

# 最新财产保险市场调查报告(精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 财产保险市场调查报告篇一

按照我局开展大调研活动的要求和本科室年初工作计划安排，我们就我市农业保险情况分别到人中财险公司、都昌等县进行调研，现将有关情况报告如下：

政策性农业保险是以保险公司市场化经营为依托，政府通过保费补贴等政策扶持，对种植业、养殖业因遭受自然灾害和意外事故造成的经济损失提供的直接物化成本保险。政策性农业保险将财政手段与市场机制相对接，可以创新政府救灾方式，提高财政资金使用效益，分散农业风险，促进农民收入可持续增长。

党的十八大报告指出：“解决好农业农村农民问题是全党工作重中之重。要坚持工业反哺农业、城市支持农村和多予少取放活方针，加大强农惠农富农政策力度。着力促进农民增收，保持农民收入持续较快增长”。而农业风险问题一直是困扰我国农业发展中的核心问题，目前农业保险是许多国家普遍实行的一种农业保障方式，其主要的目的是用于降低农业生产中遇到的自然风险和市场风险。所以大力发展农业保险，对于促进新农村建设，让广大农民平等参与现代化进程、共同分享现代化成果，具有十分重要的意义。要持续高效地推进农业保险，必须着力解决一系列影响农业保险发展的问题和矛盾，为农业保险的发展创造有利的环境和条件。

### 一、现阶段我市农业保险状况

在市委、市政府的政策指导下，在财政、保险、农业、林业等部门的配合支持下，我市以发展政策性农业保险为龙头，作为贯彻中央一号文件精神，落实市委、市政府系列支农惠农政策，履行社会责任的重要内容来实施。自20\*\*年开办能繁母猪保险至今，农业保险范围、保险覆盖面不断扩大，农业保险险种不断增加，实现了由能繁母猪保险“一险独大”、向养殖业保险、种植业保险、林业保险“三足鼎立”的根本转变。截止我市养殖业(能繁母猪)累计投保263186头，累计水稻投保面积2257954亩，累计棉花投保面积306502亩，累计油菜投保面积149704亩，累计商品林投保面积13825812亩。20\*\*年累计投保户数360918户，占全市914400农户的39%。我市有九个县区申请开展育肥猪保险试点工作，累计育肥猪存栏数947796头，投保464614头，投保数量占存栏数的48%。根据赣府金办发[]16号文件精神，我市被列为全省政策性农村住房保险试点市，到目前为止九江县、瑞昌市两地共有4\*\*38户农民投保住房保险，占全市农房914400户的4.45%。

截止20\*\*年累计发生理赔案件15403件，理赔金额4061万元，其中养殖业累计赔付资金1456万元，种植业累计赔付资金16\*\*万元，林业累计赔付资金998万元。涉农赔案基本做到了及时查勘，及时支付农险赔款，使参保农民能及时恢复生产，显现了农业保险的保障作用。

我市保险系统共建立农村营销服务部16个，三农保险服务站120个，三农保险服务点919个，与公司现有的机构网络一道，构成三农保险服务立体网络。

## 二、政策性农业保险存在的主要问题

九江属农业大市，自然灾害频繁，农业保险对降低农业风险，减少农民损失起到了一定作用，但从总体来看农业保险发展仍缓慢，究其原因，主要有以下几方面的问题。

### (一) 国家政策支持力度不够。

农业保险不同于民政部门的灾难救济，也有别于一般的商业保险，它不仅涉及到农村的收入再分配，还要求与政府的政策目标相吻合。目前，政府对农业保险仅予以免营业税的优惠，而给予的补贴也较低，并且县级政府保费补贴难以到位，使保险机构几乎无利可图，从而影响了保险机构开展农业保险的积极性。

## (二) 保险机构对从事风险高的农业保险积极性不高。

目前，农业保险在我国基本上是按照商业保险模式经营的，商业保险公司无力也不愿意承担风险较大的农业保险责任。单纯依靠商业保险公司来经营农业保险是很难获得成功的，因为农业保险是一种靠天吃饭的险种，每年都会出现洪水、旱灾、禽流感等重大灾害和重大疫情等情况，其补偿额是商业保险公司难以承受的，往往是一个灾年就能吃掉以往数年的资金积累。保险公司农险专岗人员紧张，与农业保险工作牵涉面广、业务量大、季节性强、灾害突发、工作集中的矛盾妥善化解，尚有一定难度。农业、林业部门在组织专业技术人员，为农业保险协助投保、查勘定损提供技术支持的协调机制还需进一步强化和完善。保险基层服务体系建设未完全达标，由于乡镇政府、村委会和保险公司经费紧张等原因，少数保险服务站和服务点硬件建设没有全面达标，工作站和协保点部分工作人员对农险业务学习培训、全面熟悉还有一定差距，与依法依规开展农险业务的要求还有一定差距。而自然灾害、疫病突发的大面积、不可预期性，使保险公司从技术上无法回避风险。例如九江县在2012年，全县的农业保险保费收入共计168.44万元，赔款支出共计113.35万元，平均赔付率达67.29%，大大高于一般财产赔付率53.15%的平均水平，勉强达到保险界公认的70%的盈亏平衡点，如果再加上接近保费收入的20%的经营费用和其他费用，保险公司基本没什么赚头。因此，经营农业险的风险远大于目前其他财险产品。如果保险公司实力不足，则很难操作农业险，所以开展农业险的保险公司不多，目前只有人保财险一家保险机构在做。

