

# 2017-2022年中国保险中介市场运营态势及投资决策分析报告

报告大纲

观研报告网

[www.chinabaogao.com](http://www.chinabaogao.com)

## 一、报告简介

观研报告网发布的《2017-2022年中国保险中介市场运营态势及投资决策分析报告》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/288384288384.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

保险中介是接受保险公司或投保人和被保险人委托，提供展业、风险管理、理赔等专业性服务，并收取佣金或咨询费的自然人或法人机构。保险中介是联系保险人与被保险人关系的纽带，可以有效地促进保险交易活动顺利进行，降低市场交易费用成本，维护市场公平竞争，甚至可以具有比保险公司更为完善的服务功能，因此，保险中介是保险市场不可或缺的重要组成部分，具有发达的保险中介市场是保险业走向成熟的标志。中国保险中介是一项新兴的保险业务，是保险业市场化改革的必然结果，极大地促进了保险业的发展，为繁荣保险市场注入了活力。

虽然保险中介在中国发展非常迅速，但目前活跃于中国保险市场的许多保险中介尚处于成长的初级阶段，中国保险中介市场仍然是一个不成熟的市场。促进保险中介的发展，符合保险市场发展的客观规律，将有利于调动保险产业链资源，提高保险业服务社会经济发展的深度和广度，对完善中国保险市场体系建设具有深远意义。因此，保险中介市场受到了保险监管部门的高度关注和倍加呵护，已经建立起了有效的保险中介监管规章制度体系和促进保险中介市场发展的一系列政策措施。进一步促进保险中介市场发展，完善和优化保险中介市场结构，需要以深刻把握保险中介市场的发展演化特点与规律为前提。

保险中介市场在内外因素的综合影响推动下，其发展体现出了一定的规律性。保费收入作为衡量保险市场产出的重要指标，受到保险业务结构、监管控制、外部经济环境等内外因的影响。通过营销模型分析中介市场保费规模与中介结构之间的内在关系，对掌握保险中介市场的发展规律具有重要意义。

### 二、保险中介市场的作用

#### （一）有效缓解“市场信息不对称”

保险市场是典型的信息不对称市场，其信息不对称具有双向性：一方面，保险合同条款专业性强，复杂晦涩，投保人对保险产品质量、保险费率、经营管理等信息难以全面掌握，处于信息劣势地位；另一方面，保险人对投保标的的相关信息及投保人的需求特征了解不足，易造成投保人的逆向选择及投保中的道德风险，保险人处于信息的劣势。处于信息优势方为牟取更多的利益而使另一方利益受损，这既增加了市场交易风险又降低了社会福利。保险中介人的引入，能在保险人和投保人之间形成有效的信息传递机制，有效提高市场信息的透明度和整个社会的福利水平。

资料来源：公开资料，中国报告网整理 资料来源：公开资料，中国报告网整理

资料来源：公开资料，中国报告网整理

## （二）有效提升市场交易效率，降低“交易费用”

人的“有限理性约束”决定了保险人由于受知识、能力、精力等原因限制，会在不同的经济主体之间形成相对比较优势的落差；同样，投保人也受到时间精力、业务水平、可利用信息源等的限制，导致其进行信息生产效率较低；而保险中介能在保险人和投保人之间形成有效的信息传递机制，既解决了投保人保险专业知识缺乏的问题，最大限度地帮助客户获得最适合自身需要的保险产品，又能降低保险人的经营成本，提升市场交易效率。因此，“交易成本”是保险中介存在和发展的基础。

## （三）促进保险市场稳健快速发展

保险业发展到一定阶段，必定要更明细的社会分工和更专业的技能以及更完善的服务，而社会分工产生了一大批具有专业知识的中介人，他们能利用专业、渠道和信息等优势，有效激活保险需求，优化保险服务，实现保险业上下游资源的有效利用和合理配置。可见，发展保险中介市场是保险市场发展的内在要求。

# 三、保险中介市场的发展与完善

## （一）完善保险中介制度

保险中介市场有效性发挥重在中介制度建设。规范、完善的保险中介制度既可保障保险市场主体的合法权益，有效配置市场资源，提高市场交易效率。还可以规范、约束保险中介人的经营行为，抑制和防范保险中介寻租现象。一是，严格规范保险中介人的行为。严格规范保险中介人的行为，能更好地维护保险人和客户的利益。例如，美国运用了担保制度、反不正当营业行为制度及客户投诉制度来约束与监督保险中介人，使其具备承担一定的民事赔偿责任的能力并有效地避免中介人的逆选择等行为。二是，建立显性和隐性并存的激励约束机制，防止和减少中介的委托代理风险和机会主义行为。三是，加强制度建设。完善专业中介机构信息登记与报告制度，建立兼业代理机构保险业务数据报送制度，加强中介市场风险监测；建立保险中介机构代收保费账户和佣金账户登记备案制度，全面推行专业中介机构和兼业代理机构缴纳保证金和投保职业责任保险制度，完善分类监管指标体系。

