

「行動経済学」に基づいた健康増進型保険“住友生命「Vitality」”



2023年1月26日

住友生命保険相互会社 執行役常務 香山 真

住友生命のパーパス ～社会公共の福祉に貢献する～

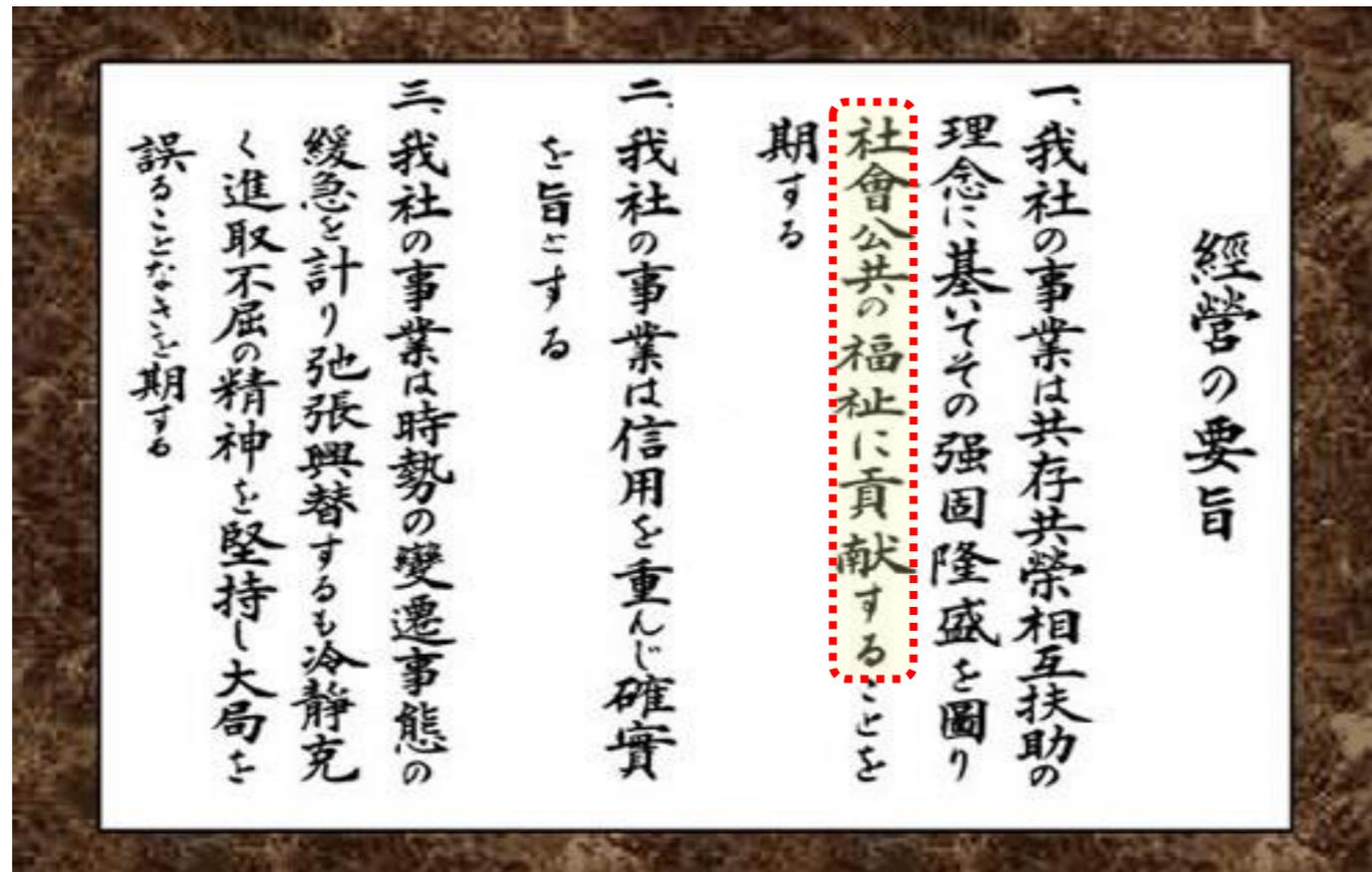
会社が目指す姿

「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」に貢献する

「経営の要旨」

当社の企業経営の根本方針を1952年に明文化したものの。

住友生命のパーパス（存在意義）：社会公共の福祉に貢献する



「住友生命グループ行動規範」

経営方針を役職員が行動レベルで実践していくために定めている指針。

倫理的で責任ある事業活動を行っていくための基礎となるもの。

住友生命グループ行動規範

Vitalityを軸にした社会課題解決に向けて

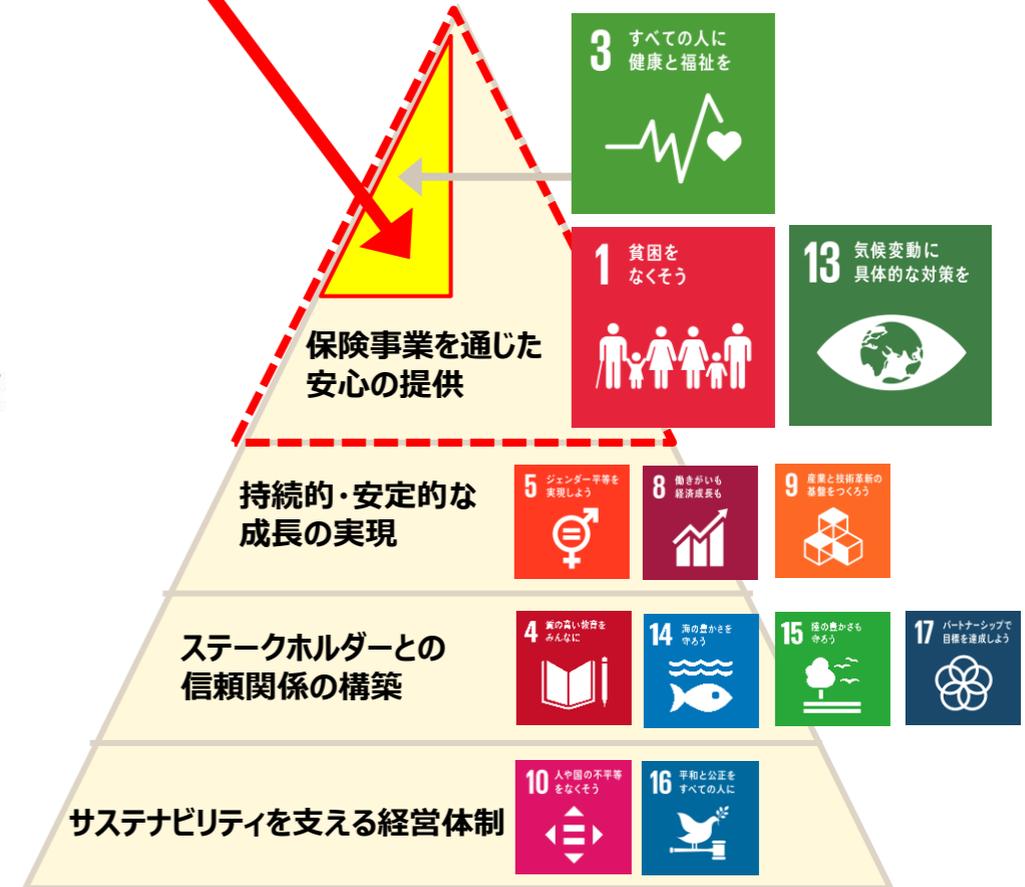
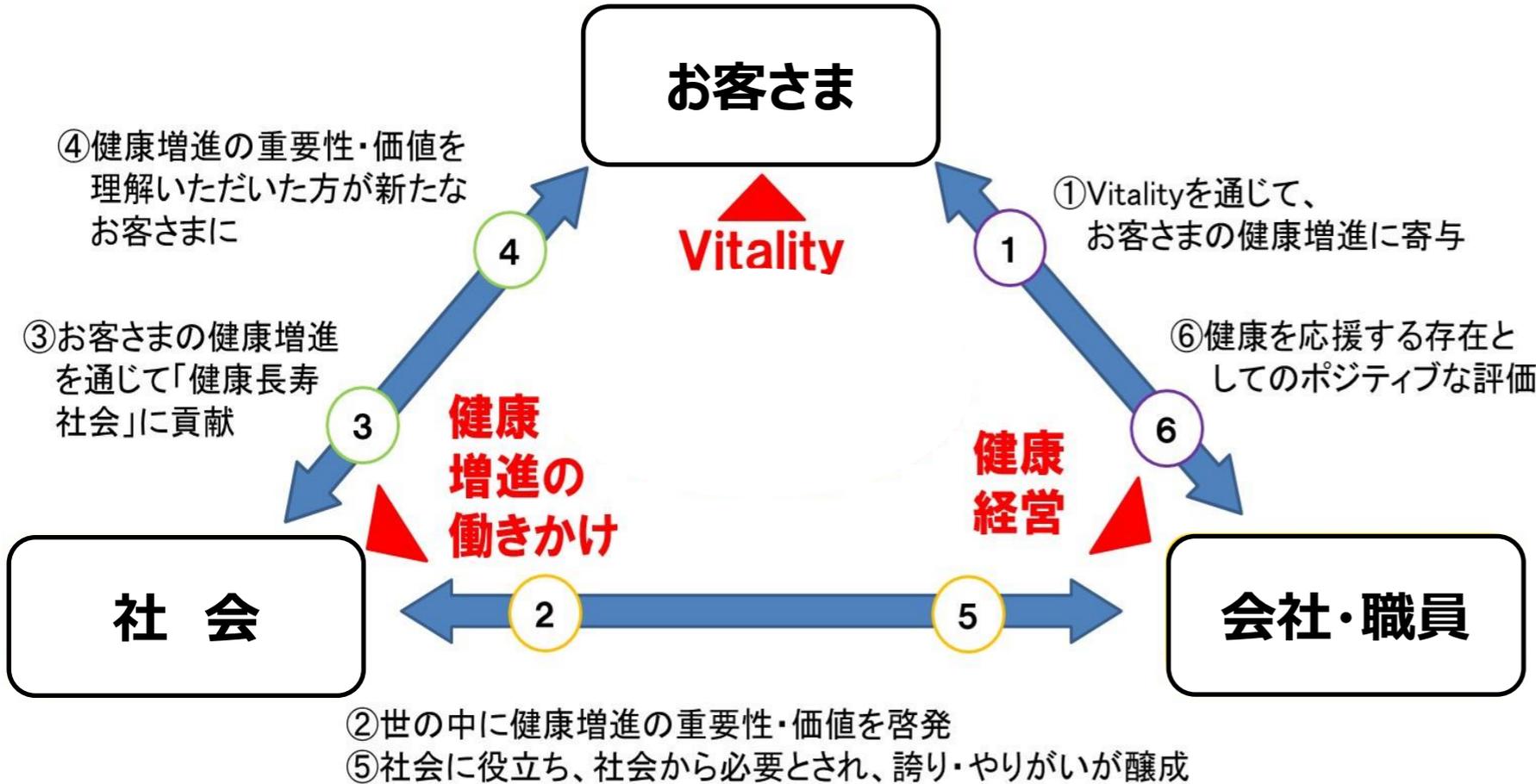
CSVプロジェクト

