中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會

會員及其銷售機構通路報酬支付暨銷售行為準則問答集

101年10月22日金管證投字第1010038106號函同意備查

109年7月3日金管證投字第1090349024號函同意備查

一、 境外基金機構、總代理人及證券投資信託事業與保險公司因投資型保險業務所為之業務往來，是否適用中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會會員及其銷售機構通路報酬支付暨銷售行為準則（以下簡稱「本準則」）之相關規範？

答： 按本準則第二條已明定規範主體，以境外基金機構、總代理人、證券投資信託事業、證券投資顧問事業與銷售機構及其從業人員為範圍，是以境外基金機構、總代理人及證券投資信託事業與保險公司因投資型保險業務所為之業務往來，仍應遵循本準則第三條、第四條、第五條及第六條等相關規範。至於保險公司就通路報酬支付及從業人員行為是否比照本準則規範乙節，則應依金融監督管理委員會保險局及中華民國人壽保險商業同業公會之相關規範辦理。

二、 本準則所規定之「通路報酬」及第二條所稱「從業人員」之範圍為何？

答：

(一) 本準則所規定之通路報酬以中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會會員及其銷售機構基金通路報酬施行要點（以下簡稱「本要點」）第三條之報酬項目為限，不符合本要點規定之項目不得支付，如銷售機構舉辦尾牙或春酒等活動費用或基金銷售所需之資訊系統設備及軟體成本等費用均非通路報酬可支付之項目。

(二) 本準則第二條係規範境外基金機構、總代理人、證券投資信託事業、證券投資顧問事業與銷售機構及其人員於辦理基金通路報酬與進行銷售行為時應遵循之事項，所以上述機構及其從業人員如辦理之業務與基金相關者，均有所適用，不限於公司之銷售部門、財富管理部門或基金上架審查部門之人員，並各依所涉相關條文規定配合辦理。

三、 境外基金機構、總代理人及證券投資信託事業依本準則贊助或提供銷售機構舉辦「員工教育訓練及產品說明會」活動，舉辦之形式、課程有無限制？

答： 銷售機構之員工教育訓練及產品說明會係指為提升銷售機構人員銷售能力及瞭解商品性質所規劃舉辦之活動，是以舉辦形式不拘泥於說明會、座談會、講座或研討會等。但如利用銷售機構早會、夕會、例會或是短暫時刻等所進行之例行性業務拜訪活動，且目的在於提供或更新銷售機構之人員對其所銷售商品之市場訊息者，則非本準則所稱之員工教育訓練及產品說明會。

四、 境外基金機構、總代理人及證券投信事業等為進行商品解說、簡介或更新基金投資市場訊息而邀請全部銷售機構人員參加之活動，是否適用本準則？

答： 若所舉辦之活動，係以「全部」銷售機構為對象，且目的為公司推廣商品與行銷活動者，得不適用本準則，而依循中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會會員及其銷售機構從事廣告及營業活動行為規範之相關規定。

五、 有關中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會會員及其銷售機構基金通路報酬施行要點（以下簡稱「本要點」）第三條，贊助或提供銷售機構之員工教育訓練及產品說明會，投資人是否可參與且應如何揭露？

答： 投資人可參與境外基金機構、總代理人及證券投資信託事業贊助或提供銷售機構之員工教育訓練及產品說明會，總代理人及證券投資信託事業與銷售機構依實際發生金額分別於本要點規定之贊助或提供對銷售機構之產品說明會及員工教育訓練，以及其他報酬之通路報酬項目揭露。

六、 境外基金機構、總代理人及證券投資信託事業贊助或提供銷售機構之員工教育訓練及產品說明會，如有投資人參加，投資人是否須適用本準則第三條及第四條之教育訓練時數、課後測驗及參訓標準？

答： 因投資人非本準則第二條之規範對象，故並不適用本準則第三條及第四條有關教育訓練時數、課後測驗及參訓標準等規定。

七、 境外基金機構、總代理人及證券投資信託事業贊助或提供銷售機構之員工教育 訓練及產品說明會，係介紹或說明整體市場趨勢或金融資訊，而非個別基金者，是否仍須進行個別基金的產品課後測驗?

答： 境外基金機構、總代理人及證券投資信託事業贊助或提供之員工教育訓練及產品說明會，如僅介紹或說明整體市場趨勢或金融資訊者，尚無庸依本準則第四條第二項對參與該次員工教育訓練及產品說明會者進行個別基金的課後測驗，惟如課程內容有涉及個別基金之說明或介紹者，仍應依本準則第四條第二項之規定對該次員工教育訓練及產品說明會所介紹的基金產品進行課後測驗。

八、 總代理人及證券投資信託事業贊助銷售機構之員工教育訓練及產品說明會，是否須要求主辦之銷售機構提供問答題目及測驗彙總結果等資料以供留存？

答： 按本準則第四條第四項規定，由主辦之銷售機構負留存問答題目及測驗彙總結果等資料之責，至於贊助之總代理人及證券投資信託事業是否須留存上開資料，則依各公司內部規範辦理。

九、 課後測驗內容是否有題數之要求或通過標準？

答： 課後測驗內容應包括基金投資範圍、基金投資特色及基金風險程度等題目，然為確保銷售機構從業人員確實通過測驗之KYP效益，主辦單位對課後測驗應訂有適當的作業流程，包括題數、通過標準及未通過測驗之處理方式等。

十、 員工教育訓練及產品說明會之主辦單位，如何確認銷售機構從業人員係本人親自應考，及相關資料保存等之責任?

