

國立政治大學風險管理與保險學系碩士班
碩士論文

人身保險經紀人以同業合作方式招攬保單
之可行性研究

**The Feasibility Study for Insurance Distribution
by Corporation among Life Insurance Brokers**

指導教授：林建智 博士
彭金隆 博士

研究生：羅映宗

中華民國 一百零二 年 六 月

謝辭

論文寫作的過程常是一個人奮戰的苦澀，然回首來時路，實滿載相當多人的陪伴、支持與祝福，是趟感恩之旅！論文得以完成，最感謝的便是我在天上的父，祂使我在軟弱時得剛強，在疲乏時得力量，在懷疑自己時得安慰；因為祂在我的生命中擺放了許多師長、親友與家人，使我完成了自己認為不可能完成的論文，將榮耀歸與父神！

首先要感謝我的指導老師彭金隆老師，老師非常關心學生，每當學生文思枯竭、對論文完成路遙遙的恐懼油然而生時，老師總願意開放研究室和我聊一聊，給予我繼續下一步的方向，不時用電話催促我論文的進度；不僅在論文上，也在工作上給予學生建議，真的相當感謝老師對學生的照顧與耐心，能成為老師的指導學生，真是幸福！感謝共同指導老師林建智老師，林老師律己甚嚴，對於學術要求極高，相當感謝老師在繁忙公務中撥空給予學生精闢的意見，填補學生在思慮上不周密之處。

謝謝政治系的李榮秋老師，老師雖然退休了，仍保持閱讀國外時事的習慣，總是提著一個公事包，在總圖二樓翻閱厚厚一疊的外文報紙，老師認真學習新知的態度教我汗顏。打從我進入研究所，老師便耳提面命要我規劃論文寫作時程以及修課安排，每次在圖書館遇見老師，老師總是像個慈祥的爺爺般不間斷地關心我的論文狀況，雖然把老師的建議都聽進去了，但還是沒能如老師期待在兩年內畢業，對老師真是深感虧欠。謝謝教育系的王素芸老師，我不過是大學修了一堂老師的通識課，老師對我的照顧卻自此未曾間斷。每次與老師在校內校外的巧遇，都使我如沐春風，老師的親切熱情，總溫柔地詢問我的近況，不管是準備國考或論文寫作期間都給與我安慰和鼓勵。謝謝法律系的張冠群老師，研究所跑到法研所修了老師一門課，讓我對於金融監理有更深入的了解和興趣，也因此有機會和老師指導的大陸學生們有更進一步的交流，私下會討論學校附近租屋行情，討論教會裡有趣的事的老師真是很有趣的人。謝謝法律系的顏玉明老師，在英文契約撰寫課程看見老師教課的認真，也在私下談話時感受老師對學生溫柔與關心，謝謝老師用自己在信仰裡的生命經歷鼓勵我，有機會在學校中看到屬靈的榜樣對我是很大的激勵！謝謝法律系陳洸岳老師與王千維老師在論文上給予我專業的意見，雖然沒和老師事先打過照面就叨擾老師，老師們仍然願意花時間與學生討論，學生由衷地感謝老師的付出。謝謝張士傑老師以一個監理官的身分對我的論文給予我法律角度以外的觀點，耽誤老師與女兒的相處時間，對老師很不好意思。

感謝在中租的短暫時間，受到同事麗雯、喬安、怡旭、耀輝、敬軒、依萍、明賢、汶任、紹鴻、家豪、浩仁協理、鑫堯協理、人資部的怡玢、資訊部的耿甫、財務部的華農協理的照顧甚多。怡玢，謝謝妳寫給我的信，人資部有這麼溫暖的妳，幸福公司名號真是當之無愧呀！謝謝華農協理陪我打桌球，讓我終於不再只能孤單地跟牆壁對打；謝謝鑫堯協理在我工作的最後一天延後自己回高雄的時間，陪我坐了好遠的計程車，一路從內湖坐到木柵，在車上和我聊了很多，謝謝

您對後進的照顧；謝謝親愛的喬安在處於極大的工作壓力之下，不厭其煩地修正我的英文契約，常用自己工作的心路歷程鼓勵我；謝謝十分愛家的好爸爸怡旭學長常教導我工作和待人處事的眉角；特別感謝麗雯學姐，妳待我總如同自己的妹妹般，完全不藏私地傳授工作、論文的豐富心得經驗，並在信仰上鼓勵我，在懷孕後期急須體力之際仍時時關懷我的工作狀況及需要，感謝神讓我遇見妳這樣的天使，謝謝妳讓我獲得這個得來不易的學習機會，能認識妳真好！

謝謝富蘭克林保經的林順松先生及錠崙保經的吳念祖先生願意接受實務訪談，豐富論文的實務觀點。也感謝中華民國保險經紀人公會與中華民國保險經紀人商業同業公會，提供論文相關資訊。

謝謝研究所的學長們：非常感謝我的口試委員之一的志峰學長，在研究所中對我的指導，每次和學長一同上課，總能在學識淵博的學長口中聽到豐富的資訊，心中實在欽佩不已！由於對我們過於頻繁地詢問論文相關問題，學長還特別開設美國法律檢索及註釋格式的課程，且製作了精美的講義幫助我們，人真的超好的！謝謝學長在我論文寫作過程中，幫我看大綱與內容並指出修正方向；也非常謝謝學長在擔任口委時，竟然在口試本首頁記下密密麻麻的修正建議，學長您這麼認真，學妹我真是太感動了，讓您教到的輔大學生們真的非常幸福啊！謝謝貴為老闆的安鋒學長以自己的實務經驗提供我保險代理人與保險經紀人的資料，拋棄客戶只為回答學妹粗淺的問題，真是太感謝您了！謝謝桌球一哥玠鋒學長在滂沱大雨中的操場旁和學妹分享論文寫作的跨越心理障礙方法，鋒哥在球桌上犀利，私下真是個性情中人呀，很開心那天大雨下得夠久，才能和忙碌的鋒哥聊這麼久的天！謝謝神童學長傳授與指導老師溝通的秘訣，讓膽小的我獲益良多！很開心碩班時期能和博班的其他學長：士弘學長、俞沛學長以及廖毅學長一同上課，因為你們讓我們的深度增加不少。廖毅學長，雖然我對你說話很直，但謝謝你大人不計學妹過，依然很照顧我，謝謝你的寬宏大量！

謝謝研究所的同儕們：包括法律組：手超巧的小璧（謝謝可愛的小璧總是超幽默的給我看待事物的其他觀點，在我口試前還特地致電分享口試經驗與心得）、考試達人小雪、文武雙全的希希、又細心又時尚的嘉敏、英文波棒人又正的薇晴和很有教導恩賜的宇哲（謝謝宇哲老是恐嚇我畢不了業，雖然你嘴賤了點，跟你講完話老害我失眠，但真心感謝你的另類關懷）；管理組的佳珍、鴻諭、宮可可、小牧、昱安、Mark；精算組的小罐、雅雅、朱小妹、BoBo、迪揚、政治和孝銓。那段一起熬夜討論的日子雖然辛苦，卻是美好的回憶，很開心生命中有段這樣的經歷！

謝謝大學的麻吉們：謝謝劉檢座怡君幾乎每天在MSN強力監督我的論文進度如同平時打擊犯罪般積極認真；從澳洲寄給我的明信片也使出軟硬兼施的手段鞭策我的論文（是職業病嗎…）；常常叫我別想太多，要我對自己有自信點（我想我應該是震懾於你的威嚴，才逼迫自己想少一點）！開完庭還趁空檔以手機跟我懇談多時，要我不要放棄，你這麼關心朋友，我要是放棄也太對不起你了。謝謝遠在台中的可愛小蓉耐心聽我分析法律推導過程、給我法律上的專業意見、默默為

我禱告(你總是默默為朋友做事，低調不邀功!)，很想念我們一同在寢室、學校和教會吱吱喳喳的日子！謝謝親愛的米兒常為我的論文代禱，在論文的進度上彼此鼓勵，給我許多突破當時困境的意見，能成為屬靈同伴在禱告中紀念彼此是件美好的事！謝謝我親愛的看藝文展覽好咖裕嘉，在我苦悶之餘，約我去看電影、吃飯散心，常點出我「太認真」的缺點、教我把寫論文看簡單些就可以寫完的心法，讓我更清楚問題癥結！謝謝親愛的旻其在累死人不償命的會計師事務所忙季期間，不忘在深夜返家的電車上給我發app，溫柔地關心我論文進度，謝謝你記得我口試時間，收到你的加油簡訊，很感動！可以和你寫論文期間一同出遊日本的記憶真是美好呀，只要我論文寫得很煩，就拿出我們一同出遊的相片回味以安撫我煩躁的心情！最大的缺憾就是跟你一起進研究所，卻不能和你一起畢業，不然我就可以更同理你充斥壓力的工作生活了。謝謝超強的周大福宇修同學，在我進研究所後就不時以論文煩你，也謝謝你義不容辭要幫我看公法部分的論述，雖然最後論文著墨不多未麻煩你，還是十分感謝你的熱情相挺！謝謝老賈遠從美國返鄉提點論文寫作技巧。很開心你尋得了幸福！願神祝福你們！謝謝冰狗願意在工作時聽煩悶的我吐苦水，謝謝欣宓邊準備司法官考試邊當方嘉麟老師的超人助理的同時，還聽我抱怨，還好你考上司法官，沒有被我拖累，哈哈！謝謝阿吉跟維琬幫我找資料，謝謝瑄瑄、愷瑩、幼霓從大學到研究所的陪伴與鼓勵，謝謝我的戰友們黃推事柏憲、劉推事昱吟以及阿飛，謝謝柏憲總是用一貫篤定的語氣說：「妳沒問題的！時間到了就寫出來了！」來安撫我超容易庸人自擾的心！阿飛，我們同天口試也太巧了，哈哈！你今年律師一定能金榜題名的！謝謝熱心的伊凡總是幫我們預備國考補習班資料、謝謝西瓜、佳盈、孟君、明賢的鼓勵，有你們這些朋友真好！

謝謝律訓同學們：個性俏皮人緣極佳的律訓同學阿昌幫我上最高學府文化大學借論文，真是麻煩你了！親愛的雅琪，謝謝你一再以蘇永欽老師和師母的故事鼓勵我，謝謝你在工作的中午休息時間在手機裡耐心地幫助我突破低潮，你的關懷特質真的很強，你真是超nice的人！謝謝超好聊的鐸伊學姊的傾聽跟鼓勵，祝你在美國新婚愉快！

謝謝高中麻吉們：矮子、阿美，和你們拌嘴、聊心事的時光真快樂，我會想念身懷六甲的矮子腹裡裝個一個小人兒一起走過長長的政大河堤、一同吃自製巧克力鍋，三人塞在一間房間徹夜聊天的日子；也會想念和靜誼彼此鼓勵考國考的回憶，從國中就與我同班的妳，真像是我的家人一樣！

感謝學弟宣至分享論文寫作的過程，你真是一個認真又誠摯的人！學妹子薇不但人正、專業強，最重要的是個性超可愛，真是喜歡和你聊天！

謝謝興隆教會的肢體們：在論文的資料歸納上教我許多的陳老師、聽我講述論文大綱的怡成教授、不斷關心我的國璽哥和玉珍姐(謝謝玉珍姐燒一手好菜餵飽我在異鄉的思鄉情)、中志哥與佳俐姊、周正達牧師、黃哥跟宋阿姨(謝謝你們常開放家中餐廳讓我能大飽口福)、照惠姊(謝謝你一直為我的論文禱告)、鴻恩長老、冬梅姐、鼓勵我多與老師討論的以婷、主動幫我找實務訪談的定南、老是

問我畢業沒讓我被問得很心虛的翔駿跟恆毅。也謝謝從大學就一直很照顧我的怡姿姊，謝謝妳這麼認真愛主，讓我可以學習妳的榜樣！

感謝愛我的大姑、四姑與小姑在我寫作期間對我的關心，不好意思讓你們為我擔心了。謝謝三叔叔對我們一家的照顧。也謝謝從小帶我長大的親愛奶奶，即使在失智的情況下，仍然關心我的生活！

感謝愛我的家人們，我愛你們：非常感謝父母親對我的支持，忍受我花這麼長的時間取得學位、讓我在經濟上無須擔憂，非常感念你們對我的犧牲，謝謝父親長時間以來為我的國考與論文禱告；感謝姊姊在我成長過程對我的要求，讓我這個遲鈍的妹妹完成了一些按我本性不會做到的事情，謝謝妳在我準備國考與論文期間，不斷地鼓勵我、為我代禱；也謝謝姊夫以自身完成台大論文的經驗與我分享論文寫作。謝謝阿超一直以來的陪伴，我總是沒甚麼時間概念亂無秩序的生活，在你身上總能學習有條理地做事，謝謝你對我的耐心與勉勵，在我低潮時用聖經話語鼓勵我，常為我禱告。我愛你們，把論文獻給我愛的家人們以及天上的弟弟。弟，我知道你一定會為姊姊畢業感到開心的，真希望和你分享這個時刻！

2013年夏 於政大圖書館總館



摘要

金融監督管理委員會基於強化保險市場招攬紀律，增進保戶權益保障，於2011年2月增訂保險經紀人管理規則第39條第十五款之規定：「經紀人不得有下列各款行為之一者：…將非所僱用之經紀人或非所屬登錄之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。」，此一規定即在明文禁止保險經紀人同、異業合作招攬保單之經營模式。然我國人身保險經紀人因多數屬於小規模經營且基於須與保險人訂立合作契約始能行銷其等保險商品之交易慣例，故發展出保險經紀人與其他保險經紀人合作招攬保單之模式，即所謂之「轉單掛件」；此一禁止規範迫使許多保險經紀人退場或造成轉單掛件地下化，是否能有效達到立法意旨，不無疑義。

本文主要係針對保險經紀人間合作之問題，探討主管機關之禁止是否合理；並以保險經紀人之法律地位為切入點，討論其等合作之適法性，釐清主管機關對於轉單掛件所謂之招攬糾紛及提出有效之監理措施。本研究認為轉單掛件行為確實存在保險契約生效時點不明、行銷權責歸屬不清以及佣金揭露資訊不透明等問題，實務上易生招攬糾紛，主管機關有監理之必要；惟以完全禁止之方式將造成市場上半數以上之保險經紀人難以經營，若能針對保險經紀人之法律地位為釐清，以明確保險經紀人合作時之權益關係，便能有效解決保險契約生效時點之爭議；透過明文化保險經紀人之義務，規範違反時之法律效果，相較禁止其等合作，更能有效避免保險招攬糾紛；另亦透過佣金資訊之揭露，降低資訊不對稱之問題，以增進市場效率等配套措施，本文主張在建置相關之法規範以及向要保人充分告知合作之相關資訊之前提下，主管機關應有條件開放保險經紀人之同業合作。

關鍵字：保險經紀人、轉單掛件、保險行銷、招攬責任、招攬保險

目錄

第一章	緒論	1
第一節	研究動機與目的	1
第二節	研究範圍及限制	1
第三節	研究方法	2
第一項	實務觀察法.....	2
第二項	文獻研究法.....	2
第三項	案例分析法.....	2
第二章	保險經紀人同業間合作	3
第一節	保險經紀人之概述	3
第一項	保險經紀人之源起	3
第二項	保險經紀人之功能	4
第二節	我國保險經紀人市場情況	7
第一項	制度發展	7
第二項	經營現況	9
第三項	小結.....	12
第三節	我國保險經紀人同業間合作現況與分析	13
第一項	轉單掛件之意義	13
第二項	轉單掛件之形成原因與背景.....	14
第三項	轉單掛件之風險與問題	18
第四項	轉單掛件相關法令規範與違憲審查	19
第三章	保險經紀人同業合作招攬保單之適法性	27
第一節	保險經紀人與要保人間之法律關係	27
第一項	學者見解	27
第二項	實務見解	31
第三項	本文評析	34
第二節	保險經紀人與保險人之法律關係	37
第一項	學者見解	37
第二項	實務見解	39
第三項	本文評析	41
第三節	保險經紀人同業間合作之適法性	45
第一項	內部基礎法律關係	45
第二項	對外效力—複代理	50
第四章	保險經紀人間同業合作之相關問題討論	54
第一節	保險契約之成立與生效	54
第一項	統一說.....	54

第二項	非統一說	56
第三項	保險費之交付	59
第四項	保險經紀人收受保費之意義	61
第二節	保險經紀人同業合作之招攬責任歸屬	67
第一項	一般情形	68
第二項	保險經紀人同業合作之情形	83
第三節	佣金揭露、佣金給付與被保險人個資之保護	85
第一項	佣金揭露	85
第二項	佣金給付	87
第三項	被保險人個資之保護	88
第五章	結論與建議	90
第一節	結論	90
第二節	建議	92
附件	101
參考文獻	104



第一章 緒論

第一節 研究動機與目的

保險經紀人為保險人之行銷通路之一，與保險代理人及保險業務員皆屬保險仲介人之內涵。由於保險具有射幸性及高度專業性，保險經紀人之存在有助於保險產品之推廣。我國保險經紀人公司之執業市場運作狀況，多數為小規模公司，僅少數為大型公司。由於保險人之成本考量，小型保險經紀人公司較不易取得與保險人間之合作契約，而無法為保險人招攬保單，其等為求生存，故選擇與大型保險經紀人公司合作，將其所招攬之保險透過合作之大型保險經紀人公司交給保險人，以達為被保險人洽訂保險契約獲取佣金之目的，此行之有年之交易方式，實務上稱之為「轉單、掛件」。惟，主管機關為避免招攬糾紛、釐清招攬責任以及藉由保險經紀人間之合併走向大規模之目標，遂先以行政函令禁止保險經紀人不得有轉單、掛件之行為，後於民國100年2月增訂保險經紀人管理規則第39條第15款，直接明文禁止轉單掛件之行為，然此舉對未與保險人訂立合作契約之保險經紀人影響甚鉅，嚴重者可能致使其無法獲得營業收入而退出市場。

主管機關以禁止轉單掛件之手段是否真能有效杜絕保單之招攬糾紛，抑或應從其他層面之規範(如：明文規範保險經紀人之義務與要保人對保險經紀人之民事請求權基礎等)進行檢討？實值深入探究。本文欲就禁止轉單掛件規範之合理性以及轉單掛件所涉及的法律問題做詳盡的探討，希冀一方面能解決保險經紀人之發展困境，一方面能對保險市場秩序之管理及相關法律制度之修訂有所助益，使保險經紀人之監理更為妥善健全。

第二節 研究範圍及限制

本文主要針對保險經紀人間合作之問題，探討主管機關之禁止是否合理，並以保險經紀人之法律地位為切入點，討論其等合作之可行性，釐清主管機關對於轉單掛件所謂之招攬糾紛及有效之防弊措施。各章內容羅列如下。另外，實務上，保險經紀人與保險代理人皆會發生轉單掛件之問題，本文礙於保險經紀人與保險代理人之法律地位不同，將研究重點置於「保險經紀人」之轉單掛件之問題上；且此現象在人身保險經紀人間較為普遍，而人身與財產保險經紀人在實務運作上有所差異，故本文將研究題目限定在「人身保險經紀人」間轉單掛件之問題討論，此為研究範圍上之限制。

本論文共分為五章。第一章為「緒論」，係介紹論文的基本理念與架構。分為研究動機與目的、研究範圍及限制，以及研究方法等部分。

第二章為「保險經紀人同業間合作」，首先就保險經紀人之源起與功能及市場情況為說明，再就轉單掛件之現況，包含形成原因、造成問題、禁止規範及其合憲性為剖析。

第三章為「保險經紀人同業合作招攬保單之適法性」，由學說與實務之角度討論保險經紀人與要保人、保險人間之法律關係，再以其法律地位評估同業合作之適法性。

第四章為「保險經紀人間同業合作之相關問題討論」，本章主要回應主管機關針對合作招攬保單之疑慮。將依次對於保險契約生效時點、招攬責任歸屬、佣金揭露、佣金給付以及保戶個資之保護為討論。

第五章為「結論與建議」，總結本文內容，冀能兼及保險經紀人之生存提出較為妥適之監理建議。

第三節 研究方法

第一項 實務觀察法

由於轉單掛件為一本土性之問題，為釐清此問題之形成背景與相關之實務操作，除蒐集與此議題相關之報章新聞外，並與實務工作者進行訪談。

第二項 文獻研究法

蒐集與本文相關之學術教科書、學術論文、學位論文以及期刊文章等文獻，整理分析並進而歸納，以作為本文研究之參考。另考量英國保險經紀人之發展歷史源遠流長，法制討論豐富且完整，故在外文資料部分，主要以英國法對於保險經紀人之規範為說明。

第三項 案例分析法

關於轉單掛件所涉及的法律問題，實亦與保險經紀人之法律地位為何有關，故於實務見解方面，將整理相關見解以理解實務見解走向。

第二章 保險經紀人同業間合作

第一節 保險經紀人之概述

保險經紀人為保險行銷中通路之一。所謂「行銷」，依美國行銷學會所作之定義為「經濟自由競爭下的產物，針對競爭情況而言，行銷為引導物品或勞務，從生產者流向消費使用者的企業活動。」¹。「保險行銷」之意義包括了對保險市場及保險商品之分析、規劃和執行有關保險概念、保單組合與售後服務的提供、費率釐訂、促銷與配銷的過程，著重保險之4P行銷組合間相互協調，以達產生保單交易、滿足保戶需要之目的，並達成保險人之經營目標和利潤需求²。

保險行銷之通路，可分為直接業務通路、間接業務通路與混合通路三種。直接業務通路係指業務來源由保險人的專職業務人員所招攬，或利用電話行銷、廣告信函或網路行銷而直接與要保人或被保險人接洽，或由要保人或被保險人直接向公司投保簽訂保險契約之謂；間接業務通路係指業務來源全由保險代理人或保險經紀人所招攬，產銷完全分開；若兼採以上兩種通路制度則稱為混合通路³。由上可知，保險經紀人可歸類為保險行銷中之間接業務通路。

第一項 保險經紀人之源起

最早出現的保險類型為海上保險，於十六世紀由義大利傳入英國。隨著海上貿易的興盛發展以及英國人重新取回海外貿易權，使海上保險在英國之需求大幅增加，英國女王於1720年代特許皇家交易所(Royal Exchange)與倫敦保險公司專營海上保險。然而當時海上保險的保險事故頻繁且損失幅度大，幾無保險公司願意承擔一次航行之所有風險，此時便需要具有對於航海技術與保險有專門知識，並充分掌握市場行情的人員，一方面協助船主、貨主等商人尋找有能力承擔風險的保險人，一方面連絡、洽商有承保意願的保險人，並妥善規劃、分攤保險人間的承保風險，此形成為要保人與保險人從中牽線之保險經紀人生態，即為保險經紀人之起源⁴。

第一份載有保險經紀人之文獻應可追溯至1574年⁵，早期的保險經紀人多為無組織，其背景有具有專門知識的商人、地主或銀行家，有固定辦公場所，憑藉豐富專業知識及對航海風險的了解，搓合保險以獲取收入，但已具有現代保險經

¹ 江朝國，保險法逐條釋義(34)一第八條：何謂保險代理人？(之一)，現代保險雜誌，57期，頁86，1993年9月。

² 凌氤寶、康裕民、陳森松，保險學理論與實務，頁130，2012年1月7版。

³ 凌氤寶、康裕民、陳森松，同前註，頁122。

⁴ Hugh Cockerell and Gordon Shaw, *Insurance Broking and Agency* 4-5 (1979).

⁵ *Id.* at 4.

紀人之特徵。保險經紀人在世界各國之保險市場行銷通路之比重也隨著國情而有不同，在英國，保險經紀人為最具代表性的行銷通路，其他銷售通路尚有保險代理人與直接行銷。保險經紀人之業務以企業為中心，約佔英國國內總保費收入之七成，而保險代理人則以個人業務為中心，約佔國內總保費收入的二成⁶；英國壽險公司之保險業務約有50%係透過保險經紀人招攬⁷；而由核保人(Underwriter)集合而成的英國著名保險組織—勞伊茲(Lloyd's)，原為一家座落於倫敦泰晤士河畔邊的咖啡館，因往來的商人、船東及保險人匯聚此地交換貿易資訊，後逐漸演變成保險人的業務中心，其於1760年成立社團，於1871年改變組織型態為法人，其業務來源皆由勞伊茲保險經紀人居間安排不假他人之手。而美國保險市場之行銷通路為因應產、壽險業務性質不同，採行制度亦有差異，在財產保險及責任險與在保險之安排上，一般採用保險經紀人制度，而壽險業務上，係以保險代理人與保險經紀人或保險業務員為途徑⁸。

第二項 保險經紀人之功能

保險經紀人存在主要原因之一在於消弭保險市場中要保人與保險人間資訊不對稱的情況，由於保險商品具有技術性與複雜性，一般大眾通常不具有辨識產品之能力，故須藉由保險經紀人之專業取得適合的保險，此為保險經紀人之傳統功能；隨著保險經紀人經手業務的經驗累積以及相關技術之提升，對於風險管理也有相當程度之理解，遂開啟大型保險經紀人在此方面之發展，形成保險經紀人之現代功能。

第一款 傳統功能

保險市場中的資訊不對稱，包含被保險人對於保險人之事前承保條件、費率釐訂、事後損失理算、確定賠償金額等過程不清楚；亦涵蓋保險人對於承保標的的實際風險不易掌握，保險經紀人的參與能有效降低此一問題。以下分就保險經紀人對於被保險人與保險人為論述：

壹、 對被保險人而言⁹

一、 投保前

⁶ 王光煜，自由的極致—英國保險狀況，保險經營，157期，頁19，1998年9月。

⁷ 陳開元，保險業跨業經營之研究，行政院所屬各機關因公出國人員出國報告書，頁10，1999年7月。轉引自林煊琪，論保險經紀人之自律規範與法令遵循，政治大學風險管理與保險學研究所碩士論文，頁93，2007年7月。

⁸ 上田和勇著，柏水譯，壽險兼營化與壽險行銷途徑體系—就保險業及保戶利益觀點探討問題，壽險季刊，90期，頁78，1993年12月。

⁹ 謝富華，論保險代理人經紀人業務員之監督管理，政治大學風險管理與保險學研究所碩士論文，頁5-6，1991年7月；林煊琪，同註7，頁7-8。

(一) 衡量、分析風險

保險經紀人在保險知識、保險法令及危險管理方面為專業人士，能協助被保險人評估所面對之風險，分析其風險特性與風險需求，為其衡量風險及風險規劃。

(二) 選擇最適保險人及保險商品

保險經紀人並能以其對於市場、商品及相關資訊的充分認識，從眾多保險商品中選擇最適投保人之商品；並透過對保險人之了解，為被保險人尋找具有風險承擔能力，風險偏好一致及財務健全的保險人。

(三) 磋商費率

財產保險由於費率自由化之政策，財產保險經紀人得以其優勢地位為被保險人向保險人談判費率及承保條件。

(四) 諮詢管道

保險具有高度技術性，被保險人對於保險人之承保條件、費率訂定、損失理算及保險金額之確定皆難以了解，保險經紀人之專業能提供被保險人關於保險市場、商品之相關資訊，並詳盡回覆被保險人之疑問。

(五) 適當的保障計畫

保險經紀人應考量被保險人之意願、所得能力、財務狀況、現在及未來的保障需要，再配合現有商品內容，憑藉其專業知識，為被保險人擬定最符合成本效益原則的財務保障計畫。

二、 投保後

(一) 協助申請理賠

保險事故發生時，能協助被保險人申請理賠並處理相關事宜，以避免被保險人因不熟悉理賠程序及應注意事項而蒙受權益損失。

(二) 適度調整保險契約之內容

保險經紀人於投保後，能持續提供被保險人所需之各項服務，並依據個案情況，適度調整投保人之保障內容。

貳、 對保險人而言¹⁰

一、 成為有效率的行銷通路，節省保險人的展業費用

保險經紀人之存在，能協助保險人達到業務增加之績效，並能節省新契約之開發支出，使經營成本得以降低。

二、 協助掌握業務品質，促進經營績效

透過保險經紀人對於被保險人危險管理的專業化建議及服務，使保險事故發生率下降，僅而提升保險契約之品質，增進保險人之經營績效。

三、 提高繼續率，擴大有效契約

保險人能透過佣金結構的設計，如藉由強化保險經紀人繼續率獎金之比例，提供其維持保險契約之誘因，使其著重契約訂立後對投保人持續的服務；並透過以首年度佣金(First Year Commission, FYC)或首年度保費(First Year Premium, FYP)為基礎的年終獎金機制，使保險經紀人開創新契約，以擴大有效契約。

第二款 現代功能¹¹

近二十餘年來，保險經紀人在商業保險及再保險業務上所扮演之角色已有了明顯之轉變。大型企業由於經濟、科技及法律環境的改變，使其所面臨的風險面貌異於以往，當保險市場條件緊縮時，企業對於保險經紀人在風險解決方案以及風險管理方面所提供的服務有強烈需求，另為因應過剩的市場承保能量及下滑的保險價格、保險經紀人因併購增加經營規模及可資運用的資源，以及風險管理技術之進步等因素，使保險經紀人除仍維持其傳統核心功能為客戶安排保險之外，大型的全球性保險經紀人則另外為客戶及保險人提供了許多如：精算服務、損害防阻、風險管理、理賠管理、另類風險移轉工具規劃、資產及負債管理、合併及併購、動態財務分析(dynamic financial analysis, DFA)等新的服務範疇，以充分發揮資源整合的優勢¹²。

¹⁰ 謝富華，同前註，頁6。

¹¹ 魏家祥，論產物保險經紀市場之檢討與改進，政治大學經營管理碩士學程風險管理與保險組碩士論文，頁8-10，2007年1月。

¹² 以全球第一大保險經紀人Marsh & McLennan集團為例，該集團共分為三大事業主軸。Marsh提供保險經紀服務業務；Mercer提供諸如退休計畫、健康照顧、管理及組織改造方面的諮詢服務；

第二節 我國保險經紀人市場情況

第一項 制度發展¹³

由於保險經紀人為保險行銷通路之一，論及保險經紀人制度之沿革，實與保險業之發展息息相關，以下綜述之：

- 一、現代保險事業，自民國前106年(西元1805年)傳入中國，至民前37年(西元1875年)中國第一家保險公司成立止，七十年間我國的保險業為外商所獨佔。但經手招攬業務者多為國人。當時社會上習稱外商公司為洋行，稱洋行之華籍重要職員為買辦。保險洋行之買辦，即如外商保險公司之保險經紀人。
- 二、民前37年至民國26年止，國人經營之產壽險公司先後成立共53家，各公司多有分支機構之設立，保險招攬人員數量極為眾多。當時華商保險公司資力薄弱，加以主持者對於保險原理及經營方針，未能研究改進，只知運用提高折扣為競爭唯一手段。同時，由於政府對保險費率，缺乏切實管理，乃逐漸演變成費率越高，折扣亦越大之現象。保險公司對於招攬人員之選擇與羅致，每注意其社會關係及其招攬業績，而不問其保險學識與招攬方法，故造成招攬人員爭取業務時，信口開河，業務到手則多方推諉，致保險業聲譽日墜，社會詬病。當時因無保險經紀人之名義，社會上對此輩人員，多稱之為保險掮客或跑街，政府亦未加以管理。
- 三、民國24年7月5日，國民政府曾頒布「保險業法」，規定保險經紀人須向實業部登記，並須繳存保證金於國庫，領有執業證書，方准執行業務，但並未施行。26年，上海保險業公會擬舉辦保險經紀人登記，以為整頓；另立法院轉譯日本保險法及其施行細則制定「保險法」，惟二者皆因對日戰事發生而未實施。
- 四、民國32年12月公布「暫時保險業管理辦法」，33年政府已遷都至重慶，乃將保險劃歸財政部管轄，5月公布同法「施行細則」，6月並由財政部頒布「保險業代理人經紀人公證人登記領證辦法」。其十三條規定：「保險業經紀人…非向財政部登記，領有執業證書，不得執行業務。」此為政府正式管理保險經紀人的開始。當時申請登記者有358人，第

Putnam則提供資產管理服務，並為全美知名的資產管理公司。目前該集團年收入仍以Marsh的經紀業務收入為主。轉引自魏家祥，同前註，頁9。

¹³ 王信力，台灣保險經紀人公司合併的機會與挑戰—從保險經紀人管理規則2011年修訂版探討，國立中央大學管理學院高階主管企管碩士班碩士論文，頁13，2011年；蔡文從，建構保險經紀人公司加盟連鎖店之經營模式，高雄第一科技大學風險管理與保險學系，頁31，2004年。

一批核准者僅15人¹⁴，可見其審核嚴格之程度，其主要旨趣在於提高保險經紀人素質，亦顯示政府整頓保險市場之決心。

五、政府遷台以後，於民國39年限制新保險業之設立，41年修正原「辦法」，又於49年12月將原有之「登記領證辦法」修改為「保險業代理人經紀人公證人管理辦法」，正式公布，重新辦理保險經紀人之登記。將過去散沙似的業務經手人，先辦登記，然後施以訓練，納入保險經紀人正軌。時依法申請登記領證為保險經紀人者有103人，其中產險89人，壽險14人，並發起組織協會，於50年1月15日成立「台灣省保險業經紀人協會」。至此，我國保險經紀人制度始告建立，並稍具規模。

六、民國50年政府解除新保險公司設立之限制，頓時產物保險公司由原有5家增至15家，壽險公司由2家增加至9家¹⁵，為拓展業務，各公司爭相延用握有客戶來源之保險經紀人公司職員或具社會影響力人士為其介紹業務，造成了市場上的混亂。故財政部於52年再度限制保險公司之新設立申請。52年9月2日，我國保險法正式公布施行。其第九條規定：「保險經紀人為基於被保險人之利益，代向保險人洽訂保險契約，而向承保之保險業收取佣金之人。」，第一百六十三條規定：「保險經紀人必須登記領證繳納保證金，否則不得執行業務。」另於52年以前，我國壽險招攬制度兼採代理人及經紀人制度，惟因領有證書之代理人及經紀人人數不足以應市場之需求，業者為招展業務，遂請主管機關放寬壽險招攬人員之標準，財政部即於52年9月30日循壽險業者之要求，將「保險業代理人經紀人公證人管理辦法」修改為「產物保險代理人經紀人公證人管理辦法」，且以行政命令¹⁶取消壽險經紀人之登記制度，該函釋謂：「為壽險公司承攬業務者，均可領取佣金，無須辦理登記手續，至本辦法施行前，已向本部登記並領有執業證書之壽險經紀人，應即將原領執業證書繳銷，以憑發還繳存之保證金。」於是壽險公司乃大量招募業務員，略具雛型之保險經紀人制度幾乎破壞殆盡，而任何人已無需相當之資格，得為壽險公司招攬業務，外勤業務人員遂成為壽險公司之主要行銷體系¹⁷。同時，因保險經紀人資格的限制，審核的嚴格，遂無人願意登記，致正式領證之保險經紀人始終保持110至120人之數。

七、58年3月20日，財政部有鑑於壽險業者大量雇用業務員，然其等透過人情關係招攬業務，而非依憑相關保險知識及正確業務態度從事業務招攬之工作，致保單品質低落，解約率高、保險糾紛層出不窮，使社會大眾對立意良好之保險制度產生誤解、保險市場陷入混亂，將原「管

¹⁴ 謝富華，同註9，頁13。

¹⁵ 楊旺時，從國內壽險公司對放經紀代理業務之看法探討人身保險經紀人代理人未來趨勢之研究，政治大學風險管理與保險研究所碩士論文，頁14，1998年。

¹⁶ (52)台財錢字第06937號令。

¹⁷ 謝富華，同註9，頁14。

理辦法」修訂，改名稱為「保險代理人經紀人公證人管理規則」，又恢復壽險經紀人之登記領證。惟因前述行政命令「凡為壽險公司承攬業務者，均可領取佣金」仍具效力，且因保險經紀人之新人不願登記，原有的因業務員的競爭，漸感無法生存而繳銷執業證書。同年2月底止，登記領證之保險經紀人僅存90人，保經代人數少，無法與外勤業務人員相抗衡，故在整個壽險業招攬制度中，已無法取代外勤業務人員之地位¹⁸。

- 八、民國六、七十年間，財政部屢次修訂「保險業代理人經紀人公證人管理規則」，但直至80年12月31日始修訂有關經紀人代理人資格之取得辦法，並自63年舉辦經紀人代理人考試後停辦二十年，於81年6月21日由財政部青輔會再度開放舉行保險經紀人代理人之考試，當年吸引一萬八千多人報考，約錄取一千九百人。之後由於考試院主張收回考試權，故此一資格考試於民國83年起改為國家考試。
- 九、民國92年12月8日財政部基於保險代理人、保險經紀人及保險公證人之不同特性，修正原「保險代理人經紀人公證人管理規則」併為規範之方式，分別制定「保險代理人管理規則」、「保險經紀人管理規則」及「保險公證人管理規則」以為管理依據，至此，保險經紀人有針對其特殊性而設的法規範。民國94年之後改由主管機關行政院金融監督管理委員會主導修正，延續至今。

第二項 經營現況

保險經紀人之組織型態可分為個人及公司¹⁹，個人保險經紀人經主管機關許可登記後，應加入「經紀人公會」，公司則應加入「經紀人商業同業公會」，否則不得執行業務²⁰。台灣保險經紀人之發展早期均以個人執業方式進行，及至民國70年代始漸有保險經紀人公司成立，70至80年代間保險經紀人公司多由原在保險公司服務之保險業務員創業設立，以獨資或合夥型態經營，規模不大，簽約往來之保險公司亦屬有限，整體市佔率不高²¹。但在民國81年開放保險經紀人資格考試後，使經紀人人數大增，保險經紀人公司至民國80年代末期已有380家，於94年一度達到446家之高峰，到101年8月底保險經紀人公司家數則為395家。家數的增減變化僅發生在個人事務所型態或小規模的保險經紀人公司，這些公司註銷的主因不外乎是退出市場，而增加則是保險公司業務員離職轉型成立保險經紀人公

