

在職教育訓練課程 投資型保險商品-實務

課程大綱



投資型保險定義

投資型保險發展史

投資型保保險商品特色

投資型保險定義

投資型保險定義



投資型保單是一種「**一年定期壽險**」+「**基金投資**」的複合式保單，因為同時包含了「壽險保障」以及「基金投資」

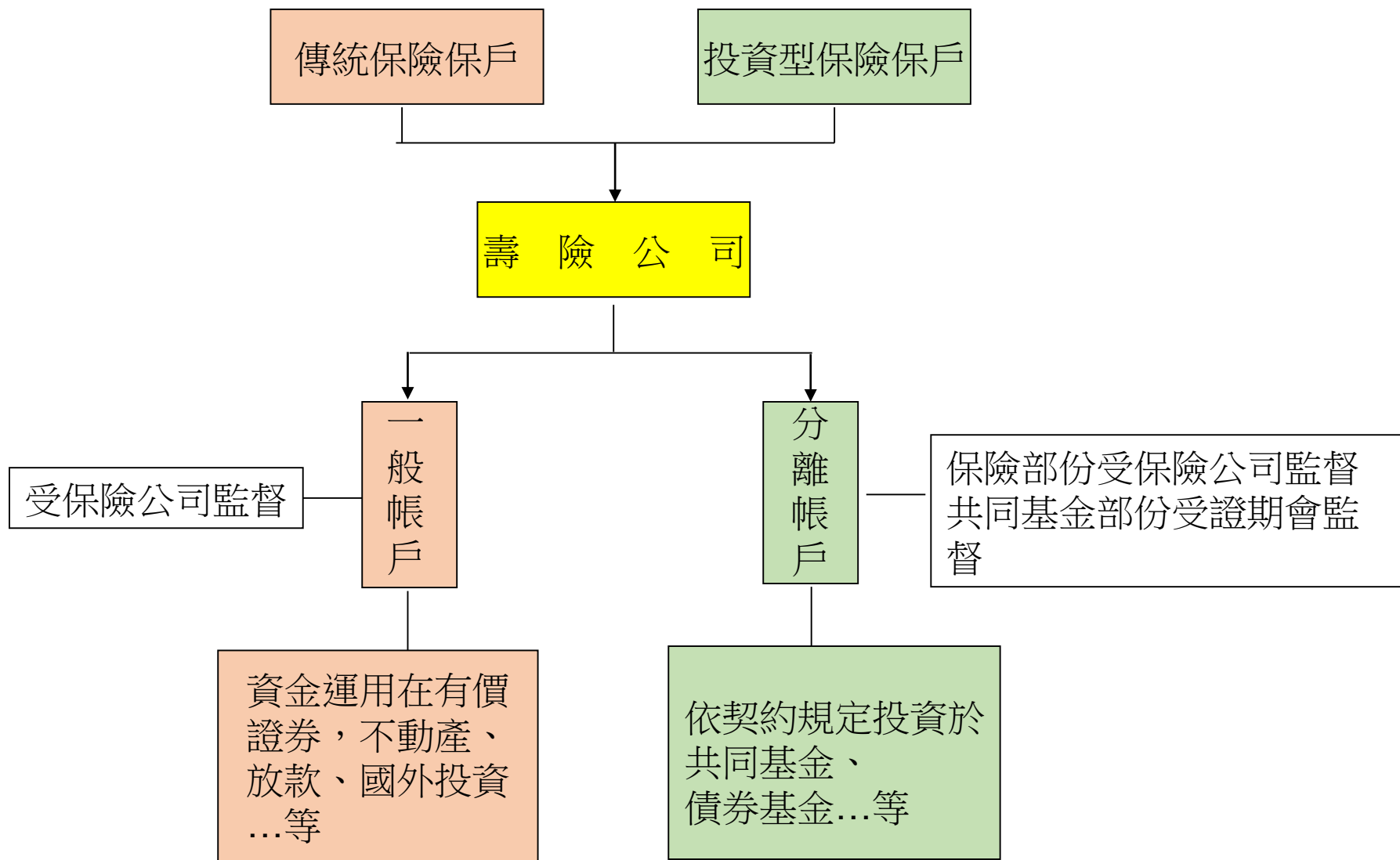
金融消費者繳納之保險費部分在『壽險』，

與一般保險最大之不同在於

投資型保險之帳戶價值採用『**分離帳戶**』方式

進行保管與監管

投資型保險分離帳戶圖：



項目 \ 壽險種類	傳統終身壽險	變額壽險
1.保險費	固定	固定
2.繳費方式	固定	固定
3.保險金	固定	不固定
4.現金價值	有保證	無保證
5.投資方式	一般帳戶，由保險公司進行分紅	分離帳戶，由專業投資人進行投資
6.準備金	一般帳戶	一般帳戶

保險一般帳戶與分離帳戶特色



	適用商品	特色
分離帳戶	變額壽險	1.保戶可自由選擇投資工具並直接分享投資績效，投資報酬率沒有保證;較無投資限制
	變額萬能壽險	2.不受保險公司一般債權人的追索
	變額年金	3.現金價值不固定
	分離帳戶的指數連結型壽險或年金商品	4.契約期間可改變投資標的
一般帳戶	傳統年金	1.由保險人統一操作,有投資限制
	傳統壽險	2.曝露在債權人求償權之下
	一般帳戶指數型年金	3.保證最低保險責任
	萬能壽險	4.契約期間內不可改變投資標的

