

2021-2027年中国商业银行 银保合作行业前景展望与投资可行性报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2021-2027年中国商业银行银保合作行业前景展望与投资可行性报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202103/206638.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

中企顾问网发布的《2021-2027年中国商业银行银保合作行业前景展望与投资可行性报告》共十三章。首先介绍了中国商业银行银保合作行业市场发展环境、商业银行银保合作整体运行态势等，接着分析了中国商业银行银保合作行业市场运行的现状，然后介绍了商业银行银保合作市场竞争格局。随后，报告对商业银行银保合作做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国商业银行银保合作行业发展趋势与投资预测。您若想对商业银行银保合作产业有个系统的了解或者想投资中国商业银行银保合作行业，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：

第一章 2019年中国银行保险市场运行态势分析

第一节 2019年中国银行保险业发展概述

- 一、银行保险在中国的发展阶段
- 二、开展银保业务对我国银行业与保险业的意义
- 三、我国银行保险业发展现状综述
- 四、外资银行积极抢滩中国银行保险市场

第二节 2019年中国银行保险业存在的问题分析

- 一、我国银行保险业发展的突出问题
- 二、中国银行保险业发展的两大掣肘
- 三、中国银保业务存在的三大缺失
- 四、现有契约关系制约我国银行保险快速发展

第三节 2019年中国银行保险业发展的对策分析

- 一、国外银保业发展的借鉴及对中国的启示
- 二、促进我国银行保险业务发展的对策
- 三、我国银行保险业的产品开发策略分析
- 四、我国银行保险业健康发展的政策建议

第二章 商业银行银保合作的现状分析

第一节 中国商业银行银保合作的发展动因

- 一、中国商业银行银保合作的发展概述
- 二、中国商业银行银保合作的发展特点及动因分析

第二节 中国商业银行银保合作的swot分析

- 一、银保合作的优势
- 二、银保合作的劣势
- 三、银保合作的外部机会
- 四、银保合作面临的威胁

第三节 中国商业银行银保合作现阶段存在的问题

- 一、有效需求不足
- 二、缺乏服务意识
- 三、偏重短期利益
- 四、欠缺长远规划
- 五、欠缺监管力度

第三章 2019年中国银保合作发展动态与改进建议

第一节 银保合作的历史与调整因素

- 一、我国银保合作的历史
- 二、我国银保合作调整的内在原因

第二节 保险公司拓展银保业务的特征分析

- 一、产品以简单的投资功能为主要特征
- 二、市场主体以新兴保险公司为主

第三节 商业银行发展代理保险业务的分析

- 一、商业银行的动机
- 二、各家银行的银保市场份额及原因分析

第四节 商业银行和保险公司资本合作的分析

第五节 加强我国银保合作的政策建议

- 一、商业银行方面
- 二、保险监管机构和保险公司方面

第四章 商业银行银保合作的运作模式分析

第一节 与保险概念相对应的运营模式

一、分销协议模式

二、战略联盟模式

三、合资公司模式

四、金融服务集团模式

第二节 与控股程度相对应的运营模式

第五章 商业银行银保合作的具体业务分析

第一节 代理保险业务

第二节 代收代付业务

第三节 代理资金结算业务

第四节 协议存款业务

第五节 保单质押贷款业务

第六章 2019年中国银保合作发展中存在问题与对策分析

第一节 2019年中国银保合作在发展中存在的问题

一、政策性因素影响

二、银保系统性因素影响

三、技术性因素影响

第二节 2019年中国银保合作对策研究

一、良好的宏观政策至关重要

二、从长远发展战略出发银保双方构筑利益共享机制

三、保险公司寻求解决对策

第七章 商业银行银保合作的营销策略分析

第一节 发展对公业务合作内容

一、合作方式

二、业务流程

三、产品及客户选择

第二节 提高保险资金运用效能

一、保险市场的共同特点

二、银保合作的主要方向

三、企业创新银保产品引荐

第三节 力促银行发展独特优势

一、网点优势

二、信誉优势

三、成本优势

四、服务优势

五、客户资源优势

第四节 完善银保各类平台机制

一、积极开展银保合作产品的多样性创新

二、开展深层次合作，建立长期的战略伙伴关系

三、加强银行保险的专职人员培训及客户经理队伍建设

四、构建联结银保双方的信息网络平台

五、建立产品售后服务体系

六、强化银保合作业务的监管

五、开拓银保企业有效需求

一、加大宣传、促销力度

二、辨别需求，开拓创新

三、增强合作意识，提高服务质量

四、改进技术，实现网络对接

六、关注宏观调控相关政策

一、监管部门严格执法，加强有效监控

二、监管部门提供财税优惠

第八章 商业银行银保合作管理策略和产品创新的案例分析

第一节 农行湖北分行银保合作管理策略分析

一、兼业亦专业

二、体检亦规范

三、合作亦共赢

第三节 招商银行“金色人生”企业年金计划

一、挖掘年金市场

二、偏爱集合计划

三、启动扶企惠民

四、金色人生简介

第九章 商业银行银行保险的风险管理战略分析

第一节 中国银行保险风险管理的现状分析

- 一、保险行业的经营风险分析
- 二、国内代理保险业务风险的主要表现形式

第二节 实现银行保险的风险规避与控制的主要做法

- 一、提高保险公司研发产品的能力
- 二、提升保险公司客户服务水平
- 三、建立银保长期合作机制
- 四、建立银行保险的客户管理系统
- 五、加强银行保险的监管