同时，建立严格的政府监管与行业自律相结合的管理体制，加强系统联动，以提高保险中介人的道德水准和业务素质，提升制度效率。

## （二）强化监管力度，规范中介市场

一是，加大惩戒力度。保险中介人的失信主要源自保险中介人对诚信成本与收益的权衡。监管机构若对中介人的失信行为不惩戒，则中介人会毫不犹豫地选择失信；若加大惩戒力度，使失信成本大于失信收益，则中介人会选择守信；因此，加大惩戒力度是规范中介人行为的根本保证。二是，理顺中介监管机制。进一步理顺政府监管、行业组织管理和市场机制作用的关系，把监管以外的工作逐步交还行业组织和市场，充分发挥行业组织的自律引导作用和市场机制的资源配置功能。三是，构建中介诚信信息网络平台。加快保险中介监管诚信信息系统建设，提高保险中介机构诚信信息的透明度。可完善专业中介机构信息登记与报告制度，建立兼业代理机构保险业务数据报送制度，加强中介市场风险监测；可用现代网络技术，建立起保险中介同业间信息交换平台，实现诚信信息共享。同时，可根据保险中介诚信信息构建保险中介资信评级制度，让投保人和保险人享有充分的知情权和选择权，通过信用约束来促进保险中介人的理性规范行为。四是，加强保险中介监管规章制度的建设。系统清理现有规范性文件，对不符合现实情况的给予废止或修订，通过“废、改、立”，建立一套有力、有效的；多维度、全方位的保险中介监管规章制度体系，规范和约束保险中介人的行为，使监管做到有章可循、有法可依，提高监管的力度和有效性。

## （三）构建和谐的“保险生物圈”

一是，提高保险集约化经营。保险机构应从产业价值链角度、成本和效益的辩证关系角度及经营利润最大化的角度出发，找准核心优势，将一些繁杂的展业、理赔等工作外包给保险中介机构，让“更专业的人做更专业的事”，使市场各主体分享产业链均衡及可持续发展所带来的价值增值。例如，天平保险公司改变传统的经营模式，走“基于非核心业务外包的低成本专业化”的经营模式。这种“外包模式”既利于保险公司核心竞争力的提升，又利于保险中介市场的发展。二是，促进保险市场与中介市场互动发展。保险中介作为保险市场交易双方的平台，其本身规范与否在很大程度上决定着“保险生物圈”的完整性和保险运行的通畅性。当前，保险公司与中介机构在融合、互惠互利、协同发展已成共识，双方应基于长期的竞合关系，在利益平衡中求发展，形成“合作、双赢”的互动模式，才能促进“产 销 会 鹳 玲 个产业链整合配套，从而提升保险中介市场的有效性。

