

2018年中国个人保险代理行业分析报告- 市场深度分析与投资前景预测

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2018年中国个人保险代理行业分析报告-市场深度分析与投资前景预测》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/baoxian/340265340265.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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、报告目录及图表目录

在现代保险市场上，保险代理已成为世界各国保险企业开发保险业务的主要形式和途径之一。保险代理的业务范围包括代理推销保险产品、代理收取保费、协助保险公司进行损失的勘查和理赔等，具体业务流程如图1所示。“营改增”全面推开后，个人保险代理行业纳入“营改增”范围，为配合政策调整，国家税务总局出台了《关于个人保险代理人税收征管有关问题的公告》（国家税务总局公告2016年第45号，以下简称“45号公告”），对个人保险代理行业的“营改增”调整作出了明确规定，“营改增”对个人保险代理行业是利是弊？

图表：保险代理行业流程

图表来源：公开资料整理

一、个人保险代理行业的“营改增”政策

为配合“营改增”的政策调整，国家税务总局出台了“45号公告”，就个人保险代理人（不含个体工商户）如何纳税的问题予以明确，其主要内容可以概括为“代征”“代扣”和“代开”1）代征。鉴于个人保险代理人数量多，税源零散，直接家税务总局公告2013年第24号）的有关规定，个人保险代理人为保险企业提供保险代理服务应当缴纳的增值税和城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加可以委托支付代理服务费的保险企业代征。（2）代扣。个人保险代理人为保险企业提供保险代理服务应当缴纳的个人所得税，由保险企业按照现行规定依法代扣代缴，特殊之处在于允许扣除展业成本。（3）代开。接受税务机关委托代征税款的保险企业可代个人保险代理人统一向主管税务机关申请汇总代开增值税普通发票或增值税专用发票。

个人保险代理人 and 证券经纪人的其他个人所得税问题，按照《国家税务总局关于保险营销员取得佣金收入征免个人所得税问题的通知》（国税函[2006]454号）、《国家税务总局关于证券经纪人佣金收入征收个人所得税问题的公告》（国家税务总局公告2012年第45号）执行。

二、“营改增”对个人保险代理行业的影响案例分析

（一）计算方法

以1个月内取得的佣金、奖励和劳务费等相关收入为一次收入，即在个人保险代理企业计发佣金的当月内，个人保险代理人不论分几次取得佣金、奖励和劳务费等相关收入，都合并为一次收入征税。个人保险代理人应纳税所得额的计算分为三步：第一步，以每月取得的佣金收入减去实际缴纳的地方税费附加。第二步，以余额减去展业成本，得出劳务报酬应纳税所得额。计算展业成本时应注意计算基数，从2016年8月起，个人保险代理人应以不含增值税的佣金收入减去实缴地方税费后的差额，乘以40%后的积为展业成本。而此前的规定，是以取得的未减去营业税及附加的初始佣金收入为基数乘以40%后的积为展业成本。第三步，以前述应税所得减去法定扣除费用后的余额为应纳税所得额。

（二）案例分析

1.以高收入者为例。

(1)“营改增”之后的计算——按照小规模纳税人计算。保险企业的个人保险代理人甲某，2016年8月取得佣金收入41200元，其应纳增值税及附加和个人所得税计算如下：

换算为不含税佣金收入： $41200 \div (1+3\%) = 40000$ （元）企业代征增值税： $40000 \times 3\% = 1200$ （元）

企业代征城市维护建设税： $1200 \times 7\% = 84$ （元）企业的展业成本： $(40000 - 84) \times 40\% = 15966.4$ （元）

企业代征教育费附加、地方教育附加：月销售额未超过10万元的缴纳义务人免征。

企业代扣个人所得税： $[40000 - 84 - 15966.4] \times (1 - 20\%) \times 20\% = (39916 - 15966.4) \times 80\% \times 20\% = 3831.936$ （元）甲某总计应缴纳5115.936元的税款。

(2)“营改增”之前的计算——按照服务业中的代理业计算。保险企业的个人保险代理人甲某，2014年8月取得佣金收入41200元，其应纳营业税及附加和个人所得税计算如下：