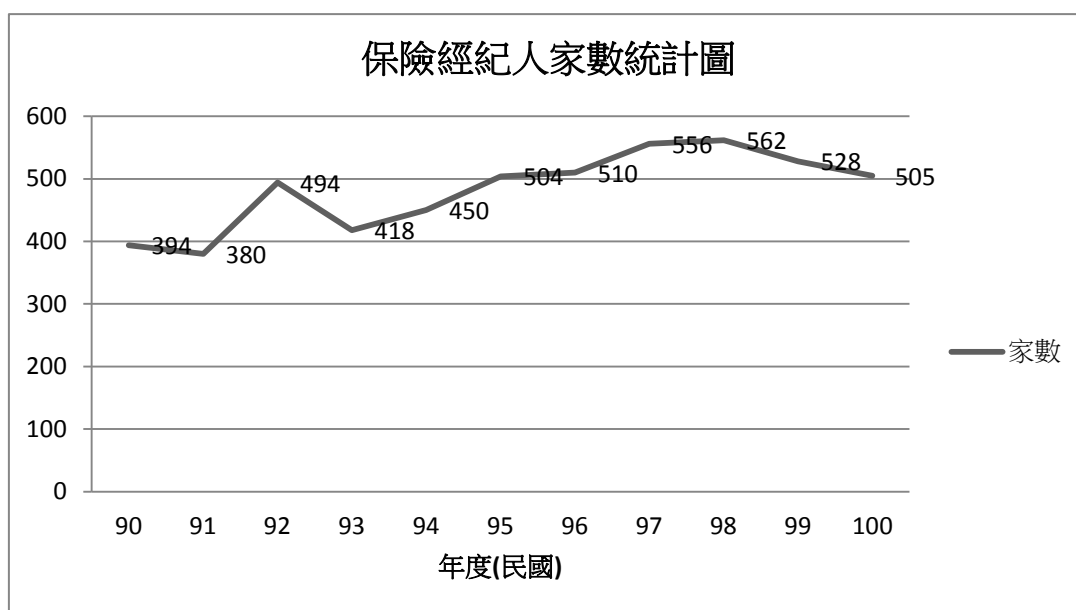
¹⁸ 保險經紀人制度之沿革部分可參看「中華民國台灣省保險業經紀人協會簡介」小冊。轉引自林荻洋，保險經紀人制度之研究，逢甲學報，5期，頁297-298，1972年4月。

¹⁹ 保險經紀人管理規則第8條第一項規定：「具備本規則所定經紀人資格者，得以個人名義或受公司組織之僱用於取得執業證書後執行業務。」

²⁰ 保險經紀人管理規則第36條規定：「I、經紀人經主管機關許可登記後，經紀人公司應加入經紀人商業同業公會，個人執業經紀人應加入經紀人公會。II、經紀人非依前項規定加入經紀人商業同業公會或經紀人公會，領有會員證，不得申領執業證書執行業務。」

²¹ 王信力，同註13，頁15。

司²²。保險經紀人自民國90年至100年之家數變化參圖2-1。



資料來源：中華民國保險經紀人商業同業公會

圖 2－1 保險經紀人家數統計圖

保險經紀人得同時經營財產保險及人身保險保險經紀人²³，不若保險代理人原則上僅得擇一險種執業²⁴。截至民國101年8月底財產保險經紀人公司共114家，人身保險經紀人共138家，同時經營財產保險及人身保險之保險經紀人共146家²⁵。保險經紀人與保險代理人之角色與功能在應然面上實有不同，惟於台灣市場並未嚴格區分二者，僅視二者為招攬保險之通路。若將二者再區分產、壽險為分析，可大致了解台灣保險經紀人與代理人之組成，保險經代業者包含傳統保經代以及由銀行轉投資設立的銀行保險經代業者，依民國94年針對保險經代業者與保險人合作家數多寡為排名，以排入前二十名者作為分析基礎，發現產險保險代理人反映個人產險業務通路之市場交易習慣，多為車商保代與銀行保代所佔據，其原因在於產險公司汽車險、住宅火險及傷害險等個人險業務來源幾乎是透過車商及銀行等通路，而市場上所有車商及大部分的銀行均成立保代公司，故上榜之20

²² 林潔舒，經代市場群雄割據，每天進帳超過6億，現代保險，199期，頁81，2005年7月。

²³ 保險經紀人管理規則第23條規定：「經紀人同時具備財產保險及人身保險經紀人資格者，得同時申領財產保險及人身保險經紀人執業證書。」

²⁴ 現行保險代理人管理規則第22條規定：「代理人同時具備財產保險及人身保險代理人資格者，除經主管機關核准外，僅得擇一申領財產保險或人身保險代理人執業證書。」而100年2月25日修正前之規定為：「代理人同時具備財產保險及人身保險代理人資格者，僅得擇一申領財產保險或人身保險代理人執業證書。」立法意旨在於，按保險法第138條，原則禁止保險人兼業經營財產保險與人身保險，保險代理人既為保險人之代理人，實因受相同限制，惟基於代理人業務需求，並落實差異化管理，就具有符合一定規模及經營之保險代理人，得經主管機關核准同時經營人身保險代理及財產保險代理業務。參保險代理人管理規則第22條立法理由。

²⁵ 資料來源：保險經紀人商業同業公會。

家產險代理人有8家為車商保代，有4家為銀行保代實可預見²⁶；壽險保險代理人則幾乎為銀行與證券保代之天下；而產險保險經紀人與壽險保險經紀人仍以傳統保經居多²⁷。

至民國100年底，保險經紀人佣金收入計20,713百萬元，其中財產保險經紀人佣金收入為3,141百萬元，人身保險經紀人佣金收入為17,572百萬元，相較於前一年度之佣金收入17,740百萬元，增幅為14.35%。100年保險經紀人簽單保費收入總計373,943百萬元，財產保險經紀人簽單保費收入為17,567百萬元，人身保險經紀人簽單保費收入為356,376百萬元，相較於前一年度之簽單保費收入428,235百萬元，減少14.52%²⁸。由人壽保險業初年度保費收入觀之，廣義的保險經紀人、保險代理人於民國100年之占率達六成，其中傳統保險經紀人、保險代理人之保費收入約占3%，表2-1按行銷通路別羅列民國94年至100年人壽保險業初年度保費收入占率。截至民國101年，30家人壽保險業者中與保險經紀人或代理人有業務往來者已達29家，僅中華郵政未使用保經代之行銷通路²⁹；而產險公司則是皆有與保險經紀人或代理人合作。

表 2－1 人壽保險業初年度保費收入占率(行銷通路別)

年度		壽險公司業務員	銀行經代保代	傳統經代保代	合計
94	百萬元	316,333	203,081	21,509	540,923
	比率(%)	58.48	37.54	3.98	100.00
95	百萬元	315,484	187,343	21,605	524,432
	比率(%)	60.16	35.72	4.12	100.00
96	百萬元	464,903	258,684	28,279	751,865
	比率(%)	61.83	34.41	3.76	100.00
97	百萬元	420,613	409,182	25,506	855,301

²⁶ 17家上榜的產險經紀人中只有1家為銀行保經，業務以住宅火險與傷害險等個人險種為主，其他則皆以企業為主要業務開發對象。而24家壽險保險代理人中，共17家為銀行或證券公司設立之保險代理人公司，其中有15家為銀行保代，2家為證券保代；而21家壽險保險經紀人，多數為傳統保險經紀人之天下，只有5家銀行保經。林潔舒，同註22，頁83-84。

²⁷ 林潔舒，同前註，頁83-85。

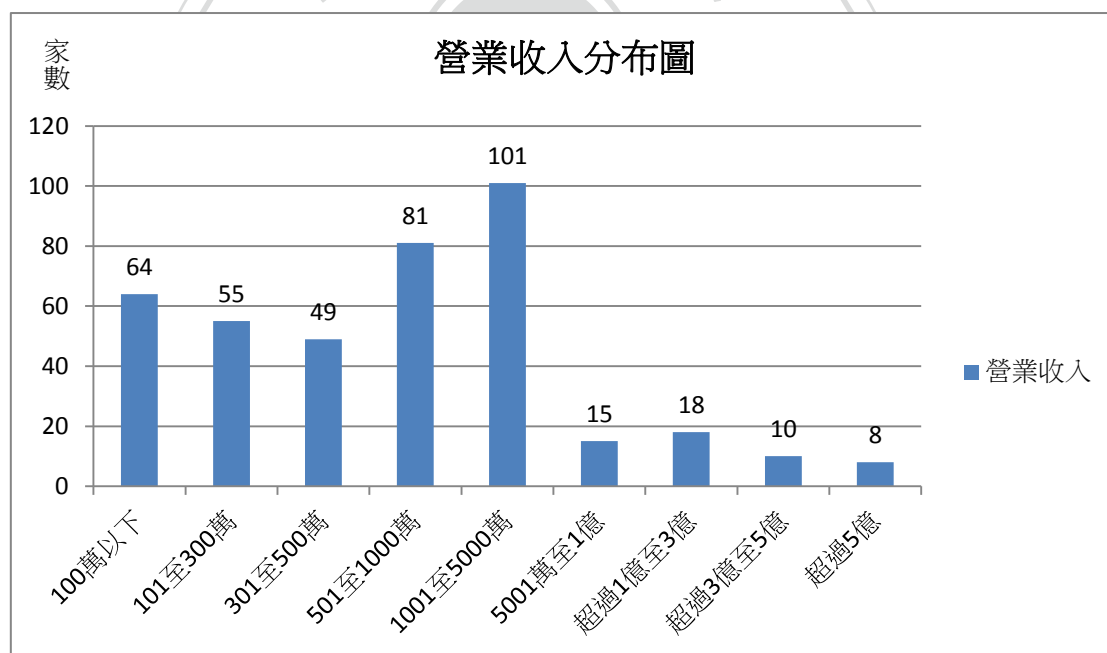
²⁸ 請參見財團法人保險事業發展中心網站：<http://www.tii.org.tw/index.asp> (最後瀏覽日：2012年10月19日)。另據中華民國人壽保險商業同業公會之針對100年壽險業績之統計為：「總保費收入2,092,084百萬元，相較於去年衰退9.6%，初年度保費收入則係衰退21.0%，傳統型保費收入維持大於投資型壽險保費收入；投資型保險商品初年保費收入143,215百萬元，佔全險初年度保費收入之15.6%，去年同期投資型保險初年度保費收入則占13.4%；另傳統型保險初年度保費收入中，年金保險123,159百萬元佔傳統型保險774,372百萬元比率之15.9%，與去年相較同期衰退70.2%，主因為99年11月起主管機關就利率變動型年金保險商品之解約費用及附加費用率訂出新的標準，致使該類型保單銷售降溫。」請參見中華民國人壽保險商業同業公會網站：<http://www.lia-roc.org.tw/> (最後瀏覽日：2012年11月3日)。

²⁹ 請參見各壽險公司網站公開資訊，(最後瀏覽日：2012年10月19日)。

	比率(%)	49.18	47.84	2.98	100.00
98	百萬元	313,156	584,224	27,690	925,070
	比率(%)	33.85	63.15	2.99	100.00
99	百萬元	372,800	758,194	30,731	1,161,725
	比率(%)	32.09	65.26	2.65	100.00
100	百萬元	392,413	567,894	34,700	995,007
	比率(%)	39.44	57.07	3.49	100.00

資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會³⁰

截至100年底之統計資料，保險經紀人公司之統計總家數為401家，營業收入在新台幣五億元以上者共8家，三億元以上到未滿五億元者共10家，一億元以上到未滿三億元者共18家，五千萬元以上到未滿一億元者共15家，一千萬元以上至未滿五千萬元者共101家，五百萬元以上至未滿一千萬元者共81家，三百萬元以上至未滿五百萬元者共49家，100萬元以上至未滿300萬元者共55家，未滿100萬元者共64家³¹，參圖2-2。



資料來源：中華民國保險經紀人商業同業公會 總計統計家數：401家公司

圖 2-2 營業收入分布圖

第三項 小結

由以上資料顯示，使用保險經紀人作為行銷通路之保險人實為多數；傳統保

³⁰ 請參見中華民國人壽保險商業同業公會網站：<http://www.lia-roc.org.tw/index01/index01.asp> (最後瀏覽日：2012年10月19日。)

³¹ 資料來源：保險經紀人商業同業公會。

險經紀人家數雖多，整體市占率卻不高，主因即在於大部分保險經紀人為小規模型態經營，無法與擁有上千人或上萬人業務團隊的保險公司相比。依民國100年統計數字，年營業額在五千萬以內者之保險經紀人有350家，佔全體家數的八成七。若以保險經紀人商業同業公會對96年業者的營業為調查³²，統計人壽保險經紀人前二十大的公司(家數佔全體的5%)對全體壽險保險經紀人之營業收入市佔率達86%，其餘374家僅佔14%；產險保險經紀人前二十大的公司營業收入市佔率亦達77%，顯示在台灣的保險經紀人公司間多數存在為小型公司，少數大型公司市佔比率高，經營規模落差極大之現象。

對於小型之保險經紀人而言，佣金收入即為主要之營業收入，而保險人與保險經紀人間係透過簽訂業務合作契約，約定佣金之結構與給付方式；然雙方若未訂立合作契約，保險經紀人縱為保險人成功招攬保單，得否請求保險人給付佣金？主管機關針對「保險人是否就送件之保險經紀人有給付佣金的義務」問題發布函釋³³表明立場，認為此屬契約自由原則，視保險人與保險經紀人之約定內容而定。然據保險經紀人商業同業公會之調查，目前有250家壽險保險經紀人無法與壽險保險人簽訂合作契約。此將造成無法與保險人簽約之市場多數之保險經紀人，喪失維持營運之成本與所得，致小規模保險經紀人僅剩停業一途，故於我國現行之保險經紀人產業結構上，的確有與同業合作招攬保單之需求。

第三節 我國保險經紀人同業間合作現況與分析

第一項 轉單掛件之意義

「轉單」、「掛件」為保險實務上之用語，並非法律上之專有名詞。其在描述保險經紀人間在市場實務中合作關係所涉及的行為：所謂「轉單」，係指規模較小的保險經紀人(包括個人與公司型態執業的保險經紀人)將向要保人所招攬之保單，轉交給與保險人具合作契約關係的保險經紀人(通常為公司型態執業的保險經紀人)，所涉及之當事人，其一為轉單行為之首要發動者—即小規模保險經紀人(由保險人立場觀察，為實際向被保險人招攬保單之保險經紀人，下簡稱為「招攬保經」)，其通常與保險人無合約關係或雖有合約關係但未滿足達合約利益之條件；其二為轉單行為之被動方—與保險人具合作契約關係的保險經紀人(由保險人立場觀察，係將招攬保經所招攬之保件交付保險人之保險經紀人，下簡稱為「交件保經」)；之後交件保經將轉單之保件，合併自行所招攬之保件，以自己名義送件給保險人，此部分之行為所涉及之當事人，其一為送件交件保經，其二則為收受保件之保險人。所謂「掛件」，則是指以公司型態執業之招攬保經³⁴

³² 參保險經紀人商業同業公會。轉引自王信力，同註13，頁19。

³³ 參行政院金融監督管理委員會金管保三字第09502038290號函。

³⁴ 此處專指以公司型態執業而未包含以個人名義執業的小規模保險經紀人，原因在於：實務運作上以個人名義執業的保險經紀人，是保險經紀人親自招攬保單，而不另外再僱用業務員招攬保

之業務員向要保人招攬保件時，因招攬保經未與要保人所選擇之保險人合作，業務員為滿足要保人之需求，故與交件保經之業務員合作，將保件掛在交件保經之業務員姓名下。詳言之，保件上通常載有招攬保件之業務員姓名³⁵，本應填具者為接觸要保人之招攬保經的業務員，然因上述原因，改填具交件保經業務員之姓名，此即所謂「掛件」。在實務上，亦常將保險經紀人間轉單、掛件之合作行為稱作「策略聯盟」。

第二項 轉單掛件之形成原因與背景

第一款 小規模經營者林立

據保險經紀人管理規則第14條，經紀人公司申請經營經紀人業務者，最低實收資本額為新臺幣三百萬元；申請經營再保險經紀業務者，或申請同時經營保險經紀人及再保險經紀業務者，最低實收資本額為新臺幣六百萬元。原則上，保險經紀人依保險法³⁶與保險經紀人管理規則³⁷相關規定，經主管機關許可、繳存保證金、投保責任保險及保證保險，並加入保險經紀人商業同業公會或保險經紀人同業公會後，便可執行業務。由該規定可知保險經紀人設立門檻低故易於成立，以我國現有保險經紀人公司家數達395家之多，可見一般，但如前述，台灣的保險經紀人公司間多數存在為小型公司，少數大型公司市佔比率高，經營規模落差極大，而小型之保險經紀人為求規模經濟，需透過與同業間之相互合作，以降低成本，獲取較高佣金。

第二款 市場交易慣例

保險經紀人欲執行業務，實務上的運作尚區分產、壽險公司而有不同之交易慣例：壽險公司與保險經紀人之間，昔日多未簽訂書面之合作契約，僅以口頭約定雙方之合作關係，後因保險經紀人陸續發生以不當之行銷話術招攬保險，導致要保人申訴案件紛起，壽險公司為免糾紛，遂要求為其招攬保單之保險經紀人需

單。

³⁵ 保局三字第09402542030號函：「主旨：保險代理人公司或保險經紀人公司之業務，若係由所屬保險業務員招攬者，該保險業務員亦應於要保書上簽章，請轉知所屬會員公司確實辦理。請查照。說明：邇來頻有保險代理人、經紀人招攬之保單有所爭議因招攬之保險業務員未於要保書上簽章，致投保人服務事項之聯繫及申訴案件之處理未能及時因應。為保障投保大眾之權益，保險代理人公司或保險經紀人公司之業務，除簽署人之外，招攬之保險業務員亦應於要保書上簽章。」

³⁶ 保險法第163條：「Ⅰ、保險代理人、經紀人、公證人應經主管機關許可，繳存保證金並投保相關保險，領有執業證照後，始得經營或執行業務。Ⅱ、前項所定相關保險，於保險代理人、公證人為責任保險；於保險經紀人為責任保險及保證保險。」

³⁷ 保險經紀人管理規則第36條：「Ⅰ、經紀人經主管機關許可登記後，經紀人公司應加入經紀人商業同業公會，個人執業經紀人應加入經紀人公會。Ⅱ、經紀人非依前項規定加入經紀人商業同業公會或經紀人公會，領有會員證，不得申領執業證書執行業務。」

簽訂書面合作契約之不成文規定，未訂立合作契約者，不得行銷該家壽險公司之保險產品；而產險公司與保險經紀人之間，亦會簽訂合作契約，惟產險公司多數不拒絕保險經紀人尋求合作往來之機會。綜上所述，保險經紀人執行業務前之預備，除符合法規上之要求外，不分產、壽險之保險經紀人均會尋匿合作之保險人，簽訂合作契約，並依據契約內容向被保險人行銷有合約關係之保險人之保單。

就此問題，在法令方面，保險法並未限制保險經紀人必須與保險人簽訂合作契約始得為該保險人招攬保單；另保險經紀人對於須簽訂合作契約之交易慣例多次函詢金管會，金管會作成之函釋³⁸要旨為保險人不得以雙方無簽訂合作契約而

³⁸ 參行政院金融監督管理委員會金管保三字第09502038290號函：「主旨：台端函詢有關保險法第九條之適用疑義乙案，復請卓參說明。一、復台端94年12月16日保經字第9400004號函。二、依保險法第九條：本法所稱保險經紀人，指基於被保險人之利益，代向保險人洽訂保險契約，而向承保之保險業收取佣金之人之規定。且基於保險業屬特許事業，若保險經紀人確基於被保險人之利益，代為向保險公司洽訂保險契約，**保險業無正當理由，應依其承保規定辦理**。至保險公司承保後，是否有給付保險經紀人佣金之義務乙節，按佣金係保險人給付與保險經紀人洽訂保險契約所付出勞務之對價，惟保險人所支付之佣金(或招攬津貼)，因險種、行銷通路、管理成本及市場競爭而異，應由保險人與保險經紀人雙方，以公平合理方式訂定合約，以資遵循。」該函顯示：一、保險人得否拒絕保險經紀人交付之保件，應審酌一般核保條件為斷，不得以行銷通路為由拒絕保件；二、佣金係保險人給付與保險經紀人洽訂保險契約所付出勞務之對價，惟就此點，金管會若欲貫徹其堅持保險經紀人與保險代理人有別之一致立場：亦即，保險經紀人係立於保戶立場，不能代表任何一家保險人；保險代理人始為代理保險人之行銷。「佣金屬為保險人付出之勞務對價」之見解實屬有誤，而應認佣金係出於要保人之保費，僅係因舊法規定及交易慣例，由保險人給付保險經紀人。三、保險人與保險經紀人就佣金部分應合約方式載明以為遵循，但非限定保險人與保險經紀人需簽訂合作契約，保險經紀人始得為其招攬保件。行政院金融監督管理委員會金管保理字第09802551980號函：「主旨：有關函請本會就OO人壽保險股份有限公司涉違反公平交易法規定表示意見乙案，復如說明，請查照。…三、保險經紀人在與保險公司間並無合作契約之情況下，得否直接向保險公司洽訂保險契約，又保險公司得以拒絕保險經紀人洽訂契約之正當理由為何乙節，說明如下：(一)依契約自由原則，保險公司與保險經紀人之業務往來得訂定契約。**惟保險公司不得以雙方間無簽訂契約作為拒絕收受保件之依據**，而保險經紀人亦不得利用職務上或業務上之便利，強迫或限制保險公司締約之自由。(二)復以保險公司有無給付保險經紀人佣金之義務：分述如次：1.保險公司如無給付保險經紀人佣金之義務者：保險經紀人代被保險人洽訂保險契約，保險公司若無正當理由(如該代洽訂契約之人未具有適格性，或尚未完成向主管機關辦理登記並領得執業證書，或被保險人危險程度為往來保險公司拒保案件情事等)，保險公司自應收受保險經紀人代保戶洽訂之保險契約，應依其承保規定辦理。2.保險公司如有給付保險經紀人佣金之義務者：保險經紀人除代被保險人洽訂保險契約外，因保險公司尚基於有給付佣金之義務而與保險經紀人建立往來關係，據此，實務上保險公司得與保險經紀人以書面或其他方式訂定契約，載明雙方權利義務關係、法律關係與其他主管機關規定應遵行之事項，惟該約定不具有代理保險業之屬性，即該約定與保險代理人係根據代理契約或授權書，向保險公司收取費用並代理經營業務之屬性有別。四、保險法或其他相關法律規定是否就保險公司與保險經紀人簽訂之契約有所規範乙節，按保險業招攬及核保理賠辦法第6條規定：保險業訂定其內部之業務招攬處理制度及程序，至少應包含經紀人與保險業之法律關係與其他主管機關規定應遵行之事項；復依銀行保險公司保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項第4點規定，辦理事項業務應由銀行與保險公司、保險經紀人共同簽訂契約書，並明確規範其權利義務。另投資型保險商品銷售應注意事項第14點亦有責成保險業應確實要求與其往來之保險經紀人遵守相關法令規定，並納入與其簽定合約內容，俾加強管理。據悉，實務上保險業與保險經紀人如有業務往來，係以訂定契約已明訂雙方權利義務，並據以督促保險經紀人在執行業務過程中，落實相關法令之遵循。…」該函說明

拒絕保險經紀人之送件。法令雖皆未要求須訂立合作契約作為保險經紀人行銷保險人保單之前提，然據保險經紀人商業同業公會之調查，目前有250家壽險保險經紀人無法與壽險保險人簽訂合作契約，原因為對於保險人而言，無論保險經紀人之規模大小，抑或以個人執業或以公司組織經營，合作成本皆相同，但以較具規模之公司組織型態之保險經紀人所帶來的績效往往較為理想，故形成保險人不願與個人型或小規模公司保險經紀人簽定業務合作契約之現象，此現象在壽險界較為普遍，產險界則較少發生。未與保險人簽訂合作契約之保險經紀人為求生存，只好將所招攬之保件委請其他保險經紀人轉送保險人或由他家保險經紀人業務員送件，遂發展「轉單、掛件」之實務運作。

第三款 佣金結構

此外，保險經紀人欲獲得較高之佣金收入亦為造成實務上發生轉單掛件之原因。詳言之，保險經紀人之營業收入主要為保險人所提供之佣金，而佣金結構包括首年度與續年度佣金、年終獎金、續年度服務津貼、繼續率獎金及高產能(營運)獎金³⁹等。所謂高產能營運獎金係保險人為增進並獎勵保險經紀人公司之業務量，故與保險經紀人約定達到一定業績之額度，額外頒發之獎酬。惟，保險屬無形商品，其行銷與推展是件難度相當高的任務，因此，並非每家保險經紀人公司皆能順利地達成與保險公司合作的業績額度，故較小規模的保險經紀人便會透過轉單、掛件之方式，與其他保險經紀人合作組成策略聯盟的機制，以達到一定業務量獲取高產能獎金。

對招攬保經而言，因其沒有發展組織，業務內容相對單純且佣金收入可能較高，至於交件保經則可因此省下管銷成本，並得以有效地整合計算業務量，獲取高產能獎金，對保險人而言，其能增加其保單銷售量，達到擴大彼此的經營規模，進而達到規模經濟的效益及創造雙贏的局面。此外，轉單、掛件對保險人的好處尚可免去一定風險，詳言之，保險人若與個人型的保險經紀人簽約，其風險是可能出現詐騙的行為，但與公司型合作則較少出現此現象⁴⁰。

：一、保險公司不得以未與保險經紀人簽訂契約作為拒絕收受保件之依據，並進一步解釋得拒絕保件之正當理由為何；二、保險人與保險經紀人有無訂立合作契約，影響實益為保險經紀人對保險人之佣金請求權；三、列述論及保險人與保險經紀人簽定契約之相關規範，但仍指出保險人與保險經紀人簽定合作契約係為釐清雙方權利義務，為實務上交易慣例，並非以其所述之相關規範認定須簽訂合作契約。需補充說明的是，其中保險業招攬及核保理賠辦法第6條已於99年修正，現行規範為：保險業應要求業務往來保險經紀人符合保險經紀人管理規則之規定及業務往來合約之約定。就此規定僅能得出契約當事人須受契約約束之當然之理，並無法得到該規定有要求簽訂合作契約；而銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項係專門針對辦理銀行保險業務之特殊規定，不具有一般性。

³⁹ 王信力，同註13，頁20。

⁴⁰ 陳建勝、柯在、劉詠順、栗志中、陳美菁等著，淺論我國保險經紀人產業之現況與展望，朝

第四款 資訊交流需求

事實上，對保險經紀人而言，策略聯盟不僅是行銷技術的交流與專業知識的交換，並可透過聯盟夥伴獲得保險相關的最新資訊，特別是保險法令的修訂等，進而加速專業的精進，以及掌握國際潮流的變化趨勢，此亦為實務上轉單掛件的原因之一。

第五款 保險業務員之「一家公司專屬性」

保險經紀人之經營方式，若以個人型態執業，將由保險經紀人自行為招攬保險之行為；若以公司型態執業，則最少一位保險經紀人擔任簽署工作，而擔負保險招攬之任務則落在保險業務員身上。保險業務員之意義按保險法第8條之一，係為保險業、保險經紀人公司、保險代理人公司，從事保險招攬之人。因保險事業係以不特定的多數大眾為對象之具高度公共性的事業，且因保險契約和保單條款之專業性、複雜性，涉及契約雙方當事人之權益甚大，故保險業務員欲從事保險招攬時，必須具備一定水準之保險知識與技術，才能夠針對客戶之需要提供適當的保險計畫和解釋保單條款，甚至提供妥善之理財規劃，以達到保險招攬之目的。而且基於保險契約是在最大誠信原則下所訂定，故在業務員之品德操守上亦須嚴格要求，以避免其對保險公司、保險代理人、經紀人公司或要保人、第三人為不利之情事⁴¹。係以保險業務員須符合保險業務員管理規則之規定下的積極、消極資格，始得從事保險招攬之工作。

積極資格內涵之一為登錄，按保險業務員管理規則第3條第一項及第6條第一項之規定⁴²，保險業務員填妥登錄申請書，由所屬公司為其向各有關公會辦理登錄，未辦理登錄，不得為其所屬公司招攬保險。其目的是在於審查登錄申請人是否具備有登錄之適格條件，並且據第14條第一項⁴³原則上須專為其所屬公司從事保險之招攬，即所謂「一家公司專屬性」⁴⁴。

由於保險業務員採一家公司專屬性制度，使保險業務員僅得為特定之保險人、保險代理人公司或保險經紀人公司服務。承前所述，我國保險經紀人礙於交易慣例，若保險人不願與其簽定合作契約，便無法行銷該保險人之保險商品，而保

陽商管評論，九卷一期，頁42，2010年6月。

⁴¹ 江朝國，保險法逐條釋義第一卷總則，頁321-322，2012年1月。

⁴² 保險業務員管理規則第3條第一項：「業務員非依本規則辦理登錄，領得登錄證，不得為其所屬公司招攬保險。」第6條第一項：「具備前條第一項資格者，得填妥登錄申請書，由所屬公司為其向各有關公會辦理登錄。」

⁴³ 保險業務員管理規則第14條第一項：「業務員經登錄後，應專為其所屬公司從事保險之招攬。」

⁴⁴ 江朝國，同註41，頁322-323。

險經紀人公司下之保險業務員亦因一家公司專屬性制度，不得向保戶行銷未簽訂合作契約之他家保險人之保險產品。惟保險經紀人既係立於被保險人之利益，具有選擇最適保險人及保險商品之功能，因此保險經紀人公司之保險業務員不該僅就具合約關係之保險人中向保戶為推薦，為發揮其功能，勢必須與其他符合保戶期待與需求之保險人或保險經紀人公司之業務員合作，故產生實際接觸保戶之業務員未於保件上簽名，而由其他與該保險人有合約關係的保險經紀人之保險業務員於保件上簽名之「掛件」情形。

第三項 轉單掛件之風險與問題

雖業界轉單、掛件之行為因上述原因而行之有年，但基於轉單、掛件之合作模式所引發之申訴與爭議，使主管機關多次發函禁止轉單、掛件之行為，並於100年2月25日修訂保險經紀人管理規則及保險代理人管理規則，明文禁止保險經紀人與保險代理人轉單、掛件之行為。本項先詳述轉單、掛件行為所造成之問題，第四項再針對該規範為詳盡之分析。

第一款 佣金給付複雜化

在一般情況下(指不涉及保險經紀人間以轉單、掛件方式合作，而僅有一位保險經紀人介於保險人與被保險人間)，保險人對於簽訂合作契約之保險經紀人係按月依契約約定發給佣金，產險界之慣例甚至為一個月分兩次給付。保險經紀人主要之收入來源即為保險人支付之佣金，其再按月發給保險業務員薪酬。

而在轉單、掛件之合作模式中，保險人係將佣金給付予策略聯盟之主持公司(即交件保經)，再由交件保經給付佣金給招攬保經，招攬保經由此收入給付給其業務員之薪酬。但若交件保經發生財務困難，將可能影響給付佣金予招攬保經之能力，進而影響招攬保經之營運，造成招攬保經無法對所屬業務員完成發佣承諾。

第二款 保險契約生效時點爭議

消費者將要保資料交與招攬保經後，招攬保經尚不及送交交件保經再轉給保險人時，保險契約是否已成立、生效產生爭議，故有認轉單、掛件對消費者權益保障不足⁴⁵。

第三款 保戶個人資料保護疑慮

⁴⁵ 王信力，同註13，頁23。

由於被保險人會將要保資料交付保險經紀人轉交保險人，而隨著轉單、掛件經手之保險經紀人或保險業務員的增加，將使要保資料中之保戶個人資料增加外流之虞。

第四款 行銷責任難以監督

由於在轉單、掛件之合作模式中，保險人可能不清楚交易過程中尚有無合約關係之招攬保經介入，自無從要求招攬保經之行為須遵行合約規範；而交件保經僅負責送件與保險人，對於實際接觸保戶之招攬保經並未有實質之監督。若招攬保經之保險經紀人或保險業務員，於招攬保單時使用不當話術陷要保人於錯誤，或為獲得保件而以不實、誇大、易於混淆之字眼介紹保單條款及內容，造成保戶申訴或保險糾紛時，常會發生保險人與交件保經以無監督可能作為抗辯，而產生有資力者不願負責，無資力者無力負責之情形。

詳言之，有資力之保險人常會以未與招攬保經訂立合作契約，而不願對招攬保經引發之消費糾紛負責；有資力之交件保經亦常以無法實質監督管理招攬保經之招攬行為為抗辯，而不願負責；而無資力之招攬保經即便須依法負責，但事實上也無法完全填補消費者之損失。

第五款 資訊不透明

由於保險商品的專業性與技術性，使一般民眾不易理解保單內容或保險人財務或業務狀況，此種資訊不透明的情況可以透過具有保險專業知識的保險經紀人介入而降低；但同時保險人給付保險經紀人之佣金結構與多寡，要保人亦不易得知，而透過轉單、掛件之合作模式的交易，將增加要保人與保險人之間的仲介人，仲介人間之佣金給付關係更加複雜，加劇資訊不透明之狀況。

第四項 轉單掛件相關法令規範與違憲審查

由於轉單、掛件存在以上之風險，並造成非理賠申訴(指申訴原因非針對理賠，如於「招攬」時即發生申訴事由)之比例增加⁴⁶，主管機關曾發函⁴⁷要求保險

⁴⁶ 王信力，同註13，頁25。

⁴⁷ 參行政院金融監督管理委員會金管保三字第09702550101號函：「…招攬人員應以登錄為該公司者為限，不得將非所屬業務員所招攬之保件轉報保險人。」、金管保三字第09702546080號函：「簽署人應確實依本會93年12月24日金管保三字第09302057932號函規定親自審視要保文件後執行簽署工作；且不得以無保險業務員資格者、未完成登錄及未登錄於該公司之業務員招攬保險，且不得有接受轉單、掛件等行為，以避免涉及詐欺等刑責。」金管保理字第10002551110號函：「一、依據保險業招攬及核保理賠辦法第6條第1項第5款第1目、第6目規定，保險業訂定其內部之業務招攬處理制度及程序，應包含並明定：保險業或其從事保險招攬之業務人員、「不得以未具保險業招攬人員資格者為招攬」，「不得有酬金支付對象與要保書所載招攬人員不同」之情事；另依同條文第2項第1款規定，保險業應要求業務往來保險經紀人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、鑑於部分保險業、保險經紀人或保險代理人公司以雙招攬人、掛

經紀人、保險代理人不得有轉單、掛件之行為，然而業者為求生存以及上述所提及的誘因驅使，同業間之合作未曾停歇。主管機關為釐清招攬責任以強化監理，乃於民國100年2月25日修正公布保險經紀人管理規則第39條第15款及保險代理人管理規則第38條第16款明文禁止轉單、掛件之行為。

第一款 保險經紀人管理規則

保險經紀人管理規則之法律位階屬行政命令，其母法依據為保險法第163條第四項⁴⁸。民國100年2月25日增訂保險經紀人管理規則第39條第十五款：「經紀人不得有下列各款行為之一者：…將非所僱用之經紀人或非所屬登錄之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。」本規範之立法目的為：「考量經紀人公司之招攬人員，應符合本規則或保險業務員管理規則規定，領得經紀人執業證書或業務員登錄證後，始得為所屬公司招攬保險；而經紀人公司亦應確認招攬人員已確實符合主管機關所定之相關法規，爰增訂第十五款及第十六款，明定經紀人公司不得將非所僱用之經紀人或業務員招攬之保件轉報保險人，亦不得聘用未具業務員資格者為其招攬保險業務，以強化保險市場招攬紀律，增進保戶權益保障。另考量實務現況爰於第十五款增列但書規定，明定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。」本條即為實務所稱「轉單、掛件」之禁止規範，可分析如下：

壹、 規範主體

依保險經紀人管理規則(下簡稱管理規則)第2條⁴⁹及第8條第一項⁵⁰之規定，經紀人係指保險法第9條規定之保險經紀人，包括以個人名義執行經紀人業務者(下簡稱個人執業經紀人)及受公司組織僱用之經紀人。

貳、 規範行為

件或顧問制度之方式招攬保險，衍生申訴或糾紛，為健全招攬制度及保障消費者權益，特此重申保險業招攬業務應確實依上開辦法第6條規定辦理。」行政院金融監督管理委員會保局(理)字第10002130770號函同旨。

⁴⁸ 保險法第163條第四項之規定：「保險代理人、經紀人、公證人之資格取得、申請許可應具備之條件、程序、應檢附之文件、董事、監察人與經理人應具備之資格條件、解任事由、設立分支機構之條件、業務與財務管理、教育訓練、廢止許可及其他應遵行事項之管理規則，由主管機關定之。」

⁴⁹ 保險經紀人管理規則第2條：「本規則所稱保險經紀人(以下簡稱經紀人)，指保險法第九條規定之保險經紀人。」

⁵⁰ 保險經紀人管理規則第8條第一項：「具備本規則所定經紀人資格者，得以個人名義或受公司組織之僱用於取得執業證書後執行業務。」

本條藉由禁止保險經紀人之一定行為，課與經紀人不作為義務，以強化經紀人之管理，保護消費者權益。而本款本文部分之禁止行為可分為前段與後段二行為，前段為「經紀人不得將非所僱用之經紀人或非所屬登錄之業務員招攬之要保文件轉報保險人」；後段禁止規範為「經紀人不得將所招攬之要保文件轉由其他經紀人或代理人交付保險人」。以下將分別針對前、後段之禁止行為做進一步之分析。

前段規範為「經紀人不得將非所僱用之經紀人或非所屬登錄之業務員招攬之要保文件轉報保險人」，按前「規範主體」之說明，行為人應係指個人執業經紀人或受公司組織僱用之經紀人；惟由保險經紀人管理規則第8、10、13、17、19、21、25、26、38、43條觀之，「僱用經紀人」之主體為「經紀人公司」，且據第8條第二項經紀人公司所僱用之經紀人在擔任簽署工作，而實務上個人執業經紀人亦無另行僱用保險經紀人之習慣，是以「經紀人公司」始有「僱用」經紀人之需求，故所謂「『經紀人』不得將非所僱用之經紀人招攬之要保文件轉報保險人」應修正為「經紀人公司」。而「非所僱用之經紀人」即指經紀人公司所僱用之經紀人外之第三經紀人，故含括「個人執業經紀人」及「受其他經紀人公司組織所僱用之經紀人」。承上述，前段規定即在規範保險經紀人公司不得就其他保險經紀人所招攬之保件，以自己名義送件給保險人。而「『經紀人』不得將非所屬登錄之業務員招攬之要保文件轉報保險人」，由保險法第8條之一⁵¹只列舉保險業務員係為保險經紀人公司從事保險招攬之人，有意排除個人執業經紀人，再就保險業務員第2條第一款⁵²、第3條第一項、第6條第一項為相關法律之體系觀察，業務員登錄於經紀人公司下，僅經紀人公司有「所屬」業務員，實務上個人執業經紀人是自行招攬保件，無使用業務員，故「經紀人」於此亦係指「經紀人公司」，法條用語同前出現相同瑕疵，整體規範意義應為「經紀人公司僅能就所屬之業務員所招攬保件送件於保險人」。

後段禁止規範為「經紀人不得將所招攬之要保文件轉由其他經紀人或代理人交付保險人」，無論個人執業經紀人或經紀人公司僱用之經紀人皆可為招攬行為，故此處之規範主體「經紀人」包含二者，應無疑義。而「不得轉由其他『經紀人』交付保險人」，本條立法目的既在避免招攬與送件之保險經紀人不一之情況，故所指範圍亦應包括個人執業經紀人與經紀人公司僱用之經紀人；除不得轉由其他經紀人交付保險人外，本規定且禁止轉由其他代理人交付保險人，所謂「代理人」應係指「保險代理人」，而非保險經紀人之代理人，此可從保險代理人管理規則之相關規範與立法說明推論得之。由於主管機關金管會於100年2月25日修正保險經紀人管理規則之際，同時修訂公布保險代理人管理規則，該管理規則第

