

樂齡生活好聰明

《正確理財你最棒，退休生活有保障》

《金融安全要做好，老年生活沒煩惱》



➤ 為何需要樂齡聰明理財？

高齡社會
人口結構

認知障礙

金融剝削

樂齡聰明
理財



➤ 樂齡生活好聰明 大綱

● 正確理財你最棒，退休生活有保障

(1) 建立正確理財觀念

(2) 輕鬆掌握理財商品

理財商品初步解析

● 金融安全要做好，老年生活沒煩惱

(1) 什麼是金融（財務）剝削

(2) 常見金融（財務）剝削態樣

(3) 發生爭議了該怎麼辦

1.聽聽小故事
2.案例想一想
3.溫馨小叮嚀



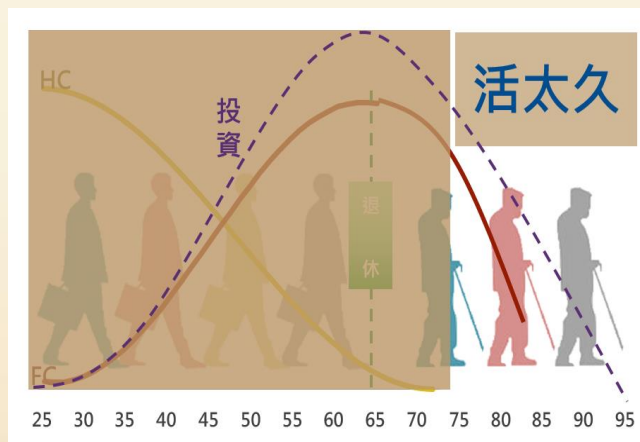
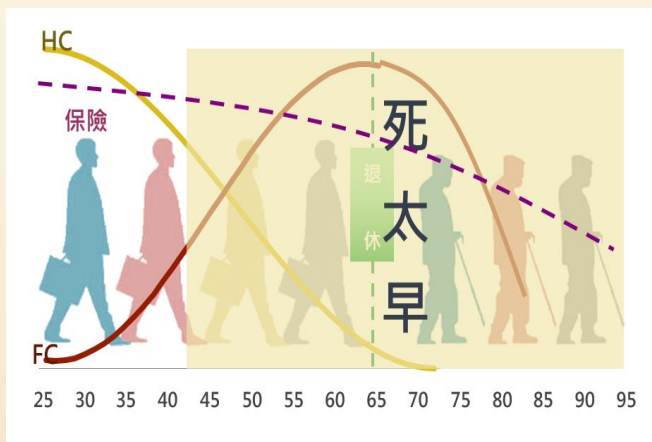


正確理財你最棒，退休生活有保障



➤ 人生的二大風險

- 台灣人民愈來愈長壽，從退休到終老，將近20年無工作收入
 - ✓ 106年國人平均壽命為**80.39歲**，創歷年新高。
 - ✓ 勞動部調查勞工職涯規劃統計（106年6月至107年5月），**預計退休年齡平均為61.1歲**。
- 人生兩大風險-「死太早、活太久」，運用保險與投資有效解決。

