

投資型保險商品銷售自律規範

部分條文修正對照表

金管會 109 年 4 月 30 日金管保壽字第 1090133613 號函核復修正後同意備查

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| <p>第二條</p> <p>各會員應建立銷售本商品之交易控管機制，至少應包括下列事項：</p> <p>1. 避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務。</p> <p>2. 避免招攬人員非授權或不當銷售之行為。</p> <p>3. 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。</p> | <p>第二條</p> <p>各會員應建立銷售本商品之交易控管機制，避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務，並避免招攬人員非授權或不當銷售之行為。</p> | <p>配合投資型保險商品銷售應注意事項第十三點第一項第五款規定修訂。</p> |
| <p>第五條</p> <p>各會員銷售本商品時，應審酌被保險人年齡等情況予以推介或銷售適當之商品，當被保險人投保時之保險年齡大於或等於 70 或本商品連結有結構型商品且被保險人於該結構型商品期滿時之保險年齡大於或等於 70 時，各會員應請要保人及被保險人於要保書中之重要事項告知書或「結構型債券投資報酬與風險告知書」簽名已瞭解並願意承擔投資風險，如要保人及被保險人不願填寫則各會員得婉拒投保。</p> | <p>第五條</p> <p>各會員銷售本商品時，應審酌被保險人年齡等情況予以推介或銷售適當之商品，當被保險人投保時之保險年齡大於或等於 70 或本商品連結有結構型商品且被保險人於該結構型商品期滿時之保險年齡大於或等於 70 時，各會員應請要保人及被保險人於要保書中之重要事項告知書或「結構型債券投資報酬與風險告知書」簽名已瞭解並願意承擔投資風險，如要保人及被保險人不願填寫則各會員得婉拒投保。</p> | |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <p>各會員銷售本商品予 70 歲以上之要保人或被保險人，應經要保人同意後，將對要保人之銷售過程，予以錄音或錄影方式保留紀錄，並應由適當之單位或主管人員進行覆審，確認要保人辦理本商品交易之適當性後，始得承保。</p> <p>前項銷售過程至少包括下列事項：(錄音或錄影銷售過程紀錄範本如附件二)</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>(二) 告知要保人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) 詢問要保人是否瞭解每年必需繳交之保險費及在較差情</p> | <p>各會員銷售本商品予 70 歲以上之要保人或被保險人，應經要保人同意後，將對要保人之銷售過程，予以錄音或錄影方式保留紀錄，並應由適當之單位或主管人員進行覆審，確認要保人辦理本商品交易之適當性後，始得承保。</p> <p>前項銷售過程至少包括下列事項：(錄音或錄影銷售過程紀錄範本如附件二)</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>(二) 告知要保人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) 詢問要保人是否瞭解每年必需繳交之保險費及在較差情</p> | |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <p>境下之可能損失金額，並確認要保人是否可負擔保險費及承受損失。</p> <p>保險代理人得接受各會員委託擔任第 2 項所稱適當單位或主管人員，代理各會員進行覆審。</p> <p>覆審作業應於進行承保前完成，覆審時應檢視銷售過程之錄影或錄音，確認內容完整與適當，並出具覆審意見及留存紀錄。</p> <p>以錄音或錄影方式保留紀錄，應以適當方式提供各會員留存紀錄並得以存取，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。如要保人不同意進行錄音或錄影者，應婉拒投保本商品。</p> | <p>境下之可能損失金額，並確認要保人是否可負擔保險費及承受損失。</p> <p>保險代理人得接受各會員委託擔任第 2 項所稱適當單位或主管人員，代理各會員進行覆審。</p> <p>覆審作業應於進行承保前完成，覆審時應檢視銷售過程之錄影或錄音，確認內容完整與適當，並出具覆審意見及留存紀錄。</p> <p>以錄音或錄影方式保留紀錄，應以適當方式提供各會員留存紀錄並得以存取，且至少保留不得低於保險契約有效期間後 5 年。如要保人不同意進行錄音或錄影者，應婉拒投保本商品。</p> | <p>配合投資型保險商品銷售應注意事項第六點第三項規定修正。</p> |
