

理系が活躍できる

金融業界の仕事

01

P.021



生保アクチュアリー

第一生命保険株式会社(第一生命ホールディングス株式会社)

経営の羅針盤～サイエンスとアートの融合
収支構造やビジネスを深く理解し経営に提言

02

P.022



損保アクチュアリー

三井住友海上火災保険株式会社

活躍フィールドは広く、
若手にも活躍のチャンス

03

P.023



年金アクチュアリー

みずほフィナンシャルグループ(みずほ信託銀行株式会社)

数理的素養と専門性をベースに、
個々の企業に合った年金制度を提案

04

P.024



投資銀行部門

大和証券株式会社

企業のトップマネジメント層と協業し、
未来に向けた“第一歩”を支援する

05

P.025



システム

第一生命ホールディングス株式会社

“守り”だけではなく、“攻め”のITも駆使し、
金融機関の事業を根幹から支える

06

P.026



セルサイドクオンツ

大和証券株式会社

複雑な数式を用いて、
デリバティブの“核”となる評価モデルを開発

07

P.027



バイサイドクオンツ

第一生命保険株式会社(第一生命ホールディングス株式会社)

不確実な金融経済をモデル化し
最善の選択に導く

**商品開発や会社の健全性評価に
数理能力で貢献する**

生保アクチュアリーの仕事は大きく分けて二つあります。一つは、商品開発を行う「プライシング」です。商品開発、営業・販売、法務・コンプライアンス、アンダーライティング、資産運用など、社内多くの部門とアクチュアリーが協業して取り組みます。

どのような商品にするのか、商品スペックの企画や検討と並行して、保険料設定など数理の面でアクチュアリーが設計します。お客さまにとって魅力的な商品が、将来にわたり保険金支払いが可能な保険料水準か、そして収益性が確保できるか、これらのバランスを考慮することが重要です。他社の商品との差別化を図りつつ、全体最適な解を求めていく難しさはありますが、お客さまのお役に立てることの達成感があります。

そしてもう一つの仕事は、会社の健全性を見る「バリュエーション」です。生命保険には長期性という特徴があり

ます。生命保険は商品を販売して終わりではなく、販売後にも確実にお客さまに対して保険契約を履行する必要があります。そのため、四半期ごとの決算業務や単年度の収支予測業務、そして事業計画を踏まえた会社全体の長期収支シミュレーションを行います。

将来予測は、保険事故発生率などの前提条件次第で計算結果が異なります。そのため、前提条件と計算結果の数値の評価が重要です。その計算結果をただ報告するだけではなく、課題の発見とそれに対するアクションなどを、経営に対して提言することも重要な業務です。

**ビジネスの中核を担う
アクチュアリーの存在**

プライシングやバリュエーションのほか、リスク管理やデータサイエンスなど、世の中の変化に応じて生保アクチュアリーの活躍フィールドは広がっています。第一生命グループでは、生命保険会社などのM&Aにおける企業価値評価や、リスク評価もアクチュアリーの役割です。そして、生保アク

**経営の羅針盤～サイエンスとアートの融合
収支構造やビジネスを深く理解し経営に提言**

チュアリーは数理的な専門性を発揮する業務はもちろん、事業戦略・経営企画・財務企画などに携わっています。会社の収支構造やビジネスモデルを深く理解し、世の中や会社全体の動きを俯瞰的に見て、課題の抽出や解決策の提示、実行につなげる存在なのです。まさに「経営の羅針盤」としての役割を担っているといえるでしょう。

また昨今、国内の生命保険会社のグローバル展開が進んでおり、アクチュアリーにも海外生保事業に挑戦するチャンスが広がっています。第一生命グループも、アメリカ、オーストラリア、ベトナムなどに進出しています。生命保険の商品は各国の公的社会保障制度や文化、家族観の違いなどを如実に反映していて、多様な価値観を学べます。

**生保アクチュアリーには、
無限の可能性がある**

数理的な素養のほか、国内外の社会・経済情勢、金融市場の動向、医療・介護・年金など公的保険制度、医療技術の進展、DXなど、アクチュアリーには様々な知識が求められます。さらには、文理の枠にとらわれない「リベラルアーツ」も大切です。専門性に基づくデータ分析「サイエンス」と、

