

# 银保股票怎么样知乎--银行、保险、证券、信托，哪一行前景较好？-股识吧

## 一、银行、保险、证券、信托，哪一行前景较好？

展开全部你说的都是金融业。

关系够硬去中农工建做正式工，柜员大堂经理之类都是劳务派遣就免了吧；  
证券公司的研究所、自营之类都是为领导的小三、崽子留的肥差，有本事可以去，  
营业部的投顾、理财、客户经理都是拿钱少出力多的工作，与搬砖无异；  
保险，你脸皮够厚，打算坑亲戚朋友最佳选择；  
信托来钱快死的快，进了圈被人打就是早晚的事。

想在这个行业混出门道必须具备三个条件：1、你爸有钱且很有钱；

2、家里人脉广，特指与有钱人的人脉；

3、脸皮厚，嘴好，黑的能说成白的。

## 二、银行推销的理财产品怎么样？证券公司的又如何？

纯粹个人建议，仅供参考：销售本身主要是与人打交道，看你的沟通能力如何？做银保产品不仅要与客户直接交流（目前受政策影响，可能直接面对客户销售的可能性不大，因为不能直接驻守银行网点），更要与银行网点的负责人、大堂经理、柜员等人员处理好关系。

会者不难，难者不会，关键看自己觉得是否适合，做得好收入还是很可观的，而且也很锻炼人。

## 三、同是柜员，银行，保险，证券，哪个更好？

综合金融职业经理人 这么叫更好

## 四、中国人寿保险股份有限公司银保怎么样

您好！银保产品主要是以理财保险为主，既然是理财类的保险，投资收益肯定都是不稳定的！保险，最主要的功能还是在保障，建议您先为自己完善一下意外险、医疗险等保障性的保险，在考虑这样的理财保险！希望对您有帮助！

## 五、现在做银行保险怎么样？

银保不是长久之计！因为再过几年银保这一块会由银行自己来做。所以前几年保险公司都把大部分时间放在银保的开发这一块上，而现在保险公司则主要在开发属于自己的银保销售团队！主要任务不再是去银行蹲点，而是根据以往的客户资料自己登门拜访，通过送一些红利通知单之类的再进行业务拓展！这个行业的职称为：理财经理！本人就是在中国人寿从事这方面工作的，如果您有这方面意向的话以后可以多多交流！

## 六、银行 证券 保险 基金 哪个好 知乎

从普通基层员工看基金 好于 银行，好于 证券，好于 保险

## 七、同是柜员，银行，保险，证券，哪个更好？

基金是拿你的钱去投资，然后给你分红，可以赎回，不保本，流动性尚可股票就是自己开户在证券市场交易赚取差价获益，不保本，收益看个人操作水平，流动性高债券就是国家或企业发行的向投资者借贷的票据，部分债券可以在证券市场交易，一般来说债券是按照票面额保本的，并且事先约定好利率，按期付息，到期还本。流动性一般银保产品实际上是消费者通过银行柜台能够买到的保险。

它最大的卖点是“保障+收益”，而最早通过银行销售的保险品种也是储蓄分红险。

优点是其具有的保险功能，投资收益一般不高，且流动性差。

还有一些细微的概念差别，这里主要说的是主流的，希望对您有用

## 参考文档

[下载：银保股票怎么样知乎.pdf](#)  
[《跌停的股票多久可以涨回》](#)  
[《同花顺股票多久提现》](#)  
[《股票腰斩后多久回本》](#)  
[《股票订单多久能成交》](#)  
[下载：银保股票怎么样知乎.doc](#)  
[更多关于《银保股票怎么样知乎》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/read/36534353.html>