

# 創新思維的營業秘密守護保險倡議

謝福源\*

## 壹、前言

## 貳、侵害營業秘密的司法救濟與公司保護措施現況

## 參、創新思維的營業秘密守護保險規劃策略

- 一、探索以創新方法守護及管理營業秘密
- 二、跨業合作的創新保險
- 三、化繁為簡的務實保險規劃策略

## 肆、創新保險的六大特點

- 一、承保事由簡潔
- 二、投保手續便利
- 三、理賠財務補貼
- 四、強化風險管理
- 五、團購保險綜效
- 六、建立獨特形象

## 伍、新竹科學園區公司意見調查結果與分析

## 陸、政府獎勵投保，強化國家競爭力的戰略意義

## 柒、結論

\* 作者現為台灣積體電路製造股份有限公司副法務長。

\* 本文相關論述僅為一般研究性質，不代表本局之意見。

## 摘要

有鑒於當前實務上公司對營業秘密的管理及保護所投入資源，仍屬不足，乃倡議營業秘密守護保險，本於「化繁為簡」「雙贏互利」之創新思維，借重保險產業的風險管理經驗，簡化保險相關要件，提供保險理賠加上法律諮詢之雙重保障，並透過團購爭取保險優惠，預期可型塑科學園區獨特的新形象。我國也將會因首先採用此創新的保險，強化營業秘密保護及管理，而再度受到國際間的矚目，提升我國在營業秘密管理及保護成效的國際地位。

科學園區團購保險方案若能成功順利推行，預期將會吸引其他產業加入投保，有助更多產業健全營業秘密保護機制。尤其對於我國廣大的中小企業長期以來基於種種原因，導致對營業秘密管理及保護有所不足之困境，也將因此創新保險服務的問市，提供經濟實惠的有效解決方案，從而為我國產業界全方位提升營業秘密的保護制度，更可為永續創新注入新的活水。

關鍵字：創新、營業秘密、保險、營業秘密保險、團購保險、營業秘密管理、營業秘密訴訟、訴訟管理、降低訴訟費用、競爭優勢

Innovation、Trade Secret、Insurance、Trade Secret Insurance、Group Buying Insurance、Trade Secret Management、Trade Secret Litigation、Litigation Management、Reduce Litigation Costs、Competitive Advantage

## 壹、前言

營業秘密是公認對公司最具價值的「皇冠上珠寶」(Crown Jewel)。營業秘密攸關公司的創新與競爭力，因此，為維持創新動能與競爭優勢，對營業秘密的管理及保護也應該不斷創新。有鑒於實務上公司對營業秘密的管理及保護所投入資源，相對其重要性而言仍屬不足，所以，筆者乃倡議以創新思維在科學園區推動團購營業秘密守護保險，經由保險與法律跨業合作的嶄新服務，提升營業秘密的管理與保護。

首創規劃方案是本於「化繁為簡」「雙贏互利」兩項原則，簡化下列保險相關事項：一、承保事由；二、核保條件；三、保費計算；四、賠付上限；五、理賠選擇；六、理賠程序。雙贏的效益包括：一、保險理賠加上法律諮詢雙重保障；二、保險與法律跨業合作的專業綜效；三、團購可增加買方力量，並吸引說服賣方投入創新保險；四、團購有利爭取優惠保險條件及政府獎勵雙重誘因；五、保障要保公司競爭優勢與永續創新；六、型塑科學園區公司與園區整體以創新保險，守護營業秘密的獨特新品牌及形象。

本文將先分析營業秘密保護的現況，進而說明創新保險的規劃策略與保險價值定位，接著分別說明創新保險的六大特點，包括：一、承保事由簡潔；二、投保手續便利；三、理賠財務補貼；四、強化風險管理；成立「營業秘密保險服務中心」；五、團購保險綜效；六、建立獨特形象。

## 貳、侵害營業秘密的司法救濟與公司保護措施現況

跨國知名法律事務所 Baker McKenzie 2017 年所出版的一份訪查報告，彙整 404 位公司高階主管的意見指出：半數以上受訪者認為營業秘密比專利還重要。有 69% 的受訪者預測，由於技術創新的速度非常快，所以，營業秘密的保護會變得更加關鍵重要。同時，有 61% 的受訪者認為保護營業秘密及智慧財產權是董事會層級的議題<sup>1</sup>。

<sup>1</sup> Baker McKenzie, *The Board Ultimatum: Protect and Preserve: The Rising Importance of Safeguarding Trade Secrets 2017*, BAKER MCKENZIE, 3, <https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2017/trade-secrets> (last visited Aug. 20, 2020).