山崎 浩
やまざき ひろし

第一生命保険株式会社主計部長（取材当時）
（第一生命ホールディングス株式会社主計・経理ユニット兼務）
東京工業大学理学部数学科卒



将来の会社経営の目指す姿を描く「アート」、これらの融合が生保アクチュアリーの目指すゴールではないかと思えます。

活躍のフィールドが広いことから、生保アクチュアリーには専門分野を極めることはもちろん、会社経営や海外事業など様々なキャリアの可能性がります。私自身、入社当初はアクチュアリーの専門職を目指していましたが、多くの人と接するなかで会社経営全般に関わりたという気持ちが強くなりました。就職活動を通じて様々な業種の企業や働く人々の話を聞き、ぜひご自身がどのような仕事を通じて社会に貢献したいか考えてください。

01 生保アクチュアリー

02 損保アクチュアリー

「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6000億円を超える規模です。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ります。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

活躍フィールドは広く、若手にも活躍のチャンス

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、競合会社も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るれば大丈夫です。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のでしょうか。

海外進出の話をしました。海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)。



おおともたかひと 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（現在は火災傷害保険部・
企画収益チーム長）
日本アクチュアリー会正会員
東京工業大学 理学部卒

03 年金アクチュアリー

数理能力を活かして、最適な企業年金制度を設計／助言

大企業の多くは、福利厚生の一環として従業員に対する年金制度を導入しています。その企業年金制度の設計／コンサルティングを手掛けるのが年金アクチュアリーです。

年金アクチュアリーの役割は大きく分けて二つあり、一つは企業年金の掛金や債務の算定といった計算業務です。具体的には、「企業が将来、従業員に対して年金を給付するためには、どの程度の掛金が必要なのか」、「現時点でどのくらいの負債があるか」などを、確率統計に基づいた数理計算によって算出します。その他にも、退職給付に関する企業会計上の負債や費用の計算業務も仕事に含まれます。

もう一つは企業年金の制度設計を中心としたコンサルティング業務です。企業年金制度の立ち上げや、現在の企業年金制度の変更といった要望に対して、ニーズに合った最適な年金制度を提案します。また、企業年金や退職一時金といった退職給付制度が企業の財

務諸表に与える影響の分析など、退職給付制度全般に関わる課題に対して様々な角度からソリューションを提供しています。近年では、コンサルティング業務を中心に、年金アクチュアリーの役割はさらに大きくなっています。

より高度化する年金制度運営に、専門家として関わる

企業年金は、法令の改正やビジネス環境の変化など、様々な外的要因に左右されます。たとえば「改正高年齢者雇用安定法」で企業は70歳まで就業確保措置をとることが努力義務化されましたが、定年延長を行えば年金制度を見直す必要があります。また、確定拠出年金制度をはじめとした年金制度の法改正に伴い、企業年金制度の整備も必要となってきました。さらに昨今は企業の合併や再編が盛んであり、異なる企業の年金制度をどのように合わせるかが課題となります。他にも、人材を投資対象の資本と捉え価値を引き出す「人的資本経営」の観点から退職給付制度を見直す提案も当行では実施しています。

数理的素養と専門性をベースに、個々の企業に合った年金制度を提案

このように、様々な変化の中で年金制度を運営するには、アクチュアリーの存在が不可欠です。数理的な素養と専門知識を駆使してお客さまのお役に立てた時は、専門家としての存在意義を実感できます。さらに、年金制度は企業の理念や従業員への想いを反映するものでもあります。お客さまとのコミュニケーションの中からニーズを汲み取り、法改正や世の中の変化など最新の情報を提供しながら最適な年金制度をオーダーメイドで提案し、意思決定をサポートできるのが仕事の醍醐味です。

最終的に提案した年金制度がスタートし、お客さまから感謝されたときに、大きな達成感を得られます。より高度化していく年金制度運営に専門家として関わる年金アクチュアリーの活躍の場は今後ますます広がっていくでしょう。

