

2020-2025年中国保险经纪行业竞争格局分析及投资规划研究报告

报告大纲

一、报告简介

华经情报网发布的《2020-2025年中国保险经纪行业竞争格局分析及投资规划研究报告》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://www.huaon.com/detail/489179.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.com

联系人: 刘老师

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

保险市场是一个典型的信息市场，而这个市场却不能使保险资源进行合理的配置，投保人与保险人更是无法做出最优选择，而在这个时候需要有一类保险中介人来解决双方信息不对称问题。这种保险中介人主要有三类，包括保险代理人、保险经纪人、保险公估人。

2015年，保监会修订了《保险经纪机构监管规定》，提高了行业的准入门槛，大力促进市场转型升级，推动保险经纪规模化和集团化发展，切实发挥经纪公司服务经济社会的职能作用。

数据显示，2018年全国保险经纪公司营业收入达198.6亿元，2017年保险经纪公司营业收入为143.9亿元。

2011-2018年我国保险经纪公司营业收入

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。

报告目录：

第一章 保险经纪行业相关概述

第一节 保险中介行业简析

- 一、保险中介行业的概念
- 二、保险中介人的主体形式
- 三、保险中介行业的作用

第二节 保险经纪行业简析

- 一、保险经纪人的概念
- 二、保险经纪人的分类
- 三、保险经纪人的特点
- 四、保险经纪人需具备的资格

第二章 国际保险中介行业在华布局与经验借鉴

第一节 全球保险中介市场现状对比分析

第二节 国际保险中介市场发展经验分析

- 一、英国保险中介市场发展轨迹
- 二、美国保险中介市场发展轨迹
- 三、日本保险中介市场发展轨迹

四、德国保险中介市场发展轨迹

五、印度保险中介市场发展轨迹

六、台湾保险中介市场发展轨迹

七、香港保险中介市场发展轨迹

第三节 国际保险中介市场开放与发展经验分析

一、国外保险中介市场发展经验与启示

二、国外保险中介市场开放经验与启示

(一) 世界保险中介市场开放的不同模式

(二) 新兴保险中介市场开放的历程和特点

(三) 全球保险中介市场开放的启示

第四节 国际保险中介与风险投资公司在华投资分析

一、达信保险与风险管理咨询有限公司

(一) 企业全球业务布局分析

(二) 企业在华投资战略与布局

(三) 企业在华经营情况分析

二、韦莱保险经纪有限公司

(一) 企业全球业务布局分析

(二) 企业在华投资战略与布局

(三) 企业在华经营情况分析

三、怡安集团

(一) 企业全球业务布局分析

(二) 企业在华投资战略与布局

(三) 企业在华经营情况分析

第五节 国际风险投资企业投资保险中介分析

一、德克萨斯太平洋集团

(一) 企业全球业务布局分析

(二) 企业在华投资战略与布局

二、美国华平投资集团

(一) 企业全球业务布局分析

(二) 企业在华投资战略与布局

三、IDG技术创业投资基金

(一) 企业全球业务布局分析

(二) 企业在华投资战略与布局

四、红杉资本中国基金

(一) 企业全球业务布局分析

(二) 企业在华投资战略与布局

五、鼎辉投资基金

(一) 企业全球业务布局分析

(二) 企业在华投资战略与布局

第三章 中国保险经纪行业发展环境分析

第一节 保险经纪行业经济环境分析

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

八、金融市场运行状况分析

第二节 保险经纪行业社会环境分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、科技环境分析

五、生态环境分析

六、中国城镇化率

七、居民社会保障

第三节 保险经纪行业政策环境分析

一、行业监管部门

二、法律法规

(一) 2009年新《保险法》正式实施

(二) 《保险公司内部控制基本准则》

(三) 《保险销售从业人员监管规定》

(四) 《保险经纪保险公估从业人员监管规定》

(五) 《中国保险业发展“十二五”规划纲要》

第四章 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

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

四、保险业务区域发展情况

第二节 财产保险所属行业市场运行分析

一、财产保险所属行业资产规模

二、财产保险所属行业保费规模

三、财产保险保费区域分布

四、财产保险赔付支出情况

五、产险公司市场集中度情况

第三节 人身保险所属行业市场运行分析

一、人身保险所属行业资产规模

二、人身保险行业保费规模

三、人身保险保费区域分布

四、人身保险赔付支出情况

五、寿险公司市场集中度情况

第四节 保险市场改革方向预测

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

第五章 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、保险中介行业发展历程

二、保险中介市场发展特点

三、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、保费收入规模分析

从保费收入来看，随着保险经纪公司的数量逐渐增多，保险经纪公司的保费收入日益增长，2018年我国保险经纪公司保费收入达到718.4亿元，同比增长8.8%。虽然，保险经纪公司实现的保费收入金额逐年在不断上升，但在保险业总体的比重仍然较小，保险经纪渠道实现的保费收入占全年总保费收入却是不断下降。