| <p>第六條</p> <p>各會員應落實「人身保險核保實務處理準則及職業道德規範」第三條第二項第二款之「財務核保事項」，並確實評估客戶之實際經濟需求以及風險承受能力。</p> <p>各會員不得鼓勵或勸誘客戶以解約、貸款或保險單借款等方式購買本商品，並宜列入教育訓練課程及營業單位法令遵循自評測驗項目，以強化對本自律規範之認知。</p> <p>各會員就本商品繳交保</p> | <p>第六條</p> <p>各會員應落實「人身保險核保實務處理準則及職業道德規範」第三條第二項第二款之「財務核保事項」，並確實評估客戶之實際經濟需求以及風險承受能力。</p> <p>各會員不得鼓勵或勸誘客戶以借款、舉債等方式購買本商品，並宜列入教育訓練課程及營業單位法令遵循自評測驗項目，以強化對本自律規範之認知。</p> | <p>配合投資型保險商品銷售應注意事項第十三點第一項第五款第三目規定修正。</p> <p>配合投資型保險商品銷售</p> |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>險費之資金來源為解約、貸款或保險單借款之要保人、被保險人及實際繳交保險費之利害關係人，另應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：</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要保人、被保險人及實際繳交保險費之利害關係人，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要保人、被保險人及實際繳交保險費之利害關係人，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>應注意事項第六點第六項及第六點說明規定修正。</p> <p>依 鈞會 109 年 4 月 30 日金管保壽字第 1090133613 號函示，增列「被保險人」為電話訪問之對象。</p> |
| <p>第十條 各會員銷售本商品時，除應依相關法令規定及本自律規範辦理外，並應採</p> | <p>第十條 各會員銷售本商品時，除應依相關法令規定及本自律規範辦理外，並應採</p> | |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <p>取下列措施加強控管：</p> <p>一、開辦含有連結結構型商品之合理性評估：</p> <p>(一) 各會員將連結結構型商品之保險商品送審前(含結構型商品發行條件)，應召開保險商品評議小組會議，審慎評估開辦銷售之合理性並做成書面紀錄。審核之內容至少應包括評估及了解下列事項：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 商品之銷售對象(各會員應要求經理機構具體說明並確認商品是否適宜銷售予客戶)。 2. 商品之風險等級(各會員應訂定適當之百分之百保本與非百分之百保本商品銷售比率政策)。 3. 商品之投資假設及其風險報酬之合理性。 4. 影響客戶報酬之市場或其他各種因素。 5. 商品之成本與費用之透明度與合理性。 6. 會員有無利益衝 | <p>取下列措施加強控管：</p> <p>一、開辦含有連結結構型商品之合理性評估：</p> <p>(一) 各會員將連結結構型商品之保險商品送審前(含結構型商品發行條件)，應召開保險商品評議小組會議，審慎評估開辦銷售之合理性並做成書面紀錄。審核之內容至少應包括評估及了解下列事項：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 商品之銷售對象(各會員應要求經理機構具體說明並確認商品是否適宜銷售予客戶)。 2. 商品之風險等級(各會員應訂定適當之百分之百保本與非百分之百保本商品銷售比率政策)。 3. 商品之投資假設及其風險報酬之合理性。 4. 影響客戶報酬之市場或其他各種因素。 5. 商品之成本與費用之透明度與合理性。 6. 會員有無利益衝 | |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| <p>突之情事。</p> <p>7. 結構型商品名稱應適當表達其商品特性，避免使用可能誤導客戶之名稱。</p> <p>8. 對於保本率未達100%之結構型商品，其商品名稱或文宣資料不得有保本字樣，避免誤導客戶。</p> <p>(二) 各會員於準備銷售連結結構型商品之保險商品前，應召開保險商品管理小組會議，確認銷售文件應依投資型保險資訊揭露應遵循事項規定，對攸關係戶權益事項之充分揭露，並做成書面紀錄。</p> <p>二、商品銷售中之充分瞭解客戶過程控制：</p> <p>(一) 招攬原則：</p> <p>1. 