

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。



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。



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。



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。