

保險業招攬及核保理賠辦法第六條、第七條修正條文對照表

修正條文	現行條文	說明
<p>第六條 保險業訂定其內部之業務招攬處理制度及程序，至少應包括並明定下列事項：</p> <p>一、保險業從事保險招攬之業務人員資格、招攬險種、在職訓練、獎懲及權利義務，其中在職訓練包括保險業應要求業務人員每年參加公平對待六十五歲以上之客戶之相關教育訓練。</p> <p>二、保險業從事保險招攬之業務人員酬金與承受風險及支給時間之連結考核，招攬品質、招攬糾紛等之管理。</p> <p>三、保險業從事保險招攬之業務人員代收保險費之收費作業、送金單或收據之領用、收費時間及繳回等管理。</p> <p>四、依行銷通路別及其特性訂定應遵行之事項。</p> <p>五、保險業從事保險招攬之業務人員應充分瞭解要保人及被保險人之事項，其內容至少應包括：</p> <p style="padding-left: 2em;">(一) 基本資料：</p> <p style="padding-left: 4em;">1. 要保人及被保險人之基</p>	<p>第六條 保險業訂定其內部之業務招攬處理制度及程序，至少應包括並明定下列事項：</p> <p>一、保險業從事保險招攬之業務人員資格、招攬險種、在職訓練、獎懲及權利義務，其中在職訓練包括保險業應要求業務人員每年參加公平對待六十五歲以上之客戶之相關教育訓練。</p> <p>二、保險業從事保險招攬之業務人員酬金與承受風險及支給時間之連結考核，招攬品質、招攬糾紛等之管理。</p> <p>三、保險業從事保險招攬之業務人員代收保險費之收費作業、送金單或收據之領用、收費時間及繳回等管理。</p> <p>四、依行銷通路別及其特性訂定應遵行之事項。</p> <p>五、保險業從事保險招攬之業務人員應充分瞭解要保人及被保險人之事項，其內容至少應包括：</p> <p style="padding-left: 2em;">(一) 基本資料：</p> <p style="padding-left: 4em;">1. 要保人及被保險人之基</p>	<p>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，爰修正第一項第十款及第十二款第一目之 2，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</p>

<p>本資料（至少應包括姓名、性別、出生年月日、身分證字號及聯絡方式；若為法人者，為法人之名稱、代表人、地址、聯絡電話）；</p> <p>2. 要保人與被保險人及被保險人與受益人之關係；</p> <p>3. 若保險契約係以電子保單型式出單者，至少應取得要保人及被保險人之行動電話號碼、電子郵件信箱或其他經主管機關認可足資傳遞電子文件之聯絡方式；</p> <p>4. 其他主管機關規定之基本資料。</p> <p>（二）要保人及被保險人是否符合投保之條件。</p> <p>（三）要保人及被保</p>	<p>本資料（至少應包括姓名、性別、出生年月日、身分證字號及聯絡方式；若為法人者，為法人之名稱、代表人、地址、聯絡電話）；</p> <p>2. 要保人與被保險人及被保險人與受益人之關係；</p> <p>3. 若保險契約係以電子保單型式出單者，至少應取得要保人及被保險人之行動電話號碼、電子郵件信箱或其他經主管機關認可足資傳遞電子文件之聯絡方式；</p> <p>4. 其他主管機關規定之基本資料。</p> <p>（二）要保人及被保險人是否符合投保之條件。</p> <p>（三）要保人及被保</p>	<p>音或錄影及高齡關懷電訪作業。前揭保險業另訂定之其他客戶投保權益保障措施，保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。</p> <p>二、第一項第八款第十目規定旨在防範保險業務員不當勸誘客戶申辦貸款之情形，考量本目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</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>險人之投保目的及需求。</p> <p>(四) 繳交保險費之資金來源。</p> <p>(五) 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。但保險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>六、保險商品適合度政策，其內容至少應包括：</p> <p>(一) 要保人已確實瞭解其所繳交保險費係用以購買保險商品。</p> <p>(二) 要保人投保險種、保險金額及保險費支出與其實際需求具相當性。</p> <p>(三) 要保人如係投保外幣收付之保險商品，應瞭解要保人對匯率風險之承受能力。</p> <p>(四) 要保人如係投</p>	<p>險人之投保目的及需求。</p> <p>(四) 繳交保險費之資金來源。</p> <p>(五) 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。但保險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>六、保險商品適合度政策，其內容至少應包括：</p> <p>(一) 要保人已確實瞭解其所繳交保險費係用以購買保險商品。</p> <p>(二) 要保人投保險種、保險金額及保險費支出與其實際需求具相當性。</p> <p>(三) 要保人如係投保外幣收付之保險商品，應瞭解要保人對匯率風險之承受能力。</p> <p>(四) 要保人如係投</p>	<p>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。</p> <p>三、考量繳交保險費資金來源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，爰為簡化保險公司電訪作業，以提升民眾投保便利性，修正第一項第十二款第一目之 1，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。</p> <p>四、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，爰新增第五項分列二款，第一款明定倘壽險業辦理財富管理業務，已訂定該業務之招攬控管措</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

