

面数	8月3日 2874号	8月10日 2875号	8月17日 2876号	8月24日 2877号
1面	経営戦略 20歳満期時アプローチ強化に総力結集 「たすけあい」への継続に成功 コープ共済連	経営戦略 健康増進型「バイタリティ」を投入 他社が追随できない「仕組み」に自信 住友生命	生保協会 「ソサエティ5・0」でも役割発揮を ESG投融资のレベルアップ図る 稲垣生保協会長	経営戦略 2つに軸でイノベーション旋風 健康第一アプリでリスクを「自分ごと化」 第一生命
2面	保険流通 家系全般のアドバイスを保険販売を牽引 後編 地元の損保代理店を救いたい ㈱ネクサス 代表取締役 大谷克憲氏	少短 少短協会2018年度事業計画 約100社 存在感増す少短保険業界の取組み 顧客との信頼の絆を強化	生損保協会長 生保協会 創立100周年迎える 損保協会 第三中期基本計画 稲垣会長、西澤会長	動機付け 「心のアクティブレスト」を大切に モチベーションを高める賢い休息方法 メンタルトレーナー 原小百合
3面	年金 見直し議論が秋頃から本格化 所得代替率50%維持可能かを検証 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	海外事情 P2P保険「フレンドシュランス」 免責額まではメンバー間で補償 ニッセイ基礎研 松岡博司	少短 少短協会2017年度事業報告 会員社に役立つ協会活動 顧客満足度・業界レベル向上推進	注目商品 エール少額短期保険 「コモンBiz（ビズ）」 モンスター被害から会社を守る
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 食品衛生法の改正 HACCP制度化 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 (45) 時代とともに変化する法人保険 退職金準備状況で変わる保険 時代の要請にマッチできない1/2損金プラン 再生へ痛み伴う損金プランの見直し 複合プランで会社に適した福利厚生制度 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	損保新商品 東京海上日動火災 「個人賠償責任補償特約」補償範囲の拡大 現行の補償対象外項目も補償対象に	保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか (13)老後保障分野の検討① 業界の役割標榜しても総量は限定的 生命保険新契約1500万件の実態 個人年金保険 新契約の53%が女性 家系の金融行動では7割が準備 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 取引先の親族との接触・世代継承の計り方 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 (11)募集活動の基本を確認しよう 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⑩ 「法人ライフプラン」の計画表が必要	法人開拓 法人営業のABC 234 エンディングノート・活用法② 支援機関に相談 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 235 エンディング・ノート活用法② 全株生前贈与 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 ③就労観の変化に対応する福利厚生制度を 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 (12)「健康な今だからこそ」につながる雑談力 杉本恵子	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 6月度調査個別テーマ 経営者の労働実態 経営者の休暇日数「約1日」が4割	社会保障 社会保障なんでも相談センター 国からの授業料支援 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセリングで人材育成】 西日本豪雨と「災害列島」 【ボトムアップで攻める法人保険】 答えは自分で考え、導くもの
8面	FP販売 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 (6)入札の参加資格 FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書⑦ 退職金(12) 役員報酬コンサルティングについて 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 平成29年簡易生命表からライフプランニング 健康寿命を1日でも延ばすアドバイス	活動確認 ランクアップチェックシート 窓販・保険ショップの切り口に学ぶ 顧客の関心と呼ぶ話題にチャネル格差ナシ
9面				
10面	新商品 FWD生命 「FWD収入保障」他 業界初 引受基準緩和型収入保障も	新商品 住友生命 「Vitality（バイタリティ）」 加入後は健康増進活動で最大30%割引	新商品 住友生命 「たのしみグローバル（指数連動プラン）」 シメトラ社のスキル活かし開発	新商品 明治安田生命 「団体総合就業不能保障保険」 入院・自宅治療の継続中、毎月給付金
11面	新商品 東京海上日動あんしん生命 「生存保障重視プラン」 「メディカルKit R」の新プラン	新商品 東京海上日動火災 「認知症あんしんプラン」 「認知症の人・その家族の不安」に対応	新商品 三井住友海上あいおい生命 「&LIFEガン保険スマート」 保障拡大しガンに「かしくく」備える	商品改定 ネオファースト生命 「ネオdeしゅほ」改定 障害状態になっても年金支払い
12面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 10月〈ムラ・ムダ〉のない計画的な活動を 【フンポイントアドバイス】	拠点長 成長拠点のメソッド 51 拠点長が変われば職員も変わる 【拠点長のための故事・名言】	【代理店】 損保協会2017年度代理店統計 20万店切った翌年も1万店減少 【マネジャー心得帖】	販売実績 なぜか2人はライバル「チャレンジャー物語」 生保営業は「知的・明るく・しなやか」 採用では新イメージをアピール
13面	販売技術 新セールステクノロジー 116 場づくり⑩身近な情報提供で信頼掴む 【SALES Q&A】新規オープンのお店を攻めたい	販売技術 アプローチテクニック向上大全 ⑧ 「顧客は嫌いだ」 あなたでなく、お客さまに嫌いに語っていただく	販売技術 新セールステクノロジー 117 場づくり⑩当意即妙に話題を切り換え 【SALES Q&A】失効させた顧客との再契約は	販売技術 アプローチテクニック向上大全 ⑨ 「保険は結構です」 「負動産」の処分費用は子供が負担？
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 収入アップに採用で恩返し 【朝礼の話題】人生100年時代の意識	採用・育成 実践！営業所経営 55 チーム化でベテランの意識変化 新人の育成は週3回の同行指導	優績への道 生保セールスに売り手の都合ナシ 集金で培った対人関係 収入の微増が販売姿勢表す	拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ 「契約が取れない」と嘆く人は歩いていない 【受け継ぐセールスの心】
15面	営業情報 全労済 小学生向けまんがを全国の小学校等に寄贈 本紙 7月号 掲載記事一覧	支社経営 営業職員のパワーを上手に引き出す ビジネスライクな対応は硬軟使い分け スポ根拒否でも一途な姿勢なら	支社経営 営業職員のパワーを上手に引き出す 長寿時代だからスタートは遅くてもOK 人生経験を営業に生かそう	拠点経営 職員のパワーを上手に引き出す 新人の気持ちのリカバリーが原動力 育成にパターンがないから無限大
16面	業界動向 加入の輪着実に広がり824万人 新たな枠組みで10年の歩み コープ共済連	業界動向 「バイタリティ」の勝算は？ 全世代に提案 10年間で500万件に挑む 住友生命	業界動向 米メトロマイル社に出資 支払の迅速化、事故対応自動化を 東京海上日動	業界動向 第一ライフイノベーションラボ始動 スマホ完結、超小口保険に挑戦 第一生命