



新たな測定、新たな視点

IFRS第17号が保険の業績評価および報告に与える影響

はじめに

IFRS第17号は、保険ビジネスの全期間にわたり生じる利益の総額を変えるものではないが、当該利益の発生軌跡を大きく変える可能性がある。その影響は、財務諸表に留まらず、ビジネスの運営に利用され、アナリストや投資家がビジネスをどのように判断するかを決定づける、多くの主要な業績評価指標(KPIs)にも及ぶだろう。

「IFRS第17号: IFRS第17号が保険の業績評価および報告に与える影響」シリーズの第一弾では、欧州の大手保険会社20社が市場に対して示した一連のKPIsを分析し、これらの指標がIFRS第17号によってどのような影響を受ける可能性があるか、また、これに企業がどのように対応する必要があるかを評価した。

ビジネスが評価される方法の変化

新しい保険契約の報告基準(IFRS第17号)は、2022年1月1日まで適用されない¹。しかし、アナリストは報告される利益への影響について既に質問を投げ始めており、一部の保険会社は市場に予測を伝え始めている。

それでは、何が変わるのか？ 利益の前倒しを取り除き、契約の全期間を通じて利益を標準化する、保険収益の新たな定義の中で、多かれ少なかれ全ての点において、IFRS第17号は業績評価指標を作り変える。収益と利益の測定が変わることで、保険者がビジネスを運営する上で使用し、インセンティブの基礎を提供し、ビジネスに対する市場の認識を作り出すKPIsの多くも変わるだろう。

大きな課題の1つは、場合によっては、既存のKPIsから新しいIFRS第17号の報告モデルから導かれるKPIsへの調整が容易ではないということである。いくつかのKPIsは、多くの保険会社にとって基礎的な業績を測る上で最も重要な尺度である調整後営業利益(AOP)のように完全に作り変わるだろう。AOPの定義やそれを補助する開示は、経営者による業績の要因についての説明をサポートするために必要とされるだろう。保険業界は、比較可能性の向上のために、統合的なアプローチによる代替的業績報告から便益を受ける可能性がある。

また、新たなKPIsが登場するかもしれない。例えば、IFRS第17号の契約上のサービス・マージン(CSM)の概念は、新契約および保有契約に関する未稼得利益に対する、会計上のレンズから示される測定値である。

新しいKPIsの意味を理解し、アナリスト、投資家、取引先に対して説明することは、意思決定に資する有用な基礎を提供し、市場における評価に自社のビジネスの真の業績や潜在能力を反映するために不可欠である。

それでは、どこに最も大きな影響が生じ、市場の評価にどのような影響が生じるのか。また、どのように変化を管理できるのだろうか。

¹IASBの公開草案および2019年以降のデュープロセスが前提

利益

IFRS第17号は、主要な会計上の利益指標の基礎となる数値に大きな変化をもたらすだろう。

IFRS利益

全ての市場欧州保険会社は、IFRSに基づく利益を報告する必要がある。分析を行った保険会社の75%が現時点でIFRS利益を主要KPIと考えている。このような利益指標により、会計の利用者は、合理的で一貫した基準に基づき業界内外の企業を比較できる。

IFRS利益は主要KPIか？



■ はい ■ いいえ

IFRS第17号への移行の結果、IFRS利益は大きく異なって見えることだろう。当初認識時の利益の除去は、新契約からの初期リターンを減少させるだろう。一部の保険商品（例えば、いくつかの国の年金保険）では、アップフロントではなく契約の全期間にわたる（CSMを通じた）利益の解放は、利益の認識を遅らせることになるだろう。一部の損害保険商品では、不利な契約の即時認識は、損失の早期認識を意味することだろう。

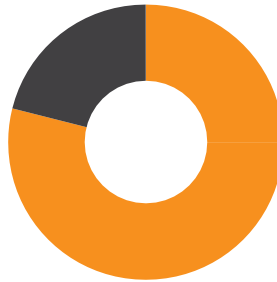
IFRS第17号への移行の影響は、依然として不透明である。おそらく、将来において、過去に認識した損益が移行時の資本残高として取り扱われることにより、将来の利益に組み替えられるかもしれない。いずれの影響も、現地の税制次第では、実際の税金の支払額に影響を及ぼす可能性がある。また、IFRS第17号への移行が、保険会社が分配可能な剰余金を生み出す能力に影響し、結果として配当金および（現地の規則次第で）子会社からの資金還元を生み出す能力に影響を与えるかについて、追加的な考察が行われている。