我國新修正的「上市上櫃公司治理實務守則」已正式將智財管理納入公司治理架構，並提升至董事會監管層級，重要修正內容為「公司是否制訂與營運目標連結之智慧財產管理計畫，並於公司網站或年報揭露執行情形，且至少一年一次向董事會報告」<sup>2</sup>。

歐盟智慧財產局 2017 年公布的調查報告亦指出，公司對於保護產品或製程的創新，有 52.3% 是用營業秘密來保護，31.7% 是用專利來保護<sup>3</sup>。公司對於服務（Service）的創新，有 32.1% 是用營業秘密來保護，12.3% 是用專利來保護<sup>4</sup>。

用營業秘密來保護創新雖然在產業界已經日益普遍，但是，當營業秘密被侵害的公司提起刑事告訴或民事訴訟，而能如願獲得檢察官或法院支持其提告的比例卻並不高。據統計 2014 到 2018 年 10 月地方檢察署偵查終結違反營業秘密法案件，提起刑事告訴告發的案件，只有 1 / 4 多（26%）經檢察官起訴<sup>5</sup>，而且起訴後，法院確定判決無罪者是高於 1 / 4（26.1%），經判決有罪者是低於 1 / 5（只有 19.6%）<sup>6</sup>。檢察官不起訴處分的案件中，因為偵查結果犯罪嫌疑不足者幾乎達 4 / 5（77.5%）<sup>7</sup>。2008 年 7 月到 2019 年 6 月智慧財產法院及各地方法院審理第一審營業秘密民事訴訟案件總共 80 件，判決結果原告敗訴的比例超過 1 / 4（22 件），原告勝訴的只有 3 件。勝敗互見則有 10 件<sup>8</sup>。由前述統計可知，營業秘密訴訟案件的複雜度高，提告一方必需有心理準備很可能鎩羽而歸。

<sup>2</sup> 鄭淑芬，從新修正公司治理評鑑指標看智財管理實務，頁 1，工商時報名家評論，<https://view.ctee.com.tw/business/20108.html>（最後瀏覽日：2020/08/21）。

<sup>3</sup> European Union Intellectual Property Office, *Innovation Through Trade Secrets and Patents: Determinants for European Union Firms (July 2017)*, EUROPEAN UNION INTELLECTUAL PROPERTY OFFICE, 28, [https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document\\_library/observatory/documents/reports/Trade%20Secrets%20Report\\_en.pdf](https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports/Trade%20Secrets%20Report_en.pdf) (last visited Aug. 20, 2020).

<sup>4</sup> *Id.* at 39.

<sup>5</sup> 法務部，違反營業秘密法案件統計分析，頁 3，[http://www.rjtd.moj.gov.tw/RJSDWeb/common/WebListFile.aspx?list\\_id=1623](http://www.rjtd.moj.gov.tw/RJSDWeb/common/WebListFile.aspx?list_id=1623)（最後瀏覽日：2020/08/21）。

<sup>6</sup> 同前註，頁 8。

<sup>7</sup> 同前註，頁 5。

<sup>8</sup> 關鍾慧、王淑琳，智慧財產法院統計室 108 年司法統計專題分析：營業秘密訴訟事件（案件）之審理情形，頁 7，智慧財產法院全球資訊網，[https://ipc.judicial.gov.tw/ipr\\_internet/index.php?option=com\\_content&view=article&id=514&Itemid=100061](https://ipc.judicial.gov.tw/ipr_internet/index.php?option=com_content&view=article&id=514&Itemid=100061)（最後瀏覽日：2020/08/21）。

