

面数	1月4日 2894号	1月11日 2895号	1月18日 2896号	1月25日 2897号
1面	営業戦略 「バイタリティ」5カ月で12万件 若年層の新規契約が大幅に増加 住友生命	経営戦略 イノベーション・ラボの狙い 兆し捉え、その「不」をタネに創出 アフラック	経営戦略 米ベンチャー企業と初の協業 認知症保険、予防・早期発見も 第一生命	営業戦略 損保で接点、生保を追加契約 「ライト」83万件的の7割は白地 明治安田生命
2面	決算概要 T&D保険グループ 通期業績・株主配当予想 修正なし 中核3社 得意分野で堅調な実績	保険流通 8人ずつ 保険募集の神髄を伝授 「教えること」に価値見出す アーヌエヌエ 代表取締役 杉山豊氏	年頭所管 ●2面 ・生命保険協会会長 稲垣精二 ・生保労連委員長 大北隆典 ●3面 ・全労済代表理事長 中世古廣司 ・生保ファイナンシャルアドバイザー協 会理事長 石井清司 ・生保文化センター代表理事 鈴木勝康 ●4面 ・日本少短保険協会会長 杉本尚士	年頭所管 ●2面 ・日本生命社長 清水博 ・朝日生命社長 木村博紀 ・生保アンダーライティング学院学院長 正文文男 ●3面 ・T&Dホールディングス社長 上原弘久 ・太陽生命社長 田中勝英 ・大同生命社長 工藤稔 ・T&Dファイナンシャル生命社長 板坂雅文
3面	海外事情 最新海外保険レポート⑤「ラダー」 オンラインで定期販売、ここが違う ニッセイ基礎研究所 松岡博司	動機付け 「2つのやる気スタイル」の働きかけ方 進みたい系それとも避けたい系 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 保険募集人と身近な行政書士の仕事 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 50時代に遇わせたリタイアメントプランニング 非同族者への事業承継が第一位へ リタイア後何をしたいかインタビュー 介護状態になったら自宅か？ 施設か？ リタイア時約7億円の財産を再配分保険 テラス渡辺代表 渡辺文憲		保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか (7)老後保障分野の検討⑤ 年金保険は貯蓄目的からリスク対策を提案 老後資金準備の全体状況推計 広義の資産形成の目的 解決手段がないことこそ問題 (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一
5面	市場開拓 ②セクショナリズムをこう解消させる 「理屈では分かっている」厄介さを認識 地域金融機関営業課長 酒井薫		保険クイズ 「保険クイズ」で正月気分を吹き飛ばせ！ 予定解約率は法定である？ 慶應大学大学院特任教授 山内恒人	
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 事業承継⑩ 隠退後にも大きな影響残る自覚を	法人開拓 法人営業のABC 244 エンディングノート・活用法⑩ 財産目録PCでも可能に 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 245 エンディング・ノート活用法⑩ 遺言書保管法 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 ⑦ 法人契約の意義と税効果の関係 奥田 雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます (3)継続的な「基本活動」にプラスされる 活動 堀尾末佐子	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 「中小企業を守る災害への備え」 BCPの認知度は上昇、策定には至らず	社会保障 社会保障なんでも相談センター 知っているようで知らない社会保険労務士 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセリングで人材育成】 「おひとりさま保険」も視野に 【ボトムアップで攻める法人保険】 採用面接にも使えるSPIN
8面	FP販売 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 (11)経営者から入札参加の相談(清掃業編) FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書 32 解約返戻金④ 給与課税の倫理/相続税法の規定 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 認知症の介護問題からライフプランニング 小さな介護体験を積み重ね、生きた話法構築	活動確認 ランクアップチェックシート 今こそ、法人契約の整理整頓を 法人契約増加で適正な管理を推進
9面				
10面	新商品 明治安田生命 「つみたてドル建終身」 積立型商品、外貨建てシフト鮮明に	中間決算 2018年度生命保険会社 「第2四半期報告」 個人保険新契約Nは1000万件超える	新商品 オリックス生命 「災害保障重視型定期保険」 第1保険期間の普通死亡は準準支払い	商品改定 ネオファースト生命 「ネオ de いりよう」改定 三大疾病保障の充実と自在性の向上
11面	商品改定 アフラック生命 「ちゃんと応える医療保険EVERE」改定 「介護一時金特約」など4特約を新設	中間決算 全社 主要業績一覧 新契約N・S、保有契約N・S、保険料等 収入、保険金等支払金、SM比率など	新制度 ソニー生命 「簡易請求の取扱範囲拡大」 【保険クイズ解答】	商品改定 ニッセイ・ウェルス生命 「悠々時間アドバンス」改定 新生第1弾は大きく増える2プラン
12面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 3月 ES(従業員満足度)から始めよう CS向上のためにESアップが必要	拠点長 成長拠点のメソッド 時には小手先のテクニックも必要 故事・名言「不識」	試験対策 高齢者住まいアドバイザー検定 特別紙面講座(全6回) その2 過去問+解説+補足情報+営業に使える ポイント その場で使える問題	販売実践 なぜか2人はライバル「チャレンジャー物語」 産休中にみんなで採用1名を申し渡し 採用ノートで活動量を把握
13面	販売技術 新セールステクノロジー 126 場づくり⑩インフレと闘った保険料の戦後史 [SALES Q&A] 倒産した前職の取引先を開拓	販売技術 アプローチテクニック向上術大全 断りに対する答え方話法 断り体験枯渇化時代のトライ&エラー	①公式テキストから 3章 老後に必要な介護保険の知識 からの過去の試験問題を5問出題 それぞれの問題について解答と解説 ②同資格を保険営業での活用事例 ③保険営業に使えるチェックポイント 監修・執筆 満田 将太	販売技術 アプローチテクニック向上術大全(7) 先入観を1円玉の大きさで気付けさせる 先入観打開話法
14面	採用・育成 統率力と拠点経営 新人目線で成約プロセス教示 [朝礼の話題] あおり運転 11位→3位に	採用・育成 実践営業所経営 自ら指示するのではなく、声を上げさせる [朝礼の話題] リッチアンケート		拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ 内勤から営業へM字カーブ復職 [受け継ぐセールスの心]
15面	営業情報 [労災] 2018年民事損害賠償の動向 判決は26件で平均額は2938万円 最高は3項目とも1億円に達せず！	採用 組織長への道 組織長職の醍醐味を味わってみよう 育てば何もにも代えがたい	活動指針 新人動向を自ら学びの場として チーム長のプラス面 ついでに立ち寄るの訪問計画	採用 採用トーク特集 職員の協力で採用がスムーズになれば… 3人編成のチームで採用を競わす
16面	業界動向 WPIプロジェクトより加速 東京本社機能を22年度八重洲に移転 住友生命	業界動向 マンション管理協会と連携 「災害対策出動保険」をまず開発 東京海上日動	業界動向 米アフラックの株主7%取得 ガン保険を「戦略商品」と位置づけ 日本郵政	業界動向 「MY健活レポート」共同開発 ノーリツ銅機と包括的な提携 明治安田生命