

面数	4月4日 2666号	4月11日 2667号	4月18日 2668号	4月25日 2669号
1面	経営戦略 明治安田生命3カ年計画 アフターフォローで保険を変える 新チャンネル「マイラ」新設	成長戦略 アメリカンホーム 日本法人化で社名に「医療」を 通話品質の強み発揮	リスクマネジメント SNSによる風評リスクの管理 マクドナルドから学ぶ 日本RIMS支部年次大会	入社式・社長メッセージ さあ一緒にこんな会社を創ろう なくてはならない会社へ進化 サービス産業グループ目指す
2面	法人営業 牧口×井上×奥田 特別座談会 第1回 変動損益計算書なら社長の悩みに応えられる 決算書の表面を追いかけろな	保険仲立人 参入規制緩和で市場対応強化 26年度定時総会開催 講演・生保分野への長期契約認可不要に	法人営業 牧口×井上×奥田 特別座談会 第2回 正念場にさしかかった生保の法人販売 社長の頭の中は変動損益だけ	法人販売 ニッケイ・グローバル 大田勉代表 経営者に可処分所得増大を訴える
3面	富裕層市場 私の元気が妻を守る最高の方法 子どもがなく、体の弱い妻、もし私が死んだら 富裕層マーケット研究会	高齢社会 セカンドライフセミナーの現状と課題 どのようにカスタマイズするか 前田展弘	損保講座 自賠責をめぐる社会問題 反社会的勢力排除の影響 大野淳	資産運用 インフル時代をどう生き抜くか! 意外に重要な支出の見直し 中田裕
4面	【業界断片歴史】1991年② 張り切って外務員世界大会 4月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	満足度調査 J.D/Power アジアパシフィック 医療給付型では代理店が主力に 募集は営業職員チャンネルが減少傾向	引受査定 お客さまの病気とうまく付き合う 健康診断と告知 内山武史	【業界断片歴史】1992年① 宮内オーナーに球団優勝直訴 冷戦終結は宮内にプラスだが (HABSご案内)
5面	社会貢献 三井住友海上あいおい生命 脳卒中セミナー全都道府県を一巡 (HABSご案内)	地域開拓 「利回り」より「身の回り」 ヒット商品の裏に地元密着 中村遠賀信金会長	社会保障 事業主が実施義務のある健康診断 常時雇用のパートは対象 園部喜美春	保険仲立人 仲立人制度でリテール分野活性化 仲立人の業務はリスクの証券化 葛石協会長講演
6面	法人営業 舞台裏のレッスン帳② 終身保険「給与扱い」、経済的利益前面に 役員報酬の条件満たしたか	法人開拓 法人営業ABC 131話 確定申告時の社長攻略⑥ 白色申告でも記帳義務化	法人開拓 法人営業ABC 132話 確定申告時の社長攻略⑦ 消費税UPで納税額は6割増加	法人契約 実践!法人契約獲得のケーススタディ 短慮な目先の税金にこだわらない 奥田まさや
7面	ガンと社会保障 家計圧迫する標準治療後の負担 進行すると重くなる治療費 手代木秀一	増員・育成 営業サイボーグ養成講座④ 焦りや不安をどう克服するか 他人に売り込みされるのはイヤ	【業界断片歴史】1991年③ 長期政権、長老トップ相次ぎ世界 【おはようジャーナル】 (HABSご案内)	【クロスセリングで人材育成】 良い保険・悪い保険の見極め 【不動産投資とライフプランニング】 長期所有の恩恵は過去のものか
8面	法人販売 顧客を魅了するソリューション営業④ 個人開業医から医療法人成りまで (その2) 棚山修悦	法人販売 新時代の作法 実践経営簿記をマスター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 後期高齢者医療制度の実態から 社会保障の限界をカバー	活動確認 ランクアップチェックシート 83 新年度スタート 個人・法人多面的に提案 税法から人事異動まで環境が変化
10面	新商品 太陽生命 保険組曲Best 介護保障リニューアル 保険料率見直し、保障範囲拡大	新商品 富国生命 収入保障特約(通減型) 「未来のとびら」バージョンアップ	新商品 NKSJひまわり生命 新・健康のお守り 三大疾病、支払限度を無制限に	新商品 三井生命 外貨建個人年金「ドリームフライト」 終身に続く外貨建の第2弾
11面	新商品 アクサ生命 アクサの「長期保障」のOKライフ 業界初の限定告知型定期保険	新商品 朝日生命 初期生活習慣病入院一時金特約 より早い段階でより広い範囲で準備	新商品 ライフネット生命 「かぞへの保険」改定など 開業以来、初の保険料引き下げ	新商品 ジブラルタ生命 介護保障付終身保険(低解約返戻金型) 介護保険金は死亡保険金の50%
12面	拠点長 「拠点経営にののための活動指針」 6月は見込客拡大に総力を! 「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④ ベテランと距離を置いて反省	【マネジャー心得帖】 成功・不成功の差の理由は? 【頑張る新人たち】 毎月30万円必ずほしいわ	販売実践 リアル・チャレンジャー物語 新しい血が入り陣容も業績も上がる 業績不振は心の動かし方にあった
13面	販売技術 新セールステクノロジー⑩ 興味を起こさせる② 日常のリスクの身近な題材で視覚化	継続率 継続率に強くなる⑩ 美名の下に隠された悪行を断つ 私のために働くわけではない	販売技術 新セールステクノロジー⑪ 興味を起こさせる③ 商品改革と顧客の気持ちにギャップ	継続率 継続率に強くなる⑪ 新任地での改革は手順踏んでじっくり 全指標が最悪の拠点へ赴任
14面	拠点経営 統率力と拠点経営 統率力を考える③ 部下を本気で信頼しているか	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⑧ 絶対服従求め自ら3倍働く	優越へのナビゲーション 中小企業の職域開拓 小さな努力の積み重ねが報われる	【生保販売の原点を学ぶ⑥】 顧客質アウトク時代に訪問する意義 【受け継ぐセールスの心】 まるで伝道師のいない教会
15面	販売技術 EQセールススキル⑤ 劇的に変わったのは募集人でなく顧客 竹下健治	協力体制構築 採用依頼は心遣いがすべて 採用活動に職員が喜んで働く仕掛けづくり 育成は引つ張っても緩めてもダメ	【効率主導の機関経営】 メモから個人データベース活用へ 【営業最前線から学ぶ】 司会者に指名されて	現地レポート 顧客ベネフィットの訴求がカギ 宿命と捉え変革を続けていく そうあい保険事務所・大塚武敏社長
16面	業界動向 第一生命 管理者登用の3割は女性 営業職員「最高位」も新設	業界動向 住友生命 学童保育の運営を支援 営業職員と地域とのつながり活かす	業界動向 三井住友・あいおいニッセイ グループで初の共同開発 海外の危機管理費用を補償	業界動向 JA共済連・東海日動 農業リスクで「共同開発センター」 14年度推進は保障点検を重視