

日本の保険市場における商品の変遷 —シリーズ 4：安定経済成長期—

1973年の石油ショックを主因として、日本経済は翌1974年に初めてマイナス成長を経験したものの、それ以降は安定期に入った。石油ショックによる不況の最中に、消費者物価は急激に上昇していった。このような状況下で、既存の保険契約の価値が低下するという懸念が徐々に広がると同時に、より高額な保障に対するニーズが大幅に増加した。

高額保障商品は1970年代の生命保険業界の主力商品となった。この傾向は特に死亡保障商品において顕著である。おそらくこの時代、生存給付についてはすでに国民年金制度が大きな役割を果たしていたからであろう。

具体的には、経済発展による生活水準の向上に応じて公的年金の給付月額が増額が1964年、1969年、1973年に実施され、その都度10,000円、20,000円、50,000円へと引き上げられた。さらに、公的年金の物価スライド方式が1973年に採用され、これにより、年金給付額が賃金と物価の上昇に連動して増額することとなった。年金給

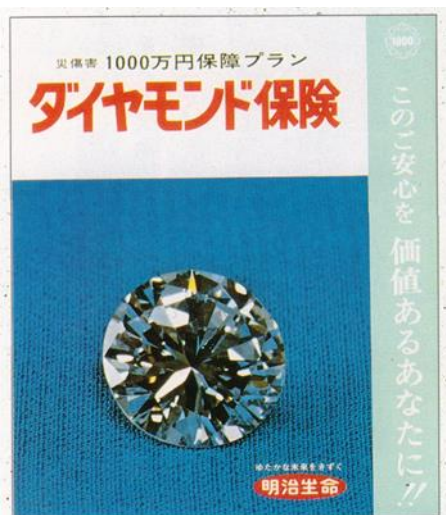
付に関する上記改正にもかかわらず、保険料の増額が行われなかったことは注目に値する。したがって、年金給付におけるこれら著しい改善の観点から1973年は福祉元年と呼ばれた。

一方、都市化と経済成長に伴う核家族が更に進んだことを背景に、家族の将来の経済的保障を確保するため、死亡給付は明らかにその重要性を増してきた。定期特約に加え、様々な種類の終身保険および定期保険が、死亡給付に対する要望を満たすために開発された。

注目すべき点は、戦前の業績の不振が一掃されて、法人向けの定期保険の市場全般が着実に成長し始めたということだ。例えば、経営者保険は1970年代の最も人気を博した定期保険商品のひとつで、



第一次石油ショックによる急激なインフレ時に農水省が放出した砂糖（出典：『実録昭和史』第5巻 p.162。ぎょうせい出版。）



大型保障時代のスタートを象徴する明治生命のダイヤモンド保険（1969年6月発売）のパンフレット（出典：『目でみる明治生命の110年』 p.163.）

中小企業経営者向けに設計されたものだ。特に中堅生保の一つである大同生命によって開発された保険金額 1 億の経営者保険は大変注目を集めていた。

一部の保険会社では 1970 年代後半に終身保険タイプへのシフトが起こっていたにもかかわらず、業界の主力商品といえば養老保険タイプであった。最終的に主力商品が終身保険にシフトしたのは 1980 年代半ばのことだ。

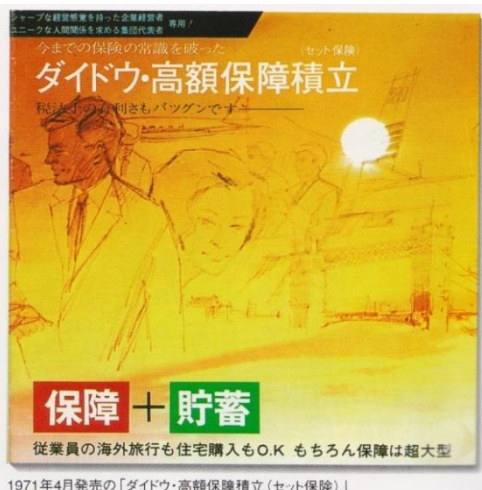
同時に、金融市場における市場金利の段階的な自由化などの規制緩和は 1980 年代の生命保険市場に大きな影響を及ぼした。金融自由化の進展と金融技術の進歩に伴い多種多様な金融商品が生まれた。それにより、リスクを管理する上でより多くのオプションが消費者に提供されることとなり、結果として生命保険会社は他の金融機関との厳しい競争圧力にさらされることとなった。

これらの環境変化に対応するため、生命保険会社は、予定利率が他の金融機関の商品に比べて概ね高く設定されている 5 年満期の一時払養老保険商品の積極的な販売促進を実施した。また、保険金額が保険会社の運用実績にリンクされている革新的な新商品、変額保険を導入した。実際のところ、前者の商品は 1970 年代後半に登場し、1980 年代半ばから爆発的な人気を得た。後者の導入は、1970 年代初頭から議論はされてはいたものの、最終的に 1986 年 10 月に実現した。

これら 2 つのタイプの保険商品の急速な普及は、生命保険がもつ貯蓄機能や投資機能の側面が 1980 年代により強調されていた事を意味する。また、個人年金や一時払養老保険に関する税制改正がこれらの保険商品の普及に大きな影響を与えていた。このことについては次回のレポートで詳しく説明しよう。



女性の短期貯蓄需要に対応した「ドリームプラン」(1975 年 8 月発売)
(出典：『目でみる明治生命の 110 年』 p.185.)



それぞれ最高 5000 万円の死亡保障と 1000 万円の満期保険を組み合わせた大同生命の団体定期保険のパンフレット (1971 年 4 月)。大型保障時代を象徴している。(出典：『大同生命：100 年の挑戦と創造』 p.53.)

続く...