

2025-2030 年中国保险中介行业市场深度调研及发展前景展望研究报告

Annual Research and Consultation Report of Panorama Survey and Development Strategy on China Industry

(中国企业高层战略决策参考必备)



关注微信，
行业干货，
财经资讯，
一手掌握。

2025 年度版
中国行业研究咨询报告系列
中研普华 决策参考

● 行业研究咨询报告 (推荐指数★★★★★)

《中国行业研究咨询报告》是中研普华依托国家统计局、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心提供的最新行业运行数据为基础，验证于与我们建立联系的全国科研机构、行业协会组织的权威统计资料。凭借中研普华在其多年的行业研究经验基础上建立起的完善产业研究体系，一整套的产业研究方法始终处于行业领先地位，是目前国内覆盖面最全面、研究最为深入、数据资源最为强大的行业研究报告系列。

《中国行业研究咨询报告》充分体现了中研普华所特有的与国际接轨的咨询背景和专家智力资源的优势，以客户需求为导向，以行业为主线，全面整合行业、市场、企业等多层面信息源，依据权威数据和科学的分析体系，在研究领域上突出全方位特色，着重从行业发展的方向、格局和政策环境，帮助客户评估行业投资价值，准确把握行业发展趋势，寻找最佳营销机会与商机，具有相当的预见性和权威性，是企业领导人制定发展战略、风险评估和投资决策的重要参考。

我们的优势：

丰富的专家资源和信息资源：中研普华依托国家发展改革委和国家信息中心系统丰富的数据资源，建成了独具特色和覆盖全面的产业监测体系。同时，与国内众多研究机构和专家有着密切的合作关系。

《中国行业研究咨询报告》全部由国内一流经济学家、行业专家作为顾问，由多年从事相关行业的资深研究员撰写，他们长期专门从事行业研究，掌握着大量的第一手资料，加上我们严格的审稿制度，使报告的质量都有充分的保证。

行业覆盖范围广、针对性强：中研普华《中国行业研究咨询报告》的入选行业普遍具有市场前景好、行业竞争激烈和企业重组频繁等特征。我们在对行业进行综合分析的同时，还对其中重要的细分行业或产品进行单独分析。其信息量大，实用性强是任何同类产品难以企及的。

内容全面、论述生动：中研普华《中国行业研究咨询报告》在研究内容上突出全方位特色，报告以本年度最新数据的实证描述为基础，全面、深入、细致地分析各行业的市场供求、进出口形势、投资状况、发展趋势和政策取向以及主要企业的运营状况，提出富有见地的判断和投资建议；在形式上，报告以丰富的数据和图表为主，突出文章的可读性和可视性，避免套话和空话。报告附加了与行业相关的数据、政策法规目录、主要企业信息及行业的大事记等，为投资者和业界人士提供了一幅生动的行业全景图。

深入的洞察力和预见力：我们不仅研究国内市场，对国际市场也一直在进行职业的观察和分析，因此我们更能洞察这些行业今后的发展方向、行业竞争格局的演变趋势以及技术标准、市场规模、潜在问题与行业发展的症结所在。我们有 100 多位专家的智慧宝库为您提供决策的洞察这些行业今后的发展方向、行业竞争格局的演变趋势以及技术标准、市场规模、潜在问题与行业发展的症结所在。

有创造力和建设意义的策略：对行业或具体产品的投资特性、市场规模、供求状况、行业竞争状况(结构与主要竞争企业)、发展趋势等进行分析 and 论证，寻求规律、发展机会、现存问题的解决方案、做大做强的对策等等。