## （四）提升保险中介市场的驱动力

一是，走专业化发展道路。保险中介市场发展驱动力就是专业化。亚当斯密说过“没有专业化就没有效率”。实践证明，保险中介的专业化（包括销售专业化，产品专业化等）既有

利于缩短企业管理链条，提高经营效率，又有利于带动保险业务创新发展，提升整个中介市场的有效性。例如，2012年，泛华经纪成功研发保额高达1500万元的制式保单，填补了国内意外险市场的空白；同年泛华南枫与长城人寿联手推出国内首批“婚姻保单”也是国内首创，体现了保险中介机构在产品设计创新方面的专业性。二是，走集团化发展道路。保险中介只有在专业化分工基础上的规模扩张，使资源得以优化组合和合理利用，发挥规模经济在行业发展中的优势，其实力和能力才能与保险行业发展规模相匹，才能在保险市场上发挥其应用的价值效用，进而提高行业的可持续发展能力。例如：泛华集团至今已经发展成为融财产保险、人寿保险、保险公估、保险经纪、消费者金融、个人财富管理等为一体的多元化的综合金融服务集团，受到百万中产家庭青睐（在北京发布的“百万中产家庭首选保险品牌榜”中，泛华集团获得“2012年度中国最佳保险代理公司”奖项）。三是，走创新发展道路。不创新不中介。保险中介机构唯有创新发展，才能发挥其市场应有的效用。首先，业务创新。保险中介应重点在风险管理、理财规划、职业培训等方面拓展新的业务领域，拓宽新的利益增长点，同时，还要积极准备参与国际保险中介市场的业务运作和市场竞争；不仅要在传统销售渠道的拓展中下功夫，还应尝试新的经营模式。例如，2010年，泛华财险推出的国内专门针对中小工商企业的“乐业保”，有效解决中小工商企业的财产险、公众责任险、现金险以及盗抢、利润损失等各类保障；又如，辽宁省率先开展“建工人意险”项目中介管理模式运作，是保险中介机构参与大型商业保险项目运作的全新尝试，为保险中介机构的创新经营模式提供了有意的借鉴。其次，服务创新。保险中介主要承担保险产业链前端的销售和后端的服务，其服务创新既是一种重要的市场竞争手段，又是保险中介获取利润的一个主要来源。保险中介的服务创新可在营销模式寻求突破口。例如，中人保险经纪有限公司推出一种“A+B+C”的创新收费模式，即A为顾问费、B为经纪佣金、C为协赔费。这种创新模式改变了过去业务收入只从经纪佣金而来的单一模式，既有利于中介公司开辟新的业务盈利点，也有利于客户监督中介公司的各环节工作。又如，实施产品分销和查勘理赔两头在外的以保险代理机构为主渠道的“天平模式”和以银行保险为主渠道的“瑞泰模式”等，都体现了服务营销模式的创新。最后，技术创新。保险中介领域的技术创新内容广泛，包括管理技术、包装技术、营销技术等，在制定创新决策时，可根据保险中介市场的创新条件和环境，进行技术选择，确立适当的保险中介市场创新点。

中国报告网发布的《2017-2022年中国保险中介市场运营态势及投资决策分析报告》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。

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。

目录

## 第一章中国保险中介行业发展概述

### 1.1 保险中介行业的定义

#### 1.1.1 保险中介的定义

#### 1.1.2 保险中介三大主体分析

#### 1.1.3 保险中介与保险的相关性

### 1.2 保险中介行业的分类

#### 1.2.1 保险专业中介机构

(1) 保险代理公司

(2) 保险经纪公司

(3) 保险公估公司

#### 1.2.2 保险兼业代理机构

#### 1.2.3 保险营销员队伍

### 1.3 保险中介行业政策环境分析

#### 1.3.1 保险中介行业法律法规

#### 1.3.2 保险中介行业监管环境

(1) 保险公司中介业务检查成效显著

(2) 保险营销员体制改革取得突破

(3) 市场风险得到及时化解

(4) 制度建设逐步完备

(5) 行政许可工作进一步规范

(6) 工作透明度进一步提升

#### 1.3.3 “十三五”期间保险中介市场发展任务

(1) 推动保险营销员体制改革，鼓励保险营销模式创新

(2) 大力发展专业中介机构，提升行业的专业化水平

(3) 鼓励兼并重组和综合经营，发挥规模经济优势

(4) 提升机构资金实力和技术实力，扩大对外开放水平

(5) 完善保险监管制度，促进保险中介机构做强做优

#### 1.3.4 保险中介行业监管任务分析

## 1.4 保险中介行业经济环境分析

### 1.4.1 行业与经济发展的相关性分析

(1) 保险行业保费收入和GDP的变动关系

(2) 保险业增长速度和GDP增速的关系

### 1.4.2 通货膨胀对保险中介的影响

### 1.4.3 国家宏观经济发展前景预测

## 1.5 保险中介行业消费环境分析

### 1.5.1 我国居民收入与储蓄分析

(1) 保费行业与居民收入相关性

(2) 保费行业与个人储蓄存款相关性

### 1.5.2 居民消费结构对保险需求的影响

(1) 我国现阶段消费结构及保险需求分析

(2) 我国消费结构变动轨迹

## 第二章 国际保险中介行业在华布局与经验借鉴

### 2.1 全球保险中介市场现状对比分析

#### 2.1.1 英国

#### 2.1.2 美国

#### 2.1.3 日本

### 2.2 国际保险中介市场发展经验分析

#### 2.2.1 英国保险中介市场发展轨迹

(1) 英国保险中介发展历程

(2) 中介业务结构分析

#### 2.2.2 美国保险中介市场发展轨迹

(1) 美国保险中介基本情况

(2) 保险市场业务结构

#### 2.2.3 日本保险中介市场发展轨迹

(1) 日本保险中介发展情况

(2) 寿险规划师渠道

#### 2.2.4 德国保险中介市场发展轨迹

#### 2.2.5 印度保险中介市场发展轨迹

#### 2.2.6 台湾地区保险中介市场发展轨迹

(1) 台湾保险中介行业基本情况

(2) 保险中介发展特征

#### 2.2.7 香港地区保险中介市场发展轨迹



## 2.3国际保险中介市场开放与发展的经验与启示

### 2.3.1国外保险中介市场发展经验与启示

- (1) 国外保险中介市场特征与影响因素分析
- (2) 国外保险中介机构的组织形式分析
- (3) 不同类型保险中介机构相对优劣势分析
- (4) 保险中介市场的专业化与职业化道路分析

