400-072-5588

2019 年
中国保险中介行业概览

行业走势图



宏观研究团队

王思雨 分析师

邮箱：cs@leadleo.com

相关热点报告

- 保险系列行业概览——2019年中国养老保险行业概览
- 保险系列行业概览——2019年中国责任保险行业概览
- 保险系列行业概览——2019年中国财产保险行业概览

报告摘要

保险中介是保险行业内部分工的产物，连接保险公司与投保人，从事于保险业务的咨询和销售、风险管理、价值评估等中介服务活动的单位或个人。保险中介行业产业链由上至下依次分为上游保险产品供应商、中游保险中介机构以及下游终端用户群体。在下游需求持续扩大的基础上，保险中介渠道实现的保费收入由 2014 年的 16,188.0 亿元增长到 2018 年的 33,226.5 亿元，年复合增长率为 19.7%。

热点一：资本、人才汇聚，驱动行业快速发展

2015 年以来，大型央企、互联网巨头、知名电商、保险公司等不断以资本的方式进入保险中介市场。例如，阿里巴巴、腾讯、百度、京东等互联网巨头先后拿下保险牌照，为保险中介行业注入大量资本。2018 年，保险营销员队伍中，具有本科及以上学历的人员超过 190 万人，25-45 岁年龄的人员近 700 万人，体现了保险营销员学历水平高、年轻化的特征。

热点二：互联网技术渗透为行业发展加码

伴随互联网技术发展，保险中介在销售渠道、产品种类、购买场景等方面不断创新，有助于提升用户体验。互联网促进保险中介创新主要体现在：(1) 销售渠道方面，保险中介机构逐步打通线上、线下双重销售模式；(2) 产品种类方面，伴随互联网技术发展，淘宝网的运费险、携程的退票险等新型保险产品应运而生；(3) 购买场景方面，保险中介机构从用户需求出发推出场景化产品。

热点三：监管政策趋严，促进行业规范化发展

中国政府及相关主管部门加强对保险中介行业的整治工作，统一了保险专业中介机构的准入规则及运营条件。保险专业中介机构的优势及重要性将日益凸显，促进行业规范化、专业化发展。

目录

1 方法论 5

1.1 研究方法 5

1.2 名词解释 6

2 中国保险中介行业市场综述 8

2.1 中国保险中介行业定义及分类 8

2.2 中国保险中介行业发展历程 9

2.3 中国保险中介行业产业链 11

2.3.1 上游分析 12

2.3.2 中游分析 14

2.3.3 下游分析 15

2.4 中国保险中介行业市场规模 15

3 中国保险中介行业驱动因素 17

3.1 下游需求持续增长 17

3.2 资本、人才汇聚，驱动行业快速发展 19

3.3 互联网技术渗透为行业发展加码 20

4 中国保险中介行业制约因素 20

4.1 市场结构不合理，保险中介行业发展失衡 20

4.2 经营不规范，行业乱象频发 21

5 中国保险中介行业政策及监管分析 22

5.1 中国保险中介行业支持政策分析 22

5.2 中国保险中介行业监管政策分析 23

6 中国保险中介行业发展趋势 25
6.1 全方位监管，行业规范化发展 25
6.2 进一步对外开放，外资资本将冲击现有竞争格局 26
6.3 保险专业中介机构崛起 26
7 中国保险中介行业竞争格局 28
7.1 中国保险中介行业竞争格局概述 28
7.2 中国保险中介行业典型企业分析 29
7.2.1 途牛保险经纪有限公司 29
7.2.2 携程保险代理有限公司 30
7.2.3 苏宁保险销售有限公司 31

图表目录

图 2-1 保险中介行业的分类 8
图 2-2 中国保险中介行业发展历程 9
图 2-3 中国保险中介行业产业链 11
图 2-4 中国保险公司净利润，2014-2018 年 12
图 2-5 中国保险公司保费收入，2014-2023 年预测 15
图 2-6 中国保险中介渠道保费收入规模，2014-2023 年预测 17
图 3-1 中国国内旅游游客数量，2014-2018 年 17
图 3-2 中国人口老龄化，2014-2018 年 18
图 3-3 中国保险营销员数量，2014-2018 年 20
图 4-1 中国保费获取渠道占比，2018 年 21
图 5-1 中国保险中介行业支持政策 23
图 5-2 中国保险中介行业监管政策 24
图 6-1 中国保险密度，2014-2018 年 26
图 7-1 四种新型保险中介公司 28

1 方法论

1.1 研究方法

头豹研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多个独立的研究咨询项目。

- ✓ 头豹研究院依托中国活跃的经济环境，从金融、保险、证券等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。

- ✓ 头豹研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。

- ✓ 头豹研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

- ✓ 头豹研究院本次研究于 2019 年 7 月完成。

1.2 名词解释

- **投保人**：保险合同的当事人之一，与保险人订立保险合同，并依据保险合同承担支付保险费义务的人。
- **保险经纪机构**：以投保人利益为视角，在投保人与保险公司签订保险合同时提供咨询服务，并从中获取佣金。
- **保险专业代理机构**：受保险公司委托，依法在其授权范围内专门为保险公司代为办理保险业务，并从中收取佣金的机构。
- **保险公估机构**：专门从事对保险标的、保险事故进行评估、勘验、鉴定、估损理算以及相关的风险评估的机构，可分为全国性保险公估机构和区域性保险公估机构。
- **保险兼业代理机构：**借助其主营业务与保险的相关性，依法在其主营业务的经营场所兼营保险代理业务的机构，主要包括银行、邮政、4S 店等。
- **保险营销员**：与保险公司或保险代理公司签订委托代理合同，为其提供保险产品销售等服务，并从中获取佣金的个人。
- **产销分离**：将生产与销售进行明确划分，以独立化的企业作为产品销售的纽带，连接某产品的生产与消费。
- **场景保险**：嵌入在场景中的保险，具体有电子商务交易场景、旅行场景、在线购物场景等。
- **汽车保有量**：某地区或国家拥有的车辆总数，通常以在当地登记的车辆数量为准。
- **保险深度**：某地区或国家的保费收入占其国内生产总值（GDP）的比例，能够反应该地或该国保险业发展水平。

- **保险密度**：某地区或国家的常住人口平均保险费的数额，反应当地经济发展状况与居民保险意识的高低。保险密度的计算公式为：保险密度=某地区或国家当年保费收入/某地区或国家当年常住人口总数。

2 中国保险中介行业市场综述

2.1 中国保险中介行业定义及分类

保险中介是保险行业内部分工的产物，连接保险公司与投保人，是从事保险业务的咨询和销售、风险管理、价值评估等中介服务活动的单位或个人。保险中介的出现，促使保险供需双方合理且有效的结合，为保险公司节约成本、为投保人提供专业的保险咨询服务，推动了整个保险行业的发展。根据参与主体的不同，保险中介可划分为保险专业中介机构、保险兼业代理机构、保险营销员（见图 2-1 保险中介行业的分类 ）。

图 2-1 保险中介行业的分类

分类	具体内容
保险专业中介机构	主要包括有保险专业代理机构、保险经纪机构、保险公估机构等
保险兼业代理机构	是指借助其主营业务与保险的相关性，依法在其主营业务的经营场所兼营保险代理业务的机构，主要包括银行、邮政、互联网平台等
保险营销员	是与保险公司或保险代理公司签订委托代理合同，为其提供保险产品销售等服务，并从中获取佣金的个人

