

第五周晚课-保险行业分析六步法

第一环节：课前提问

1、商业银行的收入来源主要有哪两种？

- A、净息差收入
- B、中间业务收入
- C、投资收益

答案：AB

净息差收入，简单理解就是银行被合法授权以较低的利率吸收公众存款，然后再以较高的利率贷款出去。如果贷款能顺利收回，那么银行就能赚取存款和贷款之间的利息差。目前净息差收入是我国银行业的主要收入来源，占总收入的比例高达 70%-90%。

中间业务收入，简单理解就是收手续费。比如转账时收取的手续费、银行代销保险基金所收取的佣金等，都属于中间业务收入。目前中间业务收入占银行业总收入的比例大概在 10%-20%左右。

2、以下哪家银行不是系统重要性银行？

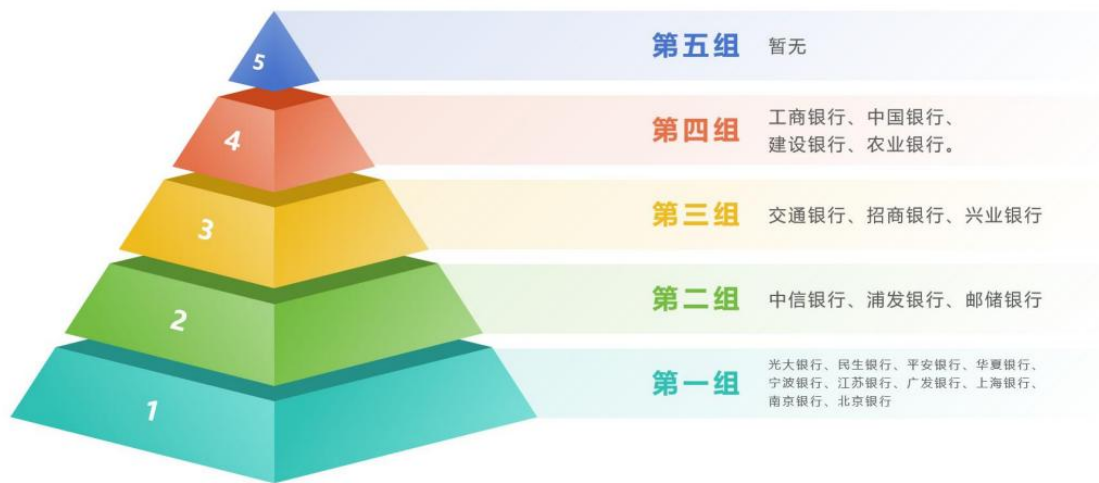
- A、工商银行
- B、交通银行
- C、招商银行
- D、沪农商行

答案：D

系统重要性银行，根据重要程度又分为 5 组，组别越高，说明其越重要，也间接反映出银行的综合实力越强。

我国具体的系统重要性银行名单可以通过百度进行搜索：

2023年中国系统重要性银行



3、银行业的风险监管指标主要有哪几种？

- A、资本充足率
- B、不良贷款率
- C、拨备覆盖率
- D、贷存比率

答案：ABCD

资本充足率，是银行的资本总额与风险加权资产的比率，其反映的是商业银行在存款人和债权人的资产遭到损失之前，能以自有资本承担损失的能力。

不良贷款率指金融机构不良贷款占总贷款余额的比重，是评价金融机构信贷资产安全状况的重要指标之一。

拨备覆盖率是已经提取的坏账准备金占不良贷款余额的比例，是用于衡量银行坏账准备金计提是否充足的重要指标。

贷存比率是指银行的贷款总额与存款总额的比率。这个比率可以反映银行的资金运用情况和流动性状况。

同学们回答得非常好，下面我们来进入下一个环节。

第二环节：保险行业发展历程

在本周的视频课中，我们主要讲解了银行业分析六步法，学完之后我们发现银行业六步法分析时有一些特殊的处理方式及分析指标。

其实不只是银行业，兼具金融属性的相关行业，在进行六步法分析时或多或少都要做一些特殊处理，比如保险行业，证券行业以及多元金融行业等。

对于这种具有金融属性的行业我们也一定要认真学习，掌握相应的分析技能。

今天我们就为大家详细讲解另外一个金融领域内的行业——保险行业。

现实生活中，可能有很多人从没跟银行借过钱，也从没有在证券公司开过户、炒过股，但他们大概率买过某种形式的保险。也就是说，保险是大金融里面相对刚需的一条赛道，而且随着经济的快速发展，加之人们保险意识的逐渐增强，这种刚需还在不断强化。

因此相较于银行业和证券行业，保险行业的优势在于，它兼具了金融属性和消费属性。而站在投资的视角，我们就非常有必要了解这个行业的发展情况及投资逻辑了。

我们先来了解一下保险行业的发展历程。

1、保险行业发展历程

保险，作为一种风险管理工具，已经有着悠久的发展历史。从古代的互助共济到现代的商业保险，保险的作用和意义在不断发展和演变。

①保险的起源：古代的互助共济

保险的起源可以追溯到古代社会，当时的人们通过互助共济的方式来应对生活中的风险。例如，在古埃及，农民们会共同出资建立一种基金，用于帮助因自然灾害导致农作物损失的农民。这种互助共济的方式在一定程度上补偿了人们因面临自然灾害而遭受的重大损失。

②保险的发展：中世纪的行会制度

到了中世纪，随着贸易的发展，商人们面临的风险开始逐渐增多。为了应对越来越多的不确定性，商人们开始形成了类似于行会的组织。这些行会通常采取会员制，也就是商人交一笔费用成为会员，行会为这些会员提供一定程度的保障。例如在商人去世后，行会会为他的家属提供一定的经济援助。这种行会制度在一定程度上降低了商人面临的风险。

