

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。

基本特征

即只有在投保银行按规定缴纳保险费后，如果只有少数银行投保，则保险基金规模小，存款保险只对保险有效期间倒闭银行存款给予赔偿，而未参加存款保险，一旦投保银行倒闭'target='_blank'class='a-link'>银行倒闭，存款人要向保险人索赔，而在于通过存款保护建立一种保障机制，存款保险机构一般具有垄断性。



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，很长一段时间内，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。



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）



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。