

## 日本の生命保険マーケット最新事情 2019：次世代型医療保険

### 1. 日本初の薬剤治療を保障する「おくすり保険」

次世代型医療保険に注目が集まっている。

その背景にあるのが入院の短期化と通院治療の増加。これまでのように入院・手術に軸足を置いた医療保険では、カバーしきれない領域が広がっている。

例えば、人の健康状態を3つの段階に分けてみる。

①健康のとき—病気にならないように、もしなつたとしても早く見つけて重症化しないようにする予防。

②病気になったら—保険本来の機能として、治療をサポートする。

③病気が治ったら—リハビリテーションを含めて健康な生活に戻れるための支援。

従来型の医療保険は「病気になったら」の保障を提供するもので、「健康のとき」と「病気が治ったら」の領域のカバーはほとんど開発されていない。

また、生活習慣病の増加も社会問題となっており、国や自治体は生活習慣病の発症予防や重症化予防に重点を置いた対策を推進している。

治療が入院から通院にシフトし、増加する生活習慣病の発症予防や重症化予防にどう応えていくか。

その「解」が次世代型医療保険で、生命保険会社は新しいマーケットを獲得するための開発競争にしのぎを削る。

その中で、日本初となるのが「おくすり保険」（正式商品名「メディフィットEX」）。通院による薬剤治療を保障する医療保険で、メディケア生命が5月13日に発売した。

「おくすり保険」では、9つの疾病の薬剤治療を保障対象とする。ガン、心疾患、脳血管疾患の三大疾病、動脈・静脈疾患（エコノミー症候群）、腎疾患（腎炎）、肝疾患（B型肝炎）、膵疾患（膵炎）、糖尿病、脂質異常症。

また、9疾患の患者数は約1000万人（厚生労働省平成26年患者調査）を数える。疾患別には糖尿病316万人、脂質異常症206万人、心疾患172万人、がん163万人、脳血管疾患117万人などが上位を占める。

では、通院による薬剤治療の患者の平均負担月額はどのぐらいだろうか。

がん6万4147円、心疾患2万2442円、脳血管疾患1万6819円、糖尿病2万2784円（JMDCレセプトデータ2017年11月よりメディケア生命が算出）。

対象となる9つの疾病について、メディケア生命は「薬価が高く、長期間にわたって使用すると、経済的負担が重くなる」という。

支払い対象の薬剤は1400品目にのぼる。今後、新薬が開発されても「既存の薬と同等の効能・高価がある」など同社所定の要件に該当すれば、それも支払い対象となる。

では、支払い対象となる薬剤はどのように選定したのか。

「重症化予防のキー薬剤となるものを基本的に保障する」という。ただ、一つの疾病に対しては複数の薬剤が投与されるケースもある。例えば、がんでは痛み止め、吐き気止めなどの薬剤を同時に投与することもあるが、ホルモン剤を含めた抗がん剤のみが支払い対象となる。

初回の給付金請求時には診断書を提出する。対象となる疾病の治療目的で薬剤が処方されているかどうかを確認するのが狙い。それ以降は薬剤処方の明細書を提出するだけで、給付金は支払われる。

なお、月払保険料は「9疾病基本プラン」（抗がん剤治療給付金額1カ月につき10万円、特定薬剤療給付金額1カ月につき5万円、支払最大120回型、抗がん剤治療の支払無制限）の場合、40歳男性が4900円、40歳女性が4260円。

メディケア生命は住友生命の100%子会社で、開業は2010年4月。開業から8年10カ月の2019年2月に保有契約は70万件を突破。

「おくすり保険」の販売目標は初年度3万件で、保険ショップと銀行窓販で販売する。

## 2. 健康増進活動の結果で保険料を割り引く

次世代型医療保険として、健康づくりを支援する「健康増進型保険」も注目を集めている。次のような商品がマーケットに登場している。

- ・東京海上日動あんしん生命「あるく保険 健康増進特約」（2017年8月発売）
  - ・損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険「リンククロス じぶんと家族のお守り 健康チャレンジ制度」（2018年4月）
  - ・住友生命「バイタリティ」（2018年7月）
  - ・第一生命「ジャスト 健康診断割引特約」（2018年3月）
  - ・明治安田生命「ベストスタイル 健康キャッシュバック」（2019年4月）
- 「バイタリティ」は、南アフリカのディスカバリー社が1997年に開発したウェル

