

面数	1月5日 2846号	1月12日 2847号	1月19日 2848号	1月26日 2849号
1面	<b>営業戦略</b> マイナス金利下で外貨の強み発揮 「プラチナフェニックス」もけん引 日本生命	<b>営業戦略</b> 基礎利益は24%増の過去最高益を達成 顧客数「9万人」増え690万人に 明治安田生命	<b>営業戦略</b> 若年層攻略さらにステップアップ 新契約ANPは米国シメトラが4割占める 住友生命	<b>営業戦略</b> 主力件数の堅調な推移に自信示す 「不正生じないように配当で調整」 富国生命
2面	<b>少短決算</b> 日本少短協会2017年度中間決算 保有件数、収入保険料共に増加 スキマ市場狙いユニークさ競う	<b>保険流通</b> 健康応援企業として提案に大きな手応え 常に保障の本質語り市場を拡大 ひまわり生命 東京開発第三支社	<b>保険流通</b> 健康支援通じ保険人としてのミッション果たす 「がん対策推進委員」認定で自信 あんしん生命 横浜中央生保支社	<b>保険流通</b> 情報発信型の研修で生保に惹きつける 属性ごとにきめ細かく対応 あいおい生命 千葉第一生保支社
3面	<b>家系図</b> ご先祖様はどこまで遡れるのか 明治以降は2つのグループに 安藤 光信	<b>リスク管理</b> 猛威ふるうサイバー攻撃にどう対応 取締役会主導でリスク管理を 白井 邦芳	<b>顧客対応</b> 査定・契約部門ベースの話し話構築 (4)新契約字の成立前・成立後の確認 保険手続研究室 代表 三上祐人	<b>人事政策</b> 10年後、今と違う「筋肉質」に仕上げる 営業職員のターンオーバー減少と内勤の削減 山内 恒人
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 中小企業で注意すべき許認可対策 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 ③朗報！新税制優遇策で事業承継を支援 税制特例の創設で拡大する生保市場 「みなし贈与プラン」で円滑な相続 受け取る側が額を自由に決められる 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	<b>海外事情</b> 「国際規制・会計」で地球を飛び回る 多様性踏まえたIFRS17号へ ICSでクアラルンプール合意も 保険は長期的な成長性が重要 ICSが避けるべき3ポイント 2018年は健康増進でも提言 大久保 亮	<b>保険市場</b> 保険は誰にどのように利用されるのか (6)民間医療保険は必要か？② 貯蓄と保険による複合的対応が最も合理的 検討する4つの支払ケース 貯蓄から医療費を支払うべきか 貯蓄保険 状況で使い分け (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一
5面	<b>市場開拓</b> 成果を上げるマネジメント術⑨ 宿題を再訪問にもっとも活用するために 地域金融機関営業課長 酒井薫			
6面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳 事業承継⑧ 「納税猶予制度」冷静に長見極めフォロー	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 220 エンディングノート・活用法⑭ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 221 エンディング・ノート活用法⑮ 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 「欲しい」気持ち見透かされる 奥田 雅也
7面	<b>営業情報</b> 「大同生命サーベイ」月次レポート 12月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	<b>営業情報</b> 「ジブラルタ生命」 働く男女のお財布事情とホンネに関する 調査2017	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 高齢者の雇用を継続する助成金とは 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> ドラ・レコ特約で広がるサービス <b>[ボトムアップで攻める法人保険]</b> 官民一体の事業承継対策を
