

中国保险代理行业发展深度研究与投资前景分析 报告（2022-2029年）

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《中国保险代理行业发展深度研究与投资前景分析报告（2022-2029年）》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://www.chinabaogao.com/baogao/202206/602488.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

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

保险代理人主要是指根据保险人的委托，在保险人授权的范围内代为办理保险业务，并依法向保险人收取代理手续费的单位或者个人。在现代保险市场上，保险代理人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。

根据我国《保险代理人管理规定（试行）》保险代理人分为专业代理人、兼业代理人和个人代理人三种。其中专业保险代理人是指专门从事保险代理业务的保险代理公司。同时在保险代理人中，只有它具有独立的法人资格。

根据我国《保险法》和《保险代理人管理规定（试行）》，从事保险代理业务必须持有国家保险监管机关颁发的《保险代理人资格证书》，并与保险公司签订代理公司，获得保险代理人展业证书后，方可从事保险代理活动。不同类型的保险代理人有不同的应具备的条件。

保险代理人因类型不同业务范围也有所不同。例如保险代理公司的业务范围是：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，兼业保险代理人的业务范围是：代理推销保险产品，代理收取保费，个人代理人的业务范围是：财产保险公司的个人代理人只能代理家庭财产保险和个人所有的经营用运输工具保险及第三者责任保险等。人寿保险公司的个人代理能代理个人人身保险，个人人寿保险，个人人身意外伤害保险和个人健康保险等业务。

一、保险代理行业发展现状

1、保险业发展现状

保险是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿责任，或者被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限等条件时承担给付保险金责任的商业保险行为。

从经济角度看，保险是分摊意外事故损失的一种财务安排；从法律角度看，保险是一种合同行为，是一方同意补偿另一方损失的一种合同安排；从社会角度看，保险是社会经济保障制度的重要组成部分，是社会生产和社会生活“精巧的稳定器”；从风险管理角度看，保险是风险管理的一种方法。

作为经济助推器和社会稳定器，保险在促进经济与社会协调发展方面发挥着重要作用，是国民经济发展的的重要组成部分。在“十四五”的开局之年，进一步推动国内保险市场的健康快速发展，充分发挥保险的经济“助推器”和社会“稳定器”职能，已成为我国重要的战略目标之一。

近年来，我国保险市场发展迅速，行业总资产规模持续增长。数据显示，2021年中国保险行业总资产规模达24.89万亿元，同比增长6.8%。截至2022年4月底，保险业资产总额达25.78万亿元，净资产2.75万亿元，同比分别增长5.84%、0.66%。

数据来源：中国银保监会，观研天下整理

保费收入不断增长，年增速居全球首位。有相关数据显示，2011-2019年，我国原保险保费收入的平均增速高达13.02%；而即使在2020年受新冠肺炎疫情影响，我国原保险保费收入仍保持了6.13%的较高增速。但2021年有所下降，为4.49万亿元，同比减少0.88%，增速由正转负。2022年1-4个月，保险业累计实现原保险保费收入2.1万亿元。

数据来源：观研天下整理

数据来源：中国银保监会，观研天下整理

其中2021年我国财产保险公司累计实现原保险保费收入5347亿元，按可比口径，收入同比增长9.11%，保险金额增长46.83%，赔款支出增长4.24%。人身险累计实现原保险保费收入1.56万亿元，按可比口径，行业汇总原保险保费收入同比增长2.97%，保险金额增长5.05%，赔付支出增长11.91%。

而随着国内保险市场的不断发展，我国保险密度与世界平均保险密度的差距也在不断缩小。根据数据显示，2020年，我国保险密度为465美元/人，世界平均保险密度687美元/人。2021年中国保险密度为520美元/人，但仍低于全球平均保险密度661美元/人。

数据来源：国家统计局，保险年鉴，观研天下整理

2、保险代理行业

保险代理人是保险行业的推广者，在我国保险市场长足发展的过程中扮演着重要的角色。2011-2019年，我国保险代理市场飞速壮大，并逐渐成为保险营销最重要的渠道，保险代理人数量不断增加，到2019年增长至912万人。但进入2020年以来，保险代理人数量一路下滑。到2021年下滑至642万人，其中，代理制销售人员590.7万人，占比92.0%。2022年一季度，50余家中小保险公司增员人数累计不足10万人，同比下降近六成。