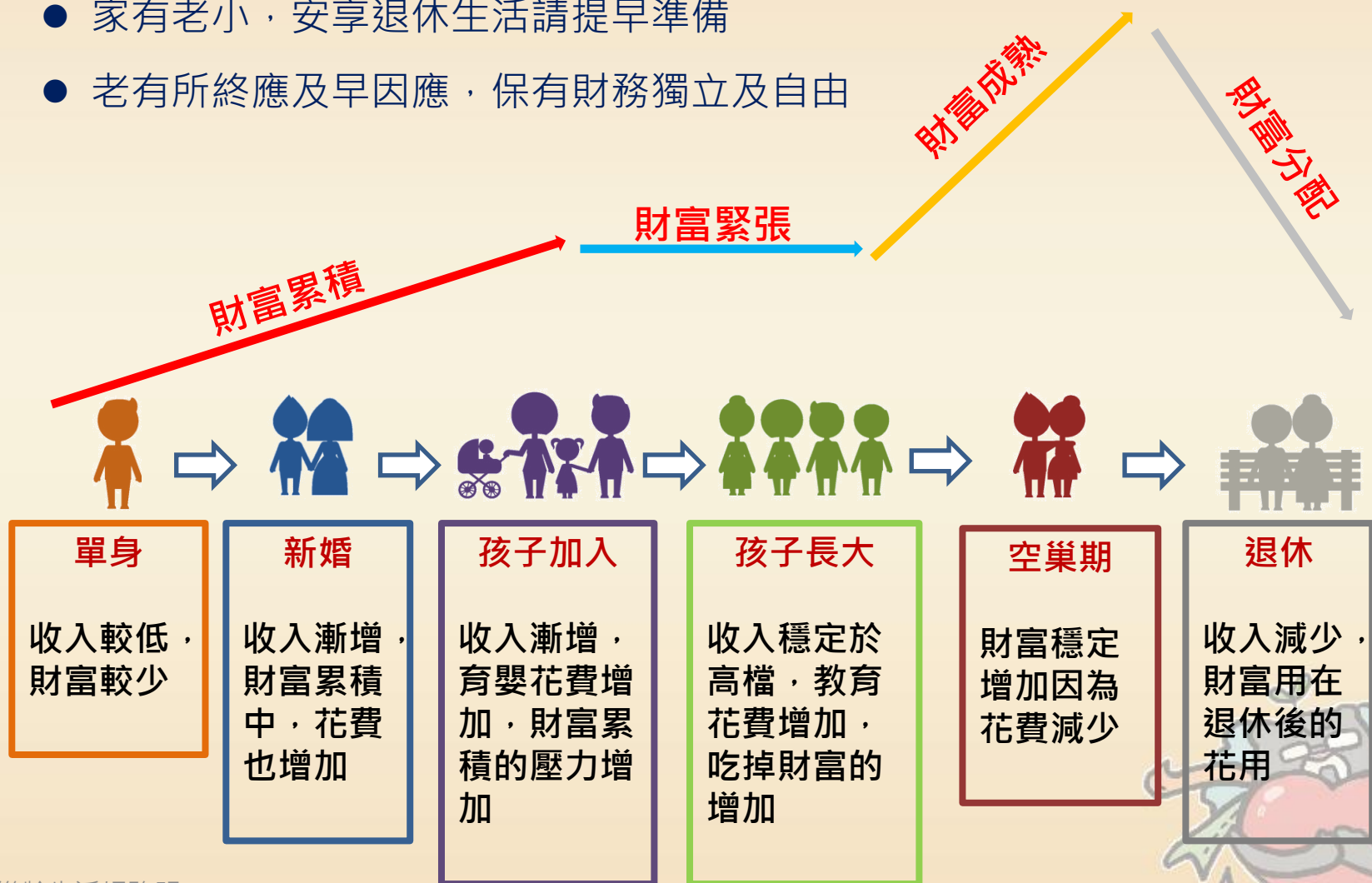


註：1.HC為人力資本(Human Capital)之簡稱； 2.FC為財務資本(Financial Capital)之簡稱



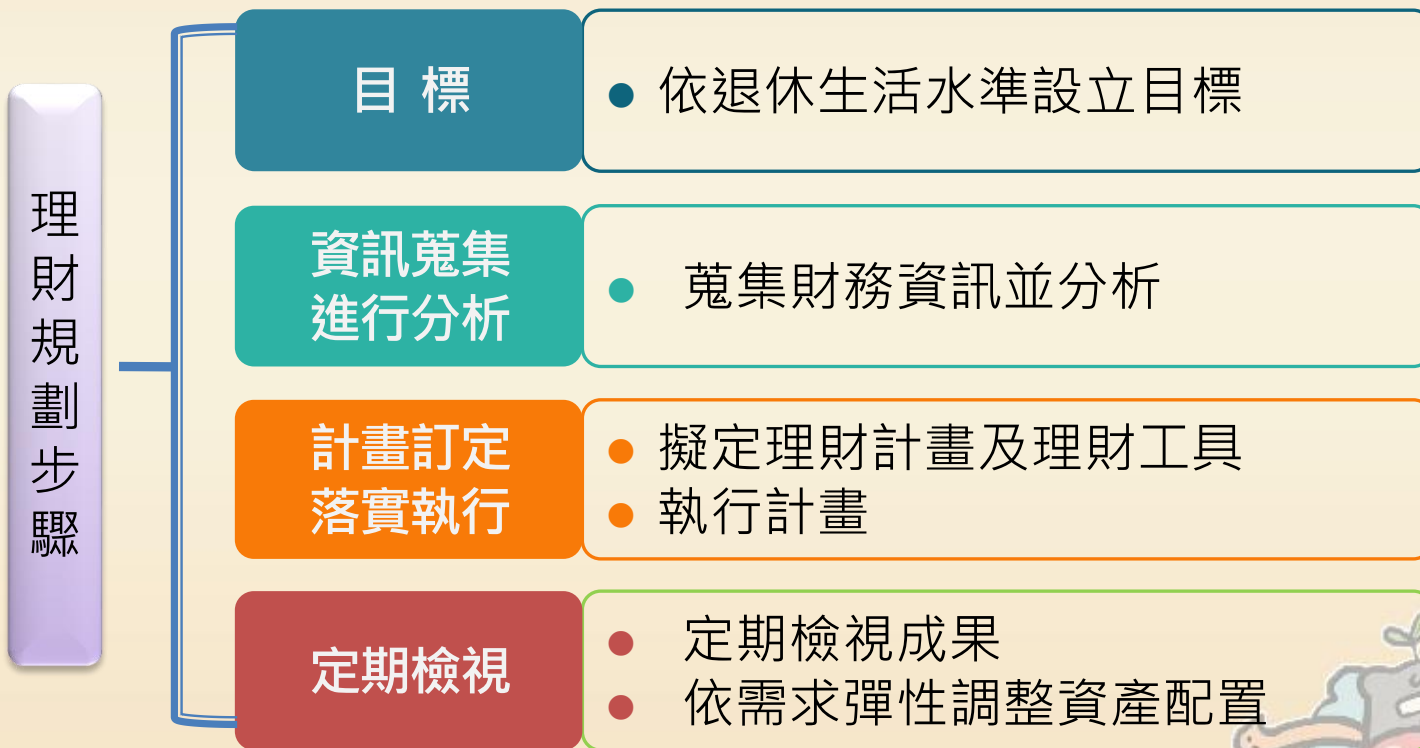
➤ 財富生活的規劃

- 家有老小，安享退休生活請提早準備
- 老有所終應及早因應，保有財務獨立及自由



➤ 建立正確理財觀念

了解自身收入來源及退休後的各種可能需求後，即可設定退休目標，繼而盤點自身資產及負債情形，進行理財規劃。



◆ 如何選擇適合自己的投資工具

知己!



瞭解自己的財務狀況
、風險承擔能力



知彼!



熟悉投資標的



樂齡安養!!



滿足生活各項所需

✓ 評估自身能力及投資屬性

- 多少資金，做多少事/多餘資金才投資
- 評估自身風險承擔能力
- 不投資不熟悉的金融商品
- 投資有賺有賠，投資商品最大損失是？
解約的代價是？
- 應詳細閱讀商品說明書

