

2018年中国信用保证保险行业分析报告- 市场运营态势与发展前景研究

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2018年中国信用保证保险行业分析报告-市场运营态势与发展前景研究》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：<http://baogao.chinabaogao.com/baoxian/342080342080.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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

随着全社会信用风险管理需求的快速上升和保险业转型进程的深入，近年来主要的传统保险公司及一些社会资本对信用保证险的关注度和投入持续上升，纷纷从产品、渠道、服务、业态等各个维度，努力创新信用保证险经营模式。

一、发展现状 当前，从全球来看，相对于非寿险业1%的年均增长，信用保证险保持了较快的势头，年均增速约8%。在国内，信用保证险尚属于新兴险种，发展速度较快，市场潜力巨大。

一是信用保证险发展速度快于非寿险行业整体。国内信用保证险保费规模从2005年的411亿元增长到2015年的397亿元，10年间年复合增速25.5%，超越同期非寿险行业整体增速4.8个百分点。信用保证险保费收入占非机动车财产险保费收入的比例，从2005年的7.86%升至2015年的17.84%。

二是信用保证险整体实现承保盈利。

据统计，2015年国内信用保证险业务整体综合成本率为73.4%。由于业务质量和风控能力的差异，不同公司经营绩效异较大。有12家财险公司信用保证险业务位列各自公司销售排名前五，其中，有5家盈利、7家亏损。

三是保证险增长势头更为强劲。

“十二五”期间保证险年复合增长率为54.9%，是同期财产险业平均增速的3.5倍，较同期信用险业务增速高出40个百分点。2015年，国内保证险业务规模达到204亿元，首次超越信用险业务(192亿元)。

四是极少数公司凭借先发优势在细分市场形成垄断地位。目前在国内70余家财产险公司中，有30余家涉足信用保证险业务。2015年，中国信保信用险、平安财险保证险保费收入分别达165亿元和135亿元，分别占当年全国信用险业务的85.7%、保证险业务的66%，先发优势明显。

二、发展趋势

近年来，我国各级政府对信用保证险功能的认识不断提高，在中央出台的扩内需、开放型经济、普惠金融等一系列国家战略中，均提出要充分发挥信用保证险的融资增信功能，为信用保证险创造了发展空间。未来，信用保证险外部政策环境将持续完善，再加上消费型经济加快转型、市场开放程度提升、金融基础设施进一步完善等的共同推动，国内信用保证险市场将保持快速发展态势。其中，与个人消费金融、小微企业融资和互联网征信相关的信用保证险业务将成为新的市场增长热点。

一是在个人消费金融领域，消费主导型经济加快形成，国内居民消费信贷迅猛增长，将带动信用保证险同步扩张。

随着国内经济发展方式的不断转变，消费对经济发展的贡献度已于2016年达到64.6%，较上年提升4.7个百分点。当前正在推进的供给侧改革更加注重通过需求促进产业结构的

最终优化，因此，消费的地位未来将更加重要，相关的消费金融市场空间有望超过10万亿量级。

国内投行预测，到2020年，国内居民消费总支出将达到43万亿元，消费金融行业每提高居民负债消费比(消费贷款/居民消费支出)3个百分点，对应的负债消费增量即可达到万亿元以上。2016年的《政府工作报告》提出，要增强消费拉动经济增长的基础作用，鼓励金融机构创新消费信贷产品。这将为保险业通过信用保证险这一增信工具，与消费金融公司、保理公司等金融机构协作，分享这一市场创造市场机遇。以车贷险为例，2016年我国二手车交易量超过1000万辆，此后五年将保持20%以上的年增速，2020年将突破2500万辆，给车贷险发展注入强大动力。

二是在小微企业融资领域，小微企业信贷缺口较大，在融资环节的信用增级需求十分强烈，将直接推动信用保证险服务的发展。为解决小微企业融资难、融资贵问题，各级政府将更加注重使用信用保证险这一融资增信工具。如：国务院于2012年印发的《关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见》，明确提出要积极发展小微企业贷款保证险和信用险，为信用保证险指明了重点发展方向。工信部等五部委2015年初联合印发的《关于大力发展信用保证保险服务和支持小微企业的指导意见》，以及国务院2016年初印发的《推进普惠金融发展规划(2016-2020年)》，更进一步明确了政策支持方式，鼓励地方各级政府建立小微企业信用保证保险基金，用于保费补贴和贷款本金损失补偿，这将有效激发保险公司、贷款机构和小微企业等参与各方的积极性，直接推动信用保证险的发展。