各會員應請客戶提供資訊，以充分瞭解客戶之財務目標及風險容忍度，並透過現況與需求分析，詳細評估每位客戶是否適合購買本商品。如客戶拒絕提供前述相關資訊（包括繳交保險</p> | <p>突之情事。</p> <p>7. 結構型商品名稱應適當表達其商品特性，避免使用可能誤導客戶之名稱。</p> <p>8. 對於保本率未達100%之結構型商品，其商品名稱或文宣資料不得有保本字樣，避免誤導客戶。</p> <p>(二) 各會員於準備銷售連結結構型商品之保險商品前，應召開保險商品管理小組會議，確認銷售文件應依投資型保險資訊揭露應遵循事項規定，對攸關係戶權益事項之充分揭露，並做成書面紀錄。</p> <p>二、商品銷售中之充分瞭解客戶過程控制：</p> <p>(一) 招攬原則：</p> <p>1. 各會員應請客戶提供資訊，以充分瞭解客戶之財務目標及風險容忍度，並透過現況與需求分析，詳細評估每位客戶是否適合購買本商品。如客戶拒絕提供前述相關資訊或分析結果與其</p> | <p>配合投資型保險商品銷售應注意事項第十一點第一</p> |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款) 或分析結果與其屬性不符，應婉拒其投保。</p> <p>2. 會員銷售之商品含有連結結構型商品時，除應依前目規定辦理外，應確認客戶具備相當之投資專業或財務能力，並足以承擔該商品之風險。客戶應具備下列條件之一：</p> <p>(1) 客戶具備期貨、選擇權、或其他衍生性金融商品交易經驗達一定期間。</p> <p>(2) 依據各會員內部制定之程序審核通過(各會員應依據結構型商品之風險與複雜程度之不同，制定不同之審核條件)，由核保人員確認該客戶具備相當之結構型商品投資經驗或風險承擔能力。</p> <p>3. 銷售之商品含有連結結構型商品時，</p> | <p>屬性不符，但仍執意購買本商品者，招攬人員須於要保書上適當位置註記，並請客戶親自簽名確認。</p> <p>2. 會員銷售之商品含有連結結構型商品時，除應依前目規定辦理外，應確認客戶具備相當之投資專業或財務能力，並足以承擔該商品之風險。客戶應具備下列條件之一：</p> <p>(1) 客戶具備期貨、選擇權、或其他衍生性金融商品交易經驗達一定期間。</p> <p>(2) 依據各會員內部制定之程序審核通過(各會員應依據結構型商品之風險與複雜程度之不同，制定不同之審核條件)，由核保人員確認該客戶具備相當之結構型商品投資經驗或風險承擔能力。</p> <p>3. 銷售之商品含有連結結構型商品時，應於招攬階段除提</p> | <p>項第一款、第三款第四目「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」及招攬核保及理賠辦法第六條第一項第六款第四目「不得提供逾越要保人財力狀況或不合適之商品」之修訂，若客戶屬性不符或拒絕提供資金來源等相關資訊，各會員公司實務上將無法評估客戶是否適合購買本商品，故進行文字修訂。</p> |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| <p>應於招攬階段除提供商品說明書外，亦應解說「投資型保險商品連結結構型債券之投資報酬與風險告知書」內容並宣讀「投資型保險商品連結結構型債券之投資報酬與風險告知書重點摘要」。經客戶審閱、瞭解並簽署後，作為保險契約之一部分。</p> <p>4. 對銷售過程明顯失當之招攬人員，應依「保險業務員管理規則」予以懲處。</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：</p> <p>1. 應訂定核保審查作業程序，及應蒐集、查證與紀錄之資料，其中至少應包括投保目的。</p> <p>2. 客戶投資能力之評估：評估客戶之投資能力及接受客戶投保時，應綜合考量客戶之投資屬性、對風險之瞭解及風險承受度。</p> | <p>供商品說明書外，亦應解說「投資型保險商品連結結構型債券之投資報酬與風險告知書」內容並宣讀「投資型保險商品連結結構型債券之投資報酬與風險告知書重點摘要」。經客戶審閱、瞭解並簽署後，作為保險契約之一部分。</p> <p>4. 對銷售過程明顯失當之招攬人員，應依「保險業務員管理規則」予以懲處。</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：</p> <p>1. 應訂定核保審查作業程序，及應蒐集、查證與紀錄之資料，其中至少應包括投保目的。</p> <p>2. 客戶投資能力之評估：評估客戶之投資能力及接受客戶投保時，應綜合考量客戶之投資屬性、對風險之瞭解及風險承受度。</p> | <p>配合投資型保險商品銷售應注意事項第十一點第三款第二、三、四目規定修</p> |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <p>3. 