

近

年、これまで国内向けのビジネスを中心に展開してきた企業の多くが、世界を視野に入れた事業展開に力を入れている。生命保険業界もその例外ではなく、海外展開に本腰を入れる企業が増えている。その中で、いち早く海外展開にかじを切り、積極的なM&A、現地進出によって海外事業のシェアを急速に拡大させているのが第一生命だ。

グローバル化が進展する中で生命保険会社、そしてアクチュアリーに期待されるミッションや求められる力について、第一生命でアクチュアリーとして活躍している村手悠帆氏に話を聞いた。

生命保険のニーズが急拡大する新興国

日本は民間の生命保険会社が保有する保険金額は約858兆円（平成27年6月末）にのぼり、アメリカに次ぐ世界第2位の保険大国です。しかし、少子高齢化が進行する日本において、生命保険は今後の大幅な市場成長は難しいとも言われています。その一方、東南アジアなど新興国では中産階級の生活環境が劇的な変化を遂げており、これまで保険ニーズの少なかつた地域で急速に生命保険が普及しています。国の成長と共に保険需要が高まる新興国マーケットで、日本で積み重ねてきた生命保険ビジネスのノウハウを活かして、ビジネスを展開するチャンスが爆発的に広がっているのです。

第一生命においてアクチュアリーが活躍する部門は幅広くあり、海外に関する業務を担う「国際業務部」

にもアクチュアリーが在籍しています。すでに事業を展開している地域の経営支援、潜在的ニーズのある国のマーケット調査（経済成長率・人口構造推移・国民の所得などのデータから、政治・文化的背景まで）、新規進出の検討などを手掛けています。

世界に広がる アクチュアリーの 活躍フィールド

その国の“保険”をともに創り、各国の保険事業に貢献する

各国の事情を踏まえた保険商品の提供が不可欠

第一生命は、今後大きな成長が見込める新興国やマーケット規模の大きい北米を中心にいち早くM&Aや提携を進めており、グループの利益に占める海外事業の割合は30%以上になる見込みです。2007年のパオミンCMG社（現：第一生命ベトナム）の買収を皮切りに、オーストラリア（タイ）、スター・ユニオン・第一ライフ（インド）、パニン・第一ライフ（インドネシア）への出資を行うなど、成長著しい東南アジアにおいて早期から地盤を築いてきました。さらに、オーストラリアのTAL社、アメリカのプロテクトタイプ社を完全子会社化するなど、先進国でも成長余地のある市場やシナジーが見込める企業を見極め、M&Aを進めています。

「新興国は生命保険の普及率が低く、成長余地が大きい」といっても、現地の人々のニーズを丁寧に汲み取り、必要とされる商品を提供しなければ市場を獲得することは容易ではありません。国によってカルチャーが多様なように、保険に求められるものや考え方も様々なのです。

例えば、経済成長著しいベトナムでは保険に対するニーズの多様化が想像以上に進んでいます。かつては教育熱心な国民性を反映し、子どもの学資金の準備を目的とした貯蓄性保険商品が中心でしたが、近年では保障性と貯蓄性を併せ持ち、設計自由度の高い「ユニバーサル保険」が人気を博しています。また、商品開発だけでなく、販売チャネルの構築やマーケティングについても、その国の市場や風土に合わせた手法の検

討が不可欠です。第一生命ベトナムは、商品供給も充実させる一方、エージェントや代理人チャネル、銀行での窓口販売（バンカシュアランス）を駆使することでシェアの拡大を実現しました。


一方、オーストラリアでは、医療先進国の一角であるにもかかわらず民間医療保険の加入率は低く、保障不足の国の一つだと言われています。多くの生命保険会社は銀行と提携して年金の運用商品に注力している中で、TAL社は独自の保障性商品にシフト。さらに独立系ファイナンシャル・アドバイザーや、コールセンター中心のダイレクトチャネルを活用することで新規市場開拓に成功し、オーストラリアの生命保険（保障性）市場で業界首位（2013年12月末の保有契約年換算保険料）となりました。

保険商品には、その国の文化や価値観が反映されます。それゆえ、現地で生活する人たちのニーズや慣習を深くまで理解することが欠かせません。海外展開とは、「その国の「保険」をもとに創り、各国の保険事業に貢献する」こともいえるのです。

グローバル化が進む生命保険で期待されるアクチュアリーのカ

世界を舞台に活躍できるアクチュアリーに期待されているのは、ベースとなる保険数理の知識はもちろん異なるマーケット環境や現地の価値観を理解し、ニーズをとらえた商品の開発・提供手法を考えられる柔軟性も重要です。また、アクチュアリーは商品開発に加えて会社全体のリスク管理をしながら企業価値の向上に貢献することが求められています。「保険会社が直面

第一生命の海外展開




スター・ユニオン・第一ライフ(インド)
2009年2月 営業開始




パニン・第一ライフ(インドネシア)
2013年10月 関連会社化



オーシャンライフ(タイ)
2008年7月 関連会社化



第一生命ベトナム(ベトナム)
2007年1月 バオミンCMG社を買収



TAL(オーストラリア)
2011年5月 100%子会社化



第一生命保険株式会社
主計部 数理課 課長補佐
村手悠帆(むらて・ゆうほ)

するリスクを把握し、財務状況を分析することで成長市場での成長をさらに加速させる」そんな仕事も期待されているのです。

海外事業に関わるアクチュアリーはもとより、国内向けのビジネスに携わるアクチュアリーも海外との接点は増えており、第一生命は全社員に対して「世界」で活躍できる人材の育成に力を入れています。海外拠点で業務経験を積める海外トレーニー制度や海外短期語学留学制度の活用を推奨しており、私もオーストラリアのTAL社に1年間赴任し、現地社員とともに保険商品の開発に携わりました。現地の業務プロセスやライティングに対する考え方はじめ、意思決定のプロセスやタイムマネジメントに対する姿勢など、異なる考え方や文化に触れることができたのは非常に貴重な経験でした。海外で活躍する上で役に立つのはもちろんですが、日本国内で仕事をしていく上での学びや気づきも少なくありませんでした。

活躍の場が広がり続けているアクチュアリー。理系の素養を活かしてグローバルに活躍したいという方向性にとって魅力的な環境があるのではないのでしょうか。ぜひ多くの方に興味を持ってほしいですね。