



艾凯咨询
ICAN Consulting

2013-2018年中国财产保险行业 市场深度分析与投资前景预测报告

一、调研说明

《2013-2018年中国财产保险行业市场深度分析与投资前景预测报告》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/229873.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

财产保险(Property Insurance)是指投保人根据合同约定，向保险人交付保险费，保险人按保险合同的约定对所承保的财产及其有关利益因自然灾害或意外事故造成的损失承担赔偿责任的保险。财产保险，包括财产保险、农业保险、责任保险、保证保险、信用保险等以财产或利益为保险标的的各种保险。

我国自1980年恢复国内保险业务，财险保费收入从1980年的4.6亿元，增加到2009年的2992.9亿元。如果不考虑价格因素，平均增长率远远快于GDP的增速。经过"十一五"时期的发展，我国财产险业整体实力和经营效益明显提升，行业风险得到有效防范，服务经济社会的能力进一步增加。同时，经过近几年来治理，财产险市场秩序有了明显好转，比如，一度比较严重的虚假退保、虚挂应收保费、虚假赔案等突出问题有了大幅度好转。

2012年我国财产保险公司原保险保费收入55298817万元，其中中资财险公司2012年原保险保费收入为54627329.15万元。2013年上半年我国财产保险公司原保险保费收入32698117.70万元。

艾凯集团报告网发布的《2013-2018年中国财产保险行业市场深度分析与投资前景预测报告》共十二章。首先介绍了财产保险的定义、特征、分类等，接着分析了世界财产保险业的概况和中国财产保险业的发展。并重点阐述了汽车保险、货物运输保险、责任保险等细分领域的发展。随后，报告对财险业做了重点企业经营状况分析和营销策略分析。最后，报告对分析了财险业的未来前景及发展趋势进行科学的预测。您若想对财险市场有个系统的了解或者想投资财险业相关行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

第一章 财产保险相关概述

第一节 财产保险的内涵和职能

一、财产保险的含义

二、财产保险的特征

三、财产保险是一种社会的经济补偿制度

四、财产保险的职能和作用

第二节 财产保险的分类

一、财产损失保险

二、责任保险

三、信用保险

四、保证保险

第三节 财产保险与人身保险的区别

- 一、保险金额确定方式
- 二、保险期限
- 三、储蓄性
- 四、经营方式
- 五、代位求偿

第二章 国际财产保险行业发展分析

第一节 美国

- 一、美国商业财产保险的成功经验及启示
- 二、美国财产保险中的共同保险条款
- 三、美国财险公司的投资风险监管及借鉴
- 四、美国财产保险费率监管体系中的统计代理制度分析

第二节 日本

- 一、日本财产保险集团在连设立研发中心
- 二、日本财险业重组将迎来三足鼎立格局
- 三、日本财险市场自由化发展分析
- 四、日本财险业的营销模式

第三节 欧洲

- 一、德国财产保险的运营质量有所提高
- 二、法国的财产保险营销制度
- 三、英国财产保险中的暂保单制度

第三章 中国财产保险行业发展环境分析

第一节 宏观经济环境

- 一、GDP历史变动轨迹分析
- 二、固定资产投资历史变动轨迹分析
- 三、2013年下半年中国宏观经济发展预测分析

第二节 政策法规环境

- 一、条款晦涩难懂 信达财险2013版董责险被保监会叫停
- 二、人保财险整改拖拉 保监会发出“最后通牒”
- 三、保监会加大对财险业监管 严重违规或面对停业处分

