

面数	7月4日 2678号	7月11日 2679号	7月18日 2680号	7月25日 2681号
1面	2013年度決算概要と2014年度取り組み 成長基調への反転に手応え プラス1件活動に総力結集 日本生命	2103年度決算概況と2014年度取り組み 配当より内部留保を優先 月間採用数は100人に回復 三井生命	2013年度決算概要と2014年度取り組み 主力加入者が初の純減、危機感募る 第2四半期が今年度業績の鍵 コープ共済連	商品戦略 「がんベスト・ゴールドα」はここが違う 悪性新生物に特化、上皮内は特約 AIG富士生命
2面	業界動向 共栄火災 直販組織の戦略 インタビュー 全国21ヵ所380人が実働	少額短期 代理店委託問題 影響軽微でも真正面から対応 歴史が浅く乗合制度未整備	少額短期 杉本尚士新会長に聞く 600万人顧客守り若い業界牽引 上限撤廃目指し一層の緩和を	現地レポート ケース・アセットメント(立川市) 適切な保障提案「無頓着の勧め」 税制動く時代だから「終身保険」を基本に
3面	少額短期 2014年 少額短期保険協会通常総会 コンプラ・教育体制を強化 新会長に杉本尚士氏が就任	マーケティング サービスに特有な「3つのP」 信頼獲得のために何を可視か? 井上智紀	富裕層市場 法人が非常勤役員に掛けた保険料の扱い 社長と一緒に税務署に行き、説明 富裕層マーケット研究会 最終回	契約者配当 明治時代は25%の配当率 保険料高く設定、利益から割り戻す 山内恒人
4面	損害保険 自賠責保険の保険金はどう変わったか? 障害による損害は120万円 大野淳	営業情報 「顧客創造のコラム」 「新せえるす待」第3回 大坪勇二	【業界断片歴史】1994年③ 変額保険訴訟で3億円賠償命令 危険度を隠蔽?虚偽の説明か 〈HABSご案内〉	【業界断片歴史】1994年④ 衝撃!死亡が出生を上回る 人口動態が生保の基盤揺さぶる 〈HABSご案内〉
5面	【業界断片歴史】1994年④ 自由競争原理否定する米のぞり押し 6月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	ガンと社会保障 確認できないガン細胞が再発する ガン側の視点に立った予防策 手代木秀一	社会保障 拡充された社会保険等の育児支援 産前・後休業期間もP免除 園部喜美春	【クロスセリングで人材育成】 交通事故の解決と向き合う 【不動産投資とライフプランニング】 販売戸数減少は物件不足が原因
6面	法人営業 舞台裏のレッスン帳⑤ 法人契約保障内容一覧の作成 契約多い従業員分も見やすく	法人開拓 法人営業ABC 137話 法人成りと個人成り③ 名付け親になれば長い取り引き	法人開拓 法人営業ABC 138話 法人成りと個人成り④ 資本金1000万円は天国と地獄	法人契約 実践!法人契約獲得のケーススタディ ここを押さえない会計事務所との提携⑩ 奥田まさや
7面	引受査定 医療技術の破壊的進歩 ① デバイス、キオスク、そしてアプリも 保険業界のリスクとチャンス	引受査定 医療技術の破壊的進歩 ② デバイス、キオスク、そしてアプリも 保険業界のリスクとチャンス	引受査定 医療技術の破壊的進歩 ③ デバイス、キオスク、そしてアプリも 保険業界のリスクとチャンス	引受査定 医療技術の破壊的進歩 ④ デバイス、キオスク、そしてアプリも 保険業界のリスクとチャンス
8面	法人販売 顧客を魅了するソリューション営業⑦ 医療法人の類型別詳細(経過措置型③) 粉山修悦	法人販売 新時代の作法 実践経営簿記をマスター④ 税理士・井上得四郎	販売支援 コミュニケーションツール ガンに罹患、そして復帰を支援するプラン 適正な私的保障を準備して治療	活動確認 ランクアップチェックシート 86 保険窓販 法人向け販売の切り口 彼我の違い知り、より深くニーズに対応
9面	新商品 チューリッヒ生命 収入保障保険プレミアム ストレス性疾患も保証	新商品 オリックス生命 無配当終身保険「RISE(ライズ)」 手頃感のある保険料実現	新商品 マニユライフ生命 こだわり終身保険v2 「こだわり終身」リニューアル	新商品 朝日生命 特定入院継続給付特約など 「スマイルメディカル」専用特約2種類
10面	新商品 楽天生命 楽天生命ガン診断プラス 一時金によるガン保障に重点	新商品 住友生命 終身保険「ふるはーとF」 金融機関向けの準準払い終身保険	新商品 マスマニチュアル生命 マスマフィエスタプラスⅢ 円で受取時、為替レート設定可	新商品 メディケア生命 メディフィット定期 初の第一分野商品をネット専用で
11面	拠点長 「拠点経営のための活動指針」 9月、全員で見込客の拡大を図る 「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⑦ 気持ちよく仕事ができる環境	【マネジャー心得帖】 見極めたい部下の本音と建前 【頑張る新人たち】 この仕事は福祉活動みたいです	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 ⑥ 新人時代の試行錯誤が独占基盤作る 出入り先のニーズに応える努力
12面	販売技術 新セールステクノロジー② 第4章 結果を想像させる③ 営業マンとして事故防止・病期予防を啓発	継続率 継続率に強くなる② 協力者から意見・苦情を聞く 契約が落ちにくい良質基盤を確保	販売技術 新セールステクノロジー③ 結果を想像させる④ 「雨降りに備えよ」話法の古典に学ぶ	継続率 継続率に強くなる② 「みんな心配していますよ」の声に発奮 まず拠点長の不満から変革
13面	拠点経営 統率力と拠点経営 統率力を考える⑥ 【先人に学ぶリーダーシップ】	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⑩ 信頼得る「能力責任額」提示	優績への道 優績へのナビゲーション 世話焼いた数が成約に 地域に根ざし独自のニーズに応える	【生保販売の原点を学ぶ⑨】 顧客の転機逃さずアプローチ 【受け継ぐセールスの心】 マーケティング精神と人間の本性
14面	販売技術 EQセールススキル⑧ 劣績者が半年で自己最高記録 竹下健治	増員・育成 営業サイボーグ養成講座 見込客に自分で需要を発見させるには 3つの質問で自分の現状を分析させる	【効率主導の機関経営】 小さい約束も絶対を守る 【営業最前線から学ぶ】 コンピ募集っていい	市場開拓 アイドルグループに学ぶ⑦ 神を冒流?ロックコンサートへ参戦 「13年度生保支払漏れ等による追加支払」
15面	業界動向 先進医療給付金で直接支払い 5つの医療機関から開始 住友生命	業界動向 「保険外領域」でも体験価値高める 3大疾病のリハビリ支援に注力 アクサ生命	業界動向 「シニアに最もやさしい」を目指す ベストシニアサービス開始 太陽生命	業界動向 自然災害で「契約照会制度」 最上位資格の募集人6535人誕生 損保協会
16面				