# 国外保险防灾论文范文7篇

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-01-29

*国外保险防灾论文范文 第一篇[摘要]：保险投资是现代保险业存在与发展的关键。与此同时,保险业的稳健发展,一方面要求保险投资的安全性和流动性,另一方面要求保险投资的盈利性。显然,这三者的协调是十分重要的。而它们的协调需要法律从制度上加以完[英...*

**国外保险防灾论文范文 第一篇**

[摘要]：保险投资是现代保险业存在与发展的关键。与此同时,保险业的稳健发展,一方面要求保险投资的安全性和流动性,另一方面要求保险投资的盈利性。显然,这三者的协调是十分重要的。而它们的协调需要法律从制度上加以完

[英文摘要]：

[关键字]：

[论文正文]：

保险投资是现代保险业存在与发展的关键。与此同时,保险业的稳健发展,一方面要求保险投资的安全性和流动性,另一方面要求保险投资的盈利性。显然,这三者的协调是十分重要的。而它们的协调需要法律从制度上加以完善,即法律应当为保险投资监管提供制度上的保障。

我国自1980年恢复国内保险业务以来,保险资金运用,大致经历了三个阶段:第一阶段从1980-1987年,为无投资或忽视投资阶段,保险公司的资金基本上进入了银行,形成银行存款;第二阶段从1987-1995年,为无序投资阶段,由于经济增长过热,同时又无法可循,导致盲目投资,房地产、证券、信托、甚至借贷,无所不及,从而形成大量不良资产;第三阶段始于1995年10月,为逐步规范阶段,1995年以来先后颁布了《xxx保险法》(简称《保险法》,下同)、《保险业管理暂行规定》等有关保险法律法规,但由于限制过紧,加之1996年5月1日以来的7次利率调整,使保险业发展带来新的问题,尤其使寿险业的利差损进一步扩大,因而,政府曾多次调整保险投资方式,1998年先后允许同业拆借、购买中央企业AA+公司债券,但仍解决利率下调对保险公司带来的压力,尤其难于解决寿险公司日益扩大的利差损。基于此,1999年10月28日,xxx批准保险基金通过证券投资基金间接进入证券市场,这是完善我国保险投资监管的一项重大举措,也是进一步发展我国保险业的重要步骤。

我国目前面临着加入WTO,这要求我国保险业参照国际准则;同时,已进入21世纪,由于各国的金融改革,金融自由化的浪潮,也给我国保险业带来了新的机会与挑战,这也迫使我国的保险监管应与国际大趋势相接轨。本文拟在比较海外保险投资监管法律规定之特点的基础上,对完善我国保险投资监管法律制度提出了若干拙见。

一、海外保险投资监管法律规定的一般特点

纵观海外许多国家或地区保险法及细则对保险投资的规定,尽管早期工业国或后起工业国和地区的投资方式及演进的阶段不同,但仍然存在以下几点带有共性的特点值得我们思索:

首先是确认和保证保险资金运用方式的多元性。在美国、日本、法国、德国、意大利、瑞士以及我国的台湾和香港的法律规定中,均规定了多种保险投资方式。这些方式具体包括:债券、股票、抵押贷款、不动产投资等。英国则通过司法实务确认保险投资方式的多元性。由于投资方式多样且较灵活,使得不同的保险公司根据自身的特点选择投资方式,将盈利性大、流动性强和安全性高的不同投资方式进行有效的投资组合,从而稳定了保险公司的经营,并进一步为保险业的发展提供了广阔空间。

其次是保险投资比例的限定性。不少国家和地区的法律在注重投资方式多样化的同时,也规定了投资比例。如美国纽约州、日本、德国、我国台湾等均有这方面的规定。这些法律规定不仅涉及了风险比较大的投资方式所占总投资的比例,而且规定了某一投资方式投资与有关每一筹资主体的比例,这样,前者有效控制了有关投资方式所带来的投资风险;后者有效控制了有关筹资主体带来的投资风险,从而为控制投资风险提供了条件。值得注意的是,保险投资比例随着保险业的发展阶段而调整。如日本,在保险投资方式比例方面:存款从1947年的1/3,调整为1956年的35%,1969年则废除了该规定,1998年则改为无限制;拆借贷款从1947年1/20降为1956年的5%、1958年的29%,1969年则废除了该规定,1998年则改为无限制;地方债券,从1947年的20%至1969年则废除了该规定,1998年则改为无限制;公司债券,从1947年的2/3,1987年则废除了该规定,1998年则改为无限制;股票则自1947年至1998年始终规定为30%;不动产则自1947年至1998年始终规定为20%。

第三是关注寿险投资结构的不同性。保险投资的结构因产寿险不同而不同,产险业投资要求的流动性优于寿险,而寿险的盈利性和安全性优于产险业。法律的规定显然要有所体现。比如,美国纽约州的保险法律在规定保险公司投资的形式和数额的同时,对人寿保险公司与财产和责任保险公司的投资结构确定了不同的原则。在纽约州保险法中,适用于寿险公司的投资法以谨慎标准为原则,而适用于财产和责任保险公司的投资法则主要以“鸽笼式”方法为原则。

第四是加强证券投资的管理。在保险投资的发展过程中,证券投资随着经济的发展而上升,总的趋势是投资的证券化,但不同类型的国家或地区有所不同。早期工业国的保险投资已基本证券化,并且,在债券投资中股票和公司债券所占的比重呈上升趋势,股票的比重则快于公司债券上升的比例;而后起工业国则还有一个过程。如在美国寿险资产中,贷款所占的比重,1917年为、1930年为、1940年为、1950年为、1985年为、1990年为、1995年为、1997年为;不动产从1917年的3%降为1997年的;有价证券则从1917年的上升为1997年的,其中,股票投资的比重从1917年的上升到1980年的,在稳定10年后,1991年上升为年为;公司债券的比重从1917年的上升到1980年的,其后1990年上升为,其后直到1997年为41%左右波动1。这种保险投资的证券化是同美国资产的金融化相联系的,而这种资产的金融化,同保险业(尤其寿险业)发展到一定阶段所要求的流动性和盈利性是密切联系的。

后起工业国和地区经济发展的共同特点在于:在二战后才开始发展,起点低、发展速度快。国家为了加速经济发展,在强调盈利性、安全性和流动性的同时,也强调社会性,保险投资对推动经济的高速增长,起了重大作用。其中,日本保险投资在促进经济高速增长,使日本的经济跨入经济强国后,其保险投资由贷款为主逐步转向证券投资;而韩国的保险投资结构的现状与日本八十年代初期相似,正处于转化中,我国台湾寿险业贷款比重也较高,但不动产的比例较高,这与台湾不动产稳定增值有关,同时,从动态看,有价证券所占比例呈上升趋势。这说明,后起工业国或地区的保险投资结构演进为由直接投资向证券投资的演进是与其经济发展密切联系的。

日本作为后起工业国,80年代以前其投资比例依次为:贷款、有价证券、不动产、存款;而80年代以后,有价证券和存款的比例呈上升趋势,贷款和不动产投资的比例呈下降趋势。1986年证券投资占第一位,贷款退居第二位,1984-1986年存款上升至第三位,不动产退居第四位。其中,从1975年至1996年间,寿险业的投资中,贷款从下降到,有价证券从上升到,不动产从降为,其他资产从上升为6%。在此期间,1986年是个重要的转折点,有价证券的比例首次超过贷款的比例。日本保险投资是同该国经济发展的过程相联系的。就其过程的特点看,主要有:首先,注重保险投资的经济效益。20世纪50-60年代,日本侧重发展重工业,重工业经济效益较好,于是保险公司投资于机械制造和化工工业;70年代末80年代初,转向以轻工中小企业为主,同期寿险公司短期贷款占,后来证券投资效益好,又转向证券投资,1975年为、1986、1996年分别为、41%、;贷款投资占总资产的比率由1975年的,下降为1986、1988、1996年的、30%、。其次,关心投资的社会效益和社会影响,包括向新型产业投资、投向社会公用事业、社会开发性投资、为扩大生活消费投资;同时还注意扩大海外投资。

