

面数	9月5日 2686号	9月12日 2687号	9月17日 2688号	9月26日 26895号
1面	経営戦略 生保労連第46回定期大会 3つの視点で活動報告 WLBの実現に向け一致団結	マーケティング戦略 分かりやすい給付で選ばれる 「本命」になるための価値創造 メットライフ生命	経営戦略 全労済118通常総会 財務基盤1・3兆円目指す 「接点」の強化で対話・対面推進	経営戦略 先進的なサービスで「評価日本一」へ ALSOKと共同事業開発 損害保険ジャパン日本興亜
2面	現地レポート 経営者へ万が一に備え個人資産の形成 財務諸表から損保・生保へと繋ぐ 鶴町友之さん	行政 夏季スペシャル 細田隆閣東財務局長に聞く (3面とワイド紙面)	現地レポート 官公庁ベースに企業保険で拡大 新卒者採用し、とことん育成 株式会社第一成和事務所	少額短期保険 新体制 SBIいきいき少額短期保険 「あんしん世代」好調、上期で目標達成 島津勇一社長インタビュー
3面	高齢社会 生涯現役に向け就業能力見直す 「適当な仕事がない」が共通 前田展弘	行政 消費税、地域金融機関への影響軽微 拡大してきた窓販からの収益 どのチャネルでも適正な販売	損害保険 自賠責への「被害者請求」が有利 休業損害は5700円が基礎収入 大野淳	マーケティング トヨタ方式は使えるか？ 検討プロセスのコスト削減へ 井上智紀
4面	【業界断片歴史】1995年② 戦後50年 長老大いに語る 8月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	資産運用 そもそも金利とは一体何か？ 信用力や返済期間も決定要件 中田裕	【業界断片歴史】1995年③ 戦後生保財務50年 敗戦乗り越え平和産業へ前進 戦後史と自分史を重ね合わせて	営業情報 IT技術の進歩と保険ビジネスへの影響① RGA ティム・ロザー氏に聞く デバイスの発展は契約引受の迅速化に
5面	法人営業 舞台裏のレッスン帳⑦ 顧客の判断助ける情報提供 損金から保障機能提案へシフト	営業情報 「顧客創造のコラム」 「新せえるす侍」最終回 大坪勇二	社会保障 なんでも相談センター 死亡時の各種公的保険・年金 厚生年金関連は調整あり	【クロスセリングで人材育成】 自動車保険の免責事項を確認 【不動産投資とライフプランニング】 家賃収入が人生の難局を下支え
6面	法人販売 顧客を魅了するソリューション営業 Part1 医療法人編 (11面とワイド構成)	法人開拓 法人営業ABC 141話 法人成りと個人成り⑦ 補助金で資金繰りが改善	法人開拓 法人営業ABC 142話 法人成りと個人成り⑧ 求人情報は企業の今を映す	法人契約 実践!法人契約獲得のケーススタディ 売り上げに換算すれば5千万円増に相当 奥田雅也
7面	2013年度決算詳報 (7面) ①個人保険業績 ②主要保険種類別件数・金額	生保流通史 座談会 今振り返るア学院創設の頃② 設立/学院長に末高信博士 開校/大蔵省保険部長が後押し	生保流通史 座談会 今振り返るア学院創設の頃③ 草創期/心の豊かさ涵養 目指したもの/崇高な理念を実践へ	生保流通史 座談会 今振り返るア学院創設の頃④ 目指したもの/顧客と向き合う心 忘れてはならない1期生の功績
8面	(8~9面) ①個人年金(新契約・保有契約件数・金額) ②個人保険・個人年金(保険料明細)	法人販売 新時代の作法 実践経営簿記をマスター⑥ 税理士・井上得四郎	販売支援 コミュニケーションツール 最新の人口動態統計と相続・争族対策 「相続注意報」を出す	活動確認 ランクアップチェックシート 88 勇退金で経営・後継・老後問題解決 損金プランから合法的な資金移転へ
9面	(10面) ①個人保険・個人年金保険種類別総括 ②個人保険新契約 年齢階層別・男女別統計(グラフ)	四半期業績 2014年度第1四半期 年金新契約 33%の大伸展 保有契約 個人・年金とも13年度末並み	新商品 アフラック 新生きるためのがん保険Days 通院・ガン先進医療を強化	新商品 プルデンシャル生命 就労不能障害保険 公的障害年金制度と連動
10面	法人販売 医療法人の役員退職金給与 ② 役員退職金給与の決議と手続き 初山修悦	新商品 メットライフ生命 新終身医療保険「Flexi」 業界初の特約2、豊富なオプション	新商品 ソニー生命 生前給付終身保険(生活保障型) 特定障害・要介護状態を追加	アンケート調査 ソニー生命 シニアの意識調査2014 自分が歳をとったなと感じる時は カッコいいシニア像とは
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⑩ 一歩外へ出れば物語りが溢れる	【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⑧ 女性だから売れた女性保険の魅力 妻と夫でニーズの視点をスイッチ
12面	販売技術 EQセールススキル(最終回) 顧客の振る舞い否定していないか 竹下健治	継続率 継続率に強くなる⑦ 拠点で協力者懇談会開催 意表突く設定で団結加速	販売技術 新セールステクノロジー⑥ 社会的地位を誇示したい 自己実現の欲求はヒト特有	継続率 継続率に強くなる⑧ 思わぬ採用協力の声かかる 要請以前の行動に感極まる
13面	拠点経営 統率力と拠点経営 統率力を考える⑧ 時には怒鳴ってリセットする	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⑨ 毎月1人ずつの増員に成功	優績への道 優績へのナビゲーション 伝道師として役割果たす 情報過多で判断に迷い	【生保販売の原点を学ぶ⑪】 商品選考させ大失敗の経験生かす 【受け継ぐセールスの心】 やりたいものに自分を適合させる
14面	生保流通史 座談会 今振り返るア学院創設の頃① NALUとの交流 学院設立に向けての決意	増員・育成 営業サイボーグ養成講座 説明にあたり「4つの原則」を理解する 交渉の主導権は自分にあると意識する	【効率主導の機関経営】 目標立てさせバックアップ 【Point】 緻密な保全活動が原動力	【業界断片歴史】1995年④ 平成不況を直撃した阪神大震災 保険金支払い空前の414億円 (HABSご案内)
15面	業界動向 親介護による離職に備える 一時金で300万円支払う 三井住友海上	業界動向 ちよいのり保険100万件 若年層との「新たな接点」構築 東京海上日動	業界動向 保有件数減少に危機感 自然災害共済は堅調 全労済	業界動向 お客さまDBシステムを刷新 受付手続き大幅に短縮 富国生命
16面				