⁵¹ 保險法第8條之一：「本法所稱保險業務員，指為保險業、保險經紀人公司、保險代理人公司，從事保險招攬之人。」

⁵² 保險業務員第2條第一款：「一、業務員：指本法第八條之一規定之保險業務員。」

38條同於保險經紀人第39條，在課與保險代理人之不行為義務，其中第十六款規範內容與保險經紀人管理規則第39條第十五款相去不遠：「代理人不得有下列各款行為之一者：…將非所僱用之代理人或非所屬登錄之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代理人交付保險人。但代理人公司收受個人執業代理人已事先取得要保人書面同意之保件，不在此限。」其立法理由為：「考量代理人公司之招攬人員，應符合本規則或保險業務員管理規則規定，領得代理人執業證書或業務員登錄證後，始得為所屬公司招攬保險；而代理人公司亦應確認招攬人員已確實符合主管機關所定之相關法規，爰增訂第十六款及第十七款，明定代理人公司不得將非所僱用之代理人或非所屬業務員招攬之保件轉報保險人或將所招攬之要保文件轉由其他『保險經紀人』或代理人交付保險人，亦不得聘用未完成保險業務員登錄程序者為其招攬保險業務，以強化保險市場招攬紀律，增進保戶權益保障。另考量實務現況爰於第十六款增列但書規定，明定代理人公司收受個人執業代理人已事先取得要保人書面同意之保件，不在此限。」立法理由明確指出保險代理人管理規則第38條第十六款本文後段所指「…轉由其他『經紀人』或代理人交付保險人。…」為「保險經紀人」，而保險經紀人第39條第十五款之立法理由漏未針對轉單、掛件之送件方行為為說明，故無法從其立法理由得到「代理人」係指「保險代理人」一詞，但就上述保險代理人管理規則第38條第十六款立法理由以及保險代理人管理規則第2條將「保險代理人」簡稱為「代理人」，應可認係指「保險代理人」，惟為避免爭議，建議應於保險經紀人管理規則中明訂為「保險代理人」。另就本條規範將保險代理人也列為轉單掛件之收件方，法條之文義解釋包含禁止以下行為：(一)與保險人有簽約之保險經紀人不得將招攬之保件透過保險代理人轉送給保險人；(二)與保險人無簽約之保險經紀人不得將招攬之保件透過保險代理人轉送給保險人。事實上，若保險經紀人已與保險人簽約，透過保險代理人轉交保件與保險人並無實益，故本條主要在禁止第二種情事。然其適當性實有討論之餘地，保險代理人為保險人之代理人，代理依民法第103條係指，代理人於代理權限內，以本人(被代理人)名義向第三人所為意思表示或由第三人受意思表示，而對本人直接發生效力的行為。保險代理人為本人——保險人代為或代受意思表示，法律效力直接歸屬於本人，而保險代理人之代理範圍應視保險人與保險代理人間之授權契約約定，實務上，保險代理人區分產壽險而異其代理權範圍，壽險代理人方面，授權範圍多為替保險人招攬業務、代收第一期保費、轉收有關文件等⁵³；產險代理人方面，授權範圍多為洽攬業務、徵信、查勘、轉達要約資料或辦理特案理賠等⁵⁴。由此可知，不論產、壽險，保險代理人之代理權限，皆包含轉收相關文件。換言之，保險代理人就收受保件此一行為，效力直接歸屬於保險人。保險經紀人將所招攬之要保文件轉由保險代理人交付保險人，法律意義上，等同保險經紀人將要保文件直接交付保險人，禁止保險經紀人轉交要保文件於保險代理人，實無道理可言。

⁵³ 江朝國，保險法基礎理論，頁199，2009年4月5版。

⁵⁴ 江朝國，同前註，頁200。

最後，修正理由在考量實務現況爰於第十五款增列但書規定，明定「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。」是以，若個人執業經紀人得到要保人之「事先」的「書面」同意，得將所招攬之要保文件轉由經紀人公司交付保險人。

第二款 違憲審查

主管機關以授權命令禁止保險經紀人轉單掛件，縱認該授權命令通過法律保留與授權明確性之形式合法性，仍須為實質合法性之檢驗。本款將檢驗該規範之合憲性，先闡釋其與憲法上營業自由之關係，再進行違憲審查。

壹、 營業自由之意涵

營業自由通常意指任何人(自然人、法人或非法人團體)有從事營業活動之自由⁵⁵。雖營業自由之保障在憲法中未見明文，但為大法官解釋所肯認，且參酌司法院大法官釋字第514、538及606號解釋，大法官係以憲法上工作權及財產權的保障作為營業自由的憲法基礎。大法官於解釋中表示，基於憲法對營業自由的保障，人民有營業活動的自由，並得自由選擇從事一定的營業為其執業，而有開業、停業與否及從事營業之時間、地點、對象及方式的自由。有關營業許可的條件，營業應遵守的義務及違反義務應受的制裁，涉及人民營業自由的限制，依憲法第23條規定，均應以法律定之，其內容更須符合該條規定之要件。若其限制，於性質上得由法律授權以命令補充規定時，授權之目的、內容及範圍應具體明確，始得據以發布命令⁵⁶。營業自由源於人類營生的需求，屬於一般職業自由的派生自由，或職業自由的一種型態，二者為一種包含關係，無須刻意區分，同為憲法第15條工作權保障範圍⁵⁷。

貳、 營業自由之違憲審查基準

按司法院大法官釋字第649號解釋指出：「…關於從事工作之方法、時間、地點等執行職業自由，立法者為追求一般公共利益，非不得予以適當之限制。至人民選擇職業之自由，如屬應具備之主觀條件，乃指從事特定職業之個人本身所應具備之專業能力或資格，且該等能力或資格可經由訓練培養而獲得者，例如知識、學位、體能等，立法者欲對此加以限制，須有重要公共利益存在。而人民選擇

⁵⁵ 李建良，經濟管制的平等思維—兼評大法官有關職業暨營業自由之憲法解釋，政大法學評論，102期，頁79，2008年4月。

⁵⁶ 參司法院大法官釋字第313、390、394、443、510、514、538及606號解釋。「營業自由」一詞正式出現在大法官解釋中，遲至釋字第514號解釋。

⁵⁷ 李建良，同註55，頁10。

職業應具備之客觀條件，係指對從事特定職業之條件限制，非個人努力所可達成，例如行業獨占制度，則應以保護特別重要之公共利益始得為之。且不論何種情形之限制，所採之手段均須與比例原則無違。…」可知大法官對於營業自由之審查基準係採取由德國聯邦憲法法院在「藥房案」所建立之「三階段理論」⁵⁸，將國家對營業自由的規制區分為「職業執行」、「主觀之許可要件」及「客觀之許可要件」三類，並以此將干預職業自由的強度區分為三種階層。

參、系爭規範之違憲審查

細究保險經紀人管理規則第39條第十五款本文，保險經紀人不得轉單掛件之規定，其係針對保險經紀人尋求同業(保險經紀人)或異業(保險代理人)合作之限制，屬於執業方式之事項，故為「職業執行」之規制。是以，按照三階理論第一階層要求，該限制之目的須有合理的公益考量，在比例原則之審查密度上採取合理審查標準，手段與目的間須具有合理關聯。

何謂司法院大法官釋字第649號解釋之一般公共利益、重要公共利益及特別重要之公共利益，三者如何區別，大法官並未說明。按立法規制所要追求之目的，重要程度不一而足，一般可區別為：1. 以他人之人權為基礎的法益；2. 以其他憲法條款為基礎的法益；3. 立法者所定，屬於法律層次的法益⁵⁹。揆諸系爭規定之立法旨趣，禁止保險經紀人轉單掛件，目的在貫徹保險經紀人需取得執業證書⁶⁰以及保險業務員需領得登錄證⁶¹，始得為所屬公司招攬保險之管制，其重點有二：一為取得招攬保險之執業資格，二為落實一家公司專屬性之行政管制，以強化保險市場招攬紀律，增進保戶權益保障，應可認為係第三類型法益，為一般公共利益，且具正當性；藉由禁止轉單掛件之手段，有助於杜絕保險市場上未取得執業證書之保險經紀人以及未領得登錄證之保險業務員之現象，手段有助於目的之達成，二者具有合理關聯。

另外，憲法第7條保障人民之平等權，其所關懷之問題為：「重要之點上為相同事物，是否受到不公平之對待」。在審查平等權之思維上，首應探究是否存在有

⁵⁸ 許育典，憲法，頁281，2010年8月4版。

⁵⁹ 許志雄，職業規制與保留的違憲審查(上)—司法院釋字第649號解釋評析，法學新論，19期，頁30，2010年2月。

⁶⁰ 保險經紀人管理規則第18條：「個人執業經紀人應繳交主管機關所定之規費，並檢附下列文件，向主管機關申請核發執業證書：一、申請書。二、繳存保證金之證明、投保專業責任保險及保證保險之保險單副本。三、依第三十六條規定加入經紀人公會之證明。」、第19條：「經紀人公司應繳交主管機關所定之規費，並檢附下列文件，向主管機關申請核發執業證書：一、申請書。二、繳存保證金之證明、投保專業責任保險及保證保險之保險單副本。三、公司登記表、董事、監察人及經理人名冊。四、董事、監察人、經理人無第七條各款所列情事之聲明書及僱用之經紀人無第七條第十款及第十一款規定情事之證明。五、依第三十六條規定加入經紀人商業同業公會之證明。」

⁶¹ 保險業務員管理規則第3條第一項。

差別待遇，次就差別待遇是否具有憲法上的正當事由為檢討。基此觀點，平等原則之檢視須滿足下列三點：1. 比較之二者須為同一規範系統的事物；2. 設定比較點以區辨同異；3. 確認相同事物之差異點⁶²。保險經紀人管理規則第39條第15款但書對於個人執業保險經紀人在取得當事人書面同意後即解除轉單掛件之限制，就本文與但書之規範，可知主管機關就屬同一規範系統之保險經紀人，區分執業組織型態—「個人執業之保險經紀人」及「公司組織執業之保險經紀人」為不同規範而有差別待遇。關於系爭差別待遇是否具有憲法上正當性乙節，首應審就差別對待所追求之目的是否具有正當性？系爭規定之立法意旨係考量實務現況而增列但書規定，此一目的抽象以觀，自無不正當之理。然而，差別對待是否出於「恣意」，需對照主管機關所挑選的分類方式，始能論之有物。立法意旨所謂之「實務現況」，若係指現實存在個人保險經紀人未能與保險人訂立合作契約，而須透過轉單掛件之方式執行職務之謂的實務現況，以保障個人保險經紀人工作權益來看，很難論斷此種以「保險經紀人之組織型態」之分類不合理。惟保險經紀人公司未與保險人訂立合作契約亦所在多有，且不在少數，排除保險經紀人公司取得當事人書面同意而能轉單掛件之可能，刻意忽略保險經紀人公司所面臨相同的實務現況，則不無規範涵蓋過窄之弊，進而有違憲之疑義。蓋因個人執業之保險經紀人全國總家數不論是否與保險人有合約關係者僅為114家⁶³，然未與保險人訂立合作契約之保險經紀人公司便達250家，可見實務不區分保險經紀人之組織型態對於轉單掛件皆有需求，故系爭規範構成不合理之對待。若「實務現況」係主管機關考量個人執業之保險經紀人受限於行銷保單僅能透過自身親力而為，無法如公司組織之保險經紀人透過增加僱用業務員之人數，以擴大營業規模，故有開放其於取得當事人書面同意後得為轉單掛件之必要，則區分組織型態而為規範之差別待遇當屬合理而為合憲。

保險經紀人管理規則第39條第十五款本文雖為合憲，但由比例原則之必要性與狹義比例原則（合理性）觀之，若要貫徹系爭規範本文藉由證件（執業證書及登錄證）控管執業人員之資格與透過一家公司專屬性釐清招攬責任，以強化保險市場招攬紀律，可專就雇用未取得執業證書或登錄證之保險經紀人或業務員為禁止之規範即足，並就違反一家公司專屬性要求者處以罰則，即可以較小侵害手段達到相同目的。全面禁止轉單掛件對於未與保險人訂立合作契約之保險經紀人，將大幅降低該等之營業收入，甚而迫使其退出保險經紀人市場，對其等工作權與財產權之損害以及市場競爭皆有不利益之影響，相較於系爭規範所欲達成之保險市場秩序之公益，難謂較輕。而但書針對個人執業保險經紀人與公司執業保險經紀人為不同規範，差別待遇可能不具正當性而有違憲之虞已如上述，主管機關應儘速修正。本文認為即便系爭規範通過違憲性審查，考量現實狀況保險經紀人對於合作行銷保單之需求，一味禁止僅會使合作行銷轉為地下化，若開放公司執業之保

⁶² 李建良，同註55，頁86以下。

⁶³ 請參見中華民國保險經紀人公會網站：<http://www.ibaroc.org.tw/>（最後瀏覽日：2013年5月29日）。

險經紀人在取得要保人書面同意後亦能轉單掛件，使要保人在瞭解該保單行銷模式後決定是否投保，將更能有效保護要保人之權益，落實立法意旨。在系爭規範有開放公司執業之保險經紀人轉單掛件之修正空間下，以下便從保險經紀人之法律地位評估保險經紀人間合作之適法性。



第三章 保險經紀人同業合作招攬保單之適法性

由前一章可知，主管機關因實務發生多起保險招攬糾紛，而禁止保險經紀人同業間之合作，並針對業界對於合作提出方案，屢次以我國法律無「複委託」、「複經紀」之名詞而否決同業合作主張。本文認為就保險經紀人同業間是否得合作招攬保單，實先需釐清保險經紀人與要保人、保險人間之法律關係為何，再由相關法規範及法理分析保險經紀人間合作招攬保單之適法性。

第一節 保險經紀人與要保人間之法律關係

第一項 學者見解

第一款 居間契約說

居間契約，按民法第565條：「稱居間者，謂當事人約定，一方為他方報告訂約之機會或為訂約之媒介，他方給付報酬之契約。」報告訂約之機會或為訂約媒介者，謂之居間人；其給付報酬者，謂之委託人，是以，居間為居間人與委託人間成立之契約。居間人之功能在於將互相所不知的締約意願導引在一起，此種交易乃由商業所發展出來，因為要約之提出者與對此要約感興趣者間，雙方甚難相互知悉，為提高市場之透明度，居間自有其重要性，我國民間通稱為仲介⁶⁴。

居間依居間人所受託任務內容之不同，可分為報告居間與媒介居間。前者受他人之委託，搜索及報告可與訂約之相對人，以供給訂約之機會，居間人僅單純報告訂約機會（僅向委託人報告，不必將委託人之情況，報告於相對人）；後者謂為說合他人間法律行為訂立之活動人，不但須報告訂約機會，更應周旋於他人之間，使雙方訂立契約（居間人除純粹報告訂約機會外，居間人應將訂約事項，據實報告於各當事人）⁶⁵。故通常，報告居間，僅受一方委託，為其尋覓並陳述可與委託人訂約之相對人；反之，媒介居間，其受訂約雙方當事人委託，而斡旋於當事人雙方之間折衷協調者，頗為多見⁶⁶。

有學者⁶⁷指出，依保險法第9條，保險經紀人之任務乃為代要保人或被保險人向保險人或保險代理人「洽訂」保險契約，而非逕為代訂保險契約，保險經紀人非契約之當事人或契約之代理人，僅得為被保險人向保險業者報告簽訂保險契約

⁶⁴ 黃立主編，民法債編各論(下)，頁144-145，2004年9月。

⁶⁵ 江朝國，保險法逐條釋義(35)——第八條：何謂保險經紀人？(之二)，現代保險雜誌，80期，頁87，1995年8月；黃立主編，同前註，頁149。

⁶⁶ 邱聰智，姚志銘，新訂債法各論(中)，頁320，2008年8月。

⁶⁷ 林群弼，保險法論，頁101-103，2008年9月3版。

之機會，洽商簽訂保險契約之內容，契約之實際簽訂，仍需由要保人向保險人為之。並認為保險經紀人須以被保險人之利益為前提，故需本於善良管理人之注意為之，亦即保險經紀人僅能在最有利於被保險人之優惠條件下，代向保險人洽訂契約。保險經紀人於仲介保險契約之簽訂一事，為保險人與要保人(或被保險人)之媒介，處於居間之地位，適用民法居間之規定，但指出民法上之居間，其報酬原則上由契約當事人雙方平均負擔(民法第570條)，而保險經紀人向保險人收取，為二者最大不同。另認保險經紀人並非要保人之代理人，故保險單之受取，僅止於保險經紀人時，在理論上，不能認為業已交付要保人；反之，即使事實上要保人尚未收到，但保險單已由保險經紀人付與要保人之代理人，在法律上則以要保人收到論。

亦有學者⁶⁸認為，保險經紀人，既是為要保人或被保險人之利益向保險人洽訂契約的人。保險經紀人之工作一方面是居於「要保人或被保險人」與「保險人」之間，從中撮合訂立保險契約之任務，因此保險經紀人所為之行為具有居間之性質。其並指出採取「保險經紀人是要保人之代理人」之說，或是「保險經紀人在訂約前是要保人之代理人，於訂約後是保險人之代理人」之說，均係誤將「洽訂契約」解釋為「保險經紀人代理要保人向保險人為要約」，似不能詮釋保險經紀人居間撮合訂立契約之性質。

另有學者⁶⁹認為保險經紀人係為媒介保險契約訂立之居間人，保險居間因具有以下特徵：受強力行政監督⁷⁰、保險經紀人之報酬限於向保險業收取以及保險居間人通常為保險經紀公司而有別於一般居間，為特殊居間，在性質上屬於媒介居間。其並認為一般居間與特殊居間之區別，主要著眼於其根據法律之不同，前者為民法居間一節，後者則各有根據之法源，惟認特殊居間仍屬居間類型之一，法律適用上固應優先適用各該特別法之規定，但特別法未規定者，仍應適用民法居間一節之規定。

第二款 委任契約說

委任契約，按民法第528條：「稱委任者，謂當事人約定，一方委託他方處理事務，他方允為處理之契約。」所謂處理事務，凡適於債之客體之一切事項均屬之，得為法律行為或事實行為。若無特別規定或約定，委任契約因當事人互相意思表示一致而成立，且無須踐履一定方式，原則上為諾成契約及不要式契約。委任契約就立法沿革觀之，以無償為原則，有償為例外⁷¹，二者區別實益在於受任

⁶⁸ 劉宗榮，新保險法：保險契約法的理論與實務，頁93，2011年。

⁶⁹ 邱聰智，姚志銘，同註66，頁322-325。

⁷⁰ 參保險法第163-165、177條。

⁷¹ 羅馬法將有償之勞務供給與物之使用供給共稱為*locatioconductio* (Miet ; Pacht租賃)，包括

人處理事務時之注意義務程度。依民法第535條，受任人於無償委任中應以與處理自己事務為同一之注意義務，負具體輕過失責任；而於有償委任時須以善良管理人之注意為之，負抽象輕過失之責。

學者有⁷²認為依保險通例，保險經紀人以豐富保險經驗代要保人向保險人洽訂保險契約，應可認屬要保人就洽訂保險契約一事委託保險經紀人為處理，成立委任契約。保險經紀人與要保人間通常不會簽訂書面契約規範雙方之權利義務關係，惟委任契約為非要式契約已如前述，故不影響委任契約之成立。並認為保險經紀人存在之意義，非僅在於依其豐富之經驗代要保人訂約，其亦可經由保險經紀人形成保險契約要保團體，保險經紀人可藉此力量與保險人履行保險契約內容之商討，獲取有利之保險條件。據保險法第9條之規定及上述說明，認為保險經紀人於本質上為要保人（被保險人）之代理人，故依法理亦可於保險事故發生時，代要保人或被保險人接受賠償金，代為意思表示，如終止契約、解除契約、撤銷意思表示或代受保險人之意思表示等⁷³。另外，保險經紀人之佣金雖係向保險人請求，對要保人無請求之權，然其報酬之來源乃出自要保人之保險費，換言之，要保人給付與保險人之保費中，除純保費外，尚包含要保人應給予經紀人之佣金，實乃保險經紀人制度所為之特別規定也，據此，保險經紀人與要保人間成立有償委任，保險經紀人應盡善良管理人之注意，為要保人計算，在最優惠之條件下，訂立保險契約⁷⁴。

另有學者⁷⁵據保險法第9條明文規定保險經紀人係基於要保人之利益為行為，而認經紀人於通常情況下係接受要保人之委託，代向保險人接洽，訂立符合要保人所提條件之保險契約。針對保險經紀人為要保人，而非保險人之代理人之通說見解予以否定，進而提出應以保險經紀人之實質行為判斷，詳言之，保險經紀人在接受洽保之初期，或接受要保人委託為某些行為之過程中，為要保人之代理人。例如，要保人對於經紀人所為之告知，於危險增加或發生後所為之通知，其

locatioconduciorei (Miete und Pachtvertrag租賃)與locatioconductiooperis (Werkvertrag承攬) 以及 locatioconductiooperarum (Dienstvertrag僱傭)。其時承攬及僱傭僅指奴隸之勞務供給。當時自由民出賣勞力被視為不道德的，因此自由民所提供如精神或知識等高尚勞務(Dienstehoeherer Art)應為無償，即使獲有酬金(honorarium)亦不視為勞務之對價。以此等勞務供給為標的之契約稱為mandatum (Auftrag委任)，其特徵為無償。在普通法時代實務及學說都承認高尚勞務之mandatum (Auftrag委任)原則上無償，其酬金雖得訴請履行，但非勞務之對價。到十八世紀mandatum (Auftrag委任)已被認為原則上雖無償，但亦可約定酬金作為對價。瑞士債法第394條之委任即以無償為原則，有償為例外，且不以高尚勞務為限，身體之勞務亦得為委任。其委任為勞務契約之一般類型，勞動契約(Arbeitsvertrag)及承攬等，則為特別勞務契約。此等規定並為我國民法所繼受。參黃立，同註64，頁64-65。

⁷² 江朝國，保險法逐條釋義(51)——第九條：何謂保險經紀人？(之二)，現代保險，80期，頁86-87，1995年8月1日。

⁷³ 江朝國，同註53，頁193。

⁷⁴ 江朝國，同註72，頁87。

⁷⁵ 施文森，保險法總論，頁32，1986年七版。

效力並不當然及於保險人。保險經紀人對於要保人之代理權於保險契約成立時即歸消滅。在契約成立前，保險人對保險經紀人所為之通知，故對要保人發生效力；但於契約成立後，保險人對於保險經紀人所為之終止通知，其效力要不及於要保人。

第三款 居間與委任之混合契約或無名契約說

學者桂裕⁷⁶一方面謂保險經紀人為居間人，一方面認為保險經紀人與委任人——即要保人之關係，適用民法關於委任之規定，並認雖其報酬取給於保險人，但實際則出自所付之保險費，故應視為受報酬之委任，須以善良管理人之注意處理要保人之事務。似認保險經紀人與要保人間之法律關係，為居間及委任之混合契約。代理權方面，肯認保險通例上，保險經紀人為要保人之代理人，而非保險人之代理人；但亦承認保險經紀人既為保險人之代理人，又為要保人之代理人之情事發生，如，保險經紀人在訂約前所為不實之聲明，足以影響訂約之效力者，得按情形，視為與要保人所為者同，是為要保人之代理人；保險單做成後以之交付與要保人，並代收保險費者，得視為與保險人所為者同，是又為保險人之代理人。

學者葉啟洲⁷⁷據保險法第9條之規定，認為保險經紀人之性質與民法上之居間相當，同時認為保險經紀人在本質上為要保人之訂約代理人，基於豐富之保險經驗，代向保險人訂立保險，而其既為要保人之代理人，故其可代要保人為意思表示，如終止契約、解除契約之意思表示，或代受保險人之意思表示，而經紀人之報酬雖係向保險人收取，但其實際上則出於要保人之保險費，故應視為受報酬之委任，一經允許受報酬，即應以善良管理人之注意，處理其任務。似亦認為保險經紀人與要保人間之法律關係，為居間及委任之混合契約。

第四款 小結

學者間對要保人與保險經紀人間之法律關係容有不同見解，似因對於保險法第9條之理解有所不同。針對保險法第9條之「基於被保險人之利益」，學者施文森認為保險經紀人通常係受要保人之委託，該法如是規範係為實務運作之明文化，但對於保險經紀人為孰人之代理人時，似採英美慣例而認為應憑保險經紀人之實質行為定之。學者江朝國及葉啟洲則係就此規定採文義解釋，而因此推導出保險經紀人本質為要保人之代理人；另學者林群弼亦以文義解釋得出保險經紀人為被保險人之輔助人，故洽訂契約須以被保險人之利益為前提。

⁷⁶ 桂裕，保險法，頁50-51，1992年12月5版。

⁷⁷ 葉啟洲，保險法實例研習，頁99，2011年7月2版。

而保險法第9條之「洽訂保險契約」，學者林群弼與劉宗榮認為保險經紀人非代理要保人向保險人為要約，僅為媒介洽訂契約，故為居間契約；學者施文森與江朝國則係認為保險經紀人既為要保人之代理人，則所稱洽訂保險契約包含保險經紀人代要保人向保險人訂定保險契約，雙方成立委任契約；學者葉啟洲與桂裕雖亦認保險經紀人為要保人之代理人，而得代為訂定契約，但認為雙方成立居間與委任契約之混合契約。

「收取佣金」，在舊法中規定係向承保之保險業收取，新法因考量保險經紀人除仲介保險契約外，尚參與保險相關之諮詢、風險評估等後續服務工作，而更易法條規定，將收取對象刪除，但實務仍係由保險人對保險經紀人支付佣金，未有任何之變更。學者之見解亦是對修正前規定為討論：學者桂裕、江朝國及葉啟洲認為，保險經紀人之佣金雖向保險人收取，但實際則出自於要保人給付之保險費；學者林群弼則因保險經紀人之佣金係向保險人所收取，因此使保險經紀人又似為保險人之輔助人，而致保險經紀人地位模糊不清。

第二項 實務見解

第一款 臺灣高等法院 94 年度保險上字第 53 號民事判決

臺灣高等法院 94 年度保險上字第 53 號民事判決，在一要保人與保險經紀人為二造之訟爭中指出：「……按保險經紀人係基於被保險人之利益，向保險人洽訂保險契約，但非逕為代訂保險契約，而仍由要保人與保險人雙方自行簽訂保險契約。故關於上訴人與被上訴人即翔和保險經紀人公司間是否成立契約關係，應視兩造間關於契約之必要點是否已達成合致並就具體事實而為認定。不能僅依學者之見解，率爾主張翔和公司既為保險經紀人即當然為上訴人之受任人。…居間契約為勞務給付契約之一種，其與委任契約不同者（一）居間之內容限於他人間行為之媒介，且以有償為原則。（二）居間人報酬之請求，以契約因其報告或媒介而成立者為限。（三）所支出之費用非經約定，不得請求償還（民法第569條），從而居間契約之有關規定應優先於委任契約之規定而適用。（最高法院79年度台上字第579號裁判參照）。次按保險經紀人即俗稱掮客，其基於被保險人之利益，向保險人洽訂保險契約，但非逕為代訂保險契約，而係由要保人與保險人雙方自行簽訂，除保險法明文規定佣金轉向保險人收取外，依其處理事務性質而言，仍係從事報告訂約機會，故應優先適用民法居間規定，而非屬委任關係。查，翔和公司受上訴人之託，以報價單向新光產物公司洽訂本件保險契約事宜，經新光產物公司同意承保後，依報價單內容另出具正式保險單予上訴人同意承保一節，前已詳述，復有保險單在卷可參，則翔和公司基於保險經紀人地位從事本件報告居間行為，洵堪認定。」此一判決認為保險經紀人僅在洽訂契約，

為報告訂約機會，故要保人與保險經紀人間之法律關係係屬居間契約，非委任契約；本案事實符合以上要件，故二造屬居間，進而否定上訴人對被上訴人主張民法第544條受任人之損害賠償責任。

第二款 臺灣高等法院97年度保險上易字第18號民事判決

惟嗣後臺灣高等法院97年度保險上易字第18號民事判決指出：「據保險法第9條規定，本法所稱保險經紀人，指基於被保險人之利益，洽訂保險契約或提供相關服務，而收取佣金或報酬之人。是故，**保險經紀人係受要保人、被保險人委任，代要保人向保險人洽訂保險契約，為要保人、被保險人之代理人**，此與同法第8條之保險代理人之定義對照以觀，更可得見。被上訴人(被保險人之繼承人)主張和成保險經紀人公司之保險業務員陳孟沅為上訴人(保險公司)之代理人，尚無足取。」本判決認為保險經紀人與要保人間成立委任契約，且保險經紀人為要保人或被保險人之代理人。

第三款 臺灣高等法院臺南分院97年度保險上字第9號民事判決

於臺灣高等法院臺南分院97年度保險上字第9號民事判決事實中，保險經紀人先行與保險人簽訂契約，藉以招攬保單，其後保險經紀人以某社團之名義，對外尋求被保險人購買保險契約。「…保險經紀人是居於要保人與保險人之間，從中撮合訂立契約之人，因此保險經紀人所為之行為，具有『居間』性質；又從經紀人受保險人之委託向要保人收取保險費、轉交保險單或代為處理理賠案，則又有保險人代理之性質；**再依保險法第九條規定，保險經紀人固可認為係被保險人之代理人**，惟保險經紀人係向承保之保險業收取佣金，則彰顯保險經紀人具有為保險人之代理人性質，尤以國內保險公司所推之團體保險保單，多係透過保險經紀人公司為之推廣，因保單為定型化契約，保險經紀人實際上並非為被保險人利益洽定保單，而係積極推廣該保單，以獲取佣金，至保險公司亦因之而有保險費之收入，此亦為目前保險業之現狀；本件系爭三份保險契約即屬此種類型之保單，是依其締約過程、交易模式以觀，**本件保險經紀人公司在不知被保險人為何人**之情形下，既先與保險公司簽約後，再尋覓被保險人投保，究其法律上性質實與保險公司之業務人員，並無二致。」此一判決係按保險法第9條之規定認保險經紀人本質上為被保險人之代理人，且撮合要保人與保險人訂立契約，其行為具居間性質，雖未直接指明孰為居間之委任人，但既認保險經紀人本質為要保人之代理人，應隱含委任人為要保人之意。

第四款 臺灣高等法院臺中分院99年度上字第24號民事判決

臺灣高等法院臺中分院99年度上字第24號民事判決在以要保人與保險經紀人之業務員為二造之訟爭中提及，保險經紀人與要保人成立居間關係，不妨礙保險經紀人之業務員為要保人代墊保費而成立委任契約：「上訴人(即要保人)係經由維琳保險經紀人公司之居間行為而與保險公司簽訂本件之保險契約一節，上訴人並未爭執，惟保險業務員為招攬客戶，累積業績，常與客戶約定，由保險業務員先為客戶代墊保費，俟保險業務員取得佣金後，再由客戶返還其代墊保險費與佣金之差額，以此方式誘使客戶投保簽訂保險契約，此於親友間之招攬保險，更為常見，故縱使有維琳公司與上訴人間有居間關係存在，亦不妨礙被上訴人為了使上訴人簽訂保險契約，而另行與上訴人成立由被上訴人先代墊保險費之委任契約，其二者間並無排斥或不能互容情形存在。準此，本件被上訴人確曾為上訴人之子女即被保險人墊付保險費，事後上訴人並於扣除佣金後將差額返還予被上訴人，自堪認兩造間有委任關係，被上訴人主張其與上訴人間有委任關係存在一節，自堪採信。」本判決以要保人與保險經紀人間成立居間契約，作為不妨礙訟爭二造即要保人與保險經紀人之業務員，因後者代墊保費予前者成立委任契約之基礎。

第五款 小結

臺灣高等法院97年度保險上字第18號民事判決，直接依據保險法第9條之法條規範，認為雙方成立委任契約，且保險經紀人為要保人或被保險人之代理人；臺灣高等法院臺南分院97年度保險上字第9號民事判決則係認為保險經紀人居於要保人與保險人間撮合訂立契約，而認定保險經紀人之行為具居間性質，同時亦直接依據保險法第9條認定保險經紀人為被保險人之代理人；臺灣高等法院臺中分院99年度上字第24號民事判決則是直接採取保險經紀人與要保人間成立居間契約之結論，作為訟爭事件討論之基礎，上述判決皆未針對要保人與保險經紀人間之關係何以採委任或居間契約深入細究，缺乏論述過程，遽下結論。

僅臺灣高等法院94年度保險上字第53號民事判決論理較為完整。該判決事實為上訴人(即一審原告)要保人因被上訴人(即一審被告)保經之業務員過失未告知其主要承保之事件為除外不保事項，致無法獲得保險金，上訴人於一審主張其與保險經紀人成立委任契約，以民法第544條主張保險經紀人公司應負受人賠償責任，並以保險業務員管理規則第15條主張保經之業務員應負連帶賠償之責。上訴人之上訴主張另以保險業務員管理規則第20條第1項規定，保險經紀人對影響被保險人權益事項不得為不實說明或不說明，故保險經紀人與被保

險人之間自非民法 565 條之居間關係，理由在於居間僅為報告訂約之機會或為訂約之媒介。換言之，上訴人係以保險經紀人對要保人有誠實說明義務與揭露義務而認二造非成立居間契約。被上訴人則主張保險經紀僅提供締約機會而已，故係屬民法上之居間關係並非委任。

二審法院則謂：「被上訴人翔和公司係依上訴人指示，在報價單上據實記載本件保險標的種類、數量及位於台北捷運車站等事項，向新光產物公司報價再經上訴人同意後，由新光產物公司正式出單與上訴人訂立保險契約，而非上訴人委由被上訴人代為簽訂本件保險契約等情，堪予認定。上訴人主張與翔和公司成立委任契約，既為翔和公司所否認，上訴人自應就委任契約成立之時點舉證以實其說，不能僅依學者之見解，率爾主張翔和公司既為保險經紀人即當然為上訴人之受任人。…查，如上訴人在本件之主張屬實，即上訴人係委任翔和公司向新光產物公司投保，兩造間已成立委任契約，…」，在此，二審似認為要保人若授權保險經紀人代為訂立契約，則二者成立委任契約；然本案保險經紀人係受要保人指示填具報價單內容，且於得到保險人報價回應後再經要保人同意，由保險人與要保人訂立契約，故並未成立委任契約。

且二審沿用一審法院論據：依據保險法第 9 條之規定認為保險經紀人基於被保險人之利益，向保險人洽訂保險契約，但非逕為代訂保險契約，而仍由要保人與保險人雙方自行簽訂保險契約，除保險法明文規定佣金轉向保險人收取外，依其處理事務性質而言，仍係從事報告訂約機會，故應優先適用民法居間規定，而非屬委任關係，進而否定上訴人對被上訴人依民法第 544 條為受任人賠償責任之請求。綜合二審判決之意旨，其對保險法第 9 條之「洽訂契約」為文義解釋，而認不包含代為訂立契約，並針對保險經紀人所處理之事物在從事報告訂約，而認屬居間契約；惟又於判決中提及若要保人有授權代訂契約，則要保人與保險經紀人即為委任契約，是以其究竟是認保險經紀人在被授與代訂契約權時，與要保人是成立居間與委任之混合契約，抑或僅成立委任契約，並不清楚。

第三項 本文評析

第一款 民法第 574 條之規範性質

承上所述，基於學者對保險法第 9 條之規定在解釋上採取不同之立場，也引申一個問題：即保險經紀人究竟能否為要保人之代理人？觀察學者間之見解，似乎認為此一問題與要保人與保險經紀人間之法律關係究為居間契約、委任契約或二者之混合契約相關。申言之，採取居間契約說者，便否定保險經紀人得為要保人之代理人，從而認為保險經紀人僅在「洽訂」保險契約，從中居間，以學者林群弼完全否定保險經紀人為要保人或保險人之代理人為代表；而採取委任契約說

及混合契約說者，則認保險經紀人受要保人委託，代為處理一定事務，或為代訂契約⁷⁸、代為意思表示、代受意思表示⁷⁹，或代為收受保險金⁸⁰，是以保險經紀人係為要保人之代理人。

國內學說之所以就此問題會眾說紛紜，似乎是將民法第574條：「居間人就其媒介所成立之契約，無為當事人給付或受領給付之權。」之規範性質解為禁止規定作為論述之基礎。詳言之，若將該條認為僅是宣示居間人任務止於媒介之任意規定，因此當事人若特別賦予居間人代理資格，基於代理權授與行為的獨立性，代理權之授與就其發生範圍及存續期間，實可自基本法律關係中脫離出來，從而代理權之授與不必與委任並存，是故保險經紀人於媒介洽訂保險契約之同時，被要保人賦予代訂保險契約之代理權，並不踰越居間契約之範疇。反之，若以該規定為一禁止規定作為論述之基礎，則委託人在居間契約不得賦予居間人代理資格，故保險經紀人僅得洽訂，而不能代訂契約，學者林群弼⁸¹與劉宗榮⁸²因此認定雙方成立居間契約，反觀學者江朝國即以此為理由否定得代理要保人之保險經紀人與要保人成立居間契約，而係成立委任契約⁸³。然若採取居間契約說者，又認保險經紀人有為要保人代訂契約、代為交付保費或代為收受保單之權限，則顯然踰越居間契約之範疇，從而依民法第529條，關於勞務給付之契約，不屬於法律所定其他契約之種類者，適用關於委任之規定。學者葉啟洲⁸⁴與桂裕⁸⁵似因此而認雙方成立居間與委任之混合契約。

然民法第574條之規範性質究竟如何？查民法第574條係譯自德國商法第97條，德國學說認為本條乃揭禁居間人之任務止於媒介，而主契約之締約暨履約權能屬於當事人的原則⁸⁶。從而，居間人不能基於法律規定而具有締約權限，以及有效為當事人給付或受領給付之權，而是必須透過法律行為上的授權始取得從事上述行為的資格。是以，民法第574條既然是在規範主契約之締約與履約權能屬於當事人的問題，則本條規範之性質應為劃定私法自治權限範圍的「權限規定」或「賦權規定」⁸⁷。因此，若當事人另有約定或法律另有規定，委託人委託居間

⁷⁸ 施文森，同註75，頁32；江朝國，同註72，頁87；葉啟洲，同註77，頁99；桂裕，同註76，頁50。

⁷⁹ 江朝國，同註72，頁87。

⁸⁰ 江朝國，同註72，頁87。

⁸¹ 林群弼，同註67，頁101-103。

⁸² 劉宗榮，同註68，頁93。

⁸³ 江朝國，同註72，頁87。

⁸⁴ 葉啟洲，同註77，頁98-99。

⁸⁵ 桂裕，同註76，頁51。

⁸⁶ 曾品傑，房屋仲介契約之研究，頁48，2000年12月。

⁸⁷ 蘇永欽，違反強制或禁止規定的法律行為，載：民法經濟法論文集(一)，頁109，1988年10月。

人訂約或履約，並不與民法第574條衝突⁸⁸。居間人未得授權而以當事人之名義締約、代為給付或受領給付，其法律效果應為效力未定，得經當事人之承認而發生效力，並予指明。抑且，本條既為一規範締約暨履約權能誰屬的權限規定，如果委託人同意出讓其締約權限給居間人(如賦予保險經紀人代訂保險契約、要約、承諾之資格)，這當然無礙於居間契約本質上所具有之有償的居中搓合行為，以及報酬請求權因主契約之締結而成立的類型特徵，所以就此部分根本不生踰越居間契約之問題。又倘若委託人同意出讓其履約權限給居間人(如委由保險經紀人代要保人為保險法第58、59條危險發生或增加之通知、代付保費、代為收受保險金)，而授與居間人代理權，亦無不可。

