
行業概況

本文件本節和其他部分載有與我們營運所在行業相關的資料。本節所載若干資料及統計數據均摘錄自我們委託的獨立市場研究機構弗若斯特沙利文發佈的弗若斯特沙利文報告，以及各種官方政府刊物及其他可公開獲取的刊物。我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]及[編纂]、任何[編纂]、我們或彼等各自任何董事、高級職員或代表或參與[編纂]的任何其他人士尚未獨立核實來自官方政府來源的資料及統計數據，故概不對其準確性作任何聲明。

我們委託弗若斯特沙利文，一家獨立的市場研究和諮詢公司，對中國保險中介行業進行分析並編寫一份報告。弗若斯特沙利文為我們準備的報告在文件中稱為弗若斯特沙利文報告。我們已同意向弗若斯特沙利文支付人民幣650,000元的總費用以編製報告，我們的董事認為這反映了此類報告的市場價格。弗若斯特沙利文是一家全球性諮詢公司，於1961年在紐約成立，在全球設有40多個辦事處，擁有2,000多名行業顧問、市場研究分析師、技術分析師和經濟學家。

弗若斯特沙利文報告是通過使用情報收集方法從各種來源獲得的初級和次級研究進行的。初級研究包括與整個行業價值鏈中的某些領先行業參與者討論行業狀況，並與相關方進行訪談，以獲得客觀和事實數據以及前瞻性預測。次要研究涉及審查來自公開來源的信息、數據和出版物，包括政府機構的官方數據和公告，以及公司報告、獨立研究報告和基於弗若斯特沙利文自有數據庫的數據。

在編製和準備弗若斯特沙利文報告時，弗若斯特沙利文採用了以下假設：(i)全球的社會、經濟和政治環境在預測期內很可能保持穩定；及(ii)行業關鍵驅動因素很可能會在預測期內推動行業發展。

董事經作出審慎查詢後確認，弗若斯特沙利文是一家獨立的專業市場研究機構，本節中使用的信息來源(摘自弗若斯特沙利文報告)屬可靠，且不會產生誤導。自弗若斯特沙利文報告發佈之日起，市場資料並無出現可能令本節所載資料出現保留意見、產生衝突或受到影響的不利變動。

行業概況

中國保險行業概況

保險的定義和分類

保險是一種以保單為代表的合約，其中，投保人獲得財務保護或針對特定意外事件或風險造成的損失的報銷。保險公司為投保人提供財務保障或報銷，以支付保費。保險最初旨在提供安全可靠的保護；隨著行業的發展，它已成為一種保護機制，是市場經濟中風險管理的基本手段，也是金融和社會保障體系的重要支柱。保險基金是金融市場的重要資金來源。保險不僅是社會保障體系的安全網，也是社會保障體系的重要支柱。通過收取保費，保險公司積累了大量資金，可用於投資金融市場，為其他經濟行業提供財務支援。此外，保險可以彌補社會保障體系的缺陷，為個人提供更高級別的保護。

保險產品可分為兩大類：(i)人壽保險；及(ii)財產及意外保險。

人壽保險提供全面的保障，保障個人的長壽、身體健康及各種生活事件，包括死亡、殘疾、疾病、老年及整個保單期間可能發生的事故。此外，如果投保人存活到指定時間，亦會獲得保險福利。人壽及健康保險可進一步分為人壽和年金保險(如終身人壽保險、定期人壽保險、年金保險等)、健康保險(如重大疾病保險、醫療保險等)及意外險(如交通意外保險、旅遊保險等)。

按照保險合同的規定，財產及意外保險承保因自然災害或事故對投保財產和相關利益造成的損失和損害。財產及意外保險主要包括財產損失保險(如公司財產保險、家庭財產保險等)、責任保險(如僱主責任保險、產品責任保險等)及信用保險。此外，汽車保險是最具代表性的財產及意外保險類型之一。汽車保險針對車輛本身、第三方責任及車輛乘客，涵蓋因自然災害或事故，車輛造成的人身傷害或財產損失的賠償責任。

中國保險行業市場規模

原保險是保險公司對投保人的保險風險直接承擔損害賠償責任的一種保險。

中國的主要保險保費在過去幾年中經歷了相對緩慢的增長，主要歸因於新冠肺炎疫情的影響。2020年，疫情影響的跡象開始顯現，人壽保險業的增長率從2019年的13.8%的同比增長率放緩至2020年的7.5%。同樣，財產及意外保險業的增長率也從2019年的8.2%的同比增長率放緩至2020年的2.4%。該趨勢持續到2021年，人壽保險業出現放緩。人壽保費由

