

第三章 投資型保險不當行銷案例分析

於投資型保險上市後，日中美均與保戶發生諸多紛爭。日本方面發生變額保險事件，中國方面發生平安保險公司退保事件，美國方面較有名者則有保德信不當行銷案，本章將就上述事件始末加以分析。

第一節 日本變額保險事件¹

第一項 背景

日本自美國變額年金開始出現始，即幾乎同步地觀察著美國方面之發展，然當時僅是單純的介紹與考察，並未論及實際推展或開發。西元 1968 年因證券交易審議會所提出之報告開始研究變額保險、變額年金的可行性。西元 1971 年舉行的保險審議會將變額保險、變額年金之議題列為四大題綱之一，開始具體探討引進後的相關配套措施，提出 1、堅持會計劃分 2、充實業務員教育 3、建立長期安定投資方針 4、由部份保險立足擴大等四原則，法制面上認為民、商法及招攬取締辦法方面並無需因應措施，僅保險業法上應導入分離帳戶制度。惟，當時日本業界正面臨特別分紅問題，熱衷於研究應如何提供特別紅利回應定額保險保戶對於通貨膨脹的需求，該會議之結論，因此並未獲得業界響應。西元 1984 年六月召開之第四十四次保險審議會，才算是對是否引進變額保險、變額年金一問題，所進行之決定性討論。變額保險、變額年金分別列於五大題綱之第二「對於自由化、國際化的因應」及第三題綱「對於年金需要的因應」下探討，經十一次審議才於西元 1985 年 5 月提出審議會答述。而變額保險亦終於西元 1986 年 10 月正

¹ 參閱變額保險事件網站，<http://www.hengaku-higai.org/index.html>，最終瀏覽日：2004/1/30。此網站對變額保險事件相關事項有相當詳盡之介紹，為本節資料主要來源處，

式核准上市（變額年金當時則未上市）²。

第二項 經過

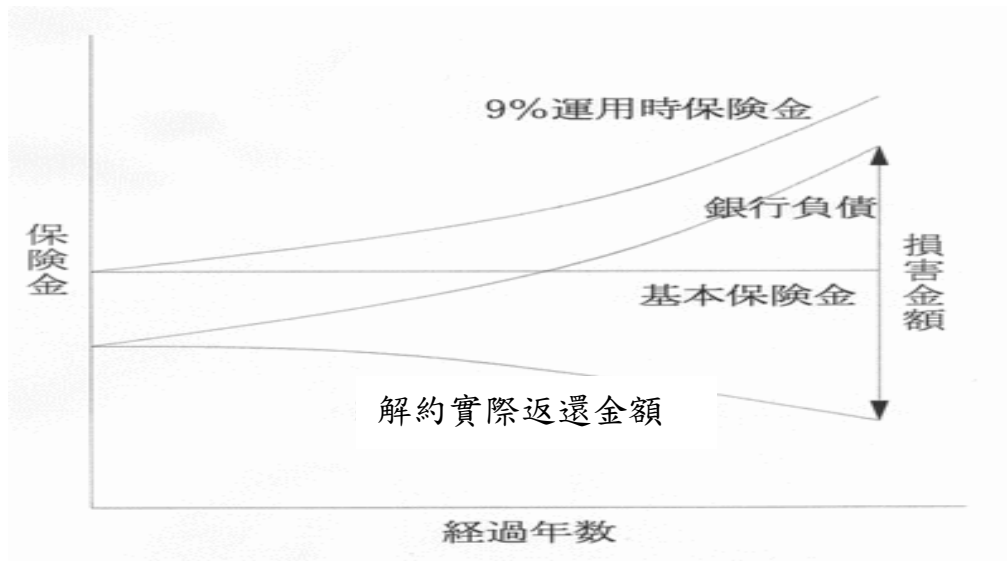
日本壽險公司銷售變額保險之方式並非僅僅獨賣變額保險一項商品，而係與銀行合作推出所謂的「融資型變額保險」。所謂「融資型變額保險」³，乃青山金融關連企業（青山ファイナンシャルステーション）於西元 1987 年首創之金融商品。該商品之結構要求保戶必須以土地作擔保向銀行貸款，再以貸款所得資金繳納變額保險躉繳保費。乃因應日本於 80 年代末至 90 年代初間，泡沫經濟影響下，都會地區地價異常高漲，人民對日後遺產稅處理問題強烈需求下之產品。藉由融資型變額保險之運作，保戶希冀於未來繼承遺產時，除享有變額保險隨通貨膨脹成長之免稅保險金外，尚能因對銀行之負債，達到減少遺產稅之目的。

西元 1988 年末日本泡沫經濟逐漸被戳破，股市自西元 1990 年初開始持續下滑。融資型變額保險之販售情況亦於西元 1991 年達到高峰，總契約件數估計約四萬件左右，銷售金額估計至少有七兆日圓。西元 1992 年，泡沫經濟破滅的趨勢終於明朗，當初保險業務員招攬時展示之高投資報酬率圖表終化為層層幻影，原本宣傳可能有 9% 投資報酬率的特別帳戶幾皆變成負投資報酬率。保戶即使現時死亡，所領回的僅是基本保險金，若解約，領回的則是遠低於當初躉繳保險費之解約金，而於此同時，對銀行的負債則以滾雪球般的速度成長著。其情形如下圖所示：

² 王康政譯述，新變額保險入門，日本保險每日新聞社編著，財團法人保險事業發展中心出版，西元 1990 年 7 月，頁 21-39。

³ 又稱「融資一休型變額保險」，參閱東京合同事務所網站，變額保險，<http://www.tokyo-godo.com/theme/hoken/ho-1.htm>，最終瀏覽日：2004/1/30。

圖 3-1：變額保險受害保戶損失示意圖



資料來源：「變額保險事件」網站：

<http://www.hengaku-higai.org/what/hgk-what-frame.html> 最終瀏覽日：2003/11/6。

此種情況於西元 1992 年 2 月經報紙公開呼籲後，終於爆發出來，而後經專精於消費者保護之律師於報上解析，其虧損金額之龐大震驚了所有融資型變額保險之購買者⁴。

受害之保戶於向壽險公司反映未果後，紛紛向法院起訴，至西元 1996 年 7 月 10 日止，判決件數共有 600 件⁵，獲得勝訴（包含一部勝訴）者約僅佔一成，而在勝訴判決中判定銀行必須負責者更是少數。遭受上億元債務、訴訟敗訴甚至銀行拍賣土地等多重打擊的保戶，甚至衍生了至少四起自殺事件⁶。依融資型變額保險被害人自救會西元 2000 年 11 月 9 日所作之「身為變額保險事件受害人，有想過要自殺嗎？」問卷調查⁷，幾乎每個受害人（106 位受害人中 83 位回答有）

⁴ 參閱變額保險事件網站，<http://www.hengaku-higai.org/what/hgk-what-frame.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。

⁵ 為日本報紙引用之數據，參閱變額保險事件網站，<http://www.hengaku-higai.org/jisatsu/jisatusinnbunn.htm> 最終瀏覽日：2004/1/30。

⁶ 日本神奈川新聞 1994 年 3 月 4 日之報導，同上註。

⁷ 參閱變額保險事件網站，[106 人に聞きました．あなたは変額保険の被害を受け、自殺を考へましたか](http://www.hengaku-higai.org/jisatsu/jisatsu-1.html)，<http://www.hengaku-higai.org/jisatsu/jisatsu-1.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。或參閱本論文文末附錄二。

都曾有過自殺念頭，融資型變額保險亦因此有「鼓勵自殺保險」之惡稱。

而至今為止，融資型變額保險被害人自救會仍沸沸揚揚地以抗議等自救行動向壽險公司與銀行追究應有的責任⁸，整個事件似乎仍係餘波盪漾。

第三項 日本社會之因應

面對眾多之受害人，銀行與壽險公司方面，慨然以貨物既出，概不退還之態度面對，受害人不得不謀求其他途徑尋求問題之解決，包含投訴議員、起訴、組成自救會等，本項將介紹日本社會因應問題之作法。

壹、政府

一、行政

對於這樣大規模之金融事件，日本行政方面之對應可謂付之闕如，並未看見積極的部署調查工作。惟其亦非不明白事情的嚴重性，此可由大野功政務次官於國會之答詢：「關於變額保險問題，個人認為問題大致有二者，第一，關於商品風險之說明並不明確，第二，融資業者與身為販賣業者之保險公司結為一體，實質上係一同進行勸誘販賣行為，使得原為二行為之融資與金融商品之販賣變為一行為」得知⁹。

二、立法

國會方面可謂政府一方尋求變額保險事件之解決最積極者，各黨派議員早於國會多次質詢此事件，西元 1999 年並由 43 名議員一同提

⁸ 參閱變額保險事件網站，[融資型變額保險被害者の会](http://www.hengaku-higai.org/organization/hgk-orgn-frame.html)

<http://www.hengaku-higai.org/organization/hgk-orgn-frame.html>，最終瀏覽日：2004/1/30。

⁹ 平成十二年（西元 2000 年）五月十九日，第 147 回眾議院大藏委員會，大野功政務次官之發言，參閱東京合同事務所網站，同註 3。

出事前調查申請書¹⁰（平成十一年（西元 1999 年）眾予調第 4 號），該申請書經眾議院於西元 1999 年十二月十四日下命實施。而為尋求類此金融消費事件之徹底解決，推動金融消費者服務法之制訂，西元 2002 年 7 月 29 日，各黨派議員更進一步組成「超黨派金融消費者保護推進議員聯盟¹¹」。

三、司法

司法方面，保戶勝少敗多，此乃因法院大多固執地抱持著保險公司已為適當商品說明之見解。而其理由或係因認為保戶已具備足夠之學歷，應能瞭解附帶之風險，或係因認為保戶已取得設計書，應已能理解附帶之風險，或係因認為依招攬當時之資產運用績效確為 9%，故保險公司以 9% 勸誘投保應可謂已據實說明，但類此理由均備受批評¹²。

貳、民間

民間方面，主要有下列三組織謀求變額保險事件之解決¹³。

一、變額保險被害人律師聯絡協議會（**変額保険被害弁護士連絡協議会**）

發起於變額保險事件剛表面化時的西元 1992 年，由致力於保護該事件受害人之律師（西元 1998 年時，約有 100 名）組成，進行相關

¹⁰ 全名為「因銀行、壽險業之不當營業活動所致個人債務人、訂約人受害事前調查申請」，參閱變額保險事件網站，<http://www.hengaku-higai.org/solution/hgk-sltm-frame.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。

¹¹ 東京合同事務所，同註 3。

¹² 參閱

どうなってるの裁判官、分かりやすく、納得できる裁判を、何でもかんでも自己責任、保険会社を免罪する，

<http://members.jcom.home.ne.jp/tuukounin-otu/saibankan/A00jikoseki.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。

該文將此三種見解分別稱為能力論、設計書論、經濟情勢論。

¹³ 東京合同事務所，同註 3。

案件之學習與情報交換等工作，並向大藏省等監理單位提出建言。

二、融資型變額保險被害人自救會(融資型変額保険被害者の会)

發起於西元 1993 年，係由融資型變額保險被害人所組成之非營利團體。成立目的在於便利社員間之情報交換，向社會廣為宣傳，推動變額保險事件之迅速且公正之解決，並呼籲相關政府單位正視該問題之重要性以避免類似事件之再度發生。該會除每月固定發行月報、舉辦多場研討會外，並率領會員向財政省、明治生命、東京三菱銀行等單位發動多起請願活動、抗議活動，在同型的金融被害人團體中占有相當重要之地位¹⁴。

三、銀行貸款責任追究會(銀行の貸し手責任を問う会)¹⁵

該會非純因變額保險事件之處理而成立，而是為處理所有因銀行藉「融資建議」之名所致受害事件¹⁶而組成之團體。發起於西元 1996 年 1 月 20 日，成立宗旨¹⁷為為泡沫經濟時期因銀行之異常融資而致以購買變額保險及不動產共同融資為首之廣大被害人推廣關於銀行貸款責任之常識，推動銀行交易消費者保護之立法，並進一步謀求能對被害人產生快速救濟作用之公正仲裁機關之設置。為該宗旨持續著各項研究及活動。

¹⁴ 關於所發起之各項活動請參閱變額保險事件網站，同註 8。

¹⁵ 參閱銀行の貸し手責任を問う会網站，<http://www3.ocn.ne.jp/~kasitese/index.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。

¹⁶ 即因大型自由貸款而受害者(大型フリーローンの被害者)，被害人之共通點為(1)被迫融資(押し付け提案融資)(2)超額融資(過剩融資)(3)高齡者，參閱金融消費者保護推進議員連盟の第2回会合で「金融被害者の救済について意見交換」，

http://homepage3.nifty.com/shiina-lawoffice/giinnnokai_houkok.htm 最終瀏覽日：2004/1/30，受害人數估計約有 100 萬人。

¹⁷ 參閱銀行貸款責任追究會網站，会の目的

<http://www3.ocn.ne.jp/~kasitese/shushi/mokuteki.html>，最終瀏覽日：2004/1/30。

第四項 檢討

壹、保險監理有待加強

事件發生後，大藏省首當其衝，受到保戶強烈抨擊。批評事前之審查僅僅一年即讓變額保險上市過於草率，社會上對保險之一般概念從未包含有投資風險成分，變額保險偏偏又使用「保險」之名，資訊揭露又不夠充分，認為變額保險無疑是瑕疵商品。事後管制方面，復放任銀行與壽險公司合作，不斷鎖定高齡人士推銷不適合之融資型變額保險，對違反招攬法（保險募集の取締に関する法律）及相關通達¹⁸之違法情事取締不夠積極，坐視壽險公司濫社會信用¹⁹，而對大藏省多所非難。

貳、業務員商品說明不夠確實

壽險公司受批評之處則在於，業務員於招攬投資型保險時，對風險之陳述不夠確實。大藏省雖要求業務員行銷時必須明確說明保險金額於9%、4.5%、0%三種不同投資報酬率時之情形²⁰，然業務員為業績考量卻大部分均僅說明9%之情形，對4.5%、0%，甚至是鉅額虧損的可能均略而不提²¹。

參、受害保戶舉證過於困難

受害人於訴訟上舉證之艱難則是另一備受批評的焦點。於法院僅承認得依據侵權行為追究保險人責任之情形下，受害保戶被迫一肩扛起所有之舉證責任。壽險公司與銀行雖擁有眾多對受害人有利之文

¹⁸ 相關之通達有1、昭和61年7月10日藏銀1933號通達「變額保險募集上の留意事項」2、昭和63年5月口頭通達「保險本来の趣旨を逸脱した金融機関との提携の禁止」3、平成3年口頭通達「63年口頭指導の徹底」等。前兩者之原文及翻譯，請參閱本論文末附錄三與四。

¹⁹ 東京合同事務所，同註3。

²⁰ どうなってるの裁判官、分かりやすく、納得できる裁判を、何でもかんでも自己責任、保険会社を免罪する，同註12。

²¹ 如明治生命保險之招攬文書，參閱變額保險事件網站，<http://www.hengaku-higai.org/what/seihoshumi.htm>，最終瀏覽日：2004/1/30。或可參閱本論文末附錄五。

件，然為其利益考量自然百般阻撓證據之提供，導致日本投資型保險訴訟上勝訴率異常低微的結果²²。（此部分之詳細分析請參閱本文第四章）

第五項 對策

對策方面，日本主要著重於說明義務之法定及訴訟外金融交易紛爭解決機構設置呼籲上。首先係依平成十年（西元 1998 年）法律第一〇七號增訂保險業法第一〇〇條之二，開始要求保險人對顧客為重要事項說明，繼而於平成 12 年分別通過²³了消費者契約法²⁴（平成十二年（西元 2000 年）五月十二日法律第六十一號）與金融商品販售法（金融商品の販売等に関する法律（平成十二年（西元 2000 年）五月三十一日法律第一百號²⁵）讓要保人得以分別依此二法撤銷要約及請求損害賠償。近來為謀求金融問題全面之解決更有制訂金融服務法，及設置訴訟外之金融交易紛爭解決機構之呼聲。關於其內容分述如下：

壹、法定化說明義務

因問題之焦點主要在於業務員行銷時未確實說明投資型保險之重

²² 壽險公司多方抵抗變額保險實際運用變動資料之提供，銀行方面之融資稟議書日本最高法院則甚至認為不須提供（最高裁平成 11 年 11 月 12 日決定），參閱東京合同事務所，同註 3。

²³ 雖是分別通過，卻皆預定於平成十三年（西元 2001 年）四月一日施行。然，消費者契約法依平成一三年一月二八日法律第一二九號改於平成十四（西元 2002 年）年四月一日施行，金融商品販售法依平成一五年五月三〇日法律第五四號，改於平成十六年（西元 2004 年）四月一日施行。

