

面数	8月7日 2730号	8月14日 2731号	8月21日 2732号	8月28日 2733号
1面	<b>経営戦略</b> 「情報連携型」の精度アップが鍵 主力「たすけあい」が2年連続減少 コープ共済連	<b>生保協会</b> 「保険教育」の機会拡充を要望 私的年金の提言にも力注ぐ 筒井義信協会長	<b>海外略営</b> 米の団短保険市場に進出 トップ10のスタンコープ社買収 明治安田生命	<b>マーケット戦略</b> 通院押さえ「三大疾病」に踏み込む EVERに3つの特約、相談サポートも アフラック
2面	<b>保険流通</b> (株) 藍コーポレーション 中小企業を倒産から守るのがミッション 生損保提案に資格を活かし切る	<b>保険流通</b> 新しい専門代理店像④ 東海日動 松島康太郎営業開発部部长 募集人育成と市場拡大 変革の好機活かす	<b>相続対策</b> 新しい専門代理店像⑤ 東海日動 松島康太郎営業開発部部长 組織型分業代理店へ進化こそが成長促す	<b>法人保険</b> 経営者保険 経営者側からのニーズ分析 「経営中断リスク」対象と有効な段階 を認識 危機の対象は自分が先か企業か 事業継承を意識しているのは35% (株)ブレーク・オン・スルー 小山浩一
3面	<b>学力と約款</b> 約款は難しいを通り越し読めない 変革迫られる保険会社？ 山内 恒人	<b>リスク管理</b> 病院・介護施設の火災リスク 日頃の実践訓練こそが命を守る 深澤 茂樹	<b>資産運用</b> 先読み力を鍛える 外国人投資家の動向が鍵を握る 中田 裕	
4面	<b>少短決算</b> 14年度決算 保有582万件、収入P640億円 実態整備のための重要な1年	<b>採用・育成事例</b> 採用に関する方法論⑩ 「自分が成長する」組織まとめる最良方法 「この人は」と思う人がコソコソ通う	<b>法人開拓</b> 中小企業の経営者のライフプランを 法人保険で支援 ⑨ 法人保険と保険料贈与プランをリンク 子ども40代・親70代の組み合わせに注目 保険による贈与で節税と使途目的の温 存も 渡辺 文憲	<b>マーケティング</b> 退職金の受取り方と老後の資産形成 過度な期待は禁物、やはり計画的に 井上 智紀
5面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳⑧ 開業3年の法人に必要な保障 税・簿外資産対策は退職準備と別	<b>業界断片史</b> 2000年㉚ 最終回 明治「ライフアカウント」が先駆 朝日「保険王」は救世主 住友、三井も続く (HABS ご案内)		<b>営業情報</b> 生命保険ア学院第41期卒業式 卒業後も引き続き研鑽積む 全員甲乙つけがたい優秀な成績
6面	<b>業界断片史</b> 2000年㉚ 大正救済に異種連合「あざみ」名乗り 7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 163話 経営者保証ガイドラインと倒産隔離⑨ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業ABC 164話 経営者保証ガイドラインと倒産隔離⑩ 税理士 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 資金繰り切り口に事業保険から決算対策まで 奥田雅也
7面	<b>支払い漏れ・追加支払い</b> 2014年度生保各社の件数・金額 追加支払い金額は7億9200万円 (HABS ご案内)	<b>営業情報</b> 「祝卒業! 損得勘定」⑪ 吹田朝子 「顧客創造のコラム」	<b>社会保障</b> ストレスチェック制度とは 28年11月末までに全員実施 社会保険労務士 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
8面	<b>お金の学校</b> ⑥ 介護「される」と「する」両面から訴求 [中小企業の事業承継問題をサポート] 遺産分割難しい中小企業に民事信託	<b>法人販売</b> 生命保険を活用した相続対策 ③ 非課税枠超の高額一時払終身に意味なし 税理士 井上 得四郎	<b>販売支援</b> コミュニケーションツール 親の現状を認識して組み立てるライフプラン 若年層の成約理由に注目し話法へ応用	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 98 相続税法改正による切り口を再点検 アライアンス前提で保障分野に注力
10面	<b>新商品</b> 第一生命 「新医療保障保険(団体型)」 女性スタッフがきめ細かく開発	<b>新商品</b> 三井住友海上プライマリー生命 「届くしあわせ」 ゆうちょ銀行で販売	<b>新商品</b> T&D フィナンシャル生命 「家族をつなぐ終身保険」 死亡保障に特化した2プラン	<b>新商品</b> メットライフ生命 「Guard X」用新プラン ガン治療の通院時諸費用をサポート
11面	<b>新商品</b> 三井住友海上 ほか 火災保険用新特約・付帯サービス 少子高齢化に対応した火災保険	<b>新商品</b> メディケア生命 「メディフィット定期 改定」 加入最高保険金額を拡大	<b>新商品</b> 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命 高齢者向けに「保障内容のお知らせ」 を新規作成、70歳以上専用サービス	<b>新商品</b> ソフトバンク ほか 「ソフトバンクかたん保険」 6つの新プラン
12面	<b>拠点経営</b> 拠点経営のための活動指針 10月キャンペーン前月に万全の体制を [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 面談の成功に不条理はつきもの 触れて欲しい話題を察知	<b>マネジャー心得帖</b> [マネジャー心得帖] 些細な違いが言い争いに 職員のメンツも考える [頑張る! 新人たち]	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語⑩ 中小企業を職団化、トコトン飛び込みで開拓 1人の接点から再訪を重ね広げる
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー④ 自主的に決断させる⑩ 平均値を使っても心奪えず	<b>マネジメント</b> A級指導力⑩ 100%出勤が当たり前に例外なし 職員を同列に扱っては不公平	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー④ 自主的に決断させる⑩ 顧客の素朴な疑問に真正面から返答	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑫ 明るい朝の声掛けが1日の原動力に よき家庭から学ぶ拠点経営
14面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」 データとの間に見落としはないか [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」 中小・地場企業でベア活動 手書きの連絡メモを活用	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション あらゆることで解決がIQA連続受賞の礎に よる相続承り所を自称	[生保販売の原点を学ぶ19] 1件の契約をコソコソ育て団体化 [受け継ぐセールスの心] アンケートは生鮮食品、すぐに料理を
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④ 「小さな約束を守る」運動の趣旨に共感 苦情処理の具体的ノウハウ7箇条	<b>リーダー育成</b> 退職者の情報や物品はまず預かる⑧ 退職者に対するルール徹底 退職後、サポーターで関係維持	<b>拠点経営</b> 効率主導の機関経営 ⑩ 一方的なトップダウン型経営を良しとせず [POINT]	<b>採用育成事例</b> 採用に関する方法論⑪ 7割が方針に同意すれば拠点は伸展 採用イベントは一切やらない
16面	<b>業界動向</b> 信託子会社を設立 保険金の「その先」にも寄り添う ブルデンシャル生命	<b>業界動向</b> 「安心・安全な社会づくり」に貢献 自助・共助を世代別に啓発 損保協会	<b>業界動向</b> スリランカに初の進出 最大手の「セリンコ」に出資 三井住友海上	<b>業界動向</b> 「パーソナルな商品」を検討 ZEP社と提携、テレマティクス参考に SBIグループ