### 2.3.2国外保险中介市场开放经验与启示

- (1) 世界保险中介市场开放的不同模式
- (2) 新兴保险中介市场开放的历程和特点
- (3) 全球保险中介市场开放的启示

## 2.4国际保险专业中介行业经营分析

### 2.4.1国际保险专业代理行业经营分析

- (1) 国际保险代理行业发展情况
- (2) 国际保险代理行业并购分析
- (3) 国际保险代理行业利润水平

### 2.4.2国际保险经纪行业经营情况分析

- (1) 国际保险经纪行业收入分析
- (2) 国际保险经纪行业并购分析
- (3) 国际保险经纪行业利润水平

### 2.4.3国际保险公估行业经营情况分析

- (1) 国际保险公估行业发展情况
- (2) 国际保险公估行业并购分析
- (3) 国际保险公估行业利润水平

## 2.5国际保险中介与风险投资公司在华投资分析

### 2.5.1达信保险与风险管理咨询有限公司

- (1) 企业全球业务布局分析
- (2) 企业在华投资战略与布局
- (3) 企业在华经营情况分析

### 2.5.2美国佳达再保险经纪有限公司

- (1) 企业全球业务布局分析
- (2) 企业在华投资战略与布局

### 2.5.3韦莱保险经纪有限公司

- (1) 企业全球业务布局分析
- (2) 企业在华投资战略与布局
- (3) 企业在华经营情况分析

#### 2.5.4怡安保险集团

- (1) 企业全球业务布局分析
- (2) 企业在华投资战略与布局
- (3) 企业在华经营情况分析

#### 2.6国际风险投资企业投资保险中介分析

##### 2.6.1德克萨斯太平洋集团

- (1) 企业全球业务布局分析
- (2) 企业在华投资战略与布局
- (3) 企业在华经营情况分析

##### 2.6.2美国华平投资集团

- (1) 企业全球业务布局分析
- (2) 企业在华投资战略与布局
- (3) 企业在华经营情况分析

##### 2.6.3IDG技术创业投资基金

- (1) 企业全球业务布局分析
- (2) 企业在华投资战略与布局
- (3) 企业在华经营情况分析

##### 2.6.4红杉资本中国基金

- (1) 企业全球业务布局分析
- (2) 企业在华投资战略与布局
- (3) 企业在华经营情况分析

##### 2.6.5鼎晖投资基金

- (1) 企业全球业务布局分析
- (2) 企业在华投资战略与布局
- (3) 企业在华经营情况分析

### 第三章中国保险行业发展分析

#### 3.1保险行业整体运行现状分析

##### 3.1.1保险行业保费收入规模

- (1) 保费收入规模和增长情况
- (2) 各险种保费收入及其比重

##### 3.1.2保险行业区域市场格局

- (1) 各省份原保险保费收入格局
- (2) 保费收入集中度情况

##### 3.1.3保险行业营销渠道综述

### 3.2保险行业细分市场运行分析

#### 3.2.1财产保险市场运行分析

- (1) 财产保险整体市场分析
- (2) 财产保险细分市场分析

#### 3.2.2人身保险市场运行分析

- (1) 人身保险市场运行分析
- (2) 人身保险细分市场分析

#### 3.2.3其他保险市场运行分析

- (1) 特殊风险保险市场运行分析
- (2) 养老保险市场运行分析

## 第四章中国保险中介细分市场发展分析

### 4.1保险中介市场发展概述

#### 4.1.1保险中介市场整体发展概述

- (1) 保险中介市场运行分析
- (2) 保险中介市场特点分析
- (3) 保险中介主要问题分析
- (4) 保险公司中介业务违法行为情况
- (5) 保险中介行业市场展望

#### 4.1.2保险中介细分市场发展概述

- (1) 保险专业中介市场发展概述
- (2) 保险兼业代理市场发展概述
- (3) 保险营销员市场发展概述

### 4.2保险中介细分市场发展分析

#### 4.2.1保险专业中介市场分析

- (1) 保险专业中介行业核心竞争力分析
- (2) 保险专业中介行业整体运行分析
- (3) 保险专业中介的主要问题分析
- (4) 保险专业中介发展策略建议

