

收文	日期	111年3月31日
文	字號	20287

檔號  
保存年限

## 金融監督管理委員會 函

地址：220232新北市板橋區縣民大道2段7號  
17樓

承辦人：張喆韋

電話：02-89680899分機0087

受文者：中華民國保險代理人商業同業公會(代表人鐘俊豪先生)

發文日期：中華民國111年3月31日

發文字號：金管保壽字第11101326709號

速別：普通件

密等及解密條件或保密期限：

附件：如說明(111S303803\_1\_31091522230.odt、111S303803\_2\_31091522230.odt、111S303803\_3\_31091522230.odt、111S303803\_4\_31091522230.pdf、111S303803\_5\_31091522230.pdf、111S303803\_6\_31091522230.pdf、111S303803\_7\_31091522230.pdf、111S303803\_8\_31091522230.pdf、111S303803\_9\_31091522230.pdf、111S303803\_10\_31091522230.pdf)

主旨：「保險業招攬及核保理賠辦法」第6條、第7條、第18條、  
「投資型保險商品銷售應注意事項」第6點、第11點、第13點、  
「投資型保險資訊揭露應遵循事項」第2點、第16點之1規定，業經本會分別以111年3月29日金管保壽字第11101326701號令、111年3月31日金管保壽字第11101326705號令及金管保壽字第11101326707號令修正發布，請查照並轉知所屬會員公司。

說明：檢送旨揭相關發布令影本、旨揭辦法第6條、第7條、第18條修正條文、修正總說明、修正條文對照表；旨揭應注意事項第6點、第11點、第13點修正規定、修正對照表；旨揭應遵循事項第2點、第16點之1修正規定、修正對照表各1份。

正本：中華民國產物保險商業同業公會(代表人李松季先生)、中華民國人壽保險商業同業公會(代表人黃調貴先生)、中華民國保險經紀人商業同業公會(代表人廖世昌先生)、中華民國保險經紀人公會(代表人藍維鼎先生)、中華民國保險代理人商業同業公會(代表人鐘俊豪先生)

副本：財團法人保險事業發展中心(代表人桂先農先生)、財團法人保險安定基金(代表

人林銘寬先生)、法源資訊股份有限公司(代表人王雨薇女士)、台灣美國商會、歐  
洲在臺商務協會、台北市日本工商會、本會銀行局、檢查局、保險局(均含附件)

電 2022/08/31  
交 10:28:34 章

裝



訂



線

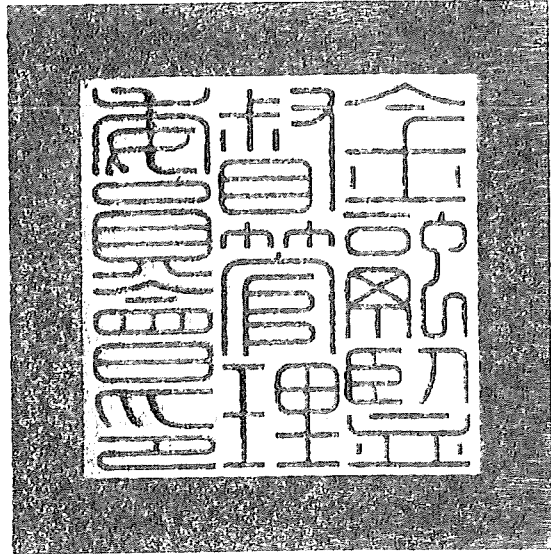
正本

檔 號：

保存年限：

# 金融監督管理委員會 令

發文日期：中華民國111年3月29日  
發文字號：金管保壽字第11101326701號



修正「保險業招攬及核保理賠辦法」第六條、第七條、第十八條。

附修正「保險業招攬及核保理賠辦法」第六條、第七條、第十八條

主任委員 黃天牧

# 保險業招攬及核保理賠辦法第六條、第七條、第十八條修正條文

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：

- 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。
- 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。
- 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。
- 四、依行銷通路別及其特性訂定應遵行之事項。
- 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：

