

面数	4月1日 2762号	4月8日 2763号	4月15日 2764号	4月22日 2765号
1面	リスクマネジメント まだサイバー保険には懐疑的 財務的影響の定量化はとでも困難 リスクマネジメント協会年次総会	女性の健康問題と経済成長 30代と40代の妊孕性大きく異なる ワーク・ライフ・ヘルスバランス強調 ACCJ・EBC	経営略営 エリア戦略を全支店で実践へ 農業経営リスクの保障に踏出す JA 共済連・新3カ年計画	マーケティング略営 一番不安な「ガン経験者」を支える 緩和型でも通院と三大疾病を提供 アフラック
2面	保険流通 かんば保険の持ち味活かし法人市場で開花 従業員10名以下の法人を深耕 かんば生命東京中央法人支店 宮本和浩部長	保険流通 ミニ保険で健康支援産業の一翼担う ガンの一時金保障を低価格で ライフサポートジャパン少額短期保険	保険流通 異業種間の協同組合で低廉な掛金実現④ 進む純粋な保障への原点回帰 (株)フルオーダー 鈴木善和代表	保険流通 独自の販売ノウハウを提供し相互研鑽⑤ 損保の提案次第で高評価に 顧客を選べる強い代理店に
3面	資産運用 マイナス金利による2つのメリット 不動産関連の株式は大きく上昇 中田 裕	リスク管理 自殺は6年連続減少 学校の自殺予防教育が重要度増す 深澤 茂樹	マーケティング ネット金融サービス利用動向 資産運用は「相談しながら」3割台 井上 智紀	提言 セミ・トンチン年金のすごい威力 換算金利75歳で年3%、90歳で年19% 山内 恒人
4面	中小企業開拓 新年度活発になる助成金情報で話題づくり 2つの補助金の詳細を紹介 行政書士 石井亜由美	法人開拓(4・5面) 中小企業経営者のライフプラン を保腎保険で支援 ⑦ 中小企業の福利厚生制度を再構築する 社会保険料の会社負担分年間1億円 このコストをどうひねり出すのか 団体定期+確定拠出年金を導入 保険テラス渡辺 代表渡辺文憲	採用育成 採用に関する方法論26 新人育成、100%お膳立ては逆効果 帰店時の雰囲気・表情を見逃さない	法人保険(4・5面) 経営者保険 経営者側からのニーズ分析① 含み資産・節税分野ニーズの課題を整理 決め手は実需のタイミングをかつむ情報 収集含み資産・節税分野ニーズの特徴 認識と行動することの差 対処企業の選定 次に何を行うか ブレイク・オン・スルー 代表小山浩一
5面	営業情報 拠点における採用・導入の極意 新人採用に関する条件 優績者の紹介は無条件採用		新商品 メディケア生命 「3大疾病入院無制限給付特則」他 メディフィットAに入院無制限	
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 知ったもりの相続を復習③ 自社株「納税猶予制度」の注意点	法人開拓 法人営業のABC 178 社長に伝えたい「生前贈与」節税法② 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 179 社長に伝えたい「生前贈与」節税法③ 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 プロの矜持を商品力でなく人間力で証明 奥田雅也
7面	新商品 日本生命「3大疾病保障保険(団体型)」 3月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	営業情報 顧客創造のコラム セールス・パーソンは挫けてはいられない 逆境は今の自分に必要な経験	社会保障 健康保険の入院時の食事代負担とは 自己負担1食360円に 社会保険労務士 園部喜美春	クロスセリングで人材育成 未来を担う新人が学ぶべきこと 新しい時代が求める保険のかたち 日々研鑽し時代の変化に備える
8面	FP販売 お客様に「是非会いたい!」と喜ばれる トークスクリプトを組み立てる 住宅購入をきっかけに 高橋成壽	法人開拓 生命保険で中小企業社長の資金準備 ① 1000万円ストックするのに同額の課税コスト 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 地域保健・健康増進事業報告書からLP 「ガン検診受けてますか」と一言	活動確認 ランクアップチェックシート 新年度 事業承継軸に中小企業開拓 気持ち新たに再訪問・再提案を試みる
9面	新商品 日本生命 「グラン エイジ」 「トンチン性」高め年金額増加	新商品 朝日生命 「あんしん介護 認知症保険」 利用限度額超の自己負担を補填	新商品 富国生命 「医療大臣 プレミア8」 8大生活習慣病入院は支払日数無制限	新商品 ジブラルタ生命 「介護保障付定期保険(100歳満期)」 経営者のリスクに備え100歳まで保障
10面	新商品 三井生命 「大樹セレクト」他 業界初の段階給付型	新商品 日本生命 「ラップドリーム」 基本保険金額を2つに分け運用	新商品 JA共済 「生命総合共済の仕組み改訂」 近年の医療環境変化等に対応	新商品 カーディフ生命/損保 「ガン保障付き団体信用保険」 鹿児島銀行フリーローン向け
11面	拠点長 活動指針 6月は見込み客拡大に総力を 【ワンポイントアドバイス】	拠点長 成長拠点のメソッド25 子どもを褒められて悪い気はしない 【拠点長のための故事・名言】	[マネジャー心得帖] 長い目で見れば誰にでも長所がある [頑張る! 新人たち] 「お願いします」から「頼むよ」に変える	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 24 フレッシュトリオで業績幕進 姉がマンツーマンで厳しく指導
12面	販売技術 新セールステクノロジー 60 断りの心理 ⑨ 借金あればマイナススタート	マネジメント A級指導力 ③② 安心して働ける職場環境こそが業績生む 心遣いや共感のあるチーム	販売技術 新セールステクノロジー 63 断りの心理 ⑩ 貯蓄性の限界を保障機能でカバー	マネジメント A級指導力 ③③ 勇気を出して経営に挑んでいるか 鏡を見て「やるぞ」と奮い立つ
13面	拠点経営 「統率力と拠点経営」⑨ 活動量に見合った収入なの! 【先人に学ぶリーダーシップ】	採用育成 実践! 営業所経営 「当番制」導入で帰属意識高まる 【お客さまの気持ち・セールスレディの気持ち】	優績への道 成約焦らず顧客の話を傾聴 商品の変化に話法を捻る 税効果でなく保障を説く	[生保販売の原点を学ぶ] 机上教育を補う実践活動 [受け継ぐセールス的心] 「広く浅く」ではなく、アボで「じっくり」
14面	マネジメント 多チャネル時代に進化する拠点経営 ⑬ 採用候補者を細分化し課題を共有 5月の採用を成功させ6月に繋げる	採用育成 採用に関する方法論25 女性の力を信じれば可能性は無制限 やればできる1年で12名の組織	拠点経営 効率主導の機関経営 ⑦ 「俺についてこい」から大転換 [POINT]	採用育成 採用に関する方法論26 採用・募集、意識付けの徹底が奏功 組織経営への意識改革を求める
15面	業界動向 女性の力を最大限に発揮 管理職830名、比率23.3% 第一生命	業界動向 CCに「自動知識支援システム」導入 最適な回答候補検索し、表示 損保ジャパン日本興亜	業界動向 査定の自動化で即時確定 「ODM」で告知情報漏れなく取得 太陽生命	業界動向 かんば生命と3分野で提携 ベトナムでの生保事業強化へ 第一生命
16面				