

| 面数 | 8月5日 2778号 | 8月12日 2779号 | 8月19日 2780号 | 8月26日 2781号 |
|------|--|--|---|--|
| 1面 | 人材戦略 経営陣の在籍構造と持続的成長 統率力より「結束力」の開発急げ 野村総研 | 生保協会活動 マイナンバー 高齢者の安否把握に有効 保険教育機会の拡充めざす 根岸秋男新会長 | 商品戦略 南ア・ディスカバリーと提携 2018年に「健康増進型保険」販売へ 住友生命 | 経営戦略 募集態勢整備をシステム化で完結 写メからの保険証券分析に挑む アイリックコーポレーション |
| 2面 | 保険流通 モバイル機器の修理を補償 端末価格上昇が修理ニーズ生む さくら少額短期保険 | 決算概要 マスミューチュアル生命2015年度決算 シニア富裕層、特定マーケットで高い効率 主要指標は全て大幅増加 | 育成特集 育成は先入観をもったらダメ 2～3面特集 新人も職域基盤も伸びるは十分ある | 行政 小野尚閑東財務局長インタビュー 金融機関は情報生かす総合サービス業 金利競争から脱却し本質問う 消費者保護見据えた技術革新を 受託者責任を明確にし顧客の信任得る 責任感ある創意工夫は損なわず 保険募集の入口と出口を適正に |
| 3面 | 低金利 トンチン性とリースター年金の関連性 割引要素を持つ年金は大きな魅力 山内 恒人 | 海外情報 ワシントン、ダブリン、台北、東京巡る タールーFRB理事長の発言に反響 大久保 亮 | 第1部 育成体験 ゼロから確実に教え込み大きく育む 第2部 工場開拓 ひと一人分のスペースから無限の契約 | |
| 4面 | 中小企業開拓 社長さん 退職金の備えは大丈夫 役員退職慰労金「あり」は46% 行政書士 石井 亜由美 | 法人開拓<4・5面> 中小企業経営者ライフプラン法人保険支援 ②赤字に転落した会社を保険でフォローする 経済不況と商品劣化をどう乗り切るか 赤字になった法人へ保険組み換えの提案 解約せず死亡\$9千万と積立金6千万得る 払い済み後の死亡保障をリカバリー 保険テラス渡辺代表 渡辺 文憲 | リスク管理 英国のEU離脱リスク 人民元の国際化進める中国に痛手 深沢 茂樹 | 保険需要<4・5面> 消費者行動論からみた 個人家計の保険需要を探る ②保険は預金の中にどれ位眠っているか 「経済準備の意向」とは 家計における生命保険の需要生成プロセス 購買意志決定過程の連続体の中での位置づけ 小山 浩一 |
| 5面 | 少短決算 少短業績伸張、広く消費者への浸透す 保有契約件数、約10%増の638万件 収入保険料、13%増の726億円 | | 価値観 PGF生命 「シェアリング・エコノミーと 所有に関する意識調査2016」 誰かと共有したい情報など | |
| 6面 | 法人営業 法人営業舞臺裏のレッスン帳 知ったつもりの相続を復習⑦ 自社株対策のアクションこそ重要 | 法人開拓 法人営業のABC 186 ドクターの心をつかむ基礎知識⑤ 税理士 池谷 和久 | 法人開拓 法人営業のABC 187 ドクターの心をつかむ基礎知識⑥ 税理士 池谷 和久 | 資産運用 米国の雇用統計が改善すると… 利上げ最低でも3回、一気に 中田 裕 |
| 7面 | 意識調査 従業員の健康づくりへの取り組み 7月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック | 中小企業 大同生命サーベイ H28年6月度調査 「新規開拓で危機対応」が3割 | 社会保障 児童扶養手当の改正内容とは 2人目、3人目以降加算 社会保険労務士 園部 喜美春 | クロスセリングで人材育成 拡大する弁護士費用特約の現状 ボトムアップで攻める法人保険 しつこく教える意義確認 島津 悟 |