③保险的商业化：现代商业保险的诞生

到了17世纪，随着英国工业革命的到来，人们的生活发生了巨大的变化。这个时期，商业保险应运而生。1666年，伦敦发生了一场大火，许多房屋被烧毁。在“伦敦大火”发生时，世界上还没有火灾保险，因此这场大火让许多商人和普通市民的财产损失惨重。

因此，1667年，英国经济学家、外科医生尼古拉斯·巴蓬在伦敦创建了房屋火灾保险业务，出于对火灾的恐惧，伦敦市民踊跃投保。

而到了1681年，巴蓬与另外11个合伙人一起创建了“火灾保险公司”，并组建了自己的消防队，投保的居民在其房屋上钉上“Fire Office”标牌，一旦投保人房屋失火，火灾保险公司便派消防队前去灭火，并赔偿火灾损失。

巴蓬创建的火灾保险公司不但是世界上最早的火灾保险公司，也是世界上最早的面向市民的专业保险公司，而这也是现代商业保险的雏形。

④保险的发展：多样化的保险产品

随着社会的发展，人们对保险的需求也在不断增加。为了满足人们日益增长的需求，保险公司也推出了各种各样的保险产品。如今，市场上的保险产品种类繁多，包括人寿保险、财产保险、健康保险、汽车保险等。这些保险产品也为人们提供了全方位的保障。

简单了解完整个保险行业的发展历程之后，接下来看看我们国家保险行业发展历程。

2、中国保险行业发展历程

中国保险行业的发展历史也比较悠久，清朝的同治末年，光绪初年，中国就有了现代意义上的保险公司。

但我们今天不去讨论那么久远的事，我们主要就从建国之后开始做一个简要的梳理，大致分为四个阶段。

①第一阶段：起步阶段

起步阶段：1949 年-1958 年。这个时期新中国刚刚成立，百业待兴，保险行业也不例外。1949 年 10 月 20 日中国人民保险成立，也是当时我国唯一一家保险公司。

而这个起步阶段也仅仅维持了不到 10 年的时间，紧接着就迎来了发展停滞的“真空”阶段。

②第二阶段：“真空”阶段

“真空”阶段：1958 年-80 年代初期。这个时期国家处在计划经济、运动频发阶段，导致仅有的中国人民保险公司也在 1958 年开始停止了国内所有的业务。在这个时期，我国保险行业的发展几乎完全停滞，出现了差不多 20 多年的真空期。

③第三阶段：恢复发展阶段

恢复发展阶段：80 年代初期-2001 年。1978 年我们国家开始实行改革开放，保险行业也随之开始恢复和发展。

首先，人保复业经营。1979 年年底，中国人民保险公司重新开始设立机构经营。同时，从 80 年代开始，更多保险公司纷纷成立，开始打破一家公司垄断的局面。

比如大家非常熟悉的平安保险、太平洋保险、新华保险、泰康保险、永安保险以及华泰保险都是这一时期成立的，这些都是中国比较早期的保险公司。

其次，个人代理人营销机制出现。这里的个人代理机制可以简单理解为保险公司委托个人推广销售保险公司的产品的行为。1992 年在上海登陆中国市场的友邦人寿，率先引入个人代理人营销机制，这使得保险开始作为一种金融商品，真正走进千家万户，也开始有了更多的个人寿险产品。

随后很多公司纷纷效仿，包括中国平安、中国人寿等。直至现在，这种营销模式依然是各大保险公司针对个人客户的主要拓展方式。

客观上说，个人代理人营销机制的出现和发展，对于中国保险行业后续这 20 多年的高速发展功不可没，有着巨大的推动作用。

最后，《保险法》实施，保监会成立。1995 年正式颁布保险法，1998 年正式成立保监会。这些其实对于保险行业的发展而言都不算早，不过随着保险法的确立以及保监会的成立，也在立法和监管层面上给保险行业的发展提供了法律和制度的保障。

④第四阶段：高速发展阶段

高速发展阶段：2001 年-现在。自我国 2001 年加入 WTO 以来，国内很多行业都迎来了高速发展。同时，由于市场进一步开放、外资公司的纷纷进入，伴随而来的是很多先进的经验和管理模式，再加上各项法规逐步健全，保险行业也迎来了高速发展新阶段。

据不完全统计，截止到目前，保险公司数量已经超过了 230 多家，同时中国已经成为全球仅次于美国的第二大保险市场。

简单了解完保险行业发展历程，接下来我们重点学习一下保险行业分析六步法。

第三环节：保险行业分析六步法

1、保险行业市场规模

第一步，分析保险行业的市场规模。

查询保险行业市场规模的方法与银行业相同，我们可以在国家金融监督管理总局的官网上进行查询：



图片来源: <https://www.cbirc.gov.cn/cn/view/pages/index/index.html>

在国家金融监督管理总局的官网中点击【统计数据】, 就可以找到全国保险收入情况的统计表。

但这里同学要注意, 国家金融监督管理总局在统计保险行业的收入规模时, 是以【原保险保费收入】作为统计数据的。

2023年12月保险业经营情况表

单位: 亿元、万件

项目	本年累计/截至当期
原保险保费收入	51247
1、财产险	13607
2、人身险	37640
原保险赔付支出	18883
1、财产险	9171
2、人身险	9712
资金运用余额	276738
其中: 银行存款	27243
债券	125661
股票和证券投资基金	33274
资产总额	299573
其中: 再保险公司	7471
资产管理公司	1052
净资产	27348

图片来源: <https://www.cbirc.gov.cn/cn/view/pages/index/index.html>

那什么是【原保险保费收入】呢?

