

面数	1月1日 2750号	1月8日 2751号	1月15日 2752号	1月22日 2753号
1面	<b>チャンネル戦略</b> 白地向けセミナーで4万人集客 資料請求を「マイラ」が直営店で成約 明治安田生命	<b>2016新春特集号</b> 営業第一線に必ず役立つ情報 保険事業は平和であってこそ 弊社社長 白根挨拶	<b>チャンネル戦略</b> 決め手はコンサルティング 銀行窓販 平準払いが上半期最高 住友生命	<b>営業戦略</b> 団塊ジュニアの「4大」リスク軽減 新契約前年の17倍、月2万件ペース チューリッヒ生命
2面	<b>経営</b> なぜ、格差研究が必要か？ 中間層の変質が生保に打撃 98年から10年国債金利が1%切る	<b>海外商品</b> RGA ジャパン商品開発セミナー アジア各国のガン保険の特徴は？ 韓国その他のガン保険の保障内容	<b>保険流通</b> 島津悟氏インタビュー 前編 法人営業の再生が顧客の利益生む 営業に弱い拠点数が増加	<b>保険流通</b> 島津悟氏インタビュー 後編 社長の気持ちに寄り添ってこそ成約 スペック型営業では売れない
3面	「楽しさ」こそが地位の固定化促す 社内 恒人 12月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	<b>少額短期</b> 少額短期保険業界の中間決算状況 保有契約件数 600 万件を超える 少短協会 2016年度版「ガイドブック」等発行	<b>マーケティング</b> 乗合代理店は核家族世帯が支持 営業職員 満足度高い「定期的訪問」 井上 智紀	<b>リスク管理</b> 児童虐待のリスク 「しつけのため」となかなか認めず 深澤茂樹
4面	<b>法人保険 (4・5面)</b> 経営者保険 経営者側からのニーズ分析 第7回 経営者保険の加入目的 追加販売のために何が必要かを見極める 加入目的に偏りはあるのか	<b>上半期報告</b> 新契約高は6.2%伸展 日生、個人新契約28%増 資産運用収益大幅減、費用大幅増 「生保41社の主要成績一覧」 新契約高・保有契約高 保険料等収入・資産運用収益 総資産・株式含み益・SM比率など	<b>年頭所感</b> かんぽ生命社長 石井雅夫 太陽生命社長 田中勝英	<b>法人保険 (4・5面)</b> 経営者保険 経営者側からのニーズ分析 第8回 未加入の認識構造と加入者対比 経営者保険未加入者の需要を掘り起こす 未加入者のニーズ分類別認識 ニーズの認識が必要へ与える影響 加入者と未加入者の間の相違は？ ブレイクオンスルー・代表小山 浩一
5面	ブレイクオンスルー・代表小山 浩一 ソルベンシーIIがもたらす課題② RGA アレキサンドラ・フィールド		<b>会計基準</b> ソルベンシーIIがもたらす課題③ 再保険による新たな仕組みも出現 RGA アレキサンドラ・フィールド	
6面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳 役員の生存退職金 ⑤ 社長に「1日の違い」を認識してもらう	<b>資産運用</b> 自分で育て管理「確定拠出年金」 世界的にも主流になりつつある 中田 裕	<b>法人開拓</b> 法人営業ABC 173話 社長にお伝えしたい「生前贈与」節税法⑦ 税理士 池谷和久	<b>法人営業</b> 二次相続対策で残して終身保険を提案 手元現金を残しつつ財産移転を 奥田雅也
7面	<b>営業情報</b> 池谷和久氏新春インタビュー 前編 マイナンバー開始で求められる販売 意識改革 保険営業こそ当事者意識で	<b>営業情報</b> 池谷和久氏インタビュー 後編 顧客意識の変化を先取りする営業展開 自己防衛で録音する社長たち	<b>社会保障</b> 派遣労働者の社会・労働保険加入 原則は派遣会社で加入 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> 交通事故の医療費負担を巡って <b>新しい時代が求める保障のかたち</b> マネジメント如何で保険は売れる
8面	<b>【お金の学校】⑩</b> 「年金作り」3つの提案で差別化 高橋成壽	<b>事業承継</b> 命の事業承継資金 「借金」の重さを生命保険で軽くする 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 最新の患者調査からライフプランニング 現場復帰の入院費用こそ保障でカバー	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 102 2016年の営業戦略 攻防のポイント 実質利回りで低金利時代のニーズ喚起
