

国際人材としての日本のアクチュアリーの世界と展望

オーガナイザー	RGA Australia	中司 伸彦 君
パネリスト	明治安田生命（北大方正人寿）	大関 正和 君
	MetLife Asia Limited	岡口 明義 君
	三菱UFJ 信託	中込 信之 君

国際人材としての 日本のアクチュアリーの世界 と展望

大関 正和	（明治安田生命/北大方正人寿）
岡口 明義	（MetLife Asia Limited）
中込 信之	（三菱UFJ信託銀行）
中司 伸彦	（オーガナイザー）（RGA Australia）

本プレゼンテーションの内容は、パネラーの個人的意見・考え方に基づき、所属する団体その他とは関係ありません。

中司 はい、それでは時間になりましたのでセッションを始めたいと思います。今回は「国際人材としての日本のアクチュアリーの世界と展望」ということで、こちらの4人のパネリストが発表を行います。

私は、オーガナイザーを務めます中司と申します。RGAオーストラリアで現在勤務しております。よろしくお願いたします。

「もう、これ以上の買収は難しい。買っても送り込む人間がいない」

－ 日本の生保が、現地ビジネス拡充に必要な人材不足に直面している

“生保のITやアクチュアリーといった専門性の高い分野の社内における人材は、限られている。そのうえで英語を使える人材はさらに少なく、そこが難点に浮上している”

“国際人材”という観点から日本のアクチュアリーを見直してみませんか？

出典：2014年2月20日 ロイター通信「生保の海外M&A急増で人材不足、成長の足かせも」
<http://jp.reuters.com/article/marketsNews/idJPL3N0LO1JK20140220>

2

少し前の記事なのですけれども、こちらの記事を見ていただきたいと思います。今年になって、海外の保険会社へのM&Aが活発に行われ、多数報じられております。このような、少し前の2014年の記事なのですけれども、このような論調で報じられているということもあるのですけれども、皆さん、これを見てどのように思われますでしょうか。ここで報じられていることが事実なのかどうか、あるいは、仮に事実であるとして、ここに書いてありますけれども、では、英語が使えれば海外で活躍ができるのだろうか。

このセッションでは、幾つかのケーススタディを通じて、実際に国際的な環境でアクチュアリーとして働くことはどのようなことなのか、それを皆さんにお伝えしたいということとともに、国際人材という観点から見た時に、今、日本のアクチュアリーはどのような立ち位置にいて、そして、何を考えて、今後、将来どうあるべきなのか、そのようなことを皆さんと一緒に考えていきたいと思っております。

本パネルディスカッションにおける 言葉の定義

- 国際的な環境:

次のいずれか1つ以上を満たす環境のこと:

- 母国語以外の言語を業務で使用
- 母国以外の人/会社と業務で関与
- 母国以外の国/市場での業務遂行

- 国際人材:

国内のみでなく国際的な環境でも業務を遂行し
成果を出していける人材のこと

3

ここで、少し言葉の定義をさせてください。これからこの言葉がよく出てきますので。

一つ目が、「国際的な環境」。これは、ただ、海外へ行くということだけではなくて、例えば、他の国の方々と一緒に働く、あるいは他の言葉を使う、そして、他のマーケットについて業務をする、このような、もう少し広い概念で私たちは使っていきたいと思っています。

また、「国際人材」という言葉ですけれども、ただ、このような国際環境というところにいるだけではなくて、そこで、日本でいる時と同じように業務を遂行して成果を出していける人材というように、われわれは、ここで定義をして話をしていきたいと思っています。

内容

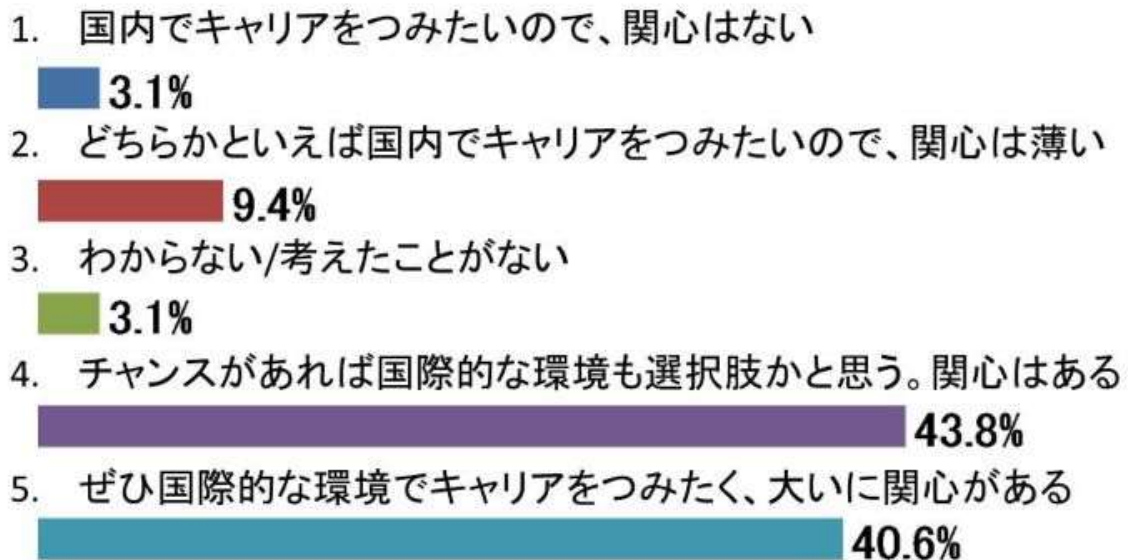
- 日本のアクチュアリーの世界
– ケーススタディ
- ディスカッション
– ケーススタディーから考える
– 皆様のご意見
– 日本のアクチュアリーの世界
- Q&A

4

ここで、簡単に流れを確認していきたいと思います。まず、このセッションの前半では、四つのケーススタディ、パネラーの皆様にご自身の経験をお話しいただいて、皆さんとそれを共有したいと思っています。そして、後半は前半をベースに、日本のアクチュアリーが今どんな状況なのか、そして将来像はどのようなのだろうか、それについて双方向ツールで皆さんのご意見を伺いながら、国際人材に対する幾つかのテーマについて、意見をぶつけあっていきたいと思っています。

さて、もう、多分何回も使われているのでここは簡単にいきますが、双方向ツール、大体1番から6番まで、匿名ですので、忌憚ないご意見を頂ければと思います。とは言うものの、初めての方もいらっしゃると思いますので、2問ほど練習がてらボタンを押していただければと思います。

手始めに①: 国際的な環境で働くことに興味がありますか？

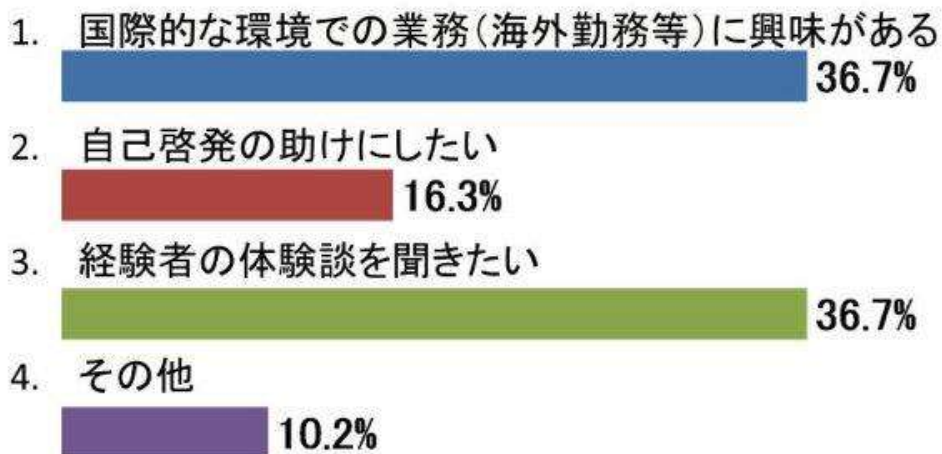


最初の問題ですが、国際的な環境、先ほど定義しましたけれども、「異なる言葉、あるいは、異なる人たち、あるいは、異なるマーケット、このようなところで働くことに、興味がありますでしょうか」という問題に、お答えいただければと思います。では、押してください。

ありがとうございます。だいぶ揃ってきましたので回答を見てみたいと思います。

すばらしいですね。「チャンスがあれば、選択肢と思う」が、43.8%というように出ています。「分からない」方も、3.1%いらっしゃるようです。

手始めに② 本パネルディスカッションに参加した一番の理由は何ですか？



7

では、もう一つ、いつてみたいと思います。「本パネルディスカッションに参加した、一番の理由は何でしょうか」皆さん、どのようなことに興味をもたれているのか、お答えいただければと思います。

はい。もう少し待ちますね。

はい、では、ここでいったん締め切ります。

なるほど。ちょうど、1番と3番が同じ程度、37%ぐらいということになりました。

今回は、前半のケーススタディ、特に実際に海外の経験をされている方、国際的な環境で働かれている方の体験談がどんどん出てきますので、ご期待ください。

それではここで、今回は現在海外に実際勤務されている、あるいは勤務の経験のあるパネラーの方にお集まりいただきました。私を含め、4人のうち3人までが実際に現在海外で勤務をしております。まず、今回お集まりいただきありがとうございます。

それでは、さっそく最初のケーススタディとしまして、現在、上海で勤務をされている明治安田生命の大関さんをお願いいたします。

ケーススタディー1

大関 正和
(明治安田生命/北大方正人寿出向)

9

大関 明治安田生命の大関と申します。申し訳ございませんが、本日は座って、お話しさせていただきます。私は2012年から、今年で4年目になりましたけれども、明治安田生命の、今、中国の現地法人であります北大方正人寿というところで勤務しております。業務内容としては、「アクチュアリー顧問」というタイトルです。チーフアクチュアリーと呼ばれる、現地のアクチュアリーのトップをサポートして、一緒に業務をしているというような状況でございます。

略歴・バックグラウンド

1992年4月	明治生命入社／主計部主計課配属
1994年～	米国滞在(留学)、米国アクチュアリー会正会員資格取得(2000年)。 パシフィック・ガーディアン・ライフ社(米国、明治安田生命100%子 会社)出向
2002年10月	収益管理部主計課配属
2006年4月	日本アクチュアリー会正会員資格取得
2007年4月	収益管理部数理グループ配属
2010年4月	リスク管理統括部統合リスク管理グループ配属
2012年4月～	国際事業部配属／北大方正人寿(中国)出向(アクチュアリー顧問) 上海駐在

- 業務分野は生命保険＋リスク管理、海外事業
- 2005年1月、SOA第2回100歳シンポジウム(フロリダ)にてプレゼンテーション
2007年10月、第15回EAAC(東京)にてプレゼンテーション
- 中国赴任時における中国語の学習経験なし
- 小学3年生の女子を含む三人家族

10

ここに簡単な略歴を書かせていただいておりますけれども、バックグラウンドとしましては、私は10年ほど、生保分野を中心に業務経験をしています。それから、かじった程度ですけれども、リスク管理の部署を、上海へ行く前は経験しております。それに加えて、海外事業ということでございます。チャンスもあって、米国アクチュアリー会の正会員資格を取ることができました。その期間がありますので、1992年入社なのですが、実際の実務経験という意味では、まだ10年ほどということになります。一応、英語で業務ができるという前提で中国に赴任しました。赴任時に、中国語の学習経験は全くありませんでした。これについても、後でちょっとお話しすることになると思います。家族構成は、私には小学校、今、3年生の娘がおりまして、今、3人で赴任していると、そのような状況でございます。

日系保険会社の海外展開についての 最近の動き

時間	動き	取得価格
2015年2月	第一生命が、米国アラバマ州のプロテクティブ社の完全子会社化を完了	約5,750億円
2015年6月	東京海上HDが、子会社である東京海上日動社を通じ、米国デラウェア州のHCC社の買収手続きを開始	約9,413億円
2015年7月	明治安田生命が、米国オレゴン州のスタンコープ社の買収手続きを開始	約6,246億円
2015年8月	住友生命保険が、米国ワシントン州のシメトラ社の買収手続きを開始	約4,666億円
2015年9月	MS&ADインシュアランスグループHDが、子会社である三井住友海上火災保険を通じ、英国のAmclin社の買収手続きを開始	約6,420億円
2015年10月	日本生命が、豪州のMLC 社生保事業の株式80%取得手続きを開始	約2,040億円

(出典)各社プレスリリースより筆者作成

- 従来からのアジアでの展開を継続しつつ、欧米への本格展開に着手
- 子会社化、数千億円規模
- なお、日本の生命保険会社の海外展開については、「わが国生命保険会社の海外展開の現状と展望」(植村信保、生命保険経営H27年7月、P3-21)に詳しい

11

このセッションの企画が、そもそも持ち上がったのは今年の6月だったのですけれども、2014年あたりから、第一生命さんが米国の会社を買ったことを契機に、生保会社が外国に出ていくという気運がさらに高まっていました。それまでは、アジアの方に、大手を中心に進出していましたけれども、その流れの中で、今年の6月以降、各社毎月のように、このような報道が流れていました。私は、そのとき上海にいて、このへんの報道を、第三者の立場から聞きました。明治安田も7月に米国の会社の買収をアナウンスしましたが、当然、守秘義務などがありますので、このような情報は、通常は社内にも流れません。ですから、内部的に知ったのではなくて、あくまで第三者の立場として知りました。ということで、これには非常に最初驚いたのですが、一方で同タイミングで7月に、生命保険経営の紙面に、植村先生の「わが国、生命保険会社の海外展開の現状と展望」という論文が出て、日本がこれまでなぜ、海外ということよりも日本のマーケットを重視してきたか、だが、ここ数年そのトレンドが変わってきて、海外に積極的に出ていくようになったかといった話が出てきて、また、ここ数カ月そのような状況に触れて、改めて海外事業部門にいる人間として、またアクチュアリーとして身が引き締まる思いをした、そのような経験をしています。

海外に滞在する日本人

▶ 海外在留邦人数(2014年10月1日時点、詳細次頁)

総数	うち永住者	うち長期滞在者	(参考) 日本人人口
1,290千人	436千人	854千人	125,431千人
<small>(出典) 海外在留邦人数調査統計平成27年要約版,他</small>			

▶ 海外に少なくとも一時的に滞在する日本人は全人口の1%前後。専門職種ではこの割合は更に高くなることが想定

▶ (参考) 日本アクチュアリー会会員数(2015年3月末時点)

正会員	準会員	研究会員	小計
1,514	1,287	1,949	4,750
<small>(出典) 平成26年度日本アクチュアリー会事業報告より</small>			

12

次のページにいきまして、それもあって、今どのくらい、海外に駐在している日本人がいるかということで、これは、外務省のホームページに、実際に海外にいる邦人の人数というものが、大使館などを通じて統計が取れていますので、そのへんのデータを取ってきました。今全部で129万人いて、そのうち長期滞在者、これが約85万人ほどいるということで、人口の1%弱の方の日本人が、3カ月以上常駐している、駐在しているという状況でございます。この人数は、特に専門職ですとか、社命を帯びて海外へ行く人たちの割合としてはもっと多いと思いますので、今後、日本人口の1%や2%などという形で増えていくかと思います。参考として、今、日本アクチュアリー会の人数を見てみると、ここに示したように、正会員、準会員、研究会員という4,000名ありますので、この人たちが、今後何人行くかということは、非常に私も興味があるところでございます。聞き及んでいるところによりますと、各社、今、1人、2人常駐しているところもあるというように聞いております。弊社の場合は、私、今のところ1人ですけれども、今後どうなるかは、特に聞いていないのですけれども増えてきてほしいなと思っているところでございます。

(参考)海外在留邦人数調査統計

(2014年10月1日現在)

	総数	永住者	長期滞在者	滞在理由					
				民間企業 関係者	報道 関係者	自由業 関係者	留学生・研 究者・教師	政府関係 職員	その他
総数	1,290,175	436,488	853,687	459,112	3,665	46,247	182,457	23,834	138,372
アジア	379,498	25,538	353,960	252,474	950	13,593	23,112	6,837	56,994
大洋州	108,903	60,725	48,178	8,806	36	2,795	20,394	924	15,223
北米	477,507	213,675	263,832	124,951	1,795	13,102	88,385	4,264	31,335
中米	12,125	3,414	8,711	5,181	7	718	791	867	1,147
南米	80,213	72,432	7,781	4,342	27	649	532	1,090	1,141
西欧	204,711	56,965	147,746	52,390	687	14,280	47,007	4,824	28,558
東欧・旧ソ連	9,061	1,192	7,869	3,896	44	464	1,584	973	908
中東	10,083	1,834	8,249	5,142	56	247	390	822	1,592
アフリカ	8,050	713	7,337	1,930	63	399	262	3,209	1,474
南極	24	0	24	0	0	0	0	24	0

