

新しい商品・サービスのイメージについて

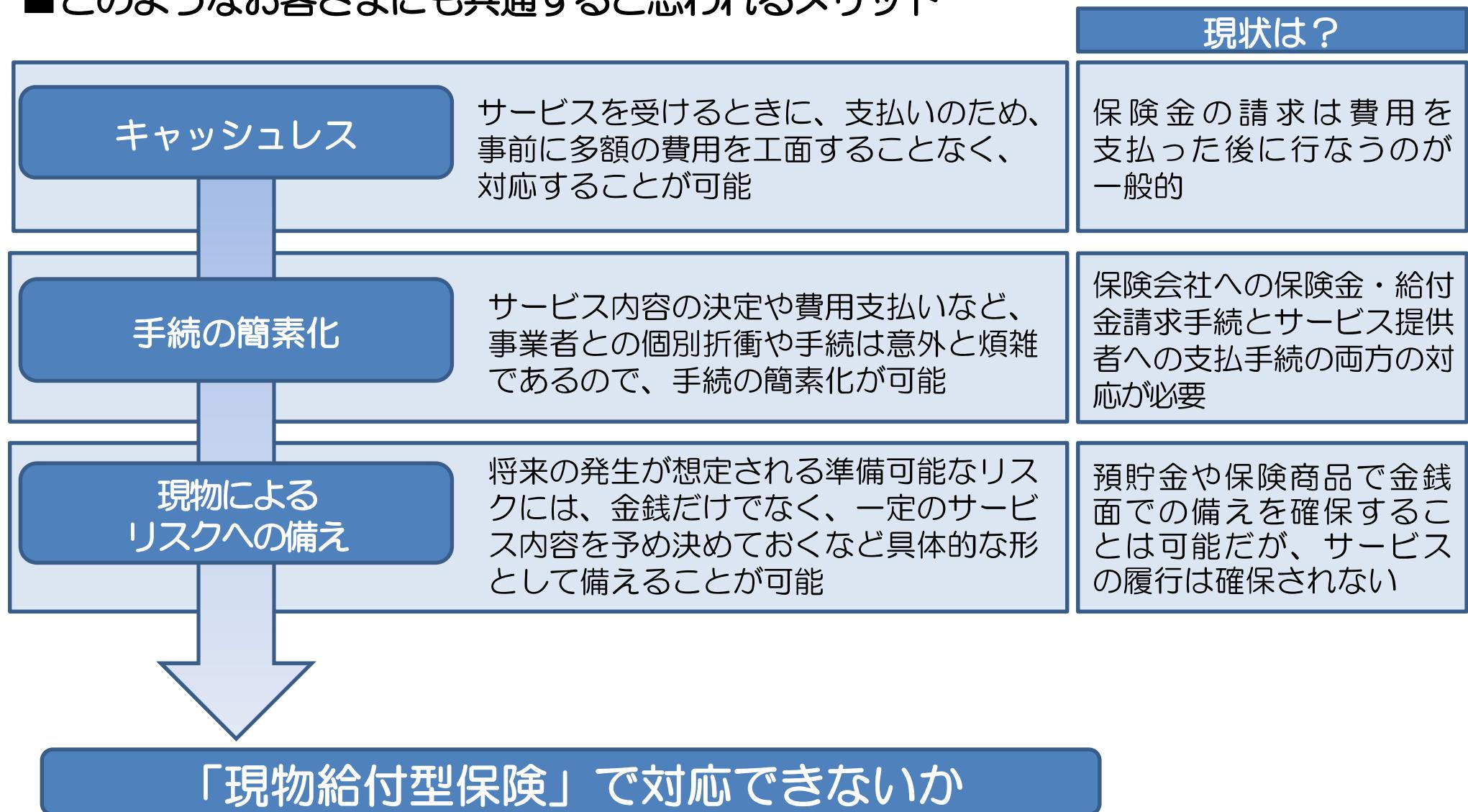
現物給付型保険

不妊治療を保障する保険

平成24年11月12日
保険商品・サービスの提供等の在り方に関するWG
オブザーバー
明治安田生命保険相互会社 調査部長 梅崎輝喜

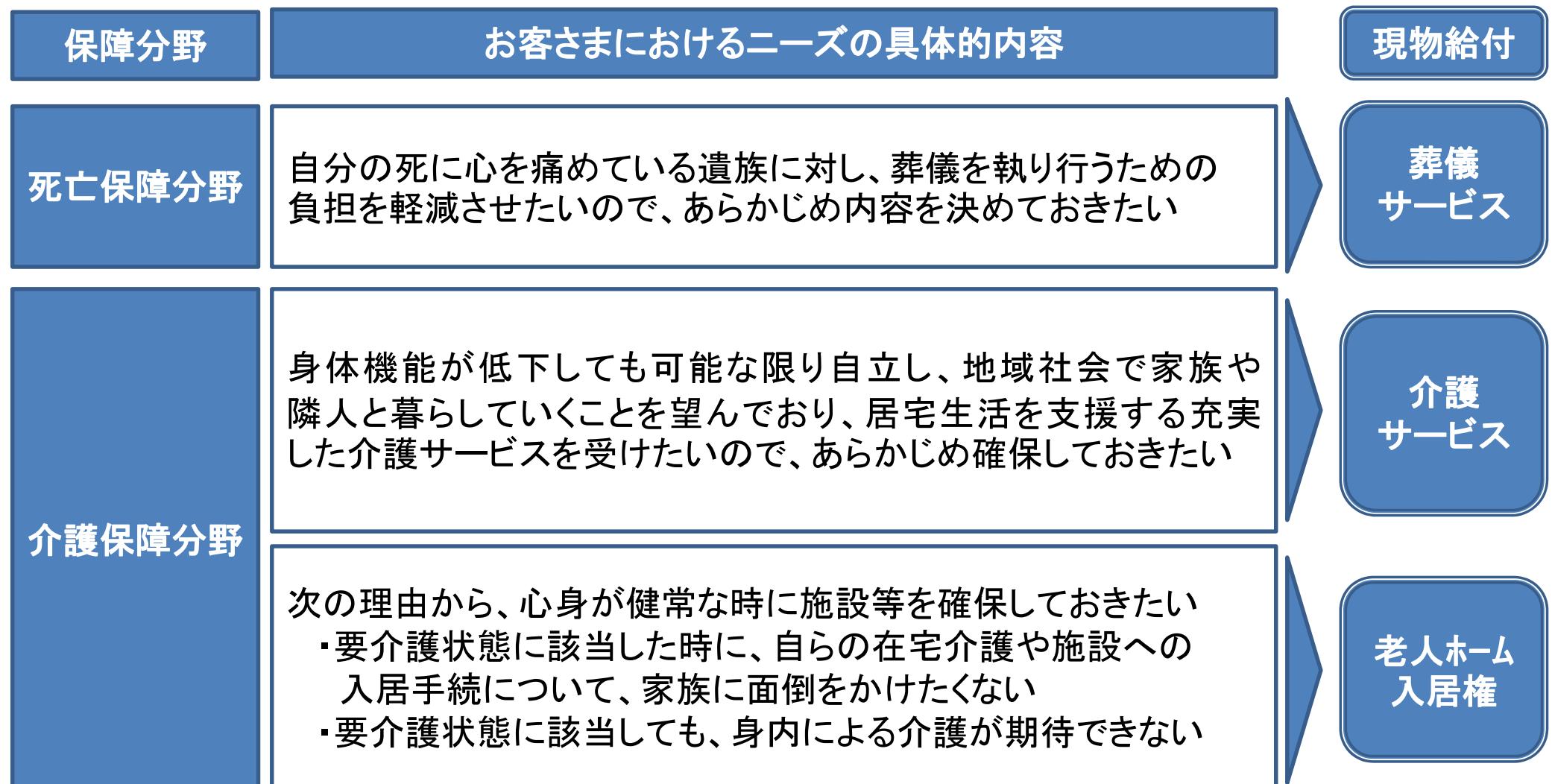
1. 現物給付における消費者のメリットについて

■どのようなお客さまにも共通すると思われるメリット



2. 現物給付に対する消費者ニーズについて

■各保障分野における現物給付に対するニーズ（例）



3. 現物給付に内在する諸リスクへの対応

想定されるリスク

給付の根拠となる法制度等の変更
(公的医療保険制度・介護保険制度等)

契約締結後の消費者ニーズの変化

給付の対象となるサービスの
価値の下落
(お客さまに生ずるリスク)

給付の対象となるサービス価格の上昇
(保険会社の健全性を損うリスク)

