

日本壽險市場的最新情況 2019:新世代醫療保險

*日本首次推出保障藥物治療的「藥物保險」

新世代醫療保險受到關注。

其原因是住院日數的縮短以及定期到醫院看診情況的增加。目前以住院、手術為主的醫療保險,無法全面涵蓋的領域逐漸增多。

我們將健康狀態分3個階段來看:

1. 健康時,做好預防。盡量不生病或即使生了病,早發現,早治療,防止病情加重。
2. 生病時,發揮保險的主要功能,保障治療。
3. 病癒時,通過康復訓練協助恢復日常生活。

目前為止的醫療保險類型,以「生病時」才提供保障,涵蓋「健康時」和「病癒時」部分的保險商品尚未開發。

並且,因生活習慣所引起疾病的不斷增加也成為社會問題,國家和地方政府將這部分的實施重點放在預防發病以及防止其惡化上。

如何將治療方式從住院轉變為定期看診,如何應對不斷增加的生活習慣所引起疾病的預防以及防止其惡化。

「新世代醫療保險」是解決良方,人壽保險公司開發此新市場展開競爭。

其中,日本首次推出了「藥物保險」(正式名稱是'Medifix EX')。保障定期到醫院看診接受藥物治療的醫療保險。Medicare Life在5月13日推出。

「藥物保險」保障範圍以下列9種疾病的藥物治療。癌症、心臟疾病、腦血管疾病之三大疾病、動脈・靜脈疾病(經濟艙症候群)、腎臟疾病(腎炎)、肝臟疾病(B型肝炎)、胰臟疾病(胰腺炎)、糖尿病、血脂異常。

上述9種疾病的患者人數約有1000萬人(依據厚生勞動省2018年患者調查)。其中,糖尿病316萬人,血脂異常206萬人,心臟疾病172萬人,癌症163萬人,腦血管疾病117萬人等疾病位居前位。

定期到醫院看診時,每月平均負擔的藥物治療費用大約是多少?

癌症64,147日元,心臟疾病22,442日元,腦血管疾病16,819日元,糖尿病22,784日元,(Medicare Life依據JMDC 2017年11月收據數據推算)。

另外,上述承保的9種疾病,Medicare Life認為因藥品價格昂貴,長期使用的話,將加重疾病患者的經濟負擔。

指定支付對象的藥物有1,400多品種。今後,開發研製的新藥只要符合該公司的規定,和現成藥物有同樣功能效果的話,也列入支付對象。

如何來選定這些列入支付對象的藥物呢?

原則上以保障能夠預防疾病惡化的藥物為主。但有時,針對一種疾病會使用多種

藥物治療。例如，對於癌症病人會同時使用止痛藥和止吐藥，但只有含激素的抗癌藥物屬於給付範圍。

初次請求給付時需要提出疾病診斷書，以此來確認處方藥物是否用於指定疾病的治療，之後只需提出處方藥物的明細單，就予以給付。

另外，「9種疾病的基本設計」（抗癌治療的保險金是每月10萬日元，給付次數無限制；特別指定藥物治療的保險金是每月5萬日元，給付次數最多是120次時），以40歲為例，男性的每月保費是4,900日元，女性的每月保費是4,260日元。

Medicare Life是住友生命100%的子公司，2010年4月開始營業。經過8年10個月的經營，2019年2月的有效契約件數已超過70萬件。

「藥物保險」的銷售目標第1年是3萬件，其主要銷售通路是保險代理店和銀行通路銷售。

* 依照健康增進活動的結果給予保費折扣

新世代醫療保險中，做好健康管理的「健康增進型保險」受到關注。目前市場上銷售商品如下：

- 東京海上日動安心生命，「步行保險 健康增進附約」（2017年8月推出）
- 損保 Japan 日本興亞向日葵生命，「Linkx 守護自己和家人 健康挑戰制度」（2018年4月）
- 住友生命，「Vitality」（2018年7月）
- 第一生命，「Just 健康診斷折扣附約」（2018年3月）
- 明治安田生命，「Best style 健康現金反饋」（2019年4月）

商品「Vitality」是由南非的Discovery公司1997年開發的wellness program，在日本是由住友生命簽署專賣契約。

如果想投保，必須在現有保單上附加「健康增進乘法附約」。如有意願加入健康增進方案，投保時可享有保費85折的優惠。

並且，將投保人一年所參與的健康增進活動以點數來呈現，一年所累計的點數對應4個區域（藍色，青銅色，銀色，金色）來評判等級。

等級越高者，保費的折扣幅度越大，還可以享受合作企業提供的獎勵服務。而最受矚目的是，保費最高享有折扣70的優惠。

諸如此類，基於活動特性呈現數據的風險評估，以及相對應的保費折扣定價方式，打破了以往的保險常識，備受壽險業的關注。

10年間的銷售目標是500萬件。去年（2018年）7月推出後，3個月銷售就突破了10萬件，但到2019年3月末的銷售件數停留在20萬件。

去年11月，2018年度上半年度的報告中，住友生命指出：該商品的投保年齡層涵蓋較廣，尤其是剛開始銷售時，20、30歲年輕人投保的新契約數增加幅度較大。

年輕一代投保的新契約，未來將成為主要客戶群，是個好的開始。住友生命進一步表示：公司將發揮新商品的的新作用，除了做好風險準備，還有透過增進健康來降低自身的風險。

與其相比，銷售情況良好的第一生命的商品「Just」，銷售1年就突破100萬件。

商品「Just」是將必要保障互相組合後的投保類型，由死亡，三大疾病，照護，醫療等17種保險構成，健康診斷折扣附約，即「健康診斷折扣」，是針對死亡，三大疾病的保障商品。簽約時必須提出健康診斷書和健康狀告知書。

2018年度健康折扣的附加率約有80%。投保時提出健康診斷書的人數相對2017年度增加了2.4倍。

針對投保人進行客戶滿意度調查，排位前3名的回答是，「商品內容符合自身需要」，「保障範圍廣」，以及「只需提出健康診斷書即可獲得保費折扣」。

健康診斷折扣程度因應年齡層也有所不同，如定期保險(10年滿期)，「健康診斷基本健康」者，保費享有9折的優惠，「健康診斷良好」者，保費享有85折至80折的優惠。

健康增進型保險的特點是，健康狀態越好，保費的折扣越高。「力爭每天步行8000步」，就是符合健康增進活動的理念，還能有效控制壽險公司保險金的支付。

在得到上述評價的同時，還有以下一些事項有待深入研議。

為增進健康所進行的活動，對保費將產生怎樣的影響，還是未知領域；健康增進活動，生活習慣的改善和人壽保險的關係還有待於不斷研究。

如果健康增進活動中途停止時，是否要增加保費。如果健康狀況下降，真正需要保險時，會出現契約將難以持續有效的風險。

新推出的健康增進型保險還要面臨很多問題。

作者簡介

鈴木健市，保險新聞工作者。任職於大型保險專業報社34年。2000年以後，採訪範圍廣，涉及網絡保險，保險代理店，人壽保險大公司打入海外市場，經營戰略，保險審議會，保險科技等。主持「保險市場研究會」。多次擔任OLIS研修會的講師，在台北，首爾，北京，曼谷，雅加達等地演講。