〈出典〉海外在留邦人数調査統計 平成27年度版(平成28年(2014年)10月1日現在) 外務省領事局政策課 より

13

次のページは、あくまで参考ということで資料として出しておりますけれども、今のところ、アジアが過半数、「民間企業関係者」と書かれているところでいうと、459,000 人いますけれども、その半数がアジア、さらにその半数、北米が 12 万人、それから、西洋・ヨーロッパが 5 万人という、このような分布をとっているのが、今のところです。

現職・業務環境

- 北大方正人寿(旧ハイアール人寿)
 - 2010年に明治安田生命経営参画
 - 北大方正集团(51%)、明治安田生命(29.24%)、ハイアール集团(19.76%)
 - 収入保険料7.72億元(2014年度)、総資産54.47億元(2015年8月末)、資本金19.8億元(同)
 - 販売チャネル:
 - 代理人、テレマーケティング、銀行窓販、団体保険、インターネット等
 - 7営業地域:
 - 上海市、四川省、青島市、山東省、湖北省、江蘇省、北京市
 - 2012年4月より、北大方正人寿出向(アクチュアリー顧問)
 - チーフ・アクチュアリー業務のサポート、相談
 - 現地アクチュアリー部門(主計部、商品開発部)等の業務支援、指導
 - 明治安田国際事業部との連絡、リエゾン機能
- ※ 現地スタッフに交じって作業しつつ、実務を知り、課題を探る

14

ここまでが前おきで、これから私の今の業務について、お話しさせていただきます。北大方正人寿というところは、2010年に明治安田生命が経営参画しまして、今、約30%の株式を持っております。他、残り70%は、中国の現地の会社が持っているという状況でございます。会社規模は、ここに書かれているように、それほど大きくない会社ではございますけれども、一応、代理人チャネルなどの一通りのチャネルを網羅して業務しているという状況でございます。その中で、今の私の立場というのは、2012年4月より、チーフアクチュアリーのサポートという形でのアクチュアリー顧問、これが一番大きな業務で、あわせて、現地のアクチュアリー部門、主計部と商品部に当たりますけれども、のサポート・業務指導として、一緒に業務することになります。それから、明治安田生命の国際事業部の、リエゾン機能と言っていますけれども、現地に対してのいろいろの、指導もありますし要望もありますし、また現地で何が起きているのかを、特にアクチュアリー部門のテクニカルな話とか、そのへんのところを噛み砕いて本社の方に説明する、あるいは情報をとってくる、そのような機能と、三つの役割を持って、今仕事をしているところです。

基本的なスタンスは、現地スタッフに混ざって作業をする。作業しながら、彼らのやっているプロセスを追いかけながら、現地のレギュレーションを学んだり、あるいは日本のやり方を伝えたりという形で、一緒に仕事をしながら課題を探っているという、そのようなスタンスで、これまで仕事をしております。

チーフ・アクチュアリー業務

- 「保険会社のチーフ・アクチュアリー管理規則」(中国保険監督会)第十六条に規程されるチーフ・アクチュアリーの職責の概要は以下

(1)商品開発、保険料率の設定と関連資料へのサイン、(2)支払能力管理、(3)再保険業務、(4)責任準備金および関連負債の評価、予算管理業務への関与、(5)契約者および株主配当政策への関与、(6)資産負債管理、投資政策または資産配置計画への関与、(7)業務運営規則と手数料、コミッション規則への関与、(8)中国国内規程に基づく諸数値の開示と報告、(9)アクチュアリー報告書、内部価値報告書等、関連文書の作成とサイン、(10)重大な潜在リスクの報告、(11)その他職責

- 商品開発

- 届出制(一部認可制)。監督当局の策定した保険数理に関する諸規定への遵守をチーフアクチュアリーがサイン。終身責任
- 開発期間は短い
- 主力商品: 25大重大疾病保険(代理人チャンネル)、貯蓄性の高いユニバーサル保険(銀行窓販)等
- 最近のトピック: 有配当保険の料率自由化(従来からあった予定利率上限(2.5%)が撤廃)

- 責任準備金等の評価、事業予測

- 現行の会計責任準備金はIFRSライクな、キャッシュフローベースでの時価評価(他にも、C-ROSSベース、旧会計ベース等、複数の評価基準が存在)
- 数理ソフトウェアの活用。計算前提の妥当性確認

- 経済価値ベースでのソルベンシー規制(C-ROSS)対応

- 欧州のソルベンシー IIに類似した規制を2015年より試行導入

- 保険数理の専門家として

- 経営管理層の一員。意見表明をする場面は多い
- 他社アクチュアリー、業界内での情報交換やコミュニケーションを頻繁に実施

15

次のページにまいりまして、チーフアクチュアリー業務、中国のアクチュアリーの大体のイメージを、簡単にご説明さしあげます。イメージ的には、保険計理人の立場と経営者の立場、両方を持っています。それで、業務範囲は非常に広いです。基本的には、会社の中の、アクチュアリー業務のヘッドという形になりますけれども、その中で特徴的な業務を幾つかご説明さしあげます。

一つは、商品開発の部分です。日本と違って基本的には届出制になっていて、担当当局が準備したレギュレーション、これをしてはいけない、あれをしてはいけない、ローディングはこれだけしかとってはいけない、そのようなレギュレーションに従ってプライシングをやります。そのプライシングの結果というのを、チーフアクチュアリーがサインをするのですけれども、一応それは終身責任ということで、ここに関しては、保监会から厳しく言われています。実際にはこれまでチーフアクチュアリーが罰せられたということは聞かいないのですけれども、将来的に何かあった場合はずっと追いかけるというところで、ここは非常に責任が重いところでございます。

中国の会社は、一般的に商品開発の期間が短くて、大体1カ月くらいで作ったりします。他社で売れ筋商品があると、その商品を分析、再現して改良し届出するというようなことを1カ月以内でやったりします。非常に早いです。主力商品も、日本と違う商品があったりします。

あと、責任準備金の評価に関していうと、IFRSライクな評価をやっています。IFRSライクな評価は2009年から入ってきて、ヨーロッパの基準を先取りしています。ちょっと早急にやっている感じがあります。それから、経済ベースのソルベンシー規制というのは、今年から試行されました。これも、ソルベンシーIIのいいとこ取りです。3年くらいで作ってしまったので、いいとこ取りしてしまって、これから実務をやっていくというような形です。

また、会社の中では、保険数理の専門家という形で、経営管理者の一任として、チーフアクチュアリーは

いろいろなところで発言します。アクチュアリーがいない場でも発言することが多いですし、一般の会議でも、例えば、「継続率が悪い」とか「もっと保障性商品を売るように」など、そのような話も積極的に言っています。

あと、当社の場合は、あまり大きな会社ではないですので、チーフアクチュアリーが、やはり他の会社のチーフアクチュアリーとコミュニケーションしながら情報をとってきます。今、市場で何が起きているのか、他社のベストプラクティスは何なのか、そのような話を積極的にやっているというのが、当社のチーフアクチュアリーです。私はその彼と一緒に話をしながら相談相手になっている、そのような状況でございます。

海外滞在での業務遂行と生活

語学・コミュニケーション	専門知識・業務	異文化・生活環境	その他
<ul style="list-style-type: none"> ・英語 ・聞く読む話す書く ・現地言語 ・学習の優先順位 ・通訳の活用 ・コミュニケーション方法と地域性 ・沈黙は金か？ ・うまく伝わらないとき 	<ul style="list-style-type: none"> ・保険数理 ・知識 ・業務経験 ・現地固有の規制 ・商品 ・法規、コンプラ、リスク管理等 ・商習慣 ・ビジネス一般 ・経営管理一般 ・社内ポジション ・現地法人の一員 ・株主からの出向者 	<ul style="list-style-type: none"> ・文化 ・生活習慣 ・マナー ・現地での交流 ・家族 ・教育 ・人間関係 ・日本との距離 ・安全 ・「万が……」 ・病気・医療・衛生 ・社会不安 ・住環境 ・日本の情報 ・余暇・娯楽 ・食事、旅行 	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリアビジョン ・本社との距離 ・本社のサポート ・健康管理 ・体力 ・メンタル管理 ・ストレス耐性

- 専門知識以外にも、学べる、経験出来ることは多い(一方で、限界や疎外感を感じることも ⇒メンタル管理、ストレス耐性重要)
- 生活面。不便や不自由なことには寛容に、良い部分に注目するよう努めれば、より有意義な滞在に

16

ちょっと、時間がなくなってきましたので、急ぎ、海外滞在での業務という形でいうと、三つ、このスライドにあるような感じで、語学、専門知識とコミュニケーション、異文化の中での生活という意味でテーマが分かれるのですが、日本にいるときにはないストレスを感じますので、ストレス管理というのは重要になってきます。例えば、海外で生活するというので、日本ではありえないような、日本では当たり前である生活サービスが受けられなかったりするので、そのような部分というのは、ある程度は目をつぶらなければいけない。一方で、そのようなところに目をつぶって、良い部分に注目をしていくと、いいことといえますか楽しいこともあるし、有意義なことがあるということで、生活を楽しめるということにもなります。

(参考)中国精算師協会について

- 名称: 中国精算師協会(CAA=China Association of Actuaries)
- 設立: 2007年11月30日
- 中国のアクチュアリー試験制度
 - 従来は、米国ないし英国のアクチュアリー会正会員有資格者がチーフ・アクチュアリー業務に従事
 - 中国独自のアクチュアリー試験制度は1999年から開始。同年、当該試験による「中国精算師」資格取得者は43名。その後数年の中断期間があったのちに再開され、現在は年2回開催。
- 年次大会
 - 2000年から毎年開催。2015年の第16回大会は9月に北京で開催され、参加者は約800名。
- (参考)中国に滞在する米国アクチュアリー会会員(2014年12月31日現在)

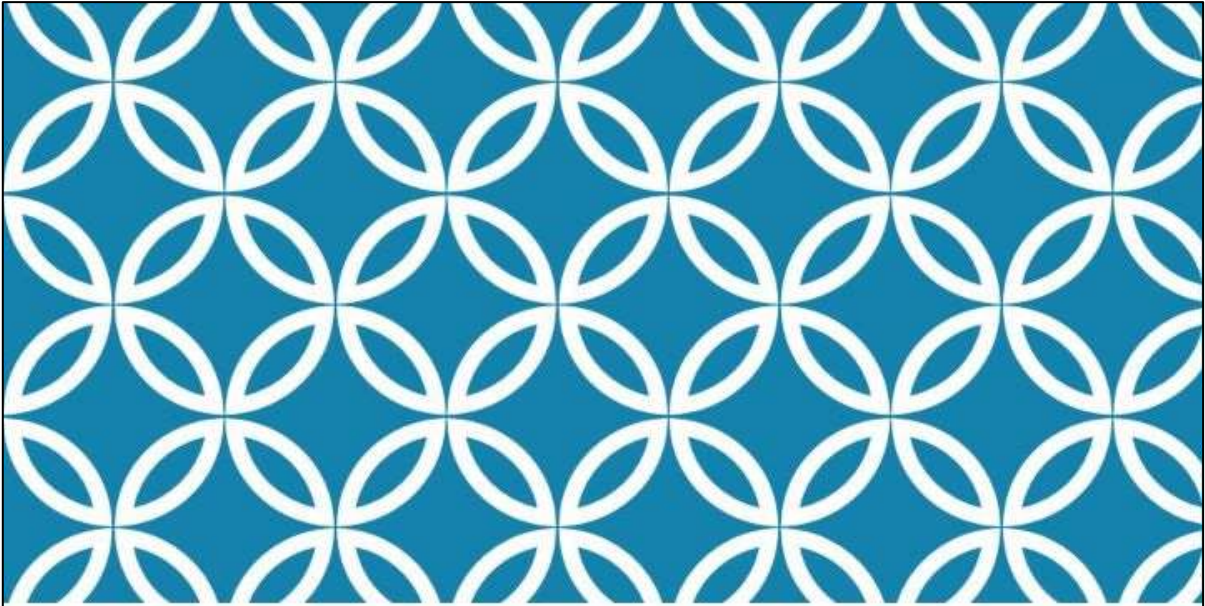
国名	正会員(FSA)	準会員(ASA)	合計
合計	15,729	9,849	25,578
うち、米国・カナダ以外	2,004	1,705	3,709
うち中国(本土)	426	324	750
(参考)うち日本	37	25	62

18

時間が少なくなりましたので、中国アクチュアリー会の紹介については、こちらのスライドをご覧ください。ちょっと駆け足で話をさせていただきましたが、また、後半のところでお話しさせていただきます。ありがとうございました。

中司 はい、ありがとうございます。

それでは引き続きまして、次に、現在香港で勤務をされております、メットライフアジアの岡口さんをお願いいたします。



ケーススタディ 2

岡口明義

岡口 はい、紹介いただきました岡口です。香港の、リージョナルオフィスというところで働いておりますが、私どもの会社は、アジア地区で、10 カ国で保険を売っているわけですが、香港にはその 10 カ国の統括をする部門がありまして、それをリージョナルオフィスと言っております。では、次のページお願いします。

略歴

日本 – 2004年5月まで

- ❖ 企業年金数理の実務を担当
- ❖ 生命保険の諸統計、ALM等を担当

アメリカ（デラウェア州） – 2014年7月まで

- ❖ 生命保険のUSGAAP決算実務を担当
- ❖ 商品開発用ソフトウェアの導入、南アジア地域のUSGAAP決算実務を担当

香港

- ❖ 現在、日本を含む7カ国のサポートを担当（主にUSGAAP決算関係）
- ❖ バングラデシュとネパールのAppointed Actuaryも兼務

日本アクチュアリー会正会員、Fellow of the Society of Actuaries

20

略歴ですけれども、私は、大学卒業後、年金アクチュアリーとして、信託銀行に入りまして、それから、しばらくしてから生命保険会社に移って、諸統計やALMなどをやったのですけれども、当然、東京でしたけれども、この間は、国際的な業務という点では、ほとんどゼロという状態でした。そして、2004年に転機がありまして、アメリカのデラウェア州というところに行くチャンス頂きました。それで、最初は、2、3年という話だったのですが、結局、10年間いることになりまして、その10年間でやった主なことと言いますと、まず、生命保険のUS-GAAP、米国会計基準の決算、それから、商品サイドでは、商品開発用のソフトウェアの導入、これは、日本と中東、middle eastの諸国の担当をしました。それから、最後には南アジアの、またUS-GAAP決算を担当したという感じです。それで、去年の夏から香港に来たのですけれども、そこで、先ほど申し上げましたリージョナルオフィスで日本を含む7カ国のサポートをさせていただいているのと、最後にアメリカでやっていた南アジアのバングラデシュとネパールのアポインテッドアクチュアリー、これは保険計理人ですけれども、その仕事も兼務しております。

アクチュアリーの実務 (異なる基準)

法定決算 (Statutory) は、契約者保護の観点

- ❖ アサンプションが保守的

USGAAP基準は、投資家の観点

- ❖ 費用の適切な期間配分を重視
- ❖ アサンプションはBest Estimateが原則

アメリカでは、

- ❖ 州政府が監督権限を持つ
- ❖ Tax Reserveという全く別の基準もある

香港では、

- ❖ 今年、政府から独立した新しい監督官庁が設立された

22

このページでは、アクチュアリーにとって国際的業務とは何かというところをお話しできればと思います。基準が違うという例として、法定決算と、アメリカにおけるUS-GAAP決算を比べてみようかなと思いました。

それで、言うまでもないことですが、法定決算の方というのは、契約者保護の観点からルールが定まっておりますので、死亡率が、結構保守的であったりなど、責任準備金の計算ですね、それに加えて、もっと大きなリスクに備えるためにキャピタルを積みましようなどということになっております。一方のUS-GAAP基準ですが、こちらでもやはり、同じように責任準備金を計算したりしますが、こちらは、アメリカの証券取引委員会ですか、SECが決めていると言っていると思うのですが、投資家の観点からルールが決まっています。どのようなことかと言いますと、例えば、保険契約ですと、初年度は、大体新契約費がありますので損益がマイナス、それで、利益が出るのは2年目以降ということになると思うのですが、そうすると、新契約が多いと、その年は収益が悪く出たりするので、そのようなことがないように、なるべく長い期間で利益を平準化して見せるような仕組みになっています。ということで、法定決算の方は、バランスシート重視、それでUS-GAAPの方はインカムステートメントを重視しているということです。