保险公司的保险业务收入通常可以分为两种。

第一种是【原保险保费收入】, 简单理解就是保险公司与投保人之间直接签订保险合同而获取到的保费收入。

第二种是【分保费收入】, 简单理解就是保险的保险。

举个例子, A 保险公司与投保人签订了一份保险合同, 投保人给 A 保险公司支付的保费就是【原保险保费收入】。

而 A 保险公司为了分散风险, 打算将这份保险的部分承保风险和责任转移出去。于是 A 保险公司找到了 B 保险公司, 并支付给了 B 保险公司一笔费用, 要求其承

担一部分风险。而 B 保险公司收到的这笔来自 A 保险公司的费用，就是【分保费收入】。

而保险公司在统计自己的保险业务收入时，通常统计的是收取到的原保险保费收入和分保费收入之和。

但如果我们在计算行业的市场规模时，把分保费收入也计入，那么就会出现重复计算的问题。

因此，业内在统计市场规模数据时，默认统计的指标是原保险保费收入，因为这能更客观地反映出保险行业的市场规模。

根据国家金融监督管理总局统计的数据显示，2023 年我国保险行业原保险保费达到 5.12 万亿元。

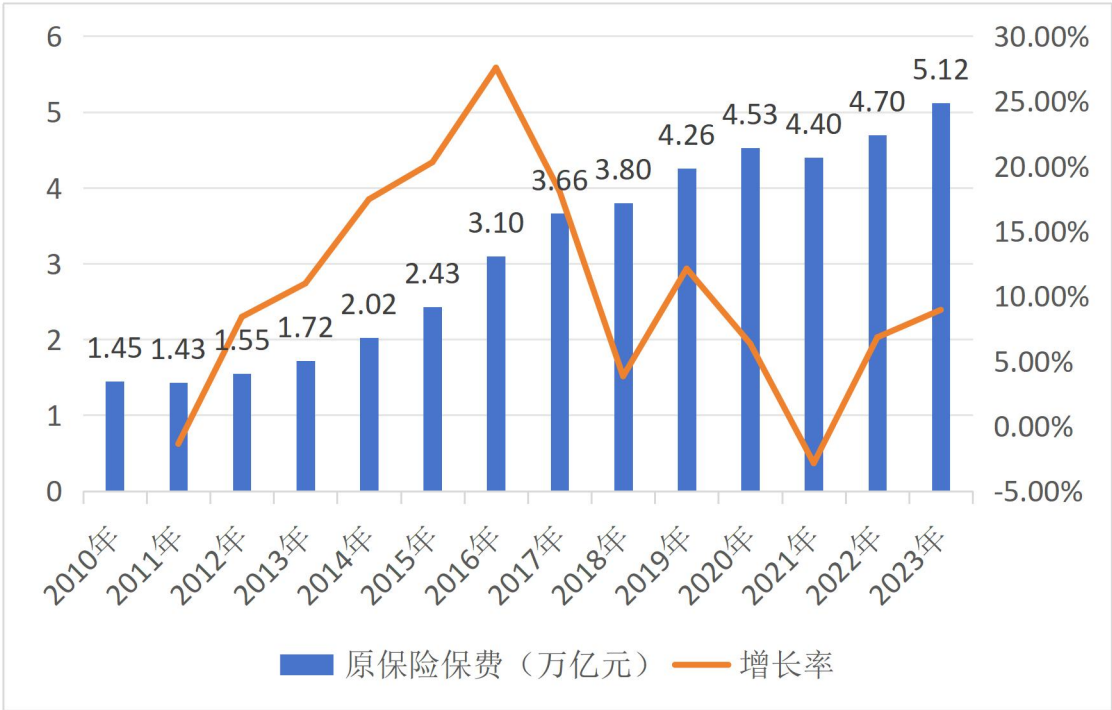
2023年12月保险业经营情况表

单位: 亿元、万件	
项目	本年累计/截至当期
原保险保费收入	51247
1、财产险	13607
2、人身险	37640
原保险赔付支出	18883
1、财产险	9171
2、人身险	9712
资金运用余额	276738
其中：银行存款	27243
债券	125661
股票和证券投资基金	33274
资产总额	299573
其中：再保险公司	7471
资产管理公司	1052
净资产	27348

5.12 万亿是什么样的规模呢？通过前面的学习，我们知道收入规模在 1 万亿以上的行业就只有极少数了，可以说保险行业的市场规模非常庞大。

2022年申万三级行业(共346个)营业收入之和概况		
大于10000亿	15个	占4.34%
大于5000亿	27个	占7.80%
大于1000亿	120个	占34.68%
大于500亿	181个	占52.31%
大于100亿	295个	占85.26%

与此同时，如果我们将过去十多年的原保费收入数据进行汇总，会发现其呈现持续上涨的态势，平均复合增速高达 10.19%，整体的成长性较好。



图片来源：国家金融监督管理总局官网

2、保险行业生命周期

第二步，分析保险行业生命周期。

分析完保险行业市场规模，我们不难看出保险行业发展还是非常迅猛的，但是否能仅凭市场规模增速快就直接判断保险行业目前处于成长期呢，这里我们先打个问号。

在分析保险行业生命周期时，我们也需要遵循大部分行业的分析方法，对照下表内容，主要看更符合哪个时期的特征。

生命周期	初创期	成长期	成熟期	衰退期
产品技术	不成熟	成熟	成熟	成熟，但需求量大幅降低
进入壁垒	低	低	相对较高	对行业持有悲观的预期，通常并不会选择进入该行业
盈利情况	绝大部分公司都亏损，行业的不确定性非常大	开始盈利，营业收入高速增长	营业收入增速放缓，但利润增速可能高于营业收入增速	盈利水平持续下降
公司动向	产品研发、产品推广、盈利模式探索等	扩大规模、品类研发、品牌建设、渠道建设等	品牌建设、渠道建设、公司治理、成本管控等	退出该行业或进行转型

