

面数	5月6日 2766号	5月13日 2767号	5月20日 2768号	5月27日 2769号
1面	<b>マーケティング戦略</b> サイトリニューアルの背景と効果 保険料安いが、保険そのものの良さは？ アクサダイレクト生命	<b>経営戦略</b> スマホ武器にサービスで優位性を 幅広い顧客層へのリーチが課題 ライフネット生命	<b>運用戦略</b> ミドルリスク・リターン分野に注力 保有債券のインカム収入は高い 第一生命	<b>運用戦略</b> リスク取り、高い利回り狙う インフラファンドに「自利き力」養う 日本生命
2面	<b>保険流通</b> アスモ少額短期保険 福祉のニッチを掘り上げ丁寧な保障 飼い主の高齢化 ペットの視点で	<b>保険流通</b> 60歳過ぎて創業仲間を働きやすい環境で 優績者不要のブロ集団をつくる Do itプランニング 大澤誠代表取締役	<b>支払漏れ</b> 「平成26年度支払い漏れ等判明し、追加で 支払った保険金等の件数・金額」 件数・金額とも前年度の8割に低下	<b>高齢社会</b> 世界的に巨大な高齢者市場が出現 「ビンテージ・ソサエティ」合言葉に 前田 展弘
3面	<b>資産形成</b> デジタルとセールスマンの分業化 「全体最適」示し、プラン実行を支援 鳥越 一	<b>資産運用</b> 海外不動産に目を向け、収益狙う 東南アジアで上昇期待大きい 中田 裕	<b>リスク管理</b> 高齢者虐待のリスク 5つに分類できる家庭での虐待 深澤 茂樹	<b>法人営業</b> 中小企業経営者アンケート 「大同生命サーベイ」 マイナス金利の影響どちらでもないが7割
4面	<b>中小企業開拓</b> ハードルの低い補助金を訪問切り口に 展示会出席支援関連 行政書士 石井亜由美	<b>法人開拓(4・5面)</b> 中小企業経営者のライフプラン を法人保険で支援 ⑩ マイナス金利に負けない保険 リタイアメント先送りにした社長 後継者が育つまで10年の時間が欲しい 社長の退職金規定をつくる 保険テラス渡辺 代表渡辺文憲	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論28 営業がサラリーマンになってはおしまい 情報収集は支社長が率先垂範	<b>法人保険(4・5面)</b> 経営者保険 経営者側からのニーズ分析⑫ 経営者保険の現状と方向性 供給制約かかる法人向け商品から原点回帰 経営者保険の解約、実際の使われ方 経営者保険は「保険」なのか 退職金ニーズから経営中断リスクへ展開 ブレイク・オン・スルー 代表小山浩一
5面	<b>営業情報</b> 書評 染宮 勝己著 「逆立ち発想」話法で経営者・資産家の 心を揺さぶれ!		<b>保険教育</b> 生保協会 「保険教育推進に関する報告書」 自助努力の重要性を学ぶ機会拡充	
6面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスンを 知ったつもりを復習④ 自社株納税猶予制度 併用で最小限に	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 180 社長さんに伝えたい「生前贈与」節税法③ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 181 社長に伝えたい「生前贈与」節税法④ 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 名義変更で税務署から指摘 奥田雅也
7面	<b>地震保険</b> 朝日火災海上 地震保険P割引改定 4月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	<b>営業情報</b> 日生アンケート調査 「女性の活躍推進について」 「働きやすい職場環境の整備」が急務	<b>社会保障</b> 改正された雇用保険制度 介護や育児をサポート 社会保険労務士 園部喜美春	<b>クロスセリングで人材育成</b> 改めて認識したい「地震保険」 <b>ボトムアップで攻める法人営業</b> セミナー営業から見込客発掘
8・9面	<b>FP販売</b> お客様に「是非会いたい!」と喜ばれる トークスクリプトを組み立てる 訪問する前の住宅ローン事前準備 高橋成壽	<b>法人開拓</b> 法人FPの教科書 ① 法人と個人はどこが違う/個人事業から法人へ 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 定年後の再就職等で考えたい高齢期の保障財源 就労の延長を保険料の払込期間とリンク	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 増え続ける要介護者に対応 個人から経営者まで同根の介護問題
10面	<b>新商品</b> ソニー生命 「低解約返戻金型平準定期保険」(障害介護型) 平準定期で「障害」「介護」保障	<b>新商品</b> オリックス生命 「特定疾病保障保険ウィズ」 定期・無解約払戻金型の特定疾病保障は初	<b>新商品</b> ソニーライフ・エイゴン生命 「グローバルギフト」 運用成果受取・積極運用の2コース	<b>新商品</b> 明治安田生命 「重度疾病継続保障特約」ほか ベストスタイルに強力な新顔
11面	<b>新商品</b> 三井住友海上あいおい生命 「&LIFE新医療保険Aプラス」 大好評「エース」をバージョンアップ	<b>少短新商品</b> エイ・ワン少額短期保険 「シルバーあんしん+」(プラス) 要介護度が上下しても保険金	<b>少額短期</b> ぜんち共済 権利擁護費用保険金の保障範囲拡大 改正障害者雇用促進法の施行に合わせ	<b>新商品</b> ライフネット生命 「働く人への保険2」 個人向け就業不能保険リニューアル
12面	<b>拠点長</b> 拠点経営のための活動指針 7月 待ったなしの重大月! 第一報で50%目指し余裕を生む	<b>拠点長</b> 成長拠点のメソッド ⑫ 繊細で鈍感な神経を併せ持つ 【拠点長のための故事・名言】	<b>【マネジャー心得帖】</b> 力を抜いて自然体で仕事する <b>【頑張る!新人たち】</b> イベントの10分は職域での1ヵ月分	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語⑬ 部下は所長の情熱に添えて動く 我々は本社・支社施策の料理人
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 64 断りの心理 ⑪ 「そう言えばそうだな」の瞬間を引き出す	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑭ 利己的な叱咤を繰り返しても効果なし 威張ってなんぼのものか	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 65 断りの心理 ⑫ 否定から肯定のことばにして戻す	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑬ やり抜く姿勢が名ドラマをつくる 攻撃と守備の区別なく闘う
14面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」⑮ 嫌いな拠点長に採用協力せず 【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 時間かけ増員アレルギーを除く 【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 ⑯ 新人の募集体験を自分の糧に 2年で抜擢 生きたトレーナー経験	<b>【生保販売の原点を学ぶ】</b> アイデアと行動力で信頼築く <b>【受け継ぐセールスの心】</b> 会話をイメージしながら面談準備
15面	<b>マネジメント</b> 多チャネル時代に進化する拠点経営⑰ 拠点の座席表を新人さんに渡そう 1から10まで手を掛けない育成	<b>クロージング</b> クロージングの基本に強くなる 差異を突くのなら歴史を語る クロージングの基本は攻め	<b>拠点経営</b> 効率主導の機関経営 ⑰ 潤沢な管内市場を再認識させる 【POINT】	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論29 新人採用月には採用以外の活動しない 過去の経営反省し大胆な提案
16面	<b>業界動向</b> 埼玉県と14分野で提携 営業職員二千人も地域活動に注力 日本生命	<b>業界動向</b> 15年度新契約3万件切る 「auの生命保険」販売開始 ライフネット生命	<b>業界動向</b> 「SOMPO」ブランド前面に 事業オーナー制で力強い成長 損保ジャパン日本興亜 HD	<b>業界動向</b> 成長・新規領域に1兆円の投融資 「重点対話企業」200社に拡大 日本生命