来源：头豹研究院编辑整理

（1）保险专业中介机构

保险专业中介机构主要包括保险专业代理机构、保险经纪机构、保险公估机构等。

①保险专业代理机构是指受保险公司委托，依法在其授权范围内专门为保险公司代为办理保险业务，并从中收取佣金的机构。保险专业代理机构主要经营范围包括销售保险产品或进行相关损失查勘、理赔等业务。

②保险经纪机构是以投保人利益为视角，在投保人与保险公司签订保险合同时为其提供咨询服务，并从中获取佣金。保险经纪机构的经营范围主要包括：为投保人拟订投保方案、办理投保手续、协助办理索赔手续以及提供防灾防损、风险评估、风险管理等咨询服务。

③保险公估机构是指专门从事对保险标的、保险事故进行评估、勘验、鉴定、估损理算以及相关的风险评估的机构，可分为全国性保险公估机构和区域性保险公估机构。保险公估机构的经营范围主要包括：对保险标的进行承保前和承保后的检验、估价及风险评估，保险标的出险后的查勘、检验、估损理算，出险保险标的残值处理及风险管理咨询等。

（2）保险兼业代理机构

保险兼业代理机构是指借助其主营业务与保险的相关性，依法在其主营业务的经营场所兼营保险代理业务的机构，主要包括银行、邮政、4S 店等。

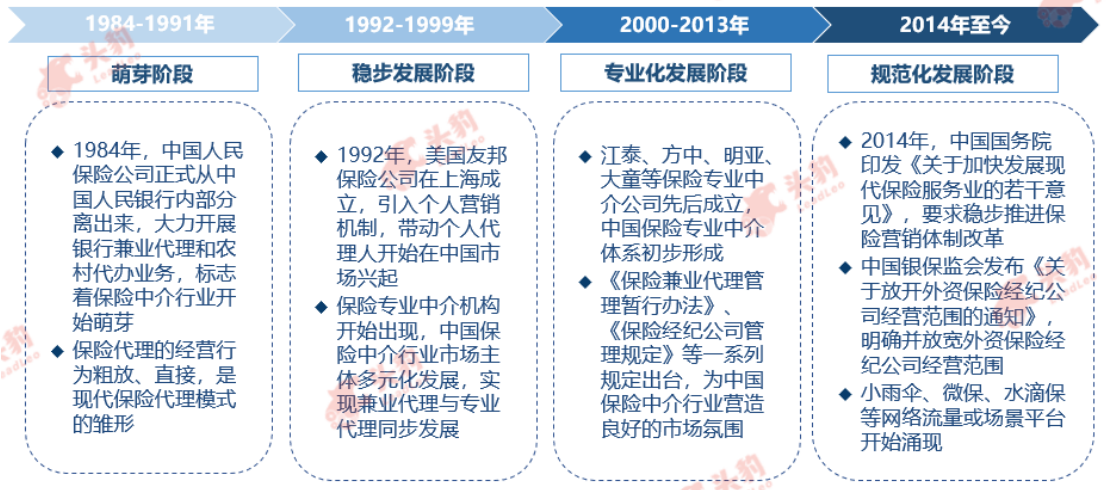
（3）保险营销员

保险营销员是与保险公司或保险代理公司签订委托代理合同，为其提供保险产品销售等服务，并从中获取佣金的个人。

2.2 中国保险中介行业发展历程

中国保险中介行业经历了萌芽阶段、稳步发展阶段、专业化发展阶段、规范化发展阶段四个阶段（见图 2-2 中国保险中介行业发展历程）。

图 2-2 中国保险中介行业发展历程



来源：头豹研究院编辑整理

（1）第一阶段（1984-1991 年）：萌芽阶段

1984 年，中国人民保险公司正式从中国人民银行内部分离出来，采取“多渠道、广代理”的发展模式，大力开展银行兼业代理和农村代办业务，标志着保险中介行业开始萌芽。1988 年、1991 年，中国平安保险公司、中国太平洋保险公司相继成立，采用兼业代理人代理形式争夺市场。在这一阶段，保险代理的经营行为粗放、直接，是现代保险代理模式的雏形。

（2）第二阶段（1992-1999 年）：稳步发展阶段

1992 年，美国友邦保险公司在上海成立，引入个人营销机制，带动个人代理人在中国市场兴起。随后，中国人民银行颁布《保险代理机构管理暂行办法》，有效遏制了个人代理人、兼业代理机构的恶性膨胀。1993 年，四川省保险代理公司、河南省保险经纪事务所等保险专业中介机构相继成立，标志着中国保险中介行业市场主体多元化发展，实现兼业代理与专业中介同步发展。1995 年，全国人民代表大会常务委员会颁布《中华人民共和国保险法》，对保险代理人、保险经纪人等中介机构的行为做出明确规定，中国保险代理人、保险经纪人的行为逐渐规范。1997 年至 1998 年，中国人民银行相继颁布《保险代理人管理规定（试行）》、《保险经纪人管理规定（试行）》、《保险兼业代理人管理暂行办法》，进一步规范中国保险代理人、保险经纪人、兼业代理人的行为。

（3）第三阶段（2000-2013 年）：专业化发展阶段

2000 年至 2013 年期间，江泰保险经纪有限公司、广东方中保险公估有限公司、明亚保险经纪有限公司、大童保险经纪有限公司等保险专业中介公司先后成立，促进中国保险专业中介体系初步形成。在此期间，中国保险专业中介公司数量迅速增加，银行代理保险业务获得进一步发展。此外，2000 年以来，原中国保险监督管理委员会（以下简称“原中国保监会”）陆续颁布《保险兼业代理管理暂行办法》、《保险经纪公司管理规定》、《保险公估机构管理规定》、《保险代理机构管理规定》等系列规定，为中国保险中介行业营造了良好市场

氛围。2012 年，原中国保监会发布《关于暂停区域性保险代理机构和部分保险兼业代理机构市场准入许可工作的通知》，决定暂停除金融机构、邮政以外的区域性保险代理机构及部分保险兼业代理机构的资格核准，新开张的 4S 店等机构不得从事保险代理业务，提高了保险中介行业的准入门槛。

（4）第四阶段（2014 年至今）：规范化发展阶段

2014 年，中国国务院印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，要求稳步推进保险营销体制改革，不断提升保险中介机构的专业技术能力。2015 年，原中国保监会发布《关于深化保险中介市场改革的意见》，要求建立保险中介多层次服务体系，大力推进“产销分离”。2018 年 4 月，中国银行保险监督管理委员会（以下简称“中国银保监会”）发布《银保监会加快落实银行业和保险业对外开放举措》，允许符合条件的境外投资者在中国经营保险代理业务、保险公估业务，促进中国保险中介行业对外发展。随后，中国银保监会发布《关于放开外资保险经纪公司经营范围的通知》，明确并放宽外资保险经纪公司经营范围。此外，伴随互联网技术的发展，小雨伞、微保、水滴保等场景平台开始涌现，促进中国保险中介行业打通线上、线下销售渠道。

2.3 中国保险中介行业产业链

中国保险中介行业上游参与主体由保险公司组成，包括传统保险公司及互联网保险公司，其保险产品包括重疾险、人寿险、意外险等种类；中游参与者为保险中介，主要包括保险专业中介机构、保险兼业代理机构及保险营销员；下游参与者为终端用户群体，主要包括企业用户、个人用户（见图 2-3）。

