

2018年中国保险个人代理市场分析报告- 行业运营态势与发展趋势预测

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年中国保险个人代理市场分析报告-行业运营态势与发展趋势预测》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/340282340282.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

图表：保险个人代理人

图表来源：公开资料整理

一、个人代理人制度存在问题分析

1、一位代理人代理多家保险公司的现象普遍存在

根据我国《中华人民共和国保险法》规定，个人保险代理人在代为办理人寿业务时，不得同时接受两个以上保险人的委托。保险公司的保费收入主要来源于保险代理人的展业业绩，其中个人代理人也就是保险营销员占绝大部分比重，这就表明，拥有更高质量个人代理人的保险公司在市场竞争中具有更大优势。保险中介的产生解决了投保人对保险相关知识认知不足的问题，合格的保险中介人有义务向投保人或被保险人做出有关保险产品的相应解释，并帮助其选择合适的保险产品。虽然我国保险代理人的数量很大，但他们中具有专业知识和素质的高效率人才只占一小部分，保险公司为争夺这一部分业绩较好、业务能力和业务品质较高的代理人，便出现了多家保险公司想要同时任用一个代理人的情况，想要通过这一部分优秀的个人代理人签订更多的保单，创造更多的保费收入。

但实际上，保险市场上新增的保险公司在促进行业进步的同时也加剧了市场竞争。保险公司之间为了利益竞争往往不惜成本和代价地以更高的佣金来吸引代理人为自己公司服务，而这些个人代理人为了追求利益最大化，便违规地和两个或两个以上的保险公司签订代理协议，从而造成了代理市场的不规范。

2、行业内从业人员流动过于频繁

由于保险代理人与保险公司签订的是代理合同，保险代理人的灵活度较高，流动性较强。每当一个新的公司成立，或已有的保险公司进行整顿或重组，就会有大批的个人代理人纷纷离岗，将造成保险公司巨大的人员损失。诚然，这在一定程度上可以促进原有公司的经营管理能力提升，加强对员工的培养和教育，但在另一方面也会造成公司运营风险的大大提高，无形中加大了公司的机会成本。个人代理人的非理性跳槽会给新公司带来业绩的显著提升，使得原公司保费骤降，严重时会导致市场混乱，由此造成恶性循环，为我国保险业带来重大隐患。

3、监管法律体系不完善

首先，监管法律体系不完善。我国保险监管的实践时间较短，监管经验仍不完善，对于个人代理人的监管制度及法规的实质性内容十分匮乏。《中华人民共和国保险法》虽然对保险代理人的行为规范仍然停留在理论层面，对于实践和操作性尚且不足。在立法中，针对保险个人代理人的监管措施仍然缺乏约束力。例如，个人代理人的准入标准过低致使从业人员素质无法得到保障。除此之外，就职前的培训比较松散，没有制定严格且有威慑力的处罚方式，这便导致了保险代理人尤其是更加灵活自由的个人代理人有机可乘，给保险代理市场带来隐患。

二、完善个人代理人制度的政策建议

1、出台关于保险个人代理人统一化的个人档案制度

建议国家保险业监督管理机构及行业协会出台关于建立保险个人代理人档案的统一标准和规范性文件。档案的内容可以包括：个人代理人的全部基本资料；个人代理人的从业经历，接受教育培训情况及各项考核成绩；个人代理人各个阶段的业绩；个人代理人的资信状况、受奖惩及是否有违规记录；整个档案的得分标准及其本人综合得分等。

与此同时，应加强对保险个人代理人档案流动的系统管理。在行业内建立档案互动平台，使其可以将个人代理人的档案在各家保险公司、监督管理机构及行业协会中流动查阅；建立档案可及时更新系统，建立高效、公平、便捷的档案流动程序等。

2、加强对个人代理人的监管

加强对于个人代理人的监管，应建立完善的资信评级系统。通过对个人代理人资信情况的披露，不仅让投保人和保险公司对代理人的个人信用、专业素养及业务能力有一个相对全面和直观的了解。这种资信披露制度可以筛选出各方面资信较好的个人代理人，使相对差的个人代理人在未被选择的过程中自动退出保险市场。

3、加强培训力度

在加强个人代理人的培训力度方面，我国可以借鉴美国对于代理人相对成熟和完善的培训制度，即将代理人的培训分成行业和公司内部两方面进行。一方面是行业整体对个人代理人的统一教育，包括一般课程考试、大学课程考试和专业课程考试；另一方面是公司内部对个人代理人的教育，注重销售方法和展业技巧等实践操作。我国可以借鉴其经验，建立系统性较强的长期培训计划，加强个人代理人对于保险专业知识的认知，对保险理财规划方向进行适当的培训，使其在展业过程中更加专业和有条不紊。与此同时丰富和完善相关考试制度，严格按照考试层次对个人代理人进行评级，提高他们的专业技能。

观研天下发布的《2018年中国保险个人代理市场分析报告-行业运营态势与发展趋势预测》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年中国保险个人代理行业发展概述

第一节 保险个人代理行业发展情况概述

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

第二节 中国保险个人代理行业上下游产业链分析

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

第三节 中国保险个人代理行业生命周期分析

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

第四节 保险个人代理行业经济指标分析

- 一、保险个人代理行业的赢利性分析
- 二、保险个人代理行业的经济周期分析
- 三、保险个人代理行业附加值的提升空间分析

第五节 中国保险个人代理行业进入壁垒分析

- 一、保险个人代理行业资金壁垒分析
- 二、保险个人代理行业技术壁垒分析
- 三、保险个人代理行业人才壁垒分析
- 四、保险个人代理行业品牌壁垒分析
- 五、保险个人代理行业其他壁垒分析

