# 借鉴国外先进经验 加快我国团体人身保险的发展（共5则）

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-07-29

*第一篇：借鉴国外先进经验 加快我国团体人身保险的发展龙源期刊网 http://.cn借鉴国外先进经验 加快我国团体人身保险的发展作者：韩 雪来源：《沿海企业与科技》2024年第03期【摘 要】随着人口老龄化的逐步加重，以及减轻国家养老、医...*

**第一篇：借鉴国外先进经验 加快我国团体人身保险的发展**

龙源期刊网 http://.cn

借鉴国外先进经验 加快我国团体人身保险的发展

作者：韩 雪

来源：《沿海企业与科技》2024年第03期

【摘 要】随着人口老龄化的逐步加重，以及减轻国家养老、医疗负担的迫切要求，团体人身保险越来越受到各国政府和社会的关注，已成为一个国家社会保障体系的重要组成部分。文章介绍了西方国家团体人身保险业务发展的状况，总结了其成功的经验，提出了发展我国团体人身保险的几点建议。

【关键词】团体人身保险；成功经验；建议

【中图分类号】 F840.62

【文献标识码】 A

**第二篇：我国人身保险发展现状及分析新**

我国人身保险发展现状及分析

论文摘要：纵观我国人身保险业20多年的发展，我国人身保险市场虽然取得了很大成绩，但是与发达国家相比仍然有一定差距。与我国经济发展和人民生活水平提高的内在需求相

比，我国人身保险市场的发展也显滞后。作为朝阳行业，我国人身保险业面临着难得的机遇和前所未有的挑战。本文就我国人身保险业的现状、发展和前景作出分析，以期为我国人身保险市场发展提供有益的建议。

关键词：人身保险保费人身保险营销保险责任范围

人身保险业在我国发展的时间并不长，但是发展速度惊人。作为朝阳行业，我国保险业处于快速成长期，业务扩张非常快，加上国外保险公司的涌入，行业的繁荣，市场主体的增加，随着人口红利期的到来，投资理财观念的更新，保险

业也将受到越来越多的关注。

近年以来,我国人身保险取得了较大的发展,但在发展中也还存在不少问题。

这些问题包括人身保险的发展水平低且发展不稳定、在保险市场中所占份额偏低

且不稳定、承保率低以及在地区之间的发展不平衡等,这些问题的存在既有供给

方面的原因,也有需求方面的原因,因此应针对供给和需求两方面的原因采取增

加保险经营主体,开放国内保险市场,增加险种,提高保额,拓宽保险责任范围,调

整经营战略,改进理赔制度,提高经营管理水平,以及提高居民的保险倾向等措施

来促进我国人身保险的发展。

一.我国人身保险发展的现状：

1982年,我国人身保险公司重新开办了人身保险业务。自此,人身保险经过

多年的时间,已经取得较大的发展，具体表现在以下几个方面:

（一）人身保险保费增长速度快。1982--1996年,人身保险保费收入年均增长速

度为97.26%,而同期家庭财产保险保费收入年均增长速度为82.15%,农业保险保

费收入年均增长速度为74.85%,货物运盘保险保费收入年均增长速度为68.18%,运盘工具及责任保险保费收入年均增长速度为63.65%,企业财产保险保费收入

年均增长速度为21.6%,人身保险保费收入增长速度名列各险种之首,高出国内

商业保险总保费收入年均增长速度(38.54)58.72个百分点。

（二）人身保险的发展水平低且不稳定。

(1)虽然人身保险保费总额1996年已达到214.8亿，但人均保费仅为7.55

元，低于世界绝大多数国家。

（2）人身保险发展很不稳定。人身保险保费收入增长速度在各年份之间很不平衡,起伏波动很大。撇开80年代的情况不论，在90年代,人身保险保费收入的增长仍很不平衡。1992年增长速度达47.74%,但1993年却出现了负增长,1994

年增长速度高达66.52%,但1995年却降至12.42%,90年代增长率最大落差(增长率最高值减增长率最低值)高达74.95个百分点。

（3）人身保险在保险市场中所占份额仍然偏低,且不稳定。在工业化国家，人身

保险在保险市场中所占份额都超过50%，有些国家甚至超过了70%,而且险人身保

险的市场份额还在进一步提高。然而在我国,尽管人身保险的市场份额有了很大

提高,但即使最高年份也未超过。不仅如此,我国人身保险所占的市场份额很不稳

定,1986就增达26.77%,但1996年也只有25.62%,比1985年还低1.15个百分

点,1988年其市场份额为36.14%,但在1989—1996年的8个年份中仅有1个年份

超过36.14%。

（4）人身保险的承保率低。虽然人身保险已开办了1年多,但投保人身保险的居

民还不多,大多数居民都仍未投保任何人身保险。估计人身保险的投保率不会超

过20%，这意味着大多数居民不想从保险公司那里获得保险金额来保障老年生活

或灾后生活。

（5）人身保险的发展在地区间很不平衡。目前的格局是城市地区,经济发达地区

人身保险发展较快，保险密度和深度较大，承保率也较高。而在农村地区,经济

落后地区,人身保险发展比较缓慢,保险密度和深度很小,承保率也很低。人身保

险市场仍然是“东热西冷”

