

**未来を変えていく、健康増進型保険**  
**新商品“住友生命「Vitality」”の発売等について**

住友生命保険相互会社（社長 橋本 雅博、以下「住友生命」）は、2018年7月24日に、健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を発売します。

2016年7月21日、住友生命・南アフリカの金融サービス会社 Discovery Ltd.（以下「ディスカバリー」）・ソフトバンク株式会社の3社は、“日本をもっと健康に”というキャッチフレーズを掲げた「Japan Vitality Project」を発表し、ディスカバリーが開発した「Vitality」の日本市場導入に向けた取組みを進めてまいりました。<http://www.sumitomolife.co.jp/about/newsrelease/pdf/2016/160721.pdf>

「Vitality」は、世界17の国と地域で提供されグローバルに評価を得ている健康増進プログラムであり、当社の“住友生命「Vitality」”発売により日本初上陸となります。

※ディスカバリーは1国1社の生保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しています。

“住友生命「Vitality」”は、「加入時またはある一時点の健康状態を基に保険料を決定し、病気等のリスクに備える」という従来の生命保険とは一線を画し、「加入後毎年の健康診断や日々の運動等、継続的な健康増進活動を評価し、保険料が変動する」ことにより、「リスクそのものを減少させる」ことを目的とした商品です。

また、「Vitality」の理念・目的に共感していただいた11社のパートナー企業と提携し、各パートナー企業と共に、お客さまの健康増進活動への取組みと継続をサポートする“住友生命「Vitality」”加入者向けの特典（リワード）として、様々な商品・サービスを割引価格にて提供いたします。

当社は、今まで日本になかった新しい保険の形<sup>(※)</sup>“住友生命「Vitality」”の販売を通じ、「人生100年時代」と言われる現在の長寿社会において、お客さま一人ひとりの健康状態の向上に貢献することで、健康長寿社会の実現を目指してまいります。

“住友生命「Vitality」”とは	
従来型保険との比較	
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 10px; text-align: center;">従来型の保険</div> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> 加入時(ある一時点)の健康状態で保険料を決定。</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> 主に、病気等にかかった場合(リスク)への備えとして機能。</li> </ul>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 10px; text-align: center;">  </div> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> 健康増進に資する日々の活動の積上げを保険料変動という形で毎年評価。</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> 継続的な健康増進活動を促すことで、病気等を患うリスク自体の減少に寄与。</li> </ul> <div style="border: 1px solid #e91e63; background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin-top: 10px;">                     お客さまとともに、健康を目指す保険                 </div>

(※) 2018年7月時点住友生命調べ。健康状態のみではなく運動等、さまざまな健康増進活動を継続的に評価し、保険料が毎年変動する商品であり、パートナー企業による特典（リワード）も含めて、お客さまの健康増進活動への取組みと継続をサポートする枠組み。

### a. 健康寿命の延伸

日本は世界でも有数の長寿社会ですが、平均寿命と健康寿命<sup>(※)</sup>との隔たりは小さくなく、その差を埋めていくことが社会的な課題となっています。

(※) 介護等を必要とせず、自立して日常生活を送れる期間。

お客さまと長きにわたってお付き合いをしていく生命保険の性質上、健康寿命の延伸に貢献していくことは、事業との親和性が高く、本来的に取り組んでいくべき分野であると考えられます。

(図1) 平均寿命と健康寿命との差



(出典) 平均寿命：「平成 28 年簡易生命表」(厚生労働省)  
健康寿命：「平成 28 年国民生活基礎調査」(厚生労働省)

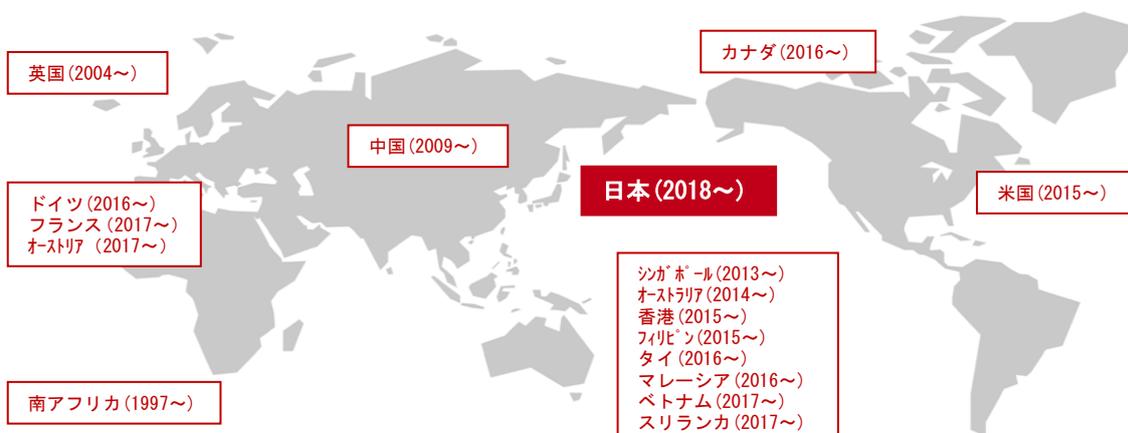
### b. お客さまの健康増進に資する商品の開発へ ～日本初の「Vitality」導入～

