保險經紀人管理規則部分條文修正條文對照表

修正條文	現行條文	說　　明
第二十一條　銀行向主管機關申請兼營保險經紀業務，應設置專責部門經營業務，且其營業及會計必須獨立。 前項專責部門之部門主管準用第六條第一項、第十二條第一項至第三項、第十四條第一項與第二項及第四十九條之一規定；部門副主管準用第六條第一項、第十三條及第四十九條之一規定。	第二十一條　銀行向主管機關申請兼營保險經紀業務，應設置專責部門經營業務，且其營業及會計必須獨立。 前項專責部門之部門主管準用第六條第一項、第十二條第一項至第三項、第十四條第一項與第二項及第六十條規定；部門副主管準用第六條第一項、第十三條及第六十條規定。	配合第六十條條文移列至第四十九條之一，爰第二項文字修正。
第三十三條之一　經紀人公司及銀行將要保文件送交保險業完成核保作業前，應就下列事項，對客戶進行電話、視訊或遠距訪問： 一、確認符合保險業招攬及核保理賠辦法第六條第一項第五款、第六款及第八款所定事項。 二、就繳交保險費之資金來源為貸款、定存解約利息免打折或保險單借款之要保人及實際繳交保險費之人，應明確告知其所將面臨之相關風險，以及最大可能損失金額。 三、就繳交保險費之資金來源為解約之要保人及實際繳交保險費之人，應明確向其告知因終止契約後再投保所產生之保險契約相關權	第三十三條之一　經紀人公司及銀行將要保文件送交保險業完成核保作業前，應就下列事項，對客戶進行電話、視訊或遠距訪問： 一、確認符合保險業招攬及核保理賠辦法第六條第一項第五款、第六款及第八款所定事項。 二、就繳交保險費之資金來源為貸款、定存解約利息免打折或保險單借款之客戶，應明確告知其所將面臨之相關風險，以及最大可能損失金額。 三、就繳交保險費之資金來源為解約之客戶，應明確向其告知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。 四、對於六十五歲以上	一、考量對繳交保險費之資金來源為解約之新契約電訪作業，係為避免經紀人公司及銀行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、定存解約利息免打折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，參考保險業招攬及核保理賠辦法第六條第一項第十二款第一目之1規定，修正第一項第二款、第三款及第四項第一款，明定經紀人公司及銀行對於繳交保險費之資金來源為解約、貸款、定存解約利息免打折或保險單借款，其電訪對象應為要保人及實際繳交保險費之人，尚

益損失情形。 四、對於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保險業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或經紀人公司及銀行已依所合作之保險業報經主管機關備查之客戶投保權益保障措施執行招攬者，不在此限。 經紀人公司及銀行將有關文件送交保險業辦理要保人或受益人變更、保險單借款及終止一部或全部契約之申請，應於保險業完成作業前對客戶進行電話、視訊或遠距訪問，以確認其本意。 第一項及前項電話、視訊或遠距訪問之保險種類及比例，由主管機關另定之。 銀行應建立檢核客戶繳交保險費資金來源，是否為投保前三個月內該銀行之貸款、定存解約利息免打折或透過該銀行辦理之解約、保險單借款，以及客戶與其往來交易所提供相關財務資訊具一致性之	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保險業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。 經紀人公司及銀行將有關文件送交保險業辦理要保人或受益人變更、保險單借款及終止一部或全部契約之申請，應於保險業完成作業前對客戶進行電話、視訊或遠距訪問，以確認其本意。 第一項及前項電話、視訊或遠距訪問之保險種類及比例，由主管機關另定之。 銀行應建立檢核客戶繳交保險費資金來源，是否為投保前三個月內該銀行之貸款、定存解約利息免打折或透過該銀行辦理之解約、保險單借款，以及客戶與其往來交易所提供相關財務資訊具一致性之機制。對於下列客戶應指派非銷售部門之人員，就全部要保案件辦理第一項電話、視訊或遠距訪問，不適用前項所定保險種類及比例之規定：	不包括被保險人。 二、鑑於我國邁入超高齡社會，未來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，爰保險業招攬及核保理賠辦法第六條第一項第十款及第十二款規定，保險業得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作業。為提升民眾投保便利性，爰修正第一項第四款及第四項第二款，明定經紀人公司及銀行已依所合作之保險業報經主管機關備查之客戶投保權益保障措施執行招攬者，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作業。另為避免招攬人員與客戶遇有招攬爭議時，舉證責任難以

