

## 基金通路報酬揭露

本公司共同基金投資標的批註條款(一)提供連結之基金所收取之通路報酬如下：

\*此項通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加保戶實際支付之費用

\*\*此項通路報酬收取內容未來可能有所變動，保戶若欲查詢即時之通路報酬收取內容請參照網站公告資訊

基金公司(或總代理人/境外基金機構)支付			
在臺總代理人 / 經理公司	通路服務費分成	贊助或提供產品說明會及員工教育訓練 (新臺幣元)	其他行銷贊助 (新臺幣元)
元大投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
台新投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
台新投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
合作金庫投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
安本投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
野村投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
宏利投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
貝萊德投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
法銀巴黎投顧	不多於 1.5%	未達兩百萬	未達一百萬
保德信投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
施羅德投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
柏瑞投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
美盛投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
第一金投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
中國信託投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
凱基投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
富盛投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
富達投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
富蘭克林華美投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
富蘭克林投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
復華投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
華南永昌投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
匯豐中華投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
瑞銀投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
群益投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
安聯投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
摩根投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
聯博投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
瀚亞投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
霸菱投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
景順投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
永豐投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
新光投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬

路博邁投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
康和投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
先鋒投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
大華銀投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
鋒裕投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
貝萊德投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
兆豐投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
日盛投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬

一次性行銷推動獎勵：每年度活動期間，基金公司依本公司投資型保險連結該系列基金之金額支付行銷推動獎勵不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%。

#### 範例說明：

〈本範例內容僅供要保人參考，壽險公司僅就要保人投資單檔基金之通路報酬金額作假設及說明，本範例之文字亦可酌予修改，以協助要保人閱讀了解該類通路報酬之意涵〉

本公司自聯博投信基金管理機構收取不多於 1% 之通路服務費分成，另收取未達新台幣 200 萬元之產品說明會/員工教育訓練贊助及未達新台幣 100 萬元之其他行銷贊助。故 台端購買本公司投資型保險商品連結共同基金投資標的批註條款(一)之共同基金，其中每投資 100,000 元於聯博投信所代理之基金，本公司每年收取之通路報酬如下：

1. 由 台端額外所支付之費用：0 元

2. 由聯博投信支付：

(相關費用係均由基金公司原本收取之經理費、管理費、分銷費等相關費用中提撥部分予保險公司，故不論是否收取以下費用，均不影響基金淨值。)

(1) 台端持有基金期間之通路服務費分成：不多於 1,000 元(100,000\*1%=1,000 元)

(2) 年度產品說明會及員工教育訓練贊助金：本公司自聯博投信收取不多於 200 萬元之產品說明會及員工教育訓練贊助金。

(3) 其他行銷贊助：本公司自聯博投信收取不多於 100 萬元之行銷推動獎勵金。

本公司辦理投資型保險業務，因該類保險商品提供基金標的作投資連結，故各證券投資信託事業、總代理人及境外基金機構支付通路報酬(含各項報酬、費用及其他利益等，且該通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加保戶實際支付之費用)，以因應其原屬於上述機構所應支出之客戶服務及行政成本。惟因各基金性質不同且各基金公司之行銷策略不同，致本公司提供不同基金供該投資型保單連結時，自各基金公司收取通路報酬之項目及金額因而有所不同。請 台端依個人投資目標及基金風險屬性，慎選投資標的。

其他投資標的：每年度活動期間，其他交易對手對於本公司各投資型保險商品支付行銷推動獎勵報酬、費用不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%、贊助或提供產品說明會及員工教育訓練費用不高於新臺幣兩百萬元，若超過新臺幣兩百萬元時，將揭露於本公司官網。無自交易對手取得折讓。

### 基金通路報酬揭露

本公司人民幣投資標的批註條款(一)提供連結之基金所收取之通路報酬如下：

\*此項通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加要保人實際支付之費用

\*\*此項通路報酬收取內容未來可能有所變動，要保人若欲查詢即時之通路報酬收取內容請參照網站公告資訊

基金公司(或總代理人/境外基金機構)支付			
在臺總代理人 / 經理公司	通路服務費分成	贊助或提供產品說明會及員工教育訓練 (新臺幣元)	其他行銷贊助 (新臺幣元)
宏利投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
永豐投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
施羅德投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬

匯豐中華投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
元大投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
華南永昌投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
復華投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
野村投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
柏瑞投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
富蘭克林華美投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
群益投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
摩根投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
安聯投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
合作金庫投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
第一金投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
瀚亞投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
聯博投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬

一次性行銷推動獎勵：每年度活動期間，基金公司依本公司投資型保險連結該系列基金之金額支付行銷推動獎勵不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%。

#### 範例說明：

**<本範例內容僅供要保人參考，壽險公司僅就要保人投資單檔基金之通路報酬金額作假設及說明，本範例之文字亦可酌予修改，以協助要保人閱讀了解該類通路報酬之意涵>**

本公司自聯博投信基金管理機構收取不多於 1% 之通路服務費分成，另收取未達新台幣 200 萬元之產品說明會/員工教育訓練贊助及未達新台幣 100 萬元之其他行銷贊助。故 台端購買本公司投資型保險商品連結人民幣投資標的批註條款(一)之共同基金，其中每投資 100,000 元於聯博投信所代理之基金，本公司每年收取之通路報酬如下：

- 1.由 台端額外所支付之費用：0 元
- 2.由聯博投信支付：

(相關費用係均由基金公司原本收取之經理費、管理費、分銷費等相關費用中提撥部分予保險公司，故不論是否收取以下費用，均不影響基金淨值。)

- (1)台端持有基金期間之通路服務費分成：不多於 1,000 元(100,000\*1%=1,000 元)
- (2)年度產品說明會及員工教育訓練贊助金：本公司自聯博投信收取不多於 200 萬元之產品說明會及員工教育訓練贊助金。
- (3)其他行銷贊助：本公司自聯博投信收取不多於 100 萬元之行銷推動獎勵金。

本公司辦理投資型保險業務，因該類保險商品提供基金標的作投資連結，故各證券投資信託事業、總代理人及境外基金機構支付通路報酬(含各項報酬、費用及其他利益等，且該通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加要保人實際支付之費用)，以因應其原屬於上述機構所應支出之客戶服務及行政成本。惟因各基金性質不同且各基金公司之行銷策略不同，致本公司提供不同基金供該投資型保單連結時，自各基金公司收取通路報酬之項目及金額因而有所不同。請 台端依個人投資目標及基金風險屬性，慎選投資標的。

其他投資標的：每年度活動期間，其他交易對手對於本公司各投資型保險商品支付行銷推動獎勵報酬、費用不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%、贊助或提供產品說明會及員工教育訓練費用不高於新臺幣兩百萬元，若超過新臺幣兩百萬元時，將揭露於本公司官網。無自交易對手取得折讓。

### 基金通路報酬揭露

本公司享利成雙投資標的批註條款提供連結之基金所收取之通路報酬如下：

\*此項通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加保戶實際支付之費用

\*\*此項通路報酬收取內容未來可能有所變動，保戶若欲查詢即時之通路報酬收取內容請參照網站公告資訊

基金公司(或總代理人/境外基金機構)支付

在臺總代理人 / 經理公司	通路服務費分成	贊助或提供產品說明會及員工教育訓練 (新臺幣元)	其他行銷贊助 (新臺幣元)
合作金庫投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
野村投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
法銀巴黎投顧	不多於 1.5%	未達兩百萬	未達一百萬

一次性行銷推動獎勵：每年度活動期間，基金公司依本公司投資型保險連結該系列基金之金額支付行銷推動獎勵不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%。

**範例說明：**

**<本範例內容僅供要保人參考，壽險公司僅就要保人投資單檔基金之通路報酬金額作假設及說明，本範例之文字亦可酌予修改，以協助要保人閱讀了解該類通路報酬之意涵>**

本公司自野村投信基金管理機構收取不多於 1%之通路服務費分成，另收取未達新台幣 200 萬元之產品說明會/員工教育訓練贊助及未達新台幣 100 萬元之其他行銷贊助。故 台端購買本公司投資型保險商品連結享利成雙投資標的批註條款之共同基金，其中每投資 100,000 元於野村投信所代理之基金，本公司每年收取之通路報酬如下：

