

2023年预测分析报告学生模版(精选5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

预测分析报告学生模版篇一

权威、全面、专业、细致

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、超额投保与重复投保

五、代位求偿

一、国民经济运行情况gdp(季度更新)

二、消费价格指数cpippi(按月度更新)

三、全国居民收入情况（季度更新）

四、恩格尔系数（更新）

五、工业发展形势（季度更新）

六、固定资产投资情况（季度更新）

七、社会消费品零售总额

八、对外贸易&进出口

第二节2012年中国财产保险政策法规环境分析

一、保监会发布进一步规范财产保险市场秩序工作方案

二、2012年保监会严控财险公司经营投资型产品

三、2012年保监会进一步厘清财险投资型产品精算依据

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、中国财产险业务结构更加合理和优化

四、中国财险业整体偿付能力良好

第三章 中国财产保险市场的发展总况 第一节 中国财产保险市场的发展状况

权威、全面、专业、细致

一、中国财产保险“十五”期间发展成就回顾

二、中国财产保险市场的特征分析

三、中国财产保险市场亮点聚集

四、中国财产保险业在调整中前进

五、中国财产保险市场发展新格局

第二节 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

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

第四节 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

第五节 中国财产保险市场存在的问题及对策

一、中国财产保险市场面临的矛盾

二、中国财产保险面临的困境及对策

三、我国财产保险产品创新的问题及对策

四、完善中国财产保险市场的建议

五、应提高我国财产保险公司的核心竞争力

一、中国财产保险市场的特征

二、中国财产保险市场面临的矛盾

三、完善中国财产保险市场的建议

一、2012年中国财产保险保费收入情况分析

一、行业增长速度：从短期的平缓到长期的迅速

二、行业增长方式：从外延式增长到内涵式增长

三、市场结构：从短期的行业集中到长期的竞争

权威、全面、专业、细致

四、业务内容：从单纯的物质保障到全面综合性风险管理

五、业务创新：从传统业务到更多的金融创新

六、组织结构：从单一化到多元化

第五章 2012年中国财产保险业运行新形势透析

第一节 保额及费率的异常变化对财产保险经营的影响分析

一、保额及费率的变化趋势

二、保额及费率递减的原因

三、保额及费率变化的后果

四、应对费率变化的思考

第二节 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

一、国际货运代理责任保险制度的主要内容和特点

二、制度实施对我国财产保险业的影响

三、对策和建议

第三节 2012年中国财产保险业务结构的优化升级分析

一、业务结构不合理影响竞争力

二、优化业务结构的措施

三、为业务结构优化升级提供良好的环境 第四节 2012年中国财产保险产品创新分析

一、财产保险产品创新的主要障碍

二、产品创新的几点措施

第五节 2012年中国财产保险合同中的保险利益分析

一、财产保险合同中保险利益的种类

二、财产保险合同中保险利益的产生方式

三、财产保险合同中保险利益的时效

四、财产保险合同中保险利益的变更

五、关于被盗物品的保险利益的运用

第六节 2012年中国财产保险公司保险合同条款创新方向分析

一、所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

一、更新经营理念

二、转变垄断市场为自由竞争市场

三、经营目标以市场需求为导向

第八节 2012年中国拓展财产保险社会管理功能策略分析

一、拓展社会交换关系管理功能的产品策略

二、拓展社会交换关系管理功能的产品策略

一、核保组织机构

二、核保运作程序

权威、全面、专业、细致

三、核保技术

一、我国家财险发展的主要模式

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

三、2012年北京财产保险保费收入情况

三、2012年上海财产保险保费收入情况

三、2012年广东（不含深圳）财产保险保费收入情况

三、2012年江苏财产保险保费收入情况

四、2012年江苏财产保险支付各类赔款及给付情况

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 2012年中国非寿险市场多极化格局透析

一、非寿险市场多极化竞争格局的形成

二、非寿险市场多极化竞争格局形成的原因

权威、全面、专业、细致

一、传统型非寿险产品转化为投资型产品的理论依据

二、发展投资型非寿险产品符合现阶段我国非寿险业发展的要求

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 2012年完善我国非寿险公司偿付能力监管体系分析

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

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

一、我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

第九章 2012年中国财产保险业营销解析 第一节 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

第二节 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

第三节 2012年中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

一、影响产品营销的原因

二、产品营销平台的建立

第五节 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

权威、全面、专业、细致

三、保险“大市场营销” 第六节 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

第七节 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 第八节 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