投資型保險發展概況

各國投資型保險商品發展概況

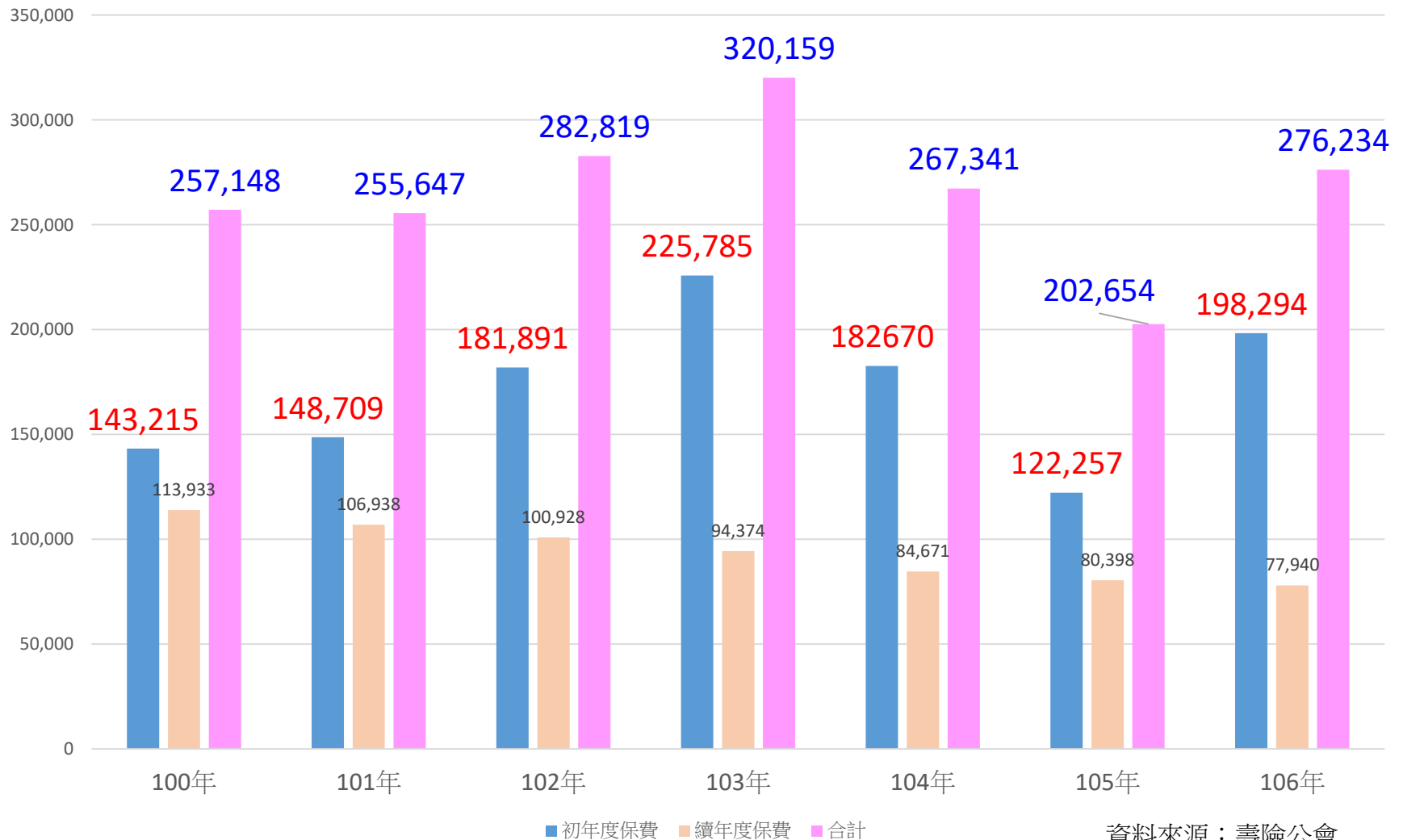


國家	推出時間	該國之投資型保險商品名稱
荷蘭	1956	變額壽險
英國	1961	單位連結保險
加拿大	1961	變額商品
德國	1970	基金連結產品
美國	1976	變額商品
日本	1986	變額商品
新加坡	1992	投資連結商品
中國大陸	1999	投資連結商品
中華民國	2001	投資型保險商品