理系の数理的素養を發揮できるアクチュアリー

アクチュアリーとして活躍するには、数理的素養が重要です。どの専攻であろうとも、理系人材が共通して備えている数値感覚は、アクチュアリーに不可欠だと実感しています。また、お客さまのニーズや課題を引き出す力や、専門的な内容を分かりやすく説明する能力も大切です。さらに、企業を取り巻く

もり ゆうき 森 祐樹

みずほフィナンシャルグループ
(みずほ信託銀行株式会社)
年金コンサルティング部 調査役
年金数理人 / 日本年金数理人会正会員
日本アクチュアリー会正会員
東京大学大学院理学系研究科
物理学専攻 修士



環境や法令の変化について知識をアップデートし続けることも求められます。

なお、当行では年金アクチュアリーの早期育成を目的として、若手行員へのアクチュアリー試験対策を含めた教育支援制度を用意しています。ほとんどの若手アクチュアリー候補が入行1〜2年程度のうちに1次試験を、5年程度で2次試験を突破しています。

人生100年時代と言われる中で、年金制度はますます重要になっていきます。自らの専門性と能力を磨き、世の中の流れを的確に捉えながら、企業や人に貢献したいという方は、ぜひ将来の職業として検討してみてください。

04 投資銀行部門

IPOやM&Aなど、企業の事業拡大・財務戦略をサポート

投資銀行（インベストメント・バンキング）部門は、企業の資金調達や事業・財務戦略を支援する役割を担っています。顧客企業のトップマネジメント層や経営戦略・財務責任者と協業しながら、資金調達（株式や債券の発行など）、株式新規公開（IPO）、M&Aといった、顧客企業に応じたベストなソリューションを提供します。

大和証券では総合証券会社である強みを活かし、M&A/IPO等の戦略立案・実行にとどまらず、関連する投資家対応、公開買付手続きから、当社グループのシンクタンクである大和総研が提供するM&A/IPO後の実務支援まで、ワンストップでクライアントのニーズに応えています。企業の未来を左右する場に、若いうちから携わることができる魅力があります。

将来性ある企業の上場を、二人三脚で成し遂げる

投資銀行業務の中でも、株式新規公開

（IPO）は企業のニーズが高い手法の一つです。株式を上場することで、優良かつ将来性豊かな企業として社会的認知度を高められ、市場からの資金調達や、優秀な人材の確保が可能となります。それにより、企業は独自技術を世の中に役立てたり、新規事業を立ち上げたりできるのです。私達IPOコンサルタントは、そうした将来性ある企業の上場をサポートしています。スタートから上場までの期間は、約2〜3年。「上場」という企業の大きな第一歩を支援する、非常にやりがいのある仕事です。上場までの具体的なプロセスとしては、主幹事を取るための「提案（自分達の提案するファイナンスプランを説明するコンペ）」、体制整備などの「コンサルティング業務」、そして「審査」があります。「提案」では、ピッチブックという提案資料を作成しますが、ここで大切なのが、上場時の企業価値を算定する「バリュエーション」です。顧客企業の現状はもちろん、市場の状況やビジョンなど様々な要素を勘案し、試行錯誤を重ねて説得力を持った数字を算出する、非常に繊細な業務です。また、投資家に説明する成長戦略

企業のトップマネジメント層と協業し、未来に向けた“第一歩”を支援する

略である「エクイティストーリー」の構築も重要です。市場から調達した資金によって企業がいかに成長していくのか、未来に向けたストーリーをロジカルに組み立てることが求められます。

主幹事になることが決まれば、社内管理体制の整備サポートや資本政策のアドバイスなど上場企業として適正な企業の基盤を作るための「コンサルティング業務」を行います。上場は企業にとっての一大イベントですが、あくまで成長のための一つの節目であり決してゴールではありません。上場がゴール。とならないようお客様と日々デイスカッションを繰り返しながら、まさに二人三脚で未来を見据えた体制作りを支援していきます。