| 8・9面 | FP販売 お客さまに「是非会いたい」と喜ばれる トークスクリプトを組み立てる ⑦住宅予算を考える 高橋 成壽 | 法人販売 法人FPの教科書 ④ 生保財務 2 税理士 井上得四郎 | 販売支援 コミュニケーション・ツール 医療給付実態調査からLPを組み立て 保険制度野違いを考慮した医療保障を | 活動確認 ランクアップチェックシート 中小企業オーナーを下支えする提案 保険料を改めて保障コストとして訴求 |
| 10面 | 新商品 三井住友海上 「SAS予兆チェックサービス開始」 企業向けに無料サービス | 損保新商品 第一フロンティア生命 「プレミアストーリー」 「ふやす」「うけとる」「つなぐ」年金 | 新商品 第一生命 「しあわせ物語」契約年齢範囲等拡大 シニア層の年齢範囲を拡大 | 新商品 チューリッヒ生命 「くらすプラス」 保障は「医療」と「就業不能」 |
| 11面 | 新商品 川障害火災「テロ行為による損害への 保険金の支払い」 仏二ニースのトラック突入事件、テロ認定 | 新制度 三井住友海上火災 他 「再生医療等治療賠償補償制度」 患者とドナー双方の健康被害救済 | ペット関連 アイペット損保 「ペットに関する新たな休暇制度」導入 ペット死亡時に従業員に引き替え休暇 | 新商品 楽天生命 「楽天生命ガン診断50・ガン診断100」 40歳以上の「大人世代」に向け |
| 12面 | 拠点長 10月、見積書保有作戦を軸に 11月に向け雰囲気最高潮へ 【ワンポイントアドバイス】 | 拠点長 成長拠点のメソッド 29 尊大な相手には下手に出る 【拠点長のための故事・名言】 | 【マネジャー心得帖】 職員との同行応援がすべて 【頑張る！新人たち】 どこかにお客様が隠れている | 販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 28 陣容拡大の原動力は「基盤の充実」 新しい血で職域の白地開拓 |
| 13面 | 販売技術 新セールステクノロジー 70 断りの心理 ⑦ プロとして顧客の情報と視点を変える | マネジメント A級指導力 ④⑥ 集中力問う前に「散漫でないか」確認 問題解決のための突破力を | 販売技術 新セールステクノロジー 71 断りの心理 ⑧ 「断り」の体験踏まえ体系化していく | マネジメント A級指導力 ④⑥ 客観的視点とはお客さま視点のこと 簡単にダメだと結論出すな |
| 14面 | 拠点経営 「統率力と拠点経営」 週2回の集中活動日が奏功 【先人に学ぶリーダーシップ】 | 採用育成 実践！営業所経営 早期抜擢が奏功 【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 アンテナ磨き聞き上手に徹す 地でいくギブ&テイク | 【生保販売の原点を学ぶ】 「採用される側」の言い分も聞こう 【受け継ぐセールスの心】 「もしも」ではなく「実際に」で迫る |
| 15面 | マネジメント 多チャネル時代に進化する拠点経営 ⑦ 実物の積み木が示す目前の課題 視覚化で見込客増加と販売交渉に弾み | 採用育成 採用に関する方法論 33 採用口説きの名手は焦らない 第一歩は「不信任を抱かせず」 | 拠点経営 効率主導の機関経営 「電話より訪問」でタイミング掴む 【POINT】 | 採用育成 採用に関する方法論 34 全員で独自の採用パターン考案 入社以前にお喋り機会を多く設定 |
| 16面 | 業界動向 新契約の反転基調が確実に 「新中期計画」で18年度6万件へ ライフネット生命 | 業界動向 「健康年齢」で商品の共同開発へ りそなグループと女性PT立ち上げ ネオファースト生命 | 業界動向 高齢者9万人の「契約点検」97% 「第二連絡先」は累計で47万人 明治安田生命 | 業界動向 先端ITで「高度化」実現へ 豪MLCの保険料割引のノウハウ活用 日本生命 |