歷年投資型保險費收入概況



單位：百萬元



資料來源：壽險公會

投資型保險商品特色

投資型保險商品特色



盈虧自負

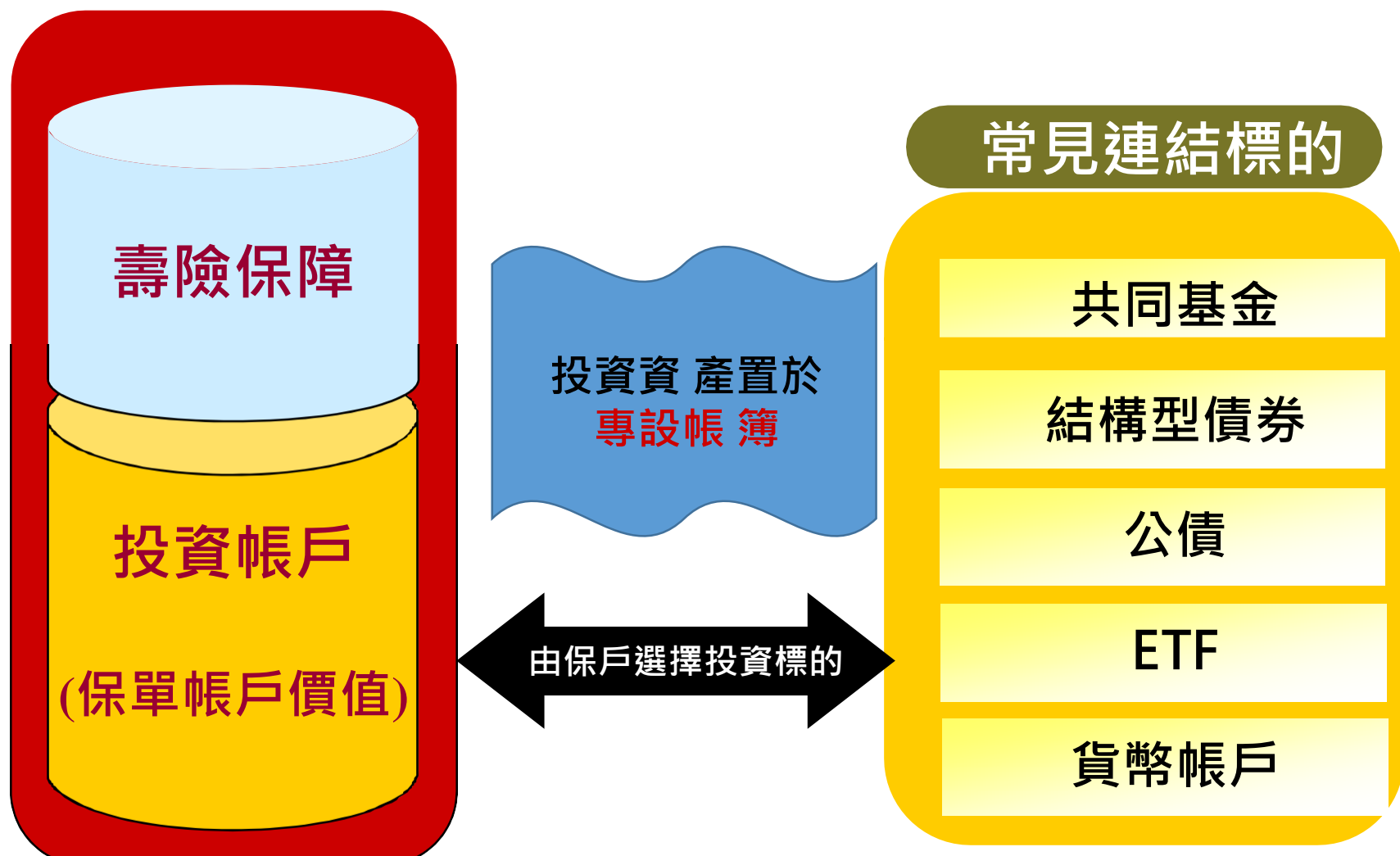
專設帳簿

Features

費用透明

彈性繳費

投資型保險商品架構圖



盈虧自負



投資型保險，與一般保險最大的不同在於，

一般保險的資金投資運用，是交由保險公司決定，其風險也由保險公司承擔；

而投資型保險是由保戶決定投資標的，風險自然由保戶自行承擔，

因此，保戶所繳保費，除了負擔保障的成本外，另一部份會用於金融商品投資。

專設帳戶



✓保險法145條第五項

保險業經營投資型保險業務、勞工退休金年金保險業務應專設帳簿，記載其投資資產之價值。

✓保險法123條第二項

投資型保險契約之投資資產，非各該投資型保險之受益人不得主張，亦不得請求扣押或行使其他權利。

費用透明



✓前收型

又稱前置費用，各家收取的費率不同，通常會在前五年分別收取不同的比例。

➤注意：扣除完這些前置費以及其他管理費之後，才是作為投資用的金額。

✓後收型

後收型的投資型保險，雖然不會收取前置費用，但會於每個月的投資帳戶價值扣除一定的比例（例如，每月扣除0.125%，約等於每年收取1.5%的費用），且若於前幾年解約，亦會從投資帳戶價值收取提前解約費（例如，要求持有至少五年，第一年解約須扣除5%...等，通常是逐年遞減）。

➤注意：由於其收取的費用是依帳戶價值而定，因此，當帳戶價值越高，被收取的費用也就會越高。

彈性繳費



- 金融消費者可以依據自己財務條件選擇定期繳費金額，當有閒置資金或看好市場表現時，可以申請彈性繳費**增額**投入更多資金。
 - 至於彈性繳費，理論上是只有「變額萬能壽險」，才具有的繳費特色，意思就是保戶可以有錢就繳，沒錢（前提是保單帳戶內的價值，足夠支付保單相關的費用）也可以不繳。
- 除了頻率可以不固定外，保戶每期所繳的金額，也可以是變動而非固定的。

保單價值



投資型保險的保單價值分為兩個部分，

- 一般帳戶，保戶需繳納「**危險保費**」，交由保險公司管理，用來支應保障所需的費用，如壽險中的身故、全殘理賠金，投資型保險的危險保費會隨著年紀而逐年增加，多採**自然費率**。
- 專設的投資帳戶，保戶所繳保費扣除相關費用後，餘額累積至專設的投資帳戶，其金額由保戶自行管理，藉由投資標的，如基金、債券，累積投資帳戶價值。**投資帳戶的資產，與保險公司的資產是分開的**，因此，若不幸保險公司倒閉，保險公司的債權人是不能扣押或追償保戶的投資帳戶資產。

其他相關費用



購買投資型保險時，會有最低應繳金額，依各家保險公司所定。繳納的保費，其中有一部分除了用來做為保障成本的「危險保費」，亦有其他費用

- **管理費用**：通常每個月扣除百元上下不等，亦有依投資帳戶金額比例收取，依各家保險公司而定。
- **其他費用**：如用來投資的超額保費，以及超過免費次數的轉換費用等等，依各家保險公司所定。