保険事業を通じた
健康寿命の延伸

【理念】

- ・お客さまへの「Vitality」の提供
- ・社会全体への健康増進の働きかけ
- ・職員とその家族が健康になる「健康経営」の推進

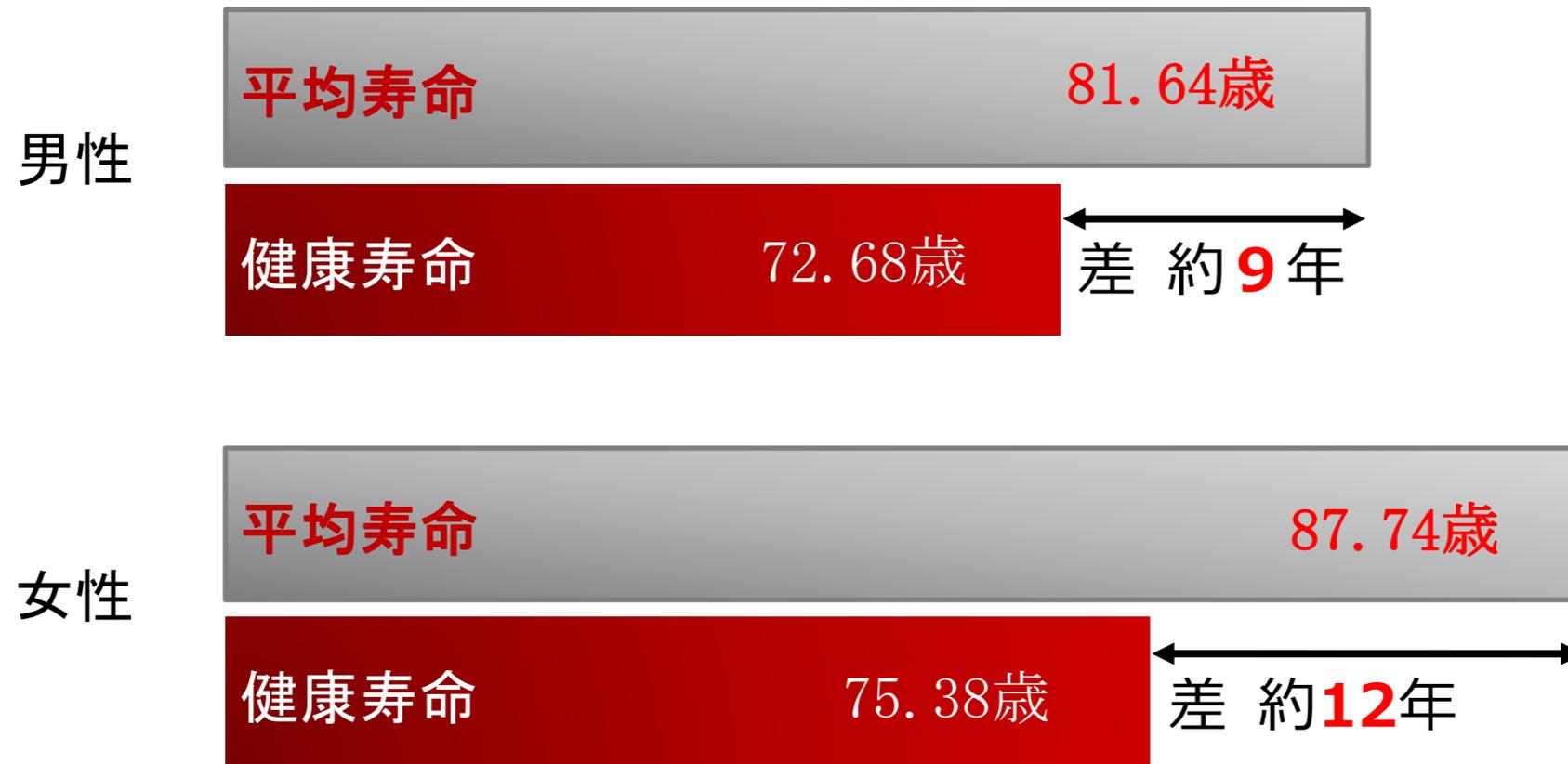
3つの行動を通じて日本の健康寿命の延伸を目指します。



行動経済学に基づき行動変容を促す Vitality

- 健康寿命の延伸と健康長寿社会の実現という**社会課題**の解決に取り組めます。

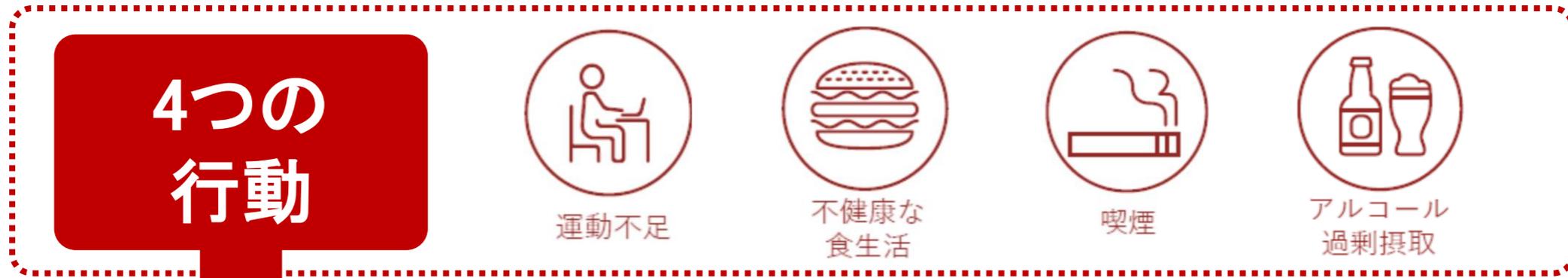
健康寿命とは、介護などを必要とせず自立して日常生活を送れる期間



(出典) 平均寿命：「令和2年簡易生命表」(厚生労働省)
健康寿命：「第16回健康日本21(第二次)推進専門委員会」(厚生労働省)

行動経済学に基づき行動変容を促す Vitality

➤ 健康寿命の延伸と健康長寿社会の実現という**社会課題**の解決に取り組めます。



世界の全死亡原因の約**60%**を占める

(2018年 WHO発表より抜粋)

わかっているけども行動を変えられない

行動経済学に基づき行動変容を促す Vitality

- 行動経済学を応用した仕組みで**行動変容**を促すことで、リスクを減らし、健康寿命を延ばす役割が、健康増進型保険“住友生命「Vitality」”にはあります。



リスクに備える
保険契約

リスクに備える
保険契約



リスクを減らす
Vitality健康プログラム

行動経済学に基づき行動変容を促す Vitality

- 「Vitality」は、「運動や健康診断などの取組みをポイント化し評価する」という仕組みを通じて、**リスクそのものを減らす**健康プログラムです。

1st STEP

健康状態を把握する



2nd STEP

健康状態を改善する

3rd STEP

特典(リワード)を楽しむ

行動経済学に基づき行動変容を促すVitality

- 「健康状態を把握する」「健康状態を改善する」「特典を楽しむ」というサイクルを、ポイントプログラムや特典(リワード)などを通じて、毎年継続していけるようにサポートしています。

1st STEP

健康状態を把握する

オンライン
チェックで
3,000pts獲得

健診書提出で
10,000pts獲得

Vitality
健康診断

予防

オン
ライン
チェック

会員
ポータルで
状態確認

Member's Portal Site

2nd STEP

健康状態を改善する

ジム

イベント
参加

ゴルフ

5Kマラソンで
200 pts 獲得

通勤時
に歩く

Apple Watchを購入して
運動すると、24カ月で最
大24,000円キャッシュバック

Coin
Get!

最大
40%
OFF!

Get!

Get!

週間運動目標の達成で
コーヒーやスムージーを
ルーレットで獲得

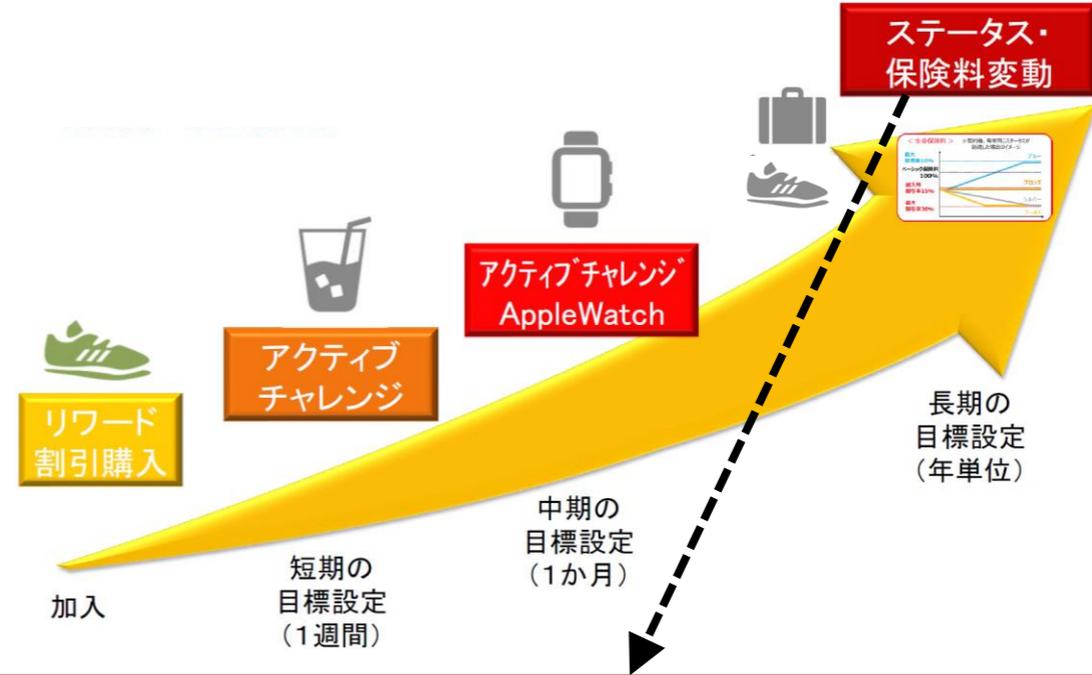
3rd STEP

特典(リワード)を楽しむ

Vitality Wellness Program



「行動経済学」に基づいたVitalityの健康増進を後押しする仕組み



長期(年単位)

ステータス・保険料変動

健康増進活動

健康状態を把握する

オンラインチェック → 最大3,000pt

Vitality健康診断 → 最大10,000pt (65歳以上12,500pt)