一、报告简介 PROFILE

2025-2030 年中国保险中介行业市场深度调研及发展前景展望研究报告		
【出版日期】 2025 年 1 月	【报告页码】 180 页	【图表数量】 66 个
【中文全套】 RMB 13000	【中文电子】 RMB 12500	【中文印刷】 RMB 12500
【英文全套】 USD 6500	【英文电子】 USD 6000	【英文印刷】 USD 6000
【全国热线】 400-856-5388 400-086-5388 全国免费热线		中研普华公司介绍
【订阅热线】 0755-25425716 25425726 25425736		了解中研普华的实力
【订阅热线】 0755-25425756 25425776 25425706		下载征订表
<p>【版权声明】 本报告由中国产业研究院出品，报告版权归中研普华公司所有。本报告是中研普华公司的研究与统计成果，报告为有偿提供给购买报告的客户使用。未获得中研普华公司书面授权，任何网站或媒体不得转载或引用，否则中研普华公司有权依法追究其法律责任。如需订阅研究报告，请直接联系本网站，以便获得全程优质完善服务。中研普华公司是中国成立时间最长，拥有研究人员数量最多，规模最大，综合实力最强的咨询研究机构，公司每天都会接受媒体采访及发布大量产业经济研究成果。在此，我们诚意向您推荐一种“鉴别咨询公司实力的主要方法”。</p>		

保险中介是指在保险经营机构与投保人之间，专门从事保险业务咨询、风险管理及销售等中介服务，依法获取佣金或手续费的单位或个人。现代保险中介主要分为三类：保险专业中介、保险兼业代理和保险营销员。保险专业中介进一步包括保险代理人、保险经纪人和保险公估人。

现状

近年来，保险中介行业在中国的快速发展可以归因于多个因素。首先，中国经济的持续增长带动了居民收入的提高，使得人们对保险产品的认知与接受度不断提升。其次，国家对保险市场的重视以及政策的支持也为行业的发展奠定了良好的基础。

趋势和前景

未来，保险中介行业将围绕着大数据、人工智能等新兴技术展开深入研究，以提升市场服务能力和客户满意度。这将为行业提供更多的技术与信息支持。预计到 2027 年，中国保险中介行业的承保保费规模将达到 16004 亿元，市场前景广阔。

此外，随着中国银保监会不断推动保险中介行业发展，特别是鼓励保险经纪渠道的推广，国内保险市场规模的逐步扩大，国内保险中介行业客户需求不断增加。

本研究咨询报告由中研普华咨询公司领衔撰写，在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心、中国行业研究网、全国及海外多种相关报刊杂志的基

基础信息以及专业研究单位等公布和提供的大量资料，结合中研普华公司对保险中介相关企业和科研单位等的实地调查，对国内外保险中介行业的供给与需求状况、相关行业的发展状况、市场消费变化等进行了分析。重点研究了主要保险中介品牌的发展状况，以及未来中国保险中介行业将面临的机遇以及企业的应对策略。报告还分析了保险中介市场的竞争格局，行业的发展动向，并对行业相关政策进行了介绍和政策趋向研判，是保险中介生产企业、科研单位、零售企业等单位准确了解目前保险中介行业发展动态，把握企业定位和发展方向不可多得的精品。

二、报告目录 CONTENTS

第一部分 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、2024 年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、“十四五”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

第二部分 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

(1) 保险经纪渠道寿险保费收入增速

(2) 专业代理渠道寿险保费收入增速

(3) 个人代理渠道寿险保费收入增速

(4) 银行邮政渠道寿险保费收入增速

(5) 其他兼业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

第三部分 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、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

- (一) 偿债能力分析
- (二) 盈利能力分析
 - (1) 营业利润率
 - (2) 净利率
 - (3) 净资产收益率

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、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

（一）偿债能力分析

（二）盈利能力分析

（1）营业利润率

（2）净利率

（3）净资产收益率

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、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

- (一) 偿债能力分析

（二）盈利能力分析

（1）营业利润率

（2）净利率

（3）净资产收益率

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

第四部分 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》
 - (四) 《保险专业代理机构监管规定》

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

第五部分 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的思路

- 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

第六部分 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、企业基本情况
- 二、企业代理业务
- 三、企业经营业绩
- 四、企业服务网络
- 五、企业最新动态

第二节 大童保险销售服务有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业代理业务
- 三、企业经营业绩
- 四、企业服务网络
- 五、企业最新动态

