

日本人寿保险市场的产品变迁 ---系列 2: 重建和恢复时期---

第二次世界大战前,人寿保险公司在产品设计方面拥有较大权限。随着战争的延续,针对资产管理及产品开发等保险业务的管控越来越严。例如,尽管事实上,由于战争的死亡或受伤,通常是属于保险合同的免责条款,但从 1943 年 4 月起,监管当局要求完全无条件的支付保险金,而且不增加保险费率。

同时,保险公司被强制开始销售由监管部门 1943 年 6 月设计的,所谓爱国的人寿保险产品——“兴亚保险”。除了极少数公司如第一生命(Dai-ichi Life)外,大部分公司从 1943 年 9 月开始销售该商品¹。有关兴亚保险产品的显著特点是,民营的保险公司首次被允许销售无需体检的寿险产品,设计该项产品的理由,被认为是为了简化办事程序,解决劳动力不足,尤其是核定医师不足的问题。

在战时形成的诸如产品标准化的保险监管框架,基本上延续到 1990 年代中期。二战以后发生的通货膨胀及日用品物价的暴涨,造成经济严重衰退,保单被解约及失效的情况也显著增加。另外,由于战后发生的巨额保险金支付及海外资产的流失,很多人寿保险公司陷入财政困境。在这种情况下,监管部门为了重建保险业界而推出了几项政策。

第一,为了应对人寿保险公司的成本支出的急剧增加,由监管部门主导,在 1946 年 4 月及 11 月分别上调了保费,分别被称为标准保费及临时保费。这意味着统一保费费率体系的确立完成,后来形成了 1947 年 1 月被所有人寿保险公司采用的官方保费费率。



月付人寿保险的手册(大同生命)

(出处:大同生命:《100 年的挑战和创造》,第 45 页)



1939 年生命保险会社协会制作的国民储蓄运动的宣传报
(出处:《明治生命年史 110 年》,第 112 页)

第二,监管部门要求人寿保险公司开始销售定期保险。尽管战前时期其销售业绩不佳,正如我们在之前的报告中提到的那样。其背景是,两全养老保险产品仍然是大多数公司的主营产品,但是因其费率高,在日本经济严重萧条时阻碍了消费者的购买欲望。因此,大多数人寿保险公司 1946 年起开始定期保险业务。

第三, 无需体检的月付人寿保险及团体定期保险的法制松绑, 分别于 1946 年和 1947 年施行。前者保险产品, 在 1946 年 10 月简易人寿保险法得到部分修正之前, 都被国有的邮政保险公司垄断。后者保险产品, 在 1947 年 4 月反垄断法实施之前, 由日本团体人寿保险公司²作为专营企业合法经营。上述法规松绑后的市场, 由明治生命 (Meiji Life) 率先于 1948 年进入, 大多数人寿保险公司于 1951 年底陆续参与³。

另外, 一些储蓄型保险产品在 1946 年至 1949 年的高通货膨胀时期, 受到高度关注, 大约有 5 家公司甚至把这类产品作为其主要产品之一⁴。在 1950 年代中期, 随着通货膨胀的结束, 经济开始复苏, ‘特需’ 热潮席卷日本后, 储蓄型保险产品渐渐失去人气⁵。同时, 厚生省在 1954 年 11 月公布了死亡率下降的新生命周期表。由此保险公司在 1956 年 4 月将保费下调, 许多新产品如雨后春笋般出现。

但是, 一家公司想通过产品差异化战略来追求与其他公司的不同是不可能的。因为当时的人寿保险公司虽然有权利决定其公司的主打产品及产品的种类结构, 但标准化的保险费率及产品设计受到监管部门严格的管控。不用说, 这样的监管制度由于市场规模的原因对大型人寿保险公司是有利的。大公司和中小公司间的差距日益扩大, 逐渐成为社会各界关注的问题, 尤其是监管部门。

待续



人寿保险宣传报
(生命保険協会制作)
(出处:《日本生命 100 年史》, 第 171 页)

¹ 第一生命拒绝销售“兴亚保险”是因为担心承担保险的风险。

² 日本团体人寿保险是 1934 年 9 月设立的国内人寿保险公司。至 1947 年 4 月为止将其特化为团体保险。

³ 第一生命从 1947 年 9 月起开始销售其公司最初的无需体检的保险产品。

⁴ 所有中小型人寿保险公司。

⁵ 这个热潮是由于朝鲜战争(1950 年 6 月-1953 年 7 月)引起的。

※以上, 是根据姜英英女士(一桥大学商学博士)的英文版论文, 由本财团译成中文。原文献请参照(http://olis.or.jp/e/report_asia.html)