### (三) 农民缺乏参保的主动意识。

农民缺乏保险意识是保险业在农村发展缓慢的一大症结所在。一是宣传发动不到位。有些乡、镇、村对这项工作还没有引起足够重视，政策宣传、动员力度不够，农户对政策性农业保险了解不多，造成投保面较小。二是农户参保意识不强。农户对政策性农业保险认识不足，加上近年来很多地方没有发生较大的自然灾害，对农业影响不大，造成的损失也不多，部分农户对农业灾害心存侥幸心理而不愿投保。三是保险额度太低。比如水稻种植保险，每亩保额仅为200元，农民算了成本帐，水稻一亩机耕100元，种子30元，肥料60元，农药30元，栽插100元，其种植成本远远高出保额，假如受灾保险理赔的补偿作用有限，不足以弥补投入的物化成本，致使部分农户不愿参保。多数农民认为保险“意义不大”、而且索赔难，手续繁琐，严重影响了农民对保险的热情。

### (四) 农业保险险种范围太少，不能满足现行农业发展的需要。

目前，已开办的政策性农业保险有林业综合保险；水稻、油菜、棉花种植保险；能繁母猪保险；农村住房保险，对于鸡、鸭以及一些有地方特色的水产养殖等保险尚未开办，而往往群众对开设这些险种的呼声很高。

### (五) 农业保险的道德风险较大。

农业以家庭生产为单位，耕种非常分散，农业保险较易发生道德风险。因此，农业保险的承保手续也比较复杂，调查、索赔成本较高。保险公司在赔偿入保农户损失前，调查程序繁琐，耗费的人力与财力相对较大。保险公司稍有疏忽，有的入保农户就可能虚报损失，获取额外利益。

### (六) 农业保险专业人才缺乏。

专业人才的极度缺乏，已成为制约我市农业保险业快速发展

的重要因素。农业保险涉及农业经济管理、商业保险、农业财政预算、农业气象、农田水利、畜牧兽医等多个学科，涵盖面较广，需要多方面协作。目前农业保险从业人员尤其是乡村站点大多没有受过专门的保险教育，又由于农险业务分散，查勘定额、赔付兑现工作量都较其他险种大，加上农村基础设施相对落后、工作环境差，很多保险从业人员对农险都是敬而远之。多方面的原因导致农业保险从业人员专业素质不高，特别是核保、理赔、精算等技术型人才和管理、营销、培训等复合型人才严重不足，极大地制约了保险业的快速发展。

### 三、做好农业保险工作的意见和建议

#### (一) 政府应加大政策支持和保险力度。

要使农业保险健康发展，发挥其在减轻农业灾害损失和保持农村稳定方面的作用，政府应发挥其主导作用，采取强制性措施来加大对农业保险的支持力度。一。加大财政资金的投入。政府对投保人即农民提供保费补贴以刺激农业保险需求，减轻农民的负担，刺激和增强其对农业保险的有效需求。二是列入民生工程，从政策层面推进我市“三农”保险发展。最大限度化解三农风险。三是强化“三农”保险目标考核。各级政府成立相关部门组成的三农保险工作小组，按照分工负责、协作互动原则，强化信息沟通，加强工作配合，形成工作合力、统筹指导三农保险和农村保险服务体系建设，同时将三农保险整体推进工作纳入对各级政府的年度目标考核。四是建立完善的农村服务体系。(1)由涉农部门组建农业风险预警防范机制，分析研究洪涝灾害台风霜冻等自然灾害的发生并给予预警，抵御自然灾害对农业生产的损害；(2)发挥国家农业科研机构的作用，建立技术支持网络，提高农民科技水平，推广抗灾的优良品种以降低自然灾害对农业的损害；(3)完善农村的金融体系，将农业保险与农民获得农业贷款相结合，在风险发生时由保险方归还部分贷款，可以降低银行贷款风险，由农业保险的把关与支持，降低了农业贷款

的经营风险。

## (二)加大宣传，扩大险种，提高农民参保意识

发展农业保险，农民是主体，为了改善当前农民对保险的淡薄意识，一是要提高农民对农业保险的认识，开展一些如电视、讲座、广播宣传活动使农民了解农业保险，懂得投保、索赔、防灾防损常识，增强农民对农业保险的认识，提高其投保的主动性。二是增加农民的收入，直接和间接的增加农民的收入，使更多的农民有经济能力参加农业保险。