三是在互联网征信领域，互联网保险与互联网经济产生共生效应，互联网生活场景不断衍生出新的信用保证险需求。当前，国内网络消费规模发展势头迅猛，2016年全国网络零售交易额5.16万亿元，同比增长26.2%。同时，大量网络用户正转化为新的保险客户，据蚂蚁金服统计，截至2016年3月，互联网保险客户同比增长42.5%，已经超过3.3亿人，为股民人数的3倍、基民人数的1.5倍。互联网保险与互联网经济展现出相互促进的共生效应，保险切入互联网生活场景，通过为网络用户提供风险保障，提升了互联网经济活力，反过来，高频度的互联网经济活动又会激发更多的保险需求，带来新的保险增量。

如：航空旅行消费年增长70%以上，带动旅行保险投保量于2015年同比增长了140%。就信用保证险来看，互联网信用保证险业务已占到全部互联网场景类保险业务的5%，未来在互联网生活场景中的应用拓展空间仍十分广阔。对此，国务院于2015年印发的《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》明确提出，要研究制定电子商务涉及的信用保证保险的相关扶持政策，这将为信用保证险深度嵌入互联网场景提供直接的政策支持。

信用保证险发展模式典型创新 随着全社会信用风险管理需求的快速上升和保险业转型进程的深入，近年来主要的传统保险公司及一些社会资本对信用保证险的关注度和投入持续上升，纷纷从产品、渠道、服务、业态等各个维度，努力创新信用保证险经营模式，取得显著成效，代表性模式主要有以下几类：一是为个人消费提供信贷和信用增级服务的“保险+银行”模式。合作银行既包括全国性股份制商业银行以及属于同一集团旗下的关联方银行，

也包括城市商业银行、农村商业银行、农村信用社、村镇银行等。以平安集团“易贷险”为典型，2006年以来，平安财险以个人消费金融为突破口，率先在市场推出小额个人无抵押贷款保证保险(易贷险)，采用“信用保证保险+银行贷款”模式发展，迅速在个人信用保证险市场占据优势地位。目前已经建成了线下4万人、线上3000人的信用保证险销售服务团队，以及170余个城市的600家网点，实现了区域卡位和线下布局。同时，该集团还充分发挥综合金融优势，以易贷险为切入点，通过平安银行、平安信托、陆金所等开展贷款、资产证券化等全价值链的金融服务。2015年，平安集团实现保证险保费收入135亿元，市场占有率达到66%，实现承保利润32亿元，占当年全国保证险业务承保盈利的82.4%。

二是为小微企业、农民等特殊群体提供小微金融服务的“政府+融资+保险”模式。以人保集团“宁波经验”为例，2009年起，人保财险作为首席承保人，与宁波市政府以及宁波银行等商业银行合作，在宁波首创了保险、银行、政府相结合的小额贷款保证保险模式，由市政府建立超赔补偿机制，截至2014年3月底，累计支持信贷业务贷款额50.88亿元，保费收入12226.55万元，综合成本率98.3%。再以太保集团贷款保证险为例，太保财险于2015年与青岛市政府和商业银行合作开展专利权质押贷款保证险，投保企业可享受连续3年保费补贴和贷款年息50%的贴息资助，当年该业务服务科技企业100家，帮助获得银行贷款3亿元，贷款企业首年成本仅5.3325%，远低于市场上其他渠道的融资成本，信用保证险的融资增信功能充分显现。

图：信用保证保险资料来源：互联网

三是为互联网交易活动提供信用增级服务的“互联网+保险”模式。保险公司联合互联网业、征信业等，针对互联网用户群体开发的定制化、场景化、碎片化信用保证险产品不断面世。以网销保证金保险为例，2014年，众安保险联合阿里巴巴推出众乐宝，网络卖家可以半年1.8%、全年3%的较低费率投保该险种，从而无需缴纳消费者保障基金，获得保障额度1000元—20万元。以淘宝网缴纳保证金的卖家400多万、一个卖家原缴纳1000元保证金、保险期间按一年期计算，保费收入超过1.2亿元。