第二款 定性要保人與保險經紀人之法律關係

就要保人與保險經紀人間若有成立契約之意思，其法律性質如何歸屬於有名契約，應依類型觀察法及斟酌當事人之締約目的為斷⁸⁹。若要保人僅係利用保險經紀人之專業獲取保單，以降低其與保險人間資訊不對稱之情形，由保險經紀人將保險人之商品資訊傳遞給要保人、要保人且因保險契約之成立始須將給付保險經紀人之報酬涵蓋於保險費中併交付給保險人、保險經紀人於此過程所支出之費用，亦未有向要保人請求之交易慣例，不同於委任契約，委任人有償還必要費用之義務(民法第546條)，甚至是必要費用之預付(民法第545條)觀之，應認為雙方成立居間契約。學者江朝國⁹⁰反對成立居間契約之原因在於：民法上居間人契約成立即可請求報酬，其後雖契約因故解除，對其所得報酬並無影響，然保險經紀人則反之。且居間乃為委託人報告訂約之機會，或為訂約之媒介，無為當事人給付或受領給付之權(參民法第574條)；而保險經紀人則基於被保險人之利益與保險人洽訂契約，與當事人有相當關係；且保險經紀人向保險人收取佣金，亦與居間之雙方平均負擔(參民法第570條)有異。從而，要保人與保險經紀人之契約關係非可適用民法上居間之規定。

針對居間報酬部分，最高法院49年台上字第1646號判例雖稱主契約因故解除，居間人之報酬請求權不受影響；惟參酌民法第568條之立法理由中說明：「……故契約無效，或契約已成立而撤銷者，居間人不得請求報酬。……」後，實務研究意見⁹¹進一步補充，區分若因主契約成立時已附隨之情事，例如有撤銷之原因而消滅時，居間人應返還已受領之報酬，然如因契約成立後發生之情事，例如給付遲延之解除原因而消滅時，則不復返還居間報酬之義務，此與保險經紀人之交

⁸⁸ 郭麗珍著，黃立主編，同註64，頁149。

⁸⁹ 黃茂榮，法學方法與現代民法，頁418-427，2006年4月5版。

⁹⁰ 江朝國，同註72，頁87。

⁹¹ 參83.12.14(83)廳民一字第22562號函復台高院。

易慣例⁹²並無不同。針對第二個反對理由，前已就民法第574條之性質為說明，茲不贅述。最後，民法第570條居間人之報酬由委託人及相對人平均分擔之前提為：沒有契約約定或習慣，在此由保險人一方給付佣金應屬於保險的交易慣習，是以，要保人與保險經紀人訂立契約若以獲取保險人之保單為締約目的，應認二者成立居間契約。

然保險經紀人累積各種保險契約之專業知識及協助被保險人請求理賠之多年豐富經驗，近年亦發展專業之保險諮詢及風險管理之服務，要保人請求保險經紀人針對自身企業為風險評估，並提供有效控制、管理風險之意見，就此，要保人與保險經紀人間之締約目的已迥異於保險契約之取得，且按民國96年保險法第9條之修正理由增訂提供專業服務酬勞之依據，並不以主契約之成立為保險經紀人請求報酬之條件觀之，應可認要保人委託保險經紀人就企業營運之風險管理事務提供專業建議之事務為處理，雙方成立委任契約。若保險經紀人同時立於獲取保險主契約及風險管理顧問之角色時，應認雙方成立居間與委任之混合契約。

第二節 保險經紀人與保險人之法律關係

第一項 學者見解

第一款 無基礎關係亦無代理權授與

學者有⁹³認為保險經紀人為保險人與要保人(或被保險人)之媒介，處於居間之地位，適用民法居間之規定。但居間之委託人究為要保人或保險人，抑或認為成立雙重居間，並未明確表明見解。另認為保險經紀人非保險人之代理人，故要保人給付保險費僅止於保險經紀人時，在理論上，不能認為業已交付保險人；反之，即使事實上保險人尚未收到，但保險費已由保險經紀人付與保險代理人，在法律上則以保險人收到論。

另有學者⁹⁴認為，保險經紀人係為要保人利益向保險人訂立契約之人。所代理之本人為要保人，惟應注意者乃其所收取之佣金，於本法規定向所承保之保險業收取。似認為保險經紀人與保險人間無基礎法律關係亦無代理權之授與。

第二款 無基礎關係但有代理權授與

⁹² 參保險經紀人公司與保險公司合約書公會範本第4條第9款：「乙方(保險經紀人)招攬一般壽險業務中，如有保險契約依法為無效或因故撤銷或因違反告知義務而經解除契約，並返還已繳保費之保件，其所領之佣金，乙方應依數返還並不得異議。」

⁹³ 林群弼，同註67，頁102-103。

⁹⁴ 汪信君、廖世昌，保險法理論與實務，頁28，2010年9月2版。

學者有⁹⁵認為保險經紀人之工作一方面是居於「要保人或被保險人」與「保險人」之間，從中撮合訂立保險契約之任務，因此保險經紀人所為之行為具有居間之性質。同樣無從得知其認居間之委託人究為要保人或保險人，抑或認為成立雙重居間。另外，其從保險經紀人受保險人之委託向要保人收取保險費、轉交保險單或代理處理理賠案之觀點，又認為保險經紀人有保險之代理人之性質。客觀地解釋，似可採取保險經紀人原則上具有居間性質，但例外情形，在訂約之後受到保險人授權時，又具有保險人之代理人性質之觀點。

亦有學者⁹⁶並未敘明保險經紀人與保險人間成立基礎法律關係，但指出保險經紀人得為雙方代理人，對於保險人或要保人授與保險經紀人代理權採取區分時期說，詳言之，以保單做成前後為區分，做成前，保險經紀人為要保人之代理人，但保險經紀人對於要保人之代理權於保險契約成立時即歸消滅；保單做成後，保險經紀人則為保險人之代理人。在契約成立前，保險人對保險經紀人所為之通知，固對要保人發生效力；但於契約成立後，保險人對於保險經紀人所為之終止通知，其效力要不及於要保人。於保單作成後，保險經紀人代保險人交付保單於要保人，並為保險人代收保費者，其行為與保險人自行所為者同，而成為保險人之代理人。

學者中亦有⁹⁷承認保險經紀人在一定情形下，可能與保險人及要保人間成立雙方代理，如，保險經紀人在訂約前所為不實之聲明，足以影響訂約之效力者，得按情形，視為與要保人所為者同，是為要保人之代理人；保險單做成後以之交付與要保人，並代收保險費者，得視為與保險人所為者同，是又為保險人之代理人。

另有學者⁹⁸謂，保險經紀人是否有代理保險人向要保人收取保險費之權限，在實務上常生爭議。現行保險法並未明定保險經紀人有代收保費之權，故認此一問題應視個案中保險人有無授權保險經紀人收費而定。在實務上，為因應要保人投保時常同時交付第一期保險費之習慣，保險人常授權保險經紀人代收第一期保險費，此時其收取保費即得對保險人發生效力。又保險經紀人若代保險人向要保人收取保險費，則同時為雙方之代理人。此時的雙方代理，因係專為履行債務，故無利益衝突問題，不受民法第106條前段的限制。但就第二期以後之保險費，實務上保險人多未授權保險經紀人代收，故要保人如將保險費交付與保險經紀人，並不發生清償之效力。

⁹⁵ 劉宗榮，同註68，頁93。

⁹⁶ 施文森，同註75，頁32。

⁹⁷ 桂裕，同註76，頁50。

⁹⁸ 葉啟洲，同註77，頁99。

第三款 居間契約說

有學者認為保險經紀人係為媒介保險契約訂立之居間人，性質上屬於媒介居間⁹⁹，並認為相較於報告居間僅受一方委託，媒介居間受訂約雙方當事人委託，而斡旋於當事人雙方之間折衷協調者，頗為多見¹⁰⁰，故應係認保險人與保險經紀人間成立居間契約。

第四款 委任契約說或單獨授與代理權

有學者認為在保險實務上，保險人常以契約委任或單獨授與保險經紀人代理權，使保險經紀人得代理保險人受領要保人應交付之保險費，處理小額理賠，甚或於保險經紀人代為招攬契約¹⁰¹，故保險經紀人同時為保險契約雙方當事人（要保人與保險人）之代理人，致雙方代理之情事發生。並認為二者若成立委任契約，保險經紀人因有向保險人請求佣金之權，故為有償委任，應以善良管理人之注意為保險人處理事務¹⁰²¹⁰³。

第五款 小結

多數學者即使不認為保險經紀人與保險人間有基礎法律關係，但就保險經紀人受保險人之委託向要保人收取保險費、轉交保險單、代理處理理賠案及招攬保單等事務，仍認為保險人有授與保險經紀人代理權限，若另方面肯認保險經紀人為要保人之代理人，則有雙重代理之情形出現，惟雖民法第106條採取雙重代理禁止之原則，但認此處係專為履行債務，故符合但書之例外而得允許。

第二項 實務見解

第一款 居間契約說—最高法院96年度台上字第1854號民

⁹⁹ 邱聰智，姚志銘，同註66，頁322-325。

¹⁰⁰ 邱聰智，姚志銘，同註66，頁320。

¹⁰¹ 江朝國，同註72，頁88。

¹⁰² 江朝國，同註72，頁86。

¹⁰³ 學者江朝國於早期文獻並據民國80年12月公布之代理人經紀人公證人管理規則第35條第二項規定：「代理人或經紀人受保險人之授權代收保費者，應保存收費紀錄及收據影本…」，而認為保險經紀人具有代理保險人之權限有法源依據。該法現已廢止，而按現行保險經紀人管理規則第32條第二項：「經紀人受要保人委託代繳納之保險費，應直接解繳保險業。」及第33條第二項：「經紀人受要保人之委託代繳保險費者，應保存收費紀錄及收據影本。」已修改舊法「受保險人之授權代收保險費」之文字而為「受要保人委託代繳納」，似已失其法源依據。然代理權之授與僅須本人向代理人為授與之意思表示即可，縱無法源依據亦不妨礙授與代理權之成立。

事判決

最高法院96年度台上字第1854號民事判決在一個保險人賦予保險經紀人代收保費之保險經紀人公司合約書中，係以原審未詳為調查證據廢棄原審判決，並未指謫高等法院對於保險經紀人與保險人間法律關係為居間之見解。本案事實為上訴人保險經紀人（一審原告）主張被上訴人保險人（一審被告）應按兩造訂立之合約書給付保險經紀人保單以招攬保戶，並支付佣金及年終獎金；惟保險人以保險經紀人為保戶辦理信貸服務方式招攬保險，有違合約書之「以不誠實或不道德的方法招攬業務」作為終止契約事由，保險經紀人認為保險人終止契約不合法起訴請求給付佣金與年終獎金。二審法院¹⁰⁴略謂：按保險法所稱保險經紀人，指基於被保險人之利益，代向保險人洽訂保險契約，而向承保之保險業收取佣金之人，保險法第9條定有明文。又依系爭契約第2條約定：「甲方（即被上訴人，為保險人）委任乙方（即上訴人，為保險經紀人）從事下列業務：1. 招攬甲方人身保險業務。2. 委託乙方代收前項業務之第一期保險費。3. 乙方代收要保人、被保險人或受益人之要保、契約變更、保險給付申請表暨有關之文件，並應於收到後立即轉送甲方核辦。4. 甲方得視業務發展狀況以書面表意委託乙方代辦其他業務」。足見兩造間之法律關係，於招攬保險時為居間性質，於其他事項如收取第一期保費、文件之交付則屬代理人之性質。

第二款 委任契約說—最高法院於 97 年度台上字第 1276 號民事判決

最高法院於97年度台上字第1276號民事判決，並未對二審法院將該契約定性成委任契約的見解加以指謫。本案事實為上訴人保險經紀人（一審原告）主張被上訴人保險人（一審被告）應按兩造訂立之保險經紀人合約書，給付原告為被告招攬業務應得之報酬（含合約書附表一之佣金及附表二之服務津貼、年終獎金、繼續率獎金及超額獎金）；惟保險人以該合約第6條、第10條、第12條所定之終止事由：與保險人簽約或聘用之業務人員另行簽約或提供任何業務性質之報酬、以不誠實或不道德的方法招攬保件或增員，查獲屬實並足以影響被告信譽等情事，終止兩造間之合約，保險經紀人認保險人終止合約為不合法因而起訴請求報酬。按二審法院¹⁰⁵略謂：依系爭契約第二條約定：甲方（即被上訴人，為保險人）授權乙方（即上訴人，為保險經紀人）從事下列業務：1. 依雙方約定之壽種，招攬人身保險業務；2. 代收前項業務之首期保險費；3. 代收要保人之要保書、契約變更書、解約申請書籍其他相關文件；4. 代收受益人之保險金給付申請書籍其他相關

¹⁰⁴ 臺灣高等法院94年度上字第791號民事判決。

¹⁰⁵ 臺灣高等法院96年度上字第761號民事判決。

文件；5. 其他另以書面委託代辦之業務。是本件上訴人係受被上訴人之委任為其招攬、推展人身保險業務，系爭合約性質上應屬委任契約。

第三項 本文評析

第一款 定性保險經紀人與保險人之關係

綜上所述，保險人與保險經紀人是否存有契約關係？若是，又屬何種類型之法律關係，學者與實務見解不一。本文認為若保險人與保險經紀人有簽訂書面契約，應參酌契約條款之內容，斟酌當事人之真意，定雙方之法律關係。若未簽訂書面契約，亦應視雙方是否成立口頭契約，並據口頭協議內容定契約性質。按中華民國保險經紀人商業同業公會所發布之保險經紀人公司與保險公司合約書公會範本(下簡稱「合約書公會範本」)第2條觀之，保險人「委任」保險經紀人為其招攬保險業務、代收首期保險費、代收要保人、被保險人或受益人之要保書、契約變更書、解約申請書、保險給付申請表暨其他相關文件。合約書使用文字，似有意定性為委任契約，前述最高法院97年度台上字第1276號民事判決亦以相同約款內容認定為委任契約。

壹、 與委任契約相較

惟保險人與保險經紀人間之契約與委任契約仍有若干不同點。蓋民法委任契約受任人得請求預付處理事務之必要費用(民法第545條)，亦得請求委任人償還因處理事務所支出之必要費用，及清償因此負擔之必要費用(民法第546條第一、二項)，如因有非可歸責於受任人自己之事由，致受有損害者，也得向委任人請求賠償(同法條第三項)，然而保險人與保險經紀人間之契約，保險人之義務係依授權範圍支付佣金與報酬予保險經紀人¹⁰⁶，針對保險經紀人因處理保險招攬所支付之費用，並無向保險人請求償還之權利，亦無請求預付之交易習慣。蓋此為保險經紀人換取佣金所支出之對價，自不得再行請求保險人償還，同理，保險經紀人亦不得請求保險人清償處理招攬保單事務所受之損害。質言之，委任事務之處理，應認為係受任人為委任人處理事務，而招攬保單事務之處理，乃保險經紀人為佣金權利之發生而處理保險人之事務¹⁰⁷。雖然保險經紀人外觀上是在處理委託人的事務，但這事務並非保險經紀合約權益的核心；對保險經紀人而言，是設法取得締約機會，俾提供委託人而獲取佣金，就此反而像保險經紀人自己的事務一般。是故，保險經紀合約意味著委託人以一定的報酬換取保險經紀人提供締約機會，就主給付義務結構來看，相較於事務處理契約，毋寧較趨近於類似買賣特質

¹⁰⁶ 參附件(保險經紀人公司與保險公司合約書公會範本)第3條。

¹⁰⁷ 魏大曉，不動產仲介契約之研究，司法院研究年報，十輯，頁14，1990年6月。

的交易性契約¹⁰⁸。再就報酬權利發生之不同言，有償委任契約，受任人應受報酬者，除契約另有訂定外，非於委任關係終止及為明確報告顛末後，不得請求給付，民法第548條定有明文。可知有償委任契約，於委任關係終止及為明確報告始末後，即得請求報酬，而不以委任事務之處理成功為要件¹⁰⁹。惟保險經紀人之佣金請求權，則以招攬保單目的之完成為要件。換言之，保險契約之主契約之成立，為保險經紀人佣金發生不可或缺之要件，此顯與委任契約有異，而與居間、承攬契約相同。

貳、 與承攬契約相較

與承攬契約相較，就完成一定工作以及工作完成後給付報酬之特質言，與保險經紀人係以幫助保險契約之成立為目的，並於保險契約成立後給付報酬者相類似。就瑕疵擔保責任言，承攬契約承攬人完成工作，應使其具備約定之品質，及無減少或減失價值或不適於通常或約定使用之瑕疵，為民法第492條所明定，是為承攬人之瑕疵擔保責任，亦即承攬人對於其完成之工作，應擔保其無瑕疵之一種法定責任。而保險經紀人對於因其仲介活動而締結之保險契約，依合約書第四條第九款：「乙方(指保險經紀人)招攬一般壽險業務中，如有保險契約依法為無效或因故撤銷或因違反告知義務而經解除契約，並返還已繳保費之保件，其所領之佣金，乙方應悉數返還並不得異議。」可知保險經紀人之佣金請求權會受到保險契約當事人因契約成立時所存在之瑕疵而被撤銷、解除影響，亦與承攬契約類似。惟承攬契約之承攬人，對於工作之進行，除定作人已有指示外，具有相當之獨立性¹¹⁰，因此承攬人因執行承攬事項，不法侵害他人之權利者，定作人不負損害賠償責任，民法第189條定有明文；但依合約書第3條第三款：「甲方(指保險人)應提供業務推廣所需之簡介及有關書件表格。」、第4條第四款：「乙方招攬甲方授權之業務，除應依相關法令辦理外，並依照甲方之業務規章辦理，其有關保單條款之內容暨人壽保險投保須知等，應據實告知保戶，不得有損害甲方信譽之行為。」及第六款：「乙方未經甲方同意，不得以甲方名義製作廣告或其它對外之媒體宣傳。」可知保險經紀人於保險人所授權處理之事務，須聽從保險人之指示，不若承攬人具有相當之獨立性。惟在主管機關近期不斷強調保險經紀人與保險代理人分流之核心思想下，比較保險經紀人管理規則第31條：「經紀人因執行業務之過失、錯誤或疏漏行為，致要保人、被保險人受有損害時，經紀人應負賠償責任。」與保險代理人管理規則第28條：「代理人依保險代理合約之授權執行業務之過失、錯誤或疏漏行為，致要保人、被保險人受有損害時，該授權保險人應

¹⁰⁸ 參Reuter: J. von Staundingers Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einföhrungsgesetz und Nebengesetzen, Zweites Buch, 1995. Sellier-de Gruyter, Berlin. Vorbemzu §§ 652 ff Rdn. 4ff, 轉引自曾品傑，同註86，頁80，註112。

¹⁰⁹ 鄭玉波，民法債編各論(下)，頁447，1997年17版；邱聰智，姚志銘，同註66，頁253。

¹¹⁰ 鄭玉波，民法債編各論上冊，頁352，1995年16版。

負賠償責任。」可知主管機關有意區別保險經紀人與保險代理人致要保人或被保險人受有損害時，須負賠償責任之主體，而使保險經紀人雖依合約須聽從保險人之指示招攬保單，保險人卻無需為保險經紀人故意、過失不法侵害他人權利負責，實有可議之處。

參、 小結

保險人授權保險經紀人招攬保險，故保險經紀人不以報告訂約機會為已足，而需斡旋契約使之訂立，應屬媒介居間；居間人依民法第567條之忠實居間義務，須就相對人之信用、物之價值、效用、品質等有關訂約事項，據實報告於委託人，以居間為營業之人，於此等事項，應盡善良管理人注意履行調查義務(同條第二項)，而媒介居間人即便僅受一方委託，仍須向委託人及其相對人為報告¹¹¹。我國居間契約雖按該節立法理由似採單務契約說¹¹²，惟我國民法第567條居間人有據實報告及妥為媒介之義務¹¹³，為德國民法所無¹¹⁴，故我國民法所定居間契約究為雙務契約或係單務契約，解釋上與德國民法不盡相同，我國學者多認為係雙務契約¹¹⁵。實務上，保險經紀人須透過協助要保人填寫要保書之過程，使保險人了解被保險人之投保情形(如有無複保險¹¹⁶)、身體狀況或保險標的物之狀態，以盡其據實報告義務。另保險經紀人對保險人之報酬請求時期以保險契約因其媒介而成立時為限，此與居間契約相同(民法第568條)，已如前述；一般於交易實務上，保險經紀人為招攬保單所支付之費用不得請求保險人償還，此亦同於居間人在支出費用上，若未約定，原則不得請求償還之規定(民法第569條)；雖有認¹¹⁷保險經紀人之報酬係向保險人請求，而與由契約雙方平均負擔之居間契約不同，惟

¹¹¹ 邱聰智，姚志銘，同註66，頁326；史尚寬，債法各論，頁442，1981年；鄭玉波，同註109，頁490。

¹¹² 民法居間一節之立法理由略謂：「…居間契約自其於勞務之結果只有權利不負義務之點言之，與承攬契約有異，蓋承攬受報酬而負義務，而居間則僅有報酬而無義務也。…」

¹¹³ 學者郭麗珍稱此為「行動義務」；學者邱聰智則稱為「忠實居間義務」。參郭麗珍著，黃立主編，同註64，頁153；邱聰智，姚志銘，同註66，頁326。

¹¹⁴ 德國民法上之居間契約雙方當事人均不負有使該條件成就之義務：即居間人不負致力於訂約機會資訊之義務(無行動義務)，而委託人亦不負基於受報告訂約機會而締結契約之義務，德國通說之見解認為居間契約為單務契約，參Larenz, Lehrbuch des Schuldrechts, Bd. II. Halbband 1 Besonderer Teil, 13 Aufl., §54 S. 396. 轉引自郭麗珍著，黃立主編，同前註，頁150，註16。德國學者Reuter以為基於事務之本質，實際上吾人應避免預先確定居間給付之詳細內容，這也就是德國民法典之立法者當初為何不把居間契約當作是雙務性質，而將他設計成單方以一定成果為條件負擔報酬之契約的原因。參Reuter: J. von Staundingers Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungs-gesetz und Nebengesetzen, Zweites Buch, 1995. Sellier-de Gruyter, Berlin. §§ 652, 653 f Rdn. 212f, 轉引自曾品傑，同註86，頁29。

¹¹⁵ 參戴修瓚，民法債編各論，頁69，1990年；邱聰智，姚志銘，同註66，頁325；史尚寬，同註111，頁439。

¹¹⁶ 參臺灣高等法院臺中分院93年保險上更(一)字2號民事判決。

¹¹⁷ 江朝國，同註72，頁87。

查民法第570條，居間契約報酬之平均負擔原則是立於無契約訂定或另有習慣之情事，保險經紀人由保險人支付佣金為實務上由來已久之習慣，實與居間契約無悖，故就保險經紀人與保險人間簽訂之合約書觀之，應認雙方於內部基礎法律關係成立居間契約。

而保險人是否授與對外代理權予保險經紀人，代理權範圍又如何，實須視雙方契約內容為個案之認定。若保險人與保險經紀人之契約內容僅為佣金給付之內容(如約定保險經紀人招攬之保單達到一定保費收入時，保險人即給與一定佣金者)，似應認定僅係針對居間契約報酬之約定，而非有代理權授與之意思；然若保險人於契約書上載明授權保險經紀人招攬保險、代為收受保險費、代為收受或轉交文件或其他事項之部分，應認保險人於此類事項上授與代理權予保險經紀人，此與民法第574條並不衝突，已於先前之民法第574條之規範性質說明，茲不贅述。

第二款 雙重居間之允許性

承前，保險經紀人與要保人為居間契約，而依合約書公會範本，保險經紀人與保險人亦為居間契約，保險經紀人同時或先後以要保人與保險人為委託人成立居間契約，是否違反民法第571條：「居間人違反其對於委託人之義務，而為利於委託人之相對人之行為，或違反誠實及信用方法，由相對人收受利益者，不得向委託人請求報酬及償還費用。」？此即雙重居間之允許性之問題。

首先須討論者在存有民法第571條之規範下，我國法制是否仍允許雙重居間。學者¹¹⁸認為民法第571條幾乎為瑞士債務法第415條¹¹⁹之逐譯，且與德國民法第654條相仿，故參酌吾國立法當時德、瑞¹²⁰學者實務之見解，認為民法第571條非禁止居間人從事雙重居間之工作，而係要求居間人在雙重居間之時，須謹慎維護委託人之利益。

在肯認雙重居間見容於我國法制後，由於雙重居間不免有利益衝突之問題，故次應討論符合如何之要件下得為雙重居間。在個案中，居間人得否同時為他方活動及受報酬，需視居間契約之內容，係為一般公平之居間人或僅為委託人所信任專為其利益而活動而定¹²¹。在無特別約定之情況下，須顧及雙方當事人之權益

¹¹⁸ 曾品傑，同註86，頁254。

¹¹⁹ 瑞士債務法第415條規定：「居間人如違反契約，為有利於相對人之行為，或違反誠信原則向相對人取得報酬者，不得對委託人請求報酬及費用之償還。」參瑞士債務法，國立台灣大學法律學研究所編譯，頁193。

¹²⁰ 瑞士債務法第415條乃默示地以居間人得為兩個未來契約當事人工作，乃至於向雙方請求報酬皆為法之所許作為出發點。參曾品傑，同註86，頁247。

¹²¹ 德國之商事居間人，其通常為媒介，在無特別約定下，各當事人各負一半報酬之責任(德國商

、媒介雙方且對雙方均負必要之注意義務。由於保險經紀人之報酬於實務上，除了源於要保人保費但由保險人給付之佣金外，尚有保險人支付之服務津貼、年終獎金、繼續率獎金及超額獎金等不同名目之獎金，是以保險經紀人傾向於一般公平之居間人，除居間契約有禁止雙重居間之約定外，保險經紀人得為雙重居間。但應注意，保險經紀人於雙重居間下，對任一方當事人均負有維護其利益之義務，不得獨厚一方當事人，此種情況，若居間人情節重大而可歸責地違反此一義務者，則對因此受不利益之一方當事人得準用第571條規定，喪失其報酬及償還費用請求權¹²²。

德國法院判決並認為，居間人在已經接受一方委託之情況，必須「明白且清楚地」讓第二位當事人知道¹²³，居間人亦在為第二位當事人活動，並且在契約成立之情況下欲要求報酬(另一份報酬)，若此，則第二位當事人因接受居間人之服務，默示地承諾居間人欲與之締結居間契約之要約。否則，若僅是給予第二位當事人所希望之資訊而為媒介活動，仍不構成雙重居間¹²⁴，從另一角度觀之，居間人也應該向第一位當事人報告並取得其同意。在交易實務上，除了一些大型保險經紀人公司應法人要保人之需求，於了解及評估要保人所面臨之風險後，才為要保人尋覓適合之保險人及保險商品外，通常保險經紀人係先與保險人成立居間契約，再招攬潛在之保戶，保險經紀人此時應向要保人說明其亦係為要保人之利益仲介保單，成立雙重居間始具正當性。

第三節 保險經紀人同業間合作之適法性

招攬保經欲突破多數業者未與保險人訂立合作契約之困境，而採取與保險人具合作契約之文件保經合作招攬保單模式，於我國法制上是否容許？又如何定性其等之法律關係？本節將以前兩節對保險經紀人與要保人及保險人間之法律關係之分析為基礎，參酌比較法例討論保險經紀人同業間合作之適法性。

第一項 內部基礎法律關係

法第99條)，蓋商事居間人為公正之第三者，須顧及雙方當事人之權益、媒介雙方且對雙方均負必要之注意義務(德國商法第98條，商業居間人，因其故意或過失對雙方當事人之任一方所造成之損害，負賠償責任)。反之，民事居間人通常僅為一方當事人活動，僅與一方有契約關係，特別是當居間人受委任為整個商議之進行且必須為委託人獲取最好之條件者，故若依據契約之內容不允許為他方活動者，居間人卻為他方活動，則居間人喪失其報酬及償還費用請求權。參郭麗珍著，黃立主編，同註64，頁156，註26。

¹²² 參BGHZ 48, 344; 61, 17, 22. 轉引自郭麗珍著，黃立主編，同前註，頁157，註27。

¹²³ 參BGH LM Nr. 8a zu §652 BGB; BGH NJW 1981 279. 轉引自郭麗珍著，黃立主編，同前註，頁157，註28。

¹²⁴ 參Larenz, Lehrbuch des Schuldrechts, Bd. II. Halbband 1 Besonderer Teil, 13 Aufl., §54 S. 400. 轉引自郭麗珍著，黃立主編，同前註，頁157，註29。

第一款 複委任

壹、 居間人委任他人處理居間事務之允許

保險經紀人同業間合作招攬保單，係以與保險人訂有合作契約之文件保經，將為保險人居間之事務委託招攬保經處理，由招攬保單尋覓要保人以求主契約(保險契約)之締約機會。蓋因文件保經與要保人間非主契約(保險契約)之契約相對人，故文件保經與招攬保經間非成立居間契約。然文件保經對招攬保經之報酬給付義務繫於主契約之訂立，與民法第548條第一項受任人於報告顛末後即取得報酬請求權之有償委任不同，另外文件保經對於招攬保經亦無民法第545、546條第一項之費用預付及償還義務，似又與委任契約不符，惟民法第529條規定：「關於勞務給付之契約，不屬於法律所定其他契約之種類者，適用關於委任之規定。」揭示勞務契約非屬於法定其他契約類型者即屬委任¹²⁵，是以，文件保經與招攬保經間應係成立委任契約。

前文述及保險經紀人與保險人間成立居間契約，則文件保經得否委任招攬保經處理保單行銷之事務，此問題應區分二層面為思考：一係此一行為從行政管制上是否違反「保險經紀人」得經營之業務，二則係從民法角度思考居間人得否委任他人處理居間事務之問題。前者按保險法第9條，保險經紀人之業務範圍為洽定保險契約及提供相關服務，本文認為保險經紀人同業間合作係為拓展居間媒介之活動範圍，以增加保險契約之締約機會，目的仍為洽定保險契約，故與保險法所規定之業務範圍並不相悖。後者由於我國法並未明文規定，此當屬契約當事人間之約定事項，若當事人間未為約定，民法居間節亦未規範，基於立法者認定委任是典型契約中最少法律特徵者^{126, 127}，以及居間與委任同具有勞務給付要素之理由，居間法漏未規定之事項，體系上應適用具有補遺性格之委任規定，故當回歸複委任之規範為思考。綜上，能否將居間事務委任他人處理，基本上應屬當事人間之約定事項，保險人得與文件保經以合約書約定得委任其他保險經紀人為保單之招攬；若未約定，因居間法亦無規定，自可適用委任之規定¹²⁸。

民法第537條規定：「受任人應自己處理委任事務。但經委任人之同意或另有

¹²⁵ 邱聰智，姚志銘，同註66，頁203。

¹²⁶ 民法第529條：「規定關於勞務給付之契約，不屬於法律所定其他契約之種類者，適用關於委任之規定。」其立法理由有謂：「謹按關於債務給付之契約，不屬於法律所定其他契約之種類者，其契約之性質，亦與委任契約相同，…」學者黃茂榮指出此乃立法者為避免繁瑣之重覆與避免掛一漏萬，而將實際上與委任特徵相同之擬處理案型(勞務給付契約)，藉由民法第529條之引用性法條的訂立，而適用委任契約之規定。參黃茂榮，同註89，頁252以下。

¹²⁷ 學者鄭玉波：「按民法所定之勞務給付契約不少，例如僱傭、承攬、出版、經理人或代辦商、居間、行紀…等等，皆具有勞務給付契約之性質，但委任契約較此等契約之特點少，故不屬於此等契約之其他勞務給付，均可適用委任之規定。」參鄭玉波，同註109，頁416-417。

¹²⁸ 鄭玉波，同前註，頁488。

習慣或有不得已之事由者，得使第三人代為處理。」複委任乃受任人與委任人仍保持委任關係，而將委任事務再委任第三人(稱為次受任人)代為處理¹²⁹。由於委任契約當事人間有信任關係，故原則上受任人處理委任事務，應親自為之。但若有例外之三種情形，則得複委任：一為經委任人同意，同意得以明示或默示為之；同意得為一般性的或於一定限制之下，如關於一定人選或於一定條件之下行之。二為另有習慣，尤其商業習慣允許複委任的情形。三為有不得已之事由，即受任人自己為給付被阻礙，而委任人因其中止受有損害時，應許為複委任¹³⁰。

在考量保險經紀人間得否透過複委任制度合作招攬保單，首須檢視保險人與交件保經是否存有特殊信賴關係，使居間事務必須由交件保經親自為之。保險人將保險產品委由交件保經居間媒介，可能是看重交件保經所表徵在外的品牌、信譽、形象、工作團隊及行銷能力，亦可能是看重交件保經所帶來之規模經濟效益。於前者，二者間或存有一定之信賴關係，尤其是招攬保經的信譽與形象與交件保經相去甚遠時，應可推知保險人對於此等合作有反對之意思，以避免保險人本身商譽受連累，交件保經應親自為之，若仍為複委任則屬違反民法第537條之違法複委任，複委任仍為有效¹³¹，惟按民法第538條，交件保經就招攬保經之行為對保險人之責任將不同於合法複委任；但於後者，保險人在意者實為其所付出固定之合作成本下，交件保經所帶來較高的保費收入，是以，保險人與交件保經間無特殊信賴關係，居間事務無須由交件保經親為之必要。而法律上所以不許任意為複委任者，唯恐有負委任人之信任，而妨害其利益故也，故若保險人同意複委任，則法律並無禁止之必要¹³²。保險人對於交件保經將居間事務委任其他保險經紀人處理之同意得於居間契約成立之同時為之，亦得於居間人使招攬保經代為處理事務時，臨時為之。

貳、 同業合作適用複委任之法律關係分析

在肯認居間人得將居間事務委託他人處理之前提下，交件保經得於未破壞其與保險人之特殊信賴關係下，將媒介保險人與要保人訂立保險契約之事委託招攬保經處理，此時保險人與交件保經仍存在居間契約¹³³，交件保經與招攬保經間成立委任契約，與典型複委任契約存在於兩個委任契約之情況略有差異，但由於民法居間節漏未規範，在考量居間契約與委任契約同為勞務性契約，且委任契約具有勞務契約之最少特徵性，故應認此時交件保經與招攬保經所成立之委任契約，相較於保險人與交件保經之居間契約為複委任契約，適用複委任之相關規範。茲

¹²⁹ 鄭玉波，同前註，頁433。

¹³⁰ 史尚寬，同註111，頁371。

¹³¹ 邱聰智、姚志銘，同註66，頁228。

¹³² 鄭玉波，同註109，頁432。

¹³³ 鄭玉波，同前註，頁433。

就保險人、交件保經、招攬保經與要保人間法律關係如何，說明如下：

一、 保險人與交件保經間

在保險人與交件保經間，若交件保經違反民法第537條之規定使招攬保經處理居間事務時，按民法第538條第一項就招攬保經之行為與就自己之行為，對保險人負同一責任，即交件保經本身無論有無過失皆須就招攬保經之行為負完全責任；若交件保經依民法第537條使招攬保經代為處理居間事務，按民法第538條第二項僅就招攬保經之選任及指示負其責任，亦即交件保經就招攬保經之選任及對其所為之指示有過失時，始負責任，若無過失，則招攬保經使保險人發生損害應由招攬保經自己負責。

二、 保險人與招攬保經間

保險人與招攬保經間不成立契約關係，故招攬保經對保險人無任何請求權（如對保險人無佣金請求權）¹³⁴，然民法第539條：「受任人使第三人代為處理委任事務者，委任人對於該第三人關於委任事務之履行，有直接請求權。」創設委任人對受任人之直接請求權，藉以加強對委任人之保護¹³⁵，故保險人得據本條直接向招攬保經為請求。法律創設直接請求權之結果，將使同一事務之履行，保險人既可直接請求，而交件保經向招攬保經亦得請求，遂形成一種連帶債權關係，保險人與交件保經成為招攬保經之連帶債權人，故招攬保經得向其中一人為全部之給付¹³⁶。

三、 交件保經與招攬保經間

而交件保經與招攬保經間，前者可依第539條請求後者向保險人給付，前者並基於雙方之委任契約，對於後者有報酬給付義務（民法第547、548條）¹³⁷，後者對於前者則有事務處理、報告（民法第540條）、交付金錢（如保費）與物品（如要保書）義務（民法第541條）以及過失處理委任事務對於前者之賠償責任（民法第544條）。綜上可知，採取複委任方式為保險經紀人同業合作，招攬保經之報酬請求對象為交件保經而非保險人。

¹³⁴ 史尚寬，同註111，頁372；邱聰智、姚志銘，同註66，頁230。

¹³⁵ 參民法第539條立法理由：「謹按受任人所應處理之委任事務，已由第三人承擔代為處理者，此時應使委任人對於該第三人有直接請求履行關於委任事務之權。若必依順序，使委任人向受任人請求，再由受任人向第三人請求，則輾轉需時，殊鮮實益。故設本條以明示其旨。」

¹³⁶ 鄭玉波，同註109，頁434；邱聰智、姚志銘，同註66，頁231。

¹³⁷ 史尚寬，同註111，頁373。

四、 招攬保經與要保人間

招攬保經一方面與要保人成立居間契約，一方面與交件保經成立委任契約，此時有無雙重居間或民法第571條¹³⁸之適用？由於交件保經與要保人非主契約相對人，似無雙重居間或民法第571條適用之問題。惟民法第571條係在避免居間人於主契約相對人間存有利益衝突時犧牲委託人之利益，以貫徹居間人對於委託人之忠實義務¹³⁹，在保險經紀人同業合作招攬保單之情事，係以保險契約為主契約，而保險契約雙方當事人為保險人與要保人，雖然法律上招攬保經與保險人不生任何契約關係，但由於其與交件保經成立委任契約之內容即在處理以保險人為委託人之居間事務，故事實上招攬保經仍存有考量要保人與保險人雙方利益之利益衝突情形存在，是以，若發生招攬保經違反對於要保人之義務，而為利於保險人之行為，或違反誠實及信用方法，由保險人收受利益者，應認得類推適用民法第571條之規定而喪失對於要保人之報酬請求權。

