

2019-2025年中国个人代理保险行业市场现状分析 及投资前景预测报告

报告大纲

一、报告简介

智研咨询发布的《2019-2025年中国个人代理保险行业市场现状分析及投资前景预测报告》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.chyxx.com/research/201810/683500.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 010-60343812、010-60343813、400-600-8596、400-700-9383

电子邮箱: sales@chyxx.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

保险营销员在工作日的营销时间多集中在6小时左右，超过8小时的只占 13%。每天的平均拜访次数集中在1-3次左右，占比72%。而大多数营销员在遭受客户3次左右的拒绝之后，会选择放弃。总的来看，保险营销中介工作，能够比较好地平衡工作与生活之间的关系。

保险营销员工作日保险营销时间

智研咨询发布的《2019-2025年中国个人代理保险行业市场现状分析及投资前景预测报告》共六章。首先介绍了中国个人代理保险行业市场发展环境、个人代理保险整体运行态势等，接着分析了中国个人代理保险行业市场运行的现状，然后介绍了个人代理保险市场竞争格局。随后，报告对个人代理保险做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国个人代理保险行业发展趋势与投资预测。您若想对个人代理保险产业有个系统的了解或者想投资中国个人代理保险行业，本报告是您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。

报告目录：

第1章：发达国家个人代理保险发展经验借鉴

1.1 美国个人代理保险发展经验借鉴

1.1.1 美国保险业发展现状分析

1.1.2 美国保险业市场结构分析

1.1.3 美国保险业营销渠道分析

1.1.4 美国保险业个人代理保险分析

1.1.5 美国美亚保险公司案例分析

1.1.6 美国保险业个人代理保险发展经验

1.2 英国个人代理保险发展经验借鉴

1.2.1 英国保险业发展现状分析

1.2.2 英国保险业市场结构分析

1.2.3 英国保险业营销渠道分析

1.2.4 英国保险业个人代理保险分析

1.2.5 英国保诚集团案例分析

1.2.6 英国保险业个人代理保险发展经验

1.3 日本个人代理保险发展经验借鉴

1.3.1 日本保险业发展现状分析

1.3.2 日本保险业市场结构分析

- 1.3.3 日本保险业营销渠道分析
- 1.3.4 日本保险业个人代理保险分析
- 1.3.5 日本生命保险公司案例分析
- 1.3.6 日本保险业个人代理保险发展经验
- 1.4 发达国家个人代理保险发展比较
 - 1.4.1 发达国家保险业经营模式对比
 - 1.4.2 发达国家保险业营销渠道对比
 - 1.4.3 发达国家保险业个人代理保险市场对比
 - 1.4.4 发达国家保险业个人代理保险发展经验对比
- 第2章：中国个人代理保险所属行业市场发展现状
 - 2.1 个人代理保险行业发展环境分析
 - 2.1.1 个人代理保险行业经济环境分析
 - (1) 经济增长情况分析
 - (2) 居民收入储蓄状况
 - (3) 居民消费结构变化
 - (4) 金融市场运行状况
 - 2.1.2 个人代理保险行业政策环境分析
 - (1) 保险行业发展规划
 - (2) 保险行业相关法规
 - (3) 保险行业相关规章
 - (4) 保险行业相关规范
 - 2.2 个人代理保险行业市场运营分析
 - 2.2.1 个人代理保险渠道市场特征
 - 2.2.2 个人代理保险渠道规模分析
 - 2.2.3 个人代理保险渠道行业地位
 - 2.2.4 个人代理保险渠道业务结构
 - (1) 财产险个人代理保险渠道分析
 - (2) 人身险个人代理保险渠道分析
 - 2.3 个人代理保险行业供给市场分析
 - 2.3.1 个险营销员规模分析
 - 2.3.2 个险营销员结构分析
 - 2.3.3 个险营销员就业率分析
- 第3章：中国个人代理保险所属行业市场竞争分析
 - 3.1 个人代理保险行业竞争格局分析
 - 3.1.1 个险代理企业规模格局

