

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一
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、しばらく経つ
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になり
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。むしろ周囲と上手く
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
うか。

海外進出の話をしました。それが、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
あるところが魅力ですね。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、逆に活躍していただかない
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