

アクチュアリー 損保・生保・共済における 60年の活動を通じて

コンサルタント・アクチュアリー 小暮 雅一

浜野 それでは、定刻になりましたので、セッションのC - 5を開始します。司会進行役を務めさせていただく三井住友海上の浜野です。よろしくお願いします。

アクチュアリー 損保・生保・共済における60年の活動を通じて

講演内容

- ①アクチュアリーとして仕事をする上での心構え
- ②新たな課題に向き合うために意識すべきこと
- ③継続的に学ぶことの大切さ
- ④次世代のアクチュアリーにバトンを渡すことの重要性
- ⑤生きがいを持って仕事に取り組める秘訣 などについて

現役からシニア世代まで幅広いアクチュアリーの方々に向けて「例題で学ぶ損害保険数理」「保険の数理」など多数の書籍の著者としても知られている小暮雅一氏からご自身の損保・生保・共済におけるアクチュアリーとしての60年間にわたる活動をもとにお話いただきます。

プログラムでご案内のとおり、この時間は、「アクチュアリー損保・生保・共済における 60年の活動を通じて」と題しまして、小暮さんにお話をいただきます。講演を通じて皆さんにお伝えしたいことは、主に五つあります。一つ目は、アクチュアリーとして仕事をする上での心構え。二つ目が、新たな課題に向き合うために留意すべきこと。三つ目は、継続的に学ぶことの大切さ。四つ目が、次世代のアクチュアリーにバトンを渡すことの重要性。五つ目は、生きがいを持って仕事に取り組める秘訣についてです。対象は、今日は会場にも若い方がかなりいらっしゃっていますが、現役の方からシニアの方まで、幅広いアクチュアリーの方々になります。

今回は、通常の講演会と違いまして、小暮さんの生保・損保・共済における60年のそれぞれの活動を基に先ほどの五つのテーマをお話しさせていただくのですが、雑誌のインタビューや、歴史や現代社会の授業における先生と生徒の会話のようなイメージで、時々、聞き手である私からコメントや質問をしながら進めていきたいと思っています。自分たちのやり取りを通じて、来週からの活動のヒントを皆さんにつかんでいただけると、私たちはうれしいなと思っております。



講師略歴

1962年3月東京教育大学(現:筑波大学)理学部数学科卒業。
「三井生命(現:大樹生命)」「大東京火災(現:あいおいニッセイ同和損保)」「大正海上・三井海上(現:三井住友海上)」「損害保険料率算定会(現:損害保険料率算出機構)」「大同火災」「全労済(現:こくみん共済・日本再共済連)」を経て、2018年より「一般社団法人 すみれ」の保険計理人として現役活動中。
「損保マンのための数理入門(1988年)」「保険の数理(1995年)」などをはじめとする多くの書籍の執筆活動を行うとともに、アクチュアリー試験の勉強会の講師を勤める。
近年では「例題で学ぶ損害保険数理(第2版)」「保険の数学」「例題で学ぶ年金数理」を執筆

小暮さんですが、試験の参考書などになっている『例題で学ぶ損害保険数理』を執筆されていますので、お顔は見たことはないけれども、お名前は知っているという方も多いのではないかと思います。小暮さんの略歴ですが、ここのスライドに書いてあるとおりで、今はない会社もあつたりしますし、大学も名前が変わったりしていますけれども、東京教育大学をご卒業のあと、生保・損保・共済でご活躍されて、現在も一般社団法人でお仕事をされています。

前置きが長くなりましたが、そろそろ講演を開始したいと思います。最初のセクションは、アクチュアリーとの出会い、生い立ちという形で話をしていきたいと思います。それでは、小暮さん、よろしくお願いいたします。

#1 生い立ち (アクチュアリーとの出会い・人生の岐路)

- ①1945年3月 東京大空襲
- ②東京工業大受験「化学」で大失敗
- ③大学3年「確率論」の講座
- ④山根太郎教授
「アクチュアリーを目指しなさい」



小暮 60年もやっていましたので、年齢は分かると思いますが、生命保険年齢ですと、4月13日生まれなものですから、86になりました。

東京大空襲をテレビで見たことがあるかもしれませんが、そのとき私は御徒町にいまして、両親に連れられて大空襲の中を逃げたのが、小学校に上がる少し前です。学校では算数オタクのようなもので、算数が大好きだったのですが、たまたま東京工業大学の河田龍夫先生の確率論の本を読んだときに、大変面白くて、その先生のところに行きたいと思って東京工業大学を受けました。自信はあったので、おふくろに「赤飯炊いて待っててくれ」と言って受けたんですが、数学は6題のうち5題半できたのですが、化学が減点法だということを全く知らずに、見事に落ちた経験があります。大学では確率論がやりたくて、統計をやろうかと思ったのですが、ゼミの宇田川先生から、統計をやるのであれば基礎の確率論の方がいいと言われて、情報理論と確率論をやりました。

父が早く死んで、家が貧乏だったので、給料のいいところへ入りたいと思って川崎製鉄を受けて、受かったのはいいのですが、神戸本社だと言われまして、当時は東京から出ることを「都落ち」と言って、落ちるのはもう結構ということで、叔父のところに行きましたら、たまたまニューヨーク大学の助教授をしていた従兄が、ブライダル・ジューンで6月に帰っていました。その山根太郎から「数学出たなら、アクチュアリーか学校の先生がいいよ」と言われ、アクチュアリーは知らない言葉だったのですが、「それはいいや」と思いました。

叔父が三菱系の商社にいたことがあって、東京海上はどうかと言われたのですが、数学以外はあまり自信がないと思ったときに、「じゃあ、明治生命など、生命保険会社がいいんじゃないの」と推薦されました。大学の学部課に行ったら、三井生命と第一生命に先輩がいました。国分寺の方に住んでいたものですから、大学を出て手前から入っていったときに、そこでつかまりましたのが、後にアクチュアリー会理事長になった内藤脩治さんという方で、9時に行ったのですが、ティータイムにコーヒーをもらってご飯を食べて、15時頃にまたお茶をご馳走になって、家庭教師に行かなければならず帰ろうと思ったら、「来週試験やってやるから来い」と言われ、そのようなことで内藤さんにつかまったという感じです。10年間、私の上司でした。

浜野 少しここで前のスライドに戻りたいのですがけれども、東工大の受験で化学を失敗されたという、この大失敗がなければ、小暮さんは、今、アクチュアリーになっていなかったかもしれないですね。ですから、皆さんもそうなのですが、大学はどこへ行くか、行かないか。行った大学で確率論や統計に出会ったりするということも、アクチュアリーになるという点では、結構大事なのかと思います。残念ながら、弁護士やパイロットのような専門職と比較すると、アクチュアリーの知名度はあまり高くないのですが、小暮さんのように、大学の先生からその存在を知るということは、非常に重要ということを皆さんにお伝えしたいと思います。

皆さんも、同級生や知り合いの方で、同級生が准教授になっているなど、そのような方もいらっしゃるかもしれないので、大学の関係者に働きかけて、今の学生にアクチュアリーを知ってもらおうという活動を、是非お願いしたいと思います。昨日も同じような話を他のセッションでもされていましたが、アクチュアリー会でも、一部の大学でアクチュアリーを知ってもらうためのセミナーを開催するような広報活動をしています。皆さんの口から生の声を、学生の方、あるいは大学の関係者に宣伝していただくことも、非常に大事かと思っています。