图 2-3 中国保险中介行业产业链

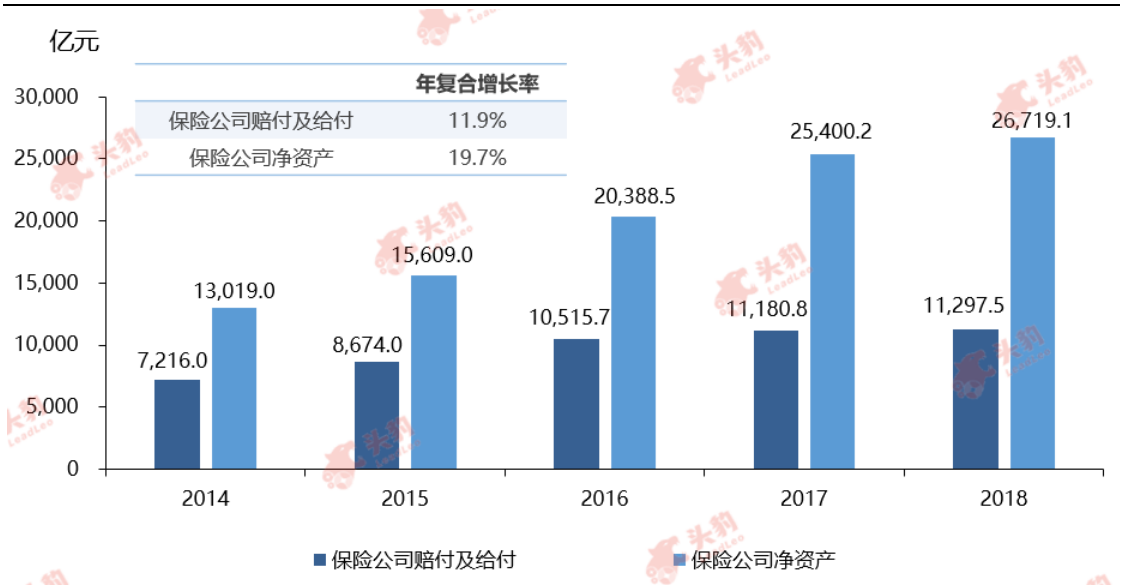


来源：头豹研究院编辑整理

2.3.1 上游分析

保险中介行业上游参与主体为各类保险产品供应商，主要包括传统保险公司和互联网保险公司，为消费者提供财产保险、人身保险产品。财产保险主要有车险、农业保险、责任保险、信用保险、保证保险、船舶保险、货运保险等，人身保险包括意外险、寿险、健康险、重疾险等。目前，中国保险公司数量众多，其中，中国人寿、中国人保、中国平安、中国信保、太平洋保险、新华保险、中国太平、阳光保险等品牌占据主要市场份额。根据中国国家统计局数据，中国保险公司净资产由 2014 年的 13,019.0 亿元增长到 2018 年的 26,719.1 亿元，年复合增长率为 19.7%。中国保险公司赔付及给付规模由 2014 年的 7,216.0 亿元增长至 2018 年的 11,297.5 亿元，年复合增长率为 11.9%（见图 2-4）。相比于赔付及给付规模，中国保险公司净利润涨幅更大，未来前景可观。

图 2-4 中国保险公司净利润，2014-2018 年



来源：国家统计局，头豹研究院编辑整理

（1）传统保险公司

传统保险公司代表企业有中国人寿、中国人保、太平洋保险、中国平安等。传统保险公司受互联网保险公司冲击，在产品创新、场景服务等方面存在不足。但从长期来看，传统保险公司的根基并未动摇。由于发展时间久、产品种类齐全、业务模式成熟，传统保险公司在长期人寿险、企业财产险等产品，承保范围、保费数额等方面具有相对优势。此外，传统保险公司正积极适应市场发展趋势，纷纷开通网络官方平台，努力寻求与第三方网络平台、保险专业中介机构的合作。

（2）互联网保险公司

互联网保险公司代表企业有众安保险、泰康在线、安心保险、易安保险等。另外，腾讯、阿里巴巴、百度、京东等互联网巨头均入驻保险行业，对传统保险行业造成冲击。互联网保险公司在经营模式、销售渠道、产品创新等方面占据优势，吸引了大量资本投入。部分互联网保险公司为消费者提供场景保险产品及服务，例如保准牛、量子保、保险盒子、悟空保等。

2.3.2 中游分析

保险中介行业中游参与主体主要有保险专业中介机构、保险兼业代理机构以及保险营销员。多数保险中介机构集中在北京、上海、深圳、杭州、广州等城市，区域发展不平衡。保险中介属于服务行业，其主要收入来源于保险代理的佣金。通常情况下，保险中介的佣金标准范围在当期保费收入的 110%-130%，利润空间大。保险中介机构掌握丰富的用户、渠道资源，议价能力强。

（1）保险专业中介机构

保险专业中介机构包括保险代理机构、保险经纪机构、保险公估机构。截至 2018 年，三类保险专业中介机构数量分别有 1,790 家、499 家、353 家。保险专业中介渠道获取保费收入 4,828.1 亿元，占总保费总收入的 12.7%。保险专业中介机构数量少、实现的保费收入规模占比低，反映出保险中介行业专业化程度不高的现状。

（2）保险兼业代理机构

保险兼业代理机构主要有银行、邮政、4S 店等，拥有庞大用户基数，在中国地区内覆盖范围广。截至 2018 年，保险兼业代理机构共 3.2 万家、代理网点超过 22 万家。保险兼业代理渠道获取保费收入 10,530.6 亿元，占总保费收入的 27.7%。保险兼业代理通过资源再利用，在保险中介领域占据可观份额。

（3）保险营销员

目前，保险营销员是中国保险中介行业的主力军。2018 年，保险营销员数量达 871 万人，其中，拥有本科及以上学历的人数为 190.7 万人，占总人数的比例为 21.9%。保险营销员渠道实现保费收入 17,867.8 亿元，占总保费收入的 47.0%。但是，保险营销员体系中，存在着流动性强、专业水平低、误导消费严重等弊端。

此外，互联网巨头、知名电商平台、大型保险公司、科技企业以及与保险相关的产业巨头，纷纷进军中国保险中介市场，为保险中介行业带来了资金、人才、技术。这些企业的加盟，导致保险中介行业竞争加剧，将冲击行业现有竞争格局。

2.3.3 下游分析

保险中介行业下游参与主体为终端用户群体，主要有企业用户和个人用户。保险中介机构向企业及个人用户销售保险产品、提供售后服务、咨询服务。在这过程中，企业、个人用户为保险中介机构反馈用户数据，使其不断积累企业、个人用户的保险消费偏好、特征、习惯等信息，并以此为基础，逐步发展保险产品的场景化、定制化服务。