不要投資讓你睡
不著的商品！

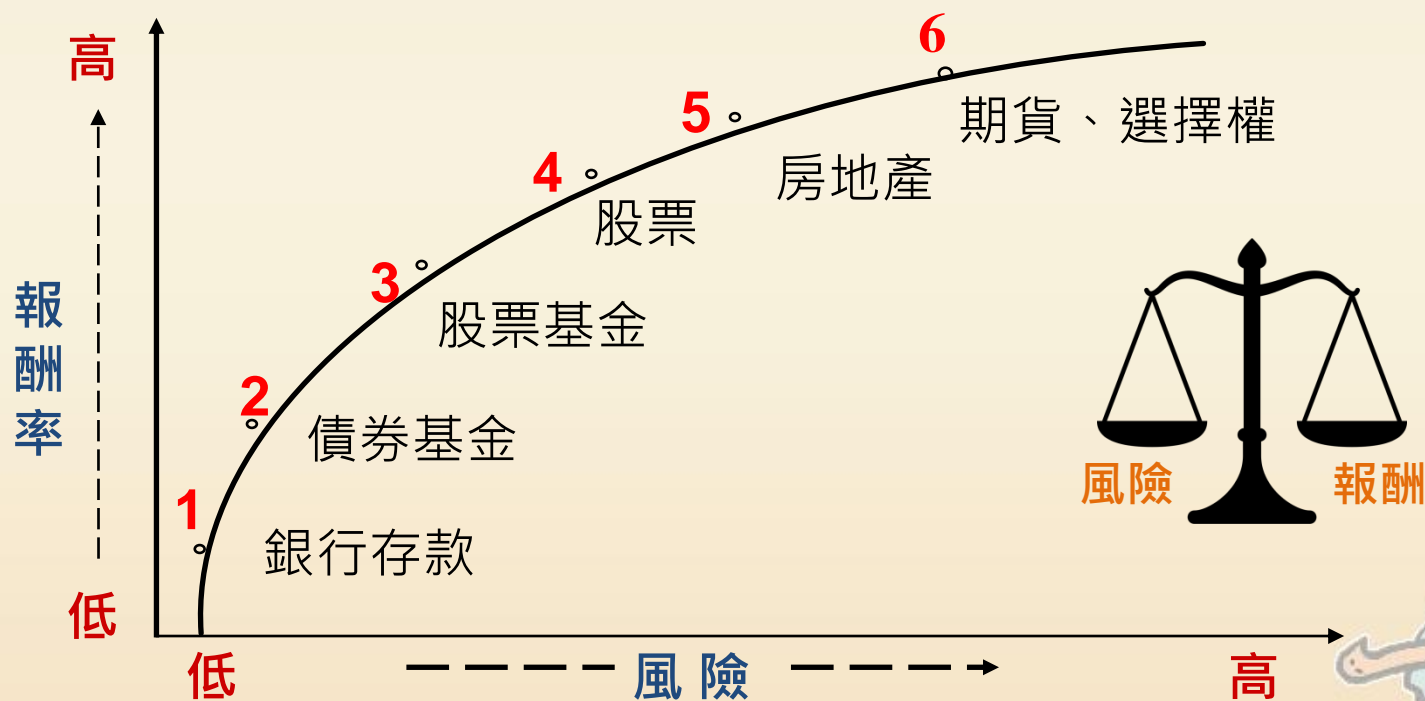
多問多聽
不吃虧！



◆ 安全投資最放心

● 高齡理財首重投資安全性 (以穩健固定收益為主，切忌一次性全部投入)

- ✓ 投資的第一步：認識風險
- ✓ 資產配置：100 - 年齡 = 高風險性資產的投資比例
- ✓ 理財工具風險曲線圖：高報酬伴隨著高風險



➤ 輕鬆掌握理財商品

● 哪些商品可以滿足理財需求呢？

食、衣、住、行、育、樂樣樣要錢，了解合適商品獲得所需保障。



◆ 存款

- 存款是目前很普遍的理財商品。存款種類依銀行法規規定，包括支票存款、活期存款及定期存款等三大種類：

➤ 支票存款

配合支票使用可當成支付工具，雖得隨時存入及提取，但不計入利息。

➤ 活期存款

可以隨時存入跟提取，沒有時間上限制，但利息較低。

➤ 定期存款

必須存入指定時間，期間不得任意提取，利息較高。



小叮嚀

- 凡有加入存款保險的金融機構，均應於營業處所懸掛「存款保險標示牌」
- 目前每一存款人在同一家金融機構，最高保障金額為300萬元。但保障範圍不包括銀行可轉讓定期存單。
- 存款保險相關資訊，請參考中央存款保險公司網站及免付費專線（<https://www.cdic.gov.tw>）、0800-000-148



◆ 商業型逆向抵押貸款（以房養老）(I)

- 提供自己之不動產設定抵押權予銀行，銀行每月平均撥付本金。
- 生活費自理，活得更有尊嚴。



◆ 商業型逆向抵押貸款（以房養老）(II)

- 與銀行簽約時，子女（繼承人）必須在場。
- 房屋可供繼承，子女可選擇清償貸款本息並取回房屋，或交由銀行進行拍賣，拍賣款償還本息相關費用後若有剩餘款項，將交付子女。



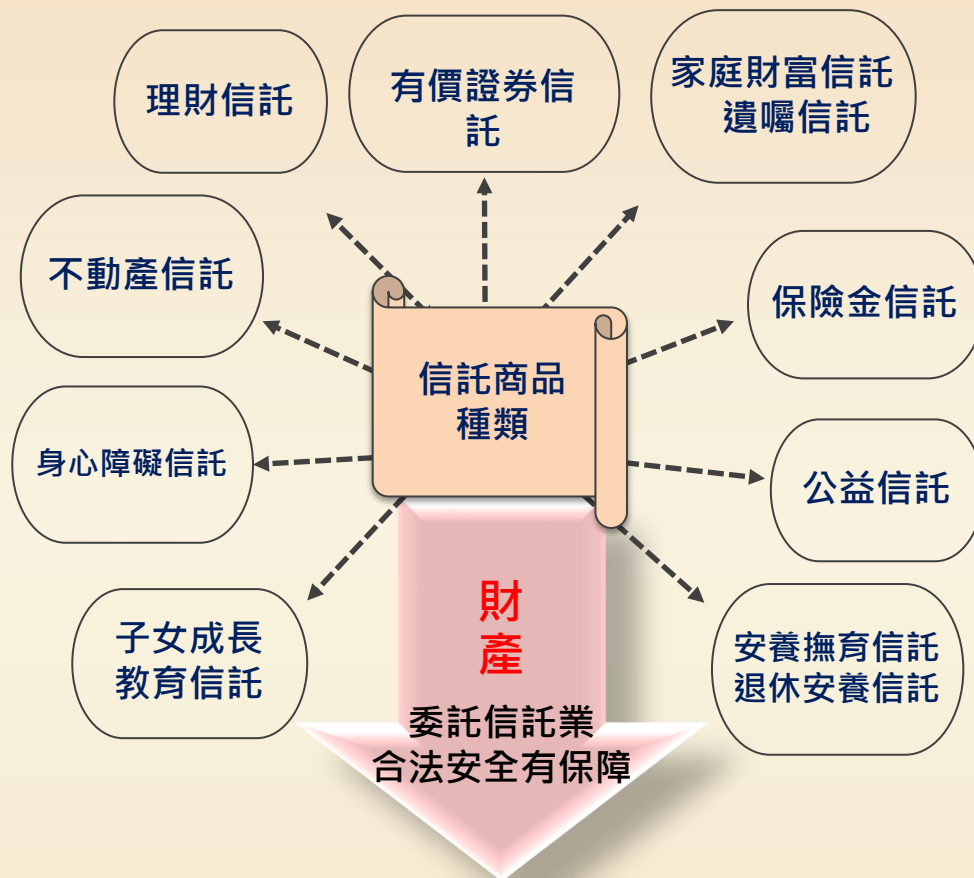
注意事項

- 繼續養房，會產生持有成本，如：地價稅、房屋稅、管理費、修繕費等。
- 通常採取機動計息，利息隨市場利率波動。
- 銀行辦理以房養老貸款相關業務資訊，請參考：
(<https://www.ba.org.tw/PublicInformation/Detail/3030?enumtype=ConsumerType&type=HouseLoanInfo>) 、 02-8596-2229



