

面数	2月7日 2946号	2月14日 2947号	2月21日 2948号	2月28日 2949号
1面	デジタル化 保険エコシステムを新たに形成 利便性や技術的課題の理解深める 「Insurance API Organization」	デジタル化 革新的モデル作りたがいが。ネックも 優先順位は大きく稼げる可能性したい パネルディスカッション(上)	イノベーション 保険料事後払い「わりかん保険」 ガンで80万円、保険料には上限 ジャストインケース(上)	イノベーション がん保険は不正請求最もしづらい 加入者みんなでリスクをシェア ジャストインケース(下)
2面	法人開拓 令和の法人保険販売「節税保険」への挽歌 保障コストと解約返戻金が本流 特別寄稿 税理士 井上得四郎	ヘルスケア 健康支援企業への変革をアピール 保険業界初の「CES」出展 SOMPOひまわり生命	海外事情 米国・年金販売を左右するものは？ 2018年には減少傾向に終止符打つ ニッセイ基礎研 松岡博司	情報提供 生命保険文化センター 冊子改訂 「生命保険と税金の知識」 「ライフプラン情報ブック」
3面	動機付け 仕事での充実の傾向を自覚しよう 管理職試験の推薦で意気消沈 メンタルトレーナー 原小百合	生保労連 総合生活改善闘争(春闘の取組み)・春季方針 月例給与「全層一律の引上げ」要求 「営業職員の実質的収入向上」目指す	再保険 通増定期2つの問題解決に再保険活用 RGA 生保経営と再保険の役割 14 [4月スタートアップ対策]	保険経営 「SM」の高さに勝るサービスはない 支払い可能性を見る形で保つ 慶應義塾大学大学院特任教授 山内恒人
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 健康経営で外国人雇用が促進される?! 従業員の保持・増進で業績・企業価値向上	募集手法(社会保障) 社会保障の知識が、 なぜ、生命保険の募集に必要なのか 社会保障協会アカデミー協会代表理事 青木隆憲	商品改定 エヌエヌ生命 〈エマーゼンシープラスL・L II〉 解約返戻金追加、保険期間は最大100歳まで	保険市場 (10)経営者保険領域の検討 通達は顧客の何を満たせなかったのか 法令解釈通達の影響 定期保険の影響の捉え方 企業における甲斐金の状況 リスクマネジメントの全体像と保険 小山 浩一
5面	生命保険協会 スチュワードシップ活動WG 新たに「気候変動の情報開示充実」をテーマ 提言に賛同していない企業への情報開示促進	(2)妊娠出産時の「出産手当金」「育児休業給付金」 未だに周知されない出産・育児関連給付 産前産後休業・育児休業 法的根拠	活動指針 Q: 3場所目、心機一転で臨みたい 2場所の経験を棚卸して新任地へ 「会議はとにかく早く」ほか	
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 ③ 払済保険「同種類の保険」は再定義?	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法64 「経済の鏡」である株価は社長も注視 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC Eノート活用法65 株や土地が多いと「類似」が使えない 税理士 池谷和久	法人営業 実践! 法人契約のケーススタディー 変換権の自在性に驚き、納得 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます 体調管理をしっかり。寒さに負けない活動対策 育成トレーナー 堀尾末佐子	損保新商品 損保ジャパン日本興亜 〈アドフラウドー広告詐欺一保険〉 広告代理店が被る損害を補償	社会保障 社会保障なんでも相談センター R2年度 区切り年齢公的年金の諸手続き 社会保険労務士 園部喜美春	[クロスセルで人材育成] 弁護士費用保険に守られるもの [セールスはトレーニングがすべて] スキルアップで現状を打破したい
8面	FP販売 教えて FP相談室 (10)都心部のサラリーマン家庭の相続対策 遺産の大半を占める自宅不動産をどう分割するか	FP販売 まるっとわかる! FPサプリ (11)社長に保険を提案しよう!(その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 「認知症に関する世論調査からライフプランニング 自立・共生をサポートする提案も	活動確認 ランクアップチェックシート 損金プランを徹底的にフォロー 温存から新プラン提案まで内容確認
10面	新商品 SOMPOひまわり生命 糖尿病患者向一時金給付医療保険(ブルー) 所定の条件を満たせば1年に1回給付金	新商品 明治安田生命 「認知症ケアMC1」プラス 終身医療と認知症保障をセット	商品改定 ネオファースト生命 〈ネオ de いりょう/同・健康プロモート〉改定 「死亡保障特則」新設	新商品 ニッセイ・ウェルス生命 〈エムステップ〉 指数の上昇で「たのしみファンド」が増加
11面	代理店手数料 第一生命 「代理店手数料」改定 「理想の代理店」実現に評価項目導入	新商品 メットライフ生命 米ドル建一時終身保険(ウェルステデザイン) 「そなえる」fふやす「のこす」に応える	新商品 ネオファースト生命 〈ネオ de きぎょうワイド〉 要介護・障害状態で休業時保障	新商品 マニユライフ生命 マニユライフつみたて終身(外貨建/無告知型) 当初10年間は死亡保障を抑制
12面	拠点長 4月の活動指針 職員がヤル気を起こす演出を 朝礼に活力を与える4つの場面	拠点長 拠点経営のメソッド 68 成功への道は自分の工夫次第で [拠点長のための故事・名言] 徒然草	P2P 「rakano」と「Frich」 特定犬種向け「P2P保険」開発 飼い主グループ化、年内提供	販売実践 なぜか2人はライバル チャレンジャー物語 職員は所長の後ろ姿を見て育つ 「辞めたい人」へは3段階構えの進言
13面	販売技術 セールステクノロジー アプローチ⑩ 続・場づくりの例 ライフサイクル表を使いこなそう	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 自分自身を知る ① 自分自身の持ち味を最大限に生かす	販売技術 新セールステクノロジー アプローチ⑪ 続・場づくりの例 人生の物語を一緒に紡いでいく	販売技術 アプローチテクニック 向上術大全 自分自身を知る ② 顧客の反応こそ自分を知る最良のカガミ
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 66 時間をかけて増員の風土育む これから超優績者は育てられない	採用・育成 実勢! 営業所経営 72 言外に成功の保証を感じ取れる指導 最初の3カ月はとにかく厳しく	優績への道 優績へのナビゲーション 高業績に後からプライドが付いてきた 反面教師で女性を開拓	拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ 細やかな指導のため自ら範を示す 女性ならではの気配り大切に
15面	営業情報 「大同生命サーベイ」 19年の振り返りと20年への期待など [12月の掲載記事一覧]	採用・育成 所長は建前を、私は本音を… 働き方肯定し、不安払拭の拠り所に 活動をパターン化して繰り返す	育成 組織長への道 「組織の力」に開眼する 優績者の経験を組織経営にフルに活かす	育成 組織長への道 自己採用した職員だけのチームが理想 リーダーには悩みを相談される「悩み」も
16面	業界動向 「ヤフオク!」で同時に修理保険 落札の決済画面で300円から 三井住友海上とヤフー	業界動向 保有リスクの最適化で実証実験 日立の新型コンピュータを活用 損保ジャパン日本興亜	デジタル化 最後は人でしかできない価値提供を Z世代はレコメンド見ながら判断 パネルディスカッション(下)	業界動向 イオンが生命保険事業に進出 アリアンツ生命を36億円で買収 ソニー生命は「エイゴン」を吸収合併へ