

投資型保險商品銷售應注意事項部分規定修正對照表

修正條文	現行條文	說明
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。 保險業銷售本商品予六十五歲以上客戶，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。<u>但保險業另訂定其他客戶投保權益保障措施，並報經主管機關備查者，不在此限。</u> 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： (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。 (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	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。 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。 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： (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。 (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	一、鑑於我國邁入超高齡社會，高齡人口將成為國內保險業者主要客群之一。又考量醫藥科技進步、社會教育資源普及等趨勢下，高齡者之社會經濟背景、身心狀況、資源條件等具高度異質性，具充分認知理解能力與資源之高齡者投保時，多數應能依自身保障需求及財務能力評估選購保險商品，尚無需保險業提供銷售過程錄音或錄影、關懷電訪等權益保障措施，故倘保險業依客觀標準評估客戶已對投保權益具備充分認知理解能力，且在落實充分瞭解客戶與商品適合度之前提下，應得豁免額外對該類客戶執行前開權益保障措施。為於兼顧保障保戶權益下，提升高齡民眾投保之便利性及簡化相關投保流程，並為利各保險公司保留彈性並精進作業效率，爰修正第二項及第六項第一款第三目，明定保險業另訂定其他客戶投保權益保障措施，並報經主管機關備查者，無須辦理對六十五歲以上高齡客戶銷售過程錄音或錄影及高齡關懷電訪。前揭其他客戶投保權益保障措施，保

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	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。	險業得依客戶之認知或心智功能、健康狀況、教育程度等特性或其他客觀事實，訂定綜合評估標準，俾供招攬人員及核保人員據以客觀評估客戶是否具有脆弱性或欠缺辨識不利其投保權益情形之能力，並依據該等評估結果、商品特性及在兼顧客戶投保便利性下，採取相應且適當之客戶投保權益保障措施。另為避免招攬人員與客戶遇有招攬爭議時舉證責任難以釐清之情形，保險業從事保險招攬之業務人員招攬糾紛之管理機制，應包含由保險業負舉證責任之機制，以衡平招攬人員及客戶權益。 二、考量評估繳交保險費之資金來源是否為解約之新契約電訪作業，係為避免保險業務員不當勸誘客戶解舊約買新約致客戶權益受損，對於新契約被保險人投保權益之影響較為有限，且要保人是否以貸款或保險單借款方式購買保單，與被保險人權益較無直接相關為簡化民眾投保流程及減輕保險公司作業負擔，爰修正第六項第一款第一目、第二目規定，明定保險業辦理資金來源為解約、貸款或保險單借款之關懷電訪作業，其電
---	---	--

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，應遵循下列規定： (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： 1. 對於繳交保險費之資金來源為貸款或保險單借款之<u>要保人及實際繳交保險費之人</u>，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。 2. 對於繳交保險費之資金來源為解約之<u>要保人及實際繳交保險費之人</u>，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。 3. 對於年齡在六十五	保險業就客戶購買本商品者，應遵循下列規定： (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： 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。 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。 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	訪對象應為新契約要保人及實際繳交保險費之人，尚不包括被保險人。 三、鑑於現行「人身保險業辦理財富管理業務應注意事項」已針對壽險業辦理財富管理業務明定高資產客戶之資格條件，壽險業須確認高資產客戶具備充分之金融商品專業知識、交易經驗及風險承擔能力，六十五歲以上高資產客戶投保應具有相當認知理解能力，尚無需保險業提供銷售過程錄音或錄影、高齡關懷電訪及評估客戶是否有辨識不利其投保權益情形之能力等措施，並為簡化壽險業辦理財富管理業務相關作業流程等考量，爰新增第七項並分列二款，於第一款明定保險業辦理財富管理業務，已訂定該業務之招攬控管措施，並報經主管機關備查，或保險業申請辦理財富管理業務時，已檢附該措施並經主管機關核准者，得不適用第二項、第六項第一款第三目及第十一點第一款第二目等高齡客戶權益保障措施規定。 四、考量保險業對高資產客戶以保費融資投保，仍應評估客戶投資能力，並建立一套商品適當度政策，包括客戶風險等級、商品風
---	--	---

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，<u>或保險業另訂定符合第二項但書規定之客戶投保權益保障措施者</u>，不在此限。 (二)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>保險業辦理財富管理業務，已訂定該業務之招攬控管措施，並報經主管機關備查，或保險業申請辦理財富管理業務時已檢附該措施並經主管機關核准者，得依下列事項辦理：</u>	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。 (二)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。	險等級之分類等，且應建立監控機制以避免財富管理業務人員不當推介或銷售之行為，已有一定控管機制，保費融資保件應可於一定程度內豁免適用借款買保險相關規定，爰增新增第七項第二款，明定保險業辦理財富管理業務，已訂定該業務之招攬控管措施，並報經主管機關備查，或保險業申請辦理財富管理業務時，已檢附該措施並經主管機關核准者，其高資產客戶辦理保費融資之保件，得不適用第六項第一款第一目之貸款買保險之關懷電訪規定。
--	---	--

