

三菱信託銀行[信託使った天候デリバティブ] 選択でき、コストも安い 事務管理の手間も軽減

編集部

いまや珍しくなくなった天候デリバティブ。そのなかで、ちょっとユニークな商品が現れました。それが三菱信託銀行が発売した天候リスクヘッジ型特定金銭信託「ウェザーデリバティブ信託」です。デリバティブに信託を持ち込んだことで「コストが安く、選択の余地を広げた」というのがうたい文句です。

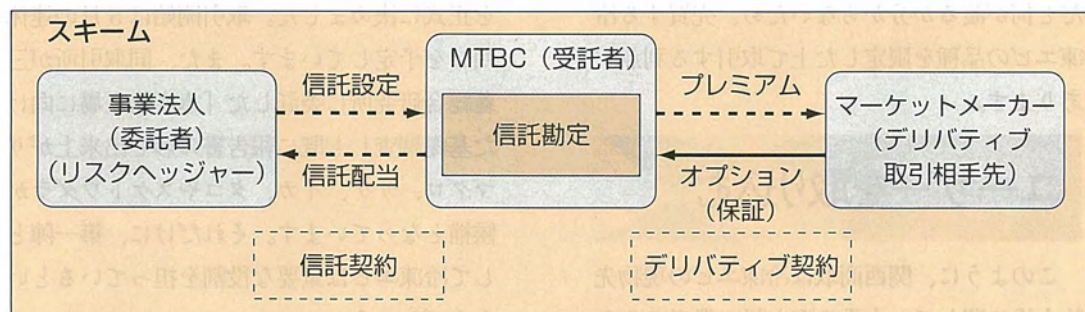
方法は通常と同じ

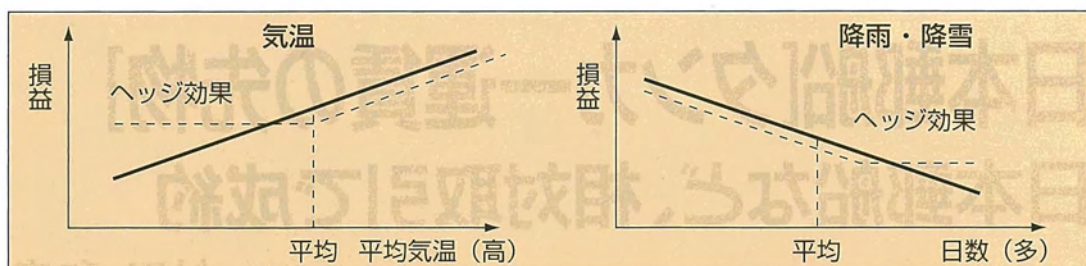
天候デリバティブとはいうまでもなく、「気温、降雨、降雪、積雪など天候の異変によって起こった事業上の損失を補てんする」というものです。方法としては場所、期間、気温、雨量などを決め、プレミアム（＝手数料）を支払います。もし一定の期間で、気温が設定した条件より高かった（もしくは低かった）場合や、雨量が設定した条件より多かったり（もしくは少なかったり）した場合、顧客はその度合いに応じてお金を受け取るという仕組みです。

例えば、夏物衣料を売っている場合、冷夏だったら大損害を受けますが、天候デリバティブ契約を結んでおけば、気温の低下が長引けばお金が入ってくるので損失が補てんできるというわけです。もちろん、条件内ならプレミアムは返ってきませんし、お金も入ってきません。

三菱信託銀行の「ウェザーデリバティブ信託」も基本的にはこのスキームと同じです。通常のデリバティブと同様、オプションを使います。例えば、気温低下による売り上げ減少なら、プットオプションの購入、降雨、降雪による売り上げ減少ならコールオプションの購入という具合です。

ただ、異なっているのは信託契約を使っていることです。天候デリバティブを購入したい顧客は三菱信託銀行との間で信託勘定を設定します。通常の天候デリバティブは顧客からプレミアムを受け取りますが、この場合はプレミアムではなく信託報酬費を受け取る仕組みです。従って、支払いが生じた場合も信





託配当という形を取ります。

三菱信託銀行はさらに自ら組成した商品をマーケットメーカー（＝デリバティブの取引相手先）との間で契約を結び、条件が満たされた場合はお金をそのマーケットメーカーから受け取り、顧客に支払うという仕組みです。

メリットは3つ

三菱信託銀行では信託契約を使うメリットとして3つを挙げています。

第1が信託の形態を取ることで、デリバティブ取引の形態を好まない顧客でも取引しやすいことです。天候デリバティブは普及してきたとはいえまだ、デリバティブに抵抗感を持つ企業もありますが、それらの企業も購入しやすくなるというわけです。

第2が信託契約なのでデリバティブ取引にかかわる期日管理や決済事務などの手続きをすべて三菱信託銀行が行うので顧客の事務コストが削減できることです。これまでの天候デリバティブの顧客は「契約期間内の条件に対して実際の天候はどうだったか」などをチェックする必要もありましたが、それを三菱信託銀行が代行してくれるので、そのような面倒なこともなくなるというものです。

第3が複数のマーケットメーカーの中から顧客が自由に商品を選択できることです。通常、天候デリバティブは販売先が自ら組成し、それを販売しますが、この場合、三菱信託銀

行は組成したものを複数のマーケットメーカーに提示、顧客の要望に応じたところのものを採用する仕組みなので顧客の自由度が高まるわけです。しかも、デリバティブの内容についてもよく見られるうえ、安いマーケットメーカーが選べるため、その分コストも安くできるということです。

将来は“クレジット”も

このウェザーデリバティブ信託は昨年10月に発表、11月から販売を始めました。「売れ行きは予想どおり」としていますが、発売を始めた時期は既に冬の天候デリバティブとしては時期が遅かったこともあり、目下、新しいシーズン向けに全力を注いでいます。

いままでに販売した分は「信託報酬は通常の天候デリバティブのプレミアムと同じか若干安い」とのことです。悩みは支店網が都市銀行などライバルより少なく、営業力が弱い点としています。

三菱信託銀行はこの商品を利用してノウハウを獲得、「信託機能の強みを生かしたデリバティブ取引のビジネスモデルを確立させたい」としています。

同時に、これを1つのステップに天候デリバティブ以外のデリバティブ、特にクレジットデリバティブなどの商品の範囲を広げたい意向です。いわば、同社のデリバティブ戦略のベースになる商品ともいえるでしょう。