

金融剝削行爲之刑事責任*

——臺灣臺北地方法院109年度易字第335號
判決



張天一

中原大學財經法律學系副教授

摘要

近年來，高齡者遭受金融剝削的問題引起廣泛討論，然而，金融剝削行爲不僅發生於高齡者身上，也存在於正規之金融體系中。本文透過檢視實務上金融剝削之案例，評析可能涉及之刑事責任，並呈現其中之問題處。由於金融剝削行爲於形式上有其多樣性，欲以刑事手段加以防制，除舉證上之困難外，也存在其極限性。因此，需建立周全的相關制度，才能有效保障金融消費者的權益。

目次

- 壹、事實摘要
- 貳、爭點
- 參、法院見解
- 肆、評析
- 伍、結論

DOI: 10.53106/27889866030608

關鍵詞：金融剝削、金融壓榨、金融詐欺、詐欺罪、金融消費者保護法

* 本文為科技部專題研究計畫（111-2410-H-A49-010-MY2）之部分研究成果。關於本文中我國實務見解之蒐集、整理，特別感謝中原大學財經法律學系碩士班廖子涵、邱鈺甯研究助理之協助。

壹、事實摘要

本案之起訴事實為：被告為某人壽保險股份有限公司之區經理，負責對外招攬保險之業務，其知悉該公司所推出之相關保險契約，皆未保證獲利，亦知悉「期繳型」與「躉繳型」之保險契約，所收取之保險費用（即俗稱之手續費）差距甚大，依法應向要保人為說明。

被告為獲取業績獎金，向6名要保人（即本案之被害人）施用詐術，稱相關各保險每年可保證獲利5%至8%，使要保人等簽訂保險契約並繳納保險費，被告依此獲取公司發給之業績獎金，其行為涉及刑法第339條之詐欺罪。此外，被告於為公司招攬保險業務上，違反與其公司所簽訂委託合約書之規定，因前述情事而導致要保人撤銷保險契約，保險公司需返還要保人所繳納之保險費，而致生財產損害於公司，亦涉及刑法第342條之背信罪。

貳、爭點

金融或保險商品之銷售人員，為獲得銷售上之佣金（獎金），而向顧客告知不實訊息或未告知重要訊息，其行為是否涉及刑事責任？又目前實務在處理相關案件上之見解趨勢為何？其中是否存有爭議處？若於個案中銷售人員雖未使用詐騙手段，卻未考量顧客之利益，甚至誘導客戶做出受有損害之不利決定時，其行為是否亦具有刑事責任？

參、法院見解

本案經臺北地方法院為第一審判決，後上訴於臺灣高等法院，目前續為審理中¹。就地方法院判決所論述被告成立詐欺罪與背信罪之理由，摘要如下：

一、所涉詐欺罪之部分

（一）被告向要保人告知「保單保證獲利」之行為

法院於證據調查上，就被告所製作之保單價值試算表為觀察，均僅列載以年報酬8%為假設報酬率所計算歷年累積之保單價值，與正、負報酬率一併臚列之該保險公司制式之保單價值試算表相較，可見被告將應以警示

¹ 本案第一審及第二審之判決字號分別為：臺灣臺北地方法院109年度易字第335號判決、臺灣高等法院111年度上易字第371號判決。

投資風險記載之負向報酬率予以剔除，使要保人輕忽投資風險，藉以營造投資必然獲利之假象。

而本案中之被害人等，均陳述被告有向其保證獲利，並有以贖回保單價值準備金之方式，向部分被害人謊稱該金額係屬獲利。此外，亦有被害人屬於即將退休之人士，以自用住宅貸款並出售金飾之方式籌措保險費，可見其經濟上並非寬裕，若非相信能保證獲利，甚無可能簽訂保險費高達2,000萬元之保險契約，故可認定被告具有保證獲利之詐欺行為。

（二）被告未告知期繳型或躉繳型保險契約於保險費用上差異之行為

因本案中部分要保人係簽訂「期繳型」之保險契約，但均僅繳納一至二期保險費，即未再續繳保險費，且有同時或持續簽訂數件期繳型保險契約之情形，而非將一次性可運用之資金用以簽訂「躉繳型」保險契約，或將長年可運用之資金用以繳納原簽訂期繳型保險契約之到期保險費。對此，法院認為因保險契約於保險費繳納方式上之差別，將影響保險公司對保險費用之收取²。

於本案例中，以期繳保單為例，第一年之保險費用為最高，如要保人正常繳納第二年，其後費用就會逐漸降低。若銷售人員持續以新購方式去招攬保單，客戶即又會承擔第一年之最高保險費用，而躉繳保單則較無差別。以本案例中要保人所簽訂之保險商品為例，如屬於期繳型保險契約時，於第一年至第五年保險費年度，依序將收取「55%、45%、35%、5%、5%」之保險費用；如屬躉繳型保險契約時，則不區分保險費年度，一概依保險費之數額，收取固定3%至5%比率之保險費用，兩者保險契約所收取之保險費用差距甚大。