行業概況

2020年的人民幣33,329億元下降至2021年的人民幣33,229億元，同比增長率為-0.3%。同樣，財產及意外保險行業亦經歷放緩，財產及意外保險保費自2020年的人民幣11,929億元下降到2021年的人民幣11,671億元，同比增長-2.2%。保險行業的下滑可歸因於疫情情況下對保險產品的彈性需求。考慮到購買人壽保險的自願性質，個人及家庭可能優先考慮眼前的財務需求，導致保險支付暫停或減少。財產及意外保險業的下降主要受汽車保險業的下滑所驅動。2020年，汽車保險佔財產及意外保險行業的69.1%，但由於出行需求減少，2021年佔66.6%。

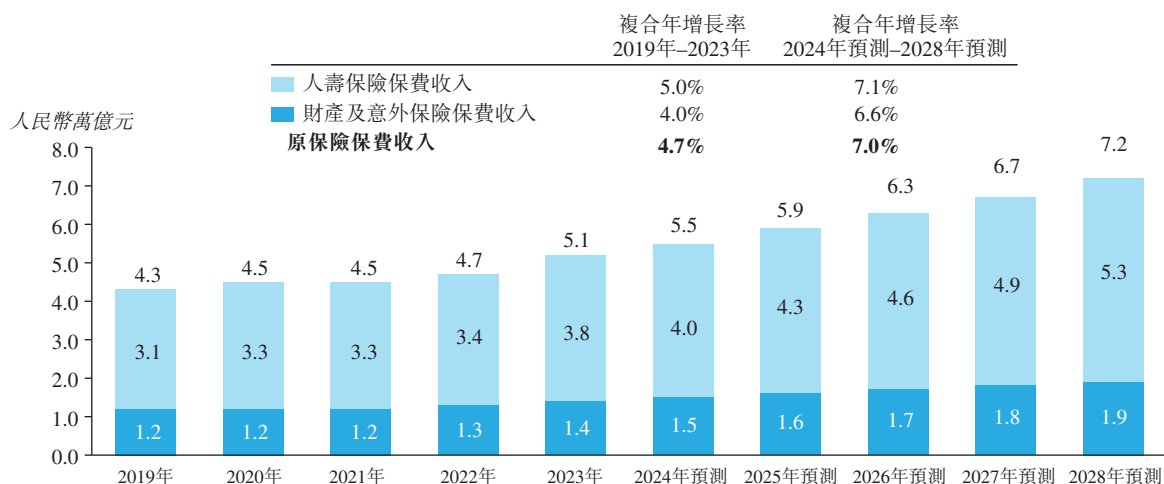
然而，隨著疫情影響消退，社會恢復正常，於2022年及2023年，中國保險行業呈現積極的增長態勢，於2023年，中國原保險保費收入達人民幣5.1萬億元，自2019年起，複合年增長率為4.7%。於2023年，中國人壽保險及財產及意外保險的保費收入分別為人民幣3.8萬億元及人民幣1.4萬億元。

展望未來，若干因素表明保險行業未來增長前景樂觀。由於中國人口結構向老齡化社會的轉變、可支配收入的增加以及健康保險、年金及退休計劃等領域的保險需求不斷增長，預計保險行業將經歷更高的增長。另一方面，中國收取的原保險保費收入仍落後於其他發達國家。例如，2022年中國保險密度(即人均保費)為489美元，遠低於日本、法國、英國及美國收取的人均保費，僅為日本(2,690美元)的18.2%、法國(3,578美元)的13.7%、英國(4,781美元)的10.2%以及美國(8,885美元)的5.5%。

由於上述因素，預計保險公司原保險保費收入的增速將持續提升。中國原保險保費收入將在2028年達到人民幣7.2萬億元，自2024年起，複合年增長率將達到7.0%。預計2028年中國人壽保險及財產及意外保險保費收入將分別增至人民幣5.3萬億元及人民幣1.9萬億元。

行業概況

按保險產品類型計的中國保險行業原保險保費收入市場規模，2019年–2028年預測



資料來源：國家金融監督管理總局、弗若斯特沙利文

中國保險中介行業概況

保險中介企業的定義和分類

保險行業中保險中介企業在連接保險公司和保險用戶發揮著至關重要的作用。該等實體作為保險公司與用戶間的中介人，提供一系列服務。保險中介向用戶分銷保險產品，提供保險諮詢、方案設計及保險產品比較。彼等協助用戶辦理投保、理賠及其他相關程序。