投資型保險類型

投資型保險商品類型



投資型保險的類型，一是「變額」，意謂保險金額並非固定，而是隨著投資帳戶價值的投資標的價值有所變動；其二是「萬能」，意思是指繳費的時間，以及繳費金額都是彈性的。

1. 變額壽險

繳費的時間，以及繳費金額都是固定的，但保險金額會隨投資標的價值而有所變化，其保險金是屬於一次性給付的。

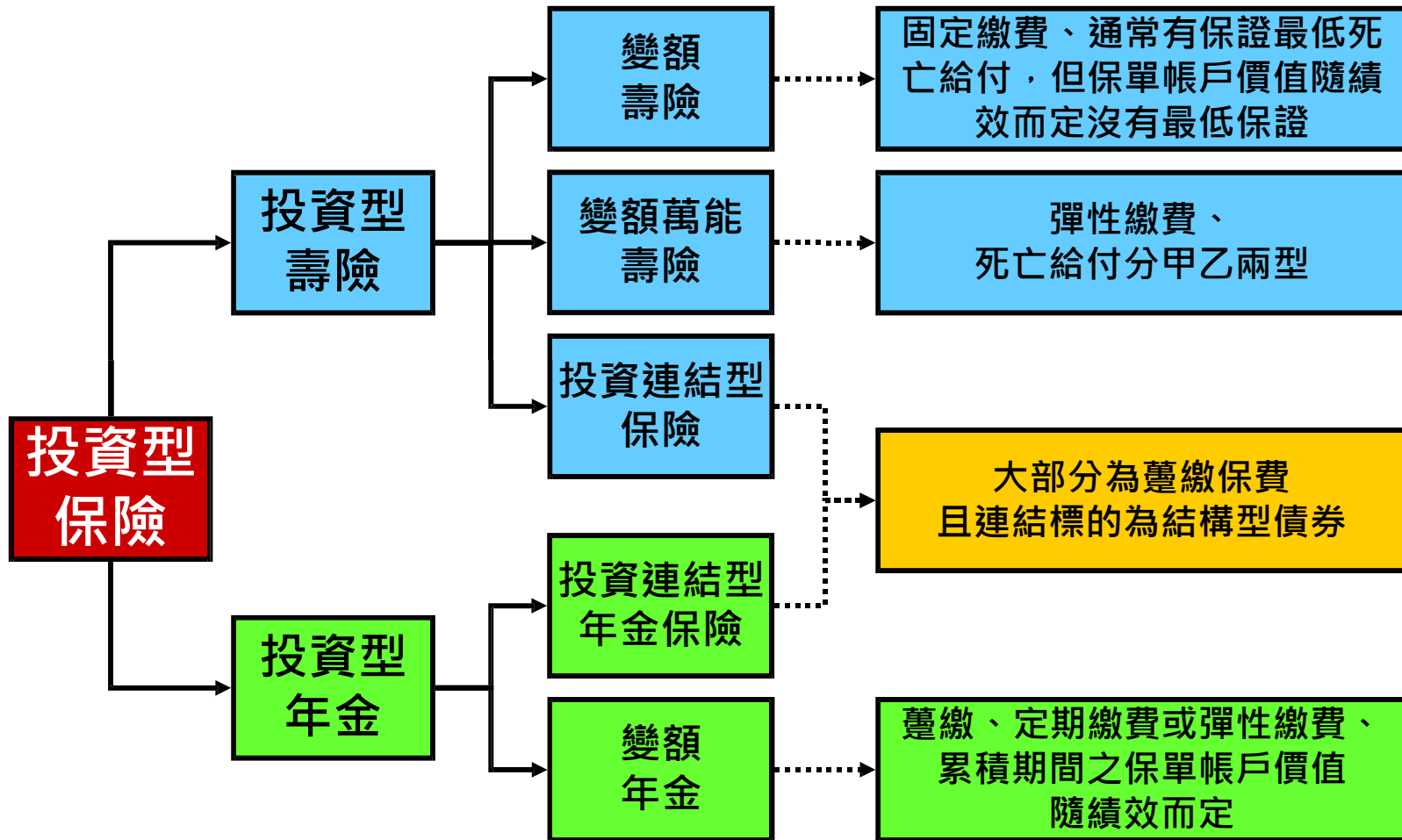
2. 變額萬能壽險

結合「變額」及「萬能」的特性，繳費時間跟金額都是彈性的，其保險金額是依投資帳戶中的價值而定。
若單就保險的部分來看，較常見的型態可於區間調整的，保額能夠在區間內自行調整高低。

