



IFRS第17号に基づく 新たな業績評価指標

IFRS第17号に基づいた業績に対する、投資家の理解を助けるために — 新契約指標について



はじめに

IFRS第17号により、全ての利害関係者は、企業の業績について、新たな情報へのアクセスが可能となるだろう。アナリストや投資家は、公開された業績から新たな情報を調べていくだろうが、内部の利害関係者は、その情報が主要な内部業績指標にどのように反映されているかについて懸念を持つかもしれない。適用準備段階では、新たに公開される業績や主要な内部業績指標が、IFRS第17号によってどのように変化するかについて、主要な利害関係者に対して、十分に説明を行うことが重要となる。そうすることで、IFRS第17号の適用後、利害関係者との最適なコミュニケーションが可能となるだろう。

本記事では、利害関係者にとって主要なフォーカスエリアである、新契約指標に焦点を当てている。IFRS第17号の導入後も、新契約ボリュームの増加や新契約の収益性に対して、アナリストや投資家は引き続き焦点を当てる可能性が高い。結果として、新契約に関する業績評価指標 (KPIs) が、役員報酬の主要な構成要素となることも多い。

新基準は、会計上の業績のドライバーを変更し、また、保険契約負債の各構成要素、すなわち、キャッシュフロー、リスク調整、契約上のサービスマージン (CSM) に対する新契約の影響を開示することを要求している。

しかし、市場はこれらの新たな指標に馴染んでおらず、これらの指標をどのように解釈すべきかを把握していない可能性がある。さらに、年換算保険料 (APE)、新契約保険料現在価値 (PVNBP) または正味／総収入保険料 (NWP／GWP) といった、多くの既存の新契約ボリューム指標は、IFRS第17号の開示の一部としては作成されないため、IFRS第17号自体の開示だけでは、投資家やアナリストが将来の配当余力を理解することはできず、また、経営陣が株主に対して価値を生み出すことに成功しているかどうかを示すこともできない。

企業は、投資家やアナリストが自社の成長ストーリーを新たな情報から理解できるような最善の方法を、慎重に検討する必要がある。その際には、既存の新契約ボリューム指標を新たな指標に置き換えるか、IFRS第17号の数値から新たなボリュームや価値の指標を策定するか、あるいは、ソルベンシー指標など、補足的な分析を公開するかについて検討する必要があるだろう。自社の業績から社内外にどのようなストーリーを伝えたいか、また、よりインパクトのあるストーリーにするために、どのようにKPIsを視覚化できるかについて、検討することが重要である。

既存の新契約KPIs

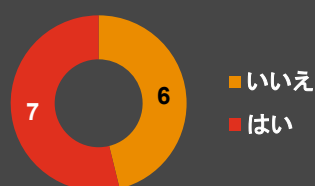
現在、ほとんどの生命保険会社は、主要な新契約の開示項目として代替的業績指標（APM）を提供しているが、過半数の保険会社は、新契約の測定と報告されているIFRS残高との橋渡しを公開していない。代わりに、新契約の測定とソルベンシーII、またはエンベディッドバリュー（EV）の情報への橋渡しを公開している。

私たちは、どの新契約指標がKPIsとして開示されたかについて調査するため、欧州保険会社13社の2019年度年次報告書を分析した。その結果、7社が新契約価値に関連する測定値を開示し、10社が新契約ボリュームに関連する測定値を開示していた。

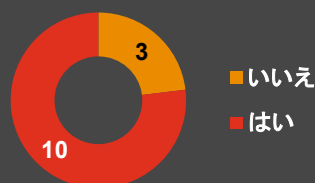
新契約価値の測定値を開示した保険会社のうち、2社は調整後のソルベンシーII基準、5社はエンベディッドバリューの測定を採用していた。共通して用いられている新契約ボリューム指標は、年換算保険料（APE）、総収入保険料（GWP）、新契約保険料現在価値（PVNBP）であった。

損害保険会社に関して、年次報告書をサンプルとした私たちの分析によると、全ての保険会社が新契約ボリュームの測定値を開示しつつ、多くの保険会社は、総収入保険料または正味収入保険料以上の開示を選択していた。追加の指標には、顧客数や保有契約数が含まれている。しかし、既存契約から生じる損益と明確に区別した新契約の収益性に関する情報の開示はなされていない。

