



ディストリビューション パートナービジネス（代理店営業）

全国
（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

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



ディストリビューション 営業総合職（CCI営業所長候補）

全国

職務内容

- 日本を代表する経済団体の一つである商工会議所（CCI＝Chamber of Commerce and Industry）の会員である中小企業経営者、事業主に対して、従業員の福利厚生制度（死亡/生存退職金準備）、事業保障制度、事業承継・後継者対策や、長期資産形成などあらゆるリスクから企業・経営者・従業員を守り、企業の繁栄を支援するための保険提案を行うビジネスです。
- 営業社員の採用・育成を中心に、営業所の業績向上や陣容拡大に向けて、営業社員への指導・研修・活動支援・管理業務などを担います。その一環として顧客企業への同行指導なども行います。
- 1934年、団体保険を初めて日本に導入するため、日本のアクサ生命の前身「日本団体生命」が誕生しました。長い歴史を持つ商工会議所との信頼関係をより強固なものとし、マーケット基盤を強化、開拓していくことも必要です。
- 採用および育成が計画が思い通りにいかないこともあります。営業所の経営を通して、多くの人の協力を得ながら地域社会に貢献できることは、大きなやりがいにつながります。また人を採用し、育て、人の成功をともに喜ぶこと、多くの中小企業経営者との出会いもまたこの仕事の醍醐味です。

必要な スキル

- エクセル、ワード、パワーポイント基本的なPCスキル
- コミュニケーションスキル
- チームをマネジメントする力
- 思い通りにならないことへのタフさ
- 入社までに普通自動車運転免許が必要

求める 人物像

- 明るく積極的かつスピーディに仕事に取り組める人材
- 周囲を巻き込みながらチームでの成果を求めることのできる人材
- 会社の施策を自分なりに咀嚼して自分の言葉で熱く語れる人材

2～3年後の 期待キャリア

- モデルケース：
入社3年目／営業所係長昇格
入社4年目／副所長昇格
入社5年目／営業所長昇格



職務内容

- 決算業務：日本および国際会計基準（JGAAP・IFRS）に基づく保険契約に係る負債の評価、分析、収支予測等
- 保険商品の収益性やリスクに係る評価、経営指標の作成・分析、経営判断への提言等
- 各種疾病や災害の発生率、死亡率、保険契約の解約率等に係るデータの調査と分析、その知見に基づいた将来キャッシュフロー評価のためのアサンプション（計算基礎）の設定
- 将来の収支予測や各種基準に基づいた負債を計算するための数理モデルの開発・実装
- 新商品開発に係るファイナンスの立場からのレビューおよび意見発信

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、英語（読み書きができる程度で可、入社後働きながら英会話スキルを高める意思があること）
- コミュニケーション能力

求める人物像

- アクチュアリー職に興味をもち、将来的にはグローバルな場での活躍も志向する方
- 組織の一員として、組織全体の成功を考えながら高い目標にチャレンジする、モチベーションの高い方
- 緻密さを重視しつつ全体感を持ち、変化に対してオープンなど視点・思考が柔軟でバランス感の良い方
- コーポレート・アクチュアリアルの業務は、決算業務や将来予測、各種指標に関する経営アクションの提案、それらの計算の土台となるモデル開発など多岐にわたります。まずは緻密さ・正確さが必要であり、さらに変化への対応やハイレベルの状況認識や判断が重要となる場面もあり、視点・思考の柔軟さが求められます。
- 業務を進めるにあたり、社内外の関係者と円滑なコミュニケーションを行う必要があります。会社の経営判断や、経営者のビジネスアクションへつながる仕事に携わることがコーポレート・アクチュアリアルの醍醐味であり、会社の健全性の維持と成長に貢献していることが実感できる、大変やりがいのある仕事です。

2～3年後の期待キャリア

- 所属部署の中核社員として、業務の内容や目的、役割を理解しているとともに、会社に付加価値をもたらす提案や改善アクションなど積極的に行動で示している
- 所属部署の業務の内容や目的、役割を理解しているとともに、グローバルな視野を持ち、英語力も活かしながら、フランス本社との連携・交渉を行う