（三）人身保险已达到一定规模。1982年，人身保险费收入只有159万元，1990

年增至49.0797亿元，1996年则达到21.481亿元。1982年是1996年13510倍。

1982—1996年，人身保险保费收入年均达到61.6781亿元。

（四）人身保险在我国保险行业已占较大份额。1982年我国人身保险保费在国

内保险保费收入中所占比重仅为0.21%，而到1996年达到25.62%，上升了25.41

个百分点，1982年到1996年，人身保险保费收入在国内保险市场所占份额平均

为24.07%。

(五)人身保险在养老和居民灾后生活保障中已发挥一定的积极作用。通过投保

人身保险，一些居民获得了养老金给付,一些居民获得了残废金给付、死亡给付、医疗保险给付等。人身保险赔付额1982年只有21万元,但到1996年已达到

101.6682亿元,这意味着有一部分居民的晚年生活或灾后生活得到了完全或部

分保障。人身保险的发展业绩是必须予以肯定的。不过我们也不能忽视在人身保

险的发展中还存在很多问题。

二.制约我国人身保险进一步发展的问题：

(一)人身保险险种结构不太完善合理。我国人身保险业务起步较晚，缺乏精算，在设计险种时虽依据了一定的精算数理基础，但缺乏相关的险种设计经验。人

身保险条款的内容和包装均落后于国际水平，产品质量普遍欠佳，没有完全照

顾到居民对保险的需求。中国地大物博，人口分布广泛，不同的人群，不同的地区对人身保险险种需求千差万别。比如，东部沿海经济发达地区在购买人身

保险时更倾向于选择保障水平较高的、具有较大风险防范能力的险种，而西部

内陆一些经济落后地区的居民则更需要物美价廉、立足于基础保险的险种。缺

乏多样化、结构合理的险种，势必影响我国人身保险的发展。

（二）保险金额低以及保险责任范围小。目前，我国保险行业普遍存在着保险金

额低、责任范围小的问题，尤其突出的是医疗险和意外险。同当今物价水平不相

称的保险赔付额使得越来越理性化的消费者觉得，即使投保也不能获得所需的经济保障，况且需要保险的一些项目又被划在了保险责任范围以外。这种状况严重制约了我国保险业的发展。

(三)人身保险营销环节薄弱。虽然我国从1992年就出现了人身保险的个人代理人，专门负责营销环节。但是，对北京的一项抽样调查显示，对人寿、医疗这两类保险“非常了解”的人为零，“比较了解”的人分别占被调查人数的1.3%、3.7%。由此可见，我国人身保险营销环节薄弱。我国居民自古都习惯、偏好以个人储蓄的方式积累生活保障基金，对于保险这种泊来品，要让人们信任并接受它，必须从营销宣传上下大力气。而目前人身保险中的营销员普遍存在缺乏上岗培训、业务素质不高的问题，这样的从业人员在进行产品销售时，往往让人感到不够专业，不被客户所信任，因而顾客也不积极购买人身保险。

（四）人身保险业务开展中存在重城轻农，重东轻西的经营策略问题。目前各保险公司几乎都将人身保险业务发展重点放在大中城市，而对农村地区业务的发展很不重视。我国70%的人口分布在农村，他们又都是享受不到任何社会保障体系的群体，更需要商业性人身保险介入。保险公司重城市、轻农村的经营策略，使人身保险的潜在市场得不到开发利用，极大限制了保险公司业务的发展。另外，由于我国地域经济上存在东富西贫的特点，保险公司在东部沿海地区因保费高而盈利多，在西部内陆地区因保费低而盈利少甚至亏损。由此，引起东、西部人身保险业务发展不平衡，不利于我国人身保险市场的开发与成熟。

三.针对上述问题的建议：

（一）大力开发适销对路的新险种，优化险种结构。人身保险发展的生命力，关键在于险种的生命力。保险公司应审时度势，根据居民保险需求的变化与差异，加快开发人身保险新险种的步伐，同时要努力调整优化险种结构，以满足居民的不同需求。针对我国人身保险现状，建议加强以下方面险种的完善和开发：（1）完善具有储蓄功能的人身保险。我国居民多数认为，如果投保寿险而在保险期内未出险，保费便白交了。但如果到期还本，还能返还较高的利息，居民往往较容易接受，这需要保险资金收益率的支持。（2）加强对医疗市场的开发。对大多数居民来说，就医看病所需要的开支还是比较高昂的。医疗费用居高不下，居民自然而然会寻求医疗保险作为保障。目前，我国医疗保险开发很不完善，尤其是65岁以上的居民医疗保险，在所有的寿险公司中基本都是一片空白，可尝试小规模探索或试办。（3）团体寿险应加强有储蓄性质的终身险开发。目前的团体寿险除团体养老保险外，几乎没有终身保险的险种，而人们往往更关心退休以后的保障问题。

（二）适度提高保险金额，拓宽保险责任范围。随着居民收入水平的不断提高和生活条件的不断改善，以及保险公司经营实力的增强，居民愿意获得的保障水平、保障范围都大为提高和增加，应顺应形势，适度提高保险金额，如灾害性人身保险的保险金额就应增加。拓宽保险责任范围，特别是意外伤害保险和医疗保险的责任范围。

（三）重视和加强人身保险营销，加强保险知识的普及和推广，提高居民的保险倾向。人身保险的需求弹性大，保险营销相当重要。保险公司应立足于市场分析的基础上，制订、实施多样化的营销策略，建立现代的保险营销制度和营销体系，建立规范的人身保险代理制度和代理体系，提高保险代理人业务素质和文化程度。将人身保险营销工作深入到居民中去，让居民了解人身保险知识，提高居民的保险倾向。通过强化人身保险的营销工作，增强其服务功能，使居民切身感受到人身保险是“大树底下好乘凉”。

（四）保险公司应适时调节经营战略。国家实施西部大开发和积极的财政政策，为国有寿险公司的业务拓展提供了良好的契机。保险公司应抓住机遇积极稳妥地开发农村和西部内陆地区业务。在对原来的乡镇保险办事处（站）和营业所进行改造与更新的基础上，采取新的营销体制，抢先占领农村市场，赢得先机。1999年，中国的保险深度中寿险保费与国内生产总值之比为1.02%，位居世界第60位；保险密度中寿险人均保费仅为8.3美元，世界排62位，次于很多发展中国家。究其原因，都是因为各大寿险公司均忽视了中国农村这一块处女地。在抓牢东部大中城市客源的同时，涉足广阔的西部及广阔的农村客户，不但是国内人身保险公司可持续发展的途径，更是我国人身保险市场完善和发展的必经之路。

