

生保会社のアクチュアリー実務と キャリアパスの深化

2025年11月21日
明治安田生命保険相互会社 中原 慎介

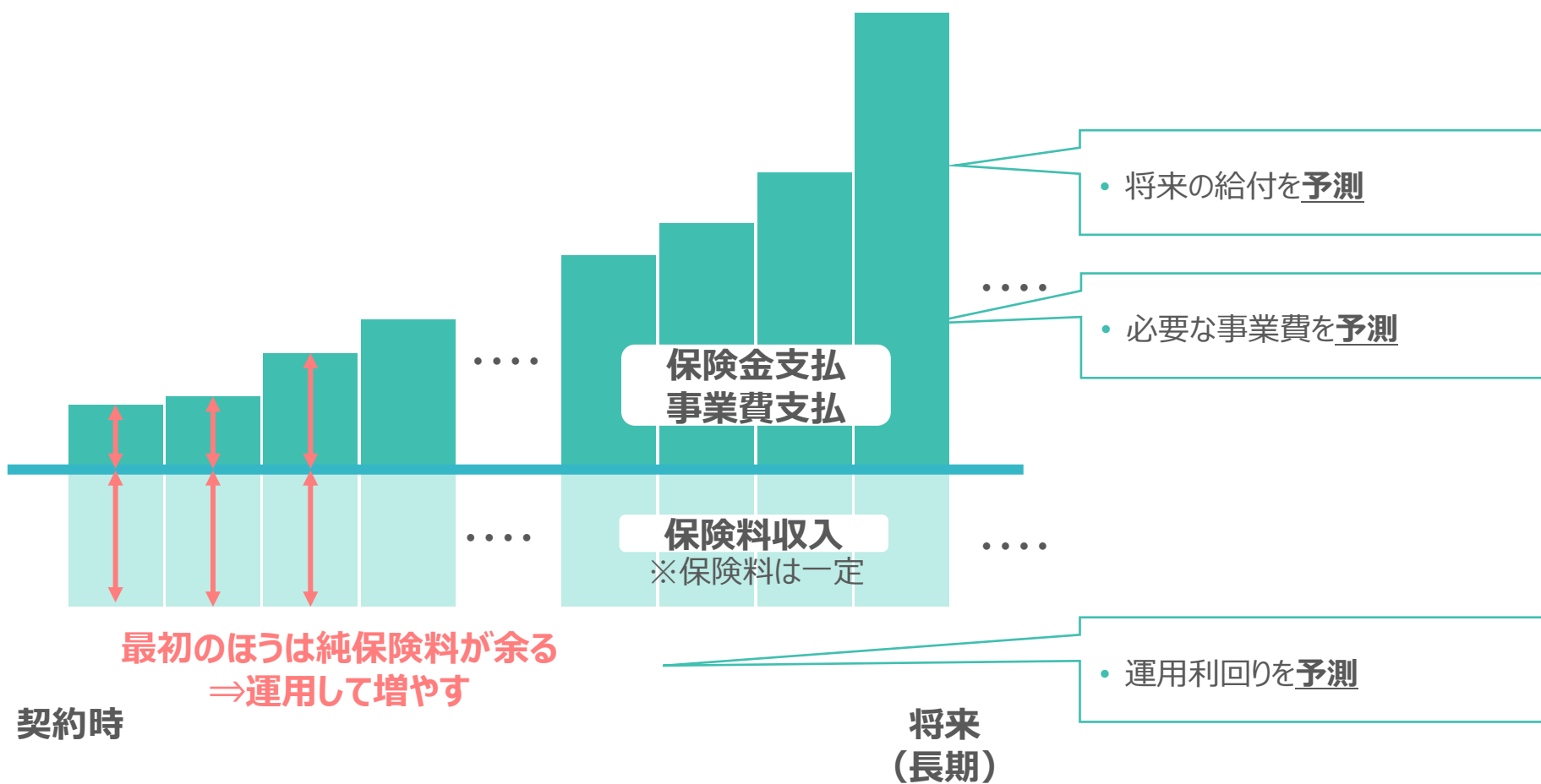
(前提①) 生命保険とは

- 生命保険の定義：人の生存や死亡、疾病など生命に関わるさまざまなリスクに備えて、将来の保障を提供するサービス
- 保障する期間は一般的に長期にわたる一方、保険料は加入時の保険料を保証することが特徴

	生命保険	損害保険
保障	人の生存や死亡 疾病・怪我	人・物の損害 疾病・怪我
保険期間	超長期 保険期間は「終身」もあり	短期 (基本1年)
保険料	長期間見直せない	毎年見直せる