予防 → 最大2,000pt

健康状態を改善する

運動 → 最大14,000pt

ステータス判定



ブルー
0pt~



ブロンズ
12,000pt~



シルバー
20,000pt~



ゴールド
24,000pt~

保険料

上限110%

加入時
15%割引

下限70%

ブルー
Vitality健康プログラム
を利用しない場合の
保険料水準

ブロンズ

シルバー

ゴールド

「行動経済学」に基づいたVitalityの健康増進を後押しする仕組み

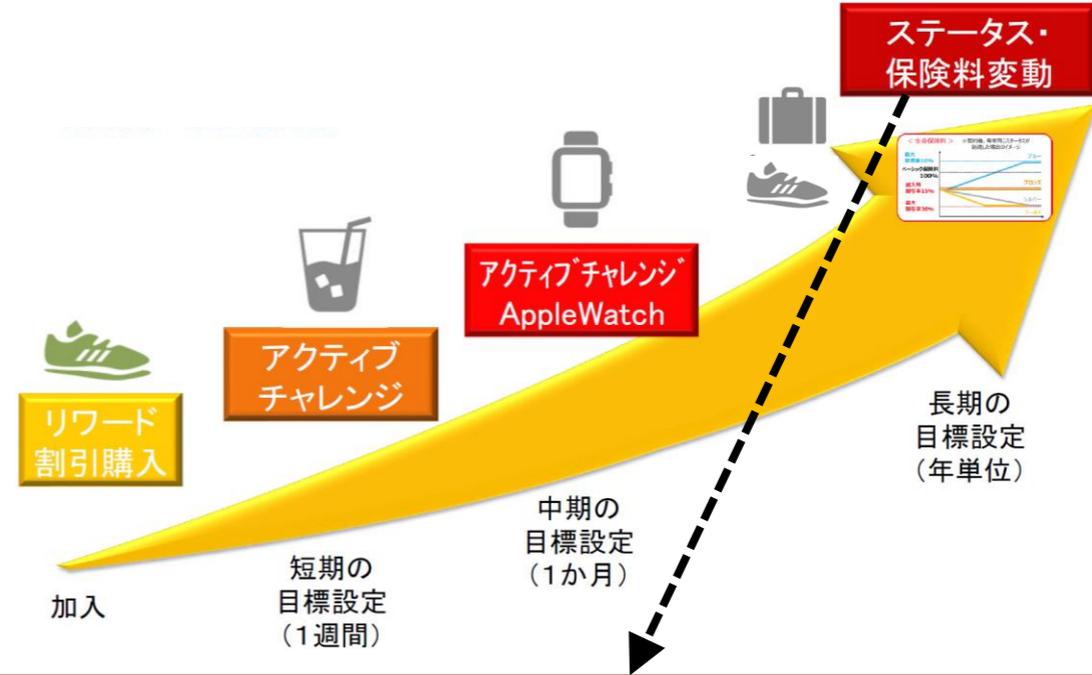
保障内容は充実させたい。でも、保険料はあげたくない。

◆ 損失回避の法則 ◆

一度得たものは、なかなか手放せない。だから、いきなり保険料15%割引からスタート。



「行動経済学」に基づいたVitalityの健康増進を後押しする仕組み



長期(年単位)

ステータス・保険料変動

健康増進活動

健康状態を把握する

オンラインチェック → 最大3,000pt

Vitality健康診断 → 最大10,000pt (65歳以上12,500pt)