韩国的保险法所规定的保险投资方式有:有价债券投资、不动产投资、贷款或汇票贴现、对金融机构的存款、对信托公司的金钱或有价证券的信托、财政经济部令制定的类似前述第1-5项的方法。并于第15条规定各类投资比例为:对股票的投资不得超过总资产的40%;不动产投资不得超过总资产的15%;保险公司购买同一公司债权及股票或以此为担保的贷款不得超过总资产的5%;对同一人的贷款不得超过总资产的3%,对同一物件为但保的贷款不得超过总资产的5%,对同一企业集团的贷款不得超过总资产的5%;对同一企业集团发行的证券及股票持有量不得超过总资产的5%,外汇、国外不动产及外汇证券的持有量不得超过总资产的10%,中小企业(风险企业除外)发行的股票持有量不得超过总资产的1%。保险公司持有或作为贷款担保的同一公司的股票不得超过该公司总发行股票的10%,但持有国外法人的股票时,可以例外。对增强保险财产运用的健全性和效率性有必要时,金融监督委员会可按保险业务的种类和保险公司的财产规模,在第一款规定的各种财产利用比例的十分之五范围内下调其比例。

韩国寿险业自1950年以来,随着经济形势的变迁,其保险投资中,不动产投资从50%以上降到了1997年的,其中,配合政府经济发展计划,以及鼓励出口发展重工业,寿险业资金运用转向投放资本市场及放款。目前韩国保险业法及保险资金运用管理规则规定各项资金运用投资对总资产比率为:股票不得超过30%;不动产投资为15%或以下(10%为营业用,5%为投资用);现金及存款为10%或以下。上述规定韩国政府鼓励保险公司多放款给房屋专项贷款,以及中小企业贷款2。韩国保险投资结构的变化为:韩国寿险业投资中,其结构的顺序依次由1981年的贷款、有价证券、不动产、现金及存款转变为1997年的贷款、有价证券、现金及存款、不动产。尽管有价证券的比重从上升到,贷款从下除为,但仍然以贷款为主。

我国台湾地区保险投资结构的演变过程因产寿险而不同。从1991年至1997年,在财产保险业的投资中,其投资的结构顺序依次为:银行存款、有价证券、抵押贷款、贷款。其中,银行存款降为、有价证券从上升为、不动产从降为、抵押贷款从降为3%,其中股票从7%上升到,这说明产险业保险投资仍然以银行存款为主,这同财产保险主要属于短期业务要求投资流动性较强有关。寿险业投资中,投资的顺序依次为:贷款、有价证券、存款、不动产、国外投资和专案运用及公共投资,从1986年至1997年,其投资比重分别变化为:贷款从上升为、银行存款从上升为、有价证券从上升为、不动产从降为、国外投资从xxx年的升为、专案运用及公共投资从1994年开始的上升为。其位次的变化为:有价证券由第三位上升为第二位、银行存款由第二位下降为第三位。这说明寿险业保险投资中有价证券的比重上升,但仍然以银行贷款为主。

由此可知,后起工业国和地区的保险投资与其经济发展密切联系,在经济发展初期,保险投资中,贷款的比重较高,一方面对国民经济发展提供了资金,带动了经济增长;另一方面,这些投资项目的高回报,带来了保险投资的高盈利。当经济发展到一定阶段,保险投资由贷款或不动产转向有价证券投资为主,日本的情况,说明了这一点。韩国的现状与日本发展的过程相似,韩国经济仍然处于日本当年起飞阶段,贷款比例很高;台湾寿险投资贷款、房地产比例也较高,这是由于这一阶段这些项目投资盈利性高。但随着经济发展到一定阶段,金融市场的完善,也将逐步向证券化投资过渡。

第五,细化保险资金运用的规范。不少国家和地区就保险资金运用的问题,注意从法律规范上较为详细地加以规定。如日本不仅在《保险业法》中规定保险资金运用的基本范围,同时在《保险业法施行规则》对其作出具体规定;我国台湾在《保险法》有关保险投资规定的基础上,相继制订了《保险业资金之专案运用与公共投资》、《保险业资金之专案

运用与公共投资审核要点》、《保险业资金办理国外投资限制》、《保险业资金办理外投资内容及范围》。它构成了由保险法规定保险资金运用的基本轮廓,由特别法作出具体规定的立法模式。这样便于根据不同时期的情况及时进行调整,既保持法律的持续性,同时又具有灵活性。

二、完善我国保险投资监管法律制度的几点思考

基于我国目前经济发展所处的起飞阶段,同时处于经济体制转轨过程中投资工具有限、规范交易的制度及组织有待完善,对投资市场的监控和引导乏力。因而一方面基于我国实际,另一方面借鉴海外保险投资监管法律规定的考察,本文认为欲完善我国保险投资监管法律制度,应当考虑以下几点:

第一,应当确立在安全性的前提下保护保险公司实现尽可能多的盈利的指导思想。也就是说,保险公司的投资应在遵循安全性原则的前提下达到尽可能多的益利。因为保险公司也是企业,在确保其资金运用安全的条件下,要以盈利为目标,从而保证资产的保值增值。这样不仅有利于保险公司经营规模的扩大,而且有利于其偿付能力的增强。

第二,完善投资环境。一个完善的投资环境,应包括有效的投资工具、公平交易规则以及保证这种制度有效贯彻的组织,即投资工具的多样化、交易规则的规范化、交易方式的灵活化、投资监管的有效化,以保证保险资金运用的安全、有效和畅通。

(1)完善投资工具。由于保险投资涉及不动产投资及金融市场的投资,因而,投资工具包括不动产投资和金融市场的金融工具,其中,金融市场的投资是保险投资的主体,因而,金融工具的完善,至关重要。其投资工具包括:债券、股票、票据、贷款、存款、外汇。其中:票据属于短期金融工具,分为汇票、支票和本票;债券和股票属于中长期金融工具,债券分为政府债券、金融债券和公司证券,政府债券分为公债券、国库券和地方证券;股票,含普通股和优先股。

金融市场的投资工具应该是长期、短期和不定期的结合体,安全性、盈利性和流动性不同层次的匹配,以便不同投资者选择,可利用灵活多样的投资工具,有利于保险投资者的选择,进行投资组合,也有利于提高其变现能力。就总体而言,保险公司应金融市场的成熟程度以及自身业务的特点选择投资工具。如在金融市场尚不成熟时,应选择流动性强、安全性高的投资工具。但寿险投资则宜选择安全性和盈利性均较高的投资工具,而不十分要求其流动性。同时,应建立与投资工具相配套的避险工具,如期权交易、期货交易,以防范和分散投资风险。

(2)完善涉及保险投资的法规。投资法规的完善,在于建立保证投资市场公平、有效交易的法律法规和制度,如不动产交易法、证券交易法、票据法、但保法等,从而保证市场交易有据可依。

