

面数	7月7日 2822号	7月14日 2823号	7月21日 2824号	7月28日 2825号
1面	<b>営業戦略</b> 「ベストスタイル」好調を持続 銀行窓販、8月の外貨建て巻き返し 明治安田生命	<b>営業戦略</b> 学資、年金からクロセに拍車 トップライン追うより収益安定化 富国生命	<b>営業戦略</b> 期待の「ジュニア20」新規減少 65歳満期者向けに総力挙げる コープ共済連	<b>マーケティング</b> 診断確定で認知症一時金に強み 終身医療「フレキシィ」に3つの業界初 メットライフ生命
2面	<b>決算概要</b> 朝日生命 個人マーケット向け代理店チャンネル 中計の新契約目標、1年前倒しで達成	<b>決算概要</b> マスマチュアル生命 「マイナス金利政策」の影響、限定的 事業規模・健全性著しく拡大	<b>保険流通</b> 結心会 上野直昭会長に聞く 代理店の地域貢献が良質契約を生む 地場代理店と地域金融機関の連携	<b>RG</b> 生保経営と再保険の役割2 前編 新契約が好調すぎて問題発生 RGA 石川禎久
3面	<b>標準生命表</b> 戦後初、料率の四分五裂 死亡率改善がもたらす効果は大 山内恒人	<b>輝く女性</b> 「輝く女性市場」に即応対できる生保 秀吉が大変気に入った「甲斐姫」 安藤光信	<b>能力開発</b> 仕事の限界は自分の心の中にある 出来事を経験する「4つの位置」 鈴木信市	<b>リスク管理</b> 最終回「望まれぬ赤ちゃんリスク」 赤ちゃんポストを今、考える 深澤茂樹
4面	<b>中小企業開拓</b> 認定支援機関と二人三脚で経営を改善 経営改善計画支援事業 行政書士 石井亜由美	<b>法人開拓</b> 中小企業経営者のLPを法人保険で支援 ②息子から妻を守るための保険 事業の成功と同じ重さの不幸を背負う 終身個人年金をみなし相続財産にして防衛 親子の気持ちや繋ぐ贈与を提案 勧められた年金が天国からの贈り物に 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	<b>JAIFA</b> JAIFA新理事長に石井清司氏が就任 未来へ向かい、更なる活動の展開と拡充 創立55年、会員は12年連続で増加	<b>保険需要〈4・5面〉</b> 紙上レクチャー 新連載 保険は誰にどのように利用されるのか ①外貨建てで保険商品を考える 外貨建てで保障の実質的価値を維持 外貨建てで保険商品を考える 「円だけの人」と「円と外貨の人」 ブレイクオンスルー代表取締役 小山浩一
5面	<b>市場開拓</b> 成果を上げるマネジメント術③ 面談時のスムーズな会話と話題の充実 地域金融機関営業課長 酒井薫		<b>配当</b> 個保の配当金はどのくらい出ているか？ 2016年度決算に基づく配当金額例 各社の例を契約内容とともに掲載	
6面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳 事業承継① 承継プラン見直しの機会として活用	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 208 エンディングノート・活用法② 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 209 エンディング・ノート活用法③ 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 マーケットを決めるど学ぶのが見える 奥田雅也
7面	<b>営業情報</b> 意識調査 自転車に関する意識調査 6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> 保険募集で自身の生きざま伝えていく 一社専属と乗合の長所融合 保険から事業・生活全般カバー	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 高額療養費制度の改正について 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> がんについてもう一度考えよう <b>【ボトムアップで攻める法人保険】</b> 事業承継から相続への展開
8面	<b>FP販売</b> 見込み客に困らずセールスする仕組みづくり ① 見込み客の作り方を再定義しよう FP 高橋成壽	<b>法人販売</b> 法人FPの教科書④ 法人生保税務②-② GHTから学び取る保険税務の本質 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 「国民生活基本調査」介護編からLPを考える 経済的に追い込まないことで守っていく	<b>ランクアップチェックシート</b> 福利厚生制度を充実させ人材離解消 従業員を守り、育てる視点から訴求 従業員目線の提案を社長に
9面	<b>新商品</b> 第一生命 「企業・団体向けWEBサービス」 団保の新たな付帯サービス開始	<b>新商品</b> 明治安田生命 「米ドル建・一時払養老保険」など 低金利打開に外貨建て2種類投入	<b>新商品</b> メットライフ生命 「FlexiS（フレキシィ エス）」ほか 「介護」と「認知症」を本格的に提供	<b>損保新商品</b> 東京海上日動火災 「5疾病収入補償」 「超保険」に新規ラインアップ
10面	<b>損保提携</b> じぶん銀行・あいおいニッセイ同和損保 「らくっとネット手続き」 契約の都合に合わせて手続き可能	<b>新商品</b> ライフネット生命 「ライフネット生命のがん保険 ダブルエール」 2つの給付金でダブルの保障	<b>新商品</b> 三井生命 「自動すえ置き機能付円換算支払特約」 為替変動に伴う年金縮小回避	<b>損保新商品</b> 三井住友海上火災 ほか 「新自動車保険」 高齢者とその家族に安心を
11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 【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 39 拠点長は人気稼業と考え努力する 【拠点長のための故事・名言】	<b>【マネジャー心得帖】</b> 良い風土を拠点に作る <b>【頑張る！新人たち】</b> セールストークを録音して暗記	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語 38 支社長の呼びかけに情熱と闘志を燃やす 胸襟を開けば相手も答える
12面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 91 挨拶⑥ 【SALES Q&A】建材店への増額を勧めているが	<b>マネジメント</b> A級指導力 62 営業職員の育成に必要なマメさ 同じに叱っても親近感と憎悪	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 92 挨拶⑦ 【SALES Q&A】紹介されたら顧客から反対給付	<b>マネジメント</b> A級指導力 63 拠点は切磋琢磨できる規模が必要 営業の世界だから競争は不可欠
13面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」39 まず、定時出勤率の改善 【朝礼の話題】	<b>採用・育成</b> 実践！営業所経営 「能力の差は努力の差」生きがいに 【朝礼のDATA BOX】	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション④⑤ 元社長夫人、飛び込みからの奮闘記 10回プレ制約訪問	<b>拠点経営</b> 生命保険の原点を学ぶ 39 新しい自分・世界を発見できる 【受け継ぐケースの心】
14面	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 56 自分への自信こそ新人導入の牽引力 「採用」を入社直後から指導	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 57 人を育てる気持ちが愛情へと変わる ひた走りの採用に心が折れる	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 58 気心の知れた身内だから貴びく大切に 内も外も「気配り」を際限なく	<b>採用・育成</b> 採用に関する方法論 59 先輩だって同じ人間、あなたもできる！ 新人とともに考える指導
15面	<b>業界動向</b> 郵便局で「遠隔手続き」を開始 日本郵政と全国4カ所で実験 日本生命	<b>業界動向</b> 災害への備え促す活動に力注ぐ 地域密着で高齢者交通事故防止 北沢損保協会会長	<b>業界動向</b> 「税金、手続き、仕組み」が上位占める 加入検討は医療、終身、年金の順 生保文化センター	<b>業界動向</b> 新しいオンデマンド型保険登場 アプリで8月から提供 ワランティ&大手損保
16面				