

2018年中国银行保险行业分析报告- 市场运营态势与发展趋势研究

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年中国银行保险行业分析报告-市场运营态势与发展趋势研究》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/332301332301.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

由于银保合作的特性及相关销售规定，银保渠道往往受制于渠道自身的缺陷：

1.银保渠道合作过程中，银行处于绝对强势地位（银监会与保监会明确规定：银行的每个网点在同一会计年度内不得与超过3家保险公司开展业务合作，且银行不得允许保险公司人员派驻银行网点）；银行与保险公司签订代理协议，以收取较高的代理手续费作为合作前提，日益攀升的手续费限制了银保创新发展的空间；

2.实务中，银行一般会先满足自身银行系保险公司（如工银安盛、交银康联）的产品销售需求，而后再考虑合作商的产品；

3.银保渠道的客户的理财属性比较强（目标客群来自银行自身客户及前来银行办理业务的人群），对长期保障型产品接受度需要时间的磨练；且银保双方未建立有效的合作开发机制，或产品单一，或产品不适销，缺少银保渠道专属产品；

4.传统银保渠道的产品多为趸交，强调产品的“短平快”，一次性收到手续费（传统银保渠道主要采取分销协议模式，双方基于手续费支付的方式造成合作层次不够深入）；

5.容易产生销售误导，从而引发产品纠纷，比如将保险产品混同为银行存款或理财产品进行销售、“存单变保单”等问题，以及保险销售从业人员通过短信、微信、朋友圈等制造传播虚假信息进行销售误导，通过歪曲监管政策、炒作产品停售等方式进行产品促销等违法违规行，使用“商业银行和保险公司联合推出”等类似宣传用语混淆保险经营主体、误导保险消费者，以及在客户投诉、退保等事件发生时消极处理、拖延推诿等现象。

图表：银保渠道产品销售规定 注：1月3日，保监会保险消费者权益保护局发布提醒消费者在购买“开门红”保险产品时警惕销售陷阱，该提醒与保监人身险2017283号文一脉相承，并特别针对283号文中提到的销售乱象和产品乱象两大重点整治内容作出提醒。具体来看，保监会保险消费者权益保护局提醒消费者需谨防“炒停”营销及夸大宣传。开门红销售可能存在保险销售人员利用活动炒作概念，以“即将停售”、“限时限量”、“产品打折”等概念向消费者推销产品或以历史较高收益率进行披露、承诺保证收益等夸大宣传或不实宣传诱导消费者冲动购买“开门红”产品的行为。

开年以来，民生人寿已连接5份罚单，折射销售误导积弊，主要原因在销售误导上，诸如混淆保险与银行存款的概念、虚假宣称、承诺给予投保人保险合同约定以外的其他利益、捆绑搭售保险等行为。

根据过去几年银保渠道销售开门红产品来看，可退保产品更受银保渠道客户欢迎，尤其是可在两年后、三年后退保的产品。据《北京商报》报道，工行指出合作保险公司在过往中短存续期产品营销中，是按照短期产品利益最大化原则建议客户持有1-3年进行宣传，并与客户按照持有保险产品1-3年的时间进行销售约定，达到建议持有年期后客户通过退保实现产品提前结算。银行是按产品约定持有的1-3年期作为产品手续费定价依据，而非按照产品合同实际保障期间进行定价。从目前掌握的情况看，大部分客户是按照产品销售约定进行

了退保操作。而随着监管政策的调整，部分保险公司基于公司经营管理稳定和流动性需求，向工行提出诉求希望过往购买中短存续期保险产品的客户可以延长产品持有时间。工行建议引导未按期退保的客户长期持有产品，但对从2017年1月1日起超过约定持有年期末退保的产品，将按照存量保费余额1%的标准逐年收取续收手续费。若保险公司不认同此提议，未能就续收手续费达成一致，工行表示将对未如期退保客户推送信息，建议客户及时退保并辅以银行理财产品进行承接。在这个基础上，加上2018年开门红产品多数拉长了退保期限（大部分自第6年起退保不收取手续费，不排除与监管层窗口指导有关），严格按照精算要求的上限收取退保手续费，这种改变对2018年银保渠道开门红的销售无疑是雪上加霜。