8・9面	<b>FP販売</b> 見込み客に困らずセールスする仕組みづくり (7)お客様向け勉強会を開催しよう！ FP 高橋成壽	<b>法人販売</b> 法人FPの教科書⑩ 退職金(5) 税法における「退職金」 税理士 井上得四郎	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 「中高年者縦断調査」からライフプラン語る 世帯構造の変化がリスク構造の変化に	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 中小企業決算に備える① 提携先・ライバルとなる税理士を知る
10面	<b>損保新商品</b> 東京海上日動 「認知症等の責任無能力者の監督 義務者を自動車保険の補償対象へ」	<b>新商品</b> 明治安田生命 「生活障害保障定期保険」 所定の日常生活制限状態に備える	<b>損保新商品</b> 三井住友海上火災 など 「自動走行実証実験総合補償プラン」 自動運転サービスの実証実験に対応	<b>利率改定</b> ソニー生命 「保険料率の改定」 先陣切って定期性商品の保険料値下げ
11面	<b>少短商品改定</b> 全管協共済会 「安心保険プラスIIIスーパー」 地震災害一時金特約を新設	<b>上半期決算</b> 全社の主要項目数値を掲載 新契約・保有契約(個人・個人年金等) 保険料等収入・総資産・基礎利益等	<b>2018年新春トップメッセージ</b> 日本生命 筒井義信氏 住友生命 橋本雅博氏 明治安田生命 根岸秋男氏 T&Dホールディングス 喜田哲弘氏 太陽生命 田中勝英氏 大同生命 工藤稔氏 T&Dフィナンシャル生命 板垣雅文氏 富国生命 米山好映氏 朝日生命 木村博紀氏 JA共済連 市村幸太郎氏 日本損害保険協会 原典之氏 日本少額短期保険協会 杉本尚士氏 全労済 中世古廣司氏 生保労連 大北隆典氏 日本保険医学会 西川 征洋氏	<b>損保新商品</b> 東京海上日動火災 「シェアリングエコノミー」に対応した自動車保険 自動車利用前提のサービスに対応
12面	<b>拠点長</b> 〈拠点経営〉のための活動指針 3月 前年比100%達成を目指せ 拠点長の使命 年貢をどれだけ超えるか	<b>拠点長</b> 成長拠点のメソッド 45 職員に惚れられるようになれ！ <b>【拠点長のための故事・名言】</b>		<b>販売実践</b> なぜか2人はライバル「チャレンジャー物語」 資質見極め、無理せずマイペースで リケジョの強み生かして職域専門に
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 103 挨拶⑩ <b>[SALES Q&amp;A]新装開店のペーカリー攻めたい</b>	<b>販売技術</b> 伝えたい販売力⑥ ストーリー仕立てにして強い印象残す 「生保会社から借金してください」		<b>販売技術</b> 伝えたい販売力 予想がつかず断りには十分な準備を 顧客を断り易くさせていないか
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 44 意欲を掻き立て活動量の増大 <b>【朝礼の話題】</b>	<b>2018年新春トップメッセージ</b> 生命保険協会 橋本雅博氏 生命保険文化センター 鈴木勝康氏 日本アクチュアリー会 角英幸氏 JAIFA 石井清司氏 TLC 大野滋子氏 生命保険修士会 近藤景久氏 生命保険ア学院 正田文男氏		<b>拠点経営</b> 生命保険販売の原点を学ぶ 「なじみ活動」を捉え直す <b>【受け継ぐセールスの心】</b>
15面	<b>育成</b> 杉ちゃんと思ちゃんの紙上出張トレーニング (5)気配りに優先する「礼儀正しい人」の印象 「年配市場」攻略に必須のマナー			<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 77 名刺できっかり作り商品と人柄で勝負 雰囲気と連帯感で「定着率100%」
16面	<b>業界動向</b> 米資産運用会社「TCM」に出資 成長エンジン「アセマネ事業」強化 日本生命	<b>業界動向</b> 営業職員向け情報端末を刷新 「ライフコンパス」で瞬時に提示 富国生命	<b>業界動向</b> スマホカメラで「証券」撮影してデジタル化 「保険フォルダ」を開発 アイリックコーポレーション	<b>業界動向</b> 保証保険「レクソン社」を買収 グローバルプラットフォーム化推進 SOMOPOホールディングス