三是广泛征求农民、养殖大户、龙头企业、专业合作组织等企业意见，同时为减少不必要的人力财力投入，以乡镇为单位将所辖乡镇场种植业按种植面积、生猪存栏数统一向保险公司投保。针对农村土地流转出现一些大的转承包户，将转承包的大片土地、荒山、荒地用于种植大棚蔬菜、苗木，及一些风险较大，农户要求强烈的行业适时纳入农业保险范畴。根据各地地域特色及支柱产业研究制定新的险种。

四是强化服务，简化程序。农业保险理赔要迅速、公正定损，做到查勘快、定损快、赔付快，同时建议将农业保险理赔资金与农民一卡通结合起来，确保证赔款直接到每个受灾农户手中。

五是各级财政部门要进一步做好农业保险保费补贴的预算、划拨、清算和管理工作，并对受灾农户的赔款到户情况进行必要的监管。

综观农业的发展，在整个国民经济发展中农业具有十分重要的战略作用，但是由于历史的原因以及农业高风险的存在，当前农业发展面临着严峻的挑战，农业保险对农业损失的经济补偿功能是其他方式所无法完全替代的。通过对农业保险发展中存在问题及对策的分析，可以看出单靠任何一方的参与是很难促进农业保险工作发展的。只有依赖政府、保险人、

投保人的相互配合，共同作为，才能促进农业保险工作顺利开展，促进农业、农民和农村的稳定发展。

## 财产保险市场调查报告篇二

校内指导教师xxx校外指导教师xxx

学生姓名xxx学号200xxxxxx班级xx金融xxxx班

调查报告选题目的意义

通过对我市银行保险市场的调查，了解银行保险的现状与发展趋势，对市场现状的特点进行分析，学习。

调查报告内容

- 1、对整个行业全国的'宏观调查
- 2、对各个不同3、的银行的状况的调查及各中联系
- 4、存在的问题原因

调查报告

预期目标

通过调查，了解现在银行保险发展的特点，原因以及有待改进的地方，再通过对国外成熟市场的学习借鉴，找出方法。

调查报告工作进度安排

- 1月底前：拟定开题报告和实习计划、拟定调查提纲
- 2月到4月中旬：实地调查和实习，收集资料整理资料

4月底前：写调查报告初稿并提交老师修改

5月5日前：调查报告正稿初审

5月20日前：指导修改正稿

6月4日前：将正稿交给老师，并提交实习报告。

调查报告主要特点

以各地市为主，郊县为辅

以寿险公司为主，财险为辅

以国有银行为主，股份制银行为辅

指导教师意见

指导老师签名：年月日

教研室意见

教研室主任签名：年月日

系审核意见

系主任签名：系盖章：年月日

目录

摘要

一、xx市银行保险发展的现状2

1.1中国工商银行在银行保险市场占比始终保持领先水平2



1.2 银行保险新现象3

二、xx市银行保险发展过程中存在的主要问题4

2.1 银保合作层次比较低，在全国各地发展不平衡4

2.2 银保合作行为短期化，业务处理手段比较落后4

2.3 银保双方缺乏沟通，产品缺乏个性特色5

2.4 银保双方地位事实上存在不平等导致合作基础不够稳固5

三、促进xx市银行保险发展的对策6

3.1 修改和完善相关法律法规6

3.2 完善银保合作监管体系，促进银行保险持续、规范、健康发展6

致谢10

原始资料10

答辩小组长签名：年月日

调查报告评定等级

答辩小组长签名：年月日

答辩委员会审核意见

答辩委员会主任签名：年月日

备注

## 财产保险市场调查报告篇三

（一）保险业务总量较低，产险业整体发展水平不高。

近年来，我市经济在快速发展的过程中仍然面临着工业化、城镇化水平较低，农村消费力不足等问题，人均国民生产总值与整体经济水平依然较低。保险业正处于成长阶段，社会公众的保险意识还比较淡薄，产险市场缺乏有序竞争，有效供给不足。尽管我市的产险业与全国产险业一样，在改革开放以后才开始恢复业务，但与我省其他地区尤其是与苏南相对发达的地区相比，尚处于较低的水平。以20xx年来说，107055万元的财产险保费收入占全省财产险总保费收入的2.23%，而20xx年我市的国内生产总值约占全省生产总值的3.83%。这说明我市的财产保险规模小的根本原因是经济总量低，地方经济的发展制约了产险的快速发展。

（二）寡头垄断竞争格局依然明显，缺乏适度竞争

从目前的产险市场供给主体来看，参加产险市场的保险公司数量偏少。虽然我市产险公司的总数已达15家，但是全市60%以上的保费集中在人保产险、太平洋产险、平安产险，这三家保险公司。而其它公司各自所占的份额累加在40%以下，且平均市场占比不到3.5%。这种情况与我市积极优化产业结构，经济发展提质增效的目标不相适应，充分说明我市产险市场垄断程度依然偏高，市场竞争不充分。这种寡头垄断的格局难以给保险市场的竞争者带来真正的压力，也使消费者无法享受到优质全面的服务。