それでは、新しいIFRS利益の数字は、どの程度有用なのだろうか。会計上の利益は、特に保険会社と他の業界の投資機会とを比較しようとする一般投資者にとって、有用性は失われまいだろう。しかし、IFRS第17号の結果もたらされる利益指標の有用性は、会計上のミスマッチが存在する程度によって損なわれる可能性がある。また、例えば、割引率の設定やリスク調整など、広範な判断が必要な領域も、保険会社間の比較をより困難にする。

調整後営業利益(AOP)

われわれが分析した中で3社を除く全ての保険会社は、調整後営業利益（または同等の測定値）をKPIと考えている。この測定値は、IFRS利益よりも、業績を長期にわたりより適切に描写する指標になると考えられている

調整後営業利益はKPIか？



■ はい ■ いいえ

AOP指標は、理論上、経営陣のコントロールが及ばない短期的な要因や一時的な事象を取り除くことによって、会社の業績に対する利用者の理解を助けるために、保険会社によって設計されてきた。しかし、IFRS第17号は、経営者による基礎となる業績の説明と保険サービス損益を結びつけることをより困難にするような課題を生じさせる可能性がある。したがって、利益と業績指標を結びつけるためには、より多くの情報開示が必要とされる可能性がある。事実、このような指標間の調整は、欧州証券市場監督局(ESMA)の代替的業績指標に関するガイドライン²によって要求されている。

それでは、AOPは依然として有用性があるのだろうか？ 私たちは、多くの保険会社は引き続きAOPを重視すると考える。しかし、IFRS第17号に基づくIFRS利益をAOPに調整するために必要なメカニズムの確立は、現在よりも複雑になるかもしれない。

AOPを算出するためIFRS利益の修正には、契約の集約、出再保険およびヘッジの処理の修正に加え、（今日と同様に）長期の投資パフォーマンス評価が含まれる。会計の利用者にとっての価値を最大化するために、調整の種類について保険業界全体で一貫していることが有益である。このシリーズの今後の記事において、潜在的な調整についてさらに検討する予定である。

コンバインド・レシオ

コンバインド・レシオは、損害保険会社にとって対内的にも対外的にも重要なKPIである。これは、IFRSの要求事項ではないが、業界において、収益性を評価する上で一般的な指標である。私たちが分析した損害保険を引き受ける保険会社は、このKPIを重視している。

コンバインド・レシオは開示しているか？



■ はい ■ いいえ

IFRS第17号で要求される保険サービス損益は、一定程度、引受実績およびコンバインド・レシオと類似しているものの、現在用いられている実務と以下の3つの乖離がある。

- キャッシュ・フローの割引
- IFRS第17号において「適格」な費用のみ含む
- 不利な契約の損失による期間帰属の差異

それでは、コンバインド・レシオは依然として開示されるのだろうか？ 私たちは、損害保険会社はコンバインド・レシオの開示を継続すると考えるが、上記で言及した現在からの変化に対して市場慣行が対応して修正されるかはまだ不透明である。

コンバインド・レシオの一部である損害率は、もはや財務諸表からは入手できなくなる。これは、保険金が「保険サービス費用」において適格な費用と統合されるためである。保険金の支払情報はキャッシュ・フローの開示で示されるが、これは現在の発生保険金の金額と一致しない。したがって、ビジネスの測定と運営に用いられる経営情報において、このような変化の考慮が重要である。

² <https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esma-publishes-final-guidelines-alternative-performance-measures>

キャッシュ

営業フリーキャッシュ・フロー、キャッシュ・サープラス、キャッシュ・インフロー、フリー・サープラス・ジェネレーション、キャッシュ・ジェネレーションと呼ばれるキャッシュ関係の指標は、通常、IFRS財務情報を基にするものではなく、ソルベンシーIIまたは現地規制を基にするため、現在の形で継続する可能性が高そうである。

しかし、二次的な影響があるかもしれない。投資家は開示されたIFRS第17号の利益とキャッシュ指標がどのように関連しているかを見極める必要があると私たちは予想している。