企业代征营业税： $41200 \times 5\% = 2060$ （元）企业的展业成本： $42100 \times 40\% = 16480$ （元）

企业代征城市维护建设税： $2060 \times 7\% = 144.2$ （元）企业代征教育费附加： $2060 \times 3\% = 61.8$ （元）

企业代扣个人所得税： $(41200 - 2060 - 16480 - 144.2 - 61.8) \times (1 - 20\%) \times 20\% = 22515.8 \times (1 - 20\%) \times 20\% = 3592.64$ （元）甲某总计应缴纳5858.64元的税款。

2.以低收入者为例。

(1)“营改增”之后的计算——按照小规模纳税人计算。保险企业的个人保险代理人乙某，2016年8月取得佣金收入5460元，其应纳增值税及附加和个人所得税计算如下：

换算为不含税佣金收入： $5460 \div (1+3\%) = 4200$ （元）企业代征增值税： $4200 \times 3\% = 126$ （元）

企业代征城市维护建设税： $126 \times 7\% = 8.82$ （元）

企业的展业成本： $(4200 - 8.82) \times 40\% = 1676.472$ （元）

企业代征教育费附加、地方教育附加：月销售额未超过10万元的缴纳义务人免征。

企业代扣个人所得税： $[4200 - 8.82 - 1676.472 - 800] \times 20\% = 1714.708 \times 20\% = 342.9416$ （元）

乙某总计应缴纳477.7616元的税款。

(2)“营改增”之前的计算——按照服务业中的代理业计算。保险企业的个人保险代理人乙某，2014年8月取得佣金收入5460元，其应纳营业税及附加和个人所得税计算如下：

企业代征营业税： $5460 \times 5\% = 273$ （元）企业的展业成本： $5460 \times 40\% = 2184$ （元）

企业代征城市维护建设税： $273 \times 7\% = 19.11$ （元）企业代征教育费附加： $273 \times 3\% = 8.19$ （元）

企业代扣个人所得税： $(5460-2184-273-19.11-8.18-800) \times 20\% = 2175.71 \times 20\% = 435.142$ （元）乙某总计应缴纳735.442元的税款。

3.结论

个人保险代理人原来针对佣金所需缴纳的营业税税率为5%，“营改增”后税率则变为了小规模纳税人的3%，这也是“营改增”之后保险代理人能够省税的最大原因之一。但是，国税函[2006]454号文中明确规定，佣金中展业成本的比例暂定为40%，即以最初佣金收入为基数乘以40%，而在“45号公告”中规定，展业成本为以不含增值税的佣金收入减去实缴地方税费后的差额，乘以40%后的积。这就意味着作为个人所得税计税基础中的扣减项，在“营改增”之后，展业成本在同样佣金收入的情况下降低了，个人所得税计税基础相应提高。另外，个人保险代理人在计算个人所得税应纳税所得额时需要扣除已经缴纳的税费，在同样的佣金收入下，由于增值税额小于营业税额，也会造成个人所得税额的提高。但经过计算，增值税相较营业税的下降与个人所得税的上升相比更多，因此个人保险代理人在“营改增”之后的总体税负水平依然有所下降。不管是对于高收入者还是低收入者来说，这都是一个好的结果。

三、“营改增”对于个人保险代理行业的实际影响

（一）未来发展将有大转折

“营改增”的正式实施或将成为一个转折点，保险中介机构有望迎来新一轮的大发展。改征增值税后，专业或兼业保险中介机构可以开具增值税专用发票以供保险企业进行抵扣；个人保险代理人也可以开具增值税专用发票，但需要到税务机关代开；直销人员则完全不能提供增值税专用发票。在这种情况下，保险企业如果想要控制增值税规模，会更倾向于与专业或兼业的中介机构合作，而控制个人保险代理人以及直销人员的规模。

