

inwatch Professional Report

【第236】2024.02.23

発行:有限会社インスウォッチ

■2024直近生命保険商品動向

筆者 森田直子

Inswatch professional report は、専門家によるテーマ別に突っ込んだ分析レポートを、図表等も織りませた内容でお届けします。

マーケティング、経営戦略、リスクマネジメント、コンプライアンス、決算分析、商品分析、社会保険制度、DXなど、それぞれのプロによる専門性の高いレポートをお楽しみ下さい。

発行日は、第4または第5金曜日、PDFファイルにてお届けします。また、2024年より発行は年9回となっております。（4月末、8月末、12月末はお休みです）

※コンテンツご利用についてのお願い

inwatch のコンテンツ（inwatch weekly, professional report）につきましては、購読者ご本人のご利用に限らせて頂きます。第三者に対するメールによる転送、ハードコピーによる配布等は、当社よりの許可を得たものを除き、固くお断りいたします。

なお、コンテンツご利用に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

■お問合せ info@inwatch.co.jp

■index ■**■2024 直近 生命保険商品動向**

筆 者 森田 直子

目次

■筆者紹介	- 3 -
はじめに	- 4 -
1. 平準払い変額保険	- 4 -
(1)平準払い変額保険の定番商品	- 5 -
(2)2023 年新発売の平準払い変額保険	- 5 -
(3)平準払い変額保険一覧表	- 5 -
2. がん保険	- 7 -
(1)一時金の額が高額化	- 7 -
(2)月払いの治療給付金も自由診療に対応	- 7 -
(3)がん保険の二極化	- 8 -
(4)がん予防商品等とのコラボレーション	- 8 -
3. 健康増進型保険	- 9 -
4. 組み込み型保険	- 11 -
(1) Pay Pay	- 12 -
(2) Amazon	- 12 -
(3)組込型保険の今後	- 13 -

■筆者紹介

【森田 直子（もりた なおこ）】



保険ジャーナリスト

有限会社インスウォッチ 代表取締役

有限会社エヌワンエージェンシー 代表取締役

<https://www.inwatch.co.jp> <http://www.n1agency.com>

保険・金融分野専門の執筆家、保険ジャーナリスト。

保険業界メールマガジン inwatch 編集人。

大手生保営業職員と保険代理店での営業経験を持ち現場知識に強く、庶民感覚を重視した文体に定評がある。

執筆実績や連載等多数。講演活動や WEB 講師業も行う。

■経歴

1991 年 大手生保会社営業職員として勤務

2000 年 (有)エヌワンエージェンシー設立 代表取締役就任

保険代理店、ならびに保険ジャーナリストとして活動開始

2000 年 保険業界向けメルマガ inwatch 発刊 取締役就任

2004 年 武蔵野大学 キャリア開発講座・金融業界研究クラス担当講師（5年間）

2018 年 (有)インスウォッチ 代表取締役就任

2019 年 ビズアップ総研「金融機関のためのオンライン研修 e-JINZAI for finance」、
「e-生保 jinzai」にて、毎月 2 本ニュース動画配信中
(保険業界ニュースウォッチ・生命保険商品研究室)

<https://www.mw-ejinzai.com/> <https://www.seiho-jinzai.com/>

■書籍

「生保営業のたまごとひよこ－成長するためのヒント」（保険毎日新聞社）

「あなたの保険は大丈夫？」（ダイヤモンド社）

「小さな会社のためのお金の参考書」（冬幻舎）監修・執筆

「就業不能リスクと GLTD」共著（保険毎日新聞社）

「生保営業で成長するための～無知の知のススメ」（保険毎日新聞社）、など

■連載

inwatch（深読み生保商品考察、森を見る視点）、保険毎日新聞（生保営業のひよこ）、
保険マーケティング（営業を好きなるヒント）、セールス手帖社（生命保険商品研究）、他。

■雑誌・ムック・その他

週刊ダイヤモンド、日経トレンディ、よい保険・悪い保険、など経済紙やムック本にてランクイン委員を務める。保険会社のご契約のしおり・保険会社および保険代理店の WEB サイト（募集文書）執筆、ムック本、マネー誌、業界紙等の執筆実績多数。

