

《银行保险》

图书基本信息

书名：《银行保险》

13位ISBN编号：9787300064093

10位ISBN编号：7300064094

出版时间：2005-7

出版社：人民大学

作者：张洪涛

页数：252

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《银行保险》

内容概要

进入21世纪以来，中国寿险业中一个新业务系列——银行保险（bancassurance）异军突起。短短3年的时间，银行保险的全国保费收入由2000年的7.2亿元，占人身险总保费的0.7%，迅猛提升到2003年的保费收入765亿元，占人身险总保费的25.4%，所有业内人士都将目光投向这个蓬勃发展的崭新领域。

从总体上来说，银行保险是国际经济一体化、金融一体化的必然产物，是一个全新的业务模式，它产生的背景、业务特点、运营模式等各个方面，与传统的寿险个人营销、团险等有很大的不同。金融创新和IT技术的变革更推动了银行保险业的快速发展，并使之成为寿险业乃至整个金融业的一个重要发展方向。

国外银行保险虽然发展仅有十几年，但相关的著述及研究报告已经相当多了。我国银行保险的理论研究只能算刚刚起步。本书作者根据多年工作的积累，并参考国外一些较权威的、前沿性的最新资料，结合我国银行保险自身的发展特点，以及我国银行保险近几年业务发展的实践经验，从银行保险的起源、运营模式到银行保险的产品、渠道管理、人员管理、培训管理等各个方面，力求较系统地向读者展现银行保险的全貌，启发读者对问题的进一步思考和探讨。

《银行保险》

书籍目录

第1章 银行保险发展概述1.1 银行保险的起源与发展1.2 银行保险的内涵及特征1.3 银行保险的地位及未来1.4 欧美银行保险的发展状况1.5 中国银行保险的发展状况第2章 银行保险的运营模式2.1 行业的进入方式2.2 组织架构2.3 主要销售模式2.4 IT系统2.5 中国银保合作运营模式探索第3章 银行保险产品3.1 银行保险的产品种类3.2 国内银行保险产品概览3.3 银行保险的产品开发3.4 产品包装第4章 银行保险的渠道管理4.1 渠道的分类4.2 分渠道管理4.3 文化冲突第5章 银行保险的人员管理5.1 银行保险的管理架构5.2 银行保险的销售队伍5.3 销售队伍的管理第6章 薪酬制度和激励机制6.1 薪酬设计的原则及目的6.2 保险公司销售人员的报酬和激励6.3 银行雇员的报酬和激励第7章 银行保险的培训7.1 保险公司销售人员的培训7.2 银行雇员的培训7.3 银行保险渠道管理和销售技巧7.4 客户服务支持第8章 银行保险的行政管理8.1 核保8.2 保全服务8.3 理赔8.4 客户服务第9章 银保合作业务介绍9.1 代理保险业务9.2 代收代付业务9.3 代理资金结算业务9.4 协议存款业务9.5 保单质押贷款业务第10章 银行保险成功的要素分析10.1 确定合适的战略计划10.2 选择合适的合作伙伴……参考文献

《银行保险》

编辑推荐

《银行保险》作者根据多年工作的积累，并参考国外一些较权威的、前沿性的最新资料，结合我国银行保险自身的发展特点，以及我国银行保险近几年业务发展的实践经验，从银行保险的起源、运营模式到银行保险的产品、渠道管理、人员管理、培训管理等各个方面，力求较系统地向读者展现银行保险的全貌，启发读者对问题的进一步思考和探讨。

《银行保险》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com