

面数	11月6日 2742号	11月13日 2743号	11月20日 2744号	11月27日 2745号
1面	人事戦略 女性活躍推進フォーラム チャンス多い、甘えずに頑張れ メットライフ生命	海外戦略 豪州生保事業 2040 億円で買収 保障性商品の成長に期待 日本生命	運用戦略 円建公債は減少から増加へ ファンドを通じた株式投資に前向き 明治安田生命	年次大会 東京で 2026 年に「国際会議」開催へ 新・継続教育制度に総力挙げる 日本アクチュアリー会
2面	保険流通 長短はつきりさせ、真のニーズに光あてる 飛び込みこそ保険販売の原点 返戻率以前に保障の必要性	保険流通 50 歳になったら相続学校 銀座校 「この国から相続争いをなくす」が使命 齋木修次校長	保険流通 ウイッシュアップ 設立 10 周年 受講生は「生命保険で日本を元気にする」同志 高額契約のノウハウを全て伝授	LGBT 生保会社の取り組み ライフネット保険金受取人に指定可能 第一生命フレンドリーな企業目指し取り組み
3面	社会保障 中小企業の退職金・企業年金 「リスク分担型 DB」への期待 遠藤 忠彦	保険数理 アクチュアリーは計算の歴史 解析力とともに重要な倫理観 山内 恒人	リスク管理 飛行機事故のリスク 離着陸後「魔の 11 分」に集中 深澤 茂樹	資産運用 年金繰り下げ受給は本当に得？ 目安は 80 歳前半までの受給 中田 裕
4面	採用・育成 採用に関する方法論⑩ 「みんなで採用」体制へ転換 お嫁さんとお姑さんが同居の場合は？	法人開拓 中小企業経営者のライフプランを 法人保険で支援 ⑫ 「法人保険」に込めた社長の思いとは 後編 その保険料は保障に見合っているか 実質返戻率の計算過程に誤りを発見 訂正した 1/2 損金通増定期保険 保険テラス渡辺 代表 渡辺文憲	採用・育成 採用に関する方法論⑩ 能力ある人を育てるなら育成所長はいらない しっかり「励まし、真剣に」褒める	法人保険 4・5面ワイド 経営者保険 経営者側からのニーズ分析 第 6 回 ニーズの間の関連性② 加入・未加入 ニーズの関連性を検証 経営者保険 特定のニーズ満たす目的で加入 加入によって経営者の意識はどう変わったか (株)ブレイク・オン・スルー 小山浩一
5面	法人営業 法人営業舞台裏のレッスン帳⑪ 役員生存退職金③ 条文読みこなすコツ		営業情報 本の紹介 「生命保険とのつき合い方」 出口治明著	
6面	保険教養 少短 異業種会社とのコラボレーションも 10月号掲載記事 バックナンバーをもう一度チェック	法人開拓 法人営業 ABC 169 話 安易な名義変更は命取り 税理士 池谷和久	法人開拓 法人営業 ABC 170 話 「名義預金」は調査重点項目 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 センシティブな案件扱うからこそ襟正す 奥田雅也
7面	ガン調査 メットライフ生命 女性の乳ガンに関する意識調査 検診を受けない理由「お金がかかる」	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 会長や大ベテラン従業員が新たに年金減額 75 歳以上も一定の就労で対象 社会保険労務士 園部喜美春	育成力アップ [クロスセリングで人材育成] 保険の契約は事業承継が必要 橋本真史
8面	【お金の学校】⑧ 年金生活の過不足を試算して話法展開 【中小企業の事業承継問題サポート】 継承プランによって異なる対応	事業承継 社長の必要保障額はどう算出すべきか① 命を賭ける経営者に向き合って欲しい 税理士 井上得四郎	販売支援 コミュニケーションツール 仕事と両立がん治療を商品と情報でサポート 罹患→退職→困窮 負の連鎖を断ち切る	活動確認 ランクアップチェックシート 101 「生存退職金」関連法令を徹底攻略 条文読み解きツールに営業展開
9面	新商品 明治安田生命 「やさしさ二重奏」 「万一」に「介護」を組み込む	新商品 東京海上日動あんしん生命 「メディカルKit NEO」他 「保障内容」刷新し、P引き下げ	新商品 太陽生命 「My贈与Best」 「生前贈与」と「相続準備」の組み合わせ	新商品 エヌエヌ生命 「無解約返戻金型」収入保障保険 既存商品改定し、より合理的な設計可能に
10面	新商品 第一生命 企業年金「特別勘定 債券総合口」 国内債券の代替資産ニーズへ対応	新商品 メディケア生命 「通院治療特約」他 入院前後の費用負担への備えに	新商品 マニユライフ生命 「未来を楽しむ終身保険」 「保障」が「引出金」か 2つのタイプ	新商品 ソニーライフ・エイゴン生命 「ダブルアカウントⅢ」 スローガンは「個人年金を人生年金へ」
11面	拠点長 1月の活動方針 年貢110%達成への再確認 【ワンポイントアドバイス】	拠点長 成長拠点のメソッド⑫ 褒めるところを見つける感性を 度を越せばイヤミなので注意	【マネジャー心得帖】 「HOPE」では O が重要 【頑張る！新人たち】 奢らず実績を挙げ威厳を示す	販売実践 ライバル・チャレンジャー物語⑬ 母に採用されたが放ったらかし 知識武装に励み法人開拓しす
12面	販売技術 新セールステクノロジー 52 顧客の満足③ 年 1 回の定期訪問に何でも詰め込まない	マネジメント A 級指導力⑬ 同行指導は中継ぎに徹すると人が育つ データに溺れず拜聴の姿勢から	販売技術 新セールステクノロジー 53 顧客の満足④ 顔を出し続け「前向きな意向」が固まる	マネジメント A 級指導力⑬ 仕事を任す側の度量と業績は比例する 部下を評価するときの注意点
13面	拠点経営 「統率力と拠点経営」 ガラス張りの経営が共感呼ぶ 【先人に学ぶリーダーシップ】	採用・育成 営業所経営の肝 T 所長のケース 他業種セールスマンを採用 入社説得のポイントは「保障」	優績への道 優績へのナビゲーション ⑭ 静観の構えで人脈拡大 全ては設計書の提示から始まる	【生保販売の原点を学ぶ22】 場数踏み見込客のニーズ素早くキャッチ 【受け継ぐセールスの心】 職域の「保険制度」よく知り、提案力倍増
14面	マネジメント 多チャンネル時代に進化する拠点経営⑮ 回りから智慧とエネルギーをもらっている 年次別の職員一覧表、本気で育ててきたか	リーダー育成 新人故の悩みにノウハウを伝授 後編 保険の勧め方が分からない 見込客が枯渇したらどうする	拠点経営 効率主導の機関経営 ⑯ 仕事と生活の長期ビジョン描き葛問う 【POINT】	採用 採用に関する方法論 18 育成率向上は新人との信頼関係から 基本は「まじめにコツコツ」
15面	業界動向 上半期も伸び悩み、1万1400件 新プロモーション効果も限定的 ライフネット生命	業界動向 高齢者みまもりでタブレット活用へ 山梨県と長崎県で 1000 人対象 日本郵便、IBM・アップルと共同	業界動向 介護の新ブランド「SOMOPO ケア」 ワタミの介護を買収 損保ジャパン日本興亜	業界動向 新人向けに「反転学習」導入 9月、社内の学習機能も一元化 メットライフ生命
16面				