四、保监会要求财险公司定期清理未决赔案

五、国际货运代理责任强制保险制度实施对财产保险业的影响分析

第三节 行业发展环境

一、全国财产险市场秩序规范取得显著成效

二、中国财产险市场违规竞争问题明显改善

三、中国财产保险业务结构调整见成效

四、中国财险业整体偿付能力良好

第四节 保险市场发展

一、2010年中国保险市场健康快速运行

二、2011年中国保险业平稳健康发展

三、2012年中国保险市场运行总体平稳

四、2013年中国保险市场新思维探索

第五节 保险营销状况

一、金融危机下保险公司营销兵团逆市大扩军

二、中国保险行业进入"后营销时代"的体现

三、保险市场顾客生涯价值最大化营销模式分析

四、保险电话营销模式的市场优势

五、关系营销在保险企业的应用分析

第四章 中国财产保险市场发展分析

第一节 中国财产保险市场的发展状况

一、中国财产保险"十一五"期间发展成就回顾

二、中国财产保险市场的特征分析

三、2011年中国财产保险市场分析

四、2012年中国财产保险市场遭遇寒冬

五、2013年中国财险业市场分析

第二节 2013-2018年财产保险公司原保险保费收入情况

一、2011年财产保险公司原保险保费收入情况

二、2012年财产保险公司原保险保费收入情况

三、2013年财产保险公司原保险保费收入情况

第三节 中国财产保险在银行保险领域的发展分析

一、银行保险概述

- 二、财产保险在银行保险领域的发展
- 三、中国财产保险在银行保险领域发展的问题
- 四、中国财产保险在银行保险领域的发展机遇和趋势
- 五、中国财产保险在银行保险领域发展的建议

第四节 中国财产保险偿付能力监管制度变迁分析

- 一、制度选择集合的改变
- 二、监管资源相对价格的变化
- 三、技术进步
- 四、克服对风险的厌恶

第五节 中国民营企业财产保险的发展分析

- 一、中国民营企业实物资产面临的主要风险分析
- 二、中国民营企业的参保决策分析
- 三、制约民营企业财产保险发展的因素分析
- 四、发展中国民营企业财产保险的建议

第六节 中国财产保险市场存在的问题及对策

- 一、财产保险中保险赔偿问题的探讨
- 二、中国财产保险产品创新的思考
- 三、完善中国财产保险市场的措施
- 四、中国财产保险公司的盈利水平问题及思考

第五章 汽车保险

第一节 汽车保险的概述

- 一、汽车保险的概念
- 二、汽车保险的起源发展
- 三、汽车保险的分类、职能及作用
- 四、汽车保险的要素、特征及原则

第二节 中国汽车保险业的发展概况

- 一、发展汽车保险业对建设和谐社会意义重大
- 二、汽车保险已位列我国财产保险业第一
- 三、车险业谋求国内汽车产业链中霸主位置
- 四、2010年国内汽车保险业热点事件回顾
- 五、2011年汽车保险已进入品牌时代

