

昨日记者从银监会网站上获悉，银监会向各地银监局和银行发布通知，要求商业银行不得允许保险公司人员派驻银行网点，一家银行网点也只能与3家保险公司合作。

当天记者向湖北银监局求证，该局办公室有关人士称已接到通知，但各家商业银行执行还要等其总行的通知。

一家国有银行办公室人士反馈业务部门信息时透露，有合作保险公司获悉相关文件；一家寿险公司宣传部门负责人认为，尽管目前未收到文件，但可能还在途中，毕竟网络传播比文件送到要快。

招行零售业务部人士表示，尚没接到通知，但已看到相关报道。一家银行网点只能与3家保险公司合作的规定之前就有，我们一直按照这个在做。

据银监会网站消息，近日，银监会印发《中国银监会关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》，进一步加强对银行代理保险业务的监管。通知禁止银保驻点销售，要求商业银行不得允许保险公司人员派驻银行网点，通过商业银行网点直接向客户销售保险产品的人员，应当是持有保险代理从业人员资格证书的银行销售人员。

对于保险公司，通知要求商业银行总行制定统一的准入、退出和持续性合作的相关规定，并且对保险公司的合规经营与售后服务等进行定期评估。银行每个网点原则上只能与不超过3家保险公司合作，如超过3家，应坚持审慎经营，并向当地监管机构报告。

在防止销售误导方面，据悉通知还规定，银行不得将保险产品与储蓄存款、基金、银行理财产品等混淆销售，不得将保险产品收益与上述产品简单类比，不得夸大保险产品收益。不得以抽奖、送实物送保险方式进行误导销售。投连险等复杂品种应当严格限制在理财专属区域内销售，禁止直接在柜台向客户推介。

银监会人士在回答记者提问时表示，部分商业银行和保险公司过分追求业务规模指标和短期效益，存在不适当销售，将保险产品介绍成储蓄产品，误导客户，损害客户的合法权益；对投连险等复杂类保险产品在客户风险测评、投保提示、引导客户抄录有关声明等方面仍然有执行不到位的现象，这些问题如不及时加以规范和加强监管，迅猛发展的银行代理保险业务在销售品质和后续服务环节上可能难以保证质量，存在一定的风险隐患。

不允许保险公司人员派驻银行网点是为了解决当前商业银行网点部分销售人员流动性大等问题，防止由于片面追求短期收益而引发销售误导，损害客户利益，影响商业银行正常经营，

对于新规，有业内人士表示赞同，因为保险公司和银行对驻点销售人员都无法实现有效管控，容易引起销售误导。

也有保险公司人士表示无奈：为了更好地向客户说明产品的特征，因为很多长期寿险的结构比较复杂，需要比较专业的代理人才能说得清楚。