数据来源：中国保险年鉴，观研天下整理

保险代理人流失的原因各种各样，但最主要的是收入太低。尤其是疫情下，收入大打折扣。有相关调研数据显示，有51.61%的代理人选择“减少50%以上”，选择“薪酬减少40-50%”的占比为12.21%，而选择薪酬“有提升”的仅为4人，占比0.86%。

而收入太低主要是因为金字塔型管理结构导致。据了解，传统的保险代理人大多采用“金字塔型”的管理结构，除了自己拓展业务外，还会进行增员，发展自己的营销团队。金字塔型的代理人团队虽然扩大了保险代理的覆盖范围，方便了投保人投保，但其收入分配机制存在的问题导致了不公平的现象，降低了新加入代理人的获得感。处于金字塔底层的新人，需要将销售所得的很大一部分交给上层的管理团队，获得的实际收入与自己的保费贡献不匹配，这也进一步导致了人员的高脱落率。

与此同时，一方面保险代理一直是我国保险市场营销的主流模式，在我国传统的保险业务营销模式下，代理人通常使用传统的线下交流的方式来开拓投保客户群体。传统的保险业务营销模式所存在的时间、空间约束在一定程度上限制了保险市场规模的扩大。

另一方面，近几年来互联网科技快速发展，渗透率不断提升。截至2021年12月，我国网民规模为10.32亿人，互联网普及率达73.0%。互联网科技的普及与应用不断转变着我国国民的消费观念与消费模式，而将互联网技术应用于保险代理市场，可以有效解决传统保险代理市场中存在的时空约束问题。

此外随着我国国民风险意识的提升，保险市场的规模以及行业的发展速度已渐渐不能满足国民日益增长的保险需求，因此借助于互联网技术创新传统保险代理模式迫在眉睫。

在此背景下，国寿、平安、太保、新华保险等公司加大对基本法调整力度，主流方向是将利益分配从过去的鼓励组织扩张，转向增加直接佣金、与长期业绩挂钩。例如太保寿险2022年1月1日实施的新版基本法，强调提高队伍产能，引导持续性，鼓励长跑健将；将奖金挂钩保单继续率，并设置保底值；将主管的增员利益与新人未来3年的业绩挂钩，引导主管对新人的培育和留存。

东吴人寿也正在推进代理人制度改革，核心方向有两点，一是推进组织架构的扁平化，二是促进首期佣金和续期佣金的不断平滑。为推动代理人制度改革，其在产品设计、资源配置等方面都进行了改革。例如，在产品设计方面，已经在个险渠道推出按月缴费的产品，促进代理人经常和客户互动，提升服务频率和服务质量。

独立保险代理人制度就是在此背景下衍生出的保险代理“新模式”。以大家保险为例，其独立代理人模式主要以保险事务所为主，“扁平化分账模式”、“合伙人事务所组织载体”和“专业化服务支持”是其主要的模式特征。

独立保险代理人制度有利于催生一批高端新型保险代理人，能为保险公司带来稳定的优质客源，也有利于提高代理人留存率，降低保险公司管理成本、提升盈利能力。目前大家人寿、信泰保险、东吴人寿等险企和水滴公司等部分保险中介机构正在试水独立代理人制度。数据显示，截至今年一季度末，大家人寿已打造独代事务所494个，代理人数量8462人，2021年以来引进和培养MDRT人员225位，其独立代理人人均产能6.44万元/月，人均收入13431元/月。

目前从保险发达市场经验来看，我国独立代理人制度尚未实现业务上与保险公司的“独立”，具体管理方式及责任落实仍有待摸索。例如目前美国保险代理人规模为34万人，其中独立代理人19万人，占比56%；保险市场份额独立代理人占比49%，高于专属代理人的41%。而我国独立代理人制度才刚刚开始。

资料来源：观研天下整理

短期来看，我国传统保险代理人模式仍是主流，独立保险代理人面临着人员大进大出、素质参差不齐、保险专业服务能力不足等问题。对此银保监会发布《关于发展独立个人保险代理

人有关事项的通知》（以下简称《通知》），就保险公司、保险中介公司发展独立代理人进行了规范，也为独立代理人模式的发展指明了方向。《通知》规定，保险公司应杜绝独立个人保险代理人层级利益，严格以业务品质和服务质量为本建立佣金费用体系和考核制度，开发符合独立个人保险代理人特点的保险产品，科学设置首年佣金分配比例。这也意味着，独立代理人模式打破了传统保险代理人的营销层级。