◆ 信託(I)

- 是一種受法律保障的財產管理制度，透過「委託人」、「受託人」及「受益人」三個角色的連結，幫助有需要作財產規劃的人，以更有效率而且安全的方式達到目的。
- 金管會微電影「安養信託-高齡者篇」-下一段夢幻旅程
<http://www.trust.org.tw/tw/special/view/39>



兼營信託業務的銀行
可提供各種信託商品

◆ 信託(II)

特色

信託財產具有
獨立性與安全性

- 受託人應將信託財產分別管理
- 受託人死亡時信託財產不屬於其遺產
- 受託人破產時信託財產不屬於其破產財團

信託設計客製化

- 受託人依照委託人意願運用管理處分信託財產
- 可以指定受益人，達成照顧特定親族或遺族之目的

具節稅之功能

- 透過信託及早規劃移轉財產予受託人，得節省不必要產生的稅負

其他資訊

- 信託關係中，信託財產必須移轉至受託人名下，應注意慎選受託人
- 想瞭解更多關於信託相關訊息，請參閱「信託公會」網頁

(<http://www.trust.org.tw/tw/info/related-introduction/0>) 、 02-2351-5299



◆ 年金保險

特色

- 壽險公司於被保險人生存期間或特定期間內，定期給付被保險人年金，保障退休後生活之經濟來源。

主要型態

- 傳統型年金、利率變動型年金及變額年金保險等。

繳費形式

- 躉繳保險費，或繳交保險費一段期間或至特定年齡。

其他資訊

- 想瞭解更多年金商品訊息，請參考壽險公會高齡化保險專區。
<http://www.lia-roc.org.tw/indexs.asp?item=indexs/other/h1001005.asp>、
0800-221-348



◆ 長期照顧保險

給付條件

- 被保險人經專科醫師判定符合一定條件之生理功能障礙或認知功能障礙時，由保險公司依約給付保險金。

給付方式

- 一次給付、分期給付。

通常有免責期間的約定

- 被保險人長期照顧狀態必須持續一定期間(一般為90日)，保險公司於該期間屆滿之次日起開始給付相關保險金。

更多資訊

- 更多長期照顧保險資訊，請參閱壽險公會高齡化保險專區
<http://www.lia-roc.org.tw/indexs.asp?item=indexs/other/h1001005.asp>、0800-221-348



◆ 住院醫療費用保險

給付條件

- 對於被保險人因為疾病、手術或意外傷害等原因住院治療時所支出的費用予以給付。

給付方式

- 實支實付型、日額型。

注意事項

- 投保商品屬於何種類型、疾病及醫院等名詞定義、以住院為給付之前提、等待期間、給付上限及除外責任等重要事項。

更多資訊

- 想瞭解投保住院醫療保險應注意事項詳細內容，請參閱[金管會107.4.17新聞稿](#)



◆ 重大疾病保險、癌症保險

給付條件

- 針對被保險人罹患條款約定之重大疾病或癌症時給付保險金。

給付方式

- 部分商品針對重大疾病項目有區分輕、重項目，癌症區分為初、輕、重項目。

注意事項

- 條款一般會約定等待期
- 保額是否足夠

更多資訊

- 想瞭解更多購買重大疾病保險應注意事項，請參閱「[金管會提醒消費者購買重大疾病保險應注意事項](#)」。



◆ 微型保險

特色

- 低保額、低保費、給付項目單純照顧經濟弱勢或特定身分民眾(如農、漁民、身心障礙者等)。

類型

- 一年期傳統型定期人壽保險、一年期傷害保險、一年期實支實付傷害醫療保險。

注意事項

- 累計投保微型人壽、傷害保險之保險金額各不得超過50萬元，累計投保微型傷害醫療保險之保險金額不得超過3萬元。

更多資訊

- 想瞭解更多微型商品投保資訊請參閱「[金管會保險局網頁/保險專區/微型保險](#)」介紹。



影片：
[微型好險 有保安康](#)