当社は、お客さま一人ひとりのより健康的な生活と、より長い健康寿命を実現したいという想いのもと、健康増進型保険のパイオニアである南アフリカのディスカバリーと提携し、世界的に評価を得ている同社の健康増進プログラム「Vitality」を日本で導入すべく、共同開発を行いました。

ディスカバリーの持つ 20 年以上の実績とノウハウを活用するとともに、日本人の生活習慣や健康増進の取組状況にも適したプログラムとなるよう開発を行い、今般、「住友生命「Vitality」」の発売にいたしました。

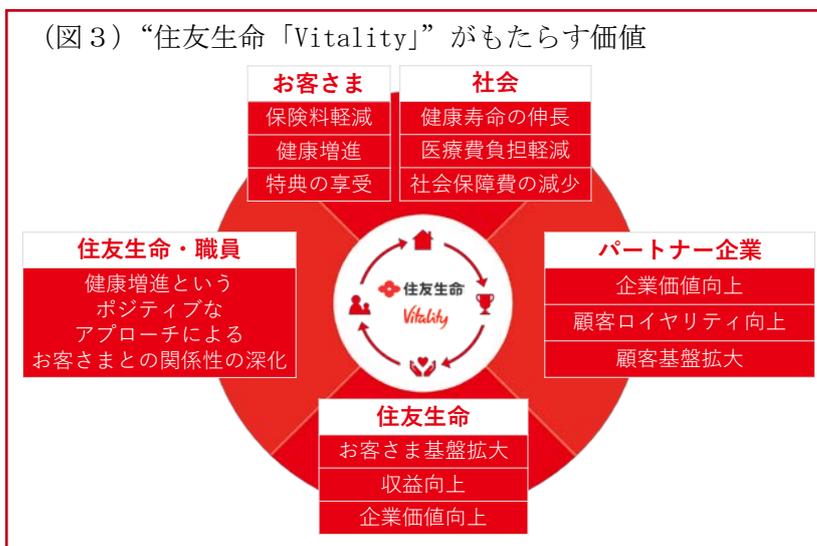
(図2) 「Vitality」の導入国・地域

「Vitality」は、1997 年に南アフリカで開始以来、世界 17 の国と地域で、会員数約 840 万人 (2018 年 6 月末時点) に提供されています。



### c. “住友生命「Vitality」” がもたらす価値 ～CSVの実現～

当社は、“住友生命「Vitality」”の販売を通じて、「お客さまの健康状態の向上」と「健康長寿社会の実現」を目指してまいります。本取組みは、CSV（Creating Shared Value）<sup>(※)</sup>の概念に基づいて、「お客さま」が健康になることで創造される価値を「お客さま」「社会」「パートナー企業」「住友生命・職員」それぞれが分かち合う枠組みであり、生命保険マーケットを根本から変えていく可能性のある取組みであると考えています。



(※) CSVとは「Creating Shared Value」の略語で、「共有価値の創造」を意味しており、本業で社会的課題に取り組む、「社会問題の解決」と「企業価値の向上」を両立させることを指しています。

なお、当社では、「健康長寿社会の実現」という社会的課題の解決に向け、“住友生命「Vitality」”を核として、“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”の3つの取組みを通じ、「お客さま」「社会」「会社・職員」が共有の価値を創造していく「CSVプロジェクト」に取り組んでおります。  
(<http://www.sumitomolife.co.jp/about/csr/csvproject/>)

## 2

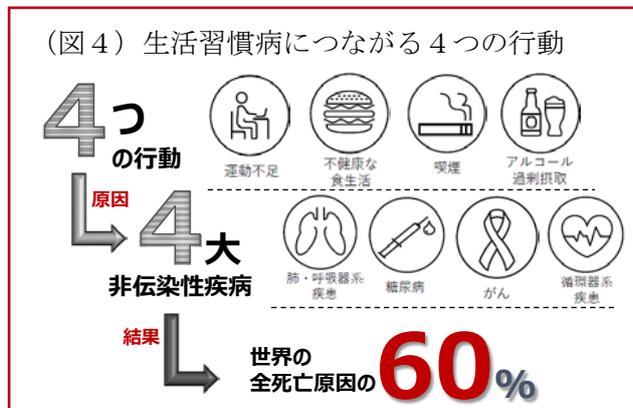
### “住友生命「Vitality」”の商品内容

#### a. “住友生命「Vitality」”の先進性

“住友生命「Vitality」”は、研究成果や最新のテクノロジーを取り入れることにより、加入者の健康増進を有効かつ効率的に促進させる仕組みとなっています。

##### (1) 生活習慣病の予防

世界保健機関（WHO）によれば、世界的にみて、全死亡原因の約60%は「がん」「糖尿病」「循環器系疾患」「肺・呼吸器系疾患」という4つの生活習慣病となっています。そして、これらの生活習慣病を引き起こしているのは、「運動不足」「不健康な食生活」「喫煙」「アルコール過剰摂取」という4つの不健康な行動であるとされており、これらの行動を改善していくことが重要となっています。