二、保险代理行业上下游市场

保险代理行业上游参与主体由保险公司组成，包括传统保险公司及互联网保险公司，其保险产品包括重疾险、人寿险、意外险等种类；下游参与者为终端用户群体，主要包括企业用户、个人用户。

资料来源：观研天下整理

1、上游情况

自2012年以来，我国我国保险公司的注册数量总体处于递增态势。数据显示，2021年我国保险公司数量从2012年的164家增至2021年的235家。但2021年保险公司数量略有减少，相比2020年减少3家。

数据来源：中国银保监会，观研天下整理

其中2012-2021年，财产险公司和人身险公司总体数量相当，变化趋势一致，均呈慢增长态势；再保险公司数量从8家增长至14家，再保险市场主体不断扩大。

数据来源：中国银保监会，观研天下整理

（1）传统保险公司

目前我国传统保险公司代表企业有中国人寿、中国人保、太平洋保险、中国平安等。虽然传统保险公司受互联网保险公司冲击，在产品创新、场景服务等方面存在不足。但从长期来看，传统保险公司由于发展时间久、产品种类齐全、业务模式成熟，在长期人寿险、企业财产险等产品，承保范围、保费数额等方面具有相对优势。此外目前传统保险公司正积极适应市场发展趋势，纷纷开通网络官方平台，努力寻求与第三方网络平台、保险专业中介机构的合作，不断提升企业市场竞争力。

（2）互联网保险公司

近年来我国开展互联网保险业务的保险公司数量稳定增长，但增速逐渐放缓。数据显示，2019年我国开展互联网保险业务的保险公司数量为133家，较2018年增长2家。2020年我国开展互联网保险业务的保险公司数量为134家，较2019年增长1家。

数据来源：中国银保监会，观研天下整理

目前互联网保险公司代表企业有众安保险、泰康在线、安心保险、易安保险等。另外，腾讯

、阿里巴巴、百度、京东等互联网巨头均入驻保险行业，对传统保险行业造成冲击。互联网保险公司在经营模式、销售渠道、产品创新等方面占据优势，吸引了大量资本投入。部分互联网保险公司为消费者提供场景保险产品及服务，例如保准牛、量子保、保险盒子、悟空保等。

2、下游情况

保险代理市场终端需求主要来自企业用户和个人用户。

（1）企业用户

企业用户对保险代理市场的需求主要在于为企业财产及员工购买保险。据了解，企业用户通常需要长期的保险中介服务，对保险中介的专业能力及系统对接能力要求高。

自改革开放以来，随着社会经济的发展，我国企业的数量不断增加。数据显示，截至2021年末，我国企业的数量达到4842万户。其中私营工业企业数量为30万户，民营企业数量4457.5万户。

数据来源：国家统计局，观研天下整理

（2）个人用户

个人用户对保险代理的需求主要是对保险的需求。近年来随着人们风险意识的提升，保险需求日益增长。目前个人用户对保险的需求存在多样化特征，主要消费产品有账户保险、旅行保险、车险、意外险、健康险、家人险等，涉及旅游、养老、交通等多个领域。

而虽然近几年人口增速有所放缓，但整体总量依然在不断扩大。依旧是世界上人口数量最多的国家，也是世界上唯一一个人口超过14亿的国家。根据相关数据显示，2021年末我国全国人口（包括31个省、自治区、直辖市和现役军人的人口，不包括居住在31个省、自治区、直辖市的港澳台居民和外籍人员）为141260万人，比上年末增加48万人。

数据来源：国家统计局，观研天下整理

从保单件数上看，2019-2021年，我国保险业的保单件数分别为495.4亿件、526.3亿件和489亿件。

数据来源：中国银保监会，观研天下整理（WW）

观研报告网发布的《中国保险代理行业发展深度研究与投资前景分析报告（2022-2029年）》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，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。

行业报告是业内企业、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家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。