予防 → 最大2,000pt

健康状態を改善する

運動 → 最大14,000pt

ステータス判定



ブルー
0pt~



ブロンズ
12,000pt~

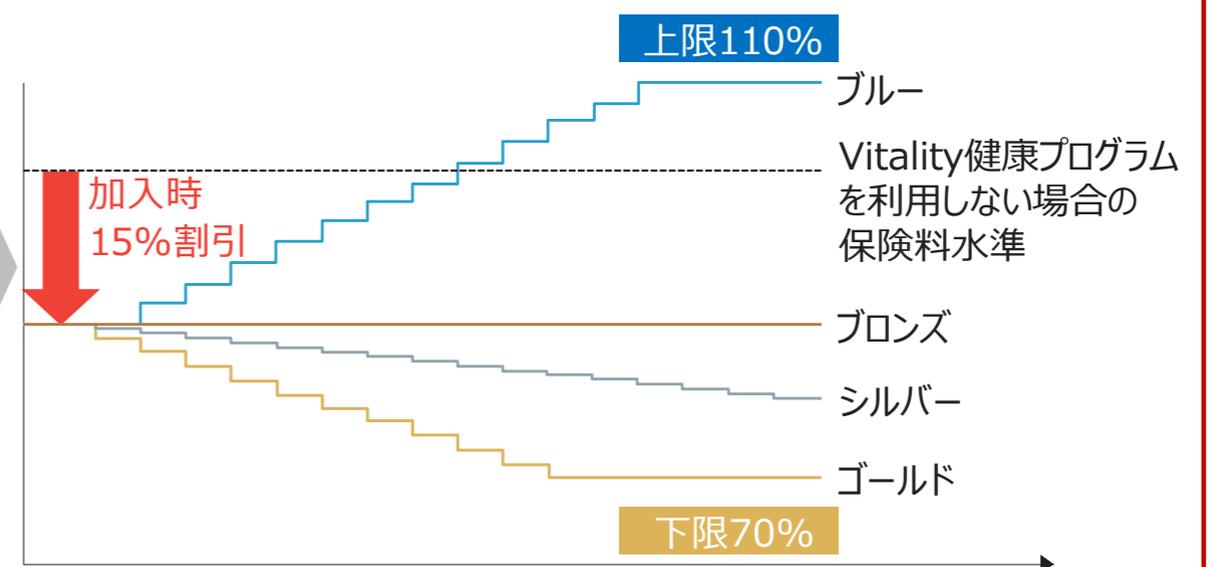


シルバー
20,000pt~



ゴールド
24,000pt~

保険料



「行動経済学」に基づいたVitalityの健康増進を後押しする仕組み

検査は面倒くさい。でも、自分はきっと大丈夫。

◆ 正常性バイアスの法則 ◆

自分に都合の悪い情報は、なぜか無視してしまう。だから、健康診断やがん検診をポイント化。



「行動経済学」に基づいたVitalityの健康増進を後押しする仕組み



リワード 割引購入など



©1986 Panda Symbol WWF
 *WWF® is a WWF
 Registered Trademark

「行動経済学」に基づいたVitalityの健康増進を後押しする仕組み

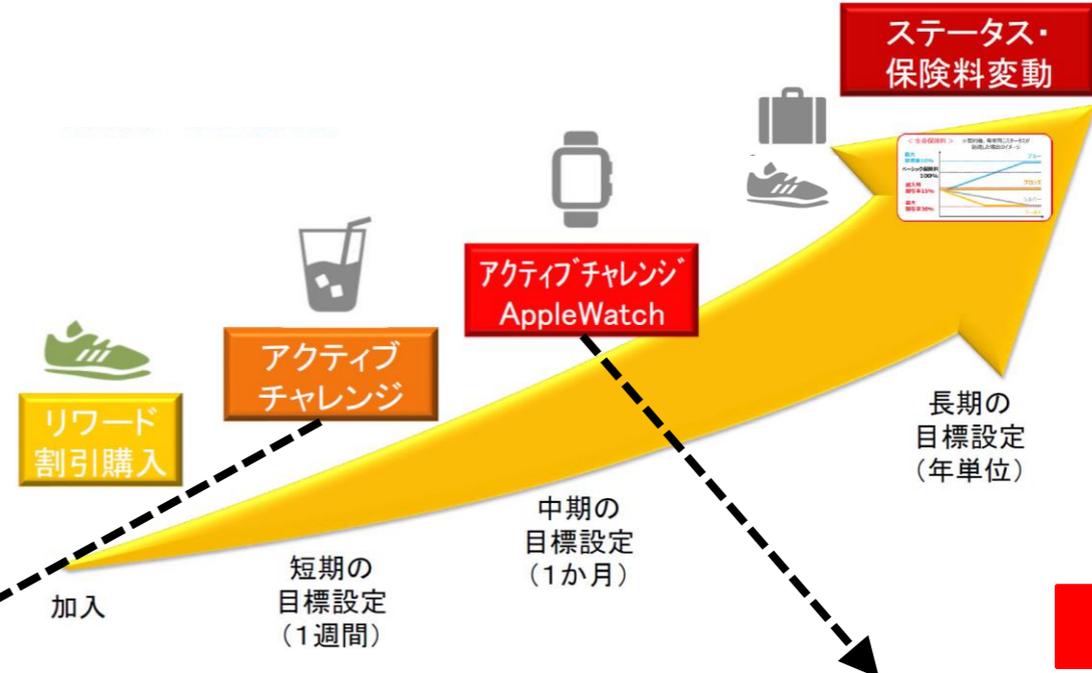
いまずぐ運動を始めたい。でも、とりあえず明日からかな。

◆ デイドロ効果 ◆

変えたいけど、変えられない。だから、運動を始めやすくするおトクたち。

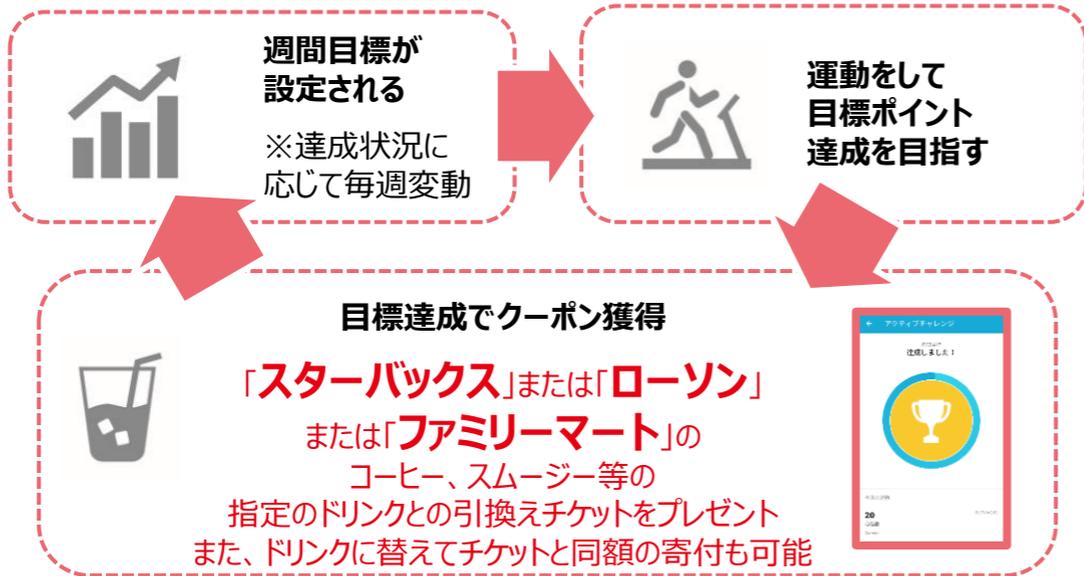


「行動経済学」に基づいたVitalityの健康増進を後押しする仕組み



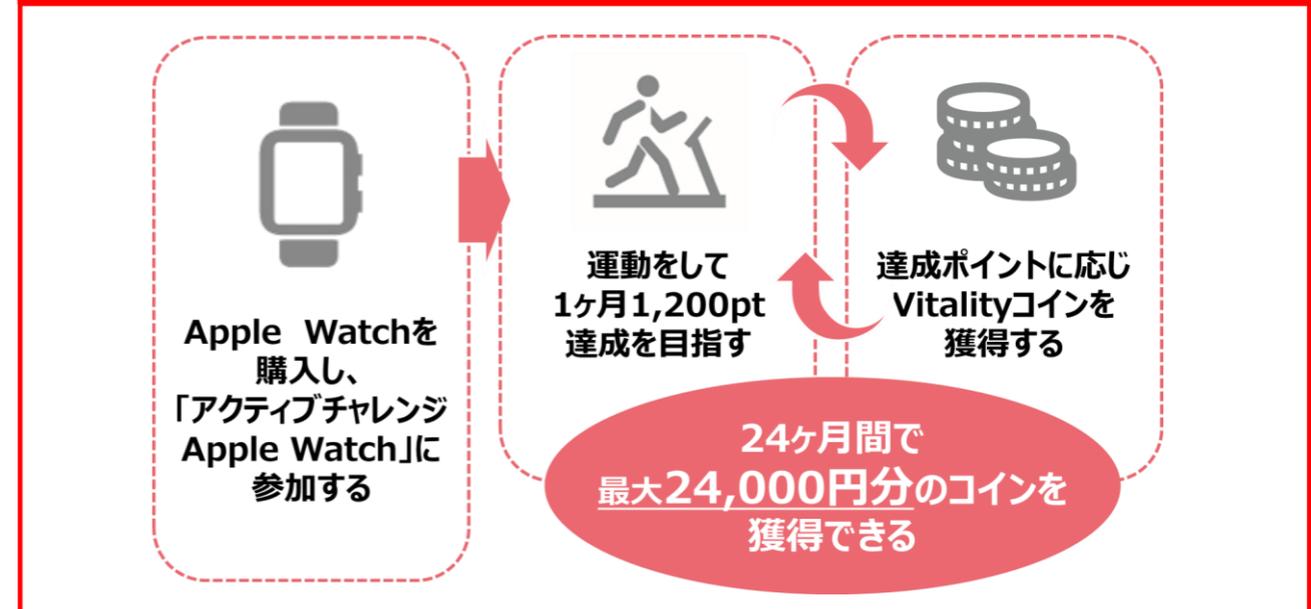
短期(週間)

アクティブチャレンジ



中期(月間)

アクティブチャレンジ Apple Watch



「行動経済学」に基づいたVitalityの健康増進を後押しする仕組み

そろそろ本気でダイエット。でも、最後にケーキをもう1つ。

◆ 双曲割引 ◆

