

# 銀行、証券、生保などの 主な業務や職種を解説!

銀行、証券会社、生命保険会社、損害保険会社などを中心に、信用金庫、農協、政府系金融機関、ノンバンク、投資信託会社といった企業・組織がある金融業界。必要としているところにお金を貸したり、お金を集めて増やしたりといった事業を通して経済の要を担う金融系企業・組織の基本的な業務と、そこで活躍する様々なプロフェッショナルについて解説しよう。

## 仕事が変わる業界図鑑 vol.22

# “金融業界”

取材・文 / 伊藤敬太郎 撮影 / 徳田貴久 イラスト / 藤井昌子

### 銀行

個人や企業から預金を集め、そのお金を企業や個人に貸し出すのが銀行の基本的な業務。現金を使わずにお金の

支払いや受け取りをする決済業務も銀行の仕事。預かったお金は為替取引や証券などへの投資で運用して増やす。中央銀行(日本銀行)、都市銀行、地方銀行、顧客の財産管理を主業務とする信託銀行などがある。

#### ●預金や融資にかかわる仕事



#### 窓口業務

銀行に訪れた顧客に対応する仕事。新規口座の開設、預金の出入金の手続き、振込処理、入金処理、各種金融商品の販売などを行う。



#### 融資担当

企業や個人からの融資(貸し付け)の申込みに対し、経営状態や支払能力などを調査したうえで、融資の可否や融資額を判断する仕事。



#### デリバティブ

市場で常に価値が変動する金融資産を、数学や金融工学の手法を駆使して効率よく運用する専門家。証券会社や保険会社でも活躍。

### 証券会社

証券取引所を通して有価証券(株式や債券)の売買やその仲介などを行う会社。一般の投資家は証

券取引所で直接取引できないため、証券会社に委託して売買を行う。その手数料や、集めた資金を証券などに投資して運用することで利益を得る。投資家への情報提供、企業の上場のサポート、投資信託の販売なども証券会社の業務。



#### 証券営業

証券会社の営業職には、個人顧客の証券の売買を仲介する個人営業、企業の資金調達やM&A(吸収・合併)などをサポートする法人営業がある。証券外務員資格が必須。



#### 証券ディーラー

証券取引所を通じて有価証券を売買する仕事。売買の差益によって利益を生み出す。証券会社のほか銀行や保険会社でも活躍。激務だが、実績次第で年収数千円稼ぐ人もいる。



#### 証券アナリスト

業界動向や個別企業の経営状況・財務状況を調査し、証券の分析・評価を行う専門職。証券アナリスト資格は取得しておきたい。投資信託会社、銀行、保険会社などでも活躍。



### 最新の業界事情

#### 大規模な再編が続く一方、ネット銀行・ネット証券が台頭

90年前後の規制緩和(金融ビッグバン)以降、金融業界は大手銀行を中心に業界の垣根を越えた大規模な再編が進行。銀行で証券、投資信託、保険の販売も行うなど多様な金融サービスを提供するようになってきている。2008年のサブプライムローン問題以降、国内メガバンクの存在感が強くなっているが、外資系企業も多い業界。語学力・専門能力を生かしてグローバルな舞台で活躍できるチャンスも大きい。

もう一つ、ここ数年の動きで注目されるのは店舗をもたないネット銀行、ネット証券会社の台頭。いずれもパソコン端末から24時間いつでも利用できる手軽さ、手数料の安さなどで急速に浸透。共に業界内でのシェアを伸ばしている。

### なるには?

保険数理の仕事にアクチュアリー資格は必須ではないが、この仕事に携わる多くの人が目指す。理系の大学で学んで(数学科でなくてもOK)、生命保険会社、損害保険会社などに就職し、保険数理が関係する商品開発、リスク管理、経理といった部門で実務経験を積みながら取得を目指すのが王道。合格まで10年近くかかるケースも多い。

横井さんの「1日」  
出社は10:00。部内や他部門との打合せが頻繁にあり、商品開発部門全体でも定期的集まるため、ミーティングは多い日で3件ほど。それ以外はパソコンに向かう計算や文書作成などを行っていることが多い。金融庁へ折衝に行くことも。20:00頃退社。

「数学って何の役に立つんだろう?」と疑問に感じながら学んでいる高校生もいると思いますが、アクチュアリーは、確率をはじめ、学校で学んだ数学の知識が直接生かせる仕事なんです」  
「保険料の計算は、例えば「ガンの発生率」などのデータを基に、マーケットのニーズ、保険会社が抱える様々なリスク(経済情勢の変化や保険事故発生率の変動など)、責任準備金(将来の保険金支払いのために保険会社が積み立てるお金)といった要素を加味して行います。ですから、マーケティングやリスク管理といった関係各部門とのやりとりも多く、調整力が問われます」  
さらに、契約時の年齢、契約変更・解約などの様々なパターンをシミュレーションして問題点がないかの検証も行う。その作業は数学の「場合分け」に近いのだとか。

### 生命保険会社

死亡保障を中心とした生命保険商品を開発・販売する会社。生命保険の種類は定期保険、終身保険、個人年金保険、養老保険など多岐にわたり、最近では入院時などに保険金が下りる医療保険、がんや成人病などに対応した特定疾病保険も注目されている。顧客から集めた資金を運用して増やすのも生命保険会社の業務。

#### ファイナンシャルプランナー

金融商品などの幅広い知識を生かし、顧客のライフプランに即した資産運用のアドバイスをする。FP技能士、CFP®などの資格がある。生命保険会社営業として活躍する例も多い。

#### アクチュアリー

確率論や統計学を駆使して死亡率や事故の発生率などを計算し、保険料の算出などを行う専門家。生命保険、損害保険、年金などの分野で活躍。アクチュアリー資格は超難関。



### 投資信託会社

投資信託とは、投資家から資金を集め、複数の株式や債券を組み合わせて運用する金融商品のこと。この投資信託の運用を行う会社。販売は証券会社や銀行が行う。

#### ファンドマネジャー

投資信託の運用を担当する責任者。自身も経済・金融知識やアナリストから得た情報などをもとに、投資先を決定し、運用益を上げる。莫大な資金を動かす責任の重い仕事。



### 損害保険会社

自然災害や事故などで生じた損害を補償する損害保険商品を開発し、販売する会社。損害保険商品には自動車保険、火災保険、貨物保険、船舶保険などがある。

#### 損保営業

損害保険商品を顧客に直接販売するのはカーディーラー(自動車保険)や不動産会社(火災保険)などの販売代理店。その代理店に自社の保険商品を売り込むのが損保営業の仕事。



### 数学や保険のしくみに関する専門性を生かして保険料を計算

### アクチュアリー

Actuary

アクサ生命保険株式会社 商品数管理部 マネージャー 横井裕明さん(34歳)



愛知県立五条高校卒業。名古屋大学理学部数学科卒業、同大学院多元数理科学研究科修了。国内生命保険会社を経て2004年にアクサ生命保険へ。