

面数	2月7日 2658号	2月14日 2659号	2月21日 2660号	2月28日 2661号
1面	ネット生保 低迷からどう抜け出すか 北国銀行・福岡銀行と提携 3年連続6万件は未達か？ ライバルはSBI 楽天	住友・社長交代 橋本雅博代表取締役専務執行役員 営業職員の次世代型確立へ 最重視する経営指標はEV	経営戦略 グループミッション決定 「確かな安心」バネに大躍進へ 第一生命	金融マーケティング NISAの利用実態 口座開設865万人の見込み 野村総研
2面	営業現場 途切れない紹介生み出す極意 契約追わない営業スタイル ソニー・鎌田聖一郎	営業現場 委任型から雇用に移行する募集人 使用人の要件充足が必須 組織・管理態勢はPDCAサイクルで	営業現場 顧客に喜ばれるサービスを提供 高齢者対象にした営業戦略 P・R保険パートナーズ	営業現場 Web活用した手法で月50件訪問 契約より行き先確保を重視 ロムルス
3面	増員・育成 営業サイボーグ養成講座② 焦りや不安をどう克服するか 焦りや不安の理由	規模や特性に基づいた態勢整備 結心会 第21回定例会 〔病院選びなどに関する調査〕 メディケア生命	富裕層市場 メンテナンスで「保障の輝き」保つ 死亡したら家族連携型年金で残す 富裕層マーケット研究会	日本少短協会 五十嵐専務理事に聞く 生損保と組み合わせ販路拡大 プロ代理店こそ積極的取り扱いを
4面	〔業界断片歴史〕1989年3 日生、100年機にトップ交代 1月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	少短動向 中間決算 着実な成長で存在感示す 保有件数は600万件に迫る	引受査定 お客さまの病気とうまく付き合う 腰痛の原因は多岐にわたる 内山武史	資産運用 今から始める資産運用の勘所 インフレに備えた資産形成を 中田 裕
5面	市場開拓 アイドルグループに学ぶ “保険見込客”創造法(3) 〈HABSご案内〉	高齢社会 超高齢未来を創るジェロントロジー 社会貢献度の高い「商助」推進 前田展弘	社会保障 海外との社会保障協定 海外で納めた保険料活かす 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② 〔業界断片歴史〕1990年① 冷戦終結、ソ連・東欧崩壊へ
6面	法人営業 舞台裏のレッスン帳⑩ 医療法を念頭に相続対策施す 理事長の利益相反行為厳しく規制	法人開拓 法人営業ABC 127話 確定申告時期の社長の攻略法② 経営者は税金が大嫌い	法人開拓 法人営業ABC 128話 確定申告時期の社長攻略③ 愛車は所得水準を映す鏡	法人契約 実践!法人契約獲得のケーススタディ 法人契約は保障の原理原則で捉える 法人契約でも被保険者は個人
7面	ガンと社会保障 年金生活でガンに罹ったら？ 遺伝子検査でライフプランも変化 手代木秀一	〔業界断片歴史〕番外編 業界オピニオンたちの発言録 まだまだ楽観論が大勢だが 〈HABSご案内〉	〔業界断片歴史〕1989年④ 破局寸前 極限に達したバブル経済 生保ついに100兆円金融機関に 〈HABSご案内〉	〔クロスセリングで人材育成〕 浸透しない報酬体系の違い 〔不動産とライフプランニング〕 事前にトラブルの想定も必要
8・9面	法人販売 顧客を魅了するソリューション営業② 医療法人に対する保険提案の基本 初山修悦	法人販売 新時代の作法 相続・贈与ブームに寄せて① 税理士・井上得四郎	販売支援 コミュニケーションツール 厚年・固年事業年報から 基礎年金をプラスαに捉える	活動確認 ランクアップチェックシート 81 顧客目線からの新規・保全対応 販売チャネル激動期、軸足しっかりと
10面	新商品 朝日生命 「みんなのかんたん医療保険」 みずほ銀行口座保有者に限定	新商品 第一フロンティア生命 「ダブル・フロンティア」 定額と変額部分で運用	新商品 第一生命 「特別勘定 第2総合口」 次世代型バランスファンドで全天候型	商品情報 太陽生命 「保険組曲BEST 医療プラン」 入院と手術のシンプルプラン
11面	新商品 かんぽ生命 「学資保険」改定 4月、保険料の大幅低廉化図る	新商品 カーディフ損保 「入院保障付クレジットカード」 クレカに就業不能保障	新商品 マニユライフ生命 「パワー・カレンシー」 年金総額、原資の130%保証	地震保険 損保各社 「地震保険改定」 7月から保険料値上げ他
12面	拠点長 「拠点経営のための活動指針」 4月、心機一転のためのポイント 拠点経営ワンポイントアドバイス	拠点長 成長拠点のメソッド 新米拠点長の体験に学ぶ② 新任地でのポイント	〔マネジャー心得帖〕 効率的・効果的な会議の運営ヒント 〔頑張る新人たち〕 お客さまに対する責任	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 ドクターマーケットと中小法人 他社に取られた反省糧に邁進
13面	販売技術 新セールステクノロジー⑫ 注意を惹きつける④ 販売は服飾や資料の色使いと気遣い	継続率 継続率に強くなる⑬ 上司との複眼で契約成立まで歩む 一人歩きに多い継続率悪化	販売技術 新セールステクノロジー⑬ 注意を惹きつける⑤ 忘却曲線、1ヵ月でも2割残存	継続率 継続率に強くなる⑭ 通底する服装の乱れと継続率の悪化 逃げの姿勢は悪化への前兆
14面	拠点経営 統率力と拠点経営 統率力を考える① 「率先垂範」で指導する	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⑥ 朝礼を督励から指導の場へ	優績への道 優績へのナビゲーション 役に立つ存在だと自分売り込む 訪問前の準備に時間かける	育成 輝け! My Stage 健康留意と前倒しの活動を再認識 明確な根拠で説明
15面	販売技術 EQセールススキル② 本音を聴けた瞬間本当のコンサル始まる 竹下健治	相続税 相続税増税下での生命保険販売⑤ 相続診断士の資格がドアノッカーに 行政書士 三浦太	〔効率主導の機関経営〕 地区活動の基本は「まず歩け」 〔営業最前線から学ぶ〕 拠点長を補佐するスタッフの育成②	〔生保販売の原点を学ぶ④〕 “イザ”に備え保障をメンテナンス 〔受け継ぐセールスの心〕 保険は「時間の保険なり」
16面	業界動向 来店型ショップの最新動向 千趣会が銀座に新店 アイリックは新コンセプト打ち出す	業界動向 サービスで差別化を競う 業界初の法人向け端末申し込み 女性PTで同性の悩み解決	業界動向 東名阪でショール展開 13年度ANP 3 削減減、第三堅調 アフラック	業界動向 重要事項説明書類を一新 確認ポイントは時系列に記載 三井住友海上