

面数	2月2日 2850号	2月9日 2851号	2月16日 2852号	2月23日 2853号
1面	チャネル戦略 コンサーブアドバイザーの生産性は？ 通販からの送客が好業績を支える オリックス生命	経営戦略 構造改革ほぼ完了強みの「価格相対力」死守 顧客本位の業務運営の総力結集 オリックス生命	社長交代 4月、新社長に清水取締役が就任 チャネル競争力を飛躍的に高める 日本生命	代理店 代理店賠償責任を安価な提供で「質」を担保 中小零細、兼業、生保の代理店繋ぐ 全国保険代理店会
2面	再保険 生命保険と再保険の役割⑤ 保険の進化に残された規制 RGA保険計理人 石川禎久	少額短期保険 「少額短期保険2018ガイドブック」発行 認知度向上と魅力をアピール 第4回「おもしろミニ保険大賞コンテスト」開催	生保労連 「統一取組み仮題」5本柱を設定 営業職員体制の発展・強化の取組みは 生保文化センター「ライフプラン情報」改定	生保労連 営業職員賃金への取組みは 「人への投資」について基本認識確認 営業支援策の充実が最重要課題
3面	マーケティング 新・消費者心理を探る 24 外貨建ての加入状況を円建てと比較してみると 井上智紀	販売改革 お任せ型「TDF」的を有効活用 全企業が導入、従業員は自動加入 野尻哲史	家系図 古い戸籍にある「変体仮名」とは？ 起久、以登、志能はなんて読む 安藤光信	リスク管理 今こそ事業継続計画の見直しを 巨大地震による被害の変容に驚く 白井邦芳
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 中小企業の健康食品事業への参入 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 (39)承継税制改正により進む世代交代と 老後資金の拡充	営業情報 「中小企業経営者の（突然）の事業承継 準備に関する実態調査」 エヌエヌ生命	保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか (7)民間医療保険は必要か？③ 金融資産が少ないほど高まる生保の有用性
5面	市場開拓 成果を上げるマネジメント術⑩ 「宿題」を受領し持ち帰るための声掛け(例) 地域金融機関営業課長 酒井薫	保全を放置された「名変プラン」に不安 人生100年時代に安定した老後資金を 退職金でスムーズな世代交代を実現 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	顧客対応 査定・契約部門ベースの話し構築 (5)早期解約希望への対応について 保険手続き研究室 代表 三上祐人	合理的な医療保険の準備 実際の入院時の損失規模は？ 医療保障に対する準備状況は？ (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 事業承継⑨ 10年間の「時限特例」だと念頭に	法人開拓 法人営業のABC 222 エンディングノート・活用法⑩ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 223 エンディング・ノート活用法⑩ 税理士 池谷和久	法人営業 実践！法人契約獲得のケーススタディー 目から鱗だった役員借入金の返済対策 奥田 雅也
7面	育成 杉ちゃんと恵ちゃんの紙上出張 トレーニング (6) 対抗話法のトレーニング ①	営業情報 住宅購入した未婚男女の意識調査 女性年収400万円未満でも住宅購入32% カーディフ生命	社会保障 社会保障なんでも相談センター 柔軟な働き方、副業・兼業に関する社会保険 の現状とは 社会保険労務士 園部喜美春	[クロスリングで人材育成] 自転車で交通法規順守は不可能 [ボトムアップで攻める法人保険] 「心に刺さる」心理的アプローチ
8・9面	FP販売 見込み客に困らずセールスする仕組みづくり (8)タイアップの検討 FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書② 退職金(6) 役医退職金をめぐる法人税法と基本通達 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 「スポーツの実施状況調査」からライフプラン語る 健康支援の基本は「運動のお勧め」から	活動確認 ランクアップチェックシート 中小企業決算に備える② 後が続かない単なる節税商品からの脱却
10面	新商品 ネオファースト生命 ネオ de きぎょう 初の法人向け商品、2タイプ投入	サービス 〈セルフ検査 on TV〉導入 指先採血検査 タブレット端末を活用 大同生命	新商品 アクサ生命 長期保障の定期保険フォローアップライフ 社会的課題「事業承継への備え」に対応	新商品 アフラック 「生きるためのがん保険Days1」他 業界初 外見変化にも対応
11面	新商品 マスマチュアル生命 ながいき年金プラン 「トンチン性」高めた外貨建一時払は業界初	損保サービス ロードアシスタンスサービス利用時の 新たな仕組み あいおいニッセイ同和損保	損保新商品 ジェイアイ傷害火災 企業・団体用賠償責任保険 ビジネスイベントを包括的に補償	新商品 三井住友海上プライマリー生命 一生受け取れる 人生応援年金 トンチン性高め年金充実
12面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 4月 第一期伸展のため成功を期す 拠点長独自の方針を策定せよ	拠点長 成長拠点のメソッド 46 職員の健康に気を配れ [拠点長のための故事・名言]	システム 「こくみん共済」ネット加入に対応 タブレット端末2400台配備 全労済	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 「これだけは誰にも負けない」強みを持つ 周到な配慮と工夫で優績者に
13面	販売技術 新セールステクノロジー 104 挨拶⑨ [SALES Q&A]コンピニオナーを攻めたい	販売技術 伝えたい販売力⑦ 質問しながらストーリーを組み立てる 時代を超える応酬話法の基本	販売技術 新セールステクノロジー 105 挨拶 ⑩ 電話を掛けていて時の仕草は伝わる	販売技術 伝えたい販売力 ⑧ 服装の好みによって性格を類推 顧客の「二面性」は経験で学ぶ
14面	業界動向 「視覚障がい者」の利便性高まる SPコードで内容を音声確認 三井住友海上あいおい生命	採用・育成 実践！営業所経営 採用と育成の成功事例 51 商品教育×基盤対策×活動管理 使わせ方ひとつで独自ツールに	優績への道 人付き合いのムダが信頼生む 愚痴と手抜きを戒め 一歩引いて顧客立てる	拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ 何が大切とって挨拶が一番 [受け継ぐセールスの心]
15面	営業情報 大同生命サーベイ 月次レポート 12月度 29年の振り返りと30年の抱負 本紙 1月号 掲載記事一覧	採用・育成 採用に関する方法論 79 保有契約を純増できる人材を育てる 既契約者との絆を強める	採用・育成 採用に関する方法論 (総集編) 採用候補者に働く自信を持ってもらう あらゆる機会を駆使して見極め	採用・育成 育成に関する方法論 (総集編) 業績力アップに収斂していく指導 採用の働き掛けが人を育てる
16面	業界動向 「加入意向予測」を本格展開 1月に営業用PCをリプレイス 朝日生命	業界動向 米子会社が「既契約」買収 1400億円最高、再保険形式で 第一生命ホールディングス	業界動向 筒井社長、在任7年間の「経営」を語る 超低金利対応の体制にめどつける 日本生命	業界動向 大塚取締役 (ひまわり生命) 吉村取締役 (三井生命) が新社長に