²⁴ 資料來源日本總務省行政管理局，消費者契約法，http://law.e-gov.go.jp/cgi-bin/idxselect.cgi?IDX_OPT=1&H_NAME=%8f%c1%94%ef%8e%d2%8c%5f%96%f1%96%40&H_NAME_YOMI=%82%a0&H_NO_GENGO=H&H_NO_YEAR=&H_NO_TYPE=2&H_NO_NO=&H_FILE_RECNO=1096&H_RYAKU=1&H_CTG=1&H_YOMI_GUN=1&H_CTG_GUN=1 最終瀏覽日：2004/1/30。該法最終改正：平成一三年一月二八日法律第一二九號，添加兩條附則。原文及翻譯，參見本論文文末附錄六。

²⁵ 資料來源日本總務省行政管理局，金融商品の販売等に関する法律（平成十二年五月三十一日法律第一百號），http://law.e-gov.go.jp/cgi-bin/idxselect.cgi?IDX_OPT=1&H_NAME=%8b%e0%97%5a%8f%a4%95%69%82%cc%94%cc%94%84%93%99%82%c9%8a%d6%82%b7%82%e9%96%40%97%a5&H_NAME_YOMI=%82%a0&H_NO_GENGO=H&H_NO_YEAR=&H_NO_TYPE=2&H_NO_NO=&H_FILE_RECNO=1108&H_RYAKU=1&H_CTG=1&H_YOMI_GUN=1&H_CTG_GUN=1 最終瀏覽日：2004/1/30。該法最終改正：平成一五年五月三〇日法律第五四號，添加四條附則。原文及翻譯，參見本論文文末附錄七。

要事項，隱瞞虧損可能性，是以法制之改革主要著重於說明義務之增訂上。

一、保險業法

保險業法²⁶最先發難，西元 1998 年，依平成十年法律第一〇七號增訂第一〇〇條之二²⁷，宣示性地開始要求保險人於招攬保險時對要保人說明重要事項。而依該條所制訂之保險業法施行細則第五十三條則明文規定，保險人於銷售投資型保險時，必須交付記載特別帳戶（特別勘定）資產之種類及其評價方法、運用方針，及未來保險金數額不確定之意旨之書面²⁸。

二、消費者契約法

消費者契約法係以「鑑於消費者與事業者間情報之質、量與交涉力之差距，應讓消費者於因事業者一定之行為而誤認或為難之場合能撤銷契約要約或其承諾之意思表示，同時讓免除事業者損害賠償責任之條項或其他不當侵害消費者利益之條項全部或一部無效，謀求消費者利益之保護，進而促進國民生活之安定向上與國民經濟之健全發展

²⁶ 日本於西元 1995 年全面改正保險業法時，將原保險業法、招攬法（保險募集取締に関する法律）及外事法（外国保險事業者に関する法律）修正合併而成新保險業法，而後又大大小小作了數十次之修正，至今最新之版本為經平成十五年（西元 2003 年）八月一日法律第一三四號修正後者。

²⁷ 第一〇〇條之二（關於業務營運之措施）：「保險公司，關於其業務，於本法或其他法律有特別規定之情形外，應依內閣府令設置確保對顧客為重要事項之說明及其他健全而適切之營運之措施。」

²⁸ 保險業法施行細則第五十三條

「保險公司依本法第一百〇〇條之二規定，關於其業務必須為下列措施之設置。

一、 於為第七十四條第一款所規定保險契約保險招攬之際，生命保險招攬人或損害保險招攬人對要保人應交付記載下列事項之書面。

イ 特別帳戶資產（本款、以下第五款及第六款以「資產」稱之）之種類及其評價方法。

ロ 資產運用方針

ハ 依資產運用績效未來保險金之數額不確定之意旨。

（下略）

²⁹」為目的而制訂之法律。西元 2000 年 4 月，日本參眾兩院一致通過，原訂西元 2001 年 4 月 1 日開始施行，後依平成一三年（西元 2001 年）一二月二八日法律第一二九号改為於西元 2002 年 4 月 1 日施行³⁰。

依照該法，日後保險人若於契約締結時為不實說明，要保人享有向保險人撤銷要約或承諾之權利。詳言之，消費者契約法共規定三種得撤銷要約或承諾之情況，分別為不實告知、提供斷定判斷、不告知不利益事實三種情形。不實告知係指，保險人就重要事項告知與事實相異之事，而使要保人誤認保險人所陳述之內容方為事實之情形³¹，譬如投資型保險係保險金隨投資績效變動之新型產品，卻誤導要保人為傳統保險。提供斷定判斷，係指保險人就不確定之事實卻為斷定性答覆之情形，譬如投資型保險之保險金係依投資績效而異，介紹投資型保險時，卻陳稱保險金係一固定數額之情形³²。不告知不利益事實係指，招攬時偏重對要保人有利之點而隱瞞商品負面特性之情形，例如於行銷投資型保險時，僅陳述商品具高獲利性，而故意隱瞞虧損可能性之情形³³。於此三種情形下，要保人皆可向保險人撤銷要約或承諾之意思表示。且，不因是否保險人親自招攬而有所差別，即使係受保險人委託而為保險招攬者有上述三情形，要保人亦可向保險人撤銷其要約或承諾³⁴。

²⁹ 消費者契約法第一條。

³⁰ 最早係於西元 1994 年 11 月之第 14 次國民生活審議會消費者政策部會消費者行政問題檢討委員會報告揭示該法之基本方向，而於西元 1995 年第 15 次國民生活審議會消費者政策部會名為「迎向消費者交易之適正化」之報告書中肯定立法必要性開始，經 6 年之努力，方於西元 2000 年 4 月由日本參眾兩院一致通過。參閱落合誠一，消費者契約法，有斐閣，2001 年 10 月，頁 1。

³¹ 消費者契約法第四條第一項第一款。

³² 消費者契約法第四條第一項第二款。

³³ 消費者契約法第四條第二項。

³⁴ 消費者契約法第五條。

三、金融商品販售法

金融商品販售法係以「藉由金融商品販售業者於販售之際對顧客之應說明事項、於金融商品販售業者未說明該當事項致顧客產生損害時金融商品販售業者之損害賠償責任、確保金融商品販售業者於販售時勸誘之適正等措施之制訂，謀求顧客之保護，促進國民經濟健全發展³⁵」為目的，而制訂之法律。

藉由該法，要保人得向保險人請求因招攬時不實說明所生損失之損害賠償。於行銷招攬時，保險人必須說明三事項，分別為市場風險、信用風險、權利行使期間。市場風險，係指可能導致原投資金額減少之原因，譬如影響投資標的價值升降之利息、有價證券市價等指標，保險人於招攬時必須說明之³⁶。信用風險，係指會導致原投資金額減少之原因中與保險人本身或其他業者有直接關連之事項，譬如保險人之營運狀況等會影響保險人給付能力之情形³⁷。權利行使期間，係指契約本身所附權利之行使期間或解除該契約之期間³⁸，譬如保險契約訂立後之契約撤銷權行使期間³⁹。保險人若於招攬時未明確說明此三事項，不論有無故意或過失，須對要保人因此所生損害負損害賠償責任⁴⁰。損害賠償額中之本金減損額係依本金減損額＝支付及應支付金錢合計額－（取得及應取得金錢之合計額＋處分價額合計額）之方式計算⁴¹，並由法律推定係保險人不實說明所致，要保人無須另行證明⁴²。

³⁵ 金融商品販售法第一條。

³⁶ 金融商品販售法第三條第一項第一款。

³⁷ 金融商品販售法第三條第一項第二款。

³⁸ 金融商品販售法第三條第一項第二款。

³⁹ 依日本保險業法第三〇九條為八日。

⁴⁰ 金融商品販售法第四條。

⁴¹ 金融商品販售法第五條第二項。

⁴² 金融商品販售法第五條第一項。

此外，日本方面尚注意到所謂的「適合性原則 (suitability)」⁴³問題。適合性原則者，日本方面分為廣狹二義。狹義之適合性原則係謂，對於特定人士即使盡說明義務亦不得販售金融商品；廣義之適合性原則則謂，須依顧客之知識、經驗、財力、投資目的等資訊綜合考量後提供適合於顧客之商品⁴⁴。日本主要係採廣義適合性原則，而要求保險人必須制訂並公佈其行銷招攬之基本方針⁴⁵，若有違反，可對其課處最高五十萬圓之罰鍰⁴⁶。

貳、制訂統合金融領域之「金融服務法」

變額保險事件係因販售變額保險而引起之消費糾紛，既僅是因販售保險而導致，則法制改革上理應著重於保險法規為是，然日本方面卻並未如此，保險業法上僅是宣示性地要求保險人應為適當說明，而關於其違反效果，則主要規定在消費者契約法與金融商品販售法，查此二法所涵蓋之領域均較保險為廣。之所以會如此，最主要是因為日本方面體會到金融商品之開發日益活潑之故。原本日本對金融商品之管理，係依其所屬行業別，依各別業法個別管理，譬如保險商品依保險法規，證券商品依證券法規。然而，日本方面卻發覺到如此之架構潛藏著某些問題。譬如，假使一商品混合保險與證券特色，或者新開發之商品無法完全歸類於某一特定領域時，單純交由一單位監理，對消費者之保護即有所不足；跨業金融商品、服務，法律定位不夠明確，亦每每造成業者法規遵循上之困擾。因此日本方面，乃興起打破業界區隔的想法，企圖以英國為仿效對象，擬定一不分業別，以功能為導

⁴³ 因適合性原則為英美法制，日本主要係研究如何引進之問題，關於其詳細內容，請參閱本章美國案件部分。

⁴⁴ 參閱日本金融廳網站，[金融審議會第一部會中間整理 \(第一次\)](http://www.fsa.go.jp/p_mof/singikai/kinyusin/tosin/kin003a.pdf)，http://www.fsa.go.jp/p_mof/singikai/kinyusin/tosin/kin003a.pdf，頁 17-18，最終瀏覽日：2004/1/30。

⁴⁵ 金融商品販售法第八條。

⁴⁶ 金融商品販售法第九條。

向，橫向適用於各金融行業之「日本版金融服務法（日本版金融サービス法）」。而於日本之理想中，因受近十幾年來金融消費紛爭不斷之衝擊，深深體認其原本法制對消費者民事上救濟過於不足之緣故，該部法典除監理上之統合外，另一重點即在賦予消費者適當之權利救濟⁴⁷。消費者契約法與金融商品販售法即為該計畫之初步成就。而為達成理想之日本版金融服務法，日本方面尚針對跨國交易、消費者之個人情報保護---等許許多多之課題持續努力中⁴⁸。

參、設立「金融交易紛爭解決機構」（金融取引紛争解決機構）

變額保險事件中，受害要保人訴訟上之勝訴率異常低微，受害要保人乃轉而興起不依靠訴訟解決紛爭之想法，而推動金融交易紛爭解決機構之設立。該構想主要係由銀行貸款責任追究會進行推動之工作。至今為止，尚僅為草案階段，而觀其內容，含有裁定人須於一定期間下裁決、得命企業者賠償損害及改善業務、得請求稟議書、業務日誌、企畫書、帳簿等資料之提供、費用原則上由業者負擔---等對消費者相當有利之設計，若通過，可大幅減輕受害人於訴訟上之壓力⁴⁹。

⁴⁷ 參閱日本金融廳網站，金融審議會答申「21世紀を支える金融の新しい枠組について」，http://www.fsa.go.jp/p_mof/singikai/kinyusin/tosin/kin20000705-2.pdf，最終瀏覽日：2004/1/30，頁3-4。

⁴⁸ 同上註，頁10-12。

⁴⁹ 「金融交易紛爭解決機構」草案，參閱變額保險事件網站，[解決への方策](http://www.hengaku-higai.org/solution/hgk-sltm-frame.html) <http://www.hengaku-higai.org/solution/hgk-sltm-frame.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。全文請參閱本論文文末附錄八。

第二節 中國平安保險公司退保事件⁵⁰

第一項 背景

自西元 1979 年中國共產黨十一屆三中全會後，大陸開始進行全面的改革開放，國民經濟開始走向復興。西元 1980 年，大陸保險業務開始恢復，然保險市場仍係屬中國人民保險公司一家獨佔之情況。西元 1988 年 4 月平安保險公司在廣東省深圳特區開始營業，自此大陸保險業始導入自由競爭機制，西元 1991 年 4 月中國太平洋保險公司在上海市成立，西元 1992 年 12 月大陸對外開放保險市場，美國友邦上海分公司首先踏入大陸保險市場。毫無疑問的，隨著大陸經濟逐漸發展人民生活逐漸改善，大陸保險業亦逐漸興盛，人民之保險意識也慢慢形成。惟，蓬勃發展的結果，於壽險業方面，近幾年來，終究開始出現飽和的前兆，壽險業務成長趨緩，純保障型保險商品開始滯銷，復加上市場利率之持續走低，終於促成投資型保險之出現⁵¹。

大陸第一張投資型保險係西元 1999 年 10 月 23 日由中國平安世紀保險公司於上海試點推出之「平安世紀理財投資連結保險」。自西元 2000 年 4 月 11 日，該險正式於北京銷售，同年 5 月於天津銷售，而後逐漸擴大至南京、廣州、杭州、深圳等四十個大城市，至西元 2000

⁵⁰ 關於該事件中華工商時報 2002 年 2 月 25~27 日連續報導三天，參閱中華工商時報，平安投資連結險福州遇險 營銷員誤導引發消費者退保，

2002-02-25，<http://www.emkt.com.cn/news/insurance/2002-02-25/4323.html> 最終瀏覽日：

2004/1/30、中華工商時報，平安：此案与我无关 《平安投資連結險福州遇險》追蹤之一，

2002-02-26，<http://www.emkt.com.cn/news/insurance/2002-02-26/4332.html> 最終瀏覽日：2004/1/30、

中華工商時報，投資連結保險“捅破”保險風險，2002-02-27，

<http://www.gog.com.cn/xb/x0111/ca116010.htm> 最終瀏覽日：2004/1/30。國內報導請參閱萬雲，

投連保單引爆銷售地雷，財務顧問第 156 期，2002 年 4 月，頁 105~109。

事後追蹤之報導請參閱博訊新聞網，啞巴吃黃蓮 平安投資連結險部分遭退保，

<http://www.peacehall.com/news/gb/china/2002/12/200212160817.shtml> 最終瀏覽日：

2004/1/30。

⁵¹ 王超馨，海峽兩岸投資型保險商品之比較研究，國立政治大學風險管理與保險研究所碩士論文，西元 2002 年 4 月，頁 39~43。

年3月20日止，累計新契約保費收入超過18億元人民幣⁵²。而其後，新華人壽、中宏人壽、信誠人壽亦各自推出其投資型保險，據中國保監會之統計，西元2001年投資連結產品保費收入高達106.62億元，與西元2000年相比增長了542.26%⁵³，銷售情況可謂相當熱烈。然於熱烈銷售之背後卻也已播下糾紛的種子。

第二項 經過

壹、南方週末之報導

投資連結險問世之初恰逢股市較風光時期，使保戶對其潛藏之風險皆無所警覺。平安保險最初設立的“世紀理財”發展投資帳戶，自西元2000年10月23日開始運作到年底實現9.79%的淨值增長，超過同期上證指數6.47%和上證基金指數8.67%的漲幅。投資連結險跑贏股市大盤，立刻成為市場上最受歡迎的保險品種之一。然，西元2001年下半年股市大跌，泡沫經濟一破滅，投資連結險的投保人此時才恍然大悟⁵⁴。

保戶之所以開始發覺蒙受損失係因西元2001年12月15日福建工商時報刊登中國保監會揭示投資風險可能存在之公告⁵⁵及轉載南方週末「平安“世紀理財”：被隱藏了的虧損真相⁵⁶」一文而起。

⁵² 王超馨，同上註，頁52~53。

⁵³ 萬雲，同註50，頁108、星辰在线網站，[保險業因集体退保纠纷面临信誉危机](http://www.csonline.com.cn/gb/content/2002-03/07/content_107916.htm)，http://www.csonline.com.cn/gb/content/2002-03/07/content_107916.htm 最終瀏覽日：2004/1/30。

⁵⁴ 參閱博訊新聞網，同註50。

⁵⁵ 該報所指公告可能係指「人身保險新型產品資訊披露管理暫行辦法」或「關於購買人身保險新型產品有關注意事項的公告(保監公告第32號)」，因本文並未實際獲得該份報紙，是以僅能以時間推測。前者係於2001年12月6日頒佈，全文請參閱中意人壽，[人身保險新型產品信息披露管理暫行辦法](http://www.generalichina.com/principle/xcppl.htm)，<http://www.generalichina.com/principle/xcppl.htm> 最終瀏覽日：2004/1/30，或本論文文末附錄九，後者係於2001年12月29日公告，全文請參閱中國保險監督管理委員會，[關於購買人身保險新型產品有關注意事項的公告\(保監公告第32號\)](http://www.circ.gov.cn/notes/list_detail.asp?Auto_ID=141)，http://www.circ.gov.cn/notes/list_detail.asp?Auto_ID=141 最終瀏覽日：2004/1/30，或本論文文末附錄十。