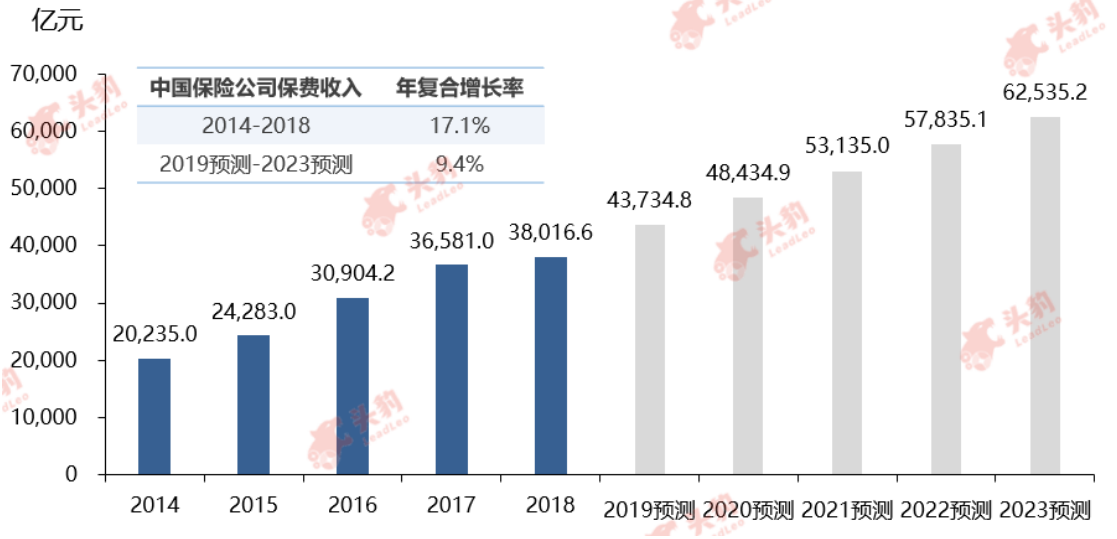
（1）企业用户：主要需求在于为企业财产及员工购买保险。企业用户通常需要长期的保险中介服务，对保险中介的专业能力及系统对接能力要求高；

(2) 个人用户：对保险的需求存在多样化特征，主要消费产品有账户保险、旅行保险、车险、意外险、健康险、家人险等，涉及旅游、养老、交通等多个领域。在个人用户中，80后、90 后群体倾向于利用碎片化的时间，通过互联网渠道了解保险信息。

2.4 中国保险中介行业市场规模

根据中国国家统计局数据，中国保费收入逐年增长，由 2014 年的 20,235.0 亿元增长到 2018 年的 38,016.6 亿元，年复合增长率为 17.1%。保险行业监管日趋严格，居民安全保障意识逐步提高，将促进保险行业进一步发展。预计 2023 年，保费收入有望实现 62,535.2 亿元规模（见图 2-5）。

图 2-5 中国保险公司保费收入，2014-2023 年预测



来源：国家统计局，头豹研究院编辑整理

近五年来，以保险中介渠道实现的保费收入占总保费收入的比例均维持在 80%以上。2018 年，保险中介渠道实现的保费收入占总保费收入的 87.4%。保险中介渠道实现保费收入占比居高，主要受以下五点因素驱动：

（1） 2015 年，原中国保监会取消保险经纪人、保险代理人等资格考试，促进保险中介机构数量、保险营销员数量激增；

（2） 保险产品种类逐渐丰富，可应用于旅游、交通、养老等领域；

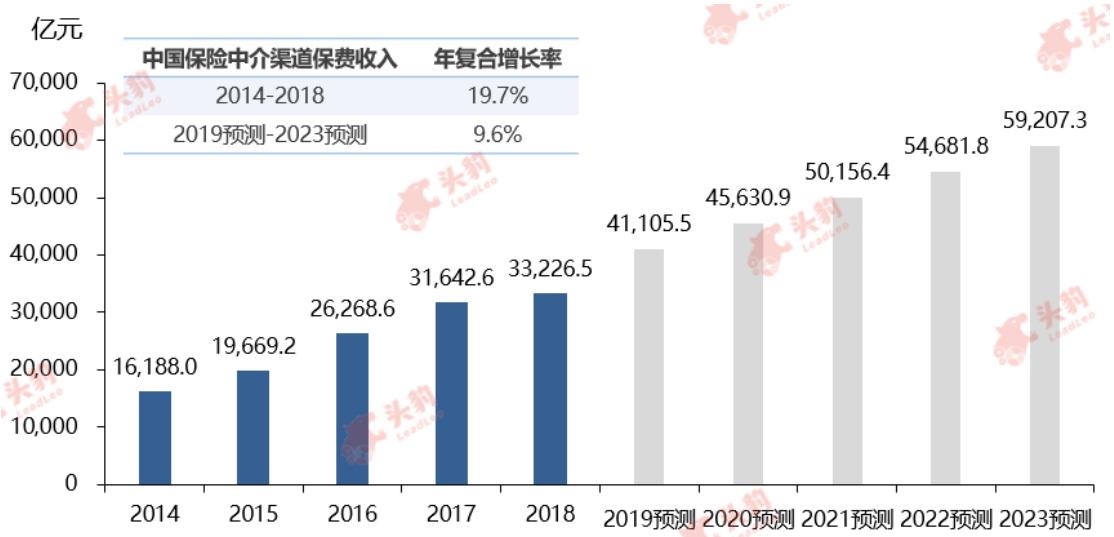
（3） 居民安全保障意识逐渐提升，对专业化服务的需求日益增长；

（4） 互联网巨头、知名电商平台等公司进军保险中介行业，促进资本、人才聚集；

（5） 中国居民人均可支配收入持续增加，保险消费支出逐年增加，对保险中介服务可负担性日益提升。

在下游需求持续扩大的基础上，保险中介渠道实现的保费收入由 2014 年的 16,188.0 亿元增长到 2018 年的 33,226.5 亿元，年复合增长率为 19.7%。近两年，中国政府及中国银保监会对保险中介行业加强监管力度，将促进保险中介机构及从业人员规范化发展，有助于提升行业口碑。预计至 2023 年，保险中介渠道实现保费收入有望达到 59,207.3 亿元规模，占总保费收入比例 94.7%（见图 2-6）。

图 2-6 中国保险中介渠道保费收入规模，2014-2023 年预测



来源：头豹研究院编辑整理

3 中国保险中介行业驱动因素

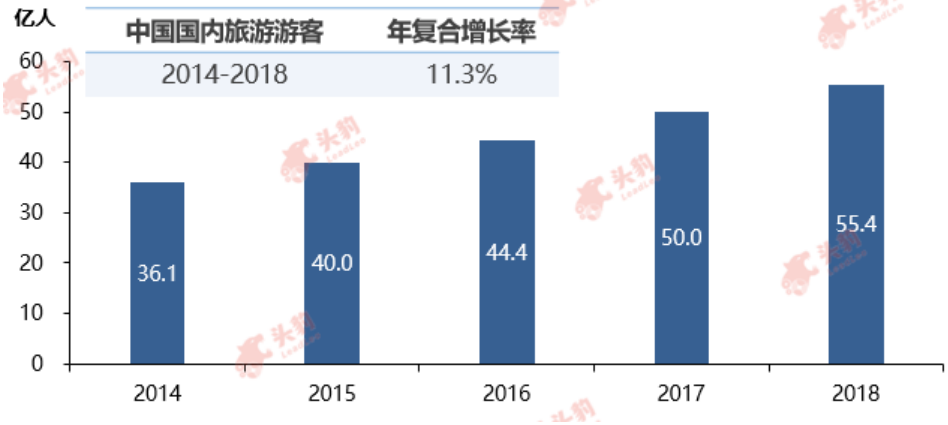
3.1 下游需求持续增长

经济新常态下，企业应对市场风险、社会公众增强保障等需求，均为保险业提供了广阔的市场。而与保险业相互依存的保险中介，将在更多领域为消费者提供更深层次的服务。例如，旅游、养老、交通等领域对保险的需求持续增长，驱动保险中介行业提供更优质、更专业、更便捷的服务。

