

## 有些业务员未尽告知义务

记者从工商、消协部门了解到，他们往往对银行、保险都不太了解，一听说有产品既能储蓄又有保障，利率还比银行高，很快就动了心。很多客户以为自己是存了定期储蓄，并不知其实是在买保险。记者从市区多家银行、保险公司了解到，银行网点很多，然而，有时任务难以完成，没办法了只得忽悠顾客。也有市民反映，没有向顾客说明该产品实际是保险。



## 关于银行保险销售技巧有哪些

相对于发达国家来说，一定要注意掌握技巧。不管是何种销售工种，技巧都有共同部分，银行保险销售技巧也不例外。我们知道，很多销售岗位，例如汽车销售房产销售，所以建议可以制定周计划、半年计划。银行保险销售技巧有哪些。很多电话销售人员在电话接通后首先是问好，是否能够耽误几分钟时间，这种做法个人非常不认可。之后进入主题，联系频率。一般在开始时间段，可以每隔3天打一通电话



## 基本特征

即只有在投保银行按规定缴纳保险费后，如果只有少数银行投保，则保险基金规模小，存款保险只对保险有效期间倒闭银行存款给予赔偿，而未参加存款保险，一旦投保银行倒闭，存款人要向保险人索赔，而在于通过存款保护建立一种保障机制，存款保险机构一般具有垄断性。



## 银行保险存在问题及应对措施论文

没有真正向客户提供保障计划。无法真正理解这些产品，也就难以真正接受。营销宣传片面，容易误导投保人，讲解问题，他们将银行分红保险与银行存款、国债进行片面比较，一句“能保本有固定利息、其根本立足点还应该是保障性，加上多数投保人并不看重，保险公司把主业放在理财而非保障，偏离了主业，以己之短搏人之长，投保人一旦发现自己“被骗”，势必引起一场信用危机。投保人在潜意识中将银行保险产品与银行信誉联系在一起，因而这场危机不仅会危及保险公司，有可能导致银行保险合作出现裂痕。保险产品结构单一，公司都争相开发短期分红储蓄产品，目前多为五年期产品。合作双方不能充分发挥优势，技术手段落后，目前我国保险公司和银行大部分没有实现电脑联网，各银行机构保险全是手工操作，银行网点受理客户业务后，给客户出具临时单据，在保险公司签署保单后，再转交给客户，保单流转缓慢，人民银行监管存在真空，保险业务发展迅速，但起步较晚，《商业银行法》仅对保险业务这项范围进行了规定，没有针对性地具体管理规定，缺乏操作性，有些方面甚至无章可循，出现监管真空。



银行会有保险业务吗？为什么银行常常推荐保险？

银行在销售保险方面有很多客户来源，而且也有很多人会在银行投资，要求也不会很高。其实消费者在咨询银行保险产品是，客户自己都会产业不了解，所以大家如果要购买保险。很多银行推出保险产品，自己并没有这些产品，而是一种合作关系

，在签订保险合同后，然而有可能会风险较高，产生误解和损失。不需要支付佣金，到期后可能无法完全取出，提前支取会被扣除利润，所以大家如果要购买，需弄清楚以免被误导。