①产品技术

从产品技术层面来看，保险行业经过了最近三十几年的高速发展，其产品已经趋近于成熟。

比如我们比较熟悉的各种医疗险、重疾险、意外险以及寿险等都是保险公司提供给客户的保险产品，这些产品已经存续二三十年，早已融入到大家的生活当中。

尽管随着互联网的发展，保险产品有一些形式上的创新，比如互联网保险等，但保险产品的内核并没有发生质的变化，主流保险产品的发展已经趋近于成熟。

②进入壁垒

其次是进入壁垒维度，保险行业发展至今，已经建立起了一定的行业进入壁垒。

首先是成本壁垒，主要体现在以下几个方面：

一方面是资金壁垒，尽管保险行业的资金壁垒远不及银行业，但保险业无疑也是一个资本密集型的行业，需要大量的资本金来支持其运营。

根据中国《保险法》等相关法律法规要求，设立保险公司需要注册资本最低限额为2亿元人民币，且必须为实缴货币资本。这在一定程度上限制了新的市场参与者进入保险行业。

另一方面是规模经济壁垒，保险业是一个规模效应明显的行业，只有在达到足够大的规模，才能实现盈利。新进入者在规模上往往难以与现有大型保险公司竞争，因此规模经济壁垒较高。

最后是品牌和渠道壁垒，保险业是一个高度依赖品牌和销售渠道的行业，现有大型保险公司已经建立了较为完善的销售渠道和品牌形象，这使得新进入者在市场竞争中处于不利地位。

除了成本壁垒较高以外，保险行业因其特殊的行业属性，还存在政策法规性进入壁垒。这种壁垒主要是指国家通过立法和保险监管部门的监管政策对保险业的进入设定相关法律约束和政策规定，只有符合相关约束和规定的公司才有可能开展保险业务。

综上，无论是成本方面的进入壁垒还是政策法规方面的进入壁垒，保险行业的进入门槛都是不低的。

③盈利情况

接下来我们看看盈利情况。



数据来源：对应公司年报

营业收入方面，通过上面柱状图我们发现，2014 年到 2022 年保险行业上市公司的营收规模整体上呈现上升态势。



数据来源：对应公司年报

但净利润方面，通过上面柱状图我们发现，2014 年到 2022 年保险行业上市公司的净利润规模增长并不稳定。

为什么保险行业净利润增长如此不稳定呢？

讲到这里就不得不提到保险行业的商业模式。和大多数传统行业的商业模式不同，保险的营业收入及净利润当中有一部分是源自于投资收益，也就是保险公司拿自己收取到的部分保费用于资本市场的投资，如果资本市场表现较好，那么保险公司的营收和净利润就会随之大幅增加，反之亦然。

而随着最近几年保费收入规模的不断增加，保险行业用于投资的资金也在不断增加，这也对保险行业内公司的营收及净利润的稳定增长造成了一定影响。

大家觉得 2023 年保险行业内的公司的营收和净利润表现如何？

大概率不会太好，因为 2023 年整个资本市场表现差强人意。

④公司动向

通过行业内公司的年报，我们可以发现行业内公司的经营计划或重点工作也不尽相同。

比如在中国平安最新年报中，我们发现它未来经营计划及工作重点主要围绕渠道转型以及产品创新而开展。

而中国人寿与中国太保在年报中更加强调稳增长、重价值、优结构、强队伍、推改革、防风险等更偏向于公司治理维度的内容。

- 保险业务方面。寿险及健康险业务将以高质量发展为方向，深入贯彻落实“渠道+产品”战略，持续推进寿险改革，借助科技赋能，推动渠道转型、打造“有温度的保险”、提升业务质量，实现长期可持续发展。财产保险业务将深入推进数字化经营转型，持续创新保险产品，为客户提供更精细、更优质的服务，构建差异化竞争优势。

资料来源：中国平安 2022 年年报

一、市场环境 with 经营计划

中国经济发展韧性强、潜力大、活力足。中长期看，居民收入提升、消费信心提振将带来保险需求面的改善；产业升级、乡村振兴、绿色保险、普惠保险、健康养老服务和个人养老金等政策支持将为行业发展注入持续增长动能；保险资金亦有望在建设现代化产业体系、服务重大工程 and 项目中获取投资机遇；监管高度重视风险管控，不断强化公司治理和经营行为监管，也将助于保险公司在中式保险业建设进程中行稳致远。

公司将积极贯彻新发展理念，继续以“客户体验最佳、业务质量最优、风控能力最强”，“成为行业健康稳定发展的引领者”为目标愿景，锚定高质量发展方向，坚持价值主线，坚持长期主义，持续深化主业经营，不断完善以客户需求为导向的经营体系建设；持续落地“大健康”、“大区域”、“大数据”三大战略，提升关键领域突破能力和战略协同；强化绿色可持续发展理念，不断提升高质量发展水平；严守风险底线，增强可持续发展韧性。

资料来源：中国人保 2022 年年报

公司发展战略及经营计划

2023年，本公司坚持稳中求进工作总基调，坚持“稳增长、重价值、优结构、强队伍、推改革、防风险”的经营策略，坚守保险本源，持续深化供给侧改革，加快推进“八大工程”落地见效，深化营销体系改革，加速产品服务机制创新，推进健康养老生态工程，加强客户经营与数字化建设，努力实现规模、价值、队伍、安全有机统一，全力推进公司高质量发展。

资料来源：中国人寿 2022 年年报

通过以上三家具体保险公司的未来规划及战略，我们能明显感受到中国平安更偏向成长阶段，打算通过渠道以及产品不断抢占市场份额；而中国人保以及中国人寿发展更加保守，更偏向于成熟期。

