



営業部門

代理店営業（パートナービジネス）

全国転勤伴う
(主に主要都市)



職務内容

- 街で見かける「ほけんの窓口」グループなどの生命保険募集代理店を通じて、当社の保険商品を販売、営業推進することが仕事です。（個人のお客さまへの営業活動は基本的に行いません）
- 既存の代理店への商品提案や販売手法のトレーニングを実施し、代理店の販売を支援するとともに、代理店の事業計画や業績管理、コンプライアンスの強化など代理店経営にも携わります。また既存の代理店からの紹介を中心に、銀行や証券会社なども含めた新規代理店の開拓も行います。
- 小規模、大規模、保険専門代理店、税理士・公認会計士・金融機関まで、様々な代理店を担当することで、多くのビジネスパーソンとの出会いや交流、異なるビジネス手法や知識・能力が身に付きます。
- 代理店営業は、代理店をパートナーとして業務を行うことから、人と信頼関係を築く力や人をサポートすることへの適性・コンサルティング能力などが求められる仕事です。自身のサポートで代理店の業績が伸びたときには大きな喜びがあり、代理店を通して多くの人に関わるやりがいを感じることができます。

必要なスキル

- エクセル、ワード、パワーポイント、アクセス等の基本的なPCスキル
- コミュニケーションスキル
- 競合と比較されるビジネスであるため、一定程度のタフさは必要
- プレゼンテーションスキル（またはご経験）
- 入社時点で英語力は不問（将来本社管理部門では必要）、入社までに普通自動車運転免許が必要

求める人物像

- 明るく前向きでチームワークを大切にする人
- お客さまや自身の成長につながる知識やスキルを自ら修得しようという意欲と責任感がある人
- 失敗や分からないことも人に相談できる誠実で素直な資質を持つ人
- 変化に即応できるフレキシブルな感性を持っている人

入社後予定されるトレーニング

- 新人研修（4～6月）
- OJTを通じたトレーニング（7月～9月）
- 保険商品知識、税務・社会保険などの周辺知識、コンプライアンスに関する基礎トレーニング
- 保険販売スキル研修、セミナー講師養成研修など

2～3年後の期待キャリア

- 主任への昇格、部署の中核社員として主要顧客の担当
- 他営業チャネルへの異動、営業外部門（マーケティング、ファイナンス等）への異動
- 営業本部での戦略企画・立案・実行業務



ファイナンス部門 ファイナンシャルコントロール本部

勤務地は
東京・札幌



職務内容

- 事業費管理・購買管理
- 経理決算業務（IFRS&JGAAP）
- 資金・会計・税務業務（含：投資会計）
- 財務諸表監査
- コーポレートファイナンス

<やりがい・大変さ>

- 会社の財政状態及び経営成績全体を把握し、数十億規模の予算策定や高額な調達案件などスケールの大きな仕事ができる
- 生命保険会社の資産の大半を占める有価証券を中心の資産運用を取引前後からサポートし、日本会計基準、国際会計基準でのB/S,P/Lを作成し分析等で市場の動きや証券やクレジットの個別要因の動きを導き出せる
- 決められたプロセス、期日を守り正確な数字を出す事が必ず求められる事、日本における会計基準年度末が日本・国際とあり3か月のズレがある為、3月、6月、9月、12月全ての四半期が監査対象である
- 色々な部門/会社と関わりを持つことで、社内/外のネットワークを構築できる
- AXAグループ本社とのやり取りも多く、海外研修や海外赴任のチャンスもある

必要な スキル

- エクセル、ワード、パワーポイント等基本的なPCスキル
- 日本語・ビジネスレベルの英語
- 簿記取得済みであると尚良し

求める 人物像

- 環境の変化に柔軟に対応できる方
- 数値の分析、計算等に抵抗がない方
- 高いコミュニケーション能力の方
- 柔軟な想像力を備えて積極的に働き、チームで仕事をする事ができる方
- 英語での海外とのやり取りに抵抗がない方