⁵⁶ 參閱南方週末，[平安“世紀理財”：被隱藏了的虧損真相](http://economy.enorth.com.cn/system/2001/12/07/000211041.shtml)，<http://economy.enorth.com.cn/system/2001/12/07/000211041.shtml> 最終瀏覽日：2004/1/30。後續報導，參閱南方週末，[後續報導：平安總精算師解說“世紀理財”](http://economy.enorth.com.cn/system/2001/12/21/000223990.shtml)，<http://economy.enorth.com.cn/system/2001/12/21/000223990.shtml> 最終瀏覽日：2004/1/30。

關於「平安“世紀理財”：被隱藏了的虧損真相」一文係由南方週末記者杜衛東所作，全文透視平安世紀理財之行銷手段說明隱藏於行銷技巧後之真相，並引用專家的話建議消費者改進之道。其提出三現象，呼籲保戶注意。其一，係行銷時，僅強調高收益略而不提負成長。指出平安之業務員於行銷時，往往以平安網站 PA18⁵⁷所載統計資料一月收益率最高為 4.87%，運作 14 個月即已累計創造 16.14 收益率——為遊說，然而作者卻指出所謂 16.14% 之累計收益率，係指最早購買平安世紀理財保險之極少數幸運者，而 99% 以上客戶至今帳面上仍入不敷出。其二，係公開資料上，僅有正假設而無負假設。其謂，於平安世紀理財之公開資料上，所記載者僅係關於報酬率之「假設」，且該假設報酬率僅有正數沒有負數，誤導客戶該保險沒有損失之可能。其三，係平安公布之投資業績未扣除各種費用，形成投資報酬率尚佳之假象。依作者之計算，若扣除平安所收的各種費用，從西元 2001 年 1 月起購買平安世紀理財之所有客戶，目前帳面上全都入不敷出。而得出結論：「0.67% 的人賺了，99% 以上客戶至今仍入不敷出」，此亦其所謂「被隱藏了的虧損真相」。並建議販售投資型保險之業務員，除保險執照外，亦須擁有證券執照，及投資型保險應由中國保監會與中國證監會共同監理⁵⁸。

雖說對於該文見解之回應並非沒有⁵⁹，然而重要的是因該文之刊載喚醒了客戶對平安世紀理財保單隱含風險之警覺，產生了諸多退保事件。

⁵⁷ 網址為 <http://www.pa18.com/>。

⁵⁸ 為中國人民大學保險系主任張洪濤之建議。

⁵⁹ 回應之文，參閱北京保險網，看《南方周末》記者如何誤導客戶（一）～（四），http://beijing.xiloo.com/1/1_1_5_5_16.htm 最終瀏覽日：2004/1/30。

貳、福州集體退保事件

事件主角係一住於福州之李姓保戶。「福州平安保險公司的業務員推銷“平安世紀理財投資連結⁶⁰”保險時，鄭重承諾她介紹的這項險種受益要遠遠大於銀行存款和其他方式的投資，並保證可以賺到錢，投資回報率在18%以上。“正是在福州平安保險公司業務員的誤導鼓動下”，他和朋友先後購買了多份投資連結保險，並每人後來還購買了5萬、6萬元不等的追加保險。」，李姓客戶於觀看了南方週末「平安“世紀理財”：被隱藏了的虧損真相」一文後檢視保單做出如上表示。其於西元2001年3月初購買5份平安世紀理財投資連結保險(6060元)，5月份追加3萬元用於購買國庫券、開放基金和發展基金，同年6月查詢投資狀況時，因有獲利，7月份又追加了2萬元。惟好景不常，8月因家裡裝修需用資金，通知平安公司欲抽回時，方得知已經虧損，9至12月虧損更深，深覺受平安所騙。

為求救濟，李姓保戶連同另兩位友人先向福州平安保險公司索賠，復向福州保監辦投訴。於等待福州保監辦回覆期間，更原已準備向法院起訴平保福州分公司，因福州保監辦要求福州平安保險公司限期妥善解決此事而作罷⁶¹。西元2002年1月初，承辦該件保險之代理人王某立下虧損額不論多少一律承擔之「承諾保證書⁶²」。同年1月中

⁶⁰ 關於該險之條款--「世紀理財投資連結保險責任條款」參閱北京保險網，http://beijing.xiloo.com/1/1_1_5_5_17.htm 最終瀏覽日：2004/1/30，「世紀理財投資連結保險投資帳戶附加條款」，參閱北京保險網，http://beijing.xiloo.com/1/1_1_5_5_18.htm 最終瀏覽日：2004/1/30，「平安世紀理財投資連結保險追加保險費附加條款」參閱北京保險網，http://beijing.xiloo.com/1/1_1_5_5_19.htm 最終瀏覽日：2004/1/30。「世紀理財投資連結保險投資帳戶附加條款」之內容包括投資帳戶的設立、投資帳戶選擇權和投資轉換選擇權；「平安世紀理財投資連結保險追加保險費附加條款」則賦予投保人於支付當年度保險費後，隨時支付追加保險費之權。

⁶¹ 參閱經濟觀察報，[平安保險能否平安化險](http://eobserver.com.cn/ReadNews.asp?NewsID=710)，<http://eobserver.com.cn/ReadNews.asp?NewsID=710> 最終瀏覽日：2003/11/6。

⁶² 該承諾保證書之內容：「“茲有平安保險公司業務承辦人王某，對所承辦的四位投資連結保險人：林某某、陳某某、李某、黃某某，四位保險人總的追加保險費壹拾陸萬元(160000元)做出鄭重承諾保證，如果於2002年12月31日之前，四位保險人追加保費出現虧損，不管虧

旬，這三位客戶才在平安保險公司福州分公司瞭解到自己投資投連險的真實情況，其中投入 6 萬元的帳戶比原投入資金額減少了 7380 元，一個 5 萬元的帳戶減少了 6000 元，另外一個 5 萬元帳戶減少了 5400 元。與此同時，福州平安保險公司的代理人將先期賠付的 2 萬多元，交到了他們的手中。同年 2 月 6 日，從福州平安保險公司拿到了退保的支票，並撤銷於福州保監辦上對該業務員之投訴，惟表示仍保留追究福州平安保險公司責任之權利。至此，除主險之一萬元保費外，16 萬元之追加保費，包含各種手續費及投資虧損，全數取回。

參、上海退保事件⁶³

自報章媒體開始密集報導福州集體退保事件後，潛藏已久之代理人誤導行為浮出檯面，其他原本不為人知之退保事件，在記者之追蹤下亦漸漸披露出來，而此次之地點在最早推出平安世紀理財投資連結保險處——平安上海分公司。茲將已披露之案件整理於下：

◆ 案件一：

客戶係上海百貨行業之業務經理 A 先生，由平安保險李姓代理人為其介紹平安世紀理財投資連結保險，該代理人聲稱潛在投資風險最多僅造成 5% 之損失，並隱藏平安保險風險告知之文件，逕使客戶於已獲知風險欄上簽名。A 先生為自己與妻子各買 5 份，第一年共交 12120 元。

A 先生之姊夫 B 先生，從事高空作業⁶⁴，原想購買之險種為一般壽險或意外險，在 A 先生的引薦下，出於對李姓代理人之信任，購買兩份平安世紀理財投資連結保險。不料，幾月後從高空摔下，詎料平

損額多少，全部由王某本個承擔支付，特此特項承諾。(如本人在這期間離開，平安保險公司一切法律及連帶責任由本人和平安保險公司共同承擔，以上四位保險人保留隨時追討投資連結保險的合法權益，如出現虧損，一切責任由平安保險公司和代理人王某承擔)。特立此據。

承諾保證人：中國平安保險股份有限公司福州分公司壽險業務部：王某”。」

⁶³ 參閱博訊新聞網，同註 50。

⁶⁴ 係指從事諸如裝設電線、架設梁架等於高空工作者。

安世紀理財僅對身故與全殘理賠。

B 先生找李姓代理人評理，代理人避而不見，電話通知代理人不願繼續購買，但於西元 2001 年底，發現存款賬戶內的資金再次被平安保險劃走，用作支付第二年保費。直至 A 先生亦發現問題，與 B 先生一同與平安保險公司交涉，A 先生始獲得相當於實交金額 50% 的退保，B 先生則得到全額退保。

◆ 案件二：

客戶孟先生，西元 2001 年 4 月，因一位平安保險代理人上門推銷投資連結險，發現“世紀理財”之高報酬率，遂向身為平安保險代理人之親戚，購買 5 份平安世紀理財投資連結保險。惟一月後，取得已生效之保險合同閱讀後突感受騙，發覺宣傳書上所謂高報酬率，僅是建立在股市走強的假設下，若股市走熊，賠本的是自己。遂向平安保險公司據理力爭八個月，保險公司終因投保時的兩份文件均系代理人代簽，而於西元 2002 年 1 月同意全部退還保費。

◆ 案件三：

客戶為六十多歲之鄭先生，平安保險代理人王小姐以“投資連結險三年後可以上市，到時可拋出部分來支付保費”之說法說服鄭先生，出於對代理人的信任鄭先生買下平安世紀理財投資連結保險，每份 12060 元，及附帶購買長青樹終身男性重大疾病保險（分紅型）。惟支付兩年保費後，鄭先生發現自己受騙上當。一是代理人自始至終未將提示投資風險的建議書遞交給他，二是三年後可拋出部分用於支付保費純屬無稽之談，三是平安“世紀理財”每份應為 1212 元。鄭先生就代理人欺詐行為向平安保險投訴，要求退還平安世紀理財及長青險，

共計 42153 元。惜代理人王小姐已經離職，平安保險公司認為處理代理人欺詐問題需要依據，只有找到王小姐才能弄清事實，否則公司不予退保。

◆ 案件四：

客戶繆女士於西元 2000 年 8 月自身為平安保險代理人之友人推薦下購買 5 份平安世紀理財投資連結保險，出於對好友的信賴和投資增值的渴望，繆女士未審視合同書即簽了名。西元 2001 年 7 月，繆女士自媒體上得知平安世紀理財存有風險，遂要求好友將保險合同還給自己。看罷保險合同失望之極，原先代理人說 15 年到期後能連本帶息拿到 15 萬元，而今合同書上白紙黑字寫著是 11.1 萬元。且，合同書上明明寫著投資有風險，但讓好友簽合同時卻支字未提。繆女士向平安保險公司電話投訴，被告知既然自己已簽名認可，保險公司沒有理由退保。接著，繆女士去找代理人，代理人已不見蹤影。

肆、其他退保案

緊隨著成功退保的案例而來的是，看到退保希望更多的期望退保客戶，其中最為人注目的是，投保金額高達 200 多萬之中國橋樑建設總公司第 17 號工程局之 200 多位保戶亦向平安保險福州分公司提出申訴⁶⁵。整體情勢看來，事件剛披露時業者所擔心之所謂「羊群效應」已漸漸發生，大陸保險業的投資連結保險儼然已面臨公眾信心危機。

第三項 大陸社會之因應

對於受害人之救濟，大陸民間顯得相當冷漠，未有顯著之自救組織出現，加之大陸政府方面對於消息的封鎖及非法搜索⁶⁶，民間欲自

⁶⁵ 經濟觀察報，同註 61。

⁶⁶ 參閱看中國，大陸保险业骗局多多，业务员史建荣冒死为民请命，
<http://www.secretchina.com/news/articles/2/12/15/30387b.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。

立解決問題實係力不從心。對於解決問題之努力，主要係靠媒體之督促、政府發起之運動與業界之自律。

最熱烈者莫過於報章媒體，藉由記者窮追不捨之報導，整個事件得以公諸於世，引發客戶之注意，關心自身權益，促使平安保險公司公開作出回應，後續之追蹤更係不遺餘力，兼且設法提出解決之法，充分發揮媒體之監督功能，於大陸新聞出版署甚至發文要求大陸新聞媒體不得報導之情勢下，更係值得讚賞⁶⁷。

政府方面，中國保監會對於投資連結保險風險之公告⁶⁸可說亦是事件引爆之推手，事故發生後並進行申訴輔導，並為避免相同事件之發生，於西元 2002 年 9 月整月份由北京保監辦舉辦了以「誠信為本，服務創新」為主題之「北京保險優質文明服務月」活動⁶⁹。然，另一方面大陸新聞出版署卻也同步進行著封鎖消息之工作。

保險業方面，首當其衝之平安保險公司，對於諸多之退保案件，其處理原則為，依證據決定是否退保。而對於違反其內部規則「平安世紀理財投資連結保險銷售違規行為處理細則」者，則係於調查核實後作出嚴肅處理⁷⁰。同時為避免再次發生類似案件，決定將現有的客戶服務部改為客戶權益維護中心，儘快重新實現 100% 客戶回訪，並著手建立業務員道德指標體系，從制度上保證業務員規範展業，有效向客戶提示風險⁷¹。整體保險業，並自西元 2002 年 7 月 1 日起開始聯手啓動保險代理人"黑名單"制，目的係將未守信用造成公司損失之所謂

⁶⁷ 同上註。

⁶⁸ 參閱本論文文末附錄十。

⁶⁹ 參閱人民網，[聚焦中国保险业：重塑诚信“生命线”](http://news.163.com/editor/021016/021016_544574.html)，http://news.163.com/editor/021016/021016_544574.html 最終瀏覽日：2003/11/6、中國新聞網，[保监会官员称，诚信服务是保险业发展的基石](http://www.chinanews.com.cn/2002-09-17/26/223409.html)，<http://www.chinanews.com.cn/2002-09-17/26/223409.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。

⁷⁰ 參閱南方都市報，[平安保险承认误导消费者](http://finance.sina.com.cn/o/20020308/178157.html)，<http://finance.sina.com.cn/o/20020308/178157.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。

⁷¹ 參閱北京青年報，[平安保險嚴懲違規行為 退保事件考驗投連保險](http://economy.big5.enorth.com.cn/system/2002/03/05/000283250.shtml)，<http://economy.big5.enorth.com.cn/system/2002/03/05/000283250.shtml> 最終瀏覽日：2004/1/30。

觸犯"禁區"的代理人永遠逐出保險市場⁷²。

第四項 檢討

事件發生後，大陸方面發生如下檢討聲音。

壹、保險監理有待加強

監理方面受批評之處係（1）基於投資連結險之風險特性，理應讓中國證監會亦參與監理，並規定營銷員須同時擁有證券執照，卻未為之（2）明明帶有風險，收益係隨風險變動，並無具保證性，卻讓平安的“保證收益投資賬戶”名稱通過，且在平安正式的產品說明書上，隨處可見收益率 5%、8%的“假設”，等點⁷³。

貳、業務員商品說明不夠確實

整個事件最為保戶所非難之處，即為營銷員未如實告知，如媒體最先披露之李經理即謂：「虧錢其實並不重要，.....（重要的是）營銷時說得很好，沒有一個業務員談及風險，絲毫也不提手續費近 10%的事.....⁷⁴」。客戶最重視的，其實是，為何締約時沒有講清楚契約的性質，未說明要自負風險，未說明有負擔若干費用。而論及造成此現象之原因，有自經濟學理層面探討而歸諸於係因保險市場本身存在高度資訊不對稱者⁷⁵，及自法治層面探究認為「問題的癥結在於《保險法⁷⁶》第 16、17 條⁷⁷對“詢問、如實告知、明確說明”等規定不明確，造

⁷² 參閱人民網，同註 69。

⁷³ 為中國人民大學保險系主任張洪濤之主張，參閱南方周末，同註 56。

⁷⁴ 參閱經濟觀察報，同註 61。

⁷⁵ 同上註。

⁷⁶ 全民為「中華人民共和國保險法」可於下列網址尋得 <http://qzr.51.net/law/newpage12.htm> 最終瀏覽日：2003/11/7。注意：此法已於西元 2002 年 10 月 28 日修訂。

⁷⁷ 舊中華人民共和國保險法（1995 年 6 月 30 日版）第十六條、第十七條

第十六條：「

訂立保險合同，保險人應當向投保人說明保險合同的條款內容，並可以就保險標的或者被保險人的有關情況提出詢問，投保人應當如實告知。

投保人故意隱瞞事實，不履行如實告知義務的，或者因過失未履行如實告知義務，足以影響保險人決定是否同意承保或者提高保險費率的，保險人有權解除保險合同。

投保人故意不履行如實告知義務的，保險人對於保險合同解除前發生的保險事故，不承擔賠償或者給付保險金的責任，並不退還保險費。

成實踐中因此類問題引起的糾紛最多⁷⁸」者，亦有自實務面探討之，認為問題之癥結有四，一為大陸保險公司長久以來採取之數量擴張型戰略，過分強調數量而忽視質量⁷⁹，代理人配合公司自然亦注重數量而輕服務，二為壽險公司普遍存在之首年傭金制度，將代理人的傭金收入集中在頭幾年內支付完畢，且首年傭金遠遠超出以後各年度的傭金總和，致使代理人急功近利⁸⁰，三為代理人素質良莠不齊，保險公司管理經驗亦不足，四為代理人即使未如實告知甚或故意誤導，他保險公司亦極有可能基於其招攬經驗延攬採用，致使代理人膽大妄為⁸¹等論點者。

