

面数	3月1日 2902号	3月8日 2903号	3月15日 2904号	3月22日 2905号
1面	<b>経営戦略</b> 法人向け「健康増進型保険」開発 楽しみながら継続できる仕組みも メットライフとDeNAが業務提携	<b>商品戦略</b> 6年ぶり第1分野改定に自示す 3世代別のリスクに細かく対応 チューリッヒ生命	<b>中間決算</b> 「AS」ID数が7000件を突破 成約単価 外貨建て好調で18.3万円 アイリックコーポレーション	<b>経営戦略</b> LINE保険 QRコード読取り「即加入」 店舗・施設でプロモーション拡大 LINEと提携3社
2面	<b>保険流通</b> ペット&ファミリー 4月から損保へ移行 少短で11年間、着実に拡大 Decentra「コインの窓口」保険代理店と連携	<b>商品開発</b> RGA商品開発セミナー ㊤ 商品開発調査2018 活発化する生存給付商品の開発	<b>商品開発</b> RGA商品開発セミナー ㊤ 今後の重点ターゲットセグメント 商品開発の目標は？ など	<b>商品開発</b> RGA商品開発セミナー ㊤ 「健康増進方保険」消費者の認知度 約8割が「興味あり」
3面	<b>生保経営</b> 金利変化が終身の保険料にどう影響するか？ サステナビリティという視点を 慶應大学大学院特任教授 山内恒人	<b>海外事情</b> 米国「保険バロメータースタディ報告書」 4割はどんな生命保険にも未加入 ニッセイ基礎研究所 松岡博司	<b>市場予測</b> 毎年恒例「びっくり予想」ベスト7 ゴールドに前向きな見方増える ブラックストーン	<b>マーケティング</b> 60歳未満2以上世帯の保障準備を見ると 夫婦間の「差」をもう少し縮小へ ニッセイ基礎研究所 井上智紀
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 医薬品、化粧品、医療機器の輸入 行政書士 石井亜由美	<b>法人開拓</b> 中小企業経営者のLPを法人保険で支援 52)後継者から外された長女の決意と対抗策 繰り返される当局による規制強化 会計事務所がストップする生保プラン 決意を持って通増定期保険を選択 経営権握るために万全の態勢で臨む 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	<b>営業情報</b> 住友生命 スミセイ「わが家の防災」アンケート2019 地震への備え8割で4年連続1位	<b>保険市場</b> 保険は誰にどのように利用されるのか 死亡保障に関する検討② 死亡保障の必要性と確保方法 婚姻・就労形態で大きく異なる準備状況 死亡保障に対する指標準備状況 未子の 「成長過程」の関係「必要保障」の基本的な考え方 (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一
5面	<b>市場開拓</b> 行為能力に疑問のある顧客にはこう接する 高齢者の尊厳を保ちつつ主導 地域金融機関営業課長 酒井薫	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 248 E・ノート活用法遺留分変換現物から現金へ 税理士 池谷和久	<b>法人営業</b> 奥田雅也氏 緊急提言 基本に戻れば法人契約は枯渇せず! 法人営業のパラダイム転換を乗り切る	
6面	<b>法人営業</b> 舞台裏の現金帳 経営者の保障分析② 社長が就業不能時の影響度を計算	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 248 E・ノート活用法遺留分変換現物から現金へ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 249 E・ノート活用法 特別受益の遺留分は 10年間に限定 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 利益を出しても財務体力が脆弱 奥田 雅也
7面	<b>育成</b> 私が新人を育て上げます スケジュールの組み立ては「作戦会議」 堀尾末佐子	<b>営業情報</b> マニユライフ エコノミック甲子園 福井県立藤島高男女ペアチームが初優勝 副賞として、NY証券取引所などを訪問	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 年金生活者支援給付金 社会保険労務士 園部喜美春	<b>【クロスセリングで人材育成】</b> 健康増進型保険の台頭 <b>【ボトムアップで攻める法人保険】</b> 本流回歸で真の市場が出現