答： 員工教育訓練及產品說明會由銷售機構擔任主辦單位者，其應主動確認其從業人員係本人親自應考，由總代理人及證券投資信託事業擔任主辦單位者，因銷售機構對其從業人員較為認識，是以銷售機構應協助確認，至測驗資料之保存，則依本準則第四條第四項規定辦理。

十一、本準則第四條第五項有關銷售機構於員工教育訓練及產品說明會前提供之參訓標準為何？

答： 境外基金機構、總代理人及證券投資信託事業贊助或提供銷售機構之員工教育訓練及產品說明會，銷售機構於每次員工教育訓練及產品說明會前應提供其參訓標準，該參訓標準為選派參訓人員之評估項目。

十二、總代理人及證券投資信託事業應建立辦理本準則第五條第五項通路報酬方案之事前評估與事後審核機制，若有二家以上境外基金機構、總代理人及證券投資信託事業共同贊助者，應如何辦理？

答：

(一)銷售機構事前應提供個別總代理人及證券投資信託事業所贊助金額之分擔方式，及所贊助部分方案內容、預估費用項目及各項目之金額資料。

(二)銷售機構事後應提供個別總代理人及證券投資信託事業所贊助部分方案執行情形、費用項目、金額及支出憑證。

十三、本準則第六條有關收受饋贈或款待之規範，與證券投資信託事業經理守則及證券投資顧問事業從業人員行為準則行為規範有何差異？

答： 本準則係規範證券投資信託事業與證券投資顧問事業、境外基金機構、總代理人、銷售機構之人員進行基金銷售之一般業務拜訪時，基於社交禮儀應有適當合宜之款待或禮品，其中款待以每人每次新臺幣五百元為限，禮品價值則以每人自同一公司收受或單一公司提供同一公司之同一對象，以每年累計新臺幣三千元為限。

至於證券投資信託事業經理守則第七條及證券投資顧問事業從業人員行為準則行為規範第三章有關收受饋贈或款待之規範，係指於節慶時依風俗慣例所給予或收受之饋贈或禮品，例如端午節、中秋節、春節或婚喪喜慶等，並遵守各公司之內部規範，是以兩者與本準則在規範目的上並不相同，應分別適用。

十四、境外基金機構、總代理人、證券投資信託事業、證券投資顧問事業及銷售機構為提昇公司形象或不涉及基金宣導推廣活動所大量製作且價值不高的公關贈品（例如文具用品、便箋、鑰匙鍊、日曆等），是否應計入每年得收受禮品之累計金額？

答： 境外基金機構、總代理人、證券投資信託事業、證券投資顧問事業、銷售機構及其人員間提供或收受大量製作且價值不高的公關贈品時，因其目的係為提昇公司形象或公司知名度之行銷推廣行為，與本準則第六條所規範者係於一般業務拜訪時，基於社交禮儀應有適當合宜之禮品，就提供或收受之目的及所欲規範之行為均不相同，是以不適用本準則，得不計入至每年得收受禮品之金額。

十五、公司高階主管為維繫或深化與銷售機構間之合作關係而款待銷售機構之主管或員工，或公司提供銷售機構尾牙或春酒禮品、禮券或獎金等以供抽獎之用者，是否適用本準則？

答： 為進行基金銷售之一般業務拜訪而為款待者，適用本準則第六條之規範；至於其他非為基金銷售之目的所為之一般業務拜訪，或基於商業之禮俗所為者，如題所述之情形，則應遵守公司依證券投資信託事業經理守則第七條或證券投資顧問事業從業人員行為準則第十五條所訂規範。

十六、證券投資信託事業除發行證券投資信託基金外，尚擔任境外基金之總代理人，並與某銷售機構簽訂銷售契約，由該銷售機構辦理其證券投資信託基金、境外基金之銷售業務，有關本準則第六條之款待或禮品額度限制，應如何計算？

答： 依本準則第六條之收受饋贈或款待之規範，係考量社交禮儀應有適當合宜之款待或禮品而設，故以每人每次自「同一公司」收受之款待或禮品為規範，並不因銷售之商品為證券投資信託基金或境外基金而得以分開計算。

十七、本準則第六條之款待及禮品是否計入通路報酬而有揭露之必要？

答： 不計入通路報酬亦無須揭露。

揭露通路報酬係為避免銷售機構辦理基金銷售業務，因報酬之多寡而影響銷售行為之中立性，致產生未考量投資人最佳利益之情形，是以明定基金銷售機構收取之報酬、費用及其他利益，應於銷售前告知投資人。

然本準則第六條之規範目的係為強化證券投資信託事業及證券投資顧問事業銷售人員之銷售行為自律而制定，特規定適當的考核規範、合理收受或提供餽贈或款待之原則，兩者在規範對象及目的均不相同，是以本準則有關銷售行為準則之款待及禮品並不計入通路報酬。

十八：本準則第八條之「明知已屬明顯弱勢族群」之投資人，其判斷標準為何？

答： 弱勢族群包括年齡七十歲以上者、教育程度國中畢業以下者或領有全民健康保險重大傷病證明者，業者得由客戶所填寫之開戶資料進行判斷是否符合弱勢族群之資格。至於領有全民健康保險重大傷病證明之客戶，若未於開戶資料中載明時，得由其外貌、外觀、行動、交談，以及透過瞭解客戶(KYC)作業程序等為判斷。

十九：不向明知已屬明顯弱勢族群主動介紹高風險之基金產品，但如果該類客戶執意投資，得接受其申購嗎？

答： 對於明知已屬明顯弱勢族群之投資人主動要求投資高風險等級之基金者，業者應注意金融消費者保護法及中華民國證券證券投資信託暨顧問商業同業公會之自律規範辦理，並確保該基金對投資人之適合度。