(前提②) 保険料の設定方法

- 一般的に、純保険料は将来の収入と保険金等支払を「予測」し、収支が等しくなるよう計算（収支相等の原則）



超長期予測の限界

- 自分が50年前にいたとして、50年後（現在）を見通すことができますか？

			50年前 1975年11月	→	現在 2025年11月
給付予測 の根拠	死亡率	20歳男性	0.09%		0.05% ↓
		40歳男性	0.30%		0.12% ↓
		50歳男性	1.12%		0.48% ↓
事業費予測 の根拠	インフレ率		11.7%		2.5% ↓
運用利回り 予測の根拠	日経平均株価		4,288円		51,000円 ↑
	国債利回り（5年）		8.6%		1.2% ↓
	ドル円為替		303円		151円 ↑

バブル崩壊時の生命保険会社破綻の原因

- 予測の限界の存在は、バブル崩壊時の中小生保の破綻の原因にもなった

バブル崩壊後の生命保険会社の破綻要因をAIに聞いてみた

質問：バブル崩壊後に、生命保険会社の破綻が相次ぎましたがその理由を教えてください

回答：以下のような複合的な要因が、1997年～2001年にかけて中堅生保7社の破綻を引き起こしました：

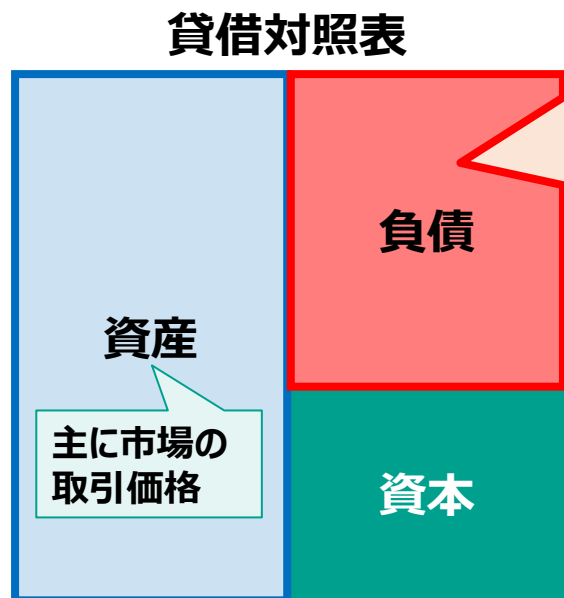
- **逆ざやの深刻化** ※逆ざや・・・契約者に約束した予定利率が確保できず、保険会社の損失となること
高金利時代に契約した保険の予定利率が、バブル崩壊後の低金利環境で運用利回りを大きく下回り、資金繰りが困難に。
- **資産運用リスクの顕在化**
株式・不動産への過剰投資がバブル崩壊で大きく毀損。評価損の計上が経営を圧迫。
- **経営の脆弱性と組織的問題**
拡大競争や高配当政策など、1980年代の経営判断がリスクを増幅。内部統制やリスク意識の欠如も指摘されています。
- **監督行政の限界**
当時の大蔵省による「護送船団方式」は、競争抑制と引き換えにリスクの顕在化を遅らせ、破綻処理も契約者負担中心で進められました。

直接的な要因

経営によるリスク把握
はできなかったのか

(補足) 生命保険会計上の特徴

- 保有する「資産」と抱える「負債」の差が、リスクへの耐久力となる「資本」
- お客さまとの契約は、将来の保険金支払の蓋然性を統計的に評価のうえ、「負債」として計上される
- 会計上の負債評価は、商品発売時の見積もりを使うこととされており、商品開発後の環境変化（例：運用環境の激変等）が反映されない
- これにより経営層の逆ざやリスクの認識が遅れた可能性