（五）进一步增加保险经营主体和开放国内保险市场，提高人身保险市场的竞争性。要消除和减弱供给方面的制约因素对人身保险发展的限制，最根本的是要增加保险经营主体、提高保险市场的竞争性。当前，一方面是要增加区域性保险经营主体，另一方面要渐进有序地向国外保险公司开放国内人身保险市场，只要保险经营主体有较大的增加，人身保险市场的竞争性就会提高。只要人身保险市场具有了高度的竞争性，保险公司就不得不努力开发新险种、提高保险金额、拓宽保险责任范围、提高理赔效率，就不得不去开发农村人身保险市场，加强人身保险营销。

参考文献：[1]《我国人身保险发展的现状制约因素与对策》，曾国安，经济问题，2024年3月

[2]《论人身保险中的道德风险》，黄英，重庆交通学院学报（社科版），2024年6月

[3] 《我国社会保障制度改革与人身保险的发展》，张效琪，新疆农

垦经济，1999年4月

[4]刘冬姣《人身保险》，中国金融出版社，2024年

**第三篇：引进国外智力先进经验材料**

\*\*市紧紧围绕“科教兴市、人才强市”战略，不断创新机制，完善政策，把引进国外智力作为拓宽人才工作的亮点工程抓好抓实。近6年来，全市共申报引智项目近百个，引进外国专家50余人，建立了省级农业引智示范基地2个，“一村一品”示范点3个,有效地解决了项目单位的技术难题，促进了国外先进科学技术和管理模式与市相关产业的有机融合，该市智力引进工作连续6年荣获全省先进。

该市的主要做法：

一、前提：健全体系。为了不断推进全市引智工作亮点，切实拓宽引智服务领域，该市坚持做到“五个到位”。领导机构到位，市、县两级成立了引智领导小组。目标措施到位，将引进国外智力工作列入对县（市、区）人事部门工作考核内容，分解落实申报项目。专项经费到位，市本级财政每年列入预算科目2万余元，保证引智工作的顺利实施。人员编制到位，市、县成立了引智专家管理科（室、股），配备了专门人员。业务人员培训到位，加强了引智干部的思想和业务素质，做到“三学”、“三会”：“三学”即学理论、学业务、学外语；“三会”即会干、会写、会说外语。

二、保证；快捷服务。为了接待好每一位来\*\*考察或执行项目的外国专家，在专家到来之前，召开公安、安全、外事、交通等部门协调会，通报外国专家基本情况以及专家在我市工作、生活安排，明确各相关部门的职责，要求确保专家在鹰期间万无一失。为了充分发挥专家的作用，事前我们都和用人单位商量，制定周密细致的工作计划和接待方案，并安排专业技术人员配合专家工作，同时了解专家饮食起居习惯，尽可能地为专家提供良好的工作条件和舒适的生活条件。有效保证了项目的顺利实施。

三、根本：解决难题。国外先进科学技术和管理模式要在\*\*灵活运用、开花结果，必须与\*\*相关产业相融合，有针对性地解决项目单位的技术难题。南方照明有限公司是该市的高新技术的支柱产业，为解决了灯管设计工艺中存在的问题，为企业聘请了荷兰、日本的专家进行技术指导，使烤管的速度和温度100小时内光衰下降0.5%，灯管整体合格率和灯管质量明显提高，公司的灯管玻璃加工、运输破损率由过去的1.3%下降至0.5%，仅此一项一年就可为公司节省资金50多万元。

市飞鹰农庄、贵溪市河潭镇分别被省外国专家局列为国外优良蔬菜品种、日本幸水梨引进示范基地，江西大忙人实业公司今年被评为省“一村一品”示范点基地。为了充分发挥引智基地的示范推广作用，发展品牌农业，该市在技术服务上积极帮助基地聘请国外专家来基地指导，解决梨的人工授粉、蔬花蔬果的技术和天然果酸生产工艺技术；在资金支持上分别为两个基地给予科技项目立项并帮助申报省级科技项目，帮助联系落实新品种的引进，推动了全市品牌农业的发展。

多年来，该市坚持“一企一策”，灵活、有效实施“柔性”引智。采取调入或兼职、短期聘用、定期服务、项目开发、技术入股、合办企业等用人模式，最大限度地吸引人才和智力。\*\*三川有限公司与深圳、济南等多家从事电子信息技术开发的公司进行联合，使主打产品水表成功与电信信息技术嫁接，实现了“普通水表－远传水表－网络水表”的技术跨越，单只水表售价由原来的20元上升到400元。

**第四篇：对人身保险的认识及在我国的发展**

王晓媛111230621051经济管理系11保险实务

对人身保险的认识及在我国的发展 对人身保险的认识

做为三大金融支柱行业之一的保险，在中国可以说是蓬勃发展10多年了。老百姓对保险已经不再陌生，越来越多的人也在关注或购买人身保险。据本人对各类人群的接触，人们对保险的认识还是非常肤浅、零散、片面，相当部分甚至是误会、误解。这个现象一方面跟国内对保险常识缺少宣传有关，另一方面跟保险销售环节中部分人无意或有意的误导宣全也有关。