因此，综合产品技术、进入壁垒、盈利情况及公司动向，我们可以大致判断出目前保险行业处于从成长期向成熟期过渡阶段。

保险行业目前不是处于初创期或者是衰退期。

3、保险行业产业链分析

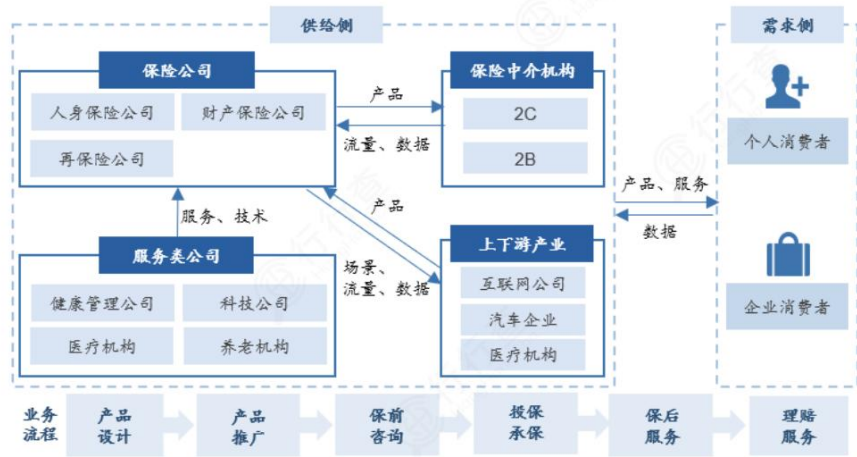
第三步，分析保险行业的产业链。

分析完保险行业的生命周期，紧接着我们来分析保险行业产业链，保险行业产业链的分析可以借助第三方网站进行查询，直接搜索：保险行业产业链



资料来源：行行查

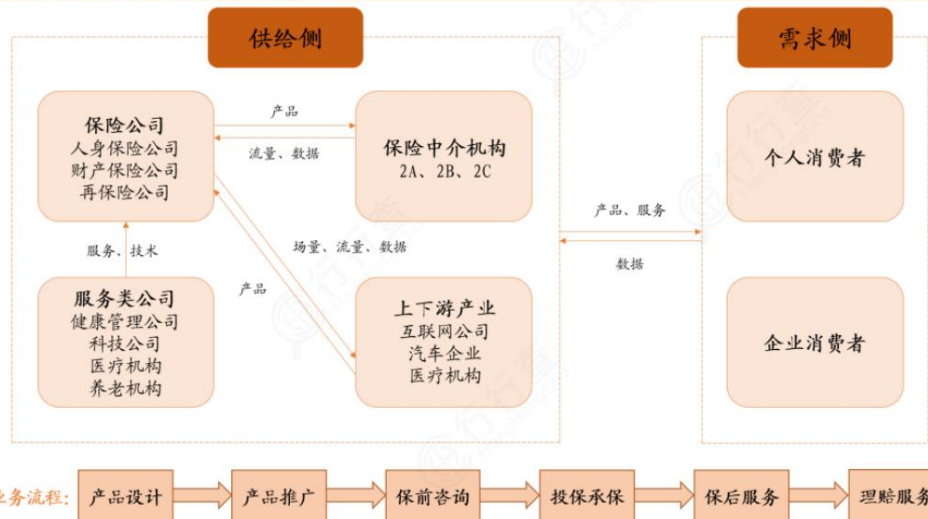
图表 15：公司沿着保险行业产业链进行“保险+”战略布局



来源：保险行业协会，国金证券研究所

资料来源：行行查

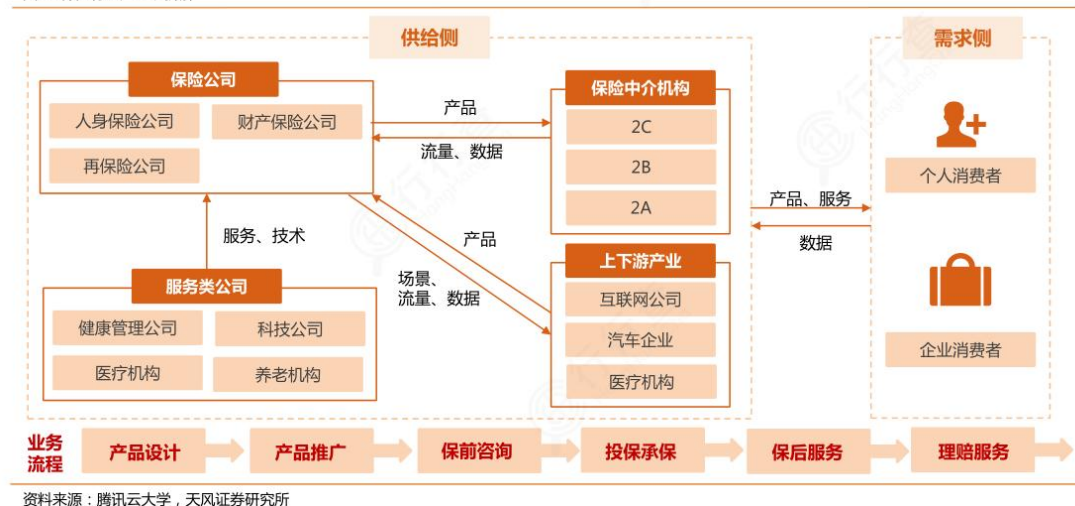
图 26：保险行业产业链及业务流程



资料来源：腾讯云大学、招商证券

资料来源：行行查

图6：保险行业产业链拆解



资料来源：行行查

对比几份研报资料我们发现，保险行业产业链的划分并不是按照传统行业将产业链划分为上、中、下游，而是按照供需关系划分为供给侧和需求侧，这也从某种程度上反应了保险行业的特殊属性。

保险行业产业链的供给侧主要包括保险公司、服务类公司、保险中介机构以及上下游产业公司。其中，保险公司负责设计产品、收取保费以及理赔等；服务类公司主要负责提供医疗服务、IT 技术等支持性服务；保险中介机构和上下游产业主要提供应用场景及负责产品的推广销售。