【目录大纲】

第一章 2018-2022年中国保险代理行业发展概述

第一节 保险代理行业发展情况概述

- 一、保险代理行业相关定义
- 二、保险代理特点分析
- 三、保险代理行业基本情况介绍
- 四、保险代理行业经营模式
 - 1、生产模式
 - 2、采购模式
 - 3、销售/服务模式
- 五、保险代理行业需求主体分析

第二节 中国保险代理行业生命周期分析

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

第三节 保险代理行业经济指标分析

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

第二章 2018-2022年全球保险代理行业市场发展现状分析

第一节全球保险代理行业发展历程回顾

第二节全球保险代理行业市场规模与区域分布情况

第三节亚洲保险代理行业地区市场分析

一、亚洲保险代理行业市场现状分析

二、亚洲保险代理行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲保险代理行业市场前景分析

第四节北美保险代理行业地区市场分析

一、北美保险代理行业市场现状分析

二、北美保险代理行业市场规模与市场需求分析

三、北美保险代理行业市场前景分析

第五节欧洲保险代理行业地区市场分析

一、欧洲保险代理行业市场现状分析

二、欧洲保险代理行业市场规模与市场需求分析

三、欧洲保险代理行业市场前景分析

第六节 2022-2029年世界保险代理行业分布走势预测

第七节 2022-2029年全球保险代理行业市场规模预测

第三章 中国保险代理行业产业发展环境分析

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、全社会消费品零售总额

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

第二节我国宏观经济环境对保险代理行业的影响分析

第三节中国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

三、主要行业标准

第四节政策环境对保险代理行业的影响分析

第五节中国保险代理行业产业社会环境分析

第四章 中国保险代理行业运行情况

第一节 中国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 中国保险代理行业市场规模分析

一、影响中国保险代理行业市场规模的因素

二、中国保险代理行业市场规模

三、中国保险代理行业市场规模解析

第三节 中国保险代理行业供应情况分析

一、中国保险代理行业供应规模

二、中国保险代理行业供应特点

第四节 中国保险代理行业需求情况分析

一、中国保险代理行业需求规模

二、中国保险代理行业需求特点

第五节 中国保险代理行业供需平衡分析

第五章 中国保险代理行业产业链和细分市场分析

第一节 中国保险代理行业产业链综述

一、产业链模型原理介绍

二、产业链运行机制

三、保险代理行业产业链图解

第二节 中国保险代理行业产业链环节分析

一、上游产业发展现状

二、上游产业对保险代理行业的影响分析

三、下游产业发展现状

四、下游产业对保险代理行业的影响分析

第三节 我国保险代理行业细分市场分析

一、细分市场一

二、细分市场二

第六章 2018-2022年中国保险代理行业市场竞争分析

第一节 中国保险代理行业竞争现状分析

一、中国保险代理行业竞争格局分析

二、中国保险代理行业主要品牌分析

第二节中国保险代理行业集中度分析

一、中国保险代理行业市场集中度影响因素分析

二、中国保险代理行业市场集中度分析

第三节中国保险代理行业竞争特征分析

一、企业区域分布特征

二、企业规模分布特征

三、企业所有制分布特征

第七章 2018-2022年中国保险代理行业模型分析

第一节中国保险代理行业竞争结构分析（波特五力模型）

一、波特五力模型原理

二、供应商议价能力

三、购买者议价能力

四、新进入者威胁

五、替代品威胁

六、同业竞争程度

七、波特五力模型分析结论

第二节中国保险代理行业SWOT分析

一、SOWT模型概述

二、行业优势分析

三、行业劣势

四、行业机会

五、行业威胁

六、中国保险代理行业SWOT分析结论

第三节中国保险代理行业竞争环境分析（PEST）

一、PEST模型概述

二、政策因素

三、经济因素

四、社会因素

五、技术因素

六、PEST模型分析结论

第八章 2018-2022年中国保险代理行业需求特点与动态分析

第一节中国保险代理行业市场动态情况

第二节中国保险代理行业消费市场特点分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节 保险代理行业成本结构分析

第四节 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、其他因素

第五节 中国保险代理行业价格现状分析

第六节 中国保险代理行业平均价格走势预测

一、中国保险代理行业平均价格趋势分析

二、中国保险代理行业平均价格变动的影响因素

第九章 中国保险代理行业所属行业运行数据监测

第一节 中国保险代理行业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 中国保险代理行业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 中国保险代理行业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