そうしまして、これは、アメリカの例ですが、アメリカ以外でも、どこの国でもその国のオリジナルの基準があるわけですし、仮に日本の会社が、その外国の会社を傘下に入れたという場合でも、当然その国のルールに従ってレギュレーターに報告しないといけないということになります。そして、まだです、すみません。下の方で、「アメリカでは」と書きましたけれども、アメリカの監督官庁は、連邦政府ではなくて各州ごとにありますので、法定決算が50種類あるという感じです。まあ、正確にいうと、ワシントンDCを足して、51かもしれませんが、それぐらいあるということです。US-GAAPは、一つだけ。それから、

タックスリザーブという全く別の基準もありまして、アメリカは大変だなということです。

そして一方、私が現在いる香港ですけれども、香港のイメージといいますと、私のもっているイメージは、世界中のお金持ちがお金を投資して、保険商品もアグレッシブという感じなのですけれども、聞いてみましたら、実際商品認可というものがいっさいないそうで、どんな商品でも売ってよいと。ただし、インベストメントの要素がある商品は、そちら系の規制が適用されるということなのですが、そのような香港でも、実際今年の夏から、新しい監督官庁が設立されたということで、契約時の、イラストレーションの規制ですとか、あとキャピタルがもうちょっと改善、ルールが改善されたりなど、そのような流れが起きています。

海外事情

- ❖ アクチュアリーという仕事が（日本よりは）一般に広く知られている印象
 - ❖ 付きたい職業No.1に選ばれたことも
- ❖ 大学に「アクチュアリー科」がある
 - ❖ SOAでは20歳の正会員（最年少記録）が誕生
- ❖ 近年の新Fellowはアジア系が多くなっている
- ❖ 女性のアクチュアリーが多い

24

次は海外事情ということで、海外で働いた経験を、ちょっと、軽めな話をお話ししたいのですが、まず印象としては、アクチュアリーという職業、これが、日本よりは一般によく知られているのではないかなと思います。実際、あるサーベイでは、なりたいベストプロフェッション No. 1 というようなランクになったこともあると。そして、一般的な認知度と関係しているのかもしれませんが、大学にアクチュアリー学科というのがあったりします。専攻がアクチュアリアルサイエンスという人がいるわけです。それから次は、アメリカのSOAのことなのですけれども、新しく正会員になる方というのは、結構アジア系の方が多い。新会員名簿を見ても名前前で判断しているのですけれども。それから、最後ですけれども、女性がものすごく多いということです。大体半分ぐらいではないかと思います。どの国に行っても大体、日本以外だと。

米国のアクチュアリー会 (SOCIETY OF ACTUARIES)

- ❖ 会員数：Fellow 15,729人、Associate 9,849人（2014年12月31日）
- ❖ アメリカに17,372人、カナダに4,497人、その他の国に3,709人（勤務地ベース）
- ❖ 香港には、996人と、国別ではアメリカ・カナダに次ぐ3番目に多い人数がいる
- ❖ 損害保険分野は別団体（CAS）
- ❖ インターネットによるセミナー（Webinar）を多数実施している
- ❖ FSAへの道程（頻繁に変わる）
- ❖ Trackと呼ばれる専門分野が6つ
- ❖ VEE（Validation by Educational Experience）3つ
- ❖ ASA Exams 5つ（コンピューター・ベース、択一式、年数回実施）、FAPモジュール
- ❖ APCセミナー（1日、年数回実施）
- ❖ FSA Exams 3つ（記述式、年2回実施）、モジュール4つ
- ❖ FACセミナー（3日間、2015年は5回実施）
- ❖ いくつかのアクチュアリー会とは試験のクレジットがある
- ❖ CAS、UK、Australia、Ireland

25

では、最後のページなのですけれども、アメリカのアクチュアリー会、SOAについて、簡単にお話しさせていただきます。会員数は約、正会員、準会員で、2万6,000人、アメリカとカナダに、当然ですけれどもほとんどの方がいらっしゃるということです。損害保険の分野には別団体のCASというのがありますので、おそらく、SOAの会員は生保と年金の人の人数ではないかと思えます。それで、あと、日本と違うなど思うのは、インターネットによるセミナー、ウェビナーと呼んでいますけれども、それが結構頻繁に、毎週のようになりまして、有料なのですけれども、あります。多分このように多くなったのは、SOAで継続教育の要件ができたからではないかと思うのですけれども、実際、アメリカは、全米のあちこちにアクチュアリーがいますので、1箇所が集まってセミナーをやるということは、事実上無理なのではないかという気がします。

次に、試験制度なのですけれども、よく変わるのですけれども、現状を調べてみましたら、まず、簡単に言いますと、1次試験5科目の後、モジュールという、e-ラーニングです、これをパスしたら丸1日のセミナーに出まして、それでやっと準会員、その後、2次試験を3科目、モジュール四つ、それで3日間のセミナーで、晴れて正会員と。このセミナーですけれども、プロフェッショナルリズムなどのケーススタディやそのようなもの、あとは一人一人プレゼンテーションすることが要求されていて、少グループですけれども、そのようなのがありました。他のアクチュアリー会で合格した試験を、相互に認定する制度もあります。

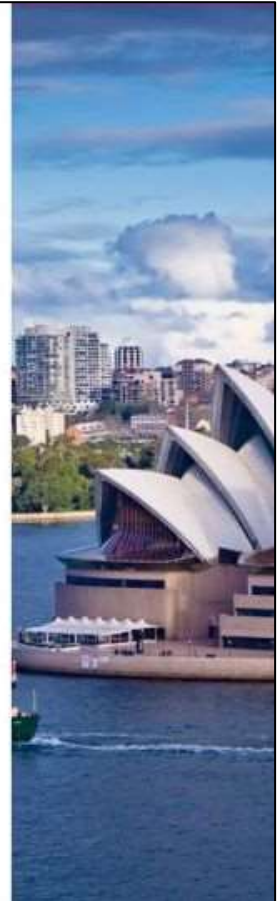
ちなみに、香港にはアクチュアリー会があるのですが、ただ香港では、自分のアクチュアリー会で試験制度をもっていません。ということは、香港でアクチュアリーになりたかったら、アメリカやイギリスなど、そのようなところの試験を受けないといけないということです。他にも、このようにして自分の国のアクチュアリー会には試験がない国というのは、たくさんあると思えますので、そのような国の方というのは、最

初に、英語なりそのようなことが使えないとスタート台に立てないという環境に置かれているのだなと思いました。

はい、私は以上です。ありがとうございました。

ケーススタディ 3

中司 伸彦
(RGA Australia)



中司 はい。岡口さん、ありがとうございました。

ここで私が、オーガナイザーから、一瞬パネラーになりたいと思います。

次に、私は現在、オーストラリアのシドニーで勤務しております。私からケーススタディとしてお話しさせていただきます。

再保険業界をとりまく環境 国際化の観点から

- 大手再保険会社は早期より多国籍展開
 - 生命再保険: 近年はアジアマーケットにも注力
 - 損害再保険
- 人材流動化も活発
 - 人材ローテーション
 - 社内公募
- オフィス間の協働



RGAのオフィス所在地(2015年現在)

27

まず、多くの方がもうご存じかもしれないですが、再保険業界に私は現在おりますけれども、大手の、特に再保会社はかなり早期からいろいろな国にビジネスを展開しているということが分かるかと思えます。右下の地図を参考に、RGAのオフィス所在地を点で表しているのですが、これは、ごらんいただくと分かるように、いろいろな地域に分散しているのが分かるかと思えます。一つおもしろいのは、オフィスだけではなくて人材の交流も非常に活発でして、例えば、オーストラリアにいた人が、家族の都合あるいは業務の都合でイギリスに行く、カナダに行く、あるいは、香港に勤務をしていた人がオーストラリアに来る、アメリカに来る、そのようなことが、非常に頻繁に、活発に行われているという状況があります。

略歴

- 2000(西暦) 工学部卒業(学士)
(大学院中退→インターン→語学留学(英・西))
- 2002- 人事・人材育成関連会社勤務
顧客のうち1社が生保→アクチュアリーを知る
- 2004- アリコジャパン(現メットライフ)入社
- 2009 正会員資格取得(日本)
- 2010- RGA再保険会社日本支店入社
- 2013- RGA Australia転籍

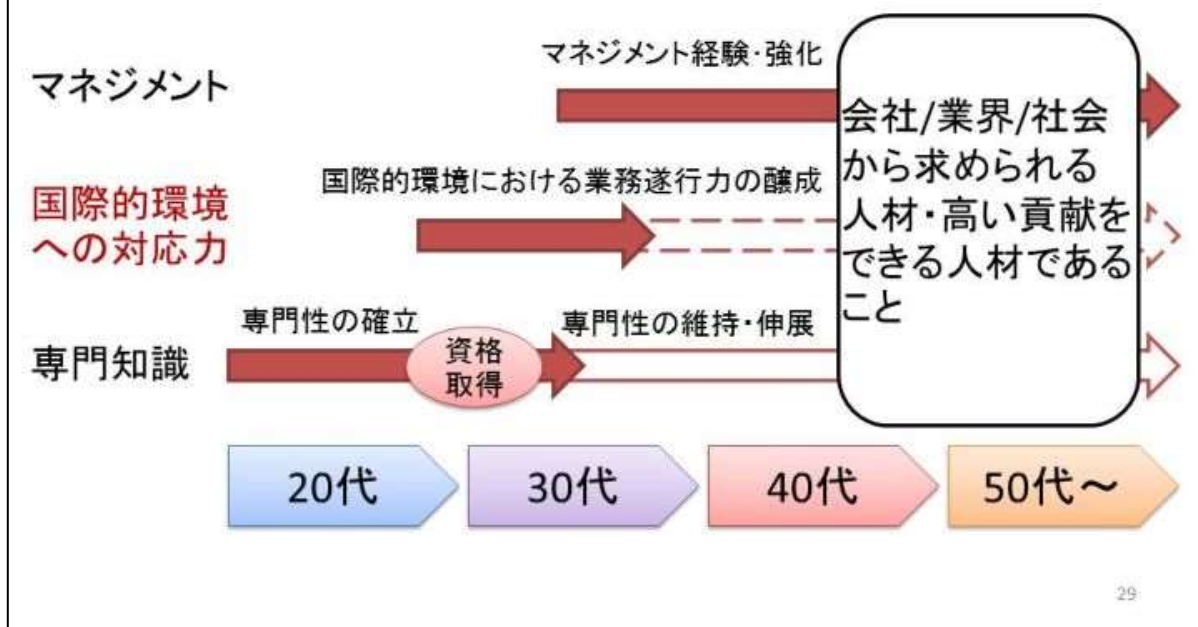
前職・現職共に主に商品開発に従事

28

私の略歴を、簡単にこちらに並べてみましたが、ごらんいただくと分かりますように、私は典型的なアクチュアリーのパスとは、かなり違うパスにはなっています。私は、大学院を中退してしばらくフラフラしていましたので、新卒採用という形で私は入社していません。さらに、最初の仕事は、私は人事関連の仕事をしておりましたので、これも全くアクチュアリーとは関係なくて、アクチュアリーの仕事に就きましたのは、実は、27歳にそろそろなろうかという時期になります。ただ、このような他業界を経験したということで、もしかしたら普通の、他のアクチュアリーの人たちとは少し異なった視点からこの職業を見ているのかなというようにも思っています。現在は、RGAオーストラリアということで、前の職場、今の職場ともに、ほぼほとんどのところで商品開発に携わっております。

私が当初どうキャリアを考えたか

アクチュアリーの世界に入った当初の計画



29

そして私が、アクチュアリーとして働き出したときに何を思ったかと言いますと、私は人事畑からスタートしたものですから、このようなことを考えてしまったのですが、40歳の初めぐらいまでにこのような力を付けておきたいというのを考えていました。当時考えていたのが、一つが専門知識。そしてもう一つが、マネジメントができるような能力、そして三つ目が、国際的環境への対応力というものなのです。「これ、何で三つ目があるの？」というのを、結構皆さん、思われるのかもしれないのですが、これは、私が人事の会社にいたときに、多くのクライアントの方とお話をして、国際的に活躍している、グローバルな環境で活躍できる人材は、どのような経験をしてきたのだろうというところで見つけてきたのが、共通の経験として、若い頃、20代、30代のうちに、異文化の環境、あるいは他の国で揉まれて苦しんだ、このような経験が共通してあるということ、そこで発見したわけなのです。それで、これは自分もこのような経験をすることによって、そのような将来的に国際的な環境で活躍できる人材になれるのではないかというように思ったのが、最初のきっかけになります。

国際的な環境への対応力醸成 に向けた履歴

2004-2007	社内英語研修/語学学校通学
2007-2012	ASEA(東アジアアクチュアリー講座)部会 委員
2007/5	米国出張(デラウェア他)・SOA大会参加
2009/10	ア会海外研修(ボストン他)・SOA大会プレゼン
2010/9-	上司・一部同僚が外国人に 英語での業務環境
2010/10	米国出張(NY)
2012/1	CERA取得(by SOA)
2012/10-11	香港オフィス長期出張 特定疾病発生率調査
2013/3	FSA取得
2013/10-	シドニーオフィス勤務
2015/7	FIAA取得

30

それで、いろいろと自分なりに努力をしてみたのですが、うまくいったことも、いかなかったこともいろいろありまして、例えば、良かったこととしては、ASEAの部会委員を長いこと務めさせていただきまして、多くのアジアのアクチュアリーの方々と交流する機会がありまして、非常に刺激になったという点があります。あるいは、2009年のアクチュアリーの海外研修に参加する機会を頂きまして、ここでプレゼンテーションをSOAの年次大会でしようという無茶な企画を立ち上げてしまいまして、SOAの事務局に直接電話をして思いきり却下をされたという苦い思い出もございます。最終的には、多くの方々のご協力で開催にこぎつけられたというのはあるのですけれども、いろいろやってみましたというところです。

現在の環境



(2015年10月撮影)

メンバーの国籍 (Pricing /Research Team)

Australia
China
HK
India
Italy
Japan
Philippines
Scotland
South Africa
UK

- 職務内容:
 - 個人保険・団体保険の再保険料率の設定
 - 商品種類は死亡・高度障害・就業不能・特定疾病
 - 再保険協約書の作成・締結

31

すみません、写真を入れるのはちょっと恥ずかしかったのですが、昨日の晚餐会で、写真をごらんになった方が、「すみません、日本人がいないのですけれども」という話をしたのですが、(写真右端を指差し)おります。一番右の端が私なのですが、ごらんいただくと分かりますように、オーストラリアという土地ということもあって、非常に多彩なバックグラウンドが、ここに国籍も入れていますが、非常に多くの国籍、そして資格に関しても、UK、アメリカ、オーストラリア、南アフリカ、そして私のように日本と、いろいろなバックグラウンドの人たちが集まって一つのビジネスをやっているということは、なかなか日本では得られない環境なのかなというように思っています。現在の職務内容はここに書いてありますが、主に、オーストラリアやニュージーランドのマーケット向けに、再保険料率のプライシングを行っております。

オーストラリアのアクチュアリー会 について

- 1897年設立
 - 当初はthe Actuarial Society of New South Wales
- 正会員2,031名/準会員716名/student1,599名(2014年9月)
- 海外会員数1,056名(正会員471名)
 - うちアジアでは
 - 香港240/シンガポール130/中国92/マレーシア74 等
- 試験制度:年2回
 - Part I:試験CT1-CT8 または指定の大学で単位取得
 - Part II:指定の大学で単位取得
 - Part III:各分野(Life/General/Investment/Retirement)毎に試験4つ 一部は英国の試験を使用

出典: Actuaries Institute website <http://www.actuaries.asn.au>
Actuaries Institute Annual Review 2014 32

オーストラリアのアクチュアリー会について、簡単にここにまとめてみましたが、基本的には、歴史も規模も人数も、ほとんど日本と変わりません。約100年の歴史と、正会員数は2,000名ぐらい、日本が1,500人ぐらいだと思うのですが、一つだけ違うのが、会員の方々の国籍、バックグラウンドです。ごらんいただくと分かりますように、非常に、アジア各地域にバラバラに点在しています。試験制度はこちらで、比較的イギリスとの共通項が多いかなというように考えています。

国際的な環境に実際に身を投じて 直面した事実

- 国境を越えるアジアのアクチュアリー
 - 富裕層が多く？高等教育を受け(多くは英語圏)、資格試験を突破した人たち
 - マルチリンガルが多い
 - 母国の外で働くケースも多い
 - 現在はSOA新正会員のうち約40%、IAAust新正会員のうち約50%をアジア系が占める
 - その中でなぜか少ない日本人
 - 自国に成熟した市場があるせい？
- オーストラリアで金融専門職に従事する日本人は皆無
 - 飲食/サービス/旅行業には散見されるが、
 - 金融系の駐在員は現地の他の日系企業の担当等が多い