それを経て生保に入社されたということで、では、続きを。

#2 生保

- ①アクチュアリー会理事長の面接
主計部数理課
- ②定期付養老保険
- ③アクチュアリー会 会報第21号
- ④ORのための基礎数学→損保

新契約予測の一方法

小暮雅一

§ 0 はじめに

この報告は需要予測の方法論を解説するような総論的なものではなく、何らかの形で生命保険需要予測に関して発表された論文を紹介し、そして、各社恐らくなされていると思われる、再評価の指標による新契約高の予測方法を述べたものであります。

今までは、昔の企業の需要予測に関しての種々多様な書籍が出版されておりますが、これらは、ほとんど消費者や投資家等の需要予測が多く、これに対して、生命保険はこれとは違って、直観的な美観を伴い、いきなり経済的状況を踏しにくいので、生命保険を自分から選んで購買することは稀であって、その殆んどが再評価の指標による「需要の喚起」によることが多いことは顕著であると考えられます。すなわち、再評価の存在なくしては喚起は殆んど完れないということになります。

以上のような観点に立って、再評価の指標をとらえ、単純率、単純高を加味することにより、新契約高の予測をおこなってゆくとするものであります。

この予測は単なる予測と違って容易に計測に移せる利益があり、経営計画の基礎となることができるのではないかと懸念します。

なお、不備の点が多いと思われるので、よろしく御指摘下さいませ。

小暮 生保に入りまして、新人の時は、前納の仕事をやられました。1年間経過した後には前納した人、前納した人の死亡や満期到来などの計算をやりますと、一種のミニ決算の仕事で、内藤さんはそのことを考えてくださって、1年目に前納をやったことが、非常に生保の勉強になりました。

そのうちに内藤さんから、生命保険協会に行って生命表を作る仕事をするようにと言われて、各社1人ずつ出て来るところでやらせていただきました。たまたま私はプログラムもやらされていたものですから、IBMとの交渉にも関与することができて、アクチュアリー試験の勉強にも役に立つ、スパンサーの13項式やゴンパーツ・メイカムというものが、実際にこのようなところに役に立つということを体で覚えました。第2回生命表を作るときも、それに携わることができました。

私は、元々は医者になりたかったのですけれども、非常に臆病で、カエルの解剖まではよかったです。が、とんでもない理科の先生がいて、猫の解剖をしたら、ご飯が食べられずに医者はとてもだめだと諦めたのですが、医事統計に非常に興味がありまして、当時はがんという言葉がなかった時代で、死因別統計などを取ったときに「どうもおかしいな」と思って調べたり、死因別統計を統計係でやらせていただいたこともよかったと思います。

また、遅ればせなのですが、従兄の計量経済の教授の山根太郎から「おまえ、計量経済勉強しとくといいよ」と言われたことも、後で話す損保のときに役立ちました。

さて、生保のスライドの②の定期付養老ですけれども、昭和37年、1962年に入った時に、戦後、死亡率がかなり改善していく途中だったのです。当時は養老保険ぐらいいしか売っていない時代で、当時の三井生命は3倍定期というものを売っていたんですが、どこに利源があるかと思ったときに、死亡率、死差益が一番拡大できるだろうと思っていたので、定期付養老を開発することを提案しました。しかしながら、このようなことを言っているのかどうか、当時の担当役員が反対しまして、反対された半年ぐらいに明治生命が出したダイヤモンド保険がやたらと売れて、遅ればせながら大樹保険を作ることになりました。名前をつけたのは私ではないのですが、開発者の一人です。まさかその名前が今の会社名になるとは思いませんでした。

浜野 名付け親のようなものですね。

小暮 あれは非常にいい保険でした。

当時、三井生命では、アクチュアリー会の正会員になる直前またはなったときには、アクチュアリー会で発表をするということが課題になっていまして、「新契約予測の一方法」を、京都の日本生命のオフィスで講演をしたのですが、先ほど言いましたように確率が好きなので、何か使えることはないかということで、マルコフ過程を使えないかと。来年の予算を作るときに、当時は単純でして、直線か、指数分布かの当てはめをしている時代だったのですが「それじゃないだろう」と思って、最初に生保職員が、成績を達成すると1階級上がる。逆に成績が上がらないと下がるということで、マルコフの例のマトリクスにちょうど当てはまるので、それでやったのが、この「新契約予測の一方法」でした。

浜野 興味のある方は、アクチュアリー会のホームページにも、21号という古い会報なのですが、掲載されています。関心のある方はご覧になってください。

小暮 当時の試験で、数学Ⅰ・Ⅱという6科目の時代で、数学ⅡにORがありました。ORに非常に興味を持っていまして、ゲームの理論やLPですね。当時、LPというと、Linear Programmingなのにガスと間違えた人がいるのですが、線形計画の方です。アクチュアリー会の夕方のお勉強会で、当時は、簡単なご飯を食べさせてくれて、ただで授業を聴けた時代なのですが、早稲田大学の洲之内先生が書いた丸善の『ORのための基礎数学』という、第6巻ぐらいあるかな。それを読んだことが、後の損保で大変役に立ちました。

浜野 今ですと、ムーンライトセミナーに近いものですね。

小暮 そうですね。それから、そのときに、株の投資の問題ですね。そのような問題も洲之内先生が扱ってくださったということで、幅広い色々な勉強をさせていただいたことが、後になって大変役に立ったという時代です。

浜野 生保のスライド①のところで、就職の際に面接をされた方が、後にアクチュアリー会の理事長になる方。先ほど控室に上田理事長が来られて、激励の言葉を発表者にされていましたが、そのような出会いも、運命のようなものを感じました。

小暮さんは、今、ご説明があったように、生保で定期付養老のような商品開発をされて、さらに会報に論文を発表するなど、大活躍されていた感じなのですが、そのような中で損保の関心が高まっていて、損保の方で仕事をするようになるのですが、その辺りのいきさつというか。

#3-6 損保

- ①商品開発室 & アクチュアリー育成
「正会員」を沢山、誕生させよ
- ②「自動車保険」の「収益性の高い県」を探せ
悲しいかな「ロスデペロプメント」などの「手法」は知りませんでした。
- ③積立保険(長総・積ファ)の「収益分析」
- ④午前は「仕事」の相談、午後は勉強会講師
- ⑤算定会
- ⑥沖縄

小暮 生保の方には申し訳ないのですが、独断と偏見なのですが、生保は、人が死んだか、生きたか、けがをしたかしか保障しないのではないかと思ったのです。元々が損保希望で東京海上に行きたかったこともあるのですが、当時の東京海上は、アクチュアリーはゼロで、総合職では採るけれども、数学出としては採らないと言われたんです。

損保は色々人間以外のことも扱うから、損保に行きたいと思ったときに、バタフライエフェクトと最近よく言いますが、普段はあまり見ないのに、たまたまトイレに入ったときに新聞広告で、大東京火災が、アクチュアリーの試験に受かっているか造詣のある人、またはORに造詣のある人を募集していたのです。「これだ」と思って行ったら「すぐ入れ」ということになりまして、上司の内藤さんがちょうど他のセクションに異動することになっていて、「俺がいるうちは辞めるな」と言われたのですが、どうしても損保に行きたくて、行った次第です。

昔は大東京火災と言いましたが、そこの社長が野村総研の出身で、科学的管理技法をやりたい方で、井勘定だとは思わなかったようで「科学的に物事をやろうよ」と。私は1972年に入ったのですが、その何年前に、モータリゼーションだったんですが、自動車保険で大変なロスが出てしまって、ほとんどの会社が赤字で52%のレートアップをしたことがあるのです。