■2024 直近 生命保険商品動向

筆 者 森田 直子

はじめに

近年の商品動向として気になったものとして、以下の4種類がある。

1. 平準払い変額保険
2. がん保険
3. 健康増進型保険
4. 組込型保険

今回は、上記についてそれぞれの発展や動向と、各社商品の特徴や違いなどもみていく。

1. 平準払い変額保険

昨年の動きで個人的に一番気になったのは「平準払い変額保険」である。

一昨年頃から非常に人気が高まっているが、その背景に、米国の金利上昇に加えて、国内における物価上昇ならびに長期金利の上昇など、投資環境にとって追い風となる要因が複数重なっていることがある。

また、現政権による「資産所得倍増プラン」により、NISAおよびiDeCoの税制優遇制度などを通じて積極的な投資を後押ししていることも、投資商品への心理的ハードルを低くする効果に繋がっていると感じる。

この動きは今後も続くことから、変額保険に加え外貨建保険など投資性商品のニーズは今年も更に高まると予想される。ただし投資商品には必ずリスクが伴う。このリスクについての正しい知識と理解を持たない顧客に対し、投資商品の利点だけを強調して契約をとることは、厳に慎むべきであることも申し添えておく。

次に、具体的な商品について紹介する。

(1) 平準払い変額保険の定番商品

次の4商品は、これまで長く販売されており、人気のある商品である。

- ◎ソニー生命「バリアブルライフ」
- ◎アクサ生命「ユニット・リンク」
- ◎東京海上日動あんしん生命「マーケットリンク」
- ◎メットライフ生命「ライフインベスト」（※3月に新商品発売予定）

ソニー生命の商品は、歴史も古くまた特別勘定の運営費用や各特別勘定の信託報酬などの契約者が負担する費用が低いこと等から、人気が高い面がある。

またほかの商品では、受け取り方のバリエーションや、払込免除特約（特則）の範囲など、独自のメリットを備えるなど工夫をしている点で評価されている商品もある（各商品の詳細は後述の一覧表の特徴部分を参考に）。

(2) 2023年新発売の平準払い変額保険

次に昨年（2023年）の新商品を紹介。投資環境の好転を受けて新発売されており、定番商品とは異なる特徴があるので、その内容について紹介していく。

- ◎SOMPOひまわり生命「将来のお守り」（終身型）

【特徴】

- ・喫煙状況や健康状況に応じて積立金加算・「健康☆チャレンジ制度」導入
- ・第2保険期間（払込満了後）の最低保障を無くし運用コストを抑制（ただし災害死亡・災害後遺障害時には積立金額の110%を保障）
- ・三大疾病P免の範囲が広い（上皮内がんも対応、心疾患・脳血管疾患は入院1日以上）

- ◎三井住友海上あいおい生命・三井住友海上プライマリー生命「しあわせつみたて」（有期型）

【特徴】

- ・告知緩和型
- ・三大疾病P免の範囲が広い（心疾患・脳血管疾患は入院1日以上）

(3) 平準払い変額保険一覧表

続いて、これらの商品について一覧表で紹介する。各条件の違いや、それぞれの特徴に注目してほしい（メットライフ生命商品は3月に新商品発売のため、今回一覧表に記載せず。別の機会に紹介予定）。

平準払い変額保険一覧表 (2024年2月筆者作成)