(3)理顺投资监管机构及相关部门的关系。法律的真正价值在于它的实施。为保证有关投资法律法规的有效实施,必须建立相应的组织来保证。这些组织包括保险投资的行政主管部门以及配合行政主管部门实施的司法机构,如投资主管部门、工商行政管理局、法院、仲裁机构,并且保证这些组织的合理分工协作,严格按照法律法规或规章办事,切实保证投资法律法规和规章制度的有效实施,严禁任何组织或个人凌驾于法律规章之上。

第三,确认和保护保险投资主体在保险投资方式上有一定的选择权。基于我国经济发展处于腾飞阶段,金融市场发育不全,基础产业和基础设施的建设资金缺乏,而这些产业投资回报率较高,应允许保险投资主体有权实施抵押贷款或有区域选择的不动产投资;无限度的政府证券投资、有一定限度的金融债券投资和限制较严的股票与公司证券投资。当然,银行存款在目前及未来依然是必要的。从长期来看,待我国经济发展到较发达国家行列、金融市场发育完善,则可转向证券投资为主,那是比较长远的事。

第四,在立法上,放松投资方式的同时,控制投资比例。从法律监管的角度看,在放松投资方式规定的同时,如允许投资于有价证券、不动产、抵押贷款、银行存款等,同时应规定投资比例4。前者是为了提高保险投资的盈利能力,多种投资方式,为保险公司提供了可供选择的灵活的投资工具,从而,为保险公司提高投资回报率创造了条件,当然,也为理智的保险公司投资者提高投资组合来控制风险提供了选择机会;后者则为控制投资风险提供了条件。这一比例分为方式比例和主体比例,方式比例规定了风险比较大的投资方式所占总投资的比例,这就有效控制了有关高风险的投资方式所带来的投资风险;主体比例有效控制了有关筹资主体所带来的投资风险,从而为控制投资风险提供了条件。主体比例,也应按投资方式的风险情况分别对待,对于高风险的筹资主体、高风险的投资方式,其比例应低一些,如购买同一公司股票不得超过投资的5%;购买同一公司债券不得超过投资的5%;购买同一公司的不动产不得超过投资的3%;对每一公司的抵押贷款不得超过投资的3%;对于较安全的投资方式但存在一定风险的筹资主体,其比例便可高一些,如存款于每一银行不得超过投资的10%。保险投资必须强调盈利,因为能够提高保险公司的偿付能力。但由于某项投资报酬是该项投资所具风险的函数,如对保险资金运用不加以限制,势必趋向风险较大的投资,以期获得较大的报酬,而危及保险企业财务的稳健。因为每一种投资方式的风险大小不同,一般而言,高盈利的投资方式伴随着高风险,低风险的投资方式则伴随着低盈利,显然,全部用于盈利性高的投资方式,必将使保险公司面临着全面的高风险,使被保险人有可能得不到应有的保险保障,也不利于保险公司的生存和发展,因而,为了保证保险投资的盈利性,同时控制高风险,应规定有关高风险投资方式所占的比例。同时,在市场经济条件下,任何工商或金融企业均有破产的可能性,无论采用风险大的亦或风险小投资方式,保险公司都会面临着筹资主体对保险投资所带来的风险,因而,为了控制每一筹资主体给保险公司所带来的风险,必须规定投资于有关每一筹资主体的比例5。

第五,法律应当对寿险和非寿险的保险投资作出区别性规定。由于寿险是长期保险,许多寿险带着储蓄性,更强调安全性,因而,一般可用于安全性和盈利性高、但流动性较低的投资方式,如不动产、贷款;非寿险是短期保险,要求流动性强,不宜过多投资于不动产投资,而应投资于股票、存款。同时,从风险控制看,寿险公司投资的比例在主体比例方面,应严于非寿险,因为寿险期限长、带有储蓄性,控制主体比例,便于保证保险公司的偿付能力,从而保护被保险人的合法权益。

第六,加强对保险公司偿付能力的监管立法。保险公司的偿付能力愈大,表明保险公司可自由运用的资金愈多,则保险投资方式上可选择盈利性大、风险高的方式。通常衡量偿付能力的指标有:净保费与净资产之比;未决赔款准备金与净资产之比。我国可根据实际情况制定标准。由于保险监管的核心在于确保保险公司的偿付能力,所以,对保险投资监管的核心在于提高其偿付能力6。

当然,完善投资环境与放松投资限制相互依存。结合我国国情及保险业的特点,二者应同时兼顾,在完善投资环境的同时,适当放松投资管制。而在投资管制方面,实行严松合一,即在充分放松投资方式的同时,严格控制投资比例。这一比例的大小随投资环境的完善而逐步扩大,在投资环境尚未完善的初期,投资比例应该控制在非常小的范围内,其后逐步扩大。同时,在投资比例方面,也应因方式比例和主体比例区别对待,在初期,主体比例应当控制得更严些。这样既保证了保险投资的盈利性,也控制了投资风险,从而保证我国保险业持续稳健地发展。

**国外保险防灾论文范文 第二篇**

[摘要]随着加入WTO的日益临近,中国保险业机遇与挑战并存,保险营销的根本出路在于提高服务质量。判断保险企业服务质量高低的重要标准,在于顾客期望值满足程度,而提高保险服务质量的具体措施,则体现在树立服务至上观念、提高员工服务素质及提供专业化服务等方面。

[关键词]保险服务营销;顾客期望值;服务值

20世纪80年代以来,经过短短十几年的发展,中国保险市场格局发生了深刻变化,保险险种不断增加,保费收入由1982年7亿多元,猛增到1997年的1080亿元,保险公司也由原来垄断经营,发展到现在的以“中保”为主体,多家中外保险公司共同发展的市场格局。据国外权威机构预测,中国保险需求将以每年10%的速度持续增长,到20\_年保费收入将达到2480亿元,保险密度为19165元,保险深度为283%。同时据盖洛普调查公司最新调查(1999年)显示,未来两年百姓打算购买什么,选择彩电为33%,选择人寿保险占22%,名列第二。所以,作为保障经济和社会安定的中国保险业,具有广阔的发展前景。但与保险业发达国家相比较(如1991年,瑞士、日本、英国、美国的保险密度,分别为3002美元、2487美元、1999美元、1931美元,该年保险深度超过8%的国家有:韩、南非、英、美、日、瑞士等),中国保险业尚处在一个拓宽时期。随着加入WTO的日益临近,保险市场将逐步加大对外开放步伐,中国保险业面临着严峻挑战。如何应对挑战,笔者认为,根本对策是全面提高保险服务质量。

一、保险营销的本质在于提高服务质量

1960年,“AMA”最先给服务定义为“用于出售或者是同产品连在一起出售的活动、利益或满足感”。作为一种无形的、以风险为对象的特殊商品,保险商品从本质上看,是一种服务。与有形物质商品相比,它具有如下几方面特征:1、不可感知性。是指保险服务的特质,组成服务的元素是无形无质的,以及使用服务后的利益让人不能触摸。2、不可分离性。即保险商品的生产与消费,在时间上存在一致性。3、不可储存性。基于上述两个特征,使保险商品不像有形商品一样,可被储存起来。4、不稳定性。保险商品很难像一般工业产品实行机械化或标准化生产,质量缺乏稳定性。5、价格相对固定性。保险商品遵循的是非价格竞争原则。保险商品的上述五方面特性,决定了保险营销的根本方向在于全面提高保险服务质量。

