



艾凯咨询
ICAN Consulting

2006年中国银行保险市场市场分 析及发展趋势研究报告

一、调研说明

《2006年中国银行保险市场市场分析及发展趋势研究报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/43074.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.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、摘要、目录、图表

第一章 银行保险相关概述

第一节 银行保险概念的界定

第二节 银行保险的模式分析

第三节 成功银行保险的关键因素分析

第四节 银行保险发展的经济学分析

一、银行保险发展的经济学基础

二、银行保险发展的收益与风险分析

第二章 国际银行保险业发展分析

第一节 西方银行保险的发展形式及动因分析

一、西方银行保险的发展形式

二、银行保险发展动因的经济学解析

三、银行保险发展的宏观和微观动因分析

第二节 西方银行保险的发展及其借鉴

一、银行保险的内涵及其发展

二、银行保险产生的因素分析

三、对我国银行保险发展的分析与建议

第三节 欧洲银行保险的发展情况与经营管理分析

一、欧洲银行保险的产生基础

(一) 银行保险对客户的利益

(二) 银行保险对国家的利益

(三) 银行保险对银行的利益

(四) 银行保险对保险业务的促进作用

二、欧洲银行保险的经营管理

(一) 经营模式

(二) 经营险种

(三) 销售方式

(四) 业务流程

(五)销售管理

第四节 法国银行保险简介

- 一、法国银行保险业的发展
- 二、法国的银行保险在寿险领域的发展
- 三、法国的银行保险在非寿险领域的发展
- 四、法国银行保险业发展的环境分析
- 五、银行保险的发展没有统一的模式

第五节 印度银保合作发展的现状及原因

- 一、印度银行业与银保合作的驱动因素
- 二、印度银行合作的发展及模式分析
- 三、其他国家银保合作的经验及对印度的启示
- 四、结论

第六节 银行保险的跨国比较与分析

- 一、银行保险的一般描述及问题的提出
- 二、银行保险的发展程度比较
 - (一)以法国、意大利和西班牙为代表的南欧国家
 - (二)英国和德国
 - (三)美国
- 三、银行保险的发展模式比较
 - (一)以法国、意大利和西班牙为代表的南欧国家
 - (二)英国和德国
 - (三)美国
- 四、银行保险发展差异原因分析
 - (一)文化因素
 - (二)制度因素
 - (三)市场因素