9面	<b>【中小企業の事業承継問題サポーター】</b> 事業承継語のリスク対策をチェック 石井亜由美			
10面	<b>新商品</b> 明治安田生命 「しあわせの階段」 契約1年後から単利20%で通増	<b>法人開拓 (10・11面)</b> 中小企業経営者の値ライフプランを 法人保険で支援 ④ ハーフタックスプランと 逆ハーフタックスのコラボレーション 充実した福利厚生制度を継続させたい 分散した自社株回収に逆ハーフタックスを導入 保険テラス渡辺 代表 渡辺文憲	<b>新商品</b> マニユライフ生命 「こだわりガン保険」 日本初 ステージ別で給付金額が異なる	<b>新商品</b> カーディフ生命 他 「ガン保障付き連生団信」 連生団信へのガン保障特約付は保険業界初
11面	<b>新商品</b> T&Dフィナンシャル生命 「働くあなたにやさしい保険」 特定疾病に特化した収入保障保険		<b>新商品</b> マニユライフ生命 「こだわり医療保険 with PRIDE」 12種類の多彩な特約をラインアップ	<b>会計基準</b> ソルベンシーIIがもたらす課題④ 英国では巨大長寿スワップ市場が形成 RGA アレキサンドラ・フィールド
12面	<b>拠点長</b> 拠点経営のための活動指針 3月 新年度進発にハズミを！ [ワンポイントアドバイス]	<b>年頭所感</b> 生保協会会長 筒井義信 損保協会会長 鈴木久仁	<b>【マネジャー心得帖】</b> 経営の先手とは何か <b>【頑張る！新人たち】</b> 種まきが長かったが、今は満開	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語 21 一番確実に信頼性が高い同僚誘致 「甘さをなくす精神教育」が重要
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 56 第9章 断りの心理③ 接触避けたいが顧客を柔らかく包む	<b>年頭所感</b> 少短協会会長 杉本尚士 生保労連委員長 浜田一郎 文化センター代表理事 鈴木勝康	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 57 第9章 断りの心理④ 顧客と接触するまでのプロセス見直す	<b>マネジメント</b> A級指導力 サラリーマンとして自分の目標を持つ 出世にこだわることも大切
14面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」 自分で育てた人は本当にかわいい [先人に学ぶリーダーシップ]	<b>年頭所感</b> T&Dホールディングス社長 喜田哲弘 生保FA協会理事長 木原みつ代 全労済代表理事理事長 中世古廣司 他	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション ⑥ 紹介だから何倍も気を使って提案 地方から首都圏で契約	<b>【生保販売の原点を学ぶ23】</b> きちんと活動すれば必ず採用できる [受け継ぐセールスの心] 「病気」についての教養を高めよう
15面	<b>マネジメント</b> 多チャンネル時代に進化する拠点経営⑩ 活動量を見る目と基盤を見る目 貼るより語れ！動きを知らせよ	<b>半期決算</b> 三井生命人物本位似り変え 913 人採用 朝日生命経営向け介護保険が順調 年換算保険料、第三分野が牽引	<b>拠点経営</b> 効率主導の機関経営 24 非効率的な業務体制に戦いを挑む [POINT]	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 21 全員が同一目的に進むため意思統一 拠点長の採用基準は「5条件」
16面	<b>業界動向</b> 「長寿安心年金」創設を提言 終身給付の機能低下を懸念 生保協会	<b>チャンネル戦略</b> 貯蓄性から「主力」にクロセル 一時払終身、信金での潜在ニーズは大 富国生命	<b>業界動向</b> 生命共済保障額4・1兆円まで激減 掛金は一時払増加で3兆円 JA 共済連	<b>業界動向</b> 「インステック」を本格化 医療ビッグデータ解析が開発 第一生命