同时,据菲利普·科特勒的“顾客让渡价值”理论,在保险营销活动中,其营销核心是提高服务质量,因为服务质量的提高,一方面增大了“顾客总价值”,另一方面减少了“顾客总成本”。从而达到了“顾客让渡价值”的最大化,最大限度地满足保险市场的顾客需求。

但是,在我国保险市场上,保险公司提供的服务状况又如何呢?上海保险同业工会1998年曾就服务问题,进行过市场调查。中国平安保险股份有限公司的调查资料表明:成交后业务员与顾客从未联系过的占367%;保户打多次电话业务员才回应的占36%;保户因找不到业务员而要求退保的占205%;保户发现正式保单条款与业务员推销时承诺不一致的占64%;业务员要求保户退保、转投自己的占26%;业务员在保户面前贬低其他业务员、抬高自己的占218%。服务质量较高的“平安”保险公司尚且如此,可见,中国保险业服务质量的确难尽人意。难怪有848%的上海市民,呼吁保险公司要提高服务质量。

二、提高保险服务质量的现实意义

优质的服务有利于保险公司树立良好的企业形象,增强信任感,提高顾客的忠诚度,更好地满足保户的需要,从而达到提高保险公司续保率、增加新“保单”的目的。所以,优质的服务,能为保险企业带来销售,创造利润,是一种“双赢”策略,即顾客满意、企业获利。从保险业成功人士的一系列事例中,同样也能得到印证,如美国保险协会会长梅蒂先生,被誉为保险业传奇人物。

相反,低劣的服务,将严重损害保险公司的形象,流失原有顾客群,导致保户退保、断交保费、拒绝续保以及失去顾客源等一系列不良后果。据统计,一个不满意客户,会将自己的抱怨平均告诉8人至10人。著名的推销员乔气拉德曾说过:每一个顾客背后都有250个关系人,因此,提高服务质量,具有很强的现实意义。

三、保险服务质量测量标准

既然服务质量是保险营销的核心问题,那么,怎样判断服务质量的高低呢?美国著名学者白瑞及西斯姆等,提出服务质量模型,据他们的理论,保险服务质量有五个测量标准:1、可感知性。是指服务产品的“有形部分”,为各种保险、服务人员外表等。2、可靠性。指保险企业准确无误地完成所承诺服务。3、反应性。指保险公司随时准备愿意为顾客提供快捷、有效的服务。4、保证性。即保险服务人员的友好态度与胜任能力,它能增强保户对企业服务质量的信心和安全感。5、人情性。指保险企业要真诚地关心顾客,了解他们的实际需要,并予以满足,使整个服务过程富有“人情味”。据上述五个标准,白瑞等建立了“Servqual”模型,测量服务质量,即:Servqual值=实际感受值-期望值。

据此模型,企业服务质量的优劣,取决于其实际提供服务状况(即顾客实际感受值)与顾客期望值之间的差额。由此推断,保险企业的服务重点(或判断核心标准),在于最大限度地满足顾客的期望值,即顾客渴望从保险公司得到的满意服务。

我们将保险企业的实际服务,按其满足顾客期望值标准,分为如下五个等级。1、基本服务。如业务员亲自向顾客递交保单。2、标准服务。如保户生日、婚庆或节假日,业务员是否送贺卡等。3、满足服务。如保户出险,业务员是否亲自参与理赔,若保户依约无法得到理赔时,业务员是否带一份礼物以示安慰。4、超值服务。如保户是一名球迷或戏迷,业务员是否想方设法送去紧俏的戏票、球票。5、难忘服务。如保户生病住院无人照顾,业务员是否及时照顾保户,甚至做保户的陪夜人。

在上述五个等级服务中,一般认为,第一到第三等级Servqual值为0,第四至第五个等级Servqual值大于0。若连第一等级服务都做不到的,则保险企业将失去顾客群;Servqual值若等于0,则保险企业将可能拥有游离顾客群。只有Servqual值大于0,保险企业在激烈的市场竞争中,才有可能拥有忠实的顾客群,不断扩大顾客源。

四、提高保险服务质量的基本策略

就保险企业而言,提高保险服务质量的基本策略有两大类。

(一)标准跟近策略

它是指保险企业将自己的服务同市场上竞争对手的标准,进行对比,在比较和检验的过程中,逐步提高自身服务水平的一种策略。保险企业在运用此策略中,可从如下几个方面着手:

1、在营销策略方面,保险企业应将自身的策略与竞争者成功的策略进行比较,寻找它们的相关关系;2、在服务经营方面,保险企业主要集中于从降低竞争成本和提高竞争差异化的角度,了解竞争对手的做法;3、在服务管理方面,保险企业应该根据竞争对手的做法,重新评估那些支持性职能部门对整个企业的作用。

(二)蓝图技巧策略

它是指分解组织系统和架构,鉴别顾客同服务人员接触点,并从这些接触点出发,改进保险企业服务质量的一种策略。从而借助流程图的方法,来分析服务传递过程的各方面,包括从前台服务到后勤服务的全过程。它通常涉及四个步骤:1、把服务的各项内容用流程图画出,使服务过程清楚显示;2、把容易导致服务失败的点找出;3、确立执行标准和规范;4、找出顾客能看见的服务展示,而每一展示将视为保险企业与顾客服务的接触点。

五、提高保险服务质量的具体措施

(一)树立保险服务至上的营销观念在激烈的市场竞争中,保险企业只有树立正确的营销观念,才能确保营销战略、策略的科学制定和实施,才能真正满足顾客的各种需要,在竞争中立于不败之地。所以,保险公司要想提高其服务质量,首先应树立“服务至上”的营销观念。世界著名企业IBM公司的宗旨是“服务”,中国平安保险股份有限公司的宗旨是“信誉第一,效率第一;顾客至上,服务至上”。

(二)加强企业员工的专业培训,全面提高员工的素质1、加强员工职业道德教育,培养员工热忱、负责、高尚的修养,以及诚实守信、服务至上的职业道德。2、训练员工拥有广泛精湛的专业知识、娴熟高超的服务技能。3、培养员工积极乐观的心理素质及诚实、守诺的工作品质。4、要求员工养成良好的工作习惯。

(三)提供专业化、系统化保险服务保险企业服务的完整过程,包括售前、售中及售后服务三个基本环节。

**国外保险防灾论文范文 第三篇**

[摘要]随着国内国际市场环境的变化，中国保险市场的竞争将会空前剧烈。保险公司如何能够立于不败之地？根据保险行业的特点、激烈的竞争环境和消费者期望的提高，保险服务创新成为关键。对于中资保险公司来说，服务创新体现在各个方面。一是在保险公司经营的各个层面树立以客户为中心的服务理念；二是通过吸收国外保险公司的先进经验与结合中国社会的文化习俗，建立有特色的服务手段；三是对保险公司管理制度的创新，将客户至上的原则体现在激励约束机制之中。

从1980年恢复国内保险业务以来，我国的保险业经历了显著的变化，首先表现在保险业务的扩张。过去20多年，保险业以年平均30％以上的速度超常规发展，远远超过国民经济％左右的年均增长率。其次表现在保险市场主体的扩展。1980年全国只有中国人民保险公司一家独大，而到了20\_年底，全国已有各类保险公司56家，保险中介公司170家。保险，从一个鲜为人知的名词，逐渐走人寻常百姓家，成为人们生活不可缺少的一部分。在长达20多年的拓荒时期里，保险业务的多少不仅决定着保险公司的存亡，也决定着保险从业人员的胜负。因而保险多采取“数量扩张型”的发展战略，采用人海战术，跑马圈地。这种战略在保险业特定的发展阶段有它存在的必要性和合理性。然而，这种粗放式经营的显著特征是：重规模，轻效益；重展业，轻管理；重业务，轻服务。这样的战略虽有一时之功，却绝非长久之计。