第三节 河北盛安汽车保险销售有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业代理业务
- 三、企业经营业绩
- 四、企业服务网络
- 五、企业最新动态

第四节 河北美联保险代理有限责任公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业代理业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业最新动态

第五节 河北圣源祥保险代理有限责任公司

一、企业基本情况

二、企业代理业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业最新动态

第六节 大连网金保险销售服务有限公司

一、企业基本情况

二、企业代理业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业最新动态

第七节 吉林宏大保险销售服务有限公司

一、企业基本情况

二、企业代理业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业最新动态

第八节 吉林省博亿达保险代理有限公司

一、企业基本情况

二、企业代理业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业最新动态

第九节 云南年安保险销售服务有限公司

一、企业基本情况

二、企业代理业务

三、企业经营业绩

四、企业服务网络

五、企业最新动态

第十节 江苏华邦保险销售有限公司

一、企业基本情况

二、企业代理业务

- 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、企业最新动态

第三节 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、企业最新动态

第四节 中电投保险经纪有限公司

- 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

第五节 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、企业最新动态

第六节 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、企业最新动态

第七节 标准（北京）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

第八节 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

第九节 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、企业最新动态

第十节 安澜保险经纪有限公司

- 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

第十四章 中国保险公估企业运营状况探析

第一节 民太安保险公估集团股份有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经营范围
- 三、企业市场份额
- 四、企业主要客户

五、企业人力资源

六、企业服务网络

第二节 泛华保险销售服务集团

一、企业基本情况

二、企业经营范围

三、企业市场份额

四、企业主要客户

五、企业人力资源

六、企业服务网络

第三节 北京华泰保险公估有限公司

一、企业基本情况

二、企业经营范围

三、企业市场份额

四、企业主要客户

五、企业人力资源

六、企业服务网络

第四节 广州市汇中保险公估有限公司

一、企业基本情况

二、企业经营范围

三、企业市场份额

四、企业主要客户

五、企业人力资源

六、企业服务网络

第五节 广州天信保险公估有限公司

一、企业基本情况

二、企业经营范围

三、企业市场份额

四、企业主要客户

五、企业人力资源

六、企业服务网络

第六节 广东衡量行保险公估有限公司

一、企业基本情况

二、企业经营范围

三、企业市场份额

四、企业主要客户

五、企业人力资源

六、企业服务网络

第七节 山东远东保险公估有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经营范围
- 三、企业市场份额
- 四、企业主要客户
- 五、企业人力资源
- 六、企业服务网络

第八节 安徽中衡保险公估有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经营范围
- 三、企业市场份额
- 四、企业主要客户
- 五、企业人力资源
- 六、企业服务网络

第九节 上海锦正保险公估有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经营范围
- 三、企业市场份额
- 四、企业主要客户
- 五、企业人力资源
- 六、企业服务网络

第十节 嘉福（北京）保险公估有限公司

- 一、企业基本情况
- 二、企业经营范围
- 三、企业市场份额
- 四、企业主要客户
- 五、企业人力资源
- 六、企业服务网络

第七部分 区域市场篇

第十五章 中国区域保险中介市场透析及前景展望

第一节 北京市保险中介市场透析及前景展望

- 一、保险中介行业发展环境
 - （一）保险行业运行状况分析
 - （二）保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、北京市保险中介市场前景展望

第二节 上海市保险中介市场透析及前景展望

一、保险中介行业发展环境

- (一) 保险行业运行状况分析
- (二) 保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、上海市保险中介市场前景展望

第三节 深圳市保险中介市场透析及前景展望

一、保险中介行业发展环境

- (一) 保险行业运行状况分析
- (二) 保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、深圳市保险中介市场前景展望

第四节 江苏省保险中介市场透析及前景展望

一、保险中介行业发展环境

- (一) 保险行业运行状况分析
- (二) 保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、江苏省保险中介市场前景展望

第五节 广东省保险中介市场透析及前景展望

一、保险中介行业发展环境

- (一) 保险行业运行状况分析
- (二) 保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、广东省保险中介市场前景展望