◆ 小額終老保險

特色

- 保費較為便宜、不限投保身分

類型

- 傳統型終身壽險主約及一年期傷害保險附約。

注意事項

- 投保年齡：0-84歲
- 被保險人終身壽險主約之累積保額上限為50萬元，傷害保險附約之累積保額上限為10萬元。
- 投保張數最高投保2張。





金融安全要做好，老年生活沒煩惱



➤ 什麼是金融（財務）剝削

照護者、受託人或其他個人透過詐欺、非法、未經授權或不當行為剝奪他人之利益、資源及財產，以獲取個人收益。



不分社會階層、教育程度與經濟狀況，任何人都都是可能的被害人

但樂齡者更容易成為剝削目標



➤ 樂齡被害人有哪些特徵？

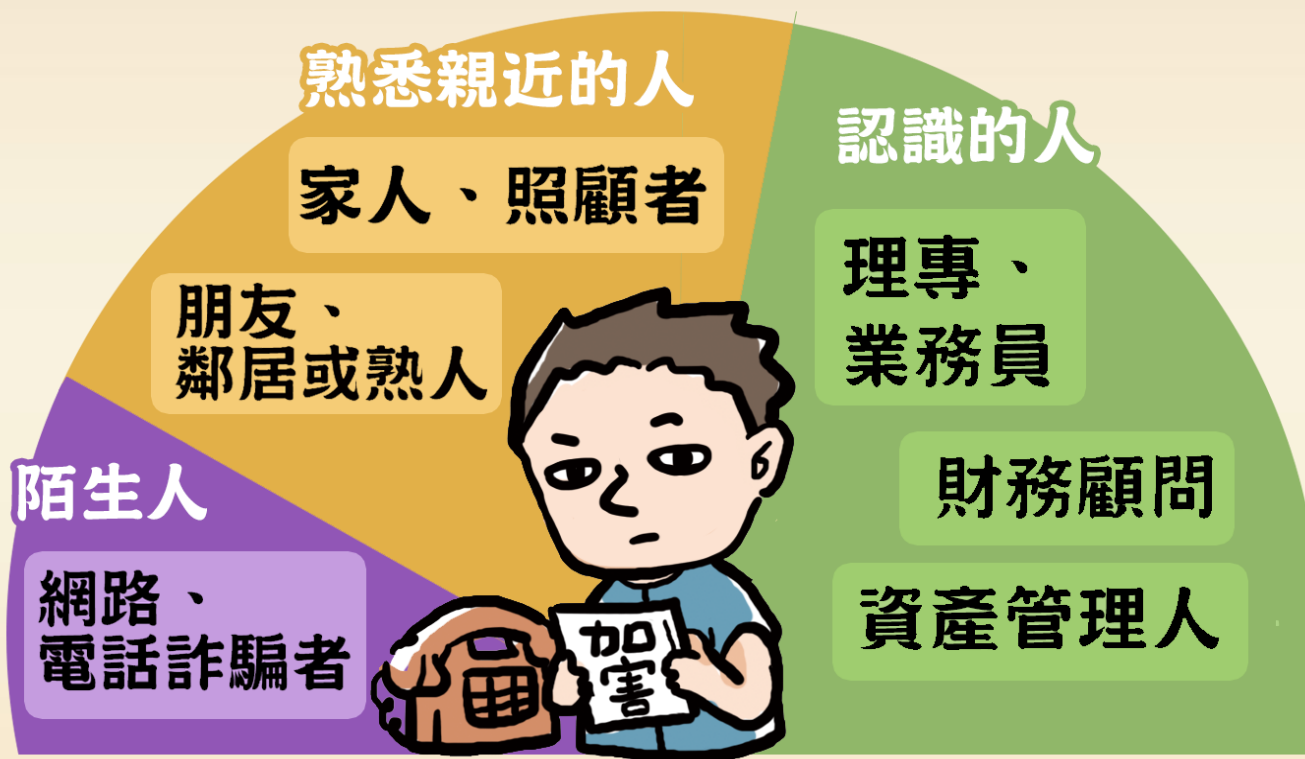


被害人特徵：

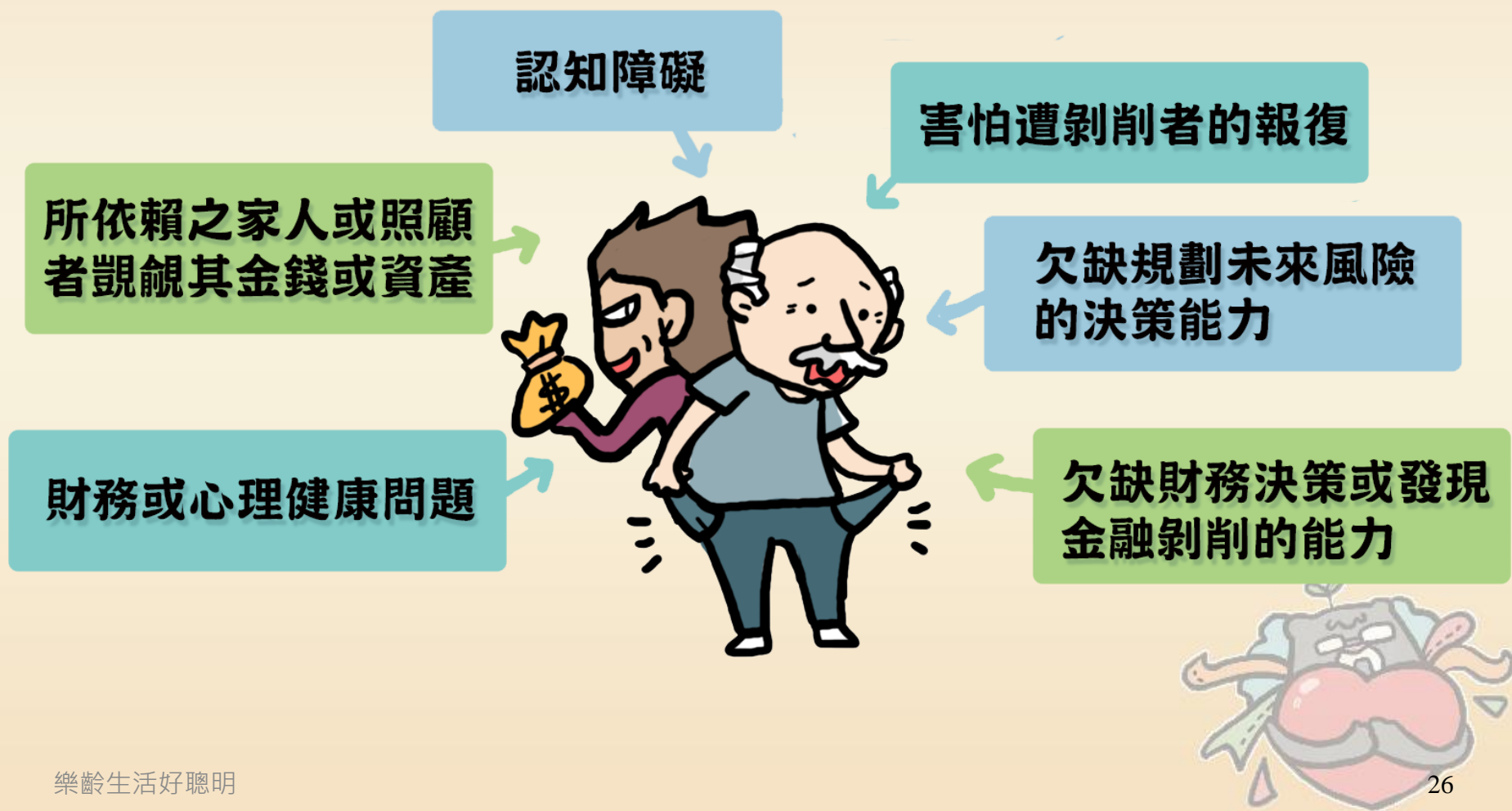
- 有固定收入和累積資產
- 容易輕易信任他人
- 孤獨和社會孤立
- 覺得丟臉，不願意告訴家人或照顧者受剝削情況