依照保險業務員管理規則第19條第1項第1款之規定，可知保險業務員對於影響要保人或被保險人權益之事項，負有告知義務。而前述保險契約差別對保險費用影響之事項，係對要保人或被保險人之權益有重大影響，被告對此即負有詳實告知、說明之義務。又利用對方之錯誤使其為財物交付之消極詐欺，屬於不作為犯罪，其犯罪之成立，應有告知之作為義務為前提。對此，法院認為被告應就保險費用具有差異性此一事實，有告知要保人之義務卻未告知。若被告有將此一情事告知各要保人，各要保人自無

² 判決中所稱之「保險費用」，應指「投資型保單」中之「前置費用」，該費用用以支付保險公司於銷售保單上之人力等行政成本，包含銷售人員之佣金（獎金）。該筆費用會連同「保單管理費」或「危險保費」等，於所繳交之保險費中扣除，剩餘金額始投入投資標的。

同時或持續簽訂數件期繳型保險契約，令保險公司收取高額保險費用之理。

對此，被告辯稱客戶陸續購買保險，係因每次之需求不同，然法院認為要保人於短期間簽訂數件期繳型保險契約，並非因時間推移以致產生不同投資需求，且部分要保人若就其長期可運用之資金，用以續繳先前所簽訂期繳型保險契約之歷年保險費，或為簽訂躉繳型保險契約，對於要保人顯然較為有利。是故，被告之辯稱違反常情事理，自無可採。此外，該保險公司之其他員工於擔任證人時，曾陳述「新開一張期繳保單跟躉繳保單，其佣金收入落差是十倍以上」、「與被告訪談過程中，曾詢問為何要將客戶資金配置在期繳保單，而被告之回答是『業務員如果不讓客戶去做期繳，要如何賺錢』」等證言。故法院認定被告係為獲取保戶簽訂期繳型保險契約可得之高額業績獎金，而未依法告知前述影響要保人或被保險人權益之事項。

基於上述之事實，法院認為被告係以「謊稱保證獲利」或「未依法告知收取保險費用方式之差異」，向各要保人施以詐術，使各要保人陷於錯誤，而簽訂保險契約並繳納保險費，被告進而取得保險公司支付之業績獎金，其向同一要保人反覆招攬保險契約之數次行為，係以單一犯罪目的為之，應以一個詐欺取財罪加以評價。至於對各要保人招攬保險契約之行為，應分別論罪予以數罪併罰。

二、所涉背信罪之部分

此外，法院認為被告之行為另涉犯背信罪，其理由在於被告與保險公司間簽有「壽險部業務代表聘約書」、「區經理合約書」及「業務代表承攬合約書暨區經理委任合約書」，其中分別載明「業務代表不得利用非保單上之利益以誘致他人向其購買保險」、「區經理倘有不忠實……者，公司得……終止本合約書」、「區經理為公司處理事務時，應遵守各項法令規定，不得有損害公司利益、破壞公司信譽或侵害保單持有人權益之情事」等旨，亦於「保險契約所附重要事項告知書」中申明「○○人壽及其業務員未對本保險契約將來之投資收益作出任何承諾」等項。據此，被告既作為該公司之區經理，自應依相關約定，本於注意義務及忠實義務為公司招攬保險。

而被告僅顧慮個人業績獎金，違反規定向各要保人謊稱保證，不實招攬保險契約，嗣後，因各保險契約經撤銷，使保險公司返還相關保險費，

自該當違背受託任務之背信行為無誤，而成立背信罪。由於被告所涉犯之詐欺取財罪與背信罪係侵害要保人「或」保險公司之同一財產法益，係以一行為同時觸犯二罪，為想像競合犯，從情節較重之詐欺取財罪處斷。

肆、評 析

一、關於金融剝削行為

關於高齡人口遭遇金融剝削之問題，近年為各國所廣泛重視，由於我國已邁入高齡化社會，此一問題亦受到相當之關注，主管機關透過法令規範與媒體宣導之方式，希望減少被害之發生。不過，金融剝削之狀況並非僅發生於高齡人口，根據台灣金融研訓院所公布之「2022台灣金融生活調查」，該報告中顯示，容易受到金融剝削者，並非僅在於高資產族群，相對的，財務弱勢族群更易遭受到金融詐騙或是剝削。而20歲之世代，除有相當人數屬於欠缺資產者外，由於金融素養較為薄弱，難以抵抗金融風險，亦成為容易受到剝削之族群³。由此可知，金融詐騙或是剝削之情形，其實在任何年齡層均可能發生，而財務弱勢者遭遇時，由於風險抵抗性相對較差，其財產損失之實質影響更益放大。

所謂「金融剝削」(Financial Abuse, Financial Exploitation)，又被稱為「金融壓榨」或是「財務榨取」，其並未有十分明確的定義，一般常見的是「對於高齡者之財務剝削(Elder Financial Abuse)」相關論述，係指對於65歲以上之高齡者(亦可能包括尚非高齡，但因具有精神或身體之障礙而難以確保自身財產利益者)，其照護者、受託人或其他第三人為個人利益，以詐欺、未經授權或不當方式對其資產予以取得、使用或處分。而此種不正利用高齡者資產之行為，其行為人多半為與高齡者熟識且具信賴關係者，如親屬、友人、照護人員、醫療人員、宗教人士或是金融機關從業人員等⁴。

