

生命保険の販売チャネルの変遷

--- シリーズ 2：第二次大戦後 ---

第二次世界大戦終了後間もなく日本は深刻な金融危機に襲われることになる。保険契約のほとんどは、保険料の支払が困難になった契約者により解約されたり失効することとなった。それと同時に生命保険自体への需要も大幅に減退した。このような状況に加え、戦争により、膨大な保険金支払いを余儀なくされ、また海外に保有していた資産も失うこととなった多くの保険会社の資産状況は大変厳しいものであった。

この状況を受けて、政府は保険業界再建の政策を打ち出した。その政策とは、一定額以上の保険金の支払いを延期することができ、保険会社は政府の認可を得て新しい会社として再出発できるというものであった。その結果、板谷生命という小規模な保険会社を除くすべての株式会社が 1948 年の 3 月までに相互会社に改組して事業を再開した。なお、板谷生命は平和生命株式会社として再出発をはかった。

さらに、政府は保険料の設定や配当金の割当などに厳しい規制を設けた。これは廉価の保険料の契約や高額な配当金を約する契約を禁止するという内容であった。すなわち、保険会社が保険料で競争することを禁止したのである。一方、市場では低保険料の保険商品に対しての需要がかなりあり、これは簡易保険の普及からもうかがえる。

このようなビジネス環境の変化に対応するため、生保各社は商品政策と販売システムに戦略的な変更を行った。最初に目をつけたのが月払保険の販売だ。月払商品は戦前でも扱っていたが、当時の売れ行きは芳しくなかった。しかし、戦後このタイプの商品は人気を博し、マーケットシェアは 1950 年代後半には 60%にのぼった。当時の日本の家庭の経済状況から察するに、このタイプの保険が顧客のニーズに一番合ったものだったのであろう。しかしこのタイプの契約の販売量が増えるということは、毎月の保険料を集金するための労働力が保険会社には必要となるということだ。前回のレポート



保険料集金

(出典：日本生命 100 年史 P192)

でも述べたとおり、戦前、第一生命以外の保険会社では集金は主に代理店が請け負っており、集金した保険料の 3~5%が手数料として支払われていた。戦前の保険料は半年払や年払がほとんどで、しかも高額な保険料のものが多かった。更に、戦後個人的な事情により続けられない代理店も出てきた。このような事情から保険会社のほとんどが販売チャネルの見直しに着手し、パートの営業社員制度が発達することとなる。

当初、多くの保険会社は保険料の集金に特化したパート従業員を雇用していたが、その

初期段階においては、これらのパート従業員は主に戦争未亡人が占めていた。当然ながら、このような仕事は、学歴も手に職もないが家族を支えるために働かなければいけない未亡



第一生命の女性営業職員

(出典: . 『第一生命 100 年の歩み』, pp.60-61)

人には魅力的な仕事であったし、未亡人ではないが、単に家計の足しにと働く女性社員も数多くいた。

月払保険の販売実績が伸びるにつれて、生保の中にはパート従業員に保険の募集あわせて委託する会社も現れた。米プルデンシャル生命よって当時推進された、いわゆるデビットシステムである。

このデビットシステムは 1951 年に明治生命が最初に導入し、その後 1950 年代後半までにはほとんどの生保に採用された。

デビットシステムの営業社員はほとんどが女性で構成されていたが、これは報酬体系が、給与の大部分を占める歩合給プラス固定給で構成されていることに起因すると考えられる。なぜなら営業社員に就いても、男性にとってはこのような不安定な給与のもとでは家族を支えることは困難といえるからだ。事実、1950 年代後半に高度成長経済に突入した日本では、安定した月給や、もっと高い固定給の仕事が巷にあふれていた。

次回に続く

※ このレポートは参考のための仮翻訳で、正文は姜英英さん（一橋大学博士）の英文（http://olis.or.jp/e/report_asia.html）です。