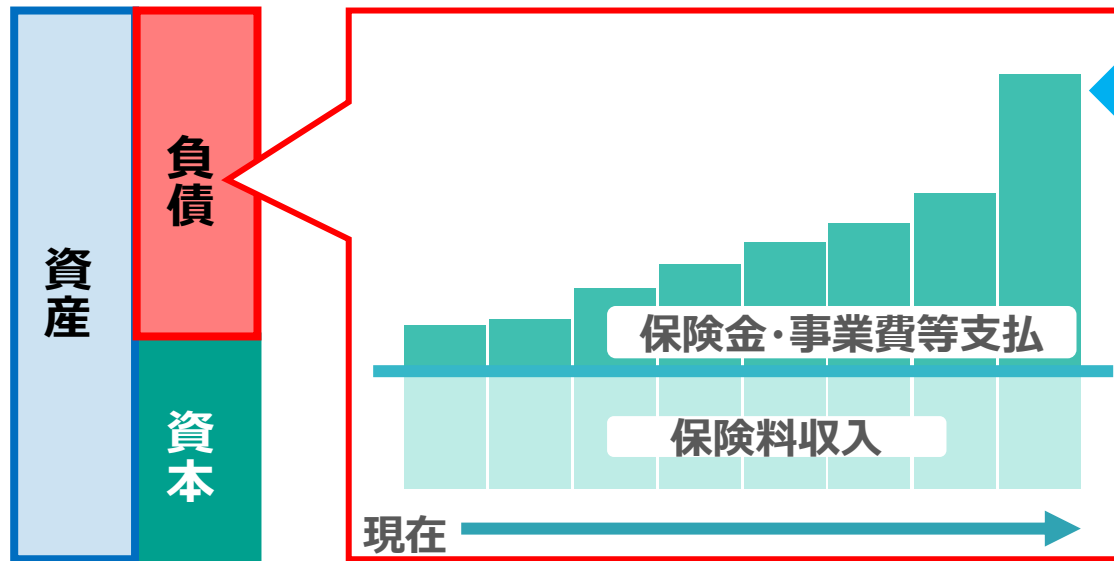


- 商品開発時の見積もりを前提に評価することが法令上定められている
- 例えば・・・商品開発時に「5%/年」で運用する前提だと、金利が1%に下がっても、常に「将来は5%/年で運用できるもの」として負債が評価される
⇒金利低下時の将来の逆ざや発生懸念が、会計上は把握できない！

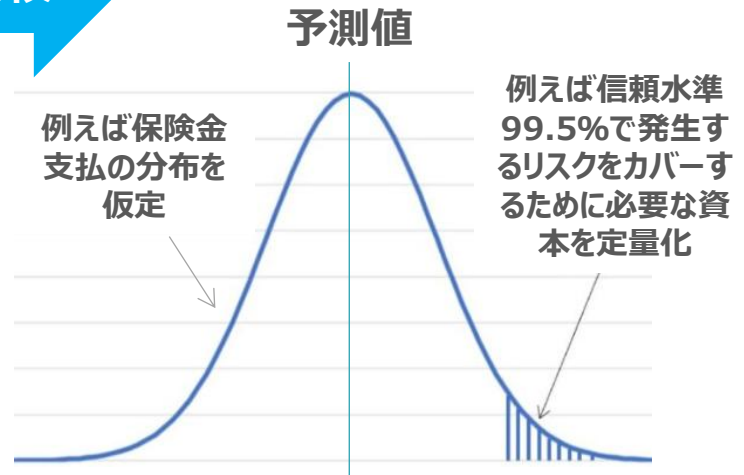
近年の経営管理の高度化事例 ①ESR (Economic Solvency Ratio)

- ESRの導入が各社で行われており、これにより早期のリスク把握が可能
- 統計的に将来を予測し、会社の健全性を把握して経営・監督に活用

- ・「直近の状況（支払率、運用環境・・・）」から、将来の支出をカバーするために「**今、最低限持つておくべき資金（負債）**」を見積もり
- ・会社の持つ資金との差が「**余剰資金（資本）**」



