# 中国保险中介市场发展现状及未来五年发展趋势 前瞻报告

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《中国保险中介市场发展现状及未来五年发展趋势前瞻报告》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/209922209922.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

#### 报告大纲

- 第一篇 发展环境篇
- 第一章 中国保险中介市场发展概述
- 第一节 保险中介市场概述
- 一、保险中介概述
- (一)保险中介定义
- (二)保险中介作用
- (三)保险中介市场
- 二、保险中介分类
- (一)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
- (二)保险兼业代理机构
- (三)保险营销员队伍
- 第二节 保险中介市场政策环境
- 一、行业法律法规体系
- (一)法律及行政法规
- (二)保监会规章
- (三)保监会规范性文件
- (四)其他文件
- 二、保险中介监管工作要点
- (一)保险营销体制改革方面
- (二)落实保险中介基本服务标准方面
- (三)落实保险中介基本服务标准方面
- (四)保险代理市场清理整顿和防范化解风险方面
- (五)保险兼业代理专业化方面
- (六)保险专业中介规模化方面
- (七)基础性工作方面
- 三、"十三五"期间保险中介市场发展目标
- (一)市场规模目标
- (二)市场结构目标
- (三)保险中介机构数量目标

- (四)专业保险中介机构注册资本金目标
- 第二章 中国保险市场运行现状分析
- 第一节 保险市场发展总体情况
- 一、保险市场主体情况
- (一)保险机构规模结构
- (二)保险从业人员规模
- 二、保险公司财务状况
- (一)总资产状况
- (二)净资产状况
- (三)各项费用支出状况
- (四)利润情况
- 三、保险业务发展总体情况
- (一)原保险保费收入规模
- (二)原保险保费收入结构
- (三)保险赔付支出规模
- (四)保险赔付支出结构
- 第二节 财产保险市场运行分析
- 一、财产保险整体市场分析
- (一)财产保险行业资产规模
- (二)财产保险行业保费规模
- (三)财产保险企业数量分析
- (四)财产保险保费区域分布
- (五)财产保险赔付支出情况
- (六)产险公司市场集中度情况
- 二、财产保险细分市场分析
- (一)汽车保险市场运行分析
- (二)企业财产保险市场分析
- (三)农业保险市场运行分析
- (四)货运保险市场运行分析
- (五)责任保险市场运行分析
- (六)信用保险市场运行分析
- 第三节 人寿保险市场运行分析
- 一、人寿保险市场运行分析
- (一)人寿保险行业资产规模
- (二)人寿保险行业保费规模

- (三)人寿保险企业数量分析
- (四)人寿保险保费区域分布
- (五)人寿保险赔付支出情况
- (六)寿险公司市场集中度情况
- 二、人寿保险细分市场分析
- (一)寿险市场运行分析
- (二)健康险市场运行分析
- (三)人身意外伤害险市场运行分析

#### 第四节 其他保险市场运行分析

- 一、特殊风险保险市场运行分析
- 二、养老保险市场运行分析

#### 第五节 保险市场改革方向前瞻

- 一、产品管理市场化
- 二、资金运用市场化
- 三、国有保险公司市场化
- 四、市场准入退出机制
- 第二篇 市场运行篇
- 第三章 中国保险中介市场运行总体概览
- 第一节 保险中介市场发展概况
- 一、保险中介市场发展历史
- 二、保险中介市场发展特点
- 三、保险中介市场事件回顾
- (一)汇丰事件
- (二)泛鑫事件
- 四、保险中介机构融资情况
- 第二节 保险中介市场运行现状分析
- 一、保险中介渠道总保费收入规模
- (一)保费收入规模
- (二)保费收入占比
- (三)保险中介市场格局
- 二、保险中介渠道产险保费收入规模
- (一)产险保费收入规模
- (二)产险保费收入占比
- (三)各细分险种中介渠道收入情况
- (1)车险保费收入情况

- (2) 企财险保费收入情况
- (3)责任险保费收入情况
- (4) 意外险保费收入情况
- (5) 货运险保费收入情况
- 三、保险中介渠道寿险保费收入规模
- (一)保费收入规模
- (二)保费收入占比
- (三)保险中介细分渠道寿险保费收入增速
- 第三节 保险中介市场主要风险点
- 一、系统性风险
- (一)产险个人营销业务虚挂的风险
- (二)寿险个人营销发展艰难的风险
- 二、结构性风险
- (一)销售误导风险
- (二)虚套手续费风险
- 三、群体性风险

