

面数	6月4日 3010号	6月11日 3011号	6月18日 3012号	6月25日 3013号
1面	資産運用 特に注力！ ポートフォリオの変革 含み益は数十年ぶりの12兆円規模 日本生命	資産運用 ESG インテグレーション最重視 「エンゲージメント」と両輪で後押し 日本生命	社長交代 永島常務執行役が新社長に（上） 「チーム明治安田」でより大きな成果を 明治安田生命	社長交代 永島常務執行役が新社長に（下） お客さまから「見える景色」を変える 明治安田生命
2面	生保協会 生命保険協会 営業職員に関するコンプラ・リスクアンケート② 営業職員に関する情報フィードバック	生保協会 生命保険協会 営業職員に関するコンプラ・リスクアンケート③ 金銭消費・詐欺等を生じさせない	生保協会 生命保険協会 営業職員に関するコンプラ・リスクアンケート④ 不適正事象把握時の速やかな 報告体制等を整備	生保協会 生命保険協会 営業職員に関するコンプラ・リスクアンケート⑤ Web会議システム導入により オンライン面談 で営職の活動管理も
3面	解約返戻金 適正解約価値算定を考えてみよう！ 体況に応じ個別に死亡率を計算 慶應義塾大学大学院 山内恒人	海外事情 米国の個人年販売チャネル動向 変額 RINA への対応の巧拙が鍵 ニッセイ基礎研究所 松岡博司	雇用形態 「ジョブ型雇用」で優秀人材を確保 生命保険業界でも似たような動きが広がる 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	経営計画 保険本業の収益力向上に挑む 社会課題の解決を通じて成長へ 東京海上ホールディングス
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 緊急事態措置またはまん延防止等重点措置の 影響緩和に係る月次支援金 行政書士 石井亜由美	募集手法 社会保障の知識が、なぜ、生命保険募集に必要な のか ⑭子供がいなくて遺族基礎年金はもらえない？ 遺族基礎年金がもらえる要件	損保新商品 損保ジャパン 「UGOKU（移動の保険）」 業界初マイカーを手放した人の移動リスク補償	リスク 相続と贈与問題を考える なぜこの問題を取り上げるのか？ （株）資産とリスク研究所 代表小山浩一
5面	営業ツール 大樹生命 営業用新タブレットを8000台導入 コンサルティング機能を高める	遺族基礎年金は子供がいなくてももらえない [社会保障クイズ] Q45からQ48まで4問出題 社会保障アカデミー協会 代表理事 青木隆憲	保全 大同生命 失効取消制度 1カ月以内に保険料払込で継続可	営業情報 デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー③ アンケートはオンラインセミナー中に取る FBに広告を出しLPへ
6面	法人営業 舞台裏のレッスン帳 新しい時代の生命保険法人契約⑭ 入院ほど高齢でアップしない外来治療率	法人開拓 法人営業のABC 302 医療費控除と医療費援助制度④ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 303 医療費控除と医療費援助制度⑤ 税理士 池谷和久	法人営業 実践！法人契約獲得のケーススタディー 医療法人理事長に退職金プラン 的確な説明に理事の妻も加入
7面	育成 私が新人を育て上げます⑫ 新1年生メインに、寄り添う活動を展開 育成トレーナー 堀尾未佐子	新商品 ライフネット生命 〈働く人への保険3〉 業界初「復帰支援一時金」を新設	社会保障 社会保障なんでも相談センター 外国人の脱退一時金について 特定社会保険労務士 園部喜美春	育成力アップ [クロスセルで人材育成] [セールスはトレーニングがすべて！] リモート研修でも成果に繋がられる
8・9面	F P販売 教えてF P相談室⑫ 資産運用の相談に強くなる！② 寿F Pコンサルティング 代表 高橋成壽	F P販売 まるっとわかる！ F Pサブリ ⑯社長に保険を提案しよう！⑰ フコクしんらい生命 丸山 浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 突然死・事故死とライフプランニング 働き盛りの後の適正保障を満たしているか	活動確認 ランクアップチェックシート デュアル営業を身につけ市場拡大 売り手は一歩先をいくリテラシーを
10面	新商品 日本生命 〈収NEW1（シュウニューワン）〉 14日以上継続入院で6カ月分の一時金	商品改定 三井住友海上あいおい生命 新収入保障保険 健康診断受診状況に応じ保険料引き	新商品 太陽生命 〈ガン・重大疾病予防保険〉 「予防給付金」は1年後から2年ごと	新商品 第一生命 〈入院一時金保険（限定告知型）〉 2つの告知項目が「いいえ」で申込可能
11面	新商品 メディケア生命 〈メディフィットがん保険〉 がんの3大治療を重点的にカバー	新商品 東京海上日動あんしん生命 〈あんしんねんきん介護〉等 要介護2以上で介護年金支払い	新商品 T&D フィナンシャル生命 「ハイブリッドアセットライフ」 「要介護1」以上で介護認知症年金も	商品改定 メディケア生命 〈新メディフィットA〉等改定 「自由診療抗がん剤治療給付金」追加
12面	拠点長 8月の活動指針 がんの3大治療を重点的にカバー 1万回と1万1回目の劇的な差	拠点長 拠点経営のメソッド 拠点長のゆとりが拠点を創る [故事・名言] 暁に早起きをし、夜に熟睡を要す	MDRT 米国MDRT コロナ禍での 経済的優先事項を探る FAの価値を証明する新たな機会 [マネージャー心得帖] 時間・集中力、そして	販売実践 チャレンジャー物語 「白地開拓」と「多面開拓」の好敵手 「人も通えば情も湧く」で愚直に訪問
13面	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑧ [SALES Q&A]「教え魔」にならない情報提供	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 しぐさとクセに注目 しぐさとクセにも募集の糸口が隠れている	販売技術 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑧ [SALES Q&A] 入社2年、7月観の見込客がない	販売技術 アプローチテクニク 向上術大全 人の表情の読み方 ① 「目は口ほどにものを言っている」と意識せよ
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 陣容を拡大しながら個人能率もアップ [朝礼の話題] 生保加入意識調査	採用・育成 統率力と拠点経営 職員1人ひとりがモチベーションアップ [朝礼の話題] 生命保険の加入調査	優績への道 優績へのナビゲーション 中小法人をまるごと開拓 感謝され評判の連鎖が契約生む	拠点経営 生命保険販売の原点に学ぶ 競合他社が秀でていれば素直に学ぶ [朝礼の話題] 身の回りのリスク
15面	営業情報 大同生命サーベイ 2020年度「年間レポート」 [5月の掲載記事一覧]	採用・育成 組織長への道 補佐の育成が組織成長の要 育成の成否の根本は家庭環境にあり	採用・育成 組織長への道 初めだから“心構え”を作る 落ち込んだ新人に同行で伝授する「気分爽快法」	採用・育成 組織長への道 最良の退社防止は「仕事に熱中」 サブリーダーの協力で大所帯を引っ張る
16面	業界動向 疾病とヒューマンエラーの相関性分析 保険サービスに医学的アプローチ あいおいニッセイ同和	業界動向 「東京海上ディーアール」が始動 グループデータ中核機能を担う 東京海上ホールディングス	業界動向 ソリューションプロバイダーへ進化 中期経営計画（2021～23年度） SOMPO グループ	業界動向 2020年度業績ポイント お客さまアクセス数は目標を達成 明治安田生命