一、我国保险市场结构

二、寡占市场模型介绍

三、我国非寿险市场竞争模型

第二节 2012年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 2012年国内财产保险市场竞争格局分析

一、财产保险公司人力资源竞争力评价

二、国内财险市场集中度(crn指数)分析

三、国内财产保险公司的市场份额

第四节 2012年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、财产保险价格竞争的策略

第十一章 2012年中国财产保险重点企业竞争性财务分析

第一节 中国人民财产保险股份有限公司

一、企业概况

二、2012年中国人保财险发展分析

三、2012年中国财险保费同比分析

四、aig危机下中国人保财险的战略方向 第二节 中国平安保险(集团)股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

权威、全面、专业、细致

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

七、企业竞争优势分析

第四节 中国大地财产保险股份有限公司

一、企业概况

二、2012年大地财险在调整转型中保费收入情况

三、中国大地财产保险股份有限公司发展战略研究 第五节 安邦财产保险股份有限公司

一、企业概况

二、保险业保费收入同比增长分析

三、经营单位可销售产品目录

第十二章 2012年中国财产保险业风险预警 第一节 2012年中 国产险业风险分析

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

第二节 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

第三节 新《保险法》环境中财产保险理赔的诉讼风险分析

一、不可抗辩、弃权、禁止反言原则

二、责任保险向第三人直接履行的义务

三、理赔资料的收集与理赔时限 第四节 产险费率风险的分析和防范

权威、全面、专业、细致

一、产险费率风险分析

二、产险费率风险的防范

第五节 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

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

第二节 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、主业缺乏明显的差别化定位

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

第三节 中小型财产保险公司的发展对策

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
- 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

第二节 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
- 权威、全面、专业、细致
- 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

第三节 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

第四节 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

第五节 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

图表目录：（部分）

图表：2012年1-7月江苏财产保险保费收入情况

图表：2012年1-6月北京财产保险保费收入情况

权威、全面、专业、细致

图表：2012年1-6月上海财产保险保费收入情况

图表：2012年1-6月广东财产保险保费收入情况

图表：我国主要投资型财产保险产品基本情况

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

权威、全面、专业、细致

图表：财产保险公司数据大集中目标框架图 图表：我国部分
保险公司资产结构一览表

更多图表见报告正文

预测分析报告学生模版篇二

第二章 2011年美国财产保险发展分析

一、保险合同格式标准化

二、扩大可保财产范围

三、增加通用条款

四、增加保险金额确定方法的选择权

五、增加配套的新险种

第三节 美国上市财产保险公司的投资风险分析

一、投资基本情况

二、投资风险分析

一、保险财产范围的比较

二、基本险比较

三、综合险比较 四、一切险比较

五、主要附加险的比较

六、保险价值确定方法的比较

七、美国普遍存在而在我国尚未采用的条款

第三章 2011年中国财产保险行业发展状况分析

第一节 2011年我国财产保险行业经济与政策环境分析

一、2011年我国财产保险宏观经济形势分析

二、政府对产业的政策及影响分析

第二节 2011年我国财产保险发展状况分析

一、2011年我国财产保险发展状况分析

二、2011年我国财产保险发展特点分析

三、2011年我国财产保险存在问题及应对策略分析

一、2011年全国各地区财产保险保费收入情况

网 址：

二、2011年财产险公司保费收入情况(中资)

三、2011年财产险公司保费收入情况(外资)

四、2011年全国财险公司保费排行榜

五、2011年全国各地区财产保险保费收入情况

六、2011年财产险公司保费收入情况(中资)

七、2011年财产险公司保费收入情况(外资) 第二节 财产保险合同中的保险利益分析

一、财产保险合同中保险利益的种类

二、财产保险合同中保险利益的产生方式

三、财产保险合同中保险利益的时效

四、财产保险合同中保险利益的变更

五、关于被盗物品的保险利益的运用

第三节 保额及费率的异常变化对财产保险经营的影响分析

一、保额及费率的变化趋势

二、保额及费率递减的原因

三、保额及费率变化的后果

四、应对费率变化的思考

第四节 财产保险业务结构的优化升级分析

一、业务结构不合理影响竞争力

二、优化业务结构的措施

三、为业务结构优化升级提供良好的环境

第五节 我国财产保险市场中保费规模预测方法分析

一、保费规模预测的必要性分析

第八节 拓展我国财产保险的服务对象分析

一、更新经营理念

二、转变垄断市场为自由竞争市场

三、经营目标以市场需求为导向

第九节 拓展财产保险社会管理功能策略分析

一、拓展社会交换关系管理功能的产品策略

二、拓展社会交换关系管理功能的产品策略

三、拓展民事侵权关系管理功能的产品策略

第十节 家财险

的市场策略分析

一、产品开发策略

二、宣传推广策略

三、销售渠道策略

四、优质服务策略

第五章 2011年中国财产保险业营销分析

第一节 2011年我国财产保险营销机制建立分析

网 址：

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 2011年我国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 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