第六节 山东省保险中介市场透析及前景展望

一、保险中介行业发展环境

- (一) 保险行业运行状况分析
- (二) 保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、山东省保险中介市场前景展望

第七节 浙江省保险中介市场透析及前景展望

一、保险中介行业发展环境

- (一) 保险行业运行状况分析
- (二) 保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、浙江省保险中介市场前景展望

第八节 河南省保险中介市场透析及前景展望

一、保险中介行业发展环境

- (一) 保险行业运行状况分析
- (二) 保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、河南省保险中介市场前景展望

第九节 四川省保险中介市场透析及前景展望

一、保险中介行业发展环境

- (一) 保险行业运行状况分析
- (二) 保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、四川省保险中介市场前景展望

第十节 河北省保险中介市场透析及前景展望

一、保险中介行业发展环境

- (一) 保险行业运行状况分析
- (二) 保险中介发展配套政策

二、保险专业中介机构运行态势

- (一) 专业中介法人机构规模
- (二) 保险代理机构保费收入规模
- (三) 保险经纪机构保费收入规模
- (四) 保险公估机构业务收入规模

三、保险兼业代理机构运行态势

- (一) 兼业代理机构规模
- (二) 兼业代理机构保费收入规模

四、保险营销员渠道运行态势

五、区域主要保险中介机构

- (一) 代理机构
- (二) 经纪机构
- (三) 公估机构

六、河北省保险中介市场前景展望

第八部分 趋势前景篇

第十六章 中国保险销售电商化趋势研究

第一节 初识保险电子商务

一、保险电子商务定义

- (一) 狭义保险电子商务
- (二) 广义保险电子商务

二、保险电子商务发展历程

- (一) 萌芽阶段
- (二) 起步阶段
- (三) 积累阶段
- (四) 爆发阶段

三、保险电子商务模式

- (一) B2B 模式
- (二) B2C 模式
- (三) B2M 模式
- (四) 多业务模式

四、保险电子商务的优势

- (一) 提高经营效率
- (二) 提高服务水平
- (三) 利于稳健经营

第二节 保险电子商务市场现状

一、保险电子商务发展政策环境

二、保险电子商务保费收入规模

三、保险电子商务用户情况调查

- (一) 用户年龄分布
- (二) 用户性别分布
- (三) 用户地域分布

四、保险电子商务市场竞争格局

五、保险电子商务运营模式之辩

- (一) 自建平台
- (二) 第三方平台

六、保险电子商务保险产品种类

七、保险电子商务发展所处阶段

八、保险公司电子商务市场拓展动态

- (一) 平安保险
- (二) 新华保险
- (三) 人寿保险
- (四) 华泰保险

九、互联网保险公司案例分析——众安在线

- (一) 基本介绍
- (二) 股东结构
- (三) 运营模式
- (四) 产品范围
- (五) 平台优势

第三节 保险电子商务 SWOT 分析

一、优势 (Strength)

- (一) 成本优势
- (二) 价格优势
- (三) 服务便捷
- (四) 管理高效
- (五) 纪录可查

二、劣势 (Weakness)

- (一) 产品感知劣势
- (二) 同等价格劣势
- (三) 短期成本劣势

三、机会 (Opportunity)

- (一) 网民规模庞大
- (二) 网民保险需求
- (三) 消费方式转变
- (四) 销售渠道转型
- (五) 机构意愿增强

四、威胁 (Threat)