プロダクト&ブランド 商品数理部（アクチュアリー）

東京

職務内容

- お客さまにとって価値のある商品を提供するために、特に数理的な面からサポートする
- 具体例としては、商品の提案、価格の設定、収益性・リスクの評価、金融庁への説明
- 金融庁との認可折衝資料の作成、算出方法書等の作成・管理
- 料率の作成、IT開発のサポートなど

必要な スキル

- 数理的な素養とそれを発揮できる能力
- 相手の立場に立って分かり易くコミュニケーションする能力
- エクセル、ワード等基本的なPCスキル、英語力（主に読み書き）があると望ましい

求める 人物像

- 商品開発を通して、お客様や社会に貢献したいという使命感を持って取り組める人
- 数理的な能力を生かして、保険の価値を高めたい・伝えたいという気持ちのある人
- 社内外の人に向けて、分かり易く相手の立場に立ったコミュニケーションができる人
- 早期にアクチュアリー試験に合格したい、という高いモチベーションがある人

2～3年後の 期待キャリア

- 商品数理部で上位職を目指すとともに、新商品開発の一部をリードする。
- 他のアクチュアリー部門（コーポレートアクチュアリアルやリスク管理等）に異動し、業務知識を広げる
- 海外のアクサグループの会社で活躍する



ファイナンス インベストメント（資産運用）

東京

職務内容

- ALMに基づいたアセットアロケーションの選定
- フロントチームでのトレーディング業務
- リスクリターン計測に基づく資産運用の提案・実行・検証
- 特別勘定商品の開発や管理等

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
- コミュニケーションスキル
- 業務上英語は必須ではないが、習得する意欲は必要
- 資産運用に関する事前知識は問いません

求める 人物像

- 知的好奇心があり、探究心をもって仕事に取り組む人
- 金融市場や資産運用に関心がある人
- 困難な状況下でも、目標を達成するための機会を模索する人
- チームワークを重視し、周りをまとめる力がある人

2～3年後の 期待キャリア

- JGBやDerivativeを活用した運用戦略の策定及び執行
- クレジット投資やオルタナティブ投資の運用
- 運用計画に基づく予実管理及び将来分析
- ALMモデルの開発と運用



ファイナンス ファイナンシャルコントロール（経理財務）

東京/札幌

職務内容

- 事業費管理・購買管理
- 経理決算業務（IFRS&JGAAP1,Solvency2 Pillar3）
- 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

2～3年後の 期待キャリア

- 部門内異動を通じて、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



インフォメーションテクノロジー データサイエンティスト

東京

職務内容

- 将来予測や顧客ターゲティング等のビッグデータ分析業務
- 新規ビジネスや業務改善に向けた企画提案
- 機械学習などを用いたAIの実装
- データ資産を活用するためのデータマネジメント業務

<過去事例>

- 予測：機械学習を用いた顧客分析・営業活動分析、各種統計手法を用いた入電件数や保険金支払件数の予測など
- 自然言語処理（NLP）：感情分析・内容分類・電話内容分析など
- 分析：死亡率・発症率の分析など
- データ整備：マーケティングDBの運用、管理

必要な スキル

- 統計・分析スキル（数学・統計学・計量経済学などのバックグラウンド）
- プログラミング経験（R・Python・SQLなど）
- Excel・PowerPointのスキル

求める 人物像

- 論理的思考ができる方
- ビジネスにおけるコミュニケーション能力の高い方
- 自主的に行動できる方
- 失敗を恐れないチャレンジ精神のある方

2～3年後の 期待キャリア

- データサイエンティスト
- 機械学習エンジニア
- データエンジニア



プロダクト&ブランド 商品企画部

東京

職務内容

商品開発本部では、戦略立案から商品・サービス開発、営業支援まで、保険ビジネスの根幹に関わる幅広い業務を担っています。ご本人の興味・関心、適性などを総合的に判断の上、配属先部署を決定します。

<主な業務内容>

- マーケティング戦略の立案、市場・顧客調査、レポートニング
- 保険商品の企画・設計、金融庁との認可折衝
- 顧客交付資料の制作、営業支援ツールの開発・運営
- カスタマーエクスペリエンス向上の施策の企画・実行、お客様の声の収集・分析