（三）险种结构不合理，市场有效供给不足

近几年，车险业务保费收入一直占我市产险保费收入的70%以上，并没有明显的下降趋势，因此，车险经营的状况在很大程度上决定了整个产险业的发展，这直接导致了产险公司经营风险的加大。同时，我市各家产险公司都是总分公司建制，

缺乏独立开发产品的能力，直接销售由总公司从全国层面出发而设计的产品，使得险种单一、结构雷同，毫无特色和侧重，缺乏竞争力和对保户的吸引力，无法满足投保人全方位、多层次的保险需求。因此，保险公司如何创新观念，加快产品的更新速度，开发设计适销对路的产品，使其满足市场的需要，逐步提高非车险业务的比重，并支持地方经济的发展，成为当前迫切需要解决的一个问题。

#### (四) 保险市场的经营管理方式欠妥，行业竞争不规范。

近年来，尤其是在计算机普及、网络信息共享、集中数据分析和专业管理软件运用上差距更大。这种管理上的不足不仅造成大量保险资源不能有效地转化为保险生产力，还助长了行业竞争的不规范。主要表现在：一是变相支付高额手续费、佣金或返还形式上。由于财产险险种存在较大的同质性，加之全区产险业的市场化程度不高，差异化服务不明显，保险公司之间的竞争一定程度上是靠价格战。但在监管机构的严格监控下，价格的伸缩空间有限，因此变相支付手续费就成为各保险公司争相采用的降价方式。二是保险中介运作不规范。由于生存的需要和盈利的压力都紧紧维系在手续费上，因此，一些保险中介机构凭借其手中业务在市场中漫天要价，它们一方面要求保险公司大幅降费，一方面又要求支付高额的代理费用和佣金，从而助长了非理性竞争行为。

#### (五) 中高级管理人才及保险专业人才匮乏，保险一般从业人员素质尚待提高

保险业的特殊经营方式产生了对展业、承保、投资、理赔等特殊人才的需求，但各种专业人才的培养是一个渐进、累积的过程。在近几年保险业的蓬勃发展时期，一些公司为了应付业务发展的需要，招聘门槛过低，导致一些综合素质不高的人员进入保险行业，对行业整体形象造成负面影响。一方面，新兴产险公司在壮大的过程中需要建立完善的机构网络布局，而网点的铺设理所当然需要具有丰富经验的管理人才；

另一方面，产险经营的特殊性决定了它对精算、承保、理赔和查勘等方面保险专业人才的强烈需求。市场缺乏高学历、懂管理、重服务的高级管理人员。人才问题已成为制约全区保险业发展的一大因素。

## 财产保险市场调查报告篇四

[摘要]近年来，随着四川省经济的迅速发展，产险业获得了发展的良好外部条件，主体不断增多，保障功能进一步加强，市场体系更加完善，开放水平显著提高，保险业务规模在全国位列第九。但由于地域及其他原因，四川省产险业依然存在诸多不足，如产险业整体发展水平不高，地区差异较大；寡头垄断竞争格局依然明显，缺乏适度竞争；险种结构不合理，市场有效供给不足；中高级管理人才及保险专业人才匮乏等。四川省产险业应通过更新观念，抓住机遇，加快产险业务的发展；推动不同经济类型地区的产险业和谐发展；扩大产险市场主体的阵容，培育公平竞争的市场环境等不同方式，积极发展，提高产险业在全国的竞争力。

[关键词]四川省产险业，增长速度，险种结构

### 一、四川省经济发展概况

，四川省全年实现国民生产总值7385.1亿元，比上年增长12.6%，高出全国平均水平2.7个百分点：其中，第一产业增加值1495.7亿元，增长5.8%；第二产业增加值3052.7亿元，增长17.8%；第三产业增加值2836.7亿元，增长10.7%，从需求的角度看，投资、消费、净出口“三驾马车”同向拉动经济快速增长，其中，总投资增长18%，最终消费增长8.8%，净出口增长14.3%。特别值得一提的是：“十五”期间，四川省国民生产总值连上四个千亿元台阶，年均增长11.2%，是四川省前十个“五年计划”发展最好的时期。

作为中国西部地区经济实力最强的省份，四川工业部门较为

齐全，其中钢铁、机械、电子、天然气、化工、森林、丝纺织、造纸、食品等部门占全国重要地位；农业较发达，农副产品丰富多样，粮、油、蚕丝、柑橘、茶叶及桐油、生猪等产量均居全国前列；交通以铁路和川江航运为主、联系省内外的水陆运输网已基本形成，为四川产险业的进一步发展奠定了良好的基础。