而高齡者一般所可能遭遇之問題，除了「健康壽命」外，亦有所謂「財務壽命」，亦即是否能在健康與財務正常之情況下度過晚年生活，由於高齡者多半為退休人士，除非仍有工作外之收入來源，或先前已有累積

³ 台灣金融研訓院，2022台灣金融生活調查，2022年10月，5、23-27頁。

⁴ California Code, Welfare and Institutions Code - WIC § 15610.30；萬澤陽子，米国における高齡顧客保護に関する法制—連邦による最近の取組，財務省財務総合政策研究所「フィナンシャル・レビュー」，令和2年第1号（通巻第142号），2020年3月，107頁；鳥毛拓馬，高齡者の金融搾取に関する米国の規制動向，大和総研：証券・金融取引の法制度，2019年2月，4-5頁。

相當資產，否則，在欠缺穩定之收入來源的情況下，多半會希望藉由投資之收入而得維持生活⁵。而在進行投資的過程中，高齡者亦可能因受有詐騙或是資訊不足等原因，做出不適當之投資決定，而蒙受財產損害。此等金融剝削行為，與前述擅自挪用高齡者資產之行為在性質上存有差異，前者可被認為是一種「對高齡者之財務上虐待（奪取）」，較高的比率係發生於高齡族群⁶；而後者則是屬於「投資詐欺」（Investment Fraud）之型態，在任何年齡層的族群均有可能發生。

在「投資詐欺」的個案中，大致上可以分成兩種類型。第一類為行為人向相對人行銷之投資商品（標的），係屬於虛構之商品（或無法取回投入之資金）；換言之，純係以騙取相對人之金錢為目的，為典型之詐欺罪行為。或屬於極高風險之投資商品，如虛擬貨幣或未上市股票等，此等行銷行為雖並不一定成立詐欺罪，但行為人利用相對人未能充分知悉投資風險等相關資訊，促使其購買投資商品時，仍可認為屬於金融剝削行為。

至於第二類則是發生於正規金融體系內，行為人原則上為從事金融商品行銷業務者，其向相對人所行銷之投資商品，雖然係屬通過審查得以販售者，但由於在行銷過程中，對於與商品有關之重要資訊有不實告知或隱瞞未告知等行為，使相對人因錯誤判斷而為投資決定，而可能涉及詐欺罪。不過，在個案中，亦可觀察到行銷者雖未使用詐術等不正手段，卻將不適合於消費者之個人條件，或是不符合消費者投資目的之投資商品予以販售，或者在現實上有多種選擇可能性之狀況中，卻未將較為有利之選項告知消費者，此時，則有可能屬於違反金融商品於銷售上應依循之「適當性原則（義務）」（Suitability Obligation）之情形。

就實務案例為觀察，前述發生於正規金融體系內之金融剝削行為，案件數量並非鮮少，其發生之主要原因在於銷售人員為獲取販賣商品所可取得之獎金（佣金），或是為達成金融機構所給予的業績壓力。在相關個案中，有部分進入刑事訴訟程序，對於行為人所可能涉及之刑事責任，以及法院在案件審理上所存在之疑義處，本文欲就近年實務判決予以分析，呈現發生在正規金融體系中之金融剝削行為相關問題點，期收拋磚引玉之效。

⁵ 野村亜紀子、荒井友里恵、米国のフィナンシャル・ジェロントロジーと日本への示唆——高齢投資家への包括的アプローチの模索、野村資本市場クォーターリー、2015年秋号、85-86頁。

⁶ Markus H. Schafer & Jonathan Koltai, Does embeddedness protect? Personal network density and vulnerability to mistreatment among older American adults, THE JOURNALS OF GERONTOLOGY: SERIES B, VOL. 70, ISSUE 4, 597-606 (2015).

二、對實務判決之檢視

(一) 涉及詐欺罪之部分

於正規金融商品之推銷販售上，容易發生爭端者，多半屬於高風險之投資性商品，例如：非投資級別債券、連動式債券或是相關之基金或投資型保險等，又常為金融機構所主力推銷之商品，一旦發生虧損時，即可能衍生出消費者與金融機構間之紛爭。若行銷人員於銷售該金融商品時，已經將商品之相關重要訊息完整且正確的告知消費者⁷，特別是風險之揭露，縱使嗣後發生投資上之虧損，原則上行銷人員應不會涉及刑事責任。

不過，若行銷人員對於應說明或揭露之重要內容，未向消費者告知，或是告知不實之資訊時，則可能屬於詐欺罪中詐術之行為。如前述案例中，被告向被害人推銷投資型保險時，僅於試算表中以年報酬8%為假設報酬率計算累積之保單價值，而與制式保單中會將正、負報酬率一併臚列之作法有所不同。對此，被告雖爭執自己並未向被害人宣稱「保證獲利」，但法院仍以該保單價值試算表為證據，認定被告將應警示之負向報酬率投資的風險記載予以刪除，藉此使被害人認為必然可得獲利，而輕忽風險。

