

面数	12月4日 2746号	12月11日 2747号	12月18日 2748号	12月25日 2749号(特別編集)
1面	経営戦略 Webマーケティングの精度高める アクティブデータは100万件 アドバンスクリエイト・創業20周年	チャネル戦略 「家族への展開」で、多件数販売加速 専属チャネル「複線化」も着々 第一生命	チャネル戦略 銀行窓販「豪ドル建」効果で躍進 「五つ星」テコに若年層、女性を開拓 日本生命	2702号～2748号から 記事をピックアップ 1面 業界動向1
2面	保険流通 「保険業界の5年後を読む」講演録 意向確認 顧客の話を正確に聞く教育を ほけんの窓口グループ 窪田泰彦代表	保険流通 「健康な心」が導く顧客との関係強化 「乗り合い」より現体制深化 武蔵野あんしんサービス 磯利二代表	海外商品 RGA ジャパン 商品開発セミナー2015 アジアのガン事情 近年の韓国のガン保険をめぐる状況	2面 法人販売
3面	マーケティング 住宅取得者は必要保障額を抑えるか？ 加入率は賃貸層よりも持家層が高い 井上 智紀	資産形成 誤った「常識」を変える伝え方が大事 日本とは違う「世界経済の風景」 鳥越 一	リスク管理 危険ドラッグのリスク 撲滅活動への参加が数倍有効 深澤 茂樹	3面 ct & RCS
4面	採用・育成 採用に関する方法論⑨ 新人に対する責任が自分の支えに 入社させた以上、落とさない	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 ⑬ 「事業承継に贈与は有効ですか」 団塊の世代がリタイア 法人にも贈与活用広がる 不可能を可能にした名義変更プラン 名変の資金を自社株買取原資として息子に贈与 保険テラス渡辺 代表 渡辺文恵	採用・育成 採用に関する方法論⑩ 常に採用源絶やさず見込客を長期培養 入社時にできあがっている人間関係	4～5面 2015新商品
5面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳③ 役員生存退職金④ 条文読み込むと顧客視点の提案が可能		会計基準 ソルベンシーIIがもたらす課題 10年以上の討議・交渉を経て施行 RGA アレクサンドラ・フィールド	
6面	保険教養 本の紹介「生命保険販売学」 11月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	法人開拓 法人営業ABC 171話 社長にお伝えしたい「生前贈与」節税法⑤ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業ABC 172話 社長にお伝えしたい「生前贈与」節税法⑥ 税理士 池谷和久	6面 保険流通
7面	介護意識 日本生命「介護」に関する調査 約6割が介護対策で「貯蓄」が必要 介護経験はシニア層ほど占率が高い	営業情報 祝卒業！損得勘定 医療保険に入っていて給付金が出て得した？ 吹田 朝子	社会保障 高額療養費と医療費控除 制度の違いや特徴をつかむ 社会保険労務士 園部喜美春	7面 採用
8面	【お金の学校】⑧ 商品多様化しシリアルプランの接点増やす 【中小企業の事業承継問題サポート】 自らの緻密な準備に公的支援を併用	事業承継 命の事業承継資金！ 最後まで見送せない経営者に寄り添う 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーションツール 「住生活に関する世論調査」からライフプラン 最期を見守る生命保険だから語れること	8面 業界動向2
9面				
10面	新商品 マニユライフ生命 健康診断書扱い引受基準、一般開示 ウェブサイトで開示、自分で確認可能	新商品 第一生命 「レディエールモア」他 「レディエール」をパワーアップ	新商品 楽天生命 「楽天生命のスーパー2000」 月額2000円のパッケージ型	
11面	新商品 カーディフ損保 他 「わんぱく安心パッケージ」 ジュニアNISAに付帯	新商品 三井生命 外貨建個人年金「ステイゴールド」 平準払いで毎回円建て一定額を払い込む	新商品 カーディフ損保 「家族傷害保険」 住宅ローン付帯保険向け	
12面	拠点長 拠点経営のための活動指針 2月、年責をどこまで超えられるか 【ワンポイントアドバイス】	拠点長 成長拠点のメソッド22 褒めるのに長すぎることはない 自信を持っていそうな特徴を突く	【マネジャー心得帖】 言いつ放しは話す意味なし 【頑張る！新人たち】 地域で養ったカンと努力で職域を	
13面	販売技術 新セールステクノロジー 54 第9章 断りの心理① 限られた面談機会を最大限生かす	マネジメント A級指導力⑫ あれもこれもダメと嘆くな 経験に胡座をかいていないか	販売技術 新セールステクノロジー 55 第9章 断りの心理② 〈買わない〉心理の裏側にお金の保全	
14面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 定期的席替えがマンネリを防止 【先人に学ぶリーダーシップ】	採用・育成 営業所経営の肝 N所長のケース 職員は4つの委員会で役割分担 一斉ロープレはわずか5分間	優績への道 優績へのナビゲーション ⑰ 融資契約をテコに開拓 役員とも対等に渡り合う	
15面	マネジメント 多チャネル時代に進化する拠点経営⑨ 2016年の始動エンジンを組み立てる 採用訴求に拠点オリジナルの媒体を作成	リーダー育成 リーダー物語 ⑪ 年末からの年度末に課せられた試練 経験不足！短い実働日数補えず	拠点経営 効率主導の機関経営 ⑱ 仕事に熱中する環境づくりの徹底 【POINT】	
16面	業界動向 「意向把握機能」を搭載、業界初 販売をシステム内で一気通貫 アイリックコーポレーション	業界動向 ノウハウを学び合うステージに アジアで「銀行窓販」立ち上がる 第一生命・海外生保事業	業界動向 乗合代理店市場の確保に本腰 来年、ドコモショップでも業務展開 日本生命	