

面数	5月4日 2862号	5月11日 2863号	5月18日 2864号	5月25日 2865号
1面	経営戦略 法人化して新たな決意(上) 「生きるを創る」を全面的に支援 アフラック・古出社長	経営戦略 法人化して意欲満々(下) より多くのお客さまに届けていく アフラック・古出社長	経営戦略 新中期経営計画「TRY NEXT」 拡大する「シングル層」開拓にも力 朝日生命	商品開発 「生命保険に関する規制と商品開発」 保険への考えを深めるインフラ アクサダイレクト生命
2面	保険流通 未経験者を個人保険分野で育て上げる(後) 人気を博すマネーセミナー ライヴトゥリリーフ代表 笹村敏夫	組織長座談会 採用・育成はやりがいと不満の連続④ 拠点長との連携が希薄に ずれてしまった基盤対策	組織長座談会 愛情注ぎ環境の激変乗り越える④ 採用源枯渇の回避策は？ 育成が難しい環境に挑む	組織長座談会 臨機応変、理屈通りには育たない⑤ 新しい波に乗って新契約を キャリアがものをいう育成力
3面	損保協会 第8次中期基本計画がスタート 技術革新への対応に業界一丸 原典之協会長	金融庁 「検査・監督」など論点公表 C to Bへの転換の可能性も踏まえ 生命保険業界団体との意見交換	経営戦略 新中期経営計画「ALL for ALL」 再生から成長ステージへ 三井生命	動機付け 今日から使えるモチベーション術 新連載 予期不安が大きくやる気起きない時には 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 化粧品、美容・健康機器の販売をはじめには 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 (42)親族以外への事業承継 社員が会社を次世代に繋いでいくMBOM & Aでウィンウィンの関係を構築する 経営者と問題解決の糸口を探り出す 親族以外への事業承継と生保販売 保険テラス渡辺代表 渡辺文恵	実態調査 ライフネット生命 ガン経験者への治療実態調査 「少なくとも月に1回通院」は96%	保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか (10)介護保障分野の検討 ② 介護期間・費用が平均を上回るリスク想定 介護に関わる資金準備状況 介護費用はどの程度かかるのか？ 介護費用の単純合計は548万円 (株)ブレイクオンスルー代表 小山浩一
5面	市場開拓 成果を上げるマネジメント術⑩ 企業の実権者から聴き出したい事項 地域金融機関営業課長 酒井薫		顧客対応 顧客対応の実践的ポイント (8)募集ルールを味方にしましょう 保険手続き研究室 三上祐人	
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 事業承継① 新旧の違いからアプローチヒントを探る	法人開拓 法人営業のABC 228 エンディングノート・活用法② 家族信託 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 229 エンディングノート・活用法② 遺言より遺留分 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 パートの功勞報いたいドクター 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 (9)営業話法のトレーニング 杉本恵子	営業情報 大同生命月次レポート 賃上げの実施意向・海外事業展開 製造業の約5割が賃上げ実施	社会保障 社会保障なんでも相談センター 障害者扶養共済制度について 社会保険労務士 園部喜美春	[クロスセリングで人材育成] 「事故対応」こそ至上のサービス [ボトムアップで攻める法人保険] 希望の持てる営業現場に
8面	FP販売 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 (3)23兆円の大マーケット「官公需」って何だ？ FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書④ 退職金(9) 役員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 障害者の実態調査からライフプランニング 現職から高齢まで有職者の死亡を保障	活動確認 ランクアップチェックシート 商品の変遷で学ぶ攻略のポイント 新規提案から保全・見直しまで
9面	新商品 楽天生命 楽天生命 スーパー医療保険 8疾病入院は支払限度日数を延長	料率改定 メットライフ生命 マイディアレストの料率改定 女性の保険料は軒並み上昇	新商品 明治安田生命 給与・家計サポート特約 「ベストスタイル」の特約として	新商品 三井生命 フラット外貨終身 保険料は「円」で「毎回一定額」を払い込む
10面	商品改定 SBI生命 保険料率の改定 個人定期2商品と団体保険が対象	新商品 三井住友海上 1DAYレジャー保険 セブンイレブンで販売。コンビニでは初	少短商品 ジャパン少額短期保険 わたしの弁護士 通勤・通学時のトラブル対策に	新商品 ソニー生命 メディカル・ベネフィット 同・リターン 重大疾患の入院長期化等に応える
11面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 7月 成功は〈感性とスピード感〉で [フンポイントアドバイス]	拠点長 成長拠点のメソッド 49 拠点長の服装は見られている [拠点長のための故事・名言]	[マネジャー心得帖] 参考になる「新撰組」組織運営 [健康増進] 第一生命「Run with you」プロジェクト	販売実践 なぜか2人はライバル 「チャレンジャー物語」 女性トリオで営業所は一回り進化 他社に勝てる集団が真の優越拠点
12面	販売技術 新セールステクノロジー 110 場づくり③ [SALES Q&A] 自営業の女性を採用したい	販売技術 アプローチテクニク向上大全 ② 「長者3代つづかず」 クロージングの手前まで理詰め、後は人情	販売技術 新セールステクノロジー 111 場づくり ④ [SALES Q&A] 定年、営業職として再出発したい	販売技術 アプローチテクニク向上大全 ③ 「販売技術」 非現実的な情景が描き出すリアリティー
13面	採用・育成 統率力と拠点経営 営業所を「存続させたい」という思い [朝礼の話題]	採用・育成 実践！営業所経営 採用と育成の成功事例 「家庭」の話から本音引き出す	優績への道 人と人をつなぐ便利屋さんに徹す 地域貢献が契約源に 紹介は下準備して一気呵成に	拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ 将来苦勞しないために、いま全力投球 [受け継ぐセールスの心]
14面	営業情報 ソニー生命 47都道府県別生活意識調査2018 県民性が見えてくるお金の使い方 本紙4月度 掲載記事一覧	採用・育成 採用に関する方法論 イベント中止の効果は… 採用のヒントは「気づきリスト」にあり	採用・育成 採用に関する方法論 採用に「6つのプロセス」 入社前にしっかり人間関係構築	採用・育成 「魅力ある職場づくり」には 拠点長の変身① うちの所長、ずいぶんと変わったわ！
15面	業界動向 不正請求検知で「フォース」導入 仏スタートアップ企業と提携 三井住友海上・あいおいニッセイ	業界動向 女性管理職279人、23.5%へ 「L-NEXT」の育成施策を拡充 明治安田生命	業界動向 第一HDと楽天生命が業務提携 楽天市場の出店企業向けに提案 第一生命	業界動向 「LINE」が損害保険業に進出 スマホ特化型で若年層取り込む 損保ジャパン日本興亜と業務提携
16面				