将来のことより、つい目先の利益を優先してしまう。だから、「あえて」目先に「うれしい」目標設定。



Vitality加入者の声と実績

POINT
1

意識が変わる

加入前よりも「健康」を意識するようになった

住友生命によるアンケート調査結果
(n=47,865) 住友生命職員を除く

89%



POINT
2

行動が変わる

1日あたり
歩数の増加率 **+11%**



POINT
3

結果が出る

血圧が下がった ※10mmHg以上

52%

血糖値が下がった ※10mg/dl以上

68%

LDLコレステロールが下がった
※10mg/dl以上

45%



※各項目の数値が高めの方（血圧:2019年の健診において収縮期血圧が140mmHg以上160mmHg未満、血糖値:2019年の健診において空腹時血糖が126mg/dl以上、LDLコレステロール:2019年の健診において140mg/dl以上180mg/dl未満）を対象に、2019年（1月から6月受診分）と2021年（1月から12月受診分）の健診結果を比較（年齢・性別構成はVitality会員全体と同等になるよう調整済）



Vitalityに加入して、生活の質が高まったように感じる。

住友生命によるアンケート調査結果(n=47,865) 住友生命職員を除く

79%

Vitality加入者の声と実績

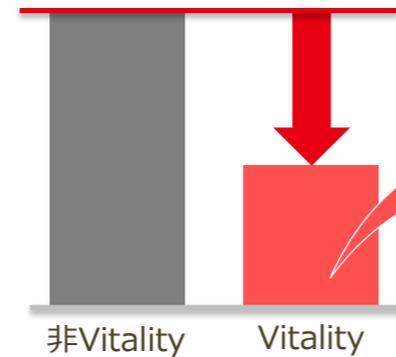
Vitality会員のステータス別 死亡率・入院率比較

Vitalityに取り組んでいる会員ほど「死亡率・入院率が低い」！

<死亡率>

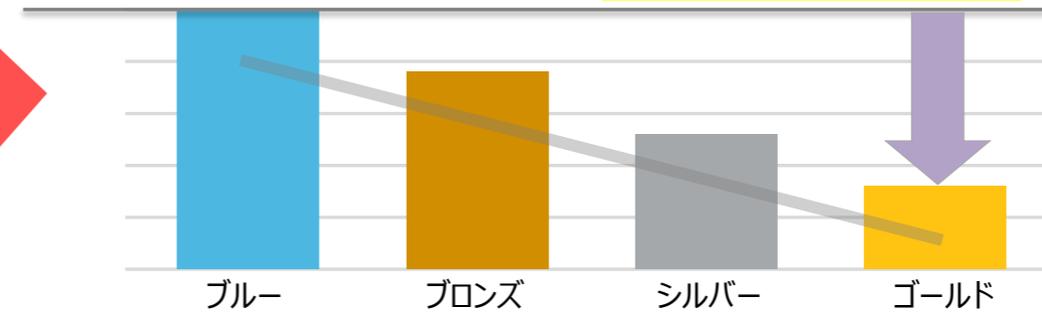
約**-52%**

Vitalityは
非Vitalityと比べ
死亡率が低い



[ステータス別]