（1）旅游领域

旅游客源规模与保险消费活动直接相关。根据中国国家统计局数据，中国国内游客由 2014 年的 36.1 亿人增长到 2018 年的 55.4 亿人，年复合增长率为 11.3%（见图 3-1）。旅游客源规模的增长将促进保险消费升级，直接带来消费者基数及保费收入的增长。

图 3-1 中国国内旅游游客数量，2014-2018 年

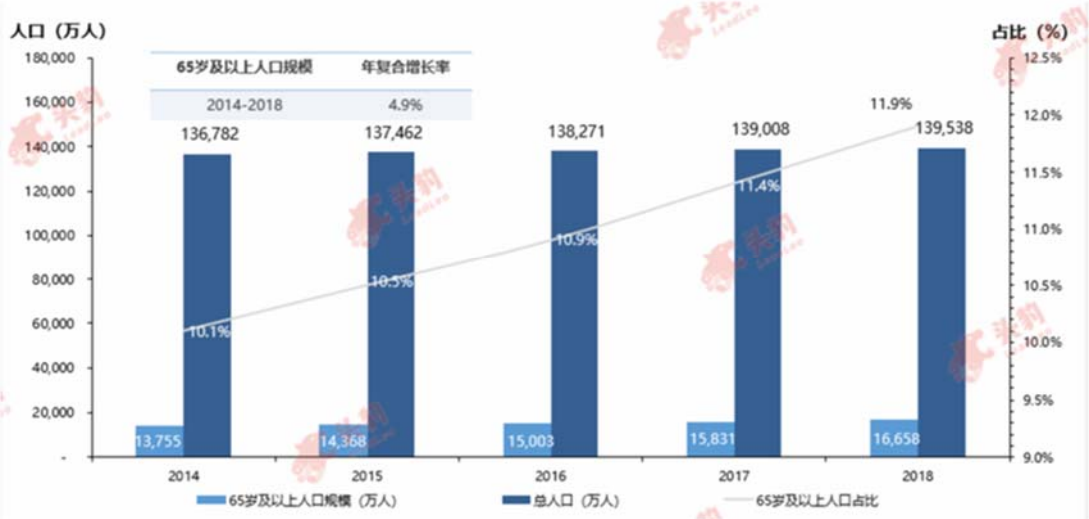


来源：国家统计局，头豹研究院编辑整理

（2）养老领域

中国老龄化程度不断提高，社会养老负担将持续增加。根据中国国家统计局数据，截止到 2018 年，中国 65 岁及以上人口规模已达 139,538 万人，占总人口 11.9% (见图 3-2)。2019 年 1 月，北京协和医学院、中国老年保健协会、社会科学文献出版社共同发布《老年健康蓝皮书：中国老年健康研究报告（2018)》，指出中国老龄化程度已超前于经济发展，并提出“健康老龄化”是中国应对老龄化的必由之路。老年人由于身体机能逐渐衰退，抵抗力下降，是众多疾病的易感人群。快速增长的老年人口数量，对保险及保险中介服务需求大，促进行业持续发展。

图 3-2 中国人口老龄化，2014-2018 年



来源：国家统计局，头豹研究院编辑整理

（3）交通领域

在交通领域，汽车保有量、驾驶人数量、交通事故、交通安全基础等情况，均与保险息息相关。根据中国交通部数据，截至 2018 年，中国汽车保有量达到 2.4 亿辆，比 2017 年增加 2,285 万辆。驾驶人数量达到 4.1 亿人，比 2017 年增加 2,455 万人。道路交通事故死亡人数比 2017 年下降 0.9%，但交通安全基础依旧存在隐患，社会公众交通安全意识仍有欠缺。此外，中国道路交通量快速增长，尤其是高速公路交通量持续保持高位运行状态。可见，交通领域内存在多种风险交织叠加的局面，日益凸显保险在抵御风险方面的作用。

3.2 资本、人才汇聚，驱动行业快速发展

（1）资本汇聚

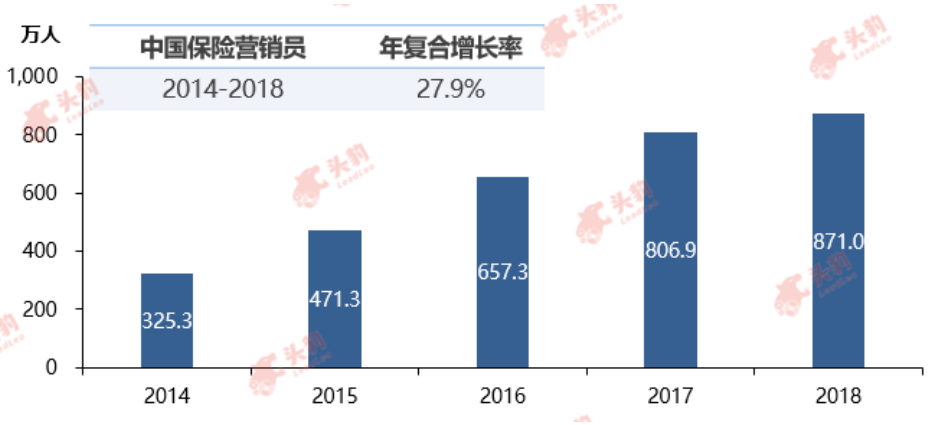
2015 年以来，大型央企、互联网巨头、知名电商、保险公司等不断以资本的方式进入保险中介市场。例如，阿里巴巴、腾讯、百度、京东等互联网巨头先后拿下保险牌照，为保险中介行业注入大量资本。此外，已有 40 余家保险公司注资成立保险中介机构，30 余家保险中介机构在新三板上市。未来，保险中介行业将在更多的资本加持下，实现长足发展。

（2）人才汇聚

自 2015 年原中国保监会取消了保险代理、保险经纪等从业人员资格核准审批事项之后，保险营销员人数呈现井喷式增长。截止到 2018 年，保险营销员数量增长至 871 万人（见图 3-3）。伴随着保险中介市场准入门槛降低及保险营销员数量增加，保险中介的从业人员总体质量下降，成为保险中介行业乱象频发的重要原因之一。近两年，中国政府及相关主管部门加强对保险中介行业监管，要求保险中介机构提升对从业人员的培训与管理，提高了保险中介从业人员的专业水平。2018 年，保险营销员队伍中，具有本科及以上学历的人员超过 190 万人，25-45 岁年龄的人员近 700 万人，体现了保险营销员学历水平高、年轻

化的特征。

图 3-3 中国保险营销员数量，2014-2018 年



来源：中国银保监会，头豹研究院编辑整理

3.3 互联网技术渗透为行业发展加码

伴随互联网技术发展，保险中介在销售渠道、产品种类、购买场景等方面不断创新，有助于提升用户体验。互联网促进保险中介创新主要体现在：(1) 销售渠道方面，保险中介机构逐步打通线上、线下双重销售模式，为其节约了人力成本；(2) 产品种类方面，伴随互联网技术发展，淘宝网的运费险、携程的退票险等新型保险产品应运而生；(3) 购买场景方面，保险中介机构从用户需求出发，推出场景化产品及服务。例如，携程旅游网旗下的携程保险代理有限公司，专门为用户推出旅游领域的保险产品，保险内容囊括用户出行乘坐交通工具、自驾游、境内游、境外游、意外伤害、医疗救援等多个方面。此外，互联网的发展有助于推动保险知识的传播，改变网民群体对保险中介行业的原有认知，提高保险中介的社会认可度。

