# 请分析目前我国人身保险市场的发展状况及其原因。（5篇）

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-24

*第一篇：请分析目前我国人身保险市场的发展状况及其原因。请分析目前我国人身保险市场的发展状况及其原因。摘要：中国是世界第一人口大国，中国也是个长寿国，国民平均寿命逐年延长，因此，人身保险市场容量是任何一国都无法比拟的。中国寿险业发展潜力十分...*

**第一篇：请分析目前我国人身保险市场的发展状况及其原因。**

请分析目前我国人身保险市场的发展状况及其原因。

摘要：中国是世界第一人口大国，中国也是个长寿国，国民平均寿命逐年延长，因此，人身保险市场容量是任何一国都无法比拟的。中国寿险业发展潜力十分巨大。中国寿险市场是全球增长最快的寿险市场之一，但与国际比较，中国寿险业无论从保险深度、保险密度，还是保险业资产占金融业总资产以及家庭寿险支出占家庭金融总资产的比例，都与国际水平有较大差距,我国的保险业总体没有和国民经济协调比例发展，在国民经济中没有发挥其应有的作用。

关键字：人身保险市场，农村保险市场，保监会，险种结构。

正文：

一、人身保险市场的发展状况

近代人身保险制度是随着西方的入侵传入中国的，从鸦片战争到新中国成立前的100多年里，近代人身保险制度虽然已传入我国，并成立了民族寿险公司，但是我国的人身保险业始终没有得到发展。中华人民共和国成立后，人民政府对原有的保险业进行了接管和改造。据中国人民保险公司统计，在1949-1958年十年间人身保险保费收入达1.41亿元，占全部保险业务的8.81%。虽然人身保险在保障人民生活、促进社会安定方面发挥了一定的作用，但是由于险种较少，再加上占全国人口的80%的农民习惯于家庭内部和亲属之间的互助，对人身保险缺乏了解，收入水平低，缴费能力有限，所以，人身保险的业务量不大，未能在群众中广泛的展开。2024年11月11日，我国正式加入WTO，标志着我国对外开放进入了一个新的历史阶段。“入世”意味着与世界保险业的接轨和保险市场的全面开放，这必将对我国的人身保险业产生巨大的影响。

中国是世界第一人口大国，中国也是个长寿国，国民平均寿命逐年延长，因此，人身保险市场容量是任何一国都无法比拟的。而且中国逐渐进入了老龄化社会，退休养老期男性男性一般为20年，女性一般为30年左右，由此带来巨大的长期养老、医疗保障的需求。随着社会经济的发展，养老医疗保障标准也必然要大大提高，当前人身医疗保险金额一般在1万~2万，甚至更高。

下面是保监会对我国人寿保险保费收入近五年的数据

2024年~2024年我国人寿保险公司原保险保费收入情况表

对以上五年的数据来看，可以很明显的看出06年-10年我国人寿保险产业保费收入的增长，我国人寿保险业已具备快速发展的条件。2024年，我国保险业务保持了快速的增长，达到2024年以来的最高水平。保险业的快速增长主要是由寿险市场的强劲增长拉动的。2024年，在金融危机结构调整的大背景下，国内寿险业走过了跌宕起伏的一年，全行业单月保费曾经历5个月的同比负增长，累计保费增长率则从年初的逾10%逐渐下探到年中的3%最低点，随后在下半年缓步上升，直至实现全年同比增长10.9%的平稳业绩。2024年1-12月中国人身保险公司共实现保费收入105008832.08万元，其中中资部分99094121.63万元，外资部分5914710.45万元。2024年，我国寿险行业排名前六位的险资寿险占领了行业八成领地，实现保费收入8189.21亿元，占比84.6%。

2024年上半年，我国寿险保费收入增长较为缓慢。2024年1-5月中国人寿保险公司实现保费收入47873861.97万元，其中中资部分46071678.43万元，外资部分1802183.54万元。

中国寿险业发展潜力十分巨大。中国寿险市场是全球增长最快的寿险市场之一，但与国际比较，中国寿险业无论从保险深度、保险密度，还是保险业资产占金融业总资产以及家庭寿险支出占家庭金融总资产的比例，都与国际水平有较大差距,我国的保险业总体没有和国民经济协调比例发展，在国民经济中没有发挥其应有的作用。人身保险业在规模、市场环境、市场主体以及管理、经营等多个方面与国际人身保险业存在较大的差距。因此我国寿险业仍处于发展的初级阶段，蕴含着巨大的发展潜力。

但是事物发展总是具有两面性，我国人身保险虽然有着稳步的发展，但也存在着很多问题。

（1）人身保险的发展水平低,低于世界绝大多数国家。保费增长速度快。1999年，我国人身保险保费收入总额为872.1亿元人民币，2024年为997.4亿元，2024年猛增到1432.9亿元。人身保险保费收入增长速度远远高于财险保费收入增长速度。

（2）人身保险险种结构不太完善合理。

（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，人寿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％，而且寿险的市场份额还在近一步提高。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40％；

（4）保险责任范围偏小,居民投保人身保险的目的是通过获得保险赔付实现经济保障，而保障的大小取决于保险金额和保险责任范围。目前人身保险险种普遍存在着保险金额低、责任范围小的特点，尤其突出的是医疗险和意外人身保险的承保率还很低。虽然人身保险已开办10多年．但投保人身保险的居民还不多，大多数居民都未投保任何险种的人身保险。

（5）人身保险的发展在地区间很不平衡。

二、造成这种状况的主要原因

出现这些问题的原因也有很多，总结归纳为以下几点

（1）我国的经济发展水平低，我国虽然是经济大国，但因为巨大的人口使得我国在许多方面都没有优势，我国为反战中国家，无法与发达国家比。在社会保障方面，我国与发达国家差距悬殊，而我国农村经济是不可忽视的，人身保险的开展在农村顺利与否直接影响了我国保险业的业绩。广大农村地区的自然条件和经济状况决定了发展农村人身保险业务的经营成本远远高于城市。同时,几乎空白的社会保障体系使农村人身保险市场承担的社会责任也远高于城市。导致我国的人身保险不能保障每个公民，无法与许多国家相比。

(2)我国人身保险业务起步较晚，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。

(3)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，承保率很低。人身保险市场仍然是“城热乡冷”、“东热西冷”．

三、未来的发展趋势或建议。

自1997年以来，我国人身保险市场发展迅猛，年均增速均远高于GDP的增速。总体来看，人身保险市场继续保持了良好的发展势头，改革开放不断深化，结构调整稳步推进，市场竞争日益充分，保险创新层出不穷，服务领域持续拓宽，功能作用逐步显现，保险管理日趋成熟，人身保险市场也将走向更辉煌的明天。主要发展的方向为:

1.人身险行业将继续保持较快的发展速度，人身保险市场面临着难得的发展机遇。虽然我国资本主义市场将继续分流保源，但综合来看，外部环境总体趋势向好，人身保险市场将继续保持较快的发展速度。

2.资金投资渠道进一步放开。随着产业投资基金立法的出台和创业投资环境的成熟，保险资金在产业基金，创业投资领域将有所表现。

3.人身保险产品功能不断扩展，出现多元化，与其他金融产业融合的趋势。此外，与外资企业共同合作，外资公司凭借其长期的市场化运作经验，险种开发的技术和人才优势，健全的创新机制以及对市场的灵敏反应的机制。促进人身保险全球化。

4.农村保险市场将进一步释放。随着国家对“三农”投入力度的加大和农民人均收入水平的进一步提高，农村人身保险市场将迎来一个快速发展的时期。

5.保险监管将进一步加强。保险监管会朝着标准化、规范化、法制化、制度化方面大步迈进，进一步提高监管效率，监管的科学性和有效性。

我国的人身保险业正蓬勃发展，中国经济的高速发展为人身保险的发展增添巨大的潜力。我们应加强人才队伍建设，应尽快建立全国性的保高管人员信息库。增加险种、提高保额、拓宽保险责任范围。保险公司应根据居民保险需求的变化和差异，不断设计新的人身保险险种、调整险种结构．以满足居民的不同需求。保险金额随保险公司经营实力的提高，物价水平的上升和居民意愿保障水平的提高而提高，特别是灾害性人身保险的保险金额过低的状况应予改变。同时应该拓宽保险责任范围，特别是意外伤害保险和医疗保险的责任范围应该扩大。只有这样才能吸引更多的居民投保人身保险。针对目标市场，满足不同层次消费者的需要。针对消费者地域、年龄、职业、收入的不同，研究其保险需求的差异化、个性化，为其量身定做保险产品。同时充分发挥保险协会进行同业自律、自我管理和自我监督作用，使政府监管和行业自理双管齐下，提高监管成效。最终实现繁荣中国人身保险市场、使消费者受益的目标。

