

投資型保險商品銷售應注意事項部分規定修正 對照表

修正規定	現行規定	說明
<p>六、保險業銷售本商品予客戶應考量適合度，並應注意避免銷售風險過高、結構過於複雜之商品。但有客觀事實證明客戶有相當專業認識及風險承擔能力者，不在此限。</p> <p>保險業銷售本商品予七十歲以上之客戶，應經客戶同意後將銷售過程以錄音或錄影方式保留紀錄，或以電子設備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，確認客戶辦理本商品交易之適當性後，始得承保。</p> <p>前項銷售過程所保留之錄音或錄影紀錄，或所留存之軌跡至少應包括下列事項，<u>且應保存至保險契約期滿後五年或未承保確定之日起五年：</u></p> <p>(一) 招攬之業務員出示其合格登錄證，說明其所屬公司及獲授</p>	<p>六、保險業銷售本商品予客戶應考量適合度，並應注意避免銷售風險過高、結構過於複雜之商品。但有客觀事實證明客戶有相當專業認識及風險承擔能力者，不在此限。</p> <p>保險業銷售本商品予七十歲以上之客戶，應經客戶同意後將銷售過程以錄音或錄影方式保留紀錄，或以電子設備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，確認客戶辦理本商品交易之適當性後，始得承保。</p> <p>前項銷售過程所保留之錄音或錄影紀錄，或所留存之軌跡至少應包括下列事項：</p> <p>(一) 招攬之業務員出示其合格登錄證，說明其所屬公司及獲授權招攬投資型保險商品。</p>	<p>一、為確保保險業銷售投資型保險商品予七十歲以上之客戶，所保留之錄音或錄影紀錄得有一定保存期限，爰修正第三項，增列前揭錄音或錄影紀錄之保存期限之規定。又客戶係指要保人、被保險人及實際繳交保險費之利害關係人。</p> <p>二、鑒於本會近來檢查發現部分壽險公司所屬業務人員及合作往來通路有涉及勸誘客戶以房屋貸款或保險單借款等高財務槓桿方式，或勸誘客戶就舊保件終止契約後再購買投資型保險商品之不當招攬情事，恐使保戶承擔未來無法償還借款本息、保險契約停效或因終止契約致損及自身權益等風險，為避免保險業招攬投資型保險商品時涉有前揭不當招攬情事，爰增列第六項，明定保險業就投資型保險商品繳交保險費之資</p>

<p>權招攬投資型保險商品。</p> <p>(二) 告知保戶其購買之商品類型為投資型保險商品、保險公司名稱及招攬人員與保險公司之關係、繳費年期、繳費金額、保單相關費用（包括保險成本等保險費用）及其收取方式。</p> <p>(三) 說明商品重要條款內容、投資風險、除外責任、建議書內容及保險商品說明書重要內容。</p> <p>(四) 說明契約撤銷之權利。</p> <p>(五) 詢問客戶是否瞭解每年必需繳交之保費及在較差情境下之可能損失金額，並確認客戶是否可負擔保費及承受損失。</p> <p>第二項錄音、錄影或以電子設備辦理之方式，由中華民國人壽保險商業同業公會訂定，並報主管機關備查。</p> <p>保險業銷售本商品係連結結構型</p>	<p>(二) 告知保戶其購買之商品類型為投資型保險商品、保險公司名稱及招攬人員與保險公司之關係、繳費年期、繳費金額、保單相關費用（包括保險成本等保險費用）及其收取方式。</p> <p>(三) 說明商品重要條款內容、投資風險、除外責任、建議書內容及保險商品說明書重要內容。</p> <p>(四) 說明契約撤銷之權利。</p> <p>(五) 詢問客戶是否瞭解每年必需繳交之保費及在較差情境下之可能損失金額，並確認客戶是否可負擔保費及承受損失。</p> <p>第二項錄音、錄影或以電子設備辦理之方式，由中華民國人壽保險商業同業公會訂定，並報主管機關備查。</p>	<p>金來源為解約、貸款或保險單借款之客戶，於同意承保前應由非銷售通路之人員再以電話訪問告知相關事項，並應保留電訪錄音紀錄備供查核。另並明定電訪錄音紀錄之保存期限之規定。</p>
---	--	---