就職能而言，保險中介企業一般包括保險代理企業、保險經紀企業和保險公估企業。由於保險公估企業通常處理索賠和損害賠償，並不提供有關保險單的建議，因此「行業概覽」一節的保險中介公司僅包括保險代理企業及保險經紀企業。

根據《保險法》，保險代理公司為經保險公司授權向保險公司收取佣金，並在保險公司授權範圍內代辦保險業務的機構。另一方面，保險經紀公司為促進投保人和保險公司之間簽訂保險合同的機構，符合投保人的最佳利益，同時亦為彼等的服務收取佣金。

中國保險中介行業價值鏈分析

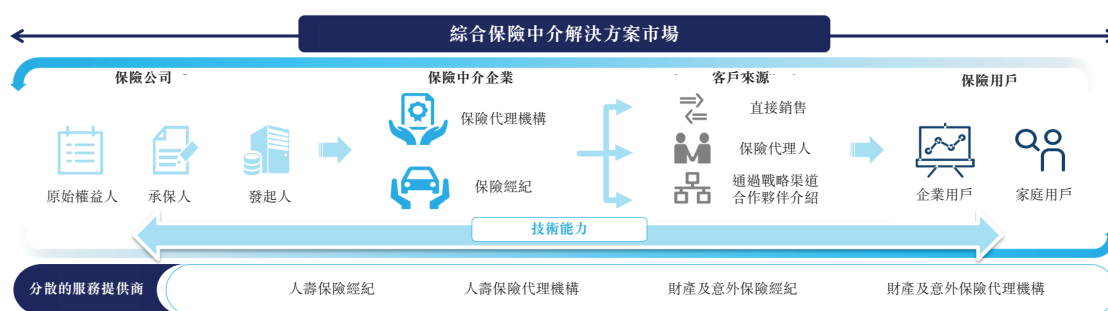
中國保險行業的價值鏈主要由保險公司、保險中介企業及保險用戶組成。

行業概況

在參與者中，保險公司直接或通過保險中介企業向用戶提供保險產品。保險公司根據其產品亦可以分為人壽保險公司和財產及意外保險公司。保險中介企業(包括保險代理及保險經紀)在產業中扮演著至關重要的角色，利用其獨特的位置促進行業增長並更好地為用戶服務。保險中介企業作為保險公司與用戶之間的紐帶，為用戶提供建議及支持，幫助彼等選擇正確的保單以滿足彼等的特定需求和預算。此外，彼等亦利用其行業經驗、生態圈能力以及公認的數字化能力，協助上游保險公司合作夥伴推廣、銷售及設計保險產品。保險用戶是保險行業價值鏈的最後一個組成部分，彼等為保險產品的終端用戶，需要保險單提供的財務保護。保險用戶可以是家庭及企業用戶，彼等直接從保險公司或通過中介企業購買保險單。

為方便銷售上游保險公司合作夥伴承保的保險產品，保險中介企業通過其訓練有素的保險代理人及戰略渠道合作夥伴的轉介，以直接銷售和間接銷售的方式向用戶提供保險產品。保險中介企業會為保險代理人提供保險知識、培訓及IT支持，然後與保險用戶溝通，了解彼等的需求，並推薦合適的保險產品。用戶成功購買保險產品將向保險代理人支付佣金。利用戰略渠道合作夥伴的網絡優勢，覆蓋大量企業及家庭保險用戶，擴大保險中介企業的整體用戶群。用戶成功購買保險產品，將向戰略渠道合作夥伴支付轉介費。此外，隨著科技的進步，創新保險中介企業正在利用大數據分析、智能推薦和其他數字工具，為用戶提供個性化和高效的解決方案。通過不斷完善其運營和服務，擁有強大技術能力的保險中介企業將助力構建綜合保險生態圈，推動整體保險行業發展。