六、2011年中国汽车保险市场转型

第三节 中国汽车保险市场发展分析

一、政策层面

二、经济层面

三、社会层面

四、技术层面

第四节 中国主要地区汽车保险业的发展动态

一、上海正演变成为车险电销中心

二、福建汽车保险平台将升级

三、广东车险启动赔款新政

四、北京建立车险理赔时效测评公布制度

第五节 中国汽车保险市场信息不对称问题分析

一、中国汽车保险市场的信息不对称问题

二、健全BMS定价模式

三、行业联合与车险信息平台的共建

四、政府干预

第六节 中国车险市场的发展面临的问题及对策

一、保险公司违法违规行为严重

二、车险代理人欺诈消费者的行为严重

三、汽车保险理赔程序过于复杂

四、汽车保险骗保现象较为严重

五、汽车保险信息公开化程度低

六、中国车险市场健康发展对策

第七节 中国汽车保险业发展的五种思维

一、产业链思维

二、价值链思维

三、创新思维

四、共赢思维

五、责任思维

第八节 中国汽车保险业的发展前景及趋势

一、2013年中国汽车保险保费预测

二、汽车保险远程定损成大趋势

三、电话直销将成为未来车险业务的主流发展方向

四、网络销售将是车险市场消费的大趋势

第六章 货物运输保险

第一节 货物运输保险概述

一、货物运输保险的定义

二、货物运输保险的分类

三、货物运输保险的责任范围

四、货物运输保险的费率

第二节 中国货物运输保险的发展概况

一、中国货运险调查分析

二、货运保险市场需求分析

三、货运险市场电子商务运用取得规模效应

四、中国货物运输保险费率竞争下的确立

第三节 货物运输保险理赔所存在问题及其风险控制分析

一、货运险理赔中存在的主要问题

二、货运险理赔中问题的原因分析

三、改进和加强货运险理赔工作的对策及措施

第四节 中国货运险发展的问题及对策

一、制约货运险业务发展的主要因素

二、货运险发展中存在的主要问题

三、我国远洋货运险滞后状况亟待改善

四、加快发展货运险业务的思路及对策

第七章 责任保险

第一节 责任保险的概述

一、责任保险的基本概念

二、责任保险的适用范围

三、责任保险责任范围

四、责任保险赔偿限额与免赔额

五、责任保险的保险费费率

第二节 中国责任保险的发展概况

- 一、中国发展责任险已成为当务之急
- 二、中国责任险首次引入水上运输安全体系
- 三、金融危机下出口产品责任险市场发展火热
- 四、中国推进强制环境污染责任险步伐
- 五、2012年食品安全法实施催热产品责任险
- 六、2012年中国新版旅行社责任险实施

第三节 中国责任保险市场发展的环境分析

- 一、中国责任保险经济环境
- 二、中国责任险政策法律环境
- 三、中国责任险市场社会环境
- 四、中国责任保险市场环境
- 五、中国责任险人力资源环境

第四节 中国责任险发展的问题及对策

- 一、中国责任保险现状及滞后原因分析
- 二、中国责任保险发展中的问题
- 三、中国责任保险发展的对策建议

第五节 中国责任保险的发展前景

- 一、中国责任保险发展前景分析
- 三、职业责任险市场前景可期
- 二、中国环境污染责任保险市场前景广阔
- 三、2012年安全生产领域责任险发展水平将显著提高

第八章 其他财产保险

第一节 家庭财产保险

- 一、家庭财产保险概述
- 二、家庭财产保险种类与可保范围
- 三、中国推出承保地震风险责任家财险产品
- 四、中国家财险发展存在的主要问题
- 五、中国家财险加快发展的策略分析

第二节 企业财产保险

- 一、企业财产保险概述
- 二、企业财产保险保险金额和保险费

- 三、中国企业财产保险发展分析
- 四、中国企业财产保险的意义和作用
- 五、中国中小企业财产保险市场现状及对策

第三节 工程保险

- 一、工程保险概述
- 二、中国工程保险问题浅析
- 三、中国大工程保险进入"共保体"时代
- 四、基础设施建设使得建工险备受青睐
- 五、中国工程保险承保方式相关问题分析
- 六、我国工程保险制度及其推行障碍

第四节 农业保险

- 一、农业保险概述
- 二、中国政策性农业保险的现状综述
- 三、我国支持农业保险发展的财政政策
- 四、西部欠发达地区构建农业保险体系的建议
- 五、中国政策性农业保险存在的问题及对策

第九章 中国财产保险重点企业分析

第一节 中国人民财产保险股份有限公司

- 一、公司简介
- 二、2012年中国人保财险经营分析
- 三、2013年公司经营情况分析
- 四、中国人保财险首款虚拟财产保险产品开办首月投保突破10万人次

第二节 中国平安财产保险股份有限公司

- 一、公司简介
- 二、平安产险完成全国范围内布局
- 三、平安财产保险推出专门的"求救"手机软件
- 四、2013年北京平安产险：涉水险投保同比增幅超两倍
- 五、2013年平安产险联手腾讯 国内首推个人虚拟财产保险

