

经营分析报告

编制单位：四川九洲保险代理有限公司

报告期：2025 年 9 月

编制日期：2025 年 10 月 9 日

一、经济运行情况

表 1 主要经济指标完成情况（单位：万元）

序号	指标名称	年度预算	1-9 月	去年同期	同比增 减额	同比 (%)	预算执行 率 (%)
1	营业收入	3500.00	1716.43	2294.14	-577.71	-25.18%	49.04%
2	利润总额	220.00	179.71	135.75	43.96	32.38%	81.69%
3	合同金额	3500.00	1716.43	2294.14	-577.71	-25.18%	49.04%
4	销售回款	3500.00	1692.69	2294.14	-601.45	-26.22%	48.36%

经济运行特点：1-9 月收入同比下降超 20%，预算执行率未达到进度要求原因是：现阶段经济下滑，保费下降，同比负增长，行业政策变动，全险种施行报行合一政策，佣金减半，导致收入下降幅度较大，且行业内卷严重，业务员清理整顿人员减少，业务开拓难度加大。我公司顺应行业趋势及监管要求，调结构，防风险，挤水分，降佣金，保利润。通过全体员工不懈努力，开拓新市场、新险种，利润同比增长 34.82%，预算进度完成率较好。注：本期利润 179.71 万中包含教投分红 13.57 万，剔除此因素，实际 1-9 月经营利润 166.14 万，同比增长 22.39%，预算执行率 75.52%，达到预算进度要求。

■营业收入构成分析

表 2 各业务构成情况（单位：万元）

业务线名称	年度预算	1-本月	去年同期	同比 (%)	业务占比 (%)	预算执行率 (%)
保险代理手续费	3480.00	1700.55	2278.18	-25.35%	99.07%	48.87%
房租	20.00	15.88	15.96	-0.50%	0.93%	79.40%

合计	3500.00	1716.43	2294.14	-25.18%	100.00%	-
----	---------	---------	---------	---------	---------	---

备注：按年度预算中业务划分。

原因说明：1、保险代理手续费同比下降、预算执行率较低的原因：同表 1 分析。

表 3 产品销售额变动因素分析（单位：万元）（无）

序号	指标名称	1-本月		去年同期		销售额	销售量
		销售额	销售量	销售额	销售量	同比（%）	同比（%）
1	产品 1						
2	产品 2						

原因说明：销售量、平均销售价格同比增长超 10%、同比下降等需说明原因

■ 合同情况分析

表 4 各业务合同构成情况（单位：万元）

业务线名称	1-本月	去年同期	同比（%）	
保险代理手续费	1700.55	2278.18	-25.35%	99.07%
房租	15.88	15.96	-0.50%	0.93%
合计	1716.43	2294.14	-25.18%	100.00%

备注：按年度预算中业务划分。

原因说明：1、保险代理手续费同比下降、预算执行率较低的原因：同表 1 分析。

表 5 本月重大合同金额签订情况（单位：万元）（暂无）

状态	合同名称	合同金额	签订突破性意义
本月 签订	重大项目 1		
	重大项目 2		
本月 跟踪	重点项目 1		-
	重点项目 2		-

备注：重大项目一般为超过 1000 万元或者有重大意义的项目合同。

■盈利能力分析

表 6 损益情况（单位：万元）

指标名称		年度预算	1-本月	去年同期	同比（%）	预算执行率（%）
利润总额		220.00	179.71	135.75	32.38%	81.69%
毛利率	合计	11.77%	17.46%	11.42%	56.35%	
	保险代理手续费	11.44%	16.90%	11.01%	53.50%	
	房租收入	70.00%	77.02%	68.73%	12.06%	
期间费用	合计	176.50	104.05	116.29	-10.53%	58.95%
	销售费用	103.00	50.11	67.00	-25.21%	48.65%
	管理费用	80.00	57.71	55.08	4.77%	72.14%
	财务费用	-6.50	-3.77	-5.79	-34.89%	58.00%
	研发费用					
	期间费用占比	5.04%	6.06%	5.07%	19.53%	
其他收益						
投资收益						
其中：子公司分红						
资产减值损失						
其他影响利润项目						