#### 4.2.2保险兼业代理市场分析

- (1) 保险兼业代理行业优势分析
- (2) 保险兼业代理行业整体运行分析
- (3) 保险兼业代理细分渠道发展分析
- (4) 保险兼业代理的主要问题分析
- (5) 保险兼业代理行业发展策略建议

#### 4.2.3 保险营销员市场分析

- (1) 保险营销员如何提高竞争力
- (2) 保险营销员队伍整体运行分析
- (3) 保险营销员队伍发展特点分析
- (4) 保险营销员队伍的主要问题分析
- (5) 保险营销员队伍发展策略建议

### 第五章 中国保险专业中介细分市场分析

#### 5.1 保险专业中介细分行业业务范围界定

##### 5.1.1 保险专业代理机构业务范围

##### 5.1.2 保险经纪机构业务范围

##### 5.1.3 保险公估机构业务范围

#### 5.2 保险专业代理行业分析

##### 5.2.1 保险专业代理机构运行分析

- (1) 保险专业代理机构主体规模分析
- (2) 保险专业代理机构业务发展分析
- (3) 保险专业代理机构经营情况分析

##### 5.2.2 保险专业代理机构经营模式分析

- (1) 内地保险专业代理主要经营模式
- (2) 保险专业代理机构经营案例分析

##### 5.2.3 保险专业代理行业面临困境分析

- (1) 保险公司担心对其固有渠道产生冲击
- (2) 保险公司自身经营模式的创新，保险公司让利竞争如电销、网销
- (3) 客户对保险专业代理的不认可
- (4) 兼业代理与专业代理的竞争

##### 5.2.4 保险专业代理行业发展趋势分析

- (1) 产业扶植政策效应的显现
- (2) 资源整合规模发展的趋势
- (3) 风险投资扩张行业的最佳机会

##### 5.2.5 保险专业代理行业发展策略建议

- (1) 保险专业中介机构市场化重组、并购和集团化发展
- (2) 机构联合，开发专业保险代理的专属产品
- (3) 经营模式的创新，如保险电子商务

#### 5.3 保险经纪行业发展分析

##### 5.3.1 保险经纪机构运行分析

- (1) 保险经纪机构主体规模分析
- (2) 保险经纪机构业务发展分析
- (3) 保险经纪机构经营情况分析
- 5.3.2 保险经纪行业客户结构分析
- 5.3.3 保险经纪行业风险管理分析
  - (1) 保险经纪行业风险管理意识较淡薄，发展较缓慢
  - (2) 保险经纪风险管理咨询服务职能比较薄弱
- 5.3.4 保险经纪行业面临困境分析
  - (1) 我国保险经纪业的职能和影响已越来越得到社会的认可，但还不够
  - (2) 保险经纪业明显有向行业发展的势头，但专业化程度仍不够
  - (3) 有些经纪公司的法人治理结构不完善，业务骨干不稳定
  - (4) 承保内容受到限制
  - (5) 社会地位不及西方国家
- 5.3.5 保险经纪行业发展趋势分析
  - (1) 风险管理职能不断凸现
  - (2) 专业服务范围不断拓展
  - (3) 资本运作逐渐成为常态
- 5.3.6 保险经纪行业发展策略建议
  - (1) 联合经营策略
  - (2) 保护国内市场
  - (3) 社会形象的改善
- 5.4 保险公估行业发展分析
  - 5.4.1 保险公估机构运行分析
    - (1) 保险公估机构主体规模分析
    - (2) 保险公估机构业务发展分析
    - (3) 保险公估机构经营情况分析
  - 5.4.2 保险公估行业经营特色分析
    - (1) 保险公估行业典型案例
    - (2) 保险公估行业经营特色分析
  - 5.4.3 保险公估企业竞争格局分析
  - 5.4.4 保险公估行业发展趋势分析
    - (1) 公估业创新发展提速
    - (2) 从“大而全”到“小而专”
    - (3) 寻求保险经纪与公估合作切入点
  - 5.4.5 保险公估机构的经营创新与市场定位

- (1) 创新车险公估的经营思路
- (2) 专业公估机构目标市场定位
- (3) 健康险公估市场发展潜力
- (4) 保险公估市场的新视野

#### 5.4.6 保险公估行业面临困境分析

- (1) 发展落后于其他保险中介机构
- (2) 管理方式简单粗放
- (3) 市场集中、业务单一
- (4) 从业人员素质参差不齐
- (5) 专业水平及服务能力有待提高
- (6) 发展环境有待优化

#### 5.4.7 保险公估行业发展策略建议

- (1) 加强保险公估机构实力，提高业务开发能力
- (2) 加强保险公估机构专业化建设，调整业务结构
- (3) 监管部门加强监管，督促公估机构依法合规经营
- (4) 行业自律组织可充分发挥作用
- (5) 保险公司调整业务结构，加强与公估机构合作