<やりがい・大変さ>

- 社会的意義の高い保険ビジネスの根幹に携わることができる
- 自分のアイデアや発見を、様々な部門を巻き込んで実現していく喜びがある
- 部門横断プロジェクトから新規事業創出まで、幅広い業務に関わり、ビジネスへの理解を深めることができる
- 会社の業績全体に大きなインパクトを与える業務が多く、数字にその成果が反映される

必要な スキル

- コミュニケーション能力
- Excel, Word, PowerPoint, Access 等の基本的な PC スキル
- 英語（日常会話以上）ができると尚可

求める 人物像

- 常に顧客視点を持ち、変化を恐れず主体的に挑戦できること
- 世の中の流行についての好奇心や、新しいことを学ぶ意欲があること
- 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

2～3年後の 期待キャリア

- 配属先部署の中核人材として、各種案件を遂行
- マーケティングのジェネラリストとして、部門内移動も含めたキャリア形成を行っていく



カスタマーサービス アンダーライター（保険金部）

東京

職務内容

保険金給付金の支払は、保険会社の基本的かつ最も重要な機能の一つです。今後はAIをはじめとする先端テクノロジーも活用しながら、お客様にさらなる安心をお届けしていきますので、こうした分野に明るい、または興味や関心がありチャレンジ精神にあふれた方の応募をお待ちしています。

- 生命保険約款に基づく、保険金・給付金等の査定やお支払い手続き。
公平な基準で素早くお支払いすることを心がけています。(クレームアセスメント)
- 請求書類や支払内容の不明点に関する、お客様/医療機関等とのコミュニケーション。
加えて、請求勧奨案内などの品質管理業務も行っています。(アセスメント付随業務)
- お客様の期待を超え、会社収支の安定成長に資するアセスメント手法変革への分析と提言
- お客様と営業の利便性を改善するアセスメントおよび付随業務への提言と実践

必要な スキル

- コミュニケーションスキル（顧客・医療機関・社内関係者）
- 基本 PCスキル（Word/Excel/PowerPoint）
- 英語力（日常英会話レベル以上が望ましい）

求める 人物像

- 新しいことに挑戦する意欲がある方。
- 科学的なアプローチによる定性・定量両面での分析力を有する方。
- 論理的な考察にもとづき、多面的な視点をも踏まえた説明能力を有する方。
- 保険商品、医学、法律、テクノロジー等の専門知識習得に貪欲で、その知識をお客様のために生かせる方。

2～3年後の 期待キャリア

- クレームアセスメントの主力プレイヤーとして、グローバル・コミュニティへ参画
- 中長期の戦略計画に基づく、顧客接点のイノベーションをリード



内部監査

東京

職務内容

内部監査部門が担う監査業務は、会社という組織体のビジネス目標の達成に役立つことを目的として行われ、各部門の業務活動状況を検証・評価し、必要な助言や勧告を行う業務です。会社が社内外のステークホルダーの期待に応えるような業務運営を行っているかチェックし、課題を改善に導くことで、アクサ生命が広く社会の期待に応え、社会から選ばれる企業であり続けることをサポートしています。

- 会社業務に付随する主要なリスクが適切な管理活動によってコントロールされているか評価する
- 問題点があれば経営陣に対し報告し、改善を促す
- 問題点に対する改善活動が適切に完了したことを確認する

<やりがい・大変さ>

- 会社業務全般を対象とするため広範囲な業務知識を必要とするが、企業組織運営について広く学ぶことが可能
- 仕事の結果が会社の業務改善に直結する
- グローバルな環境で専門性を高めることが可能

必要なスキル

- 対人コミュニケーション
- ロジカルシンキング（聞く力、伝える力）
- データ分析
- 英語力（CFER B2以上、TOEIC 785点以上を目安）

求める人物像

- 様々なことに興味を持ち、探求心を持って自ら進んで仕事に取り組む人
- チームワークを重視し、周りのメンバーと一緒に目標達成に向けて動く人
- 自分の考え、意見を積極的に伝えることができる人

2～3年後の期待キャリア

- マネジャーのサポートのもと、内部監査アサインメントの計画、実施、結果報告までの一連のプロセスを監査チームの中核メンバーとして参画
- ビジネス理解及びスキル向上のため、日本以外のアクサのグループ会社の内部監査アサインメントに参加