

面数	9月2日 2782号	9月9日 2783号	9月16日 2784号	9月23日 2785号
1面	マーケティング戦略 「給与サポート保険」拡販の鍵 まず、多くの人に「存在」を訴求 アフラック	経営戦略 エリア戦略を全てのJAに導入 定着に向け「3つの目標」で体制整備 JA共済連	定期大会 かんば生命限度引き上げに警戒感 16年度春闘 営業支援策の充実勝ち取る 生保労連	定期大会 6統合本部で「居住域」推進強化 接点業務に3割増の1162人 全労済
2面	保険流通 「みんなでやろうよ」で業績・業容拡大 “人が人を呼ぶ”という好循環 Do it プランニング 竹内 正明執行役員	保険流通 商品説明より「保険の仕組み」から入る 周辺知識を押さえ胸襟開く 佐藤秀夫FP事務所	四半期業績 16年度第1四半期業績 個人新契約 前年同期比は6%減少 個人年金新契約は6%増の2兆1259億円	保険流通 斬新な着眼点で埋もれた保険ニーズ発掘 少短に無限の可能性見出す 日本少短保険 五十嵐正明社長
3面	マーケティング 子育て世代の家計と加入状況 手が回らない「妻の保障」 井上 智紀	金利問題 長期債金利低下 生保の死活問題 「アベノミクス明け」の先は？ 山内 常人	高齢者社会 健康経営とジェロントロジー 研修はセカンドキャリア重視で 前田 展弘	リスク管理 大人の引きこもりのリスク 就労より親密な対人関係を優先 深澤 茂樹
4面	中小企業開拓 助成金・補助金の活用 社長さん！ブランディング確立の情報です 行政書士 石井亜由美	法人開拓(4・5面) 中小企業経営者のLPを法人保険で支援 第22回 自社株譲渡と相続対策 唯一拡大する「相続市場」	育成特集 まだまだ契約の宝庫 工場市場を見直す 一通りの声掛けを何回も繰り返す 印象に残る言動を捻り出す	保険需要(4・5面) 個人家計の保険需要を探る ⑤ リスク認知はどのように生保需要へ結びつくか 2つの起点からリスク認知をつかむ ライフサイクル型リスク認知
5面	ア学院 アンダーライティング学院 セールスと座学の好循環作る 27名が晴れの卒業式に臨む	相続税上と法人税上の株価に大きな違い 自社株対策から相続税の負担軽減へ 米ドル建て一時払い終身で相続対策 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	先進医療 「先進医療給付金の直接支払制度」 取扱医療機関の拡大 ひまわり生命、オリックス生命	遺産動機型リスク認知 遺産動機と貯蓄の現状 小山 浩一
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 知ったつもりの相続を復習⑧ 「財産債務調書」と自社株評価の関係	法人開拓 法人営業のABC ドクターの心をつかむ基礎知識⑦ 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC ドクターの心をつかむ基礎知識⑧ 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 第七次医療法改正で問題点浮上 奥田雅也
7面	損害保険 「DAY-GO!すまいの保険」改定 7月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	拠点長 拠点長心得帖 全員に採用を意識させるには 目に見える見返りを提供	社会保障 国民年金保険料猶予制度の改正内容 適用を50歳まで拡大 社会保険労務士 園部喜美春	【クロスレングで人材育成】 「不妊シリング」の幕開け 【ボトムアップで攻める法人保険】 法人営業のプロセスは啓蒙活動 島津悟
8・9面	FP販売 お客様に「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 高橋成壽 ⑦ 家計のバランスを考えた住宅ローン	法人販売 法人FPの教科書⑤ 保険税務 (1) 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーション・ツール 若年から高齢者まで就労不能を想定したLP 稼得の途絶を多角的にシミュレーション	活動確認 ランクアップチェックシート 下期・新年度に向け販売環境の変化に備える 予定利率引き下げや販売商品の絞り込みに対応
10面	新商品 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命 「Linkx coins(リンククロスコインズ)」 先進医療・臓器移植保障に特化	新商品 三井生命 「ドリームクルーズワイド」 外貨建ての高い利回りが魅力	新商品 明治安田生命 「かんたん保険シリーズ ライト！」 By 明治安田生命	新商品 日本生命 「Chou Chou(シュシュ)」 業界初 出産と特定不妊治療を保障
11面	損害保険 日新火災海上 「ジョイエ傷害保険 スポーツ向けプラン」 64歳以下には熱中症補償がセット	新商品 アクサダイレクト生命 「アクサダイレクトのはいりやすい定期」 業界初 無解約返戻金型の緩和型	新商品 第一生命 「TOP PLAN エクシードU」 経営者の介護等に年金で備える	新商品 アクサ生命 「予防・早期治療サポート」 コンセプトは「病気の重症化予防支援」
12面	拠点長 11月 実力を最高度に発揮せよ 【ワンポイントアドバイス】 あっさり叱ってあっさり引く	拠点長 成長拠点のメソッド30 ストレスは静かに蓄積してくる 【拠点長のための故事・名言】	【マネジャー心得帖】 「カン・経験」だけに頼らない 【頑張る！新人たち】 周囲の親切が明日の仕事の意欲	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 29 飛び込みで人心掌握し企業開拓に繋げる ママさが必要なのは職域深耕開拓
13面	販売技術 新セールステクノロジー 72 第2部 第1章 トークの体系 生保販売は創造的ビジネスの典型	マネジメント A級指導力 ④ 拠点長は景気を拳績額でなく肌で捉える 「怪議」をしても効果なし	販売技術 新セールステクノロジー 73 第2部 第1章 トークの体系 決して遠回りでない「間接話法」を実践	マネジメント A級指導力 ④ 顧客の印象に残る小さな工夫を 経験は困難に向けて積む
14面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 知的好奇心にこだわった採用 【先人に学ぶリーダーシップ】	採用育成 実践！営業所経営 教科書から実践教育へ 【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 他社先輩から授かった自信と勇氣 職域のホテルで成長の糧かつむ	【生保販売の原点を学ぶ】 転勤時「ずっといますから」の挨拶を 【受け継ぐセールスの心】 絶対に好きな言葉は「合理的」「自在性」
15面	マネジメント 多チャネル時代に進化する拠点経営 ⑩ 新契約からみで先輩職員とトラブル 職員へたしかめ目配りが必要	採用育成 採用に関する方法論 35 生命保険への拒否反応を払拭する 働く意志があれば本人が行動する	拠点経営 効率主導の機関経営 ミスリードを避け納得づくりの採用 【POINT】	採用育成 採用に関する方法論 36 採用の最大難関はご主人の反対 「みんなで作成」
16面	業界動向 「保障・金融・健康」を最適な形で ふくおかFGと提携検討 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命	業界動向 代理店20.2万店、再び減少 専業代理店は保険料の4割獲得 損保協会	業界動向 「ほけん相談」11店舗で開始 乗合代理店業務を本格展開 NTT ドコモ	業界動向 日立と「医療ビックデータ」共同研究 引受範囲の拡大の仕組み開発 第一生命