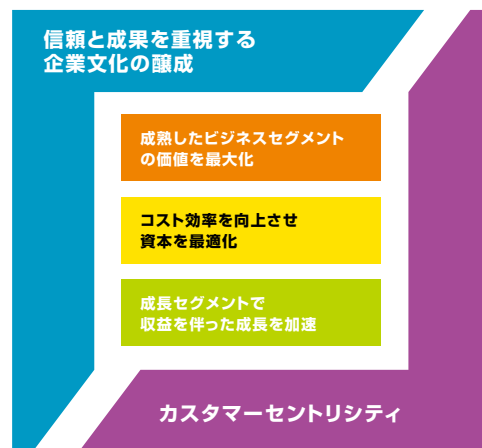


経営戦略

Ambition V

アクサ生命の経営戦略 Ambition Vは、AXAグループの中期経営戦略 Ambition AXA と同じフレームワークを用いて構築した、日本における中期経営戦略です。

Ambition Vは「信頼と成果を重視する企業文化の醸成」と「カスタマーセントリシティ(顧客主義)」の2つの柱と3つの優先課題で構成されており、資本効率を最大化し、選ばれる企業になることを目標としています。



● 成熟したビジネスセグメントの価値を最大化

CCI、FA、コーポレートチャネルにおいては、顧客基盤の価値を最大化するために、タイプの異なる営業チャネル同士の連携をより強化していきます。また、持続的な成長を可能にするため、既存のビジネスパートナーやお客さまとの関係を強化するとともに、次世代を担うリーダーとなる社員の養成にも注力しています。

● 成長セグメントで収益性を伴った成長を加速

金融機関窓口販売では従来の変額個人年金商品の供給に加えて、医療保障商品などを投入することによって、ビジネスの拡大を目指します。また、代理店ビジネスについては、引き続き販売基盤の強化と代理店の皆さまとのパートナーシップの強化を図っていきます。

● コスト効率を向上させ資本を最適化

付加価値の低い業務や重複した業務を排除して、継続的に業務の効率化を図り生産性を高めるとともに、業務の品質を改善することによって、事業効率、ディストリビューターの満足度、資本効率の向上を目指します。

● カスタマーセントリシティ

保険の販売から保険金支払いまでのすべての業務プロセスを見直すことによって、お客さま、ディストリビューターへのサービスの品質を高め、業界最高水準のサービス品質を目指します。アクサ生命のお客さまの利便性を向上することを目指し、2015年までに大規模な経営資本の投下を予定しています。

● 信頼と成果を重視する企業文化の醸成

相互の信頼と成果を重視する企業文化を醸成し、社員の参画意識を高めるために、アクサ生命の成長の原動力である「社員の能力の最大化」を図っていきます。また、ダイバーシティの観点から、女性管理職の積極的な登用、障がいのある社員のスキルアップ支援、ワークライフバランスの向上などに積極的に取り組んでいます。