

さまざまなリスクを計算し、新しい保険商品の開発に携わる専門家

野口俊哉さんは多くの保険業務に携わり、アクチュアリーとして新商品の開発にも関わってきました。インタビューでは「計算屋」ではない幅広い視野で仕事を進める新しいアクチュアリーのある方を強く説いています。

●アクチュアリー 野口俊哉さん

のぐち・としや●昭和43年山口県生まれ。幼少時に東京に移る。慶應義塾大学理工学部数理科学科卒業。学生時代にアクチュアリーを将来の職業の選択肢の1つとして意識。大学卒業後、大手損保会社に入社。その後、生保会社での商品開発やインターネット専業の生保会社の立ち上げに関わる。現在、チューリッヒ生命チーフ・マーケティングオフィサー/商品本部長兼マーケティング・コミュニケーション部長。日本アクチュアリー会正会員。



専門職を志向し
職業としてアクチュアリーを選ぶ

——そもそもアクチュアリーという仕事に就こうとお考えになったのは、どんなきっかけからでしょうか。

野口 私はもともと医者になろうと考えて、医学部を受験しました。しかし受験に失敗し、そのころはとても落ち込んでいました。それでも何とか気持ちを切り替えて理工学部の数理科学科に入学しました。そこで外資系の保険会社として保険数学を講義してくださいました。

私はその先生から「アメリカの保険会社でアクチュアリー候補として働いてみないか」と誘われたのです。当時は英語がほとんどできなかったこともあって、お断りしました。お断りはしましたが、それをきっかけに自分が進むべき職業の選択肢の一つとしてアクチュアリーを意識するようになりました。

もともと何らかの専門的な資格を取って働きたいとは思っていましたが、理系ではそうした職業は限られていました。アクチュアリーはその数少ない職業の一つでした。

——大学卒業後、アクチュアリー候補として大手の損害保険会社に入社されますね。

野口 はい。ところがなぜか本社ではなく山梨支店に配属になりました。そこで営業を中心に仕事をしたのですが、とても楽しかったですね。このままずっと営業の仕事をしていてもいいかなと思っただけなんです。しかし学生時代からの夢を貫こうと、支店長に直訴して本社に移りました。

ところが当時は日米保険協議の真つ最中で、幾度となく大蔵省（当時）とやりとりをするなど、とても忙しく、アクチュアリーの資格取得のための勉強をする時間はほとんどありませんでした。

やがて数理部門で収益分析や商品開発に携わり、その後法人営業を経験しました。この間、忙しさの中でアクチュアリーの資格取得をあきらめた時期もありましたが、何とか頑張つて日本アクチュアリー会の正会員となることができました。

——その後、出向や転職をしていらっしゃいますね。

野口 出向した生命保険会社では金融工学を使った新しいタイプの商品開発に携わりましたし、転職した会社ではインターネットに特化して生命保険を



新商品発表会で説明する野口氏

※アクチュアリー（Actuary）は数理業務の専門職で、わが国では「保険数理士」と訳すこともある。確率論・統計学などの数理的手法を活用して、主に保険や年金に関わる諸問題を解決し、財政の健全性の確保と制度の公正な運営に努めることを主な業務とする専門職。

日本においてアクチュアリーとは、日本アクチュアリー会の正会員となることを意味する。正会員となるには、同会が実施する資格試験の全科目合格と、プロフェッショナル研修の受講が必要となる。

●「しごとインタビュー」のバックナンバーがウェブサイトで見られます。
（雇用問題研究会ホームページ）<http://www.koyoerc.or.jp/sigoto.html>

販売するという、日本初のビジネスモデルの構築にも関わりました。いずれもとても刺激的で充実した日々を過ごすことができました。私は自分で満足する事ができ、自信がついてくると新しいことに挑戦したくなるんですね。

