

# 2020-2026年中国商业银行银保合作行业市场营销模式及经营模式分析报告

报告大纲

## 一、报告简介

智研咨询发布的《2020-2026年中国商业银行银保合作行业市场营销模式及经营模式分析报告》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.chyxx.com/research/202001/829797.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 010-60343812、010-60343813、400-600-8596、400-700-9383

电子邮箱: sales@chyxx.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

智研咨询发布的《2020-2026年中国商业银行银保合作行业市场营销模式及经营模式分析报告》共六章。首先介绍了商业银行银保合作行业市场发展环境、商业银行银保合作整体运行态势等，接着分析了商业银行银保合作行业市场运行的现状，然后介绍了商业银行银保合作市场竞争格局。随后，报告对商业银行银保合作做了重点企业经营状况分析，最后分析了商业银行银保合作行业发展趋势与投资预测。您若想对商业银行银保合作产业有个系统的了解或者想投资商业银行银保合作行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

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 (ZY ZS)

(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.chyxx.com/research/202001/829797.html>