保險中介行業價值鏈



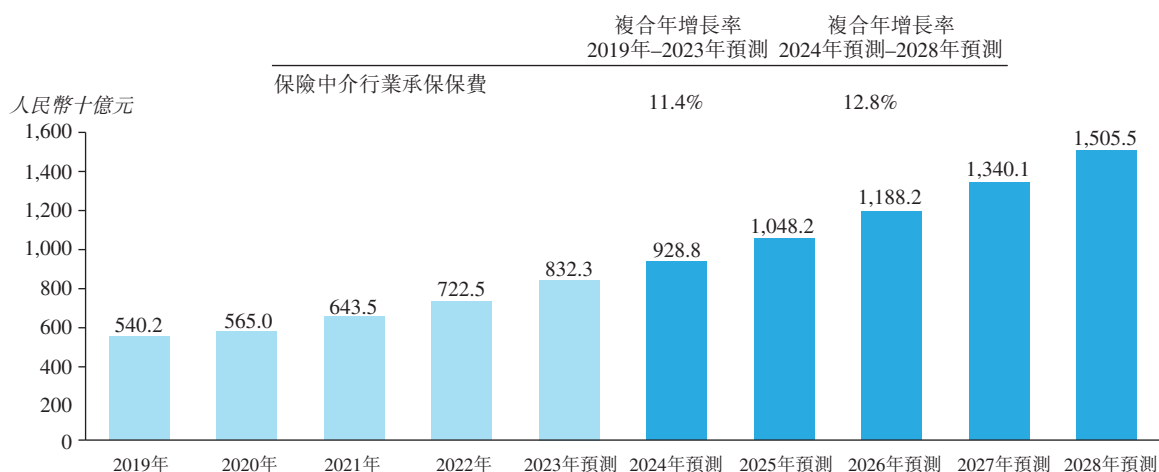
資料來源：弗若斯特沙利文

行業概況

中國保險中介行業市場規模

近年來，中國保險中介行業經歷了不斷增長。按承保保費計算，中國保險中介行業市場規模從2019年的人民幣5,402億元增加到2023年的約人民幣8,323億元，複合年增長率為11.4%。與美國等發達國家相比，保險中介企業佔總承保保費的50%以上，而中國的佔比低於20%，該差距反映出中國保險中介行業仍處於發展初期。隨著保險行業的規範有序發展，預計未來中國保險中介行業將維持穩定增長趨勢。預計於2028年，中國保險中介行業的承保保費規模將達到人民幣15,055億元，自2024年起，複合年增長率為12.8%。

中國保險中介行業按承保保費計的市場規模，2019年–2028年預測



資料來源：《中國保險年鑒》、弗若斯特沙利文

附註：《中國保險年鑒》由國家金融監督管理總局刊發，一般在每年第四季度更新。其載有過往年度中國保險行業數據。因此，最新一期的《中國保險年鑒》尚未收錄2023年的數據。

中國保險中介行業的市場驅動因素

收入水平持續上升以及人口老齡化提升了保險意識

在支持地方經濟和勞動力市場政策的有效推動下，中國人均可支配收入從2019年的人民幣3.07萬元增加到2023年的人民幣3.92萬元，複合年增長率為6.3%。值得注意的是，中等收入群體約佔中國總人口的30%。中等收入群體的投保意識和支付能力相比其他用戶更強，

行業概況

對保險產品的賠償和多樣性有更高的要求，因此對健康、意外、養老等其他保險產品有更強的需求，從而支持了保險中介行業的發展。此外，隨著財富水平的提高和風險偏好的增強，人們對保險產品的態度從被動消費轉變為主動消費，進一步刺激了保險產品市場規模及保險中介行業的增長。在此背景下，2022年中國保險密度(人均保費)已達到489美元，然而仍低於世界其他發達國家，如美國的8,885美元、英國的4,781美元以及日本的2,690美元。此外，中國保險深度(即總保費佔國內生產總值的比重)僅為3.9%，遠低於美國的11.6%、英國的10.5%與日本的8.2%，較低的保險深度和保險密度體現了中國保險行業廣闊的發展空間。

此外，隨著人口增長放緩，中國正式進入老齡化社會。於2023年，中國65歲及以上的人口超過2.16億，佔中國總人口的15.4%。在老齡化的大背景下，越來越多的家庭開始注重風險規避與養老保障規劃，為保險產品及相關保險中介服務提供了廣闊的發展空間。針對老年人不熟悉購買流程和產品選擇的情況，保險公司不斷拓展銷售渠道網絡，結合中介銷售模式，有效觸達有保險需求的人群。同時，保險公司根據市場需求，不斷設計並推廣年金保險、長期護理保險、傷殘保險等創新型保險產品，不僅為有需要的家庭提供保障方案，也優化保險公司的產品結構，促進保險及保險中介行業的可持續發展。

