

面数	10月6日 2834号	10月13日 2835号	10月20日 2836号	10月27日 2837号
1面	<b>マーケティング</b> だから、医療治療保険「スマート・ケア」入院が短期高額化、通院治療は増加 アクサ生命	<b>マーケティング</b> 「プラチナ85」と健康づくり支援企画 65歳満期の受け皿で年7万件 コープ共済連	<b>ヘルスケア産業</b> 2大インフラ稼働後への準備を 患者中心の医療にシフト 野村総研	<b>国際機関</b> アニュアルミーティングのアジア版開催を目指す これが私のMDRT WAY MDRT
2面	<b>行政</b> 全業態が顧客本位の募集態勢を 「よい事例」は業界で共有 財務省 関東財務局長 浅野僚也氏	<b>業界トピック</b> 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命 「キャリアデザイン研修」を実施 先輩から後輩へ送る経験談	<b>チームリーダー</b> こんなチームリーダーでは困る チームリーダーの皆さん、誰かが見てますよ! 自募優先では?	<b>保険流通</b> 時代が生む新たなリスクを確実に補償 セゾンGのリスク管理担当 セゾン保険サービス 社長 富岡勝巴氏
3面	<b>高齢社会</b> 死後事務委任契約を誰と結ぶか? 公益財団法人でも信頼性の確認を 小谷みどり	<b>予定解約率</b> 意味不明な「7割」がなぜ今も? この低金利を商品政策上乗り切る 山内恒人	<b>ハラスメント</b> 叱れる管理職になってほしい! パワハラ管理職ロールプレイング 加藤勝雄	<b>家系図</b> 本籍は好きな場所に決められる 日本の戸籍を振り返ってみると 安藤光信
4面	<b>中小企業開拓</b> 助成金・補助金の活用 NPO 法人と助成金 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 ③資産運用・相続対策の落とし穴 突然わき出た老後プランに困惑 資料の「謳い文句」を一つずつ検証 真の相続対策は禍根を残さない 家族が力を合わせて不安を解消 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	<b>営業情報</b> 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命 健康に関するアンケート調査 6割以上が親に「100歳以上生きてほしい」	<b>保険需要(4・5面)</b> 紙上レクチャー 新連載 保険は誰にどのように利用されるのか ④外貨建て保険は単体で成り立つか? 長期準備は不確実性を同時に担保 特定時期の資金準備手段として 資金準備期間の分類と手段 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> 成果を上げるマネジメント術⑥ ローラー活動 軒先・庭先での注意事項 地域金融機関営業課長 酒井 薫		<b>顧客対応</b> 査定・契約部門ベースの話法構築 ①「特別条件」に関する顧客対応 保険手続き研究室 代表 三上祐人	
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④ 相続税完全防衛を一瞬にして算出	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 214 エンディング・ノート活用法⑨ 税理士 池谷 和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 215 エンディング・ノート活用法⑩ 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 資産家の父親の相続対策が心配 奥田 雅也
7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 紹介訪問の反省点と興味を持ってもらう アプローチ アリフェス取締役 杉本恵子	<b>営業情報</b> 「大同生命サベイ」月次レポート 8月度調査 個別テーマ「災害への備え」 「東日本大震災」がBCP策定のきっかけ21%	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 育児休業給付金の制度の改正について 社会保険労務士 園部 喜美春	<b>[クロスレングで人材育成]</b> 「共同不法行為」の損害賠償は? <b>[ボトムアップで攻める法人保険]</b> 本当の営業の時代が来た
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 ④ネットワークからの紹介につなげるには? FP 高橋 成壽	<b>法人販売</b> 法人FPの教科書⑩ 退職金(2) 社長の功績を計算する 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 「労働安全調査」からライフプランニング 「メンタルヘルスリスクをもっと身近に」	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 122 法人マーケットの潮流に乗る 激戦の黒字企業から赤字・零細企業も
10面	<b>新商品</b> かんぽ生命 「医療特約 その日からプラス」他 長寿化の進展など環境変化に対応	<b>新商品</b> ネオファースト生命 「ネオdeいちじきん」 日額給付でなく入院時に一時金	<b>損保サービス</b> 三井住友海上・NECネットスエアイ 「サイバーリスク補償保険付きサービス」 中小企業等のサイバーリスク対策強化支援	<b>損保新商品</b> あいおいニッセイ同和損保他 「WebARGUS安心パック」 IT企業商品に自動付帯
11面	<b>新商品</b> 三井生命 「大樹セレクト お守りプラス」シリーズ他 “保障”と“お楽しみ”を兼ね備え	<b>損保新商品</b> 損保ジャパン日本興亜 個人向安全運転支援サービス「ドライビング!」 「運転中のサポート機能」など3機能	<b>損保新商品</b> アニコム損保 「どうぶつ健保がち」 「入院」と「手術」の補償に特化	<b>少短新商品</b> JID少額短期保険 「JIDタスカル保険」 開業第一弾は「賃貸居住者」向け
12面	<b>拠点長</b> 〈拠点経営〉のための活動指針 12月20日までに勝負せよ [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 42 最初から諦めたら一巻の終わり [拠点長のための故事・名言]	<b>[マネジャー心得帖]</b> 営業で成功する人は何が違うのか [野村総研「保育サービス」] 母親就労なら20人に1人未入園	<b>販売実践</b> ライバル・チャレンジャー物語 41 良き仲間を得ることも成功の一つ 人情の機微を大事に活動
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 98 挨拶② [SALES Q&A] 社会保障制度の変化を話法に	<b>販売技術</b> 新連載 伝えたい販売力① 顧客を惹きつける「持ち味」販売 「動・反動」原則の応用を	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 97 挨拶① [SALES Q & A] 気の利いた土産はないか	<b>販売技術</b> 伝えたい販売② 4つある欲望のスイッチをオン 「突き放す技法」を活かす
14面	<b>採用育成</b> 実践! 営業所経営 48 自社商品に絶対的自信持つ職員達 [朝礼の DATA BOX]	<b>採用育成</b> 実践! 営業所経営 49 「ささやき作戦」でその気に [朝礼の話題]	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション④⑥ 商品を語らず保険の効用示す 第一号契約を認めず	<b>拠点経営</b> 生命保険の原点を学ぶ 42 セールスを支える「インスピレーション」 [受け継ぐセースの心]
15面	<b>営業情報</b> 本の紹介「くひとり死」時代のお葬式とお墓 9月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 68 組織長登用で新人も同時に育つ 組織長に権限を与える	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 69 信頼の証は「私に嘘をつかないで」 同行にはたっぶり1日かける	<b>採用育成</b> 採用に関する方法論 70 生保の魅力を時間・収入からアピール 育成のコツは“子育て”と同じ用
16面	<b>業界動向</b> 10月「RPA」全社業務に導入 定型業務の自動化を本格展開 第一生命	<b>業界動向</b> 新タブレット端末を開発 NECの「顔認証」機能も搭載 住友生命	<b>業界動向</b> 朝型勤務奨励金の効果認め、半年間延長 11月「セレクト勤務制度」も導入 オリックス生命	<b>業界動向</b> 英国「保有契約獲得」事業参入 ReAssure 社へ260億出資 MS & AD インシュアランス