

# 股票里的银行保险怎么买.请问做银行保险的收入怎么样,买银行保险现在被普通大众都能接受吗?-股识吧

## 一、请问做银行保险的收入怎么样,买银行保险现在被普通大众都能接受吗?

说句老实话，做银行保险不忽悠人，是做不好的，呵呵~~我曾经在银保，发现了这个现象，后来还是转个险比较好，银保的大部分产品绝非一个有良心的人该做的

## 二、银行保险怎样让大众接受？

我认为：1、一定要坦诚的告诉客户这是一款银行代理的一款保险产品，一定要让客户知道是款保险。

2、告诉这款保险的好处，应该是以理财为主的，附加的保障。

3、整理好自己的心态，售前，售中，售后的服务一定要做到位。

4、选择好本产品适应的群体。

确定了客户群体才能实施销售，销售成功率也会高些。

5、和银行柜员，大堂经理，理财经理处理好关系，因为他们对你的销售起着关键性的作用。

希望能够帮得到你。

## 三、银行保险销售技巧

银行保险做为保险行业的一个新的尝试，正在一步一步走向百姓，也在一步一步展示着保险行业的新活力。

银行保险销售技巧对于银保的销售人员来说正是现在急需掌握积累的，并不断去完善的。

那么银行保险销售技巧都会有什么内容呢？银行保险是由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务；

银行保险是不同金融产品、服务的相互整合,互为补充,共同发展；

银行保险作为一种新型的保险概念，在金融合作中，体现出银行与保险公司的强强联手，互联互通。

这种方式首先兴起于法国，中国市场才刚刚起步。

与传统的保险销售方式相比，它最大的特点是能够实现客户、银行和保险公司的“三赢”。

银行保险的兴起，从另一个角度来说也是掀起了人们理财概念的重新审视，而这块的功劳当之无愧的应该送给银行保险销售人员。

而从这一角度来说，银行保险销售要想有所作为，就要以消费者为中心进行销售技巧的学习和积累。

银行保险销售人员在做销售的过程中是在与消费者进行如何更好的理财的一种培训，也是更好的解决购买银保产品和理财之间的关系的过程。

所以银行保险销售人员的身份基本上就是以理财师的角度与客户进行沟通，了解，建议，进行理财营销。

我们可以了解到几乎每一个步骤的达成都有赖于和客户的面对面沟通，所以理财营销的第一步就是要成功地约到客户面谈，要注意，所谓面谈，并不是和客户“见一个面”而已，而是要很正式地交谈。

面谈的机会可能来自于客户正好要办理某一项业务（例如存款）到银行来，可以利用这个机会向客户发出“面谈”的邀请，如果客户当时有时间就马上请进单独的会客室，如果没有就另约时间，并在该客户资料库里进行相应记录；

大部分情况下面谈需要客户经理主动电话约访，所以打电话也是一项很重要的技巧。

对客户经理来说，有可能遇到的第一个障碍就是邀约客户——无论是面对面邀请还是电话邀约。

因为邀约客户不可避免会遭遇拒绝——碰到几次拒绝以后有些客户经理就会想，哎哟，约客户见面太难了，要不就不见了吧，如果在电话里介绍一下产品他就买了多省事啊，要是不买那肯定是产品的问题，见面也白搭。

你看，才刚刚开始尝试，就想跳过理财营销的前面所有步骤直奔主题，可是实践证明这是行不通的。

所以我们还是要认认真真琢磨怎样吸引客户和我面谈？客户拒绝的原因是多种多样的，我们永远无法做到彻底“消灭”客户的拒绝，只能尽量提高邀约的成功率，所以就设计我们讲电话的每一句话，包括如何开场，提什么问题，怎么结束，用什么语气等等。

经验丰富的顾问会针对不同的客户运用不同的邀约策略，刚开始和客户的关系还不够深入的时候，可以试试以客户服务的角度切入，把邀约客户面谈作为一项为他提供的增值服务内容来进行设计，那么客户接受的程度会比较高。

如果成功约到了客户，面谈时该注意些什么呢？一般来讲，每一次成功的面谈都需要达到三个基本要求：第一，是否达到了客户认为的面谈目的（这是我们邀约时向客户传达的信息）；