33

さて、ここから少し、個人的な感情の入った意見になってくるのですが、私がオーストラリアに行って何を感じたかと言いますと、まず、そこら中にアジアのアクチュアリーが活躍しているという点です。彼らの多くは、例えば、大学は海外で教育を受けて、そしてアクチュアリーの資格を取っているいろいろな国で働いているのですが、基本的に皆さん、英語にプラスして、中国語、人によっては広東語、マレー語、そのような言葉を使いこなして、かつ母国の外で積極的にキャリアを求めていると、そのような方々が非常に多いというような印象がありました。先ほど岡口さんの話にもありましたけれども、SOAの正会員、あるいはオーストラリアの正会員の半分近くがもう、アジア系の人になっています。その中でさらに気づきましたのが、全くその中に日本人がいないということが、私はいささかショックでありまして、日本人がそのようなアジアのアクチュアリーのコミュニティの中から取り残されているのかなというような、少し寂しい気持ちにも一瞬なりました。

国際的な環境に実際に身を投じて 感じた当初の予想との違い

当初の予想	実際の経験から思うこと
日本で実務をやっていたので、他の国でもある程度スムーズに実務をやっている	日本の実務経験から得た“勘”は通用しない場合あり 分野により学びなおす必要も
日本で実務ができていれば、語学はそこそこでも成果をだせる	語学のレベルによっては担当する職務の範囲が限定される場合もある
国籍/backgroundが異なると考え方も様々だ	アクチュアリー業務は資格試験を通じて？意外にアプローチが統一されている
資格も大切だが、実務で成果を出せるかがより重要だ	経験年数によらず正会員になってはじめて一人前と見られる

34

こちらは、実際に業務を始めていろいろ気づいたことで、ちょっと時間の都合で、いろいろと詳しくはお話できないのですが、一つ思い違いをしていましたというのは、私は日本で、実務をきっちりできれば、言葉がそこそこでもちゃんと仕事回せるよねと思っていたのです。ただ実際には、例えばお客さんと話をするときに言葉が不自由だと、もうその時点で任せてもらえなかったり、ミーティングでネイティブ同士が話している内容を聞き取れずに、例えば仕事のクオリティに影響したり、そのようなこともありながら、なかなか日本と同じように仕事を回していくというのが難しいということを痛感したといいますか、思い違っていたなというように感じます。

あるいは実際に、一番上の部分ですけれども、日本の責任準備金や法令規制などの知識はあったのですが、それをオーストラリアの方に応用できるかということ、やはり一から学び直さなければいけない部分も多分にありましたので、そこに関しては、「日々、また勉強しないと」という思いはありました。

国際的な環境に実際に身を投じて 困ったこと・懸念

- 日本で積み上げてきた経験を活かさない→成果を思うように出せない/待遇・職位が上がらない
 - 違う環境で一つ下のレベルの業務から始めた
 - マネジメントできるレベルになるまで時間を要する
- 語学力への自信の喪失
- 親身に相談できる人がいない、孤独感
 - ロールモデルがない
- 日本での業務経験にブランクが空くことの懸念

35

少し繰り返しになりますが、ここで、「困ったこと」というように書いてありますけれども、今ちょうど、オーストラリア、ニュージーランドのビジネスに従事しているということで、日本人であること、日本語が使えること、そして日本の法令知識があること、これが全く今、使えないのです。ですので、例えば、プロ野球の選手がクリケットというスポーツをご存じでしょうか。クリケット場に来てしまったような感じなのです。投げる、打つという基本動作は一緒でも、用具が違う、ルールが違う、グラウンドの形が違う、打ったらどっちに走っていいかすら分からないと、このような状況で、非常に悩みまして、能力を認めてもらうために、非常に人一倍の努力が必要なのだと、このことを苦しみながら感じています。その一方で、この経験がどこかで絶対に役に立つだろうと、そのような気持ちを持ちながら、葛藤しながら、今やっているというのが正直なところなんです。

国際的な環境に実際に身を投じて 得たもの・得ているもの

- 他国のマーケット/商品/法令知識
- 業務に直結する語学力
- 他国のアクチュアリーから受ける刺激
 - 知識面・業務への取り組み方
 - キャリアの築き方
- 日本市場を客観的に俯瞰する視点

- 他国のアクチュアリーから「お客様」でなく「仲間」として扱われている実感
 - シドニーでは当初数ヶ月「出張者」だと思われていたらしい
- 環境の変化にも「なんとかなる」と思える自信
 - 精神的なタフさ・よい意味での楽観思考
 - 変化への対応力

36

一方で、得ているもの、この上の方に関しては、皆さん、そうなのかなと思われるのですが、一つ思っていますのは、私、余談なのですが、最初来た時、数カ月、「おまえ、いつまで出張なんだ」と言われていたのです。「いや、出張じゃないよ」と、「俺は、ここに移ったんだよ」と、非常にお客様扱いだったので。それが、つい最近になって1人のメンバーとして認められるようになったという実感を、少しずつ持ちだしました。

あと、一番下に書いてありますが、環境の変化がいろいろあります。人も変わります。そのような中で、もういろいろ変わるけれども何とかなるだろうという、根拠のない自信かもしれないですが、そのようなタフさが身につくつあるのではないかということは感じています。今後もし、「香港に移ってくれ」「シンガポールに移ってくれ」と、あったとしても、「ああ、行きますよ、大丈夫ですよ」ということは、もう言えるのかなというような気持ちにはなっています。

これらの経験から、アクチュアリーのカ キャリアについて考えること

• 国際人材を志向するキャリア

– 課題

- Comfort Zoneから外れるー負荷が大きい
- 適性として合わない人もいと考えられる
 - 性格・思考パターン・家庭環境や健康状態等
- 海外が長すぎると日本に戻れなくなるかも？という懸念

– 展望

- より広い選択肢(マーケット、職務、住環境等)
 - 能動的な選択/受動的な選択
 - 「キャリアにおけるリスク管理」という一面も？
- 身につけた能力に対する世界・日本での市場価値
 - 将来的に国際人材の市場価値はより高くなると予想
- (一般に)よりExcitingな仕事

37

最後に、個人的なところで幾つか、後半の部分がだいぶかぶってしまっているの
で、簡単に話ししますけれども、なかなか、やはり全員が全員、チャンスに恵まれるわけでもないと思
いますし、やはり苦しいです。皆さんご想像いただけるかもしれないのですが、そのような中でこれ
をやっていくというのは、ある程度、自分が、「こうしたい」という強い意志とモチベーシ
ョン、そしてそれに、機会に恵まれるというそのような部分が必要になってくるのかなとも思
っています。ただ一方で、個人的には、将来的にこのような環境で仕事をするアクチュアリー
、日本人のアクチュアリーが増えてくると思いますし、必要とされる機会も増えてくると
個人的には感じていますので、そのような状況になったときに、私たちが、1人でも多く
の人が活躍できるようになってほしいなと個人的に思いながらオーストラリアにおります
というのが、私のケーススタディです。

ということで、モデレーター役に戻りまして、では次に、昨年末までロンドンで勤務
されていた、三菱UFJ信託銀行の中込さん、お願いいたします。

ケーススタディー4

三菱UFJ信託 中込信之

中込 はい。中込でございます。本日は、よろしくお願いいたします。

まず、私の職歴から、次のスライドで、ごらんください。お3方は、保険の方、アクチュアリーですが、私は年金のアクチュアリーということで、まず、その年金のアクチュアリーと保険のアクチュアリーの違いについて考えさせていただきたいと思います。

やはり、年金のアクチュアリーというのは、外にお客様がいるというのが、保険のアクチュアリーの方とは違うのかなと思っています。お客様、一般的な企業で企業年金制度を持っているお客様と、その企業年金制度の給付をどうするのか、掛金をどのようにして積み立てるのか、あるいは積み立てた年金の資産をどのようにしてマーケットで運用するのか、また企業であれば、投資家といいますかステークホルダーが外にいますので、このような投資家に対してどのようなディスクロージャーをしていくか、そのような企業年金制度を運営する諸々の意思決定に対して、専門的な見地からアドバイスしていくというのが、年金のアクチュアリーの仕事についての大きなアウトラインだと思っています。

プロフィール(主な職歴)

- ◆ 2001年4月～2009年3月(信託銀行、日本)
 - ◆ 年金アクチュアリーとしての債務計算業務
- ◆ 2009年4月～2013年6月(信託銀行、日本)
 - ◆ 企業年金制度の給付設計に関するコンサルティング
- ◆ 2013年7月～2014年12月(コンサルティングファーム、英国)
 - ◆ 多国籍企業向け年金コンサルティング
- ◆ 2015年1月～(信託銀行、日本)
 - ◆ 企業年金制度のリスク管理に関するコンサルティング

39

かかる観点から私の職歴を振り返ってみますと、入社して最初の8年間は年金アクチュアリーとしての債務計算ということで、まさにバリエーションの仕事をしておりました。その後7年近いところでは、一貫してコンサルティングということで、外にいるお客様に対してアドバイスをする仕事をしております。最初にバリエーションをやって、あとコンサルティングということでいいますと、年金アクチュアリーとしては非常に典型的なキャリアかなとは思いますが、昨年まで1年半、イギリスでコンサルティングファームで多国籍企業向けの年金コンサルティングに従事しておりましたので、このあたりが私の職歴のユニークなところかなと思っています。

ちなみに・・・ 英国のアクチュアリー事情について

- ◆ 英国アクチュアリー会について
 - Institute and Faculty of Actuaries (IFoA)
 - 2010年8月にInstitute of Actuaries (イングランド)とFaculty of Actuaries (スコットランド)が合併
- ◆ 英国のアクチュアリー試験
 - 年2回(4月と9月)
- ◆ 「アクチュアリー」の知名度
 - メンバーは26,762名(2014年12月)、女性は32%、40歳以下が73%
 - Fellowは43.7% (11,717名)、Studentは52.2% (13,923名)
 - うち44%は英国外(36%は欧州外)に住んでいる。(Fellowの英国外は28%、Studentの英国外は58%)
- ◆ フィールド
 - Life insurance 24%、General Insurance 14%、Pensions 20%、Investment 4%、Emerging fields (Health and Care, Risk management) 3%、Other 35%
 - 保険・再保険会社 35%、コンサルティング・ファーム 27%

(Source: Our members At a glance 2014, IFoA)

40

ちなみにということで、イギリスのアクチュアリー事情をご紹介します。岡口さんからのご説明にもありましたが、やはりアクチュアリーは非常に高いなど、上から三つ目であります。さらに言えば、イギリス以外の地域で働いていらっしゃる方も非常に多いというのがあると思います。一番下ですが、働いていらっしゃるフィールドでいいますと、保険会社、再保険会社がやはり多いのですが、一方で年金のアクチュアリーが多い、さらにコンサルティングファームで勤めている方も多いというのが、一つ大きな特徴ではないかと思っています。

年金アクチュアリーにも「グローバル化」が求められる背景

- ◆ 国際会計基準 (IAS19) などルールが国際標準へ
 - ◆ 海外の実務に対する知見の必要性
 - ◆ 「ルールブック」自体はインターネットで入手可能だが・・・
- ◆ 年金運用・リスクマネジメントなど海外からの潮流
 - ◆ 「最先端」を知るために
 - ◆ 起きている事実の背後にあるビジネス上の狙い
- ◆ 日本企業自体がグローバル化
 - ◆ M&Aを通じて企業文化の変化
 - ◆ 海外子会社の年金制度をどうすればよいか(連結ベースでのインパクト大)

41

エキサイティングに仕事をしていくためには、このグローバルといいますか国際的なところが必要だと、年金のアクチュアリーとしても必要だというように思っております。

これは三つ背景があると思っております。まず一つ目は、先ほど「投資家」という言葉を出しましたが、国際会計基準、年金の国際会計基準というものもあるのですが、このような国際会計基準が広がる中で、ルールについても国際標準になっていくと。このような中で、海外の実務に対する知見、これが必要とされる、そのような場面が多いのかなと思っております。

二つ目としまして、先ほど、積み立てた年金資産の運用という話をさせていただきましたが、運用といいますかマーケットとしては世界でつながっていますので、年金運用やリスクマネジメントに対して海外で、特にイギリスやアメリカ発の新しいアイデアや考え方というのが入ってくるという、そのような側面があります。その最先端を知るために、あるいは起きている事実の背後にあるビジネス上の狙いを知るためにも、グローバルである必要があるのかなと思っております。

三つ目としては、先ほどお客様自身もグローバルになっていっているということが挙げられます。大関さんのお話で、保険会社が海外の会社を買うという、そのような話をされていましたが、保険会社以外の日本企業が、普通にグローバルにどんどん展開していく中で、イギリスあるいはアメリカの会社を買った方がいいものの、そこに年金制度があって、これが連結ベースでは非常に大きなインパクトがあると。それで困っている、どうしよう、そのような問い合わせもいただくことが多いのかなと思っております。このような背景から、年金のアクチュアリーについてもグローバルという要素が必要になってくるのではないかと考えております。

アクチュアリー会・数理人会などを通じた 「国際的」な活動

- ◆ 2003年2月
 - ◆ 日本アクチュアリー会正会員
- ◆ 2004年10月
 - ◆ 海外研修に参加(NY)
- ◆ 2008年9月
 - ◆ AFIRでプレゼンテーション・論文発表(ローマ)
- ◆ 2009年10月
 - ◆ 海外研修にアクチュアリー会から派遣していただく(NY・ボストン)
- ◆ 2010年3月
 - ◆ ICAでプレゼンテーション・論文発表(ケープタウン)
- ◆ 2011年7月～
 - ◆ 数理人会・死亡率小委員会
- ◆ 2011年12月
 - ◆ 世界銀行カンファレンスでプレゼンテーション(ドバイ)

42

私の過去の、アクチュアリー会を通じた、いわゆる国際的な活動ということで次のスライドをごらんいただきたいと思います。いろいろと、アクチュアリー会の各種委員会を通して、いい経験をさせていただいているように思っております。特に上から2番目の、2004年の10月に海外研修に参加をさせていただいたことは、私にとっては非常に大きな経験だったと思っています。もう10年以上も前の話で、私も20代であった頃のことなのですが、海外研修ということで10日ぐらいの期間がありまして、ニューヨークに行ってSOAの年次大会に参加をして、年金は年金のチームとして、ニューヨークにある年金のコンサルティングファームを訪問して、その現地のアメリカのアクチュアリーの方々とディスカッションをするなど、非常にいい経験をさせていただいたと思います。現地でお会いしたアクチュアリーの方々とも今でも接点があるので、そのような点でも良かったのですけれども、それと同じくらい、あるいはそれ以上に、この海外研修に参加をした他の会社のアクチュアリーの方々、あるいは運営サイドでこの海外研修を作っていた先輩のアクチュアリーの方々とこのような機会に接点を持つことができたというのは、私にとっては非常に大きな財産だったと思っています。私は、この2004年の海外研修に対しては自費で参加をさせていただきました。これは自分の中で一つの投資だということ考えていたので、このような機会を使わせてもらいたいということで自腹を切って参加をさせていただきました。当時の先輩方からのアドバイスをいろいろ頂くことがありまして、今のキャリアにつながっていると思っていますので、非常にいい経験をさせていただいたように思っています。

個人的な感想

- ◆ アクチュアリー同士であれば
 - ◆ 英語でのコミュニケーションも苦にならない？(相対的に)
- ◆ 論文などのアウトプット
 - ◆ 自分の考えを伝え、情報を得るためのツールとして
- ◆ アクチュアリーの前輩方からのアドバイスが大きな刺激に
 - ◆ 海外研修などを通じて
 - ◆ 保険・年金問わず

43

次のページでまとめさせていただきますと、いろいろ感想といたしますが、難しいテーマだと思えますけれども感想めいたことを申し上げます。やはり一番最後の部分が、私としては非常に強く思っているところで、このようなアクチュアリー会、あるいは年金であれば年金数理人会という団体での委員会活動を通じて、同じ職業を持つ先輩方からアドバイスを頂くというのが非常に大きな刺激になっていると思います。先ほど申し上げましたが、海外研修などでお会いした、当時の団長だった石垣さん、副団長だった大塚さんなど大先輩の方々から、「こういったことをやりなさい」「こういった視点を持ちなさい」など、アドバイスを頂いたことが、私にとっては非常に今につながる大きな財産だと思っています。

私のケースはあくまで一つの事例にすぎないかもしれませんが、国際人材としての日本のアクチュアリーの展望を語る上でのヒントを含んでいるのではないかと思いますので、今日はその話をさせていただきました。以上でございます。