(一) 基本資料：

1. 要保人及被保險人之基本資料（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）；
2. 要保人與被保險人及被保險人與受益人之關係；
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；
4. 其他主管機關規定之基本資料。

- (二) 要保人及被保險人是否符合投保之條件。
- (三) 要保人及被保險人之投保目的及需求。
- (四) 繳交保險費之資金來源。
- (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。

六、保險商品適合度政策，其內容至少應包括：

- (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。
- (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。
- (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。
- (四) 要保人如係投保投資型保險商品，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。

(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。

(十) 給付或支領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。

(十一) 其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。

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：

(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。

(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。

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錄證，說明其所屬公司及獲授權招攬保險商品。

(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。

- (三)說明商品重要條款內容、除外責任及建議書內容。
- (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，並確認客戶是否可負擔保費。
- (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：

(一)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，應確認或告知下列事項：

1. 確認符合第五款、第六款及第八款所定事項。
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。
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。

(二)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，不在此限。

十三、其他主管機關規定應遵行之事項。

保險業應要求業務往來保險經紀人遵行下列事項：

- 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。
- 二、不得以保險費折讓或其他不當之誘因而向要保人推介保險商品。
- 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。
- 四、不得有其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。

第一項第七款之規定，於招攬財產保險時，得不適用。

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。

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：

- 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。
- 二、受理要保書至同意承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。
- 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：
  - (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。

(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。

(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。

(四) 要保人如係投保投資型保險商品，應遵循下列事項：

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，並已評估要保人確實瞭解投  
資型保險之投資損益係由其自行承擔。

2. 不得提供逾越要保人財力狀況或不合適之商品。

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。

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。

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。

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。

- 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。
- 八、確認受益人之指定或變更經被保險人同意之作業程序。
- 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。
- 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。
- 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。
- 十二、不得有下列情事：
  - (一) 未具核保人員之資格執行核保簽署作業。
  - (二) 未依保險商品內容予以評估適合度並簽署承保。
  - (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。
  - (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保險代理人或保險經紀人簽署。
  - (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。

第十八條 本辦法除中華民國一百零九年八月二十八日修正發布之條文自一百零九年十月一日施行，及一百十一年三月二十九日修正發布之條文自一百十一年十月一日施行外，自發布日施行。

## 保險業招攬及核保理賠辦法第六條、第七條、第十八條修正總說明

保險業招攬及核保理賠辦法(下稱本辦法)係於九十年十二月三日訂定發布施行，曾歷經八次修正，最近一次係於一百零九年八月二十八日修正發布。本次為保障高齡消費者之投保權益，強化保險業招攬及核保作業對高齡客戶投保權益保障之控管，爰修正本辦法第六條、第七條、第十八條規定，修正重點如次：

一、針對保險業內部之業務招攬處理制度及程序，至少應包括並明定之事項（修正條文第六條）：

- (一)業務人員之在職訓練部分，增列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。
- (二)業務人員應充分瞭解要、被保險人之事項，增列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(下稱本準則)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。
- (三)業務人員填寫之招攬報告書內容，增列對六十五歲以上客戶之投保案件，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本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。
- (四)業務人員招攬行為不得有之情事，增列對六十五歲以上之客戶提供不適合之保險商品。
- (五)保險業銷售各種有解約金之非投資型保險商品應以錄音或錄影方式保留紀錄之客戶年齡門檻，自七十歲調降至六十五歲。

(六) 明定保險業就年齡在六十五歲以上，且購買有保單價值準備金之保險商品、健康保險商品或有生存保險金之房貸壽險商品之客戶，應另指派非銷售通路人員，於銷售保險契約後且同意承保前，再以電話訪問、視訊或遠距訪問，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本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、針對保險業內部之核保處理制度及程序至少應包括並明定之事項（修正條文第七條）：

(一) 核保人員之在職訓練部分，增列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。

(二) 保險業銷售各種有解約金之非投資型保險商品應加強評估對客戶適當性之客戶年齡門檻，自七十歲調降至六十五歲，並增列應考量客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力。