参考文献：

（1）书名：《人身保险》； 主编：张洪涛，庄作瑾；出版社：中国人民大学出版社2024年1月第1版；

（2）书名：《人身保险理论与实务》；主编：张旭升，周灿；出版社：电子工业出版社2024年1月第1版；

（3）书名：《新编人身保险》；主编：魏巧琴 ；出版社：同济大学出版社2024年9月第1版；

（4）书名：《中国保险业产业组织研究》；主编：张艳辉 ；出版社：华东理工大学出版社2024年12月第1期；

（5）书名：《人身保险业务员手册》；主编：李克强 ；出版社：企业管理出版社2024年4月第1版；

**第二篇：2024年中国汽车保险市场发展状况分析**

2024年中国汽车保险市场发展状况分析

一、中国汽车保险行业发展概况

汽车的出现给了人们生活上很大的改变，也提高了人们的生活水平。汽车带给人们的不仅仅是物质上的展现，同时给人们带来了精神上的需求，促进了人们的精神文明建设，丰富了大家的生活。以前出行我们都要靠走路或者做公交，现在可以开汽车了，可以走到更远的地方去，见识更多的人活着事物，丰富了大家的视野，陶冶了大家的情操。但是由于汽车的增加，随之而来的问题也越来越多了，比如说尾气的排放、交通事故的产生以及城市交通拥堵等问题，而且这些问题目前都难以容易的去解决。

汽车保险是财产保险的一种，在财产保险领域中，汽车保险属于一个相对年轻的险种，这是由于汽车保险是伴随汽车的出现和普及而产生和发展的。同时，与现代机动车辆保险不同的是，在汽车保险的初期是以汽车的第三者责任险为主险的，并逐步扩展到车身的碰擦损失等风险。汽车保险可以分为三部分，即车辆损失险、第三者责任险和汽车附加险，保险公司分别承担不同的保险责任，而这些保险责任也正是被保险人通过参加保险将本来应由自己承担，现在却转嫁给了保险公司的各种风险。

资料来源：保监会

车险属于财产险的一个分支，近十年财产险均是向上走势，15年成为财险增加的一个拐点，可以从图上看出财险15年增速加快。2024年开始实行交通强制险，交强险也在逐年增加。

资料来源：保监会

二、中国汽车保险行业发展特点

汽车保险情况相对来说比较复杂，涉及到的险种相对比较多，所以有很多人都有骗保的做法，这种做法虽然对于保险公司来说不可取，但是对于个人来说非常好，既可以把车子免费保修，也可以不浪费保费，一举两得，但是伤害的却是保险公司。骗保的行为一般情况下很难去管理，就算是知道骗保的，你同样要进行事故处理，这样就扰乱了保险市场的秩序。另外很多保险公司为了竞争市场，也会通过一些手段来误导消费者，让消费者进入陷阱，所以我们国家的保险业发展的还不健全，必须要完善保险业的运行机制，让整个保险市场变得更加有秩序。

目前很多保险公司的理赔员权利都比较大，可以进行保险费用的收取，还可以推荐用户去哪个修理店进行理赔，很多客户都是听理赔员的，不会估计到太多的东西，所以这样就造成了很多理赔员会和一些修理店勾结起来，把价格抬高，但是给出的汽车零件却是次品，再加上很多车主自己对汽车知识的不了解，理赔员说多少就是多少，反正都是保险的，同样是3000块的零件，其实东西已经不是原厂的了，这样不仅仅欺骗了车主，同时也欺骗了保险公司，一旦收到投诉，很难从源头上去解决问题，这些都是保险公司目前存在的问题。

以上的种种问题都是由于体系不完善造成的，里面有太多的人为因素，让更多的人认为有利可图，那么这就是一个恶性循环，不断有人在里面做手脚。对于保险公司，有两种声音冲突着，一种是消费者和代理商，认为保险公司有的是钱，甚至近似于暴利行业，而保险公司自己则强调，接近临界点的高赔付率让保险业走在亏损的边缘，这点必须要引起重视。

三、中国汽车保险行业经营情况

汽车保险，即机动车辆保险，简称车险，是指对机动车辆由于自然灾害或意外事故所造成的人身伤亡或财产损失负赔偿责任的一种商业保险。汽车保险是财产保险的一种，在财产保险领域中，汽车保险属于一个相对年轻的险种，这是由于汽车保险是伴随着汽车的出现和普及而产生和发展起来地。

按照险种分类，我国汽车保险可以分为交强险和商业险目前，除了国家强制机动车所有人所必须购买的交强险，其它汽车保险分为两大类。这两类保险一共包含两类基本险种：一类是基本险，包括车辆损失险和第三者责任事故险；另一类是附加险，主要包括全车盗抢险、车上责任险、玻璃单独破碎险、自燃损失险、不计免赔特约险等险种，这是车主自愿投保的项目。

汽车保险险种分类

资料来源：公开资料整理

近年来，随着我国保险行业稳步发展，财产保险行业也得以快速发展，而在我国财产保险保费收入中，车险所占比重最大，且由于汽车消费量的增加以及相关政策的出台，投保率不断提高。具体看来，自2024年开始，我国动车辆保险保费收入逐年增加，2024年我国汽车保险行业实现保费收入4750亿元左右。

2024-2024年我国汽车保险行业实现保费收入走势图

资料来源：公开资料整理

四、中国汽车保险行业营销模式

一、汽车保险营销模式结构分析

建国以来．财产保险的营销模式发展主要经过两个阶段：一是从建国至20世纪末．产险公司主要采用“一元化销售体制”。其特点是．产险公司依靠自身所属业务团队销售保险产品．业务人员既直接开展业务，也通过中介渠道（主要是保险兼业代理机构）开展业务；二是从20世纪末到现在．产险营销体制向多方向发展逐渐形成以直销、个人营销、兼业代理、专业中介、专属代理等多种方式并存的营销体系。其特点是新型销售渠道的重要性逐渐上升．传统的直销方式受到挑战。

国际保险业发展的经验表明，当保险业发展到一定水平时．营销体制的健全与否将直接决定保险业的规模大小。相对寿险营销制度来说．产险营销体制正处在探索和逐渐完善的阶段．远远落后于寿险营销制度，尚有许多值得探索的问题。

二、汽车保险直接营销模式分析

1、个人营销模式

个人营销模式的发展经历了“正式聘用制”和“个人代理制”两个阶段。其中，“正式聘用制”属于直接营销模式，而“个人代理制”属于间接营销模式。“正式聘用制”。主要存在于我国20世纪80年代的人寿保险业和90年代至今的财产保险业。是指保险公司雇用业务员作为其正式员工，按照“相对营业佣金制”领取固定薪酬，同时按照销售业绩获得奖金。保险公司和业务员之间存在雇佣关系，作为正式员工的业务员与其他员工之间没有区别，还可以凭借自己的努力获得晋升机会，同时心理状态也可以保持稳定，对所属公司有较强的归属感。但这种个人营销机制的运作要求保险企业具备完善的经营治理机制，这正是我国保险业普遍缺乏的；“个人代理制”。“个人代理制”是保险公司通过签订代理合同委托个人代理人从事保险产品的销售，采取“相对营业佣金制”，按照个人代理人的销售业绩给与提成。这种营销机制于1992年由美国友邦公司引入中国国内保险公司中，平安公司率先以这种方式开展寿险营销，随即原中国人民保险公司在上海分公司进行了寿险营销试点，并于1996年开始向全国各分公司予以推广。在这种营销模式下，个人代理人和保险公司之间并不存在雇用关系，通常也不享受保险公司的福利待遇，但却接受保险公司的日常治理和考核，造成个人代理人在保险行业边缘人的地位。这种营销机制能够发挥个人代理人工作的积极性和主动性，但对企业缺乏归属感和认同感却成为今天个人代理人业务和治理中普遍存在的问题。