一、保险服务创新是关键

为了保证保险业的可持续发展，保险公司的创新成为必经之途。根据美国经济学家熊彼特的观点，创新就是把一种过去从未有过的关于生产要素和生产条件的新组合引入生产体系。经济生活中出现的新事物，在生产销售及企业组织管理上另辟蹊径独出心裁的新生意经，都可称为创新。在保险领域，创新表现在保险经营的各个层面，包括经营理念、组织结构、保险产品、保险技术、保险营销、保险理赔等方面。树立以客户为中心的服务观念，在公司各个层面开展服务创新是关键。这种论点的根据在于保险业的特点与保险业所面临的新的竞争压力。

（一）保险业的特点

保险是一种转移风险的机制；保险产品是在未来给予经济补偿或给付的承诺，是一种典型的无形产品；保险费率的厘订涉及对未来损失分布的正确预测；保险合同的解读需要一定的金融与法律知识。所有这些都导致保险消费者的信息劣势。由于信息不对称问题的突出与保险产品无形化的特征，消费者对于保险产品的选择会产生一定的困难与疑问。除了需求动机外，影响消费者投保行为的主要因素就是保险公司的形象和服务。这就要求保险公司将无形的服务有形化。所以有人认为买保险就是买服务。

（三）消费者的期望不断升级带来的竞争压力一方面消费者要求得到及时和全面的服务。例如可以每天24小时，每周7天，全年无休地与保险公司取得联系。消费者购买保险，不仅仅是要求得到保障，更多的是把保险当作投资理财的工具，这些都直接导致了“泛保险”产品的诞生，保险公司的职能也由提供风险保障向资产管理转变。另一方面，消费者日益增加对个性化的需求。这里的个性化指消费者个人的偏好得到了考虑。无论是产品的宣传还是对个人的咨询都有其针对性，尽可能包含使消费者感兴趣的内容。否则，无论对消费者的时间还是保险公司的资源来说都是一种浪费。这就要求保险公司不断加深和调整对现有客户和潜在客户的认识与了解，更好地瞄准那些对保险公司的产品和服务真正感兴趣的消费人群，从而将公司提供的服务与消费者的个人消费倾向有效匹配。

激烈的竞争环境与消费者期望的提高决定了这样一个事实：21世纪，服务已成为一个企业“生死攸关”的大事情。保险产品的特点决定了服务对于保险公司尤其重要。所以我们要倡导服务创新。

二、保险服务创新的内容

保险公司服务创新是多方位、多层次的。它不仅包括服务理念的创新，服务手段的创新，还包括制度的创新。

（一）保险服务理念的创新

服务理念的核心在于保险公司的发展战略应该从以业务为中心转向以客户为中心。公司的一切活动包括保险产品的设计、保险营销、保险理赔等皆以客户至上为原则。

注重服务理念的保险产品设计要反映客户的需求与偏好，应时而变。消费者的需要产生于消费者的主观偏好与所处环境的客观状态两个方面。不同的消费者由于年龄、性别、民族、文化水平、成长历程，以及所处的人文环境等多重变量导致了作为独立个体的消费者的偏好差异很大。随着经济状况和社会文化的改变，消费者的需求也会发生变化。例如，随着我国市场经济的深化，社会保障体制的改革，家庭结构的改变，人口老龄化现象的出现，新的风险与新的保险需求将不断涌现。在现阶段，人们急需的保险品种包括老人护理保险、医疗意外事故保险、特殊疾病保险、贷款人信用保险、人体器官特殊功能保险等。这些险种，在目前我国保险业的经营中几乎还是一片空白，虽然个别险种已在一些保险公司中试办，但离市场要求还相差甚远。

注重服务理念的保险营销应从传统的交易性推销转变为关系营销。交易性推销强调获得销售定单，忽视销售以后的时期。关系营销强调产品或劳务的整个生命周期，买卖双方是伙伴关系。关系营销是买卖双方为减少冲突、促进双方利益关系的长期协议。通过伙伴关系，买主应该得到有质量保证的产品和劳务，供应商负责确保买主的订单。这种伙伴关系能确保买卖双方在彼此都满意的价格下长期获益。应用关系营销的营销哲学在于提高客户的忠诚度。拥有忠诚的消费者是企业保持长期成功的关键。在高度竞争的环境中，保持现有客户比开发新客户带来的效益更加显著。贝恩顾问公司调查了很多行业后发现，若维护忠诚消费者的努力增加5％，企业收入可增长25％-100％。这种情况在提供复杂产品或服务的企业表现得尤为明显。努力维护忠诚客户所创造的经济价值主要体现在以下几个方面：企业维护忠诚客户取得的成效直接影响对新客源的开发；随着时间的推移，忠诚的客户会逐步增加其消费的规模与数量，例如，某人买了一家保险公司的汽车保险后，可能会到该公司购买家庭财产保险或其他险种；为长期客户提供服务的成本比较低廉，这些消费者对公司的做法和规章制度都很熟悉，耗用的资源因而会相应减少。忠诚的消费者是最好的“口头宣传队”。据西方企业界调查，客户从某一个企业转向另一个企业的原因，70％是服务质量问题，业务人员怠慢一位顾客，会影响40位潜在客户，而一个满意客户会带来8笔潜在生意，其中，至少会有1笔成交。在竞争激烈的保险市场，用服务来留住老客户、吸引新客户才是上策。

注重服务理念的理赔要求快速、准确、及时、周到，不惜赔、不滥赔。保险的基本职能是经济补偿，补偿的表现形式就是理赔。理赔服务使遭受损失的企业绝处逢生，使惨遭不幸的家庭重建幸福。对于保户来说，他们购买保险最关心的莫过于出了事故能否得到赔付，赔付是否及时准确。国内保险市场普遍存在“投保和理赔两张脸”的现象，这也是保户对保险业不满的主要原因。据保险公司工作人员称，理赔程序包括报案、登记、调查取证、提供要件、做卷、复核、审批等。其中只有2—3项需要保户直接参与。但从报案登记开始，保险公司的人不一定马上就进入调查取证的阶段，需要集中安排时间才能进行，这就无形中延误了理赔的进程。调查取证回来，是否马上做卷，做卷之后是否随即复核，复核完是否立即审批，期间都可能发生拖延的现象，日积月累，便形成了社会反映比较集中的保险理赔缓慢而且麻烦的抱怨。如果保险公司真正树立了以客户为中心的服务理念，这些现象都应该逐渐根除。

除此以外，对服务理念的贯彻还体现在保险的延伸服务领域。保险延伸服务就是普通保险服务的一种延伸，是保险公司利用自己的资源优势，扩大为客户提供保险责任以外的附加服务，如风险咨询、风险管理、防灾防损等。如与信贷消费有关的保险服务，保险公司可以利用自身的专业和人才优势，为客户提供一些有关投资咨询、理财顾问、信息交流等方面延伸服务。与养老、医疗保险相关的保险延伸服务包括定期免费体检、健康咨询、附加康复护理等。欧美一些大型保险公司甚至有自己的急救医院、康复中心，客户可以在那里享受优惠的服务，投保数额大的客户还可享受免费疗养。保险延伸服务已成为国外各保险公司竞争的主要手段。

