

面数	6月2日 2818号	6月9日 2819号	6月16日 2820号	6月23日 2821号
1面	<b>決算・営業戦略</b> 代理店事業 手数料減を「効率化」で乗切る Webマーケティングも好調 アドバンスクリエイト	<b>決算・営業戦略</b> 事業分散、地域分散の効果で増益 「トータルリテラシー教育」推進 第一生命グループ	<b>決算・営業戦略</b> 「1UP」で若年層を掘り起こす 死差配当は1年前倒しで増配 住友生命	<b>決算・営業戦略</b> 新中計の間にマイナス金利克服を 新契約 ANP 営業職員 27%増と好調 日本生命
2面	<b>保険流通</b> 水面下で知識・情報蓄え、シンプルに提案 切磋琢磨の環境が販売力に直結 岩塚石油(株) 代表取締役 高田和裕	<b>保険流通</b> 気配りのセールスを支える知識武装 保険の仕組みを理解させ本題へ (株)グッドウィン名古屋中央支社 久米博美	<b>保険流通</b> 共感呼ぶ業界に精通したリスク管理 廃業した経験が話法に生きている ALWAYS有限会社代表取締役 常川雄次	<b>保険流通</b> コンサルタントの間口広げ信頼築く 決算対策案件 試される募集人の力量 (株)フィックスジャパン神戸支店長 後藤田正
3面	<b>マーケティング</b> 新社会人はどんなきっかけで加入検討するか？ ライフイベントとの関連性低い 井上智紀	<b>ハラスメント</b> 何でもパワハラ症候群を懸念 「業務の適正な範囲内」が一番重要 加藤勝雄	<b>リスク管理</b> 津波のリスク 1秒でも早くより高い安全な所へ 深澤茂樹	<b>高齢社会</b> 多死社会を迎えて③ なぜ無縁者が大量に増加するのか？ 小谷みどり
4面	<b>中小企業開拓</b> 事業承継への意識改革に補助金を活用 事業承継補助金 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LPを法人保険で支援 ①決算書を保険販売に生かす 保険導入の影響と効果を事前に確認	<b>中小企業</b> 「大同生命サーベイ」月次レポート 個別テーマ=労働時間の縮減等 プレミアムフライデー実施は1割未満	<b>保険需要〈4・5面〉</b> 紙上レクチャー 個人家計の保険需要を探る ①生命保険需要の決定要因
5面	<b>市場開拓</b> 白地だらけの市場を開拓 面識のない社長・実権者のアポ取り 地域金融機関営業課長 酒井薫	返戻率90%未満と100%以上の差は圧倒的 決算書とヒアリングで導く効果的な提案  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 54 所長の最大の任務は新人の100%育成 採用過程を朝礼でオープンに	合理的な選択肢や情報の提供こそ重要 リスク認知の全体像 死亡保障に関わる需要決定要因 ブレイクオンスルー代表取締役 小山浩一
6面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳 社長が倒れたときの備え⑥ 65歳から10年間、ガン治療の可能性3割	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 206 ドクターの心をつかむ基礎知識②⑥ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 207 エンディング・ノート活用法① 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 安易な医療法人成りが裏目に 奥田雅也
7面	<b>営業情報</b> 書評 全員営業体制のつくり方 5月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	<b>保険流通</b> 高齢・生涯を越え保険のバリアフリー化 テレマ代理店は月200件ペース トライアングル少短社長 遠藤尚樹	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 現役世代サラリーマンの手取収入について 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> 自動車保険の未来は <b>【ボトムアップで攻める法人保険】</b> 団塊世代経営者 大量リタイアへの提言
8・9面	<b>FP販売</b> お客様に「是非会いたい！」と喜ばれるTS ⑥住宅購入後の家計見直し FP 高橋成壽	<b>法人販売</b> 法人FPの教科書⑩ 法人生保稅務(2)-①一 GHT 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 保障を充実させることで救える命がある 良き相談者になれるような研鑽も必要	<b>ランクアップチェックシート</b> 決算書と税効果商品の流れをつかむ 法人保険の入口と出口効果を再確認 ベストの提案するための基礎知識
10面	<b>新商品</b> マニユライフ生命 「ライフタイム・パートナー」 リタイアメント後の人生を有意義に	<b>新商品</b> 東京海上日動あんしん生命 「マーケットリンク」 平準払いの変額保険	<b>新商品</b> クレディ・アグルコル生命 「アクティブチャンス」 一時払P「定額・変額」に分け運用	<b>決算速報</b> 2016年度決算 個人年金新契約、33%伸ばす 個人保有契約は前年度並み
11面	<b>損保</b> アニコム損保 「LINE」で保険金請求 新サービス 保険金請求が3分で完了	<b>新商品</b> 三井住友海上プライマリー生命 「おもい、ふくらむ」 資産を「2つの最低保証」で守る	<b>新商品</b> SBI生命・住信SBIネット銀行 住宅ローン向けの「全疾病保障」商品 他社にない独自保障もあり	<b>決算速報</b> 生保全社の主要データ 新契約・保有契約・保険料等収入・ 経常利益・総資産・基礎利益など
12面	<b>拠点長</b> 〈拠点経営〉のための活動指針 8月 考える経営で乗り切れ [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 38 優秀な職員には帝王学教育を [拠点長のための故事・名言]	<b>【マネジャー心得帖】</b> 大事なことは力強く言い切れ <b>【頑張る！新人たち】</b> 何を一番欲しがっているか	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語 37 新旧代表は「地道・果敢」のミックス 職域では慎みが特に大切
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 89 挨拶④ 個人情報には細心の注意払って収集	<b>マネジメント</b> A級指導力 60 顧客から人間として尊敬されているか データから独自のサービス	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 90 基盤粉度で攻め方の違いをマスター [SALES Q&A] 契約のドタキャン次の一歩は	<b>マネジメント</b> A級指導力 62 価値観とは「ありがたみ」の共有 トラブルは早めの処理が誠意
14面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」38 給料の多寡こそ指導の巧拙 [朝礼の話題]	<b>採用・育成</b> 実践！営業所経営 採用は自分と職員の貸借関係 [朝礼のDATA BOX]	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション④ 人脈のレバレッジ効果最大限に 前倒しでゆとり活動の好循環	<b>拠点経営</b> 「お客さまの人生を私が預かる」 責任取れるかと自問自答 [受け継ぐセースの心]
15面	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 52 新人が楽しくなる職場環境を作る 働き易さはクリーンな環境から	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 53 元仕事仲間「豊かな老後を」で勧誘 入れて育ててこそ一人前	<b>活動のヒント</b> 接点希薄時代の採用活動 ① 役割分担と令兄の棲み分け 人を呼び込むだけの基盤開拓	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 55 いつかは社長になるために勉強 仕事と家庭は「いい湯加減」
16面	<b>業界動向</b> ヘルスケア事業を本格展開 「データプラットフォーム」構築に注力 日本生命	<b>業界動向</b> 大同、新契約24年ぶり5兆円上回る 太陽、医療・介護が新契約をけん引 T&D 保険グループ	<b>業界動向</b> 新契約業績は前年度割り込む 面談時の情報「カルテ」で記録 ソニー生命	<b>業界動向</b> 終身が2年連続で2桁や躍進 リスク性資産8兆円まで拡大 かんぽ生命