



艾凯咨询
ICAN Consulting

2008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

《2008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/44070.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	8
第一节 银行保险概念的界定	8
第二节 银行保险的模式分析	9
第三节 成功银行保险的关键因素分析	12
第四节 银行保险发展的经济学分析	14
一、银行保险发展的经济学基础	14
二、银行保险发展的收益与风险分析	15
第五节 银行保险产生和发展的行为经济学分析	15
一、风险管理的视角	16
二、非理性经济人的视角	16
三、金融制度变迁的视角	17
第二章 国际银行保险业发展分析	18
第一节 西方银行保险的发展形式及动因分析	18
一、西方银行保险的发展形式	18
二、银行保险发展动因的经济学解析	20
三、银行保险发展的宏观和微观动因分析	27
第二节 国际上银行保险的发展历程	30
第三节 国外银行保险主体间利益分配的比较	32
第四节 西方银行保险的发展及其借鉴	33
一、银行保险的内涵及其发展	33
二、银行保险产生的因素分析	35
三、对我国银行保险发展的分析与建议	37
第五节 欧洲银行保险的发展现状分析	39
一、欧洲银行保险产生与发展的动因	39
二、欧洲银行保险发展的现状和主要特点	42
第六节 欧洲银行保险的发展情况与经营管理分析	45
一、欧洲银行保险的产生基础	45
(一)银行保险对客户的利益	45

(二)银行保险对国家的利益	45
(三)银行保险对银行的利益	45
(四)银行保险对保险业务的促进作用	46
二、欧洲银行保险的经营管理	47
(一)经营模式	47
(二)经营险种	47
(三)销售方式	48
(四)业务流程	48
(五)销售管理	48
第七节 国际银保发展模式	49
第八节 法国银行保险简介	52
一、法国政府在银行保险业的作用	52
二、法国银行保险的形成和发展	54
三、法国银行保险发展的动因	54
四、法国银行保险发展的主要特点	56
五、法国的银行保险在寿险领域的发展	57
六、法国的银行保险在非寿险领域的发展	58
七、法国银行保险业发展的环境分析	59
八、银行保险的发展没有统一的模式	59
第九节 印度银保合作发展的现状及原因	60
一、印度银行业与银保合作的驱动因素	60
二、印度银行合作的发展及模式分析	64
三、其他国家银保合作的经验及对印度的启示	66
四、结论	67
第十节 银行保险的跨国比较与分析	68
一、银行保险的一般描述及问题的提出	68
二、银行保险的发展程度比较	69
(一)以法国、意大利和西班牙为代表的南欧国家	69
(二)英国和德国	70
(三)美国	71
三、银行保险的发展模式比较	71
(一)以法国、意大利和西班牙为代表的南欧国家	72

(二)英国和德国 72

(三)美国 73

四、银行保险发展差异原因分析 73

(一)文化因素 74

(二)制度因素 75

(三)市场因素 76

第十一节 开放条件下国内外银行保险发展特点比较分析 77

一、国外银行保险的特点 77

二、我国银行保险发展的特点及存在的问题 78

三、我国银行保险的发展对策 79

第十二节 亚洲地区银行保险经验借鉴 81

一、经营模式：以分销协议为主导，多种模式同时并存 81

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 81

三、融合方式：银行的销售习惯和保险定位是关键因素 82

四、产品策略：银保产品的研发、销售与销售渠道紧密配合 83

第十三节 欧洲全能银行与银行保险 83

一、欧洲商业银行集团化的背景 83

二、全能银行和银行保险模式的特点 84

三、全能银行和银行保险集团的构建途径 88

四、全能银行和银行保险集团的基础设施 88

第十四节 欧美银行保险营销策略分析 93

一、银行保险的销售渠道 93

二、银行保险的销售模式 95

三、市场营销策略的关键要素 96

第三章 我国银行保险发展的环境分析 98

第一节 国内外银行保险发展环境比较分析 98

一、世界各国银行保险发展环境的比较分析 98

二、我国银行保险发展的环境分析 102

(一)政策法律环境 102

(二)经济环境 103

(三)文化环境 103

第二节 我国银行保险的发展环境分析	104
一、法规环境	104
二、税收环境	106
三、政府态度	107
第三节 我国银行保险发展的SWOT分析	108
一、优势分析	108
二、劣势分析	108
三、机会分析	109
四、威胁分析	109
第四节 制约我国银行保险发展的因素分析	110
一、产品种类单一	110
二、分红产品面对分红压力	110
三、固定回报类产品面对加息压力	110
第四章 我国银行保险发展现状分析	112
第一节 发展我国银行保险业	112
一、我国发展银行保险的现实意义	112
二、我国银行保险发展现状及其困难	113
三、发展银行保险急需解决的几个问题	115
第二节 我国银行保险发展的特点	116
第三节 我国银行保险业务发展中存在的问题	119
一、国家法制环境方面存在的问题	119
二、银行与保险公司间的利益分配方面存在的问题	119
三、银行与保险公司合作的运作能力有限的问题	119
四、金融业内替代品激烈竞争的问题	120
五、保险公司自身存在的问题	120
六、银行方面存在的问题	120
七、银保合作方式简单、合作短期化的问题	121
八、客户享有的便利有限，产品创新滞后，缺乏特色产品	121
九、银行与保险公司存在技术性问题，影响两者互补优势的充分发挥	121
十、银行与保险公司间的沟通存在的问题	122
第四节 我国银行保险现状与发展策略分析	122