第二，是否给客户提供了对他有价值的内容或信息（这会影响到你下一次再邀约该客户时他对你的信任程度）；

第三，面谈结束时是否成功地引导客户进入了自己想要达到的下一个环节（例如预

约下次见面)。

为了达到以上这些目标，理财顾问需要在面谈开始前准备许多资料（例如风险承受度测试表、现金流量表或者相关的产品说明书等）、工具（名片、计算器、笔记本等）、以及如何开场、提什么问题，怎么结束等等。

银行保险有很多的内容，也有很多的销售技巧在里面，这里面只是简单整理了一些，更多的银行保险销售技巧还待着销售人员自己去理解去掌握。

## 四、购买保险应适量，买卖股票需谨慎，投资债券是重点，银行储蓄是基础。怎样应用经济知识分析说明

保险是一种理财及保障，它给带来的回报不高，但保证资金安全，只是充当我们生活的一道保护罩，因为回报不高，所以只要占我们资金的10% - 20%

股票回报高，但同时风险也高，建议最高不超过资金30% 银行回报不高，但也基本安全，和保险一样，不同的是存取灵活，但保险某种意义上来说是强制存款，把一些我们没注意的小钱存起来，存银行看起来一样，但存取灵活，不一定可以达到存钱的目的。

银行存款占比没有固定系数。

就是个放钱的地方。

不要把所有鸡蛋放同一个篮子里，这就是理财

## 五、银行保险具体怎么做，主打产品什么类型？

银行保险，一般是理财保险。

缴费3-5为常见，也有10年的。

一般3-5年的3-5万起卖。

有强制储蓄的特点，贮备子女教育金和养老金的比较合适。

但是，由于银行销售人员对保险的专业不够，存在误导比较多。

比如说保险的分红是不确定的，是基于保险公司实际投资收益来的。

但是大部分销售人员有夸大收益的成分。

## 六、银行基金如何买？

简单来说,就是去你附近的银行,然后开基金账户,然后购买就可以了可以在证券大厅交易,即在二级市场买卖,和普通股票投资一样。

也可以通过和基金合作的银行代卖点申购,很多银行都有基金销售,工商银行和建行。

如果要买的话你可以详细询问一下相关费用,利息比;

然后再研究研究基金管理公司的内部情况和以往业绩。

基金主要适合缺少投资时间、经验的人群购买。

## 七、谁能告诉我证券业、银行业、保险业具体的业务流程

**证券投资与管理专业** 本专业主要培养适应市场经济发展需要,德智体美劳全面发展,能够在证券公司以及金融企业从事第一线工作需要的技术应用性人才。

通过三年系统学习,主要掌握证券分析、证券交易、证券投资基金、证券发行与承销、期货投资等业务操作以及熟练掌握计算机的基本操作和掌握外语的听、说、读、写能力。

**就业范围:**全国的证券公司及相关的企事业单位:包括各商业银行、证券公司、期货公司、信用社、信托投资公司、企业财务公司以及企事业单位的财务部门。

**就业岗位:**在证券公司从事证券分析师、证券交易员、客户管理员、交易系统维护、证券经纪人、财务人员、客户培训师、自营操盘手等岗位;

在商业银行从事理财中心投资顾问、信贷、储蓄、会计、出纳、外汇业务;

在信托投资公司、投资担保公司从事财务、客户理财、投资顾问等。

**保险实务专业** 本专业主要培养适应市场经济发展需要,德智体美劳全面发展,能够在保险公司以及金融行业从事第一线工作需要的技术应用性人才。

通过三年系统学习,主要掌握财产保险、人身保险、再保险、保险中介、涉外保险等专业知识以及熟练掌握计算机的基本操作和掌握外语听、说、读、写能力。

重点掌握保险流程中承保、核保、核赔、理赔等业务操作。

**就业范围:**全国的金融机构及相关企事业单位,包括银行、证券公司、保险公司、信用社、投资担保公司、企业财务公司以及企事业单位的财务部门。

**就业岗位:**主要是在保险公司从事组训、讲师、展业、核保、核赔、理赔、财务、企业策划、内勤管理、银行保险、中层管理等;

在商业银行从事会计、出纳、储蓄、信贷、结算等;

在其他行业从事财务、营销、策划等。

## 参考文档

[下载：股票里的银行保险怎么买.pdf](#)

[《买股票买多久盈利大》](#)

[《股票分红送股多久才能买卖》](#)

[《上市公司好转股票提前多久反应》](#)

[下载：股票里的银行保险怎么买.doc](#)

[更多关于《股票里的银行保险怎么买》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/10054496.html>