

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。



要果断心思细腻

随着银行定存利率频频往下调降，处于“负利率”时代应该更加重视投资，选择一个相对安全、俗话说知己知彼，才能百战不殆。要做好功课，摆正心态，面对投资理财失利，要及时总结反思，但不要草木皆兵。以上内容就是买银行理财保险安全可靠吗，以及如何正确购买银行理财产品。在购买银行理财产品前，除了要在心理态度上端正，在选择银行理财产品前，注意查阅理财产品说明书，在交付钱之前了解完全，影响理财规划。



去银行买保险如何避免踩坑呢？

不要被高息诱惑。而是告诉你“利息比银行存款高”，由此可以辨别是银行理财产品还是保险产品，巧用保险犹豫期退保。万一踩了坑，也可以巧用犹豫期退保，大多数保险产品都有15~只要是在犹豫期之内退保，受误导欺骗可正当维权。如被销售误导或受到欺骗错买了保险，并非无计可施。可以保留相关证据，到当地银保监局进行信访投诉，或拨打银保监会12378消费者投诉维权热线进行投诉，也可通过法律途径维权。（文/王皓）



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，



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。