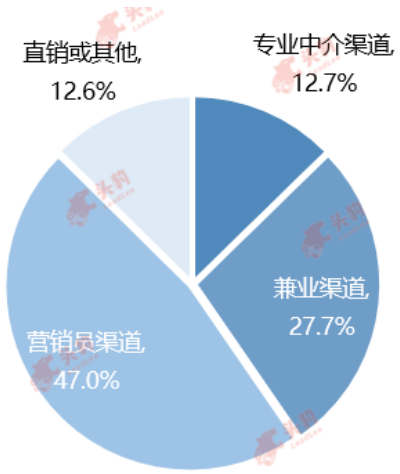
4 中国保险中介行业制约因素

4.1 市场结构不合理，保险中介行业发展失衡

中国保险中介主要包括保险专业中介机构、保险兼业代理机构、保险营销员三类。其中，

保险中介专业机构发展缓慢，市场竞争力弱，保险兼业代理机构占据市场主导地位。截至2018 年底，中国共有 5 家保险中介集团公司、240 家全国性保险代理公司、1,550 家区域性保险代理公司、499 家保险经纪公司、353 家已备案保险公估公司，而保险兼业代理机构共有 3.2 万家、代理网点超过 22 万家。从保险费获取渠道看，2018 年，中国保险中介渠道获取的保费占保险行业总保费 87.4%，其中专业中介渠道仅 12.7%（见图 4-1）。与保险兼业代理公司相比，保险专业中介机构在数量、市场占有率等方面处于弱势，导致其市场竞争力低，不利于保险中介行业规范的形成。此外，保险营销员体制弊端逐渐显现，例如保险营销员的市场创新能力不足、流动性强、专业水平有限。目前，保险营销员体制改革缓慢，将阻碍中国保险中介行业创新发展的进程。

图 4-1 中国保费获取渠道占比，2018 年



来源：中国银保监会，头豹研究院编辑整理

4.2 经营不规范，行业乱象频发

中国保险中介机构及其从业人员队伍发展迅速，但监督管理工作未及时跟进，行业内乱象频发。中国保险中介行业不规范现象主要有：(1) 从业人员信息不全，数据失真严重，普遍存在虚报、虚挂、虚增人员的做法；(2) 从业人员专业水平低、缺乏经验、利益导向严重，与实际保险业务发展要求存在差距；(3) 误导性销售现象频发，影响社会公众对保险的认知

度与接受度；（4）部分保险中介机构存在非法集资、缺失机构管控、违规套费、埋单、非法销售非保险产品、信息披露不完整等现象。

保险中介行业不规范，直接导致保险公司、投保人对其产生不信任情绪，影响保险中介行业发展。保险公司、投保人产生不信任情绪的情景主要有：（1）保险公司支付佣金聘请保险中介机构代理保险业务，当发生保险中介机构套费、埋单等行为时，将对二者合作关系产生影响；（2）投保人购买保险受到误导时，易降低投保人对整个保险行业的认可度。此类现象发生频繁，将影响保险及保险中介行业的社会口碑。

5 中国保险中介行业政策及监管分析

5.1 中国保险中介行业支持政策分析

中国政府及相关主管部门为鼓励保险中介行业发展出台了一系列支持政策（见图 5-1），为保险中介机构营造良好的市场氛围。2014 年 8 月，中国国务院发布《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，要求不断提升保险中介机构的专业技术能力，发挥其在风险定价、防灾防损、风险顾问、损失评估、理赔服务等方面的积极作用，并稳步推进保险营销体制改革。2015 年 4 月，中国人民代表大会常务委员会第十四次会议对《中华人民共和国保险法》的部分条款做出修改，取消了保险代理、保险经纪等从业人员资格核准审批事项，但从业人员需具备从事保险代理、经纪业务的专业能力。2015 年 8 月，原中国保监会发布《关于保险中介从业人员管理有关问题的通知》，再次指出保险营销员上岗不再必须具备代理人资格证书，并要求保险公司、保险中介机构加强对从业人员的专业培训，以提升专业素养及专业能力。2015 年 9 月，原中国保监会发布《关于深化保险中介市场改革的意见》，鼓励保险中介机构变革创新以提升中介服务能力，着重完善市场准入退出管理，建立保险中介多层次服

务体系。2016 年 5 月，原中国保监会发布《关于银行类保险兼业代理机构行政许可有关事项的通知》，规定银行类机构可申请保险兼业代理资格，并对申请条件进行了详细的规定，提高了银行类保险兼业代理机构的准入门槛。2018 年 4 月，中国银保监会发布《银保监会加快落实银行业和保险业对外开放举措》，允许符合条件的境外投资者在中国经营保险代理业务、保险公估业务，促进中国保险中介行业对外发展。随后，中国银保监会陆续发布《关于放开外资保险经纪公司经营范围的通知》、《关于允许境外投资者来华经营保险公估业务的通知》、《关于允许境外投资者来华经营保险代理业务的通知》，明确规定并放宽外资保险经纪公司、外资保险公估公司、外资保险专业代理公司的经营规则及市场准入条件。中国政府及相关主管部门对保险中介行业发布的利好政策，对行业发展起着重要的引导与支持作用。

图 5-1 中国保险中介行业支持政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《关于允许境外投资者来华经营保险代理业务的通知》	2018-06	中国银保监会	进一步扩大中国保险业对外开放力度，并放开境外保险专业代理机构的业务范围及市场准入标准
《关于允许境外投资者来华经营保险公估业务的通知》	2018-06	中国银保监会	允许经营保险公估业务三年以上的境外公估机构在中国境内设立的保险公估机构经营保险公估业务，并适用《保险公估人监管规定》
《关于放开外资保险经纪公司经营范围的通知》	2018-04	中国银保监会	对外资保险经纪公司的经营范围作出明确规定，并要求其申请办理《经营保险经纪业务许可证》变更手续
《银保监会加快落实银行业和保险业对外开放举措》	2018-04	中国银保监会	允许符合条件的境外投资者在中国经营保险代理业务、保险公估业务，促进中国保险中介行业对外发展
《关于银行类保险兼业代理机构行政许可有关事项的通知》	2016-05	原中国保监会	规定银行类机构可申请保险兼业代理资格，并对申请条件进行了详细的规定，提高了银行类保险兼业代理机构的准入门槛
《中国保监会关于深化保险中介市场改革的意见》	2015-9	原中国保监会	鼓励保险中介机构变革创新以提升中介服务能力，着重完善市场准入退出管理，建立保险中介多层次服务体系
《关于保险中介从业人员管理有关问题的通知》	2015-08	原中国保监会	指出保险营销员上岗不再必须具备代理人资格证书，并要求保险公司、保险中介机构加强对从业人员的专业培训，以提升专业素养及专业能力
《中华人民共和国保险法(2015年修正)》	2015-04	中国人民代表大会常务委员会	取消了保险代理、保险经纪等从业人员资格核准审批事项，但从业人员需具备从事保险代理、经纪业务的专业能力
《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》	2014-08	国务院	要求不断提升保险中介机构的专业技术能力，发挥其在风险定价、防灾防损、风险顾问、损失评估、理赔服务等方面的积极作用，并稳步推进保险营销体制改革

来源：头豹研究院编辑整理

5.2 中国保险中介行业监管政策分析

近两年来，中国银保监会对中国保险中介行业的监管愈发严格。2018 年 2 月，原中国保监会发布的《保险经纪人监管规定》、《保险公估人监管规定》，分别从市场准入、任职资

