

面数	10月4日 2930号	10月11日 2931号	10月18日 2932号	10月25日 2933号
1面	MDRT ポテンシャルより高いレベルへ倫理的な行動の重要性を再認識 レジーナ・ベドヤ新会長(上)	MDRT 潜在能力を最大限に引出す存在 大きな転換期の女性に寄り添う レジーナ・ベドヤ新会長(下)	経営戦略 9割が加入前よりも「健康」を意識 1日あたりの歩数は17%増加 住友生命「バイタリティデー2019」	経営戦略 強みは「スピード」、さらに自動化 新契約件数は急成長トレンド アクサダイレクト生命
2面	営業支援 資格制度「社会保障マイスター」とは 社会保険の知識を活かす 一般社団法人 社会保障アカデミー	営業支援 「社会保障マイスター」資格の内容とは なんでも相談「身近な専門家」目指す 一般社団法人 社会保障アカデミー	営業支援 「社会保障マイスター」をどう活かすか 産婦人科医院職員対象の具体例 一般社団法人 社会保障アカデミー	営業支援 「3大年金シミュレーションシステム」 具体的な数値を根拠にした保険提案 一般社団法人 社会保障アカデミー
3面	P2P保険 保険料後払い保険に3つの疑問 テスト加入・請求の誘惑は? 慶應義塾大学大学院特任教授 山内恒人	金融庁 モニタリングはこの方法で臨む 商品審査の段階から「態勢整備」確認 デジタイゼーションが経営課題	海外事情 米国の生保商品の浮き沈みを見ると… なぜ、ユニバーサルが躍進したか? ニッセイ基礎研 松岡博司	マーケティング 保険リテラシーとチャネルごとの貢献度 乗合代理店が一歩抜き出る ニッセイ基礎研 井上智紀
4面	中小企業開拓 開拓するための基礎知識 経営者も知っておきたい災害対策の補助金 行政書士 石井亜由美	法人開拓 中小企業経営者のLPを法人保険で支援 58) 法人から個人へ人生100年時代の 生存対策	損保新商品 損保ジャパン日本興亜 軽度認知障害等一時金支払特 MCIの早期発見と認知機能低下の予防支援	保険市場 法人保険 新時代の提案ポイント (6)法定外福利厚生と生命保険法人契約 法定外福利厚生費へ合理化・効率化の圧力 法定外福利厚生と法人契約 企業における福利厚生の実情 多様な就労形態 法定外福利の改定惹起 (株)ブレイクオンスルー 代表 小山浩一
5面	市場開拓 (7)社長との最初の面談時のポイント その② 是非伝えておくべきこと 地域金融機関営業課長 酒井薫	名変と逆ハーフの保全で次のステップへ 来年引退すると決意した経営者ご夫妻 「まず1本」、実生活の中で年金を受取る 保険テラス渡辺代表 渡辺文憲	活動指針 拠点長Q:都心部で育成が思うようにいかない 雑居ビルは法人ニーズの坩堝 下準備があって花が咲く	
6面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳 経営者の保障分析 ⑥ 「完全防衛」を果たす納税資金準備	法人開拓 法人営業のABC 262 E・ノート活用法 小規模企業共済② 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業のABC 263 E・ノート活用法_小規模企業共済③ 税理士 池谷和久	法人営業 実践! 法人契約獲得のケーススタディー 追加融資で必要保障額を見直し 積立機能残しつつ実質保険料下げる
7面	育成 (12)私が新人を育て上げます アンケート結果を利用したアプローチ 堀尾末佐子	認知症 フコクしんらい生命 「人生100年時代共創プロジェクト」 認知症にやさしい地域社会づくりの一翼を担う	社会保障 社会保障なんでも相談センター 健康増進法の屋内原則禁煙とは 社会保険労務士 園部喜美春	[クロスセリングで人材育成] がん教育でリテラシーを高める [ボトムアップで攻める法人保険] 顧客ニーズを掴むトレーニング