中司 はい。中込さん、ありがとうございます。

これまで四つのケーススタディをお伝えしましたがここでお伝えしたいのは、特にこれが成功例だというわけでもなく、逆にこれが失敗例ですよというわけでもなく、ただ日本のアクチュアリーが、今現実的にこのように働いていますと、要するにそのリアルな現実を、それに基づいたリアルな感想を、ここをまず皆さんと共有したかったというのがあります。

ディスカッションテーマ1

国際的な環境に身を投じるきっかけ

- どんな思い・動機があったか
- どんな不安があったか

45

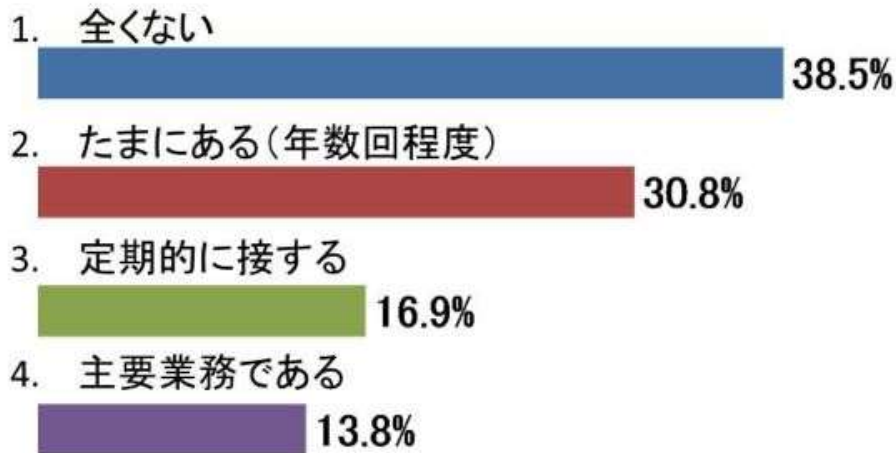
そして、このパネルディスカッション後半では幾つかのテーマを基に、もう少し掘り下げてパネラーの皆さんに意見を伺いたいと思っています。そして同時に、会場の皆さんの率直なご意見も双方向ツールを通じて伺うことで、私たち日本のアクチュアリーが今どう考えているのかということをご共有していきたいと思っています。残念ながら双方向ツールのパッドを持っていらっしゃらない方は、もし自分だったらどうだろうというように思いながらご参加いただけるとうれしく思います。

さて、最初のディスカッションテーマは、「国際的な環境に身を投じるきっかけ」ということなのですが、まず会場の皆さんに二つほど質問をしてみたいと思っています。国際的な環境というのは、海外に行くということだけではなくて、より広い意味でとっていただければいいと思うのです。

まず一つ目の質問としては、「あなたの現在の業務の中で、国際的な業務に接する機会はどの程度ありますか」ということにボタンを押してください。

すみません、今一瞬不具合が起りまして、もう一度押していただけると助かります。

① あなたの現在の業務の中で、国際的な業務に接する機会はどの程度ありますか？



46

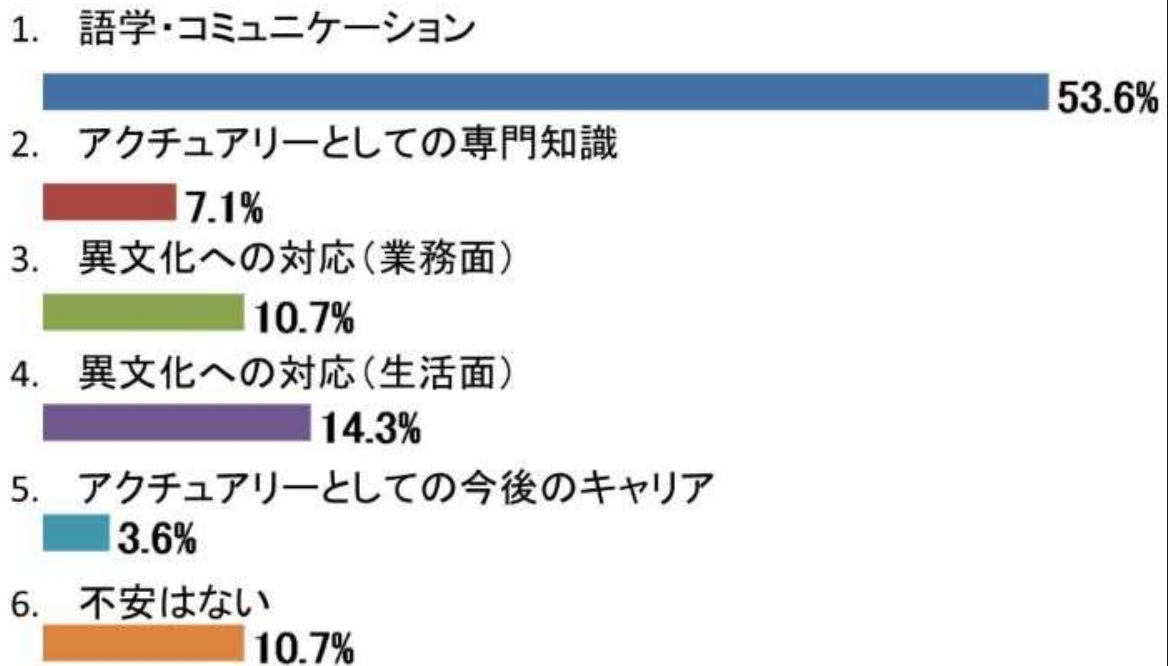
ありがとうございます。なるほど。現在、「全くない」方が一番多くて、4割ぐらいの方が、「全くない」と。定期的に接する方、主要業務である方というのも3割近くいるという結論になっています。非常におもしろいですね。もう少し上が多いのかなと思ってはいたのですけれども。

そしてもう一つの質問ですけれども、国際的な環境での業務をする場合に、今ご自身がそのような環境に、「では行ってください」という状況になったときに最も不安を感じる点は皆さんどこにあると思われますでしょうか。お答えいただけますか。

はい。もう少し待ちますか。

はい、ではここで締め切りたいと思います。

② 海外勤務等、国際的な環境での業務をする場合に最も不安に感じる点はどこですか？



47

なるほど。半分以上の方が、「語学・コミュニケーション」というところで、これは、もしかしたら皆様ご想像の範囲内なのかもしれないと思いますけれども、あと、「異文化への対応」が二つ目にきているということですね。

では、ここについて、実際にパネラーの方々にご自身が、このような業務に入るきっかけ、あるいはどのような不安があったかということを実際に伺ってみたいと思います。

まず大関さん、よろしいでしょうか。

大関 はい。では、小職の方から始めさせていただきます。「国際的な環境に身を投じるきっかけ」という最初のテーマですけれども、まず動機、想いに関していうと、最初、「海外でアメリカのアクチュアリー会の勉強で正会員を取ってみたいか」と会社から言われたときは、これは「喜んで」という答えをいたしました。元々そのような外国に対する憧れもありましたし、大学時代の恩師の方が、「やはり若いうちに1回、外に出てみなさい」とそのようなことをずっと言われたことがあって、「これはチャンスだ」ということで、飛びついたというのが正直なところなんです。それで何とかがんばって資格を取ることが出来ました。それで2回目、今の北大方正人寿への派遣は、アメリカから帰ってきて約10年、日本の実務をやって、「さて次のステップは？」といったときに、同期と一緒にスタートした人たちと、やはり、特に日本の実務面では差がついている。一方で、私はもう年齢がある程度きていたので、そこで自分の中で、二つ目、三つ目の自分の専門分野を持たないとやっていけないのではという、そのような危機感もあったこと。それから、そのタイミングで会社から背中を押してもらったということです。ただ、この時は家族の問題もあって、「家族がどう思うのかな」「自分1人の事ではないしなあ」ということも思いまして、リスクを感じながらも結局、家族に相談しながら身を投じたというようなことでございます。

不安という意味では、やはり、「やっていけるかな」という不安はありましたが、それは大きな問題にはなりません。中国語については、英語が話せたことでアクチュアリー部門の実務では困ることがなくて一つプラス要因だったのですが、言葉の問題以外のところでいうと、今の仕事に就いたときに、運が良かったことが二つありました。一つは、私の前任者がいて、この会社の課題点などがある程度分かっていた。事前に、「このようなところをがんばればいいのだ」というところを把握できていたということです。更には、その前任者がロールモデルになったことで、「このようにやっていけば大丈夫だ」という見通しがあったことで、それである程度不安といえますか苦勞の半分以上は、それでもうカバーできました。もう一つの幸運は、私のパートナーだったチーフアクチュアリーのことで、彼が社内のコミュニケーションを一緒にやってくれた、彼が大体引き受けてくれた。私は彼とコミュニケーションをしながら、彼とのディスカッションの中で、日本の実務なりと比較しつつ今ある課題を把握して行って、彼に対して、「このようにした方がいいよ」「このところできていないよ」などということによってコミュニケーションをして、それが彼を通じて社内に伝わっていったというところで、だいぶ救われたかなと思っています。そして、そのような形で自分を伝えていくことが、よい経験になったかと、そのようなところでございます。

中司 ありがとうございます。

では岡口さん、いかがですか。

岡口 はい。私の場合は、最初のきっかけは転職をしたときでして、そのときは、将来まさか外国に行くとは全く考えていなかったのですけれども、その転職したときに、直属の上司がアメリカ人でして、他にも周りに外国人の方がいらしたということで、そのような国際的な雰囲気というのにちょっと触れることができ、お陰でといいますか、外国人の方に囲まれてもあまり怖くなくなったといいますか、そのような経験をまず実際行く前にすることができたというのが大きいと思います。

実際にアメリカに行くことになったきっかけは親会社の変更でして、新しい親会社は、アメリカのデラウェア州にあります本社ですけれども、そこで数十カ国全部のUS-GAAPの決算をやっておりました。そのような事情で私が行くことになったということです。ちなみにアメリカの中で担当が幾つか変わったのですけれども、これは金融危機による、また親会社の変更や会社の組織変更など、言ってみれば、「捨てる神あれば拾う神あり」といいますか、そのような感じの担当の変更でした。

2回目の、アメリカに行ったときと香港に行ったときですね。2回とも、運良く機会に恵まれたなと思っています。それで私に「行け」とチャンスをくれた方、それから快く送り出してくれた上司に、本当に感謝を言いたいなと思います。

中司 ありがとうございます。

中込さんはいかがですか。

中込 私は、大学を出るまでは海外旅行すら行ったことないような人間でした。なので、まさか自分が海外で生活をするとはとても思っておりませんでした。また、年金アクチュアリーになったというのも、英語を使うとはとても思ってもなかった、英語はあまり得意ではなかったという背景もあります。ただそれでも、年金の仕事をしていてお客様と接している中で、このような国際的といいますか、そういった要素が必要になるという思いが強くなってきましたので、このような環境に身を投じたという経緯があります。

不安ということ言えば、やはり非常に、そもそもほとんどが不安で、特に生活面ですか、そのようなところで大きな不安というのがあったかなと思っています。以上です。

中司 なるほど、ありがとうございます。そうですね、私の個人的なことをお話ししますと、どちらかというと、きっかけは個人のケーススタディのところでお話ししたのですが、不安としては日本を離れて日本の業務にブランクが空くということが、もし1年2年ならまだしも、5年、6年、10年いたらどうなってしまうのだろうということに、私は何より不安を感じ、今でも感じている面はありまして、そこは正直な気持ちです。ということを加えておきたいと思います。ありがとうございます。

ディスカッションテーマ2

アクチュアリーとして 国際的な環境で働くということ

- アクチュアリー実務
- 働き方
- アクチュアリー像
- いち日本人として

49

それでは次は、「アクチュアリーとして国際的な環境で働くということ」というテーマについてお話ししたいと思います。

ここでは、まず皆さんに、自分自身が国際的な環境でお仕事をするということになったらという想像をしていたきたいと、その上でこの質問にご回答いただければと思います。「もし国際的な環境で働く場合に、あなたがアクチュアリーとして発揮できる一番の強みは何だと思いますか」ということで、皆さん、回答をお願いします。

はい。だいが集まってきました。はい。ではこのへんで締め切りしたいと思います。

③ 国際的な環境で働く場合にあなたがアクチュアリーとして発揮できる一番の強みは何だと思えますか？

1. 語学力・コミュニケーション能力

4.8%

2. アクチュアリーとしての専門知識

25.8%

3. 異文化に対する興味・知識・適応力

32.3%

4. リーダーシップ

3.2%

5. 協調性

19.4%

6. 人間的魅力(誠実さ・信用等)

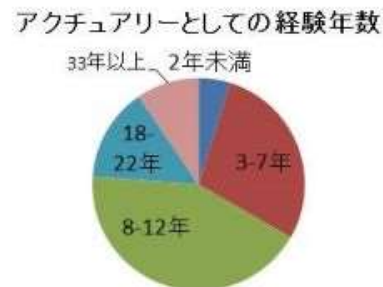
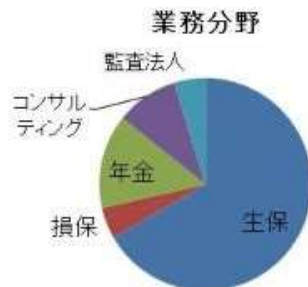
14.5%

50

なるほど。「異文化に対する興味適応力」、そして「アクチュアリーとしての知識」の二つが高く出ています。「協調性」も、結構高く出ていますね。

[調査]外国のアクチュアリーからの 視点から見た日本のアクチュアリー

- 調査対象:
日本のアクチュアリーと業務経験のある海外アクチュアリー資格保有者
 - Student(研究会員)含む/日本ア会資格保有者除く
- 調査時期: 2015年10月
- 有効回答数: 21



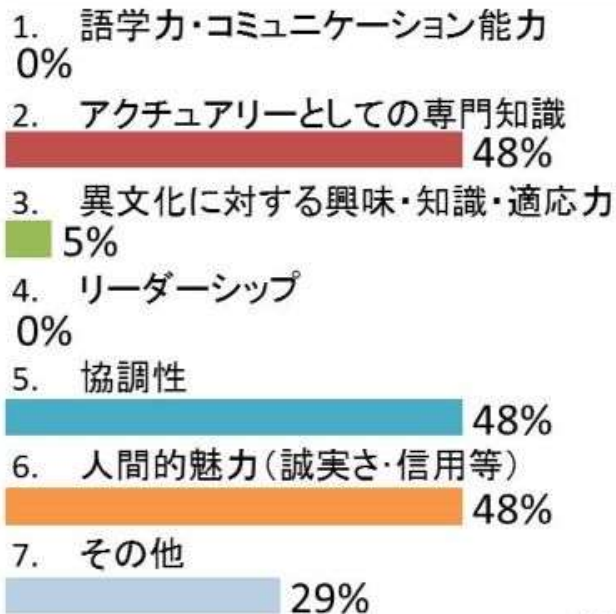
51

実は、今回、日本のアクチュアリーが置かれている状況をより多角的にとらえるために、事前に外部からの意見というのを集めておきました。具体的には、日本のアクチュアリーと業務経験のある外国のアクチュアリーに今回、皆さんにご回答いただく質問と同じ問いかけをしまして同じ集計をしてみました。本調査に、アメリカをはじめとする諸外国のアクチュアリー会員のメンバーにご協力を頂きました。ありがとうございます。

まず、先ほどの質問に対しての皆様のご意見が一つ前のページにありましたけれども、外国のアクチュアリーから見た私たちに対する評価は、次のようになりました。

調査結果：日本のアクチュアリーが、他の国のアクチュアリーと比較して優れている要件は何だと思いますか？

What abilities do you think Japanese actuaries perform better than actuaries in other countries?