第四节 保险中介市场发展政策建议

- 一、从保险公司入手整治虚挂中介套费问题
- 二、改革寿险业务营销员的佣金体制
- 三、坚持推进保险兼业代理的专业化
- 四、强化对银行销售保险人员的监管
- 五、加强对服务集团激励行为的监管

第五节 保险中介市场发展方向分析

- 一、市场化
- 二、规范化
- 三、职业化
- 四、国际化

第三篇 专业中介篇

第四章 中国保险专业中介市场发展情况

第一节 保险专业中介市场基本概述

- 一、机构规模
- 二、注册资本
- 三、资产总额

第二节 保险专业中介机构经营情况

一、保费收入规模

- (一)总保费收入规模
- (二)寿险保费收入规模
- (三)财产险保费收入规模
- 二、业务收入规模
- (一)总体业务收入规模
- (二)寿险业务收入规模
- (三)财产险业务收入规模
- 三、保险专业中介市场地位分析

第三节 保险专业中介机构创新发展模式

- 一、集团化发展模式
- 二、专业化发展模式
- 三、市场化发展模式
- 四、国际化发展模式

第四节 保险专业中介市场发展问题及策略建议

- 一、保险专业中介主要问题分析
- 二、保险专业中介发展策略建议

第五章 中国保险专业代理市场运行分析

第一节 保险专业代理市场业务进展分析

- 一、保险专业代理机构规模
- 二、保险专业代理机构经营情况
- (一)机构保费收入规模及结构
- (1) 保费总体收入规模
- (2) 寿险保费收入规模
- (3)财产险保费收入规模
- (4) 机构保费收入结构
- (三)机构业务收入规模及结构
- (1)总体业务收入规模
- (2)寿险业务收入规模
- (3)财产险业务收入规模
- (4) 机构业务收入结构
- 三、保险专业代理市场集中度分析

第二节 保险专业代理行业经济指标及经营能力分析

- 一、资产负债总额
- 二、收入支出总额
- 三、行业利润总额

#### 第三节 保险专业代理机构核心竞争力与竞争战略

- 一、保险专业代理机构核心竞争力
- (一)核心竞争力的内涵与特征
- (二)核心竞争力的构成要素
- (三)核心竞争力的塑造策略
- 二、保险专业代理机构竞争战略
- (一)拓宽企业业务渠道
- (二)建立长远发展战略
- (三)全面服务经营理念

## 第四节 保险专业代理市场存在问题及扩张策略

- 一、保险专业代理市场存在问题分析
- (一)缺乏专业人才
- (二)定位不够明确
- (三)缺乏制度建设
- (四)营销员门槛低
- (五)盈利能力较差
- 二、保险专业代理机构发展机遇及扩张原则建议
- (一)保险专业代理机构发展机遇
- (二)保险专业代理机构扩张原则建议
- (1)符合监管部门的要求
- (2) 稳扎稳打开设新机构
- (3)保证营销队伍的稳定
- (4)加快人才梯队的培养

第六章 中国保险经纪市场运行分析

- 第一节 保险经纪市场运行现状分析
- 一、保险经纪机构规模
- 二、保险经纪机构经营情况
- (一)机构保费收入规模及结构
- (1) 保费总体收入规模
- (2) 寿险保费收入规模
- (3)财产险保费收入规模
- (4) 机构保费收入结构
- (二)机构业务收入规模及结构
- (1)总体业务收入规模
- (2) 寿险业务收入规模

