

面数	10月3日 2690号	10月10日 2691号	10月17日 2692号	10月24日 2693号
1面	商品戦略 「新 生きるためのがん保険Days」 50代以上に「抗がん剤治療特約」訴求 三大治療保障を標準装備	生保協会 女性の活動推進で行動指針 明治安田生命 女性活躍を促進する3つの施策	経営戦略 意向確認、比較推奨を「3+1」で 委託型募集人は「雇用型」に変更 ほけんの窓口グループ	アジア進出 インドで「営業職員」立ち上げる 保障性への政策シフト追い風 日本生命
2面	現地レポート 代理店経営は保険会社の相似形であるべき 労災上乗せから飲食業に活路 赤石晃一社長	少額短期 テラ少額短期保険 樹状細胞ワクチン 8千症例の実績 免疫治療の受療機会拡大	資産運用 なぜ、急激なドル高・円安？ 日本は恒常的に貿易赤字体質 中田裕	少額短期 メモリード・ライフ 古川誠代表に聞く 大きな伸展を示す要因は？
3面	契約者配当 弱い契約者に「後見的」情報開示を 区分経理は「契約の一体性」で正当化 山内恒人	損害保険 地震保険の創設経緯、改定の変遷① 新潟地震後に官民一体でスタート 大野淳	営業情報 IT技術の進歩と保険ビジネスへの影響 RGA ティム・ロザー 第一「福利厚生に関する実態調査」	高齢社会 50～60代の社会参加支援のあり方 「利他的活動」にどう導くか？ 前田展弘
4面	[業界断片歴史] 1995年⑤ 瓦礫の中から業務を再開 [9月号掲載記事] バックナンバーをもう一度チェック	営業情報 IT技術の進歩と保険ビジネスへの影響 RGA ティム・ロザー 「統計や数理って素晴らしい」⑬	ステップアップ ベーシックな活動に知恵と工夫で彩り 出入り規制の厳しい職域戦略 産休明けだから効率よく活動	保険流通 保険の自由化から委託型募集人まで 自由化の恩恵と弊害が共存 栗山泰史
5面	法人営業 舞台裏のレッスン帳⑩ 消費税で節税商品が売れる？ 税込or税抜経理から話題作り	営業情報 「祝卒業！損得勘定」 吹田朝子 「顧客創造のコラム」	社会保障 公務員の年金と厚生年金の統合 職域加算は衣替えして残存 園部喜美春	[クロスセリングで人材育成] 生損保通院保険・特約の違い [不動産投資とライフプランニング] 世代交代で売却の需要高まる
6面	営業情報 IT技術の進歩と保険ビジネスへの影響 RGA ティム・ロザー 「統計や数理って素晴らしい」12	法人開拓 法人営業ABC 143話 法人成りと個人成り⑨ 池谷和久	法人開拓 法人営業ABC 144話 社長の光と影① 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 経費圧縮で自動車保険も見直し 奥田雅也
7面	営業情報 書評：誰でも必要な「そぞく」知識 超高齢社会を前向きに捉える (HABSご案内)	がんと社会保障 新しいがん治療と社会保障の話をしよう 遺伝子検査は大きく2種類 手代木秀一	[業界断片歴史] 1995年⑥ 追悼 堺雄一 卓越した語学力、タフな実証的研究積む (HABSご案内)	[業界断片歴史] 1995年⑦ 寿命の大家菱沼さんを送る名文 偲ぶ文を依頼して書いてもらった (HABSご案内)
8面	法人販売 顧客を魅了するソリューション営業 医療法人の役員退職給与 ③ 粉山修悦	法人販売 新時代の作法 実践経営簿記をマスター⑦ 税理士・井上得四郎	販売支援 コミュニケーションツール 景気の回復基調を話題にしながら 65歳以上でも300万人が給与所得	活動確認 ランクアップチェックシート 86 恒常的な法人顧客獲得とニーズ喚起 改めて確認したい法人契約の面談基礎
9面	新商品 朝日生命 かなえる終身保険 他 加入あきらめていた人にお勧め	新商品 三井生命 医療系特約改定 他 終身型保険料20%引き下げ	新商品 ジブラルタ生命 リタイアメント・インカムプラス 豪ドル建ての定額年金	新商品 SBIいきいき少額短期 あんしん世代(緩和型) あんしん世代に加入できない人が対象
10面	新商品 第一フロンティア生命 安心プレゼント 毎年定期給付金の受取可能	新商品 楽天生命 楽天生命スマート2 リニューアルで保険料引き下げ	新商品 カーディフ生命・損保 8大疾病保障特約付き住宅ローン 8大疾病ならローン残債保障	新商品 三井生命 グランドクルーズ ラインアップに普通終身を追加
11面	拠点長 「拠点経営のための活動指針」 12月 加速つけて新年へ 「拠点経営ワンポイントアドバイス」	拠点長 成長拠点のメソッド 新米拠点長の体験に学ぶ① 顧客との接点を創ってあげよう	[マネジャー心得帖] スランプ時は大振りするな！ [頑張る新人たち] 失敗してももとの精神で頑張る	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語⑧ 手取り足取り中間層への引き上げで活性化 ハイレベルな採用にこだわる
12面	販売技術 新セールステクノロジー ⑳ 欲求を起こさせる ④ 生保の鏡に映る案例と愛情の顔	継続率 継続率に強くなる 最終回 継続率には全要素が凝縮 継続率改善の30ポイントを再確認	販売技術 新セールステクノロジー⑳ 欲求を起こさせる⑤ 身近な話題へスイッチより具体的に	マネジメント 新連載 A級指導力 個人プレイ通じない拠点経営 全力注ぎ職員との対話を
13面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 統率力を考える⑧ [先人に学ぶリーダーシップ]	採用・育成 「実践!営業所経営ベテラン所長が伝授」 採用は「1人1名主義」 [お客さまの気持ち セールスレディの気持ち]	優績への道 優績へのナビゲーション 形に嵌まらない販売手法 ストレートに商談で勝負	[生保販売の原点を学ぶ⑩] 初訪の足跡を何か残してこよう [受け継ぐセールスの心] 魂を一途に打ち込み打撃の神様に
14面	増員・育成 「営業サイボーグ養成講座Vol40」 つい、業界語を使っていないか ハラが決まったらそっと背中を押す	拠点経営 「実践!営業所経営ベテラン所長が伝授」 (拠点長と営業職員の関係) 呼びかける時は必ず名前です！	[効率主導の機関経営] 地区を深掘りしてこそ成果！ [Point] ムダな仕事は一つもない	「拠点経営：3ポイントコーナー」 1. 仲間のためにもう一踏ん張り 2. 緊急時の後任者を育成しておく 3. 毎日単位のチェックを怠らない
15面	業界動向 「提案・申込ナビ」を導入 いつでも、どこでも、分かりやすく 第一生命	業界動向 若者の社会貢献活動を支援 浅田真央さんがPTリーダー 住友生命	業界動向 新子会社は「ネオファースト生命」 来年度下期に業務開始 第一生命	業界動向 最高資格者が所属する代理店を案内 保険金請求履歴表示システム開発 損保協会
16面				