

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	マーケティング 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	新経営計画 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	新経営計画 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	リスクマネジメント 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	保険販売 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	保険流通 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	少額短期保険 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	保険流通 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品し対応 レジアスインパクト 横山健一郎代表
3面	損害保険 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	マーケティング 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	死亡率 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	企業予防 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	採用 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	法人開拓 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	採用 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	女性意識調査 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	法人営業 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	法人開拓 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	社会保障 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	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	[業界断片史] 1999年② 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)	法人開拓 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	法人開拓 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	法人営業 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	新特約 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	営業情報 「祝卒業！損得勘定」⑦ 吹田 朝子 「顧客創造のコラム」	[業界断片史] 1999年③ 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)	[業界断片史] 1999年④ 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	[お金の学校] 高橋 成壽 [中小企業の助成金・補助金活用] 石井 亜由美	法人販売 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	販売支援 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	活動確認 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	新商品 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	新商品 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	新商品 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	新商品 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	新商品 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	新商品 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	新商品 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	損保新商品 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利用可能
12面	拠点長 「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」	拠点長 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	[マネジャー心得帖] 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	販売実践 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	販売技術 新セールステクノロジー ⑨ 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	マネジメント 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	販売技術 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	マネジメント 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	拠点経営 「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]	採用・育成 「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]	優績への道 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	[生保販売の原点を学ぶ⑩] 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	増員・育成 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	リーダー育成 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	拠点経営 効率主導の機関経営 ⑩ いい生活=教育資金の確保 POINT	採用 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	業界動向 「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	業界動向 第7次中期基本計画 新たなリスク対応を検討 損保協会	業界動向 2015年度事業計画 エリア戦略 全てのJAへ導入を JA共済	業界動向 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