Baker McKenzie 的報告提到有 20% 的受訪者承認，營業秘密曾被竊取；另外有 11% 的受訪者表示，並不知道是否有營業秘密曾被侵害的情事，但是，認為實際被竊的案件數量應該會比調查所得數量還要高<sup>9</sup>。此報告並指出，只有 31% 的受訪者表示，有對威脅或實際竊取營業秘密的行為採取防範的程序<sup>10</sup>。此項結果代表，有高達 69% 的受訪公司管理階層雖然了解營業秘密的重要性，但卻沒有對防範營業秘密被竊採取相應保護措施。就 Baker McKenzie 報告指出，及目前業界的實務觀察，雖然營業秘密保護的重要性已經逐漸在公司的管理階層形成共識，但是，公司仍然對營業秘密應採取保護措施缺乏認知及急迫感，不知應如何作為<sup>11</sup>。所以，對於要付費購買營業秘密管理及保護的專業諮詢服務，一般而言，仍然是採較保守的態度。因此，實際狀況是，當公司遇到營業秘密被竊取或侵害時，會先進行內部調查，再視情況聘請外部律師來與內部團隊合作處理刑事或民事訴訟，而且，縱使因為該訴訟案件的檢討，而察覺有改善營業秘密管理的需要時，往往也只是責成內部相關負責部門提出強化計畫，鮮少再進一步借重外部專業諮詢服務。

## 參、創新思維的營業秘密守護保險規劃策略

### 一、探索以創新方法守護及管理營業秘密

英國的諺語：「預防重於治療」，提醒我們優化營業秘密管理及保護，可以降低營業秘密被侵害的風險，也可減少對竊取或盜用者提告的案件。

採取保密措施不只是法律規定的要件，也是公司為防止競爭對手用竊取或侵害營業秘密不勞而獲；再者，當員工看到公司對於竊取或侵害營業秘密的行為，並未積極採取有效的維權行動，來保護他們努力產出的寶貴創新結晶，而是任由侵權者坐享其成，此對員工進行創新的動能是極大打擊，員工將會對於其自我實現的成果，並沒有得到公司應有的珍惜，而感到挫折沮喪。因此，員工自然會不想再為人作嫁，因而影響公司的創新成果。

<sup>9</sup> Baker McKenzie, *supra* note 1, at 3.

<sup>10</sup> *Id.* at 4.

<sup>11</sup> *Id.* at 5.



公司基於業務或技術合作需要而揭露營業秘密予供應商或客戶或第三方時，都會要求簽署保密合約，因此，對營業秘密未能提供充分保護的一方，將會造成揭露方的疑慮，而不願提供必要的敏感資訊，嚴重影響雙方預期的業務往來或技術合作，進而削弱公司競爭力。同理，如公司因未能妥善守護本身的營業秘密，導致一再被竊或盜用，則其競爭優勢必將如江河日下。再者，未能守護營業秘密將傷害公司形象，並引發與其有或可能將有業務往來公司的不信任感。

有鑒於前述保護營業秘密的重要性，公司對於竊取或侵害營業秘密採取維權行動時，所期待的效果是：快、狠、準！有一份統計結果指出侵害營業秘密的民事訴訟案件聘請律師的比例，原告是 91%；而被告是 77%<sup>12</sup>。公司聘請外部律師提起訴訟，依據台北律師公會所訂定律師服務收費參考標準，討論案情每小時新台幣（以下同）8,000 元以下，但案情複雜或特殊者，得酌增至 12,000 元。辦理刑事或民事案件每一審級收受酬金總額，基本上每審宜為 50 萬元以下<sup>13</sup>。因此，保守估計一件此類訴訟平均至少需花費 15 至 20 萬元或更高的律師費。再者，由於被害公司對此類案件有不能輸的壓力，且因訴訟複雜，又希望能儘速結案，為使公司的維權行動更符合經濟效益及訴訟效率，所以，如果能夠增加公司的專業諮詢管道，將可使公司在處理相關問題時，得以集思廣益有更充分的參考依據，以求周妥。然而，如果要公司除了原來所聘請的訴訟律師之外，再額外聘請其他律師另作諮詢，則公司恐怕將會因為預算的考量而作罷。所以，如何運用創新的解決方法，能夠協助公司同時達成優化營業秘密管理及保護，以強化體質，並就訴訟個案可以積極有效管理訴訟，及降低訴訟費用等目標，確有實務的需求與必要。

## 二、跨業合作的創新保險：雙保障價值定位（Value proposition）

保險往往是企業運用作為管理與轉嫁風險的機制，保險產業也累積豐富的專業經驗，精於風險分析、管理及有效降低各項承保風險。因此，為解決前述營業

<sup>12</sup> 洪榮宗、劉偉立、黃心苑，我國侵害營業秘密與競業禁止違約判決之量化研究，頁 15，交大法學評論，[https://lawreview.nctu.edu.tw/wp-content/uploads/2018/02/全文\\_我國侵害營業秘密與競業禁止違約判決之量化研究.pdf](https://lawreview.nctu.edu.tw/wp-content/uploads/2018/02/全文_我國侵害營業秘密與競業禁止違約判決之量化研究.pdf)（最後瀏覽日：2020/08/21）。