## 第六章 中国保险中介重点区域投资潜力分析

### 6.1 保险中介行业区域竞争格局分析

#### 6.1.1 保险专业代理行业区域竞争格局

#### 6.1.2 保险经纪行业区域竞争格局分析

#### 6.1.3 保险公估行业区域竞争格局分析

### 6.2 保险中介行业重点省市投资潜力分析

#### 6.2.1 广东省（不含深圳）保险中介市场分析

- (1) 广东省保险中介行业配套政策
- (2) 广东省保险市场经营情况分析
- (3) 广东省保险中介行业经营效益分析
- (4) 广东省保险中介企业竞争分析
- (5) 广东省保险中介行业发展机会
- (6) 广东省保险中介进入风险警示
- (7) 广东省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.2 江苏省保险中介市场分析

- (1) 江苏省保险中介行业配套政策
- (2) 江苏省保险市场经营情况分析

- (3) 江苏省保险中介行业经营效益分析
- (4) 江苏省保险中介企业竞争分析
- (5) 江苏省保险中介行业发展机会
- (6) 江苏省保险中介进入风险警示
- (7) 江苏省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.3北京市保险中介市场分析

- (1) 北京市保险中介行业配套政策
- (2) 北京市保险市场经营情况分析
- (3) 北京市保险中介行业经营效益分析
- (4) 北京市保险中介企业竞争分析
- (5) 北京市保险中介行业发展机会
- (6) 北京市保险中介进入风险警示

#### 6.2.4上海市保险中介市场分析

- (1) 上海市保险中介行业配套政策
- (2) 上海市保险市场经营情况分析
- (3) 上海市保险中介行业经营效益分析
- (4) 上海市保险中介企业竞争分析
- (5) 上海市保险中介行业发展机会
- (6) 上海市保险中介进入风险警示

#### 6.2.5河南省保险中介市场分析

- (1) 河南省保险中介行业配套政策
- (2) 河南省保险市场经营情况分析
- (3) 河南省保险中介行业经营效益分析
- (4) 河南省保险中介企业竞争分析
- (5) 河南省保险中介行业发展机会
- (6) 河南省保险中介进入风险警示
- (7) 河南省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.6山东省（不含青岛）保险中介市场分析

- (1) 山东省保险中介行业配套政策
- (2) 山东省保险市场经营情况分析
- (3) 山东省保险中介行业经营效益分析
- (4) 山东省保险中介企业竞争分析
- (5) 山东省保险中介行业发展机会
- (6) 山东省保险中介进入风险警示
- (7) 山东省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.7四川省保险中介市场分析

- (1) 四川省保险中介行业配套政策
- (2) 四川省保险市场经营情况分析
- (3) 四川省保险中介行业经营效益分析
- (4) 四川省保险中介企业竞争分析
- (5) 四川省保险中介行业发展机会
- (6) 四川省保险中介进入风险警示
- (7) 四川省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.8河北省保险中介市场分析

- (1) 河北省保险中介行业配套政策
- (2) 河北省保险市场经营情况分析
- (3) 河北省保险中介行业经营效益分析
- (4) 河北省保险中介企业竞争分析
- (5) 河北省保险中介行业发展机会
- (6) 河北省保险中介进入风险警示
- (7) 河北省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.9浙江省保险中介市场分析

- (1) 浙江省保险中介行业配套政策
- (2) 浙江省保险市场经营情况分析
- (3) 浙江省保险中介行业经营效益分析
- (4) 浙江省保险中介企业竞争分析
- (5) 浙江省保险中介行业发展机会
- (6) 浙江省保险中介进入风险警示
- (7) 浙江省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.10江西省保险中介市场分析

- (1) 江西省保险中介行业配套政策
- (2) 江西省保险市场经营情况分析
- (3) 江西省保险中介行业经营效益分析
- (4) 江西省保险中介企业竞争分析
- (5) 江西省保险中介行业发展机会
- (6) 江西省保险中介进入风险警示
- (7) 江西省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.11福建省保险中介市场分析

- (1) 福建省保险中介行业配套政策
- (2) 福建省保险市场经营情况分析



- (3) 福建省保险中介行业经营效益分析
- (4) 福建省保险中介企业竞争分析
- (5) 福建省保险中介行业发展机会
- (6) 福建省保险中介进入风险警示
- (7) 福建省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.12安徽省保险中介市场分析

