



巨灾保险蹒跚中破冰 “洪水保险”仍难面世

■ 本报记者 朱虹

在关注洪涝灾情进展的同时,受灾地区的保险理赔也提上日程。而对于洪水所造成的公民财产损失,国内目前主要靠居民自救、国家救灾以及社会捐助来解决,这也让巨灾保险再次进入公众视野。业内专家指出,目前我国巨灾保险制度建设状况不容乐观,在模式选择、偿付能力、基金归集、责任限额、定价模式等方面均面临诸多挑战。而由于相关因素制约,目前国内“洪水保险”也尚未落地。

制度建设相对滞后

截至记者发稿,南方持续强降雨已导致20多省份6000多万人受灾,洪灾带来的损失也令人咋舌。直接经济损失约1469.80亿元。此前有数据显示,30多年来,洪灾损失占全国自然灾害经济损失的比重约为45%—55%。

专家指出,中国是世界上遭受自然灾害比较严重的国家之一,因此发展巨灾保险的任务很紧迫。

一家保险公司高管向记者表示,中国现行灾害管理体制可以用五个方面来概括,即政府统一领导、部门分工负责、灾害分级管理、属地管理为主、社会市场参与。在实践中这也是行之有效的普遍做法。

业内人士指出,在许多发达国家,商业保险特别是巨灾保险在洪灾救助中发挥着中坚作用。巨灾保险是指对因发生地震、飓风、海啸、洪水等自然灾害可能造成巨大财产损失和严重人员伤亡的

风险,通过巨灾保险制度分散风险。

著名经济学家宋清辉表示,相对发达国家而言,我国巨灾保险制度建设状况不容乐观,居民等群体购买和使用保险相对不足。虽然2014年国务院发布了保险业新“国十条”,明确建立巨灾保险制度,但是我国现行的洪水、地震等灾害救助主要还是依靠政府力量,巨灾保险制度建设相对滞后,亟需加紧完善巨灾保险的风险分散机制,进一步扩大巨灾保险的保障范围,提升风险管理水平。

相关业务已“破冰”

记者在采访中了解到,虽然巨灾保险制度建设相对滞后,但是相关试点工作也在持续推进。

继今年5月中国保监会、财政部联合印发《建立城乡居民住宅地震巨灾保险制度实施方案》后,7月1日中国城乡居民住宅地震巨灾保险产品正式全面销售,标志着我国城乡居民住宅地震巨灾保险制度正式落地。

这也引发了“洪水保险”落地问题的热议。

关于国内“洪水保险”难以面世的原因,有保险从业人员直言,我国关于“洪水保险”的法律制度尚不健全,“洪水保险”的建立面临着很大的阻力。而且,对于保险公司而言,洪水风险较集中,通常会在一时间内持续降雨。而发生洪灾后,损失巨大,保险公司也面临着巨大的赔付金额。因此,单靠商业保险公司经营“洪水保险”不可行,如果能得到政府及社会法律为其保驾护航,落地应该会很快。

记者了解到,“洪水保险”在我国的发展非常缓慢,虽然早在上世纪80年代一些地方开始试水“洪水保险”,但相关的试点并未进一步推开。

有业内人士指出,“洪水保险”之所以陷入如此尴尬境地,与该制度本身的缺陷有很大关系——法律缺乏对“洪水保险”制度设计的详细规定,政府缺乏对“洪水保险”从政策到资金的有力支持,“洪水保险”产品创新也严重滞后。

从国际上来看,“洪水保险”作为强制性保险,最先推行并最为成功的是美国。以美国为例,早在上世纪50年代,美国就通过了《联邦洪水保险法》。美国的国家洪水保险计划(简称NFIP)起先以自愿参保为主,但后来逐步转向强制保险,除美国之外,英国、澳大利亚、新西兰、印度等国也已开始普及“洪水保险”。

不过,尽管有关洪灾险在国内还未正式落地,但当前国内保险业对于洪水方面的保险产品也已存在,相关试点工作也在逐步展开。

上述保险公司高管介绍,2013年在云南省、深圳市,2014年在宁波市已经先后试点了巨灾保险。其中,宁波的巨灾保险是针对本地的地质和其他自然灾害,包括洪水、台风、滑坡、泥石流等,主要是对人身和家庭财产损失进行保障。2015年宁波市先后遭受了两次强台风暴雨造成的洪涝灾害,许多居民住宅进水受淹,共有近13.6万户居民家庭获得了8000万元的巨灾保险救助理赔。