監管環境的改善推動行業有序及可持續增長

隨著《中國銀保監會關於推動銀行業保險業高質量發展的指導意見》等政策的出台，政府提出構建以技術、能力和人才為重點的保險中介市場新體系。此外，《保險銷售行為管理辦法》要求對保險中介公司的保險銷售活動進行從售前、售中到售後的全鏈式監管。實現體制改革，需要建立面向整個保險中介行業的創新監管體系，確保保險中介企業有序健康發

行業概況

展。另一方面，《關於加強保險公司中介渠道業務管理的通知》和《中國銀保監會辦公廳關於印發保險中介機構信息化工作監管辦法的通知》等政策優化保險中介渠道，建立權利責任明確的資質、業務、檔案管理制度，加強對合作中介渠道問題的保險公司管理，注重保險中介行業合規和內審，提高保險中介企業信息化工作和管理水平。隨著這些政策以及相關法規及規定的實施，中國保險中介行業對於保險中介公司的人員及內部管理系統的要求進一步提升。以上監管加速淘汰不合格的保險中介企業，並為保險中介行業的可持續發展奠定了堅實的基礎。

中國互聯網的普及推動保險中介行業發展

互聯網的廣泛使用改變了保險中介企業與其用戶互動的方式，並為提供保險服務開辟了新的機會。截至2023年底，中國互聯網用戶達10.92億，互聯網滲透率達77.5%。中國互聯網普及率的提高其中一個好處是著保險服務的可及性提升。隨著線上平台的普及，保險用戶現在可以方便地比較各種保險產品和服務，從而促進保險產品的日益普及。此外，互聯網的日益普及提高了保險服務的效率和速度。保險中介企業現在可以加快處理保險申請和理賠，減少用戶獲得保險所需的時間和精力。這一改進有助於增強整體用戶體驗，使保險產品對潛在用戶更具吸引力。此外，互聯網通過數字營銷和廣告為保險中介企業提供了與用戶建立聯繫的新途徑。保險中介企業利用線上平台和社交媒體渠道，可以吸引更多廣泛的用戶群，向更多受眾推廣其保險產品和服務。因此，該知名度的提高有助於提高消費者對保險產品的認識和接受度。

中國保險中介行業的發展趨勢

對保險中介企業的需求增加，滿足企業及家庭用戶的需求

憑藉強大的數字化能力，保險中介企業可以提供具有成本效益的保險套餐，並將中國企業和家庭用戶的保險不足或保險過多的風險降至最低，如下所示：

企業用戶：保險中介企業協助保險公司滿足各種規模和行業的企業的需求，並就企業保險產品提供建議。隨著業務規模的擴大和複雜化，企業越來越多地尋求多元化的保險範圍，以滿足其不斷變化的風險管理需求。此乃保險中介企業介入的地方，幫助企業找到合適

行業概況

的保險解決方案。通過與保險公司合作，保險中介企業為企業用戶提供全面的保障。此外，中國工業的發展導致多種風險，需要更廣泛的保險政策。例如，製造企業可能需要保險來防範與機器故障相關的風險，而技術公司可能需要防範網絡風險的保險。為了滿足日益增長的保險服務需求，保險中介企業與中國的保險公司合作，提供定製的企業保險產品，使企業能夠降低保險不足或過度保險的風險。

家庭用戶：隨著人口老齡化和收入水平提高，家庭用戶正在不斷尋求其生命不同階段的保險解決方案。這包括解決年輕家庭、老年人和退休人員面臨的風險和挑戰的保險產品。此外，家庭保險用戶越來越意識到保險在保護自己和家人免受意外事件的財務後果方面的重要性。為了滿足日益增長的保險服務需求，中國的保險中介公司已開始以數字化方式介紹保險套餐。

更多地保險選擇及保險科技多樣化

隨著宏觀經濟環境的發展，預計保險選擇將更多地向理財產品延伸。對理財產品的需求越來越趨向於安全、穩定和盈利，而保險產品正好可以滿足該等要求。保險機構的特點是專注於創造長期的資金回報。其擅長為不同的用戶群提供投資組合，以穩定可靠的方式滿足長期財富需求。因此，利用保險作為財富管理工具，將對推動保險中介行業的發展起到積極作用。同時，促進保險中介企業產生的社會財富穩步增值。