ネスプログラムで、日本では住友生命が独占契約を結び、販売している。

加入するためには、既契約に「健康増進乗率特約」を付加する。健康増進プログラムを取り組むことを前提に保険料は加入時点で15%の割引がある。

さらに、加入者の年間を通じた健康増進活動などへの取り組みをポイント化し、その累積のポイント数に応じて1年ごとの4区分（ブルー、ブロンズ、シルバー、ゴールド）のステータスを判定。

ステータスが高いほど保険料の割引幅が大きくなり、提携パートナー企業が提供するリワード（サービス）を受けられることができる。気になる保険料の引き下げ幅は最大で30%になるという。

このような行動特性データに基づいたリスク評価と、それに応じて保険料の割引率を設定するプライシングが、これまでの保険の常識を破るものとして、生保業界の関心は高い。

販売目標は10年間で500万件。昨年7月に発売し、3カ月で10万件を突破したが、2019年3月末までの累計は20万件に留まる。

昨年11月の2018年度上半期報告で、住友生命は「幅広い層が加入しているが、特にスタート時点では20、30代の若年層の新規契約が大幅に増加した。若年世代の新規契約はこれから長期にわたりコアになる客層となるので、いい滑り出しだ。これまでのリスクに備えるという役割に止まらず、健康増進を通じて、リスク自体を減らす役割も新たに担っていきたい」と強調する。

これに対して、件数で好調なのが第一生命の「ジャスト」。発売1年間で100万件を突破。

「ジャスト」は必要な保障を組み合わせて加入するタイプで、ラインナップは死亡、三大疾病、介護、医療など17つあり、健康診断割引特約「健診割」は死亡、三大疾病を保障する商品が対象となる。契約時には健康診断書の提出とは別に健康状態の告知も必要になる。

2018年度の健診割の付加率は約8割。健康診断書を提出する加入者は2017年度に対して2.4倍に増加した。

加入者を対象にした顧客満足度調査によると、「自分にあった商品内容」「保障範囲の広さ」に加え、「健康診断書などを提出するだけで受けられる保険料割引」が上位3位に入る。

健診割引率は年代によって異なるが、定期保険（10年満期）の場合、「健診基

本」が約 10%、「健診優良」は約 15%~20%それぞれ通常の保険料よりも安くなる。

健康状態が良くなればなるほど保険料が割り引かれる健康増進型保険。これは「1日あたり平均歩数8000歩をクリアしよう」というような健康増進活動への動機付けになり、生命保険会社にとっても保険金支払の抑制につながる。

このような評価がある一方で、こんな慎重論もある。

「健康増進のための活動が保険料にどれだけの影響として現れるのか。まだ未知数の領域もあり、健康増進に向けた活動や生活習慣の改善と、生命保険との関係について引き続き研究を進めなければいけない」

「健康増進活動を途中でやめたときには保険料を上げるのか。もし、健康状態が悪くなり、本当に保険が必要になったときに、契約を継続することが難しくなるリスクもあり得る」

まだ、スタートしたばかりの「健康増進型保険」が超えなければいけないハードルは少なくない。

著者プロフィール

**鈴木健市** (すずき けんいち)

保険ジャーナリスト。大手保険専門紙に 34 年勤務。2000 年以降は、インターネット生保、保険ショップ、大手生保の海外進出、経営戦略、保険審議会、インシュアテックなど幅広く取材。「保険マーケティング研究会」を主宰。OLIS のセミナーでも講師を務め、台北、ソウル、北京、バンコク、ジャカルタでも講演。