## 二、四川省财产保险市场的发展概况

近年来，随着四川省经济的迅速发展，人民群众收入的大幅度提高，保险业获得了发展的良好外部条件，许多保险机构十分看好四川保险市场的发展空间，纷纷将四川作为拓展我国西部保险市场的桥头堡，抢摊四川，设立机构，截至月底，四川产险市场主体共有14家，分别为：人保产险、太平洋产险、平安产险、永安产险、华泰产险、中华联合、天安产险、太平保险、大地保险、华安产险、安盟保险、永诚产险、安邦产险、出口信用险；已开业的保险中介机构共有102家(含分支机构)，其中经纪公司13家、公估公司7家、代理公司82家。

### (一)产险业发展总体情况

作为中国西部综合经济实力最强的省份，四川省在全国经济发展格局中处于重要地位。年，四川省保险事业继续保持良好的平稳增长态势，积极服务大局、服务“三农”、大力发展县域保险，保障功能进一步加强，市场体系更加完善，开放水平显著提高，保险业务规模在全国位列第九，且继续在西部十二个省市中名列第一，全年实现保费总收入190.04亿元，同比增长18.96%。其中，财产险保费收入53.76亿元，增长11.84%；为四川省各类财产提供234144.36万元保额的风险保障；产险公司合计支付赔款金额29.85亿元，同比增长21.4%。

从表1不难看出，虽然四川省保险业在西部处于领先地位，且

与中部省份相当，但保险密度落后于全国平均水平，若与东部发达地区相较，则无论从保费收入、保险密度还是保险深度都远远落后。这主要因为：一方面，近几年四川经济虽然发展速度加快，但人口众多，在经济发展速度和人均水平上未能赶超东部发达地区；另一方面，西部地区的大众保险意识有待提高，保险产品不能完全满足市场的需求。

## (二) 各地市州产险业发展概况

2005年，除绵阳和资阳外，四川省各地市州产险保费收入均有不同幅度的增长(见表2)，其中凉山、巴中和阿坝都达到了20%以上的发展速度，而绵阳与资阳的负增长现象在一定程度上也有业务发展过快的原因。但是，四川各地区保险发展水平差异较大：成都市经济发展较快，保险需求旺盛，保险主体多，中介机构发达，市场竞争激烈，是各家公司争夺的重点，其产险保费收入在近两年都占到了全省的40%以上，而其它20个地市州的产险保费收入平均占比则不到3%；另外，产险业务主要集中在包括成都在内的绵阳、德阳、宜宾、泸州、攀枝花、乐山等存在良好工业基础的地区，以上七个城市的产险保费收入占到了四川21个地市州的70%以上，广元、遂宁、巴中、阿坝、甘孜等地区的产险保费收入市场占比不足2%。不过，总体来看，—2005年，四川省产险保费收入年均增长17.54%，各地区产险业均呈现良好的发展态势，市场前景看好。

## (三) 各产险公司情况

1. 从保费收入(见表3)看，2005年四川省产险业全年实现保费收入537566.27万元，较20增长11.84%。其中，人保产险实现保费收入265153.30万元，其市场份额虽较年下降约5个百分点，但仍然达到49.32%，占据半壁江山。而根据贝恩的市场结构分析方法 $c_4 \geq 75\%$ 即属于寡占i型结构，而四川产险市场的 $c_4$ 值(位于前四位的人保、中华联合、太保、平安的市场份额总计)为83.68%，具有明显的寡头垄断型市场特征。

2. 从增长速度来看，四川产险市场与全国产险市场呈现同样的趋势：保费收入增长水平较2004年出现大幅回落，但仍达到11.84%增长率，与全国12%的总体水平相当。其中，人保产险保费收入与上年基本持平，永安产险出现负增长，其它公司则保持在10%以上的增长率。与此同时，太平保险、华安产险、安盟保险等保险公司业务扩张迅猛，业务增长都在两倍以上，永诚产险和安邦产险在成立不到一年的时间内也都取得了良好的市场业绩。

3. 从赔付率来看，保费收入占据前五位的人保、中华联合、太保、平安以及大地都保持在50%—60%的区间，而永安产险虽然排名第六，但在赔付率上却高达87.23%。同时，2005年四川产险市场车险赔付率比2004年上升了9.80%，直接导致厂总体赔付率较2004年上升了4.38个百分点，达到55.53%的水平。

#### (四) 险种结构概况

从财产保险险种结构来看，2005年四川产险市场呈现以下特点：

1. 机动车辆保险依然是产险业的支柱险种，其保费收入占整个产险保费收入的70%(见表4)以上，成为各家产险公司争夺的焦点。虽然车险业务的保费收入同比增长10.09%，增长贡献率达62.54%，但车险赔付率却在同时增长9.80%，并直接导致了产险业务总体赔付率的上升和产险公司效益的下滑。

2. 意外伤害保险、健康保险的增长速度远高于产险业的整体增幅：自从产险公司开始进入“两险”领域以来，短期人身意外伤害险和短期健康险业务增幅迅猛，2005保费收入逾4亿元，市场占比接近8%，已经初步显现了产险公司通过发展“两险”业务来达到提供多元化服务和完善险种结构目的的迹象。

