

面数	4月6日 2858号	4月13日 2859号	4月20日 2860号	4月27日 2861号
1面	経営戦略 「健康応援企業」への変革に邁進 世界でも「最進・最優」の生保目指す 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命	マーケティング戦略 660万件の「保障最新化」は使命 ダイレクトメールにTV広告連動 アフラック	マーケティング戦略 外貨建て終身の現状 直販、ショップでも伸び始める メットライフ生命	経営戦略 新中期経営計画「CONNECT」 先端技術を内外の業務に順次応用 第一生命
2面	保険流通 拳績は「一生付き合える募集人」の証 サービス提供から信頼関係築く ソニックジャパン 福本信之	保険流通 量より質を深掘りする「地域必要度」目指す 保険外収入1割が広げる地域人脈 FPエージェンツ 社長 藤代敬一	保険流通 大型代理店の屋台骨支える研修と教育 即戦力採らずに育成 GiftYourLife 代表 豊福公平	保険流通 未経験者を個人保険分野で育て上げる クロスセルで実績を上げる ライヴトゥリリーフ 代表 笹村敏夫
3面	リスク管理 不祥事と記者会見の事例から考える 初期対応の失敗が危機管理招く ゼウス・コンサルティング 白井邦芳	先進医療 毎年1月に「先進医療技術の実績報告」 金額ベース10年でこれほど発生率が上昇 慶應義塾大学院 特任教授 山内恒人	マーケティング 人口・世帯構造変化を考慮した加入率はこうなる 単身世帯の「保険離れ」今後も進む？ ニッセイ基礎研・井上智紀	伝える言葉 トップは新入社員に何を伝えたいか 「変化を取り込み、改善と変革を担う」 日生、第一、明治安田、住友
4面	中小企業開拓 助成金・補助金の活用 ものづくり補助金・IT補助金 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 (41)新事業承継税制で出現する市場に 保険募集人はどう対応するか	商品改定 T&Dフィナンシャル生命 家計にやさしい収入保険 改定 払込免除事由から継続入院条件外す	保険市場 保険は誰にどのように利用されるのか (9)介護保障分野の検討 要介護保障だけでなく損害賠償も必要 介護保障分野の取り上げ方 加害者となった場合の損害賠償 何をどう準備すればいいか (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⑩ 事業所訪問時の着目点・聴取事項 地域金融機関営業課長 酒井薫	税制で起こる問題と保険販売のチャンス 新しい市場で提案したい保険プラン 承継に関わる根本的な悩みから聴く 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	顧客対応 顧客対応の実践のポイント (7) 法人契約対応について 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⑩ 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 226 エンディングノート・活用法⑩ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 227 エンディング・ノート活用法⑩ 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 少子高齢時代の不動産リスクを意識 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 (8)対抗話法のトレーニング③ 杉本恵子	再保険 生命保険経営と再保険の役割⑤ なぜ、高血圧や糖尿病で通常の保険には加入 できるのか RGA 石川禎久	社会保障 社会保障なんでも相談センター 障害者雇用給付金と調整金・報奨金制度について 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスセリングで人材育成】 「健康寿命」と生命保険 【ボトムアップで攻める法人保険】 コミュニケーション力の欠如
8・9面	FP販売 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 (2)経営者のいちばんの困りごとを知る FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書③ 退職金(8) 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 職業・産業別人口動態からライフプランニング 現職から高齢まで有職者の死亡を保障	活動確認 ランクアップチェックシート 新年度スタート 層別攻略のポイント 新生活に充実した保障プラン提供
10面	料率改定 富国生命 個人保険および団体保険の一部商品 朝日生命 「保険料率の改定」	新商品 メディケア生命 「女性医療特約(18)」 「保障範囲の広い保険に加入したい」に対応	料率改定 日本生命 特定重度疾病保障保険「だい杖ぶ」 6つの生活習慣病＋臓器移植を保障	新商品 太陽生命 「働けなくなったときの保険(Ⅰ型・Ⅱ型)」 精神疾患を含む全ての病気・ケガを保障
11面	四半期業績 2017年度第4半期 保険料、1兆円超は7社 個人保険かんばが唯一4兆円超え	新商品 日本生命 収益確保・運用の安定化の料率追求 国内債券など5資産	仕組み改定 JA共済 生命・自動車共済の仕組み改定 農業従事者の離農防止のために	新商品 朝日生命 「スマイルセブンSuper」 7大疾病 支払限度をそれぞれ年1回に
12面	拠点長 〈拠点経営〉のための活動指針 6月 7月戦に向け「3倍準備」を ウィークリー活動でメリハリつける	拠点長 成長拠点のメソッド 48 柔軟な発想で拠点を見てみよう 【拠点長のための故事・名言】	結婚市場 矢野経済研究所「ブライダル市場調査」 見当たらないプラスに転じる要因 訪日外国人の宿泊事業への移行も	新商品 三井生命 大樹セレクト「セレクト見直し制度」 「4セレクト」の組み合わせで保障構成
13面	販売技術 新セールステクノロジー 108 場づくり① [SALES Q&A] 採用協力への自信が持てません	販売技術 伝えたい販売力 最終回 初訪の好印象で再訪と繋げる 顧客は優待者を応援したい	販売技術 新セールステクノロジー 109 場づくり ② [SALES Q&A] 気分屋の経営者を攻略したい	販売技術 アプローチテクニク向上大全 「保険に入っていたかった」情景を描く (1)窓に灯りが……
14面	採用育成 採用し人を育てることは己を磨く 採用見込者に「私自身」を見てもらう [朝礼の話題] 周知されない「ベットの動向避難」	商品開発 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 ガン保障と女性活躍をサポート 一層の充実望む声をにこえ 「プレミアな保障・サービス」を提供 「出産・不妊治療」保障も新設 介護・認知症への備えを強化	優績への道 優績者だって同じ環境で闘っている 水が合ったノリノリの雰囲気 人生の転機に生保へ就職	拠点経営 周到な準備と段取りで結果出す 正統派指導者と幸運な出会い 【受け継ぐセールスの心】
15面	営業情報 大同生命サーベイ 月次レポート 「人材確保への取り組み」 本紙 3月号 掲載記事一覧	孤独死 少短保険協会第3回「孤独死現状レポート」 発見要因 「訪問・音信不通」が6割 現状回復費用の平均支払額25.5万円	採用育成 育成に関する方法論(総集編) 毎月多件数販売を！ 強く育てて査定をクリア	
16面	業界動向 3つの基準クリアで最大30%割引 ひまわりアドバイザーがけん引 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命	業界動向 健康増進プロジェクト始動 「運動とけんしん」で一體的に展開 明治安田生命	業界動向 平成30年度事業計画・基本方針 生活障害共済「ささエール」に力注ぐ JA共済連	業界動向 スマホアプリ「健康第一」 5大疾病リスク同時チェックは初めて 第一生命