サービスを提供する事業者の
倒産リスク

現物給付するサービス等の供給不足

対応案

保険期間の短期化

金銭給付との選択制の導入

現物給付の金銭価値は
保険金額を上限に設定

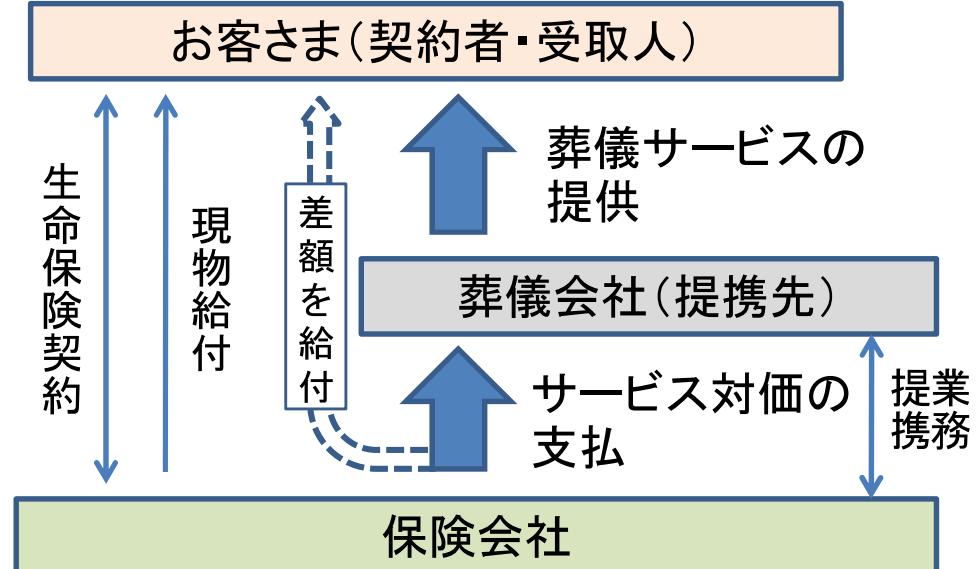
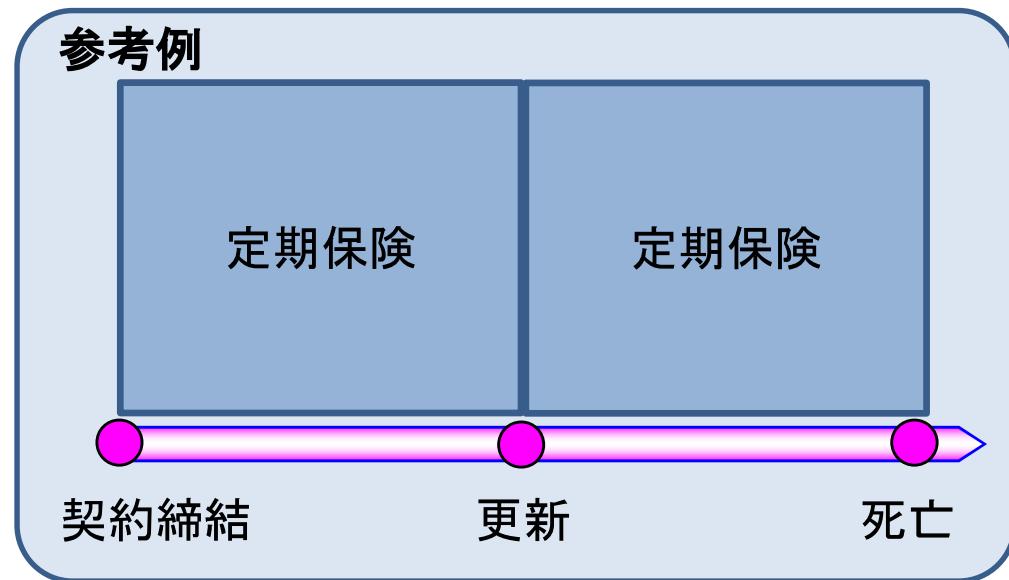
現物給付の対象を汎用的なものに設定

等

※保険法改正時の議論も踏まえ、上記のとおり対応案を検討

4. 現物給付型保険の商品概要例(①葬儀サービス<死亡保険>)