機制。對於下列客戶應指派非銷售部門之人員，就全部要保案件辦理第一項電話、視訊或遠距訪問，不適用前項所定保險種類及比例之規定： 一、繳交保險費之資金來源為解約、貸款之、定存解約利息免打折或保險單借款之要保人及實際繳交保險費之人。 二、對於年齡六十五歲以上且所購買保險商品有不利於其投保權益之客戶。但保險商品之特性經保險業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或經紀人公司及銀行已依所合作之保險業報經主管機關備查之客戶投保權益保障措施執行招攬者，不在此限。 購買無保單價值準備金之保險商品（不包括健康保險）、小額終老保險、保險期間在三年以下之傷害保險或無生存保險金之房貸壽險商品之客戶，不適用第一項第二款至第四款及前項客戶電話、視訊或遠距訪問之規定。 金融控股公司或銀行轉投資成立之保險經紀人公司準用前二項規定。 經紀人公司及銀行	一、繳交保險費之資金來源為解約、貸款、定存解約利息免打折或保險單借款之客戶。 二、對於年齡六十五歲以上且所購買保險商品有不利於其投保權益之客戶。但保險商品之特性經保險業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。 購買無保單價值準備金之保險商品（不包括健康保險）、小額終老保險、保險期間在三年以下之傷害保險或無生存保險金之房貸壽險商品之客戶，不適用第一項第二款至第四款及前項客戶電話、視訊或遠距訪問之規定。 金融控股公司或銀行轉投資成立之保險經紀人公司準用前二項規定。 經紀人公司及銀行發現電話、視訊或遠距訪問有不符合規定或違反客戶本意之情事，應於保險業完成核保作業前通知該保險業及客戶為補正或採取有利於客戶之處置。 經紀人公司及銀行針對電話、視訊或遠距訪問應經受訪者同意全程錄音或錄影，並留存電話、視訊或遠距訪問錄音或錄影紀錄備供查	釐清，經紀人公司及銀行應訂定招攬糾紛管理機制，並應包含由經紀人公司及銀行負舉證責任，以衡平招攬人員及客戶權益，併予敘明。 三、鑑於現行人身保險業辦理財富管理業務應注意事項（以下簡稱應注意事項）已針對保險業辦理財富管理業務明定高資產客戶之資格條件，保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，並考量保險業對高資產客戶訂有相關控管機制，為簡化經紀人公司及銀行依應注意事項辦理之業務，爰新增第九項，明定經紀人公司及銀行已依所合作之保險業報經主管機關備查或核准之該業務招攬控管措施執行者，於辦理應注意事項第三點第一項第一款業務者，得排除適用第一項第四款及第四項第二款之高齡客戶權益保障措施規定，及協助客戶辦理應注意事項第三點第二項以保險契約為擔保之保費融資業務者，得排除適用第一項第一款至第三款、第四項第一款及第四

發現電話、視訊或遠距訪問有不符合規定或違反客戶本意之情事，應於保險業完成核保作業前通知該保險業及客戶為補正或採取有利於客戶之處置。 經紀人公司及銀行針對電話、視訊或遠距訪問應經受訪者同意全程錄音或錄影，並留存電話、視訊或遠距訪問錄音或錄影紀錄備供查核，保存期限不得低於保險契約期滿後五年或保險業未承保確定之日起五年。 經紀人公司及銀行依人身保險業辦理財富管理業務應注意事項（以下簡稱應注意事項）辦理之業務，其已依所合作之保險業報經主管機關備查或核准之該業務招攬控管措施執行者，得依下列事項辦理： 一、辦理應注意事項第三點第一項第一款業務，不適用第一項第四款及第四項第二款之規定。 二、協助客戶辦理應注意事項第三點第二項以保險契約為擔保之保費融資業務者，不適用第一項第一款至第三款、第四項第一款及第四十九條第二十七款之規定。	核，保存期限不得低於保險契約期滿後五年或保險業未承保確定之日起五年。	十九條第二十七款之規定。
第四十九條　個人執業經紀人、經紀人公司、銀行及受經紀人公司或銀	第四十九條　個人執業經紀人、經紀人公司、銀行及受經紀人公司或銀	一、為回應外界關切協助業者開拓境外人士來臺購買國際保險業務

