

わが社の戦略ヘッジ商品

東京海上火災保険 [異常気象保険]

収益減、費用増を補償

ユーザーに応じ、商品設計

編集部

東京海上火災保険が異常気象保険「ウエザープロテクション」を売り出したのは昨年5月のことでした。「護送船団方式」がなくなり、新たな分野への参入を狙った意欲的な保険です。日本で初めての保険とあって、まだ、あまりなじみはありませんが、既に10件の成約を見えています。

きっかけは米国の電力先物

きっかけは米国の電力商社が開発した電力取引でした。米国では電力価格は固定化しておらず、季節によって電力価格が上下します。電力会社は夏場以外は赤字で、それを夏の暑さによる需要増と価格上昇で一気に取り戻すという収益構造になっています。ところが、冷夏になると、需要は増えず、価格は上がらず、利益を得ることができず、通年では大幅赤字になりかねません。そこで、1年を通じて安定した利益を上げられるよう、電力会社間の取引が考案されました。そのコンセプトを利用したのが異常気象保険「ウエザープロテクション」というわけです。

この保険は単に気温だけでなく、風、降水量、日照日数、積雪量など各種の気象変動により、企業などが被った収益の減少、かかった費用、対策費などを補償します。企業にとって業績がぶれることは株価にも響き、好ましくありません。そこで、「利用企業の利益の

平準化」をねらったものです。

対象としては電力・ガス会社、飲料・食品会社、衣料会社、さらにはテーマパークなど「天候によって、業績に大きな影響が出るあらゆる業種」を考えています。例えば、今年、猛暑でテーマパークの入りが悪かったと伝えられていますが、実はテーマパークの最大の敵は雨です。そこで、気温、雨など各種気象条件を組み込んで商品を開発します。

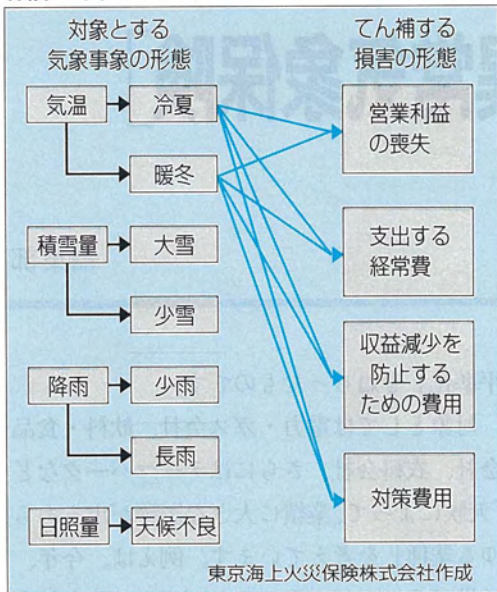
当然のこととして、異常気象保険は「オーダーメイド商品」となります。それぞれの企業の実情に応じて商品設計をし「最適なリスクヘッジプログラム」を提供するという仕組みです。

損害だけを補償

異常気象保険が天候デリバティブと異なる点は天候デリバティブは一定の条件を満たせば、ユーザーは損失の有無にかかわらず、お金を受け取れるのに対し、異常気象保険はあくまで「実損を補償する」という点にあります。例えば「夏の平均気温が平年より2℃下がったらお金を受け取れる」というのが天候デリバティブなら、異常気象保険は「気温が低下して、損が出たらそれを補償する。しかし、損が出なければ補償しない」というのがコンセプトです。

そこで東京海上火災保険では損害額の算定

保険の対象とする気象事象とてん補する損害の確定



方法として「収益減少額を起算数字として損害額を算出する方法」と「インデックスを使用して損害額を算出する方法」をとっています。このうち、収益減少額を起算数字として損害額を算出する方法は「収益減少額×利益率－てん補期間中に支出を免れた付保経常費」という形の数式をとります。

算出に必要なデータとしては、

- ①対象とする営業・公共のサービス内容
 - ②対象とする気象変動リスク
 - ③補償の対象となる営業利益の金額、気象変動リスクの具体的なイメージ
 - ④最低過去10年間の財務諸表
- などがあります。

異常気象保険は保険ですから損が出た場合、保険会社はそのリスクをすべて被ります。もちろん、再保険という仕組みで保険会社はリスクを分散できますが、「この分野の再保険はようやくできつつある段階」で、まだ完全ではありません。

それだけに、この保険を生み出すには「リスクに対する綿密な計算」と「リスクが生じ

た時に支払える資金力」「それを保証する信用力」が大きな武器になってきます。特に重要なのが気象条件が変わったらいくらの損失が出るかの算出です。東京海上火災はコンピューターを使ってリスクを計算するソフトを開発、さらに日本一の規模と信用をバックにこの分野に乗り出したわけです。実際の取引手法としては「プットオプションの売り」という形をとっています。これですと「一定の条件を設定、それを越えた分について支払う」ということになり、その条件の設定が収益を左右することになります。

同社は世界の保険ビジネスが集中するバーミューダ諸島にこの4月に事務所を開設しました。世界の最先端の動きをキャッチするとともに、自らのノウハウを発信、新たなヘッジ商品の開発をねらっています。

米国では3,000億～4,000億円

東京海上火災保険によると、現在、日本の異常気象と天候デリバティブを合わせた市場規模（＝想定元本）はまだ100億円以下ですが、米国では既に3,000億～4,000億円に達しているとのことです。それだけに、今後、日本でも急成長が見込まれ、「3年後には米国並みの規模になる」と見えています。

また、米国では先物市場が発達、最後の引き受け手（＝ラストリゾート）になっています。日本でも商品取引所法が改正され、天候デリバティブなど無形商品の上場ができるよう計画しています。東京海上火災保険では「異常気象関係の先物市場ができるのは流動性を高めるので歓迎」としており、もし、先物市場ができれば利用する可能性もあるとしています。うまくいけば、日本でもヘッジ商品と先物取引が互いに補完し合って成長する状況が生まれるかもしれません。