3. 家庭财产保险的保费收入在占比不到0.5%的同时，还出现了9.91%的负增长，这在一定程度上昭示：在城乡居民收入的持续增加、消费结构不断升级、购买高档消费品比例越来越大、对家庭财产保险的需求越来越迫切的背景下，产险公司在家财险方面没有很好的满足市场需求，若能在产品组合、销售渠道等方面推陈出新，应该可以对改善险种结构起到较大作用。

4. 信用保证保险业务在2005年迅速萎缩，这主要是因为：房贷险的热销之后，借款人提前还贷、提前解除保险合同，保险公司在退还客户保费后，当初一次性付给银行等代理商的高额手续费并不能收回，造成信用保险无利可图，进而造成业务萎缩。信用保证保险的赔付率则由于受20以前年度车贷险业务的影响，依然呈现389.5%的极高水平。

### 三、四川省财产保险市场存在的主要问题

#### (一) 产险业整体发展水平不高，地区差异较大

近年来，四川省经济在快速发展的过程中仍然面临着工业化、城镇化水平较低，农村消费力不足等问题，人均国民生产总值与整体经济水平依然较低。保险业正处于起步阶段，社会公众的保险意识淡薄，产险市场主体偏少，缺乏有序竞争，有效供给不足，产险业务的保险密度和保险深度分别为61.44元和0.73%，远远落后于我国东部地区。同时，成都地区的产险保费收入占比达42.14%，比排名第二的绵阳市产险保费收入高出7倍以上，而广元、遂宁、巴中、阿坝、甘孜等地区的产险保费收入均不及市场占比的2%，显然，成都市产险市场在四川省一支独秀的局面将不利于产险业在四川的和谐发展。

#### (二) 寡头垄断竞争格局依然明显，缺乏适度竞争

从目前的产险市场供给主体来看，参加产险市场的保险公司数量偏少。虽然四川省产险公司的总数已达14家，但是只有



人保产险等极少数保险公司可以在全省范围内开展业务，同时，人保产险控制着一半的产险业务，若加上中华联合、太保产险、平安产险，四家公司的市场份额高达83%以上，而其它公司各自所占的份额则都在4%以下，且平均市场占比不到2%。这种情况与我国多层次所有制的经济形式及尽快建立社会主义市场经济体制的目标不相适应，并充分说明四川省产险市场垄断程度依然偏高，市场竞争不充分。这种寡头垄断的格局难以给保险市场的竞争者带来真正的压力，也使消费者无法享受到优质全面的服务。

### (三) 险种结构不合理，市场有效供给不足

近几年，车险业务保费收入一直占四川省产险保费收入的70%以上，并没有明显的下降趋势，因此，车险经营的状况在很大程度上决定了整个产险业的发展，这直接导致了产险公司经营风险的加大。同时，四川省各家产险公司(安盟除外)都是分公司建制，缺乏独立开发产品的能力，直接销售由总公司从全国层面出发而设计的产品，导致产品雷同，不能很好满足地方的需要。因此，保险公司如何创新观念，加快产品的更新速度，开发设计适销对路的产品，使其满足市场的需要，逐步提高非车险业务的比重，并支持地方经济的发展，成为当前迫切需要解决的一个问题。

### (四) 中高级管理人才及保险专业人才匮乏

一方面，新兴产险公司在壮大的过程中需要建立完善的机构网络布局，而网点的铺设理所当然需要具有丰富经验的管理人才；另一方面，产险经营的特殊性决定了它对精算、承保、理赔和查勘等方面保险专业人才的强烈需求。但是，中国保险业由于长达的停办，带来严重的`人才培养断层，从业人员总体水平偏低，各级管理人才的选拔无法符合保险监管的要求。四川地处西部内陆，经济发展水平偏低，本身缺乏对人才的吸引力，成都、绵阳等中心城市以外的地区，由于条件艰苦等各方面的原因，更是难以留住人才。

## 四、进一步推进四川省产险市场发展的对策

### (一)更新观念，抓住机遇，加快产险业务的发展

一方面，保险企业一定要审时度势，及时更新思想与理念，大力加强自主创新，积极推进诚信建设，努力营造和谐市场，确立与市场经济相符合的新型观念和意识；另一方面，保险企业要强化机遇观念和机遇意识，认真研究当前产险业务发展的新的业务增长点，紧跟全省经济结构调整步伐，抓住西部大开发战略这条主线，积极实施“十一五”规划，落实科学发展观，努力实现四川产险业又快又好发展，力争使地方经济的增长点成为产险业务的增长点。

### (二)推动不同经济类型地区的产险业和谐发展

四川地域广阔，经济发展的不平衡决定了保险业发展的不平衡。为此，要推动四川保险业和谐发展，首先，应充分发挥成都在保险业发展中的骨干支撑、先导示范和辐射作用，尽快形成区域性保险中心；其次，对经济较发达地区，如德阳、绵阳等市要引导其快速发展；再次，对经济欠发达地区，如巴中、遂宁等市要支持其实现追赶型发展；最后，对甘孜、阿坝等少数民族地区，在确保社会稳定的前提下，积极创造条件促使其实现跨越式发展。

