

| 面数 | 4月5日 2906号 | 4月12日 2907号 | 4月19日 2908号 | 4月26日 2909号 |
|-----|--|---|---|---|
| 1面 | イノベーション RPAで「7万時間」の効率化 2018年度RPAロボット大賞 日本生命 | イノベーション ニッセイ脳トレ 高能率ターゲット顧客抽出 日本生命 | 経営戦略 「生命帰帰」でバランスよい総合保障へ 対象別に「仕組み・届け方・サービ」を JA共済連 | マーケティング 健康経営を「知る・つくる・続ける」で支援 健康情報活用商品・サービス 明治安田生命 |
| 2面 | 少額短期保険 第5回少短(ミニ保険)の日記念イベント開催 「ありそうでなかった保険」アイデア募集 最優秀賞は「老後快適保険」 | 再保険 RGA生保経営と再保険の役割 リスク量(所要資本)の測定/水準 テロやパンデミックの対応を | 保険流通 対談:保険と協業し、本業の足腰を強くする④ 人手不足に先進安全自動車が追い打ち 小倉市車協連会長×上野結心会会長 | 保険流通 対談:保険と協業し、本業の足腰を強くする⑤ お客さまが「集う」場所を作る 小倉市車協連会長×上野結心会会長 |
| 3面 | 動機付け 失敗を活かして立ち直る「振り返り方」 力をくれる「メンター」3人選ぶ メンタルトレーナー 原小百合 | 先進医療 先進医療特約の保険料はまだ余裕 18年の先進医療総額は241億円 慶應義塾大学大学院特任教授 山内 恒人 | 経営戦略 「推進・保全」でエリア戦略強化 「3Q」の本質は契約者フォロー活動 JA共済連 | 事業計画 19年度事業計画、実践的教育さらに強化 「人生100年時代」で研究会 生保文化センター |
| 4面 | 中小企業開拓 4月からの入管法改正 「特定技能」という新たな在留資格 行政書士 石井亜由美 | 法人開拓 中小企業経営者のLPを法人保険で支援 53)会社の危機を救った「1/2損金養老保険」 福利厚生制度のメリットを再度見直し 年金支払特約付加し受取のつど益金計上に 倒産回避と退職金の確保 保険会社は払うのが一番大切な仕事 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲 | 営業情報 大同生命 「安否確認システム」の提供開始 「従業員の方安否状況を確認したい」に対応 | 保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか 最終回 貯蓄・保険と消費者の認識 理論上の保険実情とは微妙に異なる 家計の経済活動 リスクマップで整理しよう 医療保障と死亡保障の相違 (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一 |
| 5面 | 市場開拓 銀行での事業所開拓 深耕指導法 ① 復活新規先との接触時のポイント 地域金融機関営業課長 酒井薫 | | 活動指針 Q:組織長の力不足で新人が育ちません 指導体制を建て直す 適任者より育成可能者を | |
| 6面 | 法人営業 舞台裏のレッスン帳 番外編 損金市場の行方 保障を語る人がマーケットを継承 | 法人開拓 法人営業のABC 250 E・ノート活用法 相続法改正は保険募集人に逆風?へ 税理士 池谷和久 | 法人開拓 法人営業のABC 251 E・ノート活用法 個人事業版事業承継 税制誕生 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 親子三世代の相続・経営リスク回避 奥田 雅也 |
| 7面 | 育成 私が新人を育て上げます ⑥ 実践で(次に)繋げる話し方・動き方 堀尾末佐子 | 営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 中小企業の賃上げ意向、人材への投資・ 定年の実態 2019年度、約6割が賃上げ | 社会保障 社会保障なんでも相談センター 成年後見制度 社会保険労務士 園部喜美春 | [クロスセリングで人材育成] 公的保険の手続きに落とし穴 [ボトムアップで攻める法人保険] マーケット・リサーチ・トレーニング |