2、电话营销模式

电话营销是直复式营销模式的一种。直复式营销是指营销者通过使用客户数据库、在分析客户购买行为和需求的前提下，综合利用一种或几种广告媒体，例如电话、短信、电视、纸、广播、直邮、电邮、户外活动或优惠券等媒介，直接与顾客进行针对性地接触，形成顾客主动向营销者咨询购买或营销者主动邀请顾客购买的营销模式。2024年中国平安保险公司率先推出电话营销这一新型营销模式，随之各大保险公司陆续推出。电话营销的车险具有省钱、便捷、可靠的三大优势。例如，中国平安财产保险股份有限公司推出的电话销售的车险产品，车主只要拨打电话就可享受到低于其他渠道15%的车险投保费率。而且，由于保险公司与车主直接交易，省去了购买车险的中间环节，兼具价格与服务的双重优势。而这一销售模式也打破了长期以来4S店等中介机构销售车险的垄断局面。

电话营销不仅符合市场多元化需求，更是市场走向有序竞争的产物。从全行业角度来看，集中式治理的电销业务，由于实行的是集中治理和统一运作，会有效促进车险业务的规范、有序发展，起到维护市场规范的作用。电话营销的缺陷主要是语境缺失和对推销商本人和他提供的情缺乏全面的了解。在不在场条件下的沟通困境主要来自于电话的另一端连接的是一个虚拟化的世界，这种虚拟化情节没有在场的语境难以消除。

3、网络营销模式

网络营销是直复式营销的最新形式。是企业营销实践与现代信息通讯技术、计算机网络技术相结合的产物。是指企业以电子信息技术为基础，以计算机网络为媒介和手段而进行的各种营销活动。网络营销已逐渐被我国的企业所采用。

网上保险通过网络实现投保、核保、理赔、给付。客户在保险公司网站选定保险业务，然后由业务员上门签订正式合同。网络营销的优势在于：扩大公司知名度，提高竞争力；简化保险商品交易手续，提高效率，降低成本；方便快捷，不受时空限制；为客户创造和提供更高质量的服务。然而，网络保险在广泛发展的道路上还面临着许多难关：是网上支付系统不完善，这被视为网上保险发展的瓶颈；是网上安全认证问题可靠程度不高；是电子商务相关法律法规不健全。

真正意义上的网上保险意味着实现电子交易，即通过网络实现投保、核保、理赔、给付。但现在虽然各保险公司都推出了自己的网站，主要内容却大都局限于介绍产品、介绍公司的背景，并与客户进行网上交流，宣传自己，用于扩大影响。几年来国内保险公司中在这一领域走在前列的是泰康人寿和平安保险。在他们看来，网上保险并不是简单地将传统保险产品嫁接到网上，而是要根据上网保险人群的需求以及的特点设计产品结构。保险公司的电子商务平台不是企业从传统到网络的一次简单移植，而是为客户提供产品、渠道和服务上的更多选择。

三、汽车保险间接营销模式分析

间接营销的渠道主要有汽车经销商修理商，银行，保险超市、保险代理人等。按照其经营性质的不同，可分为专业保险代理机构和兼业保险代理机构。

1、专业保险代理人模式

保险代理人指通过专业的中介人销售保险产品，是当今国际保险市场最盛行的保险营销模式。根本原因在于专业化的分工有利于保险公司集约化的经营。我国专业保险代理人和保险经纪人是20世纪90年代后逐步发展起来的，现在保险代理和保险经纪公司发展很快，但业务业务规模的扩展仍然停滞不前，尤其是在车险营销领域，还没有成为我国保险行业营销模式的主流。

2、保险兼业代理制度

保险兼业代理在我国目前保险销售体系中占有重要的地位。汽车经销商、维修商代理模式是车险营销的主要模式，主导车险市场70%的市场份额。兼业代理模式的优势在于网点众多、接触客户广泛，业务量大；缺点在于保险公司轻易受制与兼业代理，手续费不断攀升，加上二者关系松散，兼业代理误导和违规行为很难控制，轻易游离于监管之外。

目前，汽车保险已成为一些汽车销售商修理商主要利润来源之一。这种方式的弊端很明显。首先，从买保险到发生保险事故索赔的整个过程中，被保险人可能都不用和保险人联系，案、索赔、领取赔款的人都不是被保险人，而是4S店和修理商，这中被称为“直赔”的方式在保险业被极为普遍。直赔很大程度上方便了被保险人，免去了被保险人要先支付修车款，再向保险公司索赔的繁琐过程，因此受到客户的青睐，也是各保险公司提升服务品牌的举措之一。

此外，这种约定俗成的方式存在极大的法律缺陷，也给保险公司带来了一系列的道德风险——让保险公司受制于4S店等兼业代理机构，为兼业代理机构谋取不正当利益提供了空间。我们知道，兼业代理机构收取保险佣金是其代卖保险的利润来源。在保险产品普遍同质化、保险理赔模式雷同化的前提下，客户选择保险公司的最终决定因素就是人的主观性——选择一家与自己有私人关系的公司或者佣金回高的公司，私人关系最终还是以利益的多少来衡量。所以在几家保险公司同时争抢同一家保险代理人时，这种竞争方式本身就逼迫保险公司采取降价的方式争取客户。

这种兼业代理的模式一方面为车险营销扩大市场份额提供了有效渠道，另一方面也为保险市场的恶性竞争打下了伏笔。

五、中国汽车保险行业存在问题

我国汽车保险存在的问题我国汽车保险业发展迅速，大大小小的保险公司的成立，从投保到理陪已不断的完善，但保险理赔既是保险业务处理程序的最后环节，又是评估其他工作效率的最佳手段。更是保险人履行经济补偿和社会管理职能的具体体现，是验证保险公司业务质量和服务质量最重要的环节，通过处理理赔纠纷可以发现保险公司在业务承保这个“进口”和后续服务中存在的问题。一般说来，保险理赔工作的基本程序如下：接受出险通知——现场勘查（包括查看出险地点、时间，查明出险原因，了解保险标的受损情况）——责任审核（包括审核保险事故是否发生在保险标的上，是否发生在保单载明的地点，是否发生在保险合同的有效期限内，要求赔偿的人是否有权提出要求，保险事故发生的结果是否可以构成要求赔偿的条件等）——损失核算（包括保险标的实际损失和发生的一些直接费用）——损余物资处理——赔款给付——代位追偿。保险理赔工作一般应坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则。所谓主动，是指保险人应主动深入现场开展理赔工作；所谓迅速，是指保险人应按法律规定的时间，及时赔付，不拖延；所谓准确，是指计算赔付金额应力求准确，不惜赔，也不滥赔；所谓合理，是指赔付要合情合理，树立实事求是的作风，具体情况具体分析，既符合保险条款的规定，又符合实际情况。然而我国保险公司的理赔服务却还远远达不到以上要求，“理赔难”的现象比较普遍。

1、我国保险理赔低效率的表现

一）现场勘查难。保险公司有关理赔的规章制度要求第一现场勘查率力争达100%，而实际工作中却达不到70%。虽然，保险条款和索赔须知明确要求，发生保险责任范围内的灾害事故，要在第一时间通知保险公司。可实际上，由于缺乏法律层面的理赔规定，加之执法人员的职业素质和事故当事人的不良动机，使保险理赔的责任判定和实际损失的认定，充满了不确定因素。

二）调查取证难。为了准确认定责任损失，防止骗保现象的发生，保险公司一般都会制定严谨的理赔程序，依据气象、水文、公检法等代表国家权威部门或关联单位出具的相关证明，作为理赔处理的重要或唯一证据。但从目前来看不尽如人意，取得证明文件的手续过于繁琐，给投保人或被保险人的索赔带来了较多的麻烦。更甚者，一些部门为了营利目的，不负责任的乱出证明。对权力部门的过分依赖，使得保险公司理赔工作效率大幅降低，支出了许多本不该支付的赔款。

三）理赔控制难。一是保险理赔的专业技术咨询鉴定系统缺失，常常引发理赔争议。二是业内信息披露系统缺失，业内外的黑名单制度尚未推行，不法之徒逍遥法外，使保险公司防不胜防。三是询报价系统失真，市场信息的权威性及传递损耗，极易增加赔付成本。四是保险从业人员的职业道德缺失，里外勾结，共同谋利的现象不断发生，利用了保险公司自身管理的缺陷，使管理者防不胜防。

四）依法经营难。现行保险理赔实际运行效果并不理想。有些保险公司为了短期的利润而对投保人或被保险人的索赔要求故意进行压赔、限赔或拖赔；而一些保险公司则为了占领市场，扩大市场份额，一味迁就客户进行通融赔付，以致滥赔；而面对保险欺诈，很多保险公司往往束手无策，以致骗赔猖獗。