- (3)财产险业务收入规模
- (4) 机构业务收入结构
- 三、保险经纪市场集中度分析
- 第二节 保险经纪行业经济指标及经营能力分析
- 一、资产负债总额
- 二、收入支出总额
- 三、行业利润总额
- 第三节 保险经纪市场拓展营销及竞争策略
- 一、保险经纪公司的目标市场拓展策略
- (一)存量与增量市场拓展
- (二)传统与新兴市场拓展
- (三)风险咨询与高端客户市场拓展
- (四) 非寿险与寿险业务市场拓展
- (五)直接业务和再保业务拓展
- 二、保险经纪市场营销渠道的构建
- (一)创建公司市场开发信息系统
- (二)延伸公司市场的机构渠道
- (三)拓展公司市场的系统渠道
- 三、保险经纪公司有效的竞争策略组合
- (一)保险经纪产品销售定位策略
- (二)保险经纪市场价格定位策略
- (三)保险经纪公司促销组合策略
- 第四节 保险经纪行业存在问题及对策建议
- 一、保险经纪行业存在问题分析
- (一)人才短板的制约
- (二)竞争行为不规范
- (三)未形成战略合作
- (四)违规操作较严重
- (五)制度建设的滞后
- (六)盈利与诚信的矛盾
- 二、保险经纪行业发展对策建议
- (一)积极营造良好的外部环境
- (二)构建保险经纪人监管体制
- (三)健全保险经纪的佣金制度
- (四)保险经纪公司应苦练内功

- (五)建立必要的诚信惩罚机制
- 第七章 中国保险公估市场运行分析
- 第一节 保险公估市场运行现状分析
- 一、保险公估机构规模
- 二、保险公估机构经营情况
- (一)机构估损金额规模
- (二)机构业务收入规模
- (1)总体业务收入规模
- (2)寿险业务收入规模
- (3)财产险业务收入规模
- 三、保险公估市场集中度分析
- 第二节 保险公估行业经济指标及经营能力分析
- 一、资产负债总额
- 二、收入支出总额
- 三、行业利润总额
- 第三节 保险公估细分市场分析
- 一、保险公估细分市场分析
- (一)汽车险的保险公估市场
- (二)机器损坏险保险公估市场
- (三)工程保险的保险公估市场
- (四)责任保险的保险公估市场
- (五)船舶保险的保险公估市场
- (六)货物运输保险的公估市场
- 二、保险公估人业务分类
- (一)按业务活动顺序分类
- (二)按业务性质分类
- (三)按业务范围分类
- (四)按委托方不同分类
- (五)从委托关系分类
- 第四节 保险公估市场存在问题及应对策略
- 一、保险公估市场存在问题分析
- (一)收入来源单一
- (二)有效供给不足
- (三)人才普遍不足
- (四)人员流动频繁

- (五)综合素质不高
- 二、保险公估市场发展应对策略
- (一)集团化助推公估行业突围
- (二)统筹规划公估人才建设
- (三)构建科学留人用人机制
- (四)大力组织开展教育培训

### 第四篇 兼业代理篇

- 第八章 中国保险兼业代理市场发展情况
- 第一节 保险兼业代理市场运行现状分析
- 一、保险兼业代理机构概述
- (一)兼业代理机构概述
- (二)兼业代理机构分类
- (三)兼业代理机构规模
- 二、保险兼业代理市场运行现状
- (一)代理保费收入规模
- (二)代理产险保费收入规模
- (三)代理寿险保费收入规模
- 三、保险兼业代理市场格局分析
- (一)兼业代理渠道产险保费收入格局
- (二)兼业代理渠道寿险保费收入格局
- 第二节 金融机构保险兼业代理市场剖析
- 一、金融机构兼业代理概述
- 二、银行邮政保险代理渠道新规
- 三、金融机构兼业代理市场剖析
- (一)银行兼业代理机构规模
- (二)邮政兼业代理机构规模
- (三)银保渠道市场困境分析
- (四)银保渠道产品结构现状
- (五)银保渠道产品转型趋势
- 第三节 行业保险兼业代理市场剖析
- 一、行业保险兼业代理概述
- 二、行业保险兼业代理渠道政策
- 三、汽车行业保险兼业代理市场剖析
- (一)汽车保险兼业代理机构规模
- (二)汽车企业兼业代理业务规模

第九章 中国保险兼业代理市场专业化改革

第一节 兼业代理专业化改革必要性及配套政策

- 一、兼业代理专业化改革必要性
- 二、兼业代理专业化改革配套政策
- (一)《关于支持汽车企业代理保险业务专业化经营有关事项的通知》
- (二)《关于进一步明确保险专业中介机构市场准入有关问题的通知》
- (三)《暂停部分保险兼业代理机构市场准入许可》
- (三)《保险经纪机构监管规定》

第二节 汽车保险兼业代理专业化改革

- 一、专业化改革的益处
- (一)有利于维护消费者利益
- (二)有利于规范车商销售行为
- (三)有利于提升保险公司服务品质
- 二、专业化改革的路径
- 三、专业化代理的服务
- 四、专业化改革的成效