（二）需要重新调整会计核算

营业税与增值税都属于流转税，但是二者所涉及的会计内涵有所不同。营业税是对在我国境内提供应税劳务、转让无形资产或销售不动产的单位和个人，就其所取得的营业额征收的一种税。增值税则是以商品（含应税劳务）在流转过程中产生的增值额作为计税依据而征收的一种流转税。增值税为价外税，在账务处理上也与营业税的记账方法不同，将影响企业财务报表的数据结构和财务数据，“营改增”之后，自然会引起会计核算内容的变化，个人保险代理企业需增设专门的增值税核算科目，正确核算增值税相关数据。另外，会计核算还需根据保险行业新的有关增值税政策的规定，进一步细化会计核算科目，准确核算各项减免税业务收入、成本相关数据，确保正确计算、申报和缴纳增值税。营业税是对营业额征收的一种流转税，而增值税则只对流转过程中增值的部分进行征税。营业税不能进行抵扣，而增值税是可以抵扣的。

（三）预算和考核管理需要调整

“营改增”后，个人保险代理企业几乎所有财务指标的内涵都将发生变化：增值税体系下实行“价税分离”，收入将从营业额变为不含税销售额；成本费用和资本性支出在取得增值税

专用发票实现抵扣的情况下，也从总价变为不含税净额。

（四）对“信息化”的要求更高

“营改增”后，保险企业的产品定价可能发生一定变化，手续费、被保险人的纳税人类型、所提供发票种类及税率的不同，也会对进项税抵扣产生不同影响。这就对承保、渠道、再保、理赔、财务核算、供应商管理等环节的工作提出了更高要求，并促使保险企业对自身业务系统、佣金系统、销售管理系统、理赔系统和财务系统进行改造和完善。个人保险代理企业也需要做出相应的调整来配合合作的保险企业，需要进行更强的信息化处理。

四、个人保险代理行业应对“营改增”的策略

（一）专业化

“营改增”之后，保险企业将更加倾向于与具备增值税纳税资格的保险经纪和代理机构合作，保证更多的进项税抵扣以降低税收成本，这将影响保险企业对保险中介的选择及合作。这将是个人保险代理企业的发展机遇，想要取得更多的收益，就需要更加专业化，培养优秀的专业个人保险代理人，积极组织专业技术培训。可与各大高校联合，积极招募优秀的应届毕业生。完善企业的制度以及对于员工的福利，不仅要吸引人才还要留住老骨干。

（二）合理化

保险企业受到“营改增”政策的影响，在产品定价和销售方式上都会有所调整，个人保险代理企业需要配合合作的保险企业，及时了解合作企业的最新工作动态。个人保险代理企业在运营管理、财务核算、分析决策、预算考核、信息披露等方面，要统一将管理语言调整为不含税净额，并以此为基础进行体系性的梳理和调整，做好相关数据的归集、统计、衔接和比较分析工作。保险企业在进行财务分析、经营决策时，需重新审视其相关财务指标。相应地，个人保险代理企业在开展年度预算与考核工作时，也需要对所有预算考核指标进行重新测算和考量。

（三）智能化

在个人保险代理企业的财务系统中，需要根据增值税税制进行一系列的升级，包括新设税金科目，重新设计核算规则以实现保费、成本费用、增值税款的准确核算等；需完善投保人信息管理系统，对投保人类型、应税货物（劳务或服务）、税率、发票种类及纳税证明等相关信息进行自动记录、保存和管理等，确保采购环节进项税得以全面、及时、正确抵扣，正确核算增值税相关数据。另外，会计核算还需根据行业增值税优惠政策规定，进一步细化会计核算科目，准确核算各项减免税业务收入、成本相关数据，确保正确计算、申报和缴纳增值税。

观研天下发布的《2018年中国个人保险代理行业分析报告-市场深度分析与投资前景预测》内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、市场前景、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，