2、社会环境影响理赔效率

一）法制环境不健全。当前，保险业所运用的法律、法规或条例，有些条款已经难以适应新形势的需要，尽管有些部门已经意识到问题的严重性，并正采取措施进行改进，但立法建设滞后的状况并没有得到根本的改变。由于新的法律法规并没有出台，旧法规是理赔的根据，出现了大量的逆选择和道德风险，导致赔付率上升，赔款增加。此外，各法规之间磨合性差，存在明显的衔接“缺口”，相关法规的相应条款之间存在冲突，语言不规范，表述不清晰，使得保险理赔人员在处理赔偿实务时，无所适从。保险公司法制观念薄弱，对采取法律方式处理索赔存在后顾之忧，担心会由此影响社会公众对保险公司的印象，往往采取“内部消化”、“私了”，从而埋下了理赔风险的祸根。

二）诚信环境不理想。我国保险业诚信环境不甚理想是造成我国保险理赔纠纷的一个重要原因。一方面保险公司信用度低。这主要表现在以下几个方面：第一，“投保容易，索赔难；收费迅速，赔款拖拉”现象已成为广大投保人的共识。第二，不论索赔金额大小，情况是否清楚，都要经过复杂的甚至是不必要的程序。第三，保险公司不严格履行赔款时限义务，许多赔款的时限都超出了法律的规定。另一方面投保人也存在信用问题，其中最重要的一点是保险欺诈。保险欺诈并非新鲜事物，从保险业诞生之日起，欺诈事件就如影随形。

三）人才环境不适应。我国保险理赔纠纷的另一个重要原因是展业人员在展业时没有履行应尽的解释说明义务，存在误导投保人的现象。保险公司在订立保险合同时，应当向投保人说明保险合同的条款内容，关于保险公司责任免除条款，《保险法》特别要求保险公司应当向投保人明确说明，未明确说明的，该条款不产生效力。但是在理赔实际工作中，部分业务员在展业时只说明保险事故发生后投保人或被保险人会得到多少赔偿，而对一些限制性条款及责任免除条款则讲解很少，甚至不提。一旦发生事故，被保险人、受益人对保险赔偿金额希望值高，而实际赔付往往达不到投保时的要求，就很容易产生矛盾。保险理赔是一项专业性很强的工作，不仅保险标的涉及面很广，而且标的风险的成因也十分复杂。这就要求保险理赔人员，特别是估损、定损、审核方面的工作人员，应具有相应的专业知识，丰富的理赔经验，较强的辨伪能力。而现有的理赔人员大多数并不具有这种知识和能力，致使在理赔过程中心有余而力不足，办事效率低下。每当出现复杂赔案时，往往难以作出正确的选择。

四）政府职责不明确。保险事故发生后，保险人作为保险合同的双方当事人之一，对保险事故进行调查是应该和必须的。但是由于风险因素众多，因而调查专业性、技术性较强，很多调查工作保险公司还须依赖其他的部门。例如在火灾保险中，保险公司需要公安消防机关作起火原因及损失的结论；在交通案件中，需要交通部门对交通事故的原因及事故责任的分析和结论；在人身意外伤害案件中需要医疗部门作出诊断和医疗的结论等等。但是在我国，并没有相应的法律法规明确规定这些部门有确认和证明的义务。这些部门也没有建立这方面的工作程序和规定，因而造成了很多保险理赔实践中的问题。如结论证明随便开，以及伴随而来的弄虚作假和腐败问题。

六、中国汽车保险行业发展建议

1、规范市场

要让汽车保险健康发展，必须要有良好的市场做前提，我们必须要完善市场机制，对市场上的汽车市场要进行整理。很多汽车市场目前都是很混乱的现象，大部分汽配市场的汽车零部件都没有一个完善的机制来进行管理，到底哪些是真的，哪些是假的作为消费者来说是很难去辨别的，存在诸多问题。很多修理厂和修理店的存在给了正规厂商和4S店很大的压力，由于汽车市场的混乱，导致在价格上就很难控制，4S店的价格相对来说比较高，而一般的修理店要便宜起码一半以上，所以很多汽修店抓住了消费者的心理，把一些产品以次充好，糊弄消费者。作为保险公司来说，它的成本始终都不会下来，因为价格还是那个价格，只不过差价都被理赔员或者修理店赚走了，保险公司的利润基本上已经很少，导致很多保险公司不做汽车理赔业务了，这个现象可是不好的，要充分发挥好中国是个汽车大国的条件，利用好这个条件，规范好市场，做到责任必究的同时，确保消费者的利益不受损害。

2、提高交易效率，增强透明度

目前主要存在的问题个人认为就是没有透明化，对于保险中的操作如果能透明化，那就好多了，至少可以起到监督作用。所以我们要加强透明度的制度化，把以前的很多暗箱操作问题摒弃，还有很多的个人行为，不好的因素统统都要改变。例如，由于保险公司与汽配商之间缺乏信息沟通，保险公司车险理赔员在进行赔付时要针对零配件价格进行大量询价工作，工作量大，理赔时间长，工作效率低。由于缺乏充分的信息，造成要么赔付额过高，给保险公司造成损失；或者赔付额低，保险公司与车主、汽车修理厂几方之间产生很大矛盾，影响了保险业务的发展，影响了汽车售后的服务质量。因此，改变信息隔离状态，提高交易效率，增强透明度就成为迫在眉睫的需要。

我们要认清目前我国汽车保险的发展现状及存在的问题，同时借鉴汽车保险发达国家的成功经验，并结合我国保险市场的实际情况，找出解决汽车保险产业存在的问题的有效途径。要将整个汽车保险产业链整合起来，通过建立一个沟通和交流的平台，共同解决汽车保险发展中存在的问题，实现整个产业链上各个主体的协同发展。

**第三篇：机动车辆保险市场发展状况**

机动车辆保险市场发展状况

机动车是人类交通方式变革的产物，是人类社会进步的标志之一。机动车的应用大大提高了人们的工作效率，改善了人们的生活质量。并且随着科技的不断进步，更新、更快、效率更高的机动车被不断地提供给人们使用。尽管这给人们带来了极大的方便，但高速的机动车带给人类的不仅仅是效率，也同时带来了危险。由于机动车具有较快的速度，同时与人们的工作生活联系较为紧密，道路交通网络的发展使人们被包围在各种道路之中，时刻面临着威胁。因此，机动车所导致的交通事故在各种意外事故中，是数量最多也是最容易给人们的生命财产造成损害的一种。每年全世界机动车意外交通事故所导致的人员伤亡和财产损失均达到令人触目惊心的程度。对此，各国政府采取了各种各样的技术措施加以控制，但机动车意外事故的数量仍居高不下。这使得人们不得不面对另外一个问题，如何保护机动车交通事故中的受害者的利益。实践中往往出现这样的情况：发生机动车道路交通事故后，法律虽然规定责任方须对受害方进行赔偿，道路交通管理部门也对此做出了认定；但由于责任方缺乏必要的经济能力，导致受害方的损害不能得到切实的赔偿。因此，机动车交通事故责任强制保险也就应运而生了。

机动车辆保险是以汽车、电车、电瓶车、摩托车、拖拉机等机动车辆作为保险标的的一种保险。

最早开发机动车辆保险业务的是英国的“法律意外保险有限公司”，1898年该公司率先推出了汽车第三者责任保险，并可附加汽车火险。到1901年，保险公司提供的机动车辆保险单已初步具备了现代综合责任险的条件，保险责任也扩大到了汽车的失窃。

机动车辆保险在国外的发展

20世纪初期，机动车辆保险业在欧美得到了迅速发展。1903年，英国创立了“汽车通用保险公司”并逐步发展成为一家大型的专业化机动车辆保险公司。1906年，成立于1901年的汽车联盟也建立了自己的“汽车联盟保险公司”。到1913年，机动车辆保险已扩大到了20多个国家，机动车辆保险费率和承保办法也基本实现了标准化。1927年是机动车辆保险发展史上的一个重要里程碑。美国马萨诸塞州制定的举世闻名的《强制汽车(责任)保险法》的颁布与实施表明了汽车第三者责任保险开始由自愿保险方式向法定强制保险方式转变。此后，汽车第三者责任法定保险很快波及到世界各地。第三者责任法定保险的广泛实施，极大地推动了机动车辆保险的普及和发展。车损险、盗窃险、货运险等业务也随之发展起来。自20世纪50年代以来，随着欧、美、日等地区和国家汽车制造业的迅速扩张，机动车辆保险也得到了广泛的发展，并成为各国财产保险中最重要的业务险种。到20世纪70年代末期机动车辆保险已占整个财产险的50%以上。

