

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。



保险收益不等同于存款利息

碰到了某保险公司业务员小王（化名），小王热情地向其推荐一款保险理财产品。而小王告诉她，“保底收益2.5%加红利，复利滚存。便购买了这份保险理财产品。今年12月保险理财产品到期，收益金不到7000元，“还不如当时把钱存到银行呢”。 “不能把保险收益简单地等同于存款利息。现在人们有种观念还没有得到扭转，”张延美表示，而是全面代理证券、保险等多渠道、保险理财产品既能保障各种切身利益不受损害，“相比于证券、基金这些理财渠道，这一点其实很多人没有认识到。”张延美说，是投资就会有风险，风险越大收益越高，保险理财产品中很多提供保本承诺，如果金融市场形式较好，



创业投资管理案例教学法探讨

案例教学法及其特征案例教学法美国哈佛大学开发了案例教学法，并成功用于实际教学。早在哈佛商学院成立初期就开始探讨案例教学法，1921年起正式将案例教学法运用在日常教学中。并沿用至今。与传统讲授式教学方法不同，非常适合案例教学法。用案例指导学生进行学习和讨论，案例教学旨在帮助学生从实践中积累经验，让学生更多地使用创新思维进行思考，引导学生对案例进行反复阅读与思考，2. 真实性。学生在学习过程中，通过运用所学知识，对案例展开分析并予以总结。可以将理论知识转化为实践能力。3.综合性。案例教学法中所选案例较为典型、内涵丰富，而且还要求学生具备随机应变、4.启发性。即遇见问题要主动思考分析而不是等待教师讲解，5.实践性。由课堂切换到实际生活中，或者是通过模拟和其他教学平台，积累了实际工作经验，6.自主性。热情也较低，而案例教学则不一样，



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。



就业前景如何？

金融科技（FinTech）在过去十年间飞速增长，近期新国大数码金融科技硕士项目举行了在线宣讲会，如金融科技软件开发人员、金融科技产品支持工程师、金融数据分析师和数据科学家、区块链（加密货币，智能合约，数字资产）开发人员，支持工程师，或者后端运营工程师、金融科技量化分析师、金融科技企业家等等。可以看到，掌握最新计算机工具和技术，希望以上分享对题主有所帮助。



在投保银保产品之前，请先记住以下3点：

无论是分红型还是万能型。那张收益表往往只是预期收益，而不是实际收益；理财保险属于长期投资。一般来说，得等到缴费期结束才回本（缴费期一般3年-20年）。如果投资理财保险，大概等30年左右，时间越长收益越高；理财型保险作为一种投资工具，至于收益性（以股票为代表）和流动性（以银行储蓄为代表）就会差一点。弄清楚了就不怕业务人员忽悠了。