“住友生命「Vitality」”の健康増進プログラムは、これら不健康な行動を変えていくためのきっかけとインセンティブを与えるように設計しており、お客さまがプログラムに取り組むことにより健康状態の改善につながるものとなっています。

## (2) 行動経済学の応用

“住友生命「Vitality」”は「行動経済学」<sup>(※)</sup>における現実の人間の行動についての分析を応用することで、より健康的な生活習慣を行うことを促す仕組みを備えています。

(※) 行動経済学とは、「必ずしも人間は合理的に行動するわけではない」という立場で、人間の行動を分析する経済学です。



### ① 現状維持バイアス

「人間は動機が無いと現状を変えない」という傾向のことを行動経済学では「現状維持バイアス」と呼びます。健康のためには日々の生活習慣や行動を変えていくことが重要であることは多くの人が認識していますが、実際には、きっかけや動機づけが無ければ行動を変えることは難しいという傾向があります。

“住友生命「Vitality」”は、健康状態を把握するための「オンラインチェック」により健康改善のためのきっかけを提供することや、日常的に利用しやすい各種特典（リワード）により、お客さまの健康のための行動変容を導く仕組みとなっています。

### ② 損失回避性

「人間は、得をするよりも損をしたくないという思いの方が強く、損失を回避することを重視して行動する」という傾向のことを行動経済学では「損失回避性」と呼びます。

“住友生命「Vitality」”は、加入時に保険料を割り引き、その後の健康増進への取り組み状況によって保険料が変動する仕組みとなっています。保険料が上がる場合もあることから、それを回避しようという意識が働き、健康増進への取り組みを継続することにつながります。

なお、この他にも、“住友生命「Vitality」”には、健康のための行動変化を促すという観点から、ある一時点の健康状態の改善（結果）を健康診断によってチェックするだけでなく、日々の運動など期中のプロセス（取組み）を評価する仕組みや、「アクティブチャレンジ」（詳細はP.11を参照）のような1週間単位の短期の取組み結果に応じてコーヒー等を受け取ることができる仕組みも組み込まれています。

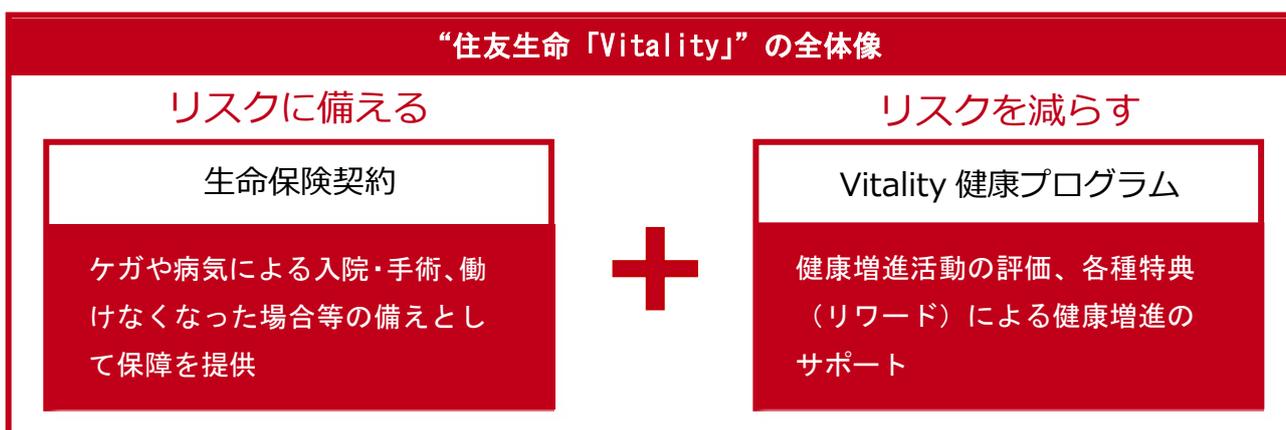
### （3）最新のテクノロジーの活用

“住友生命「Vitality」”では、日々の運動を歩数や心拍数に基づいてポイント評価する上で、ウェアラブルデバイスやスマートフォンアプリで計測されたデータを活用します。お客様のウェアラブルデバイスやスマートフォンアプリで計測されたデータは、Vitality 会員ポータル（Web・アプリ）を通じて、当社の Vitality システムに収集されます。

生命保険において、正確かつタイムリーに健康増進活動を把握し評価する仕組みを導入することは従来の技術では困難でしたが、ウェアラブルデバイス等による活動計測と、ディスカバリーの構築するシステムという最新のテクノロジーを活用することによって、実現しています。

#### b. “住友生命「Vitality」”の全体像

“住友生命「Vitality」”は、保険契約と Vitality 健康プログラム契約とで構成されます。従来の保障に加え、お客様の日々の健康増進活動をポイント化し、累計ポイントに応じてステータスを判定、ステータスに基づいて保険料の変動や、特典（リワード）の提供を行う仕組みです。