➤ 誰可能是加害人？



➤ 為什麼會被金融（財務）剝削？



➤ 想一想，您有沒有下列的情形？



Q1.是不是常常覺得孤單，希望有人可以說說話？	是	否
Q2.退休後有沒有固定收入或資產？有沒有經濟困難的家人？需要他人給生活費？	有	無
Q3.是不是自己一個人獨居？	是	否
Q4.有沒有需要依賴親人或他人協助才能處理日常事務？有沒有健康上問題？	有	無
Q5.是不是非常容易相信別人？	是	否



➤ 想想前面的狀況，如果符合很多項，該怎麼辦？

絕招1

建立正確的金融消費行為，由**常見的金融剝削態樣**來學習辨識風險，做出明智金融決策！

《常見金融（財務）剝削態樣》

絕招2

如果發生爭議時，可以怎麼樣解決您的問題！

《如何使用爭議處理管道》



來！讓我告訴你，應該學會的2個絕招！！

讓我們接著往下看



常見金融（財務） 剝削態樣



➤ 常見金融（財務）剝削態樣



類型A

- 招攬詐欺-- 理專讓陳爺爺失望了!!!
- 不實招攬-- 張伯伯以為這個是存款!!!

類型B

- 不當話術-- 楊伯伯繳不起100萬的年繳保費!!!
- 廣告不實-- 許大姐的紅利不見了!!!
- 不當勸誘投資-- 李奶奶可以買投資型保單嗎?

類型C

- 注意義務違反-- 皮阿姨怎麼會簽空白表單?
- 適合度義務違反-- 林爺爺想要賺很多錢!!!
- 未充分說明-- 王奶奶節稅不成還遭受損失!!!

類型D

- 保險詐害-- 黃奶奶的保單竟然是假的!!!
- 近親剝削-- 蔡大姐養兒不防老!!!





類型A. 招攬詐欺

--理專讓陳爺爺失望了!!!

- 以不正當方法詐取不合理費用、報酬
- 詐欺性銷售、違反適合度原則



◆ 聽聽小故事



➤ 陳爺爺獨自住在安養中心，用存在銀行的300萬港幣定存利息，來支付生活費用。



➤ 之前有長期配合的理專好友，經常前往探視，深獲信任。後來陳爺爺想將存款轉至其他利率較高之銀行，卻被理專以獲取更高額利息遊說代為轉購買香港有價證券，沒想到發生嚴重虧損，損失近9成。



➤ 此時陳爺爺才發現，開戶時理專讓他簽了開戶約定書以外的空白文件，如受託買賣香港有價證券契約及風險屬性問卷調查表等，並將陳爺爺評估為積極型風險屬性。



◆ 案例想一想



- 陳爺爺很寂寞，子女不在身邊，所以對投以噓寒問暖的理專好友感到非常窩心？
- 為何陳爺爺曾是知名醫院院長退休，仍然會被騙？
- 在購買金融商品的過程中，陳爺爺做了什麼會讓他產生損失的事情？





◆ 溫馨小叮嚀

- **訂約誠信公平原則**-誘使高齡者簽署不明文件，進行詐欺性、隱匿性銷售，有違誠信公平原則。
- **適合度原則**-以陳爺爺本身年齡及已退休等客觀條件，將風險屬性列為「積極性」，很明顯的違反了適合度原則。
- 雖然，信賴理專是正常的，但簽署任何文件或買賣金融商品前，仍應逐一詳實詢問契約及相關文件內容。
- 在文件上簽名即有其法律上效力。





類型A.不實招攬
--張伯伯以為這個是存款!!!

- 金融業者以不當話術或不實廣告為招攬、提供金融商品，未確實說明商品內容



◆ 聽聽小故事



➤ 72歲的張伯伯去銀行想辦理原定存的續存，銀行理專向張伯伯介紹一個「**優質的存款規劃**」專案。

➤ 但理專卻未詳予說明實際專案的商品為**終身還本保險**，亦未具體揭露**繳費期間為6年**，未考量張伯伯需求推薦適合商品，張伯伯詢問時也未據實說明，直到第2年收到繳費通知時，才發現與認知不符，後續也沒能力繳納續期保險費，權益嚴重受損。



◆ 案例想一想



- 張伯伯想辦理定存續存，卻被銀行理專推銷還本保險，銀行理專有無考量商品適合性？
- 銀行理專就所推銷的還本保險，是否據實說明保單內容及重要事項？
- 張伯伯有辦法辨別存款跟保險的不同嗎？差異在哪？





◆ 溫馨小叮嚀

- 廣告真實義務-專案記載「優質的存款計劃」，實際上是推銷保險商品，顯然廣告不實，不應僅聽信理專片面之詞。
- 揭露及說明義務-保險商品並非存款，應考慮自身經濟能力，支出習慣及個人目的，並請理專充分說明存款及保險商品的差異性，始能買到適合自己的商品，以維自身權益。
- 消費者應確實要求理專說明清楚，瞭解商品及文件內容後，再決定是否購買商品或簽署文件。



➤ 類型B.不當話術 --楊伯伯繳不起100萬的 年繳保費!!!



- 保證獲利、誇大不實投資報酬率
- 未充分說明契約及揭露契約內容



◆ 聽聽小故事

- 楊伯伯為了將來退休，投保年年春複利增額終身壽險，年繳保費約100萬元，繳費期間20年。
- 業務員招攬時，不斷強調這張保單為**隱形金庫**，有定存的利率，又有活存的便利，將資產過水靈活運用，並保證獲利，可領一輩子的**退休俸**等說詞。
- 但業務員沒說的是，保單繳費期滿，必需透過部分解約提領保價金方式，達到終身退休養老效果。結果繳了2年後，才**發現繳不起**，想要解約，但是只能拿回約70餘萬元，虧大了！



◆ 案例想一想



- 業務員在招攬過程中，有無使用誇大言詞或不當說明？
- 楊伯伯購買超過自己能負擔的金融商品，適當嗎？
- 楊伯伯擔心退休後將來經濟問題，是不是因此忽略契約的重要內容？





◆ 溫馨小叮嚀

- **告知與揭露原則**-魔鬼往往藏在細節，高齡者購買金融商品前，應充分瞭解契約之重要內容，注意業務員有無隱匿重要資訊，所謂「領一輩子退休俸」、「保證獲利」、「有定存的利息，跟活存的靈活」等說詞，可能都是足使他人誤信的不當話術。
- **衡量自己能力**-高齡者於面臨業務員招攬時，應請衡量自身負擔能力以及辨識業務員話術真實性，以避免爭議發生。
- **天下沒有白吃的午餐！！**





➤ 類型B.廣告不實 --許大姐的紅利不見了!!!

