

保險業招攬及核保理賠辦法第六條、第七條修正總說明

保險業招攬及核保理賠辦法(下稱本辦法)係於九十年十二月三日訂定發布施行，曾歷經六次修正，最近一次係於一百零八年四月一日修正發布。本次為強化保險業對於所屬業務人員及合作往來通路勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交保險費等不當招攬行為之控管、業務招攬面與核保面對於高齡客戶投保權益之保護措施、使用電子保單保戶之權益，以及為符合身心障礙者權利公約第二十五條對身心障礙者健康權之保障，爰修正本辦法第六條、第七條規定，修正重點如次：

- 一、增列若保險契約係以電子保單型式出單者，至少應取得要保人及被保險人之行動電話號碼、電子郵件信箱或其他經主管機關認可足資傳遞電子文件之聯絡方式。(修正條文第六條)
- 二、增列保險業招攬人員於招攬時應瞭解繳交保險費之資金來源，並納為投資型保險商品適合度政策應考量項目，以及招攬報告書應納入投保前三個月內客戶是否有辦理終止契約、貸款或保險單借款之情形。(修正條文第六條)
- 三、明定保險業招攬人員及業務往來保險經紀人不得勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交保險費，以及保險業就其業務人員推介客戶申辦貸款且貸款案件送件前後三個月內曾對同一客戶招攬保險商品者，不得給付該業務人員推介申辦貸款之報酬。(修正條文第六條)
- 四、明定保險業銷售各種有解約金之保險商品(不包括小額終老保險、團體年金保險及保險期間在三年以下之傷害保險)予七十歲以上客戶，銷售過程應以錄音、錄影或以電子設備等方式留存相關作業過程之軌跡，並應由適當之單位或主管人員進行覆審，確認客戶辦理該等商品交易之適當性。(修正條文第六條)

- 五、 明定保險業就資金來源為解約、貸款或保險單借款，且購買有保單價值準備金之保險商品(不包括小額終老保險、保險期間在三年以下之傷害保險)、健康保險商品或有生存保險金之房貸壽險商品之客戶，應另指派人員於同意承保前再以電話訪問客戶確認招攬人員是否有充分瞭解客戶、涉有不當招攬情事及商品適合度，以及告知客戶相關風險及權益損失情形。(修正條文第六條)
- 六、 明定保險業核保處理制度及程序應包括下列事項(修正條文第七條)：
- (一) 評估投資型保險商品客戶繳交保險費之資金來源。
 - (二) 不得承保投資型保險要保人之投資屬性經評估非為積極型，且以貸款或保險單借款繳交保險費者之保件。
 - (三) 評估銷售各種有解約金之保險商品(不包括小額終老保險、團體年金保險及保險期間在三年以下之傷害保險)予七十歲以上客戶之適當性。
 - (四) 評估客戶繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款之作業程序，包括檢核客戶投保前三個月內是否向同一保險業或其他同業辦理終止契約、同一保險業辦理貸款或保險單借款，以及客戶與該保險業往來交易所提供相關財務資訊具一致性之機制。
 - (五) 保險業不得有未瞭解客戶繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款並評估其適當性之情事。
- 七、 為符合身心障礙者權利公約第二十五條對身心障礙者健康權之保障，酌修保險業不得對特定承保對象或僅因被保險人為身心障礙者而有不公平待遇之規定相關文字，將原第七條第一項第九款第三目但書規定刪除，並修正文字。(修正條文第七條)