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。</p> <p>4. 應建立檢核客戶投保前三個月內是否向同一會員或其他會員辦理終止契約、同一會員辦理貸款或保險單借款；以及客戶與該會員往來交易所提供相關財務資訊具一致性之機制。</p> <p>5. 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>(四)加強內部稽核措施：</p> <p>1. 各會員應加強教育招攬人員，善盡充分告知投資風險內容之職責，並列入營業單位法令遵循自評項目，以強化對本項規定之認知。</p> <p>2. 招攬人員於推介或銷售金融商品時，應充分了解客戶及落實商品適合度政策，避</p> | <p>(四)加強內部稽核措施：</p> <p>1. 各會員應加強教育招攬人員，善盡充分告知投資風險內容之職責，並列入營業單位法令遵循自評項目，以強化對本項規定之認知。</p> <p>2. 招攬人員於推介或銷售金融商品時，應充分了解客戶及落實商品適合度政策，避免為商品複雜度</p> | <p>訂。</p> |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <p>免為商品複雜度與客戶投資經驗及專業知識背景不相當之銷售行為。</p> <p>3. 各會員應建立對招攬人員之銷售及服務品質監測制度，其內容包括監測人員之指定、監測之頻率及監測之方法(如神秘顧客調查法、問卷調查、電話查訪等)，監測結果應列入招攬人員考核因素，並作為加強員工教育訓練內容之重點。</p> <p>三、承保後之檢核控制及應注意事項：</p> <p>(一) 複核抽查原則：</p> <p>客戶投保後，於契約撤銷期間屆滿前，各會員應派員抽樣詢問客戶，確認招攬人員已充分告知本商品相關資訊(包含購買本商品之風險及本商品費用率等)，以及購買本商品之適合性且客戶已了解所購商品風險，並留存紀錄，以供查證。</p> | <p>與客戶投資經驗及專業知識背景不相當之銷售行為。</p> <p>3. 各會員應建立對招攬人員之銷售及服務品質監測制度，其內容包括監測人員之指定、監測之頻率及監測之方法(如神秘顧客調查法、問卷調查、電話查訪等)，監測結果應列入招攬人員考核因素，並作為加強員工教育訓練內容之重點。</p> <p>三、承保後之檢核控制及應注意事項：</p> <p>(一) 複核抽查原則：</p> <p>客戶投保後，於契約撤銷期間屆滿前，各會員應派員抽樣詢問客戶，確認招攬人員已充分告知本商品相關資訊(包含購買本商品之風險及本商品費用率等)，以及購買本商品之適合性且客戶已了解所購商品風險，並留存紀錄，以供查證。</p> <p>本商品如連結結</p> | |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <p>本商品如連結結構型商品，會員應進行百分之百之電訪並錄音（電訪問題內容參考範本如附件一），如若電話聯繫未成或拒訪者，應補寄掛號提醒相關風險並得行使契約撤銷權。</p> <p>(二) 客戶資料運用及保密： 應建立客戶資料運用、維護之控管範圍及層級，防範客戶資料外流等不當運用之控管機制。</p> <p>(三) 各會員應依「投資型保險資訊揭露應遵循事項」規定，於保險契約約定時間，主動以要保人選擇之方式將保單帳戶價值等相關重要事項通知送達要保人，每季應至少一次。各會員並應於網站揭露結構型商品連結標的之淨值或價格。</p> <p>但如本商品連結含有非百分之百保本之結構型商品時，除現行每季寄對帳單外，當該結構型商品虧損達百</p> | <p>構型商品，會員應進行百分之百之電訪並錄音（電訪問題內容參考範本如附件一），如若電話聯繫未成或拒訪者，應補寄掛號提醒相關風險並得行使契約撤銷權。</p> <p>(二) 客戶資料運用及保密： 應建立客戶資料運用、維護之控管範圍及層級，防範客戶資料外流等不當運用之控管機制。</p> <p>(三) 各會員應依「投資型保險資訊揭露應遵循事項」規定，於保險契約約定時間，主動以要保人選擇之方式將保單帳戶價值等相關重要事項通知送達要保人，每季應至少一次。各會員並應於網站揭露結構型商品連結標的之淨值或價格。</p> <p>但如本商品連結含有非百分之百保本之結構型商品時，除現行每季寄對帳單外，當該結構型商品虧損達百分之三十時，亦應</p> | |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <p>分之三十時，亦應以書面或電子郵件通知。</p> <p>四、人員資格與訓練方式</p> <p>(一) 招攬人員應符合主管機關規定之資格條件，始得銷售本商品。</p> <p>(二) 加強招攬人員專業程度，並採取下列措施：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 招攬人員應參加會員銷售之結構型商品相關訓練課程並通過測驗，訓練之時數、方式及測驗內容由各會員自訂之。 