3. 變額年金

採年金險的給付方式，其累積期與給付期的保障，會隨著投資帳戶的價值而有所不同。

投資型保險分類



身故保險金計算方式



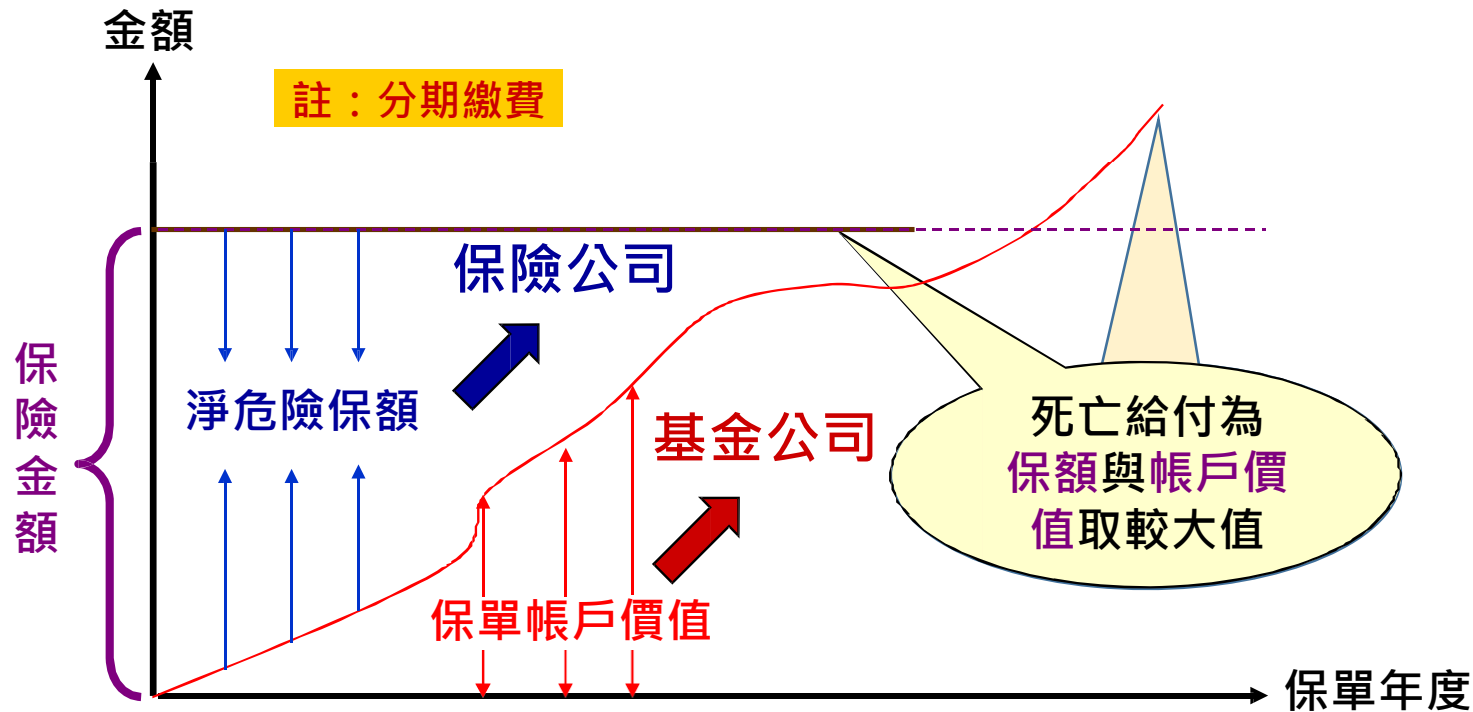
投資型保險，主要是從壽險演變而來，其身故理賠給付，分為甲型與乙型兩種型態。

1. 甲型
其身故保險金，是契約保險金或投資帳戶價值，**兩者取其高**，如契約保險金為一百萬，投資帳戶價值為兩百萬，則身故保險金會取較高的保單價值兩百萬；反之，若投資帳戶價值只剩五十萬，則會取較高的契約保險金一百萬，做為身故保險金。

2. 乙型
其身故保險金，是**保險金額加上投資帳戶價值**，例如其契約保險金為一百萬，投資帳戶價值為兩百萬，則身故保險金為兩者加總，共三百萬。

變額萬能壽險-保單帳戶價值-甲型

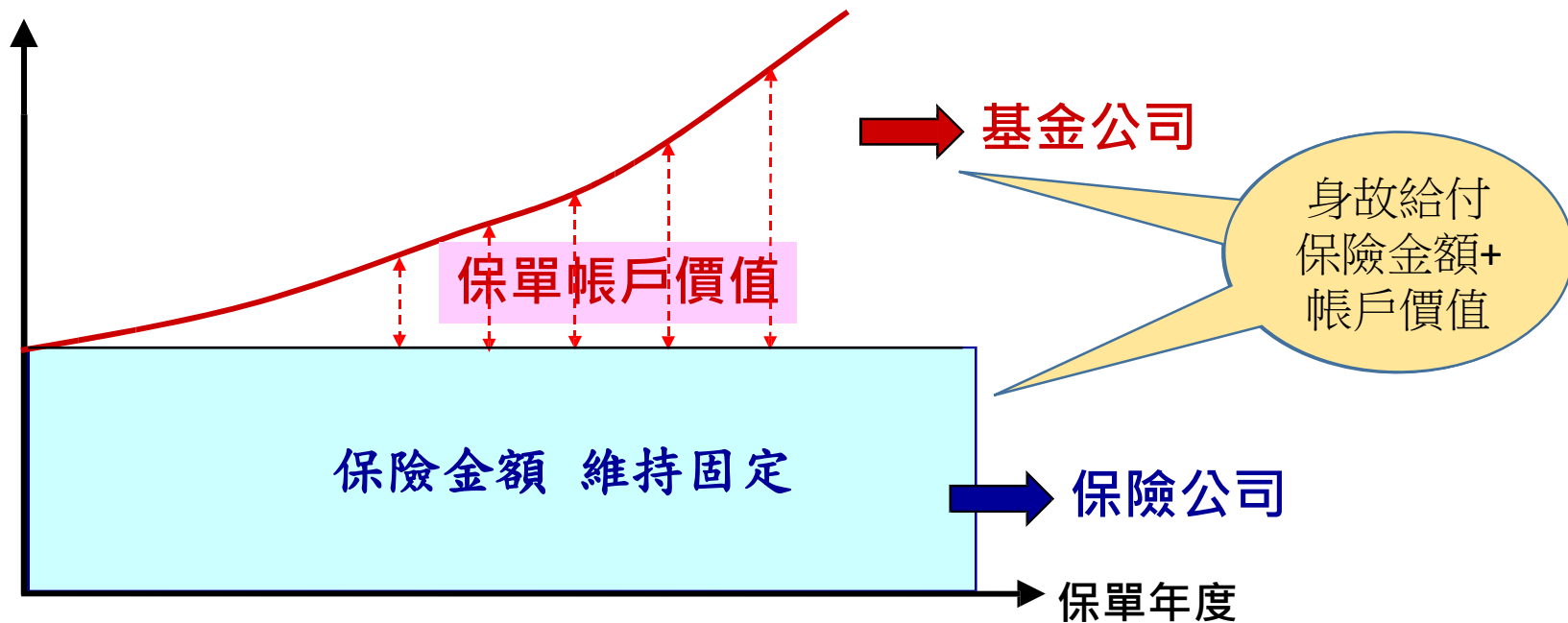
變額萬能壽險甲型：
死亡給付金額 = 較最大值 { 保險金額, 保單帳戶價值 }



