

面数	12月6日 2938号	12月13日 2939号	12月20日 2940号	12月27日 2941号
1面	社会貢献 「気候変動」で初のハンドブック 経営課題として認識すべきテーマ 生命保険協会	年次大会 創立120周年、今後も力強く歩む すべて英語の特別ミーティングも 日本アクチュアリー会	上半期報告 厳しいマーケット環境を認識 外貨建一時払いの減少などが響く 日本生命グループ	上半期報告 健康キャッシュバック 22万件と好調 企業価値EV3年間で20%増 明治安田生命グループ
2面	新商品情報 楽天生命 新商品説明会 成長には「キャッシュリニュー」タイプも必要 2020年度はANP20億円目標	営業支援 高齢者住まいアドバイザー協会 「取得奨励資格」として推奨する生命保険会社も 検定試験、3年間で合格者400名	中間決算 朝日生命 営業職員数 300人増の1万1974人 「逆ざや」額改善で基礎利益増加	保険市場 (8) 法定外福利厚生と生命保険法人契約 ③ 両立支援を実現するニッチ商品に注目 両立支援の中の法人契約 これまで散見される事例 両立支援策と経営課題 少額短期保険も視野に (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一
3面	海外事情 米国の個人向け生保商品のチャンネル 新たな展開を求められる「専属」 ニッセイ基礎研 松岡博司	マーケティング 多件数保有世帯の属性と契約の特徴 商品数多くなる程「国内大手」集中 ニッセイ基礎研 井上智紀	動機付け パワーワードを使い本来の力を発揮 選択肢の広がりが可能な表現を メンタルトレーナー 原小百合	
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 薬局及びドラッグストアの許認可 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 60社長の年代 法人市場開拓へのメッセージ [30代]会社と個人と完全に分離して契約 [40・50代]損金貯蓄型保険を全て分析・確認 [60・70代]100歳まで生きるシナリオ組み立てる 法人保険ニーズは今後も縮まない! 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	満足度調査 PGF生命 「人生の満足度に関する調査2019」 「頼れる夫でありたい」男性は51%	法人営業 実践! 法人契約獲得のケーススタディー VIPの医療法人が提案を拒否 奥田雅也
5面	市場開拓 銀行での事業所開拓深耕指導法 早期関係構築・面談回数時間の絞込みのために 地域金融機関営業課長 酒井薫		活動指針 Q: 初期段階で育成のつまずき ① 後輩に教え始めると「輝き、はじめる 給与は最大のモチベーション	拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ 人生はすべて保険に結びつけられる 【朝礼の話題】明治安田「夫婦」をテーマに調査
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 法人契約の経理処理 ① 設計書は契約日と決算開始日が同一の前提…	法人開拓 法人営業のABC E・ノート活用法60 手持ちしなければ融資で加入 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC E・ノート活用法61 行員や顧問税理士と協働化 税理士 池谷和久	販売実践 なぜか2人はライバル チャレンジャー物語 サービスマンで弱い職域を深耕開拓 1日30軒歩けば見込客も現れる
7面	育成 私が新人を育て上げます (14)「前倒し活動」の習慣をつける 育成トレーナー 堀尾末佐子	事業承継 エヌエヌ生命 「事業承継に関する調査」 承継希望は「親族の取締役・役員」	社会保障 社会保障なんでも相談センター 小規模企業共済制度とは 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセルで人材育成】 2020年代は「団塊世代」がカギ 「セールスはトレーニングがすべて」 「よろしかったら」は使わない
8・9面	FP販売 教えて FP相談室 (8)年代別介護保険のニーズ喚起 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 (10)事業承継と遺産分割の関係2 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 中高年者縦断調査からライフプランニング 「自分たちの老後」の風景が大きく変化	2019年商品 Index (掲載商品一覧) 医療・ガン関連20社 介護関連9社 個人年金関連6社など
10面	商品改定 ライフネット生命 じぶんへの保険3他 「女性入院給付金」5日以内入院に5日分支払う	仕組改訂 JA共済 「自動車共済」の保障、さらに充実 「車両新価保障特約」を新設	新商品 マニユライフ生命 こだわり活き活き終身保険(外貨建) 円で毎月払い込み、米ドル・豪ドルで運用	2019年法人市場Index 巡り巡って「定終」の合理性が訴求ポイントに? いざという時の資金をどう準備 「ランクアップ友の会」による放談会
11面	新商品 プラス少額短期保険 介護一時金保険「親孝行保険」 要支援1〜要介護2介護一時金の1/2支払う	商品改定 ジェイアイ傷害火災 リビングサポート保険「生計同一要件」を撤廃 「参考純率・標準約款」改定に追随	損保新商品 東京海上日動火災 海外旅行保険契約者を対象に新たな付帯サービス 海外旅行・海外出張をより快適に	2019年シートIndex 「まるっとわかる!FPサプリ」 FPS01〜FPS10 (40シートご提供) 「コミュニケーション・ツール」
12面	拠点長 2月の活動指針 年度末に向け年責を追い込む 「段取り八分」入念な準備を	拠点長 成長拠点のメソッド 営業職員は拠点長のガードマン 【拠点長のための故事・名言】 冷暖自知	海外進出 ミャンマーで保険事業を開始 太陽、日生が最新のノウハウ提供 損保3社も事業拡大を本格化	CT19012〜CT1936 (36シートご提供) 「ランクアップチェックシート」 RCS135〜RCS145 (67シートご提供) 20年1月末まで4タイトル請求可(詳細2941号)
13面	販売技術 セールステクノロジー 保険に関する話題と上手に繋ぐ 「デモ」と「プレゼン」の違い	販売技術 アプローチテクニック向上術大全 お客さまの名前を覚える 名前を覚えると専用の引き出しができる	販売技術 新セールステクノロジー 女性の入院リスクを幅広く想起させる 答えを求めない質問の効果	2019年採用・育成Index 1月〜7月まで 「組織長」職の醍醐味を味わってみよう 組織長の心が折れる前に読むヒント
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 育てにくい時代の指導体制確立 【朝礼の話題】五輪による業績の影響なしが過半	採用・育成 実践営業所経営 活動の場、は足と感性と知識で開拓 新人にこそ良質な基盤を付与	優績への道 優績へのナビゲーション 自社契約1/3の職域でゼロスタート 商品性補充した「人間性、	8月〜12月 「職員と学び合い自らを育てる」組織長の心得 「属性のよく似た人を選び、未来の同僚として招く」 「福利厚生や処遇面が響かない候補者」への対応
15面	営業情報 「大同生命サーベイ」 資金調達と金融機関との関わり 「借入金1千万円未満」が20%で最多	育成 組織長への道 異なる業績経路を確保させ安定育成 見込客のネットワーク化を推進	育成 組織長への道 採用から基盤付与まで 育成のカギは結果よりプロセス重視	2019年ニュースIndex 7月〜12月 7月 日本生命グループ 18年度業績・19年度 営業戦略、ANP・件数・保障額ともに30%増
16面	業界動向 新しい顧客体験・販売システム創出 少額短期保険事業の立ち上げ検討 あいおいニッセイ同和	業界動向 「アジャイル」の働き方に全社一丸 柔軟に短期間で「新たな価値」提供 アフラック	業界動向 「クローズドブック」事業に投資 637億円で取得、収益源の多様化を T&Dホールディングス	2019年ニュースIndex 1月〜6月 1月 住友生命 WPIプロジェクト、より加速 東京本社機能を2022年度八重洲に移転