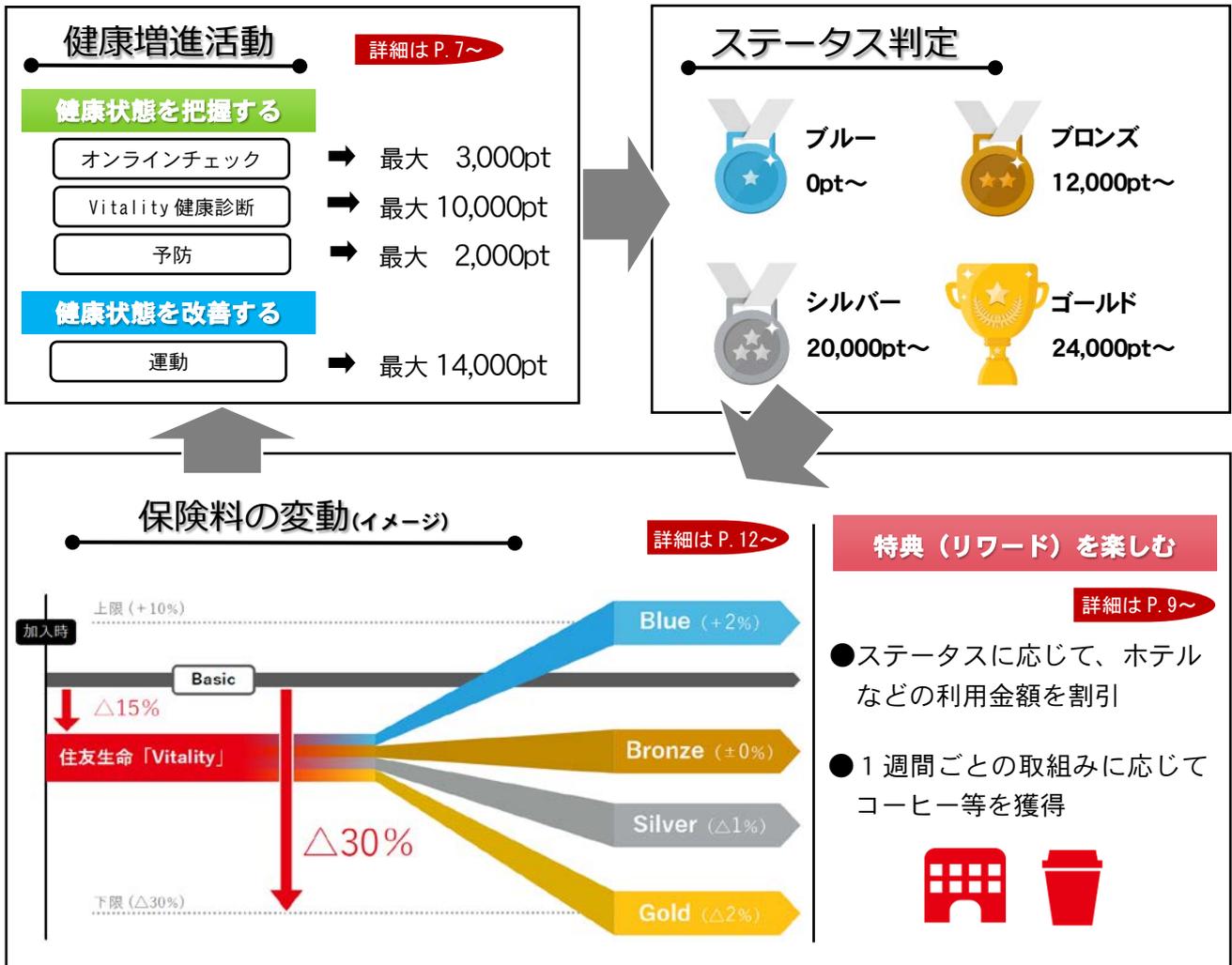


(※) 保険契約には健康増進乗率適用特約を付加します。

(※) 対象商品等、取扱基準はP.13を参照ください。

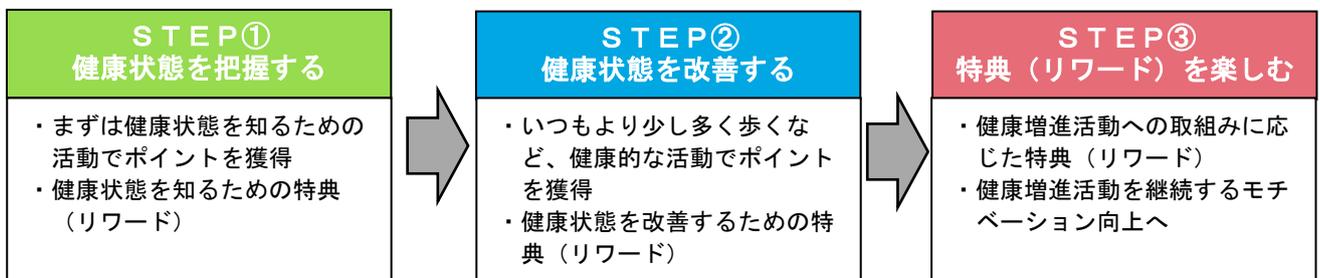
(※) 保険料とは別に、Vitality 利用料として、月額 864 円（税込）をお払い込みいただきます。なお、Vitality 健康プログラムの内容や Vitality 利用料は将来変更となることがあります。