- (1) 安徽省保险中介行业配套政策
- (2) 安徽省保险市场经营情况分析
- (3) 安徽省保险中介行业经营效益分析
- (4) 安徽省保险中介企业竞争分析
- (5) 安徽省保险中介行业发展机会
- (6) 安徽省保险中介进入风险警示
- (7) 安徽省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.13湖南省保险中介市场分析

- (1) 湖南省保险中介行业配套政策
- (2) 湖南省保险市场经营情况分析
- (3) 湖南省保险中介行业经营效益分析
- (4) 湖南省保险中介企业竞争分析
- (5) 湖南省保险中介行业发展机会
- (6) 湖南省保险中介进入风险警示
- (7) 湖南省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.14湖北省保险中介市场分析

- (1) 湖北省保险中介行业配套政策
- (2) 湖北省保险市场经营情况分析
- (3) 湖北省保险中介行业经营效益分析
- (4) 湖北省保险中介企业竞争分析
- (5) 湖北省保险中介行业发展机会
- (6) 湖北省保险中介进入风险警示
- (7) 湖北省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.15辽宁省保险中介市场分析

- (1) 辽宁省保险中介行业配套政策
- (2) 辽宁省保险市场经营情况分析
- (3) 辽宁省保险中介行业经营效益分析
- (4) 辽宁省保险中介企业竞争分析
- (5) 辽宁省保险中介行业发展机会

(6) 辽宁省保险中介进入风险警示

(7) 辽宁省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.16 山西省保险中介市场分析

(1) 山西省保险中介行业配套政策

(2) 山西省保险市场经营情况分析

(3) 山西省保险中介行业经营效益分析

(4) 山西省保险中介企业竞争分析

(5) 山西省保险中介行业发展机会

(6) 山西省保险中介进入风险警示

(7) 山西省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.17 深圳市保险中介市场分析

(1) 深圳市保险中介行业配套政策

(2) 深圳市保险市场经营情况分析

(3) 深圳市保险中介行业经营效益分析

(4) 深圳市保险中介企业竞争分析

(5) 深圳市保险中介行业发展机会

(6) 深圳市保险中介进入风险警示

#### 6.2.18 陕西省保险中介市场分析

(1) 陕西省保险中介行业配套政策

(2) 陕西省保险市场经营情况分析

(3) 陕西省保险中介行业经营效益分析

(4) 陕西省保险中介企业竞争分析

(5) 陕西省保险中介行业发展机会

(6) 陕西省保险中介进入风险警示

(7) 陕西省重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.19 内蒙古保险中介市场分析

(1) 内蒙古保险中介行业配套政策

(2) 内蒙古保险市场经营情况分析

(3) 内蒙古保险中介行业经营效益分析

(4) 内蒙古保险中介企业竞争分析

(5) 内蒙古保险中介行业发展机会

(6) 内蒙古保险中介进入风险警示

(7) 内蒙古重点城市保险中介市场分析

#### 6.2.20 新疆保险中介市场分析

(1) 新疆保险中介行业配套政策

- (2) 新疆保险市场经营情况分析
- (3) 新疆保险中介行业经营效益分析
- (4) 新疆保险中介企业竞争分析
- (5) 新疆保险中介行业发展机会
- (6) 新疆保险中介进入风险警示
- (7) 新疆重点城市保险中介市场分析

## 第七章中国保险专业中介行业领先企业经营分析

### 7.1 保险专业中介行业领先企业总体经营情况分析

#### 7.1.1 保险专业代理公司总体经营分析

#### 7.1.2 保险经纪公司总体经营情况分析

#### 7.1.3 保险公估公司总体经营情况分析

### 7.2 保险中介服务集团化经营案例研究

#### 7.2.1 泛华企业集团有限公司

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

#### 7.2.2 众合(中国)科技有限公司

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

### 7.3 保险专业代理市场领先企业个案经营分析

#### 7.3.1 华康保险代理有限公司经营情况分析

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

#### 7.3.2 大童保险销售服务有限公司经营情况分析

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

#### 7.3.3 河北盛安汽车保险销售有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 7.3.4广东泛华南枫保险代理有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 7.3.5四川泛华保险代理有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 7.3.6东莞市南枫佳誉保险代理有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 7.3.7泰源保险代理有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 7.3.8河北泛联保险代理有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 7.3.9广州市泛华益安保险代理有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 7.3.10广州辉信保险代理有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 7.4 保险经纪市场领先企业个案经营分析