保険会社名		ソニー生命	アクサ生命		東京海上日動あんしん生命	SOMPOひまわり生命	三井住友海上あいおい生命・三井住友海上プライマリーライフ
商品名		バリアルライフ	ユニット・リンクワイドケア	ユニット・リンク介護プラス	マーケットリンク	将来のお守り	しあわせつみたて
保障期間など		終身・有期	有期		有期	終身	有期
特別勘定		8種	12種		8種	9種	10種
保障部分の特徴		(特約多数)	-	要介護2以上	-	第1保障期間中、就労不能・要介護保障→公的年金障害等級1・2級、要介護1	-
特徴		99歳定期あり(ただし、法人契約専用)。オプションA(積立機能重視)とオプションB(保障機能重視)がある。運用益を年2回まで引き出せる(オプションAの場合)、定番の老舗商品で人気が高い、ランキングで1位が多い	「定期タイプ」と「長期入院一時金プラス」もある。満期選択肢が多く一括で受け取る方法、年金として分割で受け取る方法、満期保険金額を終身保険として活用する方法がある。	保険料払込免除要件の範囲が広い	喫煙状況や健康状況に応じて積立金加算、健康☆チャレンジ制度有、第2保険期間(払込満了後)の最低保障を無くし運用コストを抑制(ただし災害死亡・災害後遺障害時には積立金額の110%を保障)、P免要件の範囲が広い	告知緩和型商品。告知項目3つ(P免付加の場合は4つ)。満期金は一時金または特約付加で年金受取可、P免要件の範囲が広い	
三大疾病払込免除	がん	悪性新生物	診断確定	診断確定	診断確定	診断確定	診断確定
	上皮内がん	×	×	×	○	×	
	心疾患	急性心筋梗塞	60日以上所定の労働制限継続	手術または継続5日間入院	手術または継続入院1日以上	手術または継続入院1日以上	継続入院1日以上
		心疾患	手術または継続入院20日以上	×	手術または継続入院5日以上		
	脳血管疾患	脳卒中	60日以上所定の後遺症継続	手術または継続5日間入院	手術または継続入院1日以上	手術または継続入院1日以上	継続入院1日以上
		脳血管疾患	手術または継続入院20日以上	×	手術または継続入院5日以上		
その他のP免要件		不慮の事故による所定の身体障害状態	7大疾病払込免除特約あり(3大疾病に加えて糖尿病・高血圧性疾患・肝硬変・慢性腎臓病)、不慮の事故による所定の身体障害状態	不慮の事故による所定の身体障害状態	不慮の事故による所定の身体障害状態	不慮の事故による所定の身体障害状態	

2. がん保険

続いてがん保険について分析していく。

がん保険は、「がんゲノム医療」の発展により、「遺伝子パネル検査」が公的医療保険適用となったことを受けて、自由診療による治療の機会が広がったことを受けて、これに対応すべく、多くのがん保険商品が進化を遂げている。

主に次のような変化が起こっている。

- ・一時金の額が高額化
- ・月払いの治療給付金も自由診療に対応
- ・がん保険の二極化
- ・がん予防商品等とのコラボレーション

上記のそれぞれについて、順番に見ていく。

(1)一時金の額が高額化

今までの一時金保障額は 100 万～300 万円が主流だった。現在は、SOMPOひまわり生命 400 万円、オリックス生命 600 万円、太陽生命 2000 万など高額化している。

なお、自由診療費用を実損補填する商品も多く出ている。

東京海上日動あんしん生命 通算 1 億円まで、FWD 生命 医療保険(特約) 通算 3000 万円まで、セコム損害・SBI 損害 通院 1 千万円限度・入院無制限など。

(2)月払いの治療給付金も自由診療に対応

通常、治療給付金の月額 10 万円の場合に、自由診療時では 20 万円など倍増する方式を、多く保険会社で採用している。

ただし保険会社が対象とする自由診療の定義は、「患者申出療養、欧米で承認、がんを適応症として厚生労働大臣に承認されているなどの自由診療」となっている。すべての自由診療と呼ばれるものが対象ではない点に注意が必要となる。

(3)がん保険の二極化

主契約のタイプが2極化している。

「まとまった診断一時金タイプ VS 月毎の治療給付金」のどちらかで、特約で主契約以外の保障を備える例が多い。

経済誌やムック本などの保険商品ランキングでも、2パターンの商品共に上位に並んでいる。

商品は多数あるが、一例として次のような商品がある。

◎SOMPOひまわり生命の「勇気のお守り」／一時金タイプと月毎給付金タイプ両方

◎FD生命「FDがんベスト・ゴールド」／一時金タイプ（※）

◎東京海上日動あんしん生命「あんしんがん治療保険」／月毎給付金タイプ（※）

（※それぞれ特約に一時金や月毎給付あり）

(4)がん予防商品等とのコラボレーション

がん保険と、がん予防・がん検査商品のコラボが増えています。費用は有料（一部割引有）のものが多いですが、それでも保険加入が、病気予防や検査の機会となることは加入者にとって大きなプラスとなり、また保険業界側にもメリットがあるため今後も推奨すべきと感じます。具体例は次の通り。