此外，千禧一代亦表現出追求高產品品質、成本效益和購買效率等共同特徵。作為在互聯網時代成長的主要群體，彼等習慣於在網上獲取各種信息，並且更願意嘗試各種基於互聯網的服務。隨著千禧一代在社會中越來越多地扮演有影響力的角色並成為重要的決策者，彼等更傾向於通過線上渠道購買保險產品及服務。這一趨勢正推動基於互聯網的保險中介企業的快速發展。

與傳統保險相比，基於互聯網的保險提供者利用大量數據迅速滿足用戶的安全要求。隨著中國保險行業數字化轉型的不斷進行，保險公司準備將其產品擴展到傳統產品之外。該

行業概況

演變需要開發將保險與金融、健康和養老服務相結合的綜合服務，從而實現生態保險解決方案。在保險中介行業，參與者將堅持整合保險行業資源，打造全產業鏈深度合作，在新時代爭創創新。

數字保險中介企業的發展

具備數字化能力的保險中介企業越來越多地利用人工智能、大數據分析、雲計算和數字流程自動化(DPA)等尖端技術促進保險公司與其用戶之間的無縫交易。通過集成系統，該等中介企業提供統一的數據視角，使員工能夠做出知情決策，並從用戶引導到承保和理賠處理整個業務範圍內有效地執行服務。利用DPA，該等中介企業簡化了工作流程，加快了理賠處理速度，通過自動化提高了團隊生產力，並提高了用戶滿意度。DPA確保在整個政策管理過程中遵守法律義務，跟蹤數據和風險資料，並確保遵守外部法規和公司內部協定。採用DPA方法進行承保可以協調資料，無需在各種系統中進行人工搜索，從而提高效率並加快保單簽發。數字化通過在多個設備上提供可訪問的報價和條款和條件，幫助保險用戶入駐平台，為持久的關係奠定堅實的基礎。通過從各種系統和外部來源(如物聯網設備)收集和安地提取信息，該等保險中介企業協助保險公司進行欺詐檢測、調查和預防。

具備數字化能力的保險中介企業正在推動保險行業的變革，使其更能回應用戶的期望。相較於傳統對手方，科技驅動的保險中介企業透過數字化手段實現更高效、透徹的監管，提升業務盈利能力，引領行業提升營運效率及盈利能力。因此，具備數字化能力的保險中介企業有望塑造保險中介企業的未來，利用技術簡化流程、增強用戶體驗，並提供更高效和更具成本效益的服務，最終超越行業內的競爭對手。

中國保險中介行業的准入壁壘

技術和人才壁壘

保險中介行業在利用技術和吸引技術嫻熟的專業人員方面面臨重大壁壘。為了加強對保險公司和用戶的支持，保險中介企業需要利用大數據、人工智能(AI)和面部識別等技術來改善運營並提供服務。這需要對技術進行大量投資，並準備好接受新的工具和平台。此外，

行業概況

為了充分瞭解業務和用戶的需求，保險中介企業必須吸引在風險管理、保單分析和用戶服務等領域具有專業知識的知識淵博的人才。如果不對技術進行投資以及人才招聘，保險中介企業就有可能落後於競爭對手，無法跟上不斷變化的保險行業需求。

產品創新壁壘

產品覆蓋的完整性和相關產品和服務體系的構建是保險中介企業拓展業務的重要基礎。保險中介企業擁有強大的產品創新能力，能夠滿足用戶的需求，降低市場風險，並展現積極主動的競爭力。在保險中介市場具有可持續發展優勢的公司可以通過提供不同階段的售前和售後服務以服務用戶。新進入者普遍難以覆蓋各類財產和意外保險以及人壽保險業務，阻礙了其建立綜合體系和有效創新產品的能力。因此，彼等面臨著行業內的產品創新壁壘。

監管壁壘

保險中介行業在嚴格的合規和監管審查下運作。例如，從事互聯網保險業務的保險中介公司的信息系統必須獲得二級或以上的網絡安全認證。此外，許多條款規定，保險中介行業在與保險公司合作時必須具備相應的業務資格和能力。《保險銷售行為管理辦法》概述了規管從售前、售中到售後階段的保險銷售活動的全面規定，旨在整個行業的實踐規範。《保險中介行政許可及備案實施辦法》涉及各類保險中介業務的授權，進一步加強保險中介市場的監管和管理實踐。此外，《互聯網保險業務監管辦法》對保險中介行業施加了嚴格的監管，旨在維護行業誠信和維護用戶利益。因此，保險中介企業必須具備安全認證資格和監管能力，才能進入市場並在市場內運作。