（二）保险服务手段的创新

由于我国保险事业才刚刚起步，与国外保险业的百年历史相比，我们的差距还很大。这就要求我们一方面要发挥后发优势，学习外国保险公司的先进经验；另一方面要结合具体的发展阶段与社会文化环境，创造属于自己的服务特色。

**国外保险防灾论文范文 第四篇**

近年来，随着节能环保理念的不断深入、汽车研发水平的不断提高，我国新能源汽车的产销量迅速增长，在汽车市场有很大的发展潜力。新能源汽车和传统燃油汽车相比，在结构上有着较大区别，因而，传统的汽车保险不能保障新能源汽车本身特有的风险。20\_年1……

摘要：项目化教学的基本特征体现在教师设置实践性的研究探索项目内容，进而启发学生针对特定的项目内容展开独立的思考探究，最终达到促进学生学科实践综合素养优化提升的效果。汽车保险与理赔的课程大纲内容包含了实践性的多个层面的教学要点，因此体现了全……

多年来，我国各家商业银行的个人住房金融业务呈现出快速、健康发展的良好态势。目前，国内多数商业银行推出的个人住房金融产品主要是个人住房贷款，贷款期限上一般为5～30年，还款方式多为按月分期还款。个人住房贷款所具有的自身特点，使得个人住房金融……

本报讯(记者廖秀娟)12月18日，我市召开政策性农村住房保险会议，传达全省政策性农村住房保险会议精神，部署我市政策性农村住房保险工作。市委常委、常务副市长王世顶要求各级部门要按照有关政策要求，认真落实政策性农村住房保险工作，切实提高我市农……

浙江省于年月全面启动了以“政府补助推动农户自愿交费市场经营运作”为运作模式的全省政策性农村住房保险工作。六年来,在稳定农民生活、灾后恢复重建中发挥了重要作用,得到了人民群众的广泛拥护,已成为惠及千百万农民的一项德政工程、民心工程和实事工程……

［提要］人口老龄化是经济社会发展到一定程度的必然现象。为了满足老年人的护理需求，英国、德国、美国、新加坡等发达国家实施各具特色的长期护理保险制度。本文通过简单介绍以上国家长期护理保险制度实施情况，比较分析具体制度方面的内容，总结其经验启示……

摘要：社会保险制度主要用于保障社会公民的基本生活，解除劳动者的后顾之忧，对维护社会稳定及促进经济发展具有重要作用，是社会进步的重要表现之一。社会保险是社会性的事业，也是国家强制性的一种社会制度，是国家宏观调控的重要手段。在概述社会保险制度……

摘要：在我国现有的经济、制度环境下，存款保险制度的实施能否防范我国商业银行系统性金融风险？解答这一问题可以为完善存款保险制度，维护金融稳定提供一定的依据。本文研究发现：存款保险制度弱化了净息差与商业银行系统性金融风险的负向关系，加强了非利……

20\_年11月15日，中国正式签署《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP），协定的签署将进一步促进区域间多边贸易，为助力中国保险服务贸易发展提供更广阔的平台和更多的机会。本文试阐述中国保险服务贸易发展现状，结合显性比较优势指数、贸易竞争……

“十四五”时期，我国面临的国际国内环境、经济增长、人口结构等宏观条件，都在发生深刻的变化。特别是后疫情时代，人们的保险保障意识和多元化资产配置的主观需求，也在明显提高。最新数据显示，我国保险市场20\_年度实现原保费收入万亿元，仍……

RCEP协定对金融领域调整较大，各成员国高水平开放保险服务贸易。中国作为协定内最大经济体，在国际商品贸易上处于主导地位，但服务贸易却常年逆差，其中保险服务贸易同样处于劣势：起步晚，国际竞争力低，与国际成熟保险贸易体差距大，是我国保险服务贸……

**国外保险防灾论文范文 第五篇**

一、我国林业保险的发展现状

(一)林业对保险有着巨大的潜在需求

林业是一个高风险的产业，其对保险有着巨大的潜在需求。林木在漫长的生产周期里，既易受到火、风、雪、水、病虫害等自然灾害袭击，又易遭到乱砍乱伐、毁林开荒等人为破坏。据统计，20\_年全国共发生森林火灾13466起，比20\_年增长，其中：森林火警、一般森林火灾分别为6894起和6531起，分别比20\_年增长和；重大火灾38起，比20\_年增长；特大森林火灾3起，比20\_年增长。森林火灾对我国经济的发展造成了巨大的损失，从人员伤亡看，公伤亡252人，比20\_年增加110人，全国扑救森林火灾共出动万个人工日，比20\_年增长；出动车辆万辆次，出动飞机575架次，共投入扑救森林火灾经费万元。此外，我国林业有害生物灾害也很严重，20\_年全国主要林业有害生物发生面积945万公顷，比20\_年增长，其中：森林虫害744万公顷，比20\_年增长，病害76万公顷，与20\_年基本持平；鼠（兔)害125万公顷，比20\_年增长，天然次生林、灌木林和荒漠植被病虫发生152万公顷，有害植物45万公顷。从调查数据可以看出林业自身具有巨大的风险性，且有增大的趋势。如此大的林业灾害给林业发展造成的巨大损失是林业经营无法承受的。在计划经济时期，对灾害造成的损失主要依靠国家补偿，林业扩大再生产的投入和各种灾害的预防、救灾、恢复等责任均由国家承担，团也给国家造成了沉重的负担。林业生产市场化后，这些风险责任转移到林业经营者身上，而林业生产流通规模小、分散化的个体林农承担风险的能力很弱。要增强林业风险抵御能力，降低林业投资的风险，使灾害造成的损失减少到最小，并能在损失后给予必要的补偿，这就离不开林业保险的支持。

(二)林业保险发展滞后子林业发展的需要

我国林业保险出现较早，但发展十分缓慢。早在1982年就开始了森林保险和森林灾害共济方面的研究，从1984年开始森林保险试点，其后几年发展比较顺利，至1988年已经有劝多个省、市、自治区先后开办了森林保险，承保面积达133多万公顷。进入上世纪90年代后，森林保险却一直停滞不前甚至出现业务萎缩的现象。随着林业市场经济的到来，林业保险越来越重要，尤其是一些较为注重效益的商品林。林业保险研究一直进行着，当前我国林业保险有四种类型：一是中国人民保险公司主办、林业部门代理业务，如广西的桂林、湖南的会同等地；二是林业部门与中国人民保险公司共保，如福建的邵武；三是林业部门自保，如辽宁的本溪；四是农村林木保险合作组织自保，如四川、山东。

目前我国林业保险发展严重滞后。一方面，林农的收入偏低、保险意识薄弱，投保率过低。他们觉得保险增加了其经济负担，不愿保险，因而林业保险的需求有限；而保险从业人员少，没有合适的林业保险机构，主要是中国人民保险公司经营，且保险险种单一，造成林业保险承保率低。以福建省南平市为例，近3年来其森林保费收入年均减少21%，20\_年该地区森林保险保费收入19万元，比上年减少42%，承保面积万公顷，不到南平市所有林地面积的。另一方面，林业保险经营效率较差，亏损严重，供给主体严重不足。由于承保面小必然带来风险的相对集中，导致森林保险者经营风险集中，保险企业赔付率高。福建省南平市20\_年其森林保险赔付率高达796%，近3年的平均赔付率也达176%，造成林业保险业务经营效益差，亏损严重。这就使得保险公司提高保险费率或限制责任范围，从而加大了投保人的经济负担，抑制了投保需求，进一步限制了承保面的扩大，形成恶性循环，我国的林业保险一直处于这样一种“两难困境”。由于林业保险经营效益低下，亏损严重，国内的商业保险都不轻易进入林业领域。目前，国内市场上就只有中国人民财产保险公司开办森林保险业务，且业务量在急剧萎缩。这种现状可总结为“三高三低”。即高风险、高费率、高赔付和低保障、低覆盖、低投入。