第三节 中国太平洋财产保险股份有限公司

- 一、公司简介
- 二、2011年太保产险承保国内最大地铁项目

三、2012年中国太保产险业务维持稳定增持

四、2013年中国太保整体经营状况分析

第十章 2013-2018年中国财产保险业的前景及趋势分析

第一节 2013-2018年保险业的发展前景及趋势

一、中国保险市场仍有广阔的发展前景和潜力

二、差距是中国保险业未来发展的最大潜力

三、2013年中国保险市场新思维

四、2013年保险业进入双优空间

五、2013-2018年中国保险业未来发展走向分析

第二节 2013-2018年财产保险业的发展前景及趋势

一、2013-2018年全球财产保险业面临增长放缓的局面

二、2013-2018年中国财产保险的发展前景分析

三、中国财产保险市场竞争格局发展趋势

四、中国今后将在五方面进一步规范财险市场

第十一章 2013-2018年中国财产保险公司发展策略分析

第一节 新生财产保险企业的发展战略

一、财产保险的产业环境

二、财产保险产业发展现状

三、新生企业效益不好的成因分析

四、财产保险企业基本发展战略

第二节 中国财产保险公司保险合同条款创新分析

一、需保障范围和条件可作为附属保单、批单分别加入

二、加快一揽子保单开发

三、扩大保障范围和增加通用条款

四、建立类似ISO、AAIS的行业服务协会促进保单标准化

第三节 财产保险公司顾客价值战略研究

一、顾客价值问题的提出

二、财产保险公司顾客界定

三、顾客价值实证分析过程

四、从战略视角提高顾客价值

第四节 中国财产保险公司服务创新的分析

一、财产保险公司服务创新中存在的问题

二、衡量保险服务创新的标准

三、保险服务创新的内容

第五节 中国财产保险公司的资产负债管理与资金运用分析

一、财产保险公司资产负债的特点

二、财产保险公司资产负债管理的重要性

三、财产保险公司资产负债管理的模式及原则

四、财产保险公司资产的组成及投资的重要性

五、财产保险公司的资金运用与资产负债管理

第十二章 2013-2018年中国财产保险业营销策略分析

第一节 中国财险市场营销机制的创新分析

一、创新财险市场营销机制的紧迫性

二、现行财险市场营销机制的缺陷

三、创新财险市场营销机制的对策

第二节 中国财产保险公司理财险业务经营策略分析

一、财产保险公司的理财险与传统财产险的异同

二、财产保险公司发展理财险业务的积极意义

三、财产保险公司发展理财险业务面临的问题

四、财产保险公司理财险业务的经营策略

第三节 中国产险公司分散性业务营销模式创新分析

一、中国财产保险分散性业务及其营销的演进与现状

二、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、产险公司分散性业务营销模式创新的路径选择

图表目录

图表：国内生产总值同比增长速度

图表：全国粮食产量及其增速

图表：规模以上工业增加值增速（月度同比）（%）

图表：社会消费品零售总额增速（月度同比）（%）

图表：进出口总额（亿美元）

图表：广义货币（M2）增长速度（%）

图表：居民消费价格同比上涨情况

图表：工业生产者出厂价格同比上涨情况（%）

图表：城镇居民人均可支配收入实际增长速度（%）

图表：农村居民人均收入实际增长速度

图表：人口及其自然增长率变化情况

图表：2012年固定资产投资（不含农户）同比增速（%）

图表：2012年房地产开发投资同比增速（%）

图表：2013年下半年中国GDP增长预测

图表：国内外知名机构对2013年中国GDP增速预测

图表：2013年世界经济最新预测

图表：2013年中国主要经济指标预测

图表：2011年1 - 12月财产保险公司原保险保费收入情况表

图表：2012年1 - 12月财产保险公司原保险保费收入情况表

图表：2013年1 - 6月财产保险公司原保险保费收入情况表

图表：欧洲主要国家银行保险发展状况

图表：1997-1999年美国银行保险产品销售情况

图表：工程保险合同主体及其关系

图表：全球十大再保险公司排名

图表：中国人保财险农业保险经营情况

图表：中国人保财险种植业保险承保情况

图表：我国部分保险公司资产结构表

通过《2013-2018年中国财产保险行业市场深度分析与投资前景预测报告》，生产企业及投资机构将充分了解产品市场、原材料供应、销售方式、市场供需、有效客户、潜在客户等详实信息，为研究竞争对手的市场定位，产品特征、产品定价、营销模式、销售网络和企业发展提供了科学决策依据。

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/229873.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提供专业投资咨询报告、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。