

面数	7月1日 2774号	7月8日 2775号	7月15日 2776号	7月22日 2777号
1面	<b>経営戦略</b> 円建てから外貨建てに軸足移す 平準法の初年度Pは二桁伸展 メットライフ生命	<b>医療ビッグデータ</b> 健康年齢運動型医療保険を発売 レセプト、健診データ160万人分活用 健康年齢少額短期保険	<b>経営戦略</b> 保障が途切れない移行制度に全力 ジュニアコース改定で「純増」見込む コープ共済連	<b>グループ戦略</b> ひまわり生命、健康応援企業へ進化 新中期経営計画を始動 SOMPOホールディングス
2面	<b>決算概要</b> 朝日生命 2015年度決算 業績・収益・財務は概ね順調 給与体系見直しで新人在籍率は改善	<b>決算概要</b> 明治安田生命 2015年度決算 「ベストスタイル」など堅調 新契約ANP 営職チャネルは33%増	<b>決算概要</b> 日本生命 2015年度決算 単体・連結共に増収・増益 三井との経営統合効果、じんわり	<b>保険流通</b> 堅実な経営者たちをリスクから守り抜く 建設業界に活路求め主力 保険ショップ/パートナー 白井達雄
3面	<b>資産運用</b> 意外と高い手数料の罠が身近に 投信では手数料差が元本の4分の1に 中田 裕	<b>高齢チャネル</b> 増える高齢者に地域で多様な就業機会を 求められる情報の一元管理 前田 展弘	<b>リスク管理</b> 職場のストレスとメンタルリスク 部下の勤務状況把握が何より重要 深澤 茂樹	<b>マーケティング</b> 保険金・給付金で「保険観」どう変わる？ 30代で「必要性の認識」高まる 井上 智紀
4面	<b>中小企業開拓</b> 中小企業を開拓するための基礎知識 個人資産の備えは丈夫？ 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 第20回 緊急対策 自社株贈与 後継者への事業承継を支援 リスクゼロで資産を確実に移転 「緊急相続対策」を3ステップで提案 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 ③ 「おかげさまで」の一言にやり甲斐 成績不振の本質にメス入れる	<b>保険需要(4・5面)</b> 紙上レクチャー 消費者行動論から見た 個人家計の保険需要を探る 対流している預金から保障へ再配分 ・リスクの保有と預貯金 ・リスクの移転・分散と保険 小山 浩一
5面	<b>少額短期</b> 全国87社が個性競いニーズに対応 新業法の業務運営を徹底 「孤独死問題」で社会貢献活動		<b>自動車保険</b> SBI損保 個人総合自動車保険の改定 保険料算出に「走行距離区分」導入	
6面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳 知ったつもりの相続を復習⑥ 二次相続は一次とセットで考える	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 184 ドクターの心をつかむ基礎知識④ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 185 ドクターの心をつかむ基礎知識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 問題点把握しきれない経営者 奥田雅也
7面	<b>少額短期</b> 健康年齢運動型医療保険 6月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	<b>介護調査</b> 「大同生命サーベイ」半期調査 従業員5人以下 要介護状態に備えなし	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 公的年金の糖尿病の変更された認定基準 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> 脳脊髄液減少症とむちうち症 ボトムアップで攻める法人営業 島津悟 「未来を切り拓く教育が今こそ必要」
8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 住宅購入の動機を明確化する 高橋成壽	<b>法人販売</b> 法人FPの教科書 ③ 生保財務 1 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 最新データからガンと介護保障の重要性説く ガンに罹患するリスクを改めて確認	<b>活動確認</b> 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
9面				
10面	<b>新商品</b> 朝日生命 「スマイルメディカルネクスト」 手厚くなった「ガン・6大」入院保障	<b>損保新商品</b> 東京海上日動火災 「シェアリングエコノミー会員専用保険」 市場規模10年後には3350億ドル規模に	<b>新商品</b> T&Dフィナンシャル生命 「家計にやさしい収入保障」 上皮内ガンにかかわる保障を充実など	<b>新商品</b> マスマニューチュアル生命 「終身保険プレミアム米ドル建」 告知型に加え無告知型も登場
11面	<b>新商品</b> アメリカンファミリー生命 「給与サポート保険」 ガン、医療に続く3本目の柱	<b>少短新商品</b> 住まいがらす少額短期保険 賃貸入居者総合保険「住まいがらす」 賃貸に必要補償ワンパッケージで	<b>地震保険</b> 損害保険会社 「地震保険改定」 損害程度「半損」を二分類	<b>新制度</b> ヤフー 「ちょこっと保険」 サービソ利用条件緩和
12面	<b>拠点長</b> 拠点経営のための活動指針 9月、全員で見込客拡大を図れ [フポイントアドバイス]	<b>拠点長</b> 成長拠点のメソッド お喋りな人は様々な情報源 [拠点長のための故事・名言]	<b>[マネジャー心得帖]</b> 机上の知識より強い経験・知識 <b>[頑張る！新人たち]</b> 落ち込んだ顔は見せたくない	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語 27 高い目標あるところに前進あり 仕事への情熱こそが人動かす
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 68 断りの心理 ⑮ 「当社のシステムによる設計書」と差別化	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑳ 個性の違い認識文字通り個別指導を 表面的な業務内容で評価せず	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 69 断りの心理 ⑯ 「仮面を被った」断りはどこか嘘くさい	<b>マネジメント</b> A級指導力 ⑳ プロなら仕事に専念できる環境づくり ハイブリッド集団に仕立てる
14面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」 不満は鬱積させず吐露させる [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 自分が保険商品の付加価値 [お客様の気持ち・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 仕事を急ぐな、切るな、選ぶな 顧客を平等に扱い関係を醸成	<b>[生保販売の原点を学ぶ]</b> 「午後2時までに訪問」が活動哲学 <b>[受け継ぐセールスの心]</b> 訪問後の電話がバリアとなる
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 ⑯ 顧客ニーズをつかみ商品をはめ込む 基盤を多面展開しないと育成はムリ	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 ⑳ 新人にリズムを掴ませ自信育む 悩んだときはみんなと話をさせる	<b>拠点経営</b> 効率主導の機関経営 具体的なアドバイスの最強の人間関係 <b>[POINT]</b>	<b>社会貢献</b> 三井住友あいおい生命 「2015年度社会貢献活動」 ポリオ等ワクチン贈る活動に寄付
16面	<b>業界動向</b> 有料老人ホーム事業に進出 シニア市場でトップブランド目指す 太陽生命	<b>業界動向</b> 自動運転レベル4は抜本的見直し 事故時の法的課題で報告書 損保協会	<b>業界動向</b> 「情報連携型推進」にこう取り組む 日常推進に切替え「3本柱」強化 コープ共済連	<b>業界動向</b> 地震を「自らのリスク」と啓発 9月に地震保険50周年フォーラム 損保協会