| 8面 | FP販売 営業力不要! ゼロからの法人開拓物語 自治体営業を再確認し実践(まとめ) FP 高橋成壽 | FP販売 まるっとわかる! FPサプリ (2) 相続対策としての一時払終身保険 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 成年後見制度からライフプランニング 増加する成年後見制度の啓発をサポート | 活動確認 ランクアップチェックシート 新年度スタートで新規見込客を発掘 ステージが変わり、ニーズも新たに |
| 9面 | 新商品 払込期間中死亡は既払込P相当額 (米ドル建終身保険)Candle(キャンドル) オリックス生命 | 新商品 予定利率は毎月見直す/外貨プラン (たのしみ未来グローバル) 住友生命 | 新商品 入院給付金は「日額」でなく「一時金」 入院総合保険(NEW in 1(ニューインワン)) 日本生命 | 新商品 要介護2以上等で終身生活介護年金 (My介護Best(一時払)) 太陽生命 |
| 10面 | 損保商品 〈贈るほけん 地震のおまもり〉 保険サービス「LINEほけん」 損保ジャパン日本興亜 | 四半期業績 2018年度第3四半期 保険料が1兆円超は8社 保有100兆超えは日生のみ | 新商品 入院など30日以上継続で毎月給付金 (大樹セレクト 働く人応援ほけん) 大樹生命 | 新商品 認知症・病気・事故などの要介護状態を保障 (介護リリーフα) 大同生命 |
| 11面 | 拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 6月 新年度の勢いを力に変える 1年間の成否握る重要な月 | 拠点長 成長拠点のメソッド 育成は自ら汗を流して指導 [故事・名言] 兄弟5人で強力な情報網作り | 試験対策 高齢者住まいアドバイザー検定 特別紙面講座(全6回) その4 過去問+解説+補足情報+営業に使える ポイント その場で使える問題シートを用意! ①公式テキストから 6章「高齢者住宅・施設の選び方とポイント」から 過去の試験問題を4問出題 それぞれの問題について解答と解説 ②同資格を保険営業での活用事例 経営者と介護問題(45歳女性 保険会社勤務) 監修・執筆 満田 将太 | 販売実践 なぜか2人はライバル「チャレンジャー物語」 組織は「信頼関係」でスムーズに 「じゃじゃ馬」が経営手腕発揮 |
| 12面 | 販売技術 新セールステクノロジー 130 場づくり② 年金受給者の28%が就業 [SALES Q&A] 自振が原因で解約、再度契約を | 販売技術 アプローチテクニック向上術大全 「切り出し話法」のいろいろ② 物語の主役は保険でなくあなた | | 販売技術 アプローチテクニック向上術大全 「切り出し話法」のいろいろ③ リスクを想像してもらおう糸口提供 |
| 13面 | 採用・育成 統率力と拠点経営 「同行」で一緒に苦労し汗をかき [朝礼の話題] 毎月自由に使えるお金はいくら? | 採用・育成 実践営業所経営 62 怒鳴りたくなったら自分で新契約を取ってみる [朝礼の話題]「住宅購入と火災保険」調査 | | 拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ 会う人がみんな味方になってくれる [朝礼の話題]子どものお祝いごに関する調査 |
| 14面 | 営業情報 エヌエヌ生命 50歳以上の中小企業経営者に関する調査 [3月号掲載記事一覧] | 少額短期 第5回少短(ミニ保険)の日記念イベント開催 ニューカマー10社がプレゼンテーション 少短大賞は「認知症のささえ」 | 採用 組織長への道 人と自分も一緒に育つ方程式 拠点長に言うべきことは躊躇なく伝える 1人で悩むことはない | 採用 組織長への道 人と自分も一緒に育つ 方程式 新人指導編 ① 初回訪問だけであきらめるのか? |
| 15面 | 業界動向 「WPI」にバイタリティ休暇 人事評価に「生産性の視点」導入 住友生命 | 業界動向 東大COIと健康経営支援型商品 「保険・アプリ・コンサル」一括提供 三井住友海上、あいおいニッセイ同和 | 業界動向 「ヘルスケア型保険」を共同開発 DeSCヘルスケアと業務提携 朝日生命 | 業界動向 女性地域社員に転居転勤も 有給休暇を1時間単位で取得 三井住友海上 |
| 16面 | | | | |