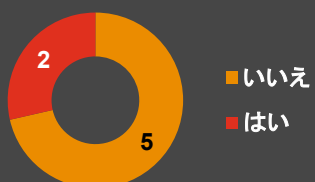
新契約価値



新契約ボリューム



新契約APMと報告された指標との橋渡し



新契約の収益性指標

新契約が一般モデル（GMM）または変動手数料アプローチ（VFA）を適用して会計処理された場合、IFRS第17号に基づく開示では（再）保険会社に対し、当該新契約についての期待収益に関する情報（すなわち新契約CSM）が提供される。保険会社は、IFRS第17号への移行後も引き続き、既存の指標の一部を開示する可能性がある。しかし、これらの既存の指標は、調整した、または無調整の新契約CSMといった、IFRS第17号に基づく指標に置き換わるか、補足される可能性もある。

たとえ保険会社が新契約CSMを新契約のKPIsとして利用しないことを選択しても、既存の新契約価値の測定値から、報告される新契約CSMへの調整を確認したいと考えるかもしれない。企業は、既存の測定値への調整を1回限りの移行開示項目として公開するか、または複数期間にわたって公開するかを検討するだろう。

私たちは、再保険に重要性がある保険会社は、再保険考慮後の新契約CSMをKPIsとして開示すると予想している。その他の調整には、以下も含まれる。

- 新契約に対するリスク調整：契約期間を通じた当該残高の解放は、将来の収益に貢献する。
- 新契約に係る損失要素：新契約についてどれだけの損失が生じているかを確認することは、新契約KPIsにも反映される。
- 新契約に係る再保険による損失回収要素：収益性がある再保険により、基礎となる契約の損失要素がどれだけオフセットされているかを捉えられる。

新契約についてIFRS第17号をベースとしたKPIsの採用を検討する際の主要な検討事項の1つに、非保険ビジネスの補足方法がある。保険契約と投資／ユニットリンク契約の両方を捉えた収益性指標を表現したいと考える、非保険ビジネスが重要なポートフォリオを占める保険会社は、引き続きソルベンシーIIまたはEVに基づく測定を好むだろう。しかし、アナリストや投資家は、新契約CSMを保険会社の将来収益のガイダンスとなる主要な指標とみなす可能性があるため、これらの保険会社も新契約CSMを無視しないことが重要である。

損害保険会社は、GMMを適用して会計処理を実施する範囲において、新契約CSMに関する情報が入手可能である。しかし、損害保険会社は、現在、新契約の収益性に関する情報を極めて限定的にしか開示していない。損害保険会社のAPMは、主に過去のビジネスを含む集約された損害率に基づいている。私たちは、市場が損害率に基づく価値測定から離れることはないだろうと考え始めている。その場合、これらの測定を、IFRS第17号に基づいてどのように明確に定義するかについて決定する必要がある。

保険料配分アプローチ（PAA）を採用する損害（再）保険会社については、次ページをご覧ください。

新契約ボリューム指標

IFRS第17号では、新たな保険契約収益の測定が導入される。これは、当該年度に提供されたサービス量に関する情報を提供するという点で、既存の開示項目である総収入保険料（GWP）とは異なる。特に長期契約など、契約期間次第では、その差異の大きさが重要な影響を及ぼすことになる。

将来も総収入保険料をKPIsとして残すかについて、業界のコンセンサスは現在も依然として統一されていないが、一部の企業は、少なくとも移行期において、財務諸表の代替的業績指標のセクションで、この数値の任意開示を継続する可能性がある。

また、多くの保険会社は、現在、APEまたはPVNBPをKPIsとして開示しており、該当期間に発生したボリュームに関する見解を提供している。私たちは、理想的にはIFRS第17号の収益との調整がなされた上で、これらの指標が引き続き開示される可能性が高いと考えている。

保険料配分アプローチ(PAA)