1.由 台端額外所支付之費用：0 元

2.由野村投信支付：

(相關費用係均由基金公司原本收取之經理費、管理費、分銷費等相關費用中提撥部分予保險公司，故不論是否收取以下費用，均不影響基金淨值。)

(1)台端持有基金期間之通路服務費分成：不多於 1,000 元(100,000\*1%=1,000 元)

(2)年度產品說明會及員工教育訓練贊助金：本公司自野村投信收取不多於 200 萬元之產品說明會及員工教育訓練贊助金。

(3)其他行銷贊助：本公司自野村投信收取不多於 100 萬元之行銷推動獎勵金。

本公司辦理投資型保險業務，因該類保險商品提供基金標的作投資連結，故各證券投資信託事業、總代理人及境外基金機構支付通路報酬(含各項報酬、費用及其他利益等，且該通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加保戶實際支付之費用)，以因應其原屬於上述機構所應支出之客戶服務及行政成本。惟因各基金性質不同且各基金公司之行銷策略不同，致本公司提供不同基金供該投資型保單連結時，自各基金公司收取通路報酬之項目及金額因而有所不同。請 台端依個人投資目標及基金風險屬性，慎選投資標的。

其他投資標的：每年度活動期間，其他交易對手對於本公司各投資型保險商品支付行銷推動獎勵報酬、費用不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%、贊助或提供產品說明會及員工教育訓練費用不高於新臺幣兩百萬元，若超過新臺幣兩百萬元時，將揭露於本公司官網。無自交易對手取得折讓。

**基金通路報酬揭露**

本公司保得利投資標的批註條款提供連結之基金所收取之通路報酬如下：

**\*此項通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加保戶實際支付之費用**

**\*\*此項通路報酬收取內容未來可能有所變動，保戶若欲查詢即時之通路報酬收取內容請參照網站公告資訊**

基金公司(或總代理人/境外基金機構)支付			
在臺總代理人 / 經理公司	通路服務費分成	贊助或提供產品說明會及員工教育訓練 (新臺幣元)	其他行銷贊助 (新臺幣元)
聯博投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
貝萊德投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
美盛投顧	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
安聯投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
柏瑞投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
合作金庫投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
富蘭克林華美投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬

施羅德投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬
景順投信	不多於 1.0%	未達兩百萬	未達一百萬

一次性行銷推動獎勵：每年度活動期間，基金公司依本公司投資型保險連結該系列基金之金額支付行銷推動獎勵不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%。

**範例說明：**

**<本範例內容僅供要保人參考，壽險公司僅就要保人投資單檔基金之通路報酬金額作假設及說明，本範例之文字亦可酌予修改，以協助要保人閱讀了解該類通路報酬之意涵>**

本公司自聯博投信基金管理機構收取不多於 1%之通路服務費分成，另收取未達新台幣 200 萬元之產品說明會/員工教育訓練贊助及未達新台幣 100 萬元之其他行銷贊助。故 台端購買本公司投資型保險商品連結保得利投資標的批註條款之共同基金，其中每投資 100,000 元於聯博投信所代理之基金，本公司每年收取之通路報酬如下：

1.由 台端額外所支付之費用：0 元

2.由聯博投信支付：

(相關費用係均由基金公司原本收取之經理費、管理費、分銷費等相關費用中提撥部分予保險公司，故不論是否收取以下費用，均不影響基金淨值。)

(1)台端持有基金期間之通路服務費分成：不多於 1,000 元(100,000\*1%=1,000 元)