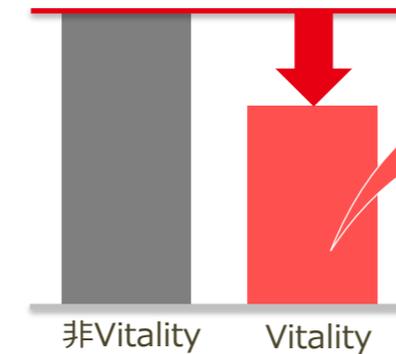
約**-68%**



<入院率>

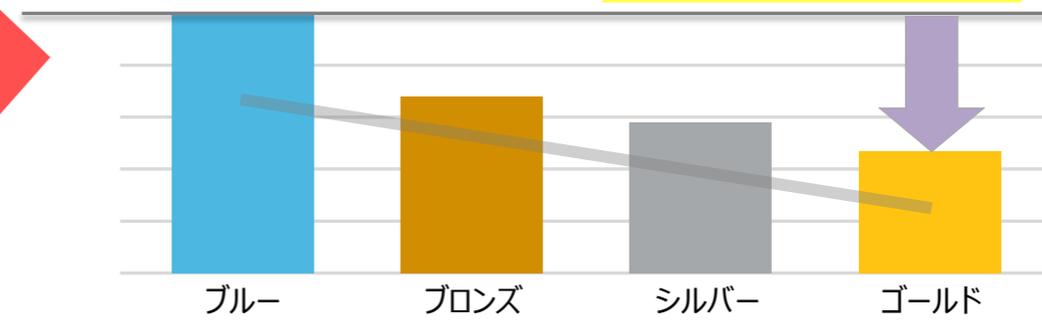
約**-16%**

Vitalityは
非Vitalityと比べ
入院率が低い



[ステータス別]

約**-53%**



- 2018年9月(Vitality提供開始)から2021年3月以前にご加入いただいた契約の、2021/4月~2022/3月の支払実績に基づき算出。
- 死亡率は災害死亡を、入院率は災害入院および新型コロナウイルス等の感染症による入院を除く。
- 非Vitalityとは、Vitality健康プログラム付加対象商品のうち、Vitality健康プログラムを付加していない契約。

「ペース管理&疾病リスク」機能の提供開始

2022年3月から提供していた「Vitality健康レポート」がレベルアップし、2023年2月末からお客さまが継続的に健康増進活動に取り組むことをサポートするツール「ペース管理&疾病リスク」機能の提供開始予定。

- ① **ペース管理** : 目標ステータス・実施予定の健康増進メニューと運動ポイントの獲得ペースを設定・管理
- ② **アドバイス** : 会員の性格・特性やポイント獲得状況を踏まえた個別のアドバイスを提供
- ③ **疾病リスク** : 健康診断結果やアクティブチャレンジの実施状況等と、支払データの分析に基づいて、「総合健康スコア」や「生活習慣病リスク」を算定

Vitality健康レポート



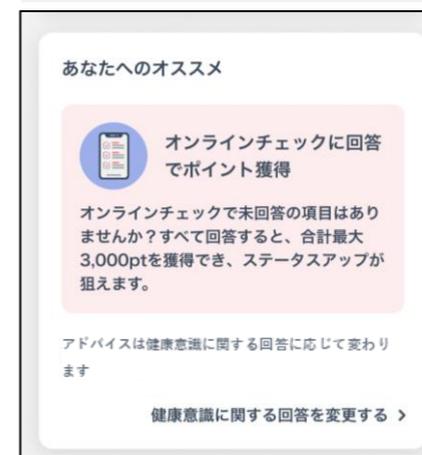
レベルアップ

「ペース管理&疾病リスク」機能

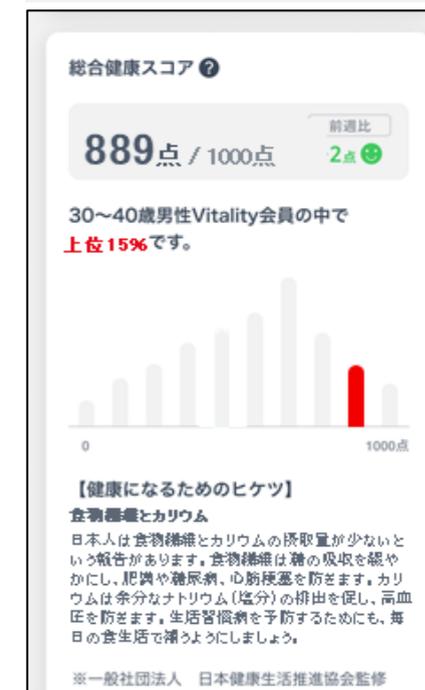
① ペース管理



② アドバイス



③ 疾病リスク



住友生命「Vitality」の社会からの評価

2018年11月

住友生命の取組みが評価されて厚生労働大臣最優秀賞を受賞

“住友生命「Vitality」”の提供を含めた、当社の健康増進のためのプロジェクトが、厚生労働省が主催する「第7回健康寿命をのばそう！アワード【生活習慣病予防分野】」において 厚生労働大臣最優秀賞を受賞。



2019年2月

“住友生命「Vitality」”が「2018年日経優秀製品・サービス賞最優秀賞」を受賞

日本経済新聞社が毎年1回実施している、特に優れた新製品・新サービスにおくる「2018年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞 日経ヴェリタス賞」を受賞。

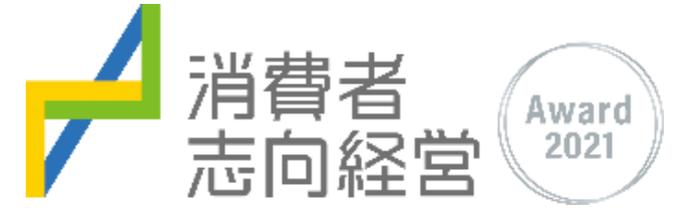


住友生命「Vitality」の社会からの評価

2022年3月

令和3年度 消費者志向経営優良事例表彰 消費者庁長官表彰を受賞

「お客さまの声」を経営に活かす取組みを進めた結果、「令和3年度消費者志向経営優良事例表彰」において、当社の消費者志向の取組みをご評価いただき、「消費者庁長官表彰」を受賞。



選考理由 (消費者庁ウェブサイトより)

- 顧客の運動や健康診断の取組をポイント化して評価し、その評価に応じてインセンティブを与えるプログラムを通して**顧客の行動変容を促している**。



- また、**顧客の声を基に**、契約者等にもしものことがあった場合にあらかじめ指定された家族が契約内容の確認等のほか、各種手続きができる業界初のサービス・制度を開発した。



住友生命「Vitality」の社会からの評価

2022年12月 **NEW**

生命保険で初！ 「第4回 日本サービス大賞 優秀賞 & 審査員特別賞」をW受賞

日本サービス大賞とは？

革新的で優れたサービスを賞する日本最高峰の表彰制度です。内閣総理大臣賞をはじめ、サービスを管轄する各省の大臣賞など、幅広く表彰されます。

生命保険で初めて※健康増進型保険“住友生命「Vitality」”が受賞しました。

※本表彰制度における全ての賞において、過去（第1～3回）生命保険を対象とした受賞はありません（住友生命調べ）。



第4回 日本サービス大賞
優秀賞



第4回 日本サービス大賞
審査員特別賞

特に評価されたポイント（審査コメントより）

- 健康増進活動をポイント化し、それに応じて生命保険料が毎年変わるサービスは国内で類を見ない。従来「リスクに備える」ものであった保険を、「リスクを減らす」という健康増進に対する事前期待に応えるものへと価値提案をしている。**行動変容を促す革新的な保険サービス。**
- 毎週、獲得ポイントに応じて様々な特典を提供する行動変容の基盤を形成。営業職員の直接サポートや会員同士の励まし合いコミュニティなどの取り組みを積み重ね、**健康増進活動の継続を後押しする仕組みを構築。**
- リスクに備える保険が、リスクそのものを減らす保険に変革するサービスモデルを実現したことで、「健康増進」という価値を実現。**社会課題である「健康寿命の延伸」への貢献が期待**される。