行所任用之經紀人不得有下列各款行為之一者： 一、申領執業證照時具報不實。 二、為未經核准登記之保險業洽訂保險契約。 三、故意隱匿保險契約之重要事項。 四、利用職務或業務上之便利或以其他不正當手段，強迫、引誘或限制要保人、被保險人或保險人締約之自由或向其索取額外報酬或其他利益。 五、以誇大不實、引人錯誤之宣傳、廣告或其他不當之方法經營或執行業務或招聘人員。 六、有以不當之手段慫恿保戶退保、轉保或貸款等行為。 七、挪用或侵占保險費、再保險費、保險金或再保險賠款。 八、本人未執行業務，而以執業證照供他人使用。 九、有侵占、詐欺、背信、偽造文書行為受刑之宣告。 十、經營或執行執業證照所載範圍以外之保險業務。 十一、除合約所訂定之佣金、費用或依同業標準所收取之佣酬及依保險法第九條提供保	行所任用之經紀人不得有下列各款行為之一者： 一、申領執業證照時具報不實。 二、為未經核准登記之保險業洽訂保險契約。 三、故意隱匿保險契約之重要事項。 四、利用職務或業務上之便利或以其他不正當手段，強迫、引誘或限制要保人、被保險人或保險人締約之自由或向其索取額外報酬或其他利益。 五、以誇大不實、引人錯誤之宣傳、廣告或其他不當之方法經營或執行業務或招聘人員。 六、有以不當之手段慫恿保戶退保、轉保或貸款等行為。 七、挪用或侵占保險費、再保險費、保險金或再保險賠款。 八、本人未執行業務，而以執業證照供他人使用。 九、有侵占、詐欺、背信、偽造文書行為受刑之宣告。 十、經營或執行執業證照所載範圍以外之保險業務。 十一、除合約所訂定之佣金、費用或依同業標準所收取之佣酬及依保險法第九條提供保	保險商品，爰為推動國際保險業務，擴大國際保險業務分公司(OIU)業務發展，考量保險經紀人受轉介國際保險業務所支付轉介費，尚不影響國內保險市場秩序，爰修正第二十二款規定。 二、為避免已登錄為保險業、其他經紀人公司、保險代理人公司之保險業務員，同時為經紀人公司所任用之人員，而有利益衝突之情形，不利公司健全經營，爰增訂第二十九款規定，原第二十九款及第三十款移列至第三十款、第三十一款。

險相關服務之合理報酬外，以其他費用名目或以第三人名義向保險人收取金錢、物品、其他報酬或為不合營業常規之交易。	險相關服務之合理報酬外，以其他費用名目或以第三人名義向保險人收取金錢、物品、其他報酬或為不合營業常規之交易。	
十二、以不法之方式使保險人為不當之保險給付。	十二、以不法之方式使保險人為不當之保險給付。	
十三、散播不實言論或文宣擾亂金融秩序。	十三、散播不實言論或文宣擾亂金融秩序。	
十四、授權第三人代為經營或執行業務，或以他人名義經營或執行業務。	十四、授權第三人代為經營或執行業務，或以他人名義經營或執行業務。	
十五、將非所任用之經紀人或非所屬登錄之保險業務員招攬之要保文件轉報保險人或將所招攬之要保文件轉由其他經紀人或保險代理人交付保險人。但經紀人公司收受個人執業經紀人已事先取得要保人書面同意之保件，不在此限。	十五、將非所任用之經紀人或非所屬登錄之保險業務員招攬之要保文件轉報保險人或將所招攬之要保文件轉由其他經紀人或保險代理人交付保險人。但經紀人公司收受個人執業經紀人已事先取得要保人書面同意之保件，不在此限。	
十六、聘用未具保險招攬資格者為其招攬保險業務。	十六、聘用未具保險招攬資格者為其招攬保險業務。	
十七、未依第十五條第一項、第二十六條、第二十七條第五項或第二十八條第三項所定期限內，辦理繳銷或註銷執業證照。	十七、未依第十五條第一項、第二十六條、第二十七條第五項或第二十八條第三項所定期限內，辦理繳銷或註銷執業證照。	