第十章 2018-2022年中国保险代理行业区域市场现状分析

第一节 中国保险代理行业区域市场规模分析

一、影响保险代理行业区域市场分布的因素

二、中国保险代理行业区域市场分布

第二节 中国华东地区保险代理行业市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区保险代理行业市场分析

(1) 华东地区保险代理行业市场规模

(2) 华东地区保险代理行业市场现状

(3) 华东地区保险代理行业市场规模预测

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、华中地区保险代理行业市场分析

(1) 华中地区保险代理行业市场规模

(2) 华中地区保险代理行业市场现状

(3) 华中地区保险代理行业市场规模预测

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、华南地区保险代理行业市场分析

(1) 华南地区保险代理行业市场规模

(2) 华南地区保险代理行业市场现状

(3) 华南地区保险代理行业市场规模预测

第五节华北地区保险代理行业市场分析

一、华北地区概述

二、华北地区经济环境分析

三、华北地区保险代理行业市场分析

(1) 华北地区保险代理行业市场规模

(2) 华北地区保险代理行业市场现状

(3) 华北地区保险代理行业市场规模预测

第六节东北地区市场分析

一、东北地区概述

二、东北地区经济环境分析

三、东北地区保险代理行业市场分析

(1) 东北地区保险代理行业市场规模

(2) 东北地区保险代理行业市场现状

(3) 东北地区保险代理行业市场规模预测

第七节西南地区市场分析

- 一、西南地区概述
- 二、西南地区经济环境分析
- 三、西南地区保险代理行业市场分析
 - (1) 西南地区保险代理行业市场规模
 - (2) 西南地区保险代理行业市场现状
 - (3) 西南地区保险代理行业市场规模预测

第八节 西北地区市场分析

- 一、西北地区概述
- 二、西北地区经济环境分析
- 三、西北地区保险代理行业市场分析
 - (1) 西北地区保险代理行业市场规模
 - (2) 西北地区保险代理行业市场现状
 - (3) 西北地区保险代理行业市场规模预测

第十一章 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、公司优势分析

第二节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 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
- 四、公司优势分析

第四节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 四、公司优势分析

第五节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 四、公司优势分析

第六节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 四、公司优势分析

.....

第十二章 2022-2029年中国保险代理行业发展前景分析与预测

第一节 中国保险代理行业未来发展前景分析

- 一、保险代理行业国内投资环境分析
- 二、中国保险代理行业市场机会分析
- 三、中国保险代理行业投资增速预测

第二节 中国保险代理行业未来发展趋势预测

第三节 中国保险代理行业规模发展预测

- 一、中国保险代理行业市场规模预测
- 二、中国保险代理行业市场规模增速预测
- 三、中国保险代理行业产值规模预测
- 四、中国保险代理行业产值增速预测
- 五、中国保险代理行业供需情况预测

第四节 中国保险代理行业盈利走势预测

第十三章 2022-2029年中国保险代理行业进入壁垒与投资风险分析

第一节 中国保险代理行业进入壁垒分析

- 一、保险代理行业资金壁垒分析
- 二、保险代理行业技术壁垒分析

三、保险代理行业人才壁垒分析

四、保险代理行业品牌壁垒分析

五、保险代理行业其他壁垒分析

第二节 保险代理行业风险分析

一、保险代理行业宏观环境风险

二、保险代理行业技术风险

三、保险代理行业竞争风险

四、保险代理行业其他风险

第三节 中国保险代理行业存在的问题

第四节 中国保险代理行业解决问题的策略分析

第十四章 2022-2029年中国保险代理行业研究结论及投资建议

第一节 观研天下中国保险代理行业研究综述

一、行业投资价值

二、行业风险评估

第二节 中国保险代理行业进入策略分析

一、目标客户群体

二、细分市场选择

三、区域市场的选择

第三节 保险代理行业营销策略分析

一、保险代理行业产品策略

二、保险代理行业定价策略

三、保险代理行业渠道策略

四、保险代理行业促销策略

第四节 观研天下分析师投资建议

详细请访问：<http://www.chinabaogao.com/baogao/202206/602488.html>