

面数	9月4日 2734号	9月11日 2735号	9月18日 2736号	9月25日 2737号
1面	改正保険業法 意向把握機能を直営店で試行 IQシステムの改定に全力 アイリックコーポレーション	事業推進戦略 エリア戦略で必要な保障を徹底 あんしんチェック 512 万世帯で JA 共済連	生保労連 郵政民営化 断固反対で特別決議 顧客接点の拡大に知恵絞る 第 47 回定期大会開催	確定拠出年金 個人型加入範囲拡大が起爆剤 認知度 43%、若年層ほど低い 野村総研
2面	行政 夏季スペシャル(2・3面) 乙部辰良関東財務局長インタビュー 対話から共通認識深め、経営改善促す	保険流通 ガン情報を顧客と共有し信頼関係強化 給付金が治療の選択肢広げる ユウ保険事務所 鈴木豊人	採用・育成事例 採用に関する方法論 12 採用活動に「ゲーム・チーム制」導入で成果 明るさに欠ける採用協力依頼	法人保険 2・3面ワイド 経営者保険 経営者側からのニーズ分析
3面	地域経済の国際化橋渡し 少短創意工夫で更なる発展を 保険募集 新ルールしっかり根付かせる (HABS ご案内)	リスク管理 地方中核都市衰退リスク 5年住んでいた八戸で検証 深澤 茂樹	社会保険 他の企業年金か、退職金に戻るか 引当金廃止 その積立方法は併用可能 遠藤 忠彦	経営者が危機的事態を想定する必然性醸成 保険専門家として果たせる役割 単一の課題解決法で広がりがない (株)ブレイク・オン・スルー 小山浩一
4面	資産形成 ソリューション提案のポイント 積立による長期国際分散投資を 鳥越 一	法人開拓 中小企業経営者のライフプランを 法人保険で支援 ⑩ 経営者の突然の死亡	四半期業績 15年度第一四半期 個人新契約 前年同期比 107.2%伸展 個人保有契約 14年度末並み	経費削減 商品開発 3年間停止するとよい効果が 在籍率高め、生産性上げる 山内 恒人
5面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳⑨ 「役員の生存退職金」 勤続 5 年以上は 1 / 2 の適用なし	残った妻に社が残したものの 高額な保険金と法人決算 後継者の妻にも1/3増進で退職金と清算準備 保険テラス渡辺 代表 渡辺文憲	営業情報 ア学院 第42回入学式 国民の「防貧」を担う生保営業職員 (HABS ご案内)	健康調査 第一経済研究所 同研究所が実施している「ライフデザイン 白書2015」の健康分野の調査を紹介
6面	保険教養 本の紹介 8月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	相続対策 生命保険を活用した相続対策④(6・11面) 非課税金額を超えたら契約内容の変更を 相続税法には「契約者」の概念なし	法人開拓 法人営業ABC 166 話 経営者保証ガイドラインと倒産隔離⑫ 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 承継時の保障組み替え、将来の活用も熟慮 奥田雅也
7面	中小企業 アクサ生命 社長さん白書 2015 全国の中小企業経営者 1 万人へ調査 「会社の未来づくり」など 4 項目	14 年度決算① 「個人保険業績」 「主要保険種類別新契約」	社会保障 介護保険の自己負担の改正 一定所得者は 2 割負担 社会保険労務士 園部喜美春	育成力アップ [クロスセリングで人材育成] [新しい時代が求める保障のかたち] 橋本真史
8面	【お金の学校】⑦ 医療保険不要に家計支出の変化問う [中小企業の事業承継問題をサポート] 民事信託で利害の調整を円滑に	14 年度決算②③ 「個人年金保険業績」 「保険料明細～個人保険・個人年金」 「貸借対照表・損益計算書」	販売支援 コミュニケーションツール 社会保障制度の情報提供をより積極的に 「何とか自助努力できる」プランを提案	活動確認 ランクアップチェックシート 99 長期平準定期保険を使い切る 長期レンジで経営の変化に対応
9面	新商品 マニユライフ生命 「ラップパートナー」 一時払Pを「定額」変額②で運用	14 年度決算④ 「保険種類別総括表～個人保険・個人年金」 「個人保険新契約～年齢階層別・ 男女別統計」	新商品 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命 「低解約返戻金型定期保険」 死亡・高度障害保障は 100 歳まで	新商品 大同生命 「収入リリーフ」他 経営者・個人事業主の介護保障
10面	新商品 ソニー生命 「生前給付定期保険(生活保障型)」 従来商品に高度障害・特定障害を追加	相続対策 課税発生のタイミング 契約内容変更の変更でなく、現金化時 税理士 井上得四郎	新商品 カーディフ生命 「金融機関の教育ローン向けガン保障」 ガン診断確定でローン残高ゼロに	新商品 au 損保 「ケガの保障 Bycle」改定 自転車の高額賠償に備えリニューアル
11面	拠点長 拠点経営のための活動指針 11月は「先制・集中・演出・情熱」で [ワンポイントアドバイス]	法人開拓 法人営業ABC 165 話 経営者保証ガイドラインと倒産隔離⑪ 税理士 池谷和久	【マネジャー心得帖】 拠点環境は新人教育に影響大 「頑張る! 新人たち」 「基本に忠実であれ」を支えに	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語⑩ 職域での悪口は褒め返して対応 ゴリ押しは普段の会話不足から
12面	販売技術 新セールステクノロジー④ 自主的に決断させる⑫ 「お任せ下さい」にアクションをつける	マネジメント A 級指導力⑪ 拠点長は 3 日型? 3 年型 計画運営でゆとりを造り細部のチェック	販売技術 新セールステクノロジー④ 自主的に決断させる⑬ 販売心理のステップ基本に臨機応変で	マネジメント A 級指導力 ⑫ 身内への不遜な態度が表に出る 自分の短所は言えても長所は
13面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 奥さまに喜ばれることが肝要 [先人に学ぶリーダーシップ]	採用・育成 「実践! 営業所経営ベテラン所長が伝授」 採用見込者を常時 20 名ストック [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 ⑭ 勤め人だから高額保障 提案書提示の前に人間関係構築	【生保販売の原点を学ぶ 19】 セールスでなく人の輪を広げにいく [受け継ぐセールスの心] 資料を使い最適な判断をサポート
14面	マネジメント 多チャンネル時代に進化する拠点経営⑥ 育成は今日でなく明日を見つめて指導 11月戦、どの層を支援すれば効果的か	拠点長 成長拠点のメソッド 自ら情報開示 顧客とどこで繋がるかわからない	拠点経営 効率主導の機関経営 ⑯ 拠点で気持ち切り換えさせ明るく帰宅 [POINT]	採用 採用に関する方法論 13 「連鎖採用」でイモツル式に導入 仲間がいたら互いに励みになる
15面	業界動向 米のシメトラ社を買収 4670 億円、来年 4 月に子会社化 住友生命	業界動向 業績けん引する「TOP LA」賞賛 危険差益は 5015 億円 JA 共済連	業界動向 「三者間スキーム」で代理店数増加 委託募集人の転換進める 損保協会	業界動向 事故の連絡プロセス自動化 ビーコン技術で「いざ」を支える 東京海上日動
16面				