參、保戶難以舉證

從平安保險處理退保事件之態度即可知，其原則為，一切看證據，而證據由客戶提出，致使「不少的客戶在諮詢保險公司後，只能對難以舉證的代理人欺詐行為啞巴吃黃蓮有苦難言⁸²」，而為人詬病。

肆、保險人與業務員責任歸屬不夠明確

於退保事件揭露於媒體上後，平安保險福州分公司第一個反應是「此事純屬業務員個人行為，與公司無關」，並謂因為(1)「平安在《平

投保人因過失未履行如實告知義務，對保險事故的發生有嚴重影響的，保險人對於保險合同解除前發生的保險事故，不承擔賠償或者給付保險金的責任，但可以退還保險費。

保險事故是指保險合同約定的保險責任範圍內的事務。」

第十七條：「保險合同中規定有關於保險人責任免除條款的，保險人在訂立保險合同時應當向投保人明確說明，未明確說明的，該條款不產生效力。」

⁷⁸ 參閱新華網，[退保事件暴露诚信危机 保险业内伤急需诊治](http://news.163.com/editor/020306/020306_367816.html)，

http://news.163.com/editor/020306/020306_367816.html 最終瀏覽日：2003/11/7。

⁷⁹ 參閱新華社資訊，[尽快疗治国内保险业“硬伤” - - 福州平安投连险“非正常退保”事件调查\(下\)](http://www.longchengqu.com/new2/j187.htm)，<http://www.longchengqu.com/new2/j187.htm> 最終瀏覽日：2004/1/30。

⁸⁰ 參閱人民網，同註 69。

⁸¹ 新華網，同註 78。

該文有一段最終損失必係保戶承擔之推論，茲將其文摘錄於下：

「……保險公司缺乏長效激勵制度是“慫恿”代理人以誤導手段騙取保單的誘因。而一旦騙保單的代理人被指證，即便保險公司將其清除出代理人隊伍，另一家保險公司也絕對有可能因其有從業經驗而將其納入代理人隊伍。於是，這樣的代理人有了生存空間。代理人不嚴格履行“如實告知”義務的結果是自己騙取了保單，而給保險公司遺留無窮禍患。而保戶往往無法舉證只能接受“白紙黑字”的保單條款，或選擇退保並承擔由此造成的一切損失。」

⁸² 參閱博迅新聞網，同註 50。

安世紀理財投資連結保險標準建議書⁸³》上已向客戶說明：“本保險利益表所投資帳戶總體年平均淨投資收益率假設為 3%、5%、8%而計算，僅為方便說明理解，實際價值與客戶資產在各投資帳戶的分配比例以及各投資帳戶的投資收益有關，可能高於或低於表中資料”，已為風險告知(2)「投保後客戶有 10 天的猶豫期，此期間客戶應仔細研究條款，並可退保」(3)「平安有回訪措施，打電話給每個客戶，告知其風險，解釋條款⁸⁴」，故平安已為充分之風險告知，業務員個人之誤導行為應由其自己負責，客戶應承擔起自己的責任。

然平安方面如此之主張，並未獲得贊同，反對者認為，大陸方面之壽險營銷員，實務上係「在保險公司工作，持有保險公司出示的從事投資連接保險代理的資格證書，從事的也是保險公司的業務代理活動，是代表該保險公司來銷售保單⁸⁵」，依中華人民共和國保險法第一百二十二條⁸⁶規定，應係保險公司之代理人，且「各家保險公司對壽險個人代理人仍視作公司的雇員對待和管理⁸⁷」、大陸「保險業尚處於起步階段，壽險營銷員還不能脫離保險公司獨立運作，其所從事的保險代理銷售活動與保險公司的經營活動捆綁在一起，是公司營銷活動的組成部分，不屬於獨立的經營行為，應屬於“任職受雇”性質，現階段將壽險營銷員界定為保險公司的雇員更合理些。⁸⁸」，故營銷員應係保險公司之雇員，而既然營銷員身為保險公司之代理人及雇員，保險公司怎可不為其營銷員之行為負責？而要求平安保險公司應為其營銷

⁸³ 參閱「平安世紀理財投資連結保險建議書 (INVESTMENT-LINKED LIFE INSURANCE INSURANCE PLAN)」，<http://ishow.533.net/insur/tljys.htm> 最終瀏覽日：2003/4/8

⁸⁴ 參閱中華工商時報，同註 50。

⁸⁵ 參閱新華社資訊，同註 79。

⁸⁶ 中華人民共和國保險法（1995年6月30日版）第一百二十二條：「保險代理人是根據保險人的委託，向保險人收取代理手續費，並在保險人授權的範圍內代為辦理保險業務的單位或者個人。」

⁸⁷ 新華社資訊，同註 79。

⁸⁸ 同上註。

員之行為負起相關責任。

第五項 對策

壹、加強保險監理與業界自律

大陸方面保險監理之歷史原即較短，退保事件之爆發，亦發凸顯其監理能力之不足。於規劃未來避免再發生類似案件上，共提出（1）投資連結型保險應由中國保監會與中國證監會共同監理（2）販賣投資連結型保險之營銷員應同時擁有證券執照⁸⁹（3）建立保險公司信用評等制度（4）規劃資訊揭露制度（5）強化保險業「規則意識」，促使保險公司自覺進行自我規範管理（6）加強保險業管理部門自身建設⁹⁰等方向進行改革。並認為業界方面，應儘快建立長效激勵制度，加強代理人專業素質和職業道德教育，各壽險公司之間應建立起一個資訊共用的黑名單，將有誤導騙取保單記錄的代理人凍結，約定不再讓其回流保險業，徹底將其剔除於保險業外⁹¹。

貳、修訂保險法中關於說明義務之法條

大陸雖於西元 1995 年制訂保險法時，即已有關保險人說明義務之規定⁹²，但該條文學者間幾一致地以簡陋二字來形容⁹³，復由於退保事件之爆發，愈顯該規定之不足，遂於《保險法》修正案草案二次審議稿中，基於誠信原則係保險活動最重要原則之理念寫進多項增修法

⁸⁹ 參閱南方周末，同註 56。

⁹⁰ 參閱新華社資訊，营销员误导投保导致保险公司信誉受损 - - 福州平安投连险“非正常退保”事件调查（上），<http://www.longchengqu.com/new2/j188.htm> 最終瀏覽日：2004/1/30。

⁹¹ 參閱新華網，同註 78。

⁹² 1995 年中華人民共和國保險法第十六條：「訂立保險合同，保險人應當向投保人說明保險合同的條款內容，並可以就保險標的或者被保險人的有關情況提出詢問，投保人應當如實告知。-----」

⁹³ 參閱沈阜周，我国保险法规中存在之不足，保險研究 2002 年第 3 期，2002 年 3 月，頁 38-39、刘玮，对《保险法》的几点修改意见，保險研究 2002 年第 4 期，2002 年 4 月，頁 46、郭杨，《保险法》修改的若干问题—访九届全国人大代表何静芝，保險研究 2002 年第 8 期，2002 年 8 月，頁 10。

條⁹⁴，提交第九屆全國人大常委會第二十九次會議審議⁹⁵。復經2002年10月28日第九屆全國人民代表大會常務委員會第三十次會議通過「全國人民代表大會常務委員會關於修改《中華人民共和國保險法》的決定」，於新修正之保險法中增修多項關於保險人、代理人及經紀人告知義務之法條。相關重點法條如下：

◆ 誠信原則

增加一條，作為第五條：「保險活動當事人行使權利、履行義務應當遵循誠實信用原則⁹⁶。」

◆ 保險代理人、保險經紀人禁止行為

第一百二十六條改為第一百三十一條，修改為：「保險代理人、保險經紀人在辦理保險業務活動中不得有下列行為：

- (一) 欺騙保險人、投保人、被保險人或者受益人；
- (二) 隱瞞與保險合同有關的重要情況；
- (三) 阻礙投保人履行本法規定的如實告知義務，或者誘導其不履行本法規定的如實告知義務；
- (四) 承諾向投保人、被保險人或者受益人給予保險合同規定以外的其他利益；
- (五) 利用行政權力、職務或者職業便利以及其他不正當手段強迫、引誘或者限制投保人訂立保險合同。」

◆ 欺騙投保人、被保險人、受益人法律責任

第一百三十二條改為第一百三十九條，修改為：「保險公司及其工作人員在保險業務中隱瞞與保險合同有關的重要情況，欺騙投保人、被保險人或者受益人，或者拒不履行保險合同約定的賠償或者給付保險金的義務，構成犯罪的，依法追究刑事責任；尚不構成犯罪的，由保險監督管理機構對保險公司處以五萬元以上三十萬元以下的罰款；對有違法行為的工作人員，處以二萬元以上十萬元以下的罰款；情節嚴重的，限制保險公司業務範圍或者責令停止接受新業務。

(第二項略)」

◆ 保險代理人、保險經紀人欺詐行為法律責任

⁹⁴ 共新增六條，一半涉及誠信原則。參閱譚洪濤、南楠，《保險法》的修改及其意義，保險研究2002年第12期，2002年12月，頁12。

⁹⁵ 參閱人民網，同註69。

⁹⁶ 參閱中國保險監督管理委員會，全國人民代表大會常務委員會關於修改《中華人民共和國保險法》的決定(2002年10月28日第九屆全國人民代表大會常務委員會第三十次會議通過)，http://www.circ.gov.cn/policy/list_detail.asp?auto_id=153，最終瀏覽日：2004/1/30，或本論文文末附錄十一。

第一百三十三條改為第一百四十條，修改為：「保險代理人或者保險經紀人在其業務中欺騙保險人、投保人、被保險人或者受益人，構成犯罪的，依法追究刑事責任；尚不構成犯罪的，由保險監督管理機構責令改正，並處以五萬元以上三十萬元以下的罰款；情節嚴重的，吊銷經營保險代理業務許可證或者經紀業務許可證。」

參、釐清保險人與業務員責任之歸屬

鑑於退保事件中，保險公司每每主張不為營銷員之不當行為負責，或雖做退讓，仍要求投保人須舉證營銷員未如實告知，使投保人屢遭拒退之情況，新修正之保險法中，乃增修關於保險人與代理人間⁹⁷關係之規定⁹⁸，其相關規定如下：

◆ 保險委託協議

增加一條，作為第一百二十七條：「保險人委託保險代理人代為辦理保險業務的，應當與保險代理人簽訂委託代理協定，依法約定雙方的權利和義務及其他代理事項。」

◆ 保險代理人行為之效果歸屬

第一百二十四條改為第一百二十八條，增加一款，作為第二款：「保險代理人為保險人代為辦理保險業務，有超越代理許可權行為，投保人有理由相信其有代理權，並已訂立保險合同的，保險人應當承擔保險責任；但是保險人可以依法追究越權的保險代理人的責任。」

依新修正之規定可看出，代理人之越權行為保險人亦應負責。而藉由保險人為代理人之越權行為負責，保險人再向保險代理人追究責任之機制，投保人之權益因而受到保障。

肆、呼籲瞭解客戶之風險承受能力

而於營銷投資連結險時，除告知應有之風險與費用外，大陸方面更有指出應進一步瞭解客戶承受風險之能力，客戶若不能承擔風險即不應推銷投資連結險者⁹⁹。實際上此論點即日本方面討論到之適合性原則，亦即認為推銷投資型保險時應考量消費者之知識、經驗、財力、

⁹⁷ 大陸保險法上並無業務員之概念，保險履行輔助人員僅有保險代理人與保險經紀人。

⁹⁸ 參閱央視國際，展望 2003——保險業改革之年，

<http://202.108.249.200/news/financial/inland/20030112/100052.shtml> 最終瀏覽日：2004/1/30。

⁹⁹ 為平安保險公司總經算師斯蒂芬·邁爾斯之主張，參閱南方周末，同註 56。

投資目的等資訊提供適合消費者之商品，若不具備適當風險承受能力者即不應提供之原則。而如前所述，違反效果究竟應為何？日本方面訂為行政罰，大陸方面似乎尚未細究。

伍、參考日本經驗

大陸方面亦已觀察到日本方面引進投資型保險後面臨之窘境，而提出應以日本為鏡，參考改革之見解。其謂「對於投連險，中國保險業有日本的教訓作參考。伴隨著經濟泡沫的破滅，日本投連險的銷售從迅速發展急劇蛻變為停滯。有學者研究認為日本投連險保費規模的迅速擴大是由於銷售人員對客戶的誤導，而後的萎縮也是因為誤導行為使投連險的社會形象受損，導致人們對投資連結產品喪失信心。大量的代理人，雖然擁有銷售投資型壽險商品的資格，但實際上已沒有人相信他們¹⁰⁰」。大陸方面似乎亦已警覺，其現今之處境實與日本極其相似，若要改革，實宜參考日本經驗，以免步入日本之後塵。

第三節 美國案件

第一項 背景

美國投資型保險係依變額年金（1952）、變額壽險（1976）、變額萬能壽險（1985）之順序逐一誕生。茲就三者之銷售背景分述如下。

壹、 變額年金

變額年金係由美國教師保險及年金協會（Teachers Insurance and Annuity Association of America, TIAA¹⁰¹）於西元 1952 年所發明之商品。TIAA 係一於西元 1918 年依紐約州之特別立法，由卡奈基財團

¹⁰⁰ 參閱新華網，[投資連結險屢遭退保](http://big5.xinhuanet.com/gate/big5/news.xinhuanet.com/fortune/2002-02/28/content_293454.htm)，http://big5.xinhuanet.com/gate/big5/news.xinhuanet.com/fortune/2002-02/28/content_293454.htm 最終瀏覽日：2004/1/30。

¹⁰¹ 現隸屬於 TIAA 金融集團下（Teachers Insurance And Annuity Association, College Retirement Equities Fund, TIAA-CREF）。參閱 TIAA 網站，[GOVERNING TIAA-CREF](http://www.tiaa-cref.org/pubs/pdf/governance.pdf)，<http://www.tiaa-cref.org/pubs/pdf/governance.pdf>，最終瀏覽日：2003/11/7。

(Carnegie Corporation) 所成立，行銷對象限定於大學院校或非營利性質教育機關或研究所教職員之特殊壽險公司。西元 1940 年末，二次大戰剛結束，美國社會面臨嚴重之通貨膨脹情勢，教職人員發現原本購買之年金，於其退休領取時根本無法支應高昂的物價，促使 TIAA 不得不重新檢視傳統年金所扮演的角色¹⁰²。於其副總裁葛林納 (William C. Greenough) 的帶領下，TIAA 開始研究年金商品如何於通貨膨脹的環境下更有效率的運作。藉著追蹤過去七十年 (西元 1880-1950 年) 股票市場的表現，TIAA 研究小組有了重要的發現。葛林納西元 1951 年的報告指出若於 1880-1950 的七十年間廣泛的投資於股票市場將會比固定所得投資工具 (fixed income investments) 產生更多之投資報酬及更好的購買力¹⁰³ (better returns and better purchasing power)。一個全新的，百分之百以股票為投資標的之新投資工具—變額年金--因此誕生，TIAA 並為此新設立一獨立機構，稱為大學退休股權基金¹⁰⁴ (the College Retirement Equities Fund, CREF)，負責變額年金之運作¹⁰⁵。

西元 1954 年 Participating Annuity Life Insurance Company 搶先販售商業變額年金，對一般大眾發售，為第一家販售變額年金之公司¹⁰⁶。TIAA-CREF 公司的副總裁 G·F·強生 (G·F·Johnson) 亦分別於西元 1955、1956 年設立美國變額年金保險公司 (Variable Annuity Life

¹⁰² 參閱何萍實譯，美國的變額年金，壽險季刊第三十二期，台北市壽險商業工會發行，西元 1979 年 6 月，頁 20。

¹⁰³ 原文為：「This economic study should result in a basic in planning retirement systems in the future. The factors of inflation and deflation have pretty generally been disregarded in past planning, with unfortunate results. This study shows that common stock would have provided better returns than those available from fixed-income investment in most periods.」

¹⁰⁴ 大學退休股權基金於不同文獻上有不同之譯名，此處係採陳家明譯變額保險 (Variable Contracts)一書上之翻譯，以其由字面翻譯且簡單明瞭之故。參見陳家明，變額保險 (Variable Contracts)，財團法人保險事業發展中心，西元 2000 年 3 月，頁 116。

¹⁰⁵ Mitchell, O. & Schieber, S.J., Living With Defined Contribution Pensions, University of Pennsylvania, 1998, at 218-220.