第二章 2016-2018年全球保险个人代理行业市场发展现状分析

第一节 全球保险个人代理行业发展历程回顾

第二节 全球保险个人代理行业市场区域分布情况

第三节 亚洲保险个人代理行业地区市场分析

一、亚洲保险个人代理行业市场现状分析

二、亚洲保险个人代理行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲保险个人代理行业市场前景分析

第四节 北美保险个人代理行业地区市场分析

一、北美保险个人代理行业市场现状分析

二、北美保险个人代理行业市场规模与市场需求分析

三、北美保险个人代理行业市场前景分析

第五节 欧盟保险个人代理行业地区市场分析

一、欧盟保险个人代理行业市场现状分析

二、欧盟保险个人代理行业市场规模与市场需求分析

三、欧盟保险个人代理行业市场前景分析

第六节 2018-2024年世界保险个人代理行业分布走势预测

第七节 2018-2024年全球保险个人代理行业市场规模预测

第三章 中国保险个人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、全社会消费品保险个人代理总额

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 中国保险个人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 中国保险个人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 中国保险个人代理行业运行情况

第一节 中国保险个人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 中国保险个人代理行业市场规模分析

第三节 中国保险个人代理行业供应情况分析

第四节 中国保险个人代理行业需求情况分析

第五节 中国保险个人代理行业供需平衡分析

第六节 中国保险个人代理行业发展趋势分析

第五章 中国保险个人代理所属行业运行数据监测

第一节 中国保险个人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 中国保险个人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 中国保险个人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年中国保险个人代理市场格局分析

第一节 中国保险个人代理行业竞争现状分析

一、中国保险个人代理行业竞争情况分析

二、中国保险个人代理行业主要品牌分析

第二节 中国保险个人代理行业集中度分析

一、中国保险个人代理行业市场集中度分析

二、中国保险个人代理行业企业集中度分析

第三节 中国保险个人代理行业存在的问题

第四节 中国保险个人代理行业解决问题的策略分析

第五节 中国保险个人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年中国保险个人代理行业需求特点与价格走势分析

第一节 中国保险个人代理行业消费特点

第二节 中国保险个人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 保险个人代理行业成本分析

第四节 保险个人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 中国保险个人代理行业价格现状分析

第六节 中国保险个人代理行业平均价格走势预测

一、中国保险个人代理行业价格影响因素

二、中国保险个人代理行业平均价格走势预测

三、中国保险个人代理行业平均价格增速预测

第八章 2016-2018年中国保险个人代理行业区域市场现状分析

第一节 中国保险个人代理行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地保险个人代理市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区保险个人代理市场规模分析

四、华东地区保险个人代理市场规模预测

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、华中地区保险个人代理市场规模分析

四、华中地区保险个人代理市场规模预测

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、华南地区保险个人代理市场规模分析

第九章 2016-2018年中国保险个人代理行业竞争情况

第一节 中国保险个人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 中国保险个人代理行业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 中国保险个人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 保险个人代理行业企业分析（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年中国保险个人代理行业发展前景分析与预测

第一节 中国保险个人代理行业未来发展前景分析

一、保险个人代理行业国内投资环境分析

二、中国保险个人代理行业市场机会分析

三、中国保险个人代理行业投资增速预测

第二节 中国保险个人代理行业未来发展趋势预测

第三节 中国保险个人代理行业市场发展预测

一、中国保险个人代理行业市场规模预测

二、中国保险个人代理行业市场规模增速预测

三、中国保险个人代理行业产值规模预测

四、中国保险个人代理行业产值增速预测

五、中国保险个人代理行业供需情况预测

第四节 中国保险个人代理行业盈利走势预测

一、中国保险个人代理行业毛利润同比增速预测

二、中国保险个人代理行业利润总额同比增速预测

第十二章 2018-2024年中国保险个人代理行业投资风险与营销分析

第一节 保险个人代理行业投资风险分析

一、保险个人代理行业政策风险分析

二、保险个人代理行业技术风险分析

三、保险个人代理行业竞争风险分析

四、保险个人代理行业其他风险分析

第二节 保险个人代理行业企业经营发展分析及建议

一、保险个人代理行业经营模式

二、保险个人代理行业销售模式

三、保险个人代理行业创新方向

第三节 保险个人代理行业应对策略

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年中国保险个人代理行业发展策略及投资建议

第一节 中国保险个人代理行业品牌战略分析

一、保险个人代理企业品牌的重要性

二、保险个人代理企业实施品牌战略的意义

三、保险个人代理企业品牌的现状分析

四、保险个人代理企业的品牌战略

五、保险个人代理品牌战略管理的策略

第二节 中国保险个人代理行业市场的关键客户战略实施

一、实施关键客户战略的必要性

二、合理确立关键客户

三、对关键客户的营销策略

四、强化关键客户的管理

五、实施关键客户战略要重点解决的问题

第三节 中国保险个人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年中国保险个人代理行业发展策略及投资建议

第一节 中国保险个人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 中国保险个人代理行业定价策略分析

第三节中国保险个人代理行业营销渠道策略

一、保险个人代理行业渠道选择策略

二、保险个人代理行业营销策略

第四节中国保险个人代理行业价格策略

第五节 观研天下行业分析师投资建议

一、中国保险个人代理行业重点投资区域分析

二、中国保险个人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/340282340282.html>