合夥壁壘

保險中介企業在行業中的成功取決於其與上游保險公司和下游保險用戶建立和維持牢固關係的能力。這就要求中介企業培養良好的聲譽，擁有深厚的行業專業知識，並建立廣泛的專業網絡。通過利用該等資產，中介企業可以熟練地引導用戶處理錯綜複雜的保險單，確保彼等獲得最適合其需求的產品。然而，在缺乏該等重要資源的情況下，保險中介企業可能會在行業中立足以及與成熟的行業領導者進行有效競爭時遇到障礙。

行業概況

中國保險中介行業的威脅與挑戰分析

全球經濟下行壓力

全球經濟放緩直接影響了中國的出口導向型經濟，導致消費支出減少。這種低迷對保險中介行業產生負面影響，尤其是對與國際貿易密切相關的保險產品。此外，中國經濟正在從出口和投資驅動型經濟向消費和服務驅動型經濟轉型。在此過渡階段，保險中介企業必須調整其業務模式，以緩解全球經濟下行壓力，並更有效地迎合以個人消費者為主導的市場。這種適應需要加深對保險產品的理解，並增強預測和滿足用戶需求的能力。

對保險中介企業標準化要求更嚴格

不斷升級的監管要求為保險中介機構帶來了諸多挑戰。首先，行業門檻的提高需要增加對人員培訓和管理制度的投資，從而提高運營成本。其次，隨著監管政策的日益嚴格，保險中介機構必須不斷適應新的規則和要求。這不僅考驗機構的適應能力，亦可能影響其業務發展的速度及效率。最後，對保險中介企業的監管要求越來越高，導致行業競爭加劇。能夠迅速適應新法規並提供優質服務的保險中介企業更有可能獲得市場認可，而落後的保險中介企業可能面臨淘汰的風險。

政策變化的不確定性

政策調整和改革會給保險中介公司的運營帶來挑戰。例如，中國銀保監會發佈的《實施車險綜合改革的指導意見》於2020年9月生效，導致向保險公司支付的保費減少。這亦導致汽車保險產品的平均佣金費率下降。該等政策有可能影響保險中介公司的收入和盈利能力，導致其業務出現短期波動。

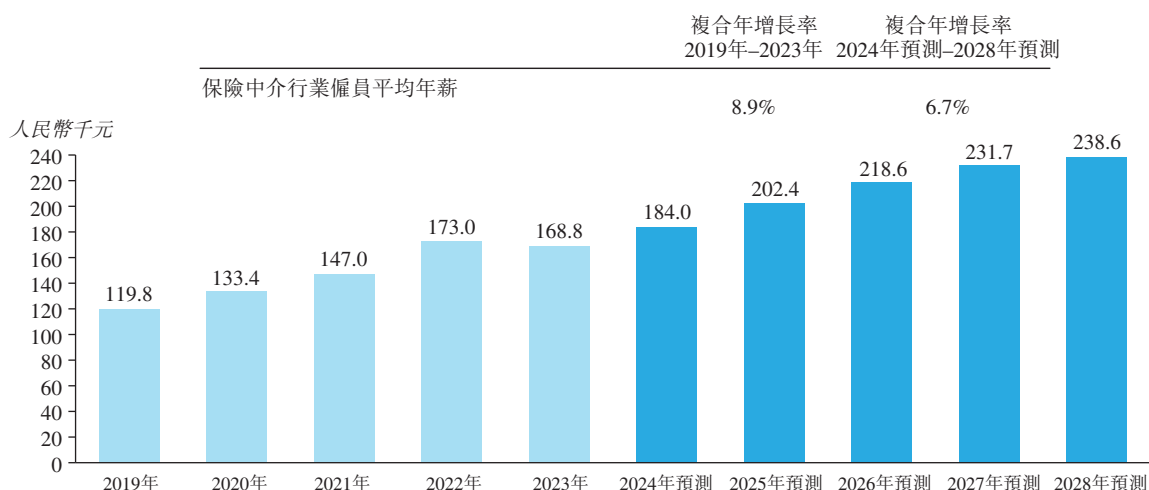
中國保險中介行業僱員平均薪資分析

隨著整體經濟發展及生活水平提高，中國保險中介行業僱員平均年薪於過去幾年保持上升趨勢。保險中介銷售隊伍的持續優化，加上旨在通過裁員提高效率的改革，支持了行業內薪資的增長。此外，隨著保險業對專業化、以職業為導向的發展和銷售人員標準化的日益重視，對保險銷售人員的要求亦在穩步上升。自2019年至2023年，保險中介行業的僱員平均

