

面数	8月1日 2682号	8月8日 2683号	8月15日 2684号	8月22日 2685号
1面	経営戦略 FCに東京23区を開放 手数料で7000万円が自安 アイリックコーポレーション	生保協会・渡邊新協会長 キーワードは女性と健康 健康寿命を1年伸ばす支援も 助成事業を通じ、保育の質向上	経営戦略 全JAのエリア分析を実施 介護共済で新規マーケット開拓 JA共済連	マーケティング戦略 第一分野ではこう戦う 医療保険200万件を武器に オリックス生命
2面	現地レポート 最適な提案に+αが必要 法人から個人まで親身に対応 (株)ソリューション・プランニング	延長保証 メーカーと顧客を延長保証制度でつなぐ 資格保有の専任者が修理精査 テックマークジャパン	サービス 生保におけるサービスとは？ サービスの本質は4点 相手に魅力と利益を与える	契約査定 RGAリインシュアランス浅井代表 自動査定システム メディアケア生命導入の背景を語る
3面	損害保険 自賠責の保険金支払いの留意点 傷害慰謝料は1日4200円 大野淳	資産運用 海外旅行に備え為替の仕組みを知ろう 「いつ」「どこで」がポイント 中田裕	マーケティング 「5フォース分析」で競争に勝ち抜く 飛躍的に高まる買手交渉力 井上智紀	契約者配当 配当を巡る競合問題の本質は何か 配当ゼロなら納得できる情報提供を 山内恒人
4面	営業情報 SBIいきいき少短保険 契約者向け付帯サービスを拡充 (HABSご案内)	少短決算 目立つ異・他業種からの参入 保有契約600万件を超す 14年3月末で77社	代理店経営 4面～5面ワイド 来店型販売の構造とガバナンス 来店の動機は友人からの一言	代理店経営 4面～5面ワイド 300店舗目指し保険代理店と共存 生保系代理店から参入要請
5面	[業界断片歴史] 1994年⑤ 修士会20周年座談会を開催 7月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	営業情報 「顧客創造のコラム」 「新せえるす侍」第4回 大坪勇二	相談に誠実に対応、保険の提案後返し 本丸は2年後、代理店の態勢整備 ルール改正でなく厳格な運用 柳生 宏	サイドビジネスとして割り切り 来店型は住宅ローンに不向き 不動産会社からの紹介に強み SBIモーゲージ
6面	法人営業 舞台裏のレッスン帳⑩ 法人実効税率引き下げ シミュレーションの再提示だけでは×	法人開拓 法人営業ABC 139話 法人成りと個人成り④ ハードル下がり社長急増	法人開拓 法人営業ABC 140話 法人成りと個人成り⑥ 安倍成長戦略で支援強化	法人契約 実践！法人契約獲得のケーススタディ 業績悪化でGHTの対処法に悩む 奥田まさや
7面	引受査定 医療技術の破壊的進歩 ⑤ 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 ⑥ 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	社会保障 自転車通勤と労災保険 対自動車事故は調整が複雑 園部喜美春	[クロスセリングで人材育成] 対物損害賠償の流れ [不動産投資とライフプランニング] 契約者を最大の見込客にする
8面	法人販売 顧客を魅了するソリューション営業⑧ 医療法人の役員退職給与 ① 初山修悦	法人販売 新時代の作法 実践経営簿記をマスター⑤ 税理士・井上得四郎	販売支援 コミュニケーションツール 介護の実情から将来のリスク想定 より以上に身近になってきた介護問題	活動確認 ランクアップチェックシート 87 相続税改正のアプローチ 死亡保障基本に商品提案力磨く
9面	新商品 マニユライフ生命 こだわり医療保険v2 簡単な告知で割安保険料適用	ガン調査 アフラック がん経験者の心の変化に関する調査 25歳～59歳までのガン経験者対象	新商品 マニユライフ生命 未来につなげる終身保険 払込通貨4種、契約通貨3種	新商品 T&Dフィナンシャル生命 生涯プレミアムジャパン3 従来の特長維持しつつ契約年齢拡大
10面	新商品 PGF生命 新・フォーライフカレンシーNext 積立利率更改型一時払終身に新特約	新商品 日本興亜損保 「傷害保険」改定 損ジヤとの合併により商品切り替え	新商品 大同生命 他 Tタイプ 死亡保障なくし障がい保障に特化	新商品 カード型損保 イオン銀行がお届けすることも保険 「保障」「積立」機能を一つに
11面	拠点長 「拠点経営のための活動指針」 10月、11月戦はもう始まっている 「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⑨ 破った約束は平身低頭で謝る	[マネジャー心得帖] 何事もハラを決めて実行 [頑張る新人たち] 許された45分間をどう使うか	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 ⑦ 職域出入規制を濃密な人間関係で打開 職域関係者の支援があつてこそ
12面	販売技術 新セールステクノロジー⑭ 快い記憶が欲求を掻き立てる 混沌としている「欲しい」状態	継続率 継続率に強くなる⑮ 退社撤回の説得 変革による脱落を最小限に	販売技術 新セールステクノロジー⑮ ベーシックな欲求は満たされているか 生活様式の変化に潜む欲求	継続率 継続率に強くなる⑮ 協力者=VIPとして紹介引き出し 契約の設定作りとして活用
13面	拠点経営 統率力と拠点経営 統率力を考える⑯ 褒めるポイントで育ち方が違う	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⑯ 必要保障額売り込み習慣	優績への道 優績へのナビゲーション 顧客への「ギブ」を追求 タクシー使って面談時間創出	[生保販売の原点を学ぶ⑩] 主婦を起点とした話法で攻略 「受け継ぐセールスの心」 正直な労働なら、天が預かってくれる
14面	販売技術 EQセールススキル⑨ 感情キャッチしたら「訊く」へ 竹下健治	増員・育成 営業サイボーグ養成講座⑳ 説明には3つの機能がある 客先で焦燥感に駆られない	[効率主導の機関経営] 努力は報われることを確信 [営業最前線から学ぶ] 職業選択の正しさを証明	[業界断片歴史] 1995年① 戦後50年 長老大いに語る ゼロからの新会社、営業第一の風土 (HABSご案内)
15面	業界動向 「環境・インフラ」に投融资 日生は英のインフラ投資に300億円 第一は太陽光発電でエクイティ投資	業界動向 自然災害時に情報連携 保険金請求方法も案内 東海日動・FM38局	業界動向 LA1081人の業績讃える 推進総合実績に大きく貢献 JA共済連	業界動向 苦情は07年度ピークから半減 裁定審査会への申立て202件 生保協会「相談レポート」
16面				