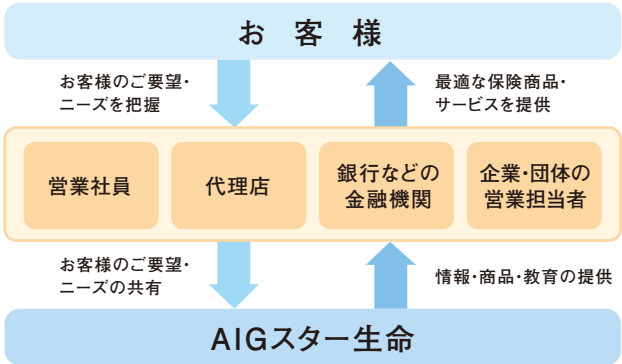


お客様のニーズにあわせて販売チャネルを拡大

お客様のスタイルにあわせてベストなサービスを提供

きめ細やかなコンサルティングをご希望されるお客様から、利便性や合理性を重視されるお客様まで、そのスタイルはさまざまです。AIGスター生命ではお客様が望まれるスタイルでサービスを提供できるよう、営業社員、代理店、銀行などの金融機関や、企業の福利厚生などを扱う法人・団体の担当者などを通じて、各種商品やサービスをお届けしているほか、ホームページからも商品の資料やお手続きに関する書類をダウンロードしていただけます。このほかにも、より多くのお客様へ最新情報をご案内するために新商品や財務状況などを記載したダイレクトメールをお届けしています。



営業社員による販売

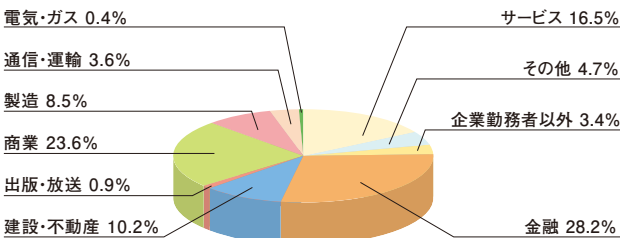
当社の営業社員は、きめ細かいサービスに加え、プロフェッショナルなコンサルティングやリスクマネジメントにより、お客様に最適なプランニングを提供しています。今後ますます変化していく社会情勢にも迅速に対応できる高度な知識・技術を身に付け、相続対策や遺族資金対策、老後資金対策など個人が抱えるリスクのみならず、事業承継対策や従業員の弔慰金対策などの法人が抱えるリスクに至るまで、幅広いリスクに対するアドバイスや情報提供を行い、お客様のさまざまなニーズに対応した保険商品・サービスをお届けしています。



プロフェッショナルなメンバーが活躍しています。

さまざまな業界で活躍していた人材が当社の経営方針、理念、制度に共感し、私たちの仲間になっています。いずれも豊富な社会経験と営業での成功体験を持った「プロフェッショナル」な人材ばかりです。AIGスター生命の営業社員はお客様へ高い付加価値を提供すべく、日々研鑽を積んでいます。

営業社員の出身業種(2001年7月～2010年3月入社者まで)

