

投資型保險商品銷售應注意事項第六點修正對照表

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 style="text-align: center;"><u>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。</u></p> <p style="text-align: center;"><u>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></p> <p>(一) <u>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。</u></p> <p>(二) <u>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</u></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 style="text-align: center;">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、為強化對高齡者購買投資型保險商品之保護機制，參考「銀行辦理衍生性金融商品業務內部作業制度及程序管理辦法」第二十九條及第二十九條之一規定，增列第二項：</p> <p>(一) 要求保險業銷售本商品予七十歲以上之要保人或被保險人，應將銷售過程以錄音或錄影方式保留紀錄；又為預為保留保險業未來可能透過網路方式銷售本商品，參考銀行業規定，得以電子設備留存相關作業過程軌跡，以期在具有不可否認性之辨識技術下，確保保戶於購買前已確實充分瞭解其所購買之保險商品。</p> <p>(二) 又為使錄音或錄影之機制確實發揮，保險業受理要保案件後辦理核保前，應由非原銷</p>

<p><u>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。</u></p> <p>(三) <u>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。</u></p> <p>(四) <u>說明契約撤銷之權利。</u></p> <p>(五) <u>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。</u></p> <p><u>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。</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</p>		<p>售人員之適當單位或主管人員進行覆審，以達確認勾稽效果。</p> <p>二、鑑於保險業務員到處進行招攬有別於銀行人員於其營業處所辦理衍生性金融商品之銷售，且業務人員之招攬過程往往冗長並有可能觸及客戶之個人隱私，爰為降低保戶之疑慮提高客戶同意保險業辦理錄音或錄影之意願，又能達成保護高齡者之目的，增列第三項，明定所錄音或錄影之銷售過程至少應包含之事項。</p> <p>三、配合第二項錄音、錄影或以電子設備辦理之規定，增列第四項，授權由中華民國人壽保險商業同業公會訂定錄音錄影方式相關規定後報本會備查。</p> <p>四、現行第二項配合前三項之增列，移列至第五項。</p>
--	--	--

<p>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>		
--	--	--