

面数	4月7日 2810号	4月14日 2811号	4月21日 2812号	4月28日 2813号
1面	チャネル戦略 セミナーセリング 役割分担で弱点補う 「30 - 1 - 8」の経験値で自信 オリックス生命	商品戦略 高まる「働けなくなる」不安解消へ ニーズに合わせ3つの型から選択 三井住友海上あいおい生命	経営戦略 超低金利下での収益性向上を目指す ITで新たな保険販売モデル開発 日本生命	経営戦略 新マーケット・価値の創造に挑む 顧客数は賞職で700万人へ 明治安田生命
2面	少短協会 日本少額短期保険協会 「孤独死レポート」 若年層でも「孤独死」が発生	保険流通 営業職だった父のDNAを引き継いで 「とりあえず3カ月」から始める Do it プランニング 杉本恵子氏	行政 改正保険業法、混乱なく現場に浸透 各々が創意工夫し真摯に対応 関東財務局金融監督第4課長森尾みゆき氏	保険需要(2・3面) 紙上レクチャー 個人家計の保険需要を探る ⑨ニーズ別に見た生命保険需要の強さ 死亡保障の購入→属性別に相違 正規・非正規の実態推移 ブレイクオンスルー 小山 浩一
3面	能力開発 創造的・直感的にイメージする習慣を 「神経学的レベル」でも部下を理解 鈴木 信市	マーケティング こんなに違うチャネルイメージ 親身に対応は「やはり営業職員」 井上 智紀	リスク管理 高齢者ドライバーのリスク 運転能力診断と強制返納の仕組みを 深澤 茂樹	高齡社会 葬儀の「外部化」で新たな事業機会 JAZZとワインで送りたい 小谷 みどり
4面	中小企業開拓 中小企業の「IT導入」を支援 補助金の上限は100万円 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 法人保険で支援 ②会社をたたむ決断をした経営者 黒字のうちに廃業したい 社長に万が一のことがあれば倒産も 潤沢な返戻金手元に、新規で死亡保障を 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	団体信用 日本生命 団体信用生命保険向け新特約2種 10月、住宅金融支援機構が導入決定	料率改定 ネットライフ生命 「個人保険の一部商品の保険料改定」 養老保険は2%近い下げ幅
5面	終活 SBIいきいき少短 終活に関するアンケート 9割が終活認知、でも…… 埋葬費用抑え家族葬を	法人営業 法人営業のABC 202 ドクターの心をつかむ基礎知識② 税理士 池谷和久	採用育成 採用に関する方法論 47 「やってみなければ分からない」が持論 何事もプラス思考で	法人営業 実践! 法人契約獲得のケーススタディー ⑨長期平準定期の活用方法に関心 奥田 雅也
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 社長が倒れたときの備え④ 年齢調整死亡率から青壮年層ニーズを探れ	法人開拓 法人営業のABC 203 ドクターの心をつかむ基礎知識② 税理士 池谷和久	社会保険 社会保険なんでも相談センター 建設現場の労災保険のしくみとは 社会保険労務士 園部喜美春	クロスセリングで人材育成 医療機関への「医療照会」の目的 [ボトムアップで攻める法人保険] 事業承継から適性保障額を
7面	働き方改革 大同生命:働き方改革と賃上げの実施意向 3月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	料率改定 アクサ生命 「個人保険の保険料改定」 医療保障分野等は据え置き	販売支援 コミュニケーション・ツール 高齢者虐待の実態を知る 多岐にわたる高齢者虐待	ランクアップチェックシート 新年度、好ダッシュをかけるために 顧客ニーズにフィットした提案 新商品を時代の変化に連動
8面	FP販売 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	法人販売 法人FPの教科書⑩ 法人生保務税(1)-⑤ 税理士 井上得四郎	新商品 太陽生命 「特定疾病・疾病障害保険」 「3大疾病+11種類の疾病障害状態」を保障	新商品 JA 共済 「建物更生共済」ほか 「建更」に実損へ補方式導入
9面	新商品 第一生命 「とんちん年金(ながいき物語)」 死亡返還金、払込P相当額の7割	新商品 AIG富士生命 「新がんベスト・ゴールド」 従来の特長継承し特約・特則新設	新商品 ジブラルタ生命 「米国ドル建介護保障付終身保険」 介護保障割合が異なる2プラン	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 35 "女としての生き方"でことん話し合う 明るく振る舞い自分がバカになる
10面	新商品 日本生命 「プラチナフェニックス」 契約当初は普通死亡Sを抑制	マネジメント A級指導力 56 悩みごとと聴くにはテクニク必要 ほっこりと前向きにさせる	販売技術 新セールステクノロジー 86 第2章 挨拶① 切り口鮮やかに本題へ繋げる	マネジement A級指導力 57 層別に理解できるまで教え込む 職員への誕生日プレゼントの是非
11面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 6月 見込客拡大に総力を [ワンポイントアドバイス]	採用・育成 実践! 営業所経営 仕事の意義再認識し給与増やす [データ] 2017年賃金傾向	優績への道 優績へのナビゲーション④ 人生設計の提案に魅力 一企業で信頼得て深耕拡大	拠点経営 母から学んだ仕事の誇りと根性 どうせやるなら道を極める [受け継ぐセースの心]
12面	販売技術 新セールステクノロジー 85 トークの体系④ 「保険加入は損得じゃないだね」	活動のヒント 接点希薄時代の職域活動 ④ 昼休み後 周辺の職域開拓 iPhoneで簡単に自己紹介ムービーを作る②	活動のヒント 接点希薄時代の職域活動 ⑤ 断り分析し本音に迫る iPhoneで簡単に自己紹介ムービーを作る③	採用育成 採用と育成の実例集 育成リーダーからの降格をバネに iPhoneで簡単に自己紹介ムービーを作る④
13面	拠点経営 「統率力と拠点経営」⑨ 訪問先は必ず確保する [朝礼の話題]	活動のヒント 接点希薄時代の職域活動 ⑤ 断り分析し本音に迫る iPhoneで簡単に自己紹介ムービーを作る③	業界動向 「健康第一プロモート」始動 BMIの改善をアプリで支援 第一生命	業界動向 スマホ活用「テレマティクス保険」 安全運転程度合いで最大20%割引 損保ジャパン日本興亜
14面	活動のヒント 接点希薄時代の職域活動 ④ 通い詰め、距離を縮める iPhoneで簡単に自己紹介ムービーを作る①	業界動向 「健康サポートスマイル」導入 健康診断・ガン検診でポイント 日本生命	業界動向 「健康第一プロモート」始動 BMIの改善をアプリで支援 第一生命	業界動向 「健康第一プロモート」始動 BMIの改善をアプリで支援 第一生命
15面	業界動向 日本初「テレマティクス自動車保険」 運転挙動を毎月の保険料に反映 あいおいニッセイ同和損保	業界動向 「健康サポートスマイル」導入 健康診断・ガン検診でポイント 日本生命	業界動向 「健康第一プロモート」始動 BMIの改善をアプリで支援 第一生命	業界動向 「健康第一プロモート」始動 BMIの改善をアプリで支援 第一生命
16面	業界動向 日本初「テレマティクス自動車保険」 運転挙動を毎月の保険料に反映 あいおいニッセイ同和損保	業界動向 「健康サポートスマイル」導入 健康診断・ガン検診でポイント 日本生命	業界動向 「健康第一プロモート」始動 BMIの改善をアプリで支援 第一生命	業界動向 「健康第一プロモート」始動 BMIの改善をアプリで支援 第一生命