2. 定期統計招攬人員之客訴案件比例（以歸責於銷售疏失者為限）。 | <p>以書面或電子郵件通知。</p> <p>四、人員資格與訓練方式</p> <p>(一) 招攬人員應符合主管機關規定之資格條件，始得銷售本商品。</p> <p>(二) 加強招攬人員專業程度，並採取下列措施：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 招攬人員應參加會員銷售之結構型商品相關訓練課程並通過測驗，訓練之時數、方式及測驗內容由各會員自訂之。 2. 定期統計招攬人員之客訴案件比例（以歸責於銷售疏失者為限）。 | |
| <p>第十三條</p> <p>各會員對於本商品之銷售，應注意下列事項，避免利益衝突：</p> <p>一、各會員應訂定適當之資訊隔離政策（例如資訊安全、防火牆等），避免資訊不當流用予未經授權者。</p> <p>二、各會員及其員工、招攬人員，不得直接或間接向投資標的發行</p> | <p>第十三條</p> <p>各會員對於本商品之銷售，應注意下列事項，避免利益衝突：</p> <p>一、各會員應訂定適當之資訊隔離政策（例如資訊安全、防火牆等），避免資訊不當流用予未經授權者。</p> <p>二、各會員及其員工、招攬人員，不得直接或間接向投資標的發行</p> | |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| <p>機構要求、期約或收受不當之金錢、財物或其他利益，致影響其專業判斷與職務執行之客觀性，並請各會員與銀行業者及證券業者簽訂之銷售契約中納入相關禁止規定，並應於內部控制制度納入查核項目中。</p> <p>三、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與利誘客戶投保本商品或以教唆客戶轉保方式進行招攬。</p> <p>四、各會員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>五、各會員及員工、招攬人員不得直接或間接要求、期約或收受不當之金錢、財物或其他利益，致影響其專業判斷與職務執行之客觀性之規定，納入會員遵守法令遵循制度之查核項目中。</p> <p>六、各會員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</p> | <p>機構要求、期約或收受不當之金錢、財物或其他利益，致影響其專業判斷與職務執行之客觀性，並請各會員與銀行業者及證券業者簽訂之銷售契約中納入相關禁止規定，並應於內部控制制度納入查核項目中。</p> <p>三、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與利誘客戶投保本商品或以教唆客戶轉保方式進行招攬。</p> <p>四、各會員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>五、各會員及員工、招攬人員不得直接或間接要求、期約或收受不當之金錢、財物或其他利益，致影響其專業判斷與職務執行之客觀性之規定，納入會員遵守法令遵循制度之查核項目中。</p> | <p>配合投資型保險商品銷售應注意事項第十四點第一項第四款規定修訂。</p> |

| 修正條文 | 原條文 | 說明 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>一 客戶招攬本商品者，不在此限。</p> | | |
| <p>附件二 錄音或錄影銷售過程紀錄範本 4 說明投資風險 ◎投資風險問項 銷售人員：本保單在配息、中途部分提領、解約或滿期給付時，淨值波動將會影響保單帳戶價值，可能會有獲利或虧損情形，總領回金額有可能低於您所繳保費，另本商品收付幣別為○幣，如選擇其他幣別之投資標的，匯率波動亦會影響保單帳戶價值，您需自行承擔投資風險，在較差情境下會產生較大的投資虧損，請問您是否瞭解？</p> | <p>附件二 錄音或錄影銷售過程紀錄範本 4 說明投資風險 ◎投資風險問項 銷售人員：本保單在配息、中途部分提領、解約或滿期給付時，淨值波動將會影響保單帳戶價值，可能會有獲利或虧損情形，另本商品收付幣別為○幣，如選擇其他幣別之投資標的，匯率波動亦會影響保單帳戶價值，您需自行承擔投資風險，在較差情境下會產生較大的投資虧損，請問您是否瞭解？</p> | <p>配合銷售各種有解約金之保險商品予70歲以上客戶之「錄音或錄影銷售過程紀錄範本」中有設計「解約金金額可能低於您所繳保費」問項，但考量投資型保險商品之保單帳戶價值特性係隨淨值波動而變化，其價值多無任何保證（如保證本金、滿期保證），故增列「總領回金額有可能低於您所繳保費」，讓客戶了解解約後總領回之金額可能大於或低於總繳保費。</p> |