<sup>13</sup> 台北律師公會，台北律師公會章程第 29 條，<https://www.tba.org.tw/1160>（最後瀏覽日：2020/09/07）。

秘密被侵害的風險，筆者乃思索借由保險公司運用風險分析及管理的專業經驗與豐富資源，結合法律專業人士的跨業合作，發揮創新的服務綜效（Synergy），提升營業秘密的守護及管理到另一嶄新的層次。

創新的保險價值定位是：經由保險與法律專業的合作，降低要保公司營業秘密被竊取或侵害風險，主要的服務項目包括：（一）營業秘密管理及保護的專業諮詢，以強化要保公司之防範能力；（二）支付定額限量的訴訟律師費用保險理賠，以鼓勵對竊取或侵害營業秘密者積極提起訴訟，進行維權；（三）提供訴訟管理諮詢，以降低訴訟費用，並提升訴訟效率，落實維權的成效。投保的預期保障包括：全方位的專業諮詢與訴訟理賠並重，專業諮詢不是只扮演輔助性的功能，而是與保險理賠並駕齊驅，具有同等保險價值的專業服務，保險公司要吸引投保的誘因不僅僅是保險理賠一項，而是加上全方位的專業諮詢服務。

採取前述「雙保障價值定位」的理由包括：（一）強調營業秘密管理與保密措施，對降低營業秘密被侵害風險有根本重要性；（二）提升訴訟效率及降低訴訟費用的專業建議，其價值往往遠大於訴訟費用理賠；（三）提供定額限量的訴訟律師費用理賠，是為鼓勵受害公司積極採取維權行動，其目的並不是為補償要保公司因營業秘密被竊或受到侵害的經濟損害，也不是為補償要保公司所有的訴訟相關費用。因為，如果為滿足前述目的，則保險條件將會變得非常複雜，且保險費也會大幅提高，其後果將會重蹈專利保險的覆轍而失去吸引力，難以推展。

### 三、化繁為簡的務實保險規劃策略

保險條件及保費與理賠的設計都必需經由分析相關資料才能評估出可行方案。但是，很不幸地前述 Baker McKenzie 報告指出：由於許多時候公司並不知道有營業秘密被竊的情事發生，尤其是被以極為隱密的電腦侵入方式竊取時；加上，不同產業是以不同的方法衡量營業秘密的竊取；且有些公司為顧及公司聲譽，而不願申報營業秘密被竊，凡此種種原因，導致目前並沒有全球或國家官方關於營業秘密被竊的調查報告可供分析評估<sup>14</sup>。再者，營業秘密保險的規劃不可避免會涉及對營業秘密經濟價值評估議題的探討，而且「經濟性」也是營業秘密法第二

<sup>14</sup> Baker McKenzie, *supra* note 1, at 5-6.

條所規定要件之一，亦即其必須具有經濟價值，然而，因為「秘密性」又是營業秘密依法受保護必需具備的另一特殊要件，因此，實務上幾乎不可能從市場中取得與系爭營業秘密相類似的公開資料，以作為評估其經濟價值的參考。換言之，評估智慧財產價值所用的「市場法」難以適用在營業秘密的經濟價值評估，此與已經公開內容的專利截然不同。如果以「成本法」估價，營業秘密所有人可能會認為太過保守，但是，以「收益法」估價，保險公司又可能會認為太高，而且難以具體核實。因缺乏前述相關資料，故對營業秘密保險的設計作相關風險的精算時，確有其事實上的困難。加上營業秘密保護相關議題的探討，目前方興未艾，尚在發展中還沒有完全成熟普及。因此，為避免在思考營業秘密保險規劃時，將問題複雜化，比較可行的務實策略是化繁為簡，以先求有、再求好之方式，設計較為簡單的基本款來推動此創新服務，在保險條件中，不涉及營業秘密經濟價值評估的相關議題，同時，在設計承保事由、投保手續、保費設定、與理賠條件等事項時，也本於簡單化的原則。唯有先求成功跨出第一步，摸著石頭過河，亦步亦趨，逐漸累積相關資訊，再視情況規劃精進版本之保險。