“双录”带来销售过程的复杂化。在监管实践中，由于涉嫌销售欺骗误导的保险消费投诉，大多缺乏客观证据，导致此类投诉往往陷入消费者“说不清”、保险机构辨不清、监管部门查不清的尴尬境地。近年来，此类投诉处理引发的行政复议、行政诉讼案件成倍增长，占用了大量监管资源。

针对这一情况，保监会于今年7月正式下发《保险销售行为可回溯管理暂行办法》，并已于11月1日起正式实施。在该办法下，严格要求凡是“销售保险期间超过一年的人身保险产品，包括利用保险兼业代理机构营业场所内自助终端等设备进行销售”的，就要同步录音录像。

“双录”在实际实施过程中或将带来一些问题，从而对2018年开门红产品的销售业绩产生一定的影响：

- 1.保险产品 在销售过程中，往往会涉及更多的消费者隐私，包括家庭财务状况、身体健康状况、家庭成员关系等，如果坚持在保险销售过程中录音录像，很有可能引发客户反感，导致销售无法进行；

- 2.因销售人员在“双录”的过程中需要具备一定的专业技能：一方面，凡是需要“双录”的情况下，几乎所有的环节都需要如实记录；另一方面，新规明确在营业场所内录制的，应使用专用设备，在营业场所外录制拍摄的，应使用统一的应用程序软件，这就需要对保险销售人员进行专业的培训，使其销售动作合乎规范提高自我的素质。

其中，渠道专属产品的缺失带来的影响尤为重大。银保渠道的特质决定了其更加适合销售简单、短期的保险产品。而从2018年开门红产品来看，主推产品中少有趸交产品，基本以3年交、5年交、10年交为主，且产品由原来以中短期为主的偏理财型保险产品向长期偏养老和保障型产品和中长期保障型产品进行转变，产品形态与个险销售的保险产品形态正逐步靠拢。短期理财性产品的全面收紧或将对银保渠道2018年开门红销售造成较大冲击，我们预计2018年首月行业银保渠道的原保费收入将有40%以上的下滑。

观研天下发布的《2018年中国银行保险行业分析报告-市场运营态势与发展趋势研究》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、银行保险T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 2015-2017年中国银行保险行业发展概述

第一节 银行保险行业发展情况概述

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

第二节 中国银行保险行业上下游产业链分析

- 一、产业链模型原理介绍
- 二、银行保险行业产业链条分析
- 三、中国银行保险行业产业链环节分析
 - 1、上游产业
 - 2、下游产业

第三节 中国银行保险行业生命周期分析

- 一、银行保险行业生命周期理论概述
- 二、银行保险行业所属的生命周期分析

第四节 银行保险行业经济指标分析

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

第五节 国中银行保险行业进入壁垒分析

一、银行保险行业资金壁垒分析

二、银行保险行业技术壁垒分析

三、银行保险行业人才壁垒分析

四、银行保险行业品牌壁垒分析

五、银行保险行业其他壁垒分析

第二章 2015-2017年全球银行保险行业市场发展现状分析

第一节 全球银行保险行业发展历程回顾

第二节 全球银行保险行业市场区域分布情况

第三节 亚洲银行保险行业地区市场分析

一、亚洲银行保险行业市场现状分析

二、亚洲银行保险行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲银行保险行业市场前景分析

第四节 北美银行保险行业地区市场分析

一、北美银行保险行业市场现状分析

二、北美银行保险行业市场规模与市场需求分析

三、北美银行保险行业市场前景分析

第五节 欧盟银行保险行业地区市场分析

一、欧盟银行保险行业市场现状分析

二、欧盟银行保险行业市场规模与市场需求分析

三、欧盟银行保险行业市场前景分析

第六节 2018-2024年世界银行保险行业分布走势预测

第七节 2018-2024年全球银行保险行业市场规模预测

第三章 2015-2017年中国银行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、全社会消费品零售总额

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 中国银行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 中国银行保险产业社会环境发展分析