诸多挑战待解

对于我国巨灾保险制度建设的滞

后,对外经济贸易大学保险学院教授王国军表示,从国际经验看,巨灾保险制度建设是普遍性难题,在模式选择、偿付能力、基金归集、责任限额、定价模式等方面均面临诸多挑战,因此应根据我国实际需要,进一步建设洪水、台风等主要自然灾害的巨灾保险制度。

“虽然商业保险参与灾害管理的实践取得了一定的成效,但存在的困难和问题还很多。例如居民、企业对巨灾的投保热情不高、参与度不高、投保率低、保险覆盖范围小等。推动商业保险参与灾害管理应从两方面着手:一方面要加强法制建设,特别是推动出台综合性的灾害管理法律法规;另一方面要采取切实手段提升全民的灾害意识,建立巨灾保险的体制机制。巨灾保险是世界级难题,它与一般的商业保险不同,具有准公共产品的特点。如果按照商业化运作,保险价格往往很高,公众买不起;但是如果价格过低,地震发生以后保险公司又赔不起。大量的经验表明,只有建立政府、市场、公众合作的巨灾保险机制,才能解决需求供给不足的问题。”上述保险公司高管表示。

宋清辉表示,因巨灾偿付能力问题,商业保险公司投资积极性不强。现在已有的商业保险产品也无法覆盖巨灾带来的风险,因此亟待通过一系列相关制度安排,吸纳多层次民间资金,解决巨灾风险保障资金的来源问题,通过多元化筹资手段来破解巨灾保险的瓶颈,充分发挥市场化力量,鼓励险企研发更多的新险种。

新技术新产品助力抗洪

每一次抗洪抢险,都是一场战斗,科技起着至关重要的作用。在今年抗洪抢险中,涌现出不少新技术、新装备,为抗洪抢险、精确救灾提供了巨大的帮助。

业内人士指出,我国科技快速发展,在很多领域居于世界领先地位。气象卫星通信系统、卫星定位观测、堤坝隐患电法探测等现代科学技术,水下测量船、智能挖掘机、移动折叠式堵水墙等科技含量较高的装备器材,都为抗洪抢险提供了有力技术支撑。

高科技设备助力防汛救灾

在安徽省望江县伍玖圩抢险现场,水位持续上涨,圩堤出现多处塌方,渗水和漫堤险情。面对险情,武警水电部队首次运用了新型设备“移动折叠式堵水墙”。据介绍,如果用传统的编织袋装土筑起百米子堤需30人46小时,而这个“抗洪神器”只要12人2小时即可完成。

石家庄逐浪水利科技有限公司是该种产品生产厂家的代表,该公司产品负责人张先生表示:“公司的产品主要用于防汛抗旱、消防救援、特种安全等多个领域。折叠堵水墙的研发及生产成本偏高,但是省时省力,对抢险效率的

提高非常显著。”

在抗洪抢险现场,各种各样的新式挖掘机更是大显神威:长臂挖掘机、能“抬腿走路”的步履式挖掘机、无人驾驶的智能挖掘机相继投入使用,使得应对不同地形、不同形式的救援都有保障。

作为世界挖掘机企业20强之一的山河智能装备股份有限公司早就开始布局智能挖掘机市场。在该公司产品中心综合管理部吴一丹看来,公司之所以在产品研发的先进性、实用性等方面一直走在行业前列,是因为自创立之初山河智能就选择了一条自主创新的发展之路,建立起一套完整的创新模式。

据介绍,公司研发投入一直保持在总营收的6%左右,研发的多款产品市场表现都很好,比如节能挖掘机SWE385ES产品,采用了首创的FSM流量匹配回转节能技术,可有效消除挖掘机作业过程中的能量损失。而最新自主开发的第二代ELAC控制系统,在标准作业工况下,与传统同级别液压挖掘机相比,降低油耗最大可达30%。

在湖南岳阳君山区防汛抗旱指挥

部办公室,打开区防汛救灾移动管理平台系统,屏幕上的光点实时显示着涵闸、水库管护员的动态,还可通过手机跟管护员直接通话。这是专门为救灾防汛研发的北斗系统。

这次抗洪抢险中,卫星遥感等技术也在监测、搜救等方面提供了巨大的帮助。据北斗系统相关负责人介绍,北斗“神器”在抗洪抢险中主要发挥两方面作用:首先是事前预防、预警与监测,通过采用北斗定位监测,对山体、水库、河流的形变进行24小时实时监测,通过变形智能评估其安全状况,并对可能的滑坡、水库遇险、河流水位暴涨等险情进行提前预警;其次是事中处置与救援,通过北斗系统,尤其在大灾害时通信线路中断的情况下,能够使搜救工作顺利开展,精准定位到遇险地点,并向指挥中心发回灾情信息。