¹⁰⁶ See SEC v. Variable Annuity Life Insurance Co., 359 U.S. 65 (1959), at 95.

Insurance Company of America, VALIC) 與變額年金保險公司 (Equity Annuity Life Insurance Company, EALIC) 開始積極推銷變額年金。Participating 公司因業績不振，雖最早發售，卻沒沒無名，反倒是後成立之 VALIC、EALIC 因 SEC v. VALIC¹⁰⁷一案，於歷史上取得一席之地，而美國早期變額年金市場之開拓亦主要依賴此二公司。

貳、 變額壽險

繼變額年金後，西元 1969 年變額壽險之概念於美國首度提出¹⁰⁸。開發者構思著，如能配合當時股票市場之多頭走勢，引進於荷蘭、英國、加拿大已行之有年，保單價值與市場連動之變額壽險¹⁰⁹，豈非一件美事。於該想法下，美國推動變額壽險上市最大且唯一之功臣 Equitable 人壽保險公司 (the Equitable Life Assurance Society)，耗費四年時間於研發、與美國證券交易委員會 (Securities and Exchange Commission, SEC) 協商、取得各州監理官核准上後，終於西元 1976 年，推出美國本土第一張變額壽險保單¹¹⁰。同時，美國證券交易委員會並通過投資公司法規則 6e-2¹¹¹ (Rule 6e-2 of Investment Company Act of 1940)，以明確規範變額壽險¹¹²。

規則 6e-2 可說是專門為變額壽險而制訂之規定。若無該規則，原本依美國將投資型保險定位於有價證券之立場而言，變額壽險亦必須直接適用投資公司法等證券相關規定，然而變額壽險畢竟仍與共同基金等金融商品有所不同，直接適用將造成變額壽險喪失競爭力或無法

¹⁰⁷ Ibid.

¹⁰⁸ 陽肇昌等，萬能保險與變額保險引進台灣在法律及技術問題之研究，財政部保險司研究報告 8104，西元 1992 年 12 月，頁 48。

¹⁰⁹ Black, K., Jr. & Skipper, H.D., Jr., Life Insurance, Prentice-Hall, Inc., U.S., 1994, at 114.

¹¹⁰ Baldwin, B.G., The New Life Insurance Investment Advisor, revised edition, IRWIN Professional Publishing, U.S., 1994, at 77.

¹¹¹ 關於 Rule 6e-2 之全文，參閱辛辛那提法學院，

<http://www.law.uc.edu/CCL/InvCoRIs/rule6e-2.html> 最終瀏覽日：2004/1/30。

¹¹² Baldwin, B.G., supra note 110, at 78.

運行，譬如投資公司法對投資人投資費用中投資公司可收取之低微百分比若套用於變額壽險上，將使變額壽險無法和初年度佣金費用可高達 50% 之傳統壽險競爭¹¹³。為改變類此無法協調之情況，證券交易委員會乃制訂規則 6e-2，於該規則上廣設投資公司法之例外規定，為變額壽險營造獨立之生存環境。該規則定義變額壽險為提供死亡給付及隨分離帳戶投資結果變動保單現金價值之人壽保險，並明訂變額壽險必須提供最低保證死亡給付¹¹⁴。佣金方面，該規則僅要求符合變額壽險定義之保單，保費內所含附加費用應達到 20 年平均 9% 的水準，也就是允許保險人採取第一年收取遠高於 9% 之附加費用支付佣金，日後收取低於 9% 附加費用之作法，與傳統壽險競爭。日後出現之變額萬能壽險，因亦符合規則 6e-2 之定義，是以亦有規則 6e-2 之適用¹¹⁵。

Equitable 人壽所推出之變額壽險為美國最早期之型態，稱為 Equitable 人壽型變額壽險，與較新近之變額壽險不盡相同。Equitable 人壽型變額壽險係以英國銷售之版本為基礎設計而成，仍然有著預定報酬率之設計(assumed interest return, AIR)，其運作為，於每年保單周年日將分離帳戶投資績效超過預定報酬率之部分，提撥購買增額繳

¹¹³ 陳家明，同註 104，頁 60。

¹¹⁴ Rule 6e-2 (c) (1)：「

a. When used in this rule:

1. *Variable life insurance contract* means a contract of life insurance, subject to regulation under the insurance laws or code of every jurisdiction in which it is offered, funded by a separate account of a life insurer, which contract, so long as payments are duly paid in accordance with its terms, provides for:
 - i. A death benefit and cash surrender value which vary to reflect the investment experience of the separate account;
 - ii. An initial stated dollar amount of death benefit, and payment of a death benefit guaranteed by the life insurer to be at least equal to such stated amount; and
 - iii. Assumption of the mortality and expense risks thereunder by the life insurer for which a charge against the assets of the separate account may be assessed. Such charge shall be disclosed in the prospectus and shall not be less than fifty per centum of the maximum charge for risk assumption as disclosed in the prospectus and as provided for in the contract.

¹¹⁵ 陳家明，同註 104，頁 60。

清保險，加入基本的保證死亡給付而增加死亡給付，若未達預定報酬率，則須將已累積之增額繳清保險解約部分，此時死亡給付就會因而減少，但不會低於基本保證死亡給付。相對地，後於 Equitable 人壽推出變額壽險之紐約人壽即無購買繳清保險之設計。紐約人壽推出之變額壽險稱為紐約人壽型變額壽險，其運作方式係將死亡給付與分離帳戶之投資績效直接連結，無購買繳清保險之動作，投資佳，保險給付即佳，投資差，保險給付即差。紐約人壽型變額壽險係較接近新近變額壽險之型態¹¹⁶。

西元 1981 年前僅有三家保險公司販售 (Equitable、John Hancock、Monarch Life) 之變額壽險，自西元 1983 年 Prudential、Metropolitan、New York Life 等大型壽險公司相繼加入後¹¹⁷，達到約 10 家販售之規模，惜市場佔有率仍僅佔美國整體壽險保費之 2~3%¹¹⁸。

參、 變額萬能壽險

變額萬能壽險之誕生乃三因子共同作用下之成果。

第一因子為萬能壽險理論之成熟。變額萬能壽險為變額壽險與萬能壽險結合之成果，是以萬能壽險理論成熟與否乃成左右變額萬能壽險誕生之首要要件。萬能壽險彈性保費之觀念，如同固定保費之觀念般，均已有超過 100 年之歷史。早於西元 1922 年 Spurgeon 的權威著作”Life Contingencies”中已開始出現相關探討，該書為精算學生立下探討該領域問題之模範。西元 1952 年、1957 年 Jordan 所著”Life Contingencies”一書中，持續著相關分析。西元 1946 年 H.L.Riedner 及 1964 年 Alfred N. Guertin 二位首先提出將萬能壽險製作成保險產品之概念。至西元 1974 年，Ken E. Polk 所提出之名為”Transactions of the

¹¹⁶ 同上註，頁 56-57。

¹¹⁷ 王康暎譯述，同註 2，頁 45。

¹¹⁸ Baldwin, B.G., supra note 110, at 81.

Society of Actuaries”之論文，則提出幾乎所有供應發展萬能壽險所需之公式。於構思萬能壽險包裝上市方面，首先提出者為西元 1962 年之 George R. Dinney，惟其遲至西元 1971 年方發表名為”universal life plan”之書面文件。繼 Dinney 後，推動萬能壽險上市最重要之人物 James C. H. Anderson，於西元 1975 年在第七次太平洋保險會議(the Seventh Pacific Insurance Conference)上，發表名為”The Universal Life Insurance Policy”之報告，被譽為萬能壽險誕生最重要之一步。西元 1976 年，實際上一家名為 American Agency Life 之壽險公司，依 Anderson 之報告，已研發並發售萬能壽險，惟後因稅務問題旋即停售。西元 1979 年，於 E.F.Hutton Life 之推動下，萬能壽險終於誕生與世人見面¹¹⁹。

第二因子為電腦科技之成熟。於 1970 年代前，所有壽險保單仍均採固定保費形式，主要之原因在於電腦科技無法跟上理論之變動，無法於短期內計算出每位保戶每月之保費數額，因萬能壽險既採彈性保費，則隨時讓保戶得查詢保費多寡之科技乃成必備要件，而該要件於 1970 年代終於達到成熟階段¹²⁰。

第三因子為消費者運動之訴求。自 1960 年代開始之消費者保護運動¹²¹，至 1970 年代仍方興未艾。消費者於高度通貨膨脹之陰影下，強烈懷疑傳統壽險之預定利率是否過低，質問設定低微之利率豈非等同於不斷減損其保險給付之實質購買力，並提出「購買定期壽險，剩下的錢去投資 (buy term and invest the difference)」的口號。西元 1979 年 7 月 10 日，美國聯邦交易委員會 (Federal Trade Commission, FTC) 發佈之報告證實了消費者之疑慮，該報告指出「終身壽險保單之儲蓄部份平均收益只有 1%~2%：舊保單持有人也許正在賠錢」。獲知此

¹¹⁹ Black, K., Jr. & Skipper, H.D., Jr., *supra* note 109, at 126-127.

¹²⁰ *Ibid*, at 124.

¹²¹ 劉春堂，消費者保護與消費者法，行政院消費者保護委員會，西元 1996 年 6 月，頁 11。

項訊息之消費者，迅速與保險業者產生激辯，保險業者亦罕見地以快速強力之回覆為終身壽險之原理辯護，然其亦知改革終身壽險已是不得不面對之課題¹²²。回應消費者之訴求，西元 1976 年變額壽險、1979 年萬能壽險分別誕生，邏輯上結合兩者衍生壽險終極產品之趨勢於焉形成，西元 1985 年變額萬能壽險終於上市¹²³。

第二項 經過

於變額年金、變額壽險、變額萬能壽險分別進入保險市場後，美國並未立即發生顯著糾紛事件，而是遲至 90 年代中期方開始大量產生。

壹、 概述

美國投資型保險不當行銷案件極為多樣，加以採聯邦制，各州皆有其自身處理投資型保險不當行銷案件之因應方式，兼且跨州案件亦為數不少，及幾皆採團體訴訟方式，任一案件皆相當龐大。然，與日、中有異，大部分並非係因誇大投資報酬率而生，而是因與他保險單之搭配不當，或用不當名義宣傳而導致，但相同者為皆因業務員之不實說明而出現，及皆產生於經濟反轉不久之不景氣時期。

美國之投資型保險案件大致依是否與傳統不當行銷手法結合而區分為兩類，而以與傳統不當行銷手法結合者居多數。

貳、 傳統行銷手法結合理

一、 概述

所謂傳統行銷手法係指美國保險公司於八 0 年代至九 0 年代中期

¹²² 陳家明，同註 104，頁 85-87。

¹²³ Black, K., Jr. & Skipper, H.D., Jr., *supra* note 109, at 143.

行銷保險時，普遍採取之三種行銷方式¹²⁴，分別為（1）消散保費策略（vanishing premium）（2）保單重置策略（churning, switching, or replacement transactions）（3）掩護行銷策略（sale insurance as investment plans or retirement plans）。

消散保費策略係指業務員藉保險費無庸繳納之名所為之行銷方式。業務員通常領取公司統一制訂之行銷文宣，至公司或住家，以文宣上事先描繪出的假設性投資報酬率為印證，宣稱其所賣之保險於特定時點經過後，因現金價值已累積相當程度之故，無庸再繳納保費，而誘使消費者購買該保單。於九〇年代初期之利率下跌，假設性之投資報酬率確實淪為假設後，以此種方式行銷之保險即開始衍生諸多訴訟。

保單重置策略或有稱揩油行銷策略者，係指業務員為賺取額外之附加費用，無謂地勸誘保戶解除其既有保單或以其既有保單之紅利、保單貸款購買新保單之行銷方式。於既有保單因紅利或保單貸款不再足以支應新保單之保費而失效時，此種行銷方式即糾紛不斷。

掩護行銷策略則係指業務員於推銷保險時，藉投資商品或退休商品之名而行販售保險之實之行銷方式。於保戶發現其所購買者並非投資商品或退休商品而僅是保險時，因此種行銷方式所產生之糾紛即逐漸產生。

概念上此三者雖可加以區分，然實際上卻常混合出現，變額保險之行銷即是其例。相關之案例包含保德信案¹²⁵、杜海案¹²⁶、巴希案¹²⁷、

¹²⁴ Jorden, J.F., Developments In Market Conduct And Variable/Investment Product Litigation, ALI-ABA Course of Study, The American Law Institute, 2002/5, at 131. James F. Jorden 為美國研究保險不當行銷之專家。

¹²⁵ In re: Prudential Ins. Co. of America Sales Practices Litigation, 148 F.3d 283 (3d Cir. 1998)

¹²⁶ See Duhaime v. John Hancock Mut. Life Ins. Co., 177 F.R.D. 54 (D. Mass. 1997)

¹²⁷ See Bussie v. Allmerica Financial Corp., 50 F. Supp. 2d 59 (D. Mass. 1999)

佛瑞茲案¹²⁸、盧德蘭案¹²⁹、拉斯里案¹³⁰---等，茲以最著名之保德信案為例說明之。

二、保德信不當行銷案

保德信案係一實際行銷期間為西元 1982 至 1985 年，西元 1994 年因受害人之起訴引起社會注意，由原本零星之受害人快速增加至涵蓋八百萬保戶，涉及一千零七十萬張保單之巨大案子。最後保德信是以 26 億美元和解此案¹³¹，並且分別於西元 1996 年被州監理官罰款 6500 萬美元¹³²及西元 1999 年被全美證券商協會（The National Association of Securities Dealers, NASD）罰款 2000 萬美元¹³³。

該案因過於龐大，很自然地係採團體訴訟。因橫跨領域過廣，引發各州聯合調查。西元 1995 年 4 月 25 日，於紐澤西州監理官發動下，保德信不當行銷州聯合特別小組（the Multi-state Life Insurance Task Force）正式成立，共 12 州¹³⁴及哥倫比亞行政區參與其中。該小組鎖定西元 1985 年-1995 年保德信之行銷方式為調查時期，要求保德信提供相關之內部文件，並訪問 283 位保德信業務員及 27 位高級行銷主管，而後於西元 1996 年 7 月調查終結，發表保德信不當行銷州聯合特別小組調查報告(Report of the Multi-State Life Insurance Task Force and Multi-State Market Conduct Examination of The Prudential insurance

¹²⁸ See Franze v. Equitable Assurance, 296 F.3d 1250(11th Cir. July 11, 2002)

¹²⁹ In re Lutheran Brotherhood Variable Insurance Products Co. Sales Practice Litigation, 105 F. Supp. 2d 1037 (D. Minn. July 11, 2000).

¹³⁰ See Lasley v. New England Variable Life Insurance Co., 126 F. Supp. 2d 1236 (N.D. Cal 1999).

¹³¹ See The Wall Street Journal online, “[NASD Investigates Prudential After Internal Probe by Firm](http://www.jameshoyer.com/problem_prudential_wsj.pdf)”, 2003-05-30, http://www.jameshoyer.com/problem_prudential_wsj.pdf Last visited:2004/1/30.

¹³² See Craig, S. & Oster, C., [NASD Investigates Prudential After Internal Probe by Firm](http://www.jameshoyer.com/problem_prudential_wsj.pdf), The Wall Street Journal online, http://www.jameshoyer.com/problem_prudential_wsj.pdf last visited : 2004/1/30。

¹³³ See O'Brian, B., [Prudential Fined \\$20 Million By Nasd Over Its Sales Of Variable Life Insurance](#), in The Wall Street Journal, Dow Jones & Company, Inc.,1999/7.

¹³⁴ 包含 Arizona, Arkansas, California, Illinois, Maryland, Massachusetts, Minnesota, Nevada, New Jersey, Ohio, Washington, Connecticut.

Company of America, Task Force Report)。該報告指出，依據保德信之內部資料顯示，保德信高層明知並放任業務員不當行銷行為之進行。而基於實際上難以就每一案件辨識是否受到詐欺性或不適當對待，建議應實行能掌握全體潛藏受害者之救濟方式，並就具體解決方案提出該小組之版本。於該方案之架構及保德信之配合下，雙方終於達成和解，受害人可選擇於替代性爭議解決機制(Alternative Dispute Resolution, ADR) 架構下爭取權益或者直接選擇基本理賠救濟 (Basic Claim Relief)¹³⁵。茲將其案件事實及和解方案內容介紹如下。

(一) 案件事實

保德信案之案情相當複雜，依四訴訟代表人之受害情形可分為四標準類型¹³⁶，分別為消散保費、保單重置、掩護行銷結合型（以尼可森案為代表），消散保費與保單重置結合型（以多佛納案為代表），保單重置與掩護行銷結合型（以庫雀斯案為代表），消散保費與掩護行銷結合型（以加司門案為代表），茲就此四類型分述如下。

1、尼可森¹³⁷ (Nicholson) 案

卡蘿尼可森 (Carol Nicholson) 伊利諾州公民，為其夫肯司尼可森 (Keith E. Nicholson) 之遺產執行人。肯司尼可森為一水泥匠，卡蘿則為一人事課經理，夫婦倆原即有四張保險金額共 30,000 之壽險保單。

西元 1984 年，保德信業務員赫墨爵尼根 (Homer Gernigan) 與其二人接觸，建議其可運用既有保單之紅利及盈餘 (earnings) 購買新保單而無須再額外支付任何費用，聲稱如此可確保尼可森先生退休後之生活或尼可森太太於尼可森先生過世後生活之周全。基於對爵尼根之

¹³⁵ In re: Prudential Ins. Co. of America Sales Practices Litigation, supra note 125, at 290-91.

