第一图书网, tushu007.com

<<风险管理（第19辑）>>

图书基本信息

书名：<<风险管理（第19辑）>>

13位ISBN编号：9787516400944

10位ISBN编号：7516400947

出版时间：2012-6

出版时间：企业管理出版社

作者：中国金融风险经理论坛组委会 编

页数：180

字数：240000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《风险管理》秉承中国金融风险经理论坛的一贯精神和原则，扩展和延伸风险管理技术交流平台，进一步促进中国风险经理之间的交流和现代风险管理理念、制度和技术方法在中国的广泛传播。

《风险管理(2012年第3辑总第19辑)》(作者中国金融风险经理论坛组委会)是其中第3辑，适合从事相关研究工作的人员参考阅读。

第一图书网, tushu007.com

<<风险管理（第19辑）>>

书籍目录

卷首语
先求Basel II的有，再求Basel III的优
专业评论
对当前地方金融改革的几点感想
中国养老金入市的市场基础和风险管理
小微企业信贷的可持续发展：风险定价是关键、赵梦琴
欧债危机压力场景的设计和应用、杨海权
专题访谈
运用积极风险管理，促进银行稳健发展(下)
——专访中国工商银行首席风险官魏国雄先生
沙龙研讨
小微企业信贷风险管理
主题风险
市场风险
理财业务风险管理实践与探索、龙华
市场风险管理的语言、逻辑与实践
——从对BaR手旨标的三问说起
操作风险
操作风险管理实践与挑战
人身保险销售误导风险及治理
全面风险
“简单”与“不简单”的风险辩证法
风险经理制在小企业信贷实践中的应用
前沿讲座
证券公司流动性风险管理探讨
风险科技
高起点要求，可持续发展
——全面提升银行零售信贷业务竞争力
经典案例
俄罗斯金融危机案例分析
国际研究
IACPM专栏
IACPM2012年第一季度信用展望调查
海外来稿
泡沫在险价值——交易账户风险资本的逆周期方法
目标导向——风险管理目标的重新评估
理论研究
债券质押式融资回购风险控制探讨、潘晓频
证券控股集团公司的风险管理
影子银行——一个文献综述
风险学苑
风险典故
担保公司风险管理与《孙子兵法》
风险书评
在险价值——金融风险管理新标准

第一图书网, tushu007.com

风险英语
英文段落节选
英文目录

章节摘录

2.信息的披露——提高市场交易的透明度　　如果教育是培养有鉴别能力的消费者的基础，那么信息披露则是这种鉴别能力得以发挥的前提，是保险市场运行更加有效率的重要手段。
经济合作与发展组织（OECD）2010年制定的《高效和有效的金融监管政策框架》指出，金融系统的运行和它的参与者必须足够透明，提供高质、精准的信息，以便准确理解金融系统的功能、特征和演变，促进金融系统的效率。
从各国实践和透明度监管研究的相关文献看，信息披露的内容主要包括行业发展状况、公司财务状况、产品信息和服务质量信息四个方面。
由于消费者对信息披露的反馈、使用和理解受到信息披露设计形式的较大影响，要使信息披露达到信息补偿、增强消费者鉴别力的目标，应对信息披露设计形式进行管理。
一是披露的内容要求真实、完整、无重大遗漏；二是内容编排摆放体现警示和重要性优先的原则。
比如，国际标准化组织早在近十年前就已着手制定金融信息披露标准，包括信息的编排顺序、披露信息的文字大小、使用的特定语言、颜色和字号的对比、表格等。
（二）立足行业保障功能来准确定位　　保险是现代金融的一个重要组成部门，其转移和分散风险的功能无法被其他金融手段所替代。
要消除保险产品与其他金融产品可替代性强而引发的误导风险，保险行业必须采取与其他金融行业差异化、互补性的行业定位，回归本原，立足行业转移和分散风险的保险保障功能。
近几年监管部门反复强调行业要发挥核心竞争力，满足消费者的真实需求就是正本清源。
作为保险公司的经营者而言，保持头脑清醒、走正确的路对于公司和行业的持续健康发展至关重要。
当然，外部政策环境在塑造行业定位方面发挥着至关重要的作用。
在国外，为促进商业保险的发展，政府通常都提供财政和税收政策的支持。
比如，美国401k计划通过提供税收递延优惠，支持第二支柱的企业年金发展；澳大利亚私人医疗保险投保人可获澳洲政府回赠300%保费；在美国，联邦税法规定由雇主交纳的医疗保险费不必交税，私人业主医疗保险费用的25%可以免税；日本对消费者购买寿险和财险部分险种所支出的保费都有一定额度的免税扣除；目前，中国政府对于商业保险在社会保障体系中的定位认识还不清楚、不统一，与之配套的财政税收支持政策也基本没有，这成为影响行业政策定位和发展的重要因素。
（三）完善甄选和培训消除无知伤害　　销售人员的甄选和培训是选拔和培养合格销售人员的必经程序，也是消除因为销售人员保险知识不足而导致误导的必备程序。
1.把好销售人员的人口关　　销售是一个非常考验人的工作，并非每个人都具备合格销售人员的特质。
……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com