

日本における生命保険業界のスタートアップ事業

日本の生命保険業界における最近のスタートアップ事業について概説します。

健康増進型保険の開発

健康増進型保険とは、健康に関する所定の基準を満たすことで、保険料の割引や還付金の支払い、または保険金の増額がある保険商品です。日本では医療保険が主流で、定期健診や健康診断によって将来の病気リスクを早期発見することや、生活習慣の改善により医療費を削減することをコンセプトに設計されています。

代表的な商品を紹介します。

- ・東京海上日動あんしん生命 「あるく保険」

1日の平均歩数が所定数以上となる期間が多いほど、キャッシュバックが受け取れる医療保険です。

- ・住友生命 「Vitality」

南アフリカの Discovery 社が開発した、健康診断や運動等の取り組みをポイント化して評価する Vitality 健康プログラムに連動した医療保険です。

その他にも、重症化予防のコンセプトを取り入れた生命保険商品が開発されています。

- ・明治安田生命 「重症化予防支援特約」

7つの所定の疾病(所定の心疾患、脳血管疾患、糖尿病、高血圧性疾患、慢性腎臓病、肝疾患、慢性膵炎)による所定の状態に該当したとき、重症化予防支援保険金を支払う特約です。

- ・オリックス生命「重症化・再発予防カウンセリングサービス」

急性心筋梗塞や脳梗塞など、指定の疾病で給付金を受取られた方を対象に、重症化の予防および再発リスクの低減を目指すサービスです。

保健師・看護師の資格を有するスタッフが電話を通じて、お客さまの罹患歴や手術後の経過などを詳細に確認したうえで、お客さま個々の状況に応じて食事や運動、喫煙などの生活習慣の改善をご提案し、継続的にサポートします。

生命保険契約の買取りビジネス

生命保険契約の買取りとは、癌などの重篤な病気に罹患して治療費や生活費のまとまった資金が必要となり、生命保険の保険料負担も困難となった場合に、生命保険契約を買取るサービスです。

買取り金額は解約返戻金より高く、死亡保険金より低い金額となり、欧米においては健康体の人を含む平均で解約返戻金の 4 倍といわれています。病気が重い場合には、この倍率より更に高い倍率となります。買取りが成立した後は、保険料負担や買取り会社への支払いなどは原則として発生しません。

この生命保険契約の買取りをする際には、家族等や現在の保険金受取人などの関係者の同意を必要とします。

日本において最初に生命保険契約の買取りの申し込みがあった際、生命保険会社側が「モラルリスク(倫理上の問題)がある」として同意せず、司法に有効性の判断が委ねられました。判決は「生命保険の譲渡を自由放任とすれば、買取り会社が窮乏した契約者や高齢者などから不当に安い値段で買取る暴利行為を招きやすく、詐欺的取引や暴力団の資金になる危険性が懸念される」として、生命保険会社側の主張に沿ったものとなりました。

その後保険法が改正となり、曖昧な部分が整備され、日本版の生命保険契約の買取りが可能となりました。

医療保険レセプトデータの利活用

日本における社会保険制度は国民皆保険を原則として設計されており、疾病や傷害の治療費を補償する「医療保険」についても、保険者や被保険者の年齢などにより以下の保険制度があります。

保険制度	保険者	被保険者
健保組合	企業	企業の従業員と家族 ただし基本的に 64 歳以下
国民健康保険	市区町村	自営業者等企業に属さない者 ただし基本的に 74 歳以下
後期高齢者医療制度	都道府県	基本的に 75 歳以上

医療保険レセプトデータとは、医療機関が診療費の保険者負担分を請求する役割で発行される個人情報データです。このビックデータを保険者からの受託に基づきデー

データを加工、匿名化し、二次利用許諾を得た上で、生命保険会社などの第三者に販売提供する会社が設立されています。データ提供を受けた生命保険会社では、これらデータをアンダーライティングや保険商品開発などの目的で利活用しています。

文責： 公益財団法人 アジア生命保険振興センター