一、我国银行保险的现状	122
二、我国银行保险的发展策略	125
第五节 我国银行保险的发展与未来	127
第五章 我国银行保险综合发展分析	136
第一节 银行保险动因分析及在我国的发展	136
一、西方国家银行保险的现状	136
二、银行保险发展的动因分析	136
三、我国银行保险的实践	138
四、发展我国银行保险的对策建议	139
第二节 银行保险的发展及其影响分析	140
一、银行保险的发展历程	140
二、银行保险产生的因素分析	141
三、我国银行保险的现状分析	142
四、我国银行保险存在的问题及解决措施	143
五、我国银行保险的未来发展方向	144
第三节 我国银行保险主体间的博弈分析	145
一、商业银行对利益分配的要求	145
二、保险公司对利益分配的要求	145
三、共同客户对利益分配的要求	146
四、银行保险主体的利益分配均衡分析	146
第四节 市场竞争与中国银行保险的发展分析	147
第五节 我国银行保险的初级阶段和共赢中的矛盾	151
一、银行保险发展阶段模型	151
二、银行保险各个发展阶段双方的利益	152
三、处于“分销协议”阶段的我国银行保险	153
四、我国银行保险共赢中的矛盾	154
第六节 保险业价值转移与银行保险的发展	155
第七节 我国银行保险可选择的发展模式	160
第八节 银行保险的经营与监管	162
第九节 综合经营趋势下银行保险的发展创新	165
第十节 金融业综合经营趋势下我国银行保险的发展方向分析	170

