

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。

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。



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。



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。



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。