

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>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>(二) 告知保戶其購買之商品類型為投資型保險商品、保</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>(二) 告知保戶其購買之商品類型為投資型保險商品、保</p>	<p>考量現行第六項、「保險經紀人管理規則」第三十三條之一、「保險代理人管理規則」第三十三條之一規定，均有要求保險業、保險代理人公司、保險經紀人公司、經本會核准兼營保經代業務之銀行，對於六十五歲以上或繳交保險費之資金來源為解約、貸款或保險單借款之客戶購買投資型保險商品者，應辦理電話訪問、視訊或遠距訪問，為避免增加該等客戶投保後被重複電訪之困擾，並精進保險業者之行政作業效能，爰修正本點第六項，分列為第一款及第二款，原條文移列至第一款，並於第二款明定保險經紀人或保險代理人業依保險經紀人管理規則第三十三條之一或保險代理人管理規則第三十三條之一規定，對客戶辦理電話、視訊或遠距訪問之事項者，保險業免再依前款規定就相同事項進行電話、視訊或遠距訪問。</p>

<p>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</p>	<p>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</p>	
---	---	--

<p>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>保險業就客戶購買本商品者，應<u>遵循下列規定</u>：</p> <p>(一) 保險業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：</p> <p>1. 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>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>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：</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</p>	
---	--	--

<p>2. 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>3. 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。</p> <p>(二) <u>保險經紀人或保險代理人業依保險經紀人管理規則第三十三條之一或保險代理人管理規則第三十三條之一規定，對客戶辦理電話、視訊或遠距訪問之事項者，保險業免再依前款規定就相同事項進行電話、視訊或遠距訪問。</u></p>	<p>產生之保險契約相關權益損失情形。</p> <p>(三) 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。</p>	
---	---	--