参考例

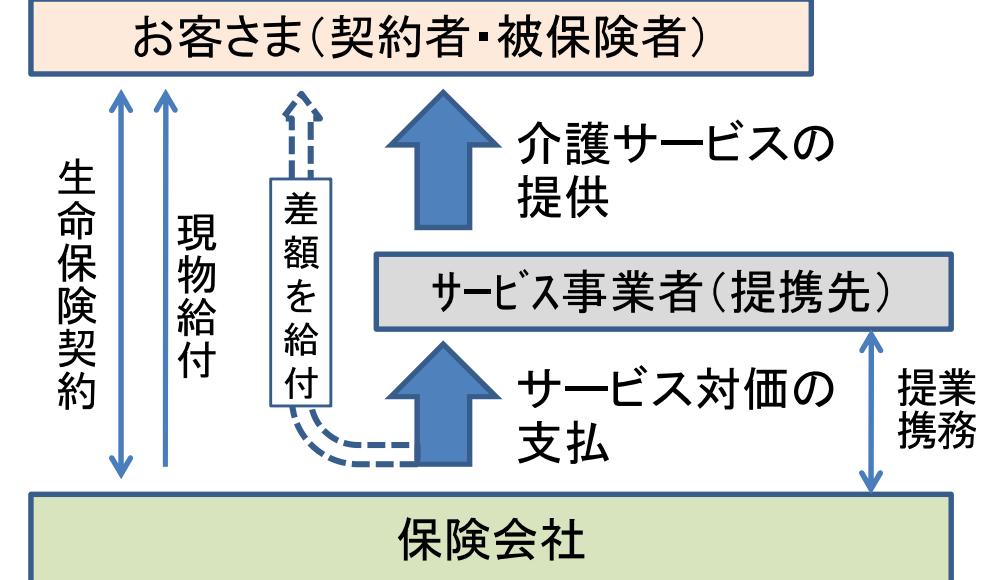
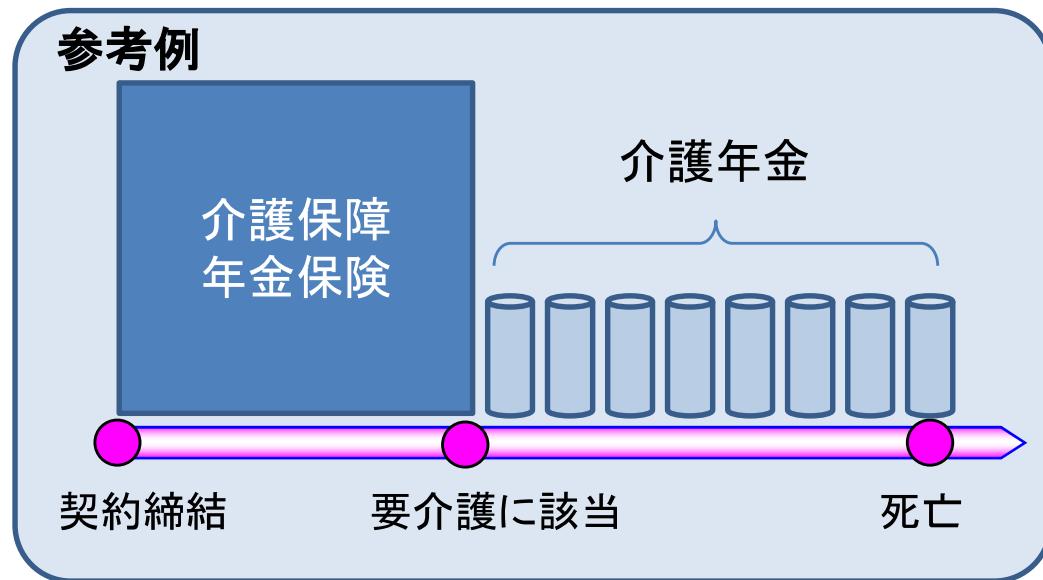


商品概要(例)

- 死亡保険(定期保険)において、被保険者の死亡に伴い、契約締結時に決められた内容に沿って、葬儀サービスをご提供するもの
- 一般的な葬儀費用として想定される金額は、平均的な死亡保険金額と比較して少額であることから、特約としてご提供することも考えられる
- 金銭給付(死亡保険金)との選択制
- 実際に現物給付に要した費用と保険金額との差額は、受取人にお支払い

4. 現物給付型保険の商品概要例(②介護サービス<介護保障年金保険>)