### (三)扩大产险市场主体的阵容，培育公平竞争的市场环境

近几年，四川省保险市场的快速发展与引进市场竞争机制密不可分，但目前产险市场集中程度依然偏高，须积极稳妥地引进新的市场主体，促进四川保险市场的繁荣和活跃。为此，一是继续吸引产险公司在川设立分支机构；二是应完善产险机构管理办法，放宽对有关机构局限于少数地市州开展业务的限制；三是可考虑吸收一两家外资产险公司来川进行人股和技术合作，以便更好地借鉴国际产险业先进的经营管理经验和专业技术。

#### (四)努力加大产品开发力度

目前，四川省产险业务的保险密度为61.44元，与全国平均水平91.06元相比存在较大差距，这说明四川省产险市场具有较大的发展空间和潜力，需要在巩固传统业务、保足保全的同时，抓好市场潜力的调查工作，发现和培植新的业务增长点：如开拓潜力巨大的农村保险市场以及基础设施建设、生态建设、科技建设等领域的保险业务，拓展产险业服务和展业空间；为迅速崛起的个体私营经济企业、民营企业提供配套服务，为各行各业提供雇主责任险、公众责任险、职业责任险等责任风险转移业务。

#### (五)稳步培育保险中介市场

目前，四川省内保险经纪、公估主体偏少，中介市场不够规范又缺乏专业性。整顿和规范好现有中介市场，将其纳入规范竞争的同时，更要着力培育多方中介主体，促进产险市场专业分工进一步细化。同时，产险公司与中介机构应加强协作关系，优势互补，在多渠道、全方位销售的同时，为客户提供优质全面的服务，力争实现多方共赢。

#### (六)加强人才培养力度，提高企业素质

保险专业人才的培养是一个渐进、累积的过程：其一，应积极从大专院校引进高学历的优秀毕业生充实现有保险人才队伍，制定有效措施吸引有丰富保险从业经验的人才到四川省保险业创业，优化人才结构；其二，要创建学习型的保险公司，通过各种不同的学习方式，提升现有从业人员的素质结构，如选派人员到国内外高等院校和知名的保险公司接受培训，与当地的大专院校进行合作，就地培训，合作调研等；最后，应贯彻以人为本的经营理念，以人性化的管理，凝聚人心，提高员工信心，建立起和谐进取的企业文化，以此吸引人才、留住人才。

## (七)完善监督约束机制

首先，要进一步加强四川保险监管队伍建设，强化对保险市场的监督，努力防范和化解保险经营风险；其次，要充分发挥行业协会的自律、协调、服务作用，促进行业自律约束，加强同业间的协作和配合；再次，要加强保险公司内控制度建设，提高自我约束和自我管理能力。通过健全和完善“政府监管，行业自律，企业内控，社会监督”四位一体的监督约束机制，建立起公平、有序、规范、竞争的保险市场秩序，保证保险业的健康发展。