ご存知のように自動車保険は、6年ぐらい経過しないとフィニッシュしません、最終的なロスが。ところが、最初の頃はロスがないわけですから、かなり黒字になります。そのような時代でしたが、社長が、これから先、どこのエリアが自動車保険の収益性が高いのかに関心を持っていました。僕は、会社に入ったらすぐに社長室に呼ばれて、まだ係長だったので、どこのエリアが自動車保険の収益性の高い県かを探せと言われてまして、「ここに500万あるから、500万使っていい」と。野村総研のコンピューター部門で、NCCといいましたか。そこのコンピューターを500万使っていいということだったのですね。

皆さんは、右肩上がりにロスが上がっているときに、下がる予測はどのようにしますか。当時の僕は、せいぜい直線か、二次直線か、指数分布の最小二乗法でやるぐらいしか知らなかったわけです。困りましたね、これは。ここに書いてあるように、「悲しいかな」なのです。

浜野 非常に意外で、経歴からすると当たり前なのですが、生保のアクチュアリーなので、損保に來られても、やがては『例題で学ぶ損保数理』の演習書を書く方なのですけれども、ロスディベロップメントのLDFの手法なども、まだ全く知らないような状態のときということですね。

小暮 そうなのです。

浜野 それで、どうされたのですか。

小暮 仕方がないので、何を考えたかという、ファクターで選ぶことを考えるわけです。多変量解析をするわけです。多変量解析のソフトは、最近は良くなっているのか分かりませんが、ファクターをぶち込みますと、マイナスの記号が付いて欲しくないところに付いたりした経験はありませんか。

浜野 ありますね。

小暮 「何でマイナスなんだよ。プラスになって欲しいのに」と思いますね。それで困ったりしたわけですが、県で当てるわけですから、47都道府県ですね。今もそうだと思うのですが、当時は欲しいデータが無かったんです。せいぜい15ぐらいの県ですか。そうすると、大体考えることは、ガソリンの消費量や、もちろん自動車の保有台数などでやりますね。

浜野 会社の中にあるデータではなくて、外にある一般統計ということですね。

小暮 はい。ところが、うまくいかない。それで、下がるデータが無いときに次に考えたことは、下がらないけれども上がらないデータで、要するに、よどむデータはないかと思ったのです。よどむことが続くと、下がることもありえると思ったのですね、一つは。

それから、もう一つ思ったことは、どのようなロスが下がるファクターがあるかということで、『交通白書』を読んだんです。そうすると、動態検挙数と静態検挙数、動態はスピード違反、静態は駐車違反のことです。皆さんに少しお話を聞いてもいいですか。楽しくやりたいと思うので。これは推測ですよ。駐車違反が多い県は、損害保険会社にとっていいと思いますか、悪いと思いますか。

浜野 つまり、ロスが高いか、低いかな。

小暮 高くなる、低くなる、分からないの3択でいきましょうか。

浜野 ウェブの方は、自分で挙げてください。

小暮 事故が多いか、少ないかではなくて、会社にとっていいか、悪いかです。駐車違反が多い県は、会社にとっていいと思う人。ありがとうございます。分からない人。では、逆に悪くなる人。残念でした。少数の人が当たりです。

浜野 なぜでしょう。

小暮 これは推測です。駐車違反が多いのは、どのような所ですか。道が狭いか、お巡りさんが暇な所でしょう。全く独断と偏見です。大体そのような県がいいのです。

では、もう一つだけ。毎年国体がありますね、どこかの県で。国体があった県は、その年、自動車事故は多いでしょうか、少ないでしょうか。多いと思う人。少ないと思う人。分からないと思う人。これは、今でもありますかね。お巡りさんの形をしたプラスチックが、街にあった時代がありましたでしょう。

浜野 かかしのような。

小暮 お巡りさんが実際に立っていると、スピードを緩めますね。国体があった県は事故が少ないのです。

浜野 そのようなものが沢山立っていて、お巡りさんがいるから。

小暮 そう。これだけで1年以上かかったプロジェクトですから。結論を出すためには、とんでもない論文を書いて答えを出したのですけれども、ないないづくし。ロスディベロップメントも分からない。そのような中で書いたので、今から考えると恥ずかしい論文だったと思うのですが、当たったことは当たったのです。まず、東北地方はいい。関東地方は、東京・神奈川はいい。

浜野 当時ですよ。今の話ではない。

小暮 埼玉がその次で、千葉は非常に悪いということが分かった。僕は新入社員に講習をやっていて、大阪は悪かったと言ったら、新入社員に「僕の県をそんなこと言わないでください」とアンケートに書かれたことがあるので、うかつにあまり言いたくないのですけれども、そのような幾つかのファクターがある。大東京はA地区、B地区、C地区というようにして、少し注意した方がいい所、うまくない所と。

それから、自動車保険でも、軽自動車はいいけれども、普通の自動車はだめな某県など、あまり県の名前を言うとよくないので。どうしても言った方がいいのであれば、言いますけれども。

浜野 言わない方がいいです。

小暮 それでうまく当たりまして、そこを推進しました。推進したときの話を少し入れさせていただくと、当時、大東京は、営業社員は 840 人しかいませんで、いいところにシフトしたいのです。ところが、ニーズが限られている。ということは、採算が合わないお店を減らすしかないですね。そこで、営業店の採算をやりまして、営業店の適正人員配置というものを作りました。例えば、今でも覚えています、大阪の四条畷という店を潰して、推進した方がいい宮城県に移すなど、そのようなことをやった経験があります。

浜野 そのデータは、何のデータですか。

小暮 これは、モデル店を10個作りまして、そのモデル店からまず始めたのですけれども、簡単に言いますと、各営業店の付加保険料を出します。全体の付加保険料を840人で割って出した1営業担当者の付加保険料を100として、120になっている所には送りたい。そのかわり、84など、悪い所は減らすと。その他に、鉛筆をなめてロスの悪いところを勘案して、それでシフトをしたという感じです。

浜野 当時は今と違って、算定会料率という、どこの保険会社も同じ保険料だったりしたのですよね。ですから、普通の損害保険の会社の経営者は、「とにかく沢山売らしましょう」と。売れば売るだけ利益がついてくるので、まずは売るといふところに非常に注力していた時代だったと思います。その中で、損保のスライド②にあるように、収益性の高い県やエリアを探したり、要員の配置を少し科学的にやるというようなことは、非常に先進的な取り組みだったのではないかと思います。

ただ、難しいことは、そのような数理分析をした結果を、経営陣にきちんと分かりやすく説明をしなければいけないというところが、どうしてもアクチュアリーとして求められると思うのですが、説明を聞いて上の人に分かってもらう、あるいは、分からないとしても分かった気にさせるなど、そのようなところの極意のようなものはありますか。

小暮 そのときは黒板をよく使っていて、よく常務会に呼ばれました。説明するわけですが、常務以上の方に教えました。そうすると、何となく分かった常務が、新しい常務に知ったかぶりをして、「おまえ、二乗法ぐらい分かんないとだめだぞ」と言ったりしてくれまして。

二乗法は簡単ですね。こちらはプラス、こちらはマイナス。誤差のプラスとマイナスをそのまま合計すると、プラスマイナス0になってしまう。それではまずいですね。離れないで、なるべくよくするためには、どうしたらいいと思いますか。二乗して、それが小さい方がいいでしょう。そのようなことは、すぐ分かるわけです。よく言われたことは、「小暮のやつ、数学を教えるけど、魔術を教えるんじゃないか」などと言われて、何となくだまされた気になったと言ったのだけれども、その気にさせることが重要なのです。