- 提供「虛偽不實」、「引人錯誤」之廣告
- 宣稱「保本」、「貸款零利率」，違反廣告真實性原則



◆ 聽聽小故事



- 許大姊為規劃退休養老金，投保還本型終身壽險，保險金額為100萬元，年繳保費約7萬5千元，期間為20年。
- 許大姊投保當時廣告DM寫著「每五年還本，終身保障」、「紅利累積年年遞增」，期滿後每五年可以領取相當於生存保險金的累積紅利，甚至可以累積達到超過生存保險金數額，因此受到吸引而投保。
- 但是繳費期滿後，卻發現事實上，除了每五年還本20%之生存年金外，累積紅利只領到幾百塊，讓許大姊頓時覺得廣告DM記載不實，感覺自己被欺騙。



◆ 案例想一想



- 許大姊沒有辦法判斷廣告DM內容的真假，是不是欠缺發現被金融剝削的能力？
- 廣告DM寫的很美好就是真的？可以完全相信？
- 看廣告DM能否只看特色、優點？還要注意其他什麼樣的訊息（風險、匯率、手續費）？





◆ 溫馨小叮嚀

- **廣告真實義務原則**-廣告就是為促進業務目的，所為散布、招攬之行為。高齡者在看到廣告宣傳時，應保持足夠判斷能力及理智，不要只看到好的訊息，有些小行字也要注意。
- **揭露及充分說明原則**-簽訂契約時，業務員應充分說明契約內容，消費者亦應對相關權利義務事項詳細問清楚，小心誇大不實的文字敘述。
- **請妥善收好廣告DM傳單！！**



➤ 類型B.不當勸誘投資
--李奶奶可以買投資型保單嗎？

- 銀行理專為自己利益，不當勸誘高齡者投資金融商品



◆ 聽聽小故事

- 80歲的李奶奶只有小學畢業。理專常聽李奶奶提及多年前有承作投資型保單之經驗，尚有自行操作買賣股票，並熟知投資相關風險，遂認李奶奶為積極型投資者，**勸誘李奶奶將已投資尚未到期之投資型保單，以中途解約的方式，改申購理專介紹風險較高獲利較大的3張投資型保單。**



- 但理專並未詳實告知保單雖屬新臺幣計價，但投資標的基金皆為外幣計價，需承擔**匯兌風險**，且匯率波動大，保單價值下跌，李奶奶需額外負擔「**危險保費**」，以致投資不久後即產生大幅虧損。



◆ 案例想一想



- 理專勸誘李奶奶把未到的舊保單解約，改購買新的投資型保單，是正確的招攬方式嗎？
- 理專可以主動向80歲的李奶奶推銷投資型保單嗎？
- 理專有沒有詳實說明投資型保單的風險及契約的內容？





◆ 溫馨小叮嚀

- 適合度義務-投資型保單是屬複雜程度高的商品，高齡者投保前應進行風險屬性評估，據實考量自身過往投資經驗及風險承受度。理專不當勸誘「解舊買新」，小心圖的是「佣金」。
- 揭露及說明義務-理專應充分說明投資型保單的重要內容（如：投資標的、危險保費等），及中途解約可能損失。
- 「解舊買新」應特別注意可能之損失，並確認新契約的內容及風險，謹慎評估自己需求及風險承受度。



- 提供金融商品或服務應盡善良管理人注意義務
- 信託、委託尚須具忠實義務



➤ 類型C.注意義務違反
--皮阿姨怎麼會簽空白表單?



◆ 聽聽小故事

- 皮阿姨退休前在銀行幫忙煮飯，所以熟識很多的理專。
- 退休後，想好好規劃退休金，最好能保本又增值，皮阿姨跟理專表示，自己什麼都不懂，所以全部都交給理專去處理，只在空白「投資屬性問卷調查表」簽名後，就交回給理專。
- 未料到，理專竟然將皮阿姨的風險屬性填為「第五級積極型」，並且陸續幫皮阿姨買了174筆基金，總計300萬，結果基金嚴重虧損，還付了好幾十萬的手續費。



◆ 案例想一想



- 皮阿姨為了怕麻煩，完全信賴理專，把投資理財大小事直接交給理專，妥適嗎？
- 銀行理專未確實審核皮阿姨實際風險屬性，就評估為「積極型」屬性，是對的嗎？
- 高齡者可以自己不懂，所以只負責在空白文件上簽名、蓋章，而不去了解商品內容嗎？





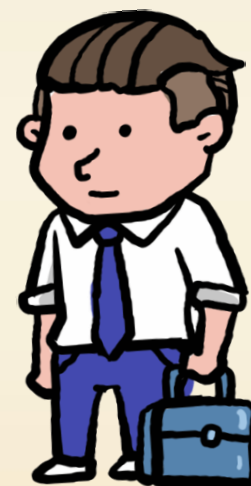
◆ 溫馨小叮嚀

- **善良管理人注意義務**-皮阿姨已經退休了，但理專未細就「投資屬性問卷調查表」內容，即將皮阿姨評估為「第五級積極型」屬性，顯然未盡其注意義務。
- **適合度原則**-購買金融商品前，消費者應核實填寫風險屬性問卷調查表，以確保商品的適合度，別讓KYC程序流於形式，也是保護自己的手段。
- **簽名就是會有法律上效力**。簽名前要仔細審慎、閱讀文件內容後，再行簽名。



➤ 類型C.適合度義務違反
--林爺爺想要賺很多錢!!

- 對高齡者不當招攬、推銷不適合金融商品



◆ 聽聽小故事



- 年逾70歲的林爺爺因為聽說賣出選擇權可以收取權利金，報酬率比定存利率還要高，向期貨商詢問如何開戶時，期貨商為了爭取業務，告知只要在風險聲明書簽名，及提供存摺影本就可以了。
- 林爺爺聽到後馬上開戶，並交易一段時間，發現賣出選擇權真好賺，便把退休金、定存全部解除投入操作，某天行情急遽波動，帳戶保證金不足，被期貨商代為沖銷，除了血本無歸，還發生超額損失，欲哭無淚。



◆ 案例想一想



- 投資金融商品可以用聽說的嗎？
- 高報酬伴隨高風險，林爺爺因為好賺就把全部退休金投入期貨操作，是對的嗎？
- 期貨商推銷、招攬林爺爺的期貨開戶事宜，有沒有違反適合度義務？





◆ 溫馨小叮嚀

- 適合度義務-期貨交易係高槓桿、高風險之保證金交易，故期貨商不應讓**不符資格條件**之高齡者開戶從事期貨交易。
- 任何金融商品都有風險，只是高、低不同，高報酬通常都是高風險，請謹記風險分攤，雞蛋不要放在同一籃子裏，尤其是如退休金此類有特定用途之資產。
- 切記！！不瞭解的金融商品勿碰！！





➤ 類型C.未充分說明
--王奶奶節稅不成還遭受損失!!!

