

戦前の生命保険募集 セールスマン社「保険かがみ」(続)

「麗しき月、五月」。シューマンの歌曲集「詩人の恋」は、ハイネのこの言葉からはじまる。甘い香りにふと気づいて目をやると、ツツジが一斉にこちらを向いている。園芸品種の上品なサツキと比べると、公園や大学のキャンパスに咲き誇る大輪のツツジは庶民的。でも大雑把で楽天的な咲き方がいさぎよい。まさに「妙に美しい月、五月」(吉田秀和訳)を知らせる花だ。

皆様は、この五月をどのように過ごされるでしょうか。「美しい」と感じては飯のタネにはならない。しかし心を豊かにするタネにはなるはず。それぞれに「麗しき五月」を感じて仕事にあたっていただければ幸い。

ところで、保険学の先達である末高信先生が創設した生命保険アンダーライティング学院の講師を先輩の下和田功先生より受け継いで5年が経過した。同学院は、末高先生の理想にしたがって、生命保険の外務員の方により高い専門知識とより深い教養を身に付けてもらうコースを備えている。募集品質の向上のためには、行為規制の次元ばかりでなく、営業職員の資質の向上という次元も重要だ。創設者の末高先生の狙いは、この点にあったのではないかと思う。

この4月に担当した私の講義では、前回と今回で取り上げた、戦前の保険募集史料を利用して、双方向型の授業をした。現代の生命保険募集と戦前の募集と比べることによって、「変化したこと」と「変化しないこと」の両面が明らかになった。「変化」を通して、生命保険商品の「進化」と人々の生活の変化を知り、また「不変」を通して、生命保険商品にとって本質的に大事なことは何かということがわかったのが収穫。履修者の皆さんもよく頑張ってくれました。

前回に続いて、荻多良敏編輯「保険かがみ」(昭和13年度版)セールスマン社の募集用カードを見ていこう。画像1は不可解な点がある。それは、年4分の利子の計算方法だ。元本に0.04を掛ければ答えが得られるところ、わざわざ元本からゼロをとって(0.1を乗じて)から、2.5で割るという計算をしている。図柄は、保険商品の機能を「主人の方面から」と「奥様の方面から」と分けているのが興味深い。「主人は保険金額」で、「奥様は利息収入」となっている。保険料は保険金額に比例するのが通例であるので、主人の側では保険契約者としての側面が強調される。これに対して奥様の側では、保険配当の利息面を強調する。保険商品が明確でないため示された数字は不確実なものであるのが問題だ。それはさておいて、旦那の死亡保険金をあからさまに楽しみにするわけにはいかないことを考えると、奥様に旦那の契約の増額を勧める際の話法に利用されたことは否めない。このカードの裏面をみると、旦那の生命の価値が問われている(画像2)。このカードは、旦那の生命保険契約の増額を勧めるために、奥様に利用したものではなかろうか。

わが国生命保険の初期には、一家の主であった「主人」が、世帯における生命保険契約の意思決定者である時代であったと思われる。しかし、このカードが発行された時代は、昭和