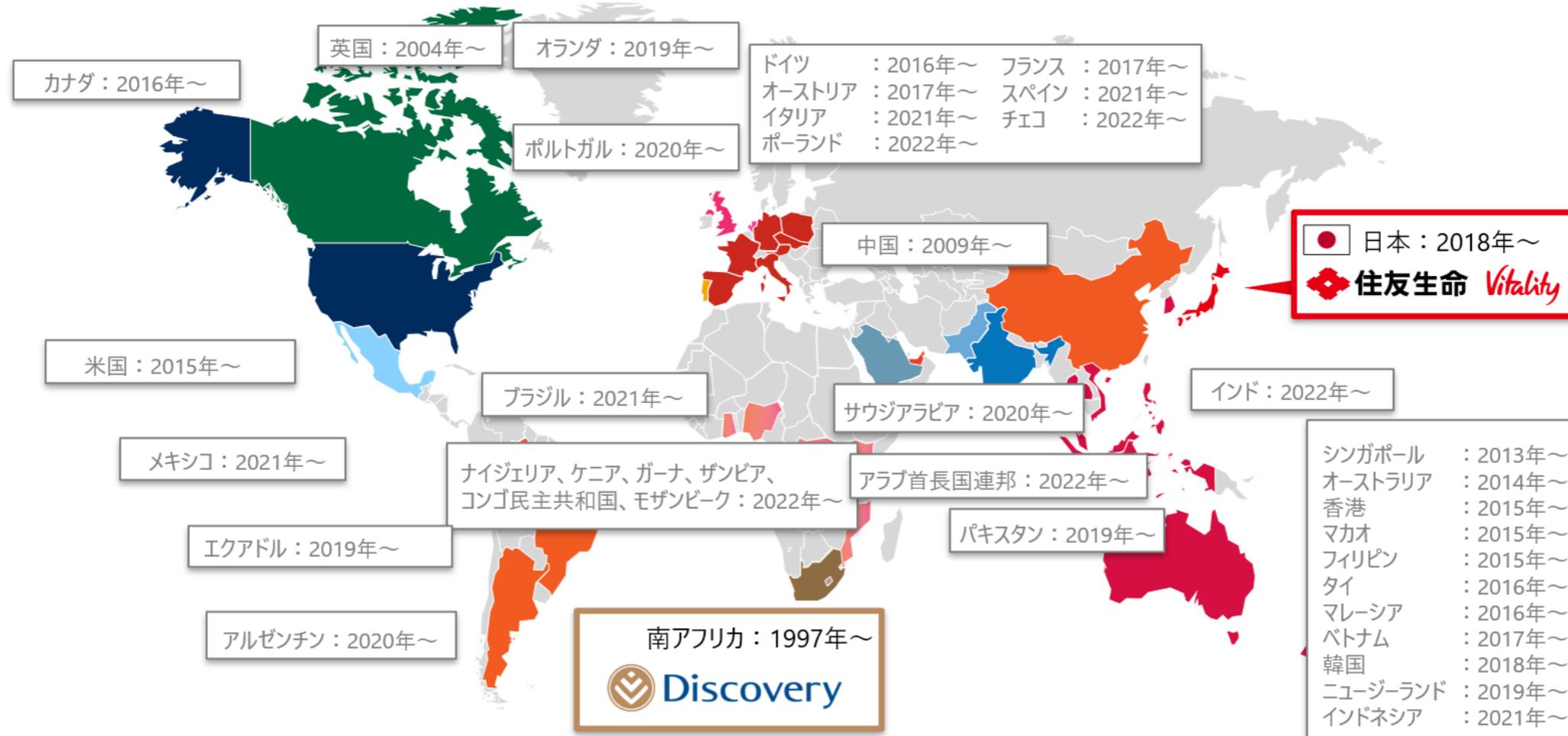
世界的健康増進ブランド「Vitality」

世界40の国と地域で、約3,000万人^{※1}が加入 (2022年10月末時点)

「Vitality」は南アフリカ発祥の健康増進プログラムを付帯した革新的な保険サービスです。

「人々をより健康にしたい、その人生をより豊かにし、そして守りたい」という思いから生まれ、20年以上の実績とノウハウを重ねてきました。

住友生命はこの「Vitality」を日本で展開できるただ1つの生命保険会社^(※2)です。

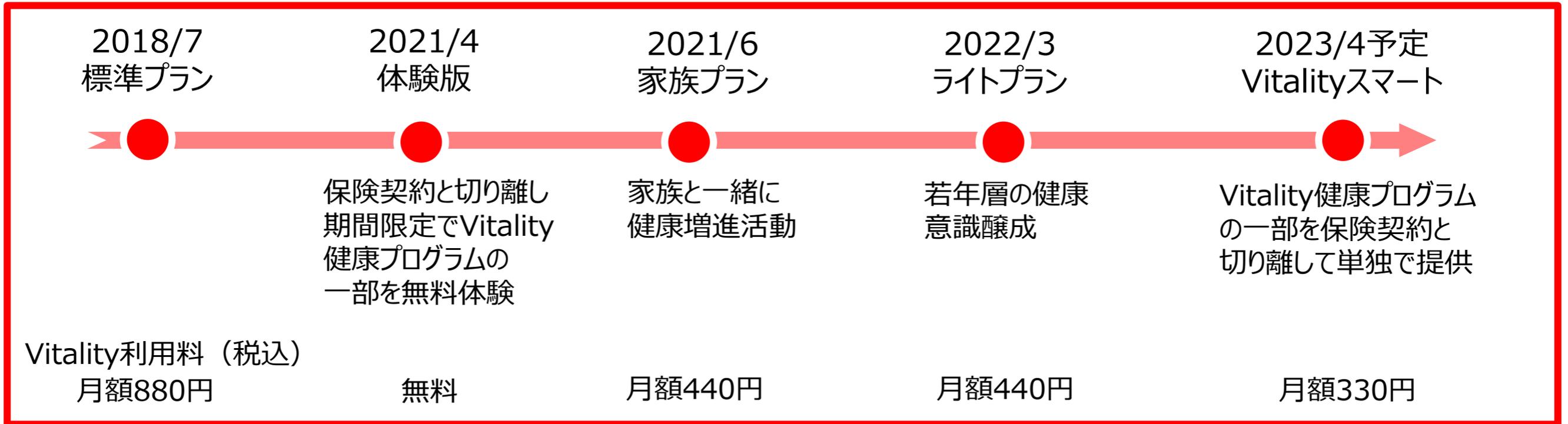


※1. 他国で提供されている「Vitality」の種類はVitality導入各国により異なる場合がある(損害保険・健康保険等)

※2. 南アフリカの金融サービス会社 Discovery Ltd.は1国1社の保険会社と提携し各国で Vitality を導入しており、日本では当社が独占契約を締結