そして、社内と証券取引所の「審査」を経て、いよいよ上場となります。地道な仕事の積み重ねが多く、苦しいことも多い仕事ですが、やはり上場の時は何にも代えがたい感動があります。さらには、グローバル市場からプライム市場への市場変更を果たすなど、上場後も顧客企業が継続して成長していくことも喜びとなります。

数字や論理的思考力を駆使して試行錯誤を重ねる、研究によく似た仕事

投資銀行部門では、理系人材が多数

活躍しています。バリュエーションでは様々な定量的なシミュレーションを行って企業価値を評価していきます。提案の組み立てには論理的思考力が不可欠です。提案も一度で完璧なものができるわけではなく、試行錯誤を重ねて最適な結論を出していきます。その過程が、理系の研究に似ていると思います。また、メーカーを担当する場合など、専攻分野を活かせるチャンスもあります。他にも、AIや先端IT技術の活用など、理系の強みや専門性を発揮できる仕事が多くありますので、ぜひ興味を持ってほしいですね。



おおたけみき 大竹美貴子

大和証券株式会社
企業公開アドバイザー部 課長代理
早稲田大学 先進理工学部
電気・情報生命工学科 卒

05 システム

「InsTech」による 新たなイノベーションの創造

金融機関にとって、ITシステムは経営戦略を実現するために不可欠なものです。日々の業務はもちろん、お客さまとの接点など、あらゆる機能をITシステムが支えています。そのため、生命保険会社のIT部門の仕事も多岐にわたります。

例えば、各部門で利用する業務システム、営業職員が利用する端末、インターネット契約のためのアプリケーショントラッキング、そしてサイバーセキュリティの強化なども担当します。

また、意外に思われるかもしれませんが、保険の新商品開発にもIT部門が初期段階から携わっています。商品が複雑になるほど、新規契約の引受事務や保険金支払い事務などに関わるシステムも複雑となってしまうため、ITの観点は重視されています。特に生命保険の場合は、お客さまのお付き合いが長きにわたることから、短期的な効率の良さだけでなく、長期的な視点で運用コストを見ていくことが重要です。

さらに第一生命グループでは、保険ビジネスとテクノロジーの融合から生命保険事業独自のイノベーションを創出する取組み「InsTech」を、最優先の戦略課題として全社で推進しています。以前は、金融業界ではとにかく安定した「守り」に特化したシステムが求められました。しかし、変化が激しい昨今においては、「守り」は根底にありながらも、スピーディーに最先端のデジタル技術を取り入れて、機動的な経営ができるような「攻め」のシステム開発も大切です。

世の中には様々なIT製品や技術が存在し、無限ともいえる選択肢があります。その中で自社の商品や業務効率などあらゆる観点から取捨選択し、守りと攻めのバランスを取りながら事業に貢献することがIT部門の大きなミッションです。

IT部門は、金融機関の経営を推進するエンジン

生命保険会社には、より良い顧客接点の創造やAIを活用した業務効率化など、ITによる変革の余地がまだまだ

“守り”だけではなく、“攻め”のITも駆使し、金融機関の事業を根幹から支える

くあると感じています。また、第一生命グループでも「CXデザイン戦略」と銘打ち、保障だけでなく、お客さまの健康増進や資産形成・承継分野における体験価値の向上につながるビジネスモデルの変革が進められています。

このように既存業務の改善だけでなく、新規事業を立案・実現する際も、システムなくしては進められません。IT部門というと、誰かが決めたことを下請けのように行う印象を持たれることがあるかもしれませんが、率先して提案を行うことが必要です。会社の経営を推進するエンジンともいえる重要な存在であることが、仕事のやりがいです。

そして、国内の生命保険会社は海外進出が盛んです。M & Aをすればシステム統合が発生しますし、海外グループ会社との部門連携も必要になります。ITシステム担当として海外グループ会社のIT部門を支援したり、あるいは先進的な取組みを進めているグループ会社からノウハウを取り入れたりもしています。このように、先進事例の採用や、グローバルでの活躍チャンスなど、活躍の幅が広いことも魅力です。