第五节 产险公司保险营销整合体系的建立 第六节 财产保险市场营销机制的创新分析

一、国内财险市场营销机制存在的问题

二、财险市场营销机制创新的建议 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

一、我国保险市场结构

二、寡占市场模型介绍

网 址：

三、我国非寿险市场竞争模型

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

第四节2011年完善风险管理服务适应产险市场竞争需求

一、21世纪保险业发展的新特点分析

二、当前中小财产保险公司所处的竞争环境分析

第二节2011年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 2011年制约中小型财产保险公司成长的现实问题分析

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

网 址：

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

图表目录（部分）

图表 2011年产险公司中中外资公司的保费收入图

网 址：

图表 绩效指标因不同层级和业务环节的需要而不同

网 址：

预测分析报告学生模版篇三

一、我国保险市场发展的现状第一，中国保险市场基本上还处于一种寡头垄断。从中国目前保险市场情况分析，中国人民保险公司、中国人寿保险公司、中国平安保险公司、中国太平

洋保险公司四大保险公司已经占有目前中国保险市场份额的96%。而其中,国有独资的人保、中国人寿则几乎占去保险市场份额的70%。中国人寿占去了寿险市场份额的77%,人保占去了产险市场的78%。而机动车险市场中仅中国人民保险公司一家就占82%。这就是说,中国保险市场虽然初步形成了竞争的格局,但这种以国有独资保险公司高度垄断市场的局面,特别是以少数几家保险公司寡头垄断市场的局面,就是目前中国保险市场的特点之一。

第二,中国保险业的发展还处于一个低水平。按照保险业发展的规律,保费收入一般占当年国内生产总值的3-5%。从目前西方发达国家而论,年保费收入一般都占本国国内生产总值的8-10%左右,而我国1998年保费总收入约仅占国内生产总值的1.5%,在世界排名70位左右。按人均保费计算,仅为100元人民币,虽然较恢复保险业务初期的人均不到10元人民币已有翻天覆地的变化,但仍在世界排名第80位左右。当然,我们要达到西方发达国家人均保费2000多美元的水平还有距离。因为,从总体上来说,我们的经济还不发达,人均收入水平较低,但同时又说明在建立完善的市场经济体系过程中,中国居民的保险意识与投资意识还要有一个提高过程。

第三,中国保险市场结构分布不均衡。从目前中国保险公司机构的分布而论,30家中外保险公司的总部基本上都设置在北京和中国沿海城市。保险公司分支机构虽然在大陆已普遍设立,但多数又集中在人口密集、经济发达的地区和城市,这就造成了保险市场发育不均衡性。

第四,中国保险业的专业经营水平还不高。粗放式经营与销售方式单一,产品结构简单与供给不足,以及缺乏专业人才是经营水平较低的显著特点。目前,各家保险公司已经开发和销售的产品寿险产品品种并不少,但产品结构雷同和保险责任不足,是业内人士的普遍呼声。中国保险从业人员中真正受过系统保险专业教育又有保险专业水平的保险专业人才不到30%,其中既了解国际保险市场又懂得精算和计算机技术的高级人才

更是毛凤麟角。这都表明了当前中国保险经营水平还处于初级发展阶段。

为进一步完善市场法制化的建设,使外资公司进入市场更加有法可依,保监会也努力提高保险市场的专业化监管水平,也按照世贸组织透明化的要求进一步提高了保险法的制订和监管工作透明度,加强了监管工作的程序化和规模化的建设。这两年来外资保险公司在中国推进的速度明显快速化,大批外资机构人员和资金的介入让中国的保险业更加快地走向国际化。

市场是很大的,当我们在成长的时候,同样目前国内的保险公司也同样在迅速成长,国内的保险公司现在水准也很迅速地在提高。

二、中国保险市场面临的主要问题

1. 有效供给不足。有效供给不足主要表现在:供给主体少、垄断程度高;保险产品少,且不对路。目前中国拥有保险公司仅仅28家,而中国人民保险公司和中国人寿保险公司占中国保险市场份额的70%以上,其余公司的份额仅仅20%多,这说明中国保险市场属于垄断型保险市场。由于垄断程度高、缺乏竞争,带来险种少,服务质量受限制。一方面有些保险产品供不应求;另一方面,有些保险产品过剩。