格、经营资格、市场退出、行业自律、监督检查、法律责任七个方面对保险经纪人和保险公估人的经营行为做出详细的规定。2018 年 7 月，中国银保监会下发《保险代理人监管规定(征求意见稿)》，公开向社会各界征求意见。2019 年 2 月，中国银保监会办公厅发布《关于加强保险公司中介渠道业务管理的通知》，明确要求保险公司建立权责明晰的中介渠道业务管理制度体系、加强对中介渠道合作主体的管理、完善中介渠道业务合规监督、不得利用中介渠道主体开展违法违规活动。2019 年 4 月，中国银保监会办公厅印发《2019 年保险中介市场乱象整治工作方案》，要求对保险中介渠道、保险专业中介机构、保险兼业代理机构以及第三方网络平台存在的内控管理不规范现象进行整治，以遏制保险中介市场违法违规行为。2019 年 4 月，中国银保监会办公厅发布《关于开展保险专业中介机构从业人员执业登记数据清核工作的通知》，对保险专业中介机构从业人员执业登记数据开展清核整顿工作，分为保险专业中介机构自查整改、中国银保监局重点检查两个阶段，其中，自查清核重点包括人员清虚、隶属归位、信息补全、加强维护四个方面。2019 年 5 月，中国银保监会发布《关于开展“巩固治乱象成果 促进合规建设”工作的通知》，要求各银行保险机构承担起整治乱象、合规建设的主体责任，各级监管机构对整治工作进行监管评估，同时加强信息共享，促进银行业、保险业改革发展工作进程。中国政府及有关主管部门加强对保险中介行业的监督，有助于促进行业规范化发展，提升保险中介机构及从其业人员的专业水平。

图 5-2 中国保险中介行业监管政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《关于开展“巩固治乱象成果 促进合规建设”工作的通知》	2019年05月	中国银保监会	要求各银行保险机构承担起整治乱象、合规建设的主体责任，各级监管机构对整治工作进行监管评估，同时加强信息共享，促进银行业保险业改革发展工作进程
《2019年保险中介市场乱象整治工作方案》	2019年4月	中国银保监会办公厅	要求对保险中介渠道、保险专业中介机构、保险兼业代理机构以及第三方网络平台存在的内控管理不规范现象进行整治，以遏制保险中介市场违法违规行为
《关于加强保险公司中介渠道业务管理的通知》	2019年02月	中国银保监会办公厅	明确要求保险公司要建立权责明晰的中介渠道业务管理制度体系、加强对合作中介渠道主体的管理、完善中介渠道业务合规监督、不得利用中介渠道主体开展违法违规活动
《保险公估人监管规定》	2018年02月	原中国保监会	从经营条件、任职资格、经营资格、市场退出、行业自律、监督检查、法律责任七个方面对保险公估人的经营行为作出详细的规定
《保险经纪人监管规定》	2018年02月	原中国保监会	从市场准入、任职资格、经营资格、市场退出、行业自律、监督检查、法律责任七个方面对保险经纪人的经营行为作出详细的规定

来源：头豹研究院编辑整理

6 中国保险中介行业发展趋势

6.1 全方位监管，行业规范化发展

中国保险中介行业发展不规范问题，受到中国政府及相关主管部门的高度重视。2019 年 4 月，中国银保监会发布《关于印发 2019 年保险中介市场乱象整治工作方案的通知》，对保险中介行业违规乱象开展严格整治工作，着重强调保险公司的管控责任，并对保险中介公司、与保险公司合作的第三方网络平台合规性进行排查，整治对象覆盖保险中介行业各方主体。2019 年 6 月，中国银保监会下发《保险中介行政许可及备案实施办法（征求意见稿）》（以下简称“《办法》”），目前正在征求业内意见。

从《办法》的具体内容可引申出两点重要信息：（1）《办法》要求统一整合保险代理、保险经纪、保险公估三个主体的准入规则，明确了保险代理机构、保险经纪机构、保险公估机构及保险中介集团的股东资质、拟任高管条件，反映了中国保险中介行业的准入及经营将实行更严格的监管制度；（2）《办法》要求全国性保险专业代理机构、保险经纪机构的注册资本不得低于 5,000 万元，区域性保险专业代理机构、保险经纪机构的注册资本不得低于

1,000 万元，并要求全国性保险公估机构具备营运资金 200 万元以上、区域性保险公估机构具备营运资金 100 万元以上，在源头上对保险中介机构提出了更高的要求。由此，可预见中国政府及相关主管部门将对中国保险中介行业的参与主体、市场准入、经营规则进行全方位的监管，逐步推动行业规范化发展。

6.2 进一步对外开放，外资资本将冲击现有竞争格局

2018 年 4 月至 6 月，中国银保监会先后发布《银保监会加快落实银行业和保险业对外开放举措》、《关于放开外资保险经纪公司经营范围的通知》、《关于允许境外投资者来华经营保险公估业务的通知》、《关于允许境外投资者来华经营保险代理业务的通知》四项政策，加强中国保险业对外开放力度，放宽境外保险经纪公司、保险公估公司及保险专业代理公司在中国境内设立保险经纪公司、保险公估公司及保险专业代理公司的经营规则及市场准入条件，并统一实行中国本土公司适用的监管制度。此类政策的出台，标志着中国保险中介领域对外资企业实行全面开放政策。未来，外资企业进军中国保险中介市场的步伐将进一步加快，势必冲击中国保险中介行业现有的竞争格局。

6.3 保险专业中介机构崛起

2018 年，中国保险业的保险深度为 4.2%，保险密度为 2,724.5 元（见图 6-1），与美国、日本等发达国家存在差距，反映了中国保险业仍拥有巨大发展空间。但是，中国保险专业中介机构在数量、保费收入规模等方面处于弱势，保险中介行业专业程度不高，难以满足保险业的发展需求。伴随资本、人才聚集保险中介行业，以及中国政府与相关主管部门对行业乱象的严厉整顿，中国保险专业机构的优势及重要性将日益凸显。

图 6-1 中国保险密度，2014-2018 年



来源：国家统计局，头豹研究院编辑整理

（1）保险经纪机构

消费者对保险产品的消费需求呈多元化发展趋势，尤其是对保险产品种类、服务专业化提出更高要求，将促进保险经纪机构规模、功能发生改变。保险经纪机构将不断提高专业素养以应对这一形势，在保险产品、产品价格、承保条件、风险管理等方面提升服务质量，在渠道、服务等方面纳入科技视角。

（2）保险专业代理机构

中国保险业实行产销分离过程中，保险专业代理市场逐渐活跃。保险公司、互联网巨头、知名电商平台等纷纷踏足保险代理市场，凭借各自产品、流量及资源优势，促进保险专业代理机构调整升级。此外，个人代理人将加速转型为独立代理人。中国保险营销体制改革进程中，独立代理人逐渐获得关注。独立代理人可同时与多家保险公司签订保险代理协议，不依附于任何一家保险公司。相比于保险营销员，独立代理人的独立性突出，有助于推动保险中介理念由“产品导向”转向“客户导向”。

（3）保险公估机构

中国保险公估机构及其从业人员的专业水平、管理水平，均滞后于市场需求。伴随保险中介对外开放程度不断提高，保险公估机构及从业人员业务水平将逐步提升。外资资本进场，冲击现有竞争格局的同时，将带来国际保险公估机构运行规则及管理制度，促进中国保险公