保投資型保險商品，應考量要保人之投資屬性、風險承受能力、繳交保險費之資金來源，並確定要保人已確實瞭解投資型保險之投資損益係由其自行承擔，且不得提供逾越要保人財力狀況或不合適之商品。

七、保險業從事保險招攬之業務人員有誠實填寫招攬報告書之義務，其內容至少應包括：

- (一) 招攬經過。
- (二) 要保人及被保險人工作年收入及其他收入。
- (三) 要保人及被保險人是否投保其他商業保險，以及投保前三個月內客戶是否有辦理終止契約、貸款或保險單借款之情形。
- (四) 家中主要經濟來源者。
- (五) 身故受益人是否指定為配

保投資型保險商品，應考量要保人之投資屬性、風險承受能力、繳交保險費之資金來源，並確定要保人已確實瞭解投資型保險之投資損益係由其自行承擔，且不得提供逾越要保人財力狀況或不合適之商品。

七、保險業從事保險招攬之業務人員有誠實填寫招攬報告書之義務，其內容至少應包括：

- (一) 招攬經過。
- (二) 要保人及被保險人工作年收入及其他收入。
- (三) 要保人及被保險人是否投保其他商業保險，以及投保前三個月內客戶是否有辦理終止契約、貸款或保險單借款之情形。
- (四) 家中主要經濟來源者。
- (五) 身故受益人是否指定為配

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，得排除適用第一項第五款第五目、第十款、第十一款、第十二款第一目之2等高齡客戶權益保障措施規定。

五、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，爰已有一定控管機制，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，另為避免銀行業務人員因推介高資產客戶保費融資，而被外界認屬第一項第八款所定不當勸誘客戶借款買保險之情形，爰新增第五項第二款，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，

偶、直系親屬，或指定為法定繼承人，且其順位及應得比例適用民法繼承編相關規定。若否，應說明原因。

(六) 對六十五歲以上之客戶投保案件，應載明該客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力、保險商品適合該客戶及評估理由，並做成評估紀錄。但保險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。

(七) 其他有利於核保之資訊。

八、保險業或其從事保險招攬之業務人員不得有下列情事：

(一) 以未具保險業招攬人員資格者為招攬。

(二) 對要保人或被保險人以錯

偶、直系親屬，或指定為法定繼承人，且其順位及應得比例適用民法繼承編相關規定。若否，應說明原因。

(六) 對六十五歲以上之客戶投保案件，應載明該客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力、保險商品適合該客戶及評估理由，並做成評估紀錄。但保險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。

