

# 2022-2028年中国寿险市场 评估与投资前景分析报告

## 报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

[www.cction.com](http://www.cction.com)

# 一、报告报价

《2022-2028年中国寿险市场评估与投资前景分析报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202206/300479.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、说明、目录、图表目录

人寿保险是人身保险的一种，以被保险人的寿命为保险标的，且以被保险人的生存或死亡为给付条件的人身保险。和所有保险业务一样，被保险人将风险转嫁给保险人，接受保险人的条款并支付保险费。与其他保险不同的是，人寿保险转嫁的是被保险人的生存或者死亡的风险。

中企顾问网发布的《2022-2028年中国寿险市场评估与投资前景分析报告》共十四章。首先介绍了寿险行业市场发展环境、寿险整体运行态势等，接着分析了寿险行业市场运行的现状，然后介绍了寿险市场竞争格局。随后，报告对寿险做了重点企业经营状况分析，最后分析了寿险行业发展趋势与投资预测。您若想对寿险产业有个系统的了解或者想投资寿险行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

### 第一章 中国寿险业发展态势

#### 第一节 寿险业发展的宏观脉络

##### 一、寿险业的历史嬗变

##### 二、寿险业的发展特征

#### 第二节 寿险业发展的当前态势

##### 一、对当前寿险业波动的分析

##### 二、对当前寿险业趋势的判断

##### 三、对寿险业发展趋势的预测

#### 第三节 当前寿险业面临的主要挑战

##### 一、产品竞争力下降

##### 二、销售渠道面临瓶颈

##### 三、资本补充渠道狭窄

##### 四、资产管理能力不强

#### 第四节 寿险业发展的政策建议

##### 一、准确定位，引领行业正确发展方向

## 二、改善监管，增强抵御经济周期能力

## 第二章 影响寿险业经营的因素

### 第一节 中国人口平均期望寿命的变化对寿险经营的影响

#### 一、人口平均期望寿命的涵义

#### 二、中国人口平均期望寿命的变化

#### 三、人口平均期望寿命对寿险经营的参考价值

#### 四、结论及建议

### 第二节 利率市场化对寿险企业影响分析

#### 一、寿险企业面临的利率风险

#### 二、利率市场化对寿险企业所产生的影响

#### 三、积极探讨我国寿险企业突破利率困境的有效策略

### 第三节 会计准则变动对寿险公司经营的影响

#### 一、《企业会计准则第2号》的含义及其在保险企业的具体实施方式

#### 二、国际保险会计相关改革及其影响

#### 三、会计准则调整对寿险公司经营的影响

### 第四节 产品结构失衡对寿险公司资本结构、盈利能力和偿付能力的影响

#### 一、寿险产品结构失衡现状

#### 二、寿险产品结构失衡对盈利能力、资本结构和偿付能力的负面影响

#### 三、寿险公司保险产品结构失衡原因分析

## 第三章 2016-2020年中国保险行业发展分析

### 第一节 2020年中国保险市场发展情况

#### 一、2020年保险行业整体运行态势

#### 二、2020年保费收入分析

#### 三、2020年保险业赔付支出情况

#### 四、2020年保险业投资业务分析

#### 五、2020年我国保险业客户满意度低

### 第二节 2020年中国保险市场发展情况

#### 一、2020年中国保险业保费收入

#### 二、2020年中国保险业赔付支出情况

#### 三、2020年中国保险业投资情况

### 第三节 2020年保险消费者投诉情况

- 一、总体情况
- 二、投诉涉及的主要保险公司
- 三、投诉涉及的主要问题

## 第四章 2016-2020年全国寿险行业运行分析

### 第一节 2020年中国寿险行业市场分析

- 一、2020年全国寿险保费收入
  - 1、2020年各地区寿险保费收入
  - 2、2020年各中资寿险公司保费收入
  - 3、2020年各外资寿险公司保费收入
- 二、2020年全国寿险密度
- 三、2020年全国寿险深度
- 四、2020年全国寿险赔付支出情况