<p>商品時，應遵守下列事項：</p> <p>(一) 須採適當方式區分及確認要保人屬專業投資人或非專業投資人。但本商品非以專業投資人為銷售對象者不在此限。</p> <p>(二) 須就非專業投資人之年齡、對本商品相關知識、投資經驗、財產狀況、交易目的及商品理解等要素，綜合評估其風險承受能力，依程度高低至少區分為三個等級，並請要保人簽名確認。</p> <p><u>保險業就本商品繳交保險費之資金來源為解約、貸款或保險單借款之客戶，應另指派非銷售通路之人員，於銷售本商品後且同意承保前，再以電話訪問告知下列事項，並應保留電訪錄音紀錄備供查核，且應保存至保險契約期滿後五年或未承保確定之日起五年：</u></p>	<p>保險業銷售本商品係連結結構型商品時，應遵守下列事項：</p> <p>(一) 須採適當方式區分及確認要保人屬專業投資人或非專業投資人。但本商品非以專業投資人為銷售對象者不在此限。</p> <p>(二) 須就非專業投資人之年齡、對本商品相關知識、投資經驗、財產狀況、交易目的及商品理解等要素，綜合評估其風險承受能力，依程度高低至少區分為三個等級，並請要保人簽名確認。</p>	
---	--	--

<p>(一)對於繳交保險費之資金來源為貸款或保險單借款之客戶，向其明確告知其因財務槓桿操作方式所將面臨之相關風險，以及最大可能損失金額。</p> <p>(二)對於繳交保險費之資金來源為解約之客戶，向其明確告知其因終止契約後再投保所產生之保險契約相關權益損失情形。</p>		
<p>十一、第九點所稱充分瞭解客戶之作業準則，其內容至少應包括下列事項：</p> <p>(一)招攬原則：應請客戶提供相關財務資訊，<u>包括繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款</u>，若客戶拒絕提供，招攬人員須於要保書予以註記，並請其於註記處親自簽名確認。</p> <p>(二)承保原則：應訂定承保條件，以及得拒</p>	<p>十一、第九點所稱充分瞭解客戶之作業準則，其內容至少應包括下列事項：</p> <p>(一)招攬原則：應請客戶提供相關財務資訊，若客戶拒絕提供，招攬人員須於要保書予以註記，並請其於註記處親自簽名確認。</p> <p>(二)承保原則：應訂定承保條件，以及得拒絕接受客戶投保之各種情事。</p> <p>(三)核保審查原則：應訂定核</p>	<p>鑒於本會近來檢查發現部分壽險公司所屬業務人員及合作往來通路有涉及勸誘客戶以房屋貸款或保險單借款等高財務槓桿方式，或勸誘客戶就舊保件終止契約後再購買投資型保險商品等不當招攬情事，恐使保戶承擔未來無法償還借款本息、保險契約停效或因終止契約致損及自身權益等風險，為避免保險業招攬投資型保險商品時涉有前揭不當招攬情事，爰修正下列事項：</p> <p>一、修正第一款，明定充分瞭解客戶之作業準則包括繳交保險費之資金來源是否</p>

<p>絕接受客戶投保之各種情事。</p> <p>(三)核保審查原則：</p> <p>1. 應訂定核保審查作業程序，並評估客戶之投資能力。對於拒絕提供相關財務資訊之客戶，應訂定較嚴格之審查及核保程序或拒保。</p> <p>2. <u>對繳交保險費之資金來源為解約、貸款或保險單借款之客戶加強評估其是否適合投保本商品。</u></p> <p>3. <u>應建立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。</u></p> <p>4. <u>不得承保客戶投資屬性經評</u></p>	<p>保審查作業程序，並評估客戶之投資能力。對於拒絕提供相關財務資訊之客戶，應訂定較嚴格之審查及核保程序或拒保。</p> <p>(四)複核抽查原則：應就招攬人員有無充分告知及商品適合性訂定抽查原則。</p> <p>(五)客戶資料運用及保密原則：應訂定客戶資料運用、維護之範圍及層級，並建立防範客戶資料外流等不當運用之控管機制。</p>	<p>為解約、貸款或保險單借款之招攬原則。</p> <p>二、將原第三款所定核保審查原則分列為該款第一日至第四日，並分別於第二日至第四日明定核保審查原則應包括下列原則：</p> <p>(一)對繳交保險費之資金來源為解約、貸款或保險單借款之客戶加強評估其是否適合投保投資型保險商品。</p> <p>(二)應建立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，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，以確認保險業內部負責辦理放款、保險單借款或保全業務之單位所留存之財務資料，與招攬報告書所載之年收入、貸款與</p>
---	---	---

