

「アクチュアリーに絞って就職活動をされた」と伺いました。アクチュアリーに興味を持ったきっかけは？

アクチュアリーという職業を知ったのは、高校3年の数学最後の授業で、先生から「統計や確率の知識を用いて保険会社で仕事をする職業がある」と聞いたことがきっかけです。その時点ではそれ以上の興味を持ちませんでしたが、大学に入って確率や統計の講義を受ける中で、「現象をモデル化して分析することは面白い」と思うようになりました。そこでアクチュアリーという職業があったことを思い出し、インターネットで検索したら日本アクチュアリー会のホームページを見つけ、詳しく調べるうちにアクチュアリーへの志望を固めていきました。

アクチュアリーで働くにしても、損害保険、生命保険、年金と、大きく三つの方向性があります。就職活動は夏から始めてインターンシップにも参加していましたが、夏の時点ではどれか一つに絞っていたわけではありません。夏は全体的な傾向をつかむことを目的にして、秋からは業務内容などの深い情報を得るようにしました。そのため少人数の座談会形式



のセミナーに参加して、実際に働いている社員の方に質問をすることで、損保、生保、年金の違いを理解するように努めました。

アクチュアリーを目指す人は志望先を選ぶ時に、損保、生保、年金の「アクチュアリー業務の違い」という絞り込んだ部分に注目してしまうかもしれませんが、私はそうではなく「損保、生保、信託銀行という業界の違い」という一回り大きな視点から見えていくようにしました。損保に絞っていったのは、挑戦する人を支えることができる、扱える商品が多い、といった損保の特長を魅力に感じていたからです。

就職活動をする方にアドバイスするとすれば、少人数の座談会形式のセミナーだけでなく、OB・OG訪問もどんどんやってほしいと思います。自分が思ったこと、

アクチュアリー志望でもアクチュアリーの仕事だけに焦点を絞らず、損保、生保、年金という一回り大きな視点から入りたい業界を考える

三井住友海上火災保険株式会社
アクチュアリーコース内定

大森 友貴

(おおもりのともたか)

早稲田大学大学院 創造理工学研究科
経営システム工学専攻 修士2年

就活体験談。

case
01

疑問に思っていることを1対1で聞ける貴重な機会ですから、これから就職活動に臨む方はぜひOB・OG訪問を活用してほしいですね。

「損害保険会社の中でも内定先の会社への入社を決めた理由は何だったのでしょうか？」

セミナーに参加した時に、自社の短所まで説明してくれた姿勢に魅力を感じました。長所だけを挙げる会社は多いんですが、短所まで挙げて、短所を改善するためにこんな取り組みを行っているんだと。きちんと分析して短所に向き合っているように感じました。それを学生にも明かしているところに誠実さを感じました。

ほかにも、興味を持って読んでいた金融工学の専門書の著者が、内定先のアクチュアリーの方だったというのも、魅力に感じた点ですね。

「入社後にやってみたい仕事は？」

最初は「アクチュアリー商品開発の仕事」と思っていました。リスク管理の仕事や、「保険会社の保険」を扱うことで保険会社の安全を守る再保険の仕事もあるこ

とを知りました。そうした「保険会社自体の安全を守る」というアクチュアリーの業務に興味を持っています。会社を取り巻くリスクを俯瞰的に見ることができそうです。面白そうだと感じています。

「大森さんは就職活動の前から、アクチュアリー資格試験を受けて、1次試験のうち3科目で合格したと伺いました。アクチュアリーを目指すのなら、今からでも資格試験の勉強を始めた方が良いでしょうか？」

私の場合は、勉強を通じて仕事のイメージがつかめましたし、さらに興味を募ってより積極的に質問できるようにになりました。

特に数学の試験対策はやっておいた方が良いでしょう。アクチュアリー採用のコースでは、選考過程で数学の筆記試験を課して、確率や統計の問題を解く能力がチェックされます。就職試験対策にもなりますし、勉強しておいた方が良いでしょう。