第二款 次居間

由於我國居間契約條文係譯自德國法，彼邦關於居間制度之解釋與發展亦值得我國參考。由於單一居間人常囿於時間、精力、活動地域等因素，故於多數居間人之協力部分，德國居間制度尚肯認居間人選任「次居間人」為其處理居間事務¹⁴⁰，所謂「次居間人(Untermakler)」，係指居間人利用其他他人為其奔走活動，尋覓締約機會之該他人，而居間人與次居間人間的債之關係為次居間契約(Untermaklervertrag)。

壹、 次居間契約之法律特徵及其性質

德國實務¹⁴¹認為次居間契約乃居間契約的輔助契約，居間人聯合次居間人履行其所受之委託，通常會約定事成之後次居間人得對居間人的報酬抽成。雖然契約關係僅存於委託人與居間人間以及居間人與次居間人間，但就爭取主契約訂立一事，居間人與次居間人卻立於同一造而為同一個委託人工作。對委託人而言，次居間人屬民法第224條居間人就債之履行的履行輔助人(OLG Hamburg BB 1954, 173)，故當次居間人從事居間人對於委託人之報告或媒介活動有過失時，居間人

¹³⁸ 民法第571條規定：「居間人違反其對於委託人之義務，而為利於委託人之相對人之行為，或違反誠實及信用方法，由相對人收受利益者，不得向委託人請求報酬及償還費用。」

¹³⁹ 參民法第571條立法意旨：「謹按居間人既受委託人之委託，即有忠於所事之義務，居間人如違反其對於委託人之義務，而為利於委託人之相對人之行為，或違反誠實及信用方法，而由相對人收受利益者，自屬違背忠實義務。本條明定不許居間人向委託人請求報酬，暨請求償還其支出之費用，蓋一方保護委託人之利益，一方示予居間人之制裁也。」

¹⁴⁰ 史尚寬，同註111，頁450。

¹⁴¹ AIZ 1986 H 12 A 175 Bl 1，轉引自曾品傑，同前註，頁86。

應與自己之過失，對委託人負同一責任。

次居間契約屬特殊類型之契約，我國現行民法並無明文規定。次居間契約並非居間契約，蓋次居間人就其所找尋的訂約機會並未被委託人承諾將獲得任何報酬，次居間人對居間人報酬的抽成毋寧是被當作其為委託人提供報告或媒介活動之輔助給付的報酬¹⁴²。

貳、 次居間契約之權義關係

德國法院¹⁴³認為由於現行法對於次居間契約無明文規定，因此其內容在個案中須依誠信原則以及現行的商業習慣填補之。惟有學者¹⁴⁴以為此時應類推適用民法關於居間的規定，蓋從次居間契約之本質是在達成居間契約目的之輔助契約看來，居間契約的某些法律上特徵亦可見之於次居間契約才是。根據德國通說見解，次居間契約也有相當於我國民法第571條之適用，由於次居間契約僅從於居間人與次居間人間，因此次居間人僅能向居間人請求其報酬；若次居間人違反次居間契約之本質而為居間人之委託人積極奔走時，可能喪失應得部分之報酬¹⁴⁵。

第二項 對外效力—複代理

保險人若有授與交件保經招攬保單、代收保費等代理權限，則保險經紀人間之同業合作或可認為係交件保經以自己名義選任招攬保經為保險人之複代理人，使招攬保經處理招攬保單等事務。複代理於我國民法並未明文規定，其意義為代理人在自己代理權限範圍內，以自己之名義選任本人之代理人，以處理代理人代理權限內事務之一部或全部¹⁴⁶。與此相對應，原來的代理稱為本代理。

第一款 複代理之允許

代理人得否為複代理，比較法例上，日本民法第104條至107條明文承認¹⁴⁷；

¹⁴² 曾品傑，同前註，頁86。

¹⁴³ RGZ 88, 1, 3; RG JW 1918, 301; OLG Hamburg BB 1954, 173, 轉引自曾品傑，同前註，頁87。

¹⁴⁴ Schwerdtner: MünchKommBZurBürgerlichenGesetzbuch Band 3, 2. Halbband. 1986, VERLAG C.H. BECK München. §652 Rdn. 12, 轉引自曾品傑，同前註，頁87，註126。

¹⁴⁵ 曾品傑，同註86，頁88。

¹⁴⁶ 洪遜欣，中國民法總則，頁459，1960年10月11版；鄭玉波，民法總則，頁319，2007年10版；黃茂榮，民法總則，頁1034，1982年9月。

¹⁴⁷ 日本民法第104至107條翻譯如下，參渠濤，最新日本民法，頁27-28，2006年：

第104條(任意代理人對複代理人的選任)：「受委託的代理人，非經本人許諾或有不得已事由，不得選任複代理人。」

第105條(已選任複代理人的代理人的責任)：「I、代理人依照前條選任複代理人後，對本人就其選任及監督負有責任。II、代理人依本人指名選任複代理人時，不負前項責任。但代理人已知複

而我國同德國及瑞士立法例，未設複代理之規定，有學者¹⁴⁸因此認為意定代理既以本人之信用為基礎，且我國民法於僱傭、委任及合夥等契約，設有禁止之明文（參民法第484條第一項後段、第537至539條以及第680條），故就我國民法之解釋，應認為依意定代理人與本人間之基本關係，如可認為代理人自行處理其事務與否，對本人無利害關係¹⁴⁹，或經本人許諾或有不得已之事由¹⁵⁰者，故得選任他人為複代理人，否則不得為之。

法務部之行政函釋¹⁵¹則謂：「至於複代理，我國民法並未設有明文規定，揆其性質，仍屬代理權授與之一種。解釋上，如經本人同意或另有特別約定，代理人可為本人選任複代理人，而複代理人所為之代理行為直接對本人發生效力，至代理人與本人間之代理關係，並不因有複代理而消滅。」故複代理之容許性，應視個案情形定之，如本人未曾同意代理人為複代理之授權時，應以解釋探求，複代理是否與本人之利益相符，以及依其情況是否有複代理之需要¹⁵²。如本代理係以特別信賴為基礎，原則上代理人即無再轉授代理權之權限，反之，如並無由代理人親自作為之利益存在時，則複代理應與認許¹⁵³。

保險人授與代理權予交件保經，使交件保經於招攬保單一事上為保險人之代理人，交件保經能否就招攬保單授與複代理權於招攬保經，便須檢視有無以上所述允許複代理之事由：其一為經保險人本人之同意，如於交件保經與保險人之契約上明文約定交件保經得使用其他保險經紀人招攬保單。其二為代理人有不得已之事由者，所謂不得已之事由，須以代理人不知本人之所在而無從取得其許諾，或代理人不得即時終止其與本人間之基本的契約關係時為限（如民法第549條第二項）¹⁵⁴，由於保險人是法人，「不知本人所在之情形」，不易發生；而保險人與

代理人不勝任或不誠實而怠於向本人通知或將其解任時，不在此限。」

第106條(法定代理人對複代理人的選任)：「法定代理人可由其自己負責選任複代理人。對此，在有不得已事由時，僅負前條第一項的責任。」

第107條(複代理人的權限等)：「I、複代理人就其權限內的行為代表本人。II、複代理人對本人及第三人享有並負擔與代理人同一的權利和義務。」

據日本民法第106及104條規定可知，日本法對於法定代理，以得選任複代理為原則；對於意定代理，以得選任複代理為例外。法定代理人恆得複任代理人，但對於選任、監督不論有無過失，均應負全部之責任，不過，有「不得已之事由」時可減輕責任。而意定代理人係特別受本人信任而成為代理人的，因而除有特約之外，若無「經本人承諾」或非「有不得已之事由」，則不得委任。違反第104條進行複任時，其複任無效，亦即複代理人代理行為之效果不歸屬於本人。參四宮和夫著，唐暉、錢孟珊譯，日本民法總則，第248、252頁。

¹⁴⁸ 洪遜欣，同註146，頁459。

¹⁴⁹ 此屬德國通說，參洪遜欣，同前註，頁463，註16；鄭玉波，同註146，頁320。

¹⁵⁰ 大理院五年上字第243號採取同說。

¹⁵¹ 80年6月12日法務部(80)法律字第08772號，法務部行政部解釋彙編第一冊(81年5月版)，頁216。

¹⁵² 參德國聯邦法院判決BGH BB 1595,p.319.

¹⁵³ 黃立，民法總則，頁382，1999年2版。

¹⁵⁴ 洪遜欣，同註146，頁463，註17。

交件保經間之合作契約通常訂有一定期間，即使在期間內欲終止契約，亦無困難才是，故交件保經透過此種原因獲得複代理權，在現實情形下應無可能。

其三為複代理是否與本人之利益相符，以及情況是否有複代理之需要：此處同樣須考量個案中保險人與交件保經間是否存有特殊信賴關係，內容同於前文中複委任之討論，茲不贅述。若無特殊信賴關係，由於交件保經與招攬保經合作招攬保單，一方面能擴展保險人之活動範圍，獲得更多保件增加保險費之收入，另一方面，透過複代理，保險人也能減少對於招攬保單保經所需付出教育等之合作成本，而使交件保經負選任及監督招攬保經之責，實有利於保險人本人。且因我國採取業務員專屬一家公司制度，雖可維持招攬體制之秩序，但業務員僅能行銷所屬保險經紀人有訂立合作契約之保險人之保單，造成通路刻板化之問題，妨礙滿足保戶多樣化之需求¹⁵⁵，若承認交件保經之複代理權，使保險經紀人間合作關係普及化，將可彌補專屬一家公司制度所造成之限制，而能提供要保人更多符合其需求之保單，由此觀點亦可見有複代理之需要故交件保經之複代理應為允許。在保險經紀人制度甚為發達、具有悠久歷史的英國，亦承認保險經紀人授權次代理人招攬保單。在英國，被保險人通常對於保險經紀人可能委任次代理人具可預見性；當保險人為本人時，對代理權之授權通常也包含對次代理人之授權(尤其係當本人意識到代理人有次委任之意圖或契約目的之達成須憑藉使用次代理人履行時)¹⁵⁶。另須注意，複代理人既係代理人為處理其權限內事務之一部或全部，以自己名義所選任之本人之代理人，故複代理權以代理權尚存續為基礎，是以招攬保經欲為有效之複代理，須以保險人與交件保經訂立之合作期間尚存續為基礎。

第二款 同業合作適用複代理之法律關係分析

壹、 本人(保險人)與代理人(交件保經)間

複代理人之選任，由代理人以其自己名義為之，故與代理人之代理行為不同，複代理人既係代理人所選任，故複代理人除係由本人自行指定者外，代理人須

¹⁵⁵ 日本於保險招攬管理法第10條規定，人壽保險公司不得委託其他人壽保險公司之保險招攬人為自己從事人壽保險招攬活動，且禁止人壽保險招攬人，為其所屬公司以外之人壽保險公司，從事招攬活動。由於人壽保險契約以保險人與要保人間之善意性和信賴性為基礎，為避免壽險招攬人同時代表雙方，以及為避免招攬人爭奪契約而致壽險秩序混亂，故訂定「專屬一家公司制度」，並能因此確立責任歸屬。惟日本學者與實務近期亦提出質疑，認為該法全面禁止為數家保險公司提供服務之理由，並不足以說明專屬一家公司制度之正當性，並認為究應採用專屬一家公司制度，抑或是採用可登錄於數家公司之制度，應由保險公司自行依其經營型態判斷才是。參梅津昭彥，保險仲介人之規範與責任，頁210-213，1997年。

¹⁵⁶ Andrew Long, *The Pinsent Masons guide to insurance distribution : law and regulation* 81 (2nd ed.2009).

就複代理人之選任及監督，對本人負責¹⁵⁷。

貳、 本人(保險人)與複代理人(招攬保經)間

複代理行為，於代理權及複代理權範圍之內為之者，對本人發生效力；由於本人因複代理行為而直接取得其效果，有時亦因此受損害，此等情形與代理人之代理行為相同，故本人與複代理人間之內部關係，應以本人與代理人間之內部關係為準¹⁵⁸。

參、 代理人(交件保經)與複代理人(招攬保經)間

代理人雖以自己名義選任複代理人處理代理權範圍內之事務，然不因此成為本人，二者間無適用代理之餘地。惟複代理人既係代理人所選任，則應受代理人之監督。

肆、 本人(保險人)與第三人(要保人)間

由於複代理人以本人之代理人身分從事代理行為，故本人為複代理人之行為所可能負的第三人責任，與其為本代理人所可能負者相同，如民法第188條、第224條所規定之情形¹⁵⁹。

是以，綜上所述，保險經紀人同業間合作在法理上確實可行，至於合作後發生保險招攬紛爭所衍生之責任歸屬問題，則屬另一層次之討論。

¹⁵⁷ 洪遜欣，同註146，頁463；黃茂榮，同註146，頁1034。另參日本民法第105條。日本學者認為代理人選定複代理人時，原則上應就其選任與監督對本人負責。但經本人指定選任者，例外減輕其責任，參四宮和夫著，同註147，頁248年。

¹⁵⁸ 洪遜欣，同前註，第465頁。另參日本民法第107條第二項。日本學者認為複代理人就其權限內之行為，有代理本人之權限。因此，複代理人對於第三人，其關係與代理人對於第三人之情形相同。複代理人只與代理人有直接關係，但為方便起見，將複代理人視為「與代理人有同樣權利義務」之人，參四宮和夫著，同前註，第248-249頁。

¹⁵⁹ 黃茂榮，同註146，第1035頁。

第四章 保險經紀人間同業合作之相關問題討論

第一節 保險契約之成立與生效

由於保險契約成立及生效時點影響保險人何時須負保險契約之責任，對被保險人之權益影響甚鉅，而自前述第二章第三節第三項「轉單、掛件之風險與問題」中已敘明，保戶對於保險經紀人間之轉單、掛件行為是否及如何影響保險契約成立及生效之時點有所疑問，若未釐清，恐因保戶期待與實務認定發生歧異而有違消費者感情及損其權益。是以，本節首先整理在無任何第三人介入訂立保險契約之情形下，學者就保險契約成立及生效時點之看法，後另從有保險經紀人介入訂定保險契約之情形分析此一問題。

契約因當事人互相意思表示一致而成立，民法第153條第一項定有明文，傳統見解並認為意思表示一致之方式有三：亦即「依要約與承諾成立契約」、「依一方要約與他方意思實現而成立契約」及「交錯要約」¹⁶⁰，然就保險契約之成立，後二者鮮少發生，故不予討論。以下針對保險契約之成立即從要約與承諾二構面為論述。

第一項 統一說

本說不區分情事，而按保險法第3條：「本法所稱要保人，指對保險標的具有保險利益，向保險人申請訂立保險契約，並負有交付保險費義務之人。」及保險法第44條第一項規定：「保險契約，由保險人於同意要保人聲請後簽訂。」，將要保人之要保解為要約，而保險人之同意承保解為承諾。

第一款 保險契約成立

壹、 要保人要約

不同於其他常見的契約，如買賣契約，買受人和出賣人雙方皆得為要約；在保險契約，依交易慣例，皆由要保人扮演要約提出之角色，填具要保申請書且同時履行保險法上之契約前告知、說明義務。而要保人以填寫申請書方式為要約時，一般而言，有關契約內容之重要事項皆已包括在申請書內，如：保險費率、保險客體、保險事故種類、保險金額、所適用之保險條款及保險期間等¹⁶¹。

貳、 保險人承諾

¹⁶⁰ 王澤鑑，債法原理(一)基本理論債之發生，頁172，2003年10月；陳自強，民法講義I—契約之成立與生效，頁69，2002年。

¹⁶¹ 江朝國，同註53，頁207-208。

於要保人提出要保書為合法要約後，保險人或其代理人便據此而決定是否為承諾，承諾須以意思表示向要保人為之；然若有其他行為可確定保險人為承諾之意思，如保險單或保險費收款單之寄予等，保險契約亦為成立¹⁶²。

另亦有認為，要保書若經保險人審核其所載之內容，符合其可保條件，則「視為」對該準備訂立保險契約之要約已被承諾¹⁶³。

參、 要約與承諾一致

要保人提出保險契約之要約，而保險人據以為承諾之情形為保險契約成立之一般原則；惟遲到之承諾視為新要約，又保險人將要約之內容擴張、限制、或變更而為承諾，則視為拒絕原要約而為新要約¹⁶⁴、¹⁶⁵，此時，要保人須為承諾之意思表示，保險契約始為成立。此承諾之意思表示亦可經由要保人為保險費之交付得知。

綜上而論，保險契約成立之時點，原則上係以保險人為同意承保之意思表示，或其他行為可確定保險人為承諾之意思之時；例外則為承諾遲到，或保險人就要約內容為擴張、限制或變更而為新要約時，於要保人承諾時，保險契約成立。

第二款 保險契約生效

學者¹⁶⁶將保險契約之生效要件進一步區分為一般生效要件及特別生效要件，前者包含：當事人須有完全行為能力、標的須適當及意思表示須健全¹⁶⁷，後者則涵括要保人對於保險標的須具有保險利益¹⁶⁸、須非惡意複保險¹⁶⁹、以他人為死亡保險之被保險人者，須該他人同意¹⁷⁰以及死亡保險及傷害保險之被保險人須非

¹⁶² 江朝國，同註53，頁207-208。

¹⁶³ 黃彬舜，壽險要保書相關法律問題之研究，政治大學保險研究所碩士論文，頁2-9，1992年12月。

¹⁶⁴ James S. Trieschmann, Sandra G. Gustavson, *Risk Management & Insurance* 74(9th ed. 1995)。轉引自梁永源，保險行銷法律問題研究，政治大學風險管理與保險學系研究所碩士論文，頁16，2004年。

¹⁶⁵ 參民法第160條：「I、遲到之承諾，除前條情形外，視為新要約。II、將要約擴張、限制或為其他變更而承諾者，視為拒絕原要約而為新要約。」

¹⁶⁶ 林勳發，商事法精論—保險法，頁605，2009年6版。

¹⁶⁷ 林勳發，同前註，頁600。

¹⁶⁸ 參保險法第3條：「本法所稱要保人，指對保險標的具有保險利益，向保險人申請訂立保險契約，並負有交付保險費義務之人。」及第17條：「要保人或被保險人，對於保險標的物無保險利益者，保險契約失其效力。」

¹⁶⁹ 參保險法第37條：「要保人故意不為前條之通知，或意圖不當得利而為複保險者，其契約無效。」

¹⁷⁰ 參保險法第105條第一項：「由第三人訂立之死亡保險契約，未經被保險人書面同意，並約定

未滿十五歲、精神障礙或其他心智缺陷，致不能辨識其行為或欠缺依其辨識而行為之能力之人¹⁷¹。

由於生效要件之具備為常態，生效要件之欠缺為變態，故保險契約具備成立要件及生效要件後，原則上保險契約即成立且生效，亦即成立與生效之時點通常為一致¹⁷²。故依統一說，於保險人承諾之意思表示到達要保人時，保險契約同時成立及生效。

第二項 非統一說

本說認為統一說之見解於保險人在要保書上載有「本保險非經本公司同意承保，不生效力」等類似文義之情形，故為有理；然實務或為即時取得商機，或為便利消費者，已發展出多種交易方式，故認為保險契約洽訂之過程，雙方當事人所為之眾多意思表示，何者構成要約，何者構成承諾，應就實際情形判定，而不能一概而論¹⁷³。

第一款 保險契約成立

壹、 保險人保留核保權

一、 要保人要約

若保險人在要保書上載有「本保險非經本公司同意承保，不生效力」等類似文義之情形，表示保險人欲保留核保權，故要保人之要保僅為保險契約之要約。

二、 保險人承諾

若保險人在要保書上載有「本保險非經本公司同意承保，不生效力」等類似文義之情形，保險人針對要保人所提出之要保書為同意承保之意思表示，為保險契約之承諾。

保險金額，其契約無效。」

¹⁷¹ 參保險法第107條：「I、以未滿十五歲之未成年人為被保險人訂立之人壽保險契約，其死亡給付於被保險人滿十五歲之日起發生效力；被保險人滿十五歲前死亡者，保險人得加計利息退還…III、訂立人壽保險契約時，以精神障礙或其他心智缺陷，致不能辨識其行為或欠缺依其辨識而行為之能力者為被保險人，除喪葬費用之給付外，其餘死亡給付部分無效。」、第135條：「第一百零二條至第一百零五條、第一百零七條、第一百十條至第一百十六條、第一百二十三條及第一百二十四條，於傷害保險準用之。」

¹⁷² 林勳發，同註166，頁631。

¹⁷³ 林勳發，同前註，頁572；E.R. Hardy Ivamy, *General Principles of Insurance Law* 110(1993)，轉引自梁永源，同註164，頁17。

三、 要約與承諾一致

要保人以要保書所為之要約，與保險人以同意承保之意思表示所為之承諾達於一致時，保險契約即為成立；然若有其他行為可確定保險人為承諾之意思，保險契約亦為成立，如保險人寄發保險單或保險費收款單等，此與統一說並無差異。

貳、 保險人未保留核保權¹⁷⁴

一、 保險人要約

1. 保險人招攬保險而未保留核保權

依契約法原理，第一個意思表示之發動，除表意人聲明不受拘束或依其性質可認無受拘束之意思，而得視為要約引誘之外，應視為要約，而有拘束表意人之效力¹⁷⁵。故保險人使用其業務員、保險代理人或保險經紀人向要保人招攬保險，若保險人印製之要保書並未載有「本保險非經本公司同意承保，不生效力」或類似文字，即要保人並未保留核保權，則其招攬保險之意思表示依民法第154條規定，即構成要約。

2. 以販賣機、廣告回函、機場櫃檯等方式銷售保險

在國外，保險公司以販賣機(vending machines)、廣告回函(direct mail)或在機場或其他地點設置櫃台(desk in airport or other places)等方式銷售保險，可謂即為普遍，此等直接行銷方式在我國亦逐漸出現，通常係保險人將保險之主要內容印製成一張要保書或投保卡，要保人閱讀後欲投保時，僅須在要保書或投保卡上簽名，留存一聯，將另一聯投入櫃檯或寄回保險公司，即完成投保手續。因此，保險人招攬保險之意思表示，即構成保險要約。

3. 保險人發出未保留核保權之續保要保書

保險公司為維持業務並服務客戶，常在保險期間即將屆滿前寄發續保要保書給客戶，要求客戶續保。此等要保書通常載明續保契約之主要內容，並聲明如要保人同意續保，僅需將續保要保書簽名後寄回保險公司即可。如續保契約之內容

¹⁷⁴ 林勳發，同註166，頁573。

¹⁷⁵ 參民法第154條第一項：「契約之要約人，因要約而受拘束。但要約當時預先聲明不受拘束，或依其情形或事件之性質，可認當事人無受其拘束之意思者，不在此限。」

(如保險標的、保險金額、保險事故、保險費及保險期間等)有所變動，續保要保書上通常載明「本續保契約非經本公司同意承保(或核保通過)，不生效力」；如其他契約均與原保險契約相同，僅保險期間更新者，則可能無類似之聲明。若保險人未在續保要保書上保留核保權，則其向要保人寄發續保要保書應解為要約。

二、 要保人承諾

1. 保險人招攬保險而未保留核保權

保險人若未保留核保權，而透過其業務員或保險代理人向要保人招攬保險，要保人如同意承保，即填寫保險人印製之要保書並在要保書上簽名或蓋章，則要保人同意承保之意思表示，構成承諾。

2. 以販賣機、廣告回函、機場櫃檯等方式銷售保險

若保險公司以販賣機(vending machines)、廣告回函(direct mail)或在機場或其他地點設置櫃台(desk in airport or other places)等方式銷售保險，要保人在要保書或投保卡上簽名，同意承保之意思表示即構成承諾，保險契約在要保人投入或寄回經簽名之要保書或投保卡時，即構成意思表示合致。

3. 保險人發出未保留核保權之續保要保書

若保險人未在續保要保書上保留核保權，則其向要保人寄發續保要保書應解為要約，而要保人簽名同意續保，應解為承諾，續保契約於要保人簽名寄回續保要保書時，意思表示合致。

三、 要約與承諾一致

若保險人未保留核保權，而有種種招攬行為時，其保險行銷手法上所為之意思表示，如已包括保險契約成立所需之必要之點，則其意思表示為保險契約之要約，要保人得據其以為承諾，若要約與承諾合致，保險契約於要保人承諾之意思表示到達保險人之時成立。

第二款 保險契約生效

同前述，由於生效要件之具備為常態，生效要件之欠缺為變態，故保險契約具備成立要件及生效要件後，原則上保險契約即成立且生效，亦即成立與生效之時點通常為一致。

故依非統一說，在保險人保留核保權之情形下，以保險人同意承保之意思表示到達要保人時，保險契約成立且同時生效。而若保險人未保留核保權，而有種種招攬行為時，其保險行銷手法上所為之意思表示，如已包括保險契約成立所需之必要之點，則保險契約於要保人承諾之意思表示到達保險人之時成立且同時生效¹⁷⁶。

第三項 保險費之交付

第一款 於產險之意義

據保險法施行細則第4條第二項¹⁷⁷規定：「財產保險之要保人在保險人簽發保險單或暫保單前，先交付保險費而發生應予賠償之保險事故時，保險人應負保險責任。」，保費先行交付將使保險契約生效，若保險事故發生，則保險人即須負保險金給付之責。

第二款 於壽險之意義

壹、 保險法施行細則第4條第三項

由保險法施行細則第4條第三項規定：「人壽保險人於同意承保前，得預收相當於第一期保險費之金額。保險人應負之保險責任，以保險人同意承保時，溯自預收相當於第一期保險費金額時開始。」可知，人壽保險部分仍留有保險人之核保權，不採保費交付即成立保險契約之立法例¹⁷⁸。

¹⁷⁶ 梁永源，同註164，頁19。

¹⁷⁷ 學者江朝國認為，此規定之原意可能在保護要保人，加強保險人之責任，惟因法條用語不明確，加上契約行為之理論基礎缺乏，致重點不明，與保險法第21條相互參照下，將得出以下解釋：若保險契約已成立，但保險費未交付，則保險契約尚未生效；反之若保險費已交付，而保險單或暫保單未簽發，保險契約仍舊已生效力。然此將致保險契約成立前若保費已交付，保險契約立即生效，然依雙務契約法則，無法僅憑單方之交付行為，使另一方負擔相當義務，即使認為保險契約為要式契約及要物契約，保險契約之有效成立以書面方式為要件，成立後須待保費交付才發生效力，不可顛倒其次序，故施行細則第4條第二項立意雖佳，但不合邏輯，係為解決實務問題而忽略基本法學概念之立法例。參江朝國，同註41，頁634-635。

¹⁷⁸ 惟保險人同意承保前被保險人已發生保險事故，保險人是否得拒絕承保，法無明定。然實務與學者皆認若依通常情形，保險人將同意承保，今不得因保險事故發生而拒保，然二者理由不同。實務判決如最高法院69年度台上字第3151號判例，即認為在人壽保險預繳保費之情形，保險人預收保險費乃對於該保險契約附以「同意承保」之停止條件，待保險人同意時保險契約發生溯及的效力，在上述情事，保險人本當同意承保，卻因已得知被保險人死亡而拒保，屬不正當行為阻止條件之成就，依民法第101條第一項，視為條件已成就，故保險人仍須負保險責任。惟學者林勳發認為最高法院扭曲民法基礎理論，因條件係屬法律行為附款之一種，其作用在對於已成立之法律行為，以特約使其效力之發生與否，繫於某種將來事實的發生或不發生，在民法上地位為法律行為之成立要件，亦即保險契約因「要保」及「同意承保」合致而成立，若保險人未同意承保，保險契約尚未成立，自無以附款限制其生效時點之理。而依學者見解，上述情事，保險人既

貳、 人壽保險單示範條款第3條

人壽保險單示範條款第3條¹⁷⁹（保險責任的開始及交付保險費）規定：「I、本公司應自同意承保並收取第一期保險費後負保險責任，並應發給保險單作為承保的憑證。II、本公司如於同意承保前，預收相當於第一期保險費之金額時，其應負之保險責任，以同意承保時溯自預收相當於第一期保險費金額時開始。III、前項情形，在本公司為同意承保與否之意思表示前發生應予給付之保險事故時，本公司仍負保險責任。」，若保險契約載有本示範條款之內容¹⁸⁰，則保險人收取第一期保險費擬制為保險契約成立，故雖尚未簽發保單表示同意承保，仍須負保險責任¹⁸¹。

參、 傳統型個人人壽保險定型化契約條款範本(不分紅保單¹⁸²)、(分紅保單¹⁸³)第3條

傳統型個人人壽保險定型化契約條款範本(不分紅保單)、(分紅保單)第3條(保險責任之開始及交付保險費)規定：「I、保險公司應自同意承保並收取第一期保險費後負保險責任，並應發給保險單作為承保之憑證。II、保險公司如於同意承保前，預收相當於第一期保險費之金額時，其應負之保險責任，以同意承保時溯自預收相當於第一期保險費金額時開始。III、前項情形，在保險公司為同意承保與否意思表示前發生應予給付之保險事故時，保險公司仍負保險責任。」內容同於示範條款第3條，惟定型化契約條款範本有消費者保護法第17條第一項作為法源依據，屬行政程序法第150條之法規命令，再按消費者保護法施行細則第15條第二項規定：「中央主管機關公告應記載之事項，未經記載於定型化契約者，仍構成契約之內容。」故壽險將同於產險，在先行交付保費而發生保險事故之情形，保險人亦須負給付保險金之責。此對於壽險保險人通常皆會要求要保人在填寫要保書後，同時交付第一期保險費之實務運作上，尤能保護要保人之權益。

已預收保險費，在合於保險人承保條件下，僅因承保人死亡及拒絕承保，有違誠實信用原則，或可依民法第245條之一第三款之規定：「契約未成立時，當事人為準備或商議訂立契約而有左列情形之一者，對於非因過失而信契約能成立致受損害之他方當事人，負賠償責任：…三、其他顯然違反誠實及信用方法者。」主張契約締約上過失，其損害額之計算，亦可以應取得而未取得之保險金請求權為其計算範圍。參林勳發，同註166，頁636。

¹⁷⁹ 2010年6月3日行政院金融監督管理委員會金管保品字第09902077400號函修正。

¹⁸⁰ 由於示範條款屬行政命令位階，且無法律明確授權，若保單契約未載有示範條款之內容，直接將預收首期保費擬致為雙方意思表示合致，使保險契約成立，有違私法自治及契約自由原則，對保險人權益影響過大，且有牴觸憲法第23條及中央法規標準法第5條之虞。參宋耿郎，陳俞沛，人壽保險契約預收保費之最新實務發展，消費者保護研究，16輯，頁419-420，2010年12月。

¹⁸¹ 林勳發，同註166，頁574。

¹⁸² 2011年4月11日行政院金融監督管理委員會金管保品字第100002523040號函增訂內容摘要；並自2011年7月1日實施。

¹⁸³ 2011年4月11日行政院金融監督管理委員會金管保品字第100002523040號函增訂內容摘要；並自2011年7月1日實施。

第三款 小結

綜上所述，原則上保險契約之成立，以要保人填寫要保申請書為要約，以保險人之意思表示為承諾；例外則以保險人未保留核保權、保險人以廣告回函等直接行銷方式銷售保險以及保險人未保留核保權之續保要保書的情況，以保險人之意思表示為要約，以要保人之回應為承諾，於要約與承諾一致時，保險契約成立且生效。若保險人為承諾前先行收受保費而發生保險事故，則無論產險或壽險，保險人均須負保險責任。

第四項 保險經紀人收受保費之意義

由於保費預先交付在我國所具有的法律效力，是以，保險經紀人收受保費之行為究係基於代理要保人之地位交付保費予保險人，抑或代理保險人向要保人收受保費，影響保險契約生效之時點，故具討論之必要。

第一款 我國法令規範、契約條款及實務見解

保險業授權代收保險費應注意事項¹⁸⁴第二點規定：「I、保險業收取以現金或支票方式繳納保險費，應同時交付保戶送金單或收據並載明收費時間。II、保險業授權所屬保險業務員、保險代理人或其所屬保險業務員（以下簡稱有權代收保險費之人）代收保險費，亦應依前項規定辦理，並應負授權人之責任。III、前項保險業務員應依保險業務員管理規則相關規定完成登錄手續。」有權代收保險費之人，未包括保險經紀人及其業務員，似有意排除使用保險經紀人及其業務員為保險人代理收受保費。

另外比較保險經紀人管理規則與保險代理人管理規則之用詞，亦可發現主管機關有意區別保險經紀人與保險代理人於收受保費時所代理之當事人：保險經紀人係受要保人委託，保險代理人則係受保險人授權收受保費。保險經紀人管理規則¹⁸⁵第32條第二項：「經紀人受要保人委託代繳納之保險費，應直接解繳保險業。」及同法第33條第一項：「經紀人受要保人之委託代繳保險費者，應保存收費紀錄及收據影本。」；保險代理人管理規則¹⁸⁶第31條：第一項「代理人代收要保人繳納之保險費，應直接解繳保險業；代理人不得以自己名義開立票據解繳保險業。」第32條第二項：「代理人受保險業之授權代收保險費者，應保存收費紀錄及收據影本。」在收受保費部分，主管機關之立場似乎傾向保險經紀人僅為要保

¹⁸⁴ 中華民國99年4月14日行政院金融監督管理委員會金管保理字第09902547491號令訂定發布全文14點；並自99年7月1日生效。

¹⁸⁵ 中華民國101年12月28日金融監督管理委員會金管保綜字第10102573201號令修正發布。

¹⁸⁶ 中華民國101年12月28日金融監督管理委員會金管保綜字第10102573201號令修正發布。

人之代理人，而非代理保險人收受保費。

然由保險經紀人公司與保險公司合約書公會範本第2條¹⁸⁷觀之，保險人對保險經紀人公司之授權範圍含括代收首期保險費，故保險經紀人在收受保費一事上為保險人之代理人。

在實務判決上見解亦莫衷一是，有認¹⁸⁸保險經紀人非保險人之代理人，故被保險人交付保費與保險經紀人，僅係託付保險經紀人向保險人為要約，仍待保險人之承諾而意思合致時，保險契約始告成立。於保險經紀人向保險人為要約，及保險人向被保險人或其代理人即保險經紀人為承諾前，保險人與被保險人間顯未有意思合致而成立任何保險契約。易言之，被保險人或要保人委託保險經紀人代訂保險契約時，尚未發生要約意思表示已達保險人之情事，亦無可能立即成立保險契約。故保險經紀人之業務員收受保費後，保險人同意承保前，保險事故雖發生，但因保險契約尚未成立、生效，故保險人無須負責。

然亦有採反對見解者¹⁸⁹，而認為除保險人有反對之表示外，保險經紀人及其業務員非不得代保險人收受保費，故於收受保費一事，保險經紀人屬保險人之代理人，以保護經濟上弱勢之被保險人，是以，要保人交付保費於保險經紀人時，已生保費交付保險人之效力，故上述情事，保險人須負保險金給付之責。

學說見解方面，雖認為保險法未明文規定保險經紀人是否有代保險人收受保費之權，但由於實務上，因應要保人投保時常同時交付第一期保險費之習慣，保險人為簡化手續，將保費收據交由保險經紀人，多數學者¹⁹⁰認為保險經紀人係為保險人收受首期保費，屬保險人之代理人，此時保險經紀人收取保費即對保險人發生效力。

綜上所述，針對保險經紀人是否為保險人收受保費，主管機關之立場與市場實務運作並不一致，法院判決上亦有所分歧，將使要保人無所適從，造成保險契約效力之不安定性，易衍生保險招攬責任之糾紛。就此一問題，或可參考比較法例，以為借鏡。

第二款 比較法例

¹⁸⁷ 參附件(保險經紀人公司與保險公司合約書公會範本)第2條。

¹⁸⁸ 參臺灣高等法院高雄分院102年度保險上易字第1號民事判決。

¹⁸⁹ 參臺灣臺北地方法院90年度保險字第58號民事判決、臺灣高等法院91年度保險上字第67號民事判決。

¹⁹⁰ 劉宗榮，同註68，頁93；桂裕，同註76，頁50；葉啟洲，同註77，頁99；江朝國，同註72，頁88；施文森，同註75，頁32。反對見解，林群弼，同註67，頁103。

澳洲保險法¹⁹¹規定，保險經紀人原則上為被保險人之代理人¹⁹²；而為保險人訂定契約時，保險仲介人¹⁹³為保險人之代理人¹⁹⁴。保險人對於保險經紀人所從事之行為，原則上並不負責任，但有兩個例外之情形：一為於保險人與保險經紀人有契約存在之時，二則為保險經紀人代保險人收取保費時¹⁹⁵。但澳洲財政部認為保險經紀人究於何時為保險人之代理人，何時為被保險人之代理人仍不清楚，故認此問題應留待法院審理案件時，視實際案件之情況予以決定。

法院在考慮保險經紀人是否為保險人之代理人而收取保費之問題上，澳洲維多利亞最高法院於Norwich Union Fire Insurance Society Ltd v Brennans案¹⁹⁶，Lush法官提出判斷標準：於無明確之契約條款約定時，以公司化組織獨立經營業務，於受保戶之指示進行保險業務時，為被保險人之代理人。如係為保險人向保戶招攬保險業務時，則其為保險人之代理人。Lush法官強調應以保險人對於保險經紀人之控制能力加以判斷。

於英國法中，涉及保險經紀人之法律問題均係透過代理法則加以解釋¹⁹⁷，在英國，雖然代理係本人與代理人藉由口頭或書面雙方協議成立之法律關係¹⁹⁸，與我國代理權之授與採單方行為說不同，但就代理人為本人所為行為，法律效果歸屬本人、表見代理以及本人對代理行為之承認同於我國民法規定。

保險經紀人原則上為被保險人之代理人¹⁹⁹，僅在特定目的時，為保險人或再保險人之代理人²⁰⁰，如保險經紀人擁有暫保單(cover note)²⁰¹而能為暫時保險²⁰²、

¹⁹¹ Insurance (Agents and Brokers) Act 1984, s 9.

¹⁹² 原文為："insurance broker" means a person who carries on the business of arranging contracts of insurance, whether in Australia or elsewhere, as agent for intending insureds.

¹⁹³ 澳洲保險法亦包含保險經紀人。

¹⁹⁴ 原文為："insurance intermediary" means a person who (a) for reward; and (b) as an agent for one or more insurers or as an agent for intending insureds: arranges contracts of insurance in Australia or elsewhere, and includes an insurance broker.

¹⁹⁵ 王寶慶、羅俊瑋合著，由台灣高等法院97年度保險上易字第18號民事判決論保險經紀人之法律地位之認定，萬國法律，165期，頁46，2009年6月。

¹⁹⁶ Norwich Union Fire Insurance Society Ltd v Brennans (Horsham) Pty Ltd (1981) VR 981.

¹⁹⁷ Christopher Henley, *The law of insurance broking* 3(2nd ed. 2004).

¹⁹⁸ *Id.*

¹⁹⁹ *Id.*

²⁰⁰ 在Stockton v. Mason案中，再保險人授權保險經紀人以暫保單(cover note)之發給，而成立過渡的保險契約，此時保險經紀人被認為係再保險人之代理人。參Stockton v. Mason (1978) 2 Lloyd's Rep 430.