行業概況

年薪自人民幣11.98萬元增至人民幣16.88萬元，複合年增長率為8.9%。2023年平均年薪略有下降乃主要由於年薪人民幣24萬元以上的高薪僱員減少以及經濟復甦放緩。於將來，中國保險中介行業的僱員年薪預計將保持穩定增加並於2028年達到人民幣23.86萬元，自2024年起，複合年增長率為6.7%。

中國保險中介行業僱員平均薪資，2019年–2028年預測



資料來源：弗若斯特沙利文

中國保險中介行業的競爭格局分析

根據2023年12月發佈的最新《中國保險年鑒》2022年底的數據及見解，中國的保險行業呈現高度競爭及分散的市場格局。截至2022年底，中國有2,215家保險中介公司，包括1,721家保險代理機構。

於2022年，本公司的保險業務收入為人民幣130.7百萬元，在中國所有保險代理機構中排名第78位。

我們於淨利潤方面的表現進一步證明了我們的盈利能力。於2022年，我們實現淨利潤人民幣36.3百萬元，在中國所有保險代理機構中排名第8位。

行業概況

2022年中國保險代理機構淨利潤排名

排名	公司名稱	淨利潤 (人民幣百萬元)
1	中升(天津)保險銷售有限公司 中升集團控股有限公司(香港聯交所股份代號：0881)之附屬公司	1,088.8
2	螞蟻保保險代理有限公司	393.5
3	大童保險銷售服務有限公司	357.1
4	平安創展保險銷售服務有限公司 中國平安保險(集團)股份有限公司(香港聯交所股份代號：2318、上交所股份代號：601318)之附屬公司	109.2
5	泛華控股集團(納斯達克股票代碼：FANH)	85.7
6	陽光一家家庭綜合保險銷售服務有限公司	73.2
7	聖安保險銷售服務股份有限公司	43.1
8	本公司	36.3

資料來源：《中國保險年鑒》、年度報告、弗若斯特沙利文

中國保險中介行業的成功關鍵因素分析

技術能力

在充滿活力的中國保險中介行業，技術能力乃成功的關鍵因素。先進的技術基礎設施能夠利用數據分析、人工智能及數字化平台，提高服務交付、風險評估及客戶參與度。於2021年出台的《保險中介機構信息化工作監管辦法》等法規的推動下，對技術合規性的重視凸顯了行業向技術驅動型模式的轉變。此能力使公司能夠簡化操作，提供優質的客戶服務，快速適應市場和監管變化，從而在快速發展的市場中確保競爭優勢。

全方位服務能力

於整個保險價值鏈中提供全套服務的能力乃中國保險中介行業成功的另一個關鍵。此包括從風險評估、產品選擇到保單管理及理賠管理的各個方面，為客戶提供無縫的端到端體驗。全方位服務能力植根於對客戶需求的深刻理解並提供合適解決方案的能力，確保較高的用戶滿意度及保留率。該全方位的服務方式提高公司的聲譽及客戶忠誠度，使公司於激烈的競爭環境中脫穎而出。

分銷能力

強大的分銷能力對於在中國保險中介行業實現廣泛的市場准入及深度滲透至關重要。與保險公司、保險代理人及戰略渠道合作夥伴的穩固關係形成的廣泛銷售網絡，使公司能夠向企業和家庭保險用戶高效推廣和分銷多樣化的產品組合。該網絡通過線上平台的戰略整

行業概況

合得到了加強，有利於擴大覆蓋範圍並培養龐大的客戶群，從而提高市場佔有率和收入來源。該能力既能滿足精通數字技術的客戶群的需求，又能確保便利性及可及性，為公司的一大優勢。

根據行業指引開展營運

於中國保險中介市場的成功運營離不開嚴格遵守監管規定。積極主動遵循監管指令（如旨在糾正保險中介「分散」問題的監管指令），可以降低法律風險，鞏固市場地位。遵守國家金融監督管理總局等機構制定的嚴格標準，可確保營運的合法性，並與客戶及合作夥伴建立信任。專注合規性不僅能保護公司免受潛在的法律挑戰，亦能建立信任及可靠性的基礎，對於在行業中長期成功至關重要。