一、人口环境分析

二、银行保险环境分析

三、文化环境分析

四、生态环境分析

五、消费观念分析

第四章 2015-2017年中国银行保险行业运行情况

第一节 中国银行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 中国银行保险行业市场规模分析

第三节 中国银行保险行业供应情况分析

第四节 中国银行保险行业需求情况分析

第五节 中国银行保险行业供需平衡分析

第六节 中国银行保险行业发展趋势分析

第五章 中国银行保险所属行业运行数据监测

第一节 中国银行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 中国银行保险所属行业产销与费用分析

一、产成品分析

二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

六、销售成本分析

七、销售费用分析

八、管理费用分析

九、财务费用分析

十、其他运营数据分析

第三节 中国银行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 2015-2017年中国银行保险市场格局分析

第一节 中国银行保险行业竞争现状分析

一、中国银行保险行业竞争情况分析

二、中国银行保险行业主要品牌分析

第二节 中国银行保险行业集中度分析

一、中国银行保险行业市场集中度分析

二、中国银行保险行业企业集中度分析

第三节 中国银行保险行业存在的问题

第四节 中国银行保险行业解决问题的策略分析

第五节 中国银行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 2015-2017年中国银行保险行业需求特点与价格走势分析

第一节 中国银行保险行业消费特点

第二节 中国银行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 银行保险行业成本分析

第四节 银行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 中国银行保险行业价格现状分析

第六节 中国银行保险行业平均价格走势预测

一、中国银行保险行业价格影响因素

二、中国银行保险行业平均价格走势预测

三、中国银行保险行业平均价格增速预测

第八章 2015-2017年中国银行保险行业区域市场现状分析

第一节 中国银行保险行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地银行保险市场分析

- 一、华东地区概述
- 二、华东地区经济环境分析
- 三、华东地区银行保险市场规模分析
- 四、华东地区银行保险市场规模预测

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、华中地区银行保险市场规模分析
- 四、华中地区银行保险市场规模预测

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、华南地区银行保险市场规模分析

第九章 2015-2017年中国银行保险行业竞争情况

第一节 中国银行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 中国银行保险行业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 中国银行保险行业竞争环境分析（银行保险T）

- 一、政策环境
- 二、经济环境
- 三、社会环境
- 四、技术环境

第十章 银行保险行业企业分析（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年中国银行保险行业发展前景分析与预测

第一节 中国银行保险行业未来发展前景分析

一、银行保险行业国内投资环境分析

二、中国银行保险行业市场机会分析

三、中国银行保险行业投资增速预测

第二节 中国银行保险行业未来发展趋势预测

第三节 中国银行保险行业市场发展预测

一、中国银行保险行业市场规模预测

二、中国银行保险行业市场规模增速预测

三、中国银行保险行业产值规模预测

四、中国银行保险行业产值增速预测

五、中国银行保险行业供需情况预测

第四节 中国银行保险行业盈利走势预测

一、中国银行保险行业毛利润同比增速预测

二、中国银行保险行业利润总额同比增速预测

第十二章 2018-2024年中国银行保险行业投资风险与营销分析

第一节 银行保险行业投资风险分析

一、银行保险行业政策风险分析

二、银行保险行业技术风险分析

三、银行保险行业竞争风险分析

四、银行保险行业其他风险分析

第二节 银行保险行业企业经营发展分析及建议

一、银行保险行业经营模式

二、银行保险行业销售模式

三、银行保险行业创新方向

第三节 银行保险行业应对策略

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年中国银行保险行业发展策略及投资建议

第一节 中国银行保险行业品牌战略分析

一、银行保险企业品牌的重要性

二、银行保险企业实施品牌战略的意义

三、银行保险企业品牌的现状分析

四、银行保险企业的品牌战略

五、银行保险品牌战略管理的策略

第二节 中国银行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 中国银行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年中国银行保险行业发展策略及投资建议

第一节 中国银行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 中国银行保险行业定价策略分析

第二节 中国银行保险行业营销渠道策略

一、银行保险行业渠道选择策略

二、银行保险行业营销策略

第三节 中国银行保险行业价格策略

第四节 观研天下行业分析师投资建议

一、中国银行保险行业重点投资区域分析

二、中国银行保险行业重点投资产品分析

图表详见正文（GYZQ）

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/baoxian/332301332301.html>