

面数	2月6日 2706号	2月13日 2707号	2月20日 2708号	2月27日 2709号
1面	<b>消費者動向</b> 節約モードでも「安全・安心」支出 新しい消費の芽も見られる 野村総研	<b>海外戦略</b> 北米、アジアに地域統括会社 三極の「持続成長トライアングル」 第一生命	<b>マーケティング</b> 「住まいる共済」の訴求ポイント 「見直し場面」捉え、最適化 全労済	<b>長寿社会</b> 孤独死をどう防ぐか 「家族重視」は予防に効果的 ニッセイ基礎研
2面	<b>保険流通</b> 2・3面ワイドインタビュー 株式会社豊明商会 佐藤宏代表取締役社長	<b>保険流通</b> FIG 小泉春海代表取締役 募集人の営業目標と事業契約を一致 長期火災と生保提案を連動	<b>保険流通</b> A.I.P 松本一成代表取締役 本部が比較推奨方針を明示 一個登録に切り換え打って出る	<b>保険流通</b> 大藪保険コンサルタント 大藪邦嗣代表取締役 時代を映す保険の理想形追う
3面	創業昭和5年 盤石な販売体制で顧客を守り続ける 総合コンサルタントから一歩前へ 不可欠な職場環境の改善・見直し	<b>企業倫理</b> Stop ザ・パワハラ 図り知れない企業の経済的損失 加藤 勝雄	<b>マーケティング</b> 金融資産にも気配り 株式・債券の高い単身世帯 井上智紀	<b>商品研究</b> 先進医療特約 将来の利率見込みが立たない 山内恒人
4面	<b>資産運用</b> ETFに注目 投信より低い信託報酬 中田裕	<b>保険流通</b> 寿FPコンサルティング 高橋成壽代表取締役 ダンナの遺産を子どもに相続させないで	<b>少額短期</b> プリベント少額短期保険 弁護士費用保険に新サービス 発売1年半で申込累計1万件	<b>外貨建調査</b> PGF生命 外貨建て金融資産保有は17.5% 少短協会、3月2日に合わせイベント企画
5面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳② 高額療養費定めで役員に医療保険 法人化か個人か。全員加入で1/2も	<b>営業情報</b> 「祝卒業！損得勘定」⑤ 吹田朝子 「顧客創造のコラム」	<b>社会保障</b> 給料から天引きされる保険料など 財政悪化で天引き増加傾向 園部喜美春	<b>育成力アップ</b> [クロスセリングで人材育成] [新しい時代が求める保障のかたち] 橋本真史
6面	<b>【業界断片歴史】</b> 1998年① 外資参入、リストラあの手この手 1月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	<b>法人開拓</b> 法人営業ABC 151話 事業維持に必要な資金額 ③ 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業ABC 152話 事業維持に必要な資金額 ④ 池谷和久	<b>法人営業</b> 実践！法人営業獲得のケーススタディー 一人歩きた「脱税」に危機 スキームの誤解で信頼損なう
7面	<b>生保労連</b> 2015春闘統一取り組み課題決定 「年間総収入の向上」目指す 銀行窓販に関するアンケート	<b>【業界断片歴史】</b> 1998年② 非常なビッグバンを生き抜く 横一線の船団から遅れたら後がない (HABS ご案内)	<b>【業界断片歴史】</b> 1998年③ 営業権譲渡、不動産証券化 などの新スキームで黒船対策 (HABS ご案内)	<b>【業界断片歴史】</b> 1998年④ 逆風下、勝手格付に翻弄される 公正な支払能力評価尺度は必要だが (HABS ご案内)
8面	<b>海外事情</b> 生命保険で世界一周の旅を RGA 高橋治久氏 所変わればニーズも変わる 商品百変化	<b>法人販売</b> 井上得四郎氏の足跡に学ぶ 研鑽し挑んできた実績を業界に還元 会計人 戦略的に生保扱うモデル構築	<b>販売支援</b> コミュニケーションツール 親の介護を想定し死亡保障少しく 今から親の介護保障は準備しづらいが	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 92 宗教法人マーケティング再開拓する 現状の把握と独特のしきたりマスター
9面	<b>新商品</b> PGF生命 「介護タイプ」創設 終身保険用の介護保険金特別	<b>新商品</b> 全労済 「住まいる共済」 建物構造を2区分から3区分に	<b>新商品</b> ソニー生命 「一時払終身保険（無告知型）」 50歳以上のシニア層がターゲット	<b>新商品</b> 大同生命 「ご家族登録制度」創設 「ベストシニアサービス」の一環
10面	<b>新商品</b> ぜんち共済 「ぜんちのこども傷害保険」 特別支援学級児童向け	<b>新商品</b> 第一フロンティ生命 「プレミアセレクトM・終身（円建）」 一時払Pを定額・変額で運用	<b>新商品</b> アメリカンホーム保険 「ダイレクト型火災保険」 インターネット完結型商品	<b>損保新商品</b> 大手損保、相次ぎ新商品投入 損保ジャパン日本興亜、東京海上 日動、三井住友海上・あいおいニッセイ同和
11面	<b>拠点経営</b> 「拠点経営のための活動指針」 4月、進発の月、行動に新機軸を 「拠点経営ワンポイントアドバイス」	<b>拠点経営</b> 成長拠点のメソッド 新米拠点長の体験に学ぶ⑭ POINT ドアと云われてしまった	<b>【マネジャー心得帖】</b> お金を出して苦勞を買うとき [頑張る新人たち] なんでもない一言が「宝物」	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語⑩ 協力者からの紹介は信頼の指標 主婦仲間が「月収100万円以上」
12面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ③⑤ 自主的に選択させる ② 消費者の意識は本当に上がった	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑥ 長所の見極めが突破口になる ミスとエラーでは決定的に違う	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ③⑥ 自主的に選択にさせる ③ 顧客ニーズを「権利」の一部と読み替え	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑦ 知らぬ間にパチンコ好きに 袈裟を憎んで坊主憎まず
13面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」 朝礼は関連情報の提供で成果 【先人に学ぶリーダーシップ】	<b>採用・育成</b> 「実践！営業所経営ベテラン所長が伝授」 全身で個人指導に当たる [お客さまの気持ち セールスレディの気持ち]	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション 人作りはピンポイントノウハウ全国区 地方だから人間関係が作れる	<b>【生保販売の原点を学ぶ⑧】</b> 頭の体操式に質問シード喚起 [受け継ぐセールスの心] 個人の形をした普遍的な大生命
14面	<b>増員・育成</b> 営業サイボーグ養成講座 ④④ 有診査の契約成立は少し大袈裟に 時候の挨拶状は一言添えて出そう	<b>リーダー育成</b> 入社前後のギャップをなくそう 採用見込者への面接手順緻密に 積極性に「ダメ出し」も納得	<b>効率先導の機関経営</b> 高齢でも働ける職場と訴え 話す力後押しする指導 POINT	<b>拠点経営</b> 拠点経営の勘所 全国トップ目指し職員に高い目標設定 採用数は少ないが育成率100%
15面	<b>業界動向</b> 生命総合共済二桁の落込み 保有高の減少も止まらず JA 共済連	<b>業界動向</b> 保活コンシェルジュ導入 産育休の職場復帰を支援 三井住友海上	<b>業界動向</b> 団体向け「NI コンシェルジュ」 中小企業の福利厚生に有用 日本生命	<b>業界動向</b> 金融・保険リテラシー向上重視 高校教師と密接な連携図る 生保文化センター
16面				