(複数回答/%の分母は回答人数)

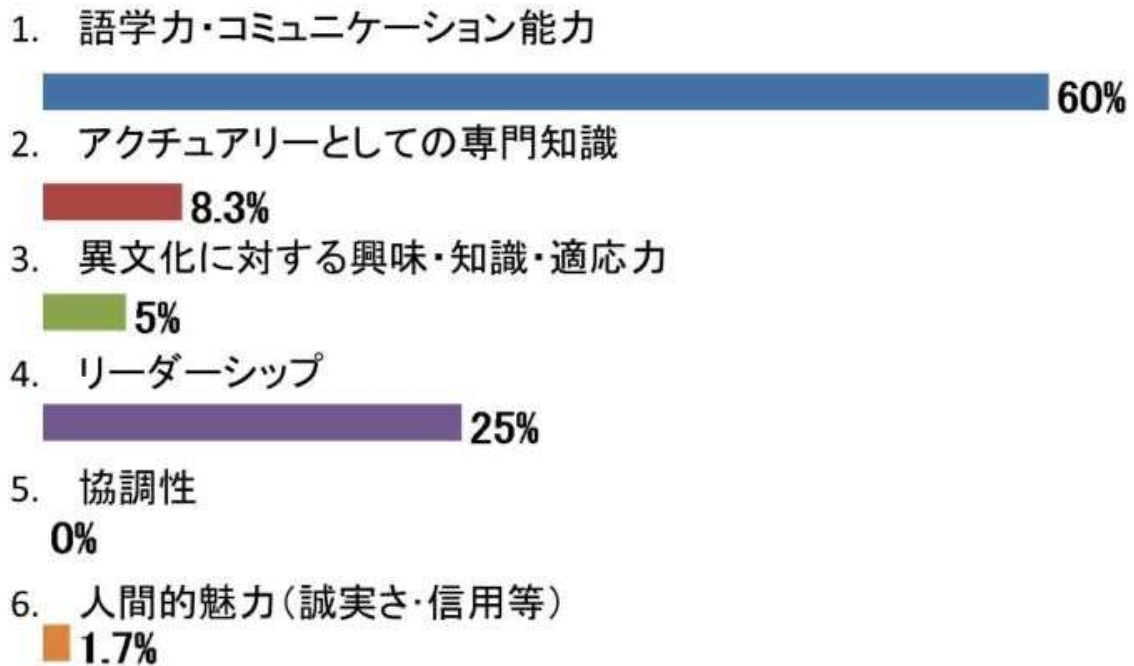
52

はい。いかがでしょうか。「協調性」の部分は、皆さんと認識が同じかと思います。6番の「誠実さ」についても近いものがあると言えますけれども、3番がかなり違ったご意見になっているのかなというように思います。「その他」が結構多いのですが、これは何かと言いますと、「細かいところまでやる」と、そのような意見が、回答にないのに皆さん書いていただきましたということで、かなりそこは評価を頂いているのではないかというように思います。

このような形で、もう1問出題させてください。同じような状況で、「国際的な環境で働く場合あなたがアクチュアリーとして一番不足していると思う部分はどこでしょうか」という問いに、皆さん、回答をお願いいたします。

はい、ありがとうございます。回答を集計したいと思います。

④ 国際的な環境で働く場合にあなたがアクチュアリーとして一番不足している部分は何だと思えますか？

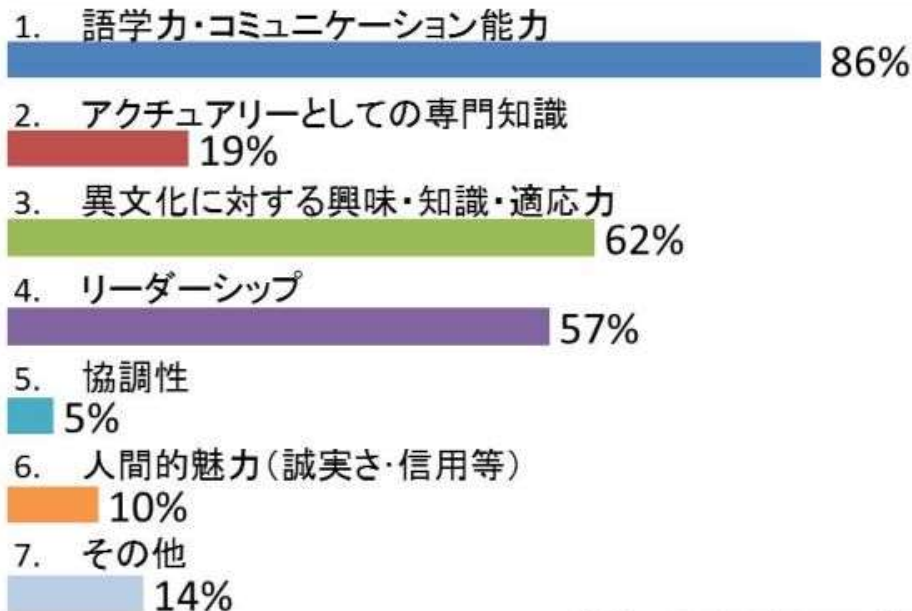


53

なるほど。1 番目、「語学・コミュニケーション能力」、そして「リーダーシップ」が 2 番目にきています。はい。これを外部の目から見るとどうなるのでしょうか。見てみたいと思います。

調査結果：日本のアクチュアリーが、他の国のアクチュアリーと比較して現在不足している要件は何だと思いますか？

What abilities do you think Japanese actuaries need to develop more compared with actuaries in other countries?



(複数回答/%の分母は回答人数)

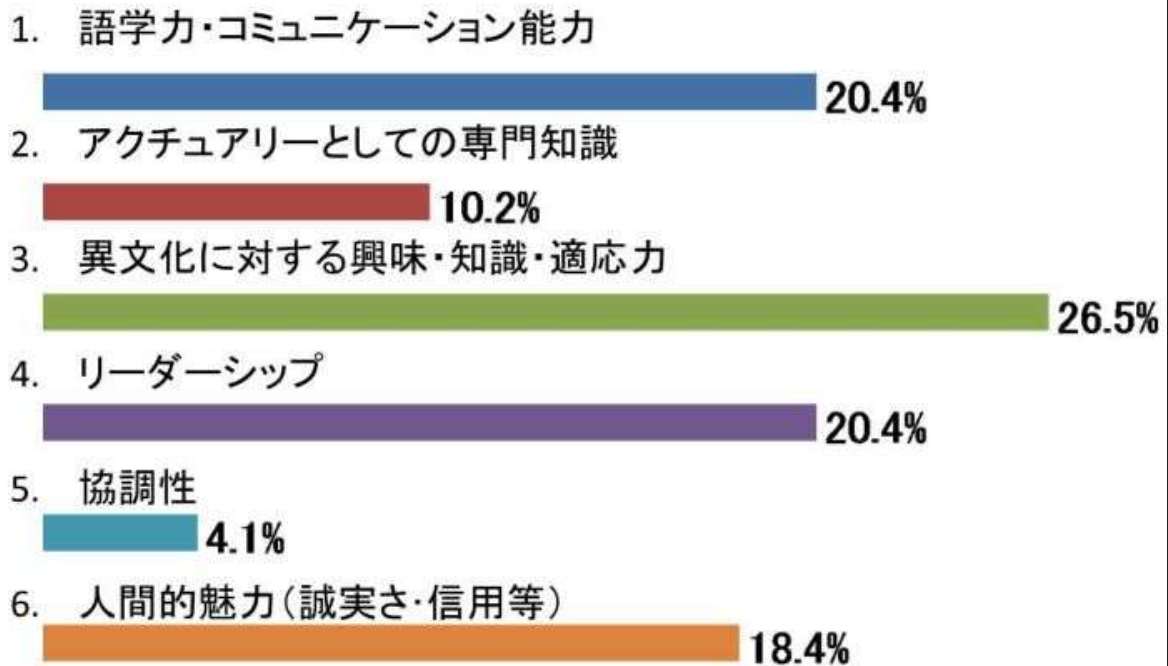
S4

はい。そうですね、皆さんご認識の1番に関してはご認識が一致しているようであります。今回の回答数が21ということで、あくまで参考程度ということなのですが、それでもこのような外部の意見を比較していくというのは非常に興味深いのではないかと考えています。

では、続けていかせていただきます。では皆さん、「国際的な環境で成果を出せるアクチュアリー」、そのような人がいたとします。「一番必要な要件は何だと思いますか」と、一つ、一番必要だと思うものをご回答をお願いします。

はい、そろそろ締め切りしたいと思います。はい、今、出てきました。

⑤ 国際的な環境で成果をだせるアクチュアリーに必要な要件は何だと思いますか？



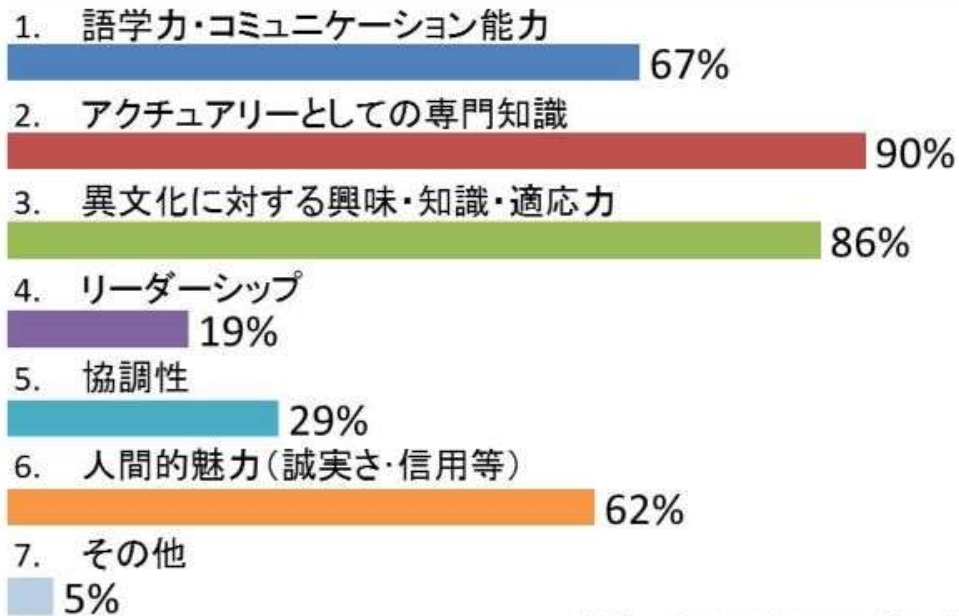
55

そうですね、3番の、「異文化に対する興味・知識適応力」、これが一番多くきています。そして、「リーダーシップ」が次にきています。「語学」と「リーダーシップ」が次にきてているのが見られます。そして6番目、結構多いですね。

さあ、外国のアクチュアリーの人たちは、このような国際人材はどのような要件をもっているべきという回答をしたか見ていきたいと思います。

調査結果：国際的な環境で成果をだせるアクチュアリーに必要な要件は何だと思いますか？

What do you think are the criteria of "Globally Competent Actuaries"?



(複数回答/%の分母は回答人数)

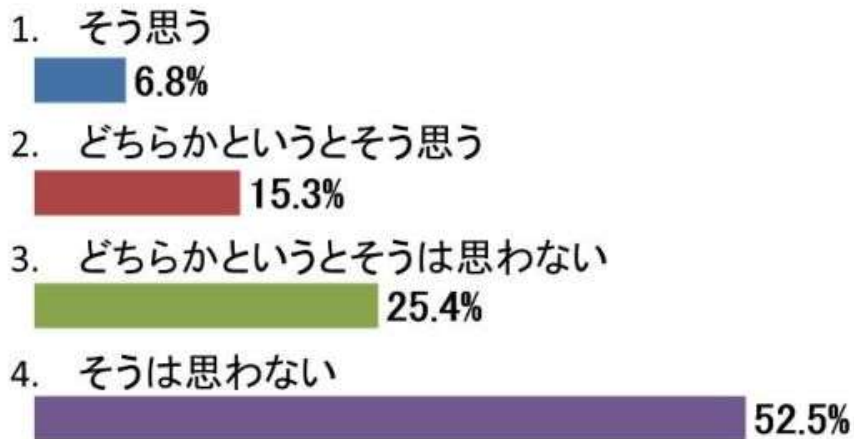
56

はい。非常に興味深いなと思いましたのは、皆さん結構、「リーダーシップ」に高く回答されていたのですが、意外に「リーダーシップ」が少ないということです。これはおそらく、アクチュアリーとしてということなのかなと思っています。先ほどの回答と非常に似ているのは、「専門知識」「適応力」、そして「人間的な魅力」、ここに関して必要だという点は、皆さんのご認識に非常に近いのではないかと思います。

そしてこのテーマの最後、「今現在、皆さんが考える国際人材としての要件を、皆さんご自身が満たしていると思いますか」という質問なのですが、ご回答いただければと思います。

はい、ありがとうございます。

⑥ 現在、あなたが考える国際人材としての要件を
自分自身は満たしていると思いますか？

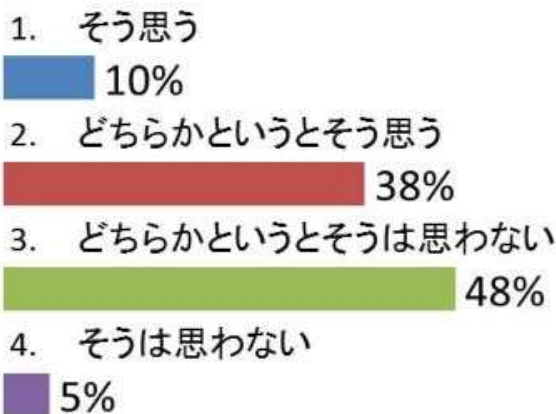


57

7割、8割近い方が、「そうとは思わない」と、非常に謙虚なご意見を頂きましたが、外国のアクチュアリーは一体どのような判断をしているかというのを見てみたいと思います。

調査結果：現在の日本のアクチュアリーは、国際的な環境で成果を出している/出すことができますか？

Evaluate Japanese actuaries who you work with : They currently have abilities to produce performance in international actuarial business environment



「**そう思う**」「**どちらかというと思う**」は**48%**
→ **日本の経験8年以上に限定すると67%に上昇**

58

いかがでしょう。実は半分近くの方が、「いや、そう思うよ」というように回答しています。これはデータを少しスクリーニングかけて、日本の経験が8年以上と、かなり長く日本にいらっしゃる方々に限定しますと、7割近くの方が「そう思うよ」というように回答されているというのが非常に興味深いところです。これを見て考えるに、おそらく日本人というのはすぐには評価をされづらいのですけれども、長い目でじっくり付き合っていくことで良い点が見えてくるのではないかとこのように思っているのですけれども、皆さんはどのように感じられましたでしょうか。

さて、この部分に関してもパネラーの方々に少しずつご意見を伺っていきたいと思います。では、最初に岡口さん、もし何かコメントがあれば。

岡口 そうですね。国際的な環境で働くということで、実際にどんな仕事をしているかによって難しいか簡単かということはお変わってくると思うのです。具体的には、日本に関連した仕事をしているか、要は自分の日本に対する知識を伝えるかどうか。今の中司さんのように、全く自分の持っている知識が使えないというのは、かなり厳しい状況だなと思います。それと、あと考えるのは日本のことを他の人に伝えるのが役目なのか、それとも外国でやっていることを日本に伝えるのが役目なのか、それで仕事の内容が変わってくるかなということがあります。それと、あと実際赴任するときに、自分がマネージャーなのか一担当者なのかなど、お客様と会うことがあるのかどうかというようなところも、かなり違ってくるのかなと思います。英語などは当然壁になるとは思いますが、最初は。ただ、昔と違いまして、今はインターネットですとかEメールがありますので、そのようなところの壁というのはかなり低くなっているのではないかなと思います。その気になれば、時間をかければ何とかできるというようなことになってきているのではないかなと思

います。

中司 ありがとうございます。

中込さん、もし何かコメントがあれば。

中込 岡口さんが整理をしていただいたので、手短に。要件ということだと、自分に置き換えてみると、そのいずれも劣っていると思っているのですが、特に一番重要なかなというのは、異文化に対する興味や知識や適応力などではないかと思います。それを楽しいと思えるかどうかといいますか、そのような部分というのは非常に重要なかなと、自分に対しても思っているところでございます。

中司 なるほど。

大関さん、もし何かコメントがあれば。

大関 はい。先ほどの統計といいますか、アンケートの結果とも関係するのですけれども、日本人ってなかなか理解されづらいのだろうなというのは、やはり実感としてありましたし、赴任するときも、このことは一つの大きなテーマだったと思います。なので、まず彼らの中にどう溶け込むかという問題が大きかったです。

私の場合は、アクチュアリーなので、数字でコミュニケーションするというのは比較的楽だというのは知っていましたので、どうしたかというと、月次決算の数字をまず追いかけてみて、そこで、「これどうなっているの」「ここのところもうちょっと教えてよ」などという形で、こちらから聞きに行く。彼らといいますか、アクチュアリーというのは、聞かれれば答えるのが大好きですから、いくらでも教えてくれます。ノンネイティブ同士の英語のコミュニケーションなので、そのところもある程度、お互いのことを理解しようというスタンスでコミュニケーションが始まります。それが最初でした。そのような形でやってきたので、海外で特に日本人が英語でビジネスする場合に、中司さんの先に話された例というのはかなり極端といいますか、一番すごい事をやろうとしています。通常はそこまでやろうとすると大変なので、まずはノンネイティブとしてのコミュニケーションから始めていって、そこを広げていくというのが、実際の業務の始め方なのかなと。そうしながら、中国のレギュレーションも知るし、中国語で文献資料などを読んで、何となく分かったり。分からなかった場合は、1次資料を教えてもらって、ここに書いてあるからと言われれば、分からないのだけれども一応読んでみて納得した気になる、そのようなところから始めていく、そのような形で働き始めたのが、私の経験です。

