

面数	3月2日 2854号	3月9日 2855号	3月16日 2856号	3月23日 2857号
1面	チャンネル戦略 マグネットエージェンシー（上） 保険販売より「経営者」として成功を メットライフ生命	チャンネル戦略 マグネットエージェンシー（下） 「未来への種まき」業務に10%当てる メットライフ生命	商品戦略 未承認がん剤治療も保障範囲に 「基準給付月額」設定し、その2倍 チューリッヒ生命	経営戦略 マスミューチュアル生命を買収 メガバンク、証券で富裕層に強み 日本生命
2面	資格情報 第3回「高齢者住まいアドバイザー検定」実施 高齢者相談のスペシャリスト （社）高齢者住まいアドバイザー協会	販売改革 英国・DC引き出し時にベンションワイス D世代のための制度対応が必須 フィディリティ退職・投資教育研究所 野尻哲史	マーケティング 株式・投信の保有と保障準備との関連性は？ 家計にリスク性商品の保有を促す ニッセイ基礎研究所 井上智紀	少額短期 第4回 ミニ保険の日記念イベント開催 商品アイデア募集に2098通の応募 少額短期保険協会
3面	経営 保険料を安くすればいいのか？ 「単純」「分かりやすさ」が売れ筋 慶應義塾大学大学院特任教授 山内恒人	地域貢献 明治安田生命・埼玉県 包括連携協定結ぶ 14項目で明治安田のノウハウ提供	苦情対応 前年同期より101件、8.5%減少 保険金・給付金関係が最多 生命保険協会 ボイスレポート H29年第3Q	家系図 家系図の書き方に決まりはあるの？ まず最初に横か縦かを決める 行政書士 安藤光信
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 中小企業の医療機器ビジネスへの参入 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 (40)改正承継税制を保険販売飛躍の原動力へ 税制改正は中小企業に大きなプレゼント 全株式を長男に贈りしつづ家庭内の融和も保つ 生命保険が持つ力強さと多様な効果 贈与税や相続税の心配から解放 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	社会貢献 マニユライフ生命カップ 第12回 エコノミクス甲子園全国大会 47校参加、長崎西高校が優勝	保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか (8) 医療保険の実情 自分のための保障は拡大の余地がある 金融資産と医療保険加入の関係 ライフステージ別私的準備状況 医療保障じゅうんぴの今後と方向性 (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一
5面	市場開拓 成果を上げるマネジメント術① 個人住宅訪問時の着眼点・聴取事項 地域金融機関営業課長 酒井薫		顧客対応 査定・契約部門ベースの話し構築 (6)顧客からの見込客紹介について 保険手続き研究室 代表 三上祐人	
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 事業承継⑨ 贈与税の猶予効果は「一時的」が前提	法人開拓 法人営業のABC 224 エンディングノート・活用法⑧ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 225 エンディング・ノート活用法⑨ 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 保険の話より経営改善の提案が大切 奥田 雅也
7面	育成 杉ちゃんと恵ちゃんの紙上出張トレーニング (7) 対抗話法のトレーニング② 杉本恵子	営業情報 大同生命サーベイ 月次レポート 事業承継への取り組み 「後継者の育成」が大きな課題	社会保障 社会保障なんでも相談センター 教育訓練給付金の延長申請とは 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセリングで人材育成】 生保のテレマティクス保険 【ボトムアップで攻める法人保険】 法人保険の入口と出口の意味
8面	FP販売 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 (1)法人が承継するためにどう保険を役立てるか FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書② 退職金(7) 役員退職金をめぐる法人税法と基本通達 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 介護の現状からライフプランニング 民間介護保険で介護の選択肢を複数用意	活動確認 ランクアップチェックシート 就業不能・介護の提案術を磨く 日常生活に潜む新たなリスクを顕在化
9面				
10面	新商品 三井住友海上あいおい生命 & LIFE新医療保険A(エース)プレミア 終身介護・認知症プラン	新商品 フコクしんらい生命 信用金庫業界待望の「介護保障」 要介護2以上で保険金	料率改定 日本生命 主対象は死亡10商品・みらいのカタチ 年金保険などは改定対象外	新商品 第一生命 ジャスト 業界初「健康診断割引引き特約」導入 必要な保障の組み合わせ方式に
11面	新商品 チューリッヒ生命 終身ガン治療保険プレミアムDX 3大疾病保険プレミアムDX	料率改定 主力の第三分野商品は改定なし 特定疾病保険料払込免除特則も改定 オリックス生命	料率改定 三井生命 保障型に加え総合医療特約も 団体保険・財形保険も改定	料率改定 メットライフ生命 団体保険料率の改定 男性は高年齢ほど減少率大
12面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 5月 職員に採用を依頼するタイミング 職員が高揚しているときに声を掛ける	拠点長 成長拠点のメソッド 47 職員の個性を見極める！ 【拠点長のための故事・名言】	業界動向 マネジャー心得帳 3割と2割6分の違いは何？ 【日本生命 新健康管理システム】	販売実践 「チャレンジャー物語」 育成には情を絡ませることが大切 女性の指導所長をつくりたい
13面	販売技術 新セールステクノロジー 106 挨拶⑫ [SALES Q&A] 引越しの手伝いで先を越され	販売技術 伝えたい販売力⑨ 生命保険でいかに「幸福を増大させる」か 紹介が自然発生する場作り	販売技術 新セールステクノロジー 107 挨拶 ⑫ [SALES Q&A] 不慮の事故をフックにしたい	販売技術 伝えたい販売力 ⑩ アプローチの順番間違いで売れない 誰も真似できる手法で競う
14面	採用育成 統率力と拠点経営 全職員を「永久育成」する態勢 【朝礼の話題】 年間の資産取崩し額	採用育成 実践！営業所経営 採用と育成の成功事例52 指示通りやれば和やかに帰店 件数回復で活動パターンの見直し	優績への道 闘争心と向上心で新天地拓く 自ら高み追い込む 活動に隙間入れアイデア有無	拠点経営 生命保険販売の原点を学ぶ 大切なことは熱心さ・信頼・忍耐 【受け継ぐセールスの心】
15面	損保新標品 三井住友海上 「1 DAYレジャー保険」 本紙 2月号 掲載記事一覧	採用育成 採用に関する方法論（総集編） 募集力があってこそ育成ができる 有職者採用で世代交代進める	採用育成 採用に関する方法論（総集編） 働きやすさは採用活動のしやすさ 体験談や実情を話す	採用育成 育成に関する方法論（総集編） 自らの経験に自信を持ち言葉表す 指導の狙い定め時には厳しく
16面	業界動向 企業主導型保育所6カ所開設 ポピンズと協働、保育ビル内に 住友生命	業界動向 損保事業で困り込み 子会社の少額短期が引き受け USEN	業界動向 「デジタル・ラボ」日米に開設 「健康増進型」は7月以降に販売 住友生命	業界動向 社会科・公民科教師との接点増やす 2018年度事業計画 生命保険文化センター