此外，其中有被害人為經濟狀況非屬寬裕之退休人士，為購買保險費用為2,000萬元之保險商品，將自宅予以抵押並變賣金飾以繳交費用。法院亦據此認定被告有詐欺行為，其理由在於若非能夠保證高獲利，被害人實無可能以此等方式去購買高額之保險商品。

不過，法院在認定被告成立詐欺罪的理由上，係認為被告以謊稱保證獲利或未依法告知保險公司所收取保險費用之方式，向各要保人施以詐術，使各要保人均陷於錯誤，而簽訂保險契約並繳納保險費，其進而取得保險公司支付之業績獎金。對此，有兩個問題點值得斟酌：其一，被告向要保人謊稱保證獲利之行為，應可認為屬於詐術，並無疑義，但其未將躉繳型與期繳型保險契約於保費繳納及保險公司收取保險費用之比例存有差異此一情事告知要保人，是否屬於詐欺之不作為行為，尚非無疑。又各要保人若知悉另有躉繳型之選擇時，是否即會改為選擇躉繳型之保險契約，抑或因資金運用上之考量，仍會選擇以期繳之方式繳納保費，亦即要保人是否因被告未告知另有躉繳型之選擇，致陷於錯誤而為期繳型保險契約之

⁷ 如金融消費者保護法第10條第3項對金融服務業所課予之說明與揭露義務，以及依此所訂定之金融服務業提供金融商品或服務前說明契約重要內容及揭露風險辦法中第5條及第6條所列之說明與揭露事項。

簽訂，在判決理由中無相關論述⁸。對此，本文認為被告欲賺取較高之佣金，僅向要保人行銷期繳型之保險契約，法院逕以其未告知有其他之選擇，認定應成立詐欺罪，在論理上恐嫌速斷⁹。

其二，對於被告成立詐欺罪之論斷上，法院所持之理由為被告向要保人施以詐欺（保證獲利），要保人陷於錯誤下，進而簽訂保險契約並繳納保費，而被告藉此由保險公司取得業績獎金。對此，被告其詐欺行為所取得之財物或財產利益，究竟係指要保人所繳納之保費，抑或保險公司所給付之獎金，又究竟是要保人或保險公司受有財產損害，抑或兩者均受有損害，在判決理由中亦未見有所交代。由判決中「罪數」部分之論述觀察，法院似認為被告對於各要保人施用詐欺之行為僅成立一個詐欺罪，但仍無法看出係對於要保人或保險公司成立詐欺罪。

對此，本文認為就要保人方面而言，被告使要保人相信該保險商品能夠保證獲利，進而簽訂保證契約並繳交保費，但該保險實際上存有投資帳戶發生虧損之可能性，可認為要保人受有財產損害，其行為應成立詐欺罪。此外，依照被告與保險公司間之契約關係，被告為保險公司招攬契約後，可由保險公司獲得佣金，但其所招攬之保險契約必須為有效成立且無瑕疵，若因行銷上有瑕疵而導致契約嗣後遭到撤銷時，一般均需將該佣金繳回。對此，被告以詐術與要保人簽訂保險契約，因存有瑕疵而可能遭到撤銷，保險公司於核保時並不知悉此一情事，故支付被告對應之佣金，可認為被告以詐術使保險公司陷於錯誤，因認被告所招攬之保險契約不存在瑕疵，而為支付佣金之財產處分行為，但該保險契約實際上因被告以詐欺方式所締結，存有遭撤銷之可能性，可認為保險公司受有財產損害，亦得成立詐欺罪。

綜上所述，本文認為被告向要保人謊稱「保證獲利」之行為，進而締結有瑕疵而得撤銷之保險契約，對於要保人及保險公司兩方面均有造成財

⁸ 若單純就「投資」之角度為觀察，躉繳型之投資型保險商品對要保人而言，特別在「附保證投資型保險商品」（及俗稱之「儲蓄險」）之類型，確實有可能是較為有利之選擇，因為除需支付給保險公司之保險費用可能較少外，一次性或是於短期內將資金全數投入，所能產生之複利效果也較大。不過，在現實上不見得要保人都具有以躉繳方式支付保費之能力，且投資型保險商品的類型眾多，是否選擇期繳方式就必然對要保人有所不利，甚至造成財產損害結果，仍須就具體個案加以判斷。

⁹ 如行銷人員向消費者推銷商品時，僅針對特定標的加以推薦，或是隱瞞有更好、更有利之選擇，如房屋建案之銷售人員向客戶表示「僅剩特定樓層尚有餘屋」，或是客戶欲購買某一戶別時，向其謊稱「該戶別已經售出，可考慮其他戶別」，藉此將較難銷售之樓層或戶別先行銷出。此等行為縱使認為有詐術之行使，但並非對消費者即造成財產損害，恐難以詐欺罪加以評價。