中司 ありがとうございます。私のコメントは前のお三方にお話し頂いたことのほとんど繰り返しになってしまうかと思うので、控えさせていただき、時間の都合で次のテーマにいきたいと思います。

ディスカッションテーマ3

国際的な環境における経験が キャリアにもたらす変化

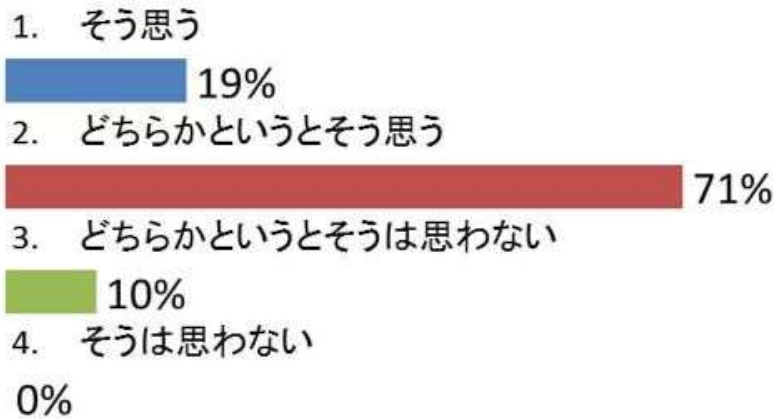
60

次のテーマですが、このような経験をして、どのように自分たちのキャリアに変化をもたらしていったのか、そしてもたらしていくのだろうかということについて話してみたいと思います。

まず、当然外国のアクチュアリーの人たちにとっても、日本での経験は異文化経験ということになるはずですので、彼らが日本での経験を通じてどのように感じたのかというのをアンケートで聞いてみました。

調査結果：日本における業務経験は、アクチュアリーとしてのキャリア形成に役立ったと思いますか？

Your work experience in/with Japan helps you in developing your career as an actuary



61

彼らの回答を見ていきますと、ほぼ9割の人が日本で業務、つまり、「違う環境で業務をしたことが自分のキャリアに役に立った」というように回答しています。もう少し細かく、「では、どのようなところが役に立っているのですか」というところを、実際にもう書いてもらいましたが、全部を見せると大変ですので要約したものをこちらに書きますと、簡単に言いますと、「異なるアクチュアリー実務、あるいは考え方やアプローチ、そしてビジネスのやり方、意思決定プロセス、そのようなところの違いや、それに対する理解が深まりました」ということを、彼らからのコメントとして頂いています。原文を載せてみましたが、すみません、非常に細かくてお手元の資料にないと思いますので、後ほどWebサイトにアップされると思います。そちらをごらんください。このように、日本語の訳はニュアンスがつかみづらい部分もありますので、あくまで参考程度にごらんいただければと思います。こちらにも、まだあります。このような形で、さまざまなコメントを頂いています。

調査結果: 日本における業務経験は、自分のアクチュアリーとしてのキャリア形成にどのような変化をもたらしましたか？

How does your experience in/with Japan enhance, change or affect your career as an actuary?

回答者のコメントを要約すると:

- 異なるアクチュアリー実務への理解
- 異なる考え方・アプローチへの理解
- ビジネス遂行/意思決定プロセスにおける重要な項目の違いに対する理解

62

調査結果: 日本における業務経験は、自分のアクチュアリーとしてのキャリア形成にどのような変化をもたらしましたか？

How does your experience in/with Japan enhance, change or affect your career as an actuary?

原文

日本語訳(参考)

Learn patience, compromise and consensus. Stakeholder management is significantly more important in Japan. Being aware of counterparty's scope for decision making makes the process much smoother as you get to know the appropriate person to speak to regardless of their title.	根気、妥協、そしてコンセンサスに学ぶこと 利害関係者をマネジメントすることが日本においてははるかに重要です。意思決定時において、相手側の視野を意識することは、意思決定プロセスをスムーズにします。肩書にはとらわれずに、話をすべき適切な相手を見つめることが大事です。
Develop products in challenging economic environment; deal with difficult issues such as aging of society, low interest rates; opportunity to work with very diverse insurance business models; work with actuaries having very high technical skills. Prior to recent legislation, Japan retirement plans were the best in the world. Although weakened, they are still the best.	チャレンジングな経済環境下での商品開発。高齢化社会や低金利といった難しい問題に取り組むこと。様々な保険ビジネスモデルを相手に仕事をする機会。とても高度な技術スキルを持つアクチュアリーと一緒に仕事をするなど。 現行制度の前は、日本の退職金制度は世界で一番だった。弱くはなったものの、それは今でも一番である。
It reflects well upon our work history to have experience in Japan as it is a large and important market for insurance. Not a forward looking and progressive market in my area. Apart from transferring internally quite difficult for me to return to my home market / move upwards easily internationally. I like living in Japan and personal and family ties keep me here but my career prospects and progression slowed after I came here.	日本での経験は我々の業歴に充分反映されると思う。日本は大きくて重要な保険市場なのだから。 (日本は)私の分野では、先見性があり、発展している市場ではありません。故郷の市場に戻り、国際的に昇進していくために社内的に異動することが難しいことを除けば、私は日本に住むのが好きで、個人的また家族的な絆が私をここに留まらせていますが、私のキャリアの見通しと発展は、ここに来てからは、遅くなりました。
Much more focus on communication ability.	コミュニケーション能力により焦点を当てた

63

原文	日本語訳(参考)
Greater exposure to the different practices used by Japanese actuaries and how it compares with the international benchmark --> gives me a wider base to draw upon the technical aspects of my work.	日本人アクチュアリーが使う異なる実務に接する機会が多くなった。それらを国際的なベンチマークを比べることで、私が業務を行う際の、技術面での広い基礎となった。
Exposure to strong Japanese cultural forces affects how I have to conduct and communicate my work.	日本文化の強い力に触れたことで、私の業務の進め方やコミュニケーションの仕方に影響した。
opportunity, company training provided by insurance company in Japan is very valuable experience for me to start career as an actuary.	機会。日本の保険会社で受けたトレーニングは私がアクチュアリーとしてのキャリアをスタートするにあたり、とても貴重な経験となった。
It has given me perspective on how actuaries from different countries view similar actuarial problems.	出身国が異なるアクチュアリーが、保険数理上の類似する問題をどう見るのかについて、視野が得られた。
For example, comparing and contrasting JGAAP vs USGAAP vs IFRS gives unique insights on just what work we are doing.	例えば、日本GAAP、USGAAPそれにIFRSを比較対照すると、我々のしている仕事がいまいちどういうものなのかについて、ユニークな知見が得られる。
Comparing and contrasting education in IAJ vs SOA shows what leads North American and Japanese actuaries to have different strengths and weaknesses.	日本アクチュアリー会と米国アクチュアリー会の教育制度を比較対照すると、北米と日本のアクチュアリーを持つ異なる強みと弱みの理由がわかる。

さて、ここでもパネラーの方々に、どのようなキャリアの変化が自分に起こったかということについて、まず中込さん、お願いしてもよろしいですか。

中込 そうですね。実際にイギリスに行ったこと、あるいはその前にいろいろなアクチュアリー会などで海外研修などに参加させていただいたことも含めて、やはり年金の仕事をしているときには、あまり英語を使うことという、ウェイトとしては決して多くはないのかなと思ってはいますけれども、そういった部分が自分としては一つの強みになっているのかなと思っていますので、そのような点ではプラスになっているのかなと思っています。以上です。

中司 はいありがとうございます。

大関さん、いかがでしょうか。

大関 はい。チーフアクチュアリーと一緒に議論するというプロセスを通じて、やはり日本で学んだことを実際違う環境で応用するという経験をたくさん積ませていただいたと思います。それで感じた事というのは、基本的なアクチュアリーの実務原理原則は変わらない、それからアクチュアリーとしての役目、それも変わらない。ただ環境が違うので、それをどのように読み替えていく、あるいはその国のレギュレーションの中でどのように解釈していくというようなところをやり直す、そのようなプロセスを通じて、アクチュアリーとしての実務経験に幅が出たし、外国にいるということで二つの違う基準を知りながら、良いところは何か、そうでないところはどこか、そのようなところで複数の基準を自分の中で持てたというところが、一番大きかったかなと思います。

中司 ありがとうございます。

岡口さんはいかがでしょう。

岡口 はい。元々自分のキャリアについてあまり考えない人間だったのですけれども、このように海外に出たりしてみて、ちょっといろいろ違ったことを経験してみて、このようなスキルで今後将来何ができるのだろうかみたいなことを、割と頻繁に考えるようになりました。いつ日本に帰ろうかなど、そのようなことを含めてです。ですから、そのような意味で、は細かいショートタームの、ミッドタームの目標を持つといいですか、そのようなことを考えやすいのかなと思います。

中司 はい、ありがとうございます。

私の個人的な、まだまだ私は海外では2年ちょっと、日本での業務を含めても、国際的な環境という意味では5年ちょっとしか今はないのですけれども、ただその中で今後自分がどのような仕事を選ぶかというときに、日本か海外かという物事の見方をしなくなってきたということです。「このような仕事がやりたい」、たまたまそれが香港かもしれない、たまたまそれがアメリカかもしれない。「ああ、いいですよ、行きますよ」と、そのような感覚で日本海外という目線ではなくて、自分が何をやりたくて何が求められているのかという目線で自分のキャリアを組み立てていけるのではないかという感覚をつかみつつあるというのが、今の私の状況です。ただ、まだまだ道半ばですので、これからもう少し自信を付けないといけないなというように思っています。

ディスカッションテーマ4

日本のアクチュアリーが 国際人材となるためには

- ・ どう準備すればよいか

66

それでは、次のテーマにいきたいと思います。だんだん核心に入ってきましたが。

「日本のアクチュアリーが国際人材となるためには、どうしたらいいのでしょうか」。これまでのディスカッションの中で皆さんの中に、「いや、国際的な環境でぜひ働いてみたい」という方も、そうでない方もいらっしゃる、出てきたのではないかと思いますけれども、もしそのように働いてみたいといったときに、「では、一体どうすればいいのだろう」という疑問が浮かんでくるのではないかと思います。

そこで、実際に外国のアクチュアリーの方々から、「日本人はどうすればいいのですか」ということに対してコメントを頂いています。これも、まず要約したものをごらんいただければと思うのですが、要約してみると、まず経験という面からは、「まずは外の世界に触れてください」ということが非常に多かったです。そして、「あえてリスクをとって見て、挑戦を恐れずにいってみてください」ということを、彼らが日本人のアクチュアリーと接した経験からコメントを頂いています。そしてスキルの面からは、例えば自分の考えをきちんと出すということの重要性、考えを分かりやすく伝えるという説明能力、そして一番下に、語学力はもう絶対に必要ですということは繰り返しコメントに入っていました。これも一応全文載せましたが、細かいですので、また後ほどごらんいただければと思っています。

調査結果: 国際人材を志向する日本のアクチュアリーにアドバイスがあれば

Please comment or advise to Japanese students/actuaries who aim to expand their exposure / develop their career internationally.

回答者のコメントを要約すると:

- 経験の面から
 - 外の世界に触れることの重要性(他の国/職種/分野等)
 - リスクをとること/挑戦を恐れない
- スキル面から
 - 自分の考えを示す
 - 考えを伝える説明能力
 - 語学力は必須

67

調査結果: 国際人材を志向する日本のアクチュアリーにアドバイスがあれば

Please comment or advise to Japanese students/actuaries who aim to expand their exposure / develop their career internationally.

原文

日本語訳(参考)

More independent thinking, solve unstructured problems, creativity, business acumen, broader view than actuarial/insurance, eg law, tax, marketing, politics, non-insurance industries, etc.	独立した思考、定型化されていない問題の解決、創造性、ビジネス感覚、保険数理や保険ビジネスを超えた広い、例えば法律、税法、マーケティング、政治、保険以外の業界といった分野でのものの見方、等々がもっと必要
To work outside of Japan, they need to be proficient in English	日本の外で働くには、英語に堪能である必要あり
Be ready for a faster pace in countries such as Hong Kong or Singapore, and also not to focus too much on other's age, career history.	香港やシンガポールのような国の、早いペースに対応できるように。また、他人の年齢やこれまでのキャリアをあまり気にし過ぎないように。
Expose yourself to other professionals (accountants, lawyers, bankers, portfolio managers, consultants) early on as actuaries will make the most contribution if they can pick up and amalgamate expertise of different people.	他の専門職(会計士、法律家、銀行家、ポートフォリオマネージャー、コンサルタント)と早くから接すること。異なる人々の専門性から学び、それを融合させることで、アクチュアリーは最大の貢献をすることが出来る。
Recognise your inbuilt bias to be conservative as an actuary and of other professionals' self interests and try your best to provide an optimum result/recommendation.	自分の中にあるアクチュアリーとしての保守性バイアスと、他の専門家が持つ利己心を認識したうえで、最適な結果と提案が出せるよう、努力してください
Do not be afraid to take risks in your career; be "multidisciplinary"; enhance your language skills; enhance your IT and programming skills	自分のキャリアにおいて、リスクを取ることを恐れないうでください。複数の分野に横断的に取り組むこと。語学スキルを高め、ITとプログラミングスキルを高めてください。
English is the global language.	英語はグローバルな言語です。

68

原文	日本語訳(参考)
It is always good to expand your horizons, learn about new markets and products. Some markets may be making new products that would be very viable in the Japanese marketplace. Attaining actuarial knowledge of these developments could be very helpful to a Japanese actuary long-term.	自分の地平線を広げ、新しい市場と商品を知ることは、常によいことです。日本市場でも適用可能な、新しい商品を開発している市場もあります。これらの発展に関するアクチュアリー関連知識を得ることは、日本人アクチュアリーにとって、長い目で見てとても役に立つでしょう。
Improve English and ability to explain and communicate concepts. Increase adaptability and flexibility. People who work internationally generally learn to be more broad minded but have often found this lacking among Japanese colleagues.	英語力と、概念を説明し伝える能力を向上させること。適応力と柔軟性を高めること。国際的に働く人々は一般的に言って、寛容な心を持つべきことを知っているが、この点、日本人の同僚でこれを欠いている人をときどき見かける。
Don't be afraid to take on new challenges	新しい挑戦をすることを、恐れぬ
Gain more work experience with foreign companies/headquarters	外国の会社/本社と仕事をした経験をもっと増やす
- Be more internationally exposed to the different products / markets through self-learning or research	自学や調査を通じ、異なる商品や市場に国際的にもっと触れること。
- Be able to articulate your views clearly and effectively to others say in English	自分の見方を他社に英語ではっきりと効果的に伝えることができること。
- Be open to accepting new ideas and skills	新しい知識やスキルを受け入れようとする
Ability to speak languages other than Japanese is essential	日本語以外の言語を話す能力は不可欠です。
Consider pursuing international credentials like FSA. Of course, reading and writing English proficiency would be required for the fellowship exams so practice English also.	FSAのような国際的な資格を取ることを考えてください。もちろん、英語を流暢に読み書きすることは、正会員試験に必要ですので、英語も練習してください。
- language study	- 語学学習
- proactively present and share your own thoughts	- 自分の考えを進んで示し、共有する
- positive communication	- 前向きなコミュニケーション
My advice would be to do the following:	私のアドバイスは以下です。
1. Learn to challenge your boss's decision. Focus on what the ultimate goal of each project is, instead of what your boss told you to do.	1. 上司の決定に挑戦することを学ぶこと。上司の指示ではなく、各プロジェクトの最終的な目標に注力してください。
2. Speak up and share your thoughts and opinions	2. 自分の考えと意見を言って、共有しましょう
3. Develop foreign language skills	3. 外国語のスキルを磨きましょう

これについて、またパネラーの方からご意見を頂きたいと思うのですけれども。

まず、また岡口さん、何かコメントがあれば。

岡口 ちょっと後回しでもいいですか。

中司 はい大丈夫です。

では大関さん、よろしいでしょうか。

大関 はい。語学力に関していうと、英語の勉強という点では、日本は学ぶ環境が整ってきていて、私の学生の頃よりは遥かにいい環境になってきているので、自分の中で方法論を確立できれば、いろいろなアプローチができるかと思えます。

英語ができるようになると、実は中国語へのアプローチというのも意外とやり方が似ています。言葉に対する感覚というのはつかめるので、次の言語にもいけるといことで、非常においしいといいますが、一つ言葉を覚えるというのは、実は複数の言葉へアプローチする事だということを、今中国で感じています。