キャッシュ・ベースのKPIを開示しているか？



成長

収益の定義と測定モデルの大きな変化は、「成長」を評価するための指標が変化する可能性を意味する。

収益

私たちが分析した保険会社の大多数(75%以上)は、何らかの形で収益指標を重視している。IFRS第17号の一般モデルでは、収益は、CSMとリスク調整の解放の組み合わせとともに、保険金請求や経費キャッシュ・フローの時期を反映している。IFRS第15号による保険以外の収益も含まれる。

収益はKPIか？



このKPIは依然として有用だろうか？ KPIを配当可能性と関連づけるために実際のキャッシュ・フローとの調整が必要であるため、IFRS第17号に基づく収益がKPIとして存続するかどうかは不確実である。したがって、保険会社は、代わりにキャッシュ・ベースの収益指標の開示を志向するかもしれない。

総収入保険料

総収入保険料は新しい収益指標に置き換えられるが、一部の保険会社は、広く利用されるこのKPIを使い続け、任意開示の一環として公表し続けるかもしれない。

総収入保険料はKPIか？



新契約価値(VNB)

私たちが分析したいくつかの成長重視型の生命保険会社は、VNBをソルベンシーII(調整済または未調整)またはエンベディッド・バリューを基礎に報告している。これは、年換算保険料(APE)や新契約保険料現在価値(PVNB)などの規模測定と併せて報告されることが多い。

新契約価値を開示しているか？



私たちは、IFRS第17号はVNBの計算に直接的な影響を及ぼさないと考えているが、VNBは依然として有用だろうか？ 投資家にとっては引き続き有用であるかもしれないが、新契約のCSMが新契約に関する代替的な指標になるかもしれない。新契約のCSMは、該当期間に引き受けた契約から生じて繰り延べられた将来のIFRS利益の現在価値を表している。CSMは、IFRS第17号において保有契約から生じる将来利益の価値の測定に最も関連する指標であり(調整され、あるいは調整されずに)新しい価値指標となり得る。

価値とその他の指標

主要な価値やその他の指標には、例えば、株主資本利益率(RoE)やソルベンシーIIのカパレッジ・レシオなどがあるが、これはアナリストにとって引き続き主要な関心のひとつである。ソルベンシーIIのカパレッジ・レシオは、直接的には、IFRS上の会計数値によって導かれるものではないが、例えば、税金によって間接的に影響を受ける。

価値に基づく測定を開示しているか？



スピードアップのために

一連のKPIは、取締役会が使用する経営者向け情報や、アナリストが事業を評価するために使用するモデルの基礎となる。また、上位者の報酬にも影響する。IFRS第17号は2022年まで適用されないが³、取締役会、アナリスト、投資家は、新しい評価基準のもとで最も重要なKPIがどのように見えるかを早い段階から知りたいと考えている。だからこそ、影響とその要因の理解が重要である。どうやってこれに備えるべきか？

1. 新しい数字の計算

新しい基礎により、最も重要なKPIを算出せよ。そうすれば、最も大きな変化がどこに生じるかを特定し、基礎となる業績を反映しない影響を管理するための潜在的な手法（例えば、IFRS第17号の会計手法に基づくミスマッチの除去）を検討し、合理的に調整できないものについての説明を作成できる。また、商品ライン別の収益性や幅広い事業戦略への影響や、それをどのように最適化できるかについて検討することが重要である。特定された選択肢が目的に適合していることを確認するために、適切なストレス・テストを行うための十分な時間が必要である。

2. 一連のKPIの変更の必要性に対する判断

変化を説明するために情報が必要ではあるものの、いくつかの指標は引き続き主要KPIとなるだろう。しかし、他の指標はあまり有用性はないかもしれない。また、投資の「ストーリー」においてより適切な基礎となる新しいKPIを導入する機会もある。例としては、調整された、あるいは調整されていない新契約のCSMが考えられる。新しいKPIの導入を主導する先行者にはメリットがあり、最終的に市場における評価や比較のためのベンチマークとなる可能性がある。

3. アナリストや投資家へのリーチアウト

アナリストや投資家への説明は、自社に対する理解を深めてもらう点において非常に重要である。基礎となる利益のより「実態の」動きから、会計手法によって生じるミスマッチを区別する必要性は、彼らの理解において重要である。IFRS第17号の適用に先立ち、誰に、いつ、話すかを積極的に計画することが、これを確実に成功させる上での鍵となる。

