



法務室
可能幫不到各位主管創造業績；
但可以使各位主管保有甘甜的果實！

法務室發布的規章路徑：

雲端辦公室/文件管理/文件庫/法務室



業務員教育宣導^{111.12.23}

- 一、業務員管理規則
- 二、高齡客戶銷售程序
- 三、同業裁罰案例借鏡



業務員管理規則

前查有部分保險經紀人所屬業務員未依「保險業務員管理規則」第15條第4項「業務員從事保險招攬之行為，應取得要保人及被保險人親簽之投保相關文件；業務員招攬涉及人身保險之商品者，應親晤要保人及被保險人」規定辦理。於本公司發送簡訊通知確認投保意願，要、被保險人收到簡訊通知後向保險局申訴業務員有代簽行為，疑有異常招攬之情事，未落實招攬作業程序。故此重申，各保險經紀人公司及其所屬業務人員應遵循「保險經紀人管理規則」及「保險業務員管理規則」相關規定，並落實貴我雙方合作推廣契約相關約定，以善盡管理責任。





業務員管理規則

- 、近日發現業務員於銷售投資型商品過程中，發生未確實依「保戶投資屬性分析問卷」評估結果推介保戶適當保險商品之情事，不當招攬行為態樣如下：
 - (一)投資屬性評估總分加總錯誤，以致推介不適當投資型商品投資標的，不符合要保人投保目的。
 - (二)業務員推介與投資屬性評估結果不相符之投資型商品投資標的，如投資屬性評估結果為穩健型，卻推介投資標的為風險報酬等級為RR4之【元大人壽全權委託元大投信投資帳戶-ESG永續成長(月撥回)】，未確實辦理適合度作業。



高齡銷售程序

- 一、配合公會「招攬承保實體會議」中重新檢視關於「客戶」定義乙案，會議中確認保險客戶定義「要保人、被保險人及實際繳交保險費之利害關係人」。
- 二、『第一金人壽』自112.01.01(含)起，65歲(含)以上客戶(要保人、被保險人或實際繳交保險費之利害關係人)及其要保人、被保險人或實際繳交保險費之利害關係人皆須進行高齡銷售過程錄音作業及關懷電訪。



同業裁罰案例(一)

- 一、要保人表示「業務員話術不當，聲稱本商品是保本型的投資理財，未明確說明身故才保本，且未說明還本係換算等值外幣」；
- 二、要保人表示「招攬時已明確表明只想要投資，不想要買保險，且業務員跟我說沒有保險費，結果電訪內容又是保險。」
- 三、招攬時未能確實瞭解要保人就所繳交保險費係用以購買保險商品，及是否符合實際購買需求，



同業裁罰案例(二)

- 四、待接獲保險公司通知案關新契約電訪異常時，始由業務員重新向客戶說明，
- 五、雖客戶嗣後表示對商品內容無疑義，惟貴公司於招攬投資型保單時仍有未確實落實其招攬後至送件前之檢核機制，以防範業務員未充分說明金融商品之重要內容情事，核有礙健全經營之虞。



報告完畢 謝謝聆聽