■ “住友生命「Vitality」” のしくみ概要



c. Vitality 健康プログラム

Vitality 健康プログラムでは、健康増進への取組みを3つのステップを通じて応援し、楽しみながら健康になるサポートをします。



1年間の累計ポイントに基づきステータスを判定し、ステータスに応じて毎年保険料が変動します。また、健康増進をサポートする各種特典 (リワード) を提供します。

(1) 健康増進活動の評価 (Vitality ポイント・Vitality ステータス)

**STEP① 健康状態を把握する**

■ オンラインチェック

Vitality 総合チェック	750pt
Vitality 食生活のチェック	750pt
たばこチェック	750pt
こころのチェック	250pt×3種類

- ・年間合計 3,000pt まで
- ・各項目 1年に1回ポイント獲得可能

■ Vitality 健康診断

BMI	結果提出 各 500pt + 当社所定の範囲内 各 1,500pt (64歳以下) 各 2,000pt (65歳以上)
血圧	
血糖	
コレステロール	
尿蛋白	

- ・年間合計 10,000pt まで (65歳以上は 12,500pt まで)
- ・各項目 1年に1回ポイント獲得可能

■ 予防

大腸がん検診	40歳以上	各 1,000pt
肺がん検診		
胃がん検診		
乳がん検診 (女性のみ)		
子宮頸がん検診 (女性のみ)	20歳以上	
肺炎球菌ワクチン接種	65歳以上	

- ・年間合計 2,000pt まで
- ・項目により、一度受けることで複数年ポイントが獲得できる

**STEP② 健康状態を改善する**

■ 運動

歩数	64歳以下	65歳以上	
	8,000歩	6,000歩	20pt
	10,000歩	8,000歩	40pt
	12,000歩	10,000歩	60pt
心拍数	運動を30分行い、その間の平均心拍数が(220-年齢)の60%以上		40pt
	運動を30分行い、その間の平均心拍数が(220-年齢)の70%以上		60pt
	運動を60分行い、その間の平均心拍数が(220-年齢)の60%以上		60pt
フィットネスジム	60pt		

## ■運動（続き）

イベント	100pt	200pt	600pt	1,200pt	2,000pt
ウォーキング	4km 以上 10km 未満	10km 以上 15km 未満	15km 以上 30km 未満	30km 以上 50km 未満	50km 以上
ランニング	—	5km 以上 10km 未満	10km 以上 21km 未満	21km 以上 42.1km 未満	42.1km 以上
水泳	—	0.6km 以上 2.5km 未満	2.5km 以上 5km 未満	5km 以上 8km 未満	8km 以上
サイクリング	—	15km 以上 25km 未満	25km 以上 50km 未満	50km 以上 100km 未満	100km 以上
トライアスロン	—	—	14km 以上 25.75km 未満	25.75km 以上 51.5km 未満	51.5km 以上

- ・運動全体で年間合計 14,000pt まで
- ・1日あたり、各項目のうち最も高いポイントのみ獲得可能

### ◇健康増進活動によるポイント獲得の方法について

ポイントを獲得するためには当社所定の方法を行う必要があります。

項目	当社所定の方法
オンラインチェック	Vitality 会員ポータル <sup>(※)</sup> （以下「会員ポータル」）から各チェックを実施
Vitality 健康診断、 予防、イベント	会員ポータルにて実施したことを申告し、所定の画像（健康診断書等）をアップロード
歩数、心拍数	当社所定のウェアラブルデバイスまたはスマートフォンアプリで計測したデータを会員ポータルにアップロード
フィットネスジム	当社所定のフィットネスジムの会員向けプランに入会し、ジムで運動

(※) インターネットブラウザまたは Vitality 会員向けのアプリを通じて閲覧できる会員専用のページです。

## ■ステータス判定基準

1年間の累計ポイントに基づき、ステータスを判定します（基準は右図のとおり）。

ポイントは1年ごとに0ptとなりますが、ステータスは翌年1年間維持されます（翌年の期中によりよいステータス基準を達成すればステータスがアップします）。

ステータス	必要ポイント
ゴールド	24,000pt 以上
シルバー	20,000pt 以上
ブロンズ	12,000pt 以上
ブルー	0pt 以上

## (2) 特典 (リワード)

お客さまの健康増進活動への取組みと継続をサポートする“住友生命「Vitality」”加入者向けの特典 (リワード) として、様々な商品・サービスを割引価格にて提供いたします。

※以下、金額は税込み (消費税 8%) で記載しております。

※特典 (リワード) は 2018 年 9 月 1 日から提供を開始します。ただし、一部の特典 (リワード) は提供開始日が異なる場合があります。

※特典 (リワード) は、Vitality 健康プログラム契約に基づいて提供します。保険料とは別に、Vitality 利用料として、月額 864 円 (税込) をお払い込みいただきます。