◎太陽生命／アミノインデックス検査

◎SOMPOひまわり生命／N-NOSE、サリバチェック

◎三井住友あいおい生命／マイシグナル・スキャン、N-NOSE、パピックス

なお、がん保険商品の一覧表は、inwatch メールマガジンの記事で、近日紹介したいと思う。

3. 健康増進型保険

健康増進型保険は、保険加入者がより健康になることで、保険料が下がったりキャッシュバックを受けられたりするタイプの保険商品である。この仕組みは、加入者にとってメリットがあるだけでなく、加入者の健康を増進することで保険会社にとっては給付金の軽減につながるメリットがあり、両者が共に幸せになる仕組みと言える。

更に広い目でみると、我が国の社会保険費用全体の軽減や、健康寿命を延ばすことで介護費用の軽減になるなど、社会的にも大きな意義のある商品だ。

中でもとくに、住友生命の Vitality は非常によくできた仕組みであり、またその効果をより高めるには、顧客との信頼関係を地道に構築されている営業職員の皆様の努力があつてこそ、と感じる。今後もこの素晴らしい仕組みを是非多くの人に伝えて頂くべく、ご尽力頂きたいと思う。

また、SOMPOひまわり生命では、複数の商品に各種の健康に関するチャレンジ制度を設け、加入者に保険料の軽減やキャッシュバックのチャンスを提供している。とくに、顧客自らが意識して禁煙に取り組むきっかけとなる点が非常によくできていると感じる。

ネオファースト生命・明治安田生命・第一生命の商品は、健康診断書を出すことで保険料の割引やキャッシュバックに繋がるなどの特徴があり、顧客の健康への意識を高める効果を感じる。

その他、健康アプリや各種の付帯サービスにおいて、顧客の健康増進や病気予防を促進する様々な工夫やサービスも各社で進んでいる。このように、保険と健康が一緒に提供されるようになったことが近年の保険商品の特徴と言える。

ところで、専門家の中には、健康増進型にはメリットがない、あるいはあまり売れていないのでは?などの厳しい意見も時々耳にする。実際にお客様に健康増進型のメリットを実感していただくのは、確かに簡単ではない側面もあり、それもまた事実である。

それでも、お客様の声として「健康増進に繋がった」「保険料が下がってよかったです」と

のご意見を目にすると、その背景に、現場の募集人の皆様をはじめ、商品開発など各方面で尽力されている保険業界の人達の、熱意と努力があることを実感している。

簡単ではないことを乗り越え、社会の役に立っていくためにも、今後も業界を挙げ努力を継続することにより、この商品が益々発展するよう期待している。

次の一覧表では、人気のある健康増進型保険をピックアップしているので、参考にしてほしい。

人気の健康増進型保険

保険会社名	健康増進型名称	対象商品など	健康増進による保険料の増減およびキャッシュバックの概要
住友生命	Vitality(バイタリティ)	1UP SP Vitality (総合保険)、ドクターGO Vitality (医療保険)など	<ul style="list-style-type: none"> ・契約時、保険料は割引 15%からスタート、ただし Vitality 利用料は月額 880 円、34 歳以下ライトプランなど 440 円がかかる (※保険未加入で利用できる Vitality スマート 330 円(最長 2 年)もある) ・2 年目以降は健康チェックや日々の運動、健康診断やがん検診書の提出による獲得ポイントに応じて保険料が毎年変動し、最高 30%引き~割増 10%まで変化する。 ・一度手に入れたものを手放したくない「行動経済学」に基づくしきみ ・Vitality ステータスによって提携先企業の商品・サービスの各種割引や、保険料の割引が受けられる ・健康診断やがん検診の提出などもポイント化される ・短期プログラムのアクティブチャレンジでは毎週の運動目標達成でドリンクチケットなどをゲット ・世界 40 の国と地域で約 3,500 万人が利用
SOMPO ひまわり 生命	健康☆チャレンジ制度	収入保障保険 じぶんと家族のお守り	<ul style="list-style-type: none"> ・契約後 2 年目から 5 年目に、喫煙状況や健康状態が改善され、同社の定める基準に適合した場合、健康体率の保険料となり以降の保険料が下がる ・更に、契約時にさかのぼって差額分の保険料がキャッシュバックされる。
	健康☆チャレンジ制度	健康をサポートする変額保険 将来のお守り	<ul style="list-style-type: none"> ・契約後 2 年目から 5 年目に、喫煙状況や健康状態が改善され、同社の定める基準に適合した場合、健康ステージが変更され、以後の保険期間中に健康積立金が加算される
	禁煙☆チャレンジ制度	がん保険 勇気のお守り	<ul style="list-style-type: none"> ・契約後 1 年以上から 5 年以内に、1 年以上喫煙歴がなく、同社の定める基準に適合した場合、以降の保険料が非喫煙料率となり保険料が下がる(キャッシュバックは無し)