我国机动车辆保险发展过程

萌芽时期

我国的机动车辆保险业务的发展经历了一个曲折的历程。机动车辆保险进入我国是在鸦片战争以后，但由于我国保险市场处于外国保险公司的垄断与控制之下，加之旧中国的工业不发达，我国的机动车辆保险实质上处于萌芽状态，其作用与地位十分有限。

试办时期

新中国成立以后的1950年，创建不久的中国人民保险公司就开办了机动车辆保险。但是因宣传不够和认识的偏颇，不久就出现对此项保险的争议，有人认为机动车辆保险以及第三者责任保险对于肇事者予以经济补偿，会导致交通事故的增加，对社会产生负面影响。于是中国人民保险公司于1955年停止了机动车辆保险业务。直到70年代中期为了满足各国驻华使领馆等外国人拥有的机动车辆保险的需要，开始办理以涉外业务为主的机动车辆保险业务。.发展时期

我国保险业恢复之初的1980年，中国人民保险公司逐步全面恢复中断了近25年之久的机动车辆保险业务，以适应国内企业和单位对于机动车辆保险的需要，适应公路交通运输业迅速发展、事故日益频繁的客观需要。但当时机动车辆保险仅占财产保险市场份额的2%。随着改革开放形势的发展，社会经济和人民生活也发生了巨大的变化，机动车辆迅速普及和发展，机动车辆保险业务也随之得到了迅速发展。1983年将机动车辆保险改为机动车辆保险使其具有更广泛的适应性。在此后的近20年过程中，机动车辆保险在我国保险市场尤其在财产保险市场中始终发挥着重要的作用。到1988年，机动车辆保险的保费收入超过了20亿元，占财产保险份额的37.6%，第一次超过了企业财产险(35.99%)。从此以后，机动车辆保险一直是财产保险的第一大险种，并保持高增长率。我国的机动车辆保险业务进入了高速发展的时期。与此同时，机动车辆保险条款、费率以及管理也日趋完善，尤其是中国保监会的成立，进一步完善了机动车辆保险的条款。加大了对于费率、保险单证以及保险人经营活动的监管力度，加速建设并完善了机动车辆保险中介市场，对全面规范市场，促进机动车辆保险业务的发展起到了积极的作用。

2024年年初，保监会提出了“速度、效益、诚信、规范”的监管思路，并采取了一系列措施加强车险监管，整顿市场秩序。尤其是下半年交强险实行后，监管力度大大加强。价格竞争得到遏制，费用成为主要竞争手段，服务竞争不断显现。同时，很多地区的行业协会都实行了行业自律或车险最低限价制度。限制保费的底价，控制手续费支付的上限。对规范车险市场行为，维护车险市场秩序，促进各公司走上良性经营、理性竞争轨道发挥了积极作用。监管力度的加强和行业自律的实行，以及交强险和行业条款推出后，各家公司价格差异缩小，品牌和服务等因素对客户选择保险公司的影响加大。各家公司纷纷加强品牌宣传，强化品牌形象、加快理赔速度、改善理赔服务，通过提升服务来吸引客户。目前国内

经营车险的保险公司主要有9家中国人民保险公司、太平洋保险公司、平安保险公司、华泰保险公司、华安保险公司、天安保险公司、大众财产保险公司、新疆兵团财产保险公司和永安保险公司。从市场份额看，我国车险呈人保、太保和平保三足鼎立局面，人保占主导的格局。2024年我国机动车辆保险保费收入为1107.87亿元，同比增长29.1%，占财产险公司业务比重为70.1%稳居产险业第一大险种。到了2024年，机动车辆保险原保险保费收入为3504.56亿元同比增长16.66%，占财产险业务的比例为75.89%，占财产险公司业务的比例为73.33%。在短短的五年时间车辆保险市场不管是保费的数额还是占整个财产险的比重都迅速增长。

从以上我国机动车辆保险发展简介过程上看，虽然在1978年以来发展迅速。但我国车险市场尚处于市场发育期，法制建设滞后，行业自律缺乏，风险防范和市场监管能力薄弱，存在许多严重问题。最主要的是“投保容易理赔难”，这是保险市场的通病。

在这种环境下我觉得还存在着许多问题，主要从三方面来看。

一，从保险市场主体来看：

1,、保险公司各种违法违规行为屡禁不止。

近年来，保险市场上的保险产品提供主体越来越多，竞争越来越激烈。一方面，几乎大部分保险公司因为缺乏市场基础，为了抢占市场份额，纷纷采用降低费率的方法吸引消费者。另一方面，新的保险市场进入保险市场，让原有保险公司危机感加重，为了在竞争中保持优势，在竞争与压力的双重功效下，新老公司明争暗斗，是一些保险代理人从中渔利。为了实现对客户的低率承诺，而不得不“违规经营”，如：在保单上骗保，在财务上造假。甚至在理赔时为了渔利，故意在理赔过程中故意曲解条款拖赔，欠赔，更甚至找各种借口不赔。严重侵犯了投保人的利益，扰乱了市场秩序。

2、车险代理人欺诈误解消费者的行为仍然存在。

我国现行的保险制度下，保险公司与保险代理人之间仅仅是一种松散的利益关系。保险公司难以对保险代理人进行有效的约束与管理。现行的采取的主要是保险代理人激励制度，保险代理人在吸纳新客户后可以按一定比例提取佣金。在这种激励制度下，保险代理人为了完成任务或扩大自身业务量，一些车险代理人在展业过程中常常夸大保险的作用，掩盖免责条款内容，回避或故意隐瞒险种存在的风险，造成对客户的误导。同时，只注重吸引客户，而不注重售后服务，这种不负责任的行为严重损害的消费者的利益。

3、理赔程序过于复杂，理赔人员服务质量有待提高。

我觉得理赔难主要表现在两个方面：一，理赔程序过于复杂，且理赔无效率。查勘，定损话费时间过长，车险客户不能及时，充分的获得赔偿。另外就是理赔人员素质较低，主动服务意识欠缺，态度较冷淡。这些直接影响到客户对公司的影响以及继续投保的热情。

4、骗保现象较为严重

由于车险市场竞争激烈，同时车险市场的承保标的量大，事故频繁，赔案多，管理难度大，直接导致了许多漏洞的出现。从而给许多骗保分子的可乘之机。车险代理人与被保险人、车辆维修商与被保险人、车辆经销商与被保险人联合骗保的现象比比出现。据统计显示，骗保份额比例达到了车险保费总额的20%左右，有的公司甚至到了30%。这种现象影响了正常的市场秩序，也严重影响了保险公司的利益。

二、从保险产品来看：

1、产品单一，费率厘定缺乏合理性，保险技术不高

2、保单条款个性化体现不充分

从各家非寿险公司制定的新车险条款来看，除费率有所调整外，其他方面基本上都延续了旧的机动车辆保险条款，并无根本突破。各公司的保单基本沿用了原有机动车辆保险合同的格式和内容，并没有本质的变化。例如平安财险的基本险，只是在无赔款优待方面作了调整，其他也基本继续使用原有条款。中国人保的合同条款除了在无赔款优待、把部分车型玻璃单独破碎纳入保险责任外。其他细则也无太大变化。另外，一般而言，在车辆保险中，附加险的多样性最能体现险种个性化，投保人可以根据自己的需求，来选择适合自己的险种组合，但各家非寿险公司推出的附加条款，虽有所突破，但变化不大。由于附加险的局限，使得投保人在投保时选择的余地还是不大，个性化也就很难体现出来。

3、新车险条款还存在一些模糊、不合理的地方

各家公司的新条款在措词严谨性方面较原版条款有所改进，但各家非寿险公司颁布的新车险条款还存在一些模糊、不合理的地方，需要进一步完善，有些条款前后表述相矛盾。

4、保险责任不够细化

据统计，在车辆出现事故中，80％是由碰撞引起的，但各家非寿险公司出台的条款中，并没有只针对车辆碰撞责任而制定的险种，仍然将碰撞责任包括在范围广泛的车辆损失险中，这往往造成了一些只想投保碰撞险的投保人不得不多付出保费获得该险种的保障，因此，极容易造成投保人对保险公司的不好印象。另外，不同的地区应该有不同的保险内容，但在新条款中却没有体现出来，还是将一些投保人不可能遇到的事罗列在保险责任内，比如，内陆地区不可能遇到的海啸、平原地区不可能面临的雪崩、泥石流、滑坡等，这明显与个性化的车辆产品改革目标不相符合。