##### 7.4.1 英大长安保险经纪集团有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

##### 7.4.2 北京联合保险经纪有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

##### 7.4.3 江泰保险经纪股份有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

##### 7.4.4 中怡保险经纪有限责任公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

##### 7.4.5 韦莱保险经纪有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

##### 7.4.6 达信(北京)保险经纪有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 7.4.7 昆仑保险经纪股份有限公司经营情况分析

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

#### 7.4.8 华泰保险经纪有限公司经营情况分析

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

#### 7.4.9 中盛国际保险经纪有限责任公司经营情况分析

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

#### 7.4.10 中人保险经纪有限公司经营情况分析

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

#### 7.5 保险公估市场领先企业经营个案分析

##### 7.5.1 民太安保险公估集团股份有限公司经营情况分析

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

##### 7.5.2 泛华保险公估有限公司经营情况分析

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

##### 7.5.3 深圳市联胜保险公估有限公司经营情况分析

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

7.5.4 上海恒量保险公估有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

7.5.5 深圳市智信达保险公估有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

7.5.6 根宁翰保险公估(中国)有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

7.5.7 上海泛华天衡保险公估有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

7.5.8 北京华泰保险公估有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

7.5.9 广东衡量行保险公估有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

7.5.10 广州市汇中保险公估有限公司经营情况分析

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

#### (4) 公司优劣势分析

### 第八章中国保险中介行业发展趋势与前景预测

#### 8.1 风险投资对国内保险中介行业的影响

##### 8.1.1 风险投资进入保险中介的现状分析

- (1) 风险投资行业发展分析
- (2) 风险投资进入保险中介行业情况
- (3) 风险投资进入中国保险中介的原因
- (4) 风险投资对保险中介的投资特点分析
- (5) 风险投资进入保险中介行业的成效

##### 8.1.2 风险资本投资泛华保险集团的模式分析

- (1) 资金、创新思路与模式分析
- (2) 公司组织架构的搭建分析
- (3) 公司扩张策略的支持分析
- (4) 公司稀缺销售渠道的设计分析
- (5) 对公司经营绩效的提升分析

##### 8.1.3 风险资本进入保险中介行业的意义

#### 8.2 保险中介市场发展机会与挑战分析

##### 8.2.1 保险中介市场的发展机会分析

- (1) 保险消费需求与消费者成熟度分析
- (2) 保险市场秩序的规范与成熟度分析
- (3) 监管制度的完善与监管效率的提高

##### 8.2.2 保险中介市场面临的挑战分析

- (1) 保险中介市场环境
- (2) 保险中介的人才状况
- (3) 保险中介行业自身的发展
- (4) 保险中介市场对外开放程度
- (5) 新技术以及电子商务的影响

#### 8.3 保险中介市场发展趋势与前景预测

##### 8.3.1 保险中介市场发展趋势

- (1) 保险中介市场专业化发展趋势
- (2) 保险中介市场集团化发展趋势
- (3) 保险中介市场网络化发展趋势
- (4) 保险中介市场信息化发展趋势
- (5) 保险中介市场综合化发展趋势



### 8.3.2 保险中介竞争格局预测

- (1) 并购重组、清理退出的洗牌大战
- (2) 上市步伐的加快
- (3) 保险公司内部和外部渠道的挑战
- (4) 保险中介集团的竞争

### 8.3.3 保险中介市场前景预测

- (1) 保险中介市场规模预测
- (2) 保险中介市场结构预测
- (3) 保险专业中介机构数量预测
- (4) 专业保险中介机构注册资本预测

## 8.4 保险中介行业可持续发展建议

### 8.4.1 保险中介双边关系平衡建议

### 8.4.2 保险中介行业发展模式建议

- (1) 专业保险中介机构运用CRM，提高专业化服务水平
- (2) 从合作博弈观点出发，建立合理的利润分配机制

## 图表目录

图表：保险中介三大主体示意图

图表：对保险中介市场实行监管

图表：制造业投资趋势图

图表：房地产投资变化

图表：居民年消费变化

图表：贸易与进出口变化

图表：消费者购买保险的目的

图表：国际保险代理的全球互联网趋势

图表：世界排名前十保险经纪公司收入简况

图表：保险行业保费收入规模和增长情况

图表：各险种保费收入及其比重

图表：各省份原保险保费收入格局

图表：保险行业区域市场保费收入集中度情况

图表：财产保险保费收入规模和增长情况

图表：1-财产保险公司原保险保费收入情况表

图表：财产保险公司业务结构

图表：人身保险保费收入规模和增长情况

图表：1-人身保险公司原保险保费收入情况表

图表：人身保险公司业务构成

图表：特殊风险保险市场原保费收入情况

图表：养老保险公司企业年金业务情况表

图表：历年保险营销人员变动情况

( GYZJY )

图表详见正文

特别说明：中国报告网所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，请放心查阅。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/baoxian/288384288384.html>