第三节 邮政企业兼业代理专业化改革

- 一、邮政企业兼业代理专业化改革作用
- (一)有利于理顺运营机制
- (二)有利于培养专业人才队伍
- (三)有利于推动合规经营和风险管理
- (四)有利于推进代理保险业务可持续发展
- 二、山东邮政代理保险专业化转型案例剖析
- (一)机构设置
- (二)管理及考核
- (三)营销队伍建设
- (1)团队经理
- (2)理财经理
- (3)管理方式
- (四)业务培训

第四节 银行保险兼业代理专业化改革

第五篇 营销员渠道篇

第十章 中国保险营销员渠道发展现状分析

- 第一节 保险营销员渠道规模分析
- 一、保险营销队伍规模

- 二、保费总体收入规模
- 三、产险保费收入规模
- 四、寿险保费收入规模
- 第二节 寿险公司营销员渠道发展状况
- 一、寿险公司营销员代理产品
- (一)分红险
- (二)普通险
- (三)健康险
- (四)意外险
- 二、寿险公司营销员人均保费

第三节 产险公司营销员渠道分险种签单保费

- 一、机车险
- 二、企财险
- 三、责任险
- 四、意外险
- 五、健康险
- 六、货运险
- 七、农业险
- 八、其他险种

第四节 保险公司营销员渠道发展状况

- 一、保险公司营销员规模排名
- 二、保险公司营销员渠道发展现状
- (一)中国人寿营销员渠道发展现状
- (二)新华人寿营销员渠道发展现状
- (三)天安财险营销员渠道发展现状
- (四)中宏人寿营销员渠道发展现状

第十一章 中国保险营销员管理体制改革思路

- 第一节 保险营销员管理体制概述
- 一、体制内涵
- 二、体制特点

第二节 保险营销员管理体制现状

- 一、队伍规模
- 二、产能状况
- 三、用工体制
- 四、法律关系

- 五、流动限制
- 六、薪酬体制
- 七、激励体制
- 八、培训体制
- 九、诚信管理

第三节 保险营销员管理体制存在问题

- 一、行业准入门槛低
- 二、法律地位模糊
- 三、激励机制不健全
- 四、社会认可度偏低
- 五、培训体制不完善

第四节 保险营销员管理体制改革思路

- 一、转轨用工体制
- 二、改革行业准入模式
- 三、健全激励机制
- 四、改革培训体制
- 五、建立风险管控体系
- 六、完善资格认证体系
- 七、规范行业流动模式
- 八、创建诚信体系
- 九、开创等级评估制度
- 十、建立风险防范制度

第六篇 企业运营篇

第十二章 中国保险代理企业运营状况探析

第一节 华康保险代理有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第二节 大童保险销售服务有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第三节 河北盛安汽车保险销售有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品

三、企业经营情况

第四节 河北美联保险代理有限责任公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第六节 河北圣源祥保险代理有限责任公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第七节 大连网金保险销售服务有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第五节 吉林宏大保险销售服务有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第八节 吉林省博亿达保险代理有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第九节 云南年安保险销售服务有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第十节 江苏华邦保险销售有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第十三章 中国保险经纪企业运营状况探析

第一节 英大长安保险经纪有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第二节 北京联合保险经纪有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第三节 江泰保险经纪股份有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第四节 中电投保险经纪有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第五节 华信保险经纪有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第六节 国电保险经纪(北京)有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第七节 标准(北京)保险经纪有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第八节 昆仑保险经纪股份有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第九节 中怡保险经纪有限责任公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

第十节 安澜保险经纪有限公司

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、企业经营情况

## 第七篇 趋势前景篇

第十四章 中国保险中介市场发展前景及规模预测

第一节 未来10-20年是保险业发展的黄金时期

- 一、保险业发展驱动因素分析
- 二、保险业发展历史机遇分析

第二节 保险中介市场发展改革创新方向

第三节 未来五年保险中介市场规模预测

- 一、未来五年保险中介市场保费收入规模预测
- 二、未来五年保险中介细分市场保费收入规模预测
- 三、未来五年保险专业中介机构营业收入规模预测

图表详见正文•••••

详细请访问: http://baogao.chinabaogao.com/baoxian/209922209922.html