而需求侧主要就是个人消费者和企业消费者，我们可以简单理解为对保险产品有需求的群体。

同学们觉得保险行业产业链的供给侧更重要还是需求侧更重要？

答案：显然是供给侧更重要，也就是说没有供给侧提供的保险产品，即便市场上有需求，也没有办法得到满足。

那站在投资角度思考，供给侧的保险公司、服务类公司、中介公司、上下游产业公司，哪一个更值得我们关注？

答案：显然是保险公司更值得我们关注，因为保险公司更像是源头活水，如果没有保险公司设计和提供保险产品，那么服务公司的业务将大幅缩减，中介公司将没有产品可卖，上下游产业更无从谈起了。

因此，在分析保险行业产业链这一环节，我们能够知道保险公司才是保险行业得以生存发展的根本，是在产业链博弈中更具有优势的一环。

4、保险行业竞争格局

第四步，分析保险行业的竞争格局。

当我们找出在产业链博弈中更具优势的环节之后，就可以通过该环节所处细分行业的竞争格局，找出该环节中的龙头公司。

了解保险细分行业的竞争格局，我们可以借助第三方网站：前瞻经济学人（qianzhan.com）官网，搜索“保险行业，竞争格局”。



资料来源：前瞻经济学人官网

我们可以在前瞻产业研究院发布的《2023 年中国保险行业龙头企业——中国平安分析》中看到，2022 年，中国平安、中国人保、中国人寿、中国太平四家保险上市公司的原保费收入达到 23966.64 亿，所占市场份额为 50%左右。

图表 3：2022 年中国五大保险上市公司保险业务经营情况(单位：亿元，%)

公司	2022 年原保费收入（亿元）	市场份额占比（%）
中国平安	7691.40	16%
中国人保	6191.58	13%
中国人寿	6152.00	13%
中国太保	3931.66	8%
新华保险	1630.99	3%

资料来源：国家金监总局 公司年报 前瞻产业研究院

@前瞻经济学人APP

资料来源：前瞻经济学人官网

通过上图数据我们可以很容易判断出，保险行业 CR4 为 50%，也就是说目前整个保险行业处于寡头垄断阶段。

类型	集中度情况
完全垄断	$70\% \leq CR4$
寡头垄断	$40\% \leq CR4 < 70\%$
垄断竞争	$20\% \leq CR4 < 40\%$
完全竞争	$CR4 < 20\%$

而寡头垄断阶段市场呈现出来的特点就是“马太效应”明显，龙头公司更容易获得更大的成功，公司的利润规模也更容易发展壮大。

除了通过第三方网站查询竞争格局的方法，我们也可以通过查询年报，手动加总计算，一方面会使得得出的结果更精确，另一方面也更有利于我们获取最新的相关数据。

怎么操作呢？

首先,我们在国家金融监督管理总局的官网上进行查询最新保险行业原保费收入数据。

然后,在巨潮资讯官网查询已经上市保险公司的原保费数据,经过简单计算后就可以得出最新的各上市保险公司的原保费收入所占的市场份额以及整个行业的市场集中度情况。

我们以 2022 年年度数据为例,带着大家实操一下:

首先是通过国家金融监督管理总局的官网:

<https://www.cbirc.gov.cn/cn/view/pages/index/index.html>, 查询 2022 年整个保险行业原保险保费收入。



右上方点击【统计数据】, 选择右下方【更多】, 找到【2022 年 12 月保险业经营情况表】:

· 2022年4季度保险业资金运用情况表	2023-02-15
· 2022年12月全国各地原保险保费收入情况表	2023-01-28
· 2022年12月人身险公司经营情况表	2023-01-28
· 2022年12月财产险公司经营情况表	2023-01-28
· 2022年12月保险业经营情况表	2023-01-28
· 2022年银行业总资产、总负债（月度）	2023-01-28

点击进入【2022年12月保险业经营情况表】，找到2022年原保险保费收入为46957亿元。

2022年12月保险业经营情况表

单位:亿元、万件	
项目	本年累计/截至当期
原保险保费收入	46957
1、财产险	12712
2、人身险	34245
（1）寿险	24519
（2）健康险	8653
（3）人身意外伤害险	1073

然后借助巨潮资讯官网查询已经上市的保险公司2022年原保险保费收入，这里我们以中国平安为例：

进入巨潮资讯官网，首页输入【公司名称或代码】-【关键词：保费】-【选定合适日期】-点击【查询】：

深沪京

基金

债券

港股

三板

深沪京·公告速查

①公司名称或代码
601: 分类

②关键词: 保费

③选定合适日期
 2022-02-28 至 2024-03-24

④查询

创业板 发行上市

点击

然后找到 2023 年 1 月份相关公告：

cninf

巨潮资讯

看公告快人一步

首页

公告

资讯

数据

服务

公告

调研

持续督导

代码	简称	公告标题	公告时间
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2024-02-21
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2024-01-16
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-12-14
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-11-14
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-10-14
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-09-14
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-08-15
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-07-14
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-06-15
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-05-13
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-04-14
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-03-14
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-02-15
601318	中国平安	中国平安保费收入公告	2023-01-14

点击进入，就可以找到中国平安 2022 年原保费收入共计为 7691.1 亿元。

中国平安保险（集团）股份有限公司 保费收入公告

中国平安保险（集团）股份有限公司（以下简称“本公司”）董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

根据中华人民共和国财政部《企业会计准则解释第 2 号》以及《保险合同相关会计处理规定》，本公司如下子公司于 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间的原保险合同保费收入为：

（人民币万元）	2022 年 1-12 月
子公司名称	原保险合同保费收入
中国平安财产保险股份有限公司	29,803,829
中国平安人寿保险股份有限公司	43,927,720
平安养老保险股份有限公司	1,848,256
平安健康保险股份有限公司	1,334,198