第十章 2019年中国银保合作存在问题的原因及深化对策探讨

第一节 2019年中国银保合作存在问题

- 一、认识不到位
- 二、合作短期化
- 三、手续费居高不下
- 四、产品单一风险高
- 五、销售方式单一
- 六、宣传力度不够
- 七、贷款风险得不到化解

第二节 2019年中国银保合作问题存在的原因

- 一、经营理念陈旧
- 二、缺乏复合型人才
- 三、缺乏激励机制
- 四、监管部门监管不够

第三节 2019年中国深化银保合作的对策建议

- 一、提高认识银保合作的现实意义
- 二、更新经营理念，增强合作意识
- 三、建立长期市场战略联盟
- 四、建立科学、有效、合理的代理保险业务销售体系
- 五、培养复合型保险代理从业人才

- 六、探索产品开发和创新营销策略
- 七、建立银保合作的市场准入机制
- 八、加强金融监管，建立健全相关法规

第十一章 2019年中国开展银保业务的重点银行经营动态分析

第一节 工商银行

- 一、银行简介
- 二、工商银行的银保业务介绍
- 三、工商银行参股金盛人寿加强银保合作
- 四、银行经营财务主要指标分析

第二节 建设银行

- 一、银行简介
- 二、建行银保业务发展迅猛逐渐向纵深迈进
- 三、建行强势进军保险行业入股寿险公司
- 四、银行经营财务主要指标分析

第三节 农业银行

- 一、银行简介
- 二、农行代理保险业务居行业前列
- 三、农行联手保险公司力推房贷保险新品
- 四、银行经营财务主要指标分析

第四节 中国银行

- 一、银行简介
- 二、中国银行进入保险业的资本路径
- 三、中银保险银保业务发展进入新阶段
- 四、银行经营财务主要指标分析

第五节 招商银行

- 一、银行简介
- 二、招商银行银保业务介绍
- 三、招行联姻人保达成战略合作协议加强银保合作
- 四、银行经营财务主要指标分析

第十二章 2019年中国开展银保业务的重点保险机构分析

第一节 中国人寿

- 一、企业简介
- 二、银行保险业务带动中国人寿保费收入大幅增长
- 三、中国人寿银保业务未来发展路径选择
- 四、银保业务成为中国人寿市场制胜关键点

第二节 太平洋寿险

- 一、企业简介
- 二、太平洋寿险银保产品优势突出获行业认可
- 三、太平洋寿险银保业务现状

第三节 新华人寿

- 一、企业简介
- 二、新华人寿银保收入及主要经验分析
- 三、新华人寿倚靠银保业务突出重围
- 四、新华人寿银保业务的发展策略解析

第四节 太平人寿保险

- 一、企业简介
- 二、太平人寿银行保险业务取得多项突破
- 三、太平人寿银行保险走专业化道路实现高速增长

第十三章 2021-2027年中国银保合作面临的挑战与前景分析（ ）

第一节 2021-2027年中国银保合作面临的挑战

- 一、浅层的银保合作
- 二、单一的银保产品
- 三、银保业务的畸形发展

第二节 2021-2027年中国银保合作面临的前景分析

- 一、改进经营观念加大合作力度（ ）
- 二、加快创新步伐 开发适合产品
- 三、选择营销组合促进银保业务
- 四、完善银保合作的法律环境

图表目录：

图表 工商银行主要经济指标走势图

图表 工商银行经营收入走势图

图表 工商银行盈利指标走势图

图表 工商银行负债情况图

图表 工商银行负债指标走势图

图表 工商银行运营能力指标走势图

图表 工商银行成长能力指标走势图

图表 建设银行主要经济指标走势图

图表 建设银行经营收入走势图

图表 建设银行盈利指标走势图

图表 建设银行负债情况图

图表 建设银行负债指标走势图

图表 建设银行运营能力指标走势图

图表 建设银行成长能力指标走势图

图表 农业银行主要经济指标走势图

图表 农业银行经营收入走势图

图表 农业银行盈利指标走势图

图表 农业银行负债情况图

图表 农业银行负债指标走势图

图表 农业银行运营能力指标走势图

图表 农业银行成长能力指标走势图

图表 中国银行主要经济指标走势图

图表 中国银行经营收入走势图

图表 中国银行盈利指标走势图

图表 中国银行负债情况图

图表 中国银行负债指标走势图

图表 中国银行运营能力指标走势图

图表 中国银行成长能力指标走势图

图表 招商银行主要经济指标走势图

图表 招商银行经营收入走势图

图表 招商银行盈利指标走势图

图表 招商银行负债情况图

图表 招商银行负债指标走势图

图表 招商银行运营能力指标走势图

图表 招商银行成长能力指标走势图

更多图表见正文.....

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202103/206638.html>