¹³⁶ In re: THE PRUDENTIAL INSURANCE COMPANY OF AMERICA SALES PRACTICES LITIGATION., 962 F.Supp. 450(D.NJ.1997), at 469-72.

¹³⁷ 本案其實牽涉之保單並非投資型保險，但為顧及體案件之完整性，仍介紹之。

信賴，尼可森夫婦遂決定額外購買一張保險金額 100,000 之終身壽險。申請之時，因爵尼根謂為提領舊保單之盈餘必須填寫某些空白表格，尼可森於未知該空白表格其實係舊保單保單貸款提領授權書下，於上簽名，完成手續。之後，尼可森夫婦收到保單貸款及舊保單失效之通知後，聯絡保德信，保德信卻告知其無庸在意。

西元 1994 年 8 月 26 日，尼可森先生因病去世，尼可森太太方得知（1）新保單之保險費其實係用舊保單之保單貸款支付（2）保單貸款將減少舊保單之現金價值與保險金額（3）舊保單之紅利與盈餘根本無法完全支付新保單之費用（4）舊保單之紅利、盈餘及現金價值將因而耗盡（5）若無其他費用支撐，新保單將會失效，等爵尼根之不實陳述與隱匿下之事實，並且因此肯司尼可森之保險金已自 130,376 美金驟降至 22,514.43 美金，遂於西元 1995 年 2 月 6 日控訴保德信。

2、多佛納（Dorfner）案

馬丁多佛納係賓夕法尼亞州居民，與其妻經營雜貨店為生。西元 1989 年 7 月前已向保德信公司購買了多張保單，包括以多佛納先生為被保險人之 100,000 定期壽險、5,000 終身壽險（下稱 A 保單）、3,000 之繳清保險（下稱 B 保單），及以多佛納太太為被保險人之 10,000 終身壽險，以及其四位子女保險金額皆為 5,000 之四張保單。西元 1989 年 7 月時，保德信業務員蘇珊雪頓為其檢視保單，建議其可運用 B 保單所生紅利「免費」取得一張新保單。基於對該業務員之信任，多佛納一家遂完成新保單之文件作業，並於當月領得以多佛納先生為被保險人之終身壽險保單（下稱 C 保單），但卻從未拿到任何顯示該新保單保險金數額之文件。嗣後並發現，自西元 1989 年至西元 1993 年，蘇珊雪頓每年皆自 B 保單提領保單貸款支付新保單之保費，並於西元

1991 年擅自於新保單上附加生存需求批單 (living needs rider¹³⁸)。

西元 1991 年 3 月，蘇珊雪頓復與多佛納一家接觸，展示圖表聲稱保德信新開發之 VAL 保單 (Prudential Variable Appreciable Life policy, VAL policy) 較其原先之定期壽險為佳，因其為終身壽險且若用已購保單之紅利繳付保險費，僅須八年即可將保費全數繳清，建議購買 VAL 保單。同樣基於對蘇珊雪頓之信賴下，多佛納先生亦購買了 VAL 保險，然卻自始未領得保險單，蘇珊雪頓用於說明的圖表及說明書也未曾留下。西元 1992 年 7 月，異於蘇珊雪頓紅利足以繳納保費之陳述，於未獲多佛納先生之同意下，蘇珊雪頓再次自多佛納先生 A 保單提領美金 680.61 元之保單貸款，西元 1993 年復自 C 保單處提領 300.50 之保單貸款。

西元 1994 年 3 月 8 日，保德信通知多佛納先生將有新業務員代替蘇珊雪頓為其服務。新業務員告知多佛納先生多筆保單貸款被私自提領及多佛納太太及其小孩之保單皆已瀕臨失效之事實。該訊息於西元 1994 年 8 月 11 日、9 月 13 日因諮詢保德信而經保德信證實後，多佛納先生遂於西元 1995 年 1 月 19 日控告保德信。

3、庫雀斯 (Kuchas) 案

庫雀斯夫婦 (Vincent and Elizabeth Kuchas) 為康乃迪克州之公民。庫雀斯先生工作三十年已經退休，職業不明，分別於西元 1983 年 11 月 5 日及西元 1987 年 11 月 11 日購買面額為 46,908 及 40,000 之變額壽險。

西元 1987 年 12 月保德信業務員理查汀 (Richard Dings) 建議庫雀斯購買新壽險保單，但庫雀斯一家告知理查汀其所需者乃類似個人

¹³⁸ 提供瀕臨死亡之被保險人事先領取部分保險金支付醫療費用之批單。

退休帳戶 (IRA) 之退休投資產品，非額外之壽險，並謂於支付原已存在保單之前提下，並無多餘之資金支應其他投資計畫。理查汀無視庫雀斯之婉拒，隱瞞其他不利事實為賺取佣金仍極力建議庫雀斯先生購買。基於對理查汀說明 (特別是資金來源) 之信賴，庫雀斯先生於西元 1987 年 12 月 1 日購買了兩張 VAL 保單 (Prudential Variable Appreciable Life policy, VAL policy)，但未獲得任何說明書。

自西元 1988 年開始，庫雀斯開始收到原先保單保險費到期之通知，惟理查汀仍一再重複強調其僅需支付負擔得起的保費及 VAL 保單確實係一良好之個人退休帳戶投資，並無須太在意公司之通知。庫雀斯於是每月僅支付其所能負擔的小額保費，卻不知保德信並不接受該部分支付方式。西元 1994 年 2 月庫雀斯發現該情事時，理查汀仍堅稱將會為庫雀斯圓滿處理。

西元 1994 年 9 月，庫雀斯方得知固有之保單已因未支付保險費而失效，及理查汀提領保單貸款支付 VAL 保險費，迫使其必須支付額外資金使固有保單復效及維持 VAL 保單之情事，遂於西元 1995 年 2 月 28 日控訴保德信。

4、加司門 (Gassman) 案

諾曼加司門 (Norman Gassman) 乃俄亥俄州公民，以經營女用鞋為業。西元 1982 年 8 月，原已有 20,000 定期存款之加司門與自稱財務規劃師 (financial planner)、財務諮詢師 (financial consultant) 之賓史克華茲 (Ben Schwartz) 接觸。史克華茲告知加司門 VAL 保單能以較低的風險獲得較高之利息，並且投資利得無庸繳稅，係一優於定期存款之投資產品。並謂，該產品有著無須繳交保費之優點，因其能夠產生足夠之紅利支付自身保費，而建議加司門購買。雖有揭露 VAL 保

單包含著保險的成分，但並未說明並非投資產品，大部分之資金並不會用於投資之一面，信賴於史克華茲不實陳述之加司門仍舊購買了 VAL 保單。數月後，加司門接獲保德信之繳款通知，明顯地與史克華茲之陳述有所抵觸，史克華茲乃好言以僅須繳納前兩年保費為由安撫加司門。直至西元 1995 年 3 月，加司門方發現 VAL 保單並非純粹投資產品，因其包含著手續費、佣金等附加費用，且 VAL 之紅利金額並未達到史克華茲所陳述之數目，遂於西元 1995 年 5 月 25 日控訴保德信。

(二) 和解方案

和解方案共提供下列兩種解決方式供受害者選擇，受害人僅能選擇其一尋求自身之賠償¹³⁹。

1、替代性爭議解決機制 (Alternative Dispute Resolution, ADR)

於替代性爭議解約機制下，受害之保戶須先領取一標準之索賠申請單 (claim form)，該申請單上陳列各種誘導保戶提供其具體受害實情之問題，並允許保戶詳細描述其受害經過，保戶必須將該申請單填妥後傳遞給保德信人壽，若有必要亦必須提供相關文件，若有不明之處，可諮詢保德信特別成立之申訴輔助小組 (Claimant Support team)，該小組將提供填寫申請單上之諮詢及輔助文件蒐集上之建議。一旦該申請單遞出後，保德信即有義務蒐集彙整所有與該申請案相關之紀錄與資料。

於所有文件蒐集完成後，緊著而來者為四階段之審查程序。程序一進行者為索賠類型之分類，由索賠評定小組 (Claim Evaluation Staff) 負責，該小組由保德信非行銷部門之員工經特別訓練而組成。索賠類

¹³⁹ In re: Prudential Ins. Co. of America Sales Practices Litigation, supra note 125, at 294-6.

型共分為四者：

(1) 融資保險型 (financed insurance)

亦即因提領既存保單之保單貸款支付新保單保費所致紛爭而索賠之類型。

(2) 縮短給付型 (abbreviated payment plans)

亦即因運用既存保單紅利支付既存保單保費所致糾紛而索賠之類型。

(3) 投資產品型 (investment product)

亦即因以投資名義販賣保險所致糾紛而索賠之類型。

(4) 其他索賠類型

亦即無法歸類於上述三者之類型。

分類完索賠類型後，審查小組人員接著進行者為評等工作。各案件將被賦予 0 至 3 不等之分數。分數 3 代表著該案件 (1) 公司內部文件明白顯示有不實說明情事；或 (2) 業務員之陳述證實確有不實說明之事實，且無其他證據反駁該事實。分數 2 代表著該案件雖無書面證據證明不實說明之事實，且業務員亦否認有不實說明，但 (1) 有相關證據支持索賠人之不實說明主張；或 (2) 該業務員過去有被申訴之紀錄。分數 1 代表著該案件無書面證據證明不實說明之事實，業務員亦否認有不實說明，且並無相關證據支持或否定索賠人聲稱之不實說明情事。分數 0 代表著該案件由相關證據顯示並未有索賠人陳稱之不實說明情事。

任何未獲分數 3 等級評定之案件，將自動再交由獨立索賠衡量小組 (independent claim evaluators) 之成員審閱，該小組由團體訴訟之律師及州監理官之代表共同組成。該小組將以與索賠評定小組相同之評等標準復行檢視，若檢視後認定等級應予調整，小組成員可擬定一書面建議書。

該建議書將由一索賠複審小組（Claim Review Staff）成員檢視，該小組成員係由保德信非行銷部門且無監督行銷部門權利之員工組成，檢視後之決定，保德信不得申訴，但索賠人則可，申訴後將交由申訴小組（the Appeals Committee）進行第四階之審查。該小組係由團體訴訟之律師及州監理官自團體訴訟之律師、州監理官及保德信共同提供之代表名單中遴選而出，雖然所採審查標準仍與最初之索賠評定小組相同，但申訴小組所進行者係一徹底之複審查。

最終之等級決定後，索賠人將依其所屬索賠類型及分數多寡獲得不同之救濟。分數 0 者，將無法獲得任何救濟，分數 1 者，則僅能取得基本理賠救濟之補償。唯有分數 2 與 3 能獲得下列補償。

融資保險型之索賠人可獲得之補償為（1）不當使用之保單貸款、紅利、現金價值之付息退款（2）撤銷新保單，付息領回所有保費。依案情之不同，而決定是否付息及是否同時給予（1）（2）補償。

縮短給付型之索賠人可獲得之補償為（1）撤銷保單，領取部分或全部保費退款，依案情決定付息與否，或（2）免費維持保單，兩救濟方式其中之一。

投資產品型之索賠人可獲得之補償為（1）撤銷保單，領取部分或全部保費退款，依案情決定付息與否，或（2）更換為年金，兩救濟方式其中之一。

其他索賠類型之索賠人可獲得之補償為（1）撤銷保單領取部分或全部保費退款，依案情決定付息與否，或（2）直接運用退款購買他保單，兩救濟方式其中之一。

2、基本理賠救濟（Basic Claim Relief）

相對於替代性爭議解決機制經由資料彙整證明出保德信公司應負

責之程度後，給予相對應賠償之方式，基本理賠救濟則提供無須證明保德信責任，一旦申請直接獲得至少下列四者之一（依案情而不同）之救濟：

- (1) 幫助保戶支付既存保單保費之低利貸款。
- (2) 增至能完全支付新購保單程度之既存保單現金價值增加。
- (3) 由保德信支付部分提撥金（contributions）之遞延年金。
- (4) 由保德信提供資金購買之市售共同基金。

西元 2003 年，因保德信旗下一間經紀公司向紐約州監理官報告部分經紀人、管理人持有客戶簽名之空白表格或偽造簽名而引發全美證券商協會（The National Association of Securities Dealers, NASD）發動調查，新一波之投資型保險紛爭（此次為變額年金）隱然成形中¹⁴⁰。

參、 非傳統行銷手法結合型

非傳統行銷手法結合型者，謂因投資型保險之獨特性而產生之紛爭類型。歸納言之共有如下三種類型¹⁴¹。

一、 投資標的不適當型

為變額年金專屬紛爭類型，係因於已具備稅賦遞延效果之個人退休基金計畫（例如：401(K)計畫或個人退休帳戶（Individual Retirement Account, IRA）¹⁴²）之投資選項下復設置同樣具稅賦遞延效果之變額

¹⁴⁰ See Craig, S. & Oster, C., supra note 132.

¹⁴¹ Jorden, J.F., supra note 124, at 142-4.

¹⁴² 401(K)計畫與個人退休帳戶同為美國個人退休基金計畫之一。401(k)計畫係由雇主協助建立，因為美國內地稅法明訂於第 401(k)條中而得其名，個人退休帳戶則係針對無雇主工作人口設計之退休計畫。兩者同樣皆係由人民提撥部分所得供作退休生活之用，所提撥之資金具賦稅遞延效果，累積期間無須課稅，並且與變額年金類似地，通常均提供若干投資標的供人民作投資配置之用。關於美國個人退休基金制度可參閱郭冠甫，以 401(k)計畫為例簡介美國個人退休基金制度，人事行政第 128 期，中國人事行政學會，西元 1999 年 5 月，頁 30-37，及退休基金季刊，為何美國的 401(k)退休制度不適用於亞洲市場？，退休基金季刊第 1 卷第 1 期，中華民國退休基金協會出版委員會，西元 2000 年 8 月，頁 84-88。

年金所致。

變額年金與 401(K)計畫及個人退休帳戶係同樣具有稅賦遞延效果之個人退休基金計畫¹⁴³。亦即按照美國內地稅法 (the Internal Revenue Code)，置於變額年金內之資金，除非開始自帳戶內提領，否則無須課稅。也就是於年金累積期，因投資所獲之利得無庸繳稅，惟有至給付期，開始自年金提領時方須課稅。此種功能，美國員工普遍用作退休規劃之 401 (k) 計畫與個人退休帳戶同樣具備。是以，若於 401(k) 計畫或個人退休帳戶之投資標的選項下復設置變額年金一項，並無法達到再次賦稅遞延之效果，僅是徒增因購買變額年金支出之附加費用¹⁴⁴。然，卻仍有業務員藉變額年金有稅賦遞延效果之優點，建議已採 401 (k) 計畫或個人退休帳戶之員工購買變額年金而產生諸多訴訟。例如 *Lander v. Hartford Life and Ann. Co.*¹⁴⁵一案，原告即指控 Hartford 人壽不實陳述變額年金供作 401 (k) 計畫或個人退休帳戶下投資標的之適合性，及隱匿高於其他投資工具之附加費用，致使其購買變額年金，使其帳戶內資金較其若採取原先打算投資之共同基金下之狀況足足短少 1/3。又如吉爾摩案¹⁴⁶，原告艾文吉爾摩(Ivey Gilmore) 於摩尼壽險公司 (MONY Life Insurance Company of America) 開立個人退休帳戶後，業務員復告其謂須另購買變額年金方能有賦稅遞延效果，致使其額外購買名為彈性繳費變額年金 (the Flexible Payment Variable Annuity Contracts) 之變額年金，遭受額外附加費用之損失，遂於西元 1999 年 12 月 10 日起訴摩尼壽險公司。

屬於此類之案件尚有 *Castillo v. Nationwide Financial Services, Inc.*、*Douglas v. American United Life Ins. Co.*、*Thoresen v. American*

¹⁴³ 陳家明，同註 104，頁 114。

¹⁴⁴ See *Lander v. Hartford Life and Ann. Co.*, 251 F.3d 101 (2d Cir. 2001), at 104-6.