总之，林业保险发展呈现出一种矛盾状态。即林业本身存在巨大的保险需求与林业经营者投保率低下矛盾；林业保险公司的林业保险业务市场巨大与其承保率低下矛盾；发展林业保险意义重大与林业保险的政策法规和相关配套措施滞后矛盾。

二、当前我国林业保险存在问题的深层次原因

(一)林业保险供需双向不足

1.投保人收入低下，保险意识薄弱

林业本身的高风险性，决定了林业发展对保险存在巨大的潜在需求，然而，林业经营者在林业经营过程中对林业保险需求不足，投保率低下，存在这一矛盾主要有两个方面的原因：一是，营林者的收益低下，森林投保增加了林农经济负担，他们心存侥幸，缺乏对保险的认识，认为投保是乱收费，不愿意投保。二是，营林者的保险意识薄弱。虽然林业保险对林业生产尤其是木材资源培育的积极作用已为政府、营林者所认可，在经济较发达的林区，已被一部分独立经营、自负盈亏的林农所认识和接受，但是在更多的林区，尤其是经济欠发达的林区，森林保险的意义还没有为林农所接受。

2.经营效益低下，供给严重不足

林业保险公司有着巨大的潜在林业保险市场，而林业保险公司没有积极地开拓这个市场，增加林业保险供给，相反表现出林业保险供给不足，这一矛盾主要原因在于林业保险的特殊性；因其与商业保险不同，使林业保险公司效益低下。一方面，保险的数理原理是概率论中的大数原理，有大量的风险保单才能够分散风险。而林业本身是个高风险的产业，又加之承保面小，这就使得林业保险公司的风险相对集中，保险公司的赔付率必然高。另一方面，大部分林农生产规模小，保险标的分散，保险公司经营须投入大量的人力、物力成本，风险管理的难度大，导致经营林业保险的成本高于一般的保险，森林保险的经营收益就相应低于其他保险。最后，支持林业保险的相关政策法规和相关的配套措施还不完善，林业保险公司技术有待提高，赔付率有待优化等问题，使得以盈利为目的的保险业不愿意从事收益低甚至亏损的林业保险，导致林业保险的供给不足。

(二)林权制度不完善制约林业保险发展

林业保险制度不完善主要表现为林权不清，林业产权人的权、责、利界定模糊，这种制度上的弊端更加阻碍了林业保险业务的开展。一方面林区的产权主体不明，往往签保险合同找不到对象。国有林原则上属于国家，但实际经营者是当地的林业主管部门，如果大面积的投保，权利与义务的实体都难以界定，例如，大兴安岭是国有林区，其实际经营者是黑龙江森林工业局，由于现在林区内天然林禁伐，该局经济困难，根本就无力支付保费。另一方面，产权不明使得一些林业部门根本就没有森林投保的意识，责任相互推诿。因此，林业产权不明，从保险的投保和承保两个方面阻碍着林业保险的发展。

(三)林业保险政策不明，法律法规不健全回

森林保险业务带有明显的公益性，其发展必须依靠政府立法保护、政策支持和各项措施的配套建设。然而；我国森林保险到底实行什么样的政策，是单独成立农业保险公司，还是由商业保险公司兼营?是由政府参与实行补贴，还是由保险公司自负盈亏?这些政策方向多年来一直有人提出看法，但到如今，仍没有得到解决。林业的弱质性和保险公司的盈利性，使得两者完善结合较困难，需要政府的介入，那么，政府是直接补贴还是间接支持以及以何种方式支持等政策并不明朗，这不利于保险业务的开展。此外，我国森林保险缺乏法律规范，目前还没有专门的森林保险的法律法规，对森林保险的性质也没有做出明确的规定，森林保险的组织机构、业务经营方式和会计核算制度等都按照《保险法》中对商业保险的规范来实施，森林保险始终被包容在商业性保险体制中，但由于林业保险的特殊性，其和商业保险有着很大的差别，使之难以完全取得自身发展的业务空间。

(四)林业竞争力薄弱、林业保险技术不高

林业的弱质性及林业保险技术的薄弱不利于林业保险发展。一方面林业先天的弱质性对投保者采说，其营林收益低下，高额的保费使得部分营林无法承担，即使能够承受，由于收益低，保费占收益的比例较大，使得林农不愿投保，从而抑制林业保险的市场需求。对保险公司而言，林业市场竞争性弱，盈利能力低下，风险高，导致其赔付率高，经营成本高，开办林业保险比其他保险的收益率低，甚至出现亏损。另一方面林业保险技术十分薄弱，主要表现在：森林资源价值(涉及森林面、年龄、投入标准、当地市场价格等因素)和赔付率这两个森林保险的核心内容至今还没有科学的计量、测算模式，这阻碍林业保险险种的拓展以及实际保险业务的运作。

三、加快发展林业保险的对策

(一)加大林业保险投入

应从供需两方面加大对林业保险的投入，提高林业投保者、承保者的积极性。

1.提高林业保险意识、加大投保补偿，刺激林业保险需求。一方面要对林业经营者普及林业保险知识，加强林业保险意识，鼓励其积极投保；另一方面政府可以实行林业保险的补偿机制，对营林者投入的保费按一定的比例给予补贴，补贴的形式可以多样，依据林农的需要，可以直接补贴资金，也可以是营林投资品、技术指导、税收优惠等方式。以此减轻林农的经济负担，使其从林业保险中获益，从而意识到林业保险的意义，提高投保的积极性。

2.提高保险公司的林保收益，促进其进行林业保险供给的积极性。政府可以从两个方面来促进保险公司林业保险的供给：一方面对于大型的林场，由于其风险巨大；保险公司对其风险的承受能力有限。这种情况下，可以采取巨险证券化的措施来分散风险。做法是(图1）保险公司发行巨险证券，让全社会来分担林业的风险。当投保的林业遭受巨大的风险时，保险公司可以用保费和巨险证券融到的资金对林业灾害进行补偿，此时巨险证券的投资者就失去了其本金及利息；当投保的林业没有发生灾害时，巨险证券投资者和保险公司共同受益。这样既可以承担巨额的风险，又可以降低保险公司的风险。另一方面，政府可以对保险公司直接进行资金补贴，也可以通过出台林业保险相关的优惠政策来间接支持保险公司，如政府可以减免保险公司开办林业保险所得收益的税费，从而激发保险公司开办林业保险的积极性。

(二)完善我国的林权制度

完善的林权制度能促进林业保险业务的开展。林业保险牵涉到林业产权关系，进一步完善我国的林权制度，建立明晰的林业产权关系，是林业保险业务开展的前提条件。因此，要加快林权改革，建立明晰的林权结构体系以及规范林业产权流转体系，使得林业产权主体明确，林业经营者的权、责、利对等，这样使得林业保险的主体明晰，且投保的责任和利益关系明确，能有效促进营林者的投保积极性。

