

面数	6月5日 2722号	6月12日 2723号	6月19日 2724号	6月26日 2725号
1面	営業戦略 多件数販売で商品、制度、教育を統合「ショップ」の保全部隊を配置 第一生命	リスクマネジメント 検査範囲「特定」をしっかり協議 再発防止策のハードル非常に高い 白井邦芳	経営戦略 真の「顧客中心」で価値ある成長へ 新契約「フレキシィ」で回復鮮明 メットライフ生命	営業戦略 「顧客セグメント別」さらに高度化 保険料収入より保有 ANP を重視 日本生命
2面	保険流通 保険は生保から損保まで家族ごとに見直す ワンストップの顧客対応構築 保険のフルマークス 川上毅代表取締役	保険流通 先代時代から40年、地域の発展とともに成長 2割の契約から8割の収入P 高千穂保険事務所 北島文康社長	決算 マスミューチュアル生命 2014 年度決算 3期連続「増収・増益」達成 富裕層対象にビジネスモデル構築	金利と保険料 2面・3面ワイド 定期 保険料は予想に反して上昇しない 養老 保険料累計が満期 S を上回る 山内 恒人
3面	マーケティング 投信と年金の保有者の違い 老後の不安で年金、豊かさ求め投信 井上 智紀	リスクマネジメント 振り込め詐欺にどう対応するか？ 家族と「合言葉」決めておく 深澤 茂樹	社会保障 注目される個人型 DC 確定拠出年金法改正検討進む 遠藤 忠彦	
4面	採用 採用に関する方法論⑦ 育成条件 気持ちよく働ける職場にする 売り方は教えるが督励はなし	法人開拓 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 ⑦ 法人保険と個人保険を同時にゲット ハッピーリタイアメントプランを実現 どれだけ長生きしても枯渇しない生活費 渡辺 文憲	保険流通 金融機関出身代理店 地銀・証券・郵銀 それぞれの販売方法 従前の知識生かす重層的な提案	法人保険 4~5面 経営者保険・経営者側からのニーズ分析① 統計的に見た「顧客の認識構造と生保需要」 開拓余地ある経営中斷リスク 顧客を知ることから始める効果的アプローチ 「含み・節税」でも低い保険の認識 小山 浩一
5面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 役員死亡退職金リアルに訴求 遺族の課税が同じなら法人で		社会保障 扶養の範囲って何？ 勤務先労働条件で社保加入も 園部喜美春	
6面	【業界断片史】2000年② 生き残りへ提携・統合・グループ化 5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 159話 経営者保証ガイドライン倒産隔離⑤ 池谷和久	法人開拓 法人営業ABC 160話 経営者保証のガイドラインと倒産隔離⑥ 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 高額引引きギリギリで証券分割し利便性高める 奥田雅也
7面	新制度 第一生命「安心リレープラン」始める 第3の保障見直し制度 (HABS ご案内)	営業情報 「祝卒業！損得勘定」⑨ 吹田朝子 「顧客創造のコラム」	【業界断片史】2000年③ 最強・最優の総合保険グループ 朝日・東海・日動の3社連合は流産 (HABS ご案内)	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
8面	【お金の学校】 資産保全しないと目減りする時代に [中小企業の事業承継問題をサポート] 事業承継の着手遅いと廃業の可能性も	法人販売 生命保険を活用した相続対策 ① その家系の全契約を把握しているか 井上 得四郎	販売支援 コミュニケーションツール 最新の人口動態統計から医療保障を提案 第三分野好調だから手厚いフォローを	活動確認 ランクアップチェックシート 96 医療保険提案の基礎を確認 商品と医療制度・技術の進化を心得る
9面	新商品 朝日生命 「スマイルセブン」 7大疾病に十分な備えを提供	新商品 日本生命 「ロングドリーム GOLD」 ロングドリームプラスをバージョンアップ	新商品 チューリッヒ生命 「終身医療保険プレミアム DX」 選べる豊富なオプション	決算速報 10面・11面ワイド 2014 年度生保 42 社決算速報 個人保有契約、いよいよ下げ止まり？ 個人・年金新契約は伸展 有価証券含み益、68%増の41兆円 (11面は各社の主要数値を掲載)
10面	新商品 東京海上日動あんしん生命 「がん治療支援保険 NEO」他 自在性のあるプラン設計可能	新商品 三井住友海上プライマリー生命 「プライムチャンス」 「保障充実」 「運用重視」 から選択可能	新商品 アメリカンファミリー 「ちゃんと応える医療保険EVER」用特約 三大疾病時の経済的負担保障を強化	
11面	拠点長 拠点経営のための活動指針 8月 反省と改善で第二期へ前進 「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 顧客の笑いニコニコで返す 話題作りは生き方の証にも	【マネジャー心得帖】 ズケズケ直言こそ有益 [頑張る新人たち] 1日も欠かさず活動記録を付ける	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語⑯ 入社時のコミットメントに責任感じ拘る 自分でできる営業協力を考案
12面	販売技術 新セールステクノロジー④ 自主的に選択させる⑥ 「あなたのため」を真摯に伝えていく	マネジメント A 級指導力④ 「辞めない」理由が「顧客」のために変化 新人育成に必要なタイミング	販売技術 新セールステクノロジー④ 自主的に決断させる ⑦ 考え直すきっかけを提供する	マネジメント A 級指導力 ⑮ 先手と後手の指導で成果に大きな開き 大型契約の裏に職員の間接
13面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 雨の中の採用活動が結束生む [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」 育成に取り組む基本姿勢は「共育」 [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 第一号契約で揺れる心にピリオド 地道な訪問が出会い生む	【生保販売の原点を学ぶ⑯】 この人には何かある、と感じさせる [受け継ぐセールスの心] 断りへのアプローチが余裕を生む
14面	マネジメント 多チャンネル時代に進化する拠点経営 7月戦は朝・昼・夜で力点を変えて活動 営業所長の4つの視点	リーダー育成 リーダーとしての自覚育てる⑥ 8割仕事、2割はエネルギー補給で 仕事一本で人は付いてこない	拠点経営 効率主導の機関経営 ⑰ 育成のステップを守り、拘り、実践する POINT	採用 採用に関する方法論⑧ 数字が出ている時こそ気を引き締める 育成の基本は日常の活動管理
15面	業界動向 グループ連結業績の最高相次ぐ 順ぎやは 743 億円に拡大 第一生命 2014 年度決算	業界動向 来店型マーケットに進出 ライフサロンを 10 億で買収 日本生命	業界動向 ユニット・リンク保険が好調 P 建て 8 割、月 1 万円が 41% アクサ生命	業界動向 韓国合弁生保は業績向上 日本では 4、5 月も 2000 件切る ライフネット生命