估机构专业知识增长，提升保险标的、保险事故评估、勘验、鉴定、估损理算等业务能力。

7 中国保险中介行业竞争格局

7.1 中国保险中介行业竞争格局概述

中国保险中介行业已发展三十余年，其中，保险专业中介机构发展相对较晚。截至 2018 年，中国共有保险专业中介机构 2,647 家，保险兼业代理机构 3.2 万家，保险营销员 870 万余人。现有市场参与主体中，保险兼业代理机构、保险营销员在数量上多于保险专业中介机构。近年来，互联网巨头、知名电商平台逐渐进军中国保险中介市场，促使中国保险中介市场竞争加剧。

目前，中国存在四种新型保险中介公司（见图 7-1）：（1）大型保险集团设立的保险中介公司，具有强大的产品、资源优势；（2）互联网巨头、知名电商设立的保险中介公司，拥有流量及场景优势；（3）与保险产业相关的产业巨头，如汽车、物流等，借助自身资源优势攫取保险市场红利；（4）科技型保险中介公司，专注于保险中介行业产业链的某一环节，拥有技术、专业优势。

图 7-1 四种新型保险中介公司

新型保险中介公司	代表企业	特点/优势
大型保险集团设立的保险中介公司	五星在线保险销售有限公司、网金保险销售服务有限公司、中元保险经纪有限公司等	产品优势、资源优势
互联网巨头、知名电商企业设立的保险中介公司	途牛保险经纪有限公司、苏宁保险销售有限公司、蚂蚁保保险代理有限公司、北京腾诺保险经纪有限公司等	平台优势、流量优势、场景优势
与保险产业相关的产业巨头设立的保险中介公司	昆仑保险经纪股份有限公司、江泰保险经纪有限公司等	资源优势
科技型保险中介公司	北京保准牛科技有限公司等	技术优势、专业优势

来源：头豹研究院编辑整理

7.2 中国保险中介行业典型企业分析

7.2.1 途牛保险经纪有限公司

7.2.1.1 公司简介

途牛保险经纪有限公司（以下简称“途牛保险”）成立于 2013 年 5 月，是一家为旅游用户为旅游用户提供旅游保险方案及保险中介服务的公司，由南京途牛科技有限公司（以下简称“南科”）全资控股，注册资本为 5,000 万元。

7.2.1.2 主要产品

途牛保险主要服务于旅游领域的保险产品，产品种类主要有境外旅游意外保险、境内旅游意外保险、火车意外伤害保险、高原旅游意外保险、自驾旅游意外保险、旅程取消险、航空意外险、公共交通工具险等。

7.2.1.3 竞争优势

（1）平台资源优势

途牛保险依托于南科旗下的在线旅游网站——途牛旅游网。截至 2018 年，途牛旅游网已在中国设立 170 个区域服务中心，合作旅游服务供应商超 16,500 家，提供包括跟团、自助、自驾、邮轮、景区门票等打包旅游产品超过 220 万种。截至 2019 年 3 月，途牛旅游网已服务逾 1.08 亿人次出游，并获得超过 600 万条用户点评。途牛旅游网丰富的产品以及庞大的用户基数，均为途牛保险的发展奠定了基础。

（2）合作关系优势

途牛保险合作的保险公司主要有：平安保险、太平洋保险、利安人寿、新华保险、安联

保险、中国人寿、中国人保财险、阳光保险、美亚保险等。途牛保险合作的网络平台有：途牛旅游网、途牛旅游 APP、笛风假期同业分销平台及笛风假期 APP。用户在途牛保险合作的网络平台投保，保险产品由各保险公司提供，保险经纪服务由途牛保险提供。途牛保险通过与保险公司、网络平台合作，实现产品、流量、用户等资源整合。

7.2.2 携程保险代理有限公司

7.2.2.1 公司简介

携程保险代理有限公司（以下简称“携程保代” ）成立于 2011 年 6 月，注册资本为 5,000 万元。携程保代是携程旅行网集团的重要品牌之一，负责承接携程旅行网在售保险产品的销售及服务。2014 年 1 月至 2015 年 7 月，携程保代先后加入中国保险行业协会、中国保险学会、中国保险中介行业协会。

7.2.2.2 主要产品

携程保代负责代理的保险产品，主要应用于旅游领域，为用户出行提供全方位保障。产品种类主要包括：航意险、航班延误取消险、航空组合险、机票退票险、铁路交通意外险、旅游意外综合保险、旅程取消险、拒签险、酒店取消险、交通意外险、重大疾病险、账户安全险等。

7.2.2.3 竞争优势

（1）平台资源优势

携程保代主要为携程旅游网提供保险代理服务。携程旅行网于 1999 年创立，已在北京、广州、深圳、南京等 90 多个境内城市，新加坡、首尔等 22 个境外城市设立分支机构。携

程保代借助携程旅游网丰富的用户、产品、流量资源，为用户提供航空意外伤害保险、铁路交通意外伤害保险、旅行医疗救援保险及财产保险等保险产品及服务。

（2）合作关系优势

携程保代与泰康人寿、太平洋寿险、新华人寿、中国人寿、太平养老、太平洋产险、阳光财险、阳光人寿、众安在线财险、瑞泰人寿、中银三星人寿、人保健康、天安财险、华夏人寿、平安财险、国寿财产、美亚财险、安盛天平财险、华泰财险、人保财险-安联、华安财险等保险公司形成合作关系。携程保代合作的保险公司数量众多，在产品种类、应用场景方面占具极大优势。

7.2.3 苏宁保险销售有限公司

7.2.3.1 公司简介

苏宁保险销售有限公司（以下简称“苏宁保险”）成立于 2014 年 2 月，由苏宁云商集团股份有限公司、苏宁电器集团有限公司出资成立，注册资本为 1.2 亿元。苏宁保险业务范围主要包括代理销售保险产品、代理收取保险费、代理相关保险业务的损失勘察和理赔等。

7.2.3.2 主要产品

苏宁保险为多种产品提供销售服务，主要包括：癌症医疗保险、全球旅行险、医疗保险、成人综合意外险、重疾超额保、少儿重疾&手足口病保险、少儿住院保、小微保等。以上产品覆盖面广，以综合性服务为主，可满足用户多样化需求。

7.2.3.3 竞争优势

（1）产品优势

苏宁保险代理销售的保险产品，具有服务内容丰富、保障额度高、覆盖范围广、理念新颖等优势。例如，2017 年，苏宁集团与阳光保险经纪及其他保险公司联合打造小微保平台，为中小微企业提供在线保险解决方案。随后，风险管家、苏宁保险合作发布“小微保”产品，通过借助互联网、大数据等新兴技术，为小微企业的产业链各环节提供全方位的保险服务。

（2）合作关系优势

苏宁保险与多家保险公司形成合作关系，主要包括中国人民保险、中国人寿、泰康在线、国华人寿、长安责任保险、华泰保险、中意财险、百年人寿等。持久稳定的合作关系，是苏宁保险业务规模扩大的前提。在此基础上，苏宁保险借助苏宁金融平台的资源优势，通过提高服务水平不断提升用户粘性。

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家 B2B 模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告**服务、**管理咨询**、**战略**调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项**评选、行业**白皮书**等服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区**企业孵化服务

报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫右侧二维码阅读研报


图说


表说


专家说


数说

详情请咨询

客服电话

400-072-5588

上海

王先生： 13611634866
李女士： 13061967127

南京

杨先生： 13120628075
唐先生： 18014813521

深圳

李先生： 18916233114
李女士： 18049912451