

面数	2月1日 2898号	2月8日 2899号	2月15日 2900号	2月22日 2901号
1面	経営戦略 100周年に向けプロジェクト始動 介護特定 啓発セミナーで理解深める 富国生命グループ	経営戦略 デジタル技術活用で「革新性」競う 全プロセスがデジタル化の商品を MS&ADの海外提携	経営戦略 保障の柔軟性を活かして「生き直す」 中途付加特約拡大で最適化 アフラック	経営戦略 「はなさく生命」が7月販売開始 保険ショップでのプレゼンス高める 日本生命
2面	保険流通 「紹介営業の達人」養成塾 友・知人の断り乗り越えて紹介を得る 見込客リストを応援リストに	産業史 生命保険協会「110年小史」を刊行 ㊤ さらなる役割発揮に「自助の日」創設 変化する時代の生保事業を振り返る	産業史 生命保険協会「110年小史」を刊行 ㊤ 平成20年6月から平成30年6月までの動向記す 資料性の高い貴重な文献	保険流通 変化するリスクマネジメント 従業員が大きなリスク要因の時代に 日本アルマック 代表取締役 浦嶋嶺樹氏
3面	マーケティング 10問クイズの正答数の5年間推移 「十分に知識ある」は3割止まり ニッセイ基礎研究所 井上智紀	SDGs 持続可能な社会の構築に向けて強化 インシュアテックをフルに活用 生保協会	社会保障 公的年金の情報はどのように提供されるか。これからは年金選択の時代 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	動機付け 「メンタルリハーサル」で乗り切ろう 自分を鼓舞するキーワードを作る 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 法人設立にあたってやるべきこと 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 51) 遺言書のない全ての相続は「争族」に続く 遺言書に係わる法改正スタート	営業情報 人気乗用車/人気軽自動車販売台数 SUVが人気 お客様が購入した車は？ ソニー損保	保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか 死亡保障に関する検討①死亡保障市場の実情 ライフステージと連動する死亡保障ニーズ 17年間で半減した保有契約 死亡保障から生存保障へシフト 市場動向と個々のテーマは別物 (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一
5面	市場開拓 リスク商品の価格・価額下落先はこうフォローする 下落時は準備を整え速やかに対応 地域金融機関営業課長 酒井薫	市場開拓 15年後、相続支援プログラムがきっかけ作動 ・奥様に提言した遺言のポイント ・税理士が奥様と相談して作成した遺言書の概要 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	活動指針 新年度へ連続不振拠点を蘇生 支社全体の調整に悩む新任支社長 拠点固有の問題なのか確認	
6面	法人営業 舞台裏のレッスン帳 経営者の保障分析① 内部留保が厚ければ切り口変える	法人開拓 法人営業のABC 246 E・ノート活用法_法務局で遺言有無確認可 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 247 E・ノート活用法_預金仮払い制度が創設 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 公私の意識がない役員貸付に問題 奥田 雅也
7面	育成 私が新人を育て上げます ペースを決めた訪問スケジュール活動 堀尾末佐子	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート テーマ:2018年の「振り返りなど」 最も印象に残る出来事は「豪雨・台風」	社会保障 社会保障なんでも相談センター 自立支援医療制度とは 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセリングで人材育成】 高齢者に必要な保険・サービス 【ボトムアップで攻める法人保険】 採用面接の巧拙をなくす
8面	FP販売 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 経営者から入札参加の相談(WEB制作会社編) FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書 最終回 解約返戻金⑤ 所得税法の規定 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 2017年度生命保険加入状況からLP 闘病時の経済的ポートフォリオを組み立てる	活動確認 ランクアップチェックシート 新年度に向け「節税プラン」をおさらい 商品改定も視野に入れコード喚起
9面	商品改定 T&Dフィナンシャル生命 「家計にやさしい終身医療」改定 三大疾病保障などをさらに充実	新商品 東京海上日動あんしん生命 「就業不能保障プランPlus」 保障対象をすべての傷害に拡大	新商品 三井住友海上プライマリー生命 「100年時代応援つみたて」 初の平準払(月払)保険導入	新商品 ニッセイ・ウェルス生命 「NKメディカ」 「医療」と「死亡」を終身保障
10面	新商品 太陽生命・ベネッセスタイルケア 「月額利用料サポートプラン」 高齢者向けホーム入居者用年金共同開発	損保新商品 東京海上日動火災 「認知症アシスト付き年金払介護補償」 補償は長期化する介護に対応	損保会社 「民法改正及びそれに伴うライブニッツ 係数の変更について」 法定利率5%から3%へ変更	損保新商品 三井住友海上火災・HIS 「HISキャンセルサポート」 海外旅行のキャンセル代補償
11面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 4月「新年度が始まる」雰囲気を作り出す 「夢・希望」エネルギーに新習慣を	拠点長 成長拠点のメソッド 叱るときは必ず逃げ道をつくる 故事・名言 「H・フォードの言葉から」	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3 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シートを用意! ①公式テキストから 3章「自宅での暮らしと在宅介護」 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	販売実践 なぜか2人はライバル「チャレンジャー物語」 営業スタイルが似ている先輩・後輩 義母の誘いで入社するも…
12面	販売技術 新セールステクノロジー 126 場づくり@漠然とした不安から具体像引き出す [SALES Q&A] ホームパーティを試してみたい	販売技術 アプローチテクニック向上術大全 「ハビフホ」話法 相づちの第一歩は「ハイ」と間の取り方		販売技術 アプローチテクニック向上術大全 「対座空間」の話法 顧客との距離感を感じていませんか?
13面	採用・育成 統率力と拠点経営 人間味溢れる指導を追求する [朝礼の話題] 新成人は125万人	採用・育成 実践営業所経営 60 受け入れる側の心構えで多様な人材を採用 [朝礼の話題] 主要コンビニ売上高2.9%増		拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ プロセスを習得して見込客を培養 [朝礼の話題] コールセンター市場9153億円
14面	新商品 企業年金特別勘定特約 「第3 総合口」 収益確保「国内短期金利+5%程度」を目指す 第一生命	再保険 RGA 生命保険と再保険の役割⑨ 負債項目の算入/負債性資本調達手段 除料積立金等余剰部分・ALMの重要性	採用 組織長への道 人と自分も一緒に育つ方程式 組織長のあるべき姿へのヒント ㊤ 望まれる、そして求められる組織長のタイプ	採用 組織長への道 人と自分も一緒に育つ方程式 組織長のあるべき姿へのヒント ㊤ 上手な部下の叱り方とは?
15面	業界動向 インシュアテックで「新体験価値」を 「ちょっと保険」ノウハウ結集 三井住友海上とヤフー	業界動向 対面に新たなデジタル接点を融合 「モバイルエージェント」刷新 東京海上日動	業界動向 アプリ「パニパニ宮古島」提供 地域の健康課題改善の実証へ 第一生命	業界動向 中小企業の健康経営実践をサポート 社内向けに「健康管理ガイドライン」 アクサ生命
16面				