- (一) 道德风险
- (二) 安全风险
- (三) 法律风险

第四节 保险中介机构互联网业务开展现状分析

一、保险中介机构互联网保险业务备案情况

- (一) 保险代理
- (二) 经纪公司

二、在线保险中介平台运营现状分析

- (一) 合作保险公司数量
- (二) 在销产品数量
- (三) 日均访问量

三、保险代理公司电商平台案例分析

- (一) 新一站保险网

(1) 基本介绍

(2) 运营模式

(3) 产品范围

(4) 平台优势

(二) 泛华保网

(1) 基本介绍

(2) 运营模式

(3) 产品范围

(4) 平台优势

(三) 开心保网

(1) 基本介绍

(2) 运营模式

(3) 产品范围

(4) 平台优势

四、保险经纪公司电商平台案例分析

(一) 中民保险网

(1) 基本介绍

(2) 运营模式

(3) 产品范围

(4) 平台优势

(二) 慧择网

(1) 基本介绍

(2) 运营模式

(3) 产品范围

(4) 平台优势

(三) 长安 e 家

(1) 基本介绍

(2) 运营模式

(3) 产品范围

(4) 平台优势

(四) 大童网

(1) 基本介绍

(2) 运营模式

(3) 产品范围

(4) 平台优势

五、保险营销员电商平台案例分析——放心保

- (一) 基本介绍
- (二) 运营模式
- (三) 产品范围
- (四) 平台优势

第十七章 中国保险中介市场发展前景及规模预测

第一节 2025-2030 年是保险业发展的黄金时期

一、保险业发展驱动因素分析

- (一) 从宏观经济面看
- (二) 从行业基本面看
- (三) 从发展潜质来看

二、保险业发展历史机遇分析

- (一) 城镇化带来市场空间
- (二) 市场化带来政策红利
- (三) 老龄化带来市场需求
- (四) 保险意识的逐渐提升

第二节 保险中介市场发展改革创新方向

一、保险中介市场发展制约因素

- (一) 传统保险营销员模式矛盾突显
- (二) 保险代理市场良莠不齐层次低
- (三) 保险公司与中介业务关系问题

二、推进营销体制改革

三、推动兼业代理专业化改革

- (一) 推动汽车兼业代理专业化改革
- (二) 加快邮政代理保险专业化改革
- (三) 探索银行代理保险专业化改革

四、推动保险代理企业规模化

- (一) 清理整顿保险代理市场
- (二) 提高中介公司准入门槛
- (三) 支持设立保险中介集团

五、深入开展中介业务检查

六、保险中介市场创新发展目标

- (一) 专业化
- (二) 规模化
- (三) 信息化
- (四) 综合化

第三节 2025-2030 年保险中介市场规模预测

- 一、2025-2030 年保险中介市场保费收入规模预测
- 二、2025-2030 年保险中介细分市场保费收入规模预测
 - (一) 2025-2030 年保险专业中介市场保费收入规模预测
 - (二) 2025-2030 年保险兼业代理市场保费收入规模预测
 - (三) 2025-2030 年保险营销员渠道保费收入规模预测
- 三、2025-2030 年保险专业中介机构营业收入规模预测
 - (一) 2025-2030 年保险专业代理机构营业收入规模预测
 - (二) 2025-2030 年保险经纪机构营业收入规模预测
 - (三) 2025-2030 年保险公估机构营业收入规模预测

图表目录

- 图表：2024 年中国保险专业中介机构经营情况
- 图表：2022-2024 年保险兼业代理机构数量及代理保费情况
- 图表：2024 年全国财产保险公司兼业代理业务情况
- 图表：2024 年全国财产保险公司营销员业务情况
- 图表：2021-2023 年保险中介渠道实现保费收入及占当年总保费比例
- 图表：2021-2023 年保险中介渠道财产险保费收入及占当年产险总保费比例
- 图表：2024 年产险公司中介业务险种构成
- 图表：2024 年中介渠道财产险主要险种保费收入增长率
- 图表：2022-2024 年中介渠道实现寿险保费收入及占当年寿险保费比例
- 图表：2024 年中介渠道寿险保费收入增长率
- 图表：2022-2024 年全国保险专业中介机构数量
- 图表：2022-2024 年全国保险专业中介机构资本及资产情况
- 图表：2022-2024 年中国保险专业中介市场集中度及其趋势
- 图表：2024 年全国保险专业代理机构实现保费收入构成情况
- 图表：2024 年全国保险经纪机构实现保费收入构成情况
- 图表：2022-2024 年全国保险兼业代理市场主要指标增长趋势
- 图表：2024 年全国人身保险公司各渠道保费及市场占比情况
- 图表：2022-2024 年寿险公司银邮兼业代理保费收入及增长率
- 图表：2022-2024 年产险公司兼业代理渠道车险保费占比及增长率
- 图表：2024 年全国保险营销员代理人身保险业务情况图

