

面数	3月3日 2806号	3月10日 2807号	3月17日 2808号	3月24日 2809号
1面	<b>マーケティング戦略</b> スマホで保険が生活者により密着 「オスカー」のような方向目指す ライフネット生命	<b>マーケティング戦略</b> 大手調整薬局チェーンと提携 健康キーワードに相乗効果狙う 第一生命	<b>マーケティング戦略</b> 結婚相談ネットワークと提携 企業主導型保育所を全国展開 ソニー生命、日本生命	<b>チャネル戦略</b> 「3層構造」基盤をバネに高生産性 資料請求者からの業績は2割 オリックス生命
2面	<b>高齢社会</b> 多死社会を迎えて 背景に家族のかたちの多様性 小谷 みどり	<b>保険流通</b> 多様性求められる募集人の就業規則 負担大きい社会保険料の壁 社会保険労務士 小林真理子	<b>保険流通</b> 否認されるリスクを明確にかつ正確に説明 通達が安全地帯になる保証なし 中央大学商学部教授 酒井克彦	<b>少短協会</b> 日本少額短期保険協会 3月2日、ミニ保険の日にアイデア競う ミニ保険大賞コンテストに3347通の応募
3面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 知的資産経営 事業承継・融資に生かす 行政書士 石井亜由美	<b>健康管理</b> 戦国武将 独自の健康管理で勝ち抜く 大変ありがたい「国民皆保険」だが…… 安藤 光信	<b>先進医療</b> 白内障手術は本当に先進医療？ 総額の将来予測と今後の状況 山内 恒人	<b>リスク管理</b> 措置入院解除のリスク 危険行為の再発防止を最優先 深澤 茂樹
4面	<b>保険料対策</b> 3月お知らせ活動で4月ダッシュ 「値上げ」といっても限定的 あまねく推進から対象明確に	<b>法人開拓〈4・5面〉</b> 中小企業経営者のライフプランを 法人保険で支援 ⑧続・あれから10年全損増定定期のその後 バラバラの保険料改定と顧客の選択基準 担当者退職で放置された契約に怒り 決算までに解約し長期乖離入金返済に充当 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 45 採用するためにまず雰囲気を変える 採用は同僚誘致一本に絞る	<b>保険需要〈4・5面〉</b> 紙上レクチャー 個人家計の保険需要を探る ⑧ニーズ別に見た生命保険需要の強さ 加齢と共に有効な遺産動機のアプローチ 3つのリスク認知にかかわる範囲 ブレイクオンスルー 小山 浩一
5面	<b>顧客サービス</b> 三井住友海上あいおい生命 「先進医療給付金直接支払サービス」拡充 治療前の支払保証書で安心治療		<b>健康調査</b> 日本生命 「健康」に関するアンケート調査 高齢者ほど「健康のため何かしている」	
6面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳 社長が倒れたときの備え③ 経営者・役員が気を惹くデータを用意	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 200 ドクターの心をつかむ基礎知識⑨ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 201 ドクターの心をつかむ基礎知識⑩ 税理士 池谷和久	<b>法人営業</b> 実践！法人契約獲得のケーススタディー またぞろ再燃したGHT論争 奥田 雅也
7面	<b>中小企業</b> 大同生命 成長投資に向けた資金需要 <b>2月号掲載記事</b> バックナンバーをもう一度チェック	<b>クレカ調査</b> JCB クレカに関する総合調査2016 クレカ利用1位 オンラインショッピング	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 公的年金10年で権利発生、でも？ 社会保険労務士 園部喜美春	<b>【クロスレンジで人材育成】</b> 「衝突実験」の体験から <b>【ボトムアップで攻める法人保険】</b> 新任機関長の心得
8面	<b>FP販売</b> お客様に「是非会いたい！」と喜ばれるTS ⑭フラット35はお得？ FP 高橋成壽	<b>法人販売</b> 法人FPの教科書⑩ 法人生保稅務(1)-④ 税理士 井上得四郎	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 女性のライフプランニング 生き方を担保するためのプランニングを	<b>ランクアップチェックシート</b> 介護・就業不能保証の提案術を磨く 社会保証部分も含めまるごと習得 一歩離れたリスクを身近なものに
10面	<b>料率改定</b> オリックス生命 「保険料の改定」について 主力商品の保険料は改定せず	<b>新商品</b> ソニー生命 「生前給付通減定期保険」 通減方法はⅠ・Ⅱの2種類	<b>新商品</b> 朝日生命 「収入サポート」 支払事由は公的制度にリンク	<b>新商品</b> 三井生命 「定期保険-Mプラスケア」他 要介護など4リスクに対応
11面	<b>少短新商品</b> エイ・ワン少額短期保険 「賃貸入居者総合保険 ハッピーワン」 家財・修理費用・賠償がセットで	<b>四半期業績</b> 16年度第3四半期業績 新契約 個人保険は7%減少 個人年金は19%増加	<b>料率改定</b> 生保6社 商品名・改定前後の予定利率 多くは標準利率の改定幅で	<b>新商品</b> アクサダイレクト生命 「定期保険2」などの改定 定期保険2、再加入制度を中止
12面	<b>拠点長</b> 拠点経営のための活動指針 5月 拠点全員で採用に取り組む 【フンポイントアドバイス】	<b>拠点長</b> 成長拠点のメソッド 35 満足感を得て自分の励みにする 【拠点長のための故事・名言】	<b>【マネジャー心得帖】</b> 無意識のいたわり、まず拠点長が範を示す <b>【頑張る！新人たち】</b> 様々な気づきがとても新鮮	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語 34 夢は「営業職員の地位を高めたい」 信頼関係築く布石は3活動の徹底
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 83 トークの体系⑫ 合理的な根拠と販売心理の2段構えで	<b>マネジメント</b> A級指導力 53 安穩とスターの陰に隠れる 成績不振の原因を他人にすり替ええない	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 84 トークの体系 ⑬ 訪問回数に余裕持たせる活動を	<b>マネジメント</b> A級指導力 54 リバランス最大の手法はつづつ育成 拠点のポートフォリオ
14面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」⑮ 年2回集中して採用を展開 【朝礼の話題】	<b>採用・育成</b> 実践！営業所経営 当たり前の一つひとつにこだわる 【データ】2017年賃金傾向	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション 訪問して遭遇する請求事案に猛省 会社を支えともに成長	<b>拠点経営</b> 保障額の大小にかかわらず念入りに提案 習ったこと実践し自らチェック 【受け継ぐケースの心】
15面	<b>マネジメント</b> 新年度へスランプに落ちない体質づくり 自分らしい息遣いが活動の源泉 3カ月サイクルの種まき	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 44 新人を長時間・丁寧に育て落とさない 自分のメカネに適った人を採用	<b>拠点経営</b> 効率主導の機関経営 分離親子2拠点で、陣容業績とも拡大 【POINT】チーム単位で小旅行	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 46 支社経営の成否は営業所長が握る 知識注入型の支社教育を変える
16面	<b>業界動向</b> 地方圏での協業体制強化 「広島」閉鎖、保険ひろばへ移管 アドバンスクリエイト	<b>業界動向</b> 情報を切り口に生保の将来像探る 実践的な教育・啓発に引き続き注力 生保文化センター	<b>業界動向</b> ミャンマーに合併会社設立 高度な保険関連システムを開発 太陽生命	<b>業界動向</b> 「1 DAY 保険」100万件突破 大学生中心に22歳が半数 三井住友海上