同时,从保险中介市场看,保险中介发展非常缓慢。保险代理公司和保险经纪公司均较少,目前经保险监管部门批准设立保险代理公司和经纪人公司分别为9家和3家,经中国保监会批准的保险公估公司尚无一家。这些均限制了保险业的发展。

2. 有效需求不足。有效需求不足主要源于国民保险意识较淡薄、收入水平较低和保险费率偏高。

(1) 国民保险意识相对较淡薄。国民保险意识的淡薄原因在于:

一是由于历史原因，在观念上习惯于养儿防老，采用风险自留的方法；二是由于在过去长期实行计划经济体制，人们在观念上仍然存在对财政的依赖；三是国内保险业务恢复不久，有些国民对保险既不了解，也不想了解；四是有些保险公司或代理人在经营上尚欠规范，外加有些舆论不适当传播，导致了国民对保险的不信任。显然，国民在观念上的偏见以及对保险不了解、不信任、也不想了解的原因，导致国民保险意识较淡薄。

(2) 收入水平较低，财务支付能力受限。保险是社会生产力发展到一定阶段的产物，并随着生产力的发展而发展。由于居民收入有限，相对减少了保险需求。

(3) 保险价格偏高。保险价格的高低直接会影响保险产品的需求。而中国保险公司由于经验不足、专业人员缺乏，加之成本较高、费率灵活性小、税收负担较重等原因，使费率普遍略高于国际保险市场的费率。根据需求理论，保险商品的需求量也相对会减少。

2. 25%左右(1年期)，而保险公司大部分资金用于银行存款，导致保险公司实际利率大大降低，而此前所销售的寿险预定利率较高，如在1997年以前的预定利率为8.8%，这是根据当时银行存款利率10.98%确定的，而此后银行存款利率多次下调，直至目前的2.25%(1年期)。自1998年以来先后对资金运用方面允许同业拆借、购买经过中国保监会批准的买卖中央企业债券、保险资金间接入市，虽然在一定程度增加了投资收益，但由于过去的预定利率较高，同时资金运用方式仍然有限，实际利率较低，从而导致了较大的利差损，增加了寿险公司偿付能力风险。业务的85.44%、全部保费业务的40%，而且低于同期国内生产总值8.8%的水平，并且正在逐步转入低速增长阶段；1998年、1999年分别为2.8%、2.9%，不仅低于同期人身保险业务的24.21%、15%，而且远远低于同期国内生产总值的7.8%、7.1%的速度。这有其经济发展阶段性的原因。

发达地区的5省市保费收入的市场份额为38.25%，而保险业落后的贵州、海南、青海、宁夏、西藏5省区保费收入的市场份额仅仅为2.19%，不及中部地区一个中等省的份额。

5. 保险法规尚需完善。保险法规尚需完善。1995年颁布了《保险法》，其后公布了《保险代理人管理规定》、《保险经纪人管理规定》、《保险公司管理规定》，但仍然未形成保险法律法规体系：没有保险法实施细则；管理规定不完备；原有的《保险法》随着时间的推移，有些内容陈旧，从而使保险法律法规体系的不完善，不利于规范保险行为。

6. 保险监管有待加强。自中国保监会以来，一方面逐步完善了保险监管组织；另一方面颁布了有关保险监管法规。但仍然存在以下问题：保险监管派出机构和人员偏少；机构人员的经验尚待进一步积累；监管制度尤其是信息披露制度尚欠完善；在监管内容上注重市场行为监管过多，对偿付能力监管上尚缺乏完整的考评体系。

7. 保险公司素质存在一定问题。主要表现在有些保险公司内部管理不严、竞争力不强。

二、我国保险业发展对策

1. 深化改革、完善公司治理结构

类投资主体参股设立保险公司, 增强我国再保险市场的整体承保能力。规范发展保险中介市场, 鼓励和促进专业保险中介机构创新经营模式, 发挥专业经营优势, 逐步建立同意、开放、有序竞争具有中国特色的保险市场体系。

2. 提高监管水平, 防范风险

要提高保险业监管水平, 加强国际保险监督合作。一是加强偿付能力监管的制度建设, 加大对违法违规机构的处罚力度, 切

实保护投保人的利益。二是加强保险资金运用监管,积极探索与保险资金运用渠道相适应的监管方式和手段,及建立动态的保险资金运用风险监控模式。三是加强与国际保险监督管理委员会的合作。继续深入、广泛地学习国际保险业监管的先进经验,加快与国际惯例接轨的步伐,逐步实现保险业监管的国际化。中国保险市场是世界上最大的潜在市场,是世界保险市场的重要组成部分,中国保险业必将在开放中获得更大的发展。