(七) 其他有利於核保之資訊。

八、保險業或其從事保險招攬之業務人員不得有下列情事：

(一) 以未具保險業招攬人員資格者為招攬。

(二) 對要保人或被保險人以錯

得不適用第一項第十二款第一目之1以貸款買保險之關懷電訪作業、同項第八款第四目業務員不得勸誘客戶以貸款繳交保險費之規定。

價、放佣或其他不當折減保險費之方法為招攬。

(三) 以誇大不實、引人錯誤之宣傳、廣告、以不同保險公司之契約內容作不當比較或其他不當之方法為招攬。

(四) 勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交保險費。

(五) 使用未經保險業同意之文宣、廣告、簡介、商品說明書及建議書等文書為招攬。

(六) 慫恿要保人或被保險人違反告知義務或以不當之手段唆使要保人辦理退保、轉保、縮小保額、繳清、展期或貸款等行為。

(七) 酬金支付對象與要保書所載招攬人員不同。

(八) 挪用或侵占保險費。

價、放佣或其他不當折減保險費之方法為招攬。

(三) 以誇大不實、引人錯誤之宣傳、廣告、以不同保險公司之契約內容作不當比較或其他不當之方法為招攬。

(四) 勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交保險費。

(五) 使用未經保險業同意之文宣、廣告、簡介、商品說明書及建議書等文書為招攬。

(六) 慫恿要保人或被保險人違反告知義務或以不當之手段唆使要保人辦理退保、轉保、縮小保額、繳清、展期或貸款等行為。

(七) 酬金支付對象與要保書所載招攬人員不同。

(八) 挪用或侵占保險費。

<p>(九) 未確認要保人或被保險人對保單之適合度，包括對六十五歲以上之客戶提供不適合之保險商品。</p> <p>(十) 給付或支領<u>因不當勸誘客戶向保險業申辦貸款之報酬</u>。</p> <p>(十一) 其他損害要保人被保險人或受益人權益之情事。</p> <p>九、保險業應要求為其從事保險招攬之保險代理人及其業務員遵循下列事項：</p> <p>(一) 保險代理人管理規則、保險業務員管理規則之規定及保險代理合約之約定。</p> <p>(二) 除本項第一款之獎懲及第二款之酬金與承受風險及支給時間之連結考核等事項外，應依據本項第一款至第八款所列事項辦理，並明定於保險代理合約。</p>	<p>(九) 未確認要保人或被保險人對保單之適合度，包括對六十五歲以上之客戶提供不適合之保險商品。</p> <p>(十) 給付或支領<u>推介客戶申辦貸款之報酬。但業務人員於貸款案件送件日前後三個月內未向同一客戶招攬保險商品者，不在此限。</u></p> <p>(十一) 其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。</p> <p>九、保險業應要求為其從事保險招攬之保險代理人及其業務員遵循下列事項：</p> <p>(一) 保險代理人管理規則、保險業務員管理規則之規定及保險代理合約之約定。</p> <p>(二) 除本項第一款之獎懲及第二款之酬金與承受風險及支給時間之連結考核等事項外，</p>	
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

十、保險業銷售各種有解約金之保險商品（不包括小額終老保險、團體年金保險及保險期間在三年以下之傷害保險）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，確認客戶辦理該等商品交易之適當性。前揭錄音、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。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。

十一、前款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

應依據本項第一款至第八款所列事項辦理，並明定於保險代理合約。

十、保險業銷售各種有解約金之保險商品（不包括小額終老保險、團體年金保險及保險期間在三年以下之傷害保險）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，確認客戶辦理該等商品交易之適當性。前揭錄音、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。

十一、前款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

<p>授權招攬保險商品。</p> <p>(二) 告知客戶其購買之保險商品、保險公司名稱及招攬人員與保險公司之關係、繳費年期及繳費金額。</p> <p>(三) 說明商品重要條款內容、除外責任及建議書內容。</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，並確認客戶是否可負擔保費。</p> <p>(六) 客戶購買之保險商品如係投資型保險商品，並應說明商品之投資風險、保險商品說明書重要內容、保單相關費用（包括保險成本等保險費用）及其收取方式，以及詢問客戶是否瞭解在較差情境下之可能損失金額，並確</p>	<p>錄證，說明其所屬公司及獲授權招攬保險商品。</p> <p>(二) 告知客戶其購買之保險商品、保險公司名稱及招攬人員與保險公司之關係、繳費年期及繳費金額。</p> <p>(三) 說明商品重要條款內容、除外責任及建議書內容。</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，並確認客戶是否可負擔保費。</p> <p>(六) 客戶購買之保險商品如係投資型保險商品，並應說明商品之投資風險、保險商品說明書重要內容、保單相關費用（包括保險成本等保險費用）及其收取方式，以及詢問客戶是否</p>	
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