社会在发展，时代在进步，经济的发展和变革日新月异，人身风险、金融秩序的跌宕起伏风险跟我们每个人都如影随形。那么人们在考虑如何获取和拥有财富同时，如何对手中的财富进行保值或增值，在遭遇到各种人身意外灾难时，如何让个人或家庭财务平稳过渡都是摆在人们面前需要思考和规划的现实问题。购买保险就是其中一个首要的理财环节。购买保险就是以相对较少的投入获得较高的人身风险保障。其表现形式就是集众人之财来救助少数遇到灾难的人，所以每个投保人客观上都在有意无意地做善事、尽责任。那个受救助的可能是自己也可能是别人。花钱买风险保障是种科学而积极的理财安排，同时也是种消费（风险保障是要花钱的，这点无数人转不过弯来）。但并不能因为风险保障的消费本质就拒绝保险，因为你消费一笔小钱的同时就拥有了一份人身保障，那个保障额度往往会数倍于你的保费。目前很多险种除了提供基本人身保障外，还附加了其它理财功能从而满足不同人群的需求，比如分红险、万能险、投连险。这里要提醒的是，即使购买理财型险种，不管其收益如何、回报怎样，保险公司因为承保和承担赔付风险而扣除的管理费和风险保障费是不可能退回来的。在合适的保额设置和保费缴交以及相对不错的收益回报下，或许感觉不到那些被消费掉的费用，尤其经过一定时间段的投资回报后。理解和认识了保险产品的风险保障的消费本质，就不太容易被人误导，保险公司提供的风险保障都是要花钱的。其中保障费率目前由保监会统一审核监管。

保险的首要功能是提供风险保障，是花钱买保障，关注保障高低时，不可太强调收益，更不可避开其风险保障功能来拿它其它金融工具比较收益。毕竟保险的基本功能永远是提供风险保障(我说的是基本功能，不是全部）。它是种未雨绸缪（是未雨绸缪，不是躺在病床上或甚至别的什么地方才想到保险）的财务安排，是个人或家庭财富的防火墙，是责任的高度体现，是对家人爱的体现（这句话很多地方提到，听似很玄乎，购买人身险，尤其以身故为给付标的的险种的确能体现爱心和彰显责任）。保险不能简单地用好与不好来评价，它是人生中的一种实实在在的需要，保险既是理财工具，也是理财环节。就象家里备雨伞、皮袄之类的东西一样，是用来以备不时之需的。

上面提到保险是集众人之财来救助少数遇到灾难者。投保目的是为了转移风险或者化解风险转。在遭遇人生灾难或意外时，通过保险公司获得经济补偿，从而不致于自己或家庭原有的生活质量一落千丈，甚至因此令家庭进入万劫不复的尴尬境地；或者不至于使原本捉襟见肘的日子更加雪上加霜。通过保险公司的现金补偿，哪怕是让家庭短时间内平稳过渡也好。买保险是有讲究的，尤其在有限的保费投入情况下。既要选择合适的被保险人，也要选择合适的险种，更要重点保证家庭主要经济责任人的保额。否则，把为数不多的保费投入放到不合适的人选和险种上，就很容易让家庭保障效率低下甚至形同虚设。建议保障安排先

大人后小孩；对于成人，收入越高、责任越重者，要优先和重点投保。对于险种，优先保障型，后选投资理财型。如先意外、健康医疗、消费型责任寿险，后投资储蓄理财险。因为人生的不同阶段，会有不同家庭责任和经济状况，自然也就有不同的保障需求和安排。这也就决定人身保障安排的动态性，在量入为出、合适合理的原则上，需适时对个人、家庭保障做调整优化。提醒投保人别把家庭保单长期束之高阁。经常有人出险了竟然想不到自己有相关的保险，或者有些人的两全保险到期了也不知道去领取满期金。

买保险越早安排越好。道理很简单，风险的来临没有迟早，遇到了就悔之晚已。早买早拥有保障，人身险的不少险种是有健康状况观察期的，处于观察期的疾病或因病身故是不赔付的；早买核保容易通过，这不难理解。人越年轻，身体状况相对越好。反之年龄越大，健康状况就越差。拿男性来讲，35岁后的健康状况明显相对转差；健康有问题时往往不容易承保，可能会面临拒保、加费或有关保障内容或额度的限制。早买早受益，尤其对于那些理财类、养老类的险种；越早保费越相对便宜，保费费率是参照一个生命表制定的，费率的高低跟年龄的老少是息息相关。同样保障，保费相对便宜，这样也就不容易给自己带来保费压力。一般来讲，可将收入的15%左右用于购买基本保障型保险。（其实这个比例也不是绝对的，看各人的收入水平和财务状况及家庭负担、以及理财规划）

投保既然是理财需要，是个人或家庭的财务安排。自然买保险是自己的事，主观上是给自己做财务安排和规划，做风险防范管理，不是给别人帮忙或凑人情。因此建议投保人尽量积极主动地物色专业的保险代理人（也就是一直以来说的保险业务员），参与并配合保险代理人拟订和讨论保险方案。保险也是商品，投保跟到商场购物没什么两样，代理人只是个介绍、促销的角色，不论促销的还是购物的大家是完全平等的。尽量选择可信的专业代理人，选择实力雄厚、服务网点广、信誉好的保险公司。因为一张保单往往要牵涉到几十年，涉及的保费也不是一两元。

保险作为三大金融支柱行业之一，伴随着社会的不断发展和进步，随着人们生活水平的不断提高，随着人们对保险的认识和理解的不断深入，以及行业竞争的加深和监管水平的提升。保险的功能和服务也会越来越完善，它所涉及的投资领域也越来越纵深；保险作为金融产品，其功能也会越来越多元化。随着人们经济水平的不断提高和理财意识及理财能力的增强,保险产品除了提供风险保障的基本功能外, 保险的附加理财功能会更加多元化、更加完善和明显.就象手机除了拨出和接入最基本的功能外,它的附加功能已日趋完善而且很多功能变得不可或缺。希望在未来的不久的将来，保险不论作为观念还是作为产品能更加快速而深入地进入中国的千家万户，让更多人或家庭拥有更广泛而实在的保障。

我国人身保险发展现状

一.我国人身保险发展的现状：

1982年,我国人身保险公司重新开办了人身保险业务。自此,人身保险经过多年的时间,已经取得较大的发展，具体表现在以下几个方面:

（一）人身保险保费增长速度快。1982--1996年,人身保险保费收入年均增长速度为97.26%,而同期家庭财产保险保费收入年均增长速度为82.15%,农业保险保费收入年均增长速度为74.85%,货物运盘保险保费收入年均增长速度为68.18%,运盘工具及责任保险保费收入年均增长速度为63.65%,企业财产保险保费收入年均增长速度为21.6%,人身保险保费收入增长速度名列各险种之首,高出国内商业保险总保费收入年均增长速度(38.54)58.72个百分点。

