

## 投資型保險商品銷售應注意事項第六點、第十一點、第十三點修正對照表

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>保險業銷售本商品予六十五歲以上之客戶，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，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) 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>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六十五以上之客戶，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，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) 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>為保障高齡消費者就投資型保險商品(下稱本商品)之投保權益，強化保險業招攬作業之控管，爰修正第六項，增列保險業就年齡在六十五歲以上且購買本商品之客戶，應辦理電話訪問、視訊或遠距訪問。</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。

(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。

(四) 說明契約撤銷之權利。

(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。

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。

保險業銷售本商品係連結結構型商品時，應遵守下列事項：

(一) 須採適當方式區分及確認要保人

(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。

(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。

(四) 說明契約撤銷之權利。

(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。

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。

保險業銷售本商品係連結結構型商品時，應遵守下列事項：

(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。

- (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。

保險業就客戶購買本商品者，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，再依下列事項進行電話訪問、視訊或遠距訪問，並應保留電訪錄音紀錄、視訊或遠距訪問錄音或錄影紀錄備供查核，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：

- (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

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。

- (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。

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：

- (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

<p>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>(三) <u>對於年齡在六十五歲以上之客戶，應依本商品不利於其投保權益之情形進行關懷提問，確認客戶瞭解本商品特性對其之潛在影響及各種不利因素。但本商品之特性經依保險商品銷售前程序作業準則第六條第七款規定評估不具潛在影響及各種不利因素者，不在此限。</u></p>	<p>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：</p> <p>1. 應請客戶提供相關財務資訊，包</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，包括繳</p>	<p>為保障高齡消費者就本商品之投保權益，強化保險業招攬及核保作業之控管，爰修正第一款及第三款，增列充分瞭解客戶作業準則之招攬原則包括應評估六十五歲以上之客戶</p>

<p>括繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款，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><u>2. 應評估六十五歲以上之客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力。但本商品之特性經依保險商品銷售前程序作業準則第六條第七款規定評估不具潛在影響及各種不利因素者，不在此限。</u></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> <ol style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>2. 對繳交保險費之資金來源為解</li> </ol>	<p>交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款，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：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>2. 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。</li> <li>3. 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</li> </ol>	<p>是否具有辨識不利其投保權益情形之能力，以及核保審查原則包括保險業對六十五歲以上客戶，應加強評估其是否適合投保本商品，並應考量該等客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力。</p>
--	---	--

約、貸款或保險單借款及六十五歲以上之客戶加強評估其是否適合投保本商品，並應考量六十五歲以上之客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力。

3. 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。

4. 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。

(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。

(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

該保險業往來交易所提供相關財務資訊具一致性之機制。

4. 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。

(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。

(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>防範客戶資料外流等不當運用之控管機制。</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</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</p>	<p>為保障高齡消費者就本商品之投保權益，強化保險業招攬作業之控管，爰修正第四款及第五款，明定保險業就購買本商品之客戶均應提供建議書，以及增列本商品交易控管機制包括對六十五歲以上之客戶提供不適合之商品或服務。</p>

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。

(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，並應提供建議書，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。

(五) 應建立交易控管機制，至少應包括下列事項：

1. 避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務，包括對六十五歲以上之客戶提供不適合之商品或服務。
2. 避免招攬人員

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。

(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。

(五) 應建立交易控管機制，至少應包括下列事項：

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. 招攬人員不得勸誘客戶解除

非授權或不當銷售之行為。

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。

(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。

(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

或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交本商品之保險費。

(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。

(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

<p>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>率風險，作為廣告或其他營業活動之訴求。</p>	
---	----------------------------	--