

面数	8月2日 2922号	8月9日 2923号	8月16日 2924号	8月23日 2925号
1面	<b>マーケティング戦略</b> 法人攻略次の一手 グループ保険 微増の配当額より「健康経営」実践 メットライフ生命	<b>2018年度事業概況</b> 若い世代軸に「女性と子供」で盤石に 学生総合共済の共同引き受け目指す コープ共済連	<b>生保協会</b> 強い危機感で「顧客本位」をより前進 外貨建てで適合性確認を強化 清水新協会長	<b>マーケティング</b> EVERIに「特別利率」導入 健康に不安があっても「標準型」に アフラック
2面	<b>再保険</b> 紙上レクチャー 共同保険式再保険とは③ 日本市場の現状に照らした活用事例	<b>少短協会</b> 少短業界18年度決算状況 保有契約831万件、前年比10%増 加盟101社、収入P1000億円突破	<b>JA共済連</b> 平成30年度決算（速報） 新契約件数130%、金額112%増 共済支払金額は東日本大震災に次ぐ	<b>生保雑学</b> 夏恒例「生保雑学」に挑戦しよう！ 保険法人の面積規定は片面強行規定。 正しいか？ 慶應義塾大学大学院特任教授 山内恒人
3面	<b>損保協会</b> 自然災害と高齢者・外国人に注力 各地域の実情に応じた防災・減災を 金杉新協会長	<b>マーケティング</b> 「2000万円不足」より細分化すると 30年分の不足額は1000万円！ ニッセイ基礎研 井上智紀	<b>動機づけ</b> マイナス感情を引きずらずに気持ち切替え 脳内のイメージを自分で再編集 メンタルトレーナー 原小百合	
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 新・担い手三法による建設業の今後 行政書士 石井亜由美	<b>法人開拓</b> 中小企業経営者のLPを法人保険で支援 57)人生100年時代 相続対策より生存対策 本当に100歳まで生きてしまったら… 75歳までに方針を固め、生存対策を実行 長い老後を妻からの指摘で気付かされる こじれた人間関係をときほぐす専門家 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	<b>海外事故</b> 2018年度海外旅行保険事故データ 65歳以上の事故発生率、64歳以下の約4倍 ジェイアイ傷害火災	<b>保険市場</b> 法人保険 新時代の提案ポイント (4)一般従業員を対象とした生命保険法人契約③ ～ハーフタックスプランの位置づけ～ 退職給付・社外準備の未カバー部分を補充 退職金制度とハーフタックスプラン 退職金制度の実情 (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一
5面	<b>市場開拓</b> (5)面識の無い実権者へのアポ取り時のポイント 支店・支社や子会社との接触時のポイント 地域金融機関営業課長 酒井薫		<b>活動指針</b> 拠点長Q：組織間格差をどう解消するか あと一息の組織を揺さぶる 組織間のシンパシーを高め下期へ	
6面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳 経営者の保障分析 ④ 公私共に老後不安を浮き彫りに	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 258 E・ノート活用法 返戻率ピーク時の退職金は可能？ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 259 E・ノート活用法 節税プランの後釜として何を選択 税理士 池谷和久	<b>法人営業</b> 実践！法人契約獲得のケーススタディー 新通達下での退職金準備の提案 入り口損金&出口損金に
7面	<b>育成</b> (10)私が新人を育て上げます 将来の生活資金に関する意識 アンケート 堀尾末佐子	<b>意識調査</b> 「水害の備えに関する調査」 防災意識の高まりとは反対に、備えは不十分 損保ジャパン日本興亜	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 大学進学時の各種奨励金 社会保険労務士 園部喜美春	<b>【クロスセリングで人材育成】</b> 京ア二放火事件と補償 <b>【ボトムアップで攻める法人保険】</b> 個人事業主を新市場として捉える
