

2009年中国财产保险市场预测报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2009年中国财产保险市场预测报告》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.abaogao.com/b/baoxian/Q261894LGS.html>

报告价格：请咨询客服。

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

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、说明、目录、图表目录

2009年中国财产保险市场预测报告 内容介绍：

2007-2008年保险市场运行的主要特点，表现为保险市场平稳较快发展，业务增长速度明显加快，保险资金运用结构进一步调整，保险监管继续加强完善，服务经济社会能力明显增强。

2007年全国累计实现原保险保费收入7035.76亿元，同比增长24.75%。其中财险业务原保险保费收入1998亿元，同比增长26.54%。2007年中国保险业保费收入中财险所占的比例为28.40%。

2007年保险业支付各类赔款及给付2265亿元，其中财险业务给付1020亿元，占的比例为45.03%。

中国保监会公布的数据显示,2008年上半年,我国保险业原保费收入5617.91亿元,较去年同期的3718.31亿元劲增51%。其中财产险原保费收入1299.27亿元,同比增长19.9%。

近年来，随着保险业务的快速增长，保险业在经济社会中的地位逐步提高，已成为国民经济的重要行业，但保险业起步比较晚，发展的基础比较薄弱，与经济社会发展对保险的要求相比，与保险业应当承担的责任相比，仍有不少差距。

本报告依据国家统计局、国家信息中心、国务院发展研究中心、保监会、中国保险发展分析

第一节 2007年中国财产保险发展的主要模式

二、我国家财险困境成因分析

三、加快发展家财险的建议

四、我国家财险的市场策略

第四章 2004-2007年我国财产保险重点区域分析

第一节 2004-2007年北京财险市场分析

一、2004-2007年北京财险保费收入

二、2004-2007年北京财险保费收入占北京市总保费收入的比例

三、2004-2007年北京财险赔款、给付情况

四、2004-2007年北京财险赔款、给付情况占北京市总赔款、给付的比例

五、2007年1-12月北京财险公司总保费排行榜

第二节 2004-2007年上海财险市场分析

一、2004-2007年上海财险保费收入

- 二、2004-2007年上海财险保费收入占上海市总保费收入的比例
- 三、2004-2007年上海财险赔款、给付情况
- 四、2004-2007年上海财险赔款、给付情况占上海市总赔款、给付的比例
- 五、2007年1-12月上海财险公司总保费排行榜

第三节 2004-2007年广东财险市场分析

- 一、2004-2007年广东省财产险保费收入情况
- 二、2004-2007年广东省财产险保费收入占广东省总保费收入的比例
- 三、2004-2007年广东省财险赔款、给付情况
- 四、2004-2007年广东省财险赔款、给付情况占广东省总赔款、给付的比例

第四节 2004-2007年江苏财险市场分析

- 一、2004-2007年江苏财险保费收入
- 二、2004-2007年江苏财险保费收入占江苏总保费收入的比例
- 三、2005-2007年江苏财险赔款、给付情况
- 四、2005-2007年江苏财险赔款、给付情况占江苏总赔款、给付的比例

第五章 中国非寿险发展分析

第一节 中国非寿险产品分类分析

- 一、中国非寿险产品的分类状况
- 二、中国非寿险产品分类存在的问题及影响分析
- 三、中国建立科学的产品分类体系面临的挑战
- 四、产品分类问题解决的基本原则
- 五、构建科学的产品分类体系的基本思路
- 六、建立产品分类体系的实施建议