產損害，應分別論以詐欺罪，再以想像競合論處。至於被告未告知要保人於保費支付上，於期繳型外尚有躉繳型之方式，或是僅向要保人行銷期繳型保險商品，並非當然屬於詐術行為；縱認屬於詐術行為，但是否成立詐欺罪之既遂犯，亦應個案認定。

（二）涉及背信罪之部分

此外，法院依據被告擔任保險公司之區經理，雙方簽訂「壽險部業務代表聘約書」、「區經理合約書」及「業務代表承攬合約書暨區經理委任合約書」，進而認定被告屬於為保險公司處理事務之人，在招攬保險之事務上，應依相關約定遵守注意義務及忠實義務。被告為獲得個人業績獎金，向要保人謊稱保證獲利，以不實方式招攬保險契約，由於嗣後保險契約經撤銷，使保險公司須向要保人返還保險費，該當違背受託任務之背信行為，應論以背信罪。

在本案件中，存在實務上在處理背信罪時常見的謬誤處，亦即以行為人與本人間簽有契約，而行為人因有違反契約中相關義務之情事，逕推導出「行為人係為本人處理（財產）事務之人」與「行為人有違背任務行為」等結論。首先，就背信罪之成立與否之判斷上，應就行為人是否就委任等原因，取得為本人處理財產事務之權限，且對於該財產事務之相關處分上係具有相當之裁量權限，而非單純之機械性事務。其次，行為人是否有濫用權限或違背信託之背信行為，應就個案中之是否有違反法令、契約等形式規範，及此等規範是否在於保護本人之財產，換言之，違背任務行為須對本人之財產造成損害之可能性，再為判斷財產損害結果是否已經發生。再者，於主觀要件之判斷上，除在故意之外，行為人另須具備獲得不法財產利益或是損害本人財產之意圖，須上述相關要件均有符合，始成立背信罪。惟觀察實務判決，卻常見法院未在判決理由中明確交代上述要件之判斷過程，而跳躍式的推導出成立背信罪之結果，在作法上並非妥適。

本案被告以詐術方式與要保人簽訂保險契約，使得契約嗣後遭到撤銷，保險公司因而須返還要保人先前所繳交之保費，但保險公司所遭受之財產損害，究竟為「返還保費給要保人」或是「支付佣（獎）金給被告」，法院並未清楚說明。退步言，暫且認定保險公司係受有財產損害，但行為人之行為是否合於背信罪之成立要件，仍有疑義。依據實務向來之見解，背信罪在成立上，必須行為人係為本人處理財產事務，故應探究行為人與本人間之關係，如行為人與本人間所存在為民法上之承攬關係，由

於該工作係屬行為人「自己之工作」，而非為本人處理事務，故無法成立背信罪¹⁰。就本案中法院所調查被告與保險公司間所簽訂之各類契約，其中包括「業務代表承攬合約書暨區經理委任合約書」，因此被告與保險公司間之關係是否合於背信罪之行為主體要件，自需予以釐清。

關於保險業務員與保險公司間之關係，有可能屬於僱傭，亦可能屬於承攬，而現實上因保險公司為規避相關之義務，常出現「假承攬、真僱傭」之情事。於本案中，被告與保險公司間之關係為何，法院並未加以說明，如就雙方簽訂之契約觀察，其中包括「業務代表承攬合約書」，故被告與保險公司間之關係應屬成立承攬契約¹¹。據此，在承攬關係之下，被告向要保人招攬保險契約之相關行為，並非為保險公司處理財產上事務，與背信罪之成立要件有間，法院之有罪認定結果不無斟酌餘地。

三、抗制金融剝削行為之相關問題

(一) 實務認定不成立詐欺罪之主要理由及其評析

如前所述，如行銷人員於推銷金融商品時，以詐術方式對消費者為之，對於重要資訊不論是（積極）告知不實之內容，或是（消極）隱匿未予告知，皆可能成立刑法上之詐欺罪，惟是否造成消費者受有財產損害，仍須就個案予以判斷。不過，就實務判決觀察，實際上成罪之可能性甚低，常見法院以下列原因否定詐欺罪之成立：

1. 消費者已經於相關說明資料上簽名

如判決以「連動債之投資風險，已在被告交予之理財資訊上以螢光筆畫出重點，且同時在連動債交易約定事項及風險預告書內載明相關投資風險，並經告訴人簽名確認無誤，可認被告已盡說明義務，並無詐術之實施¹²」、「被告同時提供轉換申請單及產品風險說明暨風險預告書予告訴人簽名，其對於契約條款內容事先有所知悉，且被告口頭推薦該產品之過程，並未有刻意欺騙或隱瞞投資風險屬性之情形¹³」等為理由，認為消費者既已於金融商品之相關文件上簽名，表示已經對於相關資訊有所知悉，

¹⁰ 最高法院29年上字第674號判例、最高法院50年台上字第158號判例、最高法院70年度台上字第314號判決、最高法院73年度台上字第2537號判決、臺灣高等法院臺中分院85年度上易字第1984號判決。