- 金融業者誤導或未充分說明商品內容，致高齡者信賴理專建議與規劃，購買不適當金融商品



◆ 聽聽小故事

- 王奶奶高齡75歲，經濟無虞，沒有資金需求，聽信銀行理專建議，購買保險商品可達到「合法降低遺產稅額、預留未來遺產稅源」目的，於是將名下不動產辦理抵押借款7,800萬元，全數用於購買投資型保單。
- 但後來才發現財政部函令已將「躉繳、高齡、鉅額投保、保險給付相當於已繳保險費加計利息金額」，列為審查實質課稅原則之案例特徵。理專規劃之投保方案，並無法達到節稅效果，且理專亦未告知投資型保單有損失全部投資本金的風險。
- 王奶奶因而增加鉅額負債及陷於虧損風險中。



◆ 案例想一想



- 理專利用王奶奶在合法節稅將財富傳承給子女的期待下，規劃抵押不動產借款，購買投資型保單，有沒有問題？
- 以「合法降低遺產稅額、預留未來遺產稅源」為招攬訴求，是不是不當話術？
- 理專有沒有充分瞭解明財政部函令內容，並告知相關投資風險？





◆ 溫馨小叮嚀

- 未充分說明-理專未充分說明財政部已將「躉繳、高齡、鉅額投保、保險給付相當於已繳保險費加計利息金額」等，列為實質課稅原則之特徵，理專建議顯然與事實不符，誤導王奶奶陷於能合法節稅的期待。
- 以房屋貸款方式購買投資型保險已屬槓桿理財行為，核與一般高齡者理財方式不同，要謹慎思考。應特別注意倘投資型保單連結標的發生投資損失時，除可能無法達到原有節稅目的，且可能導致無法償還房貸，致房屋有遭拍賣之虞。
- 以名下房屋貸款投資，是槓桿理財，高齡者應謹慎思考！！



➤ 類型D.保險詐害 --黃奶奶的保單竟然是假的



- 保險理賠、挪用保險費爭議
- 保險黃牛收取高額費用、訛詐



◆ 聽聽小故事



- 黃奶奶不識字，一輩子在市場賣菜，但為了支應未來生活所需，就跟鄰居當業務員的兒子阿明，投保兩張6年期壽險保單，各躉繳100萬元。



- 結果，黃奶奶一直沒有收到保單，跟阿明催討很多次後，阿明才交給黃奶奶經過變造，且2張保單號碼完全一樣的保險單，結果保單6年期滿才發現，阿明根本沒幫黃奶奶投保。錢被挪走了！



◆ 案例想一想



- 鄰居的兒子當業務員就不會有問題嗎？能相信嗎？
- 黃奶奶可能無法發現被業務員詐騙的剝削事實，保費適合直接繳交給業務員嗎？
- 保險單是經過變造，要怎麼樣才能確保自己權益？取得保險單有沒有需要再次跟公司確認嗎？





◆ 溫馨小叮嚀

- **善良管理人注意義務**-業務員私自挪用保險費，並透過偽造、變造保險單，詐害高齡者，就是以不正當的方法招攬保險契約，保險公司應負連帶賠償責任。
- 高齡者不能僅憑熟悉業務員，就將自己應承擔之風險置之不理，透過業務員繳交保險費時，於取得保單或收據後，應再次跟保險公司確認。
- **繳交保險費會有收據、送金單！！**



➤ 類型D.近親剝削 --蔡大姐養兒不防老

- 家屬、熟人剝削涉及金融商品及服務



◆ 聽聽小故事

- 蔡大姊老公以蔡大姊的名義投保終身壽險，躉繳保費6000萬元，並規劃將來按年度提領部分保單價值準備金，作為蔡大姊老年日常生活之用。
- 沒想到蔡大姊老公去世後，被不務正業兒子誘騙說要處理父
務遺產事宜，讓蔡大姊在不知情下，先在保單變更申請書的
最後一頁簽名。



- 再假藉父親遺產後續處理事宜，誘使蔡大姊到保險公司臨櫃，並在兒子欺瞞下辦理要保人及受益人變更，最後整張保單的控制權變在兒子手上，不當詐害蔡大姊的保單資產。



◆ 案例想一想



- 蔡大姊年紀大了，需要親人照顧，但親人卻覬覦她的財產，該怎麼辦？
- 親人或熟人會不會是加害人呢？害怕被報復，所以只能忍耐嗎？
- 有沒有可能因為認知上的障礙，不知道正在被親人或熟人金融剝削或詐騙？





◆ 溫馨小叮嚀

- 善良管理人注意義務-保單變更要保人、受益人時，因為涉及保單權益變更，業者是負有確實查驗身分之注意義務。
- 請小心注意。簽名時一定要再三確認所簽文件內容為何。
- 親人、熟人並非金融服務業，評議中心也無法受理爭議，所以請留意身邊的人有沒有跟平常不一樣的行為。



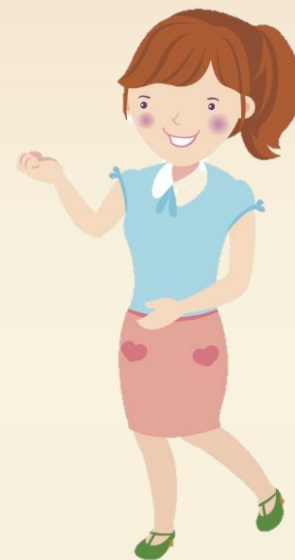
如果發生了金融消費爭議或剝削的情形，您可以尋求...

金融服務專線

- 1998
- 0800-869-899

財團法人金融消費評議中心

- 免費服務專線
- 0800-789-885
- 申訴諮詢信箱
- <https://www.foi.org.tw>



有任何商品問題，也可以洽詢下列單位...

金管會：02-89690-899

銀行公會：02-8596-2229

信託公會：02-2351-5299

壽險公會：0800-221-348





謝謝您的參與

