

面数	7月5日 2918号	7月12日 2919号	7月19日 2920号	7月26日 2921号
1面	2018年度決算 ANP、件数、保証額ともに30%増 不透明な法人、しっかり個人 日本生命グループ	2018年度決算 大三分野の新契約ANP26%伸展 配当の「予見的提示」の検討も 明治安田生命グループ	2018年度決算 バイタリティ 付加対象を主力全体に 就労不能「1UP」は累計で130万件 住友生命グループ	ブランド戦略 「深く長く」の関係づくりに力点 5つの「役職員スタイル」打ち出す こくみん共済coop
2面	ライフスタイル 生保マンここにあり 平野浩氏 原稿用紙7枚！毎朝発信し5000号突破 「作品型情報」でワンテーマを掘り下げ	決算 朝日生命 営職・代理店とも生産性高まる 新契約ANP30%増加	決算 T&D保険グループ 中核生保3社の実績、堅調に推移 太陽 介護関連商品50万件突破	通達改訂 奥田雅也氏 特別寄稿 真の保険プロが活躍する時代に 短期払いに関する規定など明確化 パブコム「別紙」からピックアップ 経営者の必要保障額確保は不変 保障と積立どう両立させるか 保険期間短縮などスキームは多様
3面	動機付け 「裏目的の設定」でまた意欲を回復 将来につながる、という切り口 メンタルトレーナー 原小百合	医療情報 汎用性のある電子カルテ構築を 複雑な文章の約70%の制度の解析だが 慶應義塾大学大学院 山内恒人	海外事情 「事業構成」は日米でこう違う 80年代半ばから年金が中核事業に ニッセイ基礎研究所 松岡博司	
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 「IT導入補助金」 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 56) 保険の見直しで解決の道を探る 事業の継続阻むリスクを一掃したい 黙認していた娘が一転、権利を主張 「解約返戻金」を有効に使う 引退に必要なのは「大義」と「愛情」 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	新商品 〈エマージェンシープラスセレクト〉ほか 重度な障害状態なら最大1.5億円 エヌエヌ生命	保険市場 法人保険 新時代の提案ポイント (3)一般従業員を対象とした生命保険法人契約② ～養老保険を取り巻く問題～ 福利厚生費と事業資金準備の同床異夢 ハーフタックスプランの利用目的 中退共など退職金制度の補充も有効 (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 ③ 創業先・準創業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 拠点長Q: 7月苦戦し、人材育成の自信喪失 拠点長一人の力では改革はできない 目標イメージがずれている	
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 経営者の保障分析 ③ 妻個人の受取りでも借金の返済に	法人開拓 法人営業のABC 256 E・ノート活用法_今後の財産の増減も予想 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 257 E・ノート活用法_納税繰り延べで節税は禁句? 税理士 池谷和久	社会保障 ハッピーリタイアメントは大変だ 国際的に評価高い日本の「給付調整」 特定社会保険労務士 遠藤忠彦
7面	育成 (9)私が新人を育て上げます 夏休み前の情報管理と提案スケジュール 堀尾末佐子	損保新商品 〈移動支援サービス専用自動車保険〉 高齢者の移動支援ドライバーを補償 損保ジャパン日本興亜	社会保障 社会保障なんでも相談センター 働いていると減られる年金とは 社会保険労務士 園部喜美春	〔クロスレンジで人材育成〕 「おくすりの保険」で見せた開発力 〔ボトムアップで攻める法人保険〕 販売スキルの錬磨が必要
8面	FP販売 教えて FP相談室 老後資金2000万円不足問題 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サプリ (5)生命保険の非課税枠以外の相続税対策 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 「国民生活基礎調査」から老後のライフプランニング 世帯構造の変化を自分の人生設計に投影	活動確認 ランクアップチェックシート 法人契約 新通達を踏まえた対応策 ニーズを掘り起こし漏れなく提案
10面	決算(本紙集計) 2018年度生保決算 新契約ANP、全項目10%超え 新契約 個人は金額16%、件数30%増加 収入保険料 4.4%増加で33兆円	新商品 〈三大疾病サポートプラス〉 企業の健康経営促進サポート 第一生命	新商品 〈つみたて終身・フロンティア(外貨建て)〉 初の準払い保険 第一フロンティア生命	新商品 〈外貨建・一時払養老保険〉 豪ドル建て商品に米ドル追加 明治安田生命
11面		新商品 〈はなさく医療〉 第一弾商品は終身医療保険 はなさく生命	商品改定 〈ネオde医療〉改定 主力商品の更なる充実を図る ネオファースト生命	新商品 〈あしたも充実〉 トンチン性活用し年金原資増やす 三井住友海上プライマリー生命
12面	拠点長 9月の活動指針 安心感・納得感に自信は？ 再度「既契約管理」を徹底させる	拠点長 成長拠点のメソッド 拠点長はイベント上手になれ！ 【故事・名言】使わぬ室は、ないも同然である	海外事情 MDRT「マイアミ大会」、初開催のミーティング 「MDRTならではの」体験しよう 毎日新たなコンテンツの提供も	新商品 〈こだわり変額保険〉 月払保険料は5000円から マニユライフ生命
13面	販売技術 セールステクノロジー 場づくり② 玄関周りの情報から場作り 【Q&A】見込客を増やし潤いと仕事をしたい	販売技術 アプローチテクニック向上術大全 「私のご提案は…」話法 ① 保険金や給付金でなくあなたを記憶に残す	販売技術 セールステクノロジー 場づくり②10年も年を取ると死因順位が変わる 【Q&A】開業間もないリスクを訴える	販売技術 アプローチテクニック向上術大全 「私のご提案は…」話法② 購入するものでなく加入するもの
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 採用は「人間関係ができている」人に焦点 【朝礼の話題】BCP策定は15%、依然進んでいない	採用・育成 実践営業所経営 65 〈働く集団づくり〉を着実に進める 仕事の厳しさも包み隠さず話す	優績への道 優績へのナビゲーション 63 商店は混んでいるとき訪問「繁盛していますね」 アップセルは信頼の証	拠点経営 セ長年の経験から培った「活動哲学」 モットーは「かゆい所に手が届く」 【朝礼の話題】消費税増税実施すべき51.4%
15面	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 中小企業における仕事と介護の両立の実態 「介護離職の従業員がいる」は8%	再保険 生保経営と再保険の役割 ICS比率とSM比率の計算	育成 夏休み明け双方に気持ちの切り替え効果狙う 根強い生保営業の拒否反応 成約までのストーリー体得	採用 組織長への道 約束時間を守る=信用の第一歩 挨拶は先手を打って
16面	業界動向 「楽天保険の総合口座」を6月開設 みんなの保険診断サービスも開始 楽天保険グループ	業界動向 「ZoomMeetings」で業務確信 活動コスト10%減少検証 大同生命	業界動向 シンガポールライフに出資 デジタル技術で分かりやすく 住友生命	業界動向 高齢者の8割が第二連絡先を登録 「長寿で契約点検」は97%確認 明治安田生命