<p><u>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。</u></p> <p>(四)複核抽查原則：應就招攬人員有無充分告知及商品適合性訂定抽查原則。</p> <p>(五)客戶資料運用及保密原則：應訂定客戶資料運用、維護之範圍及層級，並建立防範客戶資料外流等不當運用之控管機制。</p>		<p>終止契約情形等資訊是否有明顯差異，並留存檢核軌跡。</p> <p>(三)不得承保客戶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。</p>
<p>十三、第九點所稱保險招攬之作業準則，其內容至少應包括下列事項：</p> <p>(一)應訂定廣告或宣傳資料製作之管理規範，及傳遞、散布或宣傳之控管作業程序。</p> <p>(二)應建立一套商品適合度政策，包括客戶風險等級、商品風險等級之分類，並依據客戶風險之承受度提供客戶</p>	<p>十三、第九點所稱保險招攬之作業準則，其內容至少應包括下列事項：</p> <p>(一)應訂定廣告或宣傳資料製作之管理規範，及傳遞、散布或宣傳之控管作業程序。</p> <p>(二)應建立一套商品適合度政策，包括客戶風險等級、商品風險等級之分類，並依據客戶風險之承受度提供客戶</p>	<p>鑒於本會近來檢查發現部分壽險公司所屬業務人員及合作往來通路有涉及勸誘客戶以房屋貸款或保險單借款等高財務槓桿方式，或勸誘客戶就舊保件終止契約後再購買投資型保險商品等不當招攬情事，恐使保戶承擔未來無法償還借款本息、保險契約停效或因終止契約致損及自身權益等風險，為避免保險業招攬投資型保險商品時涉有前揭不當招攬情事，爰修正第五款，將各項交易控管機制分列為第一目至第三目，並於第三目</p>

<p>適當之商品，不得受理非專業投資人投資超過其適合等級之結構型商品或限專業投資人投資之結構型商品。另應建立監控機制以避免招攬人員不當銷售之行為。</p> <p>(三) 銷售本商品時，應將本商品之風險、報酬及其他相關資訊對客戶作適時之揭露，並提供相關銷售文件，至少應包括保險商品說明書。如係連結結構型商品者，另應提供客戶投資報酬與風險告知書、結構型商品中文產品說明書及中文投資人須知。</p> <p>(四) 本商品銷售文件應依投資型保險資訊揭露應遵循事項之規定製作，其中保險商品說明書須交付要保人留存，如</p>	<p>適當之商品，不得受理非專業投資人投資超過其適合等級之結構型商品或限專業投資人投資之結構型商品。另應建立監控機制以避免招攬人員不當銷售之行為。</p> <p>(三) 銷售本商品時，應將本商品之風險、報酬及其他相關資訊對客戶作適時之揭露，並提供相關銷售文件，至少應包含保險商品說明書。如係連結結構型商品者，另應提供客戶投資報酬與風險告知書、結構型商品中文產品說明書及中文投資人須知。</p> <p>(四) 本商品銷售文件應依投資型保險資訊揭露應遵循事項之規定製作，其中保險商品說明書須交付要保人留存，如</p>	<p>明定保險業應建立招攬人員不得勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交投資型保險商品之保險費之交易控管機制。惟關於招攬人員之招攬行為是否屬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之情形，仍須視個案事實判定。現行針對民眾為照顧自身老年生活需要辦理以房養老貸款，且將所取得資金用以購買年金保險及長期照顧保險商品者，倘保險業招攬及核保作業係於依法進行瞭解客戶及商品適合度評估後予以承保，尚非屬招攬人員不當勸誘客戶以貸款繳交保險費之情形。</p>
--	--	--