5、将产品设计和服务相结合，确实体现产品的创新。

根据国外车险产品发展经验，车险产品要创新，和产品服务的结合是主流渠道。在机动车辆保险的经营中，几乎所有的保险公司都面临着产品被其他公司模仿的尴尬，因此，也只有将高质量的服务和产品设计相结合，凭借自身的服务推出的特色产品，这样即使其他公司模仿了条款，也不能提供相应的服务。

三，从法律法规上看

机动车辆保险相关法律存在的不足，保险诈骗行为屡禁不止，立法缺陷是其产生的原因之一。

针对上面问题提出一些自己的解决意见

一、针对保险代理人，保险公司的欺诈行为以及不诚信行为，可以建立业内的诚信系统，将不诚信的行为记录在案，这些记录将与该“人”将来的工作升职以及需要诚信度的地方挂钩，以此作为监督。

二、提高保险理赔人员的专业素质，将各个保险公司理赔的速度与质量公开公正的反应到市场上，让投保人对理赔的进行打分评比。提高保险公司各个方面的透明度，让消费者有比较有选择。

四、从机动车辆保险市场看，加强机动车辆保险的市场体系建设

1、保险市场需要加强开放的力度

在一个竞争性的市场上，保险企业才有创新的动力，也才能有效地利用市场机制采集创新所需要的资源。要建立竞争性的市场，我国保险业还需要增加保险市场主体的数量，因为过少的市场主体必然形成垄断。我国保险业应当加大开放的力度，不仅要按照WTO的要求进行对外开放，还要对内开放，把民间资本吸引到保险业来，做大做强我国保险业。增加车险供给主体的建设，给车险市场增加竞争的活力。

2、加强车险市场中介组织的建设

保险中介主要由保险代理人、保险经纪人和保险公估人组成，它是保险市场上为保险人和被保险人提供产品销售、损失鉴定、估算、代收保费、代理索赔、诉讼等服务的第三方企业法人；是存在于保险人与被保险人之间的一种市场媒介，通过这种媒介的作用能够促进保险业务的增长，推动保险业的发展。目前，在发达国家的保险市场上，保险公司主要从事产品开发、核保核赔、资金运用及风险管理等核心业务，而将产品销售、承保、收费、鉴定与估损、宣传与咨询等非核心业务交给中介公司办理。这不仅优化了保险服务机制，提高了市场运营效益，也充分利用了保险信息资源，促进子就业，维护了保险当事人的合法权益。既有利于完善社会保险体系，推动保险业的健康发展，也有利于保障经济的发展和社会的稳定。

3、加强汽车保险市场的监管

一方面，要健全地方保险相关法规，完善地方保险规章体系。积极参与和保险业相关的安全生产、交通运输、建筑安装等地方法规建设，推动与保险相关的地方法规的完善。另一方面，要密切监管合作，共同打造金融安全区。加强保险业与银行业、证券监管部门及人民银行的合作，优化金融生态环境，积极探索金融综合经营条件下的金融监管协作。最后，要完善行业自律机制，健全社会监督体系。

**第四篇：分析目前我国医务人员价值体系状况**

分析目前我国医务人员价值体系状况，从医学伦理学的视角谈谈

医生价值回归建立和谐医患关系

——医患矛盾必将推动医生价值回归构建和谐医患关系

班级：医学检验班姓名：李春伟学号：20100903

5[摘要]医患关系的紧张源于多个方面，不完善的医疗体制，还有个别医生的行为过当以及医生普遍人文素质的降低及媒体、网络对于医生负面影响的舆论导向的偏颇，同时非理性的患者及其家属对医生过高的期望和不理解甚至是利益的驱使都是影响和谐医患关系的重要因素，其中充满的各种矛盾必将推动医生价值回归构建和谐医患关系。

[关键词]医生价值；医患关系；医德；医闹

医患关系实质上是一种社会关系，医生价值的回归对和谐医患关系有着重要意义。医患矛盾的存在由来已久，在新的时代背景下，我们要认真学习贯彻党的十八大精神，开拓进取，敬业奉献。始终坚持党的领导，团结一致。努力将医患矛盾这把双刃剑挥向有利的一边，共同构建和谐的医患关系。

然而，要营造一个良好医患关系氛围，不仅要靠医生自我要求的不断提高，精益求精，仁心仁术，时时刻刻为病人着想，拥有良好的医风、医德。还要靠我们每一个人都拥有一定的素养，具有科学知识。这样在我们生病就医时，才能够互相理解各自的难处。并不是所有的病医生都能治好，也不是所有的医患纠纷都是医生的错误。当我们遇到医疗纠纷时，并不是采取“要么忍，要么残忍”的这样一种简单粗暴的极端方式去解决问题，而应该是采取合理合法的手段去获取自己的合法权益。让“医闹”这样的事从我们的生活中摒弃，让哈医大以及各种医大那样的悲剧不再重演。同时全社会也应该意识到，医患关系和谐是维护健康的基本条件，医生价值是保障和谐医患关系的必要前提。我们不能忽视对医生的关注程度，尊重医方的权利，正视医生价值实现的真正意义，才能为患者提供优质

高效的服务。医生价值的回归有助于正确评估当前医患关系的形势，深入把握医患关系的伦理实质。呼吁医生价值的回归，加速和谐医患关系的建构，从而推动整个社会主义和谐社会的建设进程［1］。

马克思指出:“价值”这个普遍的概念是从人们对待满足他们需要的外界物的关系中产生的。”(《马克思恩格斯全集》)人们在认识和改造世界、创造和实现价值的过程中, 必然要形成一定的价值观念。一个国家、一个民族、一个社会在长期共同的认识和实践中, 必然要形成一定的价值观念体系, 在这个体系中居于核心地位、起主导和统领作用的就是核心价值体系。任何社会都有自己的核心价值体系, 这是一定的社会系统得以运转、一定的社会秩序得以维持的基本精神依托。

医生的价值是社会价值和自我价值的辩证统一,社会价值是自我价值的现实基础,并决定自我价值;自我价值则是社会价值的衡量尺度,客观反映着社会价值。在社会转型的大背景下,医生要实现自我价值,首先需要创造社会价值;要确保经济效益,先要追求社会效益;要追求长远利益,就不能只顾及眼前局部利益。上述的价值选择将直接决定医生的医疗行为。为了实现人生价值最大化,医生必须在医疗技术、医德修养和人文素质三方面下工夫 [2]。一个“高尚、伟大”的医生是和谐医患关系的第一步也是最重要的前提。

然而，在今天的社会，大部分人的价值取向都在于开什么样的车，住什么样的房，穿什么样的衣服，吃什么样的东西在哪里吃。人们只注重物质的享受而忽略其他同样重要的东西。为了钱，似乎什么都做得出的拜金主义盛行。古语有云，“不为良相 便为良医”，可见在古代，医生的地位是很高的。然而，今天医生的价值正在被动流失。

众所周知，中国是一个人口大国，虽然如今中国经济已是世界第二，但是除以十三亿，就变得微不足道了，国家没有充足的资金投入到医疗事业，公共医疗资源配置的开发不足和分布不均，医院开始扮演起了商人的角色，自谋其生。“医院收入和医师报酬挂钩”，这是“不给钱，给政策”的产物[3]，白衣天使在现实面前也不得不为五斗米而折腰。医院只看重经济效益而忽视了医生职业素养的培养，似乎只要谁开的处方多，谁开的药最贵，谁能从患者身上多揩点油下来，就是好的，这就大大增加了人们对医生的误解和不满，加剧了医患关系的紧张。

虽然医院也采取了很多细节性的措施保障患者的利益，但也无形中增加了医生的负担，医生是个很辛苦的职业，给部分医生增加了工作量，不能合理的安排医生的就诊时间，易导致医生在诊治过程中有所失误，医疗服务的质量不能保证[1]。

我经常听到身边的人抱怨，自己也有同感，就是去医院看病，感觉有的医生总是态度不好，让人心里不舒服，觉得病越看越糟。试想一下，医生一天中有那么多病人要看，如果工作时间安排不合理，还要防着病人的无理取闹，整天如履薄冰，难免会产生“职业倦怠”，当一个人很“累”的时候，脾气自然就会很差，这是人之常情，却很无奈。职业倦怠是指“那些供职与助人行业的人们因工作的［4］时间长、工作量过大、工作强度过高所经历的一种疲惫不堪的状态”。职业倦

怠是弗鲁顿伯格于1974年首次提出的。目前，国内一些研究发现，有相当一部分医务人员出现情绪疲惫，缺乏个人成就感等职业倦怠症状［5］医院缺乏了对医生的人文关怀，也间接地危害到了患者。