几点建议

一、围绕小微企业、个体工商户、初创业者等特殊群体的融资增信需求，持续动态完善和推广

宁波小微贷、苏州科技贷、山东寿光农业贷等经验模式，深耕城乡小额贷款保证险市场一方面，不断提炼推广保险业近年来在城乡小额贷款保证险方面的模式经验，持续完善尽职调查、项目评估、决策审批、后续管理等机制，偿债主体和担保人信用质量相对较差的应强制嵌入信用保证险增信机制。同时，应注重保持信用保证险业务团队尽调、审核等方面的独立性，县、地级分支机构信用保证险展业和风控团队建设应确保人员数量和质量。另一方面，进一步加强与各级政府和金融机构的合作，推动在保单限额设计、保费与利息补贴、风险共担、损失兜底等重点环节相关政策支持落地执行。如：推动地方政府全面落实2016

年国务院关于普惠金融发展规划的政策要求，通过设立专项基金等形式，对涉农类、小微企业类贷款等，给予保费补贴和贷款本金损失补贴等政策支持，以降低信用保证险费率，提高保险公司、商业银行和贷款人的参与积极性。此外，积极促使地方政府持续加强政府担保公司各项建设，确保担保公司代偿能力，有效管控项目资产信用风险。

二、围绕服务支持“一带一路”、开放型经济以及扩大内需、促进消费等国家战略实施，大力拓展贸易信用险的广度和深度，夯实信用险长期健康发展的基础。

从国内外发展经验看，贸易信用险最能体现一家公司信用险专业经营能力的深度和广度。随着贸易信用险牌照的放开，国内信用险市场格局将发生重塑。

出口信用险方面，国务院印发的《关于促进加工贸易创新发展的若干意见》提出要创新海外保险业务品种，扩大出口信用险规模和覆盖面，建议密切关注出口信用险监管政策动态，加强中长期信用保险的产品开发和储备，加快“走出去”专项保险产品研发。内贸信用险方面，当前存在的突出问题是赔付率高企。

从国际趋势看，先进信用险公司往往注重采用动态限额管理、信用风险证券化等现代风险管理技术管控信用风险敞口。

建议借鉴国内外发展经验，严格加强内贸险承保纪律，做好内贸客户分群研究，健全黑灰买方名单功能，实施差异化的买家承保政策，不断提高优质业务占比，有效降低承保风险。同时，强化过程管理，将风险控制贯穿于限额申请、买家动态调查、交易申报核查、应收逾期跟踪及赔后追偿全过程。

三、围绕互联网背景下的信用风险管理需求，切入垂直市场，嵌入各类互联网生活场景，构建互联网金融信用生态圈。近年来，退货运费险、支付宝账户安全险、淘宝网销保证金险等创新型险种的发展经验表明，场景建构是互联网背景下信用保证险发展的关键。建议充分发挥保险公司在提供经济补偿、项目融资、数据信息等方面综合金融服务的优势，加快推进与各类互联网企业、P2P平台、电商平台等的合作。通过构建精准实用、可信赖的互联网信用风险评估和保险保障体系，使信用嵌入汽车、教育、旅游、医疗、家装、租房等细分领域的各个场景，打通互联网金融交易和电子商务产业链交易全流程，最大化降低企业及个人的信用成本和交易风险，构建以信用为基础的互联网金融信用生态体系。

四、围绕资产证券化的融资增信需求，拓展平行市场，在债券保险、信用违约互换(CDS)等新兴市场领域把握行业发展先机。从美国债券信用保险发展经验来看，美国债券保险人通过发行信用违约互换产品等合约式信用风险缓释工具，为48.2%的新发行市政债券提供信用增级，在结构化金融产品信用增级手段中所占份额超过50%。在国内，2014年国务院印发的《关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》明确提出，“探索发展债券信用保险”以及“完善债券增信机制”。2016年9月，中国银行间市场交易商协会发布信用违约互换产品指引，中国版CDS的推出至此已无政策障碍。

作为一种实践中已经成熟且得到政策支持의增信方式，债券保险增信具有良好的市场前景。建议提前做好债券保险产品的开发和保险监管沟通工作，在促进国内整个债券市场规

模扩充的同时，推进信用保证险的多元化均衡发展。

(GYWWJP)

观研天下发布的《2018年中国信用保证保险行业分析报告-市场运营态势与发展前景研究》内容严谨、数据翔实，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动向、市场前景、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。

它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

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。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