認客戶是否可承受損失。

十二、保險業就客戶購買有保單價值準備金之保險商品（不包括小額終老保險、保險期間在三年以下之傷害保險）、健康保險商品或有生存保險金之房貸壽險商品者，應遵循下列規定：

(一) 保險業應另指派非銷售通路之人員，於銷售保險契約後且同意承保前，再依下列事項進行電話訪問、視訊或遠距訪問，並應保留電話訪問錄音紀錄、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解約、貸款或保險單借款之要保人及實際繳交保險費之人，

境下之可能損失金額，並確認客戶是否可承受損失。

十二、保險業就客戶購買有保單價值準備金之保險商品（不包括小額終老保險、保險期間在三年以下之傷害保險）、健康保險商品或有生存保險金之房貸壽險商品者，應遵循下列規定：

(一) 保險業應另指派非銷售通路之人員，於銷售保險契約後且同意承保前，再依下列事項進行電話訪問、視訊或遠距訪問，並應保留電話訪問錄音紀錄、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解約、貸款或保險單借款之客戶，應

<p>應確認或告知下列事項：</p> <p>(1) 確認符合第五款、第六款及第八款所定事項。</p> <p>(2) 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。</p> <p>(3) 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</p>	<p>確認或告知下列事項：</p> <p>(1) 確認符合第五款、第六款及第八款所定事項。</p> <p>(2) 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>(3) 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>2. 對於年齡在六十五歲以</p>	
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

投保所產生之保險契約相關權益損失情形。

2. 對於年齡在六十五歲以上之客戶，應依客戶所購買保險商品不利於其投保權益之情形進行關懷提問，確認客戶瞭解保險商品特性對其之潛在影響及各種不利因素。但保險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，或保險業另訂定符合第十款但書規定之客戶投保權益保障措施者，不在此限。

(二) 保險經紀人或保險代理人業

上之客戶，應依客戶所購買保險商品不利於其投保權益之情形進行關懷提問，確認客戶瞭解保險商品特性對其之潛在影響及各種不利因素。但保險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，保險業免再依前目規定就相同事項進行電話、

<p>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，保險業免再依前目規定就相同事項進行電話、視訊或遠距訪問。</p> <p>十三、其他主管機關規定應遵行之事項。</p> <p>保險業應要求業務往來保險經紀人遵行下列事項：</p> <p>一、符合保險經紀人管理規則之規定及業務往來合約之約定。</p> <p>二、不得以保險費折讓或其他不當之誘因向要保人推介保險商品。</p> <p>三、不得勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交保險費，並應瞭解繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款。</p> <p>四、不得有其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。</p> <p>第一項第七款之規定，於招攬財產保險時，</p>	<p>視訊或遠距訪問。</p> <p>十三、其他主管機關規定應遵行之事項。</p> <p>保險業應要求業務往來保險經紀人遵行下列事項：</p> <p>一、符合保險經紀人管理規則之規定及業務往來合約之約定。</p> <p>二、不得以保險費折讓或其他不當之誘因向要保人推介保險商品。</p> <p>三、不得勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交保險費，並應瞭解繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款。</p> <p>四、不得有其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。</p> <p>第一項第七款之規定，於招攬財產保險時，</p> <p>第一項第七款所規定之招攬報告書內容，於招攬微型保險時得不適用，由保險業依其內部風險控管考量自行訂定。</p>	
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