²⁰¹ 由於保險人對於被保險人提出之要保書需要時間核保，故發展出以暫保單做為暫時的保險，其效力完全同於有效之保單，並自申請日發生效力。但在海上保險及非海上保險之一些保險種類，保險經紀人簽發的暫保單不具契約效力，甚至比不上在某些保險條款上具有代理權的保險經紀人；保險經紀人若簽發不具效力的暫保單，必須自行對要保人負責。當保險經紀人透過內部授權而得為保險人招攬保單時，暫保單始有契約效力。當保險經紀人為保險人發行暫保單而成立雙方代理時，若能得到被保險人同意且不發生利益衝突時，即可行之。當保險經紀人向外宣稱已獲保險人授權，或是授權範圍包含暫保單之發行，此時成立表見代理，保險人須負保險責任。於Mackie v European Assurance Society 案顯示，若保險人將空白暫保單交由保險經紀人保管，則即使保險

授權收受保費²⁰³等。於英國法中，保費之法律意義為約因(consideration)，是以在交付保費前，保險契約已成立，未交付保費不因此使保險契約無效²⁰⁴。惟保險人通常於契約中約定於保費交付前，保險人不負保險責任，或約定於一定期間內未交付保費，保險契約將失其效力²⁰⁵。

若保險人授權保險經紀人代理收受保費，則向保險經紀人交付保費等同於向保險人為之。交付保費予為保險人招攬保單之代理人(包含保險經紀人)，通常為有效之付款²⁰⁶。若有權為保險人簽發暫保單之代理人，即使為複代理人，亦有權為保險人代收保費²⁰⁷；若代理人同意被保險人延遲付保費，並為被保險人交付保費予保險人，則就交付保費一事將轉為被保險人之代理人²⁰⁸。

第三款 小結

由澳洲與英國法例之觀察，儘管保險經紀人屬何方當事人可能依個案有所不同，惟於收受保費之行為上，通常被認定為屬保險人之代理人，以保護被保險人之權益。反觀我國，保險代理人與保險經紀人在實務運作上經營業務內容差異不大：招攬保單、代收首期保費、轉收相關文件等²⁰⁹；其等與保險人間簽訂之合作契約內容亦大同小異，僅抽換保險人合作對象之合約書頭銜。故是否主管機關立場如此截然可分，而認為保險代理人為保險人之代理人，保險經紀人屬要保人之代理人，實不盡然。本文認為仍須以保險經紀人與保險人間之契約內容為判斷，若無契約，則須以保險經紀人實質行為定代理之本人為何人。若保險人將保費收據、送金單交付保險經紀人保管，使保險經紀人在收受要保人保費後得出具要保人，則應認保險經紀人有代理保險人收受保費之外觀，屬保險人之代理人，故在契約效力方面，於要保人交付保費於保險經紀人時，保險經紀人即使尚未轉交保險人，而發生保險事故，保險人仍須負保險之責。

而在保險經紀人間有合作招攬保單之情事時，若認招攬保經為複代理人，則招攬保經收受保費之效力為何，即屬複代理行為之效力問題。複代理人雖係代理人以其名義所選任，但其被選任係為處理代理人權限內之事務，故法律上為本人

人已停止從事經營該業務，仍構成代理權之默示授與或表見代理。而法院在Stockton v Mason案亦確立，若保險經紀人先前曾在保險人同意下以口頭方式為保險人與要保人成立暫時保險，保險人事後也核可該保單的情況，保險經紀人將被認為是受保險人默示授權發行暫保單。參Christopher Henley, *supra* note 197, at 221-222.

²⁰² Acey v Fernie(1840)7 M. &W. 151.

²⁰³ Christopher Henley, *supra* note 197, at 88.

²⁰⁴ *Id.* at 261.

²⁰⁵ *Id.* at 287.

²⁰⁶ Wing v Harvey (1854) 5 De G.M. & G. 265.

²⁰⁷ Christopher Henley, *supra* note 197, at 292.

²⁰⁸ Newcastle fire Insurance Co v Macmorran & Co (1815) 3 Dow. 255, 264.

²⁰⁹ 江朝國，同註72，頁89；江朝國，保險法逐條釋義(36)——第八條：何謂保險代理人？(之三)，現代保險，59期，頁61，1993年11月。

之代理人²¹⁰，故複代理行為應以本人名義為之，效果直接歸屬於本人。此蓋因複代理人之選任的目的在於處理代理人權限內之事務，而代理人權限內事務之處理目的，又在使本人直接享有系爭法律行為的法律效果，是故複代理行為必須以本人名義，並在本代理人及複代理人代理權限內為之；不以本人名義為系爭法律行為將因顯名主義的違反，而使該系爭法律行為的法律效果不能直接對本人發生效力²¹¹。惟複代理行為須於代理權及代理人所授與之權限內為之，否則係無權代理，除另充分表見代理之構成要件外，非經本人承認，對其不生效力²¹²。故以複代理作為合作招攬保單方式之情形，要保人交付保費予招攬保經時，即等同交付於保險人，故若於此時發生保險事故，即使招攬保經未將保費交付予交件保經，保險人仍需給付保險金。若交件保經不具有代理保險人收受保費權限時，則要保人交付保費予招攬保經不生交付予保險人之效力。若交件保經有收受保費之代理權，惟招攬保經並非複代理人時，則須待招攬保經將保費交付予交件保經時，始生交付保險人之效力；然若此時招攬保經以交件保經之名義收受要保人之保費，交件保經知情而不為反對，則交件保經可能成立民法第169條表見代理而須負授權人之責任，但對於保險人而言，此屬逾越代理權限之無權代理，依民法第170條第一項規定，需經本人承認始生效力，亦即保費交付招攬保經是否等同交付交件保經，需經保險人承認始生歸屬本人之效力。

在複委任之情形，招攬保經若以保險人之次受任人收受保費，效力如何，仍須視招攬保經是否有為保險人收受保費之代理權。此乃因委任屬於對內關係，在規範委任人與受任人及次受任人間之關係；而代理屬於對外關係之故。是以，若認此時招攬保經於收受保費一事上亦有代理保險人之權限而為複代理人，則結論同前述，茲不贅述。

若認招攬保經立於次居間人之地位為保險人工作，則相關權益關係應類推適用民法關於居間之規定。在類推適用民法第574條之賦權規定下，同樣可認為得於次居間契約中約定次居間人代為受領保費之權限，故此時代居間人就收受保費一事上之地位同於複代理人，故要保人交付保費與招攬保經時，法律效果直接歸屬於保險人。

綜上所述，當招攬保經於收受保費一事上為保險人之代理人時，要保人交付保費予招攬保經時，即發生交付保險人之效力。惟若保險經紀人發生無法轉交保費予保險人之情形，要保人之權益當如何維護？於英國法中，雖依代理原則，可茲判斷保險經紀人究係為保險人或被保險人為行為；但於保險經紀人代收保費、代為交付保險金或代為退還保費而發生雙方代理時，其等係立於保險人或被保險人之利益持有資金，難以確定。若有保險經紀人、其複代理人或銀行失卻清償能

²¹⁰ 洪遜欣，同註146，頁460；黃茂榮，同註146，頁1034。另參日本民法第107條。

²¹¹ 黃茂榮，同前註，第1034-1035頁。

²¹² 洪遜欣，同註146，頁460頁；黃茂榮，同前註，頁1035。另參日本民法第107條第一項。

力時，因無法得知孰為資金之所有權人，故無法判斷是誰受了損失，此即為「保險經紀人失卻清償能力所產生之信用風險當由保險人或被保險人承擔」之問題。故英國習慣法²¹³發展出「客戶資金法則 (Client money rule)」以保護被保險人之利益：若係基於保險人的代理人持有資金，則保險人應承受該信用風險²¹⁴。

FSA²¹⁵於2005年訂定客戶資產手冊第五章(CASS 5: Chapter 5 of Client Assets Sourcebook)²¹⁶，設立兩種方式以保障被保險人之權益：其一為將保險仲介人收取之金錢為分離做信託；其二為將客戶的信用風險移轉給保險人。保險仲介人得擇一行使，亦可併用之(可針對不同客戶採用不同方式，亦得就同一客戶採取不同之方式)。

在第一種信託²¹⁷之方式，資金所有權人為被保險人。保險仲介人須將客戶資金分開²¹⁸存入專款專戶之客戶帳戶(client account)中，若保險仲介人失卻清償

²¹³ Andrew Long, *supra* note 156, at 98.

²¹⁴ 若保險中介人係為保險人持有利益時，將適用FSA下述之風險移轉法則：1.保險中介人自保單持有人收受全額保費後失卻清償能力，而無法將保費交給保險人時，即使保險人未收到保費，仍由保險人承受風險。2.保險中介人自保險人收到應給付給保單持有人之保險金後失卻清償能力而未能交付保險金給保單持有人，保險人仍須給付保險金。換言之，保險人有給付兩次保險金之風險，一次給保險中介人，一次給保單持有人。3. 保險中介人自保險人收到所退還之保費後失卻清償能力，而未能將退還保費移交給保單持有人，保險人仍須給付給保單持有人，同於第2點，保險人有雙重給付之風險。*Id.*

²¹⁵ 英國為使所有金融事業能有單一的監理法源，訂定FSMA (Financial Services and Markets Act 2000)並將以下各法融合於其中：1.年信貸會法 (Credit Union Act 1979)、2.保險公司法 (Insurance Companies Act 1982)、3.金融服務法 (Financial Services Act 1986)、4.建築資金融資合作社法 (Building Societies Act 1986)、5.銀行法 (Banking Act 1987)、以及6.互助會法 (Friendly Societies Act 1992)。FSMA於2001年11月30日生效，為使單一監理機關取代昔日數個監理機關之局面，授權設立英國金融監理機關(Financial Service Authority, 簡稱FSA)，並賦予FSA法令上之權限並設置金融服務及市場之法庭。參Christopher Henley, *supra* note 197, at 518-519.

按section 2(2) of FSMA, FSA有四大目標：維持市場信心、維持金融之穩定、確保消費者保護以及預防及降低金融犯罪。FSA在商業方面有11個核心原則：1.(誠實)公司必須以誠實執業；2.(技能、注意及勤勉)公司必須以應有的技能、注意以及勤奮為執業；3.(管理與控制)公司必須以合理的注意負責任且有效率地去組織及控制其事務，並且使用適當的風險管理系統；4.(財務審慎)公司必須維持適當的財務資源；5.(市場執業)公司必須遵行市場執業的專業標準；6.(客戶利益)公司必須對於消費者的利益給予應有的注意，並且公平地對待消費者；7.(與客戶之溝通)公司必須針對客戶的資訊需求給予應有的注意，並且清楚、公平、沒有誤導地傳遞資訊給客戶；8.(利益衝突)公司必須在自己與客戶間，以及不同客戶間公平地管理利益衝突；9.(客戶之信任關係)公司必須以合理的注意程度確保其建議的合適性，以及確保客戶有決定權；10.(客戶的資產)當公司對客戶之資產負有責任時，公司必須安排對其有適當的保護；11.(與監理人員之關係)公司面對監理人員必須以開放及合作之方式為之，且必須適當地揭露FSA合理期待應通知FSA的任何事項。FCA Handbook, Principles for Businesses, Chapter 2 The Principles, PRIN 2.1, at 2(2013).

²¹⁶ CASS 5 的規範核心思想即在於：當保險中介人無法移轉保險相關資金(如：保費、應退還之保費或保險金)時，如何保護被保險人之權益。CASS 5 大量課與保險中介人責任以遵行客戶資金法則，或由保險人接受信用風險之移轉。CASS 5之設立為FSA原則十：「公司應對客戶資產負責，必須就該資產為適當之保護」的具體落實。參Andrew Long, *supra* note 156, at 98.

²¹⁷ *Id.*, at 102-103.

²¹⁸ 客戶資金(client money)，係指保險中介人在保險中介活動中收到並基於客戶利益持有之金錢。*Id.*, at 98.

能力，則客戶帳戶內的資金將按下列順序分配：被保險人、保險人、分配資金之成本、保險仲介人。此方法不同於移轉信用風險予保險人，若保單未載明「一旦被保險人交付保費予保險仲介人，即無須再履行交付保費予保險人之義務」，被保險人就客戶帳戶未能清償保險人之部分，仍須給付。原則為法定信託，例外在保險仲介人符合一定要件下得選擇採用非法定信託。非法定信託賦予保險仲介人得於條款中約定授信之能力：亦即尚未收到相關費用時，便先為被保險人代墊保險費予保險人或為保險人代墊保險金或退還保費予被保險人；但禁止先向自己給付佣金。

而第二種移轉信用風險給保險人²¹⁹之方式，資金所有權人為保險人。保險人需於書面載明保險仲介人係基於保險人之代理人持有保險費、保險金或退還之保費，且保險仲介人被授權為保險人收受保險相關之金錢，保險仲介人須向可能受風險移轉協議影響的客戶為揭露。信用風險移轉後，該金錢便不再被認為客戶所有的金錢。保險仲介人係為保險人之利益持有金錢，所以保險仲介人失卻清償能力之風險移轉給保險人。惟為簡化法律關係，於保險經紀人為複代理時，移轉信用風險之適用便會受到限制。複代理人及其他保險仲介人僅在得到保險人書面同意後，始得立於信用風險移轉基礎上持有資金。若保險人拒絕同意，保險仲介人需以客戶為所有權人看待所收受之資金，並且保險仲介人需將其分離存入信託帳戶。在我國保險經紀人究立於保險人或要保人之立場收受保費不明之狀況下，英國法之客戶資金法則尤值得我國效法，透過明文規定有效保障要保人之權益。

第二節 保險經紀人同業合作之招攬責任歸屬

當保險經紀人介入保險招攬時，無論是個人執業之保險經紀人或受保險經紀人公司僱用之業務員，在保險行銷過程中有不當違法之行為時，皆可能會對要保人造成財產上或精神上之不利益，此時招攬責任歸屬如何，要保人得對誰主張民事賠償請求權？影響要保人權益甚鉅，故本節首先討論保險經紀人於一般情況下介入保險行銷之民事責任歸屬問題，進而再就保險經紀人於同業合作時之保險招攬責任歸屬作分析。

首須說明者，由於保險經紀人管理規則所稱之「保險經紀人」應係指以個人名義執業及受公司組織僱用之自然人²²⁰，惟保險經紀人得以個人方式或公司組織經營業務，故上開管理規則常混用「保險經紀人」之名詞而包含保險經紀人公司。然管理規則係為強化保險市場招攬紀律而課與人民一定之義務，使人民行使權利受到限制，當就行為主體為明確之規範，較為妥適。下文為避免混淆，所指稱之「保險經紀人」，係與要保人訂立居間契約之主體，故包含以個人與公司型態

²¹⁹ *Id.*, at 99-101.

²²⁰ 參保險經紀人管理規則第2條及第8條第一項規定。

執業之保險人經紀人；若特別指稱以公司組織執業之保險經紀人時，稱「保險經紀人公司」，合先敘明。

第一項 一般情形

保險經紀人若採個人名義經營時，與要保人接觸者即為保險經紀人本身，若有保險行銷之不當行為而構成侵權行為或債務不履行，法律關係較為單純；然若係以公司組織經營業務時，則實際招攬保險者為業務員，則其與所屬之保險經紀人公司法律責任為何？保險人是否亦須負責？下文主要以保險經紀人公司之業務員於保險行銷時有不當行為為討論重點，分析如下：

第一款 業務員之民事責任

保險業務員，指為保險業、保險經紀人公司、保險代理人公司，從事保險招攬之人²²¹。依保險法第177條授權主管機關所訂定之保險業務員管理規則，業務員於具備積極²²²、消極²²³資格後，須由所屬之保險業、保險代理人公司或保險經紀人公司為其向中華民國產物保險商業同業公會、中華民國人壽保險商業同業公會、中華民國保險代理人商業同業公會、中華民國保險經紀人商業同業公會或中華民國保險經紀人公會辦理登錄後，始得招攬保險²²⁴。登錄之目的在於審查其是否具備有登錄之適格條件²²⁵，為行政管理之措施²²⁶。原則上，業務員僅得為其所屬公司從事保險之招攬，故此，保險經紀人公司之保險業務員除經保險經紀人公司同意，而得登錄為另一家非經營同類保險業務之保險經紀人公司外，不得為所屬公司以外之保險業、保險代理人公司或保險經紀人公司招攬保險，此即所謂一家公司專屬性²²⁷。

保險業務員與要保人間並無存在契約關係，故無債務不履行之問題，有者僅侵權行為責任。業務員於從事保險招攬之際，若發生故意或過失侵害要保人之權利者，且致要保人受有財產上或非財產上之損害時，應負侵權行為之責。如對要保人以誇大不實之宣傳、廣告或其他不當之方法為招攬，假優惠存款之名行保單

²²¹ 參保險法第8條之一。

²²² 積極資格包含：教育訓練、資格測驗，參保險業務員管理規則第5條。

²²³ 消極資格係指無保險業務員管理規則第7條所列之任一情事。

²²⁴ 保險業務員管理規則第3條第一項及第6條第一項。

²²⁵ 江朝國，同註41，頁322。

²²⁶ 登錄之意義，係將一定之事實，記載於行政機構所特別準備之特別帳簿上，此一記載，公告一定之法律事實存在與否，並作事之證明。登錄制度之內容大體而言可分為登錄之申請、登錄之拒絕、登錄之撤銷及登錄之塗銷四方面，因此其不僅只是證明一定之人可在其所屬之公司從事保險招攬，更可除去不適任之人，以保持業務員之一定素質、減少保險糾紛。江朝國，同前註，頁324。

²²⁷ 保險業務員管理規則第14條第一項。

招攬之實²²⁸，故意混淆要保人對保單商品之認知，使要保人誤認為存款而為締約，致繳付保費之損害；或過失未告知保險契約之條款要求要保人需親簽保險契約而令保險契約無效²²⁹、侵占要保人之保費²³⁰，致合於保險公司承保條件之要保人無法順利獲得保險理賠時，保險業務員本身須就自己之不法行為負侵權行為之責。

第二款 保險經紀人公司之民事責任

壹、 侵權行為責任

保險經紀人公司既屬法人，成立侵權行為責任，應適用民法第28條或第188條。民法第28條係法人之自己責任，採取法人實在說之下，使保險經紀人公司就其董事或其他有代表權之人為侵權行為時，自負侵權行為之責。然此處在討論保險招攬不當之責任歸屬，實務上由保險經紀人公司之董事或其他有代表權之人為保險招攬者之情形應屬例外，故保險經紀人公司是否因業務員於保險招攬時之侵權行為，亦須負賠償之責，便須檢討是否成立民法第188條第一項以及其他需令保險經紀人公司負責之法源，如下：

保險經紀人管理規則第31條之規定：「經紀人因執行業務之過失、錯誤或疏漏行為，致要保人、被保險人受有損害時，經紀人應負賠償責任。」

保險業務員管理規則第15條第一項：「業務員經授權從事保險招攬之行為，視為該所屬公司授權範圍之行為，所屬公司對其登錄之業務員應嚴加管理並就其業務員招攬行為所生之損害依法負連帶責任。業務員同時登錄為財產保險及人身保險業務員者，其分別登錄之所屬公司應依法負連帶責任。」

一、 民法第188條—僱用人之侵權責任

（一） 保險業務員須為保險經紀人公司之「受僱人」

據民法第188條第一項本文²³¹之規定，保險經紀人公司侵權行為之成立，首須檢討業務員是否屬保險經紀人公司之「受僱人」，實務上對於保險經紀人公司

²²⁸ 參臺灣高等法院101年度上易字第348號民事判決、臺灣臺北地方法院99年度訴字第2606號民事判決、臺灣臺北地方法院99年度訴字第2561號民事判決、臺灣臺北地方法院98年度保險字第32號民事判決、臺灣高等法院98年保險上易字第29號民事判決。

²²⁹ 參臺灣臺中地方法院101年度訴字第471號民事判決。

²³⁰ 參臺灣高等法院高雄分院99年度上字第76號民事判決。

²³¹ 民法第188條第一項本文：「受僱人因執行職務，不法侵害他人之權利者，由僱用人與行為人連帶負損害賠償責任。」

與業務員間之契約有採僱傭契約說²³²、承攬契約說²³³及兼具承攬、委任及居間性質之混合契約說²³⁴；學說上亦有以「薪酬多寡是否因績效而變動者」²³⁵及「勞務提供是否受監督管理」²³⁶之判斷標準定二者間之法律關係，由於上述之判斷標準皆須以雙方契約條款內容為基礎為分析，然實務上契約內容多樣化，故仍須以個案判定之。

實務上常發生保險經紀人公司以其與保險業務員間係成立承攬關係，依民法第189條本文主張定作人就承攬人執行承攬事項時不法侵害他人權利，無須負損害賠償責任為抗辯。民法第189條揭示定作人對於承攬人因執行承攬事項所為之侵權行為不需負責之原則，係因承攬人就執行承攬事項原則上獨立自主，不受定作人之指揮監督²³⁷；惟依保險經紀人管理規則第30條規定可知，保險經紀人公司之業務員於招攬保單時所使用之宣傳與廣告內容須經所屬公司核可，換言之，業務員就招攬內容並無自主性，需仰賴保險經紀人公司所提供之生產資料，對保險經紀人公司有經濟上之依賴性，本文以為不宜認定為承攬契約。另縱認二者間非屬僱傭契約，依最高法院57年台上字第1663號判例意旨：「民法第188條第一項所謂受僱人，並非僅限於僱傭契約所稱之受僱人，凡客觀上被他人使用為之服務勞務而受其監督者均係受僱人。」是以，本文認為保險業務員既以保險經紀人公司之名義，為保險經紀人公司招攬保單，以要保人及其他第三人之客觀立場，足認係被保險經紀人使用而為之服勞務，且以保險業務員由所屬公司負責其資格之登錄²³⁸、訓練²³⁹、管理與監督²⁴⁰觀之，亦符合保險業務員受保險經紀人公司指揮、監督之要件，故保險業務員應屬民法第188條第一項保險經紀公司之受僱人。

（二） 保險業務員之侵權行為需屬執行職務之範圍

²³² 參臺灣高等法院97年度上更(一)字第49號民事判決。

²³³ 參臺灣高等法院98年度重勞再字第5號民事判決。

²³⁴ 參臺灣高等法院臺中分院100年度上字第128、129號民事判決。

²³⁵ 江朝國，同註41，頁331-332。

²³⁶ 李欽賢，論保險業務員之規制及其法律地位，臺灣法學會學報，18期，頁537，1997年11月。

²³⁷ 鄭玉波，民法債編總論，頁207，2002年2版。

²³⁸ 參保險業務員管理規則第3條：「業務員非依本規則辦理登錄，領得登錄證，不得為其所屬公司招攬保險。」、第6條第一項：「具備前條第一項資格者，得填妥登錄申請書，由所屬公司為其向各有關公會辦理登錄。」

²³⁹ 參保險業務員管理規則第12條第一項：「業務員應自登錄後每年參加所屬公司辦理之教育訓練。」

²⁴⁰ 參保險業務員管理規則第13條第一項：「業務員不參加教育訓練者，所屬公司應撤銷其業務員登錄。」、第15條第一項：「業務員經授權從事保險招攬之行為，視為該所屬公司授權範圍之行為，所屬公司對其登錄之業務員應嚴加管理並就其業務員招攬行為所生之損害依法負連帶責任。業務員同時登錄為財產保險及人身保險業務員者，其分別登錄之所屬公司應依法負連帶責任。」、第18條第一項：「業務員所屬公司對業務員之招攬行為應訂定獎懲辦法，並報各所屬商業同業公會備查。」以及所屬公司對保險業務員有第19條列舉之行為時，應按其情節輕重，予以三個月以上一年以下停止招攬行為或撤銷其業務員登錄之處分規定。

保險業務員於保險招攬過程中發生侵害要保人權益之情事，尚須係因執行職務而致，保險經紀人公司始須依民法第188條負連帶賠償之責。而職務行為之認定，依我國通說及實務皆係採取客觀說，具體論述可參最高法院42年台上字第1224號判例意旨：「民法第188條第一項所謂受僱人因執行職務不法侵害他人之權利，不僅指受僱人因執行其所受命令，或委託之職務自體，或執行該職務所必要之行為，而不法侵害他人之權利者而言，即受僱人之行為，**在客觀上足認為與其執行職務有關，而不法侵害他人之權利者，就令其為自己利益所為亦應包括在內。**」保險經紀人公司得否以保險業務員之行為非屬授權範圍為理由，而認不符合職務行為之要件？以收受續期保費發生之侵權行為為例，通常保險業務員僅被授權收受首期保費，若其收取續期保費之行為侵害要保人之權益，法院見解²⁴¹認為只要收取保費期間為保險經紀人公司之業務員，即符合客觀上足認與執行職務有關之要件。

二、保險經紀人管理規則第31條—保險經紀人公司之賠償責任

保險經紀人管理規則第31條規定：「經紀人因執行業務之過失、錯誤或疏漏行為，致要保人、被保險人受有損害時，經紀人應負賠償責任。」

（一）本條適用情事

相較於保險代理人管理規則第28條：「代理人依保險代理合約之授權執行業務之過失、錯誤或疏漏行為，致要保人、被保險人受有損害時，該授權保險人應負賠償責任。」本條文似在突顯保險人就保險經紀人與保險代理人之行為負不同之責任；而在司法實務上於論述保險經紀人對要保人或被保險人之賠償責任時亦會援用本條²⁴²，故本條應屬要保人對保險經紀人之損害賠償請求權基礎。在行為

²⁴¹ 參臺灣高等法院97年度上更(一)字第49號民事判決；另參臺灣高等法院台中分院100年上易字第356號民事判決：「按民法第188條第1項所謂受僱人因執行職務不法侵害他人之權利，不僅指受僱人因執行其所受命令，或委託之職務自體，或執行該職務所必要之行為，而不法侵害他人權利者，即受僱人之行為，**在客觀上足認與其執行職務有關，而不法侵害他人之權利者，就令其為自己利益所為亦應包括在內**；僱用人藉使用受僱人而擴張其活動範圍，並享受其利益。就受僱人執行職務之範圍，或所執行者適法與否，恆非與其交易之第三人所能分辨，為保護交易之安全，如受僱人之行為在客觀上具備執行職務之外觀，而侵害第三人之權利時，僱用人固應與受僱人負連帶賠償責任。然若於客觀上並不具備受僱人執行職務之外觀，或係受僱人個人之犯罪行為而與執行職務無關，自無命僱用人負賠償責任之理。是以，壽險公司既僅得經營投資型保單業務，而不得經營屬於證券投資信託及顧問業務之基金商品招攬、銷售之行為，而其業務員本身亦僅得從事解釋保險商品內容及保單條款、說明填寫要保書注意事項、轉送要保文件及保險單、收取相當於第一期保險費及其他經壽險公司授權從事保險招攬之行為，則壽險公司之業務員以購買基金為由，向他人行騙，顯屬業務員個人之行為，在客觀上難認與執行職務有關。惟壽險公司之業務員既係以辦理增額保費方式向他人詐騙，並收取該增額保費，自與單純購買基金商品之情形有異，客觀上自得認為屬於其業務員執行保險業務代收保險費之行為。」

²⁴² 保險經紀人管理規則第31條之賠償責任係指侵權行為抑或債務不履行之賠償責任，實無法由該條規範及立法理由得知。實務於適用本條時，多與侵權行為請求權並列討論，參臺灣臺北地方

主體方面為「經紀人」之過失執行業務行為，而「經紀人」按管理規則之體系解釋，應係指必為自然人之「保險經紀人」，惟實務判決不限於此，而將本條規範主體含括「為保險經紀人公司招攬業務之人」，包含理財規劃經理²⁴³、業務員²⁴⁴皆屬之，實務之見解似是採取為保險經紀人公司招攬保單之人皆屬其之履行輔助人，因而保險經紀人對履行輔助人須負同一故意、過失之責。

（二）行為主體

本文以為由於保單招攬之行為主體於個人執業之保險經紀人與以公司組織執業之保險經紀人上有所不同，故應分別規範。於前者，招攬保單者即為保險經紀人本身，故本條規範屬「自己責任」²⁴⁵，與民法第184條第一項因故意或過失不法侵害他人權益者，須負損害賠償責任規範結構類似；而於後者，保險經紀人公司既須透過自然人之活動，擴張其事業範圍以受利益，對其所使用招攬保單之業務員，自應就其等之行為負責，此應屬「他人責任」，而類似於民法第188條之僱用人責任，現行所規範之行為主體與責任主體皆不明確，將造成法規之解釋與適用上之困難。

（三）規範行為

本條所規範之行為係因執行業務有過失、錯誤或疏漏行為致消費者受損害。其一條件必須為「執行業務」之行為，此處同樣會有若為授權範圍外之行為，保險經紀人公司是否亦須負責之疑問，本文認為應與前述民法第188條僱用人之侵權責任採取相同之看法，意即是否屬執行職務採取客觀說，應以行為之外觀為準定之，以保護要保人及被保險人之利益。其二條件須符合「過失、錯誤或疏漏」之行為，本條將錯誤及疏漏與過失並列，似誤將客觀要件與主觀要件混為一談，應澄清者為過失為行為人本身主觀方面之問題，屬主觀要件，而錯誤與疏漏為行為之樣態，屬客觀要件。另外，錯誤與疏漏採文義解釋，則主觀意思不限於過失，故意亦包含在內，惟由立法理由²⁴⁶可知，本條立法目的主要係以保險經紀人過失執行業務造成消費者損害之賠償責任，似有意將本條賠償責任限於「過失」之主觀意思，惟舉輕以明重之法理，故意之錯誤與疏漏行為，保險經紀人公司自應負賠償責任。而錯誤與疏漏之內容為何？是否過失行為僅限於此二樣態，保險經紀人公司始須依本條負責？本文認為綜觀保險經紀人管理規則並未對錯誤或疏

法院99年度訴字第2606號民事判決。本文認為由規範結構以觀，較類似於侵權行為，且規範重點在保險經紀人執行業務之過失行為，而非契約義務之違反，故本文認為本條應屬保險經紀人之侵權責任。

²⁴³ 臺灣士林地方法院98年保險字第5號民事判決

²⁴⁴ 臺灣高等法院101年度上易字第348號民事判決

²⁴⁵ 鄭玉波，同註237，頁164。

²⁴⁶ 近年來保險消費者意識日益高漲，對於保險經紀人因執行業務過失所致保險消費者之損害，明定其歸屬責任，以避免日後發生爭執。

漏為定義，此二態樣不具代表性，依立法意旨，無須限縮過失行為之態樣。

（四） 與民法之關係

縱無本條之規定，要保人或被保險人因經紀人之受僱人等過失侵權行為致受損害，仍可依民法第188條向保險經紀人公司主張民法之侵權責任。故本條意義為何？民法第188條僱用人之侵權責任採取推定過失責任，若僱用人已盡其選任及監督受僱人之注意義務，則得免責；而本條不若民法第188條第一項但書規範有僱用人之免責規定，是以，主管機關是否有意透過本條之規定加重保險經紀人公司而為無過失責任，以加強對要保人或被保險人之權益？然如此一來，與個人執業的保險經紀人負過失責任綜合觀之，將造成責任之輕重因選擇執行職務之態樣而有所歧異，是否合理，不無疑問。其次，以行政命令位階訂定無過失責任突破法律位階所規範之推定過失責任，亦有違憲之虞。綜上所述，本文建議本條修正為「I、個人執業之保險經紀人，因執行業務之過失致要保人、被保險人受有損害時，應負賠償責任。II、為保險經紀人公司招攬保單者，因執行業務之過失致要保人、被保險人受有損害時，保險經紀人公司應負賠償責任。但保險經紀人公司已就選任及監督進相當之注意或縱加以相當之注意而仍免發生損害者，保險經紀人公司不負賠償責任。」

三、 保險業務員管理規則第15條第一項所屬公司之連帶責任

保險業務員管理規則第15條第一項規定：「業務員經授權從事保險招攬之行為，視為該所屬公司授權範圍之行為，所屬公司對其登錄之業務員應嚴加管理並就其業務員招攬行為所生之損害依法負連帶責任。業務員同時登錄為財產保險及人身保險業務員者，其分別登錄之所屬公司應依法負連帶責任。」

本條一方面課與業務員之所屬公司對業務員招攬行為之管理責任，一方面規範所屬公司對於業務員因招攬行為所致之損害負連帶責任。所屬公司連帶責任之成立要件有三：一是「行為人須登錄為所屬公司之業務員」，由於我國保險業務員採一家公司專屬性，故須滿足行為人登錄為該所屬公司之業務員之要件。二為「業務員須因『保險招攬行為』致他人受損害」，所謂「保險招攬行為」，依據同條第三項係指業務員從事下列之行為：一、解釋保險商品內容及保單條款。二、說明填寫要保書注意事項。三、轉送要保文件及保險單。四、其他經所屬公司授權從事保險招攬之行為。三則是「業務員需致他人受損害」，符合上述要件，則所屬公司則須依本條負連帶責任。

惟以行政命令規範所屬公司之連帶責任，係增加保險法母法所無之限制，逾

越授權範圍而有違憲之虞²⁴⁷，故本條之適法性實有疑慮。另本條在規範上略嫌粗糙，「依法負連帶責任」之用語，究指本條為請求權基礎，抑或僅宣示性說明所屬公司若符合其他法規範(如民法第188條)之要件時成立連帶責任，在文義上易生爭議。若認本條為連帶責任之法律依據，在字句上即有修正之必要。本文建議若認有必要規定所屬公司之連帶責任，應將規範提升至法律位階，且將所屬公司之行政監督責任與民事責任為區分。修正為：「I、業務員經授權從事保險招攬之行為，視為該所屬公司授權範圍之行為，所屬公司對其登錄之業務員應嚴加管理。II、業務員對於保險招攬之行為，如有違反法令致他人受有損害時，對他人應與公司負連帶賠償責任。業務員同時登錄為財產保險及人身保險業務員者，其分別登錄之所屬公司連帶負損害賠償責任」

貳、 債務不履行責任

當實務發生保險招攬之爭議時，要保人多主張保險經紀人之侵權責任，理由或許係因為於我國保險實務上，不論是保險經紀人或要保人皆未充分意識到雙方所成立之契約關係²⁴⁸，因此對於保險經紀人在契約上之義務內容為何，似不若買賣等其他契約如此明確。惟就要保人之權益而言，侵權行為相較於債務不履行之舉證責任更為困難，故有必要就保險經紀人之義務為說明，以敦促保險經紀人遵行，並使司法實務做出符合實質公平之判決，始能有效整頓保險經紀人於招攬保單時之市場秩序，落實要保人權益之保障。英國法上，保險經紀人之權利與義務，主要係依據其與本人間所成立之代理契約中明示與默式條款以及交易實務為判定²⁴⁹。代理人義務範圍會隨著本人類型而有不同——亦即本人之經驗多寡影響保險經紀人之義務範圍。如本人為缺乏經驗的被保險人時，保險經紀人被合理期待不單僅是依據本人的指示，尚須依據市場知識及適當的技巧為行為(the Zephyr, 1984)；若本人與保險經紀人具備同樣豐富之經驗，保險經紀人僅須遵行客戶之指示即可。

(一) 忠實義務

保險經紀人係與要保人、保險人間各成立居間契約，則無論對居間契約採單務或雙務契約說，居間人就其行為，均有遵守誠信原則之義務：亦即保險經紀人對於契約之成立，不得有意加以阻礙；對於契約之條件，不得施以不利之影響；

²⁴⁷ 相同見解，參臺灣高等法院94年度保險上字第53號民事判決：「……又保險業務員管理規則第15條固規定：『業務員經授權從事保險招攬之行為，視為所屬公司範圍之行為，所屬公司對其登錄之業務員應嚴加管理並就其業務員招攬行為所生之損害依法負連帶責任。』，惟保險法既未有連帶賠償之明文，此項行政命令超越母法之授權，有違憲法保障人民權利之本旨，上訴人援此為其對被上訴人甲○○請求損害賠償之請求權基礎，亦無理由。……」

²⁴⁸ 葉啟洲，臺灣保險消費者之資訊權保護——以金融消費者保護法之說明義務規範為中心，月旦法學雜誌，214期，頁50，2013年3月。

²⁴⁹ Andrew Long, supra note 156, at 75.

並有保守交易上秘密之義務。違反忠實義務者，準用民法第571條，喪失報酬請求權及費用償還請求權²⁵⁰。前曾敘及，學者因對於保險法第9條解讀不同造成見解分歧，以本條規定作為保險經紀人「本質」為要保人之代理人之學說，實有可議之處。代理係法律上之權能，在一定的要件下，得直接對另一法律主體產生一定的法律效果。按其發生原因，又可因當事人間之約定或法律規定而分為意定代理及法定代理。查保險法第9條係於民國52年增訂，增訂理由並未詳述法律何以如此規範，僅說明因舊法無通用名詞之解釋，為求統一且易於為一般人所理解，而設本節²⁵¹，故無從以法條文義及立法理由得到法定代理之結論，是以保險經紀人是否能肯認為要保人之代理人，仍須依個案為判斷。由於要保人與保險經紀人原則上成立居間契約，否則亦成立居間與委任之混合契約，該條文所稱「基於被保險人之利益」毋寧認為隱含保險經紀人對要保人之忠實義務，尤其當保險經紀人為要保人與保險經紀人之雙方代理人而產生利益衝突時，此時基於法規範，保險經紀人須以被保險人之利益為首要考量，法院於判決時，亦應以此判定保險經紀人之行為是否有違忠實義務。

在英國，保險經紀人身為被保險人或保險人之代理人，故基於代理關係而有忠實義務，其意義係指保險經紀人須立於本人利益為一切行為而值得本人信賴，故具體內容包含：不可獲取不公開之利益(如未向本人揭露之利益)、須避免為自己或為他人與本人間會發生利益衝突之行為(若有利益衝突之情形發生，則代理人應該停止雙方代理)、對本人須揭露所有重大之資訊、不得挪用本人之財產以獲個人之利益以及尊重保密協議²⁵²。在法律效果上，若保險經紀人違反忠實義務，則本人有撤銷代理關係之權利，或要求保險經紀人返還所有獲得之利益²⁵³，我國債編總則所規範之債務不履行之法律效果多為損害賠償，而委託人對於違反忠實義務之居間人恐已喪失信賴，使委託人有撤銷權脫離契約關係，對委託人而言或許更符合其期待，故我國可參考英國為相關立法。

由於保險經紀人之忠實義務，不只須確保未從本人之業務中獲取秘密利益、給予或收受不當勸誘外，尚須以完全且坦白的方法為行為，在雙方代理時，欲達成上述之要求實屬不易。惟英國法仍承認雙方代理²⁵⁴，並課與保險經紀人在雙方代理中，最優先之義務係確認本人間不會發生利益衝突；若認知到衝突可能存在時，代理人在為他人行為前應獲得本人充分告知的同意(fully informed consent)²⁵⁵。

²⁵⁰ 鄭玉波，同註109，頁442。

²⁵¹ 參立法院公報，第52卷31期18冊，頁16、24。

²⁵² Andrew Long, *supra* note 156, at 76.