8面	FP販売 教えて FP相談室 (6)「水害」から補償の必要性を訴求 壽FPコンサルティング 代表 高橋成壽	FP販売 まるっとわかる! FPサブリ (8)オーナー経営者の自社株と生命保険 フコクしんらい生命 丸山浩	販売支援 コミュニケーション・ツール 平成29年(度)「病院報告」国民医療費からLP 老後の歯科医療なども考える	活動確認 ランクアップチェックシート 社長の必要保障額をチェック 改めて見直す法人のリスクマネジメント
9面	新商品 はなさく生命 〈はなさく一時金〉 生活習慣病の経済的負担に備える	新商品 アクサ生命 〈ユニット・リンク介護プラス〉 要介護2以上から認知症も保障	新商品 日本生命 〈夢のプレゼント2〉 業界初 贈与型商品で変額部分の有無選択可能	商品改定 T&Dフィナンシャル生命 〈ファイブテン・ワールド2〉 介護認知症保障額は円で100%最低保証
10面	新商品 フコクしんらい生命 〈認知症予防からのそなえ〉 業界初 要支援1または2で給付金	商品改定 東京海上日動 全日本空輸 〈そらもよう〉 遅延・欠航時の宿泊費等も補償	新商品 富国生命 〈ずっとあしんけんケアダブル〉 要介護2以上で終身年金	損保新商品 損保ジャパン日本興亜 〈賠償責任保険〉改定 物理的損害を伴わない損害賠償責任を補償
11面	拠点長 12月の活動指針 年貴に照準合わせ拠点運営 年末年始控え解約多発に要注意	拠点長 成長拠点のメソッド セールスレディの能力見極めて 【拠点長のための故事・名言】	イベント 住友生命 日本初の二子玉川パークラン 英国の非常団団体と連携	販売実践 チャレンジャー物語 62 小さな「得」を小さいままにしておかない 大勢の前で意中の人にアタックしない
12面	販売技術 セールステクノロジー アプローチ②試食する信頼感をどう醸成するか 【Q&A】 再訪で顧客の反応が鈍い	販売技術 アプローチテクニック向上術大全 「カマズ理論」話法 売り手も買い手も「経験知」から解放	販売技術 セールステクノロジー アプローチ③ 五感に何をどう訴えるか絞り込む 【Q&A】 顧客同士を結びつけ雑用が増えた	販売技術 アプローチテクニック向上大全 「錯視」話法 小さなきっかけを作り保障を見直し
13面	採用・育成 統率力と拠点経営 採用は「人を見る目とガマン」 【朝礼の話題】 フレイルが疑われる高齢者59%	採用・育成 実践営業所経営 68 弱体化した拠点を腹を割った指導で回復 名門機関でも最初は孤軍奮闘	優待への道 優待へのナビゲーション 66 上司先輩の教えは経験のエキス 「体心技」健康が最大の武器	拠点経営 生命保険の原点を学ぶ 61 自分を見つめ直す余裕が活動に直結 【朝礼の話題】 周辺の高級パン店を見つけよう
14面	営業情報 「大同生命サーベイ」月次レポート 従業員の「食生活の改善が必要」60% 【9月号の掲載記事一覧】	組織長 [組織長への道] 私の育成法 悩みや迷いの中から到達した育成法 仕事の(続行)で意欲を育てる	組織長 [組織長への道] 採用話法でなく情熱 福利厚生や処遇面が響かない候補者 候補者へ伝えるのは自信と愛情	組織長 [組織長超への道] 育成 職域に新人を投入する場合に心がける指導とは 「自分を売り込め」と「人と話すこと」の指導を
15面	業界動向 外貨建て 苦情の未然防止さらに強化 eラーニング「マスカレ」を活用 ニッセイ・ウェルス生命	業界動向 2型と糖尿病の契約者でPoC 保障に加え「予防」分野にも注力 第一生命、藤田医科大学、日本IBM	業界動向 保険料二重払いが9割を占める かんば生命不正販売調査で「中間報告」 日本郵政グループ	業界動向 契約者サービスに「セコムまもりホン」追加 安否確認メールを登録先に自動送信 富国生命・フコクしんらい生命
16面				