

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）。



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。



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。



保险业务员咋穿“银行制服”

金女士（化名）3年前在槐荫区一国有银行支行存钱时，“现金交款单上有两个章，”金女士说她怎么也没想到在银行里还能“卖保险”。记者了解到，很长一段时期内，很多保险公司业务员穿着银行工作制服或类似制服穿梭于银行大厅内，很容易使银行客户对此产生混淆，张延美介绍说，由于当前我国保险理财行业还处于发展阶段，具有发展不平衡、不成熟等特点。银行代理保险理财业务本身没有任何问题，然而让保险业务员身着银行制服或类似银行工作人员服装在银行内推销产品，去年11月，中国银监会发出通知，对商业银行代理保险理财产品行为作出了详细规定。商业银行不得允许保险公司人员派驻银行网点。“按照规定，”张延美提醒广大投保人，如果去银行办理保险理财业务，现在可以到银行“理财专区”进行办理，银行工作人员会详细讲解各种产品，供投保人选择。



推荐回答

代理人购买保险好。银行保险是通过银行柜面或理财中心销售保险，以各类银行卡业务或银行消费信贷业务等作为载体销售保险。对于银行来说，代替保险公司办理保险业务，对于保险公司来说，这种业务是保险营销业务，银行保险特点：操作简便银行保险产品一般对核保要求不高，购买手续也很简便，客户只要到银行柜台填好投保单、提供银行存折组合销售，且保费又可以通过信用卡或账户定期扣款。操作起来十分简便。险种设计简单银行保险产品通常具备标准化条款，保险责任和除外责任等都相对更容易理解，成本低与个人代理渠道不同，银行保险同其他保险产品一样，还有强制储蓄、并且是财产隔离、银行只是销售渠道。银行保险期限普遍较长，提前支取就是退保，如果时间太短连本金也回不来。有专人为您讲解合同条款，解释合同疑问，后续服务有保障，在保全理赔过程中省心省力，官方电话官方网站向TA提问。