浜野 それは大事だと思いますね。

小暮 必ず図を使うことが大事です。難しい式を書いたり、積分を書いたりしてもだめです。ですから、易しく説明する能力、図解で説明できるということが大事です。そして、その気にさせる。

浜野 結構会場は楽しい雰囲気になっているのですが、ウェブの方がつまらないのではないかと思っているんで、ここでウェブの参加者の永山さんからの質問を紹介します。損保の関係ですが、読み上げます。「小暮さんは、地震保険の責任準備金の現在の税務上の取り扱いについても、以前に関わったことがあるとお聞きしましたが、差し支えない範囲で結構ですので、そのときのお話をお聞かせいただけませんか。昨今、地震や台風など、自然災害が多発していますので、それに備えたりザーブのあるべき姿を考えると参考になるのではないかと思います、質問する次第です」と。

小暮 ありがとうございます。

浜野 地震は大数の法則が働きにくいので、保険料も難しいのですけれども、責任準備金はもっと難しい。

小暮 はい。私は、先ほど言いましたように、1972年に大東京に入りました。1964年に新潟地震が起きたのですね。時の大蔵大臣は、田中角栄です。「おらが故郷が地震になっちゃった」ということで、地震保険を作れということになりました。地震保険を算定会の人たちは大変な思いで作ったと思います。

引っ越しを何回もしてしまったので、手元に持ち合わせていないのですが、1972年の秋の版の『損保研究』に私と上司で70ページぐらいの地震保険の数理の論文を書いています。1966年に地震保険が出来ましたが、純保険料は、数字は怪しいのですが、日本で起きた過去476年ぐらいの地震320個を分析して、その当時の支払いに換算したら幾らぐらいになるかを計算しています。

ところが、不幸か幸いか、九州の宮崎と熊本の間ですか、「えびの地震」が起きたのです。支払いが1億円ぐらいしかなかったのですが、地震保険は優遇されていて、最終利益の7%だけが税金になっていたのです。ところが、当時、自動車保険の+52%の料率改定で会社の利益が大幅に出ていたのです。それで、僕が入る前に損保業界に、優遇策をやめさせる、「地震なんか起きないじゃないか」と言われていたようで、行政、国税庁、大蔵省、保険審議会の方々に分かるような論文を書けということが、損保業界に玉が投げられたそうです。

それを書く能力があったのが、私の8年間の上司だった越知隆さんという、『例題で学ぶ損保数理』の前書きを書いてくれた私の上司なのです。東亜賞という論文を書くとき1等、2等というものが昔はありまして、1等賞を3年連続した方がいらっしゃったのです。その人は、名古屋大学の経済を出て、デューク大学にフルブライトで留学をした方で、数字にも強い方だったのですが、さすがに書き切れなかった。僕が大東京に入ってから半年ぐらいたった時に、「小暮さん、こんなこと言われてるんだけど」と言われて、地震保険のことを書くようになりました。悲しいかな、そのときはパソコンなどないのです。

浜野 手書きですか。

小暮 このようなものは使ったことがありますか。このぐらいの形の、BASICで書く。

浜野 ポケコン？

小暮 そう。57,000円で買ったことを覚えていますけれども、大金だったから。給料の2倍ぐらいしたような気がするのですが、乱数表が出るのです。それで、320の地震を1から320まで番号をつけて、紙を切ってもらって、女房に協力してもらって、帽子の中にその数字を入れて。

浜野 数学の古典確率の復元抽出のようなものですね。

小暮 番号を拾ってそれを書いて、それがロスと対応している。7分割したような気がするのですが、それをして、静態モデルと動態モデルにしたのです。静態モデルは、保険料がずっと上がらない。一つは、1%上げるモデルを作ったような気がします。それを、476年でしよう。1.01の476乗というと大変ですね。それを保険料と損害額、手計算もいいところです。それでやったのだけれども、やはり積まなければいけ

ない、もっと積むべきだということを提案した論文なのですね。

そのおかげで、関西の地震の時は支払いができたということですね。


浜野 損保の仕事の中で、商品の関係の、収支の分析のようなどころに加えて、今日会場にいらっしゃる方の何名かも、自分も含めて、やはり小暮さんというアクチュアリー試験の勉強会の講師をされていて、次の共済もそうなのですが、損保総研の講義をした帰り道に言われたことが、共済で仕事をされるきっかけになったという感じなのですね。

アクチュアリー 損保・生保・共済における60年の活動を通じて

#8 損保総研での「講義」など

- 1988年から連続6年「延べ8クラス」
東京本科講座「損害保険の数理の基礎」
- 1987年「損害保険会社における地域別戦略分析」
- 1988年「損害率および各種予測手法による計算と理論」
「損保マンのための「金利計算」の理論」
- 1989年「損保マンのための「基礎数学」講座」
「営業活動に不可欠な損保マンのための「金利計算」と「理論」
- 1990年「確率の基礎と演習」
「損保数理の実際的活用講座」
- 1991年「金利と年金の計算に強くなる講座」
- 1992年「損保数理」に役立つ「確率」の基礎

その他「関西研究科講座」
1989年から1993年まで「金利と年金」などの講座)



小暮 そうですね。この中にも共済の方がいらっしゃるようですが、スライド#8にありますように、これも自分が選んだのではないのですけれども、損保講座というものを受けた方もいらっしゃるかと思いますが、最初の頃は数理がなかったのです。損保の人も数理が分からないと太刀打ちできないから、数理をやるべきではないかということになって、やりました。

浜野 この教科書ですね。

小暮 はい。この教科書も、実は私と越智さんが書くはずだったのです。ところが、越智さんが定年になられて、東京国際商科大学、今の国際大学、最近マラソンが強い大学の商学部の教授になったのですが、行ったらすぐに学部長になってしまい、とても書く暇がないということで、書いたものがこの本なのです。今から見ると恥ずかしい本なのですが、事業研究所の専務理事の方が授業で使いなさいと言われて、この本を使わせていただきました。

浜野 僕たちも、この数理入門で勉強して、試験も受けさせられました。アクチュアリー試験の日程と結構近かったりして、これもやらなければいけないし、アクチュアリー試験もやらなければいけないという、非常に苦しい思い出があるのですが、その当時は、我々のような受験生だけではなくて、数理は普段仕事

で使わないような一般の社員の方にも、数理の基礎を学んでもらおうということでやられていたと思うのですが、やった方がいいという話は、どこから来たのですか。

小暮 その専務理事の方が、数理の勉強をした方がいいのではないかと言われて。

浜野 これから損保の仕事をしていく上で大事だからということですね。ただ、いつの間にかそれも、今、なくなってしまったりしていて、大丈夫かなと思うのですが。

小暮 クラスが沢山あったので、私の他にも、当時の安田火災の方や、他の会社の人にも先生をやってもらって、当時は損保の新入社員が多くて、6クラスぐらいあった時代がありました。

スライド# 8 の 1987 年のものは、地域別戦略ということで、各営業店に人を配置したときに、配置したあとの成長がいいか、悪いかを見定める論文です。それから、損害率および予測の方法。これは、今まではロス・レシオばかり、保険料の方ばかり見ていたことに対して、ロス頻度も重要ではないかということが目玉だったような気がします。それから、このおまけの金利計算は、住宅ローンができたときに、住宅ローンの金利の計算が分からないとまずいのではないかと言われて、大阪の事業研究所の人が、大阪は商売が上手なようで、「金利の話、してくださいよ」と言われたことがきっかけで書いた本です。