订阅报告，请来电咨询 400-856-5388 400-086-5388

- ①.请详细填写封底客户征订表后传真给我们
- ②.通过银行转帐、邮局汇款形式支付购买报告款项

- ③.我们收到汇款凭证后，特快专递报告或者发送报告邮件
- ④.款项到账后快递款项发票
- ⑤.大批量采购报告可享受会员优惠，详情来电咨询

全程配有客服专员为您提供贴心服务

三、公司介绍 COMPANY

中研普华集团创始于 1998 年，是中国领先的产业研究专业机构，公司致力于为企业中高层管理人员、企事业发展研究部门人员、市场投资人士、投行及咨询行业人士、投资专家等提供各行业丰富翔实的市场研究资料和商业竞争情报；为国内外的行业企业、研究机构、社会团体和政府部门提供专业的行业市场研究、商业分析、投资咨询、市场战略咨询等服务。公司经历 20 多年的发展，现已成为中国领先的细分市场研究机构及金融咨询领域权威专家。我们拥有多年的投资银行、企业上市一体化服务、市场调研、细分行业研究、项目可行性研究及投资咨询专业经验。目前，中研普华已经为上万家包括政府机构、银行、研究所、行业协会、咨询公司、投资公司、集团公司和各行业公司在内的单位提供了专业的产业研究报告、项目投资咨询及竞争情报研究服务，并得到客户的广泛认可；为众多企业进行了上市导向战略规划，同时也为境内外上百家上市企业进行财务辅导、行业细分领域研究和募投方案的设计，并协助其顺利上市；还协助国内多家证券公司开展 IPO 业务。

随着中国加入 WTO，中国企业将面临更多严峻挑战，市场信息显的尤为重要。中研普华将集团公司在国际市场上成功运作的商业服务模式引入中国，帮助中国企业成长，在国内外市场不断取得新的竞争优势和新的成长。在这种形势下，中研普华迅速崛起，已成为中国首屈一指的资讯服务商。面对中国新经济形势，我们以一名“辅导员”的身份，结合中国企业目前现状，为企业引进和提供最前沿的行业市场商情和企业管理资讯，通过中研普华 One Stop Service（一站式服务），秉承“管理是本质、信息是基础、效益是目的”的原则，愿意与所有具有前瞻性的中国企业分享成功实践的经验，用务实的精神和优质的服务，携手成就未来。

目前，中研普华已将客户服务总部设于深圳，信息研究中心设在北京，营销传播中心设在上海，海外资讯中心设于香港，并在广州、杭州、成都、青岛、武汉、哈尔滨等地设有分支机构。

顾问团队 CONSULTANT TEAM

中研普华始终把引进优秀的员工加盟作为公司的核心目标之一，公司员工拥有多种专业学历背景：统计学、金融学、产业经济学、市场营销学、国际贸易学、经济学、社会学、数学等数十个专业。中研普华现有 350 多名员工中，本科以上学历占 98.5%，60%具有双学位、硕士及博士学位，高级研究员 180 多名，专家顾问 45 人，市场调研专家 16 人，数据建模专家 8 人，海外咨询专家 5 人，公司大多数员工曾在国内多家知名产业研究所与证券研究机构有过丰富的从业经验。高素质的专业人才是中研普华的最大财富，也是我们向客户提供优质服务的保证。

业务范围 BUSINESS SCOPE

中研普华业务范围主要囊括了细分产业领域研究、IPO 咨询、并购与重组、投资咨询、项目可行性分析、行业市场研究、市场调查、商业计划书编制及营销策划咨询等领域。中研普华业务覆盖全球主要国家及地区，为外资企业注资中国及跨国合作提供了切实高效的服务。公司 80%以上的业务主要针对大中华区实施，我们在中国大陆 220 多个主要城市设立调查网点（如北京、上海、天津、重庆、南京、武汉、成都、长沙、杭州、西安、兰州、石家庄、沈阳、济南、郑州、合肥、福州、厦门、南宁等），为客户提供专项市场调查的同时，也为市场研究及投资咨询服务提供主要的数据支