¹¹ 參閱該保險公司於網站上所提供「業務代表承攬合約書」之檔案，其中明確載明「業務代表依約定及條件完成承攬之工作時，保險公司同意依約定給付報酬」、「本合約為民法所規定的承攬契約……雙方不構成勞動契約或僱傭契約關係」等內容。

¹² 臺灣臺北地方法院98年度聲判字第153號裁定。

¹³ 臺灣高等法院臺中分院99年度上易字第152號判決。

進而認定被告應無詐騙行為。

就實際狀況而言，確實有相當比率之案件，行銷人員於推銷時確實未施用詐術，係因消費者於購買金融商品後遭遇虧損，心生不滿而提起告訴。不過，就金融商品之相關書面說明而言，特別是衍生性金融商品，其內容繁多且有不少之專業用語，即使是專業人員在解讀上也可能感到吃力，更莫論係一般民眾。消費者在未能完整審閱相關說明，或是無法理解說明內容之情況下，即簽署相關文件，自有其不當處，並須自行承擔責任。惟部分金融商品行銷人員因專業能力不足或便宜行事等原因，未能向消費者充分且正確的解釋相關資訊時¹⁴，將導致消費者於錯誤認知下簽署契約或相關書面。

對此，本文並非認為此種情形仍應成立詐欺罪，但法院在行銷人員是否有施用詐術或履行告知義務之判斷上，不應過度依消費者已在相關文件上簽字為認定依據，因消費者既已購入金融商品，又怎可能存在未予簽署文件之情形。此外，在金融商品之契約或相關說明內容存有較高複雜性之情形中，亦應考量行銷人員是否有向消費者為充分、正確之說明、使用之說明方式是否適當，以及消費者之個人條件能否理解相關內容，綜合予以判斷。縱使該行銷行為不涉及犯罪，但存有不適當之情事時，仍得尋求以民事訴訟等其他途徑保障消費者之權益。

2.無法認定商品宣傳文宣係行銷人所提供

如判決中以「告訴人所提出之文宣中有『一般存款VS優惠存款』、『微利時代來臨，錢存哪裡』、『存款≠保本』等內容，雖均署名為保經公司之文宣，且以『優惠存款』為題，而未表明銷售之商品是否為保險。然該等文宣並未註明為被告所提供，故不能遽行推論被告有以不實話術之方式向告訴人實行詐術，致使告訴人等陷於錯誤而購買保險」等為理由¹⁵，雖未明確說明此等金融商品之銷售文宣內容是否涉及不實資訊，但以「無法認定該文宣係由被告提供給消費者」之證據證明事項，否定詐欺罪之成立。

基於無罪推定原則與證據裁判原則之要求，若無法證明行銷人員在金融商品之推銷上有詐欺情事時，自應對其為有利之認定。而依據金融消費

¹⁴ 金融消費者保護法第10條第3項中規定：「金融服務業對金融消費者進行之說明及揭露，應以金融消費者能充分瞭解之文字或其他方式為之。」

¹⁵ 臺灣高等法院106年度上重訴字第5號判決。

者保護法第10條第4項之規定，金融服務業提供之金融商品屬複雜性高風險商品者，所為之說明及揭露，除以非臨櫃之自動化通路交易或金融消費者不予同意之情形外，應錄音或錄影。又依金融服務業提供金融商品或服務前說明契約重要內容及揭露風險辦法第9條第3項及第4項規定，金融服務業向金融消費者說明重要內容及揭露風險時，應留存相關資料；屬複雜性高風險商品之錄音或錄影，內容至少應保存該商品存續期間加計3個月之期間，如未滿5年應至少保存5年以上。若發生金融消費爭議時，應保存至該爭議終結為止。藉由此等規範，促使行銷人員落實說明及揭露義務，一旦於消費上發生爭議時，亦可有助釐清事實。

不過，現實上可能發生之狀況，在於行銷人員推銷金融商品或保險之過程，多半會經歷相當之時間，亦即反覆向消費者進行推介，鮮少消費者會立即做出購買之決定，但並非於整體行銷過程中均會進行錄音。因此，當行銷人員進行錄音時，幾乎係消費者已經決定購買時，始「行禮如儀」般進行錄音，甚至存在行銷人員「引導」消費者為對應回答之情事。在前述情形中，保險行銷人員所給予之文宣，有可能是表達「購買保險比定期存款有更多好處」，亦有可能是誤導消費者認為「購買保險等同於定期存款」，因此應就整體行銷過程為觀察，不宜僅以行銷文宣判斷是否涉及詐術之行使¹⁶。不過，縱使行銷人員在推介商品過程中有不實話術等行徑，在訴訟中仍常會遭遇難以舉證之狀況。