それから、1990 年の『確率の基礎と演習』は、あちらこちらで教えていて、皆さん試験に受かっている方がいると思うのですが、数学科出でもあまり確率をやってこられていない方で数学が受からない人の一番のネックが、離散が連続に変わるところということで、その辺りのすっきりとしないところをメインで書いた本です。

浜野 冒頭であった『例題で学ぶ損害保険数理』は、会場にいらっしゃっている東出さんと一緒に書かれていますけれども、ここのスライドのものは、ほとんど一人で。

小暮 ここは一人です。

浜野 当時は Word などなくて、原稿は手書きのような格好で、仕事をされながら執筆活動というのは、相当に大変だったのではないかと思います。でも、「やらなきゃいけない」という執筆をする原動力は、何だったのですか。

小暮 朝早く 5 時に起きるのです。空気が濁っていないところで書くと自分のためになることと、教えていましたので、どうしても分かって欲しいということが基本ですね。ですから、例えば東出さんと書いた本のときは、損保は $F \times D$ ではないですか。

浜野 頻度と単価を。

小暮 頻度と単価のところ。F は F の問題があるし、ダメージビリティの D のところがある。それぞれにはどのような分布が絡んでいるのかということで、最終的には F と D の問題。それをどのように解決

するかということだったのですが、ちょうど三井海上にいた時に、過去の問題しかななくて困っていた。そのときに東出君がアクチュアリー会の損保数理の先生をされていて、「東出君、ないよな、過去問」と。2人で問題集を作れるとうれしいのだけれどもというのがきっかけで、ほとんど東出君が書いてくれたのです。

浜野 そうなのですか。

小暮 LaTeXなどは打てませんから、東出君がやってくれたのですが、裏話をすると、本を出すことを皆さんが将来考えられるときに、出版会社を見つけることが難しいのです。

浜野 これは共立出版ですね。

小暮 後の人生の成功のところにもあるので、前出しになってしまうのですけれども、何か成功するということは、良い人間関係を作っておくといいのです。本を出したい時に、ある人に「本を出したいんだけど」と声をかけたら、共立出版の社長とフレンドリーな方がたまたまいまして、「そこに行ってごらん」と言われて。そのとき、東出君とはもう原稿が出来ていたのですが、これから俺が売り込むからと。それで、「この本はどれぐらい売れますか」と言われたんですね。皆さんご存知だと思いますが、損保数理は最初は試験科目になかったでしょう。

浜野 なかったですね。

小暮 数学が一つでも受かっていれば、損保数理はみなし合格になったことがありましたね。それで、受験生が400人ぐらいしかいなかったのです。

浜野 それで、何冊売れると言ったのですか。

小暮 ですから、せいぜい400しか売れない。それも2~3年かかると言ったのです、正直に。それで、東出君に悪いなと思ったのですが、さすが共立。このようなことを言うと自慢話のようになってしまうから、嫌なのだけれども、『保険の数学』という本を書いているのですが、それを持っていったら高く評価してくれて、『例題で学ぶ損害保険数理』も東出君の努力もあって、形が良かったことが相まって受けてくれた。これがきっかけです。何回も改訂しました。

浜野 2016年にも改訂されてます。

小暮 そうです。あまり言うと、東出君の印税が分かってしまうから。

浜野 では、このぐらいにして、分かりました。ありがとうございます。今、スライド#8まで来たのですが、スライド#7に戻って共済の話を。

#7 共済

- ①「損保総研」で「講義」をした帰り道・・・
「先生のような方がいればいいのに」
- ②年齢に関係なく保険料は一律
「新契約」(特に若年)が重要
- ③勉強会開催 数年で準会員約10人誕生

小暮 ここに、共済の方がいますね。懐かしい。先ほど言った授業の帰り道に会ったのです。御茶ノ水から帰るときに、新宿の方へ乗っていたら生徒がいたのです。アクチュアリーの勉強をしているのだけでも、先生がいないのだと言われたのですね。「先生欲しいの？」と言ったら、「ええ」と言っていた。そうしたら、その当時の部長と話をしたら、「ぜひ来てください」と言われたのです。なぜかという、ご存知のように国民共済は、ある年齢からある年齢までに、年齢に関係なく保険を売っていますね。

浜野 保険料が同じですね。

小暮 同じですね。そうすると、どのような人が入ってくれなければ経営が難しいか、お分かりになりますね。若い人が入ってくれなければ困ります。それで、どれぐらいの若い人が入ってくれて、どのような脱落と新規が入ってくると、あと何年間その料率で持ち、かつ、しかるべき配当というか、戻り金が維持できるのか、というのを上の方がやりたかったようなのです。ところが、なかなかできない。生保の知恵がなければいけないでしょう。継続と新規と年齢構成だから。優秀な東大卒の2人の方がいらっしやっただけでも、その人たちは、数学は強くても保険のことは分からない。ですから、それをうまく使えということが最初の仕事でした。

それで、彼らの協力を得て、素晴らしいことに、1年かかってもいいというものを半年ぐらいで作ってしまったから、そのあと仕事が忙しかったのだけれども、そのような思い出があります。

浜野 生保や損保は、特に個人保険の場合は、個人ベースで収支相等をという格好ですけれども、僕たちが試験科目でやっている年金数理だと群団ベースで収支相等をさせてということで、非常に近い感じはありますね。あれも、予定どおりに新入社員に入ってきていただかないと収支が崩れてしまうので、それと近い話かと思います。

では、次は、受験生にとっては気になる話だと思います。アクチュアリー試験に合格した人、合格しな

かった人の違いということで、スライドの「●」になっている部分が聞きたいのですが、あえてスライド上は隠しています。お願いします。

アクチュアリー 損保・生保・共済における60年の活動を通じて

#9 アクチュアリー試験に「合格した人」「合格しなかった人」の相違

合格した人の特長

- ① 大学時代に●●を勉強してきた人
- ② ●●の素養がある人
●●の基礎が出来ているか
理解が素直に入る人
- ③ 日頃から●●を良く読み
●●、●●に関心を持っている人
- ④ ●●を●●ことを厭わない人

年	個人会員数	法人会員数	合計
1950	0	0	0
1960	~1,000	0	~1,000
1970	~2,000	0	~2,000
1980	~3,000	0	~3,000
1990	~4,000	0	~4,000
2000	~4,500	0	~4,500
2010	~4,800	0	~4,800
2020	~4,900	0	~4,900
2023	2,070	1,438	5,564

<https://www.actuaries.jp/intro/>

小暮 しゃれではないですが、今日はコーヒーは出てきませんが、ネスカフェゴールドブレンドのコマーシャルは何でしょうか。

浜野 違いが分かる？

小暮 そう、違いが分かる。何か難しい問題をやるときに、皆さんはどのようにやりますか。私がよくやることは、 x y 座標を作るのです。 x 軸に、あるファクターを考えるのですね。そして、 y 軸に自分の求めたいもの考えるのです。第1象限にあるものをクラスターで考えるのです。「このファクターはいけるな」と思ったら、そのファクターを採用する。だめであれば入れ替える。ファクターを入れ替えてやるということを基礎作業にしたうえで、多変量解析をするのです。合格した人、しない人をベクトルや座標にして見てみると、どのような人がいいのかということで、独断と偏見です。あまり気になさらないでいいと思うのですけれども。

