

Insurance alert

IASB/FASB Board meeting-Insurance contracts PwC summary of meeting –February 2, 2011



多数の観点が両審議会において検討されていること、ならびに、IASBおよびFASBの暫定的結論を明確化することがしばしば難しいことより、これらの議事録は、FASBのAction AlertおよびIASBのObserver Noteにおいて公表される決定とは異なる可能性がある。加えて、暫定的結論は、将来の両審議会における議論により変更される可能性がある。IASBおよびFASBの決定は、最終基準書を公表するための公式投票の完了においてのみ最終化される。

要約

IASB および FASB の両審議会は、2011 年 2 月 2 日に合同で審議会を開催した。両審議会において、スタッフは、契約を販売する営業職員、引受、医務査定、証券発行とその処理の職能に関するポートフォリオ・レベルにおいて直接および増分の契約獲得費用は保険契約の契約キャッシュ・フローに含めるべきであると提案した。スタッフの提案は、契約単位における増分の費用への限定を提案している公開草案よりもより広い範囲の費用を含んでいた。FASB のぎりぎりの多数派は、これらの費用は成約した活動に関連する費用に限定する場合に、スタッフの提案に賛成をしたが、少数派は公開草案の見解を支持した。

IASB の多数派もまた、スタッフの提案に賛成している。しかし、契約獲得費用に含めるべき費用は成約した活動に対する費用に限定するか、もしくは、成約した活動と不成約の活動の双方を含むべきかについて見解が分かれた。しかし、両審議会は「直接」および「増分」費用の定義が明確ではなかったため、その結果、スタッフがこれらの用語の明確化と適用ガイダンスのドラフトを用意した後に、この問題点を将来の審議会に再度提出することとなった。スタッフの提案への賛成者の多くは、販売および引受担当者の給与などの直接費の一定割合を含めることを支持しているように見え、その一方で、賃借料、減価償却費およびその他の管理費用などの間接費を除くことを望んでいるようであった。FASB は、さらに、契約獲得費用を契約キャッシュ・フローに含めるよりもむしろ、独立した資産に含めることが向いていると表明した。

保険契約のセッションに先立ち、両審議会は、収益認識のジョイントプロジェクトにおいて契約獲得費用について議論をし、両審議会は、ポートフォリ・レベルではなく個別の契約レベルにおいて発生した、契約を獲得するための回収可能な増分費用を資産として認識する姿勢を見せた。

両審議会は、時間切れのために保険契約プロジェクトにおける仮定条件について審議を行わなかったが、これは 2 月の合同の審議会で議論されるであろう。

FASB は非公式の審議会を 2011 年 2 月 3 日に開催をし、保険契約の評価に適用する割引率について議論を行った。American Academy of Actuaries (AAA)の 2 名のメンバーが審議会に、ダウンアプローチとボトムアップアプローチの調整と理解について審議会に説明を行った。この審議会は、教育を目的としたものであり、決定はされなかった。このセッションのメモは、利用可能になるであろう。

保険契約プロジェクト 契約獲得費用

いくつかの契約獲得費用は保険契約の当初の測定において、契約キャッシュ・フローとして含めるべきであり、残りの契約獲得費用については、発生時に費用として認識するべきであると、スタッフは提案した。スタッフの提案において、保険契約のキャッシュ・フローに含める契約獲得費用は、契約を販売する営業職員、引受、医務査定、証券発行とその処理の職能に関するポートフォリオ・レベルにおいて直

接および増分の契約獲得費用に限定されるべきであるとされた。直接費用は、保険契約者との直接の相互作用に由来する契約の獲得する時に発生する費用であるが、段階的に発生する変動費および間接費は除く、とスタッフは説明した。キャッシュ・フローに含まれる費用は、成約した契約に関連する費用に限定される(例えば、時間の 50%を最終的に保険会社により発行される保険証券のために費やし、他の 50%を保険契約の成約に至らなかった契約獲得活動や他の間接的な活動や不活動の時間として費やしている社内の営業職員の場合には、50%の給与が含まれる)。このスタッフの提案は、販売のシステムのタイプ(例えば、手数料ベース、給与を基礎とした社内営業職員、もしくは直販による広告宣伝費)が、契約獲得費を含めるか含めないかを規定するべきではないという回答者からの見解との一致からの乖離をもたらすものである。もし、成約した契約に関連する費用が資産化されるのであれば、成約した契約の販売への限定は、収益認識のような、他のプロジェクトの提案と整合的である、とスタッフは述べている。

IASB のメンバーの 1 名が、一人の営業職員が投資契約と保険契約の双方を販売できた場合、保険契約(ポートフォリオ・レベルにおける直接および増分)と投資契約(契約レベルにおける増分)について異なる会計処理を適用することの理論的な説明について質問した。しかし、IASB および FASB の数名による議論を通して表明されているが、保険契約における契約獲得費用と金融商品、収益認識およびリースと異なる取扱いをすべきではないとする見解は、少数派である。多数派は、保険取引に独自の性質、独特の異なる測定モデルおよびポートフォリオの会計単位は、すべて他のプロジェクトから区別する要因であり異なる会計を正当化する、と多数派は述べた。