PAAを採用する損害(再)保険会社は、不利な契約を除き、新契約の最終的な期待収益性の開示は要求されず、これを行うためには追加的な計算が必要となる。私たちは、PAA適用企業は、例えば、引受年度別の損害率の見積りなど、既存報告での非IFRS指標を新契約のKPIsとして維持しようとするだろうと予想している。

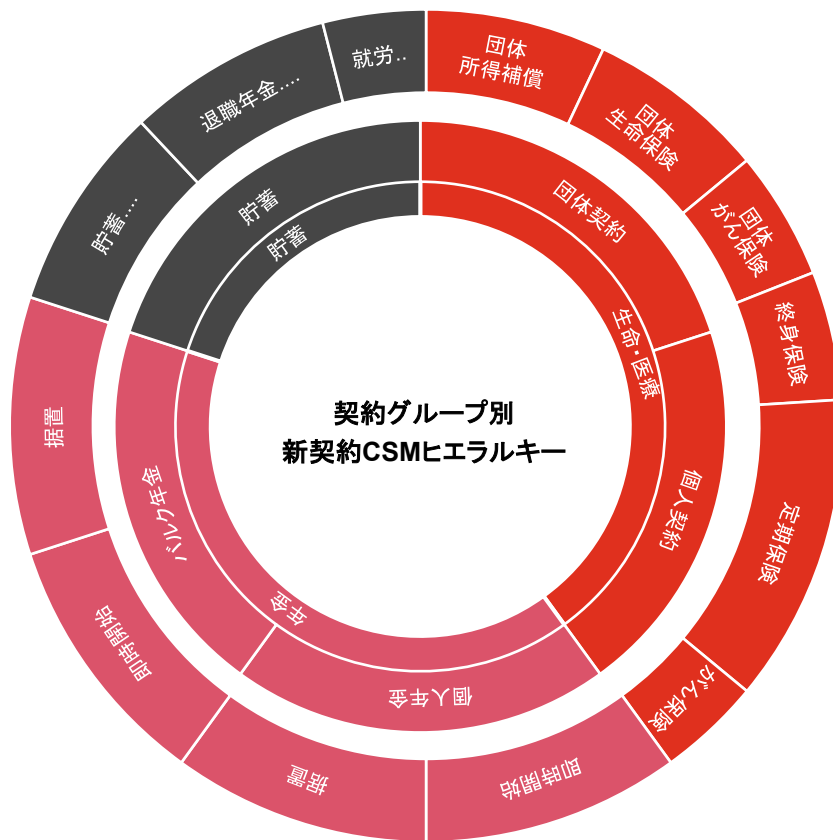


データビジュアライゼーション

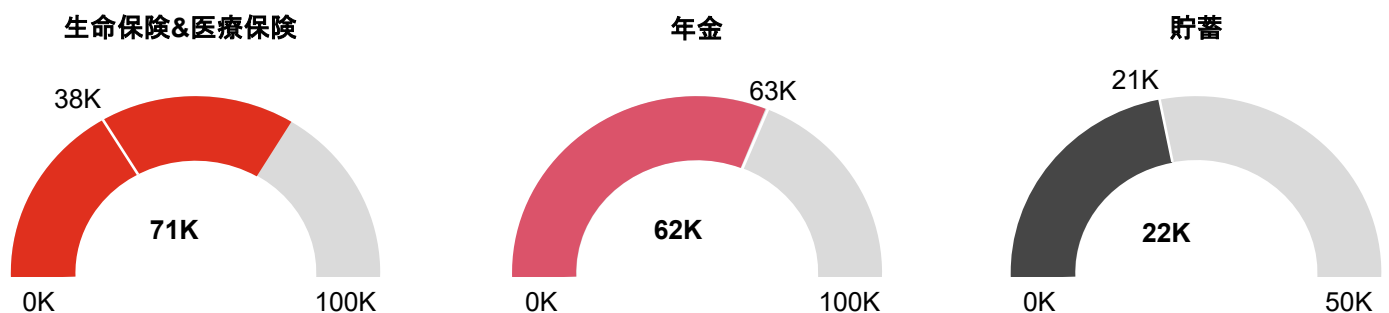
インパクトのあるストーリーの伝達

保険契約収益のKPIsは、外部または内部報告における、示唆に富んだ視覚化に適している。保険会社は、何を主要なメッセージとして伝え、また、どのように最適に視覚化するかを検討すべきである。例えば、外部への報告目的として、経営陣は、獲得した新契約を通じて生み出された価値（結果として、将来利益）を、対前年比で示すことに焦点を当てることができる。