10年代である。この募集カードから推察されるのは、世帯によっては家計を握る「奥様」が生命保険契約の実質的意思決定者であったという事実である。

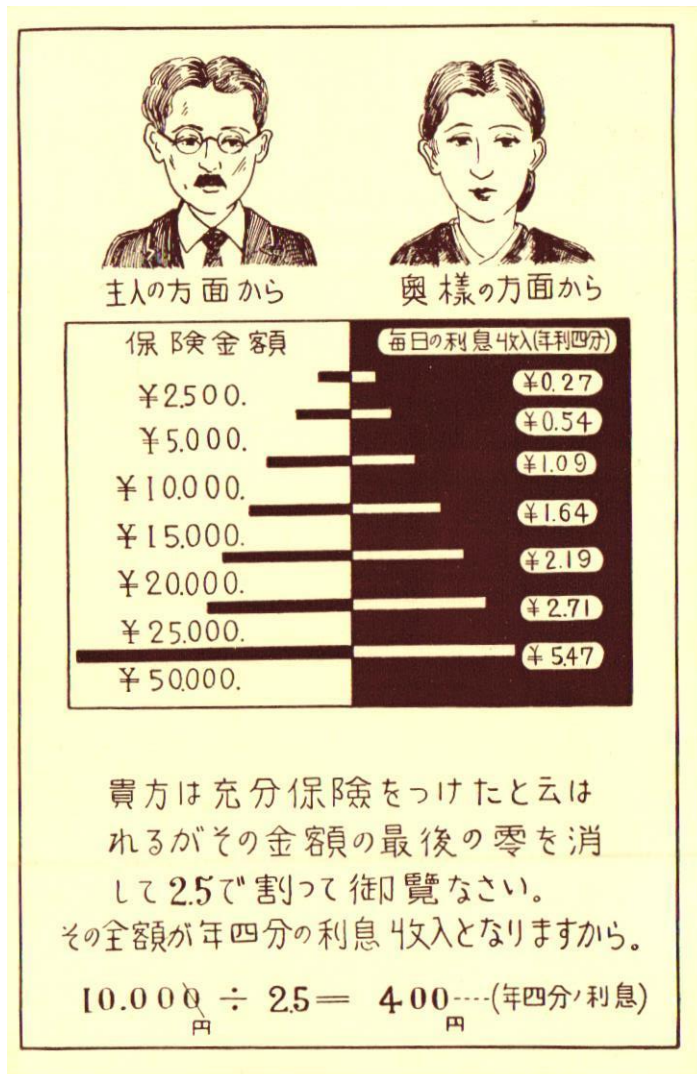
画像3のカードは、財産をつくる道が二つあるとして、貯金と保険を比較した図である。いわゆる「貯金は三角、保険は四角」という話法の応用。貯金の道は、長い間かけてコツコツと財を築きあげる道だが、保険は加入したその時から死亡保険金があるため平坦な道であることを示している。養老保険を前提としているが、(戦前にはよく見られた)配当金を保険料割引に充てる「掛金通減」なども示し「安全道路」を強調している。極めつけが、「貯金は病人でも出来ます、保険は健康の内に限ります」という言葉だ。病気になると保険に加入することが難しいという、どちらかといえばネガティブな情報を逆転させる表現だ。つまりこの文章の裏には「保険に加入した人はみんな健康でした」ということが隠されている。また「健康なうちにいそいで保険に加入しましょう」というメッセージも込められている。こうなると、「貯金は病人でもできる」というポジティブ情報が色褪せて見えるのが不思議だ。

画像4は、保険に加入した当初は元気であっても、健康も財産も加齢とともに衰えていくということから、保険の必要性を説くものである。このパターンは、戦前の生命保険の募集文書に数多くみられるものである。「貯蓄は三角、保険は四角」を示した図柄を背景にして、25歳で人生のスタートをした100人が、年齢を重ねるにつれて変化する様子が描かれている。財産家、中流生活者、その日暮らしの生活者、人の扶助による生活者という4つの分類がなされており、中流生活以上の者は、35歳で19人(21%)、45歳で10人(12%)、65歳で3人(8%)となっている。なお()内は生存者に対する割合である。このカードの裏には、平均余命のロウソクや年金原価表が示されており、次のような文言が書かれている。「『泥棒を見てから縄を縛う』と云ふことがあります、それでは間に合いません。保険も之と同一で、『身體が滅切(めっきり)弱くなった、一つ保険に入ろう』ではもう会社の方でお引受けできないのです。健康で元気なうちに加入するとよい、というメッセージも戦前戦後をとおして、生命保険募集に使われる話法である。