十八、擅自停業、暫時停止一部或全部業務、復業、恢復業務、解散或終止一部或全部業務。	十八、擅自停業、暫時停止一部或全部業務、復業、恢復業務、解散或終止一部或全部業務。	
十九、經紀人公司或銀行經營業務後，未於所任用之經紀人離職時，依第七條第二項任用經紀人。	十九、經紀人公司或銀行經營業務後，未於所任用之經紀人離職時，依第七條第二項任用經紀人。	
二十、未依主管機關所規定相關事項向經紀人商業同業公會或經紀人公會報備。	二十、未依主管機關所規定相關事項向經紀人商業同業公會或經紀人公會報備。	
二十一、使用與保險商品有關之廣告、宣傳內容，非屬保險業提供或未經其同意。	二十一、使用與保險商品有關之廣告、宣傳內容，非屬保險業提供或未經其同意。	
二十二、將佣酬支付予非實際招攬之保險業務員及其業務主管。但支付續期佣酬予接續保戶服務人員或受轉介國際保險業務分公司之保險業務而支付轉介費者，不在此限。	二十二、將佣酬支付予非實際招攬之保險業務員及其業務主管。但支付續期佣酬予接續保戶服務人員者，不在此限。	
二十三、未確認金融消費者對保險商品之適合度，包括對於六十五歲以上之客戶提供不適合之保險商品。	二十三、未確認金融消費者對保險商品之適合度，包括對於六十五歲以上之客戶提供不適合之保險商品。	
二十四、銷售未經主管機關許可之國	二十四、銷售未經主管機關許可之國外保單貼現受益權憑證商品。	
	二十五、提報業務或財	

外保單貼現受益權憑證商品。 二十五、提報業務或財務報表之資料不實或不全。 二十六、任職於保險業、擔任有關公會現職人員或登錄為保險業務員。 二十七、勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、定存解約或保險單借款繳交保險費。 二十八、未據實填寫招攬報告書，包括對於六十五歲以上之客戶投保財產保險及微型保險以外之投保案件，未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保險業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。 二十九、經紀人公司任用之人員，登	務報表之資料不實或不全。 二十六、任職於保險業、擔任有關公會現職人員或登錄為保險業務員。 二十七、勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、定存解約或保險單借款繳交保險費。 二十八、未據實填寫招攬報告書，包括對於六十五歲以上之客戶投保財產保險及微型保險以外之投保案件，未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保險業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。 二十九、其他違反本規則或相關法令。 三十、其他有損保險形象。	

錄為保險業、其他經紀人公司、保險代理人公司之保險業務員。但聘用之保險業務員依保險業務員管理規則第十四條規定辦理者，不在此限。 三十、其他違反本規則或相關法令。 三十一、其他有損保險形象。		
第四十九條之一　充任或升任經紀人公司之負責人者，應符合第六條第一項、第十二條及第十三條規定；其不具備而充任或升任者，經紀人公司應予解任之。 經紀人公司之負責人於升任或充任後始發生第六條第一項各款情事之一者，經紀人公司應予解任之。 個人執業經紀人、受經紀人公司或銀行任用之經紀人，有第六條第三項或第四十九條第二十六款規定之情事者，主管機關得撤銷或廢止其許可，並註銷執業證照。		一、本條新增。 二、考量經紀人主要業務為招攬保險業務，對消費者權益影響較大，就經紀人公司負責人，應給予較高之行為道德規範，俾保障消費者權益，爰將第六十條條文移列至第四十九條之一，納入第五章管理範圍，以利保險法第一百六十七條之二之適用，並修正第一項及第二項，明定對於充任或升任經紀人公司之負責人，有應予解任之情形者，應由經紀人公司予以解任。
第六十條　（刪除）	第六十條　充任或升任經紀人公司之負責人者，應符合第六條第一項、第十二條及第十三條規定；其不具備而充任或升任者，解任之。 經紀人公司之負責人於升任或充任後始發	一、本條刪除。 二、理由同修正條文第四十九條之一說明二，爰現行條文予以刪除。

	生第六條第一項各款情事之一者，解任之。 　　個人執業經紀人、受經紀人公司或銀行任用之經紀人，有第六條第三項或第四十九條第二十六款規定之情事者，主管機關得撤銷或廢止其許可，並註銷執業證照。	