持。公司拥有在中国香港、澳门、台湾及部分海外地区实施项目的宝贵经验。公司已与国内外上百家专业调研机构建立长期合作关系，确保了跨国性项目的有效实施和执行。

细分市场研究

医疗 通讯 机电 汽车 房产 轻工
家电 日化 食品 零售 酒店 金融
传媒 建材 能源 石化 农业 文教

项目可行性研究

可行性研究 项目建议书 项目计划书
募投可研报告 项目申请报告 资金申请报告
境外投资申请 项目评估报告 投资价值报告

商业计划书

商业计划书 项目计划书 商业策划书
招商计划书 创业计划书 私募计划书
并购计划书 合作计划书 商业企划书 标书

专项市场调研

专项市场研究 产品营销研究 品牌调查研究
广告媒介研究 渠道商圈研究 满意度研究
神秘顾客调查 消费者研究 调查执行技术

兼并重组研究

兼并重组 公司兼并 企业重组 资产重组
股权重组 借壳上市 跨国并购 横向并购
纵向并购 现金并购 企业私有化

IPO 上市咨询

上市前规范 上市前咨询 上市前融资
细分市场调研 募投项目可研 发展战略规划
尽职调查 上市后服务 一体化方案

产业园区规划

产业园区规划 产业分析规划 城市/区域规划
空间规划咨询 招商策划咨询 总部经济规划
智慧城市规划 地产策划咨询 一体化服务

十五五规划

政府规划研究 产业发展规划 企业发展规划
区域发展规划 城市发展规划 战略规划研究
热点领域聚焦 热点解决方案

特色小镇

特色产业规划 申报立项 招商策划
特色小镇特征 政策汇总 评分细则
商业运营模式 经典案例 投融资模式

产业地产

项目拿地 产业定位 产业规划 产业招商
产业运营 产业新城 产业小镇 产业综合体
开发模式 关键要素 赢利模式 解决方案

核心竞争力 CORE COMPETITIVENESS

丰富的行业经验。我们针对各行业都设有产业研究组，组长均具有资深实际行业从业经验，研究组定期举办行业主题研讨会及进行典型企业走访调研，积累了丰富的行业实践经验，以此为基础，充分运用扎实的理论知识，更好的为客户提供服务。

资深的专家顾问。我们的专家团队来自于国家级科研院所、著名大学教授、以及具备成功经验的企业家，在产业研究、市场调研、投资咨询、管理咨询等领域拥有强大的专业能力，能及时有效的满足客户需求。

权威的信息数据。中研普华建立了覆盖 3000 多个细分行业市场的数据库并持续的更新。我们设有数据中心，以国家统计局部门、工商部门、行业协会、海关总署及其他战略合作机构为重要信息渠道。另外，我们拥有自己的调研队伍，运用各种调查手段和渠道，准确、及时地掌握权威信息。

科学的研究方法。我们采取专业的研究模型，如：SWOT 分析、波士顿矩阵、波特竞争力、洛伦茨曲线等；精准的数据分析，如：相关分析、方差分析、多维尺度分析、聚类分析、因子分析等；周密的调查方法，如：定性调查、定量调查等相结合的方式，力求为客户提供专业化的服务。

完善的服务体系。我们不仅为您提供专业化的研究报告，还会为您提供超值的售后服务，如：免费数据查询、行业发展建议、投资行业策略、市场深度分析、营销策划、重大展会提示等服务，给您带来完善的一站式服务。

社会影响力 SOCIAL INFLUENCE

中研普华集团是中国成立时间最长，拥有研究人员数量最多，规模最大，综合实力最强的咨询研究机构之一。中研普华始终坚持研究的独立性和公正性，其研究结论、调研数据及分析观点广泛被电视媒体、报刊杂志及企业采用。同时，中研普华的研究结论、调研数据及分析观点也大量被国家政府部门及商业门户网站转载，如中央电视台、凤凰卫视、深圳卫视、新浪财经、中国经济信息网、商务部、国资委、发改委、国务院发展研究中心（国研网）等。