(三)加强林业保险的政策法规建设

积极出台林业保险相关政策，加强林业保险的法制.建设，是加快发展林业保险的保障。当前，我国开办林业保险的仅有中国人民财产保险有限公司，其实可以出台相关政策，建立专门从事农业保险业务的保险公司，这样可以简化操作，提高效率，也便于政府出台林业保险相关政策。此外，林业保险的实施还需要法律作保证，有关森林保险方面的专门法律当前还很少，有些甚至是一片空白，而且部分林业法律滞后于林业市场经济的发展。因此，应加快林业保险方面的立法，部分法律要依据新形势的需要修改，为林业保险发展和运·行提供有利的外部环境。

(四)加强林业和保险业的自身建设

1.加强林业自身的建设，提高其盈利能力

加强林业自身的建设是促进林业保险发展的根本途径之一。林业的弱质性制约了林业与保险业亲密接触。因此，要加快林业保险的发展，首先要加快林业自身的发展，提高林业的市场竞争力和盈利能力，使其对保险有吸引力。

2.加强保险业自身的建设，提高林业保险的技术能力

保险公司的林业保险业务能力和技术能力直接关系到保险公司的成本和收益，提高林业保险公司的林业保险技术，有利于促进林业和保险业的结合。要加强保险公司在开办林业保险的技术能力，可以从3个方面着手：一是，加强林业保险专业人才的培养，提高林业保险研究者和保险业务从业人员的素质，不断探索和创新最适合我国林业建设的保险；二是，通过现实林业建设的调查研究，提高林业资源价值评估的水平，科学合理地评估林业资源的价值，采用合理的林业保险赔付率，使得林业保险更加适应社会主义市场经济的需要；最后，要依据市场的需要，开拓多元化的保险险种，使林业保险灵活化经营，提高其经营效益。

(五)完善林业保险的配套措施

林业保险的特殊性决定了其发展需要同社会各方的通力合作。当前，我国林业配套措施不完善，尤其是林业中介组织没有发挥其应有的作用。林业保险涉及到森林资源的价值评估、林权证明、相关信息的咨询，这些都离不开林业中介组织的参与，加强林业中介发展，提高林业中介业舞技能，发挥其真正的桥梁作用，有利于林业保险业务的开展。

**国外保险防灾论文范文 第六篇**

[摘要]责任保险是指以被保险人对第三者依法应负的赔偿责任为保险标的的保险。它作为一种立足于财产保险而发展起来的一种保险，其最显著的特征当属其第三人性，第三人对被保险人的赔偿请求，是责任保险得以存在的基础。从国外保险业发展经验来看，大力发展是将保险业做大做强的一个有效途径。本文借鉴了西方发达国家关于责任保险的先进理论研究成果及实践经验，指出现行我国责任保险存在的问题，论述了我国加强责任保险的必要性、可行性，最后对如何完善我国责任保险制度提出建议。

[关键词]责任保险，无过错责任原则，过错原则，强制责任保险

一、我国责任保险发展的历史及现状

我国责任保险的发展起步相对较晚，最初是在20世纪50年代初期很短一段时期内开办了汽车第三者责任险，还有一些在涉外经济领域按照国际惯例办理的很少量的责任保险。这一时期责任保险不仅业务量小，而且社会舆论对于责任保险是否会弱化法律对致害者的惩戒争议较大。20世纪50年代后期到70年代末，我国保险业整体进入“冬天”，这部分业务也同时停办了。1979年保险业恢复经营以后，国内首先开展的责任险业务仍然是汽车保险的第三者责任保险。但是由于社会环境等种种因素，其他责任保险业务仍然只在涉外经济领域发展。到了20世纪80年代末以后，随着我国社会主义市场经济的发展和改革的深化及法制环境的日趋完善，为我国责任保险市场的发展提供了契机，《民法通则》、《产品质量法》、《消费者权益保护法》、《医疗事故处罚条例》等有关损害赔偿的民事法律法规进一步完善，社会公众的法律观念和维权意识增强，为责任保险市场的发展奠定了一定的法律基础。特别是20\_年最高人民法院向社会颁布的《最高人民法院关于人身损害赔偿案件适用法律的解释》，有效地激活了保险市场上消费者对责任保险的需求，为开发研究责任保险产品、开拓责任保险市场提供了广阔领域和难得的发展机遇。而近年来各种安全事故的频发，企业间竞争的进一步加剧，以及企业主保险意识的不断提高，各类专业技术人员如律师、注册会计师、医疗人员、金融服务专业人士面临的损害赔偿责任日益增大等等，都预示着我国责任保险市场具有较好的发展前景。

近几年来，我国责任保险得到了一定的发展，在社会上日益引起广泛关注，但受社会环境和市场环境的影响，其规模和作用不能满足高速发展的国民经济和日益增长的社会需求的需要。20\_年至20\_年责任保险保费收入实现从33亿元增长至67亿元，责任险业务规模一年一个台阶，增长速度均超过当年财产保险业平均增长速度，年均增长20%，保持了持续健康较快增长的良好势头(如图1所示)。然而，我国责任保险总量不大，20\_年，占整个财产险业务的比重仅为(不含机动车辆强制责任险)。与全球责任保险业务占财产险业务总量的平均比重15%以上的水平相比，一方面表明我国责任保险发展明显滞后，财产保险市场结构亟待调整；另一方面也说明责任保险市场有很大的发展潜力，整个财产保险市场还有很大的上升空间。

二、我国现阶段发展责任保险的重要意义

发展责任保险是一项综合性系统工程。《xxx关于保险业改革发展的若干意见》(国发[20\_]23号)进一步明确我国要大力发展责任保险，肯定发展责任保险的积极意义。发展责任保险的意义具体表现在以下几个方面。

(一)有利于维护和实现人民群众的根本利益

实现人民的愿望、满足人民的需要、维护人民的利益，是“三个代表”重要思想的根本出发点和落脚点。由于经济发展和科技进步及新技术、新材料的使用，人类生存和环境保护的矛盾及面临的各种风险与日俱增，如火灾、计算机系统的故障、核泄漏、环境污染等，都可能会给人类带来灾难，损害人民的利益。发展责任保险，可以使保险公司直接介入责任事故的事后救助和善后处理，受害人可以迅速获得赔偿，尽快恢复正常的生活秩序。特别是一些重大的责任事故发生后，在事故责任人无力赔偿的情况下，通过建立责任保险制度，可以使赔偿更有保障，使人民群众的生命和财产利益得到有效保护。

(二)有利于保障国民经济的有序运行

在发展经济的过程中，市场主体总会遇到这样那样的责任风险。如果每一次责任事故的风险都由企业自身完全承担，很有可能影响正常的生产经营秩序。通过责任保险这种机制，能够分散和转嫁生产经营和执业活动中的各种责任风险，避免因生产责任事故的发生而导致破产或生产秩序受到严重破坏，以保持生产经营的稳定性。保险公司还可以通过采取责任风险事故与保险费率挂钩，采用差别、浮动费率，根据投保单位的行业风险类别、职业伤害频率、企业安全生产基础条件等，划分不同的费率档次，将费率与企业一段时间内的事故和赔付情况挂钩，定期调整缴费标准督促企业改善经营环境，提高安全意识；有针对性地对投保企业进行安全监督检查，对隐患严重的客户，要提出改进安全生产工作的措施，积极推广安全性能可靠的新技术和新工艺，促使企业提高本质安全水平。伤亡事故发生后，保险公司为了办理赔付，将对事故进行必要的调查。这种调查，事实上也是对企业安全生产工作的一种特殊形式的监督。通过调查，不仅可以划分责任，同时可以发现企业安全生产工作的差距和问题，促使企业加强和改进安全管理，防止同类事故的再次发生。

(三)有利于维护社会稳定

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！