3.1.2 个险代理企业性质格局

3.2 个人代理保险行业竞争力分析

3.2.1 个险代理渠道上游议价能力

3.2.2 个险代理渠道下游议价能力

3.2.3 个险代理渠道新进入者威胁

3.2.4 个险代理渠道替代产品威胁

3.2.5 个险代理渠道内部竞争分析

3.2.6 个险代理渠道市场竞争总结

第4章：中国个人代理保险所属行业市场需求分析

4.1 中国个人代理保险市场消费者调研分析

4.1.1 消费者特征总结

4.1.2 消费者投保意识

4.1.3 消费者投保渠道

4.1.4 消费者投保类别

4.1.5 消费者对投保渠道满意度分析

4.1.6 消费者对保险类别满意度分析

4.2 中国个人代理保险市场重点区域需求分析

4.2.1 个险代理渠道区域政策分析

4.2.2 个险代理渠道区域结构分析

4.2.3 个险代理渠道重点区域市场需求

(1) 北京市个险代理渠道市场需求潜力分析

(2) 上海市个险代理渠道市场需求潜力分析

(3) 广东省个险代理渠道市场需求潜力分析

(4) 江苏省个险代理渠道市场需求潜力分析

(5) 浙江省个险代理渠道市场需求潜力分析

(6) 福建省个险代理渠道市场需求潜力分析

4.2.4 个险代理渠道区域市场需求总结

第5章：中国个人代理保险行业标杆企业分析

5.1 中国个人代理保险行业企业总体发展概况

5.1.1 保险业企业分类

5.1.2 企业性质结构

5.2 中国个人代理保险行业企业经营状况分析

5.2.1 中国人寿保险股份有限公司

(1) 企业基本信息

(2) 企业教育情况分析

- (3) 企业经营状况优劣势分析
- 5.2.2 中国平安人寿保险股份有限公司
 - (1) 企业基本信息
 - (2) 企业教育情况分析
 - (3) 企业经营状况优劣势分析
- 5.2.3 新华人寿保险股份有限公司
 - (1) 企业基本信息
 - (2) 企业教育情况分析
 - (3) 企业经营状况优劣势分析
- 5.2.4 中国太平洋人寿保险股份有限公司
 - (1) 企业基本信息
 - (2) 企业教育情况分析
 - (3) 企业经营状况优劣势分析
- 5.2.5 中国人民人寿保险股份有限公司
 - (1) 企业基本信息
 - (2) 企业教育情况分析
 - (3) 企业经营状况优劣势分析
- 5.2.6 泰康人寿保险股份有限公司
 - (1) 企业基本信息
 - (2) 企业教育情况分析
 - (3) 企业经营状况优劣势分析
- 5.2.7 太平人寿保险有限公司
 - (1) 企业基本信息
 - (2) 企业教育情况分析
 - (3) 企业经营状况优劣势分析
- 5.2.8 安邦人寿保险股份有限公司
 - (1) 企业基本信息
 - (2) 企业教育情况分析
 - (3) 企业经营状况优劣势分析
- 5.2.9 生命人寿保险股份有限公司
 - (1) 企业基本信息
 - (2) 企业教育情况分析
 - (3) 企业经营状况优劣势分析
- 5.2.10 恒安标准人寿保险有限公司
 - (1) 企业基本信息

(2) 企业教育情况分析

(3) 企业经营状况优劣势分析

第6章：中国个人代理保险行业前景预测与投资战略规划(ZY GXH)

6.1 个人代理保险行业发展趋势与前景预测

6.1.1 个人代理保险行业发展趋势分析

人工智能在保险领域的应用，可以降低保险行业的人力、管理以及培训成本。未来有望运用在保险的各个价值环节，比如产品设计、销售、智能保顾、核保理赔、风控、智能投顾、反保险欺诈、客服等等。

互联网及人工智能的影响

人工智能与经代公司对保险营销行业的影响

对于保险营销工作，人工智能既存在着一定的替代作用，也具有一定的促进作用。关键看保险营销员能否做到扬长避短，充分发挥个人优势，合理利用技术工具，提升自身的保险营销能力及效率。

人工智能对保险营销工作的部分替代性

首先，人工智能技术能帮助保险公司减轻代理成本，弱化营销员的经验优势。传统保险服务主要通过保险营销员与客户进行沟通，实现对客户的了解，基于保险营销员自身的专业和经验，为客户提供保险建议。其中可能出现保险营销员基于自身利益（例如佣金抽成更多等），而非客户的利益做出保险建议的情况，这就是所谓代理成本问题。但是通过人工智能技术，保险公司可以为客户提供定制的保险服务，减少代理成本。因此，保险营销员的经验优势将被弱化。

另外，人工智能技术能帮助保险公司提高客户服务效率，提高营销员的准入门槛。人工智能擅长从事重复率较高、而复杂度相对较低的事务。因此，保险公司可以将人工智能融合各类保险科技，应用于保险销售，从而大幅提高客户服务的效率。比如通过语音识别、人脸识别等技术，为客户提供更加智能化、标准化以及专业化的服务。这将提高保险营销行业的准入门槛，对于那些职业素养不高、客户体验较差的营销员，构成了一定的替代作用。

6.1.2 个人代理保险行业发展前景预测

6.2 个人代理保险行业投资战略规划

6.2.1 个人代理保险行业投资机会分析

6.2.2 个人代理保险行业战略布局建议

6.2.3 个人代理保险行业投资重点建议(ZY GXH)

图表目录：

图表1：2008-2018年美国保险业市场保费收入变化（单位：万元）

图表2：2008-2018年美国保险业市场结构

图表3：2018年美国保险业营销渠道结构

图表4：2008-2018年美国保险业个人代理保险保费收入占比

图表5：美国保险业个人代理保险市场发展经验

图表6：2008-2018年英国保险业市场保费收入变化（单位：万元）

图表7：2008-2018年英国保险业市场结构

图表8：2018年英国保险业营销渠道结构

图表9：2008-2018年英国保险业个人代理保险保费收入占比

图表10：英国保险业个人代理保险市场发展经验

图表11：2008-2018年日本保险业市场保费收入变化（单位：万元）

图表12：2008-2018年日本保险业市场结构

图表13：2018年日本保险业营销渠道结构

图表14：2008-2018年日本保险业个人代理保险保费收入占比

图表15：日本保险业个人代理保险市场发展经验

图表16：2010-2018年国内生产总值及其增长速度（单位：亿元，%）

图表17：2010-2017中国居民收入变化情况（单位：元）

图表18：2010-2018年中国居民收入与团体保险收入变动比较情况（单位：%）

图表19：2010-2018年中国居民储蓄存款变动情况（单位：亿元，%）

图表20：2010-2018年中国居民储蓄与团体保险收入变动比较情况（单位：%）

图表21：2010-2018年居民恩格尔系数与团体保险保费收入情况（单位：%、亿元）

图表22：2009-2018年债券市场发行量趋势图（单位：万亿元）

图表23：2018年债券市场托管情况（单位：万亿元，%）

图表24：2014-2018年银行间国债收益率曲线变化情况（单位：%）

图表25：2015 -2018年中国上证综合指数走势（单位：点）

图表26：2010-2018年中国原保险保费收入情况（单位：亿元，%）

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/201810/683500.html>