

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

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：<https://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: sales@chinabaogao.com

联系人：客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，页面图表可能存在缺失；格式美观性可能有欠缺，实际报告排版规则、美观；可联系客服索取更完整的目录大纲。

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：<https://baogao.chinabaogao.com/baoxian/209922209922.html>