

獎勵品。

- (三)藉由薪傳師傳習計畫，整合客語薪傳師、家庭、學校及社區的力量，傳習客家語言、文學、戲劇及歌謠，並以 19 歲以下為主要傳習對象；另，客語薪傳師傳習計畫每班學員 19 歲以下者需至少占 2 分之 1，以鼓勵對年輕學子之傳習，使客語代代薪傳。
- (四)擴大辦理客語生活學校計畫，營造校園具有生活化之客語學習環境，提供師生客語互動機會，提高學童聽講客語興趣。
- (五)與直轄市、縣市政府共同辦理客語課後學藝活動計畫，及沉浸式客語教學，內容以客語說故事、歌謠、舞蹈、演講等教學活動，提升學生學習興趣，有效傳承客家語言文化。
- (六)為豐富客語教學資源，持續編修客語能力認證基本詞彙及題庫等參考教材，分送各界參考學習；另與教育部共同辦理「部編版客家語分級教材」分送各直轄市、縣市政府及學校運用推廣。
- (七)為使客語能力認證分級考試之基礎與架構更為完善，邀請學者專家研擬各級考試能力指標、評分規準、培育命題人才，規劃辦理預試作業，區辨試題之難易度與鑑別度後，並綜合考量考生報考組成及社會現況等因素，再據以組題、審題及評分，以提高信效度。
- (八)104 年度辦理「客家文化技藝樂學試辦計畫」，傳承客語及推廣客家文化，使客家語言及傳統技藝，在校園生活中發芽生根，期透過樂學計畫，引發學生學習客語及傳承客家技藝之興趣。課程以辦理客家文化技藝項目為主，搭配學校特色，結合不同技藝項目，並以生動、活潑、有趣之型態，將客家精神自然融入，以達客家語言及文化薪傳之相乘效益，強化學童學習客語之機會，以加深及加廣語言學習之成效，落實客語向下扎根的政策。
- (九)建置及充實數位學習網，提供歷屆試題及答案下載、線上學習。

四、客家語言能力之提升及傳承，首要為鼓勵年輕學子共同參與，普遍提供學習母語的環境與機會，本會將持續創新各式多元學習方式，採實體及網路以及主動式學習模式，結合家庭、學校、社區等三方面共同努力，使從小接觸母語，才能向下扎根母語及強化語言學習之深度及廣度。

(一一三) 行政院函送丁委員守中就保險業、汽車貸款公司等未經客戶同意進行電話行銷問題所提質詢之書面答復，請查照案。

(行政院函 中華民國 104 年 1 月 13 日院臺專字第 1040001813 號)
(立法院函 編號：8-6-16-558)

丁委員就保險業、汽車貸款公司等未經客戶同意進行電話行銷問題所提質詢，經交據金融監督管理委員會（以下稱金管會）查復如下：

一、依現行規定，金融機構須經客戶同意始得提供其電話予其他公司行銷使用，並須遵循客戶資料使用相關規定：

(一)依 103 年 6 月 4 日修正公布之金融控股公司法第 43 條，金控公司之子公司共同蒐集、處

理及利用客戶姓名及地址以外之個人資料，應依個人資料保護法（以下稱個資法）規定辦理。換言之，修法後，金控公司之子公司交付客戶電話予同一金控其他公司行銷使用，須比照非金控集團之金融機構，依個資法規定取得客戶書面同意，已達尊重客戶意願之意旨。

(二)金控公司之子公司交互運用客戶資料，應依「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」辦理。如金控公司之子公司接獲客戶通知停止使用其資料，原則上應立即停止所有子公司交互使用其資料（第 11 條）；客戶終止與原始往來金控公司之子公司業務往來（如信用卡剪卡、結清存款帳戶等）時，收受資料之金控子公司亦不得繼續使用客戶資料進行行銷（第 12 條）。

二、為強化金融機構從事電話行銷業務管理，金管會已依各業別特性訂定「金融服務業從事廣告業務招攬及營業促銷活動辦法」、「銀行業辦理信用卡及貸款業務電話行銷自律規範」、「保險業辦理電話行銷業務應注意事項」等規定，以利金融機構遵循。另依「公平交易委員會對於電話行銷案件之處理原則」第 7 點規定，事業從事電話行銷行為時，不得於受話人表明不願意接受電話行銷後，再以煩擾之方式為商品或服務之推廣。

三、民眾如遇金融機構違反前揭規定不法使用其個人資料或不當電話行銷，可檢具相關事證向金管會檢舉；金管會亦將持續透過日常監理及實地檢查，瞭解金融機構法令遵循情形。如發現金融機構有違法情事，將依法處分。

四、至於一般信貸、車貸公司之電話行銷，因該等公司係依公司法規定設立，亦非金管會所轄之金融機構。其客戶資料之使用及電話行銷行為悉依「個人資料保護法」及「公平交易委員會對於電話行銷案件之處理原則」等相關規定辦理。

(一一四) 行政院函送羅委員淑蕾就郵局應積極開發郵局銀髮族商機問題所提質詢之書面答復，請查照案。

(行政院函 中華民國 104 年 1 月 13 日院臺專字第 1040001804 號)

(立法院函 編號：8-6-16-549)

羅委員就郵局應積極開發郵局銀髮族商機問題所提質詢，經交據交通部查復如下：

一、日本郵政開辦「老人生活保障」服務，除對防備日本社會「孤獨死」善盡責任外，亦對日本高齡商機作出回應，目的在塑造該公司為「綜合生活支援企業」。

二、中華郵政公司為利規劃銀髮族相關業務，業於 102 年 12 月 12 日至 15 日由董事長率團前往日本深入瞭解日本郵政開辦「老人生活保障」服務之核心精神與辦理情況，並取得相關資料供參。據悉，日本郵政「老人生活保障」服務自 102 年 10 月 1 日開辦迄 102 年 12 月 20 日止，招攬件數僅 69 件，依每件基本服務費日幣 1,050 元計算，平均每月創造之收入僅約新臺幣 2 萬元，業績不如預期。嗣日本郵政另規劃於 103 年 4 月擴大開辦區域，惟迄今亦未擴大辦理，顯示效益有限，日郵亦表示本項服務並無利潤，轉而企求透過交叉行銷帶來獲利（如：相機招攬壽險）。