(一) <u>不適用第二項、第六項第一款第三目及第十一點第一款第二目規定。</u> (二) <u>保險業對高資產客戶，以其保險契約為擔保辦理保費融資者，不適用第六項第一款第一目規定。</u>		
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： (一) 招攬原則： 1. 應請客戶提供相關財務資訊，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，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。 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。 (二) 承保原則：應訂定承保條件，以及得拒絕	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： (一) 招攬原則： 1. 應請客戶提供相關財務資訊，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，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。 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。 (二) 承保原則：應訂定承保條件，以及得拒絕	考量微型保險、團體保險、保險期間三年以下之傷害保險等保險，其終止契約之解約金通常較低或無解約金，業務人員勸誘客戶就該等保險商品解舊買新之誘因甚低，且保險業實務作業於同意承保前，亦會辦理資金來源檢核作業，並為兼顧簡化民眾投保流程及精進保險公司行政作業效率等考量，爰修正第三款第三目，就檢核時間點增列同意承保前，並增列但書，明定保險業應檢核客戶是否向同一保險業或其他同業辦理終止契約之機制，不適用於終止之保險契約為微型保險、團體保險、保險期間三年以下傷害保險之情形。

接受客戶投保之各種情事。

(三) 核保審查原則：

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。
2. 對繳交保險費之資金來源為解約、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及同意承保前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。但終止之保險契約為微型保險、團體保險、保險期間三年以下之傷害保險者，不在此限。

接受客戶投保之各種情事。

(三) 核保審查原則：

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。
2. 對繳交保險費之資金來源為解約、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

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。	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。	
十四、第九點所稱內線交易及利益衝突之防範機制，其內容至少應包括下列事項： (一) 應訂定資訊安全、防火牆等資訊隔離政策，避免資訊不當流用予未經授權者。 (二) 應訂定員工行為守則。 (三) 保險業及本商品之招攬人員，不得直接或間接向投資標的發行機構要求、期約或收受不當之金錢、財物或其他利益，並納入法令遵循制度之查核項目。 (四) 保險業及本商品之招攬人員，不得給付或支領<u>因不當勸誘客戶向保險業申辦貸款之</u>	十四、第九點所稱內線交易及利益衝突之防範機制，其內容至少應包括下列事項： (一) 應訂定資訊安全、防火牆等資訊隔離政策，避免資訊不當流用予未經授權者。 (二) 應訂定員工行為守則。 (三) 保險業及本商品之招攬人員，不得直接或間接向投資標的發行機構要求、期約或收受不當之金錢、財物或其他利益，並納入法令遵循制度之查核項目。 (四) 保險業及本商品之招攬人員，不得給付或支領<u>推介客戶申辦貸款之報酬。但招攬人</u>	第一項第四款規定旨在防範保險業務員不當勸誘客戶申辦貸款之情形，考量本款僅針對保險業發放貸款報酬予保險業所屬業務員之情形予以規範，爰新增「向保險業」文字。復考量若業務員無不當招攬客戶申辦貸款之情事，則無可歸責於保險業務員，爰修正為業務員有不當勸誘客戶始不得支領貸款之報酬，並刪除但書規定。

報酬。 (五) 本商品之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，亦不得利誘客戶投保本商品或以誘導客戶轉保方式進行招攬。 (六) 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。	<u>員於貸款案件送件日前後三個月內未向同一客戶招攬本商品者，不在此限。</u> (五) 本商品之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，亦不得利誘客戶投保本商品或以誘導客戶轉保方式進行招攬。 (六) 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。	
十六、保險業應將本注意事項之內容，依保險業內部控制及稽核制度實施辦法第五條第一項第二款規定納入內部控制作業之處理程序，並辦理內部稽核及自行查核。 保險業從事本商品招攬、核保、保全之業務單位應<u>每半年</u>辦理專案自行查核，內部稽核單位應至少每年辦理本商品銷售作業之專案查核。	十六、保險業應將本注意事項之內容，依保險業內部控制及稽核制度實施辦法第五條第一項第二款規定納入內部控制作業之處理程序，並辦理內部稽核及自行查核。 保險業從事本商品招攬、核保、保全之業務單位應<u>每季</u>辦理專案自行查核，內部稽核單位應至少每年辦理本商品銷售作業之專案查核。	為兼顧保險作業效率與自行查核品質，爰將第二項規定之自行查核頻率，自每季修正為每半年。