アクチュアリー採用は、選考過程が専用のものになります。志望するのなら、アクチュアリー内定者に話を聞いてスケジュールを頭に入れておくと、気持ちに余裕を持って就職活動に挑めますよ。

「クオンツ一本に絞り、職種別採用している企業にだけエントリーしたと伺いました。なぜそこまでクオンツにこだわられたのですか？」

大学に入ったころは理工学部でコンピューター関係のことを主に学んでいたのですが、株のトレーディングを始めて、金融の仕事に興味を持ち始めるようになりました。トレーディングが面白かったですし、自分にも合っていると思えたので、トレーディングを仕事にしたいなど。

そんな仕事があるだろうかと探してみたところ、プロップ・トレーダーという職業を知りました。チーム全体の方針の下、個人の判断も加味した売買によりリスクをとる仕事で、プロスポーツ選手のように、個人の運用成績が明確になります。私はその中でも、システムで取引条件を設定して自動売買させるアルゴリズムトレーディングをするトレーダーにあこがれていました。そんな働き方をするにはクオンツとして採用される必要があったので、一本に絞って考えていました。

私は理工学部でしたので、金融のことをほとんど知りませんでした。大学院に進んで、金融につい

て一から学んでから就職する方が良いかと思いましたが、就職活動に本気で取り組んだのは修士になってからです。大学院では金融工学を専攻するという選択肢もありましたが、元々持っている理系というバックグラウンドのほかに、まったく別の経済学というバックグラウンドを持った方が強みになるのではないかと考えましたので、あえて文転して経済学研究科に進みました。

「就職活動は、修士1年の何月ごろから開始されたのですか？」

就活を始めたのは10月からです。志望は決まっていたので、各社の違いを知るために、できるだけOB訪問をするようにしました。私はトレーディングに興味があったので、投資戦略について各社の



大和証券キャピタル・マーケッツ株式会社
FE(フィナンシャル・エンジニアリング)コース内定

齋藤 優
(さいとう・ゆう)

一橋大学大学院 経済学研究科 修士2年

プロップ・トレーダーになるために選んだクオンツという仕事

case
02

内定者による

考えを聞こうとしました。ですが、企業にとって生命線になってくる話ですので、説明会などではほとんど話してもらえません。ですが、OB訪問をすれば1対1の関係になりますから、すべて明かしてもらえるわけはありませんでしたが、説明会よりは深い情報を得ることができました。

「クオンツ採用する企業の数は限られていたのではないかと思います。そんな中でも見事に内定を得られた勝因はどこにあると思いますか？」

一つは、職種をクオンツに絞っていたことではないでしょうか。採用していない会社では門前払いされてしまう恐れがありますが、求めている会社であれば評価してもらえたはずです。

もう一つは、企業がどんな人材を求めているだろうかと考えてアピールするようにしたところです。自分が採用する側だったら、自分で立てた目標を達成できる人材が欲しいはず。サークルやアルバイトの活動からアピールする人も居ますが、面接官には本当か嘘かわかりません。そこで、私の場合は、面接を通るという目標を達成するために努力している点をアピール

しました。

具体的には、投資銀行で働くのであれば英語が必須になりますから、英語を学んでいることを見せるために英語で日記を書いている手帳を持って行き、「これだけ勉強しています」と見せられるようにしました。ほかにも英語面接で事前に予測できる質問事項を考えて、あらかじめ答えを英文で書いておいたり、前日の日経平均や為替レート、関連した時事ニュースなどを答えられるように面接前にチェックするように準備していました。

「現在の内定先への就職を決められた理由をお教えてください。」

自分のやりたい仕事ができるというのも理由の一つですが、人に惹かれたというのが大きいですね。内定後のエピソードになりますが、社員の方から電話を入れていたでいて、「今から飲みに行かないか」と誘っていただくことがよくあります。これから一緒に働いていくんだと思っただけでいることが伝わって来る、人を大事にする会社なんだというのが決め手でしたね。