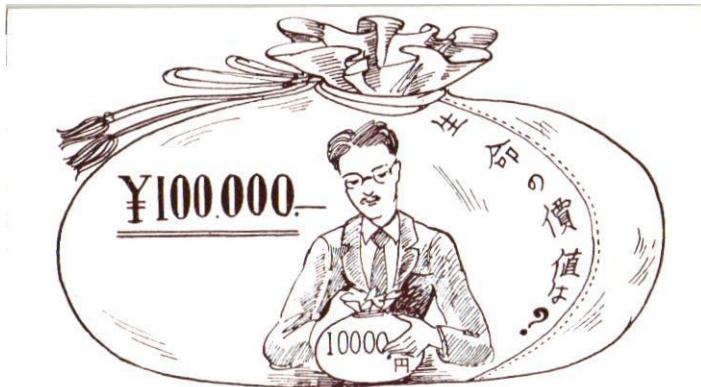
戦前の生命保険の募集史料を見てきたが、養老保険や終身保険を前提とし、貯金と比較して優れた「貯蓄性」を強調しつつ、死亡保険金と満期保険金の効用を説明したものとなっている。ただし貯蓄性を強調するならば、解約返戻金について説明すべきだったのではなかろうか。とりわけ終身保険では、長期継続した契約については、死亡保険金よりも解約返戻金(キャッシュバリュー)が契約者にとって役に立つ。当時の保険市場では、養老保険が主流であったが、そうであったとしても、養老保険の貯蓄保険料による「貯蓄性」と危険保険料による「死亡保障」(Death protection)の関係を明示して、商品の「秘密」を開示する必要があったのではなかろうか。もっとも養老保険商品の仕組みについては、現代の募集においても明確に説明されているとはいいいがたい。

とはいいいながら、前述の学院の履修者から、現在の保険募集で基本養老保険はほとんど販売されていないことを教えてもらった。このことを書き加えて結びとする。

追記：画像1と3は、本連載の第21回で、異なる文脈の中で掲載した画像であることをお断りしておく。



画像1「主人の方面から、奥様の方面から」『保険かがみ』セールスマン社より（筆者所蔵）



保険は十分だと云はれますが？

1. 貴方は保険金からの収入を月割にして御考へになつた事がありますか？ 御家族の生活費を假に低く見て月五十圓と致しますと年に六百圓、之を産み出す資金は年四分に廻すとして一萬五千圓は少くとも必要で御座いませう。

$$600 \text{ 圓} \div 0.04 = 15,000 \text{ 圓}$$

2. 五千圓でも十分だと云はれますが、恐らく貴方は其金でお暮らしになるとして幾何に當るか御計算になつた事はありませんまい。
年四歩に廻したとして月に約十六圓強一日たつた五十圓餘りありませんか、
3. 受取保険金と其利息と合せてなし崩しに毎月定額を使用した場合いつ迄生活が出来たら宜しいか？ 保険金必要額決定の重點であります。(分割表参照)