2011-2018年我国保险经纪公司保费收入

二、产险保费收入规模（一）保费收入规模

（二）业务结构分析

三、寿险保费收入规模

（一）保费收入规模

（二）业务结构分析

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

第六章 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

二、业务收入规模

三、销售险种结构

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

第七章 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、市场规模分析

二、经营情况分析

（一）保费收入规模及结构

（二）业务收入规模及结构

三、销售险种结构

第二节 保险经纪行业经济指标及经营能力分析

一、行业主要经济指标统计

（一）资产负债总额

（二）收入支出总额

（三）行业利润总额

二、行业经营能力分析

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

第八章 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、寿险公司营销员分险种保费
- 二、寿险公司营销员保费集中度

第三节 产险公司营销员渠道发展状况

第四节 保险公司营销员渠道发展状况

- 一、保险营销员渠道发展现状分析
- 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) 新华保险营销员渠道发展现状
- (三) 中国太保营销员渠道发展现状
- (四) 平安人寿营销员渠道发展现状

第九章 中国保险经纪企业运营状况探析

第一节 英大长安保险经纪集团有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经纪业务
- 三、企业经营业绩
- 四、企业服务网络
- 五、企业竞争优势

第二节 北京联合保险经纪有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经纪业务
- 三、企业经营业绩
- 四、企业服务网络
- 五、企业竞争优势

第三节 中怡保险经纪有限责任公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经纪业务
- 三、企业经营业绩
- 四、企业服务网络
- 五、企业竞争优势

第四节 江泰保险经纪股份有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经纪业务
- 三、企业经营业绩
- 四、企业服务网络
- 五、企业竞争优势

第五节 韦莱保险经纪有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经纪业务
- 三、企业经营业绩
- 四、企业服务网络

五、企业发展动态

第六节 华信保险经纪有限公司

一、企业基本情况

二、企业经纪业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业竞争优势

第七节 国电保险经纪（北京）有限公司

一、企业基本情况

二、企业经纪业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业发展战略

第八节 长城保险经纪有限公司

一、企业基本情况

二、企业经纪业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业最新动态

第九节 昆仑保险经纪股份有限公司

一、企业基本情况

二、企业经纪业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业最新动态

第十节 航联保险经纪有限公司

一、企业基本情况

二、企业经纪业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业竞争优势

第十章 中国保险经纪市场预测及投资分析

第一节 2020-2025年中国保险经纪行业发展趋势分析

第二节 2020-2025年中国保险经纪市场预测分析（AK LCY）

一、2020-2025年保险中介公司原保险保费收入预测分析

二、2020-2025年中国保险经纪公司保费收入预测分析

三、2020-2025年中国保险经纪业务收入预测

第三节 2020-2025年中国保险经纪公司发展策略建议

一、融资策略

二、人才策略

第四节 2020-2025年中国保险经纪公司营销策略建议

一、产品策略

二、价格策略

三、促销策略

第十一章 附则

图表目录：

图表：2019年英国非寿险产品销售渠道

图表：2019年台湾寿险保费统计

图表：世界保险中介市场开放的不同模式

图表：2015-2019年达信（北京）保险经纪有限公司经营指标统计

图表：2019年达信（北京）保险经纪有限公司上海分公司经营指标统计

图表：2015-2019年韦莱保险经纪有限公司主要经营指标

图表：2015-2019年中怡保险经纪有限责任公司主要经营指标

图表：2015-2019年中国国内生产总值及增长变化趋势图

图表：2015-2019年国内生产总值构成及增长速度统计

图表：2019年中国规模以上工业增加值及增长速度趋势图

图表：2019年中国规模以上工业增加值及增长速度趋势图

图表：2015-2019年中国全社会固定资产投资增长趋势图

图表：2015-2019年中国社会消费品零售总额及增长速度趋势图

图表：2015-2019年城镇居民人均可支配收入及增长趋势图

详细请访问：<https://www.huaon.com/detail/489179.html>