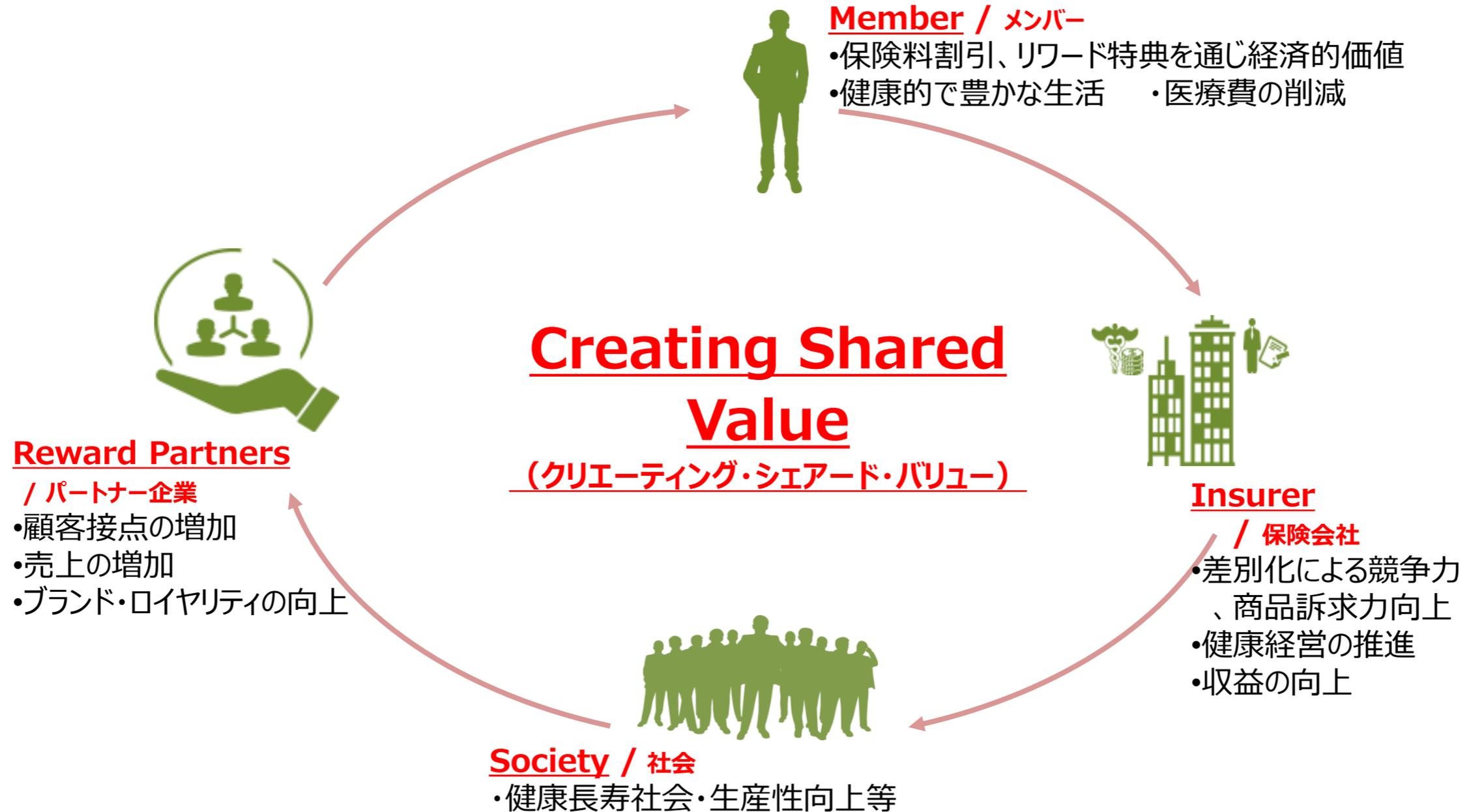
進化を続ける”住友生命「Vitality」”

体験版・各種プランの開発



進化を続ける”住友生命「Vitality」”

「お客さま」「社会」「会社・職員」が協働して、健康寿命延伸という価値を共創



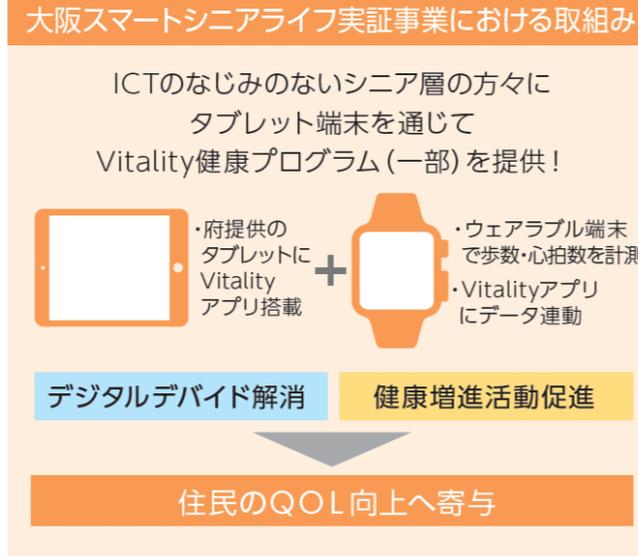
進化を続ける”住友生命「Vitality」”

Vitality健康プログラム(単独提供)を活用した事例 ～自治体との連携～

大阪府 (大阪スマートシニアライフ実証事業)

大阪府と民間企業による「大阪スマートシニアライフ実証事業推進協議会」に参画。
シニア層を対象としたコンテンツの一つとしてVitalityを提供。

※2022年2月からはタブレット端末を通じて、同年12月からは個人所有のスマホを通じてVitalityを提供。



神奈川県茅ヶ崎市 (茅ヶ崎バイタリティ・ウォーク)

Vitalityを用いた期間限定での健康ポイント事業を実施。
取組み基準を達成した参加者に抽選で地元産品を進呈。

山形県山形市 (山形市バイタリティ・ウォーク)

山形市健康ポイント事業「SUKSK」の活性化も目的に「SUKSK」参加者向けにVitalityを提供。「SUKSK」とVitalityの双方でポイント獲得が可能。

大阪府 (大阪Vitalityチャレンジ)

大阪府との共同プロジェクトとして、12週間無料でVitalityを提供。12週間の体験終了後も、月額330円の2年間のプランを提供。

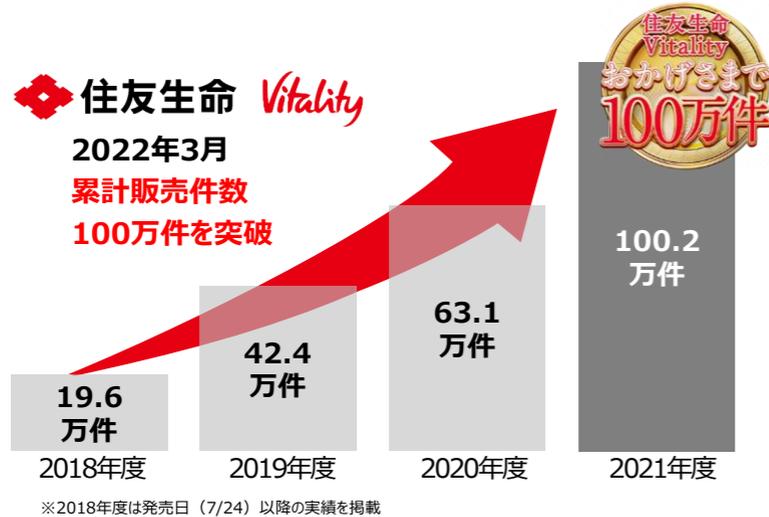


北海道函館市 (「はこだて健幸アプリ～Hakobit～」とのコラボ事業)

「はこだて健幸アプリ～Hakobit～」参加者にVitalityを提供。Vitalityに取り組んでいただくことで、Hakobit内での「ミッション」達成を後押し。

進化を続ける”住友生命「Vitality」”

住友生命「Vitality」累計販売件数



Vitality健康プログラムのこれまでの歩み





ご清聴ありがとうございました。