

日本壽險市場商品的變遷

---系列 5: 泡沫經濟和經濟通貨緊縮期 ---

上期報告中提到 1980 年代壽險所持有的儲蓄和投資功能越發受到關注。躉繳類型生死合險、個人年金保險及新引入的變額年金保險等預定利率相對高的商品是依據市場需求而設計。在資本市場活躍的情況下,為擴大上述保險商品的市場,稅制的優惠政策發揮了重要作用。

例如 1984 年 4 月施行的新稅制,可依據已繳年金保險的保費額來相應減免個人所得稅,並將 5 年期的躉繳類型生死合險也列入減免對象,期滿後所領取的保險金可作為臨時收入享受減免。5 年期的躉繳類型生死合險受這項稅制優惠政策的影響漸漸有了人氣。但隨著 1988 年稅制改革這項優惠政策被取消,它的人氣又逐漸減少了。

另一方面,有關公共醫療服務的幾項重要法律在 1980 年代施行了改訂,這也相應促進了醫療保險市場的發展。具體來說,例如 1982 年公佈 1983 年 2 月施行的老人保健法,首次要求高齡者自理部分醫療費。並於 1984 年改訂了健康保險法相關從業人員醫療費自理部分的計算方法。改訂後的法律,引入定率制來替代定額法。

試圖通過這些法律改訂來消滅不斷增加的公費醫療服務成本的支出,但事實上卻增加了該制度利用者的負擔,由此也促成了對醫療保險需求的提高。另一方面,壽險公司也針對平均壽命的延長及高齡者人口的急速增加現象,開始著手長期照護保險市場的開發。

1990 年代初,日本經濟因不動產市場和股票市場的崩潰進入長期的通貨緊縮期,圍繞壽險事業的大環境也隨之發生了變化。變額型保險由於股市低迷失去了其作為金融商品的人氣。股市的長期低迷也迫使壽險公司不得不降低預定利率。在這樣的情況下追求死亡保障並具備保障暨儲蓄功能的生死合險也不合情理,由此對附加定期特約的終身保險和定期保險等商品的需求逐漸增大。

儘管這樣,由於經濟長期蕭條個人可自由使用的金錢並未得到顯著改善,對醫療護理的需求雖有增加趨勢,但對死亡保障的需求在 1990 年代中期進入頂峰後,又逐漸趨於減少。在 2000 年代以後這樣的需求變化日益顯著。這也歸因於 1995 年保險業法的全面改訂。

例如法律改訂前,在疾病和受傷時壽險公司提供的治療費保障,即所謂的第三領域醫療保障,除了特殊的幾家中小型企業以外,只允許依據特約予以給付。但從 2001 年 7 月起上述限制被取消,法律改訂後允許壽險和非壽險公司相互進入第三領域。

與此同時,1996 年允許壽險和非壽險通過其子公司相互進入對方的市場,由此市場競爭



日本生命在 1987 年推出變額保險時電視廣告的一個鏡頭。廣告用語是「享受變化」。(出處:《日本生命 100 年史》,第 250 頁。)



1988 年明治生命推出了國內最早的齒科治療給付特約
(出處:《明治生命 110 年史》, 第 208 頁。)

越發激烈商品開發也越發活躍。總之,日本的壽險市場從整體上發生著各種各樣戲劇性的變化。諸如在日本長期受歡迎的生死合險,逐漸在現有的保險商品中失去了魅力,另一方面醫療保險和癌症保險等新市場顯示出較大的發展潛能。

完

※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)