

面数	6月1日 2866号	6月8日 2867号	6月15日 2868号	6月22日 2869号
1面	資産運用 インフラなどの実物資産に力づく 予兆管理 深層学習、ビッグデータも活用 第一生命	資産運用 投資財源65%は「可変枠」で起動的に クレジット投融資は積極的姿勢を外内に発信 明治安田生命	経営計画 保有契約ANPの反転目指す 募集品質「契約維持の評価」導入へ かんぽ生命	2017年度決算 「3社体制」商品供給で効果あげる 保障性シフト継続 占率8割へ倍増 第一生命グループ
2面	再保険 RGA 生保経営と再保険の役割6 一定条件で自動出再しコスト下げる 石川禎久	保険流通 結心会上野直昭会長に聞く④ 3年先の生き残りを賭け今やるべきこと 川下戦略で地域オンリーワン	保険流通 結心会上野直昭会長に聞く⑤ 切り口は斬新に、信頼は本質で勝ち取る 市場と保険をつなげるアイテム	2017年度決算 「保障性商品」の新契約・保有ANP、着実に伸展 前中計「営業面の目標」、いずれも達成 朝日生命
3面	トンチン 共同体から資本による生活扶助へ 「トンチニスト」という第4の人物 慶應義塾大学特任教授 山内恒人	年金 長い老後を支える年金は「3本柱」 受給開始を70歳以降の選択も 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	マーケティング NISA、iDeCoの利用状況 職業別では公務員が最も高い ニッセイ基礎研 井上智紀	海外事情 インシュアテック企業の代表「オスカー」 医療制度をテクノロジーで改革 ニッセイ基礎研 松岡博司
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 中小企業のインバウンド対策と外国人雇用 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 (43) 平成30年土税制改正は 保険販売のチャンス	損保新商品 あいおいニッセイ同和損保 「あんしんリカバリー」 導入企業にサイバーセキュリティ保険付帯	保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか (11)介護保障分野の検討③ 民間介護保険と要介護状態の整合性 「額の不確実性」への対応 「期間の不確実性」への対応 民間皆保険の保障範囲は (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⑭ メイン化のため、店舗で声掛け 地域金融機関営業課長 酒井薫	中小企業の実効税率21~34%の3段階 事業承継を加速させる今年度の税制改正 企業優遇税制にマッチする保険販売 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	顧客対応 顧客対応の実践的ポイント (9)保険募集に役立つ顧客訪問の活動 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⑫ 納税額と必要保障額のバランスを取る	法人開拓 法人営業のABC 230 エンディングノート・活用法⑫遺留分「損害金」 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 231 エンディング・ノート活用法⑫ 法的解決でも溝 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 ④敷居高かった認定医療法人制度 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)言い換え話法とイメージを作っていた 杉本恵子	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 4月調査「健康経営への取り組み」 「健康診断の受診」が7割で最多	社会保障 社会保障なんでも相談センター 在宅勤務などテレワークにおける労災保険 社会保険労務士 園部喜美春	[クロスセリングで人材育成] 交通事故初動対応の大切さ [ボトムアップで攻める法人保険] 社長のニーズを把握する
8面	FP販売 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 (4)自治体営業の基本を押さえる FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書⑨ 退職金⑩ 退職金損金算入の根拠 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 健康寿命の延び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 医療・介護から就業不能・死亡保障まで 公的保障制度とリンクして理解
9面	損保商品 損保ジャパン日本興亜 「親子のちから」 子が負担する親の介護費用を補償	新商品 三井住友海上プライマリー生命 「あしたの、よろこび」 「楽しみながら生きる」をサポート	新商品 メットライフ生命 「介護定期保険(米ドル建)」 通貨分散による資産防衛も必要	新商品 カーディフ生命 「ライフサイクルプラン」 5つの商品、1口単位で組み合わせ
10面	販売状況 「新契約・保有」更なる伸展は？ 生損保各社の商品販売数 第一生命「ジャスト」など	損保商品 アクサダイレクト 「自動車保険料割引」改訂 ネット割引上限1万円から2万円に	損保商品 東京海上日動火災 「ちよいのり保険」 ローン・ミニストップで販売	損保商品 損保ジャパン日本興亜 「サイクル安心保険」 賠償責任補償のみは月額1230円
11面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 8月 暑さと盆休みにダレない頑張り を「フンポイントアドバイス」	拠点長 成長拠点のメソッド 50 頼れる自分の補佐を作ろう！ 【拠点長のための故事・名言】	働き方改革 日本生命 働き方改革アクションプラン 「最大の成果を限られた時間で」 【マネジャー心得帖】	販売実践 なぜか2人はライバル「チャレンジャー物語」 なぜ組織長職にエネルギーを注ぐのか 新人は年齢の近い先輩を育成担当に
12面	販売技術 新セールステクノロジー 112 場づくり⑤ [SALES Q&A] 従兄弟の結婚式で名刺交換	販売技術 アプローチテクニック向上大全 ④ 坂道とクルマ 「生活水準は維持したい」という意識に訴える	販売技術 新セールステクノロジー 113 場づくり⑥ [SALES Q&A] 不健康そうな見込客への対応	販売技術 アプローチテクニック向上大全 ⑤ 「1つだけの欠点」 心に突き刺さる言葉を投げ掛ける
13面	採用・育成 統率力と拠点経営 地道に陣容と基盤拡大に徹す 【朝礼の話題】	採用・育成 実践！営業所経営 51 採用は普遍的なポイントを重視 【朝礼のDATABOX】「ストレス調査」	優績への道 「誰でも」ではなく、選ばれた人の仕事 自募と育成の相乗効果 気遣いある大人の集団に	拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ 49 募集力、採用力、育成力の三拍子揃った所長 【受け継ぐセールスの心】
14面	営業情報 明治安田生命「家計」に関するアンケート調査 妻のランチ代は夫の1.6倍 本紙5月号 掲載記事一覧	拠点経営 「拠点経営」に関する方法論 拠点を魅力ある職場にするためには 「いい格好」より地でいけ	拠点経営 「拠点経営」に関する方法論 職員を変える前に拠点長が変わろう 他の拠点・拠点長に学ぶ	介護 高齢者住まいアドバイザー 「介護情報でお役に立つ！」 介護関連の知識が信頼を生む
15面	業界動向 ブロックチェーン活用へ 保険管理業務の自動化狙う 住友生命	業界動向 団信が業績下支え、保有11万件 健康増進型の研究、開発にも力 SBI生命	業界動向 新携帯端末 募集活動にAI組み込む 顧客とのより一層の接点拡大図る 日本生命	業界動向 太陽生命 認知症治療保険32万件突破 大同生命 新契約5兆円台、介護定期が好調 T&D保険グループ
16面				