

2007年中国银行保险市场研究报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2007年中国银行保险市场研究报告》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.abaogao.com/b/yinxing/J589412DB0.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话： 400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真： 010-60343813

Email： sales@abaogao.com

联系人： 刘老师 谭老师 陈老师

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、说明、目录、图表目录

2007年中国银行保险市场研究报告 内容介绍：

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、对中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现状分析

一、欧洲银行保险产生与发展的动因

二、欧洲银行保险发展的现状和主要特点

第四节 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

发展的特点及存在的问题

三、我国银行保险的发展对策

第十节 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

第十一节 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

第十二节 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 中国银行保险发展的环境分析

第一节 国内外银行保险发展环境比较分析

- 一、世界各国银行保险发展环境的比较分析
- 二、中国银行保险发展的环境分析

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、中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 中国银行保险发展的SWOT分析

- 一、优势分析
- 二、劣势分析
- 三、机会分析
- 四、威胁分析

第三节 中国银行保险发展的特点和存在的主要问题

- 一、我国银行保险的特点
- 二、存在的主要问题

第四节 制约中国银行保险发展的因素分析

- 一、产品种类单一
- 二、分红产品面对分红压力
- 三、固定回报类产品面对加息压力

第五节 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

第六节 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

第七节 保险业价值转移与银行保险的发展

第八节 银行保险的发展及其影响分析

- 一、银行保险的发展历程
- 二、银行保险产生的因素分析
- 三、我国银行保险的现状分析
- 四、我国银行保险存在的问题及解决措施
- 五、我国银行保险的未来发展方向

第九节 中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

第十节 市场竞争与中国银行保险的发展分析

第十一节 综合经营趋势下银行保险的发展创新

第十二节 金融业综合经营趋势下我国银行保险的发展方向分析

第十三节 我国银行保险经营风险及防范

- 一、银行保险的风险分析

发展的政策建议

第十五节 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

第十六节 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 中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 中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 对中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 财产保险在银行保险领域的发展分析

第一节 财产保险在银行保险领域的发展

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

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

第四节 财产保险在银行保险领域发展的建议

第七章 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、中国寿险业银行保险发展较快

二、中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 中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

第八章 中国银保合作发展分析

第一节 我国银保合作的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

第二节 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 银保合作中值得关注的问题

一、银保合作双方缺乏宏观层面的长远规划

二、银保合作双方的地位不平等问题

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

四、银行中间业务的收入与业务根基问题

第五节 当前银保业务的制度障碍与建设

第六节 我国银保合作面临的挑战与前景分析

第七节 银保合作的机制构建分析

一、产品层面上的创新

二、管理层面上的创新

三、制度层面上的创新

四、监管及法律层面上的创新

第八节 对当前中国银保合作发展的思考

一、当前我国银保合作存在的突出问题

二、发展我国银保合作的对策措施

第九章 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

第十章 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

第十一章 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

第十二章 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

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 欧洲各国关于银行与寿险公司相互设置的规定

图表5 部分欧洲国家对于银行涉足保险业的管理规定

图表6 寿险产品中银行销售占比

图表7 法国通过银行销售的寿险产品的市场份额

图表8 2003年各国银行保险寿险保费的市场份额

图表9 寿险在各国家庭金融资产总额中的比例

图表10 国家基本养老金计划的保障水平B/AE

图表11 养老金在各国家庭金融资产总额中的比例

图表12 台湾地区银行保险业务的销售渠道

图表13 2003年欧洲6家全能银行和银行保险集团的基本情况

图表14 商业银行加投资银行:一种新型全能银行

图表15 欧洲主要银行集团的组织结构

图表16 商业银行和投资银行的组织文化

图表17 银行和保险公司所需技能的变化

图表18 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19 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20 亚洲部分国家(或地区)对寿险税收上的激励政策现状

图表21 2001年-2006年1-2月我国银行保险保费收入

图表22 银行保险发展阶段模型

图表23 银行保险业务的发展对于银行、保险公司的益处

图表24 银行和银行保险销售的保单比例

图表25 全国性保险公司净资产利润率对比

图表26 产寿分业经营后全国性保险公司净资产利润率对比

图表27 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28 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29 银行保险业务流程

图表30 银保模式(方案三和方案四)的对比

图表31 银行销售的保单比例

图表32 美国银行保险产品的销售情况(1997-1999年)

图表33 在通过银行参加保险的人中参加各种保险的比例

图表34 2001-2004年我国寿险银行保险业务保费收入情况

图表35 银行代理的常见寿险产品

图表36 年度银行和保险公司并购案的数量

图表37 变量及其含义

图表38 收购方非正常回报与风险转移

图表39 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40 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41 以上市公司为收购对象的并购交易的回归模型

图表42 1999-2005年内金融机构主要资金构成变化

图表43 2001-2004年中国工商银行营业收入构成

图表44 银行保险的销售模式

图表45 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：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/J589412DB0.html>