

日本壽險市場商品的變遷 ---系列 2: 再建·復興期間---

第二次世界大戰前,壽險公司在商品設計方面擁有較大權限。隨著戰爭的延續,針對資產管理及商品開發等保險業務的管控越來越嚴。例如,儘管事實上,由於戰爭的死亡或受傷,通常是屬於保單的免責條款,但從 1943 年 4 月起,監管當局要求完全無條件的支付保險金,而且不增加保險費率。

同時,保險公司被強制開始銷售由監理機構 1943 年 6 月設計的,所謂愛國的壽險商品—“興亞保險”。除了極少數公司如第一生命(Dai-ichi Life)外,大部分公司從 1943 年 9 月開始銷售該商品¹。有關興亞保險商品的顯著特點是,民營的保險公司首次被允許銷售無需體檢的壽險商品,設計該項商品的理由,被認為是為了簡化辦事程序,解決勞動力不足,尤其是核定醫師不足的問題。

在戰時形成的諸如商品標準化的保險監管框架,基本上延續到 1990 年代中期。二戰以後發生的通貨膨脹及日用品物價的暴漲,造成經濟嚴重衰退,保單被解約及失效的情況也顯著增加。另外,由於戰後發生的巨額保險金支付及海外資產的流失,很多壽險公司陷入財政困境。在這種情況下,監管部門為了重建保險業界而推出了幾項政策。

第一,為了應對壽險公司的成本支出的急劇增加,由監理機構主導,在 1946 年 4 月及 11 月分別上調了保費,分別被稱為標準保費和臨時保費。這意味著統一保費費率體系的確立完成,後來形成了 1947 年 1 月被所有壽險公司採用的官方保費費率。

第二,監理機構要求壽險公司開始銷售定期保險。儘管戰前時期其銷售業績不佳,正如我們在之前的報告中提到的那樣。其背景是,生死合險商品仍然是大多數公司的主打商品,但是因其費率高,在日本經濟嚴重蕭條時阻礙了消費者的購買慾望。因此,大多數壽險公司於 1946 年起開始定期保險業務。



月繳保險的手冊(大同生命)

出處:(大同生命:《100 年的挑戰和創造》,第 45 頁)



1939 年生命保險會社協會製作的宣傳畫報
(出處:《明治生命 110 年史》,第 112 頁)

第三,無需體檢的月付壽險及團體定期保險的法制鬆綁,分別於 1946 年和 1947 年施行。前者保險商品,在 1946 年 10 月簡易人壽保險法得到部分修正之前,都被國有的郵政保險公司壟斷。後者保險商品,在 1947 年 4 月反壟斷法實施之前,由日本團體人壽保險公司²作為專營企業合法經營。上述法規鬆綁後的市場,由明治生命(Meiji Life)率先於 1948 年進入,大多數壽險公司於 1951 年末陸續參與³。

另外,一些儲蓄型保險商品在 1946 年至 1949 年的通貨膨脹時期,收到高度關注,大約有 5 家公司甚至把這類商品作為起主要商品之一⁴。在 1950 年代中期,隨著通貨膨脹的結束,經濟開始復蘇,“特需”熱潮席捲日本後,儲蓄型保險商品漸漸失去人氣⁵。同時,厚生省在 1954 年 11 月公布了死亡率下降的新生命周期表。由此保險公司在 1956 年 4 月將保費下調,許多新商品如雨後春筍般出現。

但是,一家公司想通過商品差異化戰略來追求與其他公司的不同是不可能的。因為當時的壽險公司雖然有權利決定其公司的主打商品及商品的種類結構,但標準化的保險費率及商品設計受到監管部門的管控。不用說,這樣的監管制度由於市場規模的原因對大型壽險公司是有利的。大公司和中小公司間的差距日益擴大,逐漸成為社會各界關注的問題,尤其是監理機構。



生命保險協會的宣傳畫報(生命保險協會製作)

(出處:《日本生命 100 年史》,第 171 頁)

待續

¹ 第一生命拒絕銷售“興亞保險”是因為擔心承擔保險的風險。

² 日本團體人壽保險是 1934 年 9 月設立的國內人壽保險公司。至 1947 年 4 月為止將其特化為團體保險。

³ 第一生命從 1947 年 9 月起開始銷售其公司最初的無需體檢的保險商品。

⁴ 所有中小型壽險公司。

⁵ 這個熱潮是由於朝鮮戰爭(1950 年 6 月-1953 年 7 月)引起的。

※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。原文顯請參照(http://olis.or.jp/e/report_asia.html)