浜野 四つ特徴がある。

小暮 そうですね。受かりやすいということも含めて、最初の丸は、統計よりも確率をやった人の方がいい。

浜野 確率の方がいい。

小暮 代数学などをやってきたよりは。

浜野 ああ、数学科の中で。

小暮 数学科の中で。それから、次は、準会員の人の多くにいるのですが、会計の素養がない人がなかなか受からない。一次科目の会計が引っ掛かってしまうと、まずだめです。それから、専門の2。

浜野 損保2など。

小暮 損保2でも生保2でもそうだけれども、会計が弱いと引っ掛かる。準会員になった人で引っ掛かる人は、会計が分からない人が落ちる。なかなか受かりにくい。ですから、長良川の鵜飼いではないけれども、鵜は飲みませんが、難しくていいから飲み込む。

浜野 飲み込んでしまう。

小暮 吐き出さずに飲み込む。それが我慢できる人が、嫌でも受かる。

浜野 3番目は？

小暮 3番目は、日頃から新聞をよく読み、社会問題や経済情勢に関心を持っていることが大事。

浜野 広くアンテナを張るということですね。

小暮 そう。これはどのようなことかという、特に新商品を作る人は、この3番目が重要です。

浜野 そうですね。

小暮 私は、今でこそあまり読まないのですが、昔は新聞を三つぐらい取っていたのです。『読売新聞』の3面記事が役に立つのです。

浜野 あとはインシュアランス。

小暮 そう。インシュアランスの最初のところ。論説のようなものがありますね。あれが役に立ちます。要するに、アンテナを光らせるということ。それから、日頃大切なことは、世の中が動くと、同時にリスクが発生しますね。リスクが発生することが保険として成り立つかどうかを考えると、面白いと思います。そのときに大事なことは、先ほどから言っているF×Dです。そのことが起きるのは、Fがどのくらいか。そして、Dがどのくらいか。今まで、私の持論ですが、1000分の1のオーダーのものは保険になりやすい。

浜野 そうですね。よく対千料率などと言いますが、まさにそれですね。

小暮 そう。大体、火災が起きるのも 1000 分の幾つ。人が死ぬのも 1000 分の 1 オーダーという、何でも 1000 分の 1 が多いと思ったら、よく分かったことがそうですね。掛け算をする相手が大きいことですね、D が。そうすると、程よい保険料になるのです。ですから、頻度が低すぎるというか、あまりないものはだめです。人工衛星が自分の頭に落ちたらという、そのようなものは保険にならない。逆に高過ぎてだめです。100 分の 1 オーダーのものは、危なっかしくて仕方がない。逆に 100 分の 1 のオーダーであれば、D が割と小さくて、いいもの。これに尽きるのではないのでしょうか。

浜野 D が小さいと、貯金でやればいいではないかというようなことがありますからね。

小暮 そう。ですから、よく分からないのだけれども、最近コマーシャルを見ていると、85 歳まで 200 万あるという、保険料が 1,000 円や 2,000 円で。

浜野 安いですね。

小暮 あれは、皆さん分かりますか。例えば、保険料が 2,000 円だとしますね。1 年間 24,000 円でしょう。200 万円得るまでに死んでしまう、普通は。

浜野 われわれには分からない秘密があるのでしょうか。

小暮 暇なときに解明しようと思うのだけれども。あれで付加保険料をもらって、やっているのかなど。いつも「徹子の部屋」を見たあとに、DAIGO の料理番組を見ているときにコマーシャルで出てくるのですけれども。

浜野 広くアンテナを張っていると、いろいろな情報が入ってくるので、中には惑わされる情報もあったり。

小暮 少し惑わされているのですけれども。最後の四つめが、これが準会員になるか、ならないかの一つのファクターですね。文章を書くことを嫌がらない。

浜野 手を動かすということですね。教科書だけ読んでいて分かった気になっちゃうんですけど。

小暮 これは大事です。僕は全く国語が弱かったのです。小学校の頃、小説を読んだことがないのです。「サザエさん」のような漫画ばかり読んでいたのです。中学校に行くときは、学校へ行くまでに 7 分ぐらいだったので、朝、先生が持っている虎の巻を頭に入れて学校に行くのです。そうすると、不意試験（抜き打ちテスト）をやるほど偏差値が高いのです。ですから、不意試験をやってもらおうとうれしくてしかたがない。前もって勉強しているから。ところが、高校に行ったときには、虎の巻といっても、現代文があって、古文があって、漢文があるから、覚え切れない。

また、お父さんが藤村作とって、東大で近松門左衛門の研究で権威だった人の娘さんが、僕の国語の

先生だったのです。「大学行くのに、小説ぐらい読まないと受からないよ」と言われたのです。何を読めばいいのかと言ったら、「漱石や鴎外ぐらい読みなさい」と。古典は、『源氏物語』の「帚木」と「桐壺」ぐらいは読みなさいと言われたのです。「読んだら意見を聞くからね」と言われた。それで、『源氏物語』のときに、「先生、高校生が不倫なんかのものを読んでいいんですか」と言ったのです。もう一つは、『源氏物語』ってクイズですね」と言った。なぜかという、敬語を使っているかどうかで、誰が誰に言っているのかを判断しなければならない。

浜野 ああ。

小暮 これは嫌味で言ったのです、先生に。不倫とクイズの問題ではないかと言ったことがありますが、まじめに「帚木」と「桐壺」を読みました。助かりました、後になって。そのような経験があるのですが、今言ったように、文章を書くこと。

浜野 はい。

小暮 僕は、書くことが全くだめだったのです。作文などを小学校で書かされると、「7時に起きました。顔洗って食事をしました。何とかだ」と。ところが、文章がうまい人は、「朝起きると太陽がさんさんとしていて、すがすがしい気持ち。小鳥の声が聞こえて」と、うまいことを書くのですね。「あいつはうまいこと言うな」と思っているのだけれども、書けない、本で読んでいないから。それはともかくとして、これから試験を受けられる方は、嫌でも手を動かす。

手を動かすときには、起承転結。まず試験問題が出たら、なぜこの問題を試験官が出したのだろうか考えるわけです。「こういうことを言いたいんだな」と、「起」でやるわけですね。そして、「承」だから、何かが生じているから問題が出るわけです。何が生じているのか。「ところで」と、このように書く。「ところで」が一番重要です。最後の「転結」は、アクチュアリーとして、自分がアクチュアリーの常務ぐらいになったつもりで書けばいいわけです。そのときに大事なことは、いつも浜野君達には言ったのだけれども、すしを食べるときには程よいわさび。サンドイッチは？

浜野 サンドイッチは何でしたか。

小暮 マスタードです。そのようなところをきちんと決めると、試験官をしびれさせることができるということです。

浜野 僕たちも若い頃は、小暮さんに直に生保数理や専門科目の講師をしていただいていたのですけれども、1時間の講義の半分ぐらいは、今のような話だったのです。ただ、非常に大事なことは、今日、皆さん小暮さんの話を聞いて、受験生の方もウェブにいらっしゃると思うのですが、何となくやる気になりませんか。「明日からちょっと勉強しようかな」という気になるのです、不思議なもので。もちろん公式や数式を覚えることも大事なのですが、やる気になる、興味が湧くなど、少し普段の仕事とは違ったところに目を向けてみるという姿勢は非常に大事なかなと思ったので、時間を取ってスライド#9の話を見せていただ

