



艾凯咨询
ICAN Consulting

2007-2008年中国保险行业研究 年度报告

一、调研说明

《2007-2008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。报告意于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/68877.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

2007-2008年中国保险行业研究年度报告

报告目录

一、行业简介 6

(一) 行业定义及范围界定 6

(二) 发展历史回顾 8

二、宏观环境分析 11

(一) 政策法律分析 11

(二) 经济分析 12

1、经济增长 12

2、城镇居民家庭人均可支配收入与恩格尔系数 14

3、城镇人员从业状况 15

4、存贷款利率变化 17

5、财政收支状况 18

(三) 社会人口分析 20

1、人口规模分析 20

2、年龄结构分析 21

3、学历结构分析 23

三、市场分析 27

(一) 市场规模 27

(二) 产品结构 32

1、人身保险 32

2、财产保险 33

3、保险中介 35

4、保险资金投资 37

(三) 市场结构 39

1、人身保险 39

2、财产保险 43

- 3、保险中介 45
- 4、保险资金投资 50

四、市场竞争分析 53

(一) 集中度分析 53

- 1、积极引入竞争机制 54
- 2、对现有的保险企业进行改革 55
- 3、提高保险企业服务水平 55
- 4、配套改革现有的金融体制 56

(二) 价值链分析 57

- 1、核心价值链第一环CI：展示企业形象魅力 57
- 2、核心价值链第二环CS：赢得广大顾客欢心 58
- 3、核心价值链第三环CL：获取终身顾客价值 59

五、主要厂商分析 61

- 1、泰康人寿保险股份有限公司 61
- 2、中国平安保险(集团)股份有限公司 61
- 3、中国出口信用保险公司 62
- 4、中国人寿保险（集团）公司 62
- 5、中国太平洋财产保险公司 63
- 6、新华人寿保险股份 63

六、行业发展趋势分析 64

(一) 行业发展趋势 64

- 1、新一轮战役引爆 65
- 2、迎来保险上市潮 65
- 3、保险资金出海加速 66
- 4、股票投资比例上升 67
- 5、投连险借股市翻身 67
- 6、实业投资项目逐一启动 68
- 7、健康险回归保障 69

(二) 行业规模预测 70

(三) 行业结构预测 73

七、行业发展策略与建议 74

(一) 产品策略 74

- 1、建立科学的产品创新策略 74
- 2、建立科学的保险产品研究开发专门机构 75

(二) 渠道策略 75

- 1、形成多元化保险销售体系 75
- 2、建立新型战略合作关系是必然趋势 75
- 3、实现资源共享优势互补 76

(三) 服务策略 76

- 1、以创新为手段，丰富服务形式 77
- 2、强化以理赔为契机售后服务 77
- 3、提高服务技能，改善服务质量 78
- 4、注意员工形象 78
- 5、塑造一支高素质的销售人员队伍 78

(四) 品牌策略 79

- 1、围绕市场需求，全方位多层次开发新产品 79
- 2、颇具个性新颖的产品包装 79
- 3、注重保险品牌文化的宣传 80

图目录

- 图 1 2001-2007年中国GDP增长率 13
- 图 2 2002-2007年中国城镇居民家庭人均可支配收入与恩格尔系数 15
- 图 3 2003-2006年中国城镇从业人员数量 16
- 图 4 1997-2007年中国存款利率变动情况 17
- 图 5 1997-2007年中国存款利率变动情况 18
- 图 6 2001-2006年中国财政收支状况 19
- 图 7 2001-2006年中国财政收支增长状况及财政收入占GDP比重 19
- 图 8 2001-2006年中国财政收支结构 20
- 图 9 1986-2006年中国人口数量与增长率情况 21
- 图 10 2007年末中国人口年龄结构 21

图 11 2005年末中国学历结构	24
图 12 2007年中国人身保险市场上各险种比例 亿元	32
图 13 2006年与2007年中国人身保险市场上各险种的发展情况	33
图 14 1996-2007年中国人身保费收入情况	33
图 16 2007年中国保险中介渠道保费占比情况	46
图 17 2007年中国寿险市场前3大公司的市场份额	53
图 18 2007年财产保险前3大公司市场份额	54
图 19 2008-2012年中国保费收入增长预测	73

表目录

表 1 2001-2007年工业增加值与固定资产投资和国际贸易的关系 %	13
表 2 2007年主要宏观经济指标预测值	14
表 3 按行业细分的城镇从业人员数量	16
表 4 1991-2050年中国人口抚养比的变化趋势	22
表 5 2006年中国内地各省、市、自治区面积与人口状况	25
表 6 2007年中国保险业经营数据	27
表 7 2007年全国各地区保费收入情况表 万元	29
表 8 2007年全国各地保费收入前十名	30
表 9 1980-2007中国保险产业发展指标	31
表 10 2007 年保险专业中介机构数量	36
表 11 2003-2007年保险营销员人数变化趋势	37
表 12 2007年人寿保险公司保费收入情况表	40
表 13 2007年中国寿险公司保费排行榜	42
表 14 2007中国财险公司保费排行榜	44
表 15 2007年保险中介业务收入情况	47
表 16 2007年代理手续费收入的前10大保险代理公司	48
表 17 2007年经纪收入的前10 大保险经纪公司	48
表 18 2007年营业收入的前10 大的保险公估机构	49
表 19 劳动者享受社会保障的比例 %	64
表 20 1990-2007年中国保费收入和自变量数值	71
表 21 多元线性回归的模型概况	71
表 22 多元线性回归的数据预测 ($R^2=0.958$)	72

A039

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/68877.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）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。