|  |
| --- |
| [2025-2031年中国人寿保险行业现状分析与发展趋势研究报告](https://www.20087.com/M_QiTa/06/RenShouBaoXianShiChangDiaoYanYuQianJingYuCe.html) |



#### [中国市场调研网](https://www.20087.com/)

[www.20087.com](https://www.20087.com/)

一、基本信息

|  |  |
| --- | --- |
| 名称： | [2025-2031年中国人寿保险行业现状分析与发展趋势研究报告](https://www.20087.com/M_QiTa/06/RenShouBaoXianShiChangDiaoYanYuQianJingYuCe.html) |
| 报告编号： | 161A906　　←电话咨询时，请说明该编号。 |
| 市场价： | 电子版：8800 元　　纸介＋电子版：9000 元 |
| 优惠价： | 电子版：7800 元　　纸介＋电子版：8100 元　　可提供增值税专用发票 |
| 咨询电话： | 400 612 8668、010-66181099、010-66182099、010-66183099 |
| Email： | Kf@20087.com |
| 在线阅读： | [<https://www.20087.com/M_QiTa/06/RenShouBaoXianShiChangDiaoYanYuQianJingYuCe.html>](https://www.20087.com/2/95/ZhiNengXiWanJiShiChangQianJingYuCe.html) |
| 温馨提示： | 订购英文、日文等版本报告，请拨打订购咨询电话或发邮件咨询。 |

二、内容简介

　　人寿保险行业在全球范围内保持着稳定增长，特别是在新兴市场，随着中产阶级的扩大和保险意识的提升，人寿保险产品需求持续增加。保险公司正通过产品创新，如定期寿险、终身寿险、万能寿险和投资型保险，满足不同客户群体的风险保障和财富管理需求。同时，数字化转型成为行业共识，保险公司纷纷利用大数据、云计算和人工智能技术优化客户服务，包括在线投保、智能理赔和个性化保险方案推荐。  
　　未来，人寿保险行业将更加侧重于客户体验和健康风险管理。随着消费者对健康和长寿的关注加深，保险公司将开发更多与健康管理和疾病预防相关的保险产品，如健康追踪服务、基因检测优惠和预防性医疗补贴。同时，利用区块链技术提升保险合同的透明度和理赔过程的效率，增强客户信任。此外，保险科技的融合，如穿戴设备和健康APP的数据集成，将为客户提供更加精准的保险定价和个性化服务。  
　　《[2025-2031年中国人寿保险行业现状分析与发展趋势研究报告](https://www.20087.com/M_QiTa/06/RenShouBaoXianShiChangDiaoYanYuQianJingYuCe.html)》基于多年市场监测与行业研究，全面分析了人寿保险行业的现状、市场需求及市场规模，详细解读了人寿保险产业链结构、价格趋势及细分市场特点。报告科学预测了行业前景与发展方向，重点剖析了品牌竞争格局、市场集中度及主要企业的经营表现，并通过SWOT分析揭示了人寿保险行业机遇与风险。为投资者和决策者提供专业、客观的战略建议，是把握人寿保险行业动态与投资机会的重要参考。  
  
第一章 2025年国际人寿保险业运行动态分析  
　　第一节 2025年国际人寿保险业运行分析  
　　　　一、各国人寿保险公司利率风险和利差损有关情况介绍  
　　　　二、国际人寿保险业资产管理发展分析  
　　　　三、对中国人寿保险业的启示  
　　第二节 2025年西欧国家民众对商业人寿保险需求分析  
　　　　一、作为社会保险的补充  
　　　　二、避税  
　　　　三、信贷担保  
　　　　四、储蓄与投资  
　　第三节 2025年美国人寿保险业发展分析  
　　　　一、产品转型推动人寿保险发展  
　　　　二、营销理念是向客户推销计划而不是产品  
　　　　三、绿色营销助推业务发展  
　　　　四、锁定专属客户群的蓝海战略是公司跨越式发展的制胜法宝  
　　　　五、独立代理人的制度设计成为保险发展的必然趋势  
　　第四节 2025年英国人寿保险业发展分析  
　　　　一、英国人寿保险偿付能力监管变化及影响  
　　　　二、英国人寿保险公司面临的风险  
　　　　三、英国FAS对人寿保险公司风险监管及借鉴意义  
　　第五节 2025年日本人寿保险业发展分析  
　　　　一、日本人寿保险业的盛衰变迁  
　　　　二、日本人寿保险市场衰退因素分析  
　　　　三、日本人寿保险商品的发展变迁及现状  
　　　　四、日本个人人寿保险商品的构成及其特点  
  