8・9面	<b>FP販売</b> 教えて FP相談室 (4)最近の教育資金事情 壽FPコンサルティング代表 高橋成壽	<b>FP販売</b> まるっとわかる！ FPサプリ (6)分割しにくい相続財産がある時に役立つ生命保険 フコクしんらい生命 丸山浩	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 平成30年「簡易生命表」からライフプランニング 平均寿命は男女とも過去最高を更新	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 法人保険の役割は不変 下期の本格始動に急な準備を
10面	<b>新商品</b> 〈一時金給付型終身医療保険〉 50歳以降で高まる入院リスクに対応 明治安田生命	<b>商品改定</b> 〈生涯プレミアムワールド5〉改定 安心の機能追加し、より使いやすく T&Dフィナンシャル生命	<b>新商品</b> 〈介護保障付一時払特別終身保険(米ドル建)〉 要介護に備えつつ死亡・高度障害にも対応 PGF生命	<b>新商品</b> 〈エムソリューションIII〉告知コース・無告知コース 「健康状態の告知なし」コース新設 ニッセイ・ウェルス生命
11面	<b>商品改定</b> 〈やさしさ、つなぐ〉改定 50歳以降で高まる入院リスクに対応 三井住友海上プライマリー生命	<b>損保商品</b> 〈ドローン保険〉 「1日保険シリーズ」に追加 楽天損保	<b>損保商品</b> 〈セキュリティサポートデスク〉 AI活用し高精度な脅威検出 東京海上日動火災 他	<b>損保新商品</b> 〈タフ・見守るクルマの保険プラス〉 安全運転を「楽しむ」「見守る」「得する」で支援 あいおいニッセイ同和損保
12面	<b>拠点長</b> 10月の活動指針 11月に向けマンネリ打破！ “成功の方程式”を組み立てる	<b>拠点長</b> 成長拠点のメソッド 優秀な支部長のスタンスとは… <b>【拠点長のための故事・名言】</b>	<b>海外事情</b> Insurance Forum Japan 2019 デジタル技術で「よりよく生きる」 「FEAT」に向けガイドラインを	<b>販売実践</b> なぜか2人はライバル 自分の身を捨てても新人の為に 支社に浸透する“弱音を吐かない”
13面	<b>販売技術</b> セールステクノロジー 場づくりの場づくりしなないと一方通行になる <b>【Q&amp;A】</b> 解約できてくれたら検討する	<b>販売技術</b> アプローチテクニック向上術大全 「人生の3大保障」直話 ① 人生のリスクを確認し「見直しニーズ」喚起	<b>販売技術</b> セールステクノロジー 場づくりの「定期」と「終身」の違い切り口に <b>【Q&amp;A】</b> リストラの潜在不安に対応するには	<b>販売技術</b> アプローチテクニック向上大全 「人生の3大保障」話② ライフプランニングを物語化し身近に
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 うちの社員さんは一流揃い <b>【朝礼の話】</b> 小遣い36,747円、過去2番目の低さ	<b>採用・育成</b> 実践営業所経営 66 引いて押して、新人の迷いを払拭 候補者は知人でパートに照準	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション64 クロージンは相手に考える時間を 礼節がトークを後押し	<b>拠点経営</b> 生命保険の原点を学ぶ 59 楽天的な性格を担保にファンづくり <b>【朝礼の話】</b> スポーツウェルネスは1.3億円規模に
15面	<b>営業情報</b> 「大同生命サベイ」月次レポート 消費税による影響増税による 増税によるマイナスの影響懸念56%	<b>組織長</b> [組織超への道]組織長の心得(その2) 職員と学び合い自らを育てる 時間設計を大切にしよう	<b>組織長</b> [組織超への道]組織長の心得(その3) 市場はどこまでだれとも繋がっている 新規開拓の妙手は「気軽さ」	<b>ア学院</b> アンダーライティング学院 第45期卒業式 「皆勤・精勤賞で表彰」計10名 会社へ戻って大きなインパクトを
16面	<b>業界動向</b> QOL向上に向け新モデル創出へ 中国ベンチャーにも投資拡大 第一生命	<b>業界動向</b> 不適切な乗換契約の復元に全力 営業目標と実績計上を見直す かんぽ生命	<b>業界動向</b> サイバーセキュリティ状況可視化 「スコアカード」を提供 東京海上日動	<b>業界動向</b> 代理店数は18万店まで落ち込む 新設数は1万を切り8935店 損保協会