

# 2019-2025年中国商业银行银保合作市场运行态势 及行业发展前景预测报告

报告大纲

## 一、报告简介

华经情报网发布的《2019-2025年中国商业银行银保合作市场运行态势及行业发展前景预测报告》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/detail/442125.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 商业银行银保合作的现状分析

#### 一、我国商业银行银保合作的发展动因

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

#### 二、我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

#### 三、我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

### 第二章 商业银行银保合作的运作模式分析

#### 一、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

#### 二、与控股程度相对应的运营模式

### 第三章 商业银行银保合作的具体业务分析

#### 一、代理保险业务

- 二、代收代付业务
- 三、代理资金结算业务
- 四、协议存款业务
- 五、保单质押贷款业务

#### 第四章 商业银行银保合作的营销策略分析

##### 一、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

##### 二、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

##### 三、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

##### 四、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

## 第五章 商业银行银保合作管理策略和产品创新的案例分析

### 一、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

### 三、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

## 第六章 商业银行银行保险的风险管理战略分析

### 一、我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

### 二、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

详细请访问：<https://www.huaon.com/detail/442125.html>