²⁵³ *Id.*

²⁵⁴ *Id.* at 81.

²⁵⁵ *Id.* at 80.

(二) 具有合理的技能與注意義務

英國習慣法針對服務性之契約尚發展出代理人需具有合理的技能與注意義務(reasonable skill and care)，此屬保險經紀人之默示義務，無須契約明文約定。Bolam v. Friern Hospital Management Committee(1957)一案建立「合理」之意涵——即一般從事該工作之人應有之之技能。「合理與否」係依照同業標準，通常越複雜以及請求權金額越高的案件便會要求越高的標準。若代理人未能達到期待之標準而因此被控以有過失，原告須舉證其信賴代理人執行職務應有之義務²⁵⁶。

(三) 適合性義務

適合性義務²⁵⁷原在規範證券業者之推介行為，即要求推介者要在符合投資人之需求下推介適合投資人之商品。日本法將適合性義務區分為狹義與廣義，前者又稱KYC原則，即know your customer，係指銷售人員須針對客戶之知識、經驗及財產狀況等屬性有所了解後，始能進行商品之推介，其目的在於確認當事人成立主契約之真意。後者則指銷售人員瞭解客戶屬性後，要針對其屬性，採取適合客戶理解之方式進行對商品之說明，目的則在於使客戶理解商品之風險進而能承受風險負起自我責任²⁵⁸，又稱為說明義務。由於保險商品屬於技術性高之產品，保險經紀人相較於要保人或被保險人，在資訊之蒐集、分析與理解上存有優勢地位，基於誠信原則，資訊不對等之交易中，若優勢之一方利用弱勢一方之不知或誤認而獲取利益，顯然有違誠信原則，故透過適合性義務與說明義務之課與，有助於交易之公平性，以保障資訊弱勢方的資訊權。

在英國法中，保險經紀人必須對於消費者的利益給予應有的注意²⁵⁹，為落實此項原則，保險經紀人應確保被保險人所購買之保險適合其需求；若於安排保險之過程中，發現保單中一部分不適合被保險人，應通知被保險人以令其在資訊充分下決定是否購買該保單²⁶⁰。於締約前，保險經紀人須依據被保險人所提出之資

²⁵⁶ *Id.*, at 75-76.

²⁵⁷ 適合性原則，源自美國在證券交易、金融商品交易領域所形成之自主規範，後於證券交易委員會的行政規則中設有規定。日本法則於1992年首度將其明文規定在證交法中，後在金融商品販賣法中對於適合性原則加以明文規定，以擴大適用於所有投資型金融商品，保護投資人權益。參杜怡靜，投資型保險商品關於說明義務與適合性原則之運用——台北地院96年度保險簡上字第6號及台北地院97年度再易字第1號判決，月旦民商法雜誌，27期，頁134，2010年3月。

²⁵⁸ 杜怡靜，同前註，頁134-135。

²⁵⁹ 原文為：A firm must pay due regard to the interests of its customers and treat them fairly. FCA Handbook, Principles for Businesses, Chapter 2, The Principles, PRIN 6, at 2 (2013).

²⁶⁰ 原文為：A firm arranging a payment protection contract must:

(1) take reasonable steps to ensure that the customer only buys a policy under which he is eligible to claim benefits; and

(2) if, at any time while arranging the policy, it finds that parts of the cover do not apply, inform the customer so he can take an

訊詳列其需求，並提出建議被保險人某保單之原因為何。此項聲明書之細節程度隨保單複雜程度為調整²⁶¹。需求聲明書需以書面或任何客戶可取得之載體為之；並且必須以清楚、正確，客戶可理解之方式為之。聲明書須使用官方語言或由當事人同意之其他語言。若客戶要求或需要立即之保單，則得以口頭提供資訊²⁶²。保險經紀人須採取合理注意以確保其建議對被保險人之適合性²⁶³。在實際之作法上，透過保險經紀人已有之資訊、被保險人提供之相關資訊，如現有的保險契約類型與內容以建置被保險人之需求內涵。考量保單種類與成本、除外條款、自負額、限制與條件等，以確保保單適合被保險人客戶之需求²⁶⁴。保險經紀人須為適當性評估之紀錄，載明所給予之推薦、推薦原因，紀錄須保存至少三年²⁶⁵。保險經紀人若堅持立於市場之公平分析基礎對被保險人給予建議或提供資訊，其必須

informed decision on whether to buy the policy.

FCA Handbook, Insurance: Conduct of Business sourcebook, Chapter 5 , Identifying client needs and advising, ICOBS 5.1.2R, at 2 (2013).

²⁶¹ 原文為：(Statement of demands and needs) (1) Prior to the conclusion of a contract, a firm must specify, in particular on the basis of information provided by the customer, the demands and the needs of that customer as well as the underlying reasons for any advice given to the customer on that policy.

(2) The details must be modulated according to the complexity of the policy proposed.

ICOBS 5.2.2R. *Id.*, at 3.

²⁶² 原文為：(Means of communication to customers)(1) A statement of demands and needs must be communicated:

(a) on paper or on any other durable medium available and accessible to the customer;

(b) in a clear and accurate manner, comprehensible to the customer; and

(c) in an official language of the State of the commitment or in any other language agreed by the parties.

(2) The information may be provided orally where the customer requests it, or where immediate cover is necessary.

(3) In the case of telephone selling, the information may be given in accordance with the distance marketing disclosure rules.

(4) If the information is provided orally, it must be provided to the customer in accordance with (1) immediately after the conclusion of the contract of insurance.

ICOBS 5.2.3R. *Id.*, at 3.

²⁶³ 原文為：(Suitability) A firm must take reasonable care to ensure the suitability of its advice for any customer who is entitled to rely upon its judgment.

ICOBS 5.3.1R. *Id.*, at 5.

²⁶⁴ 原文為：(Suitability guidance for protection policies) In taking reasonable care to ensure the suitability of advice on a payment protection contract or a pure protection contract a firm should:

(1) establish the customer's demands and needs. It should do this using information readily available and accessible to the firm and by obtaining further relevant information from the customer, including details of existing insurance cover; it need not consider alternatives to policies nor customer needs that are not relevant to the type of policy in which the customer is interested;

(2) take reasonable care to ensure that a policy is suitable for the customer's demands and needs, taking into account its level of cover and cost, and relevant exclusions, excesses, limitations and conditions; and

(3) inform the customer of any demands and needs that are not met.

ICOBS 5.3.2R. *Id.*, at 5.

²⁶⁵ 原文為：A firm must make a record of the suitability assessment, the recommendation given and the reasons for the recommendation and, if the customer proceeds with the recommendation, retain it for a minimum period of three years from the date on which the recommendation was made.

ICOBS 5.3.2BR. *Id.*

就市場相關單位內之足夠大量可獲得的契約為分析，始能提出符合被保險人需求之契約建議及資訊²⁶⁶。

綜合觀察保險經紀人管理規則第27條第二項第四款以及第三項第四款規定²⁶⁷及其立法理由²⁶⁸，保險經紀人須確實瞭解要保人及被保險人之需求，並簽署適合性分析評估報告書。本條規範類似於日本法狹義適合性義務，主要在以了解客戶為主之規範，故保險經紀人在進行保險招攬時，須先瞭解客戶之屬性與需求後，向其推介適合之保險商品。目前適合性分析評估報告書²⁶⁹之設計，產險部分針對要保人及被保險人之保險需求為詢問；壽險部分則除對於要保人與被保險人之投保目的及需求及財務狀況為詢問外，就要保人與被保險人、被保險人與受益人間之關係以勾選「是」或「否」之方式為詢問。相較於英國法聲明書對適合性之要求，內容顯然簡化，為避免保險經紀人為自己利益向被保險人推介不適合之險種，可參考上述英國法之要求。另外，100年6月29日公布之金融消費者保護法為防止金融服務業為自己利益濫行提供金融商品或服務，損害金融消費者權益，於第9條第一項²⁷⁰明文化金融服務業之適合性義務，而金融服務業依照行政院金融

²⁶⁶ 原文為：If an insurance intermediary informs a customer that it gives advice on the basis of a fair analysis, it must give that advice on the basis of an analysis of a sufficiently large number of contracts of insurance available on the market to enable it to make a recommendation, in accordance with professional criteria, regarding which contract of insurance would be adequate to meet the customer's needs.

ICOBS 5.3.3R. *Id.*, at 8.

²⁶⁷ 保險經紀人管理規則第27條：「I、經紀人於經營或執行業務時，應盡善良管理人之注意，維護被保險人利益，確保已向被保險人就洽訂之保險商品之主要內容與重要權利義務，善盡專業之說明及充分揭露相關資訊，確保其作業程序及內容已遵循相關法令規定，並於有關文件簽署及留存建檔備供查閱。II、前項有關文件，在財產保險經紀人包括：一、要保書。二、批改申請書。三、委託代繳保費證明。四、瞭解要保人及被保險人之需求及其適合度分析評估報告書。五、其他執行業務之文件。III、第一項有關文件，在人身保險經紀人包括：一、要保書。二、契約內容變更申請書。三、委託代繳保費證明。四、瞭解要保人及被保險人之需求及其適合度分析評估報告書。五、其他執行業務之文件。」

²⁶⁸ 保險經紀人管理規則第27條立法理由：「……三、財產保險經紀人執行業務需確實瞭解要保人及被保險人需求，並基於要保人及被保險人利益作適合分析評估報告書及其他執行業務之文件簽署，爰增列第二項第四款及第五款。四、人身保險經紀人執行業務需確實瞭解要保人及被保險人需求，並基於要保人及被保險人利益作適合分析評估報告書及其他執行業務之文件簽署，爰增列第三項第四款及第五款。」

²⁶⁹ 瞭解要保人及被保險人之需求及其適合度分析評估暨業務員報告書(財產)(人身)，參行政院金融監督管理委員會民國100年7月6日金管保理字第1000265000號函。

²⁷⁰ 金融消費者保護法第9條第一項：「金融服務業與金融消費者訂立提供金融商品或服務之契約前，應充分瞭解金融消費者之相關資料，以確保該商品或服務對金融消費者之適合度。」立法理由：「一、金融服務業應充分瞭解金融消費者（know your customer），爰於第一項規定其與金融消費者訂立提供金融商品或服務之契約前，應充分瞭解所需之客戶基本資料、財務背景、所得與資金來源、風險偏好及過往投資經驗等各種資料，據以評估適當性、建立風險管理機制，並遵循主管機關依不同金融消費者類型區別管理之法令。二、金融服務業提供金融商品或服務時，應確保該商品或服務對金融消費者之適合度（suitability）。所謂適合度，指金融服務業提供金融消費者金融商品或服務時，應有合理基礎相信該交易適合金融消費者，包括考量銷售對象之年齡、知識、經驗、財產狀況、風險承受能力等。其規範目的在防止金融服務業為自己利益濫行提供金融商品或服務，損害金融消費者權益。…」

監督管理委員會組織法第2條第三項²⁷¹包含保險經紀人，故保險經紀人之適合性義務於我國已明文化而有法源依據；於適合性義務之權利人方面為金融消費者，其意義按同法第4條第一項²⁷²係指接受金融服務業提供金融商品或服務者；依同法第九條第二項授權主管機關訂定之「金融服務業確保金融商品或服務適合金融消費者辦法」²⁷³第8條至第10條，保險經紀人在瞭解之內容方面應包含要保人及被保險人之基本資料、要保人與被保險人及被保險人與受益人之關係、要保人投保條件以及瞭解要保人投保目的及需求程度，應考量之適合度事項包括要保人是否確實瞭解其所交保險費係用以購買保險商品、要保人投保險種、保險金額及保險費支出與其實際需求是否相當、要保人如係購買以外幣收付之非投資型保險商品時，應瞭解客戶對匯率風險之承受能力，若係提供投資型保險之建議，尚須考量要保人之投資屬性、風險承受能力，及是否確實瞭解投資型保險之投資損益係由其自行承擔。

狹義適合性義務，在規範契約成立前行銷人員的推介行為，故違反適合性義務之行為屬於契約成立前之違法行為，日本實務以誠信原則或顧客信賴保護原則為依據，認為違反適合性義務，構成民法上之侵權行為，客戶得主張損害賠償²⁷⁴。而我國保險經紀人管理規則於101年12月28日修正第39條，增訂第25款保險經紀人不得未確認金融消費者對保險商品之適合度，而違反本條之效果，主管機關得依保險法規定，依其情節輕重對保險經紀人為行政處分²⁷⁵。我國將狹義適合性義務規定於行政命令位階之管理規則中，得否作為保戶之請求權依據，實有爭議²⁷⁶，建議將適合性之規定提升至法律位階，以促適合性義務之遵守，並給予當事人在民事賠償上行使損害賠償之請求權依據。而違反金融消費者保護法第9條之

²⁷¹ 行政院金融監督管理委員會組織法第2條第三項：「前項所稱銀行業、證券業、期貨業及保險業範圍如下：…四、保險業：指保險公司、保險合作社、保險代理人、保險經紀人、保險公證人、郵政機構之簡易人壽保險業務與其他保險服務業之業務及機構。」

²⁷² 金融消費者服務法第4條第一項：「本法所稱金融消費者，指接受金融服務業提供金融商品或服務者。但不包括下列對象：一、專業投資機構。二、符合一定財力或專業能力之自然人或法人。」

²⁷³ 中華民國100年12月12日行政院金融監督管理委員會金管法字第10000707321號。

²⁷⁴ 杜怡靜，同註257，頁136。

²⁷⁵ 參保險法第164-1條及167-2條。

²⁷⁶ 實務見解有認為主管機關以行政命令課與保險行銷人員之義務，僅為行政管制之手段，違反時僅有行政責任之問題。參臺灣高等法院臺中分院101年度保險上易字第10號民事判決：「……按由第三人訂立之死亡保險契約，未經被保險人書面同意，並約定保險金額，其契約無效。保險法第105條第1項定有明文。次按上訴人雖主張被上訴人之詢問方法違反財政部60年8月24日60台財錢字第717183號令，非有效之書面詢問云云，該令記載：『保險契約書面詢問事項，應責令業務人員在招攬保險契約時，應善盡說明之責，尤須特別注意詢問被保險人曾否在公立醫院就診，並由擔任說明及詢問之該公司業務人員於筆錄後，親筆簽名，表示業已確照上述規定辦理。對於書面詢問事項，應切實由要保人或被保險人逐項親筆填寫及簽章，如要保人或被保險人本人不能書寫，得由其家屬為之，應註明經過』，惟該令僅為財政部為管理保險人及其業務人員所頒布之行政命令，如有違反，僅生財政部對保險公司是否予以處分或撤銷招攬人員、核保人員之資格登記等行政上處分而已，尚不能認係強制禁止規定，如有違反，所為之書面詢問無效（最高法院82年度台上字第1508號判決意旨參照）。」

法律效果規定在同法第11條²⁷⁷為損害賠償責任，明確賦予金融消費者請求權基礎，對其權益較有保障。

（四）說明義務

說明義務之目的在調整資訊不對等之手段，透過說明使客戶瞭解風險，以確保客戶之自我決定權²⁷⁸。廣義之適合性義務須針對客戶屬性—年齡、學識、投保經驗及投保目的，採取適合該客戶理解之方式進行商品之說明。日本法針對說明義務之內容包含：商品本身性質與架構、市場風險、信用風險等。且為避免客戶誤認，明文禁止業者從事以下易引發客戶發生誤認之說明行為²⁷⁹：不實告知²⁸⁰、不利益事實之不告知²⁸¹及提供武斷之判斷²⁸²。

保險經紀人管理規則第27條第一項規定：「經紀人於經營或執行業務時，應盡善良管理人之注意，維護被保險人利益，確保已向被保險人就洽訂之**保險商品之主要內容與重要權利義務**，善盡專業之說明及充分揭露相關資訊，確保其作業程序及內容已遵循相關法令規定，並於有關文件簽署及留存建檔備供查閱。」故就說明之內容，現行法已為規範。但行銷人員若僅形式上將書面念給客戶聽或將書面交付客戶請其自行研究，是否已符合本條之規範？法院目前之見解多採肯定見解²⁸³，原因可能在於實務並未區分資訊揭露與說明義務²⁸⁴，而認為只要業者將相關資訊載於保單中達到資訊揭露，即符合說明義務²⁸⁵。然而採取形式上之說明，而未能依照客戶之知識、經驗等適合性原則為實質說明，客戶本身並未真正瞭解該資訊之內容，故誤認情事時常發生造成訟爭。保險經紀人管理規則第27條第

²⁷⁷ 金融消費者保護法第11條：「金融服務業違反前二條規定，致金融消費者受有損害者，應負損害賠償責任。但金融服務業能證明損害之發生非因其未充分瞭解金融消費者之商品或服務適合度或非因其未說明、說明不實、錯誤或未充分揭露風險之事項所致者，不在此限。」

²⁷⁸ 杜怡靜，同註257，頁136。

²⁷⁹ 此三種禁止行為規範於日本之消費者契約法第4條第一項第一號(不實告知)、第二號(提供武斷之判斷)及同條第二項(不利益事實之不告知)。轉引自杜怡靜，同前註，頁137。

²⁸⁰ 不實告知，係指「告以與事實相違之事」，而告知者主觀上是否知情在所不問，只要所告知的內容與事實客觀上不相符合即為該當。不實告知會使消費者誤以為被告知之事係屬真實，產生「所言屬實」之誤認。

²⁸¹ 不利益事實之不告知，係指對於造成消費者不利益之事時，故意不予以告知之行為。造成消費者誤以為不利之事實不存在。

²⁸² 提供武斷之判斷，係指對於不確定之事實被誤解為確實之事。使消費者誤以為銷售人員所提供之判斷一定會實現之「誤以為真」之誤認。

²⁸³ 參臺灣士林地方法院98年度保險字第5號民事判決、臺灣高等法院98年保險上易字第29號民事判決、臺灣臺北地方法院99年度訴字第2606號民事判決。

²⁸⁴ 杜怡靜，同註257，頁138。

²⁸⁵ 日本法對於如何為說明義務，於金融商品販賣法第3條第二項規定：「前項之說明，應參照顧客的知識、經驗、財產狀況及締結金融商品販賣之契約目的，依照使顧客能瞭解的必要方法及程度為之」；另日本學者認為說明義務與資訊揭露義務不同，前者強調資訊弱勢之一方當事人經由他方當事人之資訊提供並對之說明得到理解；而後者則僅係將資訊公開或提出，而不問客戶是否理解。前者重在藉由說清楚而使人理解；後者僅單純將資訊公開或提出。參杜怡靜，金融商品交易上關於說明義務之理論與實務上之運用，月旦民商法雜誌，26期，頁53，2009年12月。

一項將「說明」與「揭露」並列，是否有意導入日本法就此二者有所區別之見解，立法理由無從得知。然為保障要保人及被保險人之資訊權，法院於裁判時應參酌日本法之規範，立於要保人與被保險人之立場，以實質認定之方式——即有助於保戶理解的方式進行保單之說明，判斷保險經紀人是否已盡其說明義務，而非以形式認定之方式(如以要保人已簽名)判斷是否盡到說明義務。違反本條之效果如前所述，主管機關得依保險法規定，依其情節輕重對保險經紀人為行政處分。

另外，金融消費者保護法第10條²⁸⁶亦規定金融服務業之說明與風險揭露義務，金融服務業包含保險經紀人已如上述，唯有學者²⁸⁷認為保險經紀人原則上為要保人之輔助人與代理人的角色，故應認當保險人對保險經紀人履行說明義務時，即可認為已盡其對要保人所負之說明義務，惟我國實務上保險經紀人與保險代理人之功能未嚴格區分，故目前仍以要保人實際受領說明義務之履行時，始能認為保險人已履行其說明義務。在說明方式上，金融消費者保護法第10條第二項前段未就說明與揭露之形式要件為規範，解釋上得以口頭或書面方式為之²⁸⁸。說明義務之範圍包含「重要內容與風險」，其意涵於同條項後段授權主管機關所訂定之「金融服務業提供金融商品或服務前說明契約重要內容及揭露風險辦法」²⁸⁹第5條²⁹⁰有就各種金融商品為一般性之規定。而違反本條之法律效果規定在金融消費者保護法第11條為損害賠償責任，由立法理由²⁹¹係參考消費者保護法第7條，立

²⁸⁶ 金融消費者保護法第10條：「I、金融服務業與金融消費者訂立提供金融商品或服務之契約前，應向金融消費者充分說明該金融商品、服務及契約之重要內容，並充分揭露其風險。II、前項金融服務業對金融消費者進行之說明及揭露，應以金融消費者能充分瞭解方式為之，其內容應包括但不限交易成本、可能之收益及風險等有關金融消費者權益之重要內容；其相關應遵循事項之辦法，由主管機關定之。」

²⁸⁷ 葉啟洲，同註248，頁50。

²⁸⁸ 相同見解：羅俊瑋、盧永龍，從金融消費者保護法論保險人說明義務，法令月刊，63卷4期，頁84，2012年4月。

²⁸⁹ 中華民國100年12月12日行政院金融監督管理委員會金管法字第10000707321號。

²⁹⁰ 金融服務業提供金融商品或服務前說明契約重要內容及揭露風險辦法第5條：「金融服務業應依各類金融商品或服務之特性向金融消費者說明之重要內容如下：

- 一、金融消費者對該金融商品或服務之權利行使、變更、解除及終止之方式及限制。
- 二、金融服務業對該金融商品或服務之重要權利、義務及責任。
- 三、金融消費者應負擔之費用及違約金，包括收取時點、計算及收取方式。
- 四、金融商品或服務有無受存款保險、保險安定基金或其他相關保障機制之保障。
- 五、因金融服務業所提供之金融商品或服務所生紛爭之處理及申訴之管道。
- 六、其他法令就各該金融商品或服務所定應定期或不定期報告之事項及其他應說明之事項。」

²⁹¹ 金融消費者保護法第11條之立法理由：「一、金融服務業違反前二條規定應對金融消費者說明而未說明、說明不實、錯誤或未充分揭露風險，致金融消費者受有損害者，應負損害賠償責任。但金融服務業能證明金融消費者之損害非因其未盡說明或揭露風險義務所致者，不在此限，爰為本條規定。本條規定金融服務業之責任為無過失責任，並將因果關係之舉證責任轉換由金融服務業負擔。二、相對於金融消費者，金融服務業具有在資訊、交涉能力上之高度優越地位，故應課予高度責任。在此情形下，即使業者所銷售者為其他業者所發行之金融商品，該銷售業者等亦不得主張其不知悉該商品之風險而無從說明，並主張免責。又本條之損害賠償責任主體係金融服務業，金融消費者無須先向其受僱人求償，金融服務業亦不得主張民法第一百八十八條第一項但書免責規定之適用。三、參考日本金融商品銷售法第四條及我國消保法第七條規定。」

法者似採侵權行為法上之賠償責任；唯有學者²⁹²認為第10條為金融服務業的說明義務，該義務又可歸為金融契約的「先契約義務」，違反說明義務，屬締約上之過失，應依締約上過失(民法第245條之一第一項第一款)或債務不履行之規定(民法第227條)負責，故第11條宜定位為契約上責任，回歸債務不履行之體系，以債務人可歸責為要件，但債務人主張其為不可歸責時，應負舉證責任。

違反說明義務，要保人首須證明其受損害始得請求賠償，但損害之認定實為不易，因違反說明義務致要保人訂立保險契約，實務²⁹³認為要保人雖因此需付出保費，但也因此受到該保險契約之保障，故不認其受有損害。有學者²⁹⁴因此主張金融消費保護法第11條之「損害」不宜以傳統債務不履行法上之差額理論為判斷，而應由同法第9條及第10條之規範目的界定「損害」概念，而認為「契約之訂立」即為第11條之損害。由於第10條之說明揭露義務在確保要保人等金融消費者在訂約前得擁有必要的契約內容與風險資訊，以作為其是否訂約的判斷基礎，則在保險人等金融服務業違反說明義務，導致要保人訂立了一個其在獲得完整資訊的情況下將不會訂立的契約，該契約的訂立本身即可認為是一個說明義務所欲避免發生的結果。損害的賠償方法，仍應適用民法第213條以回復原狀為原則、金錢賠償為例外的規定，而具體的回復原狀方法為自始廢止該契約關係。若保險事故已發生，卻因保險人違反說明義務致要保人無法獲得保險給付，則要保人亦得請求保險人賠償其因此所受之損害。無論契約訂立之損害或未能取得保險給付之損害，均非履行利益，而係信賴利益之損害賠償²⁹⁵。在比較法例上，除了損害賠償外，尚直接賦予要保人解消或脫離契約關係的權利。如德國保險契約法第8條規定要保人原則上享有兩周之無條件撤回訂約表示之權，而若保險人違反同法第7條規定之資訊提供義務時，則第8條規定之二周的撤回權期限不起算²⁹⁶，亦即要保人得隨時撤回其締約之意思表示，使保險契約歸於自始無效。日本消費者契約法亦在業者有不實告知、不利益事實之不告知或使消費者困惑為難而訂約等情況，賦予消費者得撤銷契約之權²⁹⁷。無論撤回權或撤銷權，均得使消費者脫離該契約關係，相較於僅給予要保人損害賠償之請求權而言，對其權益保障更為周全，我國法可考慮修法新增之。

第三款 保險人之責任

²⁹² 葉啟洲，同註248，頁61-62。

²⁹³ 參臺灣士林地方法院98年度保險字第5號民事判決、臺灣高等法院98年保險上易字第29號民事判決。

²⁹⁴ 葉啟洲，同註248，頁63-64。

²⁹⁵ 另有認為金融消費保護法第11條之損害賠償，因契約業已成立，保險人之說明已構成債務不履行，故屬「履行利益或積極之契約利益」。參羅俊瑋、盧永龍，從金融消費者保護法論保險人說明義務，法今月刊，63卷4期，頁87。

²⁹⁶ 葉啟洲，同註248，頁65。

²⁹⁷ 陳洸岳，金融消費者保護法下業者損害賠償責任初探，月旦法學雜誌，199期，頁8，2011年12月。

保險人對於保險經紀人在招攬過程中之侵權行為是否亦須負連帶責任，於台灣台北地方法院98年保險字第32號民事判決中，肯認保險經紀人對其業務員之侵權行為需負民法第188條僱用人責任，因認為二者間有僱傭關係；但保險人是否須負連帶責任，則認為原告(要保人)無法證明保險人之負責人知悉保險經紀人有不實招攬之情形，故不成立侵權行為，是以保險人亦無須依民法第28條負連帶侵權責任。實務上，保險人多以公司²⁹⁸型態經營，法人之侵權行為責任，通說認為係適用民法第28條或第188條²⁹⁹，若保險人之負責人未提供不實保單之廣告等行為，協助保險經紀人之業務員於招攬保險過程侵害要保人之侵權行為，尚難單純因保險經紀人之業務員有侵權行為，即認為保險人之負責人亦成立侵權行為，而認為保險公司須負民法第28條之連帶責任；另由於保險人與保險經紀人為二獨立之法人格，保險人對於保險經紀人之業務員通常無實際之選任、監督之權，故亦難以令保險人對保險經紀人之業務員所為之侵權行為負民法第188條之連帶責任。即便在保險經紀人為保險人之代理人之情事，由於依代理之法理，代理人僅能為合法行為之代理，不可能代理法人為不法之行為，故代理人自身之侵權行為，法律效果不因此歸屬本人。而在債務不履行責任方面，保險經紀人或其業務員因不當行銷保單而令保險經紀人負債務不履行責任時，除符合民法第224條之規定外，保險人無須就保險經紀人之故意、過失對要保人負同一責任。詳言之，僅於保險人授與保險經紀人招攬保單之代理權，使保險經紀人為其代理人時，保險人始須依民法第224條就保險經紀人於債之履行之故意、過失負同一責任。然需辨明者，此時保險人係因保險經紀人或其業務員故意、過失違反「保險人」基於保險契約對「要保人」應有之契約義務(如金融消費者保護法第9、10條課與保險人之適合性義務及說明義務)，始令保險人就保險經紀人之故意、過失負同一責任；若保險經紀人違反之義務源自其與要保人間成立之居間契約，則與保險人無關。

第二項 保險經紀人同業合作之情形

在釐清一般情形保險經紀人公司與保險人於保險招攬之責任歸屬後，為瞭解同業合作是否如主管機關認為會發生權責不清之問題，將討論保險經紀人以同業合作方式招攬保單，若招攬保經或其業務員在行銷過程中有不當違法之行為，對要保人造成財產上或精神上之不利益時，要保人除得對招攬保經請求賠償外，是否對於交件保經與保險人亦有侵權行為或債務不履行損害賠償之請求權？在保險經紀人間之同業合作中，交件保經對於招攬保經之行銷行為是否負有監督責任？見下文分析。

²⁹⁸ 保險法第136條第一項：「保險業之組織，以股份有限公司或合作社為限。但經主管機關核准者，不在此限。」

²⁹⁹ 另有認法人之侵權行為得適用民法第184條成立侵權責任，參陳聰富，法人團體之侵權責任，載：國立臺灣大學法學論叢，40卷4期，頁2104以下，2012年12月。

第一款 不當行銷保單時對要保人之責任

壹、 侵權責任

當招攬保經或其業務員有不當招攬行為而對要保人發生侵權責任時，交件保經是否因此須負連帶責任，一是檢視交件保經是否符合民法第185條共同侵權行為客觀上之「行為分擔」及主觀上之「意思聯絡」之要件，如其等於合作方式上，是由交件保經為行銷之教育訓練，其內容有誤導或混淆要保人之情形，或由交件保經提供不當之保險廣告傳單，應可認符合共同侵權行為之要件；二是檢討是否成立第188條僱用人之責任，由於第188條之責任不以交件保經與招攬保經間有僱傭契約為限，只要有選任監督關係之事實上僱傭關係即為已足³⁰⁰，故若交件保經在合作方式上，有關於招攬保經之選任監督之約定，則有可能成立僱用人之連帶責任；在成立複委任或複代理之法律關係時，交件保經因對保險人有監督選任招攬保經之責，故原則上交件保經成立僱用人之連帶責任。

保險人方面，若符合民法第185條共同侵權行為之要件，亦須與招攬保經負侵權行為之連帶責任；另外原則上保險人對於招攬保經及其業務員通常無實際之選任、監督之權，故難令保險人對招攬保經或其業務員於保險招攬過程中所為之侵權行為對要保人負民法第188條之連帶責任，除非招攬保經屬保險人之複代理人，因複代理人對於要保人係以本人之代理人身分從事代理行為，則保險人須對要保人負民法第188條僱用人之連帶責任³⁰¹。

貳、 債務不履行責任

當招攬保經或其業務員有不當招攬行為時，對要保人亦可能有債務不履行之責任，惟保險經紀人同業合作涉及多個契約關係，孰應對要保人負債務不履行之責任，有說明之必要。

其一為立於第一線行銷之招攬保經或其業務員，違反招攬保經與要保人間之居間契約(如：忠實義務、合理的技能與注意義務、適合性義務及說明義務等)，此時要保人對招攬保經有債務不履行之損害賠償請求權，但無關乎交件保經與保險人，是以其等毋庸負責。

其二若招攬保經以交件保經之名義與要保人訂立居間契約，如要保書上載有交件保經之名稱或由交件保經所屬之業務員簽名，則此時交件保經可能成立民法

³⁰⁰ 黃立，民法債編總論，頁296，1995年；鄭玉波，同註237，頁206-207。另參45年台上字第1599號判例。

³⁰¹ 黃茂榮，同註146，第1035頁。

第169條³⁰²之表見代理之責任，故對於要保人應負授權人之責任，亦即交件保經就招攬保經或其業務員就債之履行之故意、過失需負同一責任。

其三為招攬保經或其業務員係立於保險人複代理人之地位為保險人招攬保單，由於複代理人係以保險人之代理人的身分從事代理行為，所以保險人為複代理人之行為對要保人之責任同於其為本代理人所可能負者相同，而有民法第224條之適用。

第二款 對招攬保經之監督責任歸屬

至於保險經紀人同業合作時，若招攬保經是以複代理之方式為保險人行銷保單時而有債務不履行之情事，由於複代理係由代理人選任，故對本人(保險人)應由代理人(交件保經)負監督責任³⁰³。若招攬保經係以複受任人之地位為保險人行銷保單發生債務不履行之情事，則受任人(交件保經)係依民法第538條第二項僅就第三人(招攬保經)之選任及其對於第三人(招攬保經)之指示有過失時，對委任人(保險人)負責³⁰⁴。若招攬保經係以次居間人之地位，為保險人行銷保單發生債務不履行之情事，則契約關係存在於委託人(保險人)與居間人(交件保經)、居間人(交件保經)與次居間人(招攬保經)之間，對委託人而言，招攬保經屬民法第224條交件保經就債之履行的履行輔助人(OLG Hamburg BB 1954, 173)，故當招攬保經從事交件保經對於保險人之報告或媒介活動有過失時，交件保經應與自己之過失，對保險人負同一責任³⁰⁵，亦即交件保經係依民法第224條對保險人負責。

第三節 佣金揭露、佣金給付與被保險人個資之保護

第一項 佣金揭露

第二章曾提及主管機關針對保險經紀人同業合作在佣金方面可能發生資訊不透明之疑慮，事實上此問題不獨發生在同業合作之情形，由於我國法令並未要求保險經紀人需揭露佣金結構及相關細節，故只要保險契約之訂立係透過保險經紀人之協助，皆會產生如使用保險經紀人所發生資訊不對稱的代理成本等相同問題。英國金融服務局(Financial Service Authority, FSA)指出金融市場中存有資訊不對稱之事實，故產生不完全市場(market imperfection)與市場失靈

³⁰² 民法第169條：「由自己之行為表示以代理權授與他人，或知他人表示為其代理人而不為反對之表示者，對於第三人應負授權人之責任。但第三人明知其無代理權或可得而知者，不在此限。」

³⁰³ 黃茂榮，同註146，頁1035。

³⁰⁴ 鄭玉波，同註109，頁433。

³⁰⁵ 曾品傑，同註86，頁86。

(market failure)之問題，政府若不介入監理，將致消費者因處於未受監理之市場產出中做出次佳選擇(sub-optimum)而須付出成本³⁰⁶。消費者僅有在了解金融產品真實成本、特性、產品通知管道(如專屬代理人或獨立顧問)以及代理人之利益(如佣金)始能為一個受充分告知的判斷(informed judgment)。若無足夠資訊，消費者對於產品、契約之品質之疑慮將是對消費者本身成本之課與，而形成不效率之選擇。故在資訊不對稱之情形中，確實需要監理之介入以提升市場之競爭，使市場更具效率並增加消費者福利(consumer welfare)，降低不完全市場之負面影響³⁰⁷。另外，在資訊不對稱之情事中，消費者明知產品有優劣之分，惟購買時卻無足夠可信賴之資訊以區辨，故會降低消費者對產品之需求；由於購買低品質產品的知覺成本(perceived costs)相當高昂，會使風險趨避型之消費者退出市場，甚而造成市場崩解，而監理之介入能擔保契約條件、供應方之資產安全以及所提供建議之品質，故可避免在未為監理下所發生之弊病³⁰⁸。

在肯認主管機關須對資訊不對稱為監理之立場下，英國法在核心原則七³⁰⁹規範：「公司必須針對客戶的資訊需求給予應有的注意，並且清楚、公平、沒有誤導地傳遞資訊給客戶。」為落實此一原則，ICOBS 4進一步為具體之規範，包含費用與佣金部分之揭露。首先在費用方面，保險經紀人須提供被保險人除了保費以外，關於保險仲介活動所有的費用細節；給予資訊之時點須在客戶發生給付費用責任前或契約訂立前，以二者較早發生之時點為準；若實際費用資訊無法給予時，須給予計算基礎³¹⁰。在保險期間所發生的所有費用皆適用費用揭露之要求³¹¹。英國金融行為監管局(Financial Conduct Authority, FCA)設計初階段揭露書³¹²以協助保險經紀人達到在資格、服務範圍以及費用方面之揭露要求³¹³，其中便要求保險經紀人需針對某項服務揭露費用明細，包含索取費用之目的以及給付時

³⁰⁶ David Llewellyn, *The economic rationale for financial regulation* 21(1999).

³⁰⁷ *Id.* at 23.

³⁰⁸ *Id.* at 25.

³⁰⁹ 原文為：A firm must pay due regard to the information needs of its clients, and communicate information to them in a way which is clear, fair and not misleading.

FCA Handbook, Principles for Businesses, Chapter 2, The Principles, PRIN 2.1, at 2 (2013).

³¹⁰ 原文為：(1) A firm must provide its customer with details of the amount of any fees other than premium monies for an insurance mediation activity.

(2) The details must be given before the customer incurs liability to pay the fee, or before conclusion of the contract, whichever is earlier.

(3) To the extent that an actual fee cannot be given, a firm must give the basis for calculation.

FCA Handbook, Insurance: Conduct of Business sourcebook, Chapter 4, Information about the firm, its services and remuneration, ICOBS 4.3.1R, at 7 (2013).

³¹¹ 原文為：The fee disclosure requirement extends to all such fees that may be charged during the life of a policy.

ICOBS 4.3.2G. *Id.*

³¹² See ICOBS 4 Annex 1G. *Id.* at 13.

³¹³ 原文為：Using an initial disclosure document (see ICOBS 4 Annex 1G) or combined initial disclosure document satisfies the status disclosure, scope of service and fee disclosure requirements if it is used in accordance with its notes and provided to the customer at the correct time.

ICOBS 4.5, *Id.* at 9.

點，且須涵蓋保險期間所有費用(如中期的費用調整)。而在佣金方面，在商業客戶³¹⁴之要求下，保險仲介人(包含保險經紀人)必須及時揭露其所收取之佣金。形式上，須以書面或其他任何接收者得以在未來以不改變內容之重製方式再次使用之載體(如：CD、DVD、電腦硬碟等)³¹⁵。實質內容上，須給予佣金之計算基礎；揭露資訊須量化，若有必要，則以估計值為之³¹⁶，揭露內容應包括所有形式之佣金，如共享之利益、銷售量獎金等³¹⁷。由於佣金揭露之要求係基於代理人之忠實義務，在保險契約中，忠實義務的本質係對本人做出說明，然若被保險人以商業方式雇用保險經紀人且未給予佣金，而係由保險人在被保險人應付保費外給付佣金給保險經紀人，則保險經紀人對被保險人無解釋之義務；但若客戶詢問保險仲介人之佣金，則有解釋義務³¹⁸。為降低在佣金與費用上資訊不對稱所造成的不效率，我國主管機關得以參考英國法例增訂相關法規，課與保險經紀人揭露佣金之義務。至於保險經紀人若採取同業合作方式招攬保單，招攬保經因與保險人間並無契約關係，對保險人無佣金請求權，僅得向交件保經請求處理居間事務之報酬，此一報酬之揭露亦可參酌佣金揭露之比較法例為訂定，使被保險人了解保險人與交件保經間、交件保經與招攬保經所收取之佣金、報酬與費用明細。

第二項 佣金給付

至於保險經紀人因同業合作而產生給付佣金複雜化恐影響營運之疑慮，或可採取類似於本章第一節曾提及英國法防範保險經紀人失卻清償能力引發信用風

³¹⁴ ICOPS將顧客(customer)區分為一般消費者(consumer)與商業客戶(commercial customer)，前者指非為貿易、業務及專業目的投保之被保險人，後者係指非一般消費者之被保險人，see ICOPS 2。在佣金揭露之要求上雖不適用於一般消費者，但保險經紀人可自願提供一般消費者該等資訊。See John Young, *A practitioner's guide to the FSA regulation of insurance*, City & Financial Pub 306(3rd ed 2008).

