

面数	11月2日 2886号	11月9日 2887号	11月16日 2888号	11月23日 2889号
1面	アジア ベストプラクティスを共有 ジャカルタで「インシュアテック」を アジア生命保険振興センター	アライアンス 地域の「健康増進」環境作りで連携 「バイタリティ」知名度向上狙う 住友生命と三井不動産	資産運用 「負債コスト」上回る国債投資も ヘッジ外債 スプレッド狙い社債に入れ替え 日本生命	資産運用 10年米国債 ヘッジ後利回りはほぼ0% 通貨分散 対象増えても保有減の動向 第一生命
2面	保険流通 築き上げた固有マーケットで存在感示す 経営品質を高めつつ業績を （株）ベストセレクション 千葉浩司代表	年金 2割減少を考慮に老後設計 支給開始の繰下げは増加傾向 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	海外事情 2017年生命保険料世界シェア 2位に躍進の中国、日本は3位に後退 ニッセイ基礎研究所 松岡博司	動機付け 「承認のスキル」で部下のパワー発揮 着目ポイントは身に見える事柄も メンタルトレーナー 原小百合
3面	マーケティング 3つの世代別「おひとりさま」加入状況 共通の「独居リスク」を考えよう ニッセイ基礎研究所 井上智紀	組織長 営業職員のパワーを上手に引き出す 営業の魅力の多くは組織長が作っている 組織長はこんな気持ちや態度で接している	採用 採用トーク特集 自分の夢、家族の夢を実現するために 採用不況時代だから本音でぶつかる	組織長 拠点長は組織長をこう支援している 同行で新人と密着する機会を 親分肌で、お母さんのような組織長
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 事業承継税制（特例措置）の利用 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 （48）「引退」の二文字が頭をかすめる経営者へ 生命保険は高齢者の生活守る特殊な商品 考えていなかった「リタイア後したいこと」 入居している顧客に共通する笑顔 リタイア後の暮らしを支える終身個人年金 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	営業情報 アクサ生命 「社長さん白書2018」 今月のテーマ「経営者の未来づくり」 生まれ変わったらサラリーマンが10%	保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか ⑮老後保障分野の検討④ 老後資金準備、政策的枠組みの外が中心 老後資金準備の全体状況推計 年齢高い一般NISA 利用率低い個人確定拠出年金 （株）ブレイクオンスルー代表 小山浩一
5面	市場開拓 ⑱成果を上げるマネジメント術 こんな手段で共感度を高める 地域金融機関営業課長 酒井薫		活動指針 重大月こそ、そこに手をいれませんか いつもと違う朝礼を 拠点内の環境を変える	
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 事業承継⑦ 特例の概略から保険へ繋ぐ	法人開拓 法人営業のABC 240 エンディング・ノート活用法 ⑳相続税の大改正 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 241 エンディング・ノート活用法 ㉑配偶者居住権 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 ㉒やり手コンサルが悩む決算対策 奥田雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます ①担当者変更のご挨拶と今後の方針 堀尾未佐子	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 9月 成長投資への取り組み 金融機関からの借入4割	社会保障 社会保障なんでも相談センター 亡くなったときの様々な手続き 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセリングで人材育成】 拡大する「認知症保険」の範囲 【ボトムアップで攻める法人保険】 拠点長こそファシリテーターに
8面	FP販売 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 ⑨入札参加の実践 FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書(30)解約返戻金② 表に出てきた解約返戻金 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 「医療費の動向」からライフプランニング 医療費の増大を自己負担の準備につなげる	活動確認 ランクアップチェックシート 女性マーケットを深耕する ライフスタイルの多様性に柔軟にご提案
9面	商品改定 メディケア生命 「メディフィット Re」改定 業界初！支払削減期間なくす	新商品 富国生命 「あんしんケアダブル」 重度の認知症は年金額50%加算	新商品 メットライフ生命 「三大疾病・介護給付終身保険特約(モドル建)」 休業日でもコンビニで初回保険料入金可	新商品 エヌエヌ生命 「介護・障害保障型定期保険(災害保障タイプ)」 経営者の「働けないリスク」にも対応
10面	新商品 東京海上日動火災 「団体長期障害所得補償保険」 商工会議所の会員事業者向け	商品改定 T&Dフィナンシャル生命 「ファイブテン・ワールド」改定 目標値、より細かく設定可能	損保新商品 ソニー損保 「ネット専用火災保険」 ネット手続き1回で契約締結完了	新商品 三井住友海上プライマリー生命 「おおきな、まごころ」 死亡保険金が契約1年後～3年後まで増加
11面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 1月「これまで」から「これから」へ 途切れたリズムは朝礼で取り戻す	拠点長 成長拠点のメソッド 55 他拠点に関心持つ2つの理由 【拠点長のための故事・名言】	資産運用 日本生命「成長・新規」への投融資 国内不動産 1兆円のポートフォリオ構築 実物資産 強みを生かし海外投資を加速	販売実践 「チャレンジャー物語」 異才の2人が火花散らし成績挙げる 同行は準備万端整えた人だけ
12面	販売技術 新セールステクノロジー 120 場づくり⑩長寿に至る歴史を語る [SALES Q&A] ショップで比較され断られる	販売技術 アプローチテクニック向上大全⑭ 生命価値誌法 自助努力の保障には中間利息がありません	販売技術 新セールステクノロジー 121 場づくり⑩外国と比べ高い肺炎の死亡率 [SALES Q&A] 顧客の要望に気が引ける	販売技術 アプローチテクニック向上大全⑮ 狭い谷間を渡らせよ 「ここなら飛び越えられる」まで誘導
13面	採用・育成 統率力と拠点経営 独自の育成法で脱落者なし 【朝礼の話題】 必要と感じる葬儀費用	採用育成 実践！営業所経営 58 基本は「誠を以て人を待つ」 プロセスを重視したペア活動	優績への道 49歳、遅い入社を量と質で挽回 お願いセールスを忌避 詳細を何度も検討し提案	拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ イニシャル避け、知人死亡し後悔 【受け継ぐセールスの心】
14面	営業情報 書評「生命保険営業における紹介 連鎖の起こし方」 神尾えいじ	拠点経営 あなたにもできる活動のヒント 出入規制の緩い中小企業で若年層を開拓 「笑い」を起こし潤滑油に	拠点経営 営業職員のパワーを上手に引き出す 組織長の強弱が組織の力量を決める 自信を知らぬ間に身につけさせる	採用 採用トーク特集 採用時の断りの理由に対抗するヒント 老後、一人になったときの準備も
15面	業界動向 新契約月5000件に乗る KDDI、4月料率改定がけん引 ライフネット生命	業界動向 アプリで加入「LINEほけん」 最短60秒、100円から、59プラン LINEフィナンシャル	業界動向 高度な自動運転実現に向け提携 年間200万件事故データを活用 東京海上日動、トヨタ、TRI-AD	業界動向 りそな銀行と営業で業務提携 中小企業の経営力向上で協調 大同生命
16面				