

面数	1月3日 2654号	1月17日 2655号	1月24日 2656号	1月31日 2657号
1面	2013上半期報告 新契約 3つの指標すべて増加 毎年配当の「みらいのカタチ」 日本生命	2013上半期報告 アフターフォローで新規拡大 窓販2桁伸展、団体年金も好調 明治安田	2013上半期報告 多面的に個人マーケット深掘 「未来のとびら」でS20%伸展 富国	2013中間決算 営業職員 質はより向上、絶対量が不足 豪ドルが半年で目標達成 三井
2面	営業現場 顧客の理想実現をFPとして支援 手頃な価格でFP相談 住まいと保険と資産管理	営業現場 顧客に選ばれるチャンスと捉えよう 大ナタが振るわれた委任型募集人 保険代理店への規制強化	営業現場 顧客の笑顔や喜び追求して邁進 自己投資と周囲への気配り ライフプラザパートナーズ	トップインタビュー 「生涯、学究の徒たれ、貫き向上 より魅力ある会を目指す 生命保険修士会
3面	営業のヒント 決算連月戦にどう備えるか(下) 優績者の成功事例をマネてみる 絶対に達成可能な目標をたてる	見直される委任型募集人の雇用 意向把握義務と情報提供義務 フランチャイザーの管理監督義務 保険代理店協議会 堀井理事長	マーケティング 営業現場でも役立つマーケティング① 長期的な良好関係作りが決め手 井上智己	日本少短協会 五十嵐専務理事に聞く 生損保と組み合せ販路拡大 プロ代理店こそ積極的取り扱いを
4面	少短戦略 セントプラス少短 和田光正社長に聞く “最後の備え”に“最後の保険”	視点 とにかく類似商品が多すぎる 5年の先行メリットは必要 山内恒人	引受査定 不安障害 詳細な告知で引受可能 内山武史	損保市場 損保クラシック講座⑥ 物価変動に悩まれた火災保険 大野淳
5面	「介護のあと」は持病ありでも 要介護2以下なら引き受け プロ代理店の引き合い増加	法人開拓 法人営業ABC パート、アルバイト、契約社員⑥ 無対策ではトリプルパンチ	社会保障 父子家庭 遺族年金 26年4月から一定条件で子宮 園部喜美春	【顧客創造のコラム 牧野克彦】 法人開拓にチャレンジ① 【業界断片歴史】1989年② 冷戦終結、ソ連・東欧圏崩壊へ雪崩
6面	法人営業 舞台裏のレッスン帳⑧ 医療法人の持ち分ってなんだ 古い医療法人で膨らむ相続資産	少短戦略 NP少短 稲葉光弘取締役 「葬儀費用あんしんプラン」は 第三者受け取り可能	法人開拓 法人営業ABC 確定申告時期の社長攻略① ふるさと納税で一日町長になれる	法人契約 実践!法人契約獲得のケーススタディ 真の保険の意味 表面的なメリットより本質を
7面	販売技術 EQセールススキル② クロージングに辿りつけない 竹下健治	“おひとりさま”対応で土業代理店増加 “終活ための保険”アピール 売り方理解すれば必ず売れる	【業界断片歴史】1989年① 昭和から平成へ 12月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	【クロスセリングで人材育成】 交通事故処理の中間対応 【不動産とライフプランニング】 価格上昇で強引な営業が横行
8・9面	法人販売 顧客を魅了するソリューション営業① 医療法人編 GHT医療法違反のおそれ 粉山修悦	法人販売 新時代の作法 中小企業経営者のライフP③ 必要額は目安でなく絶対額で	販売支援 コミュニケーションツール 最新版人口統計から ガンは1ヵ月3万人の命を奪う	活動確認 ランクアップチェックシート 景気の潮目だから社長に提案 経営者の本音を極限まで想像
10面	法人契約 法人契約獲得のケーススタディー 履行保証保険の与信枠拡大に苦心 奥田まさや	上半期報告 運用収益大幅増、費用大幅減 個人保険新契約1兆円超14社 含み益、対年度末8.8兆円増加	制度改定 日本生命 個人保険・個人年金保険料率の改定 「みらいのカタチ」も見直し	学資保険 1年間に発売された学資保険の特長 ソニー生命調査 教育資金と学資保険について
11面	富裕層市場 億万長者に強くなるよ! 提案ポイントは代償分割手法 相続税増税に頭を悩ます	上半期報告 生保43社主要項目業績一覧表 新契約・保有契約・保険料等収入 総資産・基礎利益・SM比率	新商品 東京海上日動あんしん生命 「メディカルKitラヴR」 「ラヴ」と「R」の保障を合体	新商品 クレディ・アグリコル生命 「米ドルターゲットプラス」 目標達成で円建て成果据え置き
12面	新商品 第一生命 終身保険「ブライトWay」 各種特約もリニューアル	拠点長 成長拠点のメソッド 新米拠点長の体験に学ぶ① 新任地でのポイント	【マネジャー心得帖】 外から批判してくれる人を作れ 【頑張る新人たち】 礼儀正しく自然体で	販売実践 チャレンジャー物語 契約の源は人にぶつかっていく 他業種は職場で商談進めている
13面	介護年金保険「クレストWay」 介護年金は公的制度要介護2以上で 要介護者の増加、介護の長期化に対応	継続率 継続率に強くなる① 時として泣いて馬鹿を斬る 顧客のせいにする職員のウソ	販売技術 新セールステクノロジー①① 注意惹きつけるトリガーを見極め 人生経験のそのものに触れる	継続率 継続率に強くなる② 継続率の悪化で悪循環 モラルリスク事故とも関連性
14面	紙上セミナー 営業サイボーグ養成講座⑩ 断りから受けるダメージを克服 夢のような対応などない	採用・育成 実践!営業所経営 ベテラン所長が伝授 採用と育成の成功事例⑤ 名門復活掛け、督励を廃止	優績への道 優績へのナビゲーション モチベーション編③ 「目標達成」の強い信念が原動力	育成 輝け! My Stage イベントから2月戦の見込客確保 年金セミナー開催
15面	業界動向 住友 インドネシアに進出 5位のBNIライフに出資 「パニン・第一ライフ」に社名変更	相続税 相続税増税下での生命保険販売④ 相続市場の拡大が販売機会の拡大に 行政書士 三浦太	【効率主導の機関経営】 担当地区開拓の12ヵ条 【営業最前線から学ぶ】 拠点長を補佐するスタッフの育成	【生保販売の原点を学ぶ③】 見えない需要・満足を具現化 【受け継ぐセールスの心】 自他相協力して救済し合う
16面	新春トップメッセージ 生命保険文化センター 日本アクチュアリー会 生命保険修士会	新春トップメッセージ 生命保険協会 日本損害保険協会	新春トップメッセージ JAIFA 生保労連	業界動向 大同 海外展開に着手、ドイツへ出資 明治安田、インドネシア強化 ニッセイ同和 豪でトヨタリアル拡大