



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2006-2007年中国保险行业研究 年度报告

## 一、调研说明

《2006-2007年中国保险行业研究年度报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意图成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/43063.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

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、摘要、目录、图表

本报告是北大纵横所属纵横研究院的研究与统计成果，仅供客户内部参考的业务资料，其数据和结论代表本公司的观点。

### 【 目录 】

#### 一、行业简介

##### (一) 行业定义及范围界定

##### (二) 发展历史回顾

#### 二、宏观环境分析

##### (一) 政策法律分析

##### (二) 经济分析

###### 1、经济增长

###### 2、城镇居民家庭人均可支配收入与恩格尔系数

###### 3、城镇人员从业状况

###### 4、存贷款利率变化

###### 5、财政收支状况

##### (三) 社会人口分析

###### 1、人口规模分析

###### 2、年龄结构分析

###### 3、学历结构分析

#### 三、市场分析

##### (一) 市场规模

##### (二) 产品结构

###### 1、人身保险

###### 2、财产保险

###### 3、保险中介

###### 4、保险资金投资

### (三) 市场结构

- 1、人身保险
- 2、财产保险
- 3、保险中介
- 4、保险资金投资

## 四、市场竞争分析

### (一) 集中度分析

- 1、积极引入竞争机制
- 2、对现有的保险企业进行改革
- 3、提高保险企业服务水平
- 4、配套改革现有的金融体制

### (二) 价值链分析

- 1、核心价值观第一环CI：展示企业形象魅力
- 2、核心价值观第二环CS：赢得广大顾客欢心
- 3、核心价值观第三环CL：获取终身顾客价值

## 五、主要厂商分析

- 1、泰康人寿保险股份有限公司
- 2、中国平安保险(集团)股份有限公司
- 3、中国出口信用保险公司
- 4、中国人寿保险(集团)公司
- 5、中国太平洋财产保险公司
- 6、新华人寿保险股份

## 六、行业发展趋势分析

### (一) 行业发展趋势

- 1、新一轮战役引爆
- 2、迎来保险上市潮
- 3、保险资金出海加速
- 4、股票投资比例上升
- 5、投连险借股市翻身

6、实业投资项目逐一启动

7、健康险回归保障

(二) 行业规模预测

(三) 行业结构预测

七、行业发展策略与建议

(一) 产品策略

1、建立科学的产品创新策略

2、建立科学的保险产品研究开发专门机构

(二) 渠道策略

1、形成多元化保险销售体系

2、建立新型战略合作关系是必然趋势

3、实现资源共享优势互补

(三) 服务策略

1、以创新为手段，丰富服务形式

2、强化以理赔为契机售后服务

3、提高服务技能，改善服务质量

4、注意员工形象

5、塑造一支高素质的销售人员队伍

(四) 品牌策略

1、围绕市场需求，全方位多层次开发新产品

2、颇具个性新颖的产品包装

3、注重保险品牌文化的宣传

图目录

图 1 2001-2006年中国GDP增长率

图 2 2002-2006年中国城镇居民家庭人均可支配收入与恩格尔系数

图 3 2003-2005年中国城镇从业人员数量

图 4 1997-2006年中国存款利率变动情况

图 5 1997-2006年中国存款利率变动情况

图 6 2001-2005年中国财政收支状况

图 7 2001-2005年中国财政收支增长状况及财政收入占GDP比重

- 图 8 2001-2005年中国财政收支结构
- 图 9 1986-2005年中国人口数量与增长率情况
- 图 10 2005年末中国人口年龄结构
- 图 11 2005年末中国学历结构
- 图 12 2006年中国人身保险市场上各险种比例 亿元
- 图 13 2005年与2006年中国人身保险市场上各险种的发展情况
- 图 14 1996-2006年中国人身保费收入情况
- 图 16 2006年中国保险中介渠道保费占比情况
- 图 17 2006年中国寿险市场前3大公司的市场份额
- 图 18 2006年财产保险前3大公司市场份额
- 图 19 2007-2011年中国保费收入增长预测

## 表目录

- 表 1 2001-2006年工业增加值与固定资产投资和国际贸易的关系 %
- 表 2 2007年主要宏观经济指标预测值
- 表 3 按行业细分的城镇从业人员数量
- 表 4 1991-2050年中国人口抚养比的变化趋势
- 表 5 2005年中国内地各省、市、自治区面积与人口状况
- 表 6 2006年中国保险业经营数据
- 表 7 2006年全国各地区保费收入情况表 万元
- 表 8 2006年全国各地保费收入前十名
- 表 9 1980-2006中国保险产业发展指标
- 表 10 2006年保险专业中介机构数量
- 表 11 2003-2006年保险营销员人数变化趋势
- 表 12 2006年人寿保险公司保费收入情况表
- 表 13 2006年中国寿险公司保费排行榜
- 表 14 2006年中国财险公司保费排行榜
- 表 15 2006年保险中介业务收入情况
- 表 16 2006年代理手续费收入的前10大保险代理公司
- 表 17 2006年经纪收入的前10大保险经纪公司
- 表 18 2006年营业收入的前10大的保险公估机构
- 表 19 劳动者享受社会保障的比例 %

表 20 1990-2006年中国保费收入和自变量数值

表 21 多元线性回归的模型概况

表 22 多元线性回归的数据预测 (  $R^2=0.958$  )

表 23 2007-2011年中国保费收入增长预测

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/43063.html>

### 三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

### 四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

## 五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（[www.icandata.com](http://www.icandata.com)）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

### 研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

### 我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景；

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴；

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等；

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。