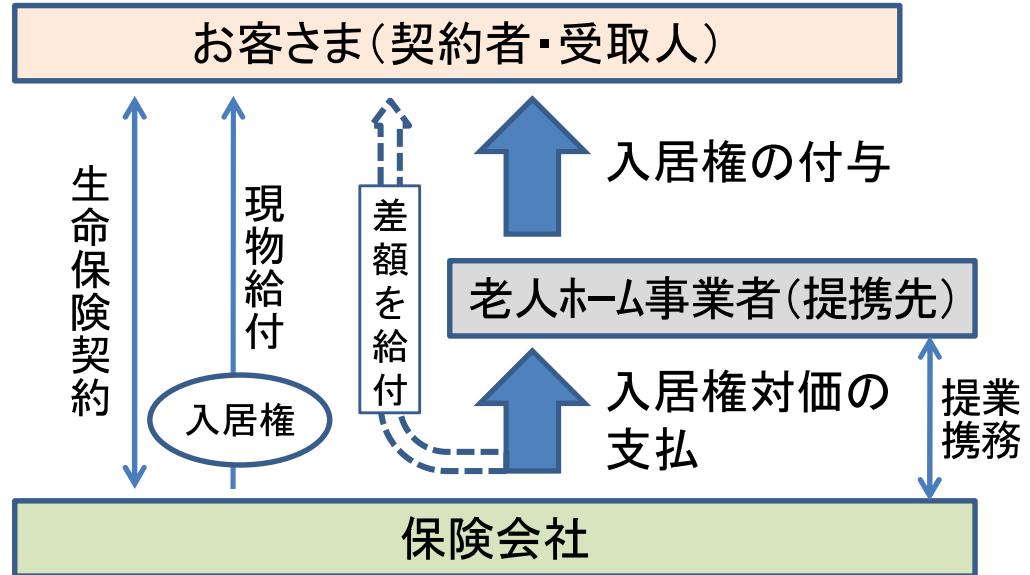
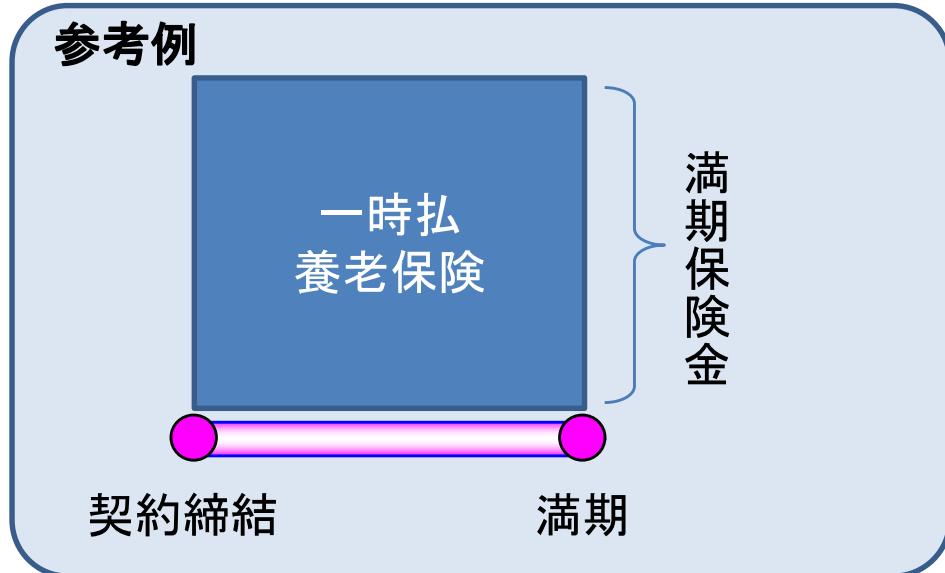
参考例



商品概要(例)

- 被保険者が所定の要介護状態に該当した場合に、介護サービスをご提供するもの
- 現物給付としてご提供する介護サービスは、公的介護保険制度の対象給付とならない「上乗せ・横出し」サービスを想定。契約締結時に一定範囲のサービス内容を約定
- 具体的には、要介護状態該当時に、介護年金額の範囲内で、被保険者が、希望する複数のサービスを選択することを想定
- 金銭給付(介護年金)との選択制
- 実際に現物給付に要した費用と年金額との差額は、受取人にお支払い

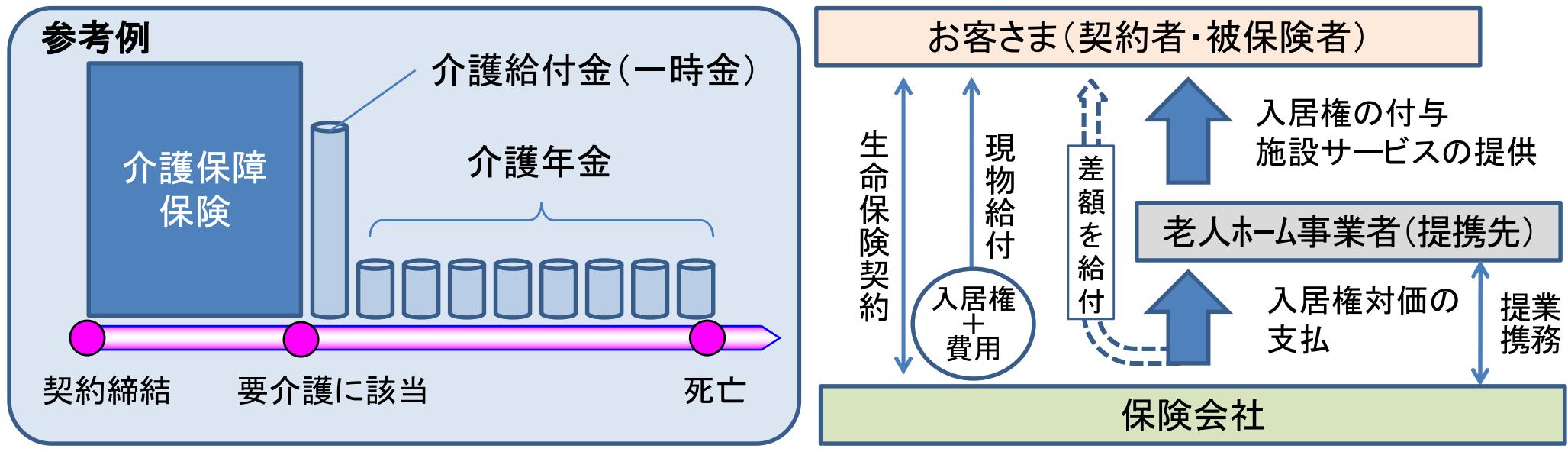
4. 現物給付型保険の商品概要例(③老人ホーム入居権<生存保険>)