<p>得不適用。</p> <p>第一項第七款所規定之招攬報告書內容，於招攬微型保險時得不適用，由保險業依其內部風險控管考量自行訂定。</p> <p><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></p> <p>一、<u>不適用第一項第五款第五目、第十款、第十一款及第十二款第一目之2之規定。</u></p> <p>二、<u>保險業對財富管理客戶，以其保險契約為擔保辦理保費融資者，不適用第一項第八款第四目、第一項第十二款第一目之1之規定。</u></p>		
<p>第七條 保險業訂定其內部之核保處理制度及程序，至少應包括並明定下列事項：</p> <p>一、聘用核保人員之資格、職掌範圍、在職訓練及獎懲，其中在職訓練包括保險業應要求核保人員每年參加公平對待六十五歲以上客戶之相關教育訓練。</p> <p>二、受理要保書至同意承</p>	<p>第七條 保險業訂定其內部之核保處理制度及程序，至少應包括並明定下列事項：</p> <p>一、聘用核保人員之資格、職掌範圍、在職訓練及獎懲，其中在職訓練包括保險業應要求核保人員每年參加公平對待六十五歲以上之客戶之相關教育訓練。</p> <p>二、受理要保書至同意承</p>	<p>一、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</p>

<p>保出單之程序及流程圖，其中至少應包括核保準則、財務核保機制、生調體檢標準、保險通報機制、分層負責授權權限、再保險安排等。</p> <p>三、瞭解並評估要保人與被保險人保險需求及適合度之政策：</p> <p>(一) 要保人已確實瞭解其所繳交保險費係用以購買保險商品。</p> <p>(二) 評估要保人投保險種、保險金額及保險費支出與其實際需求已具相當性。</p> <p>(三) 要保人如係投保外幣收付之保險商品，已評估要保人對匯率風險之承受能力。</p> <p>(四) 要保人如係投保投資型保險商品，應遵循下列事項：</p> <p>1. 已評估要保人之投資屬性、風險承受能力、繳交保險費之資金來源，並已評估要</p>	<p>保出單之程序及流程圖，其中至少應包括核保準則、財務核保機制、生調體檢標準、保險通報機制、分層負責授權權限、再保險安排等。</p> <p>三、瞭解並評估要保人與被保險人保險需求及適合度之政策：</p> <p>(一) 要保人已確實瞭解其所繳交保險費係用以購買保險商品。</p> <p>(二) 評估要保人投保險種、保險金額及保險費支出與其實際需求已具相當性。</p> <p>(三) 要保人如係投保外幣收付之保險商品，已評估要保人對匯率風險之承受能力。</p> <p>(四) 要保人如係投保投資型保險商品，應遵循下列事項：</p> <p>1. 已評估要保人之投資屬性、風險承受能力、繳交保險費之資金來源，並已評估要</p>	<p>修正第一項第六款，就檢核時點增列同意承保前，並增列但書，明定保險業應檢核客戶投保前三個月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、保險期間三年以下之傷害保險之情形。另該款規定係要求保險公司應檢核客戶繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款，若保險公司查詢發現客戶於投保前三個月內或同意承保前辦理貸款、保險單借款或解約舊保單之情形，尚非必然應對該等客戶進行關懷電訪，公司仍應依內部檢核程序評估分析客戶是否確有以貸款或保險單借款投保，或解舊約買新約之行為。</p> <p>二、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應建立商品適合度相關規定，且高資產客戶應符合相當之財力標準，其為財富管理目的而需購買高保額保險商品，應與一般大眾為保障需求投保之情形有別，對高資產客戶之財務核保</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>保人確實瞭解投資型保險之投資損益係由其自行承擔。</p> <p>2. 不得提供逾越要保人財力狀況或不合適之商品。</p> <p>3. 不得承保要保人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、評估保險金額、保險費與要保人或被保險人收入、財務狀況與職業等間具相當性之作業程序。但對於一定保險金額以上之人壽保險、傷害保險及旅行平安保險，則應落實查證要保人或被保險人收入、財務狀況及職業等之資訊或文件是否合理可信，以及其與保險金額或保險費具相當性。</p> <p>五、評估銷售各種有解約金之保險商品（不包括小額終老保險、團體年金保險及保險期間在三年以下之傷害保險）予六十五歲以</p>	<p>保人確實瞭解投資型保險之投資損益係由其自行承擔。</p> <p>2. 不得提供逾越要保人財力狀況或不合適之商品。</p> <p>3. 不得承保要保人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、評估保險金額、保險費與要保人或被保險人收入、財務狀況與職業等間具相當性之作業程序。