（二）人身保险的发展水平低且不稳定。

(1)虽然人身保险保费总额1996年已达到214.8亿，但人均保费仅为7.55元，低于世界绝大多数国家。

（2）人身保险发展很不稳定。（3）人身保险在保险市场中所占份额仍然偏低,且不稳定。在工业化国家，人身保险在保险市场中所占份额都超过50%，有些国家甚至超过了70%,而且险人身保险的市场份额还在进一步提高。然而在我国,尽管人身保险的市场份额有了很大提高,但即使最高年份也未超过。不仅如此,我国人身保险所占的市场份额很不稳定,1986就增达26.77%,但1996年也只有25.62%,比1985年还低1.15个百分点,1988年其市场份额为36.14%,但在1989—1996年的8个年份中仅有1个年份超过36.14%。

（4）人身保险的承保率低。虽然人身保险已开办了1年多,但投保人身保险的居民还不多,大多数居民都仍未投保任何人身保险。估计人身保险的投保率不会超过20%，这意味着大多数居民不想从保险公司那里获得保险金额来保障老年生活或灾后生活。

（5）人身保险的发展在地区间很不平衡。目前的格局是城市地区,经济发达地区人身保险发展较快，保险密度和深度较大，承保率也较高。而在农村地区,经济落后地区,人身保险发展比较缓慢,保险密度和深度很小,承保率也很低。人身保险市场仍然是“东热西冷”

（三）人身保险已达到一定规模。1982年，人身保险费收入只有159万元，1990年增至49.0797亿元，1996年则达到21.481亿元。1982年是1996年13510倍。1982—1996年，人身保险保费收入年均达到61.6781亿元。

（四）人身保险在我国保险行业已占较大份额。1982年我国人身保险保费在国内保险保费收入中所占比重仅为0.21%，而到1996年达到25.62%，上升了25.41个百分点，1982年到1996年，人身保险保费收入在国内保险市场所占份额平均为24.07%。

(五)人身保险在养老和居民灾后生活保障中已发挥一定的积极作用。通过投保人身保险，一些居民获得了养老金给付,一些居民获得了残废金给付、死亡给付、医疗保险给付等。人身保险赔付额1982年只有21万元,但到1996年已达到101.6682亿元,这意味着有一部分居民的晚年生活或灾后生活得到了完全或部分保障。人身保险的发展业绩是必须予以肯定的。不过我们也不能忽视在人身保险的发展中还存在很多问题。

二.制约我国人身保险进一步发展的问题：

(一)人身保险险种结构不太完善合理。我国人身保险业务起步较晚，缺乏精算，在设计险种时虽依据了一定的精算数理基础，但缺乏相关的险种设计经验。人身保险条款的内容和包装均落后于国际水平，产品质量普遍欠佳，没有完全照顾到居民对保险的需求。中国地大物博，人口分布广泛，不同的人群，不同的地区对人身保险险种需求千差万别。比如，东部沿海经济发达地区在购买人身保险时更倾向于选择保障水平较高的、具有较大风险防范能力的险种，而西部内陆一些经济落后地区的居民则更需要物美价廉、立足于基础保险的险种。缺乏多样化、结构合理的险种，势必影响我国人身保险的发展。

（二）保险金额低以及保险责任范围小。目前，我国保险行业普遍存在着保险金额低、责任范围小的问题，尤其突出的是医疗险和意外险。同当今物价水平不相称的保险赔付额使得越来越理性化的消费者觉得，即使投保也不能获得所需的经济保障，况且需要保险的一些项目又被划在了保险责任范围以外。这种状况严重制约了我国保险业的发展。

(三)人身保险营销环节薄弱。虽然我国从1992年就出现了人身保险的个人代理人，专门负责营销环节。但是，对北京的一项抽样调查显示，对人寿、医疗这两类保险“非常了解”的人为零，“比较了解”的人分别占被调查人数的1.3%、3.7%。由此可见，我国人身保险营销环节薄弱。我国居民自古都习惯、偏好以个人储蓄的方式积累生活保障基金，对于保险这种泊来品，要让人们信任并接受它，必须从营销宣传上下大力气。而目前人身保险中的营销员普遍存在缺乏上岗培训、业务素质不高的问题，这样的从业人员在进行产品销售时，往往让人感到不够专业，不被客户所信任，因而顾客也不积极购买人身保险。

（四）人身保险业务开展中存在重城轻农，重东轻西的经营策略问题。目前各保险公司几乎都将人身保险业务发展重点放在大中城市，而对农村地区业务的发展很不重视。我国70%的人口分布在农村，他们又都是享受不到任何社会保障体系的群体，更需要商业性人身保险介入。保险公司重城市、轻农村的经营策略，使人身保险的潜在市场得不到开发利用，极大限制了保险公司业务的发展。另外，由于我国地域经济上存在东富西贫的特点，保险公司在东部沿海地区因保费高而盈利多，在西部内陆地区因保费低而盈利少甚至亏损。由此，引起东、西部人身保险业务发展不平衡，不利于我国人身保险市场的开发与成熟。

三.针对上述问题的建议：

（一）大力开发适销对路的新险种，优化险种结构。人身保险发展的生命力，关键在于险种的生命力。保险公司应审时度势，根据居民保险需求的变化与差异，加快开发人身保险新险种的步伐，同时要努力调整优化险种结构，以满足居民的不同需求。针对我国人身保险现状，建议加强以下方面险种的完善和开发：（1）完善具有储蓄功能的人身保险。我国居民多数认为，如果投保寿险而在保险期内未出险，保费便白交了。但如果到期还本，还能返还较高的利息，居民往往较容易接受，这需要保险资金收益率的支持。（2）加强对医疗市场的开发。对大多数居民来说，就医看病所需要的开支还是比较高昂的。医疗费用居高不下，居民自然而然会寻求医疗保险作为保障。目前，我国医疗保险开发很不完善，尤其是65岁以上的居民医疗保险，在所有的寿险公司中基本都是一片空白，可尝试小规模探索或试办。（3）团体寿险应加强有储蓄性质的终身险开发。目前的团体寿险除团体养老保险外，几乎没有终身保险的险种，而人们往往更关心退休以后的保障问题。

