

# 信託公會就會員所提信託2.0「委外推廣暨異業結盟」 之相關建議規畫

## 壹、前言：

一、本會會員前向金融監督管理委員會(下稱金管會)提出信託2.0—委外推廣暨異業結盟相關建議如下：

(一)放寬非金融機構人員(如社福人員、律師、會計師)推廣信託業務，且僅推廣特定種類信託之他業金融機構或非金融機構人員(如保險業務員僅推廣保險金信託)，得免具信託業務人員資格。

(二)開放信託業得有對價關係委託他業(如安養機構)推廣信託業務；及信託業因信託規畫(如安養信託)涉及他業服務而轉介客戶予他業(如安養機構)並收取對價，得認定為信託業附屬業務。

二、金管會民國110年3月17日金管銀票字第1100270803號函，請本會納入信託2.0推動主軸三「跨業結盟」之工作小組，併予討論其在法制面及實務面之可行性、具體作法及相關配套機制：

(一)按他業人員進行信託業務推廣時，仍應要求其具備一定信託業務資格；僅推廣特定種類信託之他業人員，研議簡化其取得信託業務人員資格之教育訓練及測驗內容之可行性。

(二)按他業業務人員適格情形信託業難以掌握，且給付對價關係易衍生不當招攬及交易糾紛，研議方向宜併與考量如何避免此種模式實務運作上衍生糾紛之可能性。

## 貳、本會建議規畫方向及建議：

一、依金管會來函內容，本會區分定義如下：

(一)身分別區分為「他業非金融機構人員」及「他業金融機構人員」；

(二)推廣信託業務區分為「推介」及「轉介」。

(三)信託業務人員資格區分為「需具備資格」、「不需具備資格」及「簡化資格」。

## 二、依前項區分內容，擬規畫如下：

(一)「他業非金融機構人員」推廣信託業務：

1、推介信託業務：考量法令、人員資格管理、資訊共用等因素，傾向不開放推介。

2、轉介信託業務：得不具信託業務人員資格。

(二)「他業金融機構人員」推廣信託業務：

1、本會研議之「信託業及保險公司間辦理保險金信託業務共同行銷應注意事項」（以下稱注意事項）乙案，擬建請金管會：從事共同行銷之保險業務人員之職前訓練應累積至少三小時以上；並於執行業務期間參加在職訓練，每三年累積至少三小時以上。

2、僅推介一項特定種類信託時，可比照注意事項簡化職前訓練及在職訓練時數，如推介兩項以上特定種類信託時，則應完全比照「信託業負責人應具備資格條件暨經營與管理人員應具備信託專門學識或經驗準則」第16條所應符合之資格辦理。

3、推介信託業務之範圍，可就共同行銷及合作推廣分別研議建議開放項目(例如安養信託及保險金信託)，擬併入信託2.0推動主軸一，工作項目3「放寬行銷推廣信託業務之限制」乙案研議辦理。

4、轉介信託業務：得不具信託業務人員資格。

## 三、信託業得支付報酬委託他業轉介信託業務之情形：

(一)依金管會民國106年12月4日金管銀票字第10600226440號函，由信託業支付「社工」或「安養機構」報酬，由渠等提供潛在客戶資料予信託業，或提供信託業之聯繫方式予潛在客戶，因未涉及商品說明或推介等相關作業，爰未涉及「金

融機構作業委託他人處理內部作業制度及程序辦法」相關規範。

(二)建議「以提供客戶非僅以投資為目的，而係基於資產管理、人身照顧、健康醫療、社會福利、生活育樂等各項需求而量身訂做之信託商品」為限，業務申請並應依各業別法規辦理。

(三)有關信託業支付報酬委託他業轉介之他業種類，考量金管會來函意旨，他業人員適格情形信託業難以掌握，且給付對價關係易衍生不當招攬及交易糾紛，爰可支付報酬委託轉介之他業建議以下原則：

- 1、信託業對於合作之他業應有妥適之評估，並應確認係合法設立或具有執照(證照)。
- 2、信託業與他業應訂定合作契約，載明權責劃分及紛爭處理機制，並對客戶充分說明：以契約規範責任內容，並明確規範他業轉介之行為直接對信託業發生效力，信託契約責任之履行亦應由信託業負責；如客戶與信託業有爭議時，轉介對象應協助客戶與信託業聯繫協商；惟如因他業處理事務有過失，或因逾越權限行為致客戶所生之損害，應由他業自負賠償責任；並約定他業提供潛在客戶資料予信託業或提供信託業之聯繫方式等資訊前，應向客戶說明前述相關責任內容，並請客戶簽署知悉。
- 3、信託業應至少每年一次定期對他業進行審視，如發現他業已非合法設立、被撤銷(廢止)執照(證照)時或以信託業名義進行不當行銷時，應為適當之處置，並於信託業網站公告。
- 4、應考量報酬合理性：信託業支付報酬委託他業轉介信託業務時，其支付報酬應考量成本之合理性（例如應考量合理利潤，支付報酬不應超過該信託業務所收取之相關費用之一定比率）。