

面数	12月2日 2794号	12月9日 2795号	12月16日 2796号	12月23日 2797号
1面	年次大会 日本独自の「実務基準」開発へ 継続教育のレベルアップに力注ぐ 日本アクチュアリー会	経営戦略 Webマーケティングに新基軸 保障売りを徹底、損保にも注力 アドバンスクリエイト	営業戦略 「多件数販売」支えるターゲット戦略 チャネルは高度化、複雑化、多様化 第一生命	2016 INDEX 第2750号(1月1日)～ 第2796号(12月16日) から記事をピックアップ
2面	保険流通 代理店経営者による教育推進こそ要 社内規定と実効性の溝うめる 日本創倫(株) 山本秀樹社長	保険流通 人生設計策定に保険の最適化を図る 豊富なセミナーメニュー Do it プランニング	保険流通 サブパバルの先にIFA メリット大の金融商品仲介 資産形成ビジネス協会	[1] 業界動向 1月～6月
3面	リスク管理 院内感染・多剤耐性菌のリスク 抗菌剤開発といたちごっこ 深澤 茂樹	アクチュアリー会試験 文科系でも正会員になれますか？ 実務での使用は学んだ「1%」だけ 山内 恒人	能力開発 ビジネスで活かせるメンタルスキル やる気はもともと誰にでもある 鈴木 信市	[2] 法人販売
4面	中小企業開拓 助成金・補助金の活用 従業員5名以下の小規模事業所は注目 行政書士 石井亜由美	法人開拓(4・5面) 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 事業承継による家族のしこりを解消したい 負担が大きいのと思っていた贈与に節税効果 扱い異なる民法と相続税法の財産 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	採用育成 採用に関する方法論 41 採用のため直接・間接に意識付け 「良く思われたい」が力を引き出す	[3] CT・RCS・FP
5面	ガイドブック 生命保険文化センター 「介護保障ガイド」「遺族保障ガイド」 を分かりやすく改訂		意識調査 エヌエヌ生命 中小企業の「経営状況予測」など 勇退したいが現実には辞められない	[4][5] 新商品 [6] 保険流通 [7] 採用 [8] 業界動向 7月～12月
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 保障を語って一金利を克服 一つの商品で多面的な展開を	法人開拓 法人営業のABC ドクターの心をつかむ基礎知識③ 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④ 税理士 池谷和久	「保険情報」は2016年も 役立つ・有意義な 生保営業関連 情報を中心に <760 useful informations a year> を実践しました。
7面	月次レポート 「大同生命サーベイ」相続対策 11月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	年金調査 日本生命 「年金の日」に関する調査 浸透していない改正確定拠出年金法	社会保険 士業の労働保険・社会保険加入について 基本は国民年金・国民健康保険 社会保険労務士 園部喜美春	
8・9面	FP販売 お客様に「是非会いたい!」と喜ばれるTS 第10回 保証料と手数料 FP 高橋成壽	法人販売 法人FPの教科書⑧ 法人生保税務(1)-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 20～24歳の「その後」からライフプランを考える 変化の激しい若年時を無事に乗り切る	
10面	損保新商品 東京海上日動火災 自転車保険「サイクルパッケージ」 自動車保険に新旧特約セット	新商品 第一生命 「第一生命の個人型Vプランα」 口座管理手数料の一部無料化	損保新商品 カーディフ損保 「配偶者ガン先進医療保障」 妻がガン先進医療を受けた場合を保障	
11面	損保新商品 あいおいニッセイ同和 「介護・福祉事業者向け総合商品」改定 認知症患者の万への備えに	損保新商品 東京海上日動火災 「ドライブエージェントパーソナル」 顧客の「いざ」に自動通報サービス	損保新商品 富士火災 「自転車搬送サービス」 自力走行不能の場合、指定場所へ無料で	
12面	拠点長 2月 年責達成への具体策を立てよ 年責額は100%から少しでも上積み 【ファンポイントアドバイス】	拠点長 成長拠点のメソッド33 恋とセールスはよく似ている 【拠点長のための故事・名言】	【マネジャー心得帖】 「3年型拠点長」は安心 「頑張る！新人たち」 大声で説明、思わぬメリットも	
13面	販売技術 新セールステクノロジー 78 トークの体系⑦ 決断の手助けを顧客は求めている	マネジメント A級指導力 ④ 「自ら燃える」が指導の原点 ムダになった時間の有効活用	販売技術 新セールステクノロジー 79 トークの体系⑧ 目先だけの販売努力は報われない	
14面	拠点経営 「統率力と拠点経営」③ 同性だからこそ分かちあう 【朝礼の話題】	採用育成 実践！営業所経営 ご主人が最良の協力者 【お客さま・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 ⑨ 年を重ねても新商品学び顧客拡大 高尚な誓いからスランプ脱出	
15面	マネジメント 多チャンネル時代に進化する拠点経営② 忘年会から実りある「望年会」へ 自己申告通信簿で新たなスタート	採用育成 採用に関する方法論 40 職員と楽しくやるがケジメはつける 預かって1年で必ず正職員に	拠点経営 効率主導の機関経営 この仕事は全て「人」が解決する 【POINT】	
16面	業界動向 香港資本が日本に初進出 AIG 富士生命を買収 香港 PCG	業界動向 「医療ビッグデータ」仕組み整備 加入範囲を拡大、持病でも可能に 第一生命	業界動向 円建て販売抑制で減収に 海外生保事業は好調に推移 第一生命	