（二）适度提高保险金额，拓宽保险责任范围。随着居民收入水平的不断提高和生活条件的不断改善，以及保险公司经营实力的增强，居民愿意获得的保障水平、保障范围都大为提高和增加，应顺应形势，适度提高保险金额，如灾害性人身保险的保险金额就应增加。拓宽保险责任范围，特别是意外伤害保险和医疗保险的责任范围。

**第五篇：学习借鉴先进经验加快统筹城乡发展(精)**

学习借鉴先进经验 加快统筹城乡发展 翠屏区委常委、副区长 姜波

实施“金土地”工程是加快建设社会主义新农村，促进城乡统筹发展的重要途径。资阳市和成都市新津县在实施“金土地”工程促进城乡统筹发展方面取得了很好的成效，这种经验做法，对加快我区城乡统筹发展，推进社会主义新农村建设步伐，有很大借鉴意义。

一、资阳市和新津县的基本情况

（一）简阳市基本情况。天府雄州——简阳市，位于四川盆地西部龙泉山脉东麓，沱江的中游地段。东邻乐至县，南接雁江区，西连双流县和仁寿县，北倚成都市龙泉驿区和金堂县，距省会成都市区仅48公里，素有“蜀都东来第一州”、“蜀都东大门”之称，是接受成都向东向南扩展辐射的第一市。简阳综合实力雄厚，特色优势明显。农业物产丰富，是四川粮经作物主要产区，为全国商品粮、瘦肉型猪、山羊板皮等10大商品基地；139万亩肥田沃土，有70万亩引都江堰之水，实现了自流灌溉，以生猪、山羊、番鸭为主的养殖业迅速发展，优质粮食、水果、蔬菜种植面积逐步扩大，劳务输出的规模和效益明显提高,农业产业化渐成规模。

2024年，资阳市实施“金土地”工程项目27个，投入资金3.74亿元，整理土地32.96万亩，新增耕地4.22万亩，引进畜牧养殖业主和农业业主140户，引资1.72亿元，建成原种猪场16个、二级扩繁场170个、三级育肥养殖小区（养殖家园）254个，带动发展适度规模养殖户3.3万户。在生猪生产普遍下滑形势下，07年生猪出栏710万头、增长6%,畜牧业产值达116亿元、增长30.3%，促进了农民增收。

（二）新津县基本情况。新津县位于四川盆地西部、成都市区南部，距成都市区28公里，距西南航空港18公里，区位优势明显，古有“南方丝绸古道第一站”之誉，今有“成都南大门”之称。全县幅员面积331平方公里，辖11镇1乡，总人口29.66万。新津交通便捷，四通八达，是川西平原重要的交通枢纽和物资集散地。境内有机场、铁路，成昆铁路、川藏公路（国道108线）、成乐（成雅）高速公路、蓉津大件路等4条快速通道与成都相连，7条国、省级公路纵横交错，形成了县城到成都、县城到各乡镇、乡镇到村的“一刻钟经济圈”。新津是四川省非公有制经济示范区，全县90％以上的企业是民营企业，民营经济占GDP的比重已达67.5%，民营经济已成为县域经济的主体、财政税收的主体、农民增收的主体和就业创业的主体。

2024年以来，新津县先后实施完成了6个土地整理项目,分别是金华镇云峰社区、回龙村土地整理项目;普兴镇雷坡村、广济村天宫村土地整理项目；方兴镇花碑社区、余沟村、官桩村土地整理项目；普兴镇袁山村、柳江村、天鹅村土地整

理项目；金华镇清凉村、红岩村、高升村土地整理项目；兴义镇岷江村、杨牌村、三桥村土地整理项目。这6个项目总投资约1.94亿元，涉及4个镇乡、17个村（社区），面积达63780亩，新增耕地933.76亩，修建了6个农村新型社区、10个农民聚居点，搬迁集中农户2024户、6444人。通过土地整理，妥善解决了土地规模流转、农民集中居住区公共基础设施建设、农民比较充分就业等问题，打造了以“方兴镇花碑社区”、“金华镇清凉社区”、“普兴镇袁山社区”等为代表的新型土地整理典范，走出了一条以工促农、以城带乡的城乡统筹发展之路。

二、资阳市和新津县实施“金土地”工程的主要做法

（一）编制科学项目规划。简阳市提出土地“六改”思路，其核心是通过“金土地”工程改造农用地，增加耕地后备资源。在项目规划中充分考虑畜牧业发展规划、农业产业化发展规划、新农村建设规划、农村公路建设规划，统筹项目布局，落实配套设施，避免重复建设，节约建设资金。新津县先后完成了新津区域经济发展战略规划、新津概念规划和城市设计、“全域成都”理念下的新津区域建设规划以及新农村建设布局规划、新农村示范点建设规划等专项规划，县城、重点镇、工业集中发展区控规覆盖率达到100%。

（二）建立资金投入机制。简阳市在积极争取国家、省级投资项目同时，通过贷款融资和土地“六换”机制筹集项目资金。新津县出台了全县涉农资金整合意见，对各部门涉农资金统一安排使用，以国土部门专项资金投入为主，其他相关部门涉农资金为辅，统筹推动土地整理工作顺利开展。