<p>有提供建議書者，建議書應一式兩份，其中一份於投保受理時附於要保書，並應請保戶詳閱瞭解後簽名確認。</p> <p>(五) 應建立交易控管機制，<u>至少應包括下列事項</u>：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務。 2. 避免招攬人員非授權或不當銷售之行為。 3. <u>招攬人員不得勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交本商品之保險費。</u> <p>(六) 本商品係連結境外結構型商品者，保險業應於銷售前依境外結構型商品管理規則及相關規範善盡告知義務。其連結境內結構</p>	<p>有提供建議書者，建議書應一式兩份，其中一份於投保受理時附於要保書，並應請保戶詳閱瞭解後簽名確認。</p> <p>(五) 應建立交易控管機制，避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務，<u>並</u>避免招攬人員非授權或不當銷售之行為。</p> <p>(六) 本商品係連結境外結構型商品者，保險業應於銷售前依境外結構型商品管理規則及相關規範善盡告知義務。其連結境內結構型商品者，亦準用之。</p> <p>(七) 本商品依投資型保險投資管理辦法第五條第一項第二款委託經主管機關核准經營或兼營全權委託投資業務之事業代為運用與管理專設帳簿</p>	
--	--	--

<p>型商品者，亦準用之。</p> <p>(七) 本商品依投資型保險投資管理辦法第五條第一項第二款委託經主管機關核准經營或兼營全權委託投資業務之事業代為運用與管理專設帳簿之資產，為匯率避險目的，從事與專設帳簿資產有關之貨幣相關衍生性金融商品交易者，銷售本商品時，應將匯率避險之性質、風險及相關資訊對客戶做適當之說明，並不得以低風險或無匯率風險，作為廣告或其他營業活動之訴求。</p>	<p>之資產，為匯率避險目的，從事與專設帳簿資產有關之貨幣相關衍生性金融商品交易者，銷售本商品時，應將匯率避險之性質、風險及相關資訊對客戶做適當之說明，並不得以低風險或無匯率風險，作為廣告或其他營業活動之訴求。</p>	
<p>十四、第九點所稱內線交易及利益衝突之防範機制，其內容至少應包括下列事項：</p> <p>(一) 應訂定資訊安全、防火牆等資訊隔離政</p>	<p>十四、第九點所稱內線交易及利益衝突之防範機制，其內容至少應包括下列事項：</p> <p>(一) 應訂定資訊安全、防火牆等資訊隔離政策，避</p>	<p>一、為避免保險業務員於招攬本商品時，推介客戶申辦貸款繳交保險費，以同時領取貸款報酬及保險招攬之佣金，使保戶暴露於財務槓桿之風險中，為保障保戶</p>

<p>策，避免資訊不當流用予未經授權者。</p> <p>(二)應訂定員工行為守則。</p> <p>(三)保險業及本商品之招攬人員，不得直接或間接向投資標的發行機構要求、期約或收受不當之金錢、財物或其他利益，並納入法令遵循制度之查核項目。</p> <p>(四)保險業及本商品之招攬人員，不得給付或支領推介客戶申辦貸款之報酬。但招攬人員於貸款案件送件日前後三個月內未向同一客戶招攬本商品者，不在此限。</p> <p>(五)本商品之招攬人員不得以收取佣金或報酬多寡作為銷售本商品之唯一考量，亦不得利誘客戶投保本商品或以誘</p>	<p>免資訊不當流用予未經授權者。</p> <p>(二)應訂定員工行為守則。</p> <p>(三)保險業及本商品之招攬人員，不得直接或間接向投資標的發行機構要求、期約或收受不當之金錢、財物或其他利益，並納入法令遵循制度之查核項目。</p> <p>(四)本商品之招攬人員不得以收取佣金或報酬多寡作為銷售本商品之唯一考量，亦不得利誘客戶投保本商品或以誘導客戶轉保方式進行招攬。</p> <p>(五)銷售本商品之各項費用應依投資型保險資訊揭露應遵循事項之規定辦理。</p>	<p>權益，爰增列第四款，明定保險業或其招攬人員不得給付或支領推介客戶申辦貸款之報酬。但招攬人員於貸款案件送件日前後三個月內未向同一客戶招攬本商品者，不在此限。至於上開申報貸款報酬之名目，包括但不限於佣金、車馬費等與業務人員推介客戶申辦貸款有對價關係之支給。</p> <p>二、原第四款及第五款移列為第五款及第六款。</p>
---	---	--

<p>導客戶轉保方式進行招攬。</p> <p>(六)銷售本商品之各項費用應依投資型保險資訊揭露應遵循事項之規定辦理。</p>		
--	--	--