IASB のメンバーの 1 名は、他の産業とは異なり、保険は多数の法則の概念に基づいている理論的説明を伴っているため、保険の会計の計算単位としてポートフォリオの概念に同意する、と述べた。しかし、ポートフォリオの観点からすれば、彼は、ポートフォリオを組成する増分費用は、成約した契約だけでなく、成約しなかった場合に発生した費用を含むべきであるとしている。他の IASB のメンバーの数名は、保険契約は、成約および不成約の契約獲得費用の双方を賄う保険料の設定がされているとの追加的な説明を行い、同様の見解を表明した。IASB のメンバーの 1 名は、これに反対し、契約のポートフォリオは成約した契約のみの累積であるべきである、との見解を示した。考量の結果、IASB の多数は、契約レベルの契約獲得費用を含むことから、ポートフォリオ・レベルの契約獲得費用を含めるように変更することに賛成した。しかし、成約の活動のみを含むべきか、成約および不成約の活動も含めるべきかについて見解が分かれた。

FASB の 3 名のメンバーは、IASB のメンバーが述べたのと同様の理由により、ポートフォリオ・レベルで、直接および増分の費用を含むとするスタッフの提案を支持した。1 名の FASB のメンバーは、販売および引受の給与は、販売活動に直接に関連しており、それゆえに成約した契約に関連する直接費用の一部を含むスタッフの提案に同意するとコメントした。他の 2 名のメンバーは、他のプロジェクトとの整合性を条件として、契約レベルの増分契約獲得費用を使用し続けることを選んだ。ポートフォリオ・レベルの契約獲得費用を含むことを支持する FASB のメンバーは、成約した契約の活動に関する直接費用のみを含めたいとしている。この考え方は、最近公表された繰延契約獲得費用についての FASB のガイダンスおよび貸出金組成費用についての FASB の提案に一致するものである。しかし、FASB は、契約獲得費用を、キャッシュ・フローに含めるよりも、独立した資産として含めることを好んでいる。

IASB のメンバーの 1 名は、ポートフォリオの定義が実務においてどのように解釈されるかが、劇的に異なる会社間における契約獲得費用の会計の結果をもたらす、と述べた。公開草案は、ポートフォリオを「概ね類似したリスクに晒されている、単一のプールとして一括して管理される保険契約」と定義した。異なる保険者が、各々の事業を異なるように管理しており、その結果、ポートフォリオは異なって定義される。ポートフォリオ・レベルにおける直接および増分の契約獲得費用を検討する際に、これは、保険契約負債について異なる測定をもたらす。

IASB のメンバーの 1 名は、多くの異なる産業は、間接費を含む発生したすべての費用を回収するためにその製品の値段をつけるが、契約費用の一部としてすべてのそのような費用を含んでいない、と述べた。なぜ保険は、異なるように取り扱うべきか、そして保険契約の測定と一線を画すべきかについて、質問をした。

数名は、「ポートフォリオ・レベルにおける増分」が十分であると考えている、そして、他の数名は「直接」かまたは「増分」の正確な定義、そしてこれらの用語が潜在的にある種の間接費を含んでいるかを理解していないため、IASB と FASB のメンバーは、ポートフォリオ・レベルにおける「直接および増分」を含めるスタッフの提案に困惑している。たとえ、ポートフォリオ・レベルにおいて増分となることであっても（たとえば、新しい商品ポートフォリオのための追加的な営業員の収容の結果、追加的なビルのスペースが使用される場合）、賃借料、減価償却費、光熱費そして他の間接費のような非直接費用が含まれないことを明確にするために「直接」の参照は必要とされる部分がある、とスタッフは説明した。しかし、直接費用は、成約した契約の販売に関連する給与制の営業職員および引受部門活動の部分を含む。FASB のメンバーの 1 名は、給与制の営業職員は 2 つもしくはそれ以上のポートフォリオに関連する商品の販売に関与している可能性があるため、これらの給与は、いかなる個別のポートフォリオにおいて増分という定義を充足しないが、それにもかかわらず商品の獲得活動には直接関連しているので、この提案は単に増分の費用ではなく「直接費」について言及する必要がある、と述べた。

最初のスタッフの説明にもかかわらず、「増分および直接費用」の定義は、ソフトウェア、社有車など、スタッフがこれを含まないと説明した各種の間接費用を含むことを意味しているかに関して、審議を通じて追加的な質問が行われた。数名の審議会のメンバーは、この範囲の区分は、いくぶん、細則主義（ルールベース）であると示唆した、しかし、もし、含めるべき費用の分類を明記した十分な適用指針が提供されるのであれば、これを受け入れることを提案した。この審議会の後半で、両審議会は、追加的な適用ガイダンスが提供されるべきとするスタッフの提案について異議なく同意した。