きました。

次は、セクションとしては最後になるのですが、少し重たい、人としてどのように生きるか。深い話です。

アクチュアリー 損保・生保・共済における60年の活動を通じて

#10 人としてどう生きるか？

「アクチュアリー」資格の「合格」は「スタート」であること。
さらに研鑽して、能力をUPすること
会社と社会に「役立つ人材」となること
後輩を育てること
そのために「健康」維持に努めること

アメリカの「権威ある調査」で、「人生の成功(22項目)」で、
1位「〇〇」、2, 3位は「〇〇、〇〇」だそうです。
私は同感です。
私の「モットー」は「ONE REASON ONE MORE IDEA」
そして、「やってみよう、気が付く、身に着く、力が付く」

小暮 これは 2003 年ぐらいのものなのですが、アメリカの権威ある調査で、人生の成功ということで 22 項目やったそうなのです。皆さんにお尋ねしますが、人生の成功。大体 60 才以上でないと言えないかもしれませんが、何が人生の成功だと思いますか。答えを言いますね。1 は健康です。どれだけ頭が良くても、健康でないとだめ。2 位と 3 位が、どちらがどちらか忘れたのですが、良い仕事と良い人間関係だそうです。

浜野 なるほど。

小暮 ここで言いたいことは、2 位が良い仕事だとすれば、アクチュアリーという仕事は、良い仕事だと今でも私は思っております。そのように自負できるような仕事を、これからもみんなですていきたいと思います。そして、良い人間関係が大事です。私も今、言いましたように、東出君に助けられ、本を出す時に共立出版の社長を紹介してくれた方に助けられたということを考えてみると、誠実でいる。そして、人々と仲良くしていくことができると、助けたり、助けられたりすることがあります。ちなみに 20 位が、お金だそうです。

浜野 そんなに低い。

小暮 低いのです。お尻から 2 番目か 3 番目。ですから、幾らお金があっても……。

浜野 お金は欲しいですけどもね。

小暮 そのようになっているのですね。お金は、必ずしも成功ではない。

浜野 ああ、成功ではない。

小暮 私のモットーは、先ほど少し名前が出た永山君が、僕が積立傷害の課長をやっていた時に、1975年にハートフォードで勉強するように言われて、行ってきたのです。アメリカのアクチュアリー勉強をしてきた時に、当時IBMが、プレートでTHINKと書いてあるものを置いていた時代がありますね。置いているわけです、アメリカのハートフォードでも。アメリカから帰ってきて、少し格好をつけようと思って、ボール紙に白い紙を貼って書いたものが、これなのです。「ONE REASON ONE MORE IDEA」と書いたのです。

これはどのようなことかという、何か仕事をしたときに、必ず一つ理由をつける。ただ、それでは済まないという、「俺しか考えられないものがこれなんだぞ」というone more ideaをつけるならば、上司から何か言われても、怒られても、自分なりにいいかなと。

浜野 納得は行くと。

小暮 例えば、先ほど質問してくれた永山君が持ってくると「おまえのアイデア、どれだよ」といつも聞く。そうすると、だんだんと慣れてきて、聞かれることが分かっていますから、きちんと言ってくれる。そうすると、彼は、自分のやった仕事に自信と謙遜さを持ってくれる。これは、自分自身も何かやったときに、いつもはできないかもしれないけれども、やるように努力すると、自信が持てたり、活力が出てくるのではないかということが、40年来のモットーです。

浜野 最後は？

小暮 はい。これは、誰か教えていただきたいのですけれども、僕は好きな言葉なのですが、誰が言ったのか書き留めておいたのだけれども、忘れてしまったのです。「やってみよう、気が付く、身に着く、力が付く」という言葉が好きなのです。

浜野 先ほどの手を動かすことと似ている感じがしますね。

小暮 そうなのです。言った人が誰だったのかが分からないのです。

浜野 試験もそうですし、仕事もそうですし。

小暮 仕事もそうなのです。やってみなければだめなのです。やると、「こういうデータが不足してるな」、「こういう点がいいな」と気がつくのです。気が付くと身に着く。もし誰か、「この人が言ったぞ」ということがあれば教えてください。どこかに書いたのですが、どうしても見つからない、いまだに。この30年ぐらい見つかっていないのです。

人としてどのように生きるかということですが、私が大東京に入った時に、試験に受かったアク

チュアリーは、損保にいなかったのです、誰も。黎明期のような時代で、ロスディベロップメントも分からない。生保ですから、損保のことは全く分からない。そのような中で入りましたが、手探りで、みんなに助けられながらやった時代があったということを見ると、今はいろいろなデータや本もあつたりする時代ですが、そのようなものにあぐらをかかないで、自分で「こういうことを開発してみようか」、「こういう考え方をしてみようか」という意欲が持てればいいなという気持ちで、今回は浜野君がお尻をたたいてくれたもので。

浜野 いえいえ。

小暮 このようなスライドも全て作ってくださって、私はただ「こういうのはどう？」と言って、何人かの人に訂正してもらって、でき上がったものです。アクチュアリーに求められることは、大きく変わることです。社会情勢、地球環境など、色々なものが変わります。今、本当に大変な世の中になってきています。昔は「火災は米の飯」と言われた時代が、最近では米の飯ではなくなってしまっている。

浜野 本当に厳しいですね。

アクチュアリー 損保・生保・共済における60年の活動を通じて

#10 人としてどう生きるか？

本日の講演は、初期のアクチュアリーの仕事には、このようなものがあつたということをお伝えし、皆さんの将来の「糧」にして頂けたらという、年を重ねた私の「願い」として実施したものです。

これからの「アクチュアリー」に求められることは、大きく変わる社会、世界情勢、地球環境・・
「保険」の担保がどう変わるか「社会構造の変化」など
地震、災害、流行病・・どう向き合ったらよいか・・・
「課題が山積」ですね。
これからの、皆さんのご活躍に期待しています。

小暮 厳しい時代になっているでしょう。そのような中で、新型コロナウイルス感染症が大変で、災害が大変多い。その中でロスが非常に多いという状況で、地球環境もおかしくなってくる。それから、1バレル100ドルぐらいになったときもあつただけけれども、それにだんだん近づいてくる。今もイスラエルとガザの問題が終わらなければ、ガソリンも、1リッターがとんでもない値段になるという時代になってしまっている。地震も多発している。温暖化どころではないわけですね、最近、今日も11月なのに25度になったのでしょうか。猛暑、酷暑、最近では「沸暑（ふっしょ）」と言うのですね。そのような世の中になってしまっているということが山積の中で、どのような保険商品ができるのかを考えてみると、大変だと

思います。

付け加えると、保険というものは、基本的には純保険料が60%としますと、代理店手数料が20%、その他諸費が20%だと仮にすると、65に対して45ぐらいのロス・レシオになるような保険を作っておけば、程よく売れて、程よく異常危険準備金が積めて、そのようなものが保険ではないかと思っています。そして、程よいリーズナブルな付加保険料を、程よく稼げる商品をいかに作るかということが、保険を作る上での課題ではないかと持論で思っています。

あとは、質問などがあれば、答えられる範囲で。

浜野 そうですね。会場の方に行く前に、ウェブに来ている質問を紹介します。「貴重なお話を、ありがとうございます。小暮さんはアクチュアリーとして長く活躍されていらっしゃると思いますが、探求心や向上心を持って、モチベーションを長期間にわたって維持し、活躍していくにあたっての秘訣のようなものがあれば、参考にさせていただきたく、ご教授いただけますと幸いです」とあります。本当にパワフルですよ。