第七节 开放条件下国内外银行保险发展特点比较分析

- 一、国外银行保险的特点
- 二、我国银行保险发展的特点及存在的问题
- 三、我国银行保险的发展对策

第八节 亚洲地区银行保险经验借鉴

- 一、经营模式：以分销协议为主导，多种模式同时并存

二、销售渠道：银行柜面并非唯一渠道，多元化行销模式已经建立

三、融合方式：银行的销售习惯和保险定位是关键因素

四、产品策略：银保产品的研发、销售与销售渠道紧密配合

第九节 欧洲全能银行与银行保险

一、欧洲商业银行集团化的背景

二、全能银行和银行保险模式的特点

三、全能银行和银行保险集团的构建途径

四、全能银行和银行保险集团的基础设施

第十节 欧美银行保险营销策略分析

一、银行保险的销售渠道

二、银行保险的销售模式

三、市场营销策略的关键要素

第三章 我国银行保险发展的环境分析

第一节 银行保险发展环境比较及我国发展模式选择分析

一、世界各国银行保险发展环境的比较分析

二、我国银行保险发展的环境分析

(一)政策法律环境

(二)经济环境

(三)文化环境

三、我国银行保险业发展的模式选择

第二节 我国银行保险的发展环境分析

一、法规环境

二、税收环境

三、政府态度

第四章 我国银行保险发展的综合分析

第一节 发展我国银行保险业

一、我国发展银行保险的现实意义

二、我国银行保险发展现状及其困难

三、发展银行保险急需解决的几个问题

第二节 我国银行保险发展特点分析

一、目前我国银行保险的特点

(一)银行保险合作模式呈现出混业融合的趋势

(二)在简单的销售代理模式中，银行和保险公司的合作关系是不对称的

(三)银行保险产品单一，多为储蓄分红型或投资连结型，片面强调宣传投资分红

(四)银保合作主要在五个方面，合作范围较窄

二、我国发展银行保险业的几点思考

第三节 我国银行保险的初级阶段和共赢中的矛盾

一、银行保险发展阶段模型

二、银行保险各个发展阶段双方的利益

三、处于“分销协议”阶段的我国银行保险

四、我国银行保险共赢中的矛盾

第四节 银行保险动因分析及在我国的发展

一、西方国家银行保险的现状

二、银行保险发展的动因分析

三、我国银行保险的实践

四、发展我国银行保险的对策建议

第五节 我国银行保险现状与发展策略分析

一、我国银行保险的现状

二、我国银行保险存在的问题

三、我国银行保险的发展策略

第六节 市场竞争与中国银行保险的发展分析

第七节 金融业综合经营趋势下我国银行保险的发展方向分析

第八节 我国银行保险经营风险及防范

一、银行保险的风险分析

(一)产品开发风险

(二)营销渠道风险

(三)经营技术风险

(四)承保操作风险

(五)法律政策风险

二、银行保险的风险规避与控制

(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

第九节 我国银行保险的出路分析

一、政府角度

二、保险公司和银行角度

第十节 我国银行保险业务的反思

一、银行保险的定义与模式

二、我国银行保险的发展情况

三、银保业务的教训和再认识

四、未来银保模式的选择

第五章 我国银行保险深层次问题的分析

第一节 国际上银行保险发展经验

第二节 我国银行保险发展概况

第三节 银行与保险公司间的博弈分析

第四节 我国银行保险发展过程中存在的问题与分析

一、产品同质

二、手续费恶性竞争

三、退保金同比大幅上升

四、技术落后

五、法律滞后与双重监管

第五节 对我国银行保险未来发展的若干思考

一、银行保险是未来国内金融发展的必然趋势

二、银行保险应继续进行结构调整，提高新单期缴的比重

三、实现客户、保险公司与银行的三赢

四、相关法律制度的完善

第六章 我国财产银行保险业的发展分析

第一节 我国银行保险的现状

一、我国寿险业银行保险发展较快

二、我国产险业银行保险发展相对不足

第二节 产险银行保险发展不足原因分析

第三节 目前我国财产银行保险合作的现状分析

第四节 我国财产银行保险业发展前景广阔

第五节 我国财产银行保险业务的发展对策

第七章 我国银保合作发展分析

第一节 银保合作的原则及模式发展分析

- 一、银保合作是保险业竞争的需要
- 二、商业银行开展银保合作是业务发展的必然
- 三、坚持平等互利的原则发展银保合作
- 四、积极搞好三个层面的密切结合
- 五、银保合作发展的模式选择

第二节 我国银保合作的问题及对策

- 一、银保合作在我国的发展现状
 - 1、银保之间的合作仅限于外部的、业务上的合作
 - 2、合作行为短期化，缺乏激励机制
 - 3、产品开发缺乏沟通，产品创新滞后
 - 4、技术水平低下，客户资源未得到充分利用

二、促进我国银保合作发展的对策

第三节 我国银保合作的问题及对策

- 一、我国银保合作的发展特点
- 二、我国银行保险的发展历程及存在的问题
- 三、完善银保合作营销模式的对策建议

第四节 我国银保合作面临的挑战与前景分析

第八章 银行保险的特殊性及银行与保险公司财富收益的实证分析

- 一、银行保险是否特殊
- 二、研究方法介绍
- 三、实证结果
- 四、结论与启示

第九章 巨额存差背景下的银行保险分析

第一节 巨额存差挑战商业银行收入模式分析

第二节 保险公司加快银行保险业务发展面临新的机遇

第三节 制约银行保险业务可持续发展的因素分析

- 一、银保合作基础脆弱，具有相当的不稳定性
- 二、高额手续费无法实现银行、保险的利益共沾
- 三、资本市场的不完善，导致银行风险向保险公司转移
- 四、银保业务经营缺乏规范，对消费者的误导时有发生

第四节 加快银行保险业务发展的对策分析

第十章 建立银行保险分销体系的分析

- 一、分销协议下中国的银行保险
- 二、当前我国银行保险的现状
- 三、我国银行保险的主要特征
- 四、建立银行保险分销体系的几点思考

第十一章 保险公司在银行保险发展中的风险分析及路径选择

第一节 我国银行保险的现状分析

第二节 银行保险发展阶段模式的实证分析

第三节 我国全面开展银行保险业务的风险分析

- 一、产品开发的风险分析
- 二、经营成本的风险
- 三、承保操作的风险
- 四、法律政策的风险

第四节 保险公司在全面开展银行保险业务时的应对措施与路径选择

- 一、深度整合的经营模式是我国银保合作必然的发展方向
- 二、保险公司的银保战略选择及相应应对措施

图表目录

图表1 银行保险的基本模式

图表2 商业银行经营银行保险的渠道与方式

图表3 银行与保险公司的文化差异

图表4 法国通过银行销售的寿险产品的市场份额

图表5 2003年各国银行保险寿险保费的市场份额

图表6 寿险在各国家庭金融资产总额中的比例

图表7 国家基本养老金计划的保障水平B/AE

图表8 养老金在各国家庭金融资产总额中的比例

图表9 台湾地区银行保险业务的销售渠道

图表10 2003年欧洲6家全能银行和银行保险集团的基本情况

图表11 商业银行加投资银行:一种新型全能银行

图表12 欧洲主要银行集团的组织结构

图表13 商业银行和投资银行的组织文化

图表14 银行和保险公司所需技能的变化

图表15 部分国家对银行参与保险业的管制及银行保险的市场份额

图表16 亚洲部分国家(或地区)对分行和保险公司之间所有权的限制

图表17 亚洲部分国家(或地区)对寿险税收上的激励政策现状

图表18 银行保险发展阶段模型

图表19 银行保险业务的发展对于银行、保险公司的益处

图表20 银行和银行保险销售的保单比例

图表21 2003年几个国家银保产品的市场份额(占人寿保险保费的百分比)

图表22 银行保险业务流程

图表23 银保模式(方案三和方案四)的对比

图表24 在通过银行参加保险的人中参加各种保险的比例

图表25 2001-2004年我国寿险银行保险业务保费收入情况

图表26 年度银行和保险公司并购案的数量

图表27 变量及其含义

图表28 收购方非正常回报与风险转移

图表29 以上市及非上市公司为被收购方的并购交易的非正常回报和财富效应

图表30 宣布期非正常回报与收购方和被收购方财务特征的相关系数:收购方、被收购方和联合财富效应

图表31 以上市公司为收购对象的并购交易的回归模型

图表32 1999-2005年内金融机构主要资金构成变化

图表33 2001-2004年中国工商银行营业收入构成

图表34 银行保险的销售模式

图表35 2002-2003年国内主要保险公司的银行保险业务情况

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/43074.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。