部分设备市场化尚存瓶颈

虽然新技术、新设备在此次抗洪救灾中有着不俗的表现,但是有一些新技术、新设备却遭遇了市场推广的尴尬。

早在2002年,哈尔滨市就投资1亿

元建成了国内首个“活动钢闸板防洪墙”。该防洪墙由桩基础、基础底梁、防洪墙及防洪钢闸板组成,平时近千块钢板存放在防洪通道旁的专用仓库里,大水袭来时,接到水泥防洪墙上面,专业人员安装一块钢板只需4分钟。适用范围是江岸、海岸老城市的堤坝改造。

除哈尔滨之外,上海也不断改进防汛设施。2012年,上海市南外滩进行防汛墙改造工程,将此前的“上海南外滩水泥防汛墙”改进为“玻璃防汛墙”。“玻璃防汛墙”由钢筋混凝土和通透式玻璃组合而成,玻璃厚度达到18毫米,既满足防汛挡水需要,同时方便游客坐在岸堤边欣赏江岸景色。

不过这两种装备在国内都没有大规模推广使用。业内人士指出,技术以及设计都不是问题,适用条件、成本才是制约这类产品大规模使用的原因。亦有企业界人士建议,国家应给予生产新技术、新设备的企业更多的优惠政策,包括行业准入、融资方式、税收减免等。因为企业需要投入大量资金进行研发,同时市场化运作也需要很长的时间。

(薛午安)

(上接第二版)

按此推算,仅2016年全年将拉动约2400亿元的总投资规模。如果按8000公里测算,未来地下综合管廊投资规模每年将达到万亿量级。

面对如此庞大的市场规模,众多央企闻风而动,屡屡将数十亿大单揽入怀中。记者在梳理中发现,2013年,中冶投资22亿元建设珠海市横琴新区地下综合管廊;2015年10月,中铁建中标延吉市18亿元城市地下综合管廊系统工程;2016年5月,中国铁建14.77亿元中标厦门翔安新机场片区地下综合管廊项目……

然而,业内人士告诉记者,在众多央企投资热情高涨的背后,面临的现实尴尬却是来自各方面错综复杂的利益博弈。

首当其冲的就是“入廊难”,也就是拿项目难。本来作为企业来讲,“投建地下综合管廊,是为城市建设服务。然而,面对城市管线管理单位错综复杂的利益诉求,加之传统‘条块分割’的管理思维,想要让‘服务对象’认可参与投建的企业并非易事。”中铁建设(北京)集团有限公司总经理汪文忠在接受《中国企业报》记者采访时不无担忧。

业内人士分析,目前,“入廊”企业利益相关方缺乏统一协调机制,资金筹集方式、投资回收方案都没有标准可循。“属地政府和我们只是初步进行了探讨,关于什么时间‘入廊’、什么时间运营,都没有明确。”汪文忠进一步解释说。

江苏省苏中建设集团总公司董事长陶昌银也表示了同样的担忧。他在接受记者采访时表示,即使“入廊”企业互相之间愿意配合,可理不顺的收费机制使得问题再次陷入尴尬。按照综合管廊有偿使用原则,管廊投资、运营管理方的收益主要来源于一次性投入费用和后期维护管理费用两部分。由于收费没有一个统一的标准,企业间难以达成一致,使得企业投资收益难以保证。

“虽然高层不断‘喊话’,要加快推进城市综合管廊建设步伐,创新投融资模式,但就实际执行效果来看,资金缺口依然严重。央企作为综合管廊投资建设主体,对于这一矛盾更是难以规避。”陶昌银说。

万亿级市场蛋糕:需打出创新“组合拳”

一面是错综复杂的利益博弈,一面是庞大的市场空间给企业带来发展机遇,在问题与机遇并存的新兴市场竞争中,企业该如何灵活转型、创新应对,成为企业眼下面临的全新考验。

前瞻网产业研究员杨昆在接受《中国企业报》记者采访时指出,城市地下综合管廊是一项综合性的系统工程,涉及电力、通信、广播电视、给水、排水、热力、燃气等市政管线各个行业,是城市基础设施的重要组成部分。面对万亿级的市场规模,各方利益主体都有自己的诉求,当属正常。

杨昆认为,地下综合管廊投资量大、回报周期长,入廊管线大多具有公益性,而且不确定建成后城市再无内涝,也不知投资何时会有回报。作为新生事物,地下综合管廊在使用过程中的责、权、利还缺乏有效制衡和匹配机制。在经济低迷、流动性偏紧的当下,如何解决这些问题,企业需要拿出创新智慧。