### 第二节 2020年全国寿险所属行业市场分析

- 一、2020年全国寿险保费收入
  - 1、2020年各地区寿险保费收入
  - 2、2020年各中资寿险公司保费收入
  - 3、2020年各外资寿险公司保费收入
- 二、2020年全国寿险保费收入占保险业保费收入比例
- 三、2020年全国寿险赔付支出
- 四、2020年全国寿险赔付支出占保险业付支出比例

### 第三节 2020年中国寿险业将逐步回暖或超预期

## 第五章 2016-2020年中国寿险区域市场分析

### 第一节 2016-2020年华北寿险市场分析

- 一、2020年华北各省市寿险保费收入
- 二、2020年华北各省市寿险赔付支出
- 三、2020年华北各省市寿险保费收入
- 四、2020年华北各省市寿险赔付支出

### 第二节 2016-2020年东北寿险市场分析

- 一、2020年东北各省寿险保费收入

二、2020年东北各省寿险赔付支出

三、2020年东北各省寿险保费收入

四、2020年东北各省寿险赔付支出

第三节 2016-2020年华东寿险市场分析

一、2020年华东各省市寿险保费收入

二、2020年华东各省市寿险赔付支出

三、2020年华东各省市寿险保费收入

四、2020年华东各省市寿险赔付支出

第四节 2016-2020年华中寿险市场分析

一、2020年华中各省寿险保费收入

二、2020年华中各省寿险赔付支出

三、2020年华中各省寿险保费收入

四、2020年华中各省寿险赔付支出

第五节 2016-2020年华南寿险市场分析

一、2020年华南各省寿险保费收入

二、2020年华南各省寿险赔付支出

三、2020年华南各省寿险保费收入

四、2020年华南各省寿险赔付支出

第六节 2016-2020年西南寿险市场分析

一、2020年西南各省市寿险保费收入

二、2020年西南各省市寿险赔付支出

三、2020年西南各省市寿险保费收入

四、2020年西南各省市寿险赔付支出

第七节 2016-2020年西北寿险市场分析

一、2020年西北各省寿险保费收入

二、2020年西北各省寿险赔付支出

三、2020年西北各省寿险保费收入

四、2020年西北各省寿险赔付支出

## 第六章 寿险业电子化服务分析

### 第一节 保险电子化服务的概念及其内涵

#### 一、投保前服务

## 二、投保中服务

## 三、投保后服务

### 第二节 寿险客户服务的影响因素

#### 一、寿险产品品种数量与客户满意度

#### 二、寿险产品品种数量、差异化服务与客户满意度

#### 三、寿险客户对于服务的需求高于其他行业

#### 四、寿险企业的客户价值创造

#### 五、产品多样化、服务差异化与寿险企业竞争优势策略

### 第三节 寿险客户服务的其重要性

#### 一、人寿保险特性决定了客户需要优质的售后服务

#### 二、优质的售后服务可以帮助保险企业开拓潜在市场

#### 三、优质的售后服务能帮助保险企业树立良好的社会形象

### 第四节 寿险电子化服务的发展现状

#### 一、国外寿险电子化服务的现状及前景分析

#### 二、国内寿险电子化服务的现状及前景分析

### 第五节 寿险电子化服务技术架构分析

## 第七章 中国寿险制度的内生性分析

### 第一节 寿险制度条件及中国基础

### 第二节 转轨经济的制度设计促使中国商业寿险的探索

### 第三节 中国商业寿险以制度创新探索寿险成长之路

### 第四节 深化寿险制度基础仍然是中国商业寿险进一步发展的条件

## 第八章 中国寿险预定利率市场化分析

### 第一节 预定利率市场化的背景分析

### 第二节 预定利率市场化的必要性与可行性分析

#### 一、预定利率市场化的必要性分析

#### 二、预定利率市场化的可行性分析

### 第三节 预定利率放开对我国寿险市场的影响

#### 一、正面影响

#### 二、负面影响

### 第四节 传统寿险产品预定利率市场化不会引发系统性风险

- 一、利率市场化不会产生系统性风险
- 二、预定利率市场化不会产生新的利差损
- 三、预定利率市场化不会大幅降低寿险公司的利润
- 四、预定利率市场化虽然会降低新业务的利润率，但是一种高价格的理性回归
- 五、预定利率市场化有利于改善分红险一险独大，推动行业回归保障
- 六、预定利率市场化有利于提高产品保障，充分发挥保险经济补偿职能
- 七、在金融改革稳步推进大背景下，实施预定利率市场化已具备条件

