

日本寿险市场 2019 年最新消息：下一代医疗保险

1. 日本首次推出以涵盖药物治疗的保险(医药保险)

下一代医疗保险越来越受到关注。

这背后的原因是住院时间的缩短和门诊治疗的增加。以住院、手术为主的传统医疗保险无法覆盖的领域正在扩大。

例如，让我们将一个人的健康状况分为三个阶段。

- ① 健康阶段——预防疾病或早期发现疾病，以防止病情发展。
- ② 病态阶段——保障医疗，作为保险的主要功能。
- ③ 病后（或康复）阶段——例如保障康复，以恢复健康生活。

传统的医疗保险可以为第二阶段的病人提供医疗保险，但长期以来忽视了第一阶段的健康和第三阶段的病后康复，到目前为止，这些领域几乎没有建立任何医疗保险。

此外，与生活方式相关的疾病的患病率不断上升，已成为公众关注的问题，日本国家和地方政府一直在推动以预防生活方式相关疾病发病和进展为重点的措施。

那么，保险公司应该如何应对从住院到门诊治疗的转变，以及如何预防日益增多的生活方式相关疾病的发生和发展？

关键在于“下一代医疗保险”。寿险公司为开发新市场而展开相互竞争。

在这种情况下，日本首次由 Medicare Life 于 5 月 13 日推出了为保障门诊治疗用药的正式产品名称为“Medifit Ex”。

“医药保险”为下述九种疾病提供药物治疗，癌症、心脏病和脑血管疾病的三大疾病，动脉和静脉疾病（经济舱综合症），肾病（肾炎），肝病（乙型肝炎），胰腺疾病（胰腺炎），糖尿病和血脂异常。

根据厚生劳动省 2014 年度患者调查，这 9 种疾病的患者总数达到 1000 万。按病情分类，糖尿病患者 316 万人，血脂异常患者 206 万人，心脏病患者 172 万人，癌症患者 163 万人，脑血管疾病患者 117 万人位居前位。

病人每月平均药费是多少？

Medifit Life 根据 2017 年 11 月 JMDIC 收治数据推算，患者平均承担癌症治疗日元 64,147，心脏病治疗日元 22,442，脑血管疾病治疗日元 16,819，糖尿病治疗日元 22,784。

据 Medicare Life 称，这九种疾病的药品价格高昂，长期使用对患者的经济负担较重。

其涵盖的药物超过 1400 种。未来投放市场的新药，如果它符合本公司的要求，且与现有药物具有相同的效果的话，则将由保险覆盖。

那么，这些药物是如何被选择覆盖的呢？

基本上保证覆盖预防疾病进展的关键药物。但是，有些情况下，一种疾病需要服用多种药物。例如，对于癌症患者，会同时开止痛药和抗恶心药，但只有含激素类药物在内的抗癌药物受保险覆盖。

初次索赔需要提交医疗证明。通过医疗证明 Medicare Life 可以确认该药物是否用于治疗保险范围内的这九种疾病。一经确认，今后只需提交处方收据即可获得赔付。

对于月缴的“9种疾病基本计划”（每月的保险金分别是、抗癌药物治疗10万日元，特定药物治疗5万日元，付款次数最高可达120次、而抗癌药物治疗给付次数无限制），40岁男性和40岁女性的月保费分别为4900日元和4260日元。

Medicare Life是住友人寿保险公司的全资子公司，成立于2010年4月。截止2019年2月，自成立之日起8年10个月，现有保单总数达到70万。

“医药保险”的销售目标是第一年销售3万份保单，通过保险门店和银行保险渠道销售。

2. 根据健康促进活动的结果提供额外折扣

作为下一代医疗保险，支持健康促进的健康促进型保险也备受关注。以下产品已在日本市场投放。

- 东海安信人寿保险公司（2017年8月发布）“步行保险 健康增进附约”
- 日本财产兴亚向日葵人寿保险公司（2018年4月发布）
“Linkx 保护您和您的家人 健康挑战系统”
- 住友人寿保险公司（2018年7月发布）“活力”
- 第一人寿保险公司（2018年3月发布）“Just 健康体检折扣”
- 明治安田人寿保险公司（2019年4月发布）“最佳样式 健康现金返还”

Vitality是南非一家名为Discovery的公司于1997年开发的健康计划，在日本，住友人寿与Discovery签订了独家销售协议。

要加入该计划，健康促进乘数附加条款应适用于现有的保单。假设参加者将参与健康促进活动，将在保单开始时享受保险费的15%折扣。

此外，将根据其在一年内通过健康促进活动获得的累积积分来确定参与者的情况，其积分对应蓝色、青铜色、银色、金色4个等级。

等级越高保费的折扣就越大，还能享受合作伙伴公司提供的奖励（福利）服务。保费的最高折扣率据说是30%。

由于基于这些行为特征数据的风险评估和保费折扣的定价同样打破了保险业迄今为止的定价模式，因此在寿险行业引起了高度关注。

Vitality的销售目标是10年内实现500万张保单。去年7月上市后3个月内实现销售10万张，但截至2019年3月底累计销售仅20万张。

在去年11月的2018年上半年报告中，住友人寿提到，虽然很多年龄段的人都加入了活力计划，但在产品发布时，20多岁和30多岁的年轻人投保的新保单数量显著增加。由于年轻一代将成为住友人寿的今后主要客户群，公司相信这是一个很好的开端。住友人寿进一步表示，公司将积极发挥这类产品新的作用，除了做好风险准备，还通过长期促进健康习惯来降低自身的风险。

另一方面，第一人寿保险公司的“Just”销量强劲。在发布后的一年内，售出超过100万份保单。

“Just”是一种允许投保人将死亡、三大疾病、长期护理和医疗等17个保障结合在一起的保险类型，健康检查折扣附加条款仅适用于涉及死亡和三大疾病的产品。除健康声明外，在签订合同时还需要提交健康检查报告。

增加健康检查折扣的比例约为80%，2018财年提交检查报告的投保人人数较2017财年增加了2.4倍。

根据针对保单持有人的客户满意度调查，“产品内容符合自身需要”，“保障范围广”，“仅提交健康体检报告就可享受保费折扣等”的回答排名前三位。

健康检查折扣的折扣率随年龄的不同而不同，但如果是 10 年期的定期保险，在健康检查基本健康和健康检查优秀的情况下，与没有健康检查折扣的保单相比，保险费分别降低约 10% 和 15-20%。

健康促进型保险在产品中占有优势，因为被保险人的健康状况越改善，其保费就越少。这可能是健康习惯的动力，比如“让我们平均每天走 8000 步”，最终导致寿险公司的保险金支出减少。

尽管如此，人们对这一特殊趋势仍持谨慎态度。

一些争论包括“健康活动的多少水平将如何反映在保费上”。还有一些未知领域，我们需要继续研究人寿保险与健康促进活动和生活方式改善之间的关系。

“如果被保险人停止健康促进活动会发生什么？只是增加保险费？如果被保险人的健康状况恶化，当他非常需要保险时，可能会面临保险无法有效持续的风险。”

由于健康促进型保险刚刚开始实施，它仍有不少困难需要克服。

关于作者：

铃木健市 (Kenichi Suzuki) 是一名保险记者，在一家大型保险业报纸供职了 34 年。从 2000 年起，他的采访范围广，涉及互联网保险、保门店、日本主要人寿保险公司的海外扩张、商业战略、保险委员会、保险技术等。他主持了一个私人研究小组，即保险营销研究小组。他多次担任“OLIS”海外研讨会的讲师，曾在台北、首尔、北京、曼谷和雅加达演讲。