商品概要(例)

- 所定の年齢に到達した場合に、有料老人ホームの入居権の付与を行なうもの
- 契約締結時に保険金額の範囲内で、入居権を付与することを約定
- 具体的には、満期時に、受取人が、保険会社が用意した提携先の複数の有料老人ホームの中から、希望する施設の入居権を選択
- 金銭給付(死亡保険金)との選択制
- 実際に現物給付に要した費用と保険金額との差額は、受取人にお支払い

4. 現物給付型保険の商品概要例(④老人ホーム入居権<介護保障保険>)



商品概要(例)

- 被保険者が所定の要介護状態に該当した場合に、有料老人ホームの入居権の付与を行ない、以後の施設サービスをご提供するもの
- 契約締結時に介護給付金等の範囲内で、入居権を付与することを約定(入居権部分は介護給付金額、施設の月額費用は介護年金額の範囲内)
- 具体的には、要介護状態該当時に、保険会社が用意した提携先の複数の有料老人ホームの中から、被保険者が希望する施設の入居権を選択
- 金銭給付(介護給付金・介護年金)との選択制
- 実際に現物給付に要した費用と給付金額および年金額との差額は、受取人にお支払い

5. 現物給付と保険金直接支払いスキームとの関係整理

■現物給付と保険金直接支払いスキームの特徴（相違点）

現物給付型 保険	契約上の相違	履行責任の相違	給付時のプロセスの相違
直接支払い スキーム	<ul style="list-style-type: none">・保険会社が「保険給付」として現物給付（サービスの提供）を行なうことを保険契約（保険約款）において約定する	<ul style="list-style-type: none">・受取人への現物給付（サービスの提供）は、保険会社から委託を受けた第三者（サービス提供事業者）が行なう	<ul style="list-style-type: none">・保険会社は、事業者から受取人へ提供されたサービスの対価を事業者に支払う
	<ul style="list-style-type: none">・保険契約上、保険給付は金銭給付に限定されている（サービス提供に関する事項は、保険約款には規定されない）	<ul style="list-style-type: none">・サービスの提供は、別途締結された保険契約者と事業者間の役務提供契約等に基づき実施される	<ul style="list-style-type: none">・保険金の支払いは、受取人からの指図に基づき、保険会社から事業者に対して直接支払われる

■保険会社がサービス提供事業者と提携し、直接支払いすることによる顧客のメリット

- ・保険金として治療費等が医療機関等のサービス提供事業者に直接支払われるため、受取人（被保険者）が医療や介護などに関連するサービスを受けるに際し、自ら事前に治療費等の費用を工面することなく、キャッシュレスで対応することが可能になると思われる
- ・また、キャッシュレス化により、一時的な資金負担の回避が可能となることから、比較的高額な医療費がかかる治療や全額自己負担となるような自由診療であっても、受取人は自分が希望するサービスを受けることが容易になると思われる

《不妊治療を保障する保険の商品イメージ》

【参考例】



○ 給付内容(支払事由)

