



附表十

保險公司給付業務員及各種銷售通路之續年度報酬一覽表

一、續年度報酬說明

續年度報酬項目	給付條件
續年度佣金	於保戶繳交續年度保費且保險契約持續有效，不論與業務員合約或與銷售通路之合作合約是否有效，均應給付予招攬業務員或銷售通路之報酬。
續年度服務報酬	於保戶繳交續年度保費且保險契約持續有效，業務員或銷售通路與公司之合約有效或達一定條件時（如業務員合約及保險契約有效期間經過一定年數），當業務員或銷售通路繼續提供服務，始需給付之業務服務報酬或銷售通路營業服務報酬。
獎勵金-繼續率佣金	於保戶繳交續年度保費且保險契約持續有效，不論與銷售通路之合作合約是否有效，於達一定條件時（如繼續率達 13 個月、25 個月、37 個月等），應給付予銷售通路之獎勵金。
獎勵金-繼續率獎金	為於保戶繳交續年度保費且保險契約持續有效，銷售通路與公司之合約有效且達一定條件時（如繼續率達 13 個月、25 個月、37 個月等），始需給付予銷售通路之獎勵金。
獎勵金-合約終止後服務獎金	於保戶繳交續年度保費且保險契約持續有效，於銷售通路與公司之合作合約終止，而銷售通路繼續提供服務時，應給付予銷售通路之獎勵金。

二、續年度報酬表

業務員／銷售通路別	續年度報酬項目	繳費年期	被保險人投保年齡	續年度報酬總和 (占實收總保費比例 ^註 ；%)

註：若銷售通路策略考量給付相同銷售通路別不同公司之續年度報酬有不同之標準者，採占比

之上、下限列示。