巨大なシステムに触れ、幅広いキャリアを描く

金融機関のIT人材は、単に割り当

あんどう 伊佐武

第一生命ホールディングス株式会社
IT・デジタル企画ユニット長
東京大学工学部船舶海洋工学科 卒



てられたプログラミングを行うのではなく、プログラムがハードウェアあるいはソフトウェアのどこで動くのか、それはユーザーにどのように利用されるか、会社の経営戦略にどのように繋がるのか、全体像を理解・分析して、より良い対応をする必要があります。ITスキルを持つ人はもちろん、金融ビジネスに関わる情報を収集する好奇心と熱意を持つ人に向いているでしょう。

金融機関のシステムは他にはあまり見られないほど巨大です。大きなシステムに携わりながら、幅広いキャリアを描いていきたい方に、ぜひ挑戦してほしいですね。

06 セルサイドクオンツ

**正当な価値を提供するために
不可欠なクオンツ**

証券会社など、金融商品を、売る側の企業で働くクオンツが、セルサイドクオンツです。金融市場には、株式・債券・為替の他に、デリバティブ（金融派生商品）という複雑な仕組みの商品があり、セルサイドクオンツは高度な数式を用いてデリバティブの適正価格を計算する評価モデル開発に取り組んでいます。

例えば、急速な円高が進むと輸出企業は業績が悪化しますが、円高になった際に利益が出るような仕組みのデリバティブを利用すれば、為替リスクをヘッジできます。このように、金融規制や世界情勢を反映したモデルを開発し、お客様に対して正当な価値を提供する役割をクオンツは担っているのです。

一方で、そのようなデリバティブを販売して実際に円高が進むと、証券会社側が大きな損失を被るため、リスク状況を踏まえてトレーダーが損失のリスクヘッジを行います。そうした、リスクヘッジのためのシミュレーション

を行うことも、私たちの仕事です。

クオンツが開発する評価モデルは、デリバティブの「核」です。クオンツがいなければプライシングもリスク分析もできなくなるため、証券会社のビジネスの中心に貢献している重要な仕事といえるでしょう。

**高度な数理的な能力を、
刻一刻と変化する
金融ビジネスの場で発揮する**

セルサイドクオンツは、モデルを最初から開発するモデルクオンツと、トレーダーと協働するデスククオンツに大別されます。私はデスククオンツとして、デリバティブを売買するトレーダーや、仕組債というデリバティブを組み込んだ債券を組成するストラクチャーなど、マーケットの最前線で働く人々をサポートしています。

この仕事の魅力は、高度な数理能力を刻一刻と変化する金融ビジネスの場で発揮できることです。例えば、「新たなスキームの商品を販売したい」というトレーダー・ストラクチャーから要望に対して、どのように価値を付

複雑な数式を用いて、デリバティブの “核”となる評価モデルを開発

けるか、評価ロジックを検討します。現行モデルで価値を正しく出せるのであれば、それを適用しますが、新たなモデルが必要な場合はロンドンのクオンツチームと連携して開発を行います。世の中が目まぐるしく変化する中で、将来のリスクをシミュレーションすることは大変ですが、最新の海外論文などから情報を収集し、自分なりの解を導き出す過程は理系の研究に似ています。一方、こうして作り上げたモデルやツールで、トレーダーが収益を上げた時のやりがいには非常に大きく、学問の世界では味わえない面白さを感じることがができます。

クオンツの将来に必要なスキル

多くの領域がそうであるように、クオンツでもAIの活用が今後拡大していくと考えられます。そこで、金融工学、数学、物理、機械、情報を専攻した人材のみならず、AIやデータサイエンスを学んだ人材へのニーズも増えています。

クオンツに必要なスキルは、多岐にわたります。モデルを理解するための数学的な素養、論理的に物事を考え仮説検証を行う力、数式処理のためのプログラミングスキルはもちろん、トレーダーなどに複雑なモデルを分

やすく説明するコミュニケーション力です。これらは、まさに理系の学問で身に着けられる能力や知識だと思えます。また、経験値が上がると海外とのやり取りも増えてきますし、海外文献で情報収集をすることも多いため、英語力は磨いておくに越したことはありません。

