

| 面数  | 8月4日 2826号   | 8月11日 2827号   | 8月18日 2828号   | 8月25日 2829号  |
|-----|--|---|---|--|
| 1面  | <b>海外進出</b><br>シンガポールで来店型ショップ<br>スターツ証券と合弁会社設立<br>ソニー生命                            | <b>損保協会</b><br>「よりフowardルッキングに」<br>101年目をスタートする基礎固め<br>原新協会会長   | <b>生保協会</b><br>安心して健康に暮らせる社会を<br>「顧客本位の業務運営」を強力に支援<br>橋本新協会会長                   | <b>事業概況</b><br>エリア戦略 成果に向け「3項目」の徹底を<br>推進総合ポインとは目標達成<br>JA 共済連   |
| 2面  | <b>少短決算</b><br>日本少額短期保険協会<br>業界認知進む<br>ペット保険、保険料100億円突破                            | <b>保険流通</b><br>リスクの高い事業領域で常に保険金を確認<br>全国の顧客をくまなく訪問<br>(株)石黒保険事務所社長 石黒 正明  | <b>保険流通</b><br>顧客と向き合い、守れる規模を選択<br>大型or縮小化の岐路に立つ<br>(株)マルマンコンサルティング代表 斉藤 高士     | <b>高齢者</b><br>一社高齢者住まいアドバイザー協会<br>「一般人の知識不足」を痛感<br>理事長 満田 将太   |
| 3面  | <b>マーケティング</b><br>市場縮小 関心高まる世帯内シェア<br>2社が33%、1社が31%、3社が20%<br>井上 智紀                | <b>上半期動向</b><br>「インステック」な動き<br>ひと味違う商品・サービス<br>日本生命など   | <b>高齢社会</b><br>「血縁を超えた共同性」どうする<br>共同墓を新設する自治体増える<br>小谷 みどり                      | <b>商品設計</b><br>仮説「若年層に貯蓄と祖父母の援助」<br>明治安田生命「じぶん積立」は切り札？<br>山内 恒人  |
| 4面  | <b>中小企業開拓</b><br>開拓するための基礎知識<br>経営者と考える退職金と iDeCo の活用<br>行政書士 石井 亜由美               | <b>法人開拓</b><br>中小企業経営者のLPを法人保険で支援<br>③中小企業支援税制と生命保険で大口契約<br>メンテナンスされていない契約を生かす<br>国の経営支援策を絡め、設備の更新を<br>機会の耐用年数に応じ、2つの保険で対応<br>保険テラス渡辺代表 渡辺 文憲 | <b>寄稿</b><br>香港・FWD社訪問記<br>「保険代理店に寄り添う体制」を理解<br>結心会会長 上野 直昭                     | <b>保険需要〈4・5面〉</b><br>紙上レクチャー<br>新連載 保険は誰にどのように利用されるのか<br>②外貨建て保険商品を考える その2<br>金利効果と為替変動が同時複合的に生起<br>金利と為替の動きを考慮する<br>消費者の貯蓄行動の流れ<br>ブレイクオンスルー代表取締役 小山 浩一 |
| 5面  | <b>市場開拓</b><br>成果を上げるマネジメント術④<br>面談時のスムーズな会話と話題の充実<br>地域金融機関営業課長 酒井 薫              |   | <b>営業情報</b><br>「大同生命サーベイ」月次レポート<br>個別テーマ=助成制度の活用<br>制度利用では「人材確保・育成」が約5割         |  |
| 6面  | <b>法人営業</b><br>法人営業舞台裏のレッスン帳<br>事業承継②<br>落としどころは納税バランスのよさ                          | <b>法人開拓</b><br>法人営業のABC 210<br>エンディングノート・活用法④<br>税理士 池谷 和久  | <b>法人開拓</b><br>法人営業のABC 211<br>エンディング・ノート活用法⑤<br>税理士 池谷 和久                      | <b>法人営業</b><br>実践！法人契約獲得のケーススタディー<br>「リスクファイナンス」を実践<br>奥田 雅也   |
| 7面  | <b>営業情報</b><br>「大同生命サーベイ」月次レポート<br><b>7月号掲載記事</b><br>バックナンバーをもう一度チェック              | <b>営業情報</b><br>ワンポイント支社経営<br>「やるべきことを徹底してやりぬく」<br>達成感を味わせることが大切   | <b>社会保障</b><br>社会保障なんでも相談センター<br>立場ごとに違う医療保険制度について<br>社会保険労務士 園部 喜美春            | [クロスセリングで人材育成]<br>弁護士事案の氾濫が招くもの<br>[ボトムアップで攻める法人保険]<br>長岡市で「FP塾」を企画  |