从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

【报告大纲】

第一章 2016-2018年中国个人保险代理行业发展概述

第一节 个人保险代理行业发展情况概述

- 一、个人保险代理行业相关定义
- 二、个人保险代理行业基本情况介绍
- 三、个人保险代理行业发展特点分析

第二节 中国个人保险代理行业上下游产业链分析

- 一、产业链模型原理介绍
- 二、个人保险代理行业产业链条分析
- 三、中国个人保险代理行业产业链环节分析
 - 1、上游产业
 - 2、下游产业

第三节 中国个人保险代理行业生命周期分析

- 一、个人保险代理行业生命周期理论概述
- 二、个人保险代理行业所属的生命周期分析

第四节 个人保险代理行业经济指标分析

- 一、个人保险代理行业的赢利性分析

二、个人保险代理行业的经济周期分析

三、个人保险代理行业附加值的提升空间分析

第五节 国中个人保险代理行业进入壁垒分析

一、个人保险代理行业资金壁垒分析

二、个人保险代理行业技术壁垒分析

三、个人保险代理行业人才壁垒分析

四、个人保险代理行业品牌壁垒分析

五、个人保险代理行业其他壁垒分析

第二章 2016-2018年全球个人保险代理行业市场发展现状分析

第一节 全球个人保险代理行业发展历程回顾

第二节 全球个人保险代理行业市场区域分布情况

第三节 亚洲个人保险代理行业地区市场分析

一、亚洲个人保险代理行业市场现状分析

二、亚洲个人保险代理行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲个人保险代理行业市场前景分析

第四节 北美个人保险代理行业地区市场分析

一、北美个人保险代理行业市场现状分析

二、北美个人保险代理行业市场规模与市场需求分析

三、北美个人保险代理行业市场前景分析

第五节 欧盟个人保险代理行业地区市场分析

一、欧盟个人保险代理行业市场现状分析

二、欧盟个人保险代理行业市场规模与市场需求分析

三、欧盟个人保险代理行业市场前景分析

第六节 2018-2024年世界个人保险代理行业分布走势预测

第七节 2018-2024年全球个人保险代理行业市场规模预测

第三章 中国个人保险代理产业发展环境分析

第一节 我国宏观经济环境分析

一、中国GDP增长情况分析

二、工业经济发展形势分析

三、社会固定资产投资分析

四、全社会消费品个人保险代理总额

五、城乡居民收入增长分析

六、居民消费价格变化分析

七、对外贸易发展形势分析

第二节 中国个人保险代理行业政策环境分析

一、行业监管体制现状

二、行业主要政策法规

第三节 中国个人保险代理产业社会环境发展分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、生态环境分析

五、消费观念分析

第四章 中国个人保险代理行业运行情况

第一节 中国个人保险代理行业发展状况情况介绍

一、行业发展历程回顾

二、行业创新情况分析

三、行业发展特点分析

第二节 中国个人保险代理行业市场规模分析

第三节 中国个人保险代理行业供应情况分析

第四节 中国个人保险代理行业需求情况分析

第五节 中国个人保险代理行业供需平衡分析

第六节 中国个人保险代理行业发展趋势分析

第五章 中国个人保险代理所属行业运行数据监测

第一节 中国个人保险代理所属行业总体规模分析

一、企业数量结构分析

二、行业资产规模分析

第二节 中国个人保险代理所属行业产销与费用分析

一、流动资产

二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

第三节 中国个人保险代理所属行业财务指标分析

一、行业盈利能力分析

二、行业偿债能力分析

三、行业营运能力分析

四、行业发展能力分析

第六章 2016-2018年中国个人保险代理市场格局分析

第一节 中国个人保险代理行业竞争现状分析

一、中国个人保险代理行业竞争情况分析

二、中国个人保险代理行业主要品牌分析

第二节 中国个人保险代理行业集中度分析

一、中国个人保险代理行业市场集中度分析

二、中国个人保险代理行业企业集中度分析

第三节 中国个人保险代理行业存在的问题

第四节 中国个人保险代理行业解决问题的策略分析

第五节 中国个人保险代理行业竞争力分析

一、生产要素

二、需求条件

三、支援与相关产业

四、企业战略、结构与竞争状态

五、政府的作用

第七章 2016-2018年中国个人保险代理行业需求特点与价格走势分析

第一节 中国个人保险代理行业消费特点

第二节 中国个人保险代理行业消费偏好分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节 个人保险代理行业成本分析