三、我国保险业发展趋势

据瑞士再保险公司首席执行官约翰·库博预测,从2003年到2012年的十年间,中国保险市场年增长率将超过10%。其中,他预测中国寿险的年增长率将达到12%,而非寿险业务则在9.6%左右。去年是我国保险市场发展最快的一年,全国保费收入3053.1亿元,增长幅度达到44.7%,其中,财产险增长13.6%,人身险增长59.8%。瑞士再保险公司亚洲太平洋地区首席经济师黄硕辉分析说,尽管去年中国保险市场的增长幅度惊人,但从长期来看,不可能持续这样高的增长速度。而且,前几年中国寿险保费收入的大幅增长中,很大部分是个别险种特别是有投资功能的保险产品的热销造成的,而随着市场的成熟和消费观念的趋于理性,单一险种搅热整个市场的现象将很难再出现。

在全球经济一体化的大趋势下,我国保险业与国际接轨是必由之路,随着我国加入wto后,我国在加快保险市场对外开放步伐接受外资保险公司资本投入的同时,中资保险公司也会到国外设立分支机构,开展业务或者购买外国保险公司的股份,甚至收购一些外国的保险企业。在险种开拓上,积极发展核能、卫星发射、石油开发等高科技险种,在业务经营上,通过再保险分入分出或国内外公司相互代理等形式加强与国际保险(再保险)市场的技术合作和业务合作,积极开展国际保险业务。

参考文献:

[1]2008年中国保险业分析及投资咨询报告. 中国投资咨询网. [2]刘愈. 保险风险管理研究. 科学出版社, 2005, (9).

预测分析报告学生模版篇四

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

预测分析报告学生模版篇五

【报告来源】前瞻网

中国当前经济发展面临诸多挑战，但对石化物流行业来说机遇大于挑战。首先，作为服务于石化工业的配套行业，石化物流与石化工业相互依赖、密不可分。石化工业的发展带动石化物流行业的进步，石化物流也为石化工业的发展提供了强大的保障和推动力。其次，各省市化工园区的建立、沿海城市货运码头和港口的兴建、区域油气管网的铺设、高速公路的联网等均需要现代物流业为之配套。三是跨国化工企业正在寻找供应链合作伙伴，在华化工外企已达2000多家，他们大多实行物流外包。四是国内一些大型石化企业受到成本上升的压力，也在考虑实行物流外包。

《物流业调整和振兴规划》的出台，对于石化物流的发展来说意义重大。我国振兴物流业的一项主要任务是推动重点领域物流业的发展，包括加强石油、煤炭等产品的物流设施建设，建立相应的物流体系。为此，我国将建设一系列重点物流工程，包括加强油气码头和运输管网建设；加强对制造业物流分离外包的指导和促进，支持制造企业改造现有业务流程，提高核心竞争力。对于石化企业来说，由于石化产品多数为大宗产品，在总成本中物流成本所占比重较大，通过提高物流效率，降低物流成本，进而能够提高我国石化企业的竞争力。

同时，石化物流行业具有规模化经营的特征，企业通过不断扩张，在重点区域设点布局，不断扩大仓储容量，才能保证市场竞争力。此外，企业多点布局能够发挥协同效应，降低运营成本，提高企业盈利能力。由于看好国内石化物流行业的发展前景，一些国际、国内石化物流企业加速了企业扩张，

在重点区域实施战略布局。

本报告在分析全球石化行业供求平衡的基础上，分析了我国石化物流行业成本构成、服务模式及竞争格局；接下来主要分析了石化物流行业各细分市场现状及前景预测，并对危险化学品仓储市场和化工物流园区的建设情况作了分析；在报告第七章分析了重点区域石化物流发展潜力，第八章分析了国内外重点石化物流企业案例，报告最后分析了石化物流行业投资现状及发展前景预测。

本报告最大的特点就是前瞻性和适时性。报告通过对大量一手市场调研数据的前瞻性分析，并根据对石化物流行业发展轨迹及多年的实践经验，对石化物流未来需求前景做出审慎分析与预测。是石化企业、石化物流企业及相关港口准确了解当前最新发展动态，把握市场机会，做出正确经营决策和明确其发展方向不可多得的精品。