あと、準備という意味では、アクチュアリーの本質として何が求められているかというのが大事かと思えます。一番重要と今の私が思うのはインテグリティといいますが、常に同じことを言い続けるというか、首尾一貫した発言をしていくこと、そのようなことが非常に大事なかなと思っています。

あと、異文化への対応という意味では、日本に入ってくる中国の情報、また逆に中国に入ってくる日本の情報にはさまざまなバイアスがかかっていると感じています。その中で、正しい情報とそうでない情報と、いろいろな情報が入ってくる中で、あまりそれに引っ張られすぎないようにしたいと思っています。ちょっと引

いた視点でみるとか、常に1次情報に当たるよう心掛けるとか、そのようなことをしながら、少し落ち着いた目で他の国を見る、それができると、異文化への理解や寛容といったことが進んでいくかと思っておりますので、そのようなところも興味を持ってアプローチされると良いかなと思っております。

中司 ありがとうございます。

では中込さん、先にいけますか。はい。

中込 はい、そうですね。私は、なかなか人にどうこうと言える人間ではないのですが、ふだん考えていることということで話をさせてもらいますと、先ほど岡口さんが、日本というのを使うかどうかというようなことをおっしゃっていて、中司さんは多分例外だと思っておりますが、多くの方が、国際的なご経験をされる際には、日本というものと紐付いた形が非常に多いのかなと思っております。そうなったときに、私の、あるいは私たちの強みといいますか、コアコンピテンスとでもいいでしょうか、そのようなものというのはいかにかということ考えたときに、私は「日本語のネイティブである」ということが私たちの一番の強みなのではないのかなと思っております。つまり、日本語というのをこれだけネイティブで使うことができるというのは非常に大きな強みだと思っていて、その強みを活かすために、やはり英語を使えると、さらにその強みに磨きがかかるという考え方も一つあるのかなと思っていて、私自身そういう意識で勉強しておりますので、ちょっとご紹介をさせていただきたいと思っております。はい。

中司 ありがとうございます。

岡口さん、いかがでしょうか。

岡口 ちょっと考えました。自分の目指す将来像のようなものがあって、それで今はまだ足りないなと思っていることがあれば、それを埋めるべく努力するというに尽きると思います。それで、もしそれが英語なのであれば、例えば英語を勉強する方法というのは本当に山ほどありますので、ちょっと時間をかけて調べて、自分に合うものを作ってあげれば良いのではないかと思います。

中司 ありがとうございます。

私の個人的な感想になってしまうのですが、本当に100人が100人、国際的な環境にフィットするとは、正直思っていないのです。ですので、まず特に若い方に関しては、まず実際に外に触れてみて、旅行でも何でもいいと思っておりますので、自分の肌で感じて、このような環境に自分がいることをイメージして、それをやってみたいと思えるかどうかをまず自分で判断してみたいのではないかと思います。その上で、「私はこういうのは合わないな」あるいは、「私、こういうの、やっぱりいいかも」と思うかもしれないですし、その点でモチベーションが生まれてくるのではないかと思います。特に、最初に違う環境に行きますと、それは国内国外にかかわらず最初は非常に辛い思いをしますので、その辛い思いを克服して、自分が成果を出すためには、やはり何かしらのモチベーションをキープすることが必要だと思うのです。そのモチベーションをキープするために何かしら自分がきっかけを見つけて、「ああ、やっぱり自分はこの方向に行きたいんだ」というものがもしあれば、その方向に進めるのではないかと思いますし、もし、「いや、僕はやっぱりこのような方向はいいや」と思うのであれば、そちらにいるというのも、私は選択肢かなと思っております。

ディスカッションテーマ5

日本のアクチュアリー将来像

- 個人として
- 組織・業界として

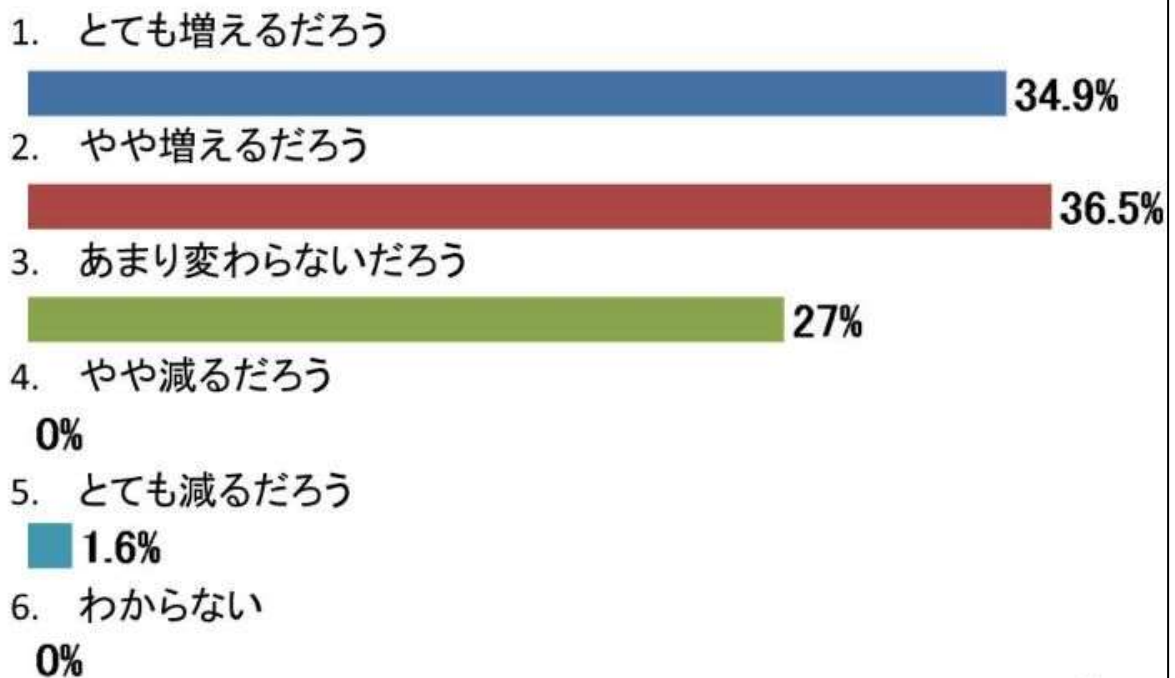
71

では、次に、「日本のアクチュアリー将来像」という最後のテーマに入っていきたいと思います。私たち一人一人、あるいはアクチュアリー会全体として業界全体という視点も含めて、日本のアクチュアリーが、10年後20年後にどうあるべきなのか、どのような役割を担っていくことが必要なのだろうかということを、皆さんと考えていきたいと思います。

それでは質問なのですが、「10年後を想像していただいて、あなたが所属する組織において、国際的な環境で働く機会が増えると思いますでしょうか」というところでご回答をお願いいたします。

ありがとうございます。かなり集まってきましたので、こちらで集計したいと思います。

⑧ 10年後あなたが所属する組織において、国際的な環境で働く機会が増えると思いますか？



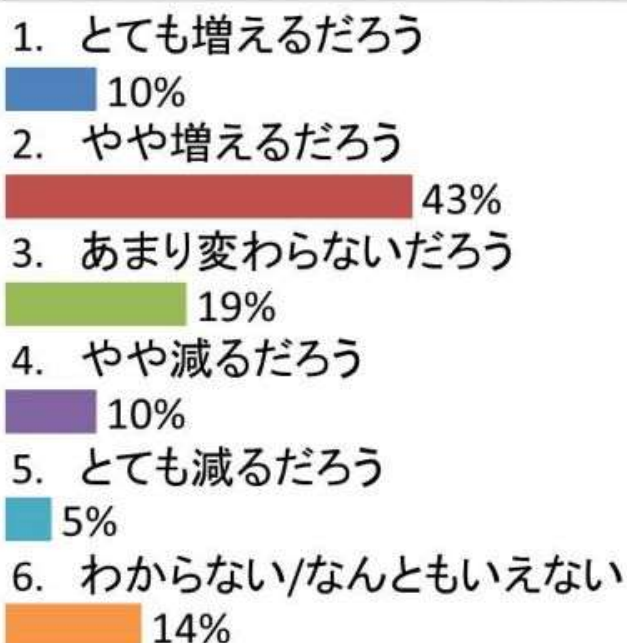
72

なるほど。もう、「減るだろう」という方が全然いらっしゃらないというのは、驚きますね。ほとんどの方が「増えるだろう」という認識をもっていらっしゃるということになっています。

一方で、外国のアクチュアリーの方、日本人はどんどん出ていくのかどうかというのをどう考えているか、見ていきたいと思います。

調査結果：10年後、国際的な環境で働く日本のアクチュアリーの数はどうなると思いますか？

What is your view on the change in the number of Japanese actuaries who work in international actuarial business environment in next 10 years?



73

いかがでしょうか。やや、人数は減りましたけれども、ただ結構多くの方が、「増えるだろう」というように回答しています。これは個人的な印象ですけれども、予想というよりは彼らの期待なのではないかと思うのです。「日本人、もっと出てきてくださいよ」という期待を込めて、このように半分以上の方が、「増えるだろう」というように、このような回答をされたのではないかなというように個人的には考えています。

ではパネラーの方々に、これについても、将来像についてもご意見を頂ければと思うのですが、まずは大関さん、お願いしてよろしいですか。

大関 はい、私はやはり、「増えるだろう」と思っていますし、増えてほしいと思っていますし、それだけのポテンシャルはあるし、もったいないと思っています。本当にもったいないと思っています。というのは、中国人のアクチュアリーと触れると、彼らも優秀ですけれども、それだけでなく言葉の壁やコミュニケーションの仕方などが違って、やはり自分から言っていくという文化なのです、中国もそうだし、アメリカも基本的にそうなので、そのような文化の人たちというのは、すぐ外に出ていくと話をするので、相手もすぐ分かる。あともう一つ、彼らは言ったことが間違っていたり相手の意見と違っていても、全然気にしません。自分の意見を言ったのだから、もうそれでいいのだと、次の日また違う平気な顔をして、前の日に言葉の上でけんかしていても、平気な顔をして付き合っていくと、そのようなことができるので、コミュニケーションは早いです。早いだけでも、本当のところまでコミュニケーションできているのかというのは、また別問題です。日本人はそここのところのスタートが遅いので、その分、時間をかけて理解するようになる必要はあるかなと思います。ですからある程度お互いに、何というのか、辛抱強く付き合っていこうというの也需要かなというように感じています。

中司 ありがとうございます。

では岡口さん、もし何かコメントがあれば。

岡口 はい。昨日も午前中にご来賓の方々の挨拶を聞いておまして、結構ほとんどの皆様が、これからグローバル化に対応していかないといけないというようなことをおっしゃっていたと思うのですが、多分それは、会計基準ですとかそのようなところが国際的に標準化されるので、そのようなことに対応しなければいけないというコンテキストなのかなと思いました。

一方、よくキーワードとして出てきたのは、「少子高齢化」などということなのですが、そうするともし国内が先細りということであれば、当然成長の機会を求めて外に出ていかざるをえないというように思います。

そのような意味で、私も、これから多分海外に、国際的業務に皆さんが触れる機会は増えていくと思いますし、そうすると、もし自分のところにチャンスが来たときにつかめるように準備をした方がいいのではないかと考えております。

中司 ありがとうございます。

中込さん、もし何かコメントがあれば、お願いします。

中込 手短に。

私も同じように、日本のアクチュアリーの世界を考えたときに、今後、グローバルな中で活躍される方が増えるだろうと思っていますし、そうなってほしいと思っています。

中司 ありがとうございます。

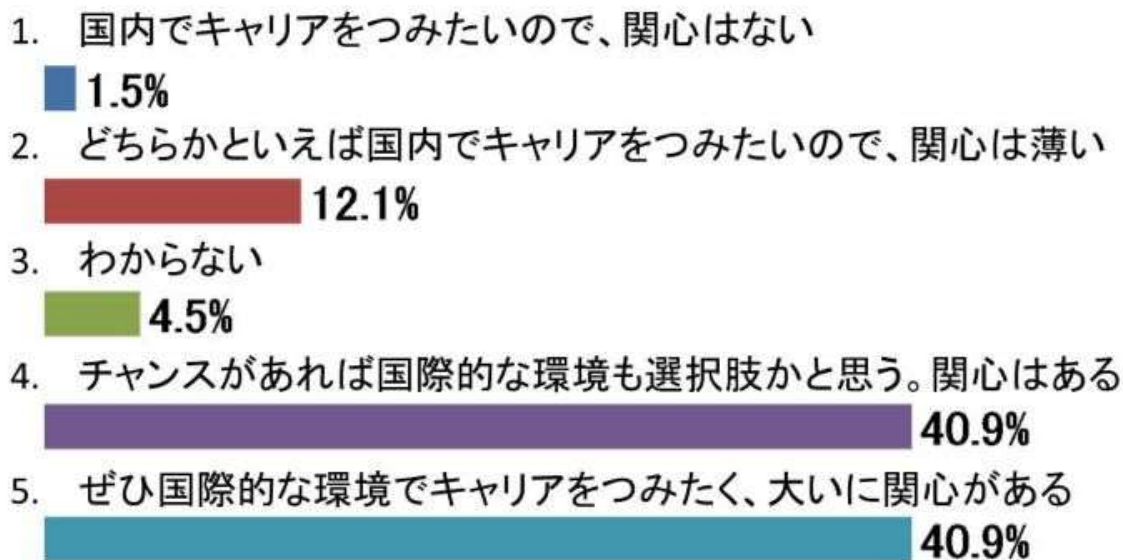
私としては、どうやったらうまく説明できるか、今の感情を説明できるかなと考えたときに、例えて言うならば、日本のアクチュアリーの人たちを魚に例えますと、海と堤防1枚隔てた湖の中で泳いでいるお魚のような感じかなというように思ったのです。真水では上手に泳いでいるのだけれども、海水に入ると泳げない、あるいはそもそも堤防の向こうが海であるということすら気づいていない、そのような状況なのではないかと、思ったりもしています。そのような私たちが、いざ堤防が、例えばなくなってしまったときに、海水が流れ込んできてどうなってしまうのかと思うと、皆さんご想像がつくと思いますけど、全部海水になってしまうのです。そのようなときに私たちが生き残っていくためにどうすればいいのかなというように考えていました。遅かれ早かれ、そのような海水は、どのような形であれ日本という湖に、流れ込んでくるのではないかと考えていますし、一方で、より多くの人たちが自ら堤防を越えて海に飛び込んでいくのではないかと、私は思っています。そのような中で、真水で泳ぐことに慣れてしまった私たちが生き残るためにどうすればいいかかというと、一つが、おそらく堤防を思いっきり高くして絶対海水が入ってこないようにがんばるか、海でも泳げるように私たち自身が進化をするのかのどちらかだと思っているのですが、長い目で見て、皆さんどちらが良いと思いますでしょうか。私たちはどちらでありたいと思うのでしょうかというのが、私がとても考えているところです。

最後にもう一度この質問を、今までのディスカッションを聞いていただいた上で、「国際的な環境で働くこ

とに興味がありますでしょうか」ということに、もう一度だけお答えいただけますでしょうか。

はい、ありがとうございます。集計いたします。

最後に：国際的な環境で働くことに興味がありますか？



75

すごいですね、ほぼ変わっていない。そうですね、私達の目的としましては、もし「分からない」という方が減ってくだされば、皆様が一人一人が考えて、上（国内を志向）に振れても下（海外を志向）に振れても、私はどちらでも構わないとっていて、皆様一人一人が、自分はどうなりたいというのがはっきり枠付けができるということができれば、このセッションの目的は果たされたと思っていますので、そのような意味で、「分からない」という方が少ないということで、私は、われわれのメッセージが伝わった部分もあるのではないかなというように考えております。

アクチュアリー会のスローガンで最近、「Think the Future. Manage the Risk」というスローガンがありますけれども、これを聞いてみて、これはまさにアクチュアリーである私たち一人一人のキャリアにも当てはまるのではないかと考えているのです。私たち一人一人が、自分自身アクチュアリーとして将来自分たちがどうあるべきなのか。そして、将来の環境がどうなっていくのだろうかということを考えた上で、今の立場の中で何ができるのだろうかということを主体的に見つけていくことが大切なのではないかというように、個人的には考えています。ちょうどアクチュアリー会の海外研修に、今回、来週から出かけられる方がこの中にもいらっしゃるのではないかと思いますので、ぜひ、外の空気に生で触れて、自分の将来のキャリアに活かしていただきたいというように思っています。

では、こちらでわれわれのセッションは終了したいと思います。本当に長い間ご清聴、そしてご参加、ありがとうございました。