

投資型保險商品銷售自律規範
修正條文對照表

修正條文	原條文	說明
<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. 會員有無利益衝突之情事。 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。 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>(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</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. 會員有無利益衝突之情事。 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。 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>(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</p>	

修正條文	原條文	說明
<p>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> <ol style="list-style-type: none"> 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（風險屬性評估問卷範本如附件四），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。 2.各會員應評估 65 歲（含）以上之客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力（高齡投保評估量表參考範本如附件三）。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。 3.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： <ol style="list-style-type: none"> (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。 (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。 4.銷售之商品含有連結結構 	<p>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> <ol style="list-style-type: none"> 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（風險屬性評估問卷範本如附件四），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。 2.各會員應評估 65 歲（含）以上之客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力（高齡投保評估量表參考範本如附件三）。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。 3.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： <ol style="list-style-type: none"> (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。 (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。 4.銷售之商品含有連結結構 	

修正條文	原條文	說明
<p>型商品時，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>5. 銷售基本保額與所繳總保險費或目標保險費連動之投資型人壽保險甲型商品，各會員應於商品說明書或建議書上揭露並舉例說明：</p> <p>(1) 保險成本係依淨危險保額計算，當保單帳戶價值低於基本保額時，保險成本將提高，客戶之負擔亦增加。</p> <p>(2) 客戶可選擇申請調降基本保額，以減少保險成本負擔，調整後之基本保額仍應符合人壽保險商品死亡給付對保單價值準備金（保單帳戶價值）之最低比率規範。</p> <p>6. 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（風險屬性評估問卷範本如附件四）。</p>	<p>型商品時，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>5. 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（風險屬性評估問卷範本如附件四）。</p>	<p>說明</p> <p>一、依貴局 113 年 5 月 1 日保局(壽)字第 1130491341 號函及 113 年 4 月 16 日會議決議內容，為使文意明確，以利客戶瞭解其權益，修正部分文字。</p> <p>二、條次修正</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、貸款或保險單借款及 65 歲（含）以上之客戶加強評估其是否適合投保本商品，並應考量 65 歲（含）以上之客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力（高齡投保評估量表參考範本如附件三）。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>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.各會員對招攬人員教育訓練內容，應包括投資風險屬性評估問卷各問項之填寫說明，以利要保人填寫時理解各問項內容。</p> <p>3.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，避免為商品複雜度與客戶投資經驗及專業知識背景不相當之銷售行為。</p> <p>4.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</p>	<p>3.對繳交保險費之資金來源為解約、貸款或保險單借款及 65 歲（含）以上之客戶加強評估其是否適合投保本商品，並應考量 65 歲（含）以上之客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力（高齡投保評估量表參考範本如附件三）。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>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.各會員對招攬人員教育訓練內容，應包括投資風險屬性評估問卷各問項之填寫說明，以利要保人填寫時理解各問項內容。</p> <p>3.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，避免為商品複雜度與客戶投資經驗及專業知識背景不相當之銷售行為。</p> <p>4.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</p>	

修正條文	原條文	說明
<p>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： 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，其內容應包括要保人最近一次風險屬性評估問卷填答之可承受價格損失比率(含匯率風險)，每季應至少一次。</p> <p><u>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。</u>但如本商品連結含有非百分之百保本之結</p>	<p>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： 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</p>	<p>說明</p> <p>三、依貴局 113 年 5 月 1 日保局(壽)字第 1130491341 號函及 113 年 4 月 16 日會議決議內容，考量部分保險公司系統內尚未建置要保人最近一次風險屬性評估問卷填答之可承受價格損失比率(含匯率風險)資料，爰同意該規定適用於本自律規範實施日後進行風險屬性評估之保戶。</p> <p>四、依貴局 113 年 5 月 1 日保局(壽)字第 1130491341 號函及 113 年 4 月 16 日會議決議內容，將結構型商品相關</p>

修正條文	原條文	說明
<p>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，亦應以書面或電子郵件通知。</p> <p>本商品若為基本保額與所繳總保險費或目標保險費連動之人壽保險甲型商品，各會員應於每季寄送之保單價值定期報告中，以明顯字體提醒當保單帳戶價值低於基本保額時，要保人可選擇申請調降基本保額，以減少保險成本負擔，調整後之基本保額仍應符合人壽保險商品死亡給付對保單價值準備金（保單帳戶價值）之最低比率規範。</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）。 3.招攬人員每年應參加公平對待 65 歲（含）以上客戶之相關教育訓練。 	<p>達百分之三十時，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）。 3.招攬人員每年應參加公平對待 65 歲（含）以上客戶之相關教育訓練。 	<p>規範置於同段有利閱讀，調整文字順序。</p> <p>五、依貴局 113 年 5 月 1 日保局(壽)字第 1130491341 號函及 113 年 4 月 16 日會議決議內容，配合本自律規範第 10 條第 2 款第 1 目之 5(2)及「投資型保險資訊揭露應遵循事項」專有名詞調整文字，進行文字修正。</p>
<p>第十一條之一</p> <p>各會員於招攬本商品時，應對要保人之風險承受等級進行評估（對要保人辦理風險承受等級，距前次評估結果未滿一年者，不得重新評估），但有下列情形時，亦應對要保人進行風險承受等級評估：</p> <p>一、保戶有涉及標的轉換後非</p>	<p>第十一條之一</p> <p>各會員於招攬本商品時，應對要保人之風險承受等級進行評估（對要保人辦理風險承受等級，距前次評估結果未滿一年者，不得重新評估），但有下列情形時，亦應對要保人進行風險承受等級評估：</p> <p>一、保戶有涉及標的轉換後非</p>	

修正條文	原條文	說明
<p>屬保守型投資標的之申請，倘距前次所作評估（或前次有未作評估之情形）已達 1 年以上，考量保戶風險承受等級可能已經改變，應重新進行評估。</p> <p>二、有變更要保人時，應重新對要保人風險承受等級進行評估，作為日後投資標的轉換之依據。</p> <p>各會員不得於投資風險屬性評估問卷揭露：「各問項配分」、「計算總分或不同問項之加權方式」、「總分對應要保人風險承受等級之標準」等事項，亦不得對各銷售通路招攬人員或客戶揭露上開事項。</p> <p>如本商品屬附保證給付之商品者，則不適用前項但書。</p>	<p>屬保守型投資標的之申請，倘距前次所作評估（或前次有未作評估之情形）已達 1 年以上，考量保戶風險承受等級可能已經改變，應重新進行評估。</p> <p>二、有變更要保人時，應重新對要保人風險承受等級進行評估，作為日後投資標的轉換之依據。</p> <p>各會員不得於投資風險屬性評估問卷揭露：「各問項配分」、「計算總分或不同問項之加權方式」、「總分對應要保人風險承受等級之標準」等事項，亦不得對各銷售通路招攬人員或客戶揭露上開事項。</p> <p>如本商品屬應提存保證給付責任準備金之商品者，則不適用前項但書。</p>	<p>配合鈞會 112 年 12 月 18 日金管保壽字第 11204939651 號令有關「保險商品銷售前程序作業準則」第 17 條修正內容，修正相關文字。</p>