第四节 个人保险代理行业价格影响因素分析

一、供需因素

二、成本因素

三、渠道因素

四、其他因素

第五节 中国个人保险代理行业价格现状分析

第六节 中国个人保险代理行业平均价格走势预测

一、中国个人保险代理行业价格影响因素

- 二、中国个人保险代理行业平均价格走势预测
- 三、中国个人保险代理行业平均价格增速预测

第八章 2016-2018年中国个人保险代理行业区域市场现状分析

第一节 中国个人保险代理行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地个人保险代理市场分析

- 一、华东地区概述
- 二、华东地区经济环境分析
- 三、华东地区个人保险代理市场规模分析
- 四、华东地区个人保险代理市场规模预测

第三节 华中地区市场分析

- 一、华中地区概述
- 二、华中地区经济环境分析
- 三、华中地区个人保险代理市场规模分析
- 四、华中地区个人保险代理市场规模预测

第四节 华南地区市场分析

- 一、华南地区概述
- 二、华南地区经济环境分析
- 三、华南地区个人保险代理市场规模分析

第九章 2016-2018年中国个人保险代理行业竞争情况

第一节 中国个人保险代理行业竞争结构分析（波特五力模型）

- 一、现有企业间竞争
- 二、潜在进入者分析
- 三、替代品威胁分析
- 四、供应商议价能力
- 五、客户议价能力

第二节 中国个人保险代理行业SWOT分析

- 一、行业优势分析
- 二、行业劣势分析
- 三、行业机会分析
- 四、行业威胁分析

第三节 中国个人保险代理行业竞争环境分析（PEST）

- 一、政策环境
- 二、经济环境

三、社会环境

四、技术环境

第十章 个人保险代理行业企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第二节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第三节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第四节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第五节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第十一章 2018-2024年中国个人保险代理行业发展前景分析与预测

第一节 中国个人保险代理行业未来发展前景分析

一、个人保险代理行业国内投资环境分析

二、中国个人保险代理行业市场机会分析

三、中国个人保险代理行业投资增速预测

第二节 中国个人保险代理行业未来发展趋势预测

第三节 中国个人保险代理行业市场发展预测

一、中国个人保险代理行业市场规模预测

二、中国个人保险代理行业市场规模增速预测

三、中国个人保险代理行业产值规模预测

四、中国个人保险代理行业产值增速预测

五、中国个人保险代理行业供需情况预测

第四节 中国个人保险代理行业盈利走势预测

一、中国个人保险代理行业毛利润同比增速预测

二、中国个人保险代理行业利润总额同比增速预测

第十二章 2018-2024年中国个人保险代理行业投资风险与营销分析

第一节 个人保险代理行业投资风险分析

- 一、个人保险代理行业政策风险分析
- 二、个人保险代理行业技术风险分析
- 三、个人保险代理行业竞争风险分析
- 四、个人保险代理行业其他风险分析

第二节 个人保险代理行业企业经营发展分析及建议

- 一、个人保险代理行业经营模式
- 二、个人保险代理行业销售模式
- 三、个人保险代理行业创新方向

第三节 个人保险代理行业应对策略

- 一、把握国家投资的契机
- 二、竞争性战略联盟的实施
- 三、企业自身应对策略

第十三章 2018-2024年中国个人保险代理行业发展策略及投资建议

第一节 中国个人保险代理行业品牌战略分析

- 一、个人保险代理企业品牌的重要性
- 二、个人保险代理企业实施品牌战略的意义
- 三、个人保险代理企业品牌的现状分析
- 四、个人保险代理企业的品牌战略
- 五、个人保险代理品牌战略管理的策略

第二节 中国个人保险代理行业市场重点客户战略实施

- 一、实施重点客户战略的必要性
- 二、合理确立重点客户
- 三、对重点客户的营销策略
- 四、强化重点客户的管理
- 五、实施重点客户战略要重点解决的问题

第三节 中国个人保险代理行业战略综合规划分析

- 一、战略综合规划
- 二、技术开发战略
- 三、业务组合战略
- 四、区域战略规划
- 五、产业战略规划

六、营销品牌战略

七、竞争战略规划

第十四章 2018-2024年中国个人保险代理行业发展策略及投资建议

第一节中国个人保险代理行业产品策略分析

一、服务产品开发策略

二、市场细分策略

三、目标市场的选择

第二节 中国个人保险代理行业定价策略分析

第三节中国个人保险代理行业营销渠道策略

一、个人保险代理行业渠道选择策略

二、个人保险代理行业营销策略

第四节中国个人保险代理行业价格策略

第五节 观研天下行业分析师投资建议

一、中国个人保险代理行业重点投资区域分析

二、中国个人保险代理行业重点投资产品分析

图表详见正文（GYJPZQ）

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/baoxian/340265340265.html>