變額萬能壽險-保單帳戶價值-乙型



變額萬能壽險乙型：
死亡給付金額 = 保險金額 + 保單帳戶價值

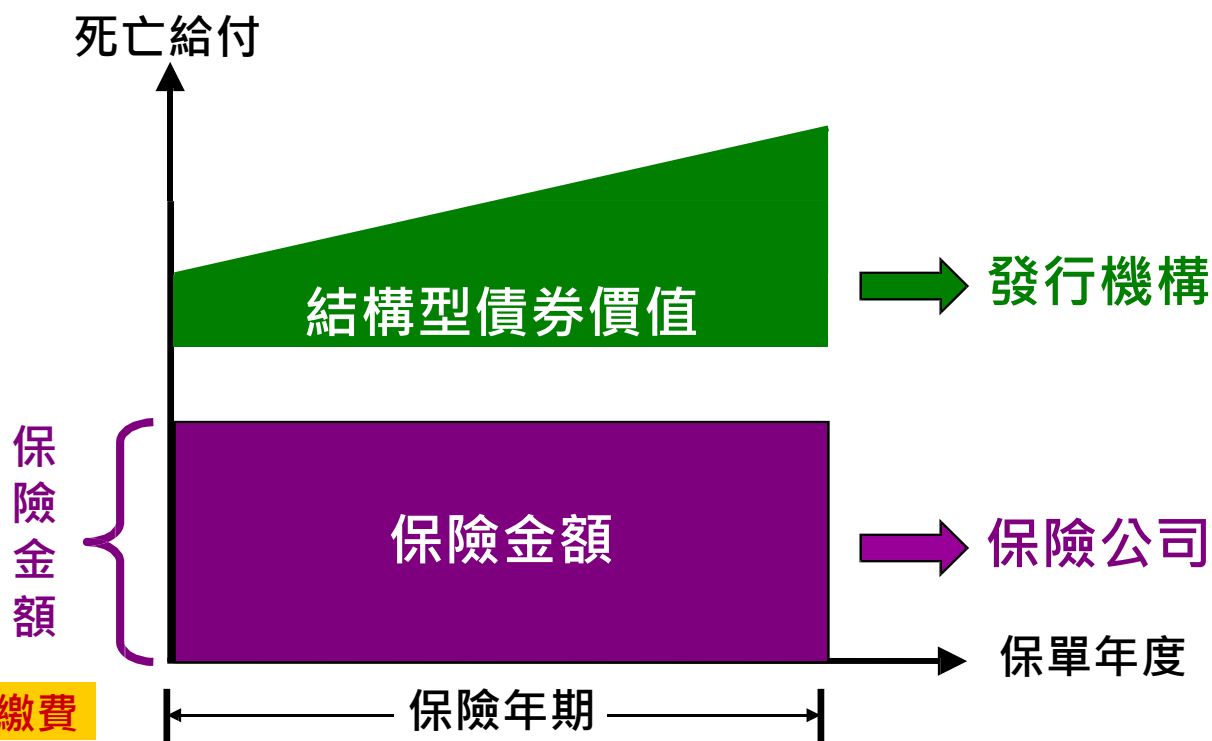


投資連結型壽險-保單帳戶價值



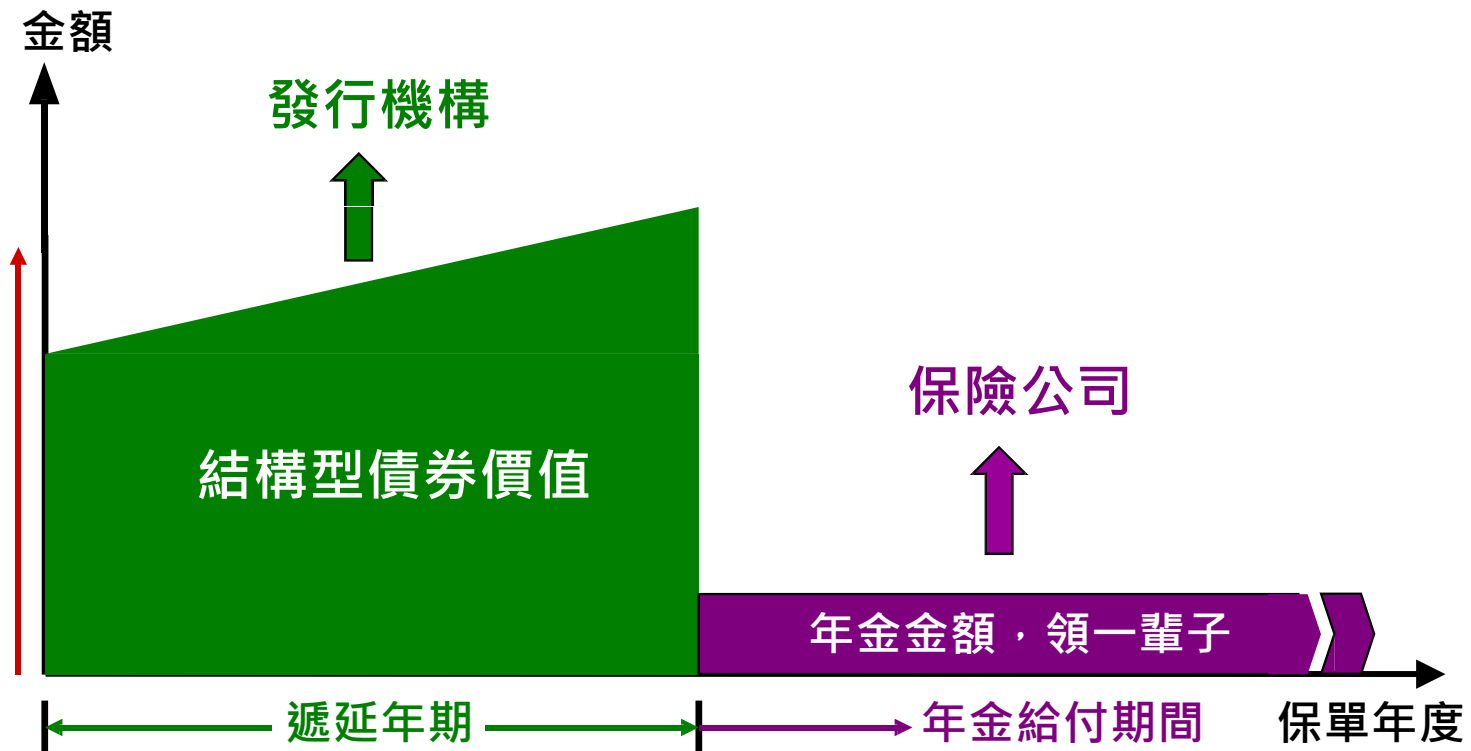
投資連結型壽險：

死亡給付金額= 保險金額+ 保單帳戶價值



投資連結型年金-保單帳戶價值

投資連結型年金：
保單帳戶價值= 結構型債券價值



附錄

商品行銷注意事項與適用法規

投資型保險商品銷售應注意事項

投資型保險商品銷售應注意事項



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**七十歲以上**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：

- (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。

投資型保險商品銷售應注意事項



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，至少應包含保險商品說明書。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，**避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務**，並避免招攬人員非授權或不當銷售之行為。
- (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。

投資型保險銷售自律規範

第一條

中華民國人壽保險商業同業公會（以下簡稱本會）為規範本會會員（以下簡稱各會員）銷售投資型保險商品（以下簡稱本商品）之行為，並保障客戶權益，特訂定本自律規範。

第二條

各會員應建立銷售本商品之交易控管機制，避免提供客戶逾越財力狀況或不合適之商品或服務，並避免招攬人員非授權或不當銷售之行為。

第三條

各會員應確保其招攬人員具有**招攬本商品之資格**、受有完整教育訓練，並已具備本商品之專業知識。

第四條

各會員訂定招攬人員薪資 制度或商品佣金應考量下列事宜：

- 一、薪資制度之設計宜考量其專業知識及經驗能力等，給予適當之薪津分級。
- 二、本商品佣金應經精算部門審慎評估，並考量其與附加費用率間之關係。



第五條

各會員銷售本商品時，應審酌被保險人年齡等情況予以推介或銷售適當之商品，當被保險人投保時之**保險年齡大於或等於70**或本商品連結有結構型商品且被保險人於該結構型商品期滿時之保險年齡大於或等於70時，各會員應請要保人及被保險人於要保書中之重要事項告知書或「結構型債券投資報酬與風險告知書」簽名已瞭解並願意承擔投資風險，如要保人及被保險人不願填寫則各會員得婉拒投保。

第六條

各會員應落實「人身保險核保實務處理準則及職業道德規範」第三條第二項第二款之「財務核保事項」，並確實評估客戶之實際經濟需求以及風險承受能力。

