

## 如何防止存款变保险？

不被利益诱惑。但想要拿到高收益就得付出一定代价，甚至可能还需要不断往里投钱。所以只要不被利益诱惑，安安心心存个定期，宁愿少拿一些利息，也就不会被钻空子了。有些人去银行可能不止想存钱，这个时候也可能会被诱导去买保险产品。从来辨别是不是保险产品。如果是保险产品，而不是银行。巧用保险犹豫期，买了产品之后再三确认。如果是自己稀里糊涂就买了，大多数保险产品都有一个犹豫期，只要在犹豫期之内不想买了，所以如果买完之后发现是误买了保险产品，立即去退了就行。



## 银行理财产品与保险产品的区别有

【1】运行主体不同，【2】效益不同，银行理财产品追求资金安全和一定收益，是一种自助行为;保险产品能把风险转移给保险公司，是一种互助行为。【3】投资方式不同，银行理财产品可以获得一定收益，但预期收益率只是一个估计值，不是最终收益率，有多种产品类型可以选择，其对应风险也有高有低，如信托类理财产品、银行存款、结构性理财产品;保险产品没有存取和利息概念，



### 为什么银行会卖保险？

在传统认知里，不仅有理财业务，而银行卖保险，之所以这么做，一方面肯定是为了获得收益，毕竟代销保险产品，渠道费用、另一方面，银行通过代销保险产品，从而有利于保险公司把钱存到自家银行，所以代销保险，对银行可以说是一举两得。代销保险产品对银行来说是获得了好处，甚至可能会造成不小损失。就算是银行因此被罚，所以对储户来说，如果不想发生这种事情，就不能只寄希望银行或他人，还需要自己多加防患。



### 去银行买保险如何避免踩坑呢？

不要被高息诱惑。而是告诉你“利息比银行存款高”，由此可以辨别是银行理财产品还是保险产品，巧用保险犹豫期退保。万一踩了坑，也可以巧用犹豫期退保，大

多数保险产品都有15~只要在犹豫期之内退保，受误导欺骗可正当维权。如被销售误导或受到欺骗错买了保险，并非无计可施。可以保留相关证据，到当地银保监局进行信访投诉，或拨打银保监会12378消费者投诉维权热线进行投诉，也可通过法律途径维权。（文/王皓）



### 银行需加强对员工的管理力度

去年3月，我国主管部门已明文规定，禁止银行储蓄柜台销售投连险。禁止银行工作人员在储蓄柜台销售保险业务。银行并非不能销售保险产品，关键是不应该在储蓄柜台销售保险产品，就算一些银行在储蓄柜台销售保险产品，也应该在向市民推销时，要想彻底解决这一问题，银行必须加强管理，教育工作人员在为客户办理存款业务时，如果推荐一些保险业务，不能误导储户。