ネオファースト生命	健康年齢にもとづき保険料が決まる	ネオ de からだエール(8大生活習慣病で入院時に一時金給付)	<ul style="list-style-type: none"> 3年ごとに健康年齢によって主契約の保険料が安くなるチャンスがある 3年毎に健康診断結果を提出することで判定される(BMI・血圧・尿検査・血液検査等) 健康年齢の上限は5歳上、下限は18歳
明治安田生命	健康サポート・キャッシュバック特約	ベストスタイル(総合保障)	<ul style="list-style-type: none"> 毎年の健康診断結果を保険会社に提出するだけでキャッシュバック 健康診断書の結果により、0.1カ月分・0.5カ月分・1カ月分の3段階のキャッシュバックがある(自動積立)。※24年4月より0.1~1.1カ月分の5段階になる。
第一生命	健康診断割引特約(健診割)	ジャスト(14種の各種保障)	<ul style="list-style-type: none"> 契約時に健康診断書を提出すると保険料が割引に 健康状態の適用条件を満たせば優良割引保険料になりさらに割引が大きくなる。

4. 組み込み型保険

次に、昨年話題となった「組込型保険」について掘り下げて紹介していく。

現状では、組込型保険は損保商品が多くなっているが、一部では生保系商品も発売されているため、ここでは保険業界全体の動きとして紹介する。

「組込型保険」とは、保険以外の商品やサービスに保険を組み込んで提供するもので、英語ではエンベデッド・インシュアランス (E m b e d d e d I n s u r a n c e) と呼ばれている。

例えば、他の商品に無料で上乗せされるものから、複数のサービスの中の一つとして保険があるなど、「消費者の消費・行動文脈の中で保険商品を提供し、自然に加入してもらう」という考え方方が元となっている。

皆さんも、家電製品を購入した際に延長保証の案内をされたり、旅行予約をインターネットで申し込む際にキャンセル保険を同時申込できる仕組みがあるなど、経験したことがあるのではないだろうか。

次に実際に商品を提供しているプラットフォーマーの代表例をみていく。

(1) Pay Pay

この組込型保険で近年注目されているものの一つに Pay Pay 保険がある。

Pay Pay は、スマートフォンを使っている方なら誰でも知っているような「キャッシュレス決済サービスのアプリ」である。その中に様々なサービスがあり、消費者は日々のショッピングで利用するほかにも、アプリから銀行口座の開設や証券取引、そして Pay Pay 独自の保険にも加入できる。

またこれらは、オンライン上で完結する本人確認の方式（eKYC）が法律上認められたことにより各種の申し込み手続きが簡単に短時間で完結することが最大の特徴である。

わたし自身も試しに昨年の夏に「熱中症保険」に加入してみたが、数百円の保険料という手軽さもあるが、それ以上に、数クリックするだけの短時間で申込と決済が完了することに非常に驚き、今後はこういう時代が来るのだろうと、感慨深い思いにもなった。

Pay Pay 保険の取扱は、Pay Pay 株式会社の系列である保険代理店「Pay Pay 保険サービス株式会社」が行っており、2023年12月現在、商品提供をしているのは次の3社で、それぞれ提供する商品は次の通りである。

■損害保険ジャパン株式会社 提供商品

あんしんドライブ／あんしん自転車／あんしんアウトドア／あんしんゴルフ／あんしんキー＆スノボ／あんしん賠償

■東京海上日動火災保険株式会社 提供商品

あんしん海外旅行／あんしん医療（入院一時金・がん一時金・先進医療（実損扱）・総合先進医療一時金がある）

■アイアル少額短期保険株式会社 提供商品

インフルエンザお見舞い金（冬季）／熱中症お見舞い金（夏季）

個人的には、東京海上日動の医療保障系商品に非常に注目している。こうした第3分野などの生保に近い商品について、今後もラインアップが増えていく可能性があり、誰もが手軽に数クリックで保険に加入できる時代がすぐそこにきている。