- ・リスク事象（大地震、リーマンショック、パンデミック・・・）が起こったときに「**追加で必要となる資金（リスク量）**」を統計的に算出



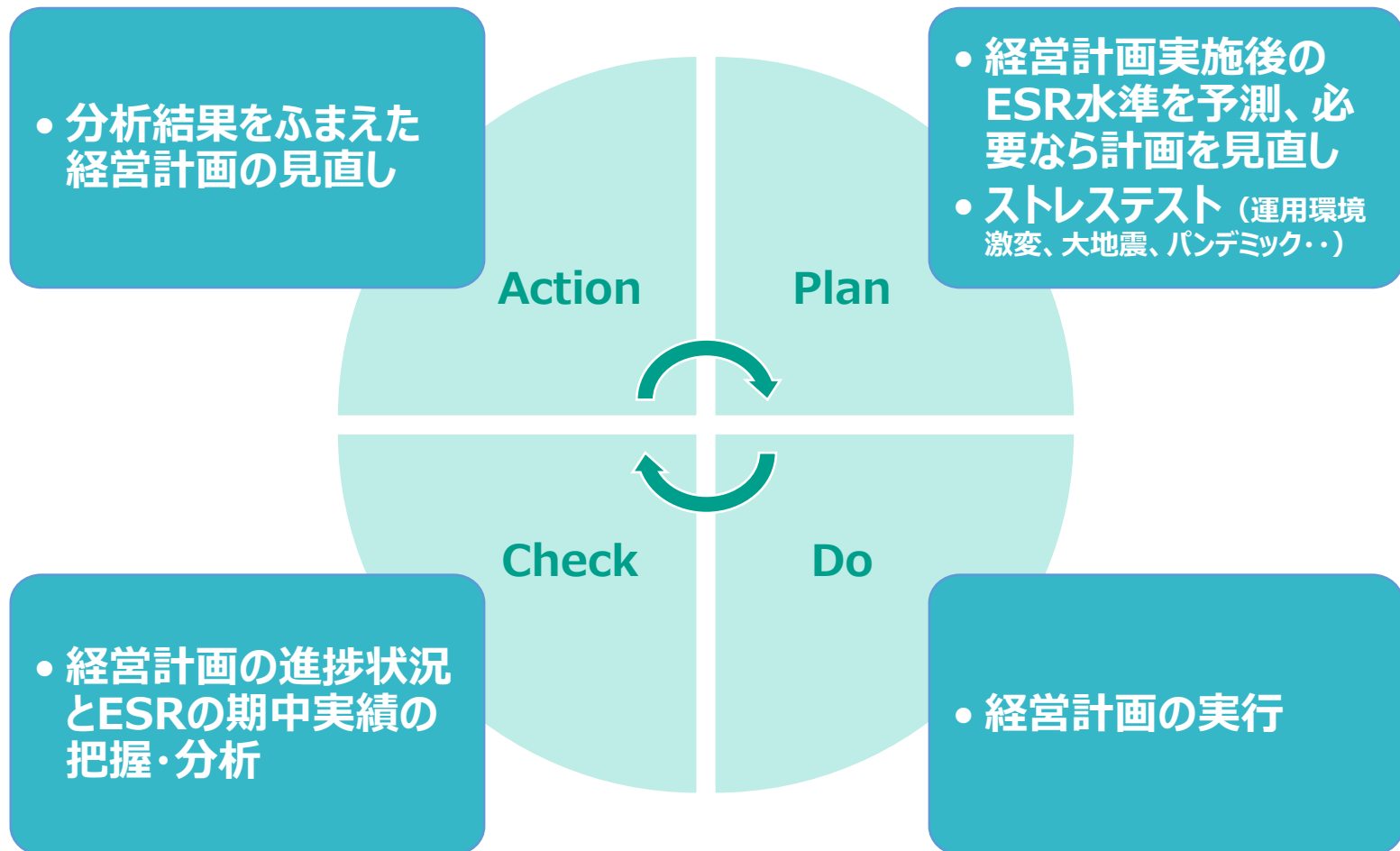
余剰資金（資本） ÷ リスク量 = **ESR**という

ESR > 100%（すなわち「余剰資金（資本） > リスク量」）で保険会社の健全性を判断

※ESRは2025年度末から法令で保険会社に対して毎期の計算と金融庁への提出を義務付け。