8・9面	<b>FP販売</b> 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 経営者から入札参加の相談(3月案件編) FP 高橋成壽	<b>FP販売</b> まるっとわかる！ FPサプリ (1) 相続対策と生命保険 フコクしんらい生命 丸山浩	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 「年金制度基礎調査」からライフプランニング 老後プランは時間かけて準備するほかにナシ	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 「節税プラン」のリカバリーへ準備 法人のニード喚起を足元から見直す
10面	<b>新商品</b> チューリッヒ生命 「収入保障保険プレミアムDX」他 最高年金受取総額を3億円に拡大	<b>新商品</b> ニッセイ・ウェルス生命 「年金新時代」 日本生命の営業職員も販売開始	<b>新商品</b> 明治安田生命 「ベストスタイル 健康キャッシュバック」 「健康増進の取り組みを応援する機能」提供 最大で保険料1カ月相当キャッシュバック 三井住友海上プライマリー生命 「優しさ、つながり」 累計販売額1兆円を突破	<b>少短新商品</b> ジャパン少額短期保険 「家族(うち)の弁護士さん」 弁護士が現場へ駆け付けけるコール付き
11面	<b>損保商品</b> イーデザイン損保 「自動車保険」改定 「ノーカウント事故」適用拡大	<b>営業情報</b> 「大同生命サーベイ」月次レポート 事業承継の実態、M&Aへの関心 事業承継意向「承継したい」が73%		<b>少短等商品</b> ZuttoRide少額短期保険 他 「ずっと自転車車両保険」 中古車・年式・車種を問わず加入可能
12面	<b>拠点長</b> 〈拠点経営〉のための活動指針 5月 10連休で失速しない工夫をする 組織の勝者が成熟市場の勝者	<b>拠点長</b> 成長拠点のメソッド 何事もプラス思考で前向きに <b>【故事・名言】</b> 憎まれっ子世にはばかる	<b>試験対策</b> 高齢者住まいアドバイザー検定 特別紙面講座(全6回) その4 過去問+解説+補足情報+営業に使える ポイント その場で使える問題シートを用意! ①公式テキストから 5章の「高齢者住宅・施設の種類」から 過去の試験問題を4問出題 それぞれの問題について解答と解説 ②同資格を保険営業での活用事例 ③保険営業に使えるチェックポイント 監修・執筆 満田 将太	<b>販売実践</b> なぜか2人はライバル「チャレンジャー物語」 採用は「性格が良く組織の和を乱さない人」 お店の買い物も一種の飛び込み
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 129 場づくり②第3号被保険者対応の現状を確認 <b>[SALES Q&amp;A]</b> 煮え切らない自由業の見込客	<b>販売技術</b> アプローチテクニック向上術大全 「申込書提示」話法 クロージングで必要「あと一押し」		<b>販売技術</b> アプローチテクニック向上術大全 「切り出し話法」のいろいろ① 「なるほど」と思わせる本題に繋ぐ
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 短期決戦でなく基盤を継続拡大 <b>[朝礼の話題]</b> 深刻さ増すGS過疎地	<b>採用・育成</b> 実践営業所経営 61 マネジャーと優着者との間で揺れる心を克服 <b>[朝礼の話題]</b> ペットに関する支出調査		<b>拠点経営</b> 生命保険販売の原点を学ぶ ヒアリングして練り込んだプランに自信 <b>[朝礼の話題]</b> 広告費は6.5兆円、7年連続プラス
15面	<b>営業情報</b> あいおいニッセイ同和損保 住宅ローン返済保障二重ローンのリスク軽減 <b>[2月号掲載記事一覧]</b>	<b>採用</b> 組織長のあるべき姿へのヒント 組織の問題点を捉えた独自の「経営計画」 情報が組織の職員に与えるもの	<b>採用</b> 組織長のあるべき姿へのヒント 中堅クラスの意義と役割 服装から部下の性格を知る方法	<b>採用</b> 組織長のあるべき姿へのヒント 育成について参考になるヒント 不平・不満には「なるほど」で対応する
16面	<b>業界動向</b> 「データ活用」ビジネス対応の態勢強化 「CASE」などの動向を調査研究 三井住友海上	<b>業界動向</b> 露インゴストラッハ社と提携 日系企業の投資活発化を見込む 三井住友海上	<b>業界動向</b> データサイエンティスト育成加速 専用プログラム開始 東京海上ホールディングス	<b>業界動向</b> 個人間kーシェアの「新市場」創造 「0円マイカー」提供、専用保険も SOMPOHDとDeNAが業務提携