事實上，智慧財產保險（Intellectual Property Insurance）並不是一個新的名詞，而且，一般稱智慧財產時，定義上會包括營業秘密與專利。專利保險雖然在20年前便已經問市，但是，截至目前為止專利保險並沒有在市場上很普及，原因包括：（一）保單的條文模糊（Ambiguous terms of policy）；（二）保險費太高（High premium）；（三）承保的態度過於保守（Conservative underwriting）；（四）保險的限制太多（Undesirable policy limitations）<sup>15</sup>。因此，在規劃及推動創新營業秘密保險時，必須深入探索其與專利的差異性，及造成專利保險推展困境的前述各項原因，避免在與要保人溝通時，又陷入專利保險的思維模式及心理上的疑慮與排斥。

<sup>15</sup> Yaping Zhang, *Insuring Patents*, HARVARD JOURNAL OF LAW & TECHNOLOGY, 11; 13, <https://jolt.law.harvard.edu/digest/insuring-patents> (last visited Aug. 20, 2020).



## 肆、創新保險的六大特點

基於前述考量，今（109）年8月新竹科學園區同業公會智慧財產權暨法務委員會於園區同業公會理監事聯席會議提議：推動科學園區團購營業秘密保險案。本文將筆者於會議中所提議有關此創新保險規劃的構想及後來陸續進一步具體化與調整的內容詳述如下：

### 一、承保事由簡潔

承保的營業秘密訴訟範圍，只限於提告民事或刑事訴訟的一方（offensive trade secret insurance），不包括被主張侵權的一方（defensive trade secret insurance），且只限定在我國提告。雖然訴訟的本質是應該包括攻擊與防禦雙方，且被害公司也有可能在我國境外對營業秘密侵權行為提告，但是，如果要將前述情形均納入承保範圍，由於涉及諸多複雜因素必需釐清，且實務上也缺乏相關資料可供保險公司評估承保的風險，因此，就實際綜合考量，仍以簡單化為優先考量，僅就在我國提告予以承保，先跨出第一步，至於其他種類保險，則容後再議。

承保範圍是對要保人因採取下列法律訴訟，予以理賠：（一）對侵害／妨害營業秘密行為，依據營業秘密法在我國檢察署或法院提起刑事告訴或民事保全程序或民事訴訟；（二）對違反競業禁止合約或協議，提起民事保全程序或民事訴訟。

依據勞動基準法第9條之1規定，勞工擔任之職位或職務，能接觸或使用雇主之營業秘密者，雇主得與勞工為離職後競業禁止之約定。所以，簽署競業禁止協議者必須有涉及接觸營業秘密，因此，公司對於前員工違反前述協議，而進入競爭公司服務或從事競業工作者，自然存有侵害營業秘密的疑慮。

Baker McKenzie 報告的顯示，有 32% 的受訪者表示，最害怕前員工會侵害營業秘密，接著是有 28% 擔心供應商及專業諮詢與其他第三方，也有 20% 擔心的是現職員工<sup>16</sup>。擔心公司的前員工與現職員工可能有侵害營業秘密風險的受訪者總和是 52%，因此，將違反競業禁止協議的訴訟，包括在承保事由有其實務上之

<sup>16</sup> Baker McKenzie, *supra* note 1, at 7.

需要。所以，規劃的承保事由也包括：對於提起違反競業禁止協議的民事保全程序或民事訴訟。

## 二、投保手續便利

投保不必揭露公司營業秘密內容，因此，沒有洩密的顧慮。公司對於揭露營業秘密一向有極大的顧慮，即便對於侵害營業秘密者提起訴訟時，也希望在訴訟過程中，對於所涉及的營業秘密能夠嚴格保密，因此才會有營業秘密法第 14 條之 1，於偵查中由檢察官核發偵查保密令，及智慧財產案件審理法第 11 條，由法官核發秘密保持命令之規定，且違反者最重可處三年以下有期徒刑，以保護相關之營業秘密。所以，如果要求購買營業秘密保險時，必須揭露營業秘密，則大多數的潛在客戶將很可能會因而卻步不保。