³¹⁵ *Id.*, at 307

³¹⁶ 原文為：(1) An insurance intermediary must, on a commercial customer's request, promptly disclose the commission that it and any associate receives in connection with a policy.

(2) Disclosure must be in cash terms (estimated, if necessary) and in writing or another durable medium. To the extent this is not possible, the firm must give the basis for calculation.

ICOPS 4.4.1R. *supra* note 310, at 8.

³¹⁷ 原文為：An insurance intermediary should include all forms of remuneration from any arrangements it may have. This includes arrangements for sharing profits, for payments relating to the volume of sales, and for payments from premium finance companies in connection with arranging finance.

ICOPS 4.4.2G. *Id.*

³¹⁸ 原文為：(1) The commission disclosure rule is additional to the general law on the fiduciary obligations of an agent in that it applies whether or not the insurance intermediary is an agent of the commercial customer.

(2) In relation to contracts of insurance, the essence of these fiduciary obligations is generally a duty to account to the agent's principal. But where a customer employs an insurance intermediary by way of business and does not remunerate him, and where it is usual for the firm to be remunerated by way of commission paid by the insurer out of premium payable by the customer, then there is no duty to account but if the customer asks what the firm's remuneration is, it must tell him.

ICOPS 4.4.3G. *Id.*

險之作法，而使保險人在給付交件保經佣金時，將其中一部分存入獨立帳戶，以專款專用之方式保障交件保經應給付予招攬保經之部分，降低招攬保經因交件保營運困難時所可能引起之財務問題。

第三項 被保險人個資之保護

最後，針對主管機關認為保險經紀人採取合作方式，可能使被保險人個人資料外流機會隨著經手人員之增加而增加的疑慮，在個人資料保護法修法後，可望大幅降低。個人資料保護法於2010年5月26日修正，並在2012年10月1日施行，取代了已廢止之「電腦處理個人資料保護法」。相較於舊法，新法擴大規範主體而涵蓋保險經紀人³¹⁹；擴大保護客體不限於舊法需經電腦處理的個人資料³²⁰，而包括以其他方式處理，足以直接或間接識別個人的資料³²¹；新法並區分一般個資與特種個資，前者取得當事人之書面同意即可蒐集³²²，後者除符合法定要件外，原則上不得蒐集、處理或利用³²³，但保險法第177條之一第一項規定保險業、保險代理人、保險經紀人與保險公證人在蒐集、處理或利用病歷、醫療、健康檢查之特種個資時，仍需取得本人之同意。新法也增加告知義務的要求，除符合法定要件外，原則上均須明確告知當事人，蒐集者的公司名稱、蒐集目的、資料類別、利用方式、資料來源等相關事項³²⁴。新法也提高罰則與賠償責任，除有行政罰³²⁵且

³¹⁹ 個人資料保護法第2條第八款：「非公務機關：指前款以外之自然人、法人或其他團體。」

³²⁰ 電腦處理個人資料保護法第3條第二款：「個人資料檔案：指基於特定目的儲存於電磁紀錄物或其他類似媒體之個人資料之集合。」

³²¹ 個人資料保護法第2條第一款：「個人資料：指自然人之姓名、出生年月日、國民身分證統一編號、護照號碼、特徵、指紋、婚姻、家庭、教育、職業、病歷、醫療、基因、性生活、健康檢查、犯罪前科、聯絡方式、財務情況、社會活動及其他得以直接或間接方式識別該個人之資料。」

³²² 個人資料保護法第7、8、15、19條

³²³ 個人資料保護法第6條：「I、有關醫療、基因、性生活、健康檢查及犯罪前科之個人資料，不得蒐集、處理或利用。但有下列情形之一者，不在此限：

- 一、法律明文規定。
- 二、公務機關執行法定職務或非公務機關履行法定義務所必要，且有適當安全維護措施。
- 三、當事人自行公開或其他已合法公開之個人資料。
- 四、公務機關或學術研究機構基於醫療、衛生或犯罪預防之目的，為統計或學術研究而有必要，且經一定程序所為蒐集、處理或利用之個人資料。
- II、前項第四款個人資料蒐集、處理或利用之範圍、程序及其他應遵行事項之辦法，由中央目的事業主管機關會同法務部定之。」

³²⁴ 個人資料保護法第8條：「I、公務機關或非公務機關依第十五條或第十九條規定向當事人蒐集個人資料時，應明確告知當事人下列事項：

- 一、公務機關或非公務機關名稱。
- 二、蒐集之目的。
- 三、個人資料之類別。
- 四、個人資料利用之期間、地區、對象及方式。
- 五、當事人依第三條規定得行使之權利及方式。
- 六、當事人得自由選擇提供個人資料時，不提供將對其權益之影響。
- II、有下列情形之一者，得免為前項之告知：
- 一、依法律規定得免告知。

可同時處罰公司負責人³²⁶外，尚有刑責³²⁷，民事賠償責任上限也提高至新台幣兩億元³²⁸。是以，在現行法下，保險經紀人及其業務員在取得被保險人個人資料時所受到法律控制已趨嚴格，應能有效降低外流與濫用之疑慮。



二、個人資料之蒐集係公務機關執行法定職務或非公務機關履行法定義務所必要。

三、告知將妨害公務機關執行法定職務。

四、告知將妨害第三人之重大利益。

五、當事人明知應告知之內容。」

³²⁵ 個人資料保護法第47至49條。

³²⁶ 個人資料保護法第50條。

³²⁷ 個人資料保護法第41至46條。

³²⁸ 個人資料保護法第28條。

第五章 結論與建議

第一節 結論

本文主要係針對保險經紀人間合作之問題，探討主管機關之禁止是否合理；並以保險經紀人之法律地位為切入點，討論其等合作之可行性，並釐清主管機關對於所謂「轉單掛件」之招攬糾紛並提出有效之監理措施。

由於我國實務上存在須與保險人訂立合作契約始能為保險人行銷保單之交易慣例，而保險人又囿於合作成本之考量，多選擇規模較大之保險經紀人為合作對象，致使為數甚眾之保險經紀人無法取得合作契約，僅能謀求與同業合作行銷保單方式以獲取收入。主管機關為整治保險招攬秩序，禁止保險經紀人轉單掛件行為。本文認為主管機關針對保險經紀人之業務管理為規範時，仍應顧及非占少數之小規模保險經紀人之生存，貿然禁止其等與「交件保經」之合作關係，將嚴重侵害其工作權與財產權。保險經紀人管理規則第39條第十五款本文雖為合憲，但主管機關在規範上似應參酌比例原則中之必要性及狹義比例原則，採取較小侵害之手段達到強化保險市場紀律之目的。是以，主管機關禁止同業合作之規範合理性，不無疑義。而同條款但書對於個人執業與公司執業之保險經紀人採取不同之差別待遇恐不具正當性而有違憲之可能，應儘速改進。事實上，保險經紀人公司若能揭露與同業合作招攬保單之資訊給保險人與要保人知悉、告以相關權責之影響(如告知保險人，採取保險經紀人同業合作招攬保單下，若保險人授與交件保經招攬保單之代理權，且未禁止複代理情事下，招攬保經可能因此成為保險人之複代理人，故招攬保經對要保人若有不當行銷保單之行為，保險人須負民法第188、224條之責任；若保險人授與交件保經收受保費，則招攬保經以複代理人收受要保人之保費時，效力歸屬於保險人。告知要保人，雖採取同業合作招攬保單，惟交件保經原則上就招攬保經之行為對要保人無須負同一責任，僅於要保書上載有交件保經之公司名稱或其業務員於要保書上簽名時，交件保經可能因此成立民法第169條表見代理之責任，而須對要保人負授權人之責任；且僅於招攬保經在收受保費上為保險人之複代理人時，交付保費予招攬保經時，始發生歸屬保險人之效力。)，並取得保險人與要保人之書面同意保險經紀人公司轉單掛件之行為，實無不可為之道理。

在主管機關禁止轉單掛件之合理性尚待商榷下，本研究擱置該等規範，從保險經紀人之法律地位評估轉單掛件之適法性與可行性。保險經紀人與要保人、保險人間之法律關係，學說及實務莫衷一是。本文認為保險經紀人與要保人間，基於佣金繫於保險契約之成立以及保險經紀人對要保人無費用償還請求權之特點，迥異於委任契約，且在肯認民法第574條屬賦權規定之性質下，居間契約授與居間人代理權並不相悖，故認二者間原則上成立居間契約；另於保險經紀人提供

保險諮詢與風險管理服務時，係成立委任契約；若同時立於為要保人獲取保險契約及風險管理顧問之角色時，則成立居間與委任之混合契約。保險經紀人與保險人間，基於相同原因（佣金請求權以招攬保單目的完成為要件以及無費用償還請求權），本文亦認為係二者間非成立委任而係居間契約。定性保險經紀人與要保人、保險人之法律關係後，保險經紀人同業間之合作在基礎法律關係為複委任或次居間，在對外效力上可能為保險人之複代理人。由於保險經紀人間之合作能提升保險人保費收入、降低教育成本而與保險人利益相符，故無論採取複代理或複委任，其合法性皆無庸置疑，否則在個案中經保險人同意亦得為之。而次居間是德國對於居間人彼此合作所發展出之類型，我國居間條文既係譯自德國法，彼邦相關制度值得我國借鏡，故原則上保險經紀人採取次居間之方式合作招攬保單可為容許，其內容得透過契約約定、商業習慣及誠信原則為填補，以明確各當事人之權利義務，綜上所述，本研究認為保險經紀人同業間之合作於現行法及法理下應可認允。

在採取開放保險經紀人同業合作之立場下，本研究亦針對主管機關所認為於同業合作產生之風險與問題為討論，試圖釐清造成該等問題之真正原因，並提出相關監理措施，冀能健全保險經紀人之發展。在保險契約生效時點爭議上，由於預收保費將令保險人對承諾成立保險契約前所發生之保險事故須為負責，故主要爭點在於保險經紀人收受保費之意義為何。本文認為若保險人將保費收據、送金單交付保險經紀人保管時，應認保險經紀人有代理保險人收受保費之外觀，當要保人交付保費與保險經紀人時，即生交付保險人之效力。按此一邏輯，在保險經紀人合作招攬保單時，無論保險經紀人與保險人間之基礎法律關係為複委任或次居間，若招攬保經於收受保費一事上屬保險人之複代理人時，則當要保人交付保費予招攬保經時，即生交付保險人之效力；若交件保經有為保險人收受保費之代理權限，但招攬保經非保險人之複代理人時，則須待招攬保經交付保費予交件保經時，始生歸屬保險人之效力；若交件保經亦不具有收受保費之代理權限時，則交件保經交付保費予保險人時，保險人始須負責。保險人是否因為招攬保經預先收保費而須負責甚明，故本文認為難以保險經紀人同業合作使保險契約生效時點不清作為禁止合作之理由。

於招攬責任歸屬之問題上，本文認為不獨發生於保險經紀人同業合作時，只要保險經紀人涉入保險行銷皆有權責不清之問題，原因在於保險經紀人在侵權責任方面，相關法規要件不完整難以適用；在契約責任方面，就保險經紀人對於要保人所應有之義務鮮少討論。首要之務在於以法律位階明文化保險經紀人對要保人之義務，包括忠實義務、合理的技能與注意義務、適合性義務及說明義務，並賦予要保人民事賠償請求權或契約撤銷權等法律效果，杜絕行政命令得否作為請求權依據之爭議。此舉不但能敦促保險經紀人遵行，亦能使司法實務在個案中依據法律做出符合實質公平之判決，始能真正達到有效整頓保險經紀人於招攬保單

時之市場秩序，以保障被保險人之權益。

在佣金面之資訊不對稱，本文提出我國或可參考英國法例增訂揭露佣金資訊之相關法規，惟因在保險經紀人同業合作行銷保單時，保險人與招攬保經不具契約關係，後者對前者並無佣金或報酬之直接請求權，後者僅能依據與交件保經之委任契約向其請求報酬，此一報酬揭露亦可參酌佣金揭露之比較法例為訂定，使被保險人了解保險人與交件保經間、交件保經與招攬保經間所收取之佣金、報酬與費用明細。另為防範同業合作佣金給付複雜化影響招攬保經之營運問題，可採取英國法防範保險經紀人失卻清償能力引發信用風險之作法，而使保險人在給付交件保經佣金時，將其中一部分存入獨立帳戶，以專款專用之方式保障交件保經應給付予招攬保經之部分，避免交件保經營運困難時所衍生之連鎖效應。最後針對被保險人個資保護之問題，由於個人資料保護法之修正，保險經紀人及其業務員在取得被保險人個人資料時所受到法律控制已趨嚴格，應能有效降低外流與濫用之疑慮。

保險經紀人同業合作有實務上之需求，在法律上亦為可行，針對同業合作所可能發生之風險與問題，應建置完善之法制環境始能有效解決，故本研究主張應開放保險經紀人之同業合作，並檢討修正相關法令，以兼顧被保險人之權益以及保險經紀人之工作權與財產權。

第二節 建議

在考量主管機關對於保險招攬紀律之整治及市場半數以上保險經紀人之發展困境下，本文主張在保險人與要保人受充分告知合作招攬保單之相關資訊時，應不區分個人執業或公司組織之保險經紀人，開放其等合作。故針對保險經紀人同業合作可能存在之風險疑慮，就現行保險經紀人管理規則第39條第十五款提出修正條文甲、乙案。

甲案：

建議修正條文	現行條文	說明
第三十九條 經紀人不得有下列各款行為之一者： 一、申領執業證書時具報不實。 二、為未經核准登記之保險業洽訂保險契約。	第三十九條 經紀人不得有下列各款行為之一者： 一、申領執業證書時具報不實。 二、為未經核准登記之保險業洽訂保險契約。	一、考量實務上保險經紀人對於同業合作招攬保單之需求，並兼顧保險人與要保人之權益，修正第一項第十五款但書，明定不區分保險經紀人之組織型態，在充

<p>三、故意隱匿保險契約之重要事項。</p> <p>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。</p> <p>五、以誇大不實、引人錯誤之宣傳、廣告或其他不當之方法執行業務或招聘人員。</p> <p>六、有以不當之手段慫恿保戶退保、轉保或貸款等行為。</p> <p>七、挪用或侵占保險費或保險金。</p> <p>八、本人未執行業務，而以執業證書供他人使用。</p> <p>九、有侵占、詐欺、背信、偽造文書行為受刑之宣告。</p> <p>十、經營或執行執業證書所載範圍以外之保險業務。</p> <p>十一、向保險人索取不合理之報酬或為不合營業常規之交易。</p> <p>十二、以不法之方式使保險人為不當之保險給付。</p>	<p>三、故意隱匿保險契約之重要事項。</p> <p>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。</p> <p>五、以誇大不實、引人錯誤之宣傳、廣告或其他不當之方法執行業務或招聘人員。</p> <p>六、有以不當之手段慫恿保戶退保、轉保或貸款等行為。</p> <p>七、挪用或侵占保險費或保險金。</p> <p>八、本人未執行業務，而以執業證書供他人使用。</p> <p>九、有侵占、詐欺、背信、偽造文書行為受刑之宣告。</p> <p>十、經營或執行執業證書所載範圍以外之保險業務。</p> <p>十一、向保險人索取不合理之報酬或為不合營業常規之交易。</p> <p>十二、以不法之方式使保險人為不當之保險給付。</p>	<p>分告知相關資訊且取得保險人與要保人之書面同意下，不受同款本文之限制。</p> <p>二、為使保險人與要保人知悉保險經紀人之合作對象以及明確保險經紀人法律行為效力之歸屬，以免爭議，明定「相關資訊」之揭露內容，俾資遵循，爰增訂第二項。</p>
--	--	--

<p>十三、散播不實言論或文宣擾亂金融秩序。</p> <p>十四、授權第三人代為執行業務，或以他人名義執行業務。</p> <p>十五、將非所僱用之經紀人或非所屬登錄之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代理人交付保險人。但經紀人收受<u>其他經紀人已事先充分揭露相關資訊而取得保險人與要保人書面同意之保件</u>，不在此限。</p> <p>十六、聘用未完成保險業務員登錄程序者為其招攬保險業務。</p> <p>十七、未依第十三條第一項、第十七條第二項或第六項所定期限內，辦理繳銷或註銷執業證書。</p> <p>十八、擅自停業、復業、解散。</p> <p>十九、經紀人公司經</p>	<p>十三、散播不實言論或文宣擾亂金融秩序。</p> <p>十四、授權第三人代為執行業務，或以他人名義執行業務。</p> <p>十五、將非所僱用之經紀人或非所屬登錄之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代理人交付保險人。但經紀人<u>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</u>，不在此限。</p> <p>十六、聘用未完成保險業務員登錄程序者為其招攬保險業務。</p> <p>十七、未依第十三條第一項、第十七條第二項或第六項所定期限內，辦理繳銷或註銷執業證書。</p> <p>十八、擅自停業、復業、解散。</p> <p>十九、經紀人公司經營業務後，所</p>	
---	--	--

<p>營業後，所僱用之經紀人離職時經紀人公司未依第八條第二項僱用經紀人擔任簽署工作。</p> <p>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。</p> <p>二十一、未依第二十七條規定經營或執行業務及於有關文件簽署。</p> <p>二十二、使用之廣告、宣傳內容，非屬保險業提供或未經其同意。</p> <p>二十三、未依第三十二條第一項、第三十三條規定保存各項文件、收費紀錄及收據影本。</p> <p>二十四、將佣金支付予非實際招攬之保險業務員。</p> <p>二十五、未確認金融消費者對保</p>	<p>僱用之經紀人離職時經紀人公司未依第八條第二項僱用經紀人擔任簽署工作。</p> <p>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。</p> <p>二十一、未依第二十七條規定經營或執行業務及於有關文件簽署。</p> <p>二十二、使用之廣告、宣傳內容，非屬保險業提供或未經其同意。</p> <p>二十三、未依第三十二條第一項、第三十三條規定保存各項文件、收費紀錄及收據影本。</p> <p>二十四、將佣金支付予非實際招攬之保險業務員。</p> <p>二十五、未確認金融消費者對保</p>	
--	---	--

<p>險商品之適合度。</p> <p>二十六、銷售未經主管機關許可之國外保單貼現受益權憑證商品。</p> <p>二十七、未依主管機關所定期限提報業務、財務報表，或其所提報之資料不實或不全。</p> <p>二十八、其他違反本規則或相關法令。</p> <p>二十九、其他有損保險形象。</p> <p><u>前項15款所稱之「相關資訊」，包含：</u></p> <p>一、<u>合作之保險經紀人名稱、執業型態。</u></p> <p>二、<u>保險人是否授與保險經紀人招攬保險、收受保費之代理權。</u></p> <p>三、<u>其他主管機關核定之事項。</u></p>	<p>合度。</p> <p>二十六、銷售未經主管機關許可之國外保單貼現受益權憑證商品。</p> <p>二十七、未依主管機關所定期限提報業務、財務報表，或其所提報之資料不實或不全。</p> <p>二十八、其他違反本規則或相關法令。</p> <p>二十九、其他有損保險形象。</p>	
--	---	--

乙案：

建議修正條文	現行條文	說明
<p>第三十九條 經紀人不得有下列各款行為之一者：</p> <p>一、申領執業證書時具報不實。</p>	<p>第三十九條 經紀人不得有下列各款行為之一者：</p> <p>一、申領執業證書時具報不實。</p>	<p>一、考量實務上保險經紀人對於同業合作招攬保單之需求，並兼顧保險人與要保人之權益，修正第一</p>

<p>二、為未經核准登記之保險業洽訂保險契約。</p> <p>三、故意隱匿保險契約之重要事項。</p> <p>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。</p> <p>五、以誇大不實、引人錯誤之宣傳、廣告或其他不當之方法執行業務或招聘人員。</p> <p>六、有以不當之手段慫恿保戶退保、轉保或貸款等行為。</p> <p>七、挪用或侵占保險費或保險金。</p> <p>八、本人未執行業務，而以執業證書供他人使用。</p> <p>九、有侵占、詐欺、背信、偽造文書行為受刑之宣告。</p> <p>十、經營或執行執業證書所載範圍以外之保險業務。</p> <p>十一、向保險人索取不合理之報酬或為不合營業常規之交易。</p> <p>十二、以不法之方式</p>	<p>二、為未經核准登記之保險業洽訂保險契約。</p> <p>三、故意隱匿保險契約之重要事項。</p> <p>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。</p> <p>五、以誇大不實、引人錯誤之宣傳、廣告或其他不當之方法執行業務或招聘人員。</p> <p>六、有以不當之手段慫恿保戶退保、轉保或貸款等行為。</p> <p>七、挪用或侵占保險費或保險金。</p> <p>八、本人未執行業務，而以執業證書供他人使用。</p> <p>九、有侵占、詐欺、背信、偽造文書行為受刑之宣告。</p> <p>十、經營或執行執業證書所載範圍以外之保險業務。</p> <p>十一、向保險人索取不合理之報酬或為不合營業常規之交易。</p> <p>十二、以不法之方式</p>	<p>項第十五款但書，明定不區分保險經紀人之組織型態，在充分告知相關資訊且取得保險人與要保人之書面同意下，不受同款本文之限制。</p> <p>二、為避免保險經紀人間同業合作致生糾紛，將應揭露之「相關資訊」內容交由中華民國保險經紀人商業同業公會、中華民國保險經紀人協會及中華民國保險經紀人公會考量實務狀況後共同商議訂定，並報請主管機關備查，爰增訂第二項。</p>
---	---	--

<p>使保險人為不當之保險給付。</p> <p>十三、散播不實言論或文宣擾亂金融秩序。</p> <p>十四、授權第三人代為執行業務，或以他人名義執行業務。</p> <p>十五、將非所僱用之經紀人或非所屬登錄之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代理人交付保險人。但經紀人收受<u>其他經紀人</u>已事先<u>充分揭露相關資訊</u>而取得<u>保險人與要保人</u>書面同意之保件，不在此限。</p> <p>十六、聘用未完成保險業務員登錄程序者為其招攬保險業務。</p> <p>十七、未依第十三條第一項、第十七條第二項或第六項所定期限內，辦理繳銷或註銷執業證書。</p>	<p>使保險人為不當之保險給付。</p> <p>十三、散播不實言論或文宣擾亂金融秩序。</p> <p>十四、授權第三人代為執行業務，或以他人名義執行業務。</p> <p>十五、將非所僱用之經紀人或非所屬登錄之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代理人交付保險人。但經紀人<u>公司</u>收受<u>個人執業經紀人</u>已事先取得要保人書面同意之保件，不在此限。</p> <p>十六、聘用未完成保險業務員登錄程序者為其招攬保險業務。</p> <p>十七、未依第十三條第一項、第十七條第二項或第六項所定期限內，辦理繳銷或註銷執業證書。</p> <p>十八、擅自停業、復</p>	
---	--	--

十八、擅自停業、復業、解散。	業、解散。	
十九、經紀人公司經營業務後，所僱用之經紀人離職時經紀人公司未依第八條第二項僱用經紀人擔任簽署工作。	十九、經紀人公司經營業務後，所僱用之經紀人離職時經紀人公司未依第八條第二項僱用經紀人擔任簽署工作。	
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、未依第二十七條規定經營或執行業務及於有關文件簽署。	二十一、未依第二十七條規定經營或執行業務及於有關文件簽署。	
二十二、使用之廣告、宣傳內容，非屬保險業提供或未經其同意。	二十二、使用之廣告、宣傳內容，非屬保險業提供或未經其同意。	
二十三、未依第三十二條第一項、第三十三條規定保存各項文件、收費紀錄及收據影本。	二十三、未依第三十二條第一項、第三十三條規定保存各項文件、收費紀錄及收據影本。	
二十四、將佣金支付予非實際招攬之保險業務員。	二十四、將佣金支付予非實際招攬之保險業務員。	

<p>務員。</p> <p>二十五、未確認金融消費者對保險商品之適合度。</p> <p>二十六、銷售未經主管機關許可之國外保單貼現受益權憑證商品。</p> <p>二十七、未依主管機關所定期限提報業務、財務報表，或其所提報之資料不實或不全。</p> <p>二十八、其他違反本規則或相關法令。</p> <p>二十九、其他有損保險形象。</p> <p><u>前項15款所稱之「相關資訊」，由中華民國保險經紀人商業同業公會、中華民國保險經紀人協會及中華民國保險經紀人公會共同訂定，經各公、協會理事會通過，並報請主管機關備查後施行。</u></p>	<p>二十五、未確認金融消費者對保險商品之適合度。</p> <p>二十六、銷售未經主管機關許可之國外保單貼現受益權憑證商品。</p> <p>二十七、未依主管機關所定期限提報業務、財務報表，或其所提報之資料不實或不全。</p> <p>二十八、其他違反本規則或相關法令。</p> <p>二十九、其他有損保險形象。</p>	
---	--	--

附件

保險經紀人公司與保險公司合約書 公會範本

人壽保險股份有限公司(以下簡稱甲方)

立約定書人：

保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱乙方)

基於信賴保護原則與最大誠信原則經甲方訂立乙方附合如下約定：

第一條：本合約採歷年合約制(以1月1日至12月31日為一合約年度) 本合約自民國 年 月 日生效，迄民國 年 月 日止為第一合約年度，每年12月31日前一個月，任一方若無書面反對之意思表示者，則合約自動繼續生效一年，以此類推。

第二條：甲方委任乙方授權範圍為：

1. 招攬甲方人身保險業務(保險商品名稱及代號如佣金率表所示，甲方得視業務發展之需要，應於一個月前以書面通知乙方增加或變更保險商品之授權範圍)。
2. 委任乙方代收前項業務之首期保險費。
3. 委任乙方代收要保人、被保險人或受益人之要保書、契約變更書、解約申請書、保險給付申請表暨其他相關文件等，並於收到該等文件後應立即轉送甲方核辦。

第三條：甲方之義務如下：

1. 甲方依前條授權範圍應支付佣金及報酬予乙方，其標準如附表。新商品佣金及報酬，甲方須以書面另行通知，此書面通知視為合約書之一部份。甲方因法令之變更得調整之。
2. 甲方得就現有設備及人力，協助乙方訓練輔導其業務員。
3. 甲方應提供業務推廣所需之簡介及有關書件表格。
4. 甲方未經乙方同意，不得使用乙方所招攬之客戶資料進行任何銷售行為。
5. 本合約終止後，甲方同意繼續按附表及報酬標準發給乙方；但如乙方無法繼續營運時(指該公司登記經主管機關撤銷)，可指定甲方認可之法人繼受。

第四條：乙方之義務如下：

1. 乙方同意每一合約年度之責任額，其首年度總保費收入不得少於_____萬元。
2. 乙方及其所屬業務人員，其經手屬於甲方之金錢、票據、財產及所保管之有價證券應依【保險經紀人管理規則】第三十條解交付甲方，乙

方不得以此抵充其應領之報酬。

3. 乙方所代為保管之**保險費送金單**、收據、旅行險保單或保險憑證，應依甲方內部有關規定處理。乙方經收首期保險費未依規定解交甲方或在遲延解交期間內，該保件之保險責任及其所生之一切損害賠償責任均由乙方負責。
4. 乙方招攬甲方授權之業務，除應依相關法令辦理外，並依照甲方之業務規章辦理，其有關保單條款之內容暨人壽保險投保須知等，應據實告知保戶，不得有損害甲方信譽之行為。
5. 乙方不得任意變更或修改甲方之保單條款，並不得對要保人作保單條款以外的之任何承諾。
6. 乙方未經甲方同意，不得以甲方名義製作廣告或其它對外之媒體宣傳。
7. 乙方應對於其所招攬並經甲方簽發之保單持有人，依本合約第二條授權範圍，提供必要之服務。
8. 乙方不得以甲方任何名義辦理委任、代理契約以外之事項。
9. 乙方招攬一般壽險業務中，如有保險契約依法為無效或因故撤銷或因違反告知義務而經解除契約，並返還已繳保費之保件，其所領之佣金，乙方應悉數返還並不得異議。

第 五 條：甲、乙雙方不得與任何業已由對方聘用中或合約有效之業務員再簽約或提供任何業務性質之報酬。

第 六 條：同一被保險人之舊保單係於新保單簽發前後六個月內發生繳清、展期、減少保額、停效或解約者，乙方不得支領該新保單之首年度佣金，已核發之初年度報酬應於當月追扣，甲方得以應乙方支付之報酬扣抵之。但新保單之首年度保費大於舊保單時，則可就其增加保費之部份核發佣金。

第 七 條：合約之終止：

1. 乙方若以不誠實或不道德的方法招攬保件或增員，經查獲屬實且足以影響甲方信譽者，甲方得逕行通知乙方終止本合約。
2. 乙方如有違反法令並遭到該屬主管機關吊銷或扣營業執照、經法院判決後致其喪失營業資格，或有違反本合約之約定其它足以使甲方蒙受損害之情事時，甲方得隨時逕行通知乙方終止本合約。
3. 甲、乙任一方得於二個月前，以書面通知他方終止合約。

第 八 條：有關本合約之書面通知，雙方同意以本合約所載之地址為送達地址，於以掛號信函寄達該址時，視為已通知，變更時，應以同一方式通知他方，否則視為未變更。

第九條：本合約未約定事項悉依【保險法】、【保險經紀人管理規則】、【保險業務員管理規則】及有關法令辦理。

第十條：乙方負責人或簽署人因故不能執行職務時，其繼任人應立即辦理本合約之簽任手續；乙方執業證書有效期間逾期未換照時，應暫停執行甲方授權之業務，換照通過後應檢送新執照影本至甲方備查。

第十一條：甲、乙雙方得視實際需要提出本合約及附表之修正辦法，並經雙方書面同意後實施。

第十二條：甲、乙雙方因履行本合約而知悉它方之資訊，不得洩漏或交付予第三人，且不得為自身或第三人之利益而使用、揭露、公開或散佈之。但依法所須之揭露不在此限。

甲、乙雙方同意並配合對方公司之資訊安全政策，以維護客戶之權益。

第十三條：本合約涉訟時，以甲方總公司所在地之地方法院為管轄法院。

第十四條：本合約一式兩份，甲、乙雙方各執一份為憑。

第十五條：特定保險商品屬投資型保險商品者，甲、乙雙方皆應遵守「投資型保險商品銷售應注意事項」及「投資型保險商品銷售自律規範第二條至第十三條及第十五條」之規定。

立約定書人

甲 方：

代 表 人：

地 址：

電 話：

乙 方：

統一編號：

代 表 人：

地 址：

電 話：

中 華 民 國 年 月 日 訂 立

參考文獻

壹、中文文獻

一、書籍

1. 王澤鑑，債法原理(一)基本理論債之發生，著者自版，2003年10月。
2. 史尚寬，債法各論，著者自版，1981年。
3. 四宮和夫著，唐暉、錢孟珊譯，日本民法總則，五南，1995年。
4. 江朝國，保險法基礎理論，瑞興圖書，5版，2009年4月。
5. 江朝國，保險法逐條釋義第一卷總則，元照，2012年1月。
6. 汪信君、廖世昌合著，保險法理論與實務，元照，2版，2010年9月。
7. 林勳發，商事法精論—保險法，今日書局，6版，2009年。
8. 林群弼，保險法論，三民書局，3版，2008年9月。
9. 邱聰智，姚志銘，新訂債法各論(中)，元照，2008年8月。
10. 施文森，保險法總論，三民書局，7版，1986年。
11. 洪遜欣，中國民法總則，著者自版，1960年10月。
12. 桂裕，保險法，三民書局，5版，1992年12月。
13. 凌貽寶、康裕民、陳森松，保險學理論與實務，華泰文化，7版，2012年1月。
14. 陳自強，民法講義 I—契約之成立與生效，學林文化，2002年。
15. 許育典，憲法，元照，3版，2010年8月。
16. 渠濤，最新日本民法，北京法律，2006年。
17. 黃立，民法總則，元照，2版，1999年。
18. 黃立，民法債編總論，元照，1995年。
19. 黃立等合著，民法債編各論(下)，元照，2004年9月。
20. 黃茂榮，民法總則，著者自版，1982年9月。
21. 黃茂榮，法學方法與現代民法，5版，2006年4月。
22. 梅津昭彥，保險仲介人之規範與責任，保險事業發展中心，1997年。
23. 曾品傑，房屋仲介契約之研究，蔚理，2000年12月。
24. 葉啟洲，保險法實例研習，元照，2版，2011年7月。
25. 鄭玉波，民法總則，三民，10版，2007年。
26. 鄭玉波，民法債編總論，三民書局，2版，2002年。
27. 鄭玉波，民法債編各論上冊，著者自版，16版，1995年。
28. 鄭玉波，民法債編各論下冊，著者自版，17版，1997年。
29. 劉宗榮，新保險法：保險契約法的理論與實務，2版，2011年9月。
30. 戴修瓚，民法債編各論，上海書店，1990年。
31. 蘇永欽，民法經濟法論文集(一)，著者自版，1988年10月。

二、期刊

1. 王寶慶、羅俊瑋合著，由台灣高等法院 97 年度保險上易字第 18 號民事判決論保險經紀人之法律地位之認定，萬國法律，165 期，頁 39-54，2009 年 6 月。
2. 江朝國，保險法逐條釋義(34)—第八條：何謂保險代理人？(之一)，現代保險雜誌，57 期，頁 85-89，1993 年 9 月 1 日。
3. 江朝國，保險法逐條釋義(35)—第八條：何謂保險代理人？(之二)，現代保險雜誌，58 期，頁 85-89，1993 年 10 月 1 日。
4. 江朝國，保險法逐條釋義(36)—第八條：何謂保險代理人？(之三)，現代保險雜誌，59 期，頁 61-65，1993 年 11 月 1 日。
5. 江朝國，保險法逐條釋義(51)—第九條：何謂保險經紀人？(之二)，現代保險雜誌，80 期，頁 94-97，1995 年 8 月 1 日。
6. 杜怡靜，金融商品交易上關於說明義務之理論與實務上之運用，月旦民商法雜誌，26 期，頁 50-66，2009 年 12 月。
7. 杜怡靜，投資型保險商品關於說明義務與適合性原則之運用—台北地院 96 年度保險簡上字第 6 號及台北地院 97 年度再易字第 1 號判決，月旦民商法雜誌，27 期，頁 130-141，2010 年 3 月。
8. 宋耿郎，陳俞沛，人壽保險契約預收保費之最新實務發展，消費者保護研究，16 輯，頁 405-430，2010 年 12 月。
9. 李欽賢，論保險業務員之規制及其法律地位，臺灣法學會學報，18 期，頁 521-539，1997 年 11 月。
10. 李建良，經濟管制的平等思維—兼評大法官有關職業暨營業自由之憲法解釋，政大法學評論，102 期，頁 71-155，2008 年 4 月。
11. 林潔舒，經代市場群雄割據，每天進帳超過 6 億，現代保險，199 期，頁 80-85，2005 年 7 月。
12. 林荻洋，保險經紀人制度之研究，逢甲學報，5 期，頁 293-318，1972 年 4 月。
13. 許志雄，職業規制與保留的違憲審查(上)—司法院釋字第 649 號解釋評析，法學新論，19 期，頁 1-33，2010 年 2 月。
14. 陳聰富，法人團體之侵權責任，國立臺灣大學法學論叢，40 卷 4 期，頁 2087-2126，2012 年 12 月。
15. 陳洸岳，金融消費者保護法下業者損害賠償責任初探，月旦法學雜誌，199 期，頁 5-25，2011 年 12 月。
16. 葉啟洲，臺灣保險消費者之資訊權保護—以金融消費者保護法之說明義務規範為中心，月旦法學雜誌，214 期，頁 46-68，2013 年 3 月。
17. 魏大曉，不動產仲介契約之研究，司法院研究年報第十輯選輯(一)，頁 1-104，1990 年 6 月。
18. 羅俊瑋，盧永龍，從金融消費者保護法論保險人說明義務，法令月刊，63

卷4期，頁68-90，2012年4月。

三、論文

1. 王信力，台灣保險經紀人公司合併的機會與挑戰—從保險經紀人管理規則2011年修訂版探討，國立中央大學管理學院高階主管企管碩士班碩士論文，2010年。
2. 林淑娟，保險仲介制度國際化之研究，政治大學風險管理與保險學系研究所碩士論文，1999年。
3. 林煊琪，論保險經紀人之自律規範與法令遵循，政治大學風險管理與保險學研究所碩士論文，2007年7月。
4. 梁永源，保險行銷法律問題研究，政治大學風險管理與保險學研究所碩士論文，2004年。
5. 黃彬舜，壽險要保書相關法律問題之研究，政治大學保險研究所碩士論文，1992年12月。
6. 彭南薰，我國保險經紀人法律地位之研究，逢甲大學風險管理與保險學系碩士班碩士論文，2010年。
7. 楊旺時，從國內壽險公司對開放經紀代理業務之看法探討人身保險經紀人代理人未來趨勢之研究，政治大學風險管理與保險學研究所碩士論文，1998年。
8. 鄭筱璇，我國連鎖便利商店涉入保險相關服務之法律與監理問題之研究，政治大學風險管理與保險學系研究所碩士論文，2011年。
9. 蔡文從，建構保險經紀人公司加盟連鎖店之經營模式，高雄第一科技大學風險管理與保險學系碩士論文，2004年。
10. 謝富華，論保險代理人經紀人業務員之監督管理，政治大學風險管理與保險學研究所碩士論文，1991年。
11. 魏家祥，論產物保險經濟市場之檢討與改進—以 Eliot Spitzer vs. Marsh & McLennan 案為借鏡，政治大學經營管理碩士學程風險管理與保險組碩士論文，2007年。

貳、 英文文獻

一、 書籍

1. Andrew Long , The Pinsent Masons Guide to Insurance Distribution : Law and Regulation(2nd ed. 2009), Kogan Page.
2. Christopher Henley, The Law of Insurance Broking(2nd ed. 2004), Sweet & Maxwell.
3. Hugh Cockerell,Gordon Shaw, Insurance Broking and Agency(1979), Witherby.
4. John Young , A Practitioner's Guide to the FSA Regulation of Insurance (3rd ed. 2008), City & Financial Pub.

二、 期刊

1. David Llewellyn, The economic rationale for financial regulation, FSA, 1999, 4.

三、 法令

1. FCA, Insurance: Conduct of Business sourcebook, Chapter 4 Information about the firm, its services and remuneration, 2013.
2. FCA Handbook, Insurance: Conduct of Business sourcebook, Chapter 5 Identifying client needs and advising, 2013.