三、明定本次修正發布之條文自一百十一年十月一日施行。（修正條文第十八條）

## 保險業招攬及核保理賠辦法第六條、第七條、第十八條修正條文對照表

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>(一) 基本資料：</p> <p>1. 要保人及被保險人之基本資料（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</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。</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>(一) 基本資料：</p> <p>1. 要保人及被保險人之基本資料（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</p>	<p>為保障高齡消費者之投保權益，強化保險業招攬作業之控管，爰修正下列事項：</p> <p>一、修正第一項第一款，針對業務人員之在職訓練部分，增列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、增列第一項第五款第五目，明定業務人員應充分瞭解要、被保險人之事項，包括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。</p> <p>三、增列第一項第七款第六目，明定業務人員填寫之招攬報告書內容應包括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。另原第一項第七款第六目移列為第七目。</p> <p>四、修正第一項第八款第九目，增列業務人員招攬行為不得對六十五歲以上之客戶提供不適合之保險商品。</p> <p>五、修正第一項第十款，針對保險業銷售各種有解約金之非投資型保險商品應以</p>

<p>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><u>(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。</u></p> <p>六、保險商品適合度政策，其內容至少應包括：</p>	<p>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>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) 要保人如係投保投資型保險商品，應</p>	<p>錄音或錄影方式保留紀錄之客戶年齡門檻，自七十歲調降至六十五歲。又客戶係指要保人、被保險人及實際繳交保險費之利害關係人。</p> <p>六、修正第一項第十二款，增列保險業就年齡在六十五歲以上，且購買有保單價值準備金之保險商品、健康保險商品或有生存保險金之房貸壽險商品之客戶，應辦理電話訪問、視訊或遠距訪問，並將原條文調整編排。</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。

(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。

(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。

(四) 要保人如係投保投資型保險商品，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

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) 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：

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

(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。

(九) 未確認要保人或被保險人對保單之適合度。

(十) 給付或支領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

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。

(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。

(十) 給付或支領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。

(十一) 其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。

九、保險業應要求為其從事保險招攬之保險代理人及

月內未向同一客戶招攬保險商品者，不在此限。

(十一) 其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。

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：

(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。

(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。

十、保險業銷售各種有解約金之非投資型保險商品(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)予七十歲以上之客戶，或銷售投資型保險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

<p>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>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。</p> <p>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</p>	<p>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>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：</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</p>	
--	--	--

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保險商品。
- (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。
- (三) 說明商品重要條款內容、除外責任及建議書內容。
- (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，並確認客戶是否可負擔保費。
- (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

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，並確認客戶是否可承受損失。

十二、保險業就繳交保險費之資金來源為解約、貸款或保險單借款，且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之客戶，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，再以電話訪問確認或告知下列事項，並應保留電話訪問錄音紀錄備供查核，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：

- (一) 確認符合第五款、第六款及第八款所定事項。
- (二) 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。
- (三) 對於繳交保險費之

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：

(一) 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，應確認或告知下列事項：

1. 確認符合第五款、第六款及第八款所定事項。
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。
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

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。

十三、其他主管機關規定應遵行之事項。

保險業應要求業務往來保險經紀人遵行下列事項：

- 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。
- 二、不得以保險費折讓或其他不當之誘因而向要保人推介保險商品。
- 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。
- 四、不得有其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。

第一項第七款之規定，於招攬財產保險時，得不適用。

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。

所產生之保險契約相關權益損失情形。

(二) 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，不在此限。

十三、其他主管機關規定應遵行之事項。

保險業應要求業務往來保險經紀人遵行下列事項：

- 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。
- 二、不得以保險費折讓或其他不當之誘因而向要保人推介保險商品。
- 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。
- 四、不得有其他損害要保人、被保險人或受益人權益之情事。