再者，也不以強制檢查公司的保密措施作為承保條件。參照保險法第 98 及 97 條規定的精神，保險公司可以在合約中要求要保公司採取約定的保密措施；保險公司可依約定查勘此保密措施的現況，並要求改善，否則，保險公司可以終止保險契約。因此，保險公司可將其約定的保密措施，告知要保公司，要求其依約辦理<sup>17</sup>。再依保險法第 64 條規定，以書面詢問此事項，由要保公司據實說明。因此，事前不必以強制檢查公司的保密措施作為核保條件，以免因為此項要求，而使保險過程變得很複雜、或投保手續受到延宕、或導致潛在客戶因對檢查之要求有疑慮，而打消投保的意願。保險公司可依據前述要保公司的說明，對要保公司提供優化營業秘密管理與保護的諮詢建議，以降低營業秘密被竊或盜用的風險，也同時達到降低承保風險的目的。

在探討承保條件時，有意見認為保險公司應該依據要保公司不同保密措施的良窳，區分不同等級的保費及理賠上限。就區分不同風險程度而言，此種作法固有其立論的基礎，然而，目前因缺乏相關資訊，可供作前述分析，進而建立不同

<sup>17</sup> 保險法第 98 條：要保人或被保險人，對於保險標的物未盡約定保護責任所致之損失，保險人不負賠償之責。危險事故發生後，經鑑定係因要保人或被保險人未盡合理方法保護標的物，因而增加之損失，保險人不負賠償之責。保險法第 97 條：保險人有隨時查勘保險標的物之權，如發現全部或一部分處於不正常狀態，經建議要保人或被保險人修復後，再行使用。如要保人或被保險人不接受建議時，得以書面通知終止保險契約或其有關部分。

保險條件等級的標準，所以，就務實考量，筆者淺見還是建議先採行簡單化的原則，至於進一步精緻化區分不同等級的期待，可在順利推出基本款的保險後，累積相關資訊，進行分析區分不同等級並優化建立相關標準。也有意見認為保險公司應該對其認為保密措施不足的要保公司拒絕承保。然而即便是法院的判決，其對所謂有採取合理保密措施之要件的認定，也是依據個案不同情節分別認定，並無統一的制式具體細項標準，以憑審定。因此，較彈性可行的作法是，保險公司可考慮在正式承保前，先行投入適度資源，輔導具有改善空間的潛在保戶，以降低承保風險。前述作為也必將會得到受輔導公司極大的肯定與正面回應。

### 三、理賠財務補貼

#### (一) 理賠額度上限

有關理賠的額度上限的問題，有意見認為應該參酌專利保險的作法。但是，由於專利訴訟的花費非常可觀，在美國專利訴訟的原告或被告一方平均要花費 280 萬美元<sup>18</sup>。對於防禦型的專利保險（Defensive patent insurance），保險公司雖然會理賠約定的數額給作為被告的要保人，但一般而言，要保人必須交付此數額的 2% 到 5% 保險費，亦即比例是 20 倍到 50 倍。對於攻擊型的專利保險（Offensive patent insurance），保險公司會理賠訴訟費用的 75% 數額給作為原告的要保人，但一般而言，要保人除了應該給付保險費外，還必須自保 10% 到 20%<sup>19</sup>。所以，在專利保險雖然會定出很高的理賠的比例，但是，卻又另外設下許多承保條件與理賠的限制，導致在市場上專利保險並不普遍。

由於侵害營業秘密的行為本質及類型與專利侵權並不相同，例如，依據目前我國的司法實務案例及 Baker McKenzie 報告，竊取或侵害營業

<sup>18</sup> *Enforcement Insurance Program Summary*, Intellectual Property Insurance Services Corporation, 1, <https://img1.wsimg.com/blobby/go/8747f557-5aa2-432d-9e21-d5cad090003b/downloads/Enforcement%20Information%20Packet.pdf?ver=1604347875968> (last visited Aug. 21, 2020).

<sup>19</sup> *Patent Insurance Basics: What You Need to Know to Protect Your Company*, AEGIS INSURANCE, 2, <https://aegisinsurancemarkets.com/Blog/PostId/255/patent-insurance-basics-what-you-need-to-know-to-protect-your-company> (last visited Aug. 20, 2020).