第十一节 我国银行保险经营风险及防范 174

一、银行保险的风险分析 174

(一)产品开发风险 175

(二)营销渠道风险 175

(三)经营技术风险 175

(四)承保操作风险 176

(五)法律政策风险 176

二、银行保险的风险规避与控制 177

(一)提高保险公司研发产品的能力 177

(二)提升保险公司客户服务水平 177

(三)建立银保长期合作机制 178

(四)建立银行保险的客户管理系统 178

(五)加强银行保险的监管 178

第十二节 中国银行保险发展的政策建议 179

第十三节 我国银行保险的出路分析 192

一、政府角度 192

二、保险公司和银行角度 192

第十四节 我国银行保险业务的反思 193

一、银行保险的定义与模式 193

二、我国银行保险的发展情况 195

三、银保业务的教训和再认识 195

四、未来银保模式的选择 197

第六章 我国银行保险深层次问题的分析 200

第一节 国际上银行保险发展经验 200

第二节 我国银行保险发展概况 201

第三节 银行与保险公司间的博弈分析 202

第四节 我国银行保险发展过程中存在的问题与分析 203

一、产品同质 203

二、手续费恶性竞争 203

三、退保金同比大幅上升 204

四、技术落后 204

五、法律滞后与双重监管 205

第五节 对我国银行保险未来发展的若干思考 205

一、银行保险是未来国内金融发展的必然趋势 205

二、银行保险应继续进行结构调整，提高新单期缴的比重 206

三、实现客户、保险公司与银行的三赢 206

四、相关法律制度的完善 206

第七章 财产保险在银行保险领域的发展分析 208

第一节 财产保险在银行保险领域的发展 208

第二节 我国财产保险在银行保险领域发展中存在的问题分析 210

第三节 我国财产保险在银行保险领域的发展机遇及趋势分析 212

第四节 财产保险在银行保险领域发展的建议 213

第八章 我国财产银行保险业的发展分析 217

第一节 我国银行保险的现状 217

一、我国寿险业银行保险发展较快 217

二、我国产险业银行保险发展相对不足 217

第二节 产险银行保险发展不足原因分析 218

第三节 目前我国财产银行保险合作的现状分析 220

第四节 我国财产银行保险业发展前景广阔 222

第五节 我国财产银行保险业务的发展对策 224

第九章 我国银保合作发展分析 226

第一节 我国银保合作的SWOT分析 226

一、银保合作的优势 226

二、银保合作的劣势 226

三、银保合作的外部机会 226

四、银保合作面临的威胁 227

第二节 银保合作的原则及模式发展分析 227

一、银保合作是保险业竞争的需要 227

二、商业银行开展银保合作是业务发展的必然 227

三、坚持平等互利的原则发展银保合作 228

四、积极搞好三个层面的密切结合	228
五、银保合作发展的模式选择	229
第三节 保险产品特性及其业务经营特点对银保合作的影响	230
一、寿险产品特点和业务经营特性有利于银保浅层次合作	230
二、非寿险产品特性和业务经营特点增加了银保合作的难度	230
第四节 我国银保合作的问题及对策	232
一、我国银保合作的发展特点	232
二、我国银行保险的发展历程及存在的问题	234
三、完善银保合作营销模式的对策建议	236
第五节 银保合作中值得关注的问题	239
一、银保合作双方缺乏宏观层面的长远规划	239
二、银保合作双方的地位不平等	239
三、保险公司靠价格战维系合作的硬伤与客户利益的维护问题	239
四、银行中间业务的收入与业务根基问题	240
第六节 当前银保业务的制度障碍与建设	240
第七节 我国银保合作面临的挑战与前景分析	245
第八节 银保合作的机制构建分析	249
一、产品层面的创新	249
二、管理层面上的创新	250
三、制度层面的创新	250
四、监管及法律层面的创新	251
第九节 对当前我国银保合作发展的问题与对策	252
一、当前我国银保合作存在的突出问题	252
二、发展我国银保合作的对策措施	254
第十节 混业背景下银行与保险公司合作模式选择	257
一、银保合作模式分析	257
二、国内银保合作模式及绩效评价	259
三、混业背景下银保合作模式选择思路	260
第十章 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	263
一、银行保险是否特殊	263
二、研究方法介绍	264

三、实证结果 266

四、结论与启示 271

第十一章 巨额存差背景下的银行保险分析 273

第一节 巨额存差挑战商业银行收入模式分析 273

第二节 保险公司加快银行保险业务发展面临新的机遇 274

第三节 制约银行保险业务可持续发展的因素分析 276

一、银保合作基础脆弱，具有相当的不稳定性 277

二、高额手续费无法实现银行、保险的利益共沾 277

三、资本市场的不完善，导致银行风险向保险公司转移 277

四、银保业务经营缺乏规范，对消费者的误导时有发生 278

第四节 加快银行保险业务发展的对策分析 278

第十二章 建立银行保险分销体系的分析 280

一、分销协议下中国的银行保险 280

二、当前我国银行保险的现状 280

三、我国银行保险的主要特征 281

四、建立银行保险分销体系的几点思考 281

第十三章 保险公司在银行保险发展中的风险分析及路径选择 286

第一节 我国银行保险的现状分析 286

第二节 银行保险发展阶段模式的实证分析 287

第三节 我国全面开展银行保险业务的风险分析 288

一、产品开发的风险 288

二、经营成本的风险 288

三、承保操作的风险 289

四、法律政策的风险 289

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 290

一、深度整合的经营模式是我国银保合作必然的发展方向 290

二、保险公司的银保战略选择及相应应对措施 290

图表目录

图表1 银行保险三种界定的比较

图表2 银行保险的基本模式

图表3 商业银行经营银行保险的渠道与方式

图表4 银行与保险公司的文化差异

图表5 美法两个国家的银行保险主体利益分配的直观比较

图表6 欧洲各国关于银行与寿险公司相互设置的规定

图表7 部分欧洲国家对于银行涉足保险业的管理规定

图表8 寿险产品中银行销售占比

图表9 法国通过银行销售的寿险产品的市场份额

图表10 2003年各国银行保险寿险保费的市场份额

图表11 寿险在各国家庭金融资产总额中的比例

图表12 国家基本养老金计划的保障水平B/AE

图表13 养老金在各国家庭金融资产总额中的比例

图表14 台湾地区银行保险业务的销售渠道

图表15 2003年欧洲6家全能银行和银行保险集团的基本情况

图表16 商业银行加投资银行:一种新型全能银行

图表17 欧洲主要银行集团的组织结构

图表18 商业银行和投资银行的组织文化

图表19 银行和保险公司所需技能的变化

图表20 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21 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22 亚洲部分国家(或地区)对寿险税收上的激励政策现状

图表23 2001年 - 2006年1 - 2月我国银行保险保费收入

图表24 2004 - 2006年银行保险收入占人身保险保费收入

图表25 2004年各主要保险公司分红型趸交产品的占比情况

图表26 2006年各主要保险公司分红型趸交产品的占比情况

图表27 2001 - 2006年银行保险保费规模

图表28 2006年各主要保险公司银行保险期交业务情况

图表29 银行保险发展阶段模型（1）

图表30 银行和银行保险销售的保单比例

图表31 银行保险发展阶段模型（2）

图表32 银行保险业务的发展对于银行、保险公司的益处

图表33 全国性保险公司净资产利润率对比

图表34 产寿分业经营后全国性保险公司净资产利润率对比

图表35 2002 - 2003年国内主要寿险公司及全国的银行保险业务情况

图表36 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37 银行保险业务流程

图表38 银保模式(方案三和方案四)的对比

图表39 银行销售的保单比例

图表40 美国银行保险产品的销售情况（1997 - 1999年）

图表41 在通过银行参加保险的人中参加各种保险的比例

图表42 2001-2004年我国寿险银行保险业务保费收入情况

图表43 银行代理的常见寿险产品

图表44 年度银行和保险公司并购案的数量

图表45 变量及其含义

图表46 收购方非正常回报与风险转移

图表47 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48 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49 以上上市公司为收购对象的并购交易的回归模型

图表50 1999-2005年内金融机构主要资金构成变化

图表51 2001-2004年中国工商银行营业收入构成

图表52 银行保险的销售模式

图表53 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/44070.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。