

## 日本人寿保险市场产品的变迁 ---系列1：第二次世界大战前---

在19世纪80年代和90年代，几家创始的日本保险公司提供的寿险产品种类繁多，可以分为四种类型，即终身寿险、定期寿险、两全保险和养老保险<sup>1</sup>。更具体地说，养老保险主要包括教育金保险和婚嫁金保险。在这些产品中，终身寿险保单销售相对较好，而定期寿险的销售并不理想。同样值得一提的是，无分红的保险产品是这一时期的主流产品。

从19世纪80年代后期开始，两全类保险产品逐渐取代了终身寿险产品的市场畅销地位。第一生命(Dai-ichi Life)和千代田生命(Chiyoda Life)，这2家相互保险公司于1902年和1904年相继成立，加速了这一趋势的发展。这些相互保险公司的主打产品是有分红的两全保险。



明治生命(日本最早的人寿保险公司)发行的首张保单  
(出处:《明治生命110年史》,第33页)



介绍教育金保险和婚嫁金保险等新产品的手册  
(出处:《日本生命100年史》,第65页)

众所周知，两全产品是典型的将保障和储蓄功能结合在一起的寿险产品。无论合同期内被保险人死亡还是合同期满被保险人健在，都将根据合同支付保险金。这些特性使两全寿险产品充满了吸引力，尤其在兴新市场中。

此外，当时相互保险公司所销售的两全保险都是具有分红的产品，这使保户有机会分享公司的利润。而且，这些公司为了与其他相互公司或股份有限公司等对手竞争，数次提高了分红率。这样的产品策略为相互保险公司的快速发展做出了巨大贡献。为应对这一形势，其他公司也将主打产品由终身寿险改为两全保险，将无分红改为有分红。其结果是，从20世纪20年代年代后期，有分红的两全保险成为了市场主流产品。

另外，定期寿险产品的销售在20世纪10年代初期终止。此后，只有一家公司名为东洋生命(Toyo Life)曾在1933年试图销售这种

产品,最终以失败告终。与此同时,包括4家征兵保险公司和1家专业公司在内的十几家公司在销售养老保险产品,但这些产品在二战前的人寿保险市场并没有占很大的份额。



宣传海报<有备无患>  
(出处:《大同生命 100 年的  
挑战和创造》,第 36 页)

大多数的养老保险,有退还保费的权益,但没有利息。少数人寿保险公司承诺,被保险人(基本上还是孩子时),如果在合同给付年龄到期前死亡,不仅全额退还保费并按复利返还利息。同样,至 20 世纪 20 年末只有为数不多的几家人寿保险公司,还在销售有分红的养老保险产品,并取得了快速发展。然而,在 20 世纪 30 年初,养老保险产品逐步标准化,越来越多的公司开始销售有分红的养老保险产品。因此,养老保险市场的规模在 20 世纪 30 年代后期显著扩大。

---

<sup>1</sup> 当时由 4 家征兵保险公司销售的征兵保险产品以及日本递信省开发的简易人寿保险和邮政养老保险产品等,在此不一一论述了。

※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](http://olis.or.jp/e/report_asia.html))