| 8面  | <b>FP販売</b><br>見込客に困らずセールスする仕組みづくり<br>②特定分野の専門家になろう<br>FP 高橋 成壽                    | <b>法人販売</b><br>法人FPの教科書⑩ 法人生保税務(2)-③<br>逆ハーフタックス判決の復習<br>税理士 井上 得四郎   | <b>販売支援</b><br>コミュニケーション・ツール<br>「国民生活基本調査」健康編からライフプランを語る<br>身近な医療費・介護費用増大リスクを防衛 | <b>ランクアップチェックシート</b><br>ガンで貴重な人材を失わないために<br>最新の保障内容と治療環境を確認<br>治療と就労を同時進行でサポート   |
| 9面  | <b>再保険</b><br>RGA生保経営と再保険の役割2 後編<br>IFRS17への移行、日本は？<br><b>新商品</b> 楽天生命「楽天生命たよれる定期」 | <b>新商品</b><br>朝日生命<br>「スマイルセブンα」ほか<br>「スマイルシリーズ」保障拡大  | <b>損保新商品</b><br>あいおいニッセイ同和損保<br>「シェアビジネス総合補償プラン」<br>保険料最大60%割引く                 | <b>新商品</b><br>アクサ生命<br>終身医療保険「スマート・ケア」<br>業界初 外来手術後の通院も保障  |
| 10面 | <b>少短</b><br>住宅保障共済会<br>「賃貸住宅総合保険」リニューアル<br>家財・修理契約と賠償契約がセット                       | <b>サービス</b><br>アクサ生命<br>「アクサメディカルアシスタンスサービス」拡充<br>顧客の「ペイヤーからパートナー」へ   | <b>損保新商品</b><br>アニコム損保<br>「どうぶつ健保ふぁみりい」<br>新契約対象動物を拡大                           | <b>新商品</b><br>マニユラフ生命<br>「パワー・カレンシー(介護保障タイプ)」<br>「即時払プラン」2カ月後から年金  |
| 11面 | <b>拠点長</b><br>〈拠点経営〉のための活動指針<br>10月 重大月に備え万全を期せ<br>[ワンポイントアドバイス]                   | <b>拠点長</b><br>成長拠点のメソッド 40<br>基本スタンスは常に強気で向かう<br>[拠点長のための故事・名言]   | [マネジャー心得帖]<br>聞き上手は好かれ上手<br>[頑張る！新人たち]<br>可愛がられることが先決                           | <b>販売実践</b><br>ライブル・チャレンジャー物語 39<br>辛抱の理由は「お給料を貰っているから」<br>「空気の入れ換え」でマンネリ打破  |
| 12面 | <b>販売技術</b><br>新セールステクノロジー 93<br>挨拶⑧<br>話題を次々と切り換えつつ場づくり                           | <b>マネジメント</b><br>A級指導力 64<br>トップがゆとりを持って人材育成<br>猿の社会でも「人望」は大切   | <b>販売技術</b><br>新セールステクノロジー 94<br>挨拶⑨<br>[SALES Q & A] 働き過ぎを改善したい                | <b>マネジメント</b><br>A級指導力 66<br>独自に顧客と定期的に接点を持つ<br>4回目はがきで参った   |
| 13面 | <b>拠点経営</b><br>「統率力と拠点経営」40<br>月々より賞与に拘って指導<br>[朝礼の話題]                             | <b>採用育成</b><br>実践！営業所経営 46<br>採用が順調で営業部に活気がみなぎる<br>[朝礼の DATA BOX]   | <b>優績への道</b><br>優績へのナビゲーション④⑥<br>成約後のお付き合いこそ誠実に<br>内装業者から人脈拡大                   | <b>拠点経営</b><br>生命保険の原点を学ぶ 40<br>「営業は新しい仕事を作り出せる」<br>[受け継ぐセースの心]  |
| 14面 | <b>採用育成</b><br>採用に関する方法論 60<br>組織の再生目指し若年層を採用<br>本気の厳選採用で陣容拡大                      | <b>採用育成</b><br>採用に関する方法論 61<br>依頼は具体的に！「9月までに全員が1人1名」<br>採用は自分を磨く契機に  | <b>採用育成</b><br>採用に関する方法論 62<br>「個能アップ」こそ全職員の課題<br>「厳選採用」と「ぐるみ育成」                | <b>採用育成</b><br>採用に関する方法論 63<br>個々に異なる成長要因を見抜く<br>本気で取り組む人を採用   |
| 15面 | <b>業界動向</b><br>デジタル先進企業を目指す<br>米でCVCファンド立ち上げる<br>SOMPO グループ                        | <b>業界動向</b><br>「長寿契約点検」で97%確認<br>パンフレット作成して理解促進へ<br>明治安田生命  | <b>業界動向</b><br>尿によるガンの識別技術を向上を<br>日立と協創を開始<br>アフラック                             | <b>業界動向</b><br>生命総合共済の減少続く<br>基礎利益 「熊本地震」響き前年度下回る<br>JA 共済連  |
| 16面 |  |   |   |  |