#### 第五节 传统寿险利率市场化已经完全具备条件

- 一、从监管环境来看
- 二、从产品形态来看
- 三、从产品结构来看
- 四、从市场竞争来看
- 五、从盈利能力来看
- 六、从经营的角度来看
- 七、从保险业的社会职能来看

#### 第六节 预定利率市场化的风险分析

#### 第七节 预定利率市场化的建议

### 第九章 基于CHINA-VALS模型的中国寿险市场细分分析

#### 第二节 相关理论及模型

- 一、市场细分理论
- 二、VALS模型的概念
- 三、CHINA-VALS模型
- 四、寿险需求理论
- 五、寿险市场细分的相关研究

#### 第二节 研究设计

- 一、问卷设计
- 二、样本及数据采集
- 三、泉州农村商业银行建设社区银行的背景
- 四、泉州农村商业银行建设社区银行的优势
- 五、社区银行的发展方向

#### 第三节 研究结果

- 二、各问项的平均得分
- 三、信度、效度及因子分析
- 四、聚类统计分析
- 五、对应分析

#### 第四节 分析结果及讨论

- 一、群类命名
- 二、群类特点及营销建议
- 三、企业营销实践启示
- 四、研究局限

### 第十章 中国寿险业营销分析

#### 第一节 日本寿险营销员制度改革及启示

- 一、日本营销员制度改革的背景
- 二、日本营销员制度改革的主要内容
- 三、对我国保险营销员体制改革的启示

#### 第二节 日本寿险公司渠道创新及对我国的启示

- 一、日本寿险业销售渠道变革的背景与原因
- 二、当前日本寿险业销售渠道的主要特点与趋势
- 三、日本寿险公司的渠道创新经验
- 四、对我国寿险公司的启示

#### 第三节 我国寿险业营销体制的改革

- 一、寿险营销体制现状分析
- 二、现行营销体制存在的问题
- 三、改革的思路

#### 第四节 我国个人寿险营销员管理体制的改革

- 一、我国个人寿险营销员队伍现状
- 二、现有寿险营销员管理体制存在的缺陷
- 三、个人寿险营销员管理体制改革的理念
- 四、个人寿险营销员六大管理体系构建

#### 第五节 寿险营销的需求导向式服务

- 一、要有正确的服务心态
- 二、要理解服务的三个层次

三、要对不同类型的客户有所差异化

## 第六节 关于寿险营销的系统分析

一、探索新型的寿险营销管理组织

二、寿险营销规划和营销行为统一

三、从系统营销中学会 思维激活

## 第七节 我国寿险营销的现状

一、代理人的准客户积累不足

二、代理人队伍的新客户开拓散乱无序，影响新单业务质量

三、代理人在一定程度上控制着公司客户

## 第八节 寿险营销数据库的建立

一、数据库营销的现状及理论依据

二、寿险数据库客户的主要来源

三、寿险数据库建立的原则

四、寿险数据库建立策略

## 第九节 寿险营销数据库战略的成功实施

一、从创新战略的高度着眼，谋定后动

二、全力推动数据库营销的战略转型

三、落实销售支持系统

## 第十节 寿险交叉销售的聚类技术实务分析

一、商业理解

二、数据理解

三、数据准备

四、模型建立与评估

五、模型发布

## 第十一章 中国保险市场上市公司经营分析

### 第一节 中国人寿

一、公司简介

二、保费收入情况

三、净利润

四、发展战略

### 第二节 中国平安

- 一、公司简介
- 二、保费收入情况
- 三、净利润
- 四、发展战略

### 第三节 中国太保

- 一、公司简介
- 二、保费收入情况
- 三、净利润
- 四、发展战略

## 第十二章 我国寿险业的发展策略分析

### 第一节 推进寿险市场健康发展措施

- 一、寿险市场面临的形势
- 二、下一阶段的应对措施

### 第二节 加强寿险业全面风险管理策略

- 一、对近年来寿险业风险及治理的反思