医学的目的是保护生命，维护健康，促进人民生活质量的提高。然而由于种种因素的限制，任何医术都不是完美的，都会有些损伤和副作用，这就像一笔交易，是有代价的。医生不是万能的，就算是万能的也需要患者的积极配合才能达到圆满的医疗效果。但是，当不令人满意的结局出现时，患者及其家属对医生期望太高，不能正确理解。第一个反应就是不分青红皂白，对医生进行责备，甚至人身攻击，威吓医生，造成其精神及肉体上的紧张。这就造成了医患之间关系的极度扭曲，医患之间相互不信任，相互防备。

目前，对于医生的负面影响，存在很大的不公平，医生得不到应有的尊重和理解。受经济利益驱使，坊间有这样一种传说，“要想富，看代夫”。只要到医院就诊或住院总能找出医院的问题或过失，以此向医院索求赔偿，新兴的职业“医闹”，就是专门帮助发生纠纷的患者或家属去医院闹事，而医院为了维护医院工作的正常秩序往往妥协以赔款了事，是这些职业“医闹”从中获利，钻了空子。而媒体对这方面的导向也有一些偏颇，网络上的各种炒作，还有一些别有用心的煽风点火，居心叵测、混淆视听，人们更是人云亦云，三人成虎、不探究竟、稀里糊涂地都觉得医院是骗了人的，医生是害了人的，不论对错就是应该受到“惩罚”。这样并不好，如果就这样下去，医生人人自危，以后还有谁敢当医生？那些“医闹”怕也会生病吧，还有谁会给他们看病，给他们的子子孙孙看病？

俗话说，冰冻三尺，非一日之寒。当今医患关系的不和谐并不是简简单单地很快就能解决。这需要整个社会的参与，政府、医院、医生、患者、每一个普通人都应该做出自己的努力，来帮助我们共同的家园构建和谐医患关系。就像歌里唱的，“只要人人都献出一点爱，整个世界都会有一个美好的蓝天。”

[参考文献]

1、尹婧君,张慧.期盼医生价值的回归建立和谐医患关系—医学伦理学视角下浅析[J].医学信息,2024,6:2511.2、肖会平,范文昊.社会转型期医生的人生价值选择[J].中国医学伦理学,2024,25(5):653-655.3、杜乐勋． 我国卫生改革政策的经济学分析［J］.中国卫生经济，2024，25(2):5 －9．

4、李兆良，高燕，冯晓黎，等.论医护人员职业倦怠的原因与对策［J］．医 学与社会，2024，18(6):26．

5、赵玉芳，张庆林．医生职业倦怠研究［J］．心理科学，2024，27(5):137-138．

**第五篇：目前我国农村经济发展状况分析（feisuxs推荐）**

目前我国农村经济发展状况分析

【摘要】十七大政府工作报告明确指出,要加强农业基础地位,走中国特色农业现代化道路;要以促进农民增收为核心,发展乡镇企业;要深化农村综合改革,促进新农村建设开展.在全面建设小康社会的社会背景下,解决农村经济发展中的问题,分析、制定科学合理的农村经济发展战略是新农村建设的客观需要，是促进农村经济发展的基本前提。

【关键词】新农村建设经济发展战略土地流转制度全面建设小康社会科学合理 农村经济发展战略是在新农村建设和全面建设小康社会的伟大社会背景下，对农村经济发展做出各种正确合理科学的发展计划、目标、方法，以及运用于农村经济建设过程中具体实施的手段和方法。

1、农村经济发展战略研究的意义

经济发展战略的引导地区或国家经济建设和发展的基本前提，是农村经济发展的根本保证。

1.1农村经济发展战略研究有利于促进农村经济发展

科学合理的农村经济发展策略是引导农村经济发展的根本保证。农村经济发展的相对落后的客观存在要求农村应该拥有科学合理的农村经济发展策略。农村经济发展战略研究有利于依据农村实际情况作出正确的发展策略，促进农民增收和农民生活水平的提高，农业生产结构和经营模式的转变，有利于促进农村经济发展意识的改观和农村经济的发展。

1.2农村经济发展战略研究是政府管理的客观需要

农村经济发展必须依据科学合理的发展册落的引导和支持。农村作为我国落后地区，以政府为主体引导农村经济发展的模式短期不得改变。政府作为农村经济发展策略制定的主体单位，必须依据农村经济发展实际生活情况做出科学合理的经济发展策略，农村经济发展战略研究是政府管理农村经济发展的客观需要。

2、目前我国农村经济发展所存在的问题和困难 2.1农村基础设施建设落后

基础设施是农村经济发展和农村经济开发的基本物质保证，完善的基础设施是农村经济发展的基本前提。目前我国农村基础设施仍然十分落后。

1）道路交通的不完善

道路交通是打开农村对外开放大门的基本物质条件，是农村基础设施建设中的重中之重。目前，我国农村广大地区道路建设十分落后，道路承载量低、质量低，宽度不够，无法承载大刑载重车辆，交通网络结构单一，乡村公路质量低，甚至有的地方还未实现乡村交通网。

2）水、电、通讯网络不健全

水、电、通讯网络是农村农民生活的物质保障之一，是获取信息的主要工具。目前我国大量农村自来水网络不健全，生活用水质量低，电力低无法进行大规模建设；通讯网络不健全，农民获取信息的手段单一。目前我国正逐步进入后工业时代，即以信息为支撑的信息经济时代，水、电、通讯网络的不健全降低了人们生活的质量，减少农民获取经济和社会信息的渠道，严重阻碍农村经济发展。

2.2农村经济发展生产经营发展模式落后

农村经济发展缓慢最重要的原因是农村落后的生产经营模式，生产经营模式的落后。主要在农村生产力的落后，传统的生产经营方式的影响。

1）生产力的落后

生产力是促进经济发展的根本原因，是形成科学合理的生产关系的保证。目前我国大量

村经济的发展。

3、农村经济发展战略调整的措施

农村经济发展战略调整的促进农村经济发展的必经阶段，是新农村建设的重要过程。3.1完善农村基础设施

完善农村基础设施是农村经济发展的客观需要，是我国新的投资领域。1）加强农村道路交通建设

农村道路交通建设要求国家加大投资力度，提高农村道路交通质量，提高农村道路利用率，加宽路面，加大硬化力度和保养力度。同时，加强道路“乡乡通”“村村通”建设，打造乡村、城镇立体化交通网络。

2）健全农村水、电、通讯网络建设

坚强农村自来水网络化建设，控制水价，实行“谁安装谁受益”原则，提高农民生活用水和农业用水质量；加强农村电网改造，控制电价，提高电量，促进农村工程开发；完善农村通讯网络，普及电脑技术等，促进农村信息化建设，提高农村信息对称度。

3.2大力发展农村经济，促进农村生产经营发展模式转变 大力发展农村经济，促进农村生产经营发展模式转变，要求不断促进农村生产经营发展模式由劳动密集型向技术密集型转变，传统农业向现代农业转变，封闭半封闭状态向对外开放型发展。

1）大力发展农村生产力

大力发展农村生产力，引进先进生产技术、管理技术、加工技术，提高劳动者素质和生产能力，提高管理者管理水平。实行小机械生活蚕经营模式，摆脱以牛、犁、锄为主要生产工具的传统农业生产经营模式，转向机械化、信息化的现代农业生产模式。从而形成现代农业的生产关系。

2）实行立体化农村经济发展结构改造

立体化农村经济发展结构改变目前我国广大农村农业结构单一现状，因地制宜的实行立体农业改造，形成农、林、牧、副、渔业一体化农业。以“一乡一产，一乡一特色”为引导，树立科学合理的农业结构分布布局。如：林业开发依据各地区实际情况实行，原始林、薪碳林、果林、经济林、用材林等相间的立体林业结构。渔业、种植业、养殖业经济作物区等相间的立体化农村经济发展结构等。

3）规范农村市场

规范农村市场要求政府加大市场管理，逐步健全农村市场管理制度，确定农村市场场所，规范市场交易活动、管理市场秩序，完善农村资本市场和货币市场，促进农村市场繁荣。规范农村市场要求不断健全农村市场，实行供、产、销一体化结构，同时加强与各个农村、市场的联系，形成乡乡、乡镇、城乡一体化市场体系。

4）加大农村资源开发力度，提高资源利用率 农村资源丰富，具有强大的资源开发潜力。科学合理的大力开发农村资源有利于直接促进农村经济的发展，使农村资源优势转变为经济优势。农村资源开发应该以可以持续发展观和生态保护为依据，提高资源的利用率，提高资源利用的价值，运用循环经济理念，使资源开发和资源环境问题相协调。