第二章 外资人寿保险在华发展概览  
　　第一节 外资人寿保险公司的特点和经营理念  
　　　　一、外资保险历史悠久，实力雄厚  
　　　　二、外资保险进入和占领我国保险市场的速度较快  
　　　　三、外资保险公司注重产品创新，险种结构合理  
　　第二节 外资人寿保险在中国的发展  
　　　　一、外资人寿保险在中国的发展概况  
　　　　二、外资保险公司进入中国起到了积极作用  
　　　　三、外资保险在中国内地的发展面临困难  
　　第三节 国外人寿保险公司在中国发展的优势  
　　　　一、体制上的优势  
　　　　二、资金运用上的优势  
　　　　三、规模方面的优势  
　　第四节 国外人寿保险公司在中国发展的劣势  
　　　　一、东西方文化差异造成的劣势  
　　　　二、外资保险公司网点少，业务范围受到一定限制  
　　第五节 2025年外资保险经纪加速拓展中国市场  
　　第六节 外资保险中国市场发展前景  
　　　　一、人寿保险业的中国发展前景  
　　　　二、外资保险在华的发展前景  
  
第三章 2025年中国人寿保险业运行态势分析  
　　第一节 2025年中国人寿保险业运行动态分析  
　　　　一、中国人寿保险业结构调整取得成效  
　　　　二、中国人寿保险业第二梯队控制风险保增长  
　　　　三、个人代理重新成为国内人寿保险销售第一渠道  
　　　　四、中国人寿保险业偿付能力分析  
　　第二节 2025年中国人寿保险信托制及创新分析  
　　　　一、人寿保险信托的发展背景和现状  
　　　　二、中国发展人寿保险信托的必要性分析  
　　　　三、中国发展人寿保险信托的可行性分析  
　　　　四、中国发展人寿保险信托的策略建议  
　　第三节 2025年中国未成年人人寿保险规定的分析  
　　　　一、对未成年人人寿保险进行限定的原因  
　　　　二、不同国家、地区对未成年人人寿保险的规定  
　　　　三、中国未成年人人寿保险的现行有关规定  
　　　　四、中国未成年人人寿保险规定的思考  
　　第四节 2025年中国人寿保险保费收入与金融资产关联性的实证分析  
　　　　一、影响人寿保费增长的特殊因素  
　　　　二、金融资产和人寿保险保费关联性的理论分析  
　　　　三、金融市场影响人寿保险收入因素的实证分析  
　　　　四、政策应用与结论  
　　第五节 2025年中国人寿保险公司偿付能力监管的有效性分析  
　　　　一、人寿保险公司的偿付能力监管的重要性  
　　　　二、有效性是监管成本和监管权益的权衡  
　　　　三、人寿保险公司偿付能力监管有效性研究的主要方法及相关结论  
　　　　四、国外人寿保险公司偿付能力监管有效性研究对中国的借鉴意义  
　　第六节 2025年中国人寿保险业存在的问题及对策  
　　　　一、中国人寿保险市场面临三大挑战  
　　　　二、中国人寿保险业还没有普及  
　　　　三、我国人寿保险业高速增长态势下暗含隐忧  
　　　　四、中国人寿保险业体质孱弱应建立退场机制  
  
第四章 2025年中国人寿保险市场影响因素分析  
　　第一节 低利率对中国人寿保险业发展的影响  
　　第二节 医疗卫生制度改革对人寿保险经营的影响  
　　　　一、现有医疗制度的弊病  
　　　　二、医疗制度改革的方向  
　　　　三、人寿保险在健康风险管理方面的难点  
　　　　四、医疗制度改革对人寿保险健康风险管理可能产生的影响  
　　　　五、未来人寿保险在健康风险管理上的措施  
　　第三节 新《保险法》对人寿保险公司的影响  
　　　　一、新《保险法》的主要变化  
　　　　二、人寿保险公司应对新法的当务之急  
　　第四节 会计准则调整对中国人寿保险公司偿付能力额度的影响  
　　　　一、新旧会计准则的主要差异及变化  
　　　　二、新准则对人寿保险公司偿付能力额度的影响  
　　　　三、实证分析  
  