¹⁴⁵ *Ibid.*

¹⁴⁶ See *Gilmore v. MONY Life Insurance Co. of America*, 165 F. Supp. 2d 1276 (M.D. Ala. 2001).

Express Financial Corp., et al.、McMurdie v. SunAmerica, Inc.、Morgan v. Hartford Financial Services Group, Inc.、Bender v. Hartford Fin. Servs. Group, Inc.¹⁴⁷。

二、複製基金型

此類型紛爭係因業務員不實陳述投資型保險分離帳戶下之共同基金，使要保人誤認投資型保險所提供之共同基金即為市面販售之共同基金所致。

以洋恩案¹⁴⁸案為例，兩位團體訴訟代表人羅伯楊（Robert Young）及大衛迪司泰德（David C. Distad）皆為 Nationwide 壽險公司之保戶，羅伯楊於西元 1992 年 12 月 14 日購買一張變額壽險，同時指定將其資金全數置於名為「TCI Growth」之子帳戶內，大衛迪司泰德於西元 1996 年 4 月 17 日購買兩張 Nationwide 壽險公司提供之變額壽險保單，並於購買時同時指定將其兩張保單資金之 20% 皆置於名為「TCI International」之子帳戶內。與此同時，市面上亦存在著名為「Twentieth Century Growth Fund」及「Twentieth Century International Fund」之類似名稱共同基金，Nationwide 聲稱其所提供之「TCI Growth」及「TCI International」即係該二共同基金之「複製基金」（clones），其運作係由 Nationwide 提供之分離帳戶購買市售共同基金後，分割為更小之單位，再由保戶承購分割後之單位，羅伯及大衛因基於對保險公司陳述之信賴而購買該變額保險。然，嗣後羅伯及大衛卻發現，該二子帳戶之投資績效表現卻迥異於市售之基金。例如，西元 1996 年時，「TCI

¹⁴⁷ Castillo v. Nationwide Financial Services, Inc., No. 98-CVH10- 8393 (Ohio C.P., Franklin Cty.), Douglas v. American United Life Ins. Co., No. 29 D03-9810 (Ind. Super. Ct., Hamilton Cty.), Thoresen v. American Express Financial Corp., et al., No. MC98-015681 (Minn. Dist. Ct., Hennepin Cty.), and McMurdie v. SunAmerica, Inc., No. BC194082 (Cal. Super. Ct., Los Angeles Cty.), Morgan v. Hartford Financial Services Group, Inc., No. 715498 (Cal. Super. Ct., San Diego Cty.), and Bender v. Hartford Fin. Servs. Group, Inc., No. BC181018 (Cal. Super. Ct., Los Angeles Cty.), Jorden, J.F. supra note 124 ,at 142-3.

¹⁴⁸ See Young v. Nationwide Life Insurance Co., 2 F.Supp.2d 914(S.D. Tex.1998).

Growth」之投資績效為-5%，而市售之「Twentieth Century Growth Fund」則為15%。大衛發現後即去電詢問產生該差異之原因，得到的答覆卻是 Nationwide 所提供之子帳戶雖同為 20 世紀公司提供 (Twentieth Century)，但係與市售基金分離之不同基金。兩人遂於西元 1997 年 10 月 31 控訴 Nationwide，提起本件團體訴訟。

三、誇大報酬率型

此類型紛爭係因業務員誇大投資型保險之投資報酬率所致。

以索拉濃¹⁴⁹案為例，該案係因業務員大衛福萊格 (David Freitag) 之詐欺性行銷而起。於西元 1987 年至 1992 年 12 月，該業務員為 New York Life Insurance Company 及 New York Life Insurance and Annuity Corporation 之業務員，於西元 1992 年 12 月因不當行為事發後，被開除，西元 1992 年至 1994 年轉任為 Lincoln National Life Insurance Co. 及 CMP Financial Services, Inc 之業務員，西元 1994 年同樣因被公司發現其不當行為而開除。於此二段期間，該業務員利用誇大投資報酬率 (宣稱其所銷售之保險投資報酬率高達 19.5%) 之方式不斷勸誘消費者購買其推薦之保單並誘使其原服務保險公司之保戶解約購買其推薦之保單，且製作偽造簽名未經授權擅自挪用保戶之現金價值用以支付他保戶之保費，兼且製作不實報告浮報保單之投資績效。西元 1996 年 3 月 1 日該業務員被逮捕。向其購買保險、年金及共同基金之消費者發現損失後，以紐約人壽未盡監督之責等多項法律理由向法院起訴請求回復其保單、年金及共同基金所蒙受之損失。

第三項 美國社會之因應

對於多起不當行銷案件，美國主要係由州監理官與業界自律組織因應。全美證券交易商協會 (NASD) 分別於西元 1999 年 5 月及 2000

¹⁴⁹ See Soranno v. New York Life Ins. Co., 1999 WL 104403 (N.D. Ill. Feb. 24, 1999)

年 7 月發出會員通知 99-35 及 00-44 (Notices to Members 99-35¹⁵⁰ and 00-44¹⁵¹)，提供保險人及保險經紀人行銷時應有之作業準則，及評量其建議是否符合適合性原則之方法¹⁵²。罰款方面，除前述州保險監理官對保德信開出之 6500 萬及 NASD 所開出之 2000 萬罰款外，NASD 亦分別於西元 2001 年 2 月對 American United Life Insurance Company、Prudential Securities, Inc.、First Union Brokerage Service, Inc.、Allmerica Investments, Inc.、Ralph C. Evans、Lutheran Brotherhood Securities Corp. 及 12 月對 CUNA Brokerage Services, Inc.、Mutual Service Corporation 等公司開出數額不等之罰單¹⁵³。2 月份罰單開出之際，並同時對投資人發佈投資警訊¹⁵⁴ (Investor Alert)，提醒投資人於重置變額年金時應特別留意。西元 2002 年 9 月，同樣發佈提醒投資人留意重置變額壽險與變額萬能壽險問題之投資警訊¹⁵⁵。西元 2003 年 5 月新發佈之投資警訊中，更提醒投資人注意諸如於個人退休帳戶中設置變額年金為投資標的之不當等變額年金熱賣背後之風險¹⁵⁶。

第四項 檢討

壹、業務員商品說明不夠確實

業務員對投資型保險之說明不夠充實，受到保戶及律師嚴重之批評。諸如消散保費案件、保單重置案件、投資名義及退休金名義行銷

¹⁵⁰ See <http://www.nasdr.com/pdf-text/9935ntm.pdf> last visited:2004/1/30.

¹⁵¹ See <http://www.nasdr.com/pdf-text/0044ntm.pdf> last visited:2004/1/30.

¹⁵² See NASD Regulation Press Release, Nasd Regulation Announces Two Enforcement Actions Involving Sales Of Variable Annuity And Life Insurance Contracts, 2001/12/5, http://www.jameshoyer.com/news_nasd120501.pdf last visited : 2004/1/30.

¹⁵³ Ibid.

¹⁵⁴ See NASD Investor Alert, Should You Exchange Your Variable Annuity? , 2001/2/25 , http://www.nasd.com/Investor/Alerts/alert_annuityexchanges.htm last visited: 2004/1/30.

¹⁵⁵ See NASD Investor Alert, Should You Exchange Your Life Insurance Policy, 2002/9/23, http://www.nasd.com/Investor/Alerts/alert_exchange_lifeinsurance.htm last visited: 2004/1/30.

¹⁵⁶ See NASD Investor Alert, Variable Annuities : Beyond The Hard Sell , 2003/5/27, http://www.nasd.com/Investor/Alerts/alert_variable_annuities.htm last visited:2004/1/30.

案件、複製基金型案件、誇大投資報酬率型案件，均是因業務員對商品之說明不夠明白，隱瞞負面消息所引起。保戶一方之律師強烈質疑，業務員行銷時為何不明白說明，若經濟情勢不佳時，現金價值亦會跟著下跌，亦不清楚告知，若提前解約，將有鉅額懲罰費用¹⁵⁷。保德信不當行銷州聯合特別小組（the Multi-state Life Insurance Task Force）之調查報告亦顯示，諸多保德信業務員並未明白告知將提領舊保單之保單貸款支付新保單之保費、未清楚表示公司並不保證紅利（dividends）金額，縮短給付方案（abbreviated payment plans）並不一定會實現、錯誤地使保戶誤解所取得者係投資或儲蓄工具，而非人壽保險，並發現其他保險公司亦有著與保德信類似地不當行銷情事¹⁵⁸。業務員於行銷時，亦往往使用投資報酬率 0%-12% 之圖表介紹，有時為使商品更為迷人，甚至只使用 10-12% 的高投資報酬率¹⁵⁹。經濟情勢晴朗時，此種片面說明或許仍無關緊要，但一旦面臨例如 1990 年代中之利率走低、西元 2000 年初之股市暴跌，諸如保費消逝等保戶當初購買時對商品之期待均將成為空中樓閣¹⁶⁰。美國消費者協會（The Consumer Federation of America）壽險精算師 James Hunt 即明白表示：「大部分消費者對變額壽險如何運作、費用如何扣取，一點概念也沒有」¹⁶¹。保險公司對業務員商品教育執行得不夠充分，亦是問題所在¹⁶²。投資型保險結合保險與共同基金，係一相當複雜之金融商品¹⁶³，若非經業務員解析，一般消費大眾實難精確瞭解，一旦利率下跌、投

¹⁵⁷ See James • Hoyer, Prudential Variable Annuity Complaints,

http://www.jameshoyer.com/problem_prudential.html last visited: 2004/1/30.

¹⁵⁸ See ezl dot com, inc., Multi-State Task Fore Report Ii. Multi-State Task Force Information, <http://www.ezl.com/~riverbend/prurptii.html> last visited: 2004/1/30.

¹⁵⁹ See Smith, G., Variable Life Insurance Variables Watch Out! The Policy Might “Blow Up” And Leave You Empty-Handed, Buisnessweek Number3777, McGraw-Hill, Inc.,2002/4/8.

¹⁶⁰ See Oster, C., Shifting Stock Market Highlights Risks Of Variable Life Insurance, The Wall Stret Journal, Dow Jones & Company, Inc, 2001/5/4.

¹⁶¹ Ibid.

¹⁶² Ibid.

¹⁶³ Ibid.

資績效不佳，不僅保費不可能消逝，還會持續提高，若欲期前解約，除有超過第一年保險費之懲罰金等著外，解約金亦會立即遭到課稅對待，造成解約兩難（surrender squeeze）的情況¹⁶⁴，業務員行銷時就此等對保戶不利之商品負面性質，均應明確說明為是。

貳、適合性原則之遵守不夠徹底

一、適合性原則（suitability doctrine）

（一）意義

適合性原則者，於推介顧客買、賣、或交換有價證券時，應依顧客所持有之證券及財務狀況等情形（若有的話）形成合理理由確信所提供之建議適合於顧客之原則也（In recommending to a customer the purchase, sale or exchange of any security, a member shall have reasonable grounds for believing that the recommendation is suitable for such customer upon the basis of the facts, if any, disclosed by such customers as to his other security holdings and as to his financial situations and needs.）¹⁶⁵。發源於證券業，最早出現於1930年代。本身並不具備一完整之結構，而是散見於證券自我監理組織（SROs）之自律規範（disciplinary rules）及美國證券交易委員會（SEC）之監理法規（regulations）中¹⁶⁶。保險業方面，因投資型保險之出現，亦逐漸導入該原則。

¹⁶⁴ Ibid.

¹⁶⁵ Rule 2310 of the NASD's Rules of Fair Practice, see Engel, K.C. & McCoy, P.A., A Tale Of Three Markets: The Law And Economics Of Predatory Lending, Texas Law Review, Texas Law Review Association, U.S., 2002/5, at 1322.

¹⁶⁶ Ibid, at 1321.

(二) 發展

1、證券業

美國證券自我監理組織包含全美證券交易商協會(NASD)及各地之證券交易所。最早之適合性要求即出現於證券自我監理組織之自律規範中。西元 1938 年馬洛尼法案 (the Maloney Act of 1938) 要求證券商協會必須採用能對抗詐欺、取巧性行銷之規則才能向 SEC 註冊。回應該要求，西元 1939 年，美國唯一向 SEC 註冊之證券商協會—NASD—於其最原始的公平交易規則 (1939 Rules of Fair Practice) 中採用了適合性原則。現今之版本為公平交易規則之規則 2310 (Rule 2310 of the NASD's Rules of Fair Practice)，該規則並要求所有 NASD 會員必須於推介商品前為合理努力取得下列資訊：

- (1) 顧客之財務狀況
- (2) 顧客之稅務負擔
- (3) 顧客之投資目標
- (4) 其他對提供適當性建議合理需要之資訊。

證券交易所方面，紐約證券交易所 (The New York Stock Exchange) 亦有所謂的認識你的客戶原則 (Know-your-customer rule, Rule 405)，法院通常將該原則解釋為適合性原則。美國證券交易所 (The American Stock Exchange) 及其他地區性證券交易所亦有著類似的認識你的客戶原則。

美國證券交易委員會方面，並未發佈一全面性的適合性原則規範。而是自 1940 年代開始，藉對聯邦證券法反詐欺條款之闡釋執行著適合性要件。依當時 SEC 委員 Manuel Cohen 之說法係因為，不道德行銷手腕過於多樣，SEC 決定依賴法院判決發展業界行銷規範。

法院判決上，因依判決先例，證券詐欺之概念較普通法詐欺廣，除普通法上之詐欺概念外，尚包含違反公平交易義務(obligation of fair dealing)之行為。SEC 因此致力於說服法院違反適合性原則之行為構成違反公平交易義務行為。SEC 提出兩個理論來支持其見解，一為招牌理論(shingle theory)，另一為信任理論 (trust and confidence theory)。招牌理論謂，證券經紀及自營商既掛出專業招牌，暗示其將以專業水準公平地為顧客服務，則若有違反，其行為即構成證券詐欺。信任理論則謂，凡與顧客建立信任 (trust)、信心 (confidence) 者為受託人 (fiduciaries)，負有為顧客最大利益努力之義務，若有違反即構成證券詐欺。於該二理論下，證券經紀及自營商若有為斷定性不實陳述 (affirmative misrepresentation) 或違反顧客信任之行為，顧客均可依證券詐欺將其起訴。

基於此二理論，SEC 開始要求適合性原則，證券經紀及自營商若無合理理由認為其所為推介適合於顧客，即不得為證券推介。為此，證券經紀及自營商即必須對顧客為適當之調查，形成其合理理由。亦必須考慮到顧客的風險承受程度。然而，並不因此，證券經紀及自營商必須承受顧客投資失敗的損失。證券經紀及自營商若於推介時已符合適合性原則要求，對其後顧客投資不佳所造成之損失並無須負任何責任。證券經紀及自營商若未作到適合性原則，即使顧客同意該筆交易，同樣必須負責。SEC 於眾多案例中即表明只要證券經紀及自營商明知所推介之證券對顧客不適合，即必須負擔法律責任¹⁶⁷之立場，縱使顧客已明白表示同意該筆交易亦同¹⁶⁸。同樣地，SEC 亦不認為，資

¹⁶⁷ 這些案例包括 Century Sec. Co., 43 S.E.C. 371, 377 (1967)、Nees v. SEC, 414 F.2d 211 (9th Cir. 1969)、Irving Friedman, 43 S.E.C. 314, 315-17 (1967)、Logan & Co., 41 S.E.C. 88, 98-99 (1962)、Hersh v. SEC, 325 F.2d 147 (9th Cir. 1963)、Ramey Kelly Corp., 39 S.E.C. 756, 759 (1960)、Herbert R. May, 27 S.E.C. 814, 824 (1948)等，see Engel, K.C.& McCoy, P.A., supra note 165, at 1324.

¹⁶⁸ Philips & Co., 37 S.E.C. 66, 70 (1956). Ibid.

