

面数	9月1日 2830号	9月8日 2831号	9月15日 2832号	9月22日 2833号
1面	<b>マーケティング</b> 増加するアクセス どう「予約」につなげるか エリアから店舗属性別担当へ アイリックコーポレーション	<b>定期大会</b> かんぽ「新規業務」に危機感 WLB「工夫・取り組み事例」紹介 生保労連	<b>通常総会</b> 6 統合本部 域内エリアの推進体制が鍵 資料請求から成約までフロー確立へ 全労済	<b>経営戦略</b> 4年間でアジア8カ国・地域に進出 保険の考え方を刷新しに35億ドル FWD グループ
2面	<b>育成</b> 杉ちゃんと恵ちゃんの紙上出張トレーニング ①初めての法人に準備すること、心掛けること 杉本恵子さんが兼業代埋・一社専属両面から指南	<b>アンダーライティング学院</b> 第43期卒業式 全員が1000点以上で卒業 学院始まって以来の優秀な成績	<b>保険流通</b> 事業推進の源泉は透明な報酬規定 適年からの移行で強さ発揮 花形保険事務所 社長 林 幸司	<b>紙上レクチャー</b> 新連載 保険は誰にどのように 利用されるのか ③外貨建て保険商品を考える その3 検討の起点は資産配分の課題認識 家計における保険料の支出 一時払い保険料財源と意義 ブレイクオンスルー代表取締役小山 浩一
3面	<b>家系図</b> 一代ずつ戸籍を遡って先祖調査 筆頭者の氏名と本籍をまず確認 安藤 光信	<b>ハラスメント</b> 怒りのピーク6秒をどうやり過ごすか アンガーマネジメントが効果的 加藤 勝雄	<b>能力開発</b> 「認識スタイル」に沿った言葉遣いを 全体型か詳細型か、を見立てる 鈴木 信市	
4面	<b>中小企業開拓</b> ヘルスケアビジネス補助金 医療機関系では補助率100%も 行政書士 石井 亜由美	<b>法人開拓</b> 中小企業経営者のLPを法人保険で支援 ④いつまでも会社を手放さない老経営者 後継者の長男は父（社長）を見限り退社 節税好きの社長に翻弄される幹部 孫への贈与で家庭内の融和を 保険テラス渡辺代表 渡辺 文憲	<b>チームリーダー</b> 期待されるチームリーダー 採用と育成の要、拠点の大きな柱 チームリーダーの採用・育成の実際の取り組み事例	<b>マーケティング</b> 世帯所得300万円未満の保障準備は？ 共済が最も多く、国内大手と続く 井上 智紀
5面	<b>市場開拓</b> 成果を上げるマネジメント術⑤ 関連知識と所持品が決め手 地域金融機関営業課長 酒井 薫		<b>商品改定</b> 三井住友海上プライマリー生命 「やさしさ、つなぐ」改定 生前贈与が自分年金を選択	<b>チームリーダー</b> チームリーダーが期待する拠点長像 上司を知るには3日、部下を知るには3年 チームリーダーの「本音」を聞く
6面	<b>法人営業</b> 法人営業舞台裏のレッスン帳 事業承継③ 相続税関税防衛額の計算を手作りで確認	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 212 エンディングノート・活用法⑥ 税理士 池谷 和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 213 エンディング・ノート活用法⑦ 税理士 池谷 和久	<b>法人営業</b> 実践！法人契約獲得のケーススタディー 保険の加入効果を本質的な返戻率で問う 奥田 雅也
7面	<b>営業情報</b> 本の紹介「未来がみえた！」 8月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	<b>営業情報</b> 「大同生命サーベイ」月次レポート 7月度調査 個別テーマ「電力小売自由化」 電力購入先の変更「検討せず」65%	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 高齢者介護サービス費の改正について 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> 賠償交渉のステップ <b>【ボトムアップで攻める法人保険】</b> 法人市場の要は情報収集力
8・9面	<b>FP販売</b> 見込み客に困らずセールスする仕組みづくり ③保険以外の入口を作る FP 高橋 成壽	<b>法人販売</b> 法人FPの教科書⑩ 退職金(1) 退職金の意味 「退職」金とは？ 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 「国民生活基本調査」所得編からライフプランを語る リスクの補てんこそ保険に任せる	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 121 事業承継・完全防衛額の徹底研究 計算プロセスの習得が話法を磨く
10面	<b>新商品</b> 日本生命 「もしもときの・・・生活費」 病気・ケガ以外、精神疾患も保障	<b>新商品</b> 日本生命 「夢のプレゼント」 「円受取額を一定に調整」するタイプも	<b>四半期業績</b> 17年度第1四半期業績 年金新契約 前年同期55.1%の大幅減少 保険料 大手の減少響き10%減少	<b>新商品</b> 太陽生命 「長寿生存年金保険」他 トンチン型年金とセット推奨
11面	<b>新商品</b> PGF生命 「円払込定額型 米国ドル建終身保険Neo」 Pは円で入金、為替レートで米ドル換算	<b>損保新商品</b> 損保ジャパン日本興亜 スマートフォンアプリと連動した新割引導入 保険料割引は3~20%	<b>新商品</b> ソニー生命 「米ドル建一時払終身保険(無告知型)」他 契約後15年間、死亡保険金は遡増	<b>少短新商品</b> アイアル少額短期保険 介護度改善応援保険「明日へのちから」 要支援・要介護者の自立など後押し
12面	<b>拠点長</b> 〈拠点経営〉のための活動指針 11月 行動力で反転攻勢に弾み 【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 41 無口な拠点長はどこでも成功しない 【拠点長のための故事・名言】	<b>【マネジャー心得帖】</b> 組織分離で「傍観者」をなくす <b>【全労済福島県本部】</b> 避難エリアの「最後の一人まで」	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語 40 100%完全育成は人間の驕り 結論が出ないとき、寝てリセット
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 95 挨拶⑩ 【SALES Q&A】子供の友人の母親を採用したい	<b>マネジメント</b> A 級指導力 66 本塁打はいつまでも量産できない 話は7割の浸透率と心得る	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 97 挨拶⑪ 【SALES Q&A】 気の利いた土産はないか	<b>マネジメント</b> A 級指導力 最終回 厳しさだけで人材は育たない 仕事で8時間集中できるか
14面	<b>採用・育成</b> 実践！営業所経営 47 バイタリティーで初陣に挑む 【朝礼のDATA BOX】	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 41 職員に近づいて心を開かせる 【朝礼の話題】	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション⑦ 不況基盤の保全が奏功 成約日を逆算して計画的に面談	<b>拠点経営</b> 生命保険の原点を学ぶ 41 継続率を高めるには何をすべきか？ 【受け継ぐセースの心】
15面	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 64 べったり、ピッタリでは育たない 自立促すOJTで目標を共有	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 65 我を抑えることを学び、育成力アップ 指示より相談の姿勢で	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 66 管理せず個々に任せて結果待つ 同じ立ち場、同じ方向で育成	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 67 活動日誌に「焦るな」とコメント 陣容拡大の意識を浸透
16面	<b>業界動向</b> 代理店が20万店割り込む 自動車関連業9.8万件でトップ 損害保険協会	<b>業界動向</b> シンガポールの損保買収 ローカル企業の保険引受に強み 三井住友海上火災	<b>業界動向</b> 責準等積立額は1年前倒しで達成 「感謝・評価」初めて2万件突破 全労済	<b>業界動向</b> 認知症リスクの軽減で共同出資 軽度認知症の早期発見へ 太陽生命・島津製作所