【报告大纲】

第一章 2016-2018年中国信用保证保险行业发展概述

第一节 信用保证保险行业发展情况概述

- 一、信用保证保险行业相关定义
- 二、信用保证保险行业基本情况介绍
- 三、信用保证保险行业发展特点分析

第二节 中国信用保证保险行业上下游产业链分析

- 一、产业链模型原理介绍
 - 二、信用保证保险行业产业链条分析
 - 三、中国信用保证保险行业产业链环节分析
- 1、上游产业

2、下游产业

第三节 中国信用保证保险行业生命周期分析

- 一、信用保证保险行业生命周期理论概述
- 二、信用保证保险行业所属的生命周期分析

第四节 信用保证保险行业经济指标分析

- 一、信用保证保险行业的赢利性分析
- 二、信用保证保险行业的经济周期分析
- 三、信用保证保险行业附加值的提升空间分析

第五节 国内信用保证保险行业进入壁垒分析

- 一、信用保证保险行业资金壁垒分析
- 二、信用保证保险行业技术壁垒分析
- 三、信用保证保险行业人才壁垒分析
- 四、信用保证保险行业品牌壁垒分析
- 五、信用保证保险行业其他壁垒分析

第二章 2016-2018年全球信用保证保险行业市场发展现状分析

第一节 全球信用保证保险行业发展历程回顾

第二节 全球信用保证保险行业市场区域分布情况

第三节 亚洲信用保证保险行业地区市场分析

- 一、亚洲信用保证保险行业市场现状分析
- 二、亚洲信用保证保险行业市场规模与市场需求分析
- 三、亚洲信用保证保险行业市场前景分析

第四节 北美信用保证保险行业地区市场分析

- 一、北美信用保证保险行业市场现状分析
- 二、北美信用保证保险行业市场规模与市场需求分析
- 三、北美信用保证保险行业市场前景分析

第五节 欧盟信用保证保险行业地区市场分析

- 一、欧盟信用保证保险行业市场现状分析
- 二、欧盟信用保证保险行业市场规模与市场需求分析
- 三、欧盟信用保证保险行业市场前景分析

第六节 2018-2024年世界信用保证保险行业分布走势预测

第七节 2018-2024年全球信用保证保险行业市场规模预测

第三章 中国信用保证保险产业发展环境分析

第一节 我国宏观经济环境分析

- 一、中国GDP增长情况分析
- 二、工业经济发展形势分析
- 三、社会固定资产投资分析
- 四、全社会消费品信用保证保险总额
- 五、城乡居民收入增长分析
- 六、居民消费价格变化分析
- 七、对外贸易发展形势分析
- 第二节 中国信用保证保险行业政策环境分析

- 一、行业监管体制现状
- 二、行业主要政策法规

第三节 中国信用保证保险产业社会环境发展分析

- 一、人口环境分析
- 二、教育环境分析
- 三、文化环境分析
- 四、生态环境分析
- 五、消费观念分析

第四章 中国信用保证保险行业运行情况

第一节 中国信用保证保险行业发展状况情况介绍

- 一、行业发展历程回顾
- 二、行业创新情况分析
- 三、行业发展特点分析

第二节 中国信用保证保险行业市场规模分析

第三节 中国信用保证保险行业供应情况分析

第四节 中国信用保证保险行业需求情况分析

第五节 中国信用保证保险行业供需平衡分析

第六节 中国信用保证保险行业发展趋势分析

第五章 中国信用保证保险所属行业运行数据监测

第一节 中国信用保证保险所属行业总体规模分析

- 一、企业数量结构分析
- 二、行业资产规模分析

第二节 中国信用保证保险所属行业产销与费用分析

- 一、流动资产
- 二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

第三节 中国信用保证保险所属行业财务指标分析

一、行业盈利能力分析

二、行业偿债能力分析

三、行业营运能力分析

四、行业发展能力分析

第六章 2016-2018年中国信用保证保险市场格局分析

第一节 中国信用保证保险行业竞争现状分析

一、中国信用保证保险行业竞争情况分析

二、中国信用保证保险行业主要品牌分析

第二节 中国信用保证保险行业集中度分析

一、中国信用保证保险行业市场集中度分析

二、中国信用保证保险行业企业集中度分析

第三节 中国信用保证保险行业存在的问题

第四节 中国信用保证保险行业解决问题的策略分析

第五节 中国信用保证保险行业竞争力分析

一、生产要素

二、需求条件

三、支援与相关产业

四、企业战略、结构与竞争状态

五、政府的作用

第七章 2016-2018年中国信用保证保险行业需求特点与价格走势分析

第一节 中国信用保证保险行业消费特点

第二节 中国信用保证保险行业消费偏好分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节 信用保证保险行业成本分析