秘密的案件大多數是由公司員工所犯居多。但是，專利侵權案件則未必如此。再者，對竊取或侵害營業秘密的不法行為，就實務而言，提起刑事告訴可快速收立竿見影的威嚇效果，此維權手段往往才是被害公司優先採取的作為，而非提起民事保全或訴訟，此與專利侵權的救濟方式也有不同。因此，在規劃及推動營業秘密保險時，必須深入探索其與專利的差異性，以創新思維，突破專利保險所曾經面臨的困難，規劃出另一種嶄新的保險。

為適度平衡保險公司的風險及服務成本等因素，約定的保險理賠自然必須調整到可行的額度，依前述簡化原則，建議約為年保險費的 150%。如此的賠付比例雖然與其他保險的安排相距甚遠，但是，顯著調降理賠上限是為避免因約定高額的保險理賠，導致：1、保險費因而也被要求提高；2、保險條件將更趨保守，變得複雜；3、不予理賠的限制也會增加；4、也將衍生「再保險」更加複雜的問題，其又會循環導致保險之條件更趨於嚴格，因而降低吸引力，且也難以達成原先設計此保險的初衷，所以，就務實考量，確有必要降低理賠上限。

換言之，此創新的保險是要建立潛在的要保公司對保險條件的合理可行期待，避免重蹈專利保險難以推廣的覆轍。但是，如此的安排將可能又會導致對要保公司的吸引力不夠，所以，保險公司必需藉由提供具有價值的營業秘密管理及訴訟管理專業諮詢服務，配合訴訟費用理賠的安排，構成保險服務的「雙保障價值定位」，並使要保公司在評估此創新的保險價值時，能將諮詢服務的價值等量齊觀一併納入考慮並予以肯定，才能開創出新的保險契機。

## （二）保險費

有關年保費的金額，雖然每家公司的營業秘密風險不同，執行的保護機制也不同，但是為求簡單化並考量中小企業較可能有意願支付的額度似乎是在 10 萬到 20 萬元之間，故初期分為 10 萬及 20 萬元二種年保費級距，且採單一保險費率。考量以現階段實務上有關營業秘密的資料，恐怕還難以設計出依據每家公司的營業秘密風險不同，或執行的保護的機制不同，



因而訂定相對精確的不同保費，以差異價格分層區隔。為求方便計算及實施效率，乃參考類似機車強制險，採單一保險費率，不再區別駕駛人的年齡及肇事紀錄等差異因素，而訂定不同機車強制保險費率。

要保人申請理賠時，應檢具外部訴訟律師的委任狀，加上提起刑事告訴或民事保全程序或民事訴訟之告訴狀或民事保全程序聲請狀或民事起訴狀，但是，理賠並不過問訴訟結果，以免理賠手續受到延宕。要求提出外部訴訟律師委任狀的理由，是因為當要保公司有委任外部律師處理訴訟案件時，必須自己先行支付相當金額的律師費，可以避免要保公司的道德風險。再者，有委任外部律師也可以確保，訴訟管理諮詢服務的時數，會用在要保公司真正需要且值得發問的議題，慎用諮詢服務資源。

筆者個人目前所構想的保險方案區分為年保費 10 萬元及 20 萬元二種級距，但其保險價值則是等於或大於年保費的二倍。每一級距的保費又提供二種不同的保險價值方案 1 及 2 給要保公司選擇。二種保險價值方案雖然都是以年保費的 150% 作為理賠上限，但其間的差別是，方案 2 的訴訟律師費用理賠總額雖然有略低於年保費的 150%，然而，其諮詢服務時數卻有顯著增加，且其訴訟律師費用理賠總額加上諮詢服務時數價值二者總合的保險價值是大於方案 1 的保險價值。設計此不同選擇方案的理由，是為因應當有要保公司對諮詢服務有較多的需求時，可以微調訴訟律師費用理賠額度，來滿足此諮詢服務的需求。要保公司可評估所需，視情選擇合適的方案。

筆者所構想提供諮詢服務時數的價值，在所列方案 2 等同於年保費的理由是：如果要保公司全年都沒有提起訴訟時，仍然可以得到價值等同於所交付年保費的訴訟管理諮詢服務。再者，如果要保公司沒有訴訟案件發生，則要保公司可諮詢有關營業秘密案件內部調查或優化管理的建議。初步提議的兩種不同年保費及其各有兩種保險價值選擇方案的構想詳細如下列表 1：