「直接および増分の費用」が何を意味するかの明確性の欠如は、IASB の議決において明らかにされた。10 名中 8 名の IASB のメンバーは、いくらかの契約獲得費を保険契約の測定に含めることに賛成し、そして、11 名中 10 名のメンバーは、保険契約の測定に含まれる契約獲得費用はポートフォリオ・レベルで決定されるべきであることに賛成した。しかし、含めるのは増分費用か、直接および増分費用かの採決に関しては、IASB は見解がわかれた、そして、スタッフは将来の両審議会にこの論点を再度提出することの説明がされた。成約に関連する契約獲得費用を含むか、これに対し、成約および不成約の販売活動に関連する契約獲得費用を含むかの採決に関しても見解が分かれた。FASB ののりぎりの多数派は、これらの費用は成約した活動に関連する費用に限定する場合に、スタッフの提案に賛成したが、少数派は、公開草案の見解を支持した。

収益認識プロジェクトにおける契約獲得費用に関する検討

両審議会は、収益認識のプロジェクトが、つまり、現在、存在する会計基準（例えば棚卸資産や無形資産）に含まれている、すべての費用のガイダンスを包括的に対応するべきではなく、しかし、契約獲得の費用の取扱いについて対応すべきであることに同意した。スタッフは、現在、収益認識、リースおよび保険契約の各プロジェクトにおける意思決定を記載する論点メモについて横断的に作業をおこなっていることが述べられた。スタッフは、このメモについていかなる提案も実施しないであろうが、両審議会は、提案における整合性を潜在的に達成し、異なる測定目的のために同様の項目について異なる取扱いがなされることを正当化するため、これを利用することができる。異なるプロジェクトにおける両審議会の決定が分離して行われなことを、確かめることを目的としている。

スタッフは、収益認識のプロジェクトに関して、資産として計上されるべき契約獲得費用は、回収される期待される契約の獲得の増分費用に限定されるべきである、と提案した。増分費用は、個別の契約の獲得に直接帰属する費用であり、契約を獲得しなければ発生しなかった費用である。これは、発生時にすべての費用を費用とすべきであるとして提案された、公開草案からの変更点である。1 名を除くすべての FASB メンバーは、IASB の多数がそうであるように、スタッフの提案に傾いていたが、少数派は、公開草案における提案と同じように、すべての費用を費用として処理することを選択していることが表明された。

採決に先立つ審議において、FASB の 1 名のメンバーが、対応すべき主要な論点は、計算の単位（個別の契約か、契約のポートフォリオか）、間接費を含むか、もしくは、含まないか、そして、契約獲得費用には、成功した販売活動のみの販売活動を含むのか、それとも、成功および不成功の販売活動を含むのかという点である、と述べた。いくつかの不確実性が、検討すべき計算単位に存在した。スタッフは、定義は成功した販売活動のみに対応することを意図しているゆえ、計算単位は契約単位を意図し

ている、と述べた。増分費用の定義は、もし、契約を獲得していなければ発生しない直接帰属する費用であると言及している。これは、リースのプロジェクトおよび保険契約のプロジェクトにおける直近のスタッフの提案とは異なる。

IASB のメンバーの 1 名は、もし、(現在、保険契約のスタッフにより提案されているような)ポートフォリオアプローチが適用されるなら、事後の期間に契約のサインがされる時に、ある期間に発生した契約費用の会計処理、特に、直接費ではあるが非増分費用が含まれている場合に、どのように会計処理を行うかについて、ガイダンスが必要になるであろう、と述べた。スタッフは、これは、費用が契約レベルの増分費用に限定されていれば、これらの費用は、販売活動が成功した場合にのみ資産が認識されるので、問題ではないであろう、と述べた。回収することが保証されている費用のみ資産計上されるとする代替的な方法を支持する IASB のメンバーの 1 名は、(大多数の見解における)費用の繰り延べは、フレームワークにおける資産の定義を充足しているとは考えていなかった。スタッフは同意せず、契約の獲得の結果、もし存在する権利の測定が存在する義務の測定を超過するのであれば、契約資産が概念的に発生することを公開草案が説明している、と述べた。しかし、両審議会は、契約における実行義務を充足している場合にのみ、契約資産と収益を認識することを要求することを選択した。

<お問い合わせ先>

あらた監査法人

東京都中央区銀座8丁目21番1号

住友不動産汐留浜離宮ビル(〒104-0061)

aaaratapr@jp.pwc.com

本冊子は概略的な内容を紹介する目的で作成されたもので、プロフェッショナルとしてのアドバイスは含まれていません。個別にプロフェッショナルからのアドバイスを受けることなく、本冊子の情報を基に判断し行動されないようお願いします。本冊子に含まれる情報は正確性または完全性を、(明示的にも暗示的にも)表明あるいは保証するものではありません。また、本冊子に含まれる情報に基づき、意思決定し何らかの行動を起こされたり、起こされなかったことによって発生した結果について、あらた監査法人、およびメンバーファーム、職員、代理人は、法律によって認められる範囲においていかなる賠償責任、責任、義務も負いません。

© 2011 PricewaterhouseCoopers Aarata. All rights reserved. In this document, "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers Aarata, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.