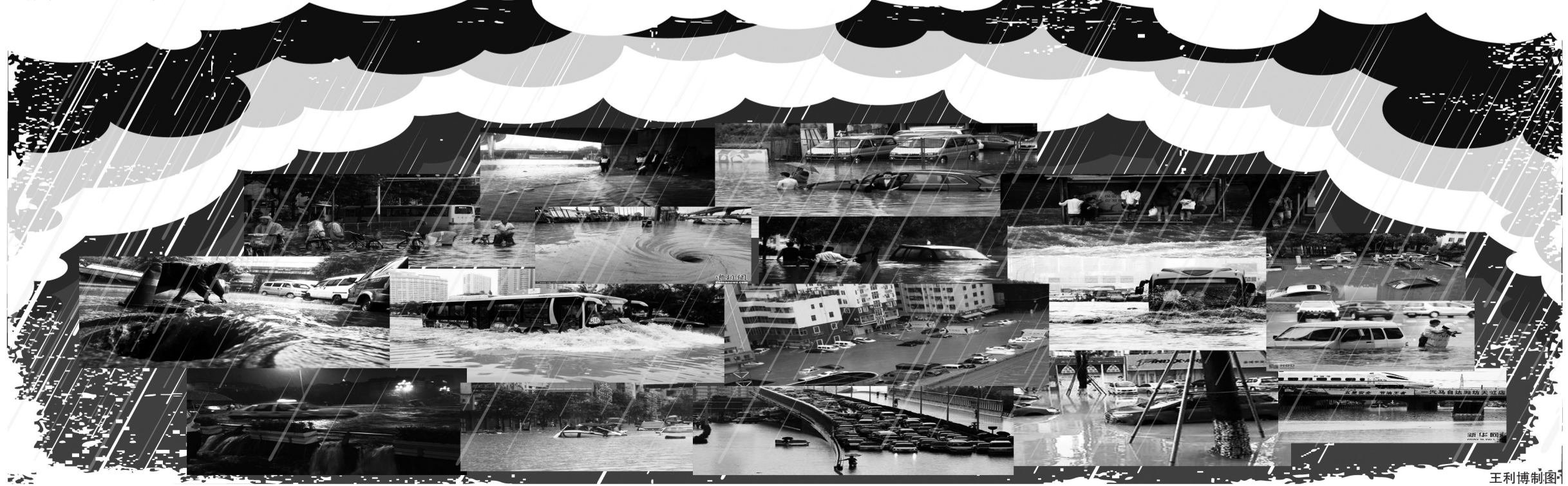
据记者了解,为化解融资难题,创新PPP融资结构正成为央企不断发力的主方向。6月29日,由财政部及住房和城乡建设部联合印发的《关于申报市政公用领域PPP推介项目的通知》,明确要求将城市地下综合管廊、海绵城市建设等六大领域优质项目,作为重点推介对象。

对此,杨昆建议,城市地下综合管廊建设要想获得长期稳定的建设资金,需要打出一套创新“组合拳”,其中包括制定统一的政策法规体系,形成合理收费机制、完善配套税收优惠政策、推广PPP模式吸引民间资本加入等举措。

比如,中国交建飞虎大道综合管廊的“多元协商模式”就比较具有操作性。据中交建二航局昆明分公司总经理曾凡义向记者介绍,这一模式的创新之处就在于管线运营单位采取协商的原则,根据不同的管线行业单位来区别对待价格收费问题。此外,根据入廊管线所占面积来区分,按弱电、强电之分进行收取。

不过,一位不愿透露姓名的长江证券分析师告诉《中国企业报》记者,中国的地方债已达GDP的50%,排涝工程往往都是动辄几十亿、几百亿的大工程,即使融资成功,也大大加重了地方债的压力;由于资金来源和性质不同,各地管理模式不一,缺乏统筹安排、协调机制,各种水利资金还存在重复投资、重复安排、相互抵顶等现象,难以充分发挥投资整体效益。

“每年雨季到来,都会不同程度地发生城市内涝。城市排涝改造工程也会呼声震天,年复一年,收效甚微。比如今年内涝严重的武汉市,两年前就提出投资230亿元建设排涝改造工程,至今具体进展情况披露甚少。尽管高层不断‘喊话’,可地方政府进展十分缓慢,从提出计划到实施,可能会经历一个漫长的过程。”上述长江证券分析师说。



王利博制图