但對於一定保險金額以上之人壽保險、傷害保險及旅行平安保險，則應落實查證要保人或被保險人收入、財務狀況及職業等之資訊或文件是否合理可信，以及其與保險金額或保險費具相當性。</p> <p>五、評估銷售各種有解約金之保險商品（不包括小額終老保險、團體年金保險及保險期間在三年以下之傷害保險）予六十五歲以</p>	<p>標準允宜做不同考量，並為簡化壽險業辦理財富管理業務相關作業流程等考量，爰新增第六項，明定保險業辦理財富管理業務之投保案件，已訂定該業務之核保控管措施，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，得排除適用第一項第四款、第五款有關財務核保及適合度評估作業之規定。</p> <p>三、鑑於一百十三年七月二十二日修正發布之「保險經紀人管理規則」部分條文、「保險代理人管理規則」部分條文，已明定透過保經代公司或銀行送件者，保經代公司或銀行應以建立檢核機制取代簽署制度，無需再經簽署程序，爰配合刪除第一項第十二款第四目有關未由合格保險代理人或保險經紀人簽署之文字。</p> <p>四、考量現行保險通報機制主係報送人身保險契約資料，為配合將個人海外旅行不便保險採定額給付者納入保險通報機制，爰修正第四項，刪除「人身」之文字。</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>上客戶之適當性，並應考量客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力。</p> <p>六、評估繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款之作業程序，包括檢核客戶，其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。<u>但終止之保險契約為微型保險、團體保險、保險期間在三年以下之傷害保險者，不在此限。</u></p> <p>七、確認要保人身分與其確有投保、被保險人身分與其確有同意之作業程序。</p> <p>八、確認受益人之指定或變更經被保險人同意之作業程序。</p> <p>九、確認要保人有申請影響危險評估之保險契約內容變更，以及要保人與被保險人身分及簽章之作業程序。</p> <p>十、保存承保件及未承保件要保人、被保險人與受益人個人資料之方式、保存期限及銷</p>	<p>上客戶之適當性，並應考量客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力。</p> <p>六、評估繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款之作業程序，包括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。</p> <p>七、確認要保人身分與其確有投保、被保險人身分與其確有同意之作業程序。</p> <p>八、確認受益人之指定或變更經被保險人同意之作業程序。</p> <p>九、確認要保人有申請影響危險評估之保險契約內容變更，以及要保人與被保險人身分及簽章之作業程序。</p> <p>十、保存承保件及未承保件要保人、被保險人與受益人個人資料之方式、保存期限及銷毀之作業程序。</p> <p>十一、評估風險及計收保費應基於保險精算及統計資料作為危險估計之基礎，且不得對</p>	
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

<p>毀之作業程序。</p> <p>十一、評估風險及計收保費應基於保險精算及統計資料作為危險估計之基礎，且不得對特定承保對象，或僅因被保險人為身心障礙者而有不公平待遇。</p> <p>十二、不得有下列情事：</p> <p>(一) 未具核保人員之資格執行核保簽署作業。</p> <p>(二) 未依保險商品內容予以評估適合度並簽署承保。</p> <p>(三) 以保單追溯生效方式承保。但依國際慣例、政府採購法採購或招標之契約或法律另有規定者，不在此限。</p> <p>(四) 未確實審閱要保人或被保險人及保險業招攬人員之簽章、簽署或其他法令規定足資證明要保人投保意願之相關證據或填報內容。保險代理人公司或保險經紀人公司之業務，係由</p>	<p>特定承保對象，或僅因被保險人為身心障礙者而有不公平待遇。</p> <p>十二、不得有下列情事：</p> <p>(一) 未具核保人員之資格執行核保簽署作業。</p> <p>(二) 未依保險商品內容予以評估適合度並簽署承保。</p> <p>(三) 以保單追溯生效方式承保。但依國際慣例、政府採購法採購或招標之契約或法律另有規定者，不在此限。</p> <p>(四) 未確實審閱要保人或被保險人及保險業招攬人員之簽章、簽署或其他法令規定足資證明要保人投保意願之相關證據或填報內容。保險代理人公司或保險經紀人公司之業務，係由其所屬保險業務員招攬者，保險業務員未於要保書上簽章或未由合格</p>	
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

