

2022-2028年中国寿险行业 发展趋势与未来前景预测报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2022-2028年中国寿险行业发展趋势与未来前景预测报告》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/202201/264164.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

2003年5-8月健康险收入高速增长带动了2003年全年健康险收入的增加。2003年我国健康险收入达到214.92亿元，同比增长97.57%，大大高于2003年之前和2003年之后健康险收入的增速。健康险业绩的增长也带动了整个保险业的发展，2003年我国原保险实现保费收入3880.40亿元，同比增长27.10%。2019年我国健康险保费收入为7066亿元，同比增长29.70%，原保险保费收入为42645亿元，同比增加12.18%。此次新冠病毒得到控制或结束之后，我国健康险的收入增速极有可能大幅提高，同时带动整个保险业业绩的增长。2003-2019年我国原保险保费收入增速(单位：%，%)

2018年中国前六大寿险公司和中国前九大寿险公司的市场份额分别为60.49%与72.26%，其中前六大寿险公司中国人寿、中国平安（包括平安人寿、平安养老）、太保人寿、华夏人寿、太平人寿、新华保险市场份额分别为20.42%、17.02%、7.67%、6.03%、4.71%、4.66%。保险行业经营周期长，集中度高，短期内排名靠前的公司地位难以撼动，竞争更多是存在大型保险公司之间，更容易形成马太效应。2018年我国寿险公司的市场份额 中企顾问网发布的《2022-2028年中国寿险行业发展趋势与未来前景预测报告》共十四章。首先介绍了中国寿险行业市场发展环境、寿险整体运行态势等，接着分析了中国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，最后分析了中国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中国寿险行业，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 经济周期视野下的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、积极探索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 2015-2019年中国保险行业发展分析

第一节 2019年中国保险市场发展情况

一、2019年保险所属行业整体运行态势二、2019年保费收入分析三、2019年保险业赔付支出情况四、2019年保险业投资业务分析五、2019年我国保险业客户满意度低

第二节 2019年中国保险市场发展情况

一、2019年中国保险业保费收入二、2019年月中国保险业赔付支出情况三、2019年中国保险业投资情况

第三节 2019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 2015-2019年全国寿险所属行业运行分析

第一节 2019年中国寿险所属行业市场分析

一、2019年全国寿险保费收入

2019年我国寿险保费收入为22754亿元，同比增长9.80%；财产险保费收入为11640亿元，同比增长8.15%。受疫情影响，2020年我国寿险和财产险保费收入的增速很有可能出现下降。

2011-2019年中国寿险保费收入及增速情况(单位：亿元，%)

1、2019年各地区寿险保费收入

2、2019年各中资寿险公司保费收入

3、2019年各外资寿险公司保费收入

二、2019年全国寿险密度

三、2019年全国寿险深度

四、2019年全国寿险赔付支出情况

五、2019年全国寿险退保率

六、2019年全国寿险增长乏力的原因分析

第二节 2019年全国寿险所属行业市场分析

一、2019年全国寿险保费收入

1、2019年各地区寿险保费收入

2、2019年各中资寿险公司保费收入

3、2019年各外资寿险公司保费收入

二、2019年全国寿险保费收入占保险业保费收入比例

三、2019年全国寿险赔付支出

四、2019年全国寿险赔付支出占保险业付支出比例

五、2019年寿险遭遇倒春寒

第三节 2019年中国寿险业将逐步回暖或超预期

第五章 2015-2019年中国寿险区域市场分析

第一节 2015-2019年华北寿险市场分析

一、2019年华北各省市寿险保费收入

二、2019年华北各省市寿险赔付支出

三、2019年华北各省市寿险保费收入

四、2019年华北各省市寿险赔付支出

第二节 2015-2019年东北寿险市场分析

一、2019年东北各省寿险保费收入

二、2019年东北各省寿险赔付支出

三、2019年东北各省寿险保费收入

四、2019年东北各省寿险赔付支出

第三节 2015-2019年华东寿险市场分析

一、2019年华东各省市寿险保费收入

二、2019年华东各省市寿险赔付支出

三、2019年华东各省市寿险保费收入

四、2019年华东各省市寿险赔付支出

第四节 2015-2019年华中寿险市场分析

一、2019年华中各省寿险保费收入

二、2019年华中各省寿险赔付支出

三、2019年华中各省寿险保费收入

四、2019年华中各省寿险赔付支出

第五节 2015-2019年华南寿险市场分析

一、2019年华南各省寿险保费收入

二、2019年华南各省寿险赔付支出

三、2019年华南各省寿险保费收入

四、2019年华南各省寿险赔付支出

第六节 2015-2019年西南寿险市场分析

一、2019年西南各省市寿险保费收入

二、2019年西南各省市寿险赔付支出

三、2019年西南各省市寿险保费收入

四、2019年西南各省市寿险赔付支出

第七节

2015-2019年西北寿险市场分析一、2019年西北各省寿险保费收入二、2019年西北各省寿险赔付支出三、2019年西北各省寿险保费收入四、2019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_订′购热′线′ 4 ′0′0′-6′12′-′8′6′6′8一、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、数据库营销的现状与理论依据二、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的建议一、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 中、智、林、寿险公司的期权供给一、盈利模式二、建立核心竞争力（ ）图
表目录
图表 2019年中国保险业保费收入
图表 2019年中国保险业赔付支出
图表 2019年中国保险业资产投资情况
图表 2019年全国寿险保费收入
图表 2019年各地区寿险保费收入
图表 2019年各中资寿险公司保费收入
图表 2019年全国寿险保费收入占保险业保费收入比例
图表 2019年全国寿险赔付支出
图表 2019年全国寿险赔付支出占保险业赔付支出比例
图表 2019年人身保险违法违规投诉险种分布
图表 2019年保险业投诉件来源渠道分布
图表 2019年保险业各地区投诉件数量分布
图表 2019年保险业投诉事项涉及营销渠道分布
图表 2019年前5家寿险公司每亿元保费投诉量
图表 2019年前5家寿险公司千家机构投诉量
图表 2019年寿险公司投诉事项统计
图表 2019年人身保险合同纠纷投诉险种分布
更多图表请见正文……

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202201/264164.html>