3. 消費者應有自行判斷之能力（責任）

如判決中以「告訴人曾有投資金融商品慘賠且與銀行致生糾紛之經驗在前，衡諸常情，投資手段本應更加趨於保守，對於金融商品之警覺性更高¹⁷」、「被告縱使對告訴人所購買之金融商品之盈虧有所預估或猜測，亦僅具投資時之參考價值，衡諸常情，高報酬通常伴隨高風險，且告訴人可循各種公開管道收集資訊，或另行請教其他相關金融從業人員，審慎考慮，自行判斷被告對本件金融商品之評估是否合理可信後，再行決定是否投資¹⁸」、「被告於招攬保險時縱稱『存錢送保險』、『比放銀行定存利

¹⁶ 以作者自身之經驗為例，曾數次接獲銀行之行銷電話，表示要推薦「（教師獨享）美元優惠定存方案」，但實際上卻是以美元計價之投資型保險商品。由於定期存款具有「保本」之特質，風險遠較其他金融商品為低，通常為保守型投資人優先考量之理財方式。因此，行銷人員為提升成功推銷之機會（或是降低直接被拒絕之可能），遂以「美元優惠定存」為話術，欲讓消費者產生「該保險商品與定期存款性質相似」之認知。惟此種手法僅為單純之推銷話語，或已屬詐術之範疇，值得商榷。

¹⁷ 臺灣臺北地方法院98年度聲判字第153號裁定。

¹⁸ 臺灣臺中地方法院101年度聲判字第89號裁定。

率還高』等語，此應屬銷售保險時之推銷術法，尚難認係詐術之施用，告訴人仍應自行審慎評估投保行為之風險。而任何投資均有其風險存在，且高報酬必有高風險，此為公眾周知之經驗法則，亦必為告訴人等從事本件投保評估時所明知¹⁹」為理由，認為消費者於購買金融商品時，對相關之風險已有認知，或是應有能力預估可能之風險並進而避免，從而否定成立詐欺罪。

消費者於購買金融商品進行投資時，應審慎評估可能存在之虧損風險後，再行做出決定，係為社會大眾宜具有之金融素養，自屬無疑。惟消費者在風險評估上，雖可自行多方收集資訊，使判斷更為精準，但不代表由於其有判斷風險之能力，行銷人員以提供誇大或不實資訊之手段即可被容許，特別是消費者在進行風險評估上所依據之資訊，多半係來自於金融機關或行銷人員所提供。而法院對於消費者是否對風險已經有所瞭解或是得以接受加以判斷之原因，有可能係因在個案中，行銷人員可能並未存有詐術行為，僅係消費者對投資虧損有所不滿而興訟，但由於難以直接論斷有無詐術行為，故以消費者對風險已有知悉並能避免為由，否定行銷人員有詐術之施用。

此一作法並非當然不可採，但不宜作為詐欺罪成立與否之主要認定依據，因為縱使消費者對於投資之風險有所瞭解，並進而做出購買金融商品之決定，若個案中行銷人員係以詐術方式推介商品時，仍是一個對消費者財產有損害風險之不受容許行為，並不能以消費者「已識破行銷話術（謊言）」、「已願意承受虧損之高風險」或是「最終仍決定購買」為由，回溯性的逕認詐術行為不存在²⁰。換言之，消費者具有足夠能力而能正確的判斷投資風險，雖然得以此認定其未陷於錯誤，亦即其在金融商品的購買上，與行銷人員之詐術間不具因果關係，但仍須以其他事證論斷詐術行為之存否，不應過度與消費者之主觀認知為連結。

（二）不涉及詐術行使之金融剝削型態

施用詐術雖然為金融剝削常見之型態，但並非是金融剝削必要之手段，換言之，金融剝削行為亦有可能不成立詐欺罪。如行銷人員向高齡之

¹⁹ 臺灣臺中地方法院101年度聲判字第89號裁定。

²⁰ 關於「被害人學」對詐欺罪適用上影響之問題，相關之討論與評析，可參閱：王梅英、林鈺雄，從被害人學談刑法詐欺罪，月旦法學雜誌，35期，1998年4月，96頁以下；薛智仁，被害人學作為詐欺罪之解釋準則？——最高法院109年度台上字第3699號刑事判決，台灣法律人，4期，2021年10月，178頁以下。

消費者推銷多年期之定期險，但繳費年期長達10年、甚至20年。或是消費者已購有投資型保險，惟行銷人員向其推介新保單，並建議對先前之保單解約或以該保單解款，以支付新保單之保費，此等行為雖然不涉及詐欺罪，但可能因違反金融消費者保護法或保險法上等規定，得處以罰鍰或為一定之處分。

觀察鄰近之日本，日本於1948年後落實實施「銀證分離」制度，係基於銀行業等金融機關功能性之考量，為有效降低營運風險，避免金融機關過度集中支配與防止其濫用優勢地位，而將銀行業與高風險之證券業或投資業相分離，禁止銀行業經營有價證券買賣或金融投資等事業，以確保資本市場健全性及公正性，而能維持正常之市場機能，並能確保其作為市場仲介者之中立性與公平性，以減少利益衝突之弊端²¹。在銀證分離制度實行後，因銀行僅能經營存、放款等業務，導致獲益大幅衰退，金融消費之繁雜度亦隨之增加。其後，在90年代歐、美國家的併購風潮席卷下，日本為提升與國際之接軌程度，重新適度性恢復「銀證兼營」，於1981年開放銀行業可以販售國債，復於1993年開放銀行業得以子公司之方式經營證券業務，於1998年允許以金融控股公司方式經營金融商品販售業務²²。於金融自由化的競爭環境下，金融業為了能夠提高營業額及獲利，如何增加金融商品的販售量，特別是高手續費或管理費之商品，即成為推銷重點，也促使了金融剝削問題之發生。