小暮 簡単に言いますと、最近そのような人もいるかと思って考えたのですが、3K。三つのKね。継続と健康と好奇心。

浜野 好奇心を持つこと。それが、若くいられるというか。

小暮 うん。よく「アンテナを光らせる」と言うでしょう。よく考えたら、アンテナを光らせるということ漢字で当てはめると、好奇心かなと思って。面白い人というのは、好奇心がある人でしょう。

浜野 人間の魅力がある人ということですね。

小暮 それで、2Sを考えたのです。

浜野 手帳に書いてあるのですか。

小暮 今日、思いついたのです。今日の朝、思いついたから。

浜野 なるほど。先ほどの電車の中で思いついたのかと。

小暮 原稿だけで、これは浜野君がほとんど作ってくれたから、何かおまけに。

浜野 作っていないですよ。元々小暮さんの伝記のような、自叙伝のようなものがあって、そこから僕が書き写してスライドにさせていただいて、僕が原稿を書いているわけではないので。

小暮 元々30ページくらいある原稿を浜野君がまとめてくれたのですけれども、2Sは、専門性と誠実。

浜野 アクチュアリーとして、専門性かつ誠実。行動規範にもありますね。皆さん、これを機会に行動規範をきちんと勉強しましょう。

小暮 もう一つは、1 D。Dは努力。

浜野 努力ですか。なるほど。

小暮 ですから、3 K・2 S・1 Dが、今の答えになっているでしょうか。

浜野 ありがとうございます。まだ時間が少しありますので、会場からどなたか。どうぞ。

A 沖田です。小暮さんに初めてお会いしたのは、先ほど話していました内藤さんの前の理事長の二見さんの時に私は事務局長をやっておりまして、昭和60年です。そのときにお会いして、随分元気な人だなと思いました。東京海上に入りたいけれども、アクチュアリーがいなかったのだとおっしゃいましたけれども、皆さんご存じかどうか知りませんが、1976年に初めてアジアで国際会議をやろうとした時に、損保アクチュアリーがいなかったのです。それでは箔が付かないということで、損保アクチュアリーを作るといふことで、何人かが推薦正会員になってスタートしたということです。その中で小暮さんが行かれたわけですから、まさにアクチュアリーとしての損保のスタートを始められて、これだけの貴重なお話があったのです。

私がお聞きしたいことは、コンサルティングアクチュアリーの時代が長かったのだと思いますが、そのあたりのご苦労というのですか。当時は、コンサルティングアクチュアリーもいなかったのです。そのような中で、教育者として、先駆者として、コンサルティングのアクチュアリーのスタートだと思っておりますが、今回はあまりその話がなかったので、少しそのあたりの苦労話をお聞かせいただければありがたいのですが。

小暮 ありがとうございます。今の話で分かるように、76年ですか。私が入ったあとに、各社1人のアクチュアリーを推薦したのです。大正海上は上田さんだったと思うのですけれども、そのような方々が推薦されたのはそのあとでした。

ご質問の件ですけれども、NECの井上という常務の方が、『40歳定年のススメ』という本だったと思うのですけれども、そのような本を書いていたものをたまたま立ち読みしたのです。45歳になったら一線から退いて、自分のやりたいことをやりたいと思ったのです。このようなことを言うとあれですが、60歳まで会社にこき使われて、骨までしゃぶられて、続けていいのですけれども、僕のモットーですから、嫌だったということで、45歳になった時に、ちょうどうちの娘が高校を卒業することもあって、子育てが終わるということで、自分のやりたいことをやりたいと思ったのです。僕は、元々学校の先生になりたかったのです。

浜野 教育大でしたね。

小暮 はい。教育大に行って。ところが、当時の子供たちも悪いのが多くて、学校の先生になっても、本当のことはやれないのではないか。それよりも自分の好きなことをやりたいと。言葉は悪いのですけれども、「お金を出しても耳垢が取りたい」という人がいるでしょう。分かりますか。お節介のことです。割とお節介なところがあって、教えることが好きなのです、自分が知っていることならば。それが一つの事柄でしょうか。

自分のやりたい人生を送りたいということで、苦労話をさせていただきますと、まず三井海上に、当時は大正海上といったのですが、入りました。僕は東京教育大学なのですね。そうすると、三井の人は、浜野君をはじめとして、優秀な大学を卒業した人が沢山いるのです。最初は色々なプロジェクトがあって、みんなの顔を見てみると、頭の良さそうな人が沢山いるのです。みんな元々知っているのだらうと思うのだけれども、「教育大出た男かな」という顔をしているのです。そのように見えてしまったのです、少なくとも。それで、何を言ったらいいのか、うかつなことは言えないと思って、そのような苦労がありました。ただ、自分が経験したことを言えばいいのだと。住宅ローンが赤字になった時代を知っている方は、いらっしゃいますでしょうか。日本中の住宅ローン補償がだめになったことがあるのです。大東京火災の資本金が80億円ぐらいの時に会社が潰れるぐらいになったことがあるのです。そのようなものをアタックする仕事をしたり、今日は出ていないのですが、色々なプロジェクトをやってきたものですから、そのプロジェクトを他の会社でも教えたいという気持ちがあったことが大きいですね。会社を離れてやれるということで。

会社として独立するほどの意欲はなかったもので、三井住友海上に18年いました。そして、今、そこにいらっしゃる会沢さんのところで、算定会に勉強会を教えてくださいということで、大正海上の時の契約の第6条に引っかかるのですが、好意的な三井海上がOKしてくれて。当時の社長をくどき落とした常務がいらっしゃいまして、会沢君はよく知っていますけれども、アフターファイブに行くようになって。

それから、損保研究で生徒だった、大同火災の後の専務になった方が講座に出てきて、ちょっかいかけて「うちにも来てください」と言われるようになったり、色々なところで生保をやって、算定会をやらせていただいて、損保があって、「共済やりたいな」と思った時に共済があったという、そのような感じになりましたので、答えにはならなかったかもしれませんが、苦労はありましたけれども、自分の勉強になりました、共済などの場合は。そのようなことで、先ほど言った好奇心が、そうさせたというぐらいでいいでしょうか。

浜野 では、すみません。一言だけ、会沢さん。

会沢 小暮先生、どうも今日は、お疲れ様でした。私も一番お世話になった一人だと思いますので。先ほどから話があるように、アクチュアリーということで、知識の面は、今はネット社会ですし、チャットGPTなどもあるので学べると思うのですけれども、お話にあったように、体験から学んだ知恵。これが大事なのですね。これは忘れないです、絶対に。小暮先生は、それをやってきた。その中で、住宅ローンの苦労話が面白いのです。これからやると帰れなくなってしまうので、聞けないと思いますけれども、絶対に聞いておく価値はある話です。以上です。

浜野 ありがとうございます。本当に時間が尽きないという感じで、まだまだお聞きしたいことは沢山あ

るのですが、時間になりましたので、ここで一旦、中締めのような形で締めさせていただきたいと思いません。今回の講演は、小暮さんの過去の経験をお話いただくことで、皆さん、何か一つでも二つでも感じていただいたことはあったと思います。来週、明日からの活動のヒントになったのではないかと、なればよいなと思って企画したものです。どのような格好かは分かりませんが、今日の講演の感想については、大会委員でもいいですし、私に直接でもいいですし、小暮さんにでもかまわないので、フィードバックをいただけるとありがたいと思います。

このあと、大会委員会から事務連絡がありますので、もう少し、皆さんそのままお待ちください。最後に、小暮さんに盛大な拍手をお願いします。