

面数	5月5日 2814号	5月12日 2815号	5月19日 2816号	5月26日 2817号
1面	マーケティング戦略 データから見る医療・付帯保険 意外に高い健康祝金の付帯率 メットライフ生命	マーケティング戦略 マッチングサイト「ほけんのコーデ」誕生 ユーザーが主体的に募集人を選ぶ DeNA とアイリックコーポレーション	資産運用 外債の通貨、セクターの選別投資拡大 ヘッジ外債の投資妙味薄れる 第一生命	資産運用 クレジット投融資の「態勢」強化 国内外で3年間に1・6兆円計画 明治安田生命
2面	再保険 RGA 生保経営と再保険の役割 再保険には様々な経済効果あり RGA保険計理人 石川禎久	法定利率 「人身傷害」は大幅な保険料上昇へ 延滞利息等は3%に統一 山内 恒人	支社経営 先輩支社長の言葉にチョッと耳を 初陣支社長は何を目指すべきか 4人の支社長が語る支社経営のポイント	経営者の労災 事例で学ぶ 経営を襲う社長の労災 2指切断、2階から転落、代休日に事故 社会保険労務士 園部喜美春
3面	生涯未婚 「ゆりかごから墓場まで」生保に加入 隠居後に大活躍した伊能忠敬 安藤 光信	7月戦準備 成績アップを諦めない体質づくり もう一軒、もう一人、もう一回が決め手 歴然とあるプロとアマの差	リスク管理 新小学1年生の通学リスク 予想がつかない「衝動的行動傾向」 深澤 茂樹	能力開発 一見「問題」が「成果」や「機会」に その人ごとに独自の「フレーミング」 鈴木 信市
4面	中小企業開拓 新・展示会出展支援事業 販路拡大の機会を助成金でバックアップ 行政書士 石井亜由美	法人開拓〈4・5面〉 中小企業経営者のライフプランを 法人保険で支援 ⑩若いころ相続でもめた経営者の悩み 相続対策の現状踏まえる	人口推計 我が国のこどもの数 子どもの数、36年連続減少 全体に占める子どもの割合は43年連続減少	保険需要〈4・5面〉 紙上レクチャー 個人家計の保険需要を探る ⑩属性別に見た生命保険需要決定プロセス 夫婦の年収に応じ死亡保障をシェア 世帯年収増加でリスク認知低下も ブレイクオンスルー 小山 浩一
5面	市場開拓〈新連載〉 白地だけの市場を開拓 面識のない社長・実権者へのアポ取り 地域金融機関営業課長 酒井薫	採用育成 採用に関する方法論 50 活動スケジュールの組み立てに拘る 早期昇格でやる気引き出す		
6面	法人営業 法人営業舞臺のレッスン帳 社長が倒れたときの備え⑤ リスクの所在を納得できる数字で確認	法人開拓 法人営業のABC 204 ドクターの心をつかむ基礎知識③ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 205 ドクターの心をつかむ基礎知識④ 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 ⑩医療法改正で保険のリカバリー 奥田 雅也
7面	教育資金 ソニー生命 子どもの教育資金に関する調査 4月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	健康経営 大同生命 「大同生命サーベイ」月次レポート 経営者の7割 従業員の健康を意識	社会保障 社会保障なんでも相談センター 難病に関する助成金制度について 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスレングで人材育成】 海外での緊急入院 1日 30万円 【ボトムアップで攻める法人保険】 欠落した法人営業の基礎教育
8・9面	FP販売 お客様に「是非会いたい！」と喜ばれるTS ⑮住宅の維持費・管理費 FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書⑩ 法人生保税務(1)-⑥ 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 老後不安を軽減するプランニングを 60歳から30年間ライフプランニングを立てる	ランクアップチェックシート 宗教法人 身近な市場を深掘り 高額契約にも潜在的なニーズ 背景を掴めばリスクの所在は同じ
10面	損保新商品 三井住友海上・あいおいニッセイ同和 「親の介護による休業補償特約」 介護離職の防止に貢献	新商品 第一生命 「プライトWay パワープラン」 生前給付保障の準備に応える	新商品 T&Dフィナンシャル生命 「生涯プレミアムワールド4」 「ふやす・つかう・のこす」終身保険	新商品 大同生命 「HALプラス特約」 創業115周年記念商品に難病治療保障
11面	新商品 住友生命 「笑顔の約束」 同社初の外貨建て商品	新商品 住友生命 「プライムフィット」 「特約組立型」で自在な保障	損保新商品 損保ジャパン日本興亜 「ベネフィットプラン」 割安な所得補償制度に加入可能	損保商品 東京海上日動 「ローソン店頭端末で自転車保険など」 コンビニで賠償責任額「無制限」は業界初
12面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 7月 経営の結果を問う重大月 【ワンポイントアドバイス】	拠点長 成長拠点のメソッド 37 拠点長自ら職員の不満を引き出す 【拠点長のための故事・名言】	【マネジャー心得帖】 若さは武器、失敗を恐れるな 【頑張る！新人たち】 医局ではまさに「忍」の一字	販売実践 ライブル・チャレンジャー物語 35 優績者は若い人のお手本でも最高 営業は忍耐、誠実販売を貫く
13面	販売技術 新セールステクノロジー 87 第2章 挨拶② 挨拶から話ができる「場」を作る	マネジメント A級指導力 58 死亡保障なら誰でも話し尽くせる 永遠のスランプはない	販売技術 新セールステクノロジー 88 第2章 挨拶③ パスポートは通関用と割り切る	マネジメント A級指導力 59 些細な一言でも、部下の活力の源に 自らの実力を謙虚に確認
14面	拠点経営 「統率力と拠点経営」⑦ 下町の情緒とうまく結びつく 【朝礼の話題】	採用・育成 実践！営業所経営 査定ラインぎりぎりからの再建 【データ】3割が新入社員の行動にびっくり	優績への道 優績へのナビゲーション④ 知識身につけ口べたを克服 通り一遍の話法は役立たず	拠点経営 自分の経験、生活が契約に繋がる 活動をインシャル一本に絞る 【受け継ぐセースの心】
15面	採用育成 採用に関する方法論 48 採用活動は募集と表裏一体を守る 分割・拡大路線の一翼担いたい	採用育成 採用に関する方法論 49 最初から生保営業できる人はいない 人選は「働く意欲」が目安	活動のヒント 接点希薄時代の採用活動 ④ 「全員で採用」の雰囲気づくり 採用の「ヒヤリハット」を防止	採用育成 採用に関する方法論 51 新契約を挙績させることが育成 「捨て育て」できる人・できない人
16面	業界動向 新契約18%増と4年ぶりに反転 「スマホファースト」が成果に ライフネット生命	業界動向 新しい「パンカシユアランス」目指す 株式20%を三井住友信託が取得 カーディフ生命	業界動向 新契約のペーパーレス化進む 支店の顧客対応力を全面支援 JA 共済連事業計画	業界動向 「マイナンバー」利活用で提言 高齢者への確実な支払いが目的 生命保険協会