第五章 2025年中国人寿保险业结构调整发展分析  
　　第一节 人寿保险业结构调整取得的成绩  
　　　　一、人寿保险行业保费收入实现平稳增长  
　　　　二、结构调整成为全保险行业共同任务  
　　　　三、业务结构不断优化  
　　　　四、行业风险得到有效防范  
　　第二节 人寿保险业结构调整存在的问题  
　　　　一、对结构调整的本质理解不足  
　　　　二、推进结构调整的方法比较简单  
　　　　三、产品结构调整离预期目标尚有差距  
　　　　四、评价指标不科学  
　　　　五、缺乏长效机制  
　　第三节 我国人寿保险业结构调整面临的主要矛盾  
　　　　一、市场主体追求规模与优化结构的矛盾  
　　　　二、销售人员短期利益与公司长远利益的矛盾  
　　　　三、行业期望值高与外部配合度低的矛盾  
　　第四节 2025年中国人寿保险业结构调整的思路  
　　　　一、拓宽调整思想观念，科学推进结构调整  
　　　　二、坚持调整中心思想，继续推进回归保障  
　　　　三、保费收入增速降低，必须正确客观看待  
　　　　四、销售渠道平衡发展，提高产品创新能力  
　　　　五、提高代理团队素质，引导社会舆论方向  
　　　　六、建立长效制度体系，保障调整稳步推行  
  
第六章 2025年中国人寿保险预定利率市场化分析  
　　第一节 预定利率市场化的背景分析  
　　第二节 预定利率市场化的必要性与可行性分析  
　　　　一、预定利率市场化的必要性分析  
　　　　二、预定利率市场化的可行性分析  
　　第三节 预定利率放开对我国人寿保险市场的影响  
　　　　一、正面影响  
　　　　二、负面影响  
　　第四节 利率市场化是否会产生新的利差损  
　　第五节 传统人寿保险利率市场化已经完全具备条件  
　　　　一、从监管环境来看  
　　　　二、从产品形态来看  
　　　　三、从产品结构来看  
　　　　四、从市场竞争来看  
　　　　五、从盈利能力来看  
　　　　六、从经营的角度来看  
　　　　七、从保险业的社会职能来看  
　　第六节 预定利率市场化的风险分析  
　　第七节 预定利率市场化的建议  
  
第七章 2025年中国人寿保险业市场营销分析  
　　第一节 人寿保险营销体制转型分析  
　　　　一、法律地位尴尬  
　　　　二、体制弊端集中暴露  
　　　　三、监管机构多方协调  
　　　　四、体制改革四路突围  
　　　　五、业界的不同声音  
　　第二节 我国人寿保险营销存在主要问题与改革路径  
　　　　一、主要问题  
　　　　二、改革路径  
　　第三节 我国人寿保险营销模式的创新分析  
　　　　一、人寿保险营销模式的涵义  
　　　　二、中国现有人寿保险营销模式与面临的问题  
　　　　三、人寿保险营销模式创新的思路  
　　第四节 人寿保险营销管理“瓶颈”分析  
　　　　一、人寿保险营销管理“瓶颈”  
　　　　二、形成“瓶颈”的原因  
　　　　三、如何突破“瓶颈”  
　　第五节 代理制人寿保险营销模式分析  
　　　　一、代理制人寿保险营销模式正处在十字路口  
　　　　二、代理制人寿保险营销模式仍将占主导地位  
　　　　三、代理制人寿保险营销模式应告别粗放式经营的做法  
　　　　四、代理制人寿保险营销模式须与营销员建立劳动关系  
　　第六节 从业务结构调整看人寿保险代理人营销制度改革  
　　　　一、人寿保险代理人营销制度存在缺陷的原因及其对人寿保险业务结构的影响  
　　　　二、人寿保险代理人营销制度的改革方向及其对人寿保险业务结构的影响  
　　第七节 人寿保险整合营销的战略选择  
　　　　一、组织市场调研，是人寿保险整合营销的基础  
　　　　二、进行市场细分，是人寿保险整合营销的前提  
　　　　三、确立险种定位，是人寿保险整合营销的关键  
　　　　四、整合营销渠道，是人寿保险整合营销的目标  
　　　　五、差异化战略，是人寿保险整合营销的核心  
　　　　六、评估财务效果，是人寿保险整合营销的检验标准  
　　第八节 当前人寿保险消费者的心态及营销对策分析  
　　　　一、科学的产品创新策略  
　　　　二、奇特的产品宣传策略  
　　　　三、优质的产品服务策略  
　　第九节 破解人寿保险营销十大难题  
　　　　一、功能与定位  
　　　　二、结构与速度  
　　　　三、规模与效益  
　　　　四、服务与管理  
　　　　五、合规与内控  
　　　　六、城市与村镇  
　　　　七、渠道与市场  
　　　　八、公司与属员  
　　　　九、队伍与培训  
　　　　十、创新与发展  
  
