

## 日本人壽保險業的初創企業事業

概述一下有關日本人壽保險業近期的初創企業事業。

### 開發增進健康的保險

健康增強型保險是一種保險商品，如果能達到預定的健康相關標準，則提供保費折扣，支付退款或增加保險金。在日本，醫療保險是最常見的保險類型，其設計理念是透過定期健康檢查和體檢及早發現未來的疾病風險，並透過改善生活方式來減少醫療費用。

介紹一下典型的商品。

- 東京海上日動安心人壽保險“步行保險”

只要每天的平均步數超過預定數字，就能獲得現金返還的一種醫療保險。

- 住友人壽保險“Vitality”。

與南非 Discovery 公司開發的 Vitality 健康計劃有關的醫療保險，該計劃為健康檢查、運動和其他舉措提供積分。

其他人壽保險商品的開發還融入了重症預防的理念。

- 明治安田人壽保險“預防重症的愛護特約”

當中風、心肌梗塞、高血壓、糖尿病和慢性腎臟疾病、肝臟疾病、慢性胰臟這 7 種疾病達到一定程度，為預防復發或重症而支付愛護保險金的特約。

- ORIX 人壽保險“預防重症或復發的諮詢服務”

這項服務旨在因急性心肌梗塞、腦梗塞等指定疾病而獲得賠付的客戶，為預防重症並減少復發的風險。

具有保健師和護士資格的工作人員透過電話，詳細瞭解客戶的病史和手術後的情況，並依據客戶的個人情況提出建議，改善其飲食、運動和吸煙等生活方式，從而提供持續的關心。

### 人壽保險保單收購業務

人壽保險保單收購是一項服務，如果患有如癌症之類的重症，需要一筆錢用於治療和生活費用，同時發現難以支付人壽保險保費時，而提供的收購服務。

購買價格高於解約退還款，低於死亡保險金，據說在歐美是平均退保價值的四倍，

包括健康人。在嚴重疾病的情況下，倍數甚至比這更高。在收購結束後，不會發生保費成本或向收購公司付款。

收購人壽保險保單需要得到家庭成員和現有保險金受益人等相關人員的同意。

當日本第一次發生人壽保險保單收購申請時，人壽保險公司以“道德風險”（倫理問題）為由不同意，決定由司法部門來確定其有效性。法院的判決與人壽保險公司的論點一致，即“如果放任人壽保險保單的轉讓自由，收購公司很容易從事敲詐勒索活動，以不公平的低價從陷入困境的保戶和高齡者手中收購保單，而且有可能發生欺詐性交易和為暴力集團提供資金的情況”。

隨後，《保險法》進行了修訂，並修正模糊的規定，允許購買日本版的人壽保險單。

### 醫療保險收據數據的活用

日本的社會保險制度原則上被設計為全民健康保險制度，填補疾病和傷害等治療費用的醫療保險，依據保險公司和被保險人的年齡，有以下保險制度可供選擇：

保險制度	保險人	被保險人
健保組合	企業	公司雇員及其家庭成員 但基本上 64 歲以下
國民健康保險	市區 町村	自營職業者或不屬於公司的人 但基本上在 74 歲以下
後期高齡者醫療制度	都道府縣	基本上是 75 歲及以上

醫療保險收據數據，是由醫療機構為保險人申請醫療費用時，提供的個人資訊數據。已經有公司接受保險公司的委托，處理和匿名化這些大數據，獲得二次使用的許可，然後將這些數據出售並提供給第三方，例如人壽保險公司。收到收據的人壽保險公司將這些數據用於核保和保險商品開發等目的。

撰稿人 公益財團法人亞洲人壽保險振興中心