第一項第七款之規定，於

<p>招攬財產保險時，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>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，<u>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。</u></p> <p>二、受理要保書至同意承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</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。</p> <p>二、受理要保書至同意承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</p>	<p>為保障高齡消費者之投保權益，強化保險業核保作業之控管，爰修正下列事項：</p> <p>一、修正第一項第一款，針對核保人員之在職訓練部分，增列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、修正第一項第五款，針對保險業銷售各種有解約金之非投資型保險商品應加強評估對客戶適當性之客戶年齡門檻，自七十歲調降至六十五歲，並增列應考量客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力。</p>



型保險商品，應遵循下列事項：

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，並已評估要保人確實瞭解投資型保險之投資損益係由其自行承擔。
2. 不得提供逾越要保人財力狀況或不合適之商品。
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。

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。

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。

能力、繳交保險費之資金來源，並已評估要保人確實瞭解投資型保險之投資損益係由其自行承擔。

2. 不得提供逾越要保人財力狀況或不合適之商品。
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。

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。

五、評估銷售各種有解約金之非投資型保險商品(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)予七十歲以上客戶，或銷售投資型保險商品予六十五歲以上客戶之適當性。

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

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

予以評估適合度並簽署承保。

(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。

(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保險代理人或保險經紀人簽署。

(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、

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。

(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保險代理人或保險經紀人簽署。

(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。

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  
款所定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。

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

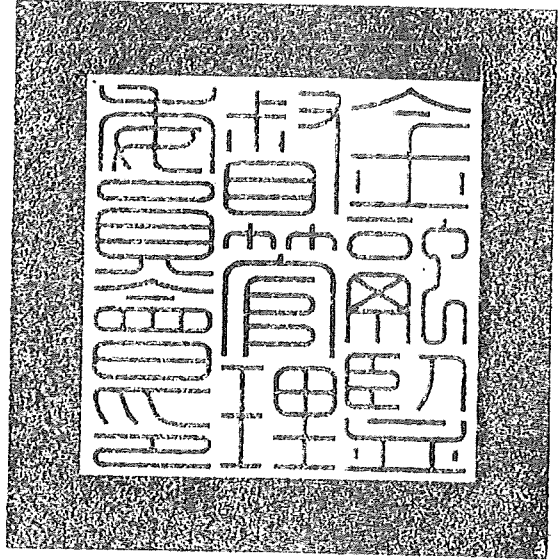
<p>二、保險業應依個人資料保護法相關規定處理及利用前開未承保件個人資料，並於保存期限屆滿後刪除、停止處理或利用該個人資料。</p>	<p>刪除、停止處理或利用該個人資料。</p>	
<p>第十八條 本辦法除中華民國一百零九年八月二十八日修正發布之條文自一百零九年十月一日施行，及一百十一年三月二十九日修正發布之條文自一百十一年十月一日施行外，自發布日施行。</p>	<p>第十八條 本辦法除中華民國一百零九年八月二十八日修正發布之條文自一百零九年十月一日施行外，自發布日施行。</p>	<p>考量保險業依本次修正發布之第六條、第七條規定辦理保險商品設計與要保文件、資訊系統之變更、教育訓練等前置作業，需相當作業時間，爰明定本次修正發布之條文自一百十一年十月一日施行。</p>

檔 號：  
保存年限：

## 金融監督管理委員會 令

發文日期：中華民國 111 年 3 月 31 日

發文字號：金管保壽字第 11101326705 號



修正「投資型保險商品銷售應注意事項」第六點、第十一點、第十三點，並自中華民國一百十一年十月一日起生效。  
附修正「投資型保險商品銷售應注意事項」第六點、第十一點、第十三點

主任委員 黃天牧

## 投資型保險商品銷售應注意事項第六點、第十一點、第十三點修正規定

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：

- (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。
- (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產生之保險契約相關權益損失情形。
- (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。