- 二、贸易战及行业发展对风险管理的新要求
- 三、寿险业风险管理的策略

### 第三节 寿险期交业务发展策略

- 一、渠道定位是关键
- 二、资源分配是策略
- 三、市场开拓是源泉
- 四、销售技能是基础
- 五、服务效能是保证

### 第四节 寿险公司服务体系建设建议

- 一、寿险公司服务体系建设的背景
- 二、寿险公司服务体系建设的意义
- 三、寿险公司服务质量的评判指标
- 四、寿险公司服务体系建设的建议

### 第五节 转变发展方式是中国寿险业的战略选择

- 一、坚持发展为第一要务是转变发展方式的前提
- 二、转变发展方式就必须对发展方式进行全面理解

三、转变发展方式必须以提高效益为中心，做大必须也要做强

四、转变发展方式要统筹兼顾，全方位地满足消费者的需求

五、转变发展方式要立足于以人为本

#### 第六节 提升寿险公司综合管理能力必须统筹好六大关系

一、统筹好规模速度与质量效益之间的关系

二、统筹好城区市场和农村市场之间的关系

三、统筹好业务发展与队伍建设之间的关系

四、统筹好公司发展与风险管控之间的关系

五、统筹好经营管理与党的建设之间的关系

六、统筹好企业公民与社会责任之间的关系

#### 第七节 强化寿险公司内控机制的对策

一、强化管理层对内部控制的责任

二、推进内部控制制度体系的建设

三、强化执行力建设

四、强化内部审计监督约束

五、建立良好的内部控制文化

六、推进风险管理的预警体系建设

#### 第八节 拓展农村寿险市场策略

### 第十三章 寿险资金运用的风险限额管理

#### 第一节 风险限额管理体系的建立

一、风险限额管理的过程

二、资金运用风险承受能力的确定

三、风险限额确定

四、风险限额分配

五、限额监测和调整

六、基于限额的风险控制

#### 第二节 风险限额管理时需注意的问题

一、限额指标的选取

二、限额的确定

三、VaR的计算

#### 第三节 如何在我国寿险资金运用机构建立风险限额管理体系

- 一、健全风险管理组织架构
- 二、加强风险量化技术特别是VaR计算技术的研究和应用
- 三、完善VaR限额分配模型的应用研究
- 四、重视风险限额管理的后验测试
- 五、形成风险持续监测、评估、报告和改进机制

## 第十四章 寿险公司盈利模式及提高核心竞争力的途径 ()

### 第一节 寿险公司的风险聚合服务

- 一、盈利模式
- 二、建立核心竞争力

### 第二节 寿险公司的现金流聚合服务

- 一、盈利模式
- 二、建立核心竞争力

### 第三节 寿险公司的期权供给

- 一、盈利模式
- 二、建立核心竞争力

## 部分图表目录：

- 图表 2020年中国保险业保费收入
- 图表 2020年中国保险业赔付支出
- 图表 2020年中国保险业资产投资情况
- 图表 2020年全国寿险保费收入
- 图表 2020年各地区寿险保费收入
- 图表 2020年各中资寿险公司保费收入
- 图表 2020年全国寿险保费收入占保险业保费收入比例
- 图表 2020年全国寿险赔付支出
- 图表 2020年全国寿险赔付支出占保险业赔付支出比例
- 图表 2020年人身保险违法违规投诉险种分布
- 图表 2020年保险业投诉件来源渠道分布
- 图表 2020年保险业各地区投诉件数量分布
- 图表 2020年保险业投诉事项涉及营销渠道分布
- 图表 2020年寿险公司投诉事项统计

图表 2020年人身保险合同纠纷投诉险种分布

更多图表请见正文&hellip;&hellip;

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202206/300479.html>