5）促进农村乡镇企业发展 促进农村乡镇企业发展。要求扩大乡镇企业生产规模和经营范围，促进生产产品多样化，扩展乡镇企业产品销售市场。引进先进生产机器和技术，提高管理者才能，引入资本投入，进行加工、深加工，增加产品负加值，提高企业劳动生产率，形成科学合理的供、产、销产业化链条。

6）打开农村市场，实行“引进来，走出去”发展战略

四是农村基础设施欠缺。五是部分农民思想观念落后,进取意识不强。解决农民增收问题是一项系统工程,它需要各方面主体共同不懈地努力,包括农业剩余劳动力的有效转移、体制制度的改革创新、农业产业化经营的顺利实现、农业和农村经济结构的不断调整和升级、农村城镇化和城市化建设的顺利推进、农民科学文化素质和能力的不断提高等在内的多方面因素共同协调作用。

1.转移农业剩余劳动力实现农民增收 农业剩余劳动力转移包括两方面的含义。一是指农村丰裕的剩余劳动力从农业部门向非农部门的转移。二是指地理位置的转移,从农村向城镇或城市转移。农业剩余劳动力的不断转移,农业就业人口和农村人口所占比重越来越小,是我国工业化进程中的主要特征之一,是不可阻挡的历史潮流,也符合发达国家发展的历史经验。实践证明,农民从农业部门向非农部门、从农村向城镇或城市就业,尽管在转移过程中会给农民带来一定的转移成本和风险,但从总体上说有利于农民收入的增长和生活水平的提高。

2.体制制度改革创新实现农民增收

从广义上讲,其内容包括:实现计划经济向市场经济转变的农村市场经济体制改革、城乡不平等的分配制度和保障制度的改革、取消城乡隔离的户籍制度和进行户籍管理体制的改革、实现土地灵活流转的土地制度改革、农村经营体制的改革、减轻农民负担的税费改革、以及在WTO规则下制定的一些对农民保护的政策措施等一系列体制、制度、政策的改革和创新。其目的就是通过明晰产权、激活农民生产的积极性、保障农村经济要素的自由流动、实现要素的优化配置、降低农民的交易成本、生活成本和生产成本,最终实现农民收入的增长和生活水平的提高。

3.提高农业产业化经营实现农民增收 通过组建新型的产业组织(可以是公司、企业、合作组织以及一些灵活多样的合作体等),变革旧的农业生产经营方式,以农产品生产、加工或销售为主要内容,解决生产和经营中遇到的“小生产与大市场”的矛盾,以及物质资本投入不足、技术缺乏更新、小规模不经济等一系列问题。农业产业化经营是提高农业劳动生产力,实现农业现代化,促进农业产业结构调整的重要生产经营方式。通过农业产业化经营,提高农产品的质量,增加农产品的附加值,降低生产成本,改变农产品在贸易中的不利地位,从而让农民从农业部门中获得平均利润,实现收入的增长。农业产业化经营是农民从农业部门获得收入增长的重要举措。

4.调整农业和农村经济结构实现农民增收

改革开放30年来,农产品逐步告别短缺,已逐步实现总量基本平衡,丰年有余,并出现区域性过剩和阶段性过剩。随着人们消费水平的提高,消费结构的变化依然要求产业结构的随之变化。根据市场需求和生产要素禀赋优势,在发展农业生产的基础上,大力发展农村二、三产业,实现农业和农村经济结构的战略性调整,是实现农民收入增长的战略性举措。同时产业结构调整是农村工业化的内容,也是农村经济实现从粗放型增长向集约型转变的要求和结果。

5.加快农村城镇化和城市化建设实现农民增收

推进城镇化和城市化建设,是农村产业结构调整和劳动力转移的必然要求,也是我国工业化进程发展的必然产物,符合发达国家发展的历史经验。通过农村城镇化和城市化建设,为转移的农民提供工作之处,安身之所,给转移的农民带来生活方式的转变和文化素质的提高,降低农民转移的生活成本和工作成本,有助于农民收入的增长和生活水平的提高。

6.抓好农村教育是实现农民增收的重要基础

实现农民增收,必须依靠农民自身素养和市场经济环境下经营能力的提高。任何失去以农民内在知识、能力、素质提高和观念的转变作为依托的措施,都不能长期奏效,都不能从根据上解决农民增收问题。农村教育是提高农民思想水平、科学文化素质、培养和发展农民技

收更是重中之重，是关乎于农民切身实际利益问题，是最直接，最朴素，最有说服力的问题。

党的十六大指出：“统筹城乡经济社会发展，建设现代农业，发展农村经济，增加农民收入，是全面建设小康社会的重大任务”。缩小城乡收入差距，减轻农民负担，增加农民收入，提高农村购买力水平，是城乡经济良性循环，全面建设小康社会的重要任务。因此，要采取有效的措施，努力增加农民收入。把增加农民收入提升到一个高度来对待。这也是全面建设小康社会的重要任务。我们必须高度重视农民收入问题，把千方百计增加农民收入作为推进农业和农村经济结构调整的基本目标。

2、增加农民收入是全面建设小康社会的必然要求。农民收入是农村经济发展的基础，也是农村经济发展的晴雨表。农民负担是指农民向国家、集体和社会无偿支付和承担的一切费用、实物、劳务和压力的总和。农民负担问题不仅仅是一个重大的经济问题，也是一个重大的政治问题和社会问题。农民收入的增加是党的农村政策能够顺利贯彻执行的最关键因素。实践证明，坚持全心全意为人民服务的宗旨，真心实意地为农民增收而努力，才能为农村小康打下基础，才能实现农村稳定，才能发展农村各项社会事业，才能赢得农民群众的拥护与支持。同时，农民收入能否增加，也是农村党群关系、干群关系是否密切，社会治安状况是否良好的关键。

要实现国民经济持续、稳定、协调发展的目标，必须扩大市场有效需求，拉动经济增长。扩大市场有效需求要扩大国际市场的有效需求，扩大国内市场的有效需求。启动广阔的农村市场是促进我国经济走出低谷的强劲动力源。开拓农村市场关键在于增加农民收入，通过农民购买力的提高来释放农村市场的巨大潜力。因此，增加农民收入对于当前扩大内需，开拓国内市场，促进整个国民经济良性循环和城乡关系的良性互动，实现国民经济的可持续发展，具有十分重要的现实意义。我们的国家目前仍然是一个农业型的大国。只有农民增加收入了，农村富裕了，农业强大了，我们的国家才能够富强，才能立足于世界强国之林。

3、采取切实可行的措施增加农民收入。A．花大力气招商引资。

利用农村中现有的资源，招商引资，兴办加工厂，种植、养殖场，饲料厂等，对农产品进行生加工。增加农产品在销售的过程中更高的商品附加值。从而在创造农产品价值的过程中，解决农村剩余劳动力问题，更为重要的是增加农民的收入。力争建立地方特色的龙头企业，在引进资金的同时，也引进人才。为农村打造品牌农业。从而带动当地经济的发展，促进农村小城镇化建设，使纯粹靠种田的农民逐渐摆脱传统的束缚，解决剩余劳动力的同时，也带动了收入的增加。

B．大力发展农村合作经济组织，把农业与现代化信息产业充分的结合起来。我们要把大力发展农村合作经济组织与提高农业产业化水平结合起来，积极引导，扶持农村合作经济组织的健康发展。要以鼓励引导广大农民开展产销联合，组建多种形式的技术协会、信息协会、流通协会为重点，把农业与现代化信息产业充分的结合起来。通过这些市场中介组织引导农民进入市场，实现千家万户小生产与千变万化大市场的有效对接。从而来指导农民调整农村产业结构。为增产增收创造有利的条件。

C．加大农业产业结构调整，大力发展优质高效农业。

政府要适当引导农民加大对农业的投入，尽快调整农产品品质、品种结构，发展特色产业。要以市场为导向，以效益为中心，依靠科技进步，立足资源优势，突出抓好品种、质量的结构调整，使农业由市场决定产量、需求决定品种质量的轨道上健康发展。同时也应当加大市场开拓力度，为农民增收创造条件。必须强化市场第一的观念，下大气力研究市场信息、市场动态、市场容量和供求关系，超前预测，科学分析，按照市场经济规律指导农业生产，利用时间差、地区差，扩大农产品销售半径，扩大农产品集散量。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找