内部への報告目的として、経営陣は、ビジネスユニット(BU)や契約グループごとの収益配分、または、各BUや契約グループの予算・計画対比の業績を示したいと考えるかもしれない。エグゼクティブレベルのダッシュボードにより、情報が散乱したり過剰になったりすることを回避しながら、これらの情報を提供することができる。



新契約価値:実績 vs 予算



メッセージに応じて、ゲージチャート、レーダーチャート、マップチャート、滝グラフなどが非常に有用となる。

その他の検討事項

再保険契約

IFRS第17号では、再保険契約の会計処理、特に、基礎となる保険契約と区分し、再保険契約自体を処理することについて、重要な相違点を示している。再保険は新契約の収益性の測定に大きな影響を与える可能性があり 例えば、損失回収要素の適用など、その判断は非常に複雑である。

再保険会社

再保険会社における新契約指標の選択は、元受保険会社とは異なる可能性がある。再保険会社は、新契約CSMの規模だけでなく、新契約CSMの規模に対するリスクに関心を示し、代替または追加の指標を策定するかもしれない。

報告の粒度

保険会社は、異なる測定モデルに基づく新契約を数多く販売する場合、これらの商品間で収益性のドライバーと水準が大きく異なるため、新契約指標を個別に開示する可能性がある。

損失要素

新契約の損失要素は、総額ベースで個別に報告されるが、再保険と同時に説明することで、有益な説明となる可能性がある。

実務上の課題、利害関係者の同意、変更管理

市場の一貫性



GMMとVFAモデルを採用する保険会社は、新契約の収益性に対する自社の見解が反映された調整後の新契約CSMを用いて、新契約価値指標を開示する可能性が高い。もし保険会社がIFRS第17号の新契約価値について、一貫した定義を示すことができれば、投資家にとって、市場全体で容易な比較が可能となり、有益となる。

内部管理指標の影響分析



新契約のデータは、内部管理指標の主要な要素であり、定期的にモニタリングされる。外部KPIsと内部管理指標との整合性は重要である。実際、内部管理指標のために生成される、より詳細な分析を早期に確認することは、利益の主要なドライバーを識別するのに役立ち、外部KPIsの最も重要な領域に集中するのに役立つ。

利害関係者による早期の同意が不可欠



新契約KPIsは、役員報酬の主要な構成要素であることが多い。経営者や報酬委員会から新契約KPIsの承認を得るには一定の時間が必要であり、決定事項は長期および短期のインセンティブプランに影響を及ぼすことになる。保険会社は、早い段階からこの道のりを利害関係者に示すことで、スムーズな移行が可能となり、サプライズを避けることができる。仮に、関連する全ての利害関係者のニーズを満たさない場合には、KPIsを再策定する必要があり、これを再検討するためにさらなる時間が必要となる。

結論

- ・ 自社のIFRS第17号のKPIsをどのように利用して、新契約ボリュームと収益性を市場に伝達するかについて、検討することが重要である。
- ・ 新契約CSMIに関するコミュニケーション手段や、自社のビジネスについて市場に伝える内容が非常に重要である。損害率など、既存の新契約業績指標を維持する場合は、IFRS第17号に基づき、既存の新契約業績指標を再定義する必要があるだろう。
- ・ 保険会社は、IFRS第17号に基づき、新契約ボリューム指標をどのように調整するか、移行時に特有の開示を行うかについても検討している。損害保険会社では、総収入保険料といった既存のボリューム指標を維持するという業界のコンセンサスが形成されつつある。
- ・ 必要なデータ、システム、モデル、プロセスの変更を行い、新たなKPIsに対する適切な利害関係者の同意を得るには一定の期間を要するため、今すぐにこの道のりを歩み始めることが重要である。
- ・ 本記事では、新契約指標に焦点を当てているが、既契約の収益性や代替的KPIsに焦点を当てることも重要である。