备注：毛利率情况可从原材料成本、直接人工、产品售价等方面分析原因；期间费用情况可从构成费用的主要项目分析。

原因说明：1-9 月利润、毛利率同比增长，期间费用同比下降，虽收入规模同比下降超 20%，但公司采取有效应对措施，坚决执行本年度经营方针：防风险、调结构、稳规模、保利润。1、业务开拓方面，重点开拓高附加值产品，减少高风险低回报险种产品比重和规模，保持优质业务规模稳定，通过精准营销、优质服务等方式，提高客户满意度和忠诚度，在经济下行不利情况下减少客户流失。2、控本降费方面，严格控制每一笔费用开支，确保合理必要。

■资产运营效率

表 7 资产运营指标情况（单位：万元）

指标名称	本月末	去年同期	同比(%)	原因说明
总资产合计	1016.80	1250.51	-18.69%	上年包含应收股利 278.90 万
其中：存货				
应收账款（含票 据）	23.74	0		
逾期应收账款				
总负债	78.37	372.28	-78.95%	上年包含应付股利 251.01 万
其中：有息负债				
应付账款（含票据）				
资产负债率	7.71%	29.77%	74.10%	

备注：同比增长超 10%、同比下降等需说明原因。

表 8 资金周转效率（单位：天数）

要素分析	本 月 末	去 年 同 期	说明
营销			应收账款+产成品-预收账款，指标越小越好
应收账款周转天数（含票据）	1.87	0	360/（年化营收/应收账款及票据期初期末平均数）
预收账款周转天数	4.39	6.24	360/（年化营收/预收账款及合同负债期初期末平均数）
产成品周转天数（制造业适用）			360/（年化营业成本/产成品期初期末平均数）
生产（制造业适用）			指标越小越好
在产品周转天数			360/（年化营业成本/在产品期初期末平均数）
采购			应付账款-预付账款+原材料，指标越大越好
预付账款周转天数			360/（年化营收/预付账款期初期末平均数）
原材料周转天数（制造业适用）			360/（年化营业成本/原材料期初期末平均数）
应付账款周转天数（含票据）	0.14	0.11	360/（年化营收/应付账款及票据期初期末平均数）
运营资金周转天数			营销周转天数+生产周转天数-采购周转天数，指标越小越好

备注：周转天数同比增减 30 天需说明运营效率变化原因。

二、重点工作推进情况（请按要求认真填写）

序号	工作事项	年度目标	已完成情况	下月工作计划
1	市场开拓	营收 3500 万、利润 220 万。	1-9 月累计营收 1716.43 万、累计利润 179.71 万（剔除教投分红 13.57 万后，实际经营利润 156.14 万）。	货运险、雇主责任险、出口产品责任险、内贸险、安责险、诉责险、意外险、车险、财产险、建筑工程履约险的推动与承保。

填写要求：重点工作事项必填项来源于年度任务书中的重点任务、集团年度经营计划中的重点经营工作、集团十大经营事项。

三、公司大事记（暂无）

序号	事项	发生时间	具体内容
1			

四、公司所属行业近期主要信息

近期，金融监管总局出台相关政策，在保险行业实现全渠道“报行合一”，从之前的车险范围扩大到全险种，整体佣金减半，对中介公司来说，降低佣金也就导致我们收入进一步下降，这个政策压缩了中介公司的利润空间，尤其是对中小企业来讲，缺乏议价能力而受到了严重的冲击，大量机构退出市场，头部机构凭借规模、技术优势进一步集中市场份额，中小机构因合规、盈利压力加速退出，马太效应加剧。2025 年已有 106 家保险中介机构退出市场，这一数字超过了 2024 年全年退出的总数（99 家）。2025 年保险行业面临负增长挑战，整体保费下降，出现负增长态势，行业内卷严重，业务开拓难度持续加大。

现阶段，保险中介行业正处于深度洗牌与规范转型阶段，随着行业发

展，市场对保险中介机构的专业性要求提高，行业正从“人海战术”向“精兵强将”转型，专业化与职业化成为主线，因此从业人员数量正在大幅减少，代理人队伍正在专业化、精英化转型，这种变化与行业整体的“提质增效”趋势是一致的。

第一负责人签字： 
25/10