

面数	10月7日 2786号	10月14日 2787号	10月21日 2788号	10月28日 2789号
1面	マーケティング戦略 分かりやすい「確定年金」で差別化 5大疾病で入院か在宅療養で チューリッヒ生命・就業不能保険	マーケティング戦略 「健康サイクル」から重症化を予防 入院の有無を問わずに支払う アクサ生命	マーケティング戦略 外貨リテラシー向上 元本確保して運用も楽しむ メットライフ生命	マーケティング戦略 ペット保険の課題 高齢化で損害率悪化、補償内容制限 アクサ損保
2面	保険流通 「Master of IFAの養成」目指す 保険資源活かす新モデル ABUSA	保険流通 事の重大さを気付かせ解説のお手伝い イニシャルから販路を拡大 ジブラルタ生命・東京第2支社 古賀真明	保険流通 保険代理業ベースに証券ビジネス提案 今後、収益源をどこに見出すか ABUSA②	保険流通 健康年齢少額短期保険 大橋宏次社長 5大成人病 日帰入院でも80万円給付 頭在化ニード 別視点で商品化
3面	社会保障 個人型DCの活用 公的年金上乘せの「一番手」に 遠藤 忠彦	マーケティング 中高年単身者の生活と保険 今後の「コンサル」が最も必要？ 井上 智紀	海外情報 アジア太平洋金融フォーラム 「トリプル・ウィン」へ3つの提言 長期的な地域への貢献進めるえ	健康年齢 「新たな視座」の幕開け告げる タブーにも踏み込む必要性も 山内 恒人
4面	中小企業開拓 事業承継問題をサポート 事業承継における「許認可」対策 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23回 継いだ会社を建て直す 経営者の世代交代が喫緊の課題に 会長に万一のことがあれば取引先は半減 取引条件や日程が資金繰りを圧迫 初めて知った保険による危機管理手法 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	法人営業 法人FP塾熊本・大分復興支援研修会 学び、寄り添うことで支援に繋げる⑧ 贈与税念頭に提案	保険需要 (4・5面) 個人家計の保険需要 ビックリ!怖い!で生保需要は生まれるか? 合理的プロセスは絶対的か 死亡の原因を恐怖すると… 不安感を個別化して考えるとうなるか? リスク認知間の税校正を付ける専門家の責任 小山 浩一
5面	法人営業 法人FP塾熊本・大分復興支援研修会 学び、寄り添うことで支援に繋げる④ 必要保障額の基準を		意識調査 共栄火災 自動車・自転車運転者の意識調査 自転車も免許制にが約5割	
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⑨ 社長の退職金準備で贈与の効果アップ	法人開拓 法人営業のABC ドクターの心をつかむ基礎知識⑨ 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⑩ 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 「役員借入金」問題で関心惹く 奥田雅也
7面	損保商品 「GKすまいの保険 グランド」 9月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	法人営業 法人FP塾熊本・大分復興支援研修会 学び、寄り添うことで支援に繋げる④ 最後の課税まで確実に	社会保障 社会保障なんでも相談センター 脳心疾患の際の防災保険適用基準 社会保険労務士 園部喜美春	クロスセリングで人材育成 自転車保険・原付保険 ボトムアップで攻める法人保険 優績に導く3要素と素直さ 島津悟
8・9面	FP販売 お客様に「是非会いたい!」と喜ばれるTS 第8回住宅ローンの審査のポイント FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書⑥ 保険税務(2)/退職金(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 高齢社会の意識にフィットしたシルバープラン 家族構成の変化から介護の担い手を想定	活動確認 ランクアップチェックシート 頼りがいのあるソリシターを育てる 保険代理店と顧客結ぶ橋頭堡に
10面	新商品 ネオファースト生命 「カラダ革命」 業界初 健康年齢で更新保険料決定	新商品 アクサ生命 「患者申出療養サポート」 業界初「患者申出療養制度」にリンク	新商品 朝日生命 「やさしさプラス」他 女性特有の手術を重点保障	新商品 マニユライフ生命 「マニユライフ定額年金(外貨建・介護保障型)」 運用期間内に要介護2以上で終身年金
11面	自転車保険 au損保 「70才からの自転車向け保険 Bycle S」 加入年齢89歳まで引き上げ	新商品 東京海上日動あんしん生命 他 「超保険(まとめて割引)改定」 長期火災・生保割引導入要望受け	新商品 カーティブ生命・損保 八十二銀行向け「ローン返済支援保障」 大型フリーローンの新規顧客が対象	新商品 SBI損保 「SBI損保の火災保険」(住まいの保険) ノンスモーカー割引あり
12面	拠点長 12月1年を振り返ってみよう!川柳で 肩の力を抜き笑って1年終える 【ワンポイントアドバイス】	拠点長 成長拠点のメソッド31 ワイワイ駄弁ってスカッとする 【拠点長のための故事・名言】	【マネジャー心得帖】 言葉に頼らない肉體話術 【頑張る! 新人たち】 少しずつ自分なりに壁を破る	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語 ⑩ 「私はこれで行くという決断」が力 入社動機は至って単純明瞭
13面	販売技術 新セールステクノロジー 75 トークの体系③ まず、潜在意識の扉を開く	マネジメント A級指導力 ④ その仕事を任せるとで人材が育つ 本当の忙しさを身につける	販売技術 新セールステクノロジー 76 トークの体系④ 専門的なアドバイスにこそ価値あり	マネジメント A級指導力 ⑤ 職員の内存在認めるゆるい挨拶 天晴れを他社セールスマン
14面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 古参からの紹介を全力で育成 【先人に学ぶリーダーシップ】	採用育成 実践! 営業所経営 高齢化による採用・育成の不協和音 【お客様の気持ち・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 主婦向きの仕事をより働きやすく 訪問先で瞬時に情報つかむ	【生保販売の原点を学ぶ】 責任額は何がなんでもやってみせる 【受け継ぐセールスの心】 最初に5分と宣言して手際よく説明
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 若い新人に11月戦の歴史を紐解く 11月にいろいろな「第一号契約」を狙う	採用・育成 採用に関する方法論 37 広い視野に立ち採用に取り組む 今の気持ちを見込みにつづける	拠点経営 効率主導の機関経営 時として精神訓話を織り込む 【POINT】	採用・育成 採用に関する方法論 38 ペア活動で初訪の不安を取り除く なじみ訪問は新人の役目
16面	業界動向 「生活習慣病改善」を共同研究 従業員2万人が「健保」に参加 明治安田生命	業界動向 苦情4720件、8年連続減少 説明不十分は件数減だが、2位 生保協会「相談所レポート」	業界動向 米国エンデュランスを6375億円で購入 スペシャリティ保険の強み SOMPO グループ	業界動向 携帯端末に「まごころナビ」導入 20種類の手続きの説明を充実 日本生命