

附件二

錄音或錄影銷售過程紀錄**參考**範本

序號	項目	銷售人員說明範例
1	取得 <b>客戶</b> 同意錄音/影及說明係購買保險商品	<p>銷售人員：○○○先生/女士，您好！我是服務於○○公司的○○○，業務員登錄字號是○○○○○。根據法令規定，我將以錄音(或錄影)方式記錄本次銷售過程。請問您是否同意?(若<b>客戶</b>不同意，則本次銷售過程終止)。</p> <p>您所購買的是○○保險公司發行的投資型保險商品-○○○(商品名稱)。(保險代理人或保險經紀人需再增加：此保單是透過本公司為行銷通路並代理)。</p> <p>以下我將說明本商品內容及重要事項，請您聽完後逐一回答。</p>
2	告知繳費年期與繳費金額	<p>◎投保目的及需求問項 銷售人員：您此次投保本商品的目的及需求為○○(保障/子女教育經費/退休規劃/房屋貸款/其它)，您已完成且了解風險屬性評估結果，並確認本商品滿足您的需求，請問是否正確?</p> <p>◎保額問項(壽險商品適用) 銷售人員：您選擇投保本商品保額為○○元，請問正確嗎?(變額年金保險不適用)</p> <p>◎保費問項 銷售人員：您選擇投保本商品的年期○○年(定期險適用)；繳別為○○(躉/彈性/年/半年/季/月)繳；本次繳交保費為○○元；(若投保非躉繳與非彈性繳商品需再增加：若定期定額繳交，每年需繳交之保費總計為○○元)您已確認可負擔此保費，請問正確嗎?</p>
3	告知保單相關費用	<p>◎費用問項 【保費費用與其它費用】(如有，以前收為例) 銷售人員：本商品將由您所繳的保費或保單帳戶價值中收取保費費用及保單管理費、投資標的經理費等費用，請問您清楚嗎?</p> <p>【保險成本】(壽險商品適用) 銷售人員：本商品每個月會從保單帳戶價值中收取保險成本，(若投保甲型壽險需再增加：若保單帳戶價值下降會讓淨危險保額提高，而將再增加保險成本，以第1保單年度為例，每月保險成本為○○元)，請問您清楚嗎?</p> <p>【解約費用】(如有) 銷售人員：本商品如在前○個保單年度中辦理部分提領或解約，則須扣除解約費用，請問您清楚嗎?</p>
4	說明投資風險	<p>◎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>
5	說明商品重要條款內容、除外責任、保險商品說明書重要內容、建議書內容	<p>◎商品重要條款內容、除外責任、保險商品說明書重要內容 銷售人員：商品說明書的重要保單條款摘要已說明本商品重要條款內容與除外責任，另於重要特性與保險計劃詳細說明中亦說明本商品重要內容，請問您清楚嗎?</p> <p>◎建議書內容(如有提供) 銷售人員：保單帳戶價值試算表於建議書中已有說明，請問您清楚嗎?</p>
6	契撤期說明	<p>銷售人員：自簽收保單隔日起算，您有10日撤銷契約的權益，請問您清楚嗎?</p>
7	<b>客戶</b> 聲明	<p>銷售人員：最後請您念出以下聲明文字以確認您的風險承擔與投保意願。 <b>客戶</b>：我，○○○(客戶姓名)已充分了解本商品且願意承擔投資風險，所有文件均由本人親自簽名投保。</p>