

面数	4月3日 2714号	4月10日 2715号	4月17日 2716号	4月24日 2717号
1面	<b>マーケティング</b> 大手のショップ最前線 ますます重要な顧客接点の拡充 明治安田 FP コンサルを1.5倍に	<b>新経営計画</b> 連続性と新規性で確固たるNO1を より力強くセグメント別戦略 日本生命	<b>新経営計画</b> 安心の最高峰を、地域へ、世界へ 国内生保 3つの成長エンジンで加速 第一生命	<b>リスクマネジメント</b> 内部監査との連携で強化 相互活用で業務に深みと一貫性 2015年度RIMS理事長
2面	<b>保険販売</b> 目先の利益に囚われずステップアップ 第一線から統合メリット探る ブラウド 大塚浩之社長	<b>保険流通</b> サービス品質や引受基準など子細に比較 非価格競争で差別化はかる 総経代理店 木村道雄代表	<b>少額短期保険</b> 生命保険をウェルネスプログラムに連動 健康増進で保険料割引引き アイアル少短 安藤克行社長	<b>保険流通</b> 増収拡大に奇策なく、顧客目線の開拓を 大型案件は現地に出自し対応 レジアスインパクト 横山健一郎代表
3面	<b>損害保険</b> 高齢者による賠償事故が増加 歩きスマホなど新たなリスクも 大野 淳	<b>マーケティング</b> NISAの利用者はどんな人？ 高齢者ほど高く、公務員も多い 井上 智紀	<b>死亡率</b> 無選択終身の死亡率水準は低い？ 米メットライフと日本のX社を比較 山内 恒人	<b>企業予防</b> パワハラの予防ポイント 進むトップの意識改革が共通 加藤 勝雄
4面	<b>採用</b> 採用に関する方法論② 採用見込者の絞り込みが最重要 みんなを採用活動に巻き込む	<b>法人開拓</b> 4面・5面ワイド 中小企業者のLPを法人保険で支援 創業社長の退職金を準備する 通増定期と自己資金 理に適うのはどっち 保険料の半分が損金になるロジック 実質5000万円弱の差が発生 渡辺 文恵	<b>採用</b> 採用に関する方法論③ 一人に複数で対応する方法も まず横の連携で地固めする	<b>女性意識調査</b> 日本生命 「女性の活躍推進について」 今後、女性の活躍進むは74.6%
5面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳④ 法人の原理を理解 俯瞰しながら成約 経営基盤を盤石にする使命	<b>法人開拓</b> 法人営業ABC 155話 経営者保証ガイドラインと倒産隔離① 池谷 和久	<b>社会保障</b> 子育て支援の新制度とは 教育や保育の必要性を認定 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>[業界断片史] 1999年②</b> 既契約の予定利率も引き下げを 放置すれば保険制度崩壊 (HABS ご案内)	<b>法人開拓</b> 法人営業ABC 156話 経営者保証ガイドラインと倒産隔離② 池谷 和久	<b>法人開拓</b> 法人営業ABC 156話 経営者保証ガイドラインと倒産隔離② 池谷 和久	<b>法人営業</b> 実践法人契約獲得のケーススタディー 経営セーフティー共済からませ効果的に 仮説による提案から資金繰り改善
7面	<b>新特約</b> オリックス生命 「介護前払特約」取り扱い開始 重度介護状態で保険金前払い	<b>営業情報</b> 「祝卒業！損得勘定」⑦ 吹田 朝子 「顧客創造のコラム」	<b>[業界断片史] 1999年③</b> アットという間に名門、老舗も消滅？ 外資攻勢、急展開する企業再構成 (HABS ご案内)	<b>[業界断片史] 1999年④</b> 個性的×効率的=最後の生き残り 21世紀の100年間を見据えて (HABS ご案内)
8面	<b>[お金の学校]</b> 高橋 成壽 <b>[中小企業の助成金・補助金活用]</b> 石井 亜由美	<b>法人販売</b> 代理店経営 ② 経営者なら数字で未来を捉える 井上 得四郎	<b>販売支援</b> コミュニケーションツール 死亡保障を身近なものとして訴求 ② 確率が低いからと突然死の無防備は怠慢	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 94 法人開拓の難題をおさらい 生命保険の効用を真摯に語るのが王道
10面	<b>新商品</b> 日本生命「5つ星」 「みらいのカタチ」12番目の保険 最長5年間の継続的サポート	<b>新商品</b> 太陽生命 「特定疾病治療保険」他 三大疾病の保障範囲を拡大	<b>新商品</b> 富国生命 「生活障害保障特約」他 保障は身体障害者手帳にリンク	<b>新商品</b> T&D フィナンシャル生命 「定期支払特約」 生涯プレミアムジャパン3など対象
11面	<b>新商品</b> 日本生命・アクサ生命 限定告知型医療保険「メディ・アン」 6月、ニッセイライフプラザで販売	<b>新商品</b> 朝日生命 「がん保険（無解約返戻金型）」他 3大治療は最長120カ月	<b>新商品</b> メットライフ生命 収入保障保険「マイデアレスト」 非喫煙保険料率などを導入	<b>損保新商品</b> 東京海上日動火災 「経営・労務サポートサービス」 各サービスは無料での利用可能
12面	<b>拠点長</b> 「拠点経営のための活動指針」 6月、7月戦に備え万全の足固めを 「拠点経営ワンポイントアドバイス」	<b>拠点長</b> 成長拠点のメソッド⑩ 女性拠点長をサポートする リーダーの育成が重要に	<b>[マネジャー心得帖]</b> やる気を盛り上げるには [頑張る新人たち] 人との巡り合いに惹かれて	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語④ 見込レベルで切り換える訪問時間 自己判断せずエリア全件訪問
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ③⑨ 自主的に決断させる ② 顧客は理詰めの成約に負けた思い	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑩ 優績者たらしめる姿かたち 新人とのコミットメントにこだわら	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー④⑩ 自主的に決断させる ③ 顧客の気持ちを先導して成約	<b>マネジメント</b> A級指導力 ① 拠点の明るさは個人能力のアップに比例 拠点における権限の委譲
14面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」 帰店時のヒヤリングで育つ [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」 身近の「見本」見習うムード醸成 [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 当月分は20日に締め切り翌月へ 移動中に閃き大戦団を開拓	<b>[生保販売の原点を学ぶ⑩]</b> パンフ渡したときの表情や動作を確認 [受け継ぐセールスの心] 5000ドル稼ぐ男と自己限定
15面	<b>増員・育成</b> 多チャンネル時代に進化する拠点経営① 新人・中間層とベテランのバランス 拠点の幹部会の運営方法	<b>リーダー育成</b> リーダー物語④ チーム員一人ずつの個性生かす 進発式の雰囲気拒否反応	<b>拠点経営</b> 効率主導の機関経営 ⑩ いい生活=教育資金の確保 POINT	<b>採用</b> 採用に関する方法論④ 採用に関する理論が先行していないか 採用を常に意識させておく
16面	<b>業界動向</b> 「e-ライフプランニング」開発 必要な「3要素」をサポート 生命保険文化センター	<b>業界動向</b> 第7次中期基本計画 新たなリスク対応を検討 損保協会	<b>業界動向</b> 2015年度事業計画 エリア戦略 全てのJAへ導入を JA共済	<b>業界動向</b> 2014年度新契約3万件割れ 改定後の価格競争力も効かず ライフネット生命