

面数	11月4日 2790号	11月11日 2791号	11月18日 2792号	11月25日 2793号
1面	<b>経営戦略</b> 標準利率引き下げの影響は？ 終身の短期払いは11月売り止め アクサダイレクト生命	<b>経営戦略</b> スヌーピーから「本質的な価値」へ ヘルス&ウェルネスでも優位に メットライフ生命	<b>資産運用</b> 円利回り過去数年2%弱を維持 外債利回りは通貨、セクター分散で確保 第一生命	<b>資産運用</b> ヘッジ外債の受け皿を「クレジット」で 国内融資が一定の競争力ある資産に 日本生命
2面	<b>保険流通</b> 損保商品こそ切り口になる 院長夫人の信頼から市場深耕 First 代表取締役 小佐井憲彦	<b>保険流通</b> 老後プランに新しい切り口 老後生活をメンタルまで含めて鑑定 (一社)老後鑑定協会	<b>保険流通</b> 宝物は30年育ててきた信頼関係 陣頭指揮で逐一情報を発信 トラストパートナーズ 金子智明社長	<b>保険流通</b> 少短協会 16年上半期相談・苦情状況 件数増加に対して苦情は減少 相談は家財・賠償責任が半数
3面	<b>業界情報</b> 三井住友海上あいおい生命 創立5周年記念式典開催 業績・品質向上の取り組みが成長物語る	<b>脱終活</b> 「ステージノート」に進化させよう 異業種提携から白地開拓へ 安藤 光信	<b>高齢社会</b> 高齢者の消費力のポテンシャルは？ 使わないを「使いたい」に変える 前田 展弘	<b>マナーキング</b> シニア世帯の老後に向けた資産形成は？ 個人年金をリスク分散として利用 井上 智紀
4面	<b>中小企業開拓</b> 中小企業の事業承継問題をサポート 「許認可」で収益強化やM&A対策 行政書士 石井亜由美	<b>法人開拓(4・5面)</b> 中小企業経営者のライフプランを 法人保険で支援② 事業承継と相続・会長の悩み	<b>基盤開拓</b> 基盤開拓のヒント 訪問先の事業所を丸ごと情報と認識 情報はギブアンドテイク	<b>保険需要(4・5面)</b> 個人家計の保険需要を探る ⑤見込客をどの段階で捉えるか 預貯金準備段階の顧客を捉えアプローチ
5面	<b>リスク管理</b> 火山噴火のリスク 登山者にも「減災努力」が不可欠 深澤 茂樹	<b>意識調査</b> 中小製造業の約3割が「自分の代で廃業」 生前贈与が会長の悩みと税負担を軽減 贈与をスムーズに行うための3原則 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	<b>意識調査</b> 福利厚生制度に関する実態調査 確定拠出年金導入企業は4割に 第一生命	数量的に見るとどうなるか 金融資産を保有する目的 金融資産保有について情報交換 小山 浩一
6面	<b>法人営業</b> 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⑩ 生命保険のメリットを複合的に活用	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC ドクターの心をつかむ基礎知識⑪ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC ドクターの心をつかむ基礎知識⑫ 税理士 池谷和久	<b>法人営業</b> 実践!法人契約のケースステディー 番外編 法人でのアプローチに行き詰まり 奥田雅也
7面	<b>拠出年金</b> 日生 個人型確定拠出年金向け新プラン 10月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	<b>意識調査</b> 「長生き」に関するアンケート調査 合計で3割弱、自分は長生きできる 日本生命	<b>社会保障</b> 定年後の社会保障 選択肢のお悩み 定年で退職か再雇用か 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> 増加傾向の外国人の交通賠償 ボトムアップで攻める法人保険 「知識」を押しつけていないか
8・9面	<b>FP販売</b> お客様に「是非会いたい!」と喜ばれるTS 住宅ローンの審査ポイント(後編)⑨ FP 高橋成壽	<b>法人販売</b> 法人FPの教科書⑦ 税務調査への対応 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 最新の介護情報でライフプランを立てる 地域で療養・治療にどう寄り添えるか	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 2016年 募集環境の変化を整理・咀嚼 新規見込客を発見、来年に繋げる
10面	<b>新商品</b> 東京海上日動あんしん生命 「就業不能保障プラン」 就業不能時に備える一時金新設	<b>新商品</b> アメリカンファミリー 一部商品の保険料率改定 終身保障中心に保険料値上げ	<b>新商品</b> PGF生命 「変額終身保険Neo」 特約で介護リスクにも対応	<b>新商品</b> メディケア生命 「メディフィットリターン」 払込保険料の全額超が戻る
11面	<b>損保新商品</b> 損保ジャパン日本興亜 「シェアリングエコノミー会員専用 オールインワンパッケージ」	<b>損保新商品</b> ジェイアイ障害火災 「おもてなし安心プラン」 訪日外国人増加で各種問題発生	<b>新商品</b> カーディフ生命 「自動車ローン向けガン保障付き団信」 ガンに罹ればローン残高0円に	<b>損保新商品</b> 日新火災 「労災あんしん保険」 保険料は従来より74%引き下げ
12面	<b>拠点長</b> 拠点経営のための活動指針 1月年績105%達成への再確認 【ワンポイントアドバイス】	<b>拠点長</b> 成長拠点のメソッド ③ 喋っていれば悩みも引込む 【拠点長のための故事・名言】	<b>【マネジャー心得帖】</b> 人間関係は言葉遣いから <b>【頑張る!新人たち】</b> 中小企業にはFAXで楽しく会話	<b>販売実践</b> ライブル・チャレンジャー物語 ③ 笑顔と誠実さでお客様に愛される 見込客回りで周辺情報得る
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ⑦⑥ トークの体系⑤ いま保障が必要だとの自覚を高める	<b>マネジメント</b> A級指導力 ④⑥ 背中に仕事をやり遂げた証を残そう 拠点経営の原点は闘いにある	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ⑦⑦ トークの体系⑥ リスク回避の意義を示すライフプラン	<b>マネジメント</b> A級指導力 ④⑦ 追われて過ごすから月日が早い 「経営の盗用」をしているか
14面	<b>拠点経営</b> 「統率力と拠点経営」③ 環境整備で万全の受け入れ体制 【朝礼の話題】/サービス残業の強要	<b>採用育成</b> 実践!営業所経営 誠実さにつながるメモ取り 【お客さま・セールスレディの気持ち】	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション プロは満足いく解答を与える 他社契約は一歩引き支援続行	<b>【生保販売の原点を学ぶ】</b> 設計書は常に3プラン作成 <b>【受け継ぐセールスの心】</b> 「それも言ってみてください」は成約間近?
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②⑩ 基盤担当の変更でしこり残す H所長の同行訪問に鼻息あり	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 ⑦⑦ 新人は何か自分なりの目標を持って 時期が来れば子は育つ	<b>拠点経営</b> 効率主導の機関経営 希薄な信頼関係から組織再生 【POINT】	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 ⑧⑧ 職員個々の生活環境に応じて指導 いつも考えるセールスマンに
16面	<b>業界動向</b> 上半期新契約件数は二桁伸展 6カ月間、2000件台を維持 ライフネット生命	<b>業界動向</b> 豪クリアビュー社に出資 株式14.9%を112億円で購入 ソニー生命	<b>業界動向</b> 資料請求にチャットで対応 非対面チャネルの「品質」より向上 第一生命	<b>業界動向</b> 運用目的に応じたポートフォリオに 組織も「ALM」と「バランス」に再編 住友生命