第四节 信用保证保险行业价格影响因素分析

一、供需因素

二、成本因素

三、渠道因素

四、其他因素

第五节 中国信用保证保险行业价格现状分析

第六节 中国信用保证保险行业平均价格走势预测

一、中国信用保证保险行业价格影响因素

二、中国信用保证保险行业平均价格走势预测

三、中国信用保证保险行业平均价格增速预测

第八章 2016-2018年中国信用保证保险行业区域市场现状分析

第一节 中国信用保证保险行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地区信用保证保险市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区信用保证保险市场规模分析

四、华东地区信用保证保险市场规模预测

第三节 华中地区市场分析

一、华中地区概述

二、华中地区经济环境分析

三、华中地区信用保证保险市场规模分析

四、华中地区信用保证保险市场规模预测

第四节 华南地区市场分析

一、华南地区概述

二、华南地区经济环境分析

三、华南地区信用保证保险市场规模分析

第九章 2016-2018年中国信用保证保险行业竞争情况

第一节 中国信用保证保险行业竞争结构分析（波特五力模型）

一、现有企业间竞争

二、潜在进入者分析

三、替代品威胁分析

四、供应商议价能力

五、客户议价能力

第二节 中国信用保证保险行业SWOT分析

一、行业优势分析

二、行业劣势分析

三、行业机会分析

四、行业威胁分析

第三节 中国信用保证保险行业竞争环境分析（PEST）

一、政策环境

二、经济环境

三、社会环境

四、技术环境

第十章 信用保证保险行业企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第二节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第三节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第四节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第五节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第十一章 2018-2024年中国信用保证保险行业发展前景分析与预测

第一节 中国信用保证保险行业未来发展前景分析

一、信用保证保险行业国内投资环境分析

二、中国信用保证保险行业市场机会分析

三、中国信用保证保险行业投资增速预测

第二节 中国信用保证保险行业未来发展趋势预测

第三节 中国信用保证保险行业市场发展预测

一、中国信用保证保险行业市场规模预测

二、中国信用保证保险行业市场规模增速预测

三、中国信用保证保险行业产值规模预测

四、中国信用保证保险行业产值增速预测

五、中国信用保证保险行业供需情况预测

第四节中国信用保证保险行业盈利走势预测

一、中国信用保证保险行业毛利润同比增速预测

二、中国信用保证保险行业利润总额同比增速预测

第十二章 2018-2024年中国信用保证保险行业投资风险与营销分析

第一节 信用保证保险行业投资风险分析

一、信用保证保险行业政策风险分析

二、信用保证保险行业技术风险分析

三、信用保证保险行业竞争风险分析

四、信用保证保险行业其他风险分析

第二节 信用保证保险行业企业经营发展分析及建议

一、信用保证保险行业经营模式

二、信用保证保险行业销售模式

三、信用保证保险行业创新方向

第三节 信用保证保险行业应对策略

一、把握国家投资的契机

二、竞争性战略联盟的实施

三、企业自身应对策略

第十三章 2018-2024年中国信用保证保险行业发展策略及投资建议

第一节 中国信用保证保险行业品牌战略分析

一、信用保证保险企业品牌的重要性

二、信用保证保险企业实施品牌战略的意义

三、信用保证保险企业品牌的现状分析

四、信用保证保险企业的品牌战略

五、信用保证保险品牌战略管理的策略

第二节 中国信用保证保险行业市场重点客户战略实施

一、实施重点客户战略的必要性

二、合理确立重点客户

三、对重点客户的营销策略

四、强化重点客户的管理

五、实施重点客户战略要重点解决的问题

第三节 中国信用保证保险行业战略综合规划分析

- 一、战略综合规划
- 二、技术开发战略
- 三、业务组合战略
- 四、区域战略规划
- 五、产业战略规划
- 六、营销品牌战略
- 七、竞争战略规划

第十四章 2018-2024年中国信用保证保险行业发展策略及投资建议

第一节 中国信用保证保险行业产品策略分析

- 一、服务产品开发策略
- 二、市场细分策略
- 三、目标市场的选择

第二节 中国信用保证保险行业定价策略分析

第三节 中国信用保证保险行业营销渠道策略

- 一、信用保证保险行业渠道选择策略
- 二、信用保证保险行业营销策略

第四节 中国信用保证保险行业价格策略

第五节 观研天下行业分析师投资建议

- 一、中国信用保证保险行业重点投资区域分析
- 二、中国信用保证保险行业重点投资产品分析

图表详见正文

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/baoxian/342080342080.html>