

面数	12月5日 2698号	12月12日 2699号	12月19日 2700号	12月26日 2701号
1面	日本アクチュアリー会 新・継続教育制度をスタート 国内外のプレゼンス高める SM規制では中核的役割果たす	経営戦略 乗合代理店としての戦略を語る デバイスの戦いに総力上げる アドバンスクリエイト	経営戦略 相続税対策セミナーでニーズ喚起 フロンティア生命が黒字化 第一生命	〈2014 Archives〉 No.2654～No.2700から記事を ピックアップ 【1面・業界動向】 1月から6月までの動き 【2面・法人販売】 社長急逝で細細企業が倒産 ほか 【3面・CT & RCS】 ランクアップチェックシートおよび コミュニケーションツール一覧 【4面5面・新商品】 保険種類別に商品名および特長を記載 【6面・保険流通】 潮目が変わった代理店経営 【7面・保険流通】 顧客への思いとスキル向上 【8面・業界動向】 7月から12月までの動き
2面	保険流通 手数料と顧客接点のミスマッチ解消 保険の真価、提携先にも浸透 ファイナンシャルジャパン 小坂直之氏	保険流通 顧客の希望満たす完成予想図が不可欠 伝える力と理解を得る努力 東京サンコー・長島良介氏	保険流通 営業の原点はご縁を紡ぎ感謝を育てる 保険料 数百円の差を汲み取る気持ち フリーウィング 佐藤 綾さん	
3面	保険と音楽 作曲家アイブスと保険代理店 ニードセールスの先駆者 山内恒人	損害保険 阪神・淡路大震災で何が変わったか 「耐震等級」指標で公平の評価 被災者の生活再建補助に配慮	資産運用 家計強化に役立つ「NISA」の注意点 実損が出ているのに課税？ 中田裕	
4面	かんぱ 食をテーマにイベント 食を通して健康増進に取り組む 石井社長 〈HABS ご案内〉	法人開拓 中小企業経営者のライフプランを 法人保険で支援（4～5面） 第2回	少額短期 潜在需要強い「リスタ」に新風吹き込む 安定強固な事業基盤を再構築 SBI少額短期保険 新村光由社長	
5面	法人営業 舞台裏のレッスン帳⑩ えっ、1年で全損定期に乗り換え 1/2 損金部分を全損に見立て比較	急成長する会社 福利厚生で悩む社長 手直しプラン「役退」は10年に変更 新プラン「役退」での赤字転落防止 保険テラス代表 渡辺文憲	社会保障 なんでも相談コーナー 公的年金からの天引きされる保険料 園部喜美春	
6面	紹介引出 〈紙上レク〉紹介の引き出し方① 決算連月戦への準備のために 紹介引き出しの最適なタイミング	法人開拓 法人営業ABC 146話 社長の光と影④ たった1回の延滞でも… 池谷和久	法人開拓 法人営業ABC 146話 社長の光と影⑤ 10社に1社が返済猶予 池谷和久	
7面	【業界断片歴史】1996年④ グループ保険問題 11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 祝卒業！損得勘定第3回 お金は「感謝を表す循環ツール」	【業界断片歴史】1996年⑤ 生保の実質的責任問う判決 弁護士「電話相談110番」で追求 〈HABS ご案内〉	
8面	法人販売 顧客を魅了するソリューション営業 医療法人編 まとめ 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⑩法人は生き物 税理士・井上得四郎	販売支援 コミュニケーションツール シルバーライフの医療保障をプランニ ング人口構成に合わせた自己負担対策	
10面	新商品 明治安田生命 つかってのこせる終身保険 1年後から「定期支払金」	新商品 マスマチュアル生命 エムソリューションⅢ 一時払P上回るSを最低保証	新商品 第一生命 子ども応援団 ほか 業界最高水準の保障内容実現	
11面	新商品 明治安田生命 3増法師Ⅱ ほか 10年間、一定割合で死亡Sが増加	新商品 ソニー損保 やさしい運転 キャッシュバック型 日本初「運転特性」を保険料に反映	介護調査 大同生命 L⇄Rスイッチ 無告知 or 所定の告知で変換可能	
12面	拠点長 「拠点経営のための活動指針」 2月度、年責達成への具体策をたてよ！ 「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⑬ POINT 「指揮権発動のタイミング」	【マネジャー心得帖】 ミスとエラーの叱り方 【頑張る新人たち】 ありのままの自分で接すればいい	
13面	販売技術 新セールステクノロジー⑩ 欲求をおこさせる ⑧ 将来への不安大きい派遣こそ声掛け	マネジメント A級指導力 ④ 嫌なことほど耳に入るような環境づくり 拠点内情報ルートに注意	販売技術 新セールステクノロジー⑫ 欲求を起こさせる⑨ 保険への欲求を他の欲求に潰させない	
14面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 親しさは心の距離に比例する [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」 1年以内に個々の目標実現 [お客さまの気持ちセールスレディの気持ち]	優績への道 優績へのナビゲーション 地元金融機関を深耕 クロージングの破談、当日にリカバリー	
15面	増員・育成 営業サイボーグ養成講座 ④ (保障の) 間を空けるリスクを説明 冷却期間を置いて再び訪問する	紹介引出 〈紙上レク〉紹介の引き出し方② 面接機会が増える年末・年始を逃すな 紹介者に負担感を与えない	紹介引出 〈紙上レク〉紹介の引き出し方③ 初回訪問以降の対応の心構えは 再訪拒否の場合の対応法	
16面	業界動向 女性「キャリア開発」新展開 生産性、企業価値の向上へ 朝日生命・大同生命	業界動向 「健康寿命」の延伸を後押し 健康増進啓発プログラムを開始 生保協会	業界動向 連結業績は大幅な増収増益 内外各社の保険販売が好調 第一生命 2014 上半期業績概要	