※特典 (リワード) 内容の詳細は住友生命「Vitality」スペシャルサイト (<http://vitality.sumitomolife.co.jp/reward/>) をご確認ください。

### 健康状態を把握する

◇健康状態を把握して、健康増進活動への取組みの開始をサポートします。

#### ■健康診断 (血液検査) の無料または割引クーポン



住友生命「Vitality」会員は、全国のツルハドラッグおよびウエルシア薬局の対象店舗で提供する「かんたん血液検査 (健康ライフコンパス)」を割引または無料※で受けられるクーポンを利用できます。

※Vitality 会員専用のソフトバンクオンラインストアでスマートフォンを購入した場合は無料クーポンを利用できます。

### 健康状態を改善する

◇健康増進活動に取り組むきっかけを作り、継続して取り組むサポートをします。

#### ■ウェアラブルデバイスの割引購入



住友生命「Vitality」会員は、Vitality 会員専用のガーミンオンラインストアで対象のウェアラブルデバイスを最大 40% 割引で購入することができます。



住友生命「Vitality」会員は、Vitality 会員専用のショップポラールで対象のウェアラブルデバイスを最大 30% 割引で購入することができます。



住友生命「Vitality」会員は、Vitality 会員専用のソフトバンクオンラインストアで次の特典を受けることができます。

- ・ 対象のスマートフォンを購入すると無料でウェアラブルデバイス※を受け取ることができる。
- ・ 「スマート体組成計 2」を 2,400 円割引で購入できる。

※ソフトバンクが用意するデバイスの中から会員が選択します。

## ■フィットネスジムの月会費割引



住友生命「Vitality」会員は、コナミスポーツクラブが通常 7,236 円/月～12,420 円/月※で提供している「しっかり週 2 プラン（月 8 回まで利用可能）」と同等のサービスを、「Vitality プラン」として 6,480 円/月～11,340 円/月の特別価格で利用できます。

※通常価格は店舗のカテゴリにより異なります。



住友生命「Vitality」会員は、ルネサンスが通常 14,364 円/月で提供している「全国マスター会員（全国のルネサンスのスポーツクラブを回数の制限なく利用できるプラン）」と同等のサービスを、「Vitality プラン会員」として 1 年目：6,804 円/月、2 年目：8,100 円/月の特別割引価格で利用できます。

## ■スポーツ用品の割引購入



住友生命「Vitality」会員は、Vitality 会員専用のアディダス オンラインショップで、Performance ブランドの商品を表示価格から一律 30%割引で購入することができます。

※一部対象外商品があります。

※1 年間（1 月 1 日から 12 月 31 日）で割引後価格の合計が 32 万 4000 円まで特別割引価格で購入できます。

## ■ヘルシーフードの割引購入



住友生命「Vitality」会員は、オイシックスの定期宅配サービス「おいしくすくらぶ」を利用する際に、Vitality とオイシックスで選定したヘルシーフード食材を最大 25%割引※で購入することができます。

※Vitality 健康プログラムへの参加状況に応じて割引率は決定され、割引対象となる購入金額には上限があります（10,800 円/月）

## 特典（リワード）を楽しむ

◇健康増進活動への取組みに応じた特典（リワード）を提供し、楽しみながら取り組むサポートをします。

## ■旅行代金の割引



住友生命「Vitality」会員は、Hotels.com の Vitality 会員専用予約サイトで、Vitality ステータスに応じ、最大 40%割引※で宿泊予約することができます。

※Vitality ステータスに応じて割引率は決定され、割引適用される宿泊数には上限があります（5 泊/年）。

## ◇アクティブチャレンジ

アクティブチャレンジは、健康増進により活発に取り組んでいただくための“住友生命「Vitality」”のサブプログラムです。週次または月次の目標 Vitality ポイントを設定し、その達成状況によって特典（リワード）を提供いたします。これは、1年間という長期間では運動意欲が維持・継続されないという懸念に対して、短期間での目標設定と目標達成によって得られる特典（リワード）を組み合わせることで、年間を通じた健康増進活動への取組みを促すことを目的としています。

### ■アクティブチャレンジ Apple Watch



APPLE WATCH

住友生命「Vitality」会員は、ヨドバシカメラが運営する Vitality 会員専用オンラインストアで Apple Watch を購入し、所定の特典開始要件を満たすと、アクティブチャレンジ Apple Watch に参加することができます。特典開始以降は、24 ヶ月にわたって、毎月の獲得運動ポイント数に応じて各月最大 1,000 円分（24 ヶ月間で最大 24,000 円分）の「Vitality コイン※」を獲得できます。