(2)年度產品說明會及員工教育訓練贊助金：本公司自聯博投信收取不多於 200 萬元之產品說明會及員工教育訓練贊助金。

(3)其他行銷贊助：本公司自聯博投信收取不多於 100 萬元之行銷推動獎勵金。

本公司辦理投資型保險業務，因該類保險商品提供基金標的作投資連結，故各證券投資信託事業、總代理人及境外基金機構支付通路報酬(含各項報酬、費用及其他利益等，且該通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加保戶實際支付之費用)，以因應其原屬於上述機構所應支出之客戶服務及行政成本。惟因各基金性質不同且各基金公司之行銷策略不同，致本公司提供不同基金供該投資型保單連結時，自各基金公司收取通路報酬之項目及金額因而有所不同。請 台端依個人投資目標及基金風險屬性，慎選投資標的。

其他投資標的：每年度活動期間，其他交易對手對於本公司各投資型保險商品支付行銷推動獎勵報酬、費用不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%、贊助或提供產品說明會及員工教育訓練費用不高於新臺幣兩百萬元，若超過新臺幣兩百萬元時，將揭露於本公司官網。無自交易對手取得折讓。

### 基金通路報酬揭露

本公司福利雙收投資標的批註條款提供連結之基金所收取之通路報酬如下：

**\*此項通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加保戶實際支付之費用**

**\*\*此項通路報酬收取內容未來可能有所變動，保戶若欲查詢即時之通路報酬收取內容請參照網站公告資訊**

基金公司(或總代理人/境外基金機構)支付			
在臺總代理人 / 經理公司	通路服務費分成	贊助或提供產品說明會及員工教育訓練 (新臺幣元)	其他行銷贊助 (新臺幣元)
法銀巴黎投顧	不多於 1.5%	未達兩百萬	未達一百萬

一次性行銷推動獎勵：每年度活動期間，基金公司依本公司投資型保險連結該系列基金之金額支付行銷推動獎勵不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%。

**範例說明：**

**<本範例內容僅供要保人參考，壽險公司僅就要保人投資單檔基金之通路報酬金額作假設及說明，本範例之文字亦可酌予修改，以協助要保人閱讀了解該類通路報酬之意涵>**

本公司自法銀巴黎投顧基金管理機構收取不多於 1%之通路服務費分成，另收取未達新台幣 200 萬元之產品說明會/員工教育訓練贊助及未達新台幣 100 萬元之其他行銷贊助。故 台端購買本公司投資型保險商品連結福利雙利投資標的批註條款之共同基金，其中每投資 100,000 元於法銀巴黎投顧所代理之基金，本公司每年收取之通路報酬如下：

1.由 台端額外所支付之費用：0 元

2.由法銀巴黎投顧支付：

(相關費用係均由基金公司原本收取之經理費、管理費、分銷費等相關費用中提撥部分予保險公司，故不論是否收取以下費用，均不影響基金淨值。)

(1)台端持有基金期間之通路服務費分成：不多於 1,000 元(100,000\*1%=1,000 元)

(2)年度產品說明會及員工教育訓練贊助金：本公司自法銀巴黎投顧收取不多於 200 萬元之產品說明會及員工教育訓練贊助金。

(3)其他行銷贊助：本公司自法銀巴黎投顧收取不多於 100 萬元之行銷推動獎勵金。

本公司辦理投資型保險業務，因該類保險商品提供基金標的作投資連結，故各證券投資信託事業、總代理人及境外基金機構支付通路報酬(含各項報酬、費用及其他利益等，且該通路報酬收取與否並不影響基金淨值，亦不會額外增加保戶實際支付之費用)，以因應其原屬於上述機構所應支出之客戶服務及行政成本。惟因各基金性質不同且各基金公司之行銷策略不同，致本公司提供不同基金供該投資型保單連結時，自各基金公司收取通路報酬之項目及金額因而有所不同。請 台端依個人投資目標及基金風險屬性，慎選投資標的。

其他投資標的：每年度活動期間，其他交易對手對於本公司各投資型保險商品支付行銷推動獎勵報酬、費用不多於銷售總金額或淨銷售金額之 0.3%、贊助或提供產品說明會及員工教育訓練費用不高於新臺幣兩百萬元，若超過新臺幣兩百萬元時，將揭露於本公司官網。無自交易對手取得折讓。