而常見之金融商品交易弊端，係利用金融機構（或其行銷人員）利用與消費者間之資訊不對稱，如消費者對於金融商品之理解不足，或是因金融知識之欠缺，無法適當評估交易所可能存在之風險或不利益，而向消費者推介與其不相適合之金融商品，或是建議消費者做無意義甚至遭受虧損之商品交易等²³。而對於金融剝削行為，日本之處理方式與我國近似，一般係以民事途徑處理，如援引金融商品交易法第3條之「商品說明義務」或第40條之「適合性原則」，除金融業者可能會因違反行政監督義務而遭

²¹ 林興，銀証兼營にかかわる規制の在り方——マイクロ健全性規制を中心に，東洋大学大学院紀要，47集，2010年，408-409頁。

²² 林興，銀証兼營にかかわる規制の在り方——マイクロ健全性規制を中心に，東洋大学大学院紀要，47集，2010年，403-404頁；飛田祥伸，日本における銀証分離の意義に関する考察，早稲田社会科学総合研究（別冊：2009年度学生論文集），2010年6月，175-176頁。

²³ 萬澤陽子，高齢者の金融資産の保護等に関する取組み——アメリカを例に，日本証券業協会「JSDAキャピタルマーケットフォーラム（第2期）論文集」，2020年6月，3頁。

到處分外，其交易亦屬民事上之侵權行為應負損害賠償責任²⁴。

此外，金融商品行銷人員在業績壓力或業績獎金之驅使下，向消費者推介特定之金融或保險商品，在行銷過程中，並未使用詐術，亦未違反相當性原則等之規範，卻未告知消費者有其他更佳之選擇，亦即對消費者而言，雖有其他更理想之金融或保險商品可供選擇，但由於行銷人員僅就特定商品進行推介，在資訊不夠完整之情況下，未能選擇對自己最有利之商品，在此種情形中，是否得認為亦屬金融剝削，不無疑問。不過，金融或保險商品有其專業性及複雜性，對於一般社會大眾而言，原本就不易完整掌握與理解資訊，縱使提升自身之財經素養，但仍有可能處於交易上之弱勢地位²⁵，因此賦予業者更高之資訊揭露義務，以及禁止特定之商品推介方式，藉以衡平雙方之地位，應有其必要性。

伍、結 論

發生於正規金融體系中之金融剝削行為，主因在於金融機構或行銷人員欲藉由推介特定金融商品，以獲取利潤與獎金，但由於在行銷上使用詐術方式為之，或是利用與消費者間資訊地位失衡之狀況，行銷不具適當性之金融商品。其於交易上所獲取之利益，可認為是對消費者的財務掠取行為，而屬於不正當之利益，因此，不但有民事上之賠償責任，亦可能受到行政裁罰，如以詐術方式為行銷，則可能成立詐欺罪。


就實務判決為檢視，對於涉及詐欺罪或背信罪之金融剝削案件，法院最終認定成立犯罪之比例並不高，其中雖有相當數量之個案，係因消費者於購買金融或保險商品後受有虧損，因而提起刑事告訴，而屬於假性財產犯罪。即使行銷人員於行銷過程中有施用詐術之行為，但常因舉證上之困難，亦導致難以認定成立犯罪。本文所評析之個案，法院認定被告成立犯罪，但未能對詐欺罪與背信罪之成立理由為充分之論述，其判決於上訴審能否維持，有待觀察。

不論是否在正規金融體系中，均存在金融剝削行為，雖常見之受害者為高齡人口，但任何年齡層之人士皆有被害之可能。由於金融剝削行為具有多樣性，欲藉由刑事制裁予以抗制，實有其極限，且並非所有之型態均

²⁴ 辰巳裕規，高齡者の投資・金融関連被害の現状と課題，国民生活・ウェブ版：消費者問題をよむ・しる・かんがえる，2019年5月，9-10頁。

²⁵ 杜怡靜，關於高齡者財產之保護——以金融剝削為主，當代法律，9期，2022年9月，14頁。

有人罪化之必要。提升民眾之金融素養，使其在金融交易上得以瞭解並評估風險，當然有助於減少金融剝削之發生，但由於金融交易有其專業性及複雜性，一般人多半居於資訊上之弱勢地位，易導致交易之公平性有所失衡。因此，仍有賴相關金融制度之建立與金融監管之落實，始能維護金融消費者之權益。♣

 相關文獻 ◀ 月旦知識庫 www.lawdata.com.tw，更多裁判分析 ▶ 月旦法律分析庫 lawwise.com.tw