

走进基金销售

基金中报陆续披露。据最新数据显示，截至今年二季度末，公募基金规模已突破23万亿元，再创历史新高。回首2016年，如果将时间轴拉长看行业格局变迁——根据中国证券业协会统计，2011年开放式基金销售总额中，银行渠道占比60%，第三方独立销售基本处于空白。而在2021二季度保有规模榜单中，在前100家保有规模总量中，大变革时代随时触发新格局，将行业发展根植于国家命运和国民福祉之中

。



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。



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。



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）。



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。



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。



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。