第二节 中国非寿险发展的要求

- 三、现阶段我国非寿险投资型产品的主要特征和问题
- 四、积极推进我国投资型非寿险产品的发展

第四节 我国非寿险业承保周期分析

- 一、承保周期产生的原因
- 二、研究方法与设计
- 三、实证结果

第五节 完善我国非寿险公司偿付能力监管体系

- 一、国际上对非寿险公司偿付能力监管的有效方法
- 二、目前我国对非寿险公司的偿付能力监管存在的问题

三、完善我国非寿险公司偿付能力监管体系的几点建议

第六节 非寿险公司的战略性资产配置

一、保险资金特性、资产负债管理与战略性资产配置

二、保险资产战略配置的考虑因素

三、非寿险公司资产战略配置的国际经验和主要特征

四、现阶段国内非寿险公司实施资产战略配置应注意的若干问题

第六章 产险在银行保险中的发展状况分析

第一节 中国产险业银行保险发展相对不足及其原因分析

一、中国产险业银行保险发展相对不足

二、产险银行保险发展不足原因分析

第二节 产险在银行保险中的发展分析

第三节 中国产险在银行保险发展过程中存在的问题分析

第四节 中国产险在银行保险中的发展机遇和发展趋势分析

第五节 产险在银行保险中的发展建议

第七章 中国财产保险业营销分析

第一节 财产保险营销机制建立

一、财产保险营销的特点

二、建立财产保险营销机制的可能性

三、建立财产保险营销机制的现实意义

四、建立财产保险营销机制的基本思路

第二节 产险营销及其发展分析

一、产险营销存在的依据

二、我国现行产险营销的反思

三、推行产险营销需采取的对策

第三节 基于利益关系的中小财险公司互动营销模式分析

一、对当前存在的几种主要营销模式的现状分析

二、利益互动营销模式的定义

三、利益互动型营销模式的建立思路

四、利益互动型营销模式建立的基础

第四节 我国产险公司分散性业务营销模式的创新

一、我国财产保险分散性业务及其营销的演进与现状

二、我国财产保险分散性业务及其营销渠道存在的主要问题与障碍

三、我国产险公司分散性业务营销模式创新的路径选择

第五节 从财产保险产品的专业特性谈营销平台的建立

一、影响产品营销的原因

二、产品营销平台的建立

第六节 产险公司保险营销整合体系的建立

一、缺乏市场策划过程

二、缺乏市场行为协调

三、保险“大市场营销”

第七节 产险营销体制改革分析

一、产险营销体制改革的动因

二、产险营销体制改革的现实选择

三、产险营销体制改革的配套措施

第八节 产险营销渠道分析

一、选择正确的销售渠道

二、建设多种销售渠道

三、渠道创新与渠道整合

第九节 从产寿险差异看产险个人营销发展

一、产寿险的差异

二、产险个人营销的定位

三、产险个人营销员队伍的建设

四、适合个人营销的险种开发

第十节 财产保险公司的营销分析

一、财产保险公司进行保险营销的必要性分析

二、我国财产保险公司保险营销的现状

三、对改善财产保险营销的建议

第八章 我国财产保险的竞争分析

第一节 中国产险(产险市场分析)市场竞争模型分析

一、中国保险(保险市场分析)市场结构

二、寡占市场模型介绍

三、中国非寿险(非寿险市场分析)市场竞争模型

第二节 国有产险企业培育核心竞争力分析

一、保险企业核心竞争力的界定

二、国有保险公司核心竞争力的培育

第三节 国内财产保险(财产保险市场考察)市场竞争格局分析与展望

一、国内市场上的商业财产保险公司

二、国内财险(财险市场考察)市场总体竞争格局分析

三、国内财产(财产市场考察)市场竞争格局展望

第四节 开放进程中财产保险价格竞争策略分析

一、保险市场不正当价格竞争的形式、原因及危害

二、价格竞争面临的挑战

三、入世过程中财产保险价格竞争的策略

第五节 完善风险管理服务适应产险市场竞争需求

一、财产保险风险管理服务的市场需求及必要性分析

二、财产保险风险管理服务的基本内容

三、开展财产保险风险管理服务的关键环节

第九章 财产保险业风险分析

第一节 风险管理技术在财产保险公司经营管理中的应用分析

一、风险管理技术在财产保险公司经营中的地位及作用

二、风险管理技术手段在国内保险公司的应用现状

三、国内保险公司风险管理技术未来的发展方向

第二节 产险业风险分析

一、诚信风险

二、承保风险

三、理赔风险

四、财务风险

五、法律风险

六、内控机制风险

七、监管风险

八、人才风险

九、产品风险

十、展业方式和费用风险

十一、资金运用风险

十二、数据失真风险

第三节 化解财产保险业风险的对策分析

- 一、完善保险公司治理机制
- 二、强化风险管控机制
- 三、转变监管职能
- 四、建立诚实可信的文化理念
- 五、理性对待，正确引导
- 六、创新产品，提升服务

第四节 产险费率风险的分析及防范

- 一、产险费率风险分析
- 二、产险费率风险的防范

第五节 产险公司长期产品的退保风险管理分析

- 一、长期产品退保风险的危害
- 二、长期产品退保风险的诱因分析
- 三、长期产品退保风险的管理策略

第十章 中小型财产保险公司的发展分析

第一节 当前中小型财产保险公司面临的发展环境分析

- 一、入世背景下的保险业发展的新特点
- 二、当前中小财产保险公司所处的竞争环境分析

第二节 中小型财产保险公司成长的成功因素分析

- 一、竞争战略定位
- 二、经营范围战略
- 三、目标战略
- 四、组织流程设计
- 五、维持安全的成长管理策略

第三节 制约中小型财产保险公司成长的现实问题

- 一、战略导向不明确
- 二、主业缺乏明显的差异化定位
- 三、缺乏自主创新能力
- 四、没有形成自身特色的营销体系
- 五、基础管理薄弱

第四节 中小型财产保险公司的出路对策

- 一、选择合适的竞争战略：差异化集中战略
- 二、正确处理好不同管理层级的分权与集权关系

- 三、建立适合自身实际的特色营销体系
- 四、以目标战略为导向，做好产品的发展规划
- 五、建立以集中处理为特征的信息管理系统
- 六、在变革与稳定之间取得平衡