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。

十三、第九點所稱保險招攬之作業準則，其內容至少應包括下列事項：

- (一)應訂定廣告或宣傳資料製作之管理規範，及傳遞、散布或宣傳之控管作業程序。
- (二)應建立一套商品適合度政策，包括客戶風險等級、商品風險等級之分類，並依據客戶風險之承受度提供客戶適當之商品，不得受理非專業投資人投資超過其適合等級之結構型商品或限專業投資人投資之結構型商品。另應建立監控機制以避免招攬人員不當銷售之行為。
- (三)銷售本商品時，應將本商品之風險、報酬及其他相關資訊對客戶作適時之揭露，並提供相關銷售文件，至少應包括保險商品說明書。如係連結結構型商品者，另應提供客戶投資報酬與風險告知書、結構型商品中文產品說明書及中文投資人須知。
- (四)本商品銷售文件應依投資型保險資訊揭露應遵循事項之規定製作，其中保險商品說明書須交付要保人留存，並應提供建議書，建議書應一式兩份，其中一份於投保受理時附於要保書，並應請保戶詳閱瞭解後簽名確認。
- (五)應建立交易控管機制，至少應包括下列事項：
  1. 避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務，包括對六十五歲以上之客戶提供不適合之商品或服務。
  2. 避免招攬人員非授權或不當銷售之行為。
  3. 招攬人員不得勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交本商品之保險費。
- (六)本商品係連結境外結構型商品者，保險業應於銷售前依境外結構型商品管理規則及相關規範善盡告知義務。其連結境內結構型商品者，亦準用之。
- (七)本商品依投資型保險投資管理辦法第五條第一項第二款委

託經主管機關核准經營或兼營全權委託投資業務之事業代為運用與管理專設帳簿之資產，為匯率避險目的，從事與專設帳簿資產有關之貨幣相關衍生性金融商品交易者，銷售本商品時，應將匯率避險之性質、風險及相關資訊對客戶做適當之說明，並不得以低風險或無匯率風險，作為廣告或其他營業活動之訴求。

## 投資型保險商品銷售應注意事項第六點、第十一點、第十三點修正對照表

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>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>為保障高齡消費者就投資型保險商品(下稱本商品)之投保權益，強化保險業招攬作業之控管，爰修正第六項，增列保險業就年齡在六十五歲以上且購買本商品之客戶，應辦理電話訪問、視訊或遠距訪問。</p>

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

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。

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：

- (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

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。

保險業就本商品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，再以電話訪問告知下列事項，並應保留電訪錄音紀錄備供查核，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：

- (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面臨之相關風

<p>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產生之保險契約相關權益損失情形。</p> <p>(三) <u>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。</u></p>	<p>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產生之保險契約相關權益損失情形。</p>	
<p>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：</p> <p>(一) 招攬原則：</p> <p>1. 應請客戶提供相關財務資訊，包</p>	<p>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：</p> <p>(一) 招攬原則：應請客戶提供相關財務資訊，包括繳</p>	<p>為保障高齡消費者就本商品之投保權益，強化保險業招攬及核保作業之控管，爰修正第一款及第三款，增列充分瞭解客戶作業準則之招攬原則包括應評估六十五歲以上之客戶</p>

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

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。

(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。

(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、貸款或保險單借款之客戶加強評估其是否適合投保本商品。
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

是否具有辨識不利其投保權益情形之能力，以及核保審查原則包括保險業對六十五歲以上客戶，應加強評估其是否適合投保本商品，並應考量該等客戶是否具有辨識不利其投保權益情形之能力。



<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>(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。</p> <p>(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</p>	<p>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>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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>	
--	--	--