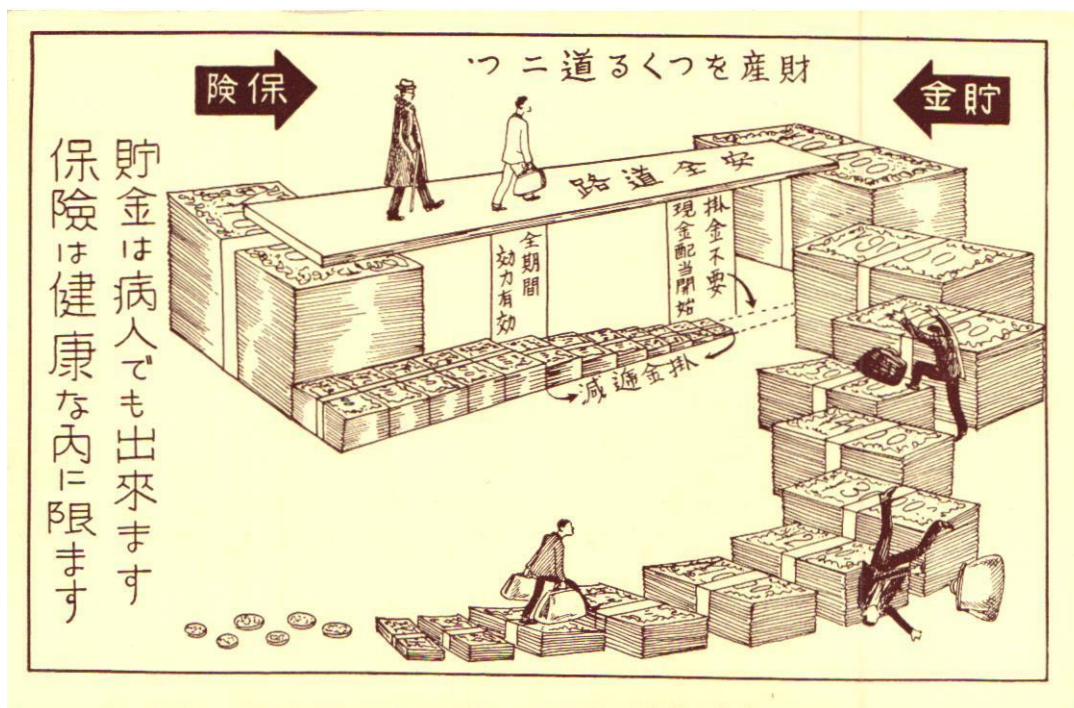
保険金分割受取金表

保 險 金 額	保 險 金		
	五 年	十 年	十 五 年
100,000	5,000	10,000	15,000
80,000	4,000	8,000	12,000
60,000	3,000	6,000	9,000
40,000	2,000	4,000	6,000
20,000	1,000	2,000	3,000
10,000	500	1,000	1,500
5,000	250	500	750
3,000	150	300	450
2,000	100	200	300
1,000	50	100	150
500	25	50	75
300	15	30	45
200	10	20	30
100	5	10	15

