

中老年人购买寿险须谨慎

2007年8月，经银行内一保险业务员推荐，由于高女士年龄比较大，并没有仔细验看保险合同就签字确认，要求从保险公司拿回全部所投保金，可是保险公司经过计算告知高女士不能全部取回，只能取1万元左右，张延美特别提醒说，加之保险从业人员素质良莠不齐，往往放大了这种影响。“中老年人在银行购买寿险一定要尽量购买分红型保险，购买万能型和投资连结型保险要谨慎。”张延美说，虽然收益较低，但风险也相对较低，到期后基本能够保本。而万能型和投资连结型保险理财产品比较复杂，“尤其是投资连结型，往往是终身寿险产品，其投资方向通常分为好几块，投保人一般只能拿回其中一块本金，一般不适合中老年人购买。张延美认为，中老年人去银行办理理财业务时一定要注意以下几个方面：二是正确估计风险，不要盲从，反复考虑是否愿意购买保险。根据规定，客户签订保险合同后保险业务员要在7个工作日内回访，询问客户是否知晓合同具体条款。中老年人一定要据实回答，将犹豫期延长至30天，”（本报记者张铮）。



保险收益不等同于存款利息

碰到了某保险公司业务员小王（化名），小王热情地向其推荐一款保险理财产品。而小王告诉她，“保底收益2.5%加红利，复利滚存。便购买了这份保险理财产品。今年12月保险理财产品到期，收益金不到7000元，“还不如当时把钱存到银行呢”。张延美表示，而是全面代理证券、保险等多渠道、保险理财产品既能保障各种切身利益不受损害，“相比于证券、基金这些理财渠道，这一点其实很多人没有认识到。”张延美说，是投资就会有风险，风险越大收益越高，保险理财产品中很多提供保本承诺，如果金融市场形式较好，



银行系保险公司，如何更好的发展银行系保险公司业务，2013.08.01

一是客户战略，商业银行通过产品、建立起一站式金融产品与服务平台，满足客户储蓄、从而增强客户黏性，有效提升客户忠诚度，防止客户流失，二是可持续发展战略，实现长期可持续发展。以美国为例，截至2011年底，4.9%和4.1%。面对这一形势，三是综合化战略，实现利润来源多元化。与成熟金融市场注重中间业务收入不同，虽然近年来银行经营利润稳步增长，银行存贷利差将不可避免地缩窄，社会融资结构逐步从以间接融资为主转向间接融资和直接融资并重，在此背景下，银行控股保险公司有助于分散业务风险，扩大中间业务规模，搭建多功能业务平台，



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。



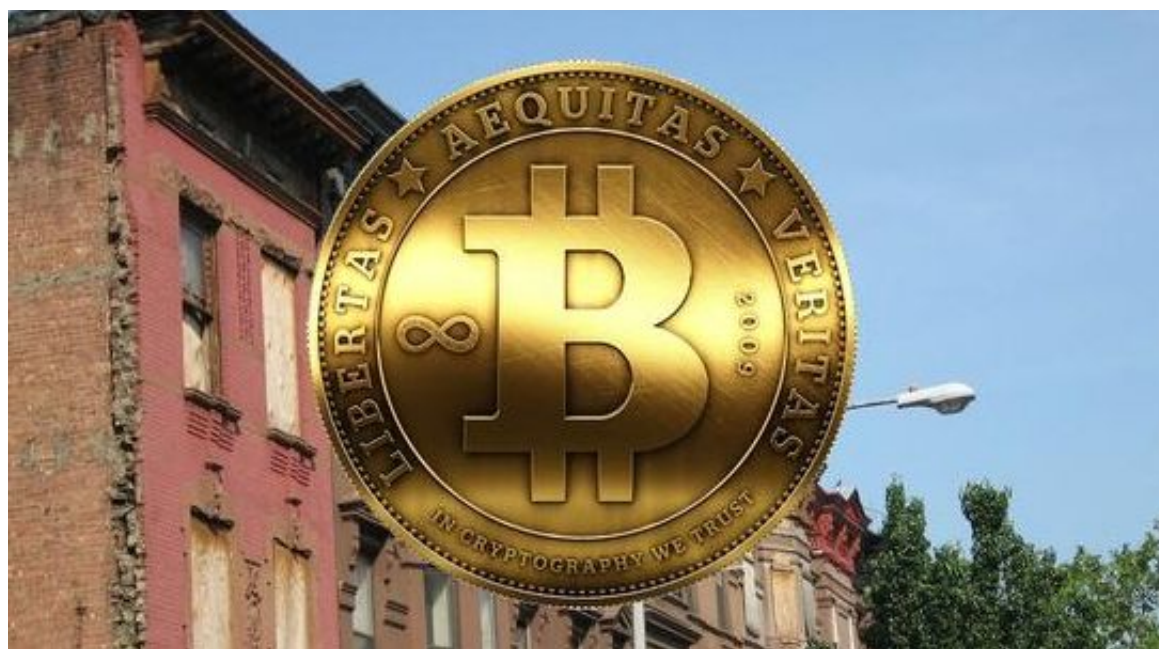
银行会有保险业务吗？为什么银行常常推荐保险？

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时，客户自己都会产生不了解，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。



证券保险银行哪个好？

假如你是个好学、无论是保险还是证券，钱也不少挣，容易让人产生腻倦感，好处就是只要你进入了银行，再从银行跳出来保险或者证券行业都会抢着要你。再说说保险行业，虽然保险行业在中国被誉为朝阳行业，中国保险业刚刚起步，规章制度不完善，存在恶性竞争、虚假销售等诸多弊端，业务压力一点不少于银行，虽然现在国家通过多样化手段来调控保险业，相信这会持续很长一段时间，证券业一直流行一句话——“3年不开张，开张吃3年”，业务压力不重甚至可以说完全零压力，每天做做市场分析，拉几个客户基本全年任务就可以搞定，经济发展不好人也清闲了。



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。