

## 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，



### 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。



## 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）。



### 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，业务压力一点不亚于银行，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。



## 保险的重要性

比如年龄，是否买房，短期内是否需要用钱等，大体可以感觉到题主是已经买了房产，但是整体来讲，重大疾病险、我们年轻时身体都比较健康，但是到了老年，难免会生病，医疗保险必不可少。具体来说，重大疾病保险主要针对一些重大疾病，比如癌症等，这类保险采用提前给付原则：与保险买多少有关。比如如果生了重大疾病，通常需要3-5年康复期，并且康复费也非常昂贵，大病期间收入也会将减少，甚至可能中断，建议题主先拿出1-2万来为自己和家人买保险，这个与银行存款或者理财，不是选择关系，越是年轻，买保险越划算。有些保险甚至都不让你买了。

。



## 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。