

| 面数 | 3月6日 2710号 | 3月13日 2711号 | 3月20日 2712号 | 3月27日 2713号 |
|-----|---|---|--|--|
| 1面 | マーケティング 最初の商品リサーチで離脱 加入トリガーは「幸福と悲劇」 米国リムラがアジア初の調査 | 女性活躍推進 継続就業支援など4つの軸で 候補者ネットワークも構築 日本生命 | 女性活躍推進 女性の管理職比率は19.5% 4万人の最高峰として「17人」 第一生命 | 海外保険事業 生保再保険分野に進出 仏スコール社の1100億円 損保ジャパン日本興亜 |
| 2面 | 保険販売 お金の学校 FPは保険販売に最低限必要 高橋 成壽 | 保険流通 高級輸入車の販売センス生かす 奉仕活動の人脈が行動の源泉 関口 俊介 | 保険流通 私の肩書きはよらず相談員 年収4割カットで独立決意 三田 真理子 | 少額短期 ユニークな商品はニーズの裏返し？ おもしろ保険大賞コンテスト 最優秀賞「出席停止の病気保険」 |
| 3面 | 損害保険 賠償責任保険の目的 千差万別のリスクに特別約款で対応 大野 淳 | 社会保障 解散相次ぐ厚生年金基金 代議委員会で解散方針議決し、宣言 遠藤 忠彦 | 企業倫理 Stop ザ・パワハラ2 キャリア形成支援の姿勢が要諦 加藤 勝雄 | 資産運用 投資信託の常識の落とし穴 手数料稼ぎのドル箱商品？ 中田 裕 |
| 4面 | 金融調査 金融広報委員会調査 金融資産の保有額など (HABS ご案内) | 法人開拓 4面・5面ワイド 中小企業経営者のLPを法人保険で支援④ 悠々自適の暮らしを支える通増定期保険 | 採用 採用とイベント 成功裏に、かつ効率的に行うためには 低予算でも採用イベント成功 | 調査 ソニー生命 「子どもの教育資金と学資保険」 進学用資金準備は学資保険が1位 |
| 5面 | 法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳③ 役員の医療保障が必要な背景を精査 役員妻子の高額療養費も連動 | 減価償却費が減り「儲かり感」がなくなった メンテ費用を信金(借入)と保険で比較 追加で5000万円の退職金も通増で用意 渡辺 文憲 | 社会保障 万一の病気の際の休業補償 傷病手当金の対象は業務外 園部喜美春 | 育成力アップ [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 | 【業界断片歴史】 1998年⑤ 山浦広海教授の総括に学ぶ 2月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック | 法人開拓 法人営業ABC 153話 事業維持に必要な資金額 ⑤ 池谷 和久 | 法人開拓 法人営業ABC 154話 事業維持に必要な資金額 ⑥ 池谷 和久 | 法人営業 GHTの疑問に答える コンプラに則り今後の動向注視 通達出たら解約・払済で対応 |
| 7面 | 営業情報 見込客をたくさんつくろう！ 会えないからこそ見込客 話す内容整理しアゲ取り | 営業情報 「祝卒業！損得勘定」⑥ 吹田 朝子 「顧客創造のコラム」 | 【業界断片歴史】 1998年⑥ GATS 多国間交渉こそ原則 通商交渉の枠組みから乖離 (HABS ご案内) | 【業界断片歴史】 1999年① 逆ザヤ問題戦後の非常事態並み 世紀末の不安心理が影落とす (HABS ご案内) |
| 8面 | 海外事情 生命保険で世界一周の旅を ② RGA 高橋 治久 広がり見せる生前・生存分野の保障商品 | 法人販売 代理店経営 変革の波乗り越える視点を持つ 井上 得四郎 | 販売支援 コミュニケーションツール 第9回中高年者縦断調査からLP 当事者になったら遅い、保険の原則伝える | 活動確認 ランクアップチェックシート 93 新年度 法人を徹底的に攻めよう ポイントを押さえライバルに差をつける |
| 10面 | 新商品 マニユライフ生命 「マニユライフ終身保険(円建/外貨建)」 一時払Pを上回る死亡保険金 | 新商品 クレディ・アグリコル生命 「米ドルターゲットプラス2」 円建ての運用成果を確保 | 新商品 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命 「新・健康のお守り ハート」 限定告知型終身医療保険 | 商品改定 第一生命 積立年金「しあわせの物語」 契約年齢範囲など拡大 |
| 11面 | 新商品 チューリッヒ保険 「チューリッヒ・ケアプラン」 シニア向け傷害保険 | 四半期業績 2014年度第3四半期 年金新契約は大伸展 保有は個人・年金とも前年度並み | 新商品 フコクしんらい生命 「ハローキティの学資保険」 信用金庫の窓販専用商品 | 保険料改定 オリックス生命 定期保険など保険料改定 長期保障タイプは10%前後増加 |
| 12面 | 拠点長 「拠点経営のための活動指針」 5月、採用の季節がやってきた！ 「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 女性は女性の裁量に任せる それでも通じる甘えと決別 | 【マネジャー心得帖】 頼まれたことは必ずやる 【頑張る新人たち】 自分を試すにはやはり生保 | 販売実践 ライバル・チャレンジャー物語⑫ 既契約者訪問は保険営業の一部 紹介出すことが「重い」時代に |
| 13面 | 販売技術 新セールステクノロジー ⑦ 自主的に選択させる ④ 双方の購買ポイントを擦り合わせ | マネジメント A級指導力 ⑧ 拠点長自身が成長促す機会作る 読書せずは、自己成長の否定 | 販売技術 新セールステクノロジー⑧ 自主的に決断させる ① クロージングは意向確認もとに背中押す | マネジメント A級指導力 ⑨ 会議は定刻開始で正直ものに報いる 時間を守る指導者の姿勢 |
| 14面 | 拠点経営 「統率力と拠点経営」 職員から総反発喰らって反省 [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」 マンツーマンでノウハウを伝授 [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 指導者の焦りが、育つ若木枯らす 時に厳しく子供のように育成 | 【生保販売の原点を学ぶ⑩】 出入りが厳しいからこそ毎日訪問 [受け継ぐセールスの心] 知れば好きになり、熱心になれる |
| 15面 | 増員・育成 営業サイボーグ養成講座 ④最終回 新しい気づきを与える言葉を持つ 顧客の生涯をサポートする設計者となれ | リーダー育成 リーダーとしての自覚育てる③ 営業はクロージング力よ 商品知識がないと自信が持てない | 効率主導の機関経営 効率主導の機関経営 ⑮ よりよい職場環境を合議のうえ作る POINT | 採用 採用に関する方法論① リーダーはいかに動くべきか 既契約者は採用見込客! |
| 16面 | 業界動向 支払業務で「Watson」技術 銀行はコールセンターに活用 かんば生命 | 業界動向 新ガン保険、3カ月で26万件 「よくわかる!ほけん案内」26店舗に アフラック | 業界動向 住宅リフォーム事業に参入 保険と親和性高く、市場も拡大 損保ジャパン日本興亜 | 業界動向 連携して「安心」届ける シニア層中心に展開 第一生命・ヤマト運輸 |