<p>防範客戶資料外流等不當運用之控管機制。</p>		
<p>十三、第九點所稱保險招攬之作業準則，其內容至少應包括下列事項：</p> <p>(一) 應訂定廣告或宣傳資料製作之管理規範，及傳遞、散布或宣傳之控管作業程序。</p> <p>(二) 應建立一套商品適合度政策，包括客戶風險等級、商品風險等級之分類，並依據客戶風險之承受度提供客戶適當之商品，不得受理非專業投資人投資超過其適合等級之結構型商品或限專業投資人投資之結構型商品。另應建立監控機制以避免招攬人員不當銷售之行為。</p> <p>(三) 銷售本商品時，應將本商品之風險、報酬及其他相關資訊對客戶作適時之揭露，並提供</p>	<p>十三、第九點所稱保險招攬之作業準則，其內容至少應包括下列事項：</p> <p>(一) 應訂定廣告或宣傳資料製作之管理規範，及傳遞、散布或宣傳之控管作業程序。</p> <p>(二) 應建立一套商品適合度政策，包括客戶風險等級、商品風險等級之分類，並依據客戶風險之承受度提供客戶適當之商品，不得受理非專業投資人投資超過其適合等級之結構型商品或限專業投資人投資之結構型商品。另應建立監控機制以避免招攬人員不當銷售之行為。</p> <p>(三) 銷售本商品時，應將本商品之風險、報酬及其他相關資訊對客戶作適時之揭露，並提供</p>	<p>為保障高齡消費者就本商品之投保權益，強化保險業招攬作業之控管，爰修正第四款及第五款，明定保險業就購買本商品之客戶均應提供建議書，以及增列本商品交易控管機制包括對六十五歲以上之客戶提供不適合之商品或服務。</p>

相關銷售文件，至少應包括保險商品說明書。如係連結結構型商品者，另應提供客戶投資報酬與風險告知書、結構型商品中文產品說明書及中文投資人須知。

(四) 本商品銷售文件應依投資型保險資訊揭露應遵循事項之規定製作，其中保險商品說明書須交付要保人留存，並應提供建議書，建議書應一式兩份，其中一份於投保受理時附於要保書，並應請保戶詳閱瞭解後簽名確認。

(五) 應建立交易控管機制，至少應包括下列事項：

1. 避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務，包括對六十五歲以上之客戶提供不適合之商品或服務。
2. 避免招攬人員

相關銷售文件，至少應包括保險商品說明書。如係連結結構型商品者，另應提供客戶投資報酬與風險告知書、結構型商品中文產品說明書及中文投資人須知。

(四) 本商品銷售文件應依投資型保險資訊揭露應遵循事項之規定製作，其中保險商品說明書須交付要保人留存，如有提供建議書者，建議書應一式兩份，其中一份於投保受理時附於要保書，並應請保戶詳閱瞭解後簽名確認。

(五) 應建立交易控管機制，至少應包括下列事項：

1. 避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務。
2. 避免招攬人員非授權或不當銷售之行為。
3. 招攬人員不得勸誘客戶解除

非授權或不當銷售之行為。

3. 招攬人員不得勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交本商品之保險費。

(六) 本商品係連結境外結構型商品者，保險業應於銷售前依境外結構型商品管理規則及相關規範善盡告知義務。其連結境內結構型商品者，亦準用之。

(七) 本商品依投資型保險投資管理辦法第五條第一項第二款委託經主管機關核准經營或兼營全權委託投資業務之事業代為運用與管理專設帳簿之資產，為匯率避險目的，從事與專設帳簿資產有關之貨幣相關衍生性金融商品交易者，銷售本商品時，應將匯率避險之性質、風險

或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交本商品之保險費。

(六) 本商品係連結境外結構型商品者，保險業應於銷售前依境外結構型商品管理規則及相關規範善盡告知義務。其連結境內結構型商品者，亦準用之。

(七) 本商品依投資型保險投資管理辦法第五條第一項第二款委託經主管機關核准經營或兼營全權委託投資業務之事業代為運用與管理專設帳簿之資產，為匯率避險目的，從事與專設帳簿資產有關之貨幣相關衍生性金融商品交易者，銷售本商品時，應將匯率避險之性質、風險及相關資訊對客戶做適當之說明，並不得以低風險或無匯

<p>及相關資訊對客戶做適當之說明，並不得以低風險或無匯率風險，作為廣告或其他營業活動之訴求。</p>	<p>率風險，作為廣告或其他營業活動之訴求。</p>	
---	----------------------------	--