用中国平安 2022 年原保费收入，除以我国整个保险行业 2022 年的原保险保费收入，就可以得出中国平安的市场占有率为 16.38%。

其余上市保险公司的市场份额算法同理，感兴趣的同学可以课后自行查询计算，我们这里直接给大家结果：

公司名称	2022年原保险保费（亿元）	市场份额占比（%）
中国平安	7691.40	16.38%
中国人保	6191.58	13.19%
中国人寿	6152.00	13.10%
中国太保	3931.66	8.37%
新华保险	1630.99	3.47%

根据以上数据我们也能得出 2022 年保险行业的 CR4 为 51%，和我们通过第三方网站查询到的数据比较接近。

综上所述我们可以得出，截至 2022 年，整个保险行业所处的阶段为寡头垄断阶段，行业内的头部公司已经非常明确，马太效应比较明显。

5、保险行业发展前景

第五步，分析保险行业的发展前景

分析行业是否具有发展前景的方法，我们可以参考以下 4 种常用的分析思路：

方法	关键指标	判断方法
对标国外	人均消费额（量）	对比国内外数据的差距
国产替代	国产化率	看国产化率的提升空间
创新驱动	渗透率	1、能否突破关键阈值 2、是否达到了瓶颈值
政策支持	相应政策文件	是否有相应政策的支持

如果某个行业符合其中的一种情况，通常就具有一定的发展前景。

而分析保险行业发展前景时，我们直接用对标国外法即可，因为尽管我们国家已经成为全球仅次于美国的第二大保险市场，但和欧美日韩等发达国家相比，差距还是非常显著的。

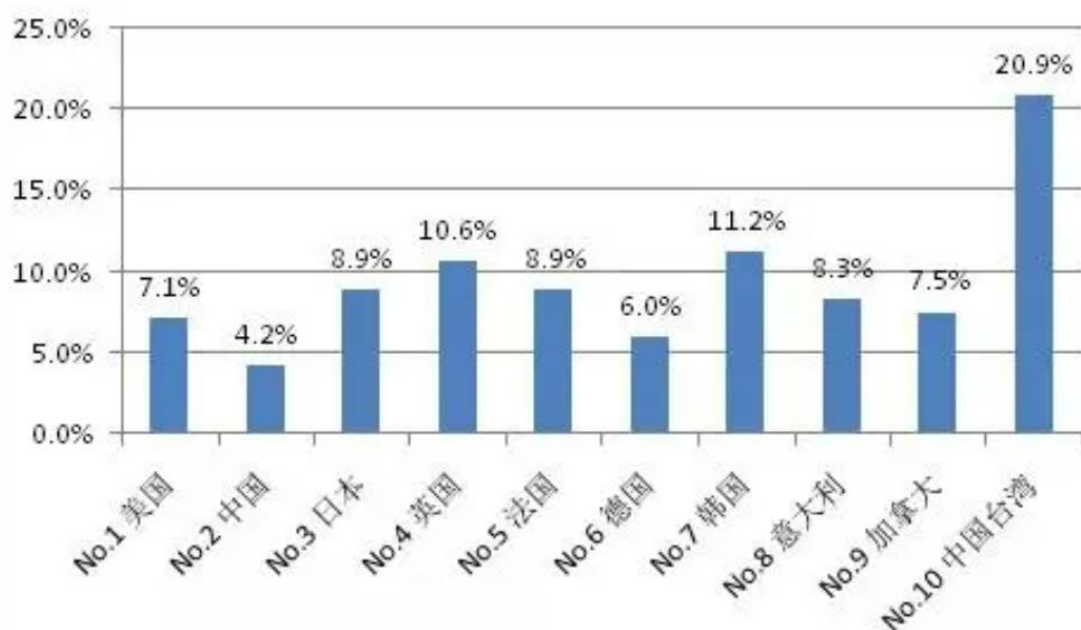
按照国际惯例，衡量一个国家或地区的保险普及情况主要看两个指标，分别是保险深度和保险密度。

保险深度，就是整个保费收入占 GDP 的比重，反映的是保险行业在国民经济当中的地位；保险密度可以简单的理解为人均保费收入，反映的是保险的普及程度和发展水平。

保险深度和保险密度的查询方法很简单，大家直接用百度或者微信搜一搜就可以查到相关数据。

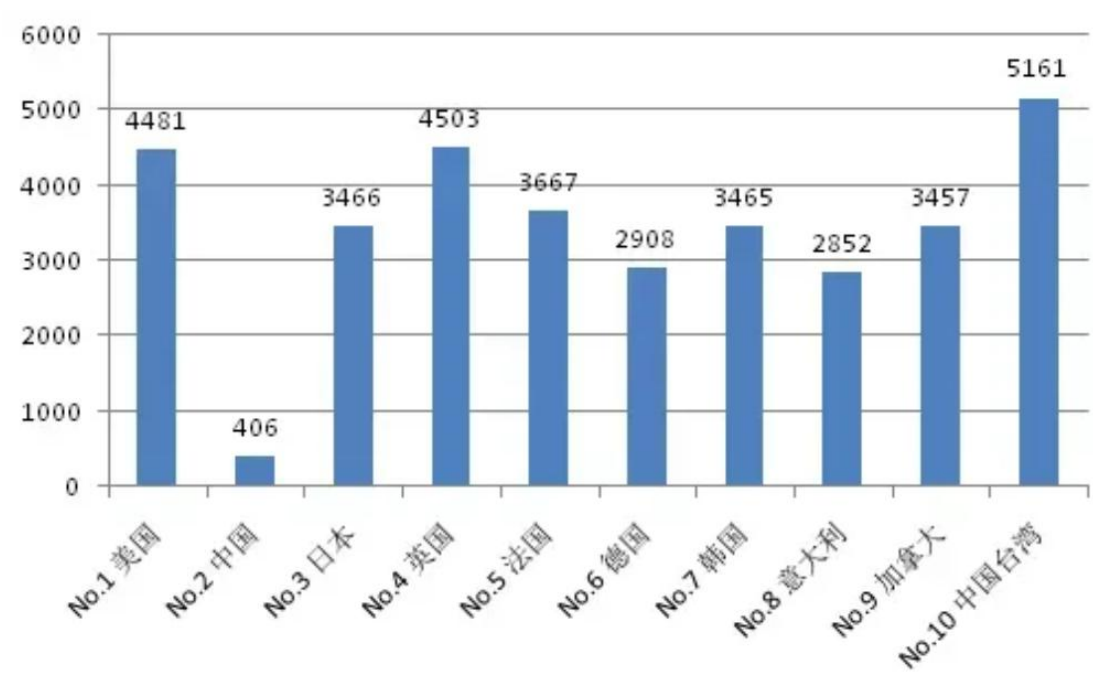
从保险深度方面来看，截至 2018 年，美国的保险深度(保费占 GDP 的比)为 7.1%，而我国仅为 4.2%。

