

日本壽險市場商品的變遷

---系列 1: 第二次世界大戰前---

在 1880 年代和 90 年代,幾家創始的日本保險公司提供的壽險商品種類繁多,可以分為 4 種類型:即終身壽險、定期壽險、生死合險和生存保險¹。具體來說,生存保險主要包括教育金保險和婚嫁金保險。這些商品中,終身壽險保單銷售相對較好,而定期壽險的銷售並不理想。顯著的是,不分紅保單是這一時期的主流商品。

從 1880 年代後期開始,生存保險商品逐漸取代了終身壽險的市場龍頭地位。第一生命 (Dai-ichi Life) 和千代田生命 (Chiyoda Life),這 2 家相互保險公司於 1902 年和 1904 年相繼成立,也加速趨勢的發展,這些公司的主力商品是分紅生死合險。



明治生命(日本最早的壽險公司)發行的首張保單
(出處:《明治生命 110 年史》,第 33 頁)



介紹教育金保險和婚嫁金保險等
(新商品手冊)
(出處:《日本生命 100 年史》,第 65 頁)

生死合險是典型的將保障和儲蓄功能結合在一起的壽險商品。無論保險期間內被保險人死亡、或是滿期時被保險人健在,都依據契約給付保險金。這些特性使得生死合險在保險早期市場中別具吸引力。

此外,當時相互保險公司所銷售的生死合險都是有分紅的商品,這讓保戶有機會分享公司的利潤。而且,這些公司為了與其他相互公司或股份有限公司等對手競爭,數次提高了保單分紅率。這樣的商品策略為相互保險公司的快速發展帶來了絕大貢獻。為因應此一形勢,其他公司也將主力商品從終身壽險改為生死合險,將不分紅改為有分紅保單。結果,1920 年代後期,分紅生死合險成為市場主流商品。

定期壽險在 1910 年代初期終止銷售。此後,只有一家公司名為東洋生命 (Toyo Life) 曾在 1933 年試圖販售這類商品,但也以失敗告終。同時,另外包括 4 家徵兵保險公司和 1 家專業公司在內的十幾家公司一直在銷售生存保險,儘管這些商品在二戰前的壽險市場並沒有佔很大的比重。



宣傳海報〈有備無患〉
(出處:《大同生命 100 年的挑戰
和創造》, 第 36 頁)

大多數的生存保險,有退還保費的權益,但沒有利息。少數壽險公司承諾,在被保險人(基本上還是兒童時),如果在契約約定給付前死亡,不僅全額退還保費、還會按複利返還利息。只有為數不多的幾家壽險公司在 1920 年代末,還在銷售分紅的生存保險同時也可快速發展。在 1930 年代初期,生存保險商品逐步標準化,越來越多的公司開始銷售分紅的生存保險。因此,在 1930 年代後期,生存保險市場的規模大幅躍進。

¹ 當時由 4 家徵兵保險公司販售的徵兵保險商品以及日本遞信省開發的簡易壽險和郵政年金商品等,在此不一一論述了。

※以上,是根據姜英英女士(一橋大學商學博士)的英文版論文,由本財團譯成中文。原文獻請參照(http://olis.or.jp/e/report_asia.html)