正本

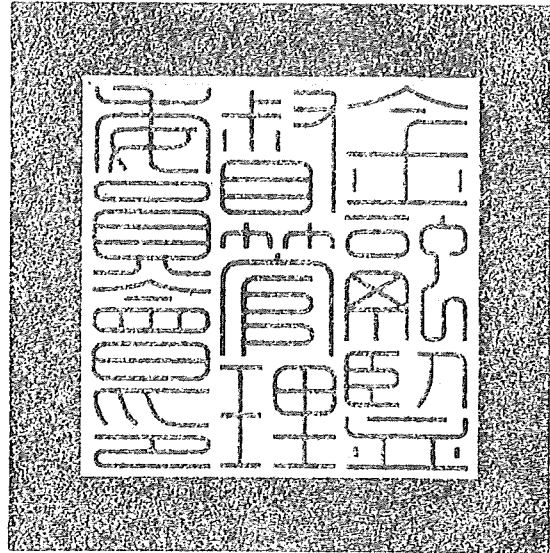
檔 號：

保存年限：

# 金融監督管理委員會 令

發文日期：中華民國111年3月31日

發文字號：金管保壽字第11101326707號



修正「投資型保險資訊揭露應遵循事項」第二點、第十六點之一，並自即日生效。

附修正「投資型保險資訊揭露應遵循事項」第二點、第十六點之一

主任委員 黃天牧

## 投資型保險資訊揭露應遵循事項第二點、第十六點之一修正規定

二、保險業辦理投資型保險商品之資訊揭露，應遵守下列基本原則：

- (一)保險商品資訊揭露應本於最大誠信原則，並應遵守保險法、公平交易法、消費者保護法及金融消費者保護法等相關法令規定。
- (二)任何揭露之資訊或資料均必須為最新且正確，所有陳述或圖表均應公平表達，並不得有引人錯誤、隱瞞之情事。
- (三)銷售文件之用語應以中文表達、力求白話，必要時得附註英文；涉及專有名詞時，並須加註解釋。
- (四)所有銷售文件必須編印頁碼，俾便消費者確認是否缺頁及是否已接收完整訊息。
- (五)銷售文件中有關警語、成就保本、定期或到期投資收益給付之條件，其字體大小應至少與其他部分相同，並以鮮明字體（如粗體、斜體、劃線、黑體、對比色或其他顯著方式）印刷。
- (六)銷售文件不得載明免所得稅、免遺產稅或可節稅等相關文字。
- (七)對六十五歲以上或為身心障礙者之客戶，應提供有利其閱讀銷售文件之友善措施。