クオンツは、体系的なスキルをリアルなビジネスの場で発揮できる仕事なので、興味のある方はぜひチャレンジしてください。

**いわさ まお
岩佐真生**

大和証券株式会社
デリバティブ・トレーディング部
フィナンシャル・エンジニアリング課
スペシャリストグレード
京都大学大学院 理学研究科
物理学・宇宙物理学専攻
博士後期課程 修了



07 バイサイドクオンツ

いまや金融経済に不可欠なクオンツ

生命保険会社などお客さまから託された巨額の資産を運用するためにリスクを保有（Buy）し、リターンを享受するバイサイドクオンツ。私達は親会社である第一生命などに対して、投資運用（ポートフォリオ戦略、パフォーマンス管理）やリスク管理（市場・信用および統合リスク管理）、新商品開発・プライシングを軸とした技術開発と実務への活用を通じ、企業の健全性維持、資産の長期的な安定運用を目指しています。かつて私たちの仕事は保険会社が有する資産の運用戦略策定・実施がメインだったのですが、資産運用のリスク管理から派生して、生命保険商品（保険の引き受けリスクなど）やオペレーション、さらには金融機関そのものや個別金融商品リスクの把握まで、リスク管理の対象領域は広がっています。いわば、「あらゆるリスクの存在するところにクオンツの活躍領域はあり、そのリスクをコントロールすることで収益化につなげる」そんな仕事が増えています。

金融、経済は常に不確実性に満ちていて、すべてのリスク要因を合理的に説明できるわけではありません。それを活用することで「モデル」を作れます。モデルの予想には限界がありますが、それを理解したうえで活用することでより望ましい意思決定ができるので、今後もクオンツ業務の重要性はますます高まり、さらに発展していくでしょう。

金融数理技術のさらなる発展に挑む基礎研究

もう一つの主要なミッションとしては、金融数理技術の基礎研究もあります。日々の業務から問題意識を持ち、中長期的に貢献できる先端クオンツ手法の調査・研究を行うことで、金融技術の発展を目指します。これまでに取り組んだ研究の例をあげると、アセット・アラケーション（資産配分）モデルで、マクロ経済と資本市場モデルを組み合わせたモデル構築などがあります。生命保険ならではのテーマでいえば、金利変動と保険契約・解約率の関係性についての研究があります。低金利の時

不確実な金融経済をモデル化し最善の選択に導く

代が長く続いているため、今後仮に金利が急上昇したときに、保険契約の継続率などがどのように変化するか、誰にもわかりません。しかし、変化が起きた際に私たちはどんな行動をとればいいのか、経常的には必ず押さえておかなければなりません。クオンツにとって基礎研究は絶対に取り組むべき重要な業務。しっかりと研究時間を確保し、未来への投資を行っていきたいですね。

人々が直面する「不幸せ」を軽減理系ができる社会貢献

クオンツの仕事は一言でいえば定量分析に基づく解決策を作ることです。様々なデータから法則性を見出したり、問題の要因を追跡したりというのは理系との親和性が高い仕事といえます。また、昨今では、機械学習を用いたビックデータ解析を取り入れることで、クオンツ業務とデータ解析業務との融合が進み、新たな運用環境予測モデルの構築やQOLビジネス・生命保険商品の開発など活躍フィールドを拡げています。

定量的なアプローチから、仮説を立てて繰り返し検証するという一連のプロセスに慣れているのが理系の強み。好奇心にあふれ、起きている事象は分

ふかやりのし
深谷竜司

第一生命保険株式会社
（第一生命ホールディングス株式会社）
みずほ第一フィナンシャルテクノロジー株式会社
代表取締役常務
博士（数理科学）



析せずにはられない、そんな理系にもってこいの仕事だと感じています。私達が向き合うのは、金融マーケットの不確実性だけでなく、人々の人生におけるリスク。理系の皆さんが学んできた数理科学技術は、不確実な世界で人々が直面する不幸せを軽減できます。それが分析の得意な理系ができる社会貢献の最たるものではないでしょうか。理系の素養を活かし、社会の様々なリスクと向き合うバイサイドクオンツとして皆さんの力を活かしてみませんか。