（三）健全工程管理机制。一是在项目实施过程中严格执行项目法人制、工程招投标制、合同制、公告制、工程监理制、财务审计制、竣工验收制、把项目涉及的新建田间道路、沟渠所占土地、中心村或聚居点所占土地和坡改梯范围内的土地，进行耕作层剥离重新利用，提高新增耕地土壤肥力，保证新增耕地的质量。二是充分利益土地管理信息系统技术成果，严格认定项目区通过未利用土地开发、农村居民点复垦、田土坎归并等途径新增的耕地数量，确保新增耕地来源清楚、面积准确，坚决杜绝弄虚作假行为。三是按照自愿、依法、有偿的原则，鼓励土地承包经营权所有者通过转包、出租、入股、转让、互换等多种方式对外流转土地承包经营权，特别是集中向种植大户和龙头企业流转，发展特色规模农业。四是合理引导农民集中居住，对涉及农民切身利益的房屋户型设计、土地权属调整等，充分发挥农民的自主决策权，严格执行先征求农民意见，公示无异议后，再上报审批的原则，坚决不搞行政命令。五是抓好项目后续管理，项目新增 耕地所有权属于农村集体经济组织，不能由其他单位以任何理由占有，整理出的耕地全部用于农业生产，坚决杜绝用于非农业生产。

（四）以产业支撑为重点，坚持实施“四个同步”机制。产业支撑方面：简阳市在新申报土地整理项目时将现代畜牧业发展要素融入其中，利用“金土地”工程项目的农田水利工程为养殖企业提供引用水源、沼液输出等基础设施；有针对性的合

理规划田间道、生产道工程，为大中小型养殖场提供交通条件；利用土地平整工程为养殖企业提供良好的养殖、饲料基地；利用“金土地”工程平台和基础设施投资，减轻养殖龙头企业和群众基础设施投入压力。新津县已竣工验收的6个项目区，全部开展了土地规模流转和农业产业化经营，规模流转土地5608亩，初步形成了蔬菜、水果、食用菌、养殖等特色示范基地。坚持“四同步”机制方面：一是坚持与推进农民集中居住同步。通过对搬迁农户进行补助、配套农民集中居住点设施等方式，推广农村院落拆并和农民居住向城镇、中心村和聚居点适度、自愿集中。二是坚持与推进现代化农业发展同步。新津县在稳定农民承包经营权的基础上，制定出台了《新津县现代化农业招商促进方法（试行）》，鼓励和引导农村合作经济组织和业主到土地整理项目区参与土地规模流转，在土地整理项目区发展现代农业。三是坚持与推进农民生活方式转变同步。积极探索多渠道农民就业促进模式，重点解决新型社区中农村劳动里的灵活充分就业问题。特别是已成功实践的“村企结对、车间进社区、加工进农户”就业促进模式效果较为明显。四是坚持与推进城乡社会事业均衡发展同步。在加快农村新型社区基础设施建设的同时，积极促进公共服务职能向农村、社区延伸，让城乡群众共享“同质化”公共服务。要求各相关部门，结合自身职能，向下延伸公共服务，新建社区因地制宜建设了“四室、三站、两店、一中心、一广场”等公共配套设施。

三、资阳市和新津县实施“金土地”工程的经验

（一）领导重视，投入巨大。“金土地”工程的实施对县（区）域经济结构调整发挥着重大作用，已经成为统筹城乡发展、推动城乡产业互动、推进传统农业向现代农业转化，进而推进农村城镇化、改善农村面貌、转变农村居民生产生活方式的一个重要切入点和启动点。简阳市委、市政府领导多次率队向上争取土地整理项目，经常召开专题会议听取工作汇报，督促落实项目资金，现场检查项目进度，共实施“金土地”工程项目27个，投入资金3.74亿元。新津县委、县政府将土地整理工作纳入统筹城乡发展、建设社会主义新农村大局进行通盘考虑，专门成立了统筹城乡推进会，具体牵头负责实施以土地整理为主的一系列建设工程，共实施“金土地”工程项目6个，总投资约1.94亿元。

（二）围绕产业做“金土地”。一是依托现代农业企业，推进农业产业化经营。土地整理结束后，规模流转土地，引进现代农业企业，集中产业化经营经营，做强做大产业支撑。新津县新平镇狮子村“拆院并院”项目成立了新平现代农业示范园，集中发展高新技术农业园区，建设1500亩现代农业示范园，总投资3000万元，依托龙泰公司集中流转土地700亩，已建成100亩钢架大棚和600亩大棚食用菌生产基地。现已完成食用菌基地600亩大棚，修建道路和沟渠，建钢架大棚100亩，雪源公司建种植基地20亩，蓉发种业建基地170亩。新津县金华镇清凉村、红岩村、高升村项目区，引进了威远金四方果业公司，规模流转土地1900余亩，发展无花果、果桑种植基地；方兴镇花碑社区、余沟村、官桩村项目区，引进川浙果蔬合作社，规模流转土地1400余亩，种植反季蔬菜、大棚西瓜、食用菌等高效经济作物，并积极发展设施农业；袁山社区引进星期八旅游公司，规模流转土地1100余亩，发展青花椒种植基地；并引进了全省规模最大的獭兔养殖基地。二是引导畜牧产业发展，谋划畜牧、种植联动发展。简阳市“金

土地”工程的田块归并整治与粮食生产，饲料生产相结合，解决或部分解决畜牧产业所需的饲料问题；水利工程土壤培肥工程与养殖龙头企业和养殖家园的饮用水储存，生产水源储存、肥料熟化储存、形成的熟化肥排出，储存、利用相结合；项目区的田间道路、生产道路建设与大型、中型、小型、养殖家园相结合，以大中型养殖区为核心区域、以小型和养殖家园为辐射区域，修建入场、入社、入户道路，使养殖场和农村群众生产生活进出方便快捷。三是紧盯市场商业用地需求，充分利用新增耕地20%的城市建设用地指标。新津县新平镇狮子村“拆院并院”项目涉及拆旧区面积4505.5亩，1020户，总人口3015人，人均占地面积1.49亩，总投资14021.26万元，新建小区拟占地180余亩，拟挂钩周转指标697.92亩。