今の会社も当時は業績が思わしくなく、ヘッドハンターを介して「立て直して協力してほしい」という話があり、「それも面白い」と考え、入社しました。

新しい保険商品のリスクを勘案し 具体的な数字に落とし込む

——アクチュアリー資格を取得するのは、かなり難しいようですね。

野口 アクチュアリー会の正会員になるまで、平均して10年かかると言われており、確かに資格を取得するのは難しいと思います。私も寸暇を惜しんで勉強しました。山梨時代を含め、何とか時間を作って資格取得のための勉強に充てました。例えば出勤前の2時間を勉強時間に充てていましたし、電車に乗っているときも教科書を聞くようにしました。

——新しい保険商品を開発する際、アクチュアリーはどのように関わることができるのか。

野口 新たな保険商品を開発するとき、まず市場調査をして他社ではどんな保険が売れているかを把握し、併せ

てお客様のニーズも探ります。そのうえでどんな商品が求められているのかを考えていくわけです。

お客様にとっては保険料が安く保障も充実している商品があればいいのですが、そこにはさまざまなリスクがあります。また会社として問題なく保険金を支払うことができるかどうか、収支・採算に見合うのかを分析することも重要です。

それらを具体的な数字に落とし込むときに、アクチュアリーは大きな役割を果たします。また本当に売れるかどうかをめぐって営業部門との調整も重ねますし、新商品の認可を得るために、金融庁とも交渉しなければなりません。新商品が企画され基本的な枠組みができてからも、さまざまな小規模な変更を重ね、実際に発売されるまでには1年あまりの期間が必要です。

——アクチュアリーとしての仕事のやりがいや面白さは、どんなところにあるのでしょうか。また厳しさはどこにあるのでしょうか。

野口 やりがいを感じるのとは自分が開発に関わった商品が世の中に出て、お客様が「この保険いいね」との声を上げてくださったときですね。そんなときはとてもうれしくなります。

またアクチュアリーの仕事には、かなり重い責任が伴います。万が一、自分が開発に関わった商品が売れなかつ

たり、損害率が高かったりすると、責任を問われます。

——アクチュアリーとして、どんなことを心がけていらっしゃいますか。

野口 アクチュアリーは資格を取るのが難しいだけに、いったん取得するとそれで満足してしまいがちです。資格を取って満足してしまうのではなく、そこからどれだけ自分が成長できるのかが大切なのです。会社にしがみつくという意味ではなく、会社にどれだけ貢献できるかを自分に課していく…、そして自分のビジネスマンとしての市場価値を高めていく。私はその努力は、働き続ける限り一生しなければならないと考えています。

これからのアクチュアリーには コミュニケーション力が大切

——アクチュアリー活躍する場はほとんど広がっているようですね。

野口 かつてはほとんどの場合、アクチュアリーは生保、損保や年金分野で活躍していました。いまでは銀行や証券会社などの金融関係にとどまらず、コンサルティング会社や官公庁にも多くのアクチュアリーがいます。私はアクチュアリー活躍の場がさらに広がり、一般の人々にもリスク管理の専門家として認知されるようになることを望んでいます。

——将来、アクチュアリーとして働き

たいと考えている若い人たちに、アドバイスをお願いします。

野口 ときどきアクチュアリーという仕事について学生たちに話す機会があります。そのような場で、私はアクチュアリーにとって、コミュニケーション力がいかに重要かを話しています。

アクチュアリーは社内でもとすれば「学者のようで、何か一般の人にはわからない難しいことをしている人」と見られがちです。それではいけません。営業分門をはじめ社内の各部署と積極的にコミュニケーションを意思疎通に努めることが、アクチュアリーの仕事がスムーズに進めることに繋がります。

また金融庁などとの折衝においてもコミュニケーション力は重要でしょう。私は山梨時代に営業の仕事を通してコミュニケーション力を培い、それがアクチュアリーとしてとても役に立っていると実感しています。

もう一つは英語力です。今後はますます、海外の出来事や外国で発売された保険商品などに目を通し、今の自分の仕事に生かすことが重要になってきます。

アクチュアリーは「計算屋」ではありません。常に幅広い視野で物事を見るという姿勢がとても大切です。それがアクチュアリーとしての自分の価値を高めることに繋がるのです。