第十一章 寿险集团控股模式下产险经营战略分析

第一节 寿险集团公司导入产险经营战略的必然性分析

- 一、寿险集团公司导入产险经营战略的必要性
- 二、寿险集团公司导入产险经营战略的积极意义

第二节 寿险集团公司对产险经营战略的影响

- 一、建立有效的治理结构
- 二、选择合适的集权分权模式
- 三、建立先进的企业文化
- 四、建立延伸产业价值链的运行机制
- 五、实现资源的融合与共享
- 六、创造业务的增值空间

第三节 寿险股份公司在实施产险经营战略中的作用分析

- 一、确定产、寿险互动双赢的交叉销售战略
- 二、建立产、寿险互动共盈的庞大目标客户群
- 三、整合并完善产品供给体系
- 四、整合并强化渠道销售系统
- 五、整合并完善公司营运体系
- 六、整合并确定客观的效果评估体系

第四节 寿险集团公司实施产险经营战略的有利条件分析

- 一、具有低成本进入市场的优势
- 二、具有新产品研发的优势
- 三、具有全方位配套服务保证的优势
- 四、有高效率发展的优势

第五节 寿险集团公司实施产险经营战略的指导思想分析

- 一、以市场开拓为着力点
- 二、以互动交叉销售为手段
- 三、以个人业务作为主线
- 四、以多渠道建设为支撑

五、以人才开发为动力

第六节 寿险集团公司实施产险经营战略的主要措施分析

一、推行延伸产业价值链的综合保险服务

二、建立以客户为导向的公司营运机制

三、培育快速反应的保险产品供给系统

四、完善便利化的保险渠道服务

五、加快高附加值产品业务领域的深度开发

部分图表目录

图表 2008年1-8月全国各地财产保险保费收入情况

图表 2008年1-8月财产险公司保费收入情况(中资)

图表 2008年1-8月财产险公司保费收入情况(外资)

图表 2007年1-12月全国各地财产保险保费收入情况

图表 2007年1-12月财产险公司保费收入情况(中资)

图表 2007年1-12月财产险公司保费收入情况(外资)

图表 2007年1-12月全国财险公司保费排行榜

图表 2007年1-12月北京财险公司总保费排行榜

图表 2007年1--12月上海市财险公司总保费排行榜

图表 2001-2007年中国保险业保费收入图

图表 2001-2007年中国财险业保费收入图

图表 2001-2007年中国保险业保费收入中财险所占的比例图

图表 2001-2007年中国保险业支付各类赔款及给付情况图

图表 2001-2007年中国保险业财险业支付各类赔款及给付情况图

图表 2001-2007年中国保险业支付各类赔款及给付中财险所占的比例图

图表 2004-2007年北京财险保费收入图

图表 2004-2007年北京财险保费收入增长图

图表 2004-2007年北京财险保费收入占北京市总保费收入的比例图

图表 2004-2007年北京财险赔款、给付情况

图表 2004-2007年北京财险赔款、给付增长图

图表 2004-2007年北京财险赔款、给付情况占上海市总赔款、给付的比例图

图表 2004-2007年上海财险保费收入图

图表 2004-2007年上海财险保费收入增长图

图表 2004-2007年上海财险保费收入占上海市总保费收入的比例图

图表 2004-2007年上海财险赔款、给付情况

图表 2004-2007年上海财险赔款、给付增长图

图表 2004-2007年上海财险赔款、给付情况占上海市总赔款、给付的比例图

图表 2004-2007年广东省财产险保费收入图

图表 2004-2007年广东省财产险保费收入增长图

图表 2004-2007年广东省财产险保费收入占广东省总保费收入的比例图

图表 2004-2007年广东财险赔款、给付情况

图表 2004-2007年广东财险赔款、给付增长图

图表 2004-2007年广东财险赔款、给付情况占上海市总赔款、给付的比例图

图表 2004-2007年江苏省财险保费收入图

图表 2004-2007年江苏省财险保费收入增长图

图表 2004-2007年江苏省财产险保费收入占广东省总保费收入的比例图

图表 2005-2007年江苏省财产险赔付图

图表 2005-2007年江苏省财产险赔付增长图

图表 2005-2007年江苏省财险赔款、给付情况占江苏总赔款、给付的比例图

图表 财产保险业务体系表

图表 我国主要投资型财产保险产品基本情况

图表 我国与亚洲其它国家或地区承保周期比较

图表 主要国家和地区保险监督机构采用的偿付能力额度方法比较

图表 不同类型保险公司资产配置策略比较

图表 250家国际最大的非寿险公司历史资产配置

图表 美国非寿险公司已实现净投资收益率与实际利率的对比

图表 参加各种保险的比例分布表

图表 欧洲主要国家银行保险发展状况

图表 美国银行保险产品销售情况

图表 传统直销和中介模式示意图

图表 利益驱动型营销模式示意图

图表 产险公司的销售渠道、客户定位、适合产品、成本和重要度的关系

图表 中小公司与大公司简要对比分析

图表 保险公司战略性成功因素

图表 矩阵式职权分布

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/baoxian/Q261894LGS.html>