（三）尊重群众做“金土地”。“金土地”工程实施过程中要充分尊重农民群众的意愿，广泛接受农民群众的监督，把土地整理工程真正建成“民心工程”、“德政工程”，把农民满意不满意作为项目是否取得成效的重要标志。项目选址应经村民大会或村民代表同意；项目设计要设置征求意见程序；项目施工应尽可能招用项目所在地农民工，让农民在项目实施是就得到收益。在项目后续产业发展中，要周全考虑农民群众利益保障，让农民群众通过“金土地”工程切实得到好处，谋求农民群众的利益合法最大化。通过实施“金土地”工程，结合新农村建设，加大公共财政的支农力度，大力整治村容村貌，推进中心村和聚居点建设，加强农村基础设施建设，改善农民生活环境，促进农民转变传统生活方式，实现“农民”变“市民”。

四、对我区实施“金土地”工程的启示

（一）提高认识找差距，把我区“金土地”工程推向一个新阶段。

简阳市和新津县的实践证明，把“金土地”工程作为惠及老百姓的“民生工程”和加快城乡统筹发展的重要载体，作为建设现代城市与现代农村和谐交融的有效渠道，对于建设小康社会和现代化国家具有重要意义。简阳市和新津县离成都较近，而成都是我国的特大中心城市之一，一市一县的发展很大程度上是依托成都，包括实施“金土地”工程。我区虽然离像成都这样的特大中心城市较远，但地处长江源头，是川南的经济中心，是交通枢纽和货物集散地，区位优势明显地，经济发展与新津县和简阳市有许多可比之处。因此，我区只有准确找到与简阳市、新津县在实施“金土地”工程中的差距，认识到我区的优势和劣势，才能因地制宜搞好“金土地”，促进城乡统筹发展。

一是我区与简阳市同属丘陵地貌。简阳市在实施“金土地”工程中，以自愿为原则集中居住，改善了农民的生活条件。我区可以向简阳学习，建立农民小型集中居住点，引导农民居住适度集中。

二是我区与简阳市和新津县同属经济欠发达地区。然而，简阳市和新津县在财政收入比较紧张的情况下，以“金土地”工程为载体，引进市场资金，通过股份公司模式推动区域经济发展。我区可以应尽可能多地引进市场资金，通过政府引导、市场主导的模式推动我区城乡经济统筹发展。

三是简阳市、新津县和我区都把工业作为重中之重来抓，所不同的是简阳市和新津县把工业与“金土地”工程有机地结合起来，并取得了明显的成效。现阶段，我区在“金土地”工程与其他产业结合方面工作还比较滞后，应在“工业强区”的发展战略下，把“金土地”工程与工业集中区建设有机地结合起来，引进或扶持一批农产品加工企业，着力打造一到两个农产品原材料生产基地。

四是我区同新津县在商业用地市场上的需求都非常大。新津县新平镇紧盯商业用地的市场需求，用“双挂钩”模式实施“金土地”工程。我区可以在工业集

中区周围或城乡结合部等合适地块实施“金土地”工程时采用“双挂钩”模式开发，使新增耕地20%的城市建设用地指标提前发挥效益。

（二）学习经验添措施，将我区“金土地”工程办成一个示范工程。

借鉴成功经验实施“金土地”工程必须要与当地的实际相结合，否则将一事无成。因此，从整体上讲，我区必须把简阳市和新津县实施“金土地”工程的成功经验同翠屏区实际有机地结合起来，才能探索出一条适合我区经济社会和谐发展的“金土地”工程的新途径。具体来看，可以从以下四个方面着手。

一是领导重视，抓住“金土地”工程的关键。我区有效实施“金土地”工程，要成立翠屏区“金土地”工程领导小组，由区委区政府主要领导担任组长，成员由区级相关部门和各乡镇负责人出任。同时，要有切实的保障措施，除组织保障和经费保障外，还需要一定的制度保障措施。要建立健全“金土地”工程的督察和奖惩制度。

二是群策群力，抓住“金土地”工程的根本。“金土地”工程的实施要充分发动群众，尊重群众意愿，因地制宜，不搞一刀切；基础设施建设的目的是改善农民生活条件，提高农民的生活质量，打造“新农村、新农民、新生活”，因此，要把人民群众的利益放在第一位，利益要分红，要让群众从“金土地”工程中真正得到实惠。

三是科学规划，抓住“金土地”工程的重点。规划要有前瞻性，要体现出30年到50年的发展趋势。同时注重与第二三产业的结合，“金土地”工程的载体是土地，目的是“金”，就是收益，所以工程涵盖第一二三产业，是三大产业的有机体。“金土地”工程规划要根据不同区域特点，充分体现第一二三产业侧重点。

四是加大投入，抓住“金土地”工程的难点。要加大资金投入，解决“金土地”工程启动难的问题。简阳市和新津县的投入和成绩表明，前期投入与后期收益有直接关系。在“金土地”工程实施过程中，政府前期投入多，对整个项目工程的掌控就强，在后期收益分配中所占比重就大。反之，对整个项目工程的掌控就差，在后期收益分配中所占比重就小，而且不能有效保障农民群众的利益分配。所以，要把“金土地”工程搞成“民心工程”、“德政工程”，前提是加大投入，加大到政府能够有效引导项目工程的发展，能够保障农民群众的基本合理收益。

五是有序推进，抓住“金土地”工程的环节。简阳市和新津县的成功经验告诉我们，要做好实施“金土地”工程，必须充分发挥市场的作用，有效利用市场这只看不见的手。利用市场，主要体现在融资和发展两个方面：融资上，可以直接向银行贷款，也可以引导社区居民可以组建公司，以土地经营权作抵押，再进入担保市场融资，或者引进开发企业合作成立公司等等；发展上，要政府引导和市场化运作相结合，把地块的区位优势同引进企业的专业优势结合起来，培育产业龙头，带动区域经济发展。

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！