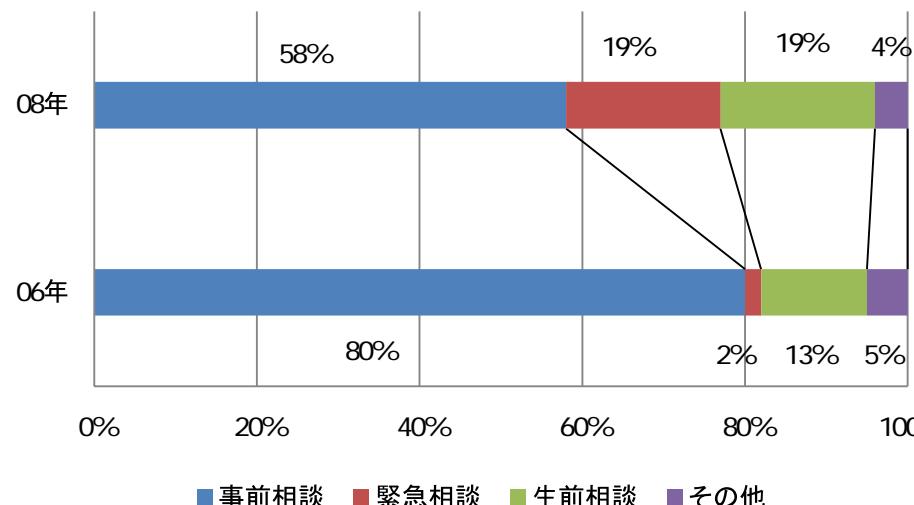
- ・医療保険または疾病を保障する医療系特約の中に、「特定不妊治療給付金」を設定し、被保険者が、医師により疾病を直接の原因としない所定の不妊治療(*)を受けられた場合に、当該給付金をお支払いすることが考えられる
 - ・給付回数は1回に限定しないものの、一定の制限が考えられる(上限回数、支払制限期間の設定)
 - ・給付金の支払対象となる被保険者の年齢に一定の制限を行なうことが考えられる
- (*)保険適用外の「人工授精」「体外受精」「顕微授精」が想定されるが、他の治療法がないことが前提

○ 危険選択

- ・契約締結後(特約付加後)、一定の期間は保障の対象外とすることが考えられる
- ・契約申込時に不妊治療中の方はもとより、責任開始時前の一定期間内(または全期間)に不妊治療を受けられた方についても、契約をお引き受けできない取扱いとすることが考えられる

■参考資料（1）

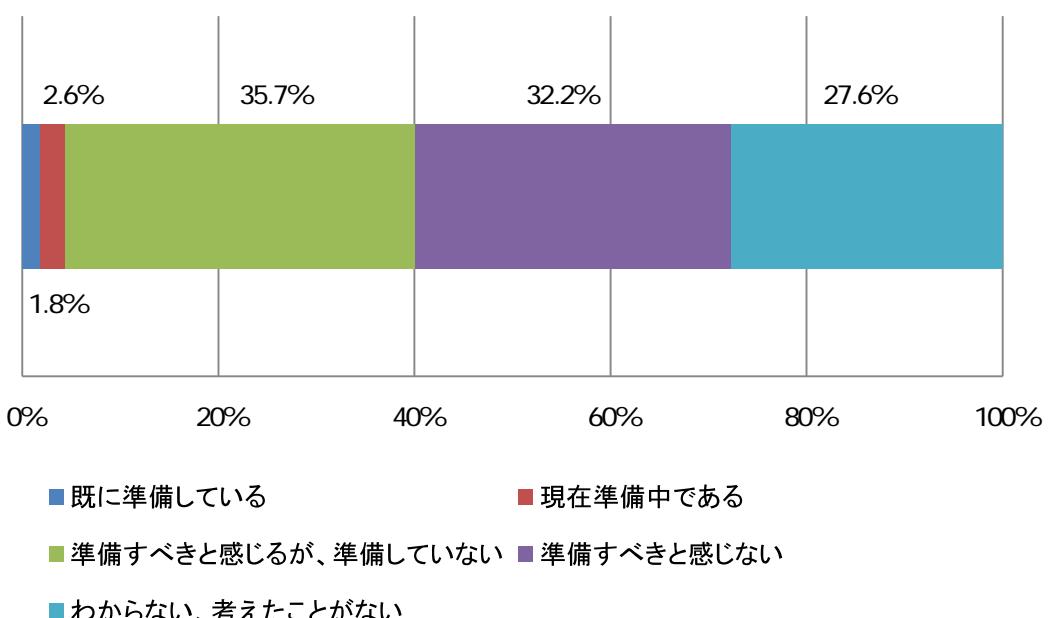
□葬儀に関する相談の内訳



- 事前相談：家族・親族に心配な状況のかたがいて、その準備として
- 緊急相談：準備のできない、もしくはしていないままご逝去
- 生前相談：ご本人の将来的な備えとして

葬儀サポートセンター プレスリリース(2009年9月8日配信)

□生前準備の実態：葬儀の事前準備をしておくこと



経済産業省「安心と信頼のある『ライフエンディング・ステージ』の創出に向けた普及啓発に関する研究会報告書」参考資料(調査結果詳細)(2012年4月)

- ・葬儀サポートセンターが受けた相談によると、事前相談は減少しているものの、緊急相談・生前相談が増加
- ・葬儀の事前準備について、「準備すべきと感じるが、準備していない」割合は35%程度

