

面数	5月1日 2718号	5月8日 2719号	5月22日 2720号	5月29日 2721号
1面	<b>商品開発</b> 収入保障保険9年ぶりにテコ入れ 価格を含めた総合力に自信 メットライフ生命	<b>経営戦略</b> 第三分野で圧倒的なNo.1が使命 「業務インフラ」競合で優位に アフラック・山内裕司新社長	<b>マーケティング</b> オムニチャネルで何ができる？ ネットで補足、リアルでアプローチ 渡部 高士	<b>資産運用</b> 14年度含み益11兆、開示以来で最高 「円金利7割」崩し、リスク性増加 日本生命
2面	<b>保険流通</b> 新規拡大から既契約者の単価アップ コイン洗車場で見込客発掘 (有)ライフタイム 清水克俊社長	<b>保険流通</b> リスク分析とリスクサバイで信頼獲得 全員が同額出資、代表は互選で (株)ライフコンシェルジュ 三森義人社長	<b>保険流通</b> ドクターマーケットに切り込む視点を蓄積 開業時の不安、同じ目線で掴む (株)F P イノベーション 林健太郎専務	<b>保険数学</b> 本当は丸暗記しかないのでは？ 大学の授業で過去問と解法覚える 山内 恒人
3面	<b>社会保障</b> 厚生年金基金の利点とリスク キャッシュバランスも普及 遠藤 忠彦	<b>リスク管理</b> カントリーリスク・ケニア 現地での連絡先は必携 深澤 茂樹	<b>資産運用</b> 少ない資金で不動産投資 分配金利回りは平均で3.1% 中田 裕	<b>業界動向</b> JA 共済平成26年度優責組合表彰式 三井住友海上あいおい生命 「新医療保険A」申し込み30万件突破
4面	<b>採用</b> 採用に関する方法論④ 小イベントで心をつかむ 大勢の見込者の参加は得策か	<b>法人開拓</b> 4面・5面ワイド 中小企業経営者のライフプランを 法人保険で支援 ⑥ 社長に復帰し会社を建て直した父の苦勞 自分と、不肖の息子の退職金も準備したい いざとなれば契約で保険料を現金資金に 渡辺 文憲	<b>採用</b> 採用に関する方法論⑤ 成功の要因は厳選採用の堅持 新人を採用できて一人前	<b>ガン調査</b> 東京海上日動あんしん生命 「ガンに関するアンケート調査」 金額によらず良い治療方法を選択
5面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳⑳ 消費税アップでベアがなければ？ 福利厚生充実させベアの負担を回避		<b>社会保障</b> 退職後に加入する保険証の比較 健康保険の扶養なら無料 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⑤</b> 東邦破綻、生保にも公的支援の手 4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 157話 経営者保証ガイドライン倒産隔離③ 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業ABC 158話 経営者保証のガイドラインと倒産隔離④ 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 決算書見せて貰ったときの第一声が重要 奥田雅也
7面	<b>アンケート調査</b> 「保険クリニック」 自転車利用者アンケート 保険加入は最低限のマナー	<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⑥</b> 杞憂に終わった2000年世紀末危機 コンピュータ誤作動大混乱懸念されたが (HABS ご案内)	<b>【業界断片史】2000年①</b> 100年もたなかった破綻会社 激動が集中した20世紀最後の1年 (HABS ご案内)
8・9面	<b>【お金の学校】</b> 合理的な老後資金の準備手段 [中小企業の助成金・補助金活用] 補助金きっかけに業績拡大のチャンス掴む	<b>法人販売</b> 代理店経営 代理店価値は売上げだけでなく人材 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③ 教育費残債で死亡保障のニード喚起	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 95 上り調子の環境変化を確実に掴む 変遷してきた通定期のリカバリーを
10面	<b>新商品</b> メディケア生命 「メディフィット収入保障」 死亡保障分野に本格参入	<b>新商品</b> 三井住友海上 他 「新規契約専用の自動車保険」 若者の自動車離れの歯止めに	<b>新商品</b> 三井住友海上プライマリー生命 「えがお、ひろがる」 インフレヘッジの効果期待できる	<b>新商品</b> 明治安田生命 「メディカルスタイルF」 「ベストスタイル」の特長活かす
11面	<b>新商品</b> 都・道・府・県民共済 「生命共済制度改正」 月額掛金は同じで保障はアップ	<b>新商品</b> クレディ・アグリコル生命 「変額年金 到達力V2」 「到達力V」を一部改定	<b>新商品</b> メットライフ生命 「サニーガーデン EX」 資産を増やし自分で使う楽しみ	<b>新商品</b> 楽天生命 「限定告知型終身医療保険」 プランは「基本」「ガン特別付」
12面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」 変わってきた採用の断り文句 [先人に学ぶリーダーシップ]	<b>拠点長</b> 成長拠点のメソッド 呼吸を整え、目線の持って行き場に注意 セールスのお供に名脇役	<b>【マネジャー心得帖】</b> リーダーの基本的な心構え [頑張る新人たち] 絶対に必要と思えば食い下がる	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語⑭ 鼎社を5時間待つ、労いと栄養ドリンク 顧客営業マンなら蛇の道は蛇
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ⑳ 自主的に選択させる ⑥ 最終調整は保障額ベースにこだわる	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑫ リーダーが保険金に拘る姿勢示す 日々エリアを熟知する行動	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー⑳ 自主的に決断させる ④ 学資は保障性を前面に出して販売	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑭ 拠点経営の基準は世間の常識に準拠 拠点長が職員に持つ劣等感
14面	<b>拠点長</b> 「拠点経営のための活動指針」 7月、重大月を乗り切ろう 「拠点経営ワンポイントアドバイス」	<b>採用・育成</b> 「実践!営業所経営ベテラン所長が伝授」 採用と基本活動の徹底を呼びかけ [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 トップとの面談に拘り 役員会議事録の整理は？で切り込む	<b>[生保販売の原点を学ぶ⑯]</b> 3サイクルのリズムで見込を培養 [受け継ぐセールスの心] 身なりにもプロの気配り
15面	<b>マネジメント</b> 多チャンネル時代に進化する拠点経営 だれが運営計画書の主人公なのか キャンペーン月の準備に向けて	<b>リーダー育成</b> リーダーとしての自覚育てる⑤ 1つ、他のチームに負けないものを！ 同床異夢の目標をまとめる	<b>拠点経営</b> 効率主導の機関経営 ⑯ 給料を①貯金②家族③自己投資に三分割 POINT	<b>採用</b> 採用に関する方法論⑥ 選別採用の自己基準に磨きを掛ける 陣容拡大の感謝を常に形に
16面	<b>業界動向</b> 介護保険の保有件数 No.1目指す シニア、女性、中心企業の攻勢 朝日生命	<b>業界動向</b> 保有の早期底打ち・反転目指す 新学資保険は9カ月で51万件 かんぽ生命	<b>業界動向</b> KDDIの顧客基盤に期待 調達する30億円で新モデル確立 ライフネット生命	<b>業界動向</b> 高齢者「みまもりサービス」拡充 先進のICTで生活サポート 日本郵政、IBM、Apple