各會員**不得鼓勵或勸誘客戶以借款、舉債等方式購買本商品**，並宜列入教育訓練課程及營業單位法令遵循自評測驗項目，以強化對本自律規範之認知。

第七條

加強對客戶宣導金融常識，提升客戶風險辨識能力，俾利建立正確投保觀念。

第八條

各會員銷售本商品，應將本商品之風險、報酬及其他相關資訊，依「投資型保險資訊揭露應遵循事項」規定對客戶作**適時之揭露**，並提供相關銷售文件。其涉及連結結構型商品者，另**應提供客戶投資報酬與風險告知書**。

各會員應就前項銷售文件記載之給付項目、各項費用、投資風險、相關警語及人身保險安定基金對本商品之保障範圍，予以標示重點，協助客戶審閱，並應予以詳加說明。

第九條

各會員銷售屬非全權委託之投資型保險商品含有連結結構型商品時，應就所連結之結構型商品標的說明下列資訊：

- 一、發行機構及保證機構名稱。
- 二、連結標的資產，及其與投資績效之關連情形。
- 三、投資報酬與風險告知書，包含情境分析或歷史倒流測試之解說。
- 四、保本條件與投資風險、警語。
- 五、各種費用，包含通路服務費。
- 六、投資年期及未持有至到期時之投資本金潛在損失。
- 七、投資部分不受保險安定基金保障之有關說明。
- 八、在法令許可之前提下，應告知客戶在有急需資金情況下，可依契約選擇辦理保單質借並將質借利率或其決定方式告知客戶，以避免因中途解約而承擔投資標的提前贖回之損失。

前項第五款所稱通路服務費，係指各會員自連結結構型商品發行機構取得之銷售獎金或折讓。

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：

一、開辦含有連結結構型商品之合理性評估

(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：

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。

(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，對攸關保戶權益事項之充分揭露，並做成書面紀錄。

二、商品銷售中之充分瞭解客戶過程控制

(一) 招攬原則：

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，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或分析結果與其屬性不符，但仍執意購買本商品者，招攬人員須於要保書上適當位置註記，並請**客戶親自簽名確認**。
2. 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：
 - (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。
3. 銷售之商品含有連結結構型商品時，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。
4. 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。