保險業應於銷售文件中以鮮明字體顯著標示下列內容，俾利保戶充分瞭解：

- (一)稅法相關規定之改變可能會影響本險之投資報酬及給付金額。
- (二)投資型保險商品之專設帳簿記載投資資產之價值金額不受人身保險安定基金之保障。

十六之一、建議書揭露各保險年度保單帳戶價值之試算，應以表列方式清楚明列投保當年度收取之費用及實際用於投資之保費金額，

並明列在不同投資報酬率假設下，未來各保險年度每年將收取之費用、期末保單帳戶價值、身故保險金及解約金。前揭應揭露之費用，至少應包括前置費用、保單管理費及保險成本。

前項投資報酬率假設，應依第八點第三款所定投資報酬率舉例原則辦理。

保險業就保戶申請投保本商品後經加費承保者，應按加費後之費率重新出具建議書，請保戶詳閱瞭解後簽名確認，並對保戶充分說明對其權益之相關影響。



## 投資型保險資訊揭露應遵循事項第二點、第十六點之一修正對照表

修正規定	現行規定	說明
<p>二、保險業辦理投資型保險商品之資訊揭露，應遵守下列基本原則：</p> <p>(一)保險商品資訊揭露應本於最大誠信原則，並應遵守保險法、公平交易法、消費者保護法及金融消費者保護法等相關法令規定。</p> <p>(二)任何揭露之資訊或資料均必須為最新且正確，所有陳述或圖表均應公平表達，並不得有引人錯誤、隱瞞之情事。</p> <p>(三)銷售文件之用語應以中文表達、力求白話，必要時得附註英文；涉及專有名詞時，並須加註解釋。</p> <p>(四)所有銷售文件必須編印頁碼，俾便消費者確認是否缺頁及是否已接收完整訊息。</p> <p>(五)銷售文件中有關警語、成就保本、定期或到期投資收益給付之條</p>	<p>二、保險業辦理投資型保險商品之資訊揭露，應遵守下列基本原則：</p> <p>(一)保險商品資訊揭露應本於最大誠信原則，並應遵守保險法、公平交易法、消費者保護法及金融消費者保護法等相關法令規定。</p> <p>(二)任何揭露之資訊或資料均必須為最新且正確，所有陳述或圖表均應公平表達，並不得有引人錯誤、隱瞞之情事。</p> <p>(三)銷售文件之用語應以中文表達、力求白話，必要時得附註英文；涉及專有名詞時，並須加註解釋。</p> <p>(四)所有銷售文件必須編印頁碼，俾便消費者確認是否缺頁及是否已接收完整訊息。</p> <p>(五)銷售文件中有關警語、成就保本、定期或到期投資收益給付之條</p>	<p>為保障高齡消費者就投資型保險商品之投保權益，強化保險業資訊揭露之控管，爰增列第一項第七款，明定保險業對六十五歲以上或為身心障礙者之客戶，應提供有利其閱讀銷售文件之友善措施。</p>

<p>件，其字體大小應至少與其他部分相同，並以鮮明字體（如粗體、斜體、劃線、黑體、對比色或其他顯著方式）印刷。</p> <p>(六)銷售文件不得載明免所得稅、免遺產稅或可節稅等相關文字。</p> <p>(七)<u>對六十五歲以上或為身心障礙者之客戶，應提供有利其閱讀銷售文件之友善措施。</u></p> <p>保險業應於銷售文件中以鮮明字體顯著標示下列內容，俾利保戶充分瞭解：</p> <p>(一)稅法相關規定之改變可能會影響本險之投資報酬及給付金額。</p> <p>(二)投資型保險商品之專設帳簿記載投資資產之價值金額不受人身保險安定基金之保障。</p>	<p>件，其字體大小應至少與其他部分相同，並以鮮明字體（如粗體、斜體、劃線、黑體、對比色或其他顯著方式）印刷。</p> <p>(六)銷售文件不得載明免所得稅、免遺產稅或可節稅等相關文字。</p> <p>保險業應於銷售文件中以鮮明字體顯著標示下列內容，俾利保戶充分瞭解：</p> <p>(一)稅法相關規定之改變可能會影響本險之投資報酬及給付金額。</p> <p>(二)投資型保險商品之專設帳簿記載投資資產之價值金額不受人身保險安定基金之保障。</p>	
<p>十六之一、建議書揭露各保險年度保單帳戶價值之試算，應以表列方式清楚明列投保當年度收取之費用及實際用於投資之保費金額，並明列在不同投資報酬率假</p>	-	<p>一、<u>本點新增。</u></p> <p>二、為保障高齡消費者就投資型保險商品之投保權益，強化保險業資訊揭露之控管，爰新增本點，明定投資型保險商品之建議書於揭露各保險年度保</p>

設下，未來各保險年度每年將收取之費用、期末保單帳戶價值、身故保險金及解約金。前揭應揭露之費用，至少應包括前置費用、保單管理費及保險成本。

前項投資報酬率假設，應依第八點第三款所定投資報酬率舉例原則辦理。

保險業就保戶申請投保本商品後經加費承保者，應按加費後之費率重新出具建議書，請保戶詳閱瞭解後簽名確認，並對保戶充分說明對其權益之相關影響。

單帳戶價值之試算揭露方式，並要求保險業就保戶申請投保後經加費承保者，應按加費後之費率重新出具建議書，請保戶詳閱瞭解後簽名確認，並對保戶充分說明對其權益之相關影響。