

面数	5月3日 2910号	5月10日 2911号	5月17日 2912号	5月24日 2913号
1面	トップインタビュー 保険含め「ソリューション」で邁進 引受査定へのイノベーションが鍵 メットライフ生命・クラフェイン新社長	異業種動向 なぜ、顧客や会員に「保険」を提供？ スマホにオンデマンド型保険 ビックカメラ、JAF、ANA	商品戦略 通院による薬剤治療で重症化予防 おくすり保険「メディフィットEX」 メディアケア生命	トップインタビュー 初の「グローバル・カンファレンス」開催 会員数7万2000名に急増 MDRT・バンダーウルフ 会長
2面	再保険 共同保険式再保険とは ① 資産・負債フルリスクで移管 RGA サイモン・アルマンドスミス氏	商品開発 楽天生命医療保険1095α 手厚い医療保障に加えポイントも還元 販売の担い手は3000店の専業代理店	生命保険協会 創立110周年記念報告書・提言書を刊行 「Society5.0」における生保の役割 株式会社活性化に向けた報告書も公表	MDRT 「ロボ」はアドバイザーに取って代われない テクノロジーと人的要素の好む 米国調査
3面	マーケティング 60歳以上の2人以上世帯の医療保障準備 夫婦間格差の解消を働きかけよう ニッセイ基礎研究所・井上智紀	動機付け 新しい上司にどう応えるか 「外的・内的基準パターン」に気づく メンタルトレーナー・原小百合	解約返戻金 解約返戻金はどのように生まれるか？ 「給付」と位置付けられる役割へ 慶応義塾大学大学院特任教授・山内恒人	生命保険協会 「外貨建保険等に対する苦情対応」 最多苦情「元本割れリスクに適切な説明なし」 顧客説明の充実とP D C A機能強化
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 行政手続きに拘わる改元の影響 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 (54)経営者の急死その時会社と家族を救った保険 保険加入を断る経営者に粘り強く説得 経営者死亡すれば、資金繰り悪化が加速	営業情報 「介護費用に関するアンケート」調査 勤務形態の変更4割、退職3割 損保ジャパン 日本興亜	保険市場 法人保険 新時代の提案ポイント (1) 生命保険法人契約に関する検討 カバー可能なリスク範囲に新ルールが影響 法人契約の対象は何か 従業員を対象とした場合 新ルールと従来ルール ㈱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 ② 純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	均等な遺族分割を主張する弟妹 遺産分割を丸く収めた母親の思い 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	活動指針 Q：転任地のリーダーとうまくいかない 10連休終え着任後の足取り確認 続・改・新で引き継ぐ	
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 番外編 損金市場の行方 ② 「営業」と「販売」の役割の違いを認識	法人開拓 法人営業のABC 252 手垢がない社長探さ強力な武器 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 253 配偶者の相続分まで非課税 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 法人向けの提案、切り口はいくつでもある 奥田 雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます ⑦ 情報収集から提案活動へきっかけを作る 堀尾末佐子	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 3月度 平成の振り返りと新時代令和への期待・展望 「平成」は消費税引き上げが2度	社会保障 社会保障なんでも相談センター 生活困窮者自立支援制度 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセリングで人材育成】 シルバー免許・シルバー専用車 【ボトムアップで攻める法人保険】 本流に戻る千載一遇のチャンス
8・9面	〈新連載〉FP販売 教えて F P相談室 離婚によるマンション共有の是非 壽FPコンサルティング 代表 高橋成壽	FP販売 まるっとわかる！ FPサブプリ (3)一時払終身保険の非課税枠をフル活用 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 都道府県別「世帯数の将来推計」からLP 2040年、20年後の自分を想像してもらう	活動確認 ランクアップチェックシート 法人契約の新潮流に備える パブコメから見える展開と対策
10面	新商品 〈ロングドリームGOLD3〉 定期支払金の円建て固定は業界初 日本生命	新商品 〈&LIFE 新総合収入保障ワイド/くらしの 応援ほけん〉新保障で「収入保障」拡充 三井住友海上あいおい生命	新商品 〈マイ・セラピー〉 ガンの治療・仕事と生活の両立実現へ アクサ生命	新商品 〈しあわせ、ずっと2〉 「定期支払コース」新設し選択肢増やす 三井住友海上プライマリー生命
11面	新商品 〈スマイルメディカルスーパーワイド〉 給付金・一時金の削減期間撤廃 朝日生命	新商品 〈メディフィットEX〉 日本初 通院の薬剤治療を保障 メディアケア生命	新商品 〈クリック定期！Neo〉 「保険期間・払込期間」11種類に拡大 SBI生命	新商品 〈1日保険シリーズ〉 「Rakuten Viber」等の利用者向け 楽天損害保険
12面	新商品 〈生命総合共済の仕組改訂〉 一時払い終身共済に生存給付特則を新設 JA共済	拠点長 成長拠点のメソッド 「朝令暮改」は堂々と実行しよう 【故事・名言】善人なおもて往生をとぐ…	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6 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1章～6章すべての 範囲から1問ずつ計6問を出題 【資料】として育児休業、介護休業等育児又は 家族介護を行う労働者の福祉に関する法 律を掲示 営業での活用事例⑤ よろず相 談窓口を設置 35歳 女性 保険代理店(来 店型)の例を紹介 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」 表舞台に出るための3要素とは 優秀組織長2人の功績に報いる
13面	新商品 〈楽天生命医療保険1095α〉 病気・ケガは1入院・通算1095日保障 楽天生命	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④ 同じルールを改良した車両(商品)が走る		販売技術 アプローチテクニック向上術大全 デモンストレーション話法① 「おや？何に使うんだろう」と思わせる
14面	拠点長 7月活動指針 法人市場から「個能」。で数字をけん引 リスクコントロールで成功	採用・育成 実践営業所経営 63 ギリギリの境界線を決め、プライベートを把握 【朝礼の話題】自動車盗難レクサスが1位		拠点経営 多件数維持の取組が業績の浮沈を救う 信頼を職場から家庭へ繋げる 【朝礼の話題】経営者の健康・スポーツ・老後意識
15面	業界動向 子育て世代のがん患者における教育費に 関する調査 保険給付金の支援が大きい/ ライフネット生命【4月号掲載記事一覧】	育成 【組織長への道】 人と自分も一緒に育つ方程式 組織長として拠点長とウマく付き合う 拠点長は孤独である	採用 【組織長への道】 人と自分も一緒に育つ方程式 性格別に見た拠点長との付き合い方① とつきにくい/優柔不断 など	採用 【組織長への道】 人と自分も一緒に育つ方程式 性格別に見た拠点長との付き合い方② ワンマン型/親分肌/民主的なタイプ
16面	業界動向 女性管理職は311人・24.4%へ 「L-NEXT」でキャリア形成 明治安田生命	業界動向 巧妙化する不正請求を迅速に検知 仏スタートアップ企業が提供 三井住友海上	業界動向 あらゆる契約情報の統合・集約へ 代理店システムも刷新 東京海上日動火災	業界動向 ミャンマーで合併事業 外資の出資比率は35%が上限 日本生命・太陽生命