

面数	10月2日 2738号	10月9日 2739号	10月16日 2740号	10月23日 2741号
1面	経営戦略 「Z-60」に向けた14年度の概況 事業のマイナス状況を危機バネに 全労済	経営戦略 経営統合に向け基本合意 相互補完体制で揺るぎないNo.1 日本生命・三井生命	商品戦略 入院時の「影響の大きさに」に注目 価格だけでなく給付金も実感を オリックス生命「キュア」改定	アジア交流 5年ぶりに北京セミナー 「保険を学ぶ機会」に高い評価 OLIS
2面	保険流通 損害率3割、顧客と強固な関係作り 実現、リテール特化で安定性確保 エクセル 白木正明代取締役	採用・育成事例 採用に関する方法論⑩ 「誰でもよい」的な採用を止める リーダー自ら良質な新人求め採用活動	営業情報 「平成27年度生命保険に関する 全国実態調査（速報版）」 生命保険文化センター 生命保険「ほとんど知識がない」約7割 世帯加入率、民保は78.6%で微増 今後増やしたい生活準備項目として 「介護資金の準備」が1.2%アップ	保険流通 高い商品性、一社専属の強み募集に 生かす、税理士からの紹介は信頼の証 後進の育成こそ市場を拡大
3面	資産運用 中国景気が悪化すると、どうなる？ 日米への影響は相対的に小さい 中田 裕	リスク管理 認知症の徘徊リスク 視空間認知障害でよく迷う 深澤 茂樹	マーケティング プチ富裕層の特長と提案ポイント 「ストックのみリッチ」は最多の20% 井上 智紀	資産形成 大学の寄付講座で実感 まず、強い家計体質づくりを訴求 鳥越 一
4面	採用・育成事例 採用に関する方法論⑩ 良質な採用源はほんの身近に 一人でできないことはチームぐるみで	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 「法人保険」に込めた社長の思いとは 前編 保険料は得られる保障に見合っているか 提案後、社長は3つの問題を提起 通増定期保険を利用する理由は 保険テラス渡辺 代表 渡辺文憲	営業情報 新任グループ長のQ&A 回りの人材を育成サポーターで活用 身近な先輩に語らせる	法人保険 4・5面ワイド 経営者保険 経営者側からのニーズ分析 第5回 ニーズの間の関連性 経営中断リスクこそ意見交換し問題提起 ニーズ間の関連性とは何か？ 分析結果からは正攻法こそ近道 榎ブレイク・オン・スルー 小山浩一
5面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳⑩ 役員生存退職金② 勤続5年以下1/2非適用の根拠	法人開拓 法人営業ABC 167話 社長にお伝えしたい「生前贈与」節税法① 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業ABC 168話 社長にお伝えしたい「生前贈与」節税法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 「新しい実質返戻率」でもり実態に近い提案 奥田雅也
6面	保険教養 拠点経営のヒント とにかく先手を打つことが大切 [9月号掲載記事]	営業情報 祝卒業！損得勘定 受け取れる意味と価値の重さを噛みしめ 吹田朝子	社会保障 派遣労働者の正規雇用に関する助成金制度 中小企業なら最大80万円 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
7面	シニア調査 ソニー生命 シニアの生活意識調査2015 孫に甘いシニアの実態が明らかに	相続対策 ⑤ 課税の本質を逸脱して示す提案はない 個人の財産を低い税率で法人に移す 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーションツール 介護保険の必然性を多面的に語ろう 介護サービス利用率の差は自己負担額	活動確認 ランクアップチェックシート 100 子どもを軸にした保険プランの提案 教育資金から贈与・事業承継資金まで
8面	【お金の学校】 ⑧ 老後資金、夫が亡くなったら生活が激変 【中小企業の事業承継問題サポート】 承継プランの具体化にまず着手	新商品 三井生命 「ドリームロードステップ」など 契約1年後から最大9回の生存給付金	新商品 住友生命 「未来デザイン1UP」 生命保険から生活保険へ	新商品 富国生命 「スマートAge」 相続対策、健康に不安でも大丈夫
9面	新商品 オリックス生命 「新キュア・サポート」など 医療商品、保障内容大幅見直し	新商品 アクサダイレクト生命 「アクサダイレクトの終身医療」 保険料は業界最安レベルを実現	新商品 東京海上日動 「e サイクル保険」など お手軽保険、ネットで申し込み完結	新商品 三井住友海上プライマリー生命 「かがやき、つづく2」 円建変額終身を改定
10面	拠点長 拠点経営のための活動指針 12月 加速度をつけて新年を迎える [ワンポイントアドバイス]	拠点長 成長拠点のメソッド⑩ 帰り際の印象をよくする方法 面談を感謝の気持ちで終える	【マネジャー心得帖】 拠点は耳鼻咽喉科？ 【頑張る！新人たち】 男性の役職者は「論理的」を好む	販売実践 ライブレ・チャレンジャー物語⑩ 青空募集で鍛えた職域へのアプローチ方法 先輩の後を引き継ぎ成長
11面	販売技術 新セールステクノロジー 50 販売は商品と保険料の交換で終わらない 保険の安心感のお届けはいつ？	マネジメント A級指導力④ 同僚拠点長はライバルであり大切な仲間 スランプでは悩みを全部吐露	販売技術 新セールステクノロジー 51 継続訪問の理由は山のようにある 訪問コース策定し顧客を巡回	マネジメント A級指導力④ 「やりすぎた」と悲嘆したら復元する勇気を 楽観も悲観もしない経営
12面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 一期ごとにメリハリつけ早期契約 [先人に学ぶリーダーシップ]	採用・育成 営業所経営の肝 O所長のケース 経済的満足の実感が大事 会社の情報誌を市場開拓に活用	優績への道 優績へのナビゲーション ⑤ 目標を日常レベルに合わせて気配り アンケート導入で飛躍	【生保販売の原点を学ぶ21】 趣味で意気投合したら設計書を [受け継ぐセールスの心] 職員を「理詰め型」「勘定型」に分ける
13面	マネジメント 多チャンネル時代に進化する拠点経営⑦ 状況判断し、実行に移す職員育てる クラークとの連携が生産性を上げる	リーダー育成 新人故の悩みにノウハウを伝授 前編 アポイントの有効な取り方 世間話から本題には入れない	拠点経営 効率主導の機関経営 ① 「老後の生活格差」切り口に同僚誘致 [POINT]	採用・育成事例 採用に関する方法論⑩ とにかく営業所を見てもらう 本音で話せる環境を作る
14面	業界動向 苦情は2004年以降で最も少ない 入院等給付金は件数が1割増の5位 生保協会相談所レポート	業界動向 国内市場は良質で可能性大 シナジー効果は連結決算で 日生・三井記者会見	業界動向 英LGIM社と業務提携 アセットマネジメントは成長の一翼 明治安田生命	業界動向 ロイズ2位のアムリンを買収 再保険市場での影響力高める 三井住友海上