※2019年1月中旬頃から「1コイン＝1円分」として電子マネーギフトと交換可能となる予定です。

### ■アクティブチャレンジ

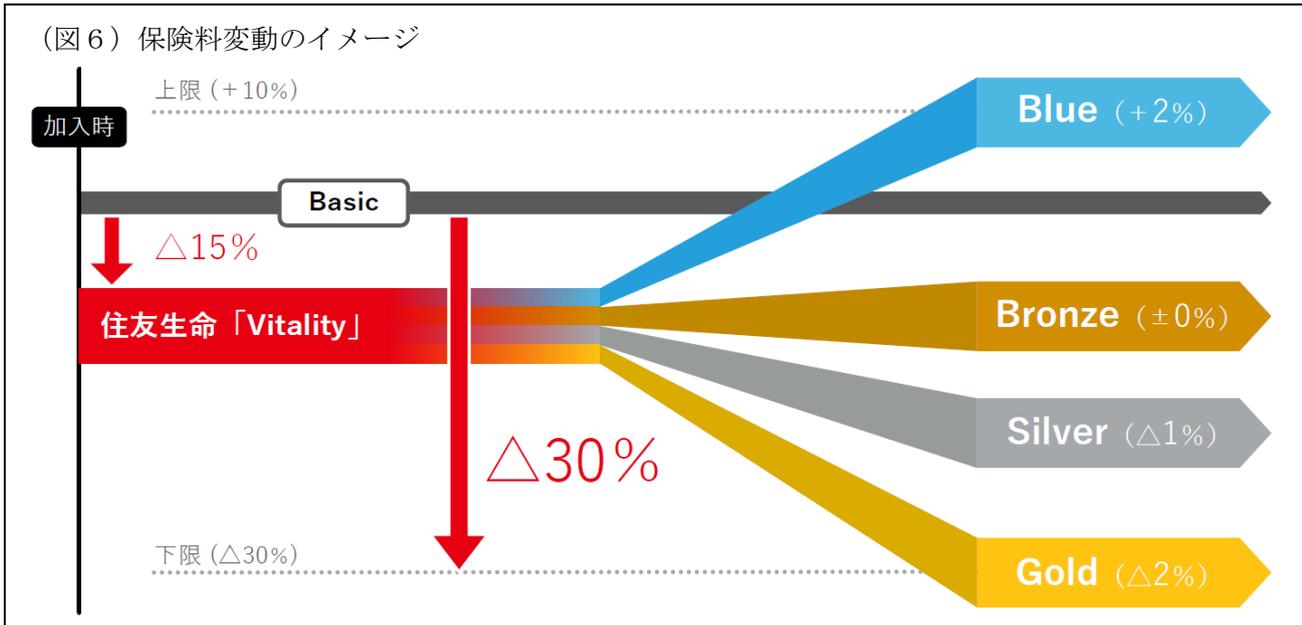


STARBUCKS®

住友生命「Vitality」会員がアクティブチャレンジに参加し、Vitality 会員ポータル（アプリ）に毎週表示される、1週間ごとに設定された運動目標ポイントを達成するとローソンのコーヒー、またはローソンのスムージー、またはスターバックスのドリンクチケット（500 円）のいずれかを獲得することができます。

#### d. 保険料の割引・変動

毎年判定されるステータスに応じて、保険料が毎年変動します。加入時点で、Vitality 健康プログラムを利用しない場合と比べて 15%の割引となり、その後はステータスに応じて変動します。



(※) 保険料に適用されるステータスは、毎年の契約当日の6か月前に判定したステータスを用います。  
 (※) 上記は各ステータスが毎年継続した場合のイメージです。

#### e. 保険料例

##### (1) プライムフィット 未来デザイン1UP Vitality



##### ●特徴

- ・就労不能・介護、死亡、医療の保障を幅広くご準備いただけます。
- ・Vitality 健康プログラムを利用（健康増進乗率適用特約を付加）することで、Vitality 健康プログラムを利用しない場合（Basic）と比べ、加入時の保険料が15%割引<sup>(※1)</sup>になります。
- ・さらに、加入後の健康増進活動によって、最大30%まで割引となります<sup>(※1)(※2)</sup>。

##### ●保険料例<sup>(※3)</sup>

契約年齢	男性			女性		
	Basic	Vitality 加入時 15%割引	Vitality 最大 30%割引	Basic	Vitality 加入時 15%割引	Vitality 最大 30%割引
	円	円	円	円	円	円
20歳	10,300	8,892	7,488	10,128	8,707	7,289
30歳	11,214	9,673	8,138	11,553	9,922	8,294
40歳	13,835	11,910	9,987	13,473	11,557	9,646
50歳	20,009	17,165	14,325	16,154	13,841	11,530

(ご契約例) 20歳は15年更新・30歳～50歳は10年更新、特別保障期間：65歳満了、生活障害収入保障特約（5回保証通減型・歳満了タイプ）年金年額120万円、収入保障特約（18）（5回保証通減型・歳満了タイプ）年金年額50万円、特定重度生活習慣病保障特約200万円、災害割増特約・傷害特約各500万円、傷害損傷特約（04）運動器損傷給付金額5万円、総合医療特約 日額5千円（180日型）、入院保障充実特約（09）入院保障充実給付金額5万円、がん診断特約50万円、がん薬物治療特約 月額5万円、新先進医療特約付加、保険料払込免除特約（15）[総合型]付加、健康増進乗率適用特約付加、クレジットカード月払料率