(2) Amazon

組込型保険でもう一つ注目しているのは Amazon である。

最大規模のECサイトである巨大プラットフォーマーの Amazon が、昨年11月より、保険募集代理店としてペット保険に参入した。商品名は「わんにゃん安心保険」、これはあいおいニッセイ同和損保の少額子会社である「リトルファミリー少額短期保険」と Amazon が共同開発した独自商品だ。

Amazonではペットオーナー向けに、ペットフードやペット用品の商品販売のほか「ペットプロフィール」に登録することで各ペットに合わせたおすすめ商品情報やクーポン配布、獣医師フード相談、保護犬・保護猫支援プログラムなど独自の様々な施策があり、今回のペット保険は、そのサービスの中の一つとして位置づけられている点で、組込型保険と言える。

(3)組込型保険の今後

このように「組込型保険」は、消費者にとって、加入手続きが簡単、加入漏れが防げる所以安心、価格が安いなどの利点があり、また事業会社にとっても本業以外の収益源の確保、顧客体験の向上、競合他社との差別化など、双方にとってメリットがある。

また組込型保険が広まってきた背景に「プラットフォーム取引やエコシステムの拡大」「データ量の増大」「インシュアテック企業の台頭」＝デジタル技術の発展などがある。

また、LINE、PayPay、Amazon スーパーアプリのプラットフォーマーが巨大化していることも注目されている。銀行業界でもこの「スーパーアプリ」構想が進み、三菱UFJフィナンシャル・グループでは「Money Canvas (マネーキャンバス)」、三井住友フィナンシャルグループでは「Olive」などがある。両社とも、クレジットカード、ネット証券口座、保険サービスなどを、一つのアプリでまとめて管理できる「個人向け総合金融サービス」である。

こうした組込型保険が発展することで、募集人の活躍の場が削がれるのではと懸念に感じる人もいるかもしれないが、それが広い目で見ればそれは誤った考え方である。そもそも、保険加入のきっかけを持つ機会が減っているような若年層にとっては、加入経路が広がることや情報が得られるきっかけが増えることは、保険の必要性を意識したり、もっと詳しく話を聞きたくなり募集人にコンタクトをとるきっかけとなりうるなど、保険そのものへの興味を持つ機会を増やす効果があり、しいては保険業界全体の発展に寄与するものとなる。

目前の結果だけしか見ていないとライバルを消す事だけに囚われがちだが、保険そのものへの信用度を上げ、加入者全体を増やすという思考に目を向けなければ、みんなで仲良く共倒れとなるだけである。どのようなビジネスでも、全体を発展させることができてはそこで働く全員への利益に繋がる。他業界では当たり前にあるこの思考が、我が業界にも根付くことを願っている。

また、組込型保険などの便利な仕組みを今後も更に発展させて業界全体を盛り上げていくためには、オープンAPI（自社の企業が持つデータやソフトを外部に提供し、お互いに利用できるようにする仕組み）など技術的な課題解決も不可欠であることも実感している。

新しい年が、保険業界の様々な課題を乗り越える幕開けとなり、顧客に愛され、また諸外国と遜色のない競争力を持ち業界全体が発展を遂げる、そのスタートを切れるよう期待している。

(了)

inwatch Professional Report

【第236】2024.02.23

■2024直近生命保険商品動向

筆者 森田直子

発行元 有限会社 インスウォッチ

発行人 森田直子

編集人 中崎章夫

URL <https://www.inwatch.co.jp>

お問合せ info@inwatch.co.jp

※コンテンツご利用についてのお願い

inwatchのコンテンツ（inwatch weekly, solution report, professional report）につきましては、購読者ご本人のご利用に限らせて頂きます。第三者に対するメールによる転送、ハードコピーによる配布等は、当社よりの許可を得たものを除き、固くお断りいたします。

なお、コンテンツご利用に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

■お問合せ info@inwatch.co.jp