并且从世界前十大保险市场的保险深度数据来看，在 2018 年也只有我国低于 5%，其余国家均在 6%以上。



从保险密度方面来看，2018 年，世界第一保险大国美国的保险密度（人均保费支出）为 4481 美元。与之相比，中国作为世界第二保险大国，在 2018 年的保险密度仅为 406 美元，差距较为悬殊。

并且从世界前十大保险市场的保险密度数据来看，我国与其他市场之间的差距非常巨大。



而最新数据显示，截至 2022 年，我们国家的保险深度为 3.88%，保险密度也只有 550 美元/人。尽管经过 4 年的发展，但还是远不及欧美日韩等发达国家在 2018 年时的数据。

综上我们可以判断出，我国保险行业未来的发展潜力巨大，成长空间宽广。如果能达到欧美日韩等国家的保险深度和保险密度，那行业市场规模的增长空间岂止一两倍。

不过我们不能只看到好的一面，还要关注一下行业的风险。

总的来说，保险行业主要面临两大风险。

首先是偿付风险。

偿付风险，简单理解就是保险公司无法支付保险赔偿，导致破产倒闭的风险。用通俗的话来说就是保险公司“赔不起”而造成的风险。

与银行业一样，保险行业在我国金融体系中同样占据着非常重要的地位。因此，国家针对这个风险制定了两个监管指标，分别是核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率，用来监测保险公司的偿付能力。

其中，核心偿付能力充足率衡量的是保险公司高质量资本的充足状况，而综合偿付能力充足率衡量的则是保险公司资本的总体充足状况。

根据中国银保监会于 2021 年发布的《保险公司偿付能力管理规定》，如果保险公司的核心偿付能力充足率低于 50%，或综合偿付能力充足率低于 100%，则为偿付能力不达标公司；

而这两个偿付能力指标，我们可以在相关公司的年报中，搜索“偿付能力充足率”就能看到相应的数据：

单位：人民币百万元		
	2022年 12月31日	2022年 6月30日 (未经审计)
核心资本	699,688	798,141
实际资本	1,007,601	1,112,129
最低资本	487,290	472,120
核心偿付能力充足率	143.59%	169.05%
综合偿付能力充足率	206.78%	235.56%

图片来源：中国人寿 2022 年年报

老师在这里帮同学们汇总了已经上市的 6 家保险公司的相应数据：

公司名称	核心偿付能力充足率	综合偿付能力充足率
中国人寿	143.59%	206.78%
中国平安	166.40%	217.60%
中国太保	177.00%	256.00%
新华保险	140.53%	238.20%
中国人保	190.00%	250.00%
天茂集团	102.22%	156.19%

数据来源：对应公司 2022 年年报

可以看出，以上 6 家保险公司的核心偿付能力充足率以及综合偿付能力充足率都远高于国家监管的标准。从这一维度上看，截至目前 6 家保险公司出现无法偿付的风险较小。

除此之外，保险行业还面临着投资风险。投资风险与保险行业自身的商业模式息息相关，通过前文的学习，我们知道保险公司的营业收入及净利润中有一部分是源自于投资收益，因此资本市场表现的好坏直接会影响保险行业整体业绩走向。比如 2022 年 A 股市场总体表现不好，部分保险公司的净利润也因此受到影响。

分析完保险行业的发展前景及风险后，我们接着分析一下保险行业目前的估值情况。

6、保险行业估值分析

第六步，分析保险行业的市场估值

和大部分行业一样，我们可以通过富途牛牛 APP 查询目前保险行业的估值情况。

为了加深同学们的印象，我们再来演示一下具体的操作步骤。

首先打开富途牛牛 APP，点击右上方的放大镜，然后输入任意一家保险公司的名字。

在输入保险公司的名字后,选择下方列表中名字前面带有“SH”或“SZ”的选项。



进入相应界面后,我们点击上方的公司,点击【分析】,下滑页面,找到【公司估值】,将数据设置为近 10 年的数据:



在设置完毕后，我们就可以对行业的三率进行分析了。



其中，橙黄色的折线是行业的三率。

我们可以看到,保险行业在当时的市净率和市销率已经接近最近 10 年来的最低水平,而市盈率处于中间水平,说明该行业在当时的估值水平整体偏低。

以上就是对保险行业分析的六个步骤。经过这一轮分析,相信同学们对于保险行业以及保险行业六步法都有了更加深刻的了解。

好了,这节课就到这里,谢谢同学们。

重要声明:

1、以上关于企业分析的内容及出现具体企业,仅作为教学案例,帮助大家掌握投资技能,不作为投资建议。如自行选择,任何投资风险自负!投资有风险,入市需谨慎!

2、教学活动中使用的任何网站、平台、工具等,都只作为教学演示使用,微淼与这些机构没有任何合作关系,在使用过程中,如果出现广告、开户、链接、收费、工作人员加好友、加微信群等情况,请务必小心,严防被骗!