入社後予定される トレーニング

- 各チームからのコア業務と必要な知識の共有
- 証券会社の研修参加、通信教育
- 語学学校での英語トレーニング
- OJTを通じた業務トレーニング
- 会社規定のトレーニング。(問題解決、コミュニケーション etc…)

2～3年後の 期待キャリア

- 内、部門異動を通じて、保険会社の財務業務全体(投資や数理、リスク等)を理解する
- 複数部門の予算策定/支出のコントロールと複数アイテムの調達を担当し、会社全体のビジネス/支出を理解する
- 本人の特性を鑑み、予算・購買担当他部門へ異動し、他部門でキャリアを構築する



オペレーション部門 ソリューション・デリバリー本部 (IT) (Business Application Tribe)

勤務地は東京



職務内容

私たちは、アクサ生命の戦略を実現させるためのdeliveryを行っています。

生命保険会社として大きな戦略である、新商品のdeliveryや、各戦略に沿った多くのプロジェクトのdeliveryを実施するために、多くの部門の人たちとOneTeamとなって働き、アクサ生命の戦略の実現をしています。

- Operationチームと協働し、ビジネスプロセスを定義、最適化しています。
- 効率的で効果的なsolutionを提案、実装をしています。

<やりがい・大変さ>

- 私たちはITの会社ではなく、保険会社のIT部門ですから、お客様のためになにかできるのか？なにをしたらいいのか？を常に考えて業務に従事しています。常にお客様のため、と思えることで、この中からやりがいを多く感じることができでしょう。
- ITですから、世界中で、日々新しい技術が生まれています。Technologyに関する、新しい情報の取得や体験を多くの仲間と一緒に楽しむことができます。
- 保険会社の中核である、契約管理システムについて多くのことを知ることができます。保険は長い期間お客様の情報を管理する必要があります。どのように管理するのか？どのようにその情報を活かしていくのか？保険会社のITとして提案、実装が可能です。
- ITの中でも非常にCoreな業務を行っています。保険会社はお客様の契約があつてこそ。まさにアクサ生命を支えている多くのシステム対応を実際に担当することが可能です！

必要な スキル

- Communication & Coordination (コミュニケーション能力&調整能力)
- 基本PCスキル、プログラミング (あれば尚可)
- 日本語力+英語力 (入社後の取得意欲があればOK)

求める 人物像

- 新しい事への知識吸収力が高く、適用が早い
- 新しい技術の学びを楽しめる
- 自発的な行動ができる
- 使命をもって業務に従事できる

入社後予定される トレーニング

- システム管理に関連する基礎知識習得支援
- OJTを通じた実務知識・スキルの習得
- HR研修

2～3年後の 期待キャリア

- Product ownerとなり、自分のチームを牽引する
- より自分にあつた専門性の高い部署への異動 (業務側、インフラ側への担当変更)



マーケティング部門

商品開発本部

商品設計部

商品設計課

職務内容

会社のビジネスの核となる保険商品の設計を中心とした業務を担っていただきます。

- 商品開発業務：商品内容の検討・開発（約款・事業方法書の制作）、金融庁との認可折衝
- 帳票作成業務：顧客交付書面の作成・管理
- 設計書システム開発・運用業務：IT部門との協業によるマーケティング視点での営業支援システムの開発・運用

必要なスキル

- Excel, Word, PowerPoint, Access等の基本的なPCスキル
- コミュニケーションスキル

求める人物像

- 常に顧客視点を持ち、主体的に問題解決へ挑戦できること
- 流行や先端技術への好奇心があること
- 社内外とのコミュニケーションを自ら進んで行えること

入社後予定されるトレーニング

- 保険業務、保険商品、マーケティングの基礎知識習得支援
- 副担当として商品開発やシステム開発プロジェクトに従事し、OJTを通じて業務知識を深める

2～3年後の期待キャリア

- 中核人材として、小～中規模案件（金融庁折衝を含む）を主担当として実行
- 本人の意向等を考慮した上で、部門内/外を問わずキャリアの継続/移動を検討