訊揭露有彌補適合性原則違反之功能。在 Powell & McGowan, Inc.¹⁶⁹懲戒申訴案上，SEC 進一步主張，被告雖有為資訊揭露，但未提供適合性之商品仍須負責，因單獨資訊揭露並無法使顧客瞭解其可能面臨之損害。並甚至主張，即使顧客有能力(fully competent)瞭解潛藏之風險，資訊揭露亦無法彌補適合性原則違反¹⁷⁰。因此 SEC 所主張之適合性原則，已進化至超然於資訊揭露及顧客同意的程度（其責任無法被資訊揭露與顧客同意所補救）。

SEC 除於法院持續更新其適合性原則見解外，並針對若干高風險性證券公佈適合性監理法規。Rule15g-9 堪稱其中最重要的一個，規定證券經紀及自營商僅能對擁有充足知識與投資經驗之投資人，推介便士股票（penny stocks）。因便士股票對其他投資人本質上即不適合。證券交易法 Rule 15c2-5，採用於西元 1962 年，規定證券經紀及自營商推介股票基金方案（equity-funding programs）時必須遵守適合性原則。股票基金方案，要求投資人必須購買共同基金股份來擔保顧客為繳納保險費所為貸款。本質上係以融資購買保險，對大部分顧客而言均不適合。SEC 因而發佈 Rule15c2-5 要求證券經紀及自營商推介股票基金方案時，必須確實取得顧客財務狀況、需求等資訊，審慎評估該方案對顧客而言是否適合，並將其決策基礎以書面資料留存，否則依證券交易法第 15(C)(2)將認定為詐欺、取巧性行銷行為（fraudulent, deceptive or manipulative act or practice）。西元 1967 年發佈證券交易法 Rule15b10-3，要求於 NASD 監理範圍外之證券經紀及自營商必須為適合性行銷。規定凡非 NASD 會員之證券經紀及自營商於推介前須為適當調查取得顧客財務狀況、投資目的、需求等資訊形成合理理由確信其所為推介對顧客而言是適當的。此規則又稱 SECO

¹⁶⁹ Powell & McGowan, Inc., 41 S.E.C. 933 (1964). Ibid, at 1325.

¹⁷⁰ Whitman & Stirling Co., 43 S.E.C. 181, 182-83 (1966). Ibid.

(SEC-registered Only) 適合性原則，乃 SEC 依據西元 1964 年有價證券法修正案 (the Securities Act Amendments of 1964) (授與 SEC 對非 NASD 證券經紀及自營商之監理權) 所發佈之規則。最後為 Rule 501(a)，又稱為合格投資人原則 (accredited-investor rule)，乃適合性原則之例外。根據該原則，對機構型投資人 (institutional investors)、及總財富超過 100 萬美元或近兩年年收入超過 20 萬美元或近兩年年收入與配偶合算超過 30 萬美元之投資人，證券經紀及自營商無須遵守適合性原則。

執行面上，證券業有許多管道執行適合性原則。證券自我監理組織可對違反自我監理組織或 SEC 發佈之適合性原則者發動懲戒議程 (disciplinary proceedings)，驅逐或處以停職或罰款之懲罰。SEC 則有兩個管道，一為自我監理組織之訴請，一為自行基於證券交易法反詐欺條款發動懲戒議程。受侵害之投資人亦可基於適合性原則違反向法院起訴，試著以違反證券交易法第 10 (b) 條為由向法院起訴或提起仲裁程序。仲裁程序上，即使無詐欺情事，亦有可能獲得救濟。

業界實行上，適合性原則已成為證券業界之通例。合法證券經紀及自營商為確保確實遵循業界及 SEC 之適合性要求，通常均會於推介前適當調查顧客之風險承受能力或實行內部控制。典型之情形為，當顧客開立新帳戶時，必須於新帳戶申請單上，回答若干關於適合性原則之問卷。該問卷要求顧客揭露 (1) 財務狀況 (2) 投資目的 (3) 風險容忍度 (4) 投資經驗等資訊，之後再由公司高層於與該顧客為任何交易前審視，作為交易與否之參考。除此之外，許多公司會使用電腦對顧客之適合性做出評價，當電腦評定某一交易不適合時，均需經過高層再次檢視。通常，鑑於適合性違反責任之先例，一交易一旦認定

為不適合，合法業者均會拒絕進行¹⁷¹。

2、保險業

隨著保險加入投資的色彩，適合性原則亦逐漸導入保險業。自 VALIC 案將變額年金歸類於有價證券，受聯邦證券法規規範後¹⁷²，SEC 連帶著將接著發展出來之變額壽險與變額萬能壽險歸視為有價證券，NASD 亦因此開始要求販售類此帶有投資色彩之保險時，必須遵守適合性原則。

保險業適合性原則一詞最早係出現於 Anderson v. Knox 案¹⁷³。該案係因保險人業務員推介銀行融資保險 (bank-financed insurance) 而引起。銀行融資保險要求保戶以一張已投保保單之解約金為擔保，向銀行融資繳交新保險單之保費。該方案對年薪微薄 (10000 美元) 之保戶 Knox 來說並不適合，然而業務員 Anderson 卻一再陳稱為一適合之保險，終至獲得 Knox 之信賴而投保。法院因而以業務員所提供者係一不適合保險構成故意不實說明為由，判決 Anderson 必須給付補償性損害賠償 (compensatory damages)、懲罰性損害賠償 (punitive damages) 及慰撫金 (damages for mental sufferings)¹⁷⁴。

西元 1996 年美國保險監理官協會 (National Association of Insurance Commission, NAIC) 於其變額壽險模範規則 (Variable Life Insurance Model Regulation) 第 3C 條，規定「任何欲核准進入本州變額壽險業者，應設置並維護載明適合性原則之書面聲明。該書面聲明應詳述於未經合理調查申請人 (applicant) 之投資目的、財務狀況與

¹⁷¹ Ibid, at 1321-9.

¹⁷² SEC v. Variable Annuity Life Insurance Co., 359 U.S. 65 (1959). 參閱本文第二章之介紹。

¹⁷³ Anderson v. Knox, 297 F.2d 702 (9th Cir. 1961). 另可參閱梅津昭彥原著、呂慧芳譯，保險仲介人之規範與責任，財團法人保險事業發展中心，西元 1997 年 11 月，頁 48-50。

¹⁷⁴ Anderson v. Knox, *ibid*, at 728-31.

需求、及其他保險人與業務員明知推介判斷上需要之資訊，形成合理理由確信保單之購買對申請人並非不適合前，將不為任何推介申請人購買或發行變額壽險之行為之意旨。¹⁷⁵」，開始對保險人要求適合性原則。

近年來，美國已有約 1/5 的州於其成文法 (statute) 或規則 (rule) 上明白採行適合性原則。其中六州¹⁷⁶明白表示禁止對特定保險商品於不符合適合性原則下販售之立場。這些條款僅是於遵循強度上有所差異。有些條款並不強制要求，或僅要求籠統的調查義務。有些則強制保險人於推介保險商品時必須考量顧客的保險目的、財務狀況、實際需求、年齡等資料。至少有三州對部分保險產品附加適合性義務。其他州保險委員會則要求對高齡人士推銷保險時必須嚴守適合性原則。而與此同時，保險市場標準協會 (the Insurance Marketplace Standards Association, IMSA) 亦已開始要求其會員於行銷壽險與年金時須遵守適合性原則。

西元 1999 年金融服務現代化法案 (the Gramm-Leach-Bliley Act) 通過，開始刺激適用於業界整體的適合性原則產生。為確保保險消費者能獲得適合之保險產品 (包含年金)，該法案要求願意採行統一執

¹⁷⁵ See NAIC, Variable Life Insurance Model Regulation Section 3C.

「Standards of Suitability. Every insurer seeking approval to enter into the variable life insurance business in this state shall establish and maintain a written statement specifying the standards of suitability to be used by the insurer. The Standards of suitability shall specify that no recommendation shall be made to an applicant to purchase a variable life insurance policy and that no variable life insurance policy shall be issued in the absence of reasonable grounds to believe that the purchase of the policy is not unsuitable for the applicant on the basis of information furnished after reasonable inquiry of the applicant concerning the applicant's insurance and investment objectives, financial situation and needs, and any other information known to the insurer or the agent making the recommendation.」

¹⁷⁶ 包括 Iowa-Administrative rule Section 191-15.11、Kansas- Administrative rule Section 40-2-14(c)(5)、Minnesota-Statute Section 60K.14、South Dakota-Regulation Section 20:06:14:03(7)、Vermont – Statute Title 8 Section 4724、Wisconsin – Administrative rule Ins.2.16(6), see Harriger, G.C., Suitability In The Sale Of Fixed Life And Annuity Products, Forc Quarterly Journal of Insurance Law and Regulation Vol.14 edition 3, 2002/9/9, <http://www.forc.org/journal/fall02/Fall02Harriger3.pdf> last visited: 2003/11/27.

照核發法 (the uniform licensing law) 的各州，於保險行銷時採取適合性原則。西元 2000 年，NAIC 正式建議美國各州於保險與年金行銷上採行適合性原則。NAIC 保險年金委員會適合性原則工作小組 (the Suitability Working Group of the Life Insurance and Annuities Committee) 於西元 2000 年初提出其白皮書，主張：「資訊揭露要求已經不再足以充分的保護消費者...，自律性措施，本工作小組亦並不認為足以替代適合性原則...」，而建議保險業界施行適合性原則。NAIC 於西元 2000 年 6 月正式採用該份白皮書之結論，刻正著手草擬模範法規中¹⁷⁷。

(三) 理論基礎

藉適合性原則，原本由顧客一方負擔之為自身利益努力之責任因而由保險人與證券經紀及自營商 (securities broker-dealers) 承擔並迫使其內部化利用資訊不對稱 (information asymmetries) 對顧客所造成之損害，亦即適合性原則有著否定顧客自慎原則 (*caveat emptor*) 之功能。適合性原則之所以具有此種功能，係因有下列三正當化事由作為其理論基礎。

第一個事由係，資訊揭露 (disclosure) 對投資人無法提供足夠之保護。於證券業，美國證券交易委員會 (Securities and Exchange Commission, SEC) 於西元 1956 年 Phillips & Co. 懲戒申訴案上¹⁷⁸即表明資訊揭露與行為規範無法充分保護投資人之立場。多數評論家亦同意光憑美國現今有價證券之資訊揭露(基於 1933 年有價證券法提供商品說明書，基於 1934 年證券交易法年報、季報---等) 對投資人而言過於晦澀難解、複雜。於保險業，NAIC 亦得出同樣結論：資訊揭露不

¹⁷⁷ See Engel, K.C. & McCoy, P.A., *supra* note 165, at 1329-34.

¹⁷⁸ Phillips & Co. *Ibid.*, at 1324.

足以提供保戶足夠之保護。

第二個事由係，大眾已習於依賴保險人與證券經紀及自營商之專業為證券交易。不論是保險人或證券經紀及自營商於行銷時總是有意地擬定特定行銷策略，不斷博取投資人之信任，引發投資人之信賴。商品既複雜，說明書復艱澀難解，投資人自然被迫依賴保險人與證券經紀及自營商為交易決策。

第三個事由則為，西元 1991 年諾貝爾經濟學獎得主 Ronald H.Coase 所提出之寇斯定理 (Coase theorem)：能以最小成本迴避傷害者應承擔迴避傷害成本。於證券業，證券經紀及自營商專精於取得市場趨勢、投資組合決策等資訊，由其負擔提供資訊，負擔迴避資訊不對稱傷害成本之義務，方能達到盡量節省社會成本最大化社會財富之目的。若相反地，要求顧客取得與證券經紀及自營商相同程度之資訊，則明顯地欠缺經濟效率。於保險業亦然，由保險人負擔提供適合保戶商品之義務，方能以最小之成本減少資訊不對稱對保戶之傷害¹⁷⁹。

二、未對顧客推介適合之商品

業務員推薦不適合之商品或方案為另一備受批評之處，批評之焦點主要在於保單重置及對高齡人士之推銷上。保單重置，若是於被保險人於新保單之危險等級較舊保單優，或新保單費率較舊保單佳之情況，或許對保戶而言係可謂有利，然通常而言，因為保單重置必需支付新保單之佣金等附加費用，而業務員第一年之佣金通常較第二年以後為高、必須以置換當時之年齡計算新保單保費、面臨新保單之不可抗爭期間 (incontestable period)，故通常而言對保戶並非一件有利的事¹⁸⁰。然因業務員只要順利勸說保戶置換保單，即可立即取得第一年

¹⁷⁹ Ibid, at 1335-6.

¹⁸⁰ See Rosen, S.M.& Spuria, D.A., Market Conduct Reform In The Insurance Industry, 1997, <http://www.weil.com/wgm/cwgmpublics.nsf/0/2292d3175f88f09b8525679900786954?OpenDocument>

之高額佣金，致使業務員仍不斷致力於說服客戶。於年金，因高額解約懲罰金的存在，解約對年金保戶來說更是不利益，SEC 於西元 2000 年發佈之投資警示 (investor alert)，即建議已擁有年金之保戶最好不要置換為新保單 (may be better off not switching to new ones)¹⁸¹。

除保單置換外，業務員另一受責難之處在於，習於對高齡人士推銷變額年金。高齡人士所需要者係於退休生活穩定之生活收入，應構思者係立即而固定之資金來源，變額年金費用過於高昂，大部分保單均有特定期間解約懲罰之規定，加以隨經濟情勢變動之性質，對高齡人士來說並不適合¹⁸²。諸多投資專家更明白的表示，變額年金永遠不可能適合高齡人士¹⁸³。然業務員為其佣金收入，譬如若能順利說服高齡人士從銀行定期存款或個人退休帳戶移轉 50000 美元購買變額年金，將可獲得 3000 至 4000 美元之佣金收入¹⁸⁴，仍不厭其煩地尋找高齡人士推銷。

第五項 對策

壹、釐清保險人與業務員責任之歸屬

針對業務員商品說明不夠確實問題，於造成保戶權益受損時，究竟是保險人抑或業務員應負起法律責任？美國即有學者就保單重置之情形，提出其分析。認為不當行銷之苦果，若業務員欠缺資力（且通常欠缺資力），不是由保戶承擔即是由保險公司吸收，衡量兩方對業務員之控制力，應由保險人承擔為當，並主張除非業務員與保戶有串通

last visited: 2004/1/30.

¹⁸¹ See Greene, K., Making More Sense Of Annuities, The Wall Street Journal Sunday, 2002/6/2, http://www.jameshoyer.com/news_wsjann.pdf, last visited: 2004/1/30.

¹⁸² See James • Hoyer, Seniors: Be Wary Of Variable Annuity Scams, http://www.jameshoyer.com/news_elderupdate.pdf last visited: 2004/1/30。

¹⁸³ See Schultz, E.E. & Opdyke, J.D., AT ANNUITY UNIVERSITY, AGENTS LEARN HOW TO PITCH TO Seniors, The Wall Street Journal Online, 2002/7/2,

http://www.jameshoyer.com/news_var_wsj.pdf last visited: 2004/1/30。

¹⁸⁴ Ibid.

情形，否則應修改代理法（the law of agency）課予保險人嚴格責任。救濟方式方面，認為既然保戶係放棄舊保單而另投保新保單，原則上保險公司應回復保戶於舊保單之地位，然實際上，因不可能再要求舊保單之保險公司核發保單，故可行之方式應係要求新保單之保險人承襲舊保單之保險義務，來解決保單重置之問題¹⁸⁵。

貳、擬定適用於整體壽險與年金產品之適合性原則

NASD 於西元 2001 年懲處違反適合性原則業者之同時，再一次明確地表示 NASD 規定適合性原則之 Rule 2310 亦適用於投資型保險銷售上¹⁸⁶。NAIC 之適合性原則工作小組亦正草擬適合性原則模範法（the Life Insurance and Annuities Suitability Model Act and Model Regulation），對普通法之代理法（principal and agency）部分作了若干修正，預測將對普通法造成若干衝擊¹⁸⁷。美國方面正往將適合性原則整體適用於壽險與年金產品之道路上（不僅僅只是投資型保險）邁進。

第四節 結論

我國是否會發生類似之投資型保險不當行銷事件？觀上述引進投資型保險之日本、大陸發生投資型保險紛爭均係因引進投資型保險後，業務員行銷時對商品性質片面隱瞞不實說明，復因景氣環境不佳而爆發。我國保險司自西元 2000 年 11 月 6 日核准宏利美麗人生遞延年金上市後，至今為止，似未發現類似事件。

然而，美國經驗則實為一應予警惕之訊息，蓋美國投資型保險紛爭顯露出之訊號為，投資型保險糾紛與傳統保險之糾紛相同，有著某

¹⁸⁵ See Ashley, S.S., Bad Faith Actions Liability & Damages : Chapter 5A:12 Misrepresentation in policy applications--the role of agents, U.S., 2003/9.

¹⁸⁶ See Engel, K.C. & McCoy, P.A., supra note 165, at 1330.

¹⁸⁷ See Reno & Nevada, Credit Scoring Working Group Holds First Meeting, NAIC Meeting Daily, 2002/3, http://www.naic.org/pressroom/releases/rel02/doc/031902_tues_meeting_daily.doc Last visited: 2004/1/30。

種程度之後發性，短期或許不會輕易發生，但可能僅係禍因之潛伏，於長久的未來將爆發出來，有關當局應與注意。而更值得探究之問題則為，若真發生投資型保險糾紛，受害之消費者應如何請求救濟？單純之不實陳述保單性質或功能，法律上是否有可資運用之請求權基礎？我國法上對投資型保險保戶之保護足夠乎？不論係大陸、日本或者美國之投資型保險糾紛皆係因業務員之不實說明所致，是以加強我國於業務員不實說明時對保戶之民事救濟措施，實為今後應加緊探討之課題。