(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，及應蒐集、查證與紀錄之資料，其中至少應包括投保目的。
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。

(四) 加強內部稽核措施：

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。
2. 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。
3. 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。

三、承保後之檢核控制及應注意事項：

(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。

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**，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。

(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。

(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。

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達**百分之三十時**，亦應以**書面或電子郵件通知**。

四、人員資格與訓練方式

(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。

(二) 加強招攬人員專業程度，並採取下列措施：

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）。

第十一條

各會員銷售本商品含有連結結構型商品者，應參考附表一及附表二訂定一套商品適合度政策，包括客戶類型、商品風險等級之分類，依據客戶對風險之承受度提供適當之商品，並應建立執行監控機制。

各會員銷售前項商品時，應優先選擇透過人員解說之行銷通路，以即時確認客戶是否充分瞭解商品內容與風險。

第一項所稱客戶類型定義如下：

- 一、**積極型客戶**：指個別保單躉繳保費達新臺幣八十萬元以上或年繳化保費達新臺幣八萬元以上者。
- 二、**一般客戶**：指個別保單躉繳保費達新臺幣三十萬元以上或年繳化保費達新臺幣三萬元以上，但本自律規範實施前已投保且約定採年繳、半年繳、季繳、月繳等分期繳費方式連結結構型商品之契約，不在此限。

等級	連結標的類別
Level 1	交易所編製之指數
Level 2	非交易所編製之指數
	商品期貨價格或原物料期貨價格
	利率
	股票、基金、REITs
	滙率（貨幣）
	未來保單審查經主管機關同意新增之標的類別

國外發行或保證機構之長期債務信用評等等級	Level 1	Level 2
AAA/AA+/AA	一般客戶	一般客戶
AA-/A+	一般客戶	積極型客戶
A/A-	積極型客戶	積極型客戶

第十二條

各會員任用新進招攬人員時，應查閱本會通報資料，列入錄取考量，並宜採下列措施，以防止招攬人員未經客戶授權，擅自為客戶進行交易，或私自挪用客戶款項：

- 一、應每年針對所屬招攬人員，施行至少一小時業務品質課程，讓招攬人員了解相關業務品質規範及罰則（例如「業務員所屬公司依保險業務員管理規則第19條第1項懲處登錄之統一標準」及「業務規範及職業道德操守」），以建立正確之工作態度。
- 二、針對一定金額以上之交易（如解約、贖回、保單借款、繳交保險費），建立客戶交易確認管理機制，切實執行確認作業。
- 三、建立並落實客戶交易函證檢核制度，以月、季、半年或年度方式，主動進行客戶保單交易明細及保單帳戶價值確認機制，並由管理單位負責抽樣查核。
- 四、落實主管抽核檢視招攬人員與客戶之往來情形。
- 五、建立各會員內部自行查核機制，定期或不定期抽查招攬人員辦公處所，以遏止私下保管客戶物品之情事。

第十三條

各會員對於本商品之銷售，應注意下列事項，避免利益衝突：

- 一、各會員應訂定適當之資訊隔離政策（例如資訊安全、防火牆等），避免資訊不當流用予未經授權者。
- 二、各會員及其員工、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，致影響其專業判斷與職務執行之客觀性，並請各會員與銀行業者及證券業者簽訂之銷售契約中納入相關禁止規定，並應於內部控制制度納入查核項目中。
- 三、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與利誘客戶投保本商品或以教唆客戶轉保方式進行招攬。
- 四、各會員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。
- 五、各會員及員工、招攬人員不得直接或間接要求、期約或收受不當之金錢、財物或其他利益，致影響其專業判斷與職務執行之客觀性之規定，納入會員遵守法令遵循制度之查核項目中。



第十四條

各會員應依「保險業招攬廣告自律規範」辦理並至少每季一次抽查招攬人員使用之文宣、廣告、簡介、商品說明書及建議書等文書；如發現招攬人員有使用未經核可文書之情事，應立即制止並視情節輕重為適當之處分，對客戶因此所受損害，亦依法負連帶賠償責任。

第十五條

各會員製作之廣告文宣，有關本商品之可能報酬與風險之揭露，應以衡平且顯著方式表達，於書面文件應至少以相同大小之字體及顏色為之。

第十六條

各會員對於本商品之銷售，應制訂客戶紛爭之處理程序，其內容至少應包括受理申訴之程序、回應申訴之程序及適當調查申訴之程序。

各會員應定期分析客戶申訴原因，並檢討修正其內部作業準則或處理程序。

第十七條

各會員應將本自律規範內容納入內部控制及內部稽核項目，並依據保險業內部控制及稽核制度實施辦法規定辦理。

第十八條

各會員應將本自律規範第二條至第十三條及第十五條所定規範，要求其往來保險代理人、**保險經紀人**、共同行銷或合作推廣對象遵守並納入合約內容加強管理。

第十九條

各會員違反本自律規範者，經查核屬實且違反情節較輕者，得先予書面糾正，並限七日內改善；如情節重大者，提報本會理監事會，處以新臺幣二十萬元以上，新臺幣一百萬元以下之罰款；前述處理情形並應於一個月內報主管機關。

招攬人員如銷售本商品並違反本自律規範者，所屬公司應依合約及「保險業務員管理規則」相關規定懲處。

第二十條

本自律規範經本會理監事會通過報主管機關備查後施行，修正時亦同。

祝大家學習愉快