また、私たちの保険アナリストに対する年次でのIFRS第17号に関するイベントは、市場での認知度の向上や、投資家コミュニティ内での理解度の確認に役立っている。これらのイベントやアナリストとのその他の相互交流は、早い段階からの効果的なアナリストや投資家への教育の重要性を示すものである。多くのアナリストは依然としてソルベンシー II を理解している段階であり、IFRS第17号の全体について注目する段階にはない。

保険アナリストが業績に対してIFRS第17号の与える影響を理解するためには、ソルベンシー II や現在の会計など、より身近な既存の基礎との橋渡しが必要とされる可能性が高い。

³IASBの公開草案および2019年以降のデュープロセスが前提

次回に向けて

次回の記事では、新しいKPIの設計やドライバーから、内部的な経営上の情報の妥当性の確保まで、KPIの変化をどのようにスピードを上げていくか、より詳細に検討する。また、アナリストが会社の業績を理解するために、会社のビジネスから何を望んでいるかを検討する。

Contacts



Nan Paramanathan

Partner

M: +44 (0)7740 241274

E: nanthini.paramanathan@pwc.com



Alex Bertolotti

Partner, Global & UK IFRS 17 Lead

M: +44 (0)7525 299263

E: alex.bertolotti@pwc.com



Anthony Coughlan

Director

M: +44 (0)7764 902751

E: anthony.coughlan@pwc.com



Danielle Atherton

Director

M: +44 (0)7841 498238

E: danielle.l.atherton@pwc.com



Jignesh Mistry

Associate Director

M: +44 (0)7803 858526

E: jignesh.mistry@pwc.com



Andrea Borthwick

Senior Manager

M: +44 (0)7706 285131

E: andrea.borthwick@pwc.com

www.pwc.co.uk

日本のお問い合わせ先

小玉 聡

パートナー
PwCあらた有限責任監査法人
第二金融部(保険・共済)
PwC Japanグループ IFRS第17号「保険契約」リーダー
satoshi.kodama@pwc.com

宇塚 公一

パートナー
PwCあらた有限責任監査法人
第二金融部(保険・共済)
PwC Japanグループ 保険インダストリーリーダー
koichi.u.uzuka@pwc.com

武田 泰史郎

ディレクター
PwCあらた有限責任監査法人
第二金融部(保険・共済)アクチュアリーグループ
taishiro.takeda@pwc.com

古賀 弘之

パートナー
PwCコンサルティング合同会社
金融サービス事業部 保険インダストリーリーダー
hiroyuki.h.koga@pwc.com

押谷 茂典

パートナー
PwCコンサルティング合同会社
金融サービス
shigenori.s.oshitani@pwc.com

斉藤 隆之

ディレクター
PwCコンサルティング合同会社
金融サービス事業部 ファイナンス/リスクコンサルティング
takayuki.saito@pwc.com

www.pwc.com/jp

PwC Japanグループは、日本におけるPwCグローバルネットワークのメンバーファームおよびそれらの関連会社（PwCあらた有限責任監査法人、PwC京都監査法人、PwCコンサルティング合同会社、PwCアドバイザリー合同会社、PwC税理士法人、PwC弁護士法人を含む）の総称です。各法人は独立して事業を行い、相互に連携をとりながら、監査およびアシュアランス、コンサルティング、ディールアドバイザリー、税務、法務のサービスをクライアントに提供しています。

PwCは、社会における信頼を築き、重要な課題を解決することをPurpose（存在意義）としています。私たちは、世界158カ国に及ぶグローバルネットワークに250,000人以上のスタッフを有し、高品質な監査、税務、アドバイザリーサービスを提供しています。詳細は www.pwc.com をご覧ください。

本報告書は、PwCメンバーファームが2019年4月に発行した『New measures, new perspective』を翻訳したものです。翻訳には正確を期しておりますが、英語版と解釈の相違がある場合は、英語版に依拠してください。

電子版はこちらからダウンロードできます。 www.pwc.com/jp/ja/knowledge/thoughtleadership.html

日本語版発刊年月：2019年10月 管理番号：I201907-1

©2019 PwC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.
This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.