第八章 2025年中国人寿保险业内含价值分析  
　　第一节 人寿保险公司内含价值评估理论  
　　　　一、传统评估方法的局限性  
　　　　二、内含价值评估方法原理  
　　第二节 内含价值评估方法的运用  
　　　　一、国内上市保险公司内含价值假设  
　　　　二、国内上市保险公司内含价值分析  
　　第三节 内含价值评估对人寿保险监管的影响  
　　　　一、引入内含价值评估有助于引导行业健康发展  
　　　　二、引入内含价值评估对于偿付能力监管具有补充作用  
　　　　三、内含价值评估有助于维护人寿保险市场秩序  
　　第四节 内含价值不能作为人寿保险监管的决定性指标  
　　　　一、内含价值的主要服务对象不是人寿保险监管者  
　　　　二、内含价值的自身局限决定了其不能作为人寿保险监管的决定性指标  
　　　　三、人寿保险监管者不能将内含价值作为决定性的监管指标  
  
第九章 2025年中国人寿保险业的竞争格局分析  
　　第一节 我国人寿保险市场竞争现状  
　　　　一、人寿保险业竞争激烈保险产品以“新”取胜  
　　　　二、中国人寿保险市场过于依赖价格竞争  
　　　　三、人寿保险公司竞争比拼分红险  
　　　　四、中资人寿保险保费竞争格局未定  
　　第二节 中国人寿保险企业核心竞争力的提升  
　　　　一、核心竞争力特征及其内容  
　　　　二、确定人寿保险公司的核心竞争力，提高相关能力和水平  
　　第三节 打造中国人寿保险业核心竞争力  
　　　　一、核心竞争力的基本内涵  
　　　　二、核心竞争力的主要特性  
　　　　三、打造核心竞争力的路径  
　　第四节 中资人寿保险公司的市场竞争战略分析  
　　　　一、中国人寿保险市场的发展特征和趋势  
　　　　二、中资人寿保险公司市场战略  
  
第十章 2025年中国保险市场三巨头分析  
　　第一节 中国人寿保险股份有限公司  
　　　　一、企业概况  
　　　　二、企业主要经济指标分析  
　　　　三、中国人寿新业务开拓情况  
　　第二节 中国平安人寿保险股份有限公司  
　　　　一、企业概况  
　　　　二、企业主要经济指标分析  
　　　　三、平安人寿产品悄然换代升级  
　　　　四、平安人寿将加大保障产品研发力度  
　　第三节 中国太平洋保险（集团）股份有限公司  
　　　　一、企业概况  
　　　　二、企业主要经济指标分析  
  
第十一章 2025-2031年中国人寿保险业的发展前景、风险及应对措施  
　　第一节 2025-2031年中国人寿保险业发展前景展望  
　　　　一、人寿保险业发展前景分析  
　　　　二、研究机构对保险业发展前景的预测  
　　第二节 2025-2031年中国人寿保险业面临的风险预警  
　　　　一、偿付能力风险  
　　　　二、定价风险  
　　　　三、投资风险  
　　　　四、误导风险  
　　第三节 2025-2031年中国人寿保险业应对风险的措施  
　　　　一、强化资本约束，坚持疏堵并举  
　　　　二、审慎推进费率市场化改革  
　　　　三、始终关注投资风险  
　　　　四、完善被保险人的保护机制，增强保险消费者对行业的信心  
  