其所屬保險業務員招攬者，保險業務員未於要保書上簽章。

(五) 未落實要保人或被保險人財務核保程序、保險通報機制或適合度政策，或未保留執行保險通報查詢機制相關書面及核保評估文件。

(六) 未瞭解繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款，並評估其適當性。

(七) 其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。

十三、其他主管機關規定應遵行之事項。

前項第二款有關財務核保機制、生調體檢標準及第四款至第九款，得不適用於財產保險商品、微型保險商品及其他特定保險商品。

保險業依據第一項第二款所訂之財務核保機制與生調體檢標準、第三款評估要保人與被保險人保

保險代理人或保險經紀人簽置。

(五) 未落實要保人或被保險人財務核保程序、保險通報機制或適合度政策，或未保留執行保險通報查詢機制相關書面及核保評估文件。

(六) 未瞭解繳交保險費之資金來源是否為解約、貸款或保險單借款，並評估其適當性。

(七) 其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。

十三、其他主管機關規定應遵行之事項。

前項第二款有關財務核保機制、生調體檢標準及第四款至第九款，得不適用於財產保險商品、微型保險商品及其他特定保險商品。

保險業依據第一項第二款所訂之財務核保機制與生調體檢標準、第三款評估要保人與被保險人保險需求及保險適合度政策，以及第四款至第九款

險需求及保險適合度政策，以及第四款至第九款之作業程序應報主管機關備查。

第一項所稱保險通報機制，係指保險業於受理要保書、同意承保出單及保險契約狀態有異動時，報送保險契約之特定資料至保險業通報作業資訊系統，並於執行核保作業時至該系統查詢要保人及被保險人之相關資訊，以作為作成核保決定之參考。

第一項第十款對於未承保件個人資料之保存程序，應符合下列規定：

- 一、保存期限不得逾未承保確定之日起五年。但法令另有較長保存期限之規定者，從其規定。前開未承保資料保存期限屆滿，因處理申訴、調解及訴訟等程序，而有繼續處理及利用前開個人資料之需求者，得續予保存至該等爭議處理終結之日起一年。
- 二、保險業應依個人資料保護法相關規定處理及利用前開未承保件個人資料，並於保存期限屆滿後刪除、停止處理或利用該個人資料。

保險業辦理財富管理

之作業程序應報主管機關備查。

第一項所稱保險通報機制，係指保險業於受理要保書、同意承保出單及保險契約狀態有異動時，報送人身保險契約之特定資料至保險業通報作業資訊系統，並於執行核保作業時至該系統查詢要保人及被保險人之相關資訊，以作為作成核保決定之參考。

第一項第十款對於未承保件個人資料之保存程序，應符合下列規定：

- 一、保存期限不得逾未承保確定之日起五年。但法令另有較長保存期限之規定者，從其規定。前開未承保資料保存期限屆滿，因處理申訴、調解及訴訟等程序，而有繼續處理及利用前開個人資料之需求者，得續予保存至該等爭議處理終結之日起一年。
- 二、保險業應依個人資料保護法相關規定處理及利用前開未承保件個人資料，並於保存期限屆滿後刪除、停止處理或利用該個人資料。

<p><u>業務，已訂定該業務之核 保控管措施，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，不適用第一項第四 款、第五款之規定。</u></p>		
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--