保険会社によるIFRS第17号のKPIs策定に対して、PwCが提供する支援

- ・ 現在までに、私たちは世界で140を超えるIFRS第17号の導入プロジェクトを支援しています。私たちは、現在の報告プロセスと、その要件がIFRS第17号によりどのように変化するかについて、深く理解しています。私たちは、事業に内在するパフォーマンスが十分に把握できるように、IFRS第17号により提供されるストーリーの最適化に焦点を当てています。
- ・ 私たちは、KPIsシステムの構築、必要なデータの収集・保存に必要なデータアーキテクチャ、およびインパクト・信頼性のある洞察をさまざまな対象者に合わせて提供するビジネス・インテリジェンス・アプリケーションの実装において、経験豊富なチームを擁しています。
- ・ 私たちは、先行企業、投資家、アナリストによる開示の実務や要件に、他社よりも優位にアクセスすることができます。また、テクニカルな会計、保険数理、テクノロジー、ターゲット・オペレーティング・モデル、データアーキテクチャ等を含め、保険に関する全ての領域における専門家を擁しています。これにより、私たちは、求められる報告とKPIsのアウトプットを支えるデータやプロセス要件に対し、より広範なビジネスへの影響についてアドバイスすることができます。
- ・ さらに洞察については、私たちのウェブサイトに掲載されているIFRS第17号のKPIsに関する記事：「[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-](#)」、「[IFRS第17号に基づく新たな業績評価指標-IFRS第17号に基づいた業績に対する、投資家の理解を助けるために-](#)移行に焦点を当てて」、「[IFRS第17号の適用 IFRS第17号の世界における調整後営業利益-確信をもってストーリーを伝えるために-](#)」をご覧ください。

Contacts

UK

**Alex Bertolotti**

Partner, Global IFRS 17 Lead

M: +44 (0)7525 299263

E: alex.bertolotti@pwc.com

**Nick Wilks**

Partner, UK IFRS 17 Lead

M: +44 (0)7734 607586

E: nick.wilks@pwc.com

**Nan Paramanathan**

Partner

M: +44 (0)7740 241274

E: nanthini.paramanathan@pwc.com

**Anthony Coughlan**

Partner

M: +44 (0)7764 902751

E: anthony.coughlan@pwc.com

**Danielle Atherton**

Partner

M: +44 (0)2072 132034

E: danielle.l.atherton@pwc.com

**Gail Tucker**

Partner

M: +44 (0)7712 489634

E: gail.l.tucker@pwc.com

**Andrea Pryde**

Director

M: +44 (0)7903 861630

E: andrea.pryde@uk.pwc.com

**Jignesh Mistry**

Associate Director

M: +44 (0)7803 858526

E: jignesh.mistry@pwc.com

**Nikos Balanis**

Senior Manager

M: +44 (0)7561 789098

E: nikos.balanis@pwc.com

EMEA

**James Norman**

Partner

M: +41 (0)5879 22613

E: james.x.norman@pwc.ch

**Frank den Bieman**

Director

M: +31 (0)8879 26387

E: frank.den.bieman@pwc.com

**Mario Möbus**

Director

M: +49 (0)171 7693544

E: mario.x.moebus@pwc.com

Asia

**Ruud Sommerhalder**

Partner, Hong Kong

M: +852 (0)5506 4004

E: ruud.s.sommerhalder@hk.pwc.com

**Antonie Jagga**

Partner, Singapore

M: +65 (0)9178 2608

E: antonie.jagga@pwc.com

**Richard Hart**

Partner

M: +44 (0)7881 736872

E: richard.i.hart@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
保険アシュアランス部
PwC Japanグループ IFRS第17号「保険契約」リーダー
satoshi.kodama@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

宇塚 公一

パートナー
PwCあらた有限責任監査法人
保険アシュアランス部
PwC Japanグループ 保険インダストリーリーダー
koichi.u.uzuka@pwc.com

チャイ ミンウェイ

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
mingwei.m.chai@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
保険アシュアランス部 アクチュアリーグループ
taishiro.takeda@pwc.com