100%を下回ると金融庁が経営に介入

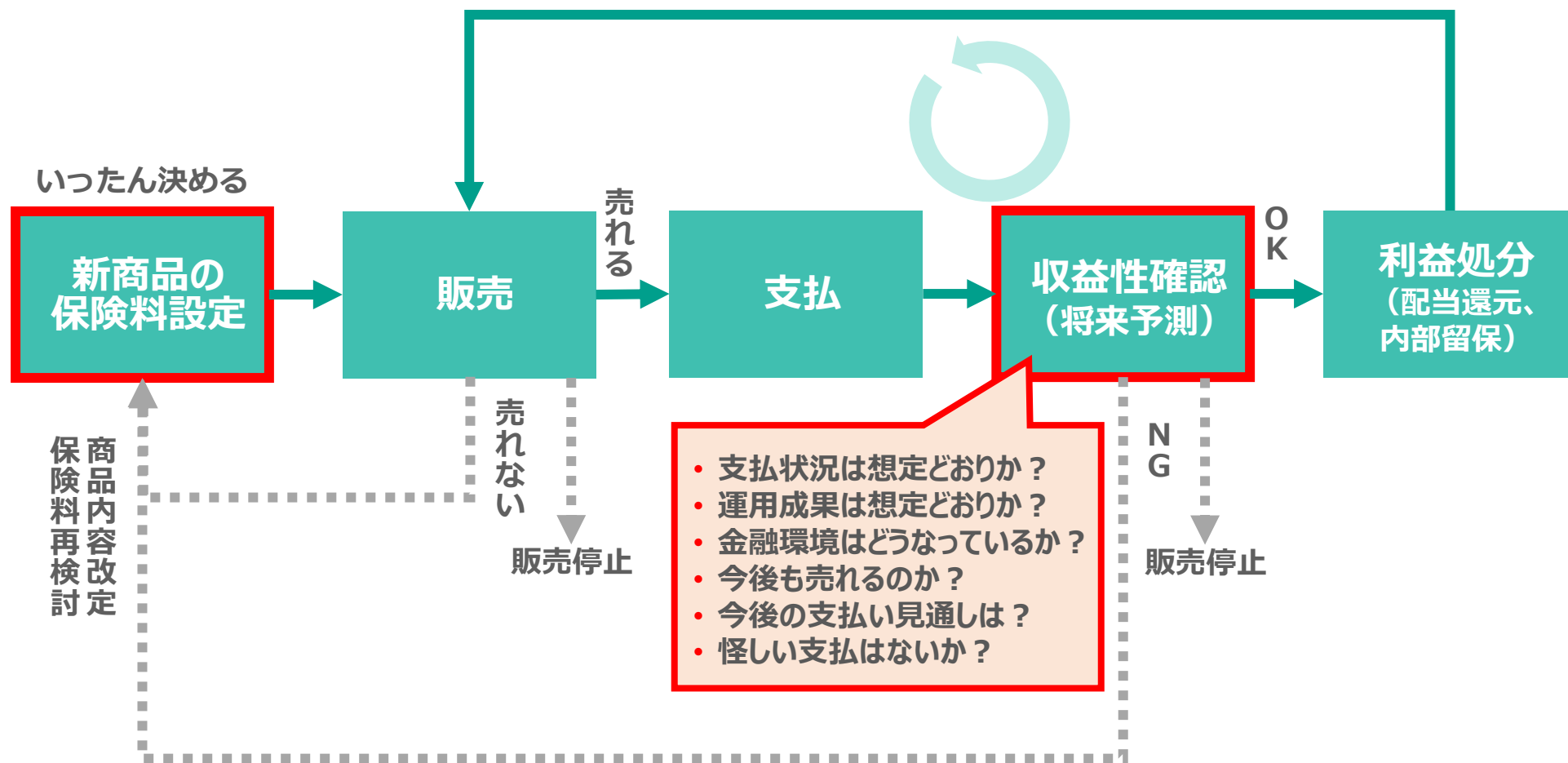
近年の経営管理の高度化事例 ②ERM (Enterprise Risk Management)

- 健全性の実績計算だけでは「経営結果の振り返り」しかできない
- 翌年度の経営計画策定の段階で「会社の資本」と「抱えるリスク量」を把握して、過剰なリスクテイクを計画を立てる段階で抑制 (ERM)