## 财产保险市场调查报告篇五

北京汇智联恒咨询有限公司

定价：两千元

### 【目 录】

#### 第一章 银行保险相关概述

##### 第一节 银行保险概念的界定

##### 第二节 银行保险的模式分析

##### 第三节 成功银行保险的关键因素分析

##### 第四节 银行保险发展的经济学分析

###### 一、银行保险发展的经济学基础

###### 二、银行保险发展的收益与风险分析

#### 第二章 国际银行保险业发展分析

第一节 西方银行保险的发展形式及动因分析

第二节 西方银行保险的发展及其借鉴

第三节 欧洲银行保险的发展现状分析

第四节 欧洲银行保险的发展情况与经营管理分析

一、欧洲银行保险的产生基础

二、欧洲银行保险的经营管理

第五节 国际银保发展模式

第六节 法国银行保险分析

第七节 印度银保合作发展的现状及原因

第八节 银行保险的跨国比较与分析

一、银行保险的一般描述及问题的提出

二、银行保险的发展程度比较

(一) 以法国、意大利和西班牙为代表的南欧国家

(二) 英国和德国

(三) 美国

三、银行保险的发展模式比较

(一) 以法国、意大利和西班牙为代表的南欧国家

(二) 英国和德国

### (三) 美国

#### 四、银行保险发展差异原因分析

##### 第九节 开放条件下国内外银行保险发展特点比较分析

##### 第十节 亚洲地区银行保险经验借鉴

#### 第三章 我国银行保险发展的环境分析

##### 第一节 国内外银行保险发展环境比较分析

###### 一、世界各国银行保险发展环境的比较分析

###### 二、我国银行保险发展的环境分析

##### 第二节 我国银行保险的发展环境分析

#### 第四章 我国银行保险发展的综合分析

##### 第一节 发展我国银行保险业

##### 第二节 我国银行保险发展的特点和存在的主要问题

##### 第三节 制约我国银行保险发展的因素分析

###### 一、产品种类单一

###### 二、分红产品面对分红压力

###### 三、固定回报类产品面对加息压力

##### 第四节 我国银行保险的初级阶段和共赢中的矛盾

###### 一、银行保险发展阶段模型

二、银行保险各个发展阶段双方的利益

三、处于“分销协议”阶段的我国银行保险

四、我国银行保险共赢中的矛盾

第五节 银行保险动因分析及在我国的发展

第六节 保险业价值转移与银行保险的发展

第七节 银行保险的发展及其影响分析

一、银行保险的发展历程

二、银行保险产生的因素分析

三、我国银行保险的现状分析

四、我国银行保险存在的问题及解决措施

五、我国银行保险的未来发展方向

第八节 我国银行保险现状与发展策略分析

一、我国银行保险的现状

二、我国银行保险存在的问题

三、我国银行保险的发展策略

第九节 市场竞争与中国银行保险的发展分析

第十节 综合经营趋势下银行保险的发展创新

一、银行保险的风险分析

## 二、银行保险的风险规避与控制

### 第十三节 中国银行保险发展的政策建议

### 第十四节 我国银行保险的出路分析

### 第十五节 我国银行保险业务的反思

#### 一、银行保险的定义与模式

#### 二、我国银行保险的发展情况

#### 三、银保业务的教训和再认识

#### 四、未来银保模式的选择

## 第五章我国银行保险深层次问题的分析

### 第一节 国际上银行保险发展经验

### 第二节 我国银行保险发展概况

### 第三节 银行与保险公司间的博弈分析

### 第四节 我国银行保险发展过程中存在的问题与分析

#### 一、产品同质

#### 二、手续费恶性竞争

#### 三、退保金同比大幅上升

#### 四、技术落后

#### 五、法律滞后与双重监管



## 第五节 对我国银行保险未来发展的若干思考

- 一、银行保险是未来国内金融发展的必然趋势
- 二、银行保险应继续进行结构调整，提高新单期缴的比重
- 三、实现客户、保险公司与银行的三赢
- 四、相关法律制度的完善

## 第六章 财产保险在银行保险领域的发展分析

### 第一节 财产保险在银行保险领域的发展

### 第二节 我国财产保险在银行保险领域发展中存在的问题分析

### 第三节 我国财产保险在银行保险领域的发展机遇及趋势分析

### 第四节 财产保险在银行保险领域发展的建议

## 第七章 我国财产银行保险业的发展分析

### 第一节 我国银行保险的现状

#### 一、我国寿险业银行保险发展较快

#### 二、我国产险业银行保险发展相对不足

### 第二节 产险银行保险发展不足原因分析

### 第三节 目前我国财产银行保险合作的现状分析

### 第四节 我国财产银行保险业发展前景广阔

### 第五节 我国财产银行保险业务的发展对策

## 第八章 我国银保合作发展分析

### 第一节 我国银保合作的swot分析

- 一、银保合作的优势
- 二、银保合作的劣势
- 三、银保合作的外部机会
- 四、银保合作面临的威胁

### 第二节 银保合作的原则及模式发展分析

- 一、银保合作是保险业竞争的需要
- 二、商业银行开展银保合作是业务发展的必然
- 三、坚持平等互利的原则发展银保合作
- 四、积极搞好三个层面的密切结合
- 五、银保合作发展的模式选择

### 第三节 我国银保合作的问题及对策

- 一、我国银保合作的发展特点
- 二、我国银行保险的发展历程及存在的问题
- 三、完善银保合作营销模式的对策建议

### 第四节 银保合作中值得关注的问题

- 一、银保合作双方缺乏宏观层面的长远规划

二、银保合作双方的地位不平等问题

三、保险公司靠价格战维系合作的硬伤与客户利益的维护问题

四、银行中间业务的收入与业务根基问题

第五节 当前银保业务的制度障碍与建设

第六节 我国银保合作面临的挑战与前景分析

第七节 银保合作的机制构建分析

第八节 对当前我国银保合作发展的思考

一、当前我国银保合作存在的突出问题

二、发展我国银保合作的对策措施

第九章 巨额存差背景下的银行保险分析

第一节 巨额存差挑战商业银行收入模式分析

第二节 保险公司加快银行保险业务发展面临新的机遇

第三节 制约银行保险业务可持续发展的因素分析

一、银保合作基础脆弱，具有相当的不稳定性

二、高额手续费无法实现银行、保险的利益共沾

三、资本市场的不完善，导致银行风险向保险公司转移

四、银保业务经营缺乏规范，对消费者的误导时有发生

第四节 加快银行保险业务发展的对策分析

第十章 保险公司在银行保险发展中的风险分析及路径选择

第一节 我国银行保险的现状分析

第二节 银行保险发展阶段模式的实证分析

第三节 我国全面开展银行保险业务的风险分析

第四节 保险公司在全面开展银行保险业务时的应对措施与路径选择