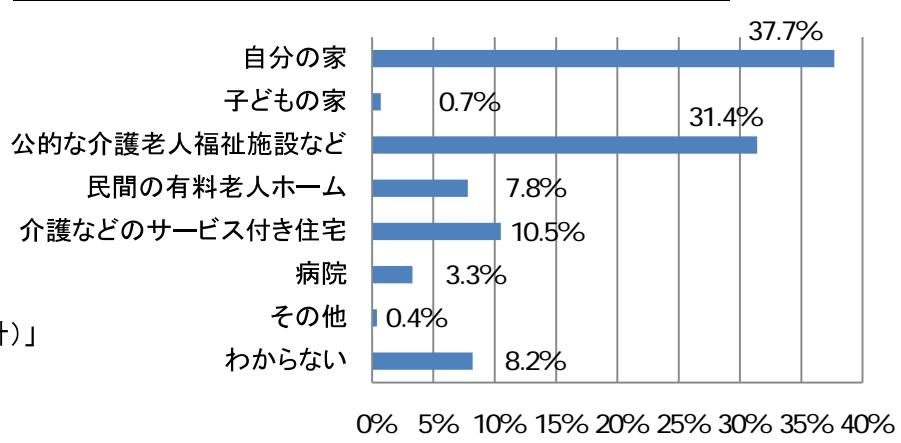
■参考資料（2）

□単身者世帯の増加

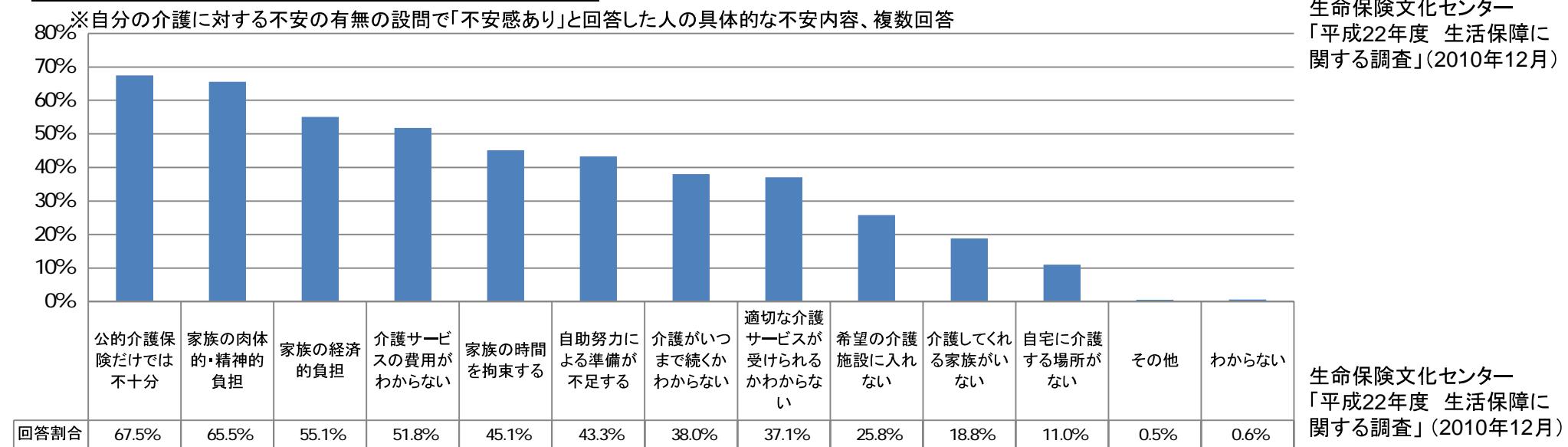
指標	2005年	2010年	2030年	指数 (2005年=100)
一般世帯数（総数）	4,906万世帯	5,184万世帯	4,880万世帯	99
一般世帯数（単独）	1,446万世帯	1,679万世帯	1,824万世帯	126
単独世帯数 (65歳以上)	387万世帯	479万世帯	717万世帯	186
（参考）総人口	12,777万人	12,806万人	11,522万人	90
（参考） 平均世帯人員	2.56人	2.42人	2.27人	89

2005年、2030年については、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯の将来推計(全国推計)」
(2008年3月)、2010年については、総務省統計局「人口等基本集計結果」(2011年10月)を使用

□自分が介護してもらいたい場所(平成22年回答)



□自分の介護に対する不安の内容(平成22年回答)



- ・今後、高齢の単独世帯の増加が予想される
- ・介護に関する不安は家族への負担に関わる事項の割合が高い
- ・自分の介護を望む場所としては、自宅や施設を希望する割合が多い