

面数	9月7日 2878号	9月14日 2879号	9月21日 2880号	9月28日 2881号
1面	<b>経営戦略</b> 「いつでも・どこでも保険」創り出す「IQリモ・コン」サービスを開始 アイリックコーポレーション	<b>マーケティング戦略</b> 保険付き医療ソリューション提供 6カ月間の行動変容で再発防止 アクサ生命	<b>定期大会</b> 機関長の長時間労働は正を「第四次産業革命」の影響にも注視 生保労連	<b>通常総会</b> 「もしも」に加え「事前・事後」も提案 「Zet workスタイル」で何を指すか 全労済
2面	<b>保険知識</b> 夏恒例「保険クイズ」に挑戦しよう 契約の両当事者に義務を持つ契約は何か 慶應義塾大学大学院 山内恒人	<b>営業情報</b> 〈魅力ある拠点長〉とは 職場に魅力があれば「人」が活きる 明るい性格は七難を隠す	<b>社会保障</b> サラリーマンが加入している年金制度 新しいリスク分担企年、6社開始 特定社会保険労務士 遠藤忠彦	<b>資格制度</b> 高齢者住まいアドバイザー資格を「介護保険」 「認知症保険」の販売に活かす(応用編) 有資格は有効な販売ツール
3面	<b>ア学院</b> アンダーライティング学院 第44期卒業式 期待される(CLU)ジャパンを自覚 成績優秀者2名、皆勤賞2名	<b>マーケティング</b> 20～30代の未婚者の加入状況 医療保険がエントリー商品に ニッセイ基礎研 井上智紀	<b>資格制度</b> 高齢者住まいアドバイザー資格を「介護保険」 「認知症保険」の販売に活かす(基礎編) 超高齢社会で期待される新資格	<b>介護保険</b> 生保で販売中の主な介護保険の保障概要 主契約(一部特約)の一覧表 保険金・給付金、支払事由など
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 今後の活動が期待～ドローンの許可 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 (46)保険金を大切な人に遺したい 事業成功者に共通する負の財産 保険会社の対応・法令・判例 相続時に争いを表面化させないために 保険料分を贈与し、個人年金に加入 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	<b>ア学院</b> アンダーライティング学院 第45期入学式 偶然を必然に変えるため学院で学ぶ 1年間で3つの力をさらに増進を	<b>保険市場</b> 保険は誰にどのように利用されるのか (1)老後保障分野の検討② 老後資金の準備方法 政策的枠組み NISAの現状 長寿社会を支える自動努力型資金 ブレイクオンスルー代表 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⑦ 取引顧客のマッチング図り満足度高める① 地域金融機関営業課長 酒井薫		<b>顧客対応</b> 顧客対応の実践的ポイント (1)いつでも新たな気持ちで活動開始 手続き研究室 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⑤ 人生百年、自己都合だけで乗り切れない	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 236 エンディングノート・活用法⑩全株保有で税金0 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 237 エンディング・ノート活用法⑩ 後継者の条件 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 ④長男がクリニックの承継を拒否 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 (13)今、備えておかななくてはならない「リスク」 杉本恵子	<b>注目商品</b> 三井住友海上・あいおいニッセイ同和 「見守るクルマの保険(ドラレコ型)」 ドライブレコーダーで状況把握・アドバイス	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 70歳以上の高額療養費制度 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> 将来消える職業・なくなる仕事 <b>[ボトムアップで攻める法人保険]</b> ビッグチャンス生かす人材育成を
8面	<b>FP販売</b> 営業力不要！ゼロからの法人開拓物語 (7)入札資料の読み方 FP 高橋成壽	<b>法人販売</b> 法人FPの教科書⑳ 退職金(13) 役員報酬コンサルティングについて 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 受療行動調査からライフプランニング 罹患リスクや医療費の自己負担以外も究明	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート 法人契約で下期の目標達成を 損金話法から多面展開を可能にする
10面	<b>新商品</b> アクサダイレクト生命 「アクサダイレクトの〈働けないときの安心〉」 充実保障で業界最安水準の保険料	<b>新商品</b> 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命 「リンククロス ピンク」 女性特定ガンを重点保障	<b>四半期業績</b> 18年度第1四半期業績 個人新契約 前年同期17.7%大幅増加 保険料 29社増加し、大手の減少分補う	<b>新商品</b> 朝日生命 「要支援保険」 業界初 要支援2から介護保障
11面	<b>商品改定</b> オリックス生命 「第三分野商品の保険料」改定 「新キュア」など10月から保険料改定	<b>新商品</b> 損保ジャパン日本興亜 「自動車保険〈乗るビタ！〉」 12時間単位で400円から加入	<b>損保新商品</b> 三井住友海上・あいおいニッセイ同和 「心神喪失等による事故の被害者救済費用特約」 「責任無能力者」による損害賠償を補償	<b>商品改定</b> 三井生命 「ドリームロード」改定 要望に応え「保険期間5年」を販売
12面	<b>拠点長</b> 〈拠点経営〉のための活動指針 11月 忘れていないか？4月の夢やロマン [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 53 反対意見には耳を傾けよう [拠点長のための故事・名言]	<b>[保険ショップ]</b> 保険の窓口GR 2018年度どういう年にするのか <b>[マネジャー心得帖]</b> 挫折回復のためのひと言	<b>販売実践</b> なぜか2人はライバル「チャレンジャー物語」 小さな一歩でもいいから、日々前進 歩き回ればいつか報われる
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 118 場づくり⑩教を請う姿勢ははっきりと [SALES Q&A] マーケティング感覚を磨きたい	<b>販売技術</b> アプローチテクニック向上大全 ⑩ 「なぜ、怒るの？」 But に続くことばや内容がポイント	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー 119 場づくり⑩会話なら許される話題変更 [SALES Q&A] 紹介募集で現状を打破したい	<b>販売技術</b> アプローチテクニック向上大全 ⑪ 「ガン3年後の生存率」 「乳がん」は3年後生存率が95%ですが
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 補完し合う「ペア活動」で活気 [朝礼の話題] 乳がんでも半数は仕事を続けたい	<b>採用・育成</b> 実践！営業所経営 56 猛反対押し切って〈外へ〉 個性生かす十人十色の指導	<b>優越への道</b> 生活設計書は絶対的根拠の固まり 安易に必要な保障額下げず 揺るぎないニード喚起	<b>拠点経営</b> 生命保険販売の原点を学ぶ 見込客探しから見込客作りへ [受け継ぐセールスの心]
15面	<b>営業情報</b> 書評 「見込客との信頼関係を構築するための税務知識」 本紙 8月号 掲載記事一覧	<b>拠点経営</b> 活気ある職場づくりは迫力ある朝礼から④ 知識付与だけでなくマルチセッションで むしろ朝礼開始前の時間が重要	<b>拠点経営</b> 活気ある職場づくりは波力ある朝礼から⑤ 10分の朝礼で必要なものだけ凝縮 教育は営業職員との綱引き	<b>拠点経営</b> 新任拠点長に贈る まだ半年！軌道に乗せるのはこれから 人心掌握はシステム化できない
16面	<b>業界動向</b> 生命総合共済90万件に激減 建物更生は68%160万件と急増 JA共済連	<b>業界動向</b> AI駆使した提携端末を開発 最も理想的な機会に最適プラン 太陽生命	<b>業界動向</b> AIで人材育成モデル構築へ 自動車保険金支払い業務で実験 東京海上日動	<b>業界動向</b> 南アフリカで有力パートナー確保 HH社などの400億円出資 東京海上HD