## (2) ドクターGO Vitality



### ●特徴

- ・ケガや病気による入院・手術に重点的に備えることができます。
- ・Vitality 健康プログラムを利用（健康増進乗率適用特約を付加）することで、Vitality 健康プログラムを利用しない場合（Basic）と比べ、**加入時の保険料が15%割引**（※1）になります。
- ・さらに、加入後の健康増進活動によって、**最大30%まで割引**となります（※1）（※2）。

### ●保険料例（※3）

男性				女性			
契約年齢	Basic	Vitality 加入時 15%割引	Vitality 最大 30%割引	契約年齢	Basic	Vitality 加入時 15%割引	Vitality 最大 30%割引
	円	円	円		円	円	円
20歳	6,328	5,378	4,429	20歳	6,708	5,701	4,695
30歳	7,988	6,789	5,591	30歳	8,108	6,891	5,675
40歳	10,608	9,016	7,425	40歳	9,798	8,328	6,858
50歳	14,648	12,450	10,253	50歳	13,018	11,065	9,112

（ご契約例）保険期間／払込期間：終身、入院日額1万円（180日型）、入院保障充実特約(09) 入院保障充実給付金額10万円、新先進医療特約付加、健康増進乗率適用特約付加、I型（健康祝金なしタイプ）、クレジットカード月払料率

（※1）災害割増特約、傷害特約、傷害損傷特約(04)は割引・割増の適用の対象外です。

（※2）健康増進活動への取組み次第では、保険料が割増となることもあります（最大10%）。

（※3）Vitality 健康プログラムを利用する場合、保険料とは別に Vitality 利用料として月額864円（税込）の払込みが必要です。（Vitality 健康プログラムの内容や Vitality 利用料は将来変更することがあります）

### f. “住友生命「Vitality」”の取扱基準等

項目	内容
対象保険種類	ブライムフィット、ドクターGO
契約形態	契約者と被保険者が同じ契約のみ
契約年齢範囲	ブライムフィット：18～75歳、ドクターGO：18～80歳
Vitality 利用料	Vitality 健康プログラム契約の利用料として保険料とは別途、月額864円（税込）の払込みが必要（Vitality 健康プログラムの内容や Vitality 利用料は将来変更することがあります）

### g. “住友生命「Vitality」”スペシャルサイト

“住友生命「Vitality」”スペシャルサイトをリニューアルしました。“住友生命「Vitality」”に関する詳細のほか、Vitality を身近に感じていただくための「Enjoy! Vitality Life」、CMギャラリー、WEB動画、浅田真央さん・舞さんによるアンバサダーレポートといったコンテンツを掲載しています。

(<http://vitality.sumitomolife.co.jp/>)



CMギャラリー



WEB動画  
「4種類の男- 4 Types of Men」



アンバサダーレポート

## 3

## 保険料率の改定について

国民死亡率が改善していること等を踏まえ、Vitality の発売と合わせて、個人保険の保険料率を改定いたします。また、持病がある等、健康に不安のあるお客さま向けの商品として販売中の「千客万頼（5年ごと利差配当付限定告知型終身保険）」においては、20歳以上の方からご加入いただけるように契約年齢範囲を拡大するとともに、最新のデータに基づいて予定発生率等を見直すこと等により、現行の保険料と比べて大きく引下げとなります。

## ●主な商品の保険料例

## ◇千客万頼・たよれるYOUプラス（5年ごと利差配当付限定告知型終身保険）

契約年齢	男性			契約年齢	女性		
	現行	改定後	増減率		現行	改定後	増減率
30歳	円 -（※1）	円 5,728	% -	30歳	円 -（※1）	円 5,055	% -
50歳	10,471	8,671	△17.2	50歳	9,144	7,292	△20.3
70歳	17,965	14,656	△18.4	70歳	15,160	12,073	△20.4

（※1）現行では、契約年齢20歳から49歳は取り扱っておりません。

（ご契約例）主契約基本保険金額50万円、限定告知型医療特約 日額5千円（60日型）、  
限定告知型入院保障充実特約 入院保障充実給付金額2.5万円、II型（健康祝金なしタイプ）、払込期間：終身、口座振替月払料率

## ◇終身保険（5年ごと利差配当付終身保険）

契約年齢	男性			契約年齢	女性		
	現行	改定後	増減率		現行	改定後	増減率
60歳	円 12,381	円 11,421	% △7.8	60歳	円 9,816	円 9,351	% △4.7

（ご契約例）死亡保険金額300万円、払込期間：終身、口座振替月払料率

## ◇エンブレム新長期プラン（無配当定期保険）

契約年齢	男性			契約年齢	女性		
	現行	改定後	増減率		現行	改定後	増減率
40歳	円 702,289	円 647,742	% △7.8	40歳	円 560,180	円 513,887	% △8.3

（ご契約例）死亡保険金額3000万円、保険期間／払込期間：98歳まで、年1回払料率

## ●実施時期

平準払商品	契約日が2018年8月2日以降となるご契約に適用いたします。 （申込書の作成・受付は、2018年7月24日から実施いたします（※2）。）
一時払商品	契約日が2018年8月1日以降となるご契約に適用いたします。 （申込書の作成・受付は、2018年8月1日から実施いたします（※2）。）

（※2）お取扱いが一部異なる商品もございます。

以上