了解中研普华的实力：[电视采访报道](#) [门户网站引用](#) [招股说明书引用](#) [权威媒体报道](#) [客户好评如潮](#)

客户征订表

让决策更稳健，让投资更安全！

单位名称：_____ (盖章)
主营业务：_____
公司负责人：_____ 职务：_____
资料收件人：_____ 职务：_____
电 话：_____ 手机：_____
地 址：_____
邮 编：_____ 电子邮件：_____

报告及专项：_____ 份数：_____

服务方式： 全套版本 (含印刷版及电子版) 电子版 (电子邮件发送) 印刷版本 (免费快递)
付款总金额：_____ 付款日期：_____

特别推荐订阅套餐

保证100%满意，您必须拥有

- 战略套餐：5份研究报告，特惠订阅费用 5万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**
套餐价值：全面了解行业上下游产业链，对行业脉络进行系统性梳理，厘清产品流通各个环节，实现企业的成长与产品的成功。
- 发展套餐：10份研究报告，特惠订阅费用 8万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**
套餐价值：充分了解行业重点领域发展态势，准确把握市场热点变化趋势，为营销策略的制定、企业的战略规划提供有力支持。
- 智慧套餐：15份研究报告，特惠订阅费用10万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**
套餐价值：深入了解行业细分市场及关联产业发展形势，挖掘各领域投资机会，延伸企业经营触角，实现企业跨行业并购整合。
- 总裁套餐：20份研究报告，特惠订阅费用12万元，自选报告或咨询客服，全年尊享专家咨询指导及跟踪服务**
套餐价值：多角度！多层次！透视各行业、各业务发展，完善集团管控体系，准确掌舵集团航向，有效降低企业智力投资成本。

专项咨询定制服务

专项定制需根据企业具体要求出具项目方案，再做出合理报价

商业计划书编制	商业计划书/项目计划书/商业策划书/招商计划书/创业计划书/私募计划书/并购方案/标书，编制及翻译。
项目可行性研究	可行性研究/项目建议书/项目计划书/项目申请/资金申请/境外投资/项目评估/机会研究/风险评估服务。
行业市场专项调研	细分市场研究/竞争对手研究/营销研究/品牌调查/广告研究/商圈研究/消费者研究，覆盖多行业多领域。
产业园区规划咨询	产业集群/园区规划/区域战略规划/城市新区规划/园区建设和运营/园区招商引资/园区功能服务体系等。
IPO上市咨询服务	细分市场调研/募投可研/上市前规范/上市前融资/招股说明书/上会路演/上市后服务/财经公关/再融资。

汇款至 中国建设银行

帐户名：深圳市中研普华产业研究院有限公司
开户行：中国建设银行深圳市分行
帐 号：44201501100052597578

汇款至 中国工商银行

帐户名：深圳市中研普华管理咨询有限公司
开户行：中国工商银行深圳市分行
帐 号：400023009200181386



扫描二维码，查看更多研究报告目录

中研普华集团™
ZERO POWER INTELLIGENCE GROUP



总部地址：深圳市福田区滨河大道中洲湾西座 27 层 (518000)
全国统一服务热线：400-856-5388 400-086-5388 免费电话
订阅热线：0755-25425716 25425726 25425736 25425706
0755-25425756 25425776 25420896 25420806
0755-23895086 25427856 25428586 25429596
传 真：0755-25429588 25428099 全年无休 24 小时服务
官方网站：中国产业研究院 www.ChinaIRN.com 深圳/北京/上海

订阅方法：请把征订表用正楷字填写完后传真或快递给我们，然后通过银行付款。款到后即完成订阅手续，产品与发票会在款到后 24 小时内以特快专递寄出。订阅传真：0755-25429588 25428099 7 天×24 小时 贴心服务