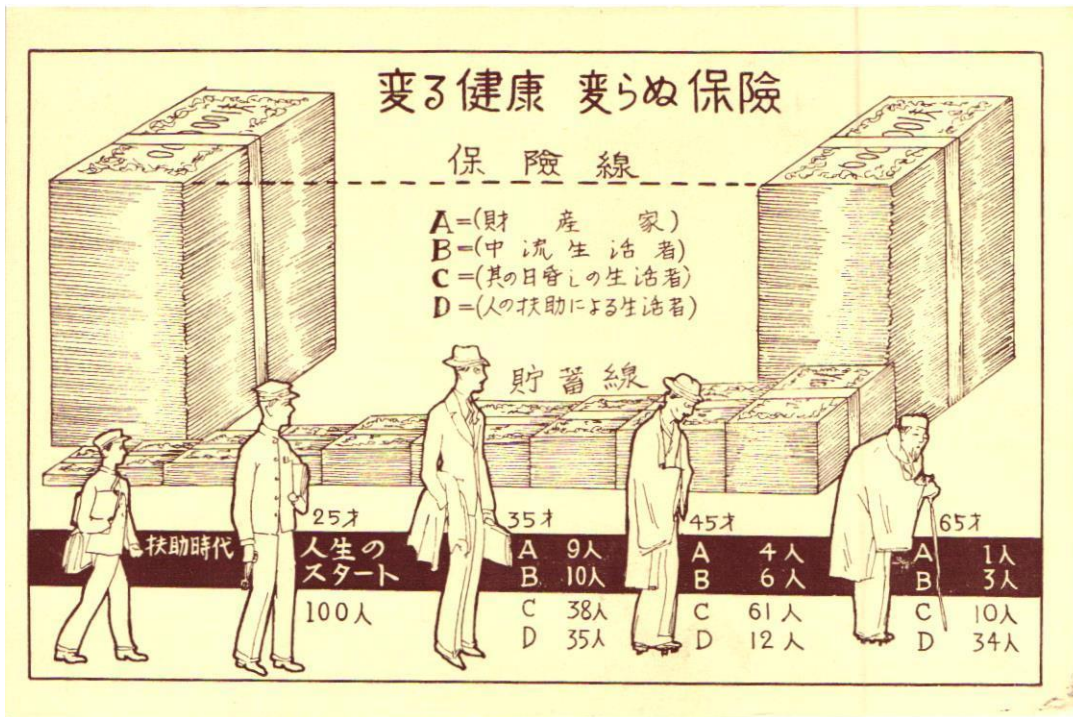
注・受取保険金×四分=利殖シツク「なし崩し」=使用シタ場合毎月ノ受取額

東京 セールスマン社発行

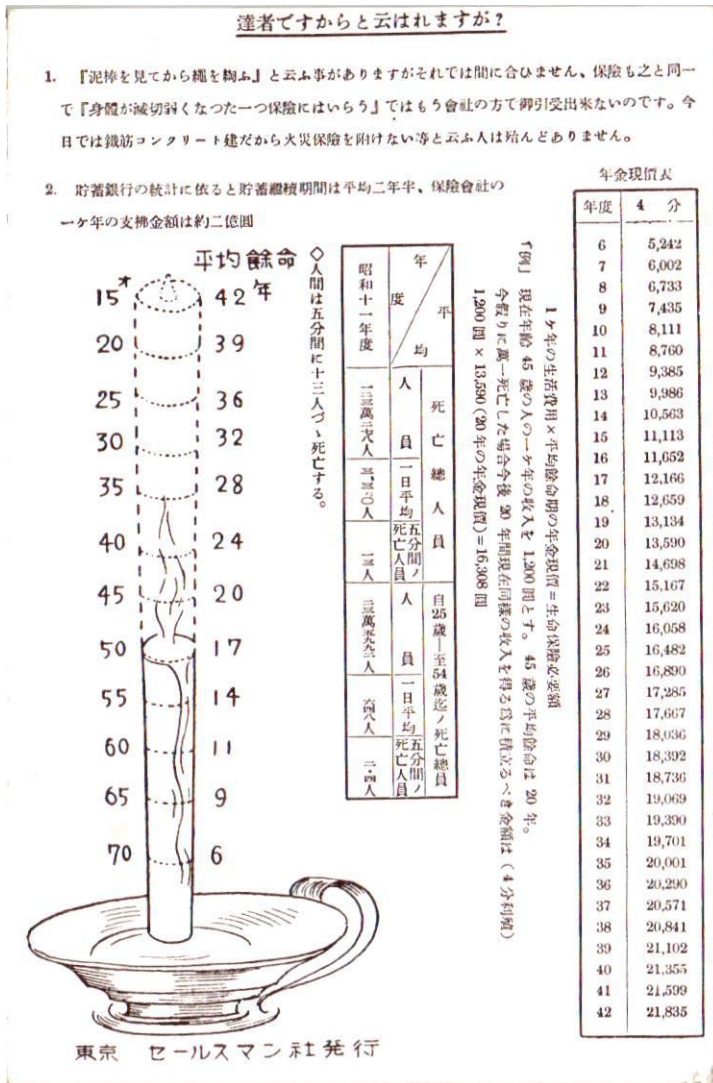
画像2「主人の方面から、奥様の方面から」の裏面『保険かがみ』セールスマン社より（筆者所蔵）



画像3 「財産をつくる道二つ」『保険かがみ』セールスマン社より（筆者所蔵）



画像4「変わる健康、変わらぬ保険」『保険かがみ』セールスマン社より（筆者所蔵）



画像 5「変わる健康、変わらぬ保険」の裏面『保険かがみ』セールスマン社より（筆者所蔵）