

おとちも たかひと
大友 貴人

三井住友海上火災保険株式会社
自動車保険部 料率収益チーム 長
※取材当時（現在は商品企画部・収益
管理チーム長）
日本アクチュアリー会正会員
東京工業大学理学部 卒



「計算ばかり」の仕事ではなく 様々な商品開発プロセスに携わる

損保アクチュアリーの主な仕事の1つは商品開発です。保険料率を算出する大切な役割を担っています。保険商品は金融庁の認可を得ないと販売できません。保険料率の算出をした上で金融庁に認可申請をして、認可を得られたら販売することができます。そして実際に販売して、しばらく経ってから適切な保険料になっているかを

検証し、当初算出した保険料率がリスク実態と乖離しているような場合には商品・料率を改定する——というのが仕事のサイクルです。

損保アクチュアリーの仕事に対して「計算ばかりしている」というイメージは実像と異なります。例えば、自社の社員などに向けて商品の特徴・変更点を説明する際のガイドブック作成に携わることもあります。ここでは、数理的に算出した料率を、いかに分かりやすく営業現場に伝えていくかということが重要となります。その他にも、様々な業務を通じて様々な人とかわりながら仕事を進めていくこととなります。

保険料を1%変えるだけで、経営に大きなインパクトを与える

損害保険会社が様々な保険商品を扱っている中で、私は自動車保険の商品開発をしています。損保会社の中でも売上に占める割合が一番大きく、900万台を超える自動車でご契約いただいております。保険料に直すと年間で6,000億円を超える規模です。

活躍フィールドは広く、若手にも活躍のチャンス

我々が保険料を1%変えるだけで、会社にとっては利益が数十億円も変動することになるのです。たかが1%でも経営にそれだけのインパクトを与えます。責任もありますが、やりがいも感じます。一方、国内の自動車保険市場は頭打ちになっています。事業を成長させるためには海外に進出していかないとはいけません。ですが、海外に出たら海外の事情に合わせて保険を商品開発しなくてはならず、もっと多くのアクチュアリーが必要になります。

業界を見渡してみても、損保アクチュアリーは全然足りていません。若い人にもチャンスが多く巡ってくる仕事だと思えます。若い人たちにもっと飛び込んできてもらって、もっと活躍してほしいですね。

**「理論的な正しさ」ではなく
バランス感覚が重要に**

アクチュアリーの仕事について「統計データを使って確率計算すれば答えが出るじゃないか」と感じている人がいるかもしれません。ですが、実際にはそんな単純なものではありません。保険を販売しているのは、1社だけではありません。仮に「これだけの値上げをしないと採算が取れない」という数字が出てきたとしても、競合会社

がもっと安い金額で売り出してきたら、まったく売れなくなります。理論的に正しい。値段を計算するだけでなく、お客様の反応や競合会社の動向を考えながら値段を決めなくてはならないのです。バランス感覚が非常に求められますね。

数学に関しては大学で学ぶ基礎的なレベルが分かっていたら大丈夫です。数学科レベルの高度な知識は必ずしも必要ありません。むしろ周囲と上手にコミュニケーションが取れる能力、商品開発のプロセスの中で商品のことを分かりやすく説明できる能力が必要とされる局面も多いのではないでしょうが。

海外進出の話をしました。が、それ以外にも損保のアクチュアリーは火災・傷害・医療など、様々な分野の保険を扱っています。非常に大きな可能性があると魅力ですね。若手社員がプロジェクトを主導するチャンスはありますし、逆に活躍していたかかないと我々は困ってしまいます(笑)。

損保アクチュアリー

理系が活躍できる「金融業界」の仕事