● 超長期の予測は不可能

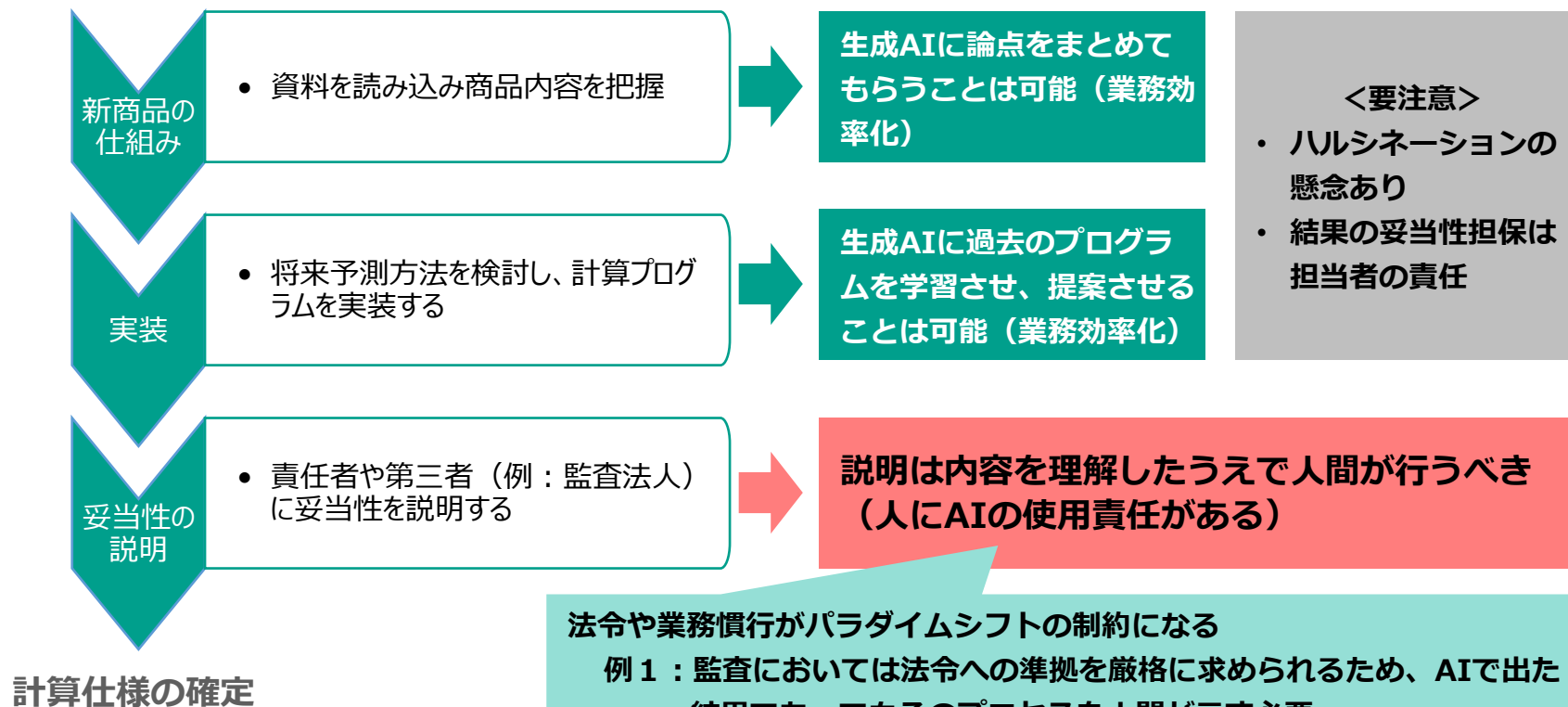
⇒ざっくり決めて後で考える = 状況確認を怠らず、必要な手を最速で打つ



近年の経営管理の高度化事例 ④生成AIによる業務効率化

- 生成AIなどのデジタル技術は、今のところは業務効率化程度にとどまる
- ハルシネーション※の懸念もあり、「他者に判断の妥当性を示す」のは引き続き人間（担当者）の責任 ※ハルシネーション：事実に基づかない情報をAIがもっもらしく生成してしまうこと

<例：新商品の将来予測モデルのプログラミング>



近年の経営管理高度化に伴うアクチュアリー役割の「深化」

- 昔：見通せることが前提（これは失敗）⇒アクチュアリーは「計算屋」
- 今：見通せないことを前提に対応⇒アクチュアリーは経営判断の基となる情報提供者

	昔 1975年～2000年	現在 2000年～2025年	未来 2050年？
イベント	高度経済成長 オイルショック バブル崩壊	リーマンショック 生成AIの普及	？
将来の計算前提	将来は見通せることが前提 商品開発時の前提を維持	将来は見通せないことが前提 足元の状況をもって常に最新化	？
アクチュアリーの役割	計算の実行が主目的 計算結果は想定範囲に収まるもの	計算前提をどう置くか 結果をどう解釈し、どう経営アクションを取るべきか	？

<まとめ>

- 「生保アクチュアリー」の役割とキャリアパスの深化
 - （前提）生命保険は超長期にわたり将来のベネフィットを事前に約束する仕組み
 - 昔は、超長期を何らか予測できるという前提に立ったが、見通しが甘く破綻する会社も・・・
 - 今は、未来は予測できない前提に立ち、早めにリスクを察知して軌道修正する形に深化
 - この流れの中で、生保アクチュアリーの役割も深化してきた
 - 更なる深化はAIで期待されるが今のところ業務効率化の域を出ない

<学生の皆様へ>

- 生保アクチュアリーは、とても奥深い世界で面白い
- 会社の中で必要とされる立場でやりがいも十分
- 資格試験があり、正直簡単ではないが、先を見通せない時代において、自分を守る「武器」にもなる
- 今回の話を聞いて興味を持って頂ければ幸いです