

# 2021-2026年中国商业银行银保合作行业市场全景 调研及投资规划建议报告

报告大纲

## 一、报告简介

华经情报网发布的《2021-2026年中国商业银行银保合作行业市场全景调研及投资规划建议报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.huaon.com/channel/other/706826.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.com

联系人: 刘老师

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、报告目录及图表目录

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 2020年中国银行保险市场运行态势分析

#### 第一节 2020年中国银行保险业发展概述

#### 第二节 2020年中国银行保险业存在的问题分析

#### 第三节 2020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 2020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

#### 第二节 保险公司拓展银保业务的特征分析

#### 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 2020年中国银保合作发展中存在问题与对策分析

### 第一节 2020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 2020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 2020年中国银保合作存在问题的原因及深化对策探讨

### 第一节 2020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 2020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 2020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 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 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 2021-2026年中国银保合作面临的挑战与前景分析

##### 第一节 2021-2026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 2021-2026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：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：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：<https://www.huaon.com/channel/other/706826.html>