第十二章 2025-2031年中国人寿保险业的发展策略分析  
　　第一节 人寿保险市场发展亟须制度改革  
　　　　一、推动人寿保险产品预定利率市场化改革  
　　　　二、警惕对结构调整的认识误区  
　　　　三、多举措治理违规行为  
　　　　四、加强资本管理以保证偿付能力  
　　第二节 转变发展方式是中国人寿保险业的战略选择  
　　　　一、坚持发展为第一要务是转变发展方式的前提  
　　　　二、转变发展方式就必须对发展方式进行全面理解  
　　　　三、转变发展方式必须以提高效益为中心，做大必须也要做强  
　　　　四、转变发展方式要统筹兼顾，全方位地满足消费者的需求  
　　　　五、转变发展方式要立足于以人为本  
　　第三节 人寿保险业急需转变策略回归根本  
　　　　一、人寿保险市场开念“紧箍咒”：业务规范刻不容缓  
　　　　二、转变VS回归：新战略将改变人寿保险市场新局面  
　　　　三、入乡随俗：合资险企在中国市场的发展之道  
　　第四节 提升人寿保险公司综合管理能力必须统筹好六大关系  
　　　　一、统筹好规模速度与质量效益之间的关系  
　　　　二、统筹好城区市场和农村市场之间的关系  
　　　　三、统筹好业务发展与队伍建设之间的关系  
　　　　四、统筹好公司发展与风险管控之间的关系  
　　　　五、统筹好经营管理与党的建设之间的关系  
　　　　六、统筹好企业公民与社会责任之间的关系  
　　第五节 强化人寿保险公司内控机制的对策  
　　　　一、强化管理层对内部控制的责任  
　　　　二、推进内部控制制度体系的建设  
　　　　三、强化执行力建设  
　　　　四、强化内部审计监督约束  
　　　　五、建立良好的内部控制文化  
　　　　六、推进风险管理的预警体系建设  
　　第六节 (中智⋅林)拓展农村人寿保险市场策略  
  
图表目录  
　　图表 1 不同国家未成年人最高死亡保险金额与人均年收入比例  
　　图表 2 变量单位根检验（ADF）结果  
　　图表 3 变量问因果关系检验  
　　图表 4 人身险保费收入与人寿保险营销员数量的对比  
　　图表 5 人寿保险营销模式在我国的发展变化  
　　图表 6 有关人寿保险公司（营销模式）招聘条件  
　　图表 7 大都会人寿培训模式  
　　图表 8 三家上市保险公司2025年报预测的未来投资收益率  
　　图表 9 2025年国寿、平安、太保投资收益率  
　　图表 10 2025年国寿、平安、太保投资收益率及平均值（单位：%）  
　　图表 11 三家上市保险公司各年內含价值报告采用的风险贴现率  
　　图表 12 不同贴现率假设下中国平安的有效业务价值和一年新业务价值 （1）（单位：百万元）  
　　图表 13 不同贴现率假设下中国平安的有效业务价值和一年新业务价值 （2）（单位：百万元）  
　　图表 14 2024年末三家上市保险公司內含价值构成  
　　图表 15 三家上市保险公司调整后净资产及增速（资本变动后）（单位：百万元）  
　　图表 16 三家上市保险公司调整后净资产及增速（资本变动前）（单位：百万元）  
　　图表 17 三家上市保险公司有效业务价值及增速（单位：百万元）  
　　图表 18 近年各上市保险公司人寿保险业务一年新业务价值  
　　图表 19 近年各上市保险公司人寿保险业务一年新业务价值增速  
　　图表 20 近年各上市保险公司人寿保险业务一年新业务利润率  
　　图表 21 中国人寿2025年內含价值敏感性分析  
　　图表 22 三家上市保险公司2025年內含价值敏感性分析  
　　图表 23 2025年中国人寿內含价值变动分析（单位：百万元）  
　　图表 24 中国平安內含价值变动分析（单位：百万元）  
　　图表 25 中国太保內含价值变动分析（单位：百万元）  
　　图表 26 中国人寿主要财务指标分析  
　　图表 27 中国人寿主要经济指标分析  
　　图表 28 中国平安主要财务指标分析  
　　图表 29 中国平安主要经济指标分析  
　　图表 30 中国太保主要财务指标分析  
　　图表 31 中国太保主要经济指标分析  
略……

了解《[2025-2031年中国人寿保险行业现状分析与发展趋势研究报告](https://www.20087.com/M_QiTa/06/RenShouBaoXianShiChangDiaoYanYuQianJingYuCe.html)》，报告编号：161A906，

请致电：400-612-8668、010-66181099、66182099、66183099，

Email邮箱：[Kf@20087.com](mailto:Kf@20087.com)

详细介绍：<https://www.20087.com/M_QiTa/06/RenShouBaoXianShiChangDiaoYanYuQianJingYuCe.html>

热点：增额寿险和年金险的区别、人寿保险电话95519、保险公司哪家口碑最好、人寿保险学平险、雇主责任险、人寿保险怎么买最划算、大家久安21终身寿险现金价值表、人寿保险电话24小时人工服务电话

了解更多，请访问上述链接，以下无内容！