

面数	6月3日 2770号	6月10日 2771号	6月17日 2772号	6月24日 2773号
1面	マーケティング戦略 特定疾病保障を20年ぶりに改定 「生活水準」の保障を訴求 オリックス生命	リクルート戦略 Y世代は聡明で機械オタク、集中力に難 チームで活動することが好き 米国 LIMRA	営業戦略 5年間体制で育成率の劇的改善を 専属チャネルの「三層化」を進める 第一生命	営業戦略 多面的な「行き先」づくりが奏功 地区でFFCを3.7万件設置 富国生命
2面	保険流通 経営者により深く寄り添うために独立 死亡保険金は最手段にならず (株)モンク 村田智代表取締役	保険流通 業法改正 専属代理店の価値示す好機 仲立人と一線画す代理店経営 (有)リスコンオフィス 端恒久代表取締役	保険流通 仮説と検証で自分流のセールスを構築(前) 「語らせ上手」のセールス目指す メットライフ・金沢ファーストAO 越坂 昇	保険流通 数々のお客さまサービスが契約を生む(後) 悩みを一緒にシェアする活動を メットライフ・金沢ファーストAO 越坂 昇
3面	海外事情 長年の保険契約PTも大詰めに NAIC、独自のグループ資本要件を 大久保 亮	マーケティング 夫婦の就労形態で「保障準備」に差 第三分野に重点置く自営業 井上 智紀	リスク管理 大地震・避難生活の関連死リスク 体調不良をいち早く探し出す 深澤 茂樹	少額短期 少短協会2016年通常総会開催 顧客に選ばれる会社かが最重要ファクター 国民の20人に1人が少短保険利用
4面	中小企業開拓 中小企業を開拓するための基礎知識 社長!その変更、届け忘れていませんか? 行政書士 石井亜由美	法人開拓(4・5面) 中小企業経営者のライフプランを法人保険で支援 第19回 相続対策はまず贈与から 生きていくうちの贈与から、儲かる贈与へ 大がかりな贈与をする前に、まず贈与を考える 毎年60万円の贈与で税で相続納税が2割減 「贈与は非課税野範囲で」と思い込み 保険テラス渡辺 代表渡辺文憲	中期経営計画 T&D保険グループ 中期経営計画策定 国内生保事業をコアに成長領域拡大	マイナス金利(4・5面) マイナス金利が見せつける威力 本当に歴史的な局面迎える 「トントン性」が有望な解決策 定期は標準利率0.5%で収益出ず 山内 恒人
5面	営業情報 本の紹介 「紹介だけで一生売れる技術」 神尾えいじ 著		相談苦情 少短協会 2015年度下期ほけん相談室レポート 苦情は保険金支払い可否がトップ	
6面	法人営業 法人営業舞台のレッスンを 知ったつもりを復習⑤ 贈与税特別税率なら毎年710万円までで20%	法人開拓 法人営業のABC 182 ドクターの心をつかむ基礎知識① 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 182 ドクターの心をつかむ基礎知識② 税理士 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 顧問税理士から決算対策の提案 奥田雅也
7面	営業情報 ソニー生命 法人向け新サービス 5月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	営業情報 平成27年度 JA 共済優績組合表彰式 延べ574JA が表彰 JA 共済大賞は3JA	社会保障 災害時の公的支援の概要とは 医療・賃金等多面的に 社会保険労務士 園部喜美春	クロスセリングで人材育成 交通賠償治療と医療類似行為 ボトムアップで攻める法人保険 会計事務所で「セミナー営業」
8面	FP販売 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 住宅購入の初回面談 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書 ② 「個人事業から法人へ」その2 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 平成27年中の「自殺の状況」からLP 保険金による経済的支援が命を守る	活動確認 ランクアップチェックシート 事業承継・相続の徹底研究 その1 疑問を徹底的に調べスキルを磨く
10面	新商品 カーディフ損保 「人生安心パッケージ」サービス拡充 ラップ口座保有者対象に傷害保障追加	契約査定 大同生命 新契約手続きの医務査定を自動化 告知に係る時間を約3割短縮	新商品 三井住友海上プライマリー生命 「ハッピーロード」 一時払Pを定額・変額部分で運用	決算速報 2015年度生保決算 個人保険保有契約、回復の兆し… 新契約、個人は伸展・個人は停滞 生保41社、主要項目一覧 個人保険・個人年金・団体保険 保険料等収入・資産運用収益・費用など
11面	新商品 さくら少額短期保険 「モバイル保険」 月700円で最大年間3台まで補償	自転車保険 au損保 「おおさか寄付付き自転車保険」 条例に基づき協定を締結	商品改定 川傷害火災保険 「t@bihoたびほ」改定 業界初年齢6区分のリスク細分導入	
12面	拠点長 拠点経営のための活動指針 8月 活動の中心を前半に置く [ワンポイントアドバイス]	拠点長 成長拠点のメソッド 一筋縄でいかない人こそベスト [拠点長のための故事・名言]	[マネジャー心得帖] 影の薄い人を拠点から無くす [頑張る! 新人たち] 指導はマイナスの気持ちで聞かない	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 「情」に情報と人情を込めて活動 足繁く来社する人は見られている
13面	販売技術 新セールステクノロジー 66 断りの心理 ⑩ まず、顧客の気持ちを尊重することから	マネジメント A級指導力 「話せば分かる」と「話せば変わる」へ 新時代という師匠に弟子入り	販売技術 新セールステクノロジー 67 断りの心理 ⑪ 商品提案で「親身」になることを再考	マネジメント A級指導力 ⑪ 零細企業の社長と思って職員を育成 教育の重みを自らに課す
14面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 指導の根幹に与与規程の徹底 [先人に学ぶリーダーシップ]	採用育成 実践! 営業所経営 会社へのロイヤリティーを醸成 [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 職位に応じて上長の支援を演出 後発の大職域で連続業績	[生保販売の原点を学ぶ] 商品も揃っている時代だから自分を売る [受け継ぐセールスの心] 職域ではバッティングに強くなれ
15面	マネジメント 多チャネル時代に進化する拠点経営⑤ 時間不足に悩むリーダーたち 禁止調ではなく実効調で表現	採用育成 採用に関する方法論30 カラオケで採用イベント、効果絶大 職員10人以上の拠点で効果発揮	拠点経営 効率主導の機関経営 営業所全体で各人の活動分析 [POINT]	採用育成 採用に関する方法論31 生保セールス“再出発”したい主婦に最適 全ての業績は活動量に比例する
16面	業界動向 養老、終身が業績をけん引 リスク性資産への投資拡大 かんぽ生命	業界動向 最も多い「受け取り時の税金」 2015年度相談概要、件数2割の大幅減 生保文化センター	業界動向 連結純利益は5期連続で最高 フロンティア生命は黒字化達成 第一生命グループ	業界動向 新契約5兆円、過去最高 LPは前倒しで4600人達成 ソニー生命