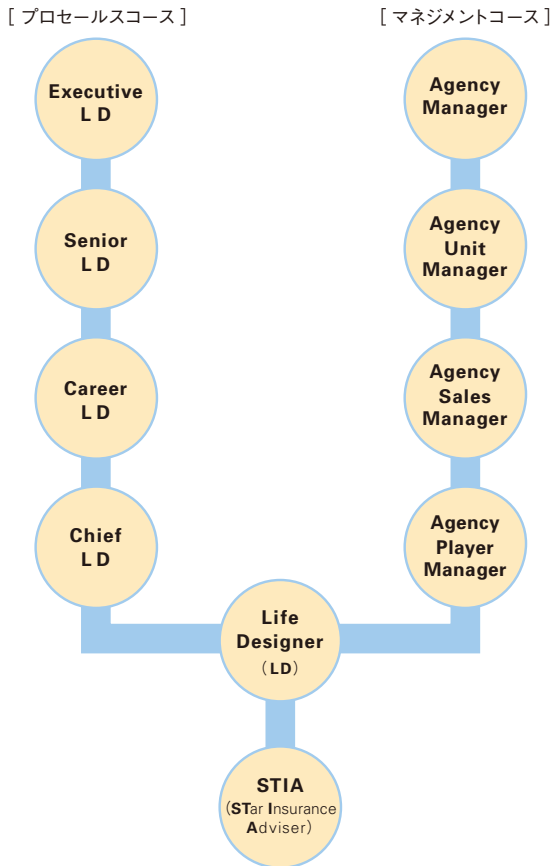


※ 商業は、カーディーラー、百貨店、商社等を指します。
 ※ サービスは、ホテル、旅行代理店等を指します。

■ キャリアパス

営業社員のうちLD(ライフデザイナー)・STIA(エスティア)はキャリアを積むことにより、プロセールスコースとマネジメントコースのいずれかを選択できます。AIGスター生命ではそれぞれの職務にに応じて能力を最大限に発揮できるサポート体制を整えています。また、マネジメントコースを目指す人材が集まる戦略組織「人材開発室」が全国に設置されています。

キャリアアップ制度



代理店による販売

当社には営業社員に加え、お客様に商品・サービスを提供する重要な販売チャネルとして代理店があります。2010年3月末で代理店数は2,333店となりました。

パートナーである代理店へは、教育・研修・メール通信などを通じて最新情報を共有化することで連携を強化し、また当社のインフラ設備などを活用することで、お客様のあらゆるニーズに迅速にお応えできるよう、体制を整えています。

また、代理店をその特色によって3つのカテゴリーに分類しています。より強固なパートナーシップを確立することで、それぞれの特色を活かした質の高いサービスをお客様に提供しています。

■ ライフプロ代理店

生命保険の販売を主たる事業とするプロフェッショナルな代理店で、豊富なノウハウを活かしたお客様サービスによりお客様との信頼関係を高めています。死亡保障や医療保障を中心に、生命保険を活用した資産形成など、目的にあったさまざまなプランを提案すると同時に、きめ細かなフォローを実践しています。

■ 法人代理店

すでに自社商品での販売網やサービスに関するノウハウを持ち、ブランド力・組織力が確立された代理店です。当社との事業提携により、生命保険による新しいビジネスモデルやマーケットを次々に立ち上げています。主に金融機関や製造業などの大型法人を母体を持つ代理店です。

■ ライフエキスパート代理店

当社の商品を専門に扱う新しい形態の個人代理店です。全国5箇所にある共有のオフィススペースを拠点として個々のマーケットを広げています。当社による一貫したトレーニングシステムに基づき、商品に関する専門性の高さと生命保険に関する高いスキルを通じて、お客様により満足いただけるサービスを提供しています。



東京ライフエキスパートオフィス

銀行等の金融機関による販売

2004年2月から金融機関での個人年金商品の窓口販売を行っています。大手都市銀行を含む提携銀行ならびに信用金庫数は順調に増加し、2009年度末で42行庫となりました。

複数の通貨を自由に組み合わせて資産形成ができ、加入の翌月から運用益を受け取ることも選択できる年金保険「スリー スターズネオ」、積立金が毎月の運用実績と連動する米ドル建年金保険「オリオンII」を、提携金融機関の窓口を通じて販売しています。また、2007年12月の銀行窓販の全面解禁対応商品として、入院日数に左右されず傷病名で給付金額が決まる新しいタイプの医療保険「あんしん先取り入院保険 診断革命」を取り揃え、金融機関の窓口において取り扱うことのできる保険商品の幅が拡大しました。さらに、2010年1月より一部商品には健康医療相談、医師の手配・紹介サービスを付帯するなど、今後もお客様の多様なニーズに幅広くお応えできる商品・サービスを提供していきます。



※72ページ以降に記載の「エイアイジー・スター生命保険株式会社の特定保険契約のご案内」もあわせてご確認ください。

企業・団体のお客様向けコンサルティングセールス

企業・全国団体のお客様とその従業員・会員の皆様に対してより充実した福利厚生（弔慰金や退職金など）を提供していくため、企業・団体に対する専門知識をもった営業担当者による生命保険を基軸とした総合的なコンサルティングを行っています。また当社は業界に先駆け、ユニークな法人向け専用商品・サービスを開発し、多様化するお客様ニーズに対応していくとともに、課題解決に向けた新しい提案や情報提供に努めています。