表 1 兩種不同年保費的兩種保險價值選擇方案<sup>20</sup>

類型 年保費	保險價值 <sup>21</sup>	理賠 上限	訴訟律師費用理賠 <sup>22</sup>	諮詢服務時數 <sup>23</sup> 1 小時 = \$ 1 萬元 *
A1 10 萬	方案 1 15 萬 + \$ 5 萬 =20 萬	150%	1. 提起第一個訴訟：8 萬 2. 提起第二個訴訟：7 萬 8+7=15 萬	5 小時 5x \$ 1 萬 = \$5 萬
	方案 2 12 萬 + \$ 10 萬 =22 萬	150%	1. 提起第一個訴訟：6 萬 2. 提起第二個訴訟：6 萬 6+6=12 萬	10 小時 10x \$ 1 萬 = \$10 萬
A2 20 萬	方案 1 30 萬 + \$ 10 萬 = 40 萬	150%	1. 提起第一個訴訟：16 萬 2. 提起第二個訴訟：14 萬 16+14=30 萬	10 小時 10x \$ 1 萬 = \$10 萬
	方案 2 26 萬 + \$ 20 萬 = 46 萬	150%	1. 提起第一個訴訟：14 萬 2. 提起第二個訴訟：12 萬 14+12=26 萬	20 小時 20x \$ 1 萬 = \$20 萬

筆者可以預期會有不同意見認為，前述太偏惠要保公司的條件將超過保險公司願意承擔的風險，且無利可圖也可能倒貼虧損，故保險公司應該不會同意此構想。其實從另一角度而言，依檢察署統計偵查的營業秘密刑事案件被告總人數觀之，從 2014 到 2018 每年分別是：52、153、312、264、302 人<sup>24</sup>。法院統計審理終結的營業秘密第一審刑事案件被告人總數，從 2014 到 2018 每年分別是：12、14、14、9、8 人<sup>25</sup>。法院統計受理的營業秘密第一審民事案件總數，從 2014 到 2018 每年分別是 14、19、25、22、20 件<sup>26</sup>。由於全國每年涉及此類訴訟的總人數及案件量仍

<sup>20</sup> 本表格將詳列總共四種不同的保險方案，其間的差別，除區分兩種不同保險費：10 萬及 20 萬元；也因訴訟律師費用理賠總額加上諮詢服務價值的總額不同配置，而組成共四種不同保險價值的方案。

<sup>21</sup> 此處「保險價值」，係指訴訟律師費用理賠總額加上諮詢服務總價值的總額。

<sup>22</sup> 目前規劃每年限量兩件訴訟律師費用理賠總額。

<sup>23</sup> 參考台北律師公會訂定律師服務收費標準：討論案情每小時 8,000 到 12,000 元，平均 1 萬。辦理刑事／民事訴訟案件每審級 50 萬元以下；同註 13。

<sup>24</sup> 法務部，同註 5，頁 3。

<sup>25</sup> 關鍾慧、王淑琳，同註 8，頁 18。

<sup>26</sup> 同前註，頁 4。

屬相當有限，因此，理賠的風險也應當會相對侷限在此範圍內。雖然，也可能會因為有此保險出現，而鼓勵有投保的公司積極提起此類訴訟，導致案件量大增，然而，基於保險公司的專長是管理及降低承保風險，所以當保險公司賠付要保公司第一個訴訟的律師費用後，自然會提供各項專業諮詢以降低發生第二個訴訟的可能性，此也是為了守護要保公司營業秘密。事實上，要保公司與保險公司都希望不要再發生第二個訴訟，這是彼此相同的共同目標。類似尚書所載：「刑期於無刑」，投保的真正目的是不要用到保險理賠！「保期於無保」！再者，就保險公司提供專業諮詢服務的成本與費用而言，保險公司也可以經由「團購」律師諮詢服務及運用系統化管理，有效降低此服務成本，並提升效率及品質。

#### 四、強化風險管理：成立「營業秘密保險服務中心」

有鑒於目前一般公司實務，對營業秘密保護投入的資源相當有限，對於營業秘密侵權的調查及訴訟也未必熟悉，因此，保險公司對於營業秘密保護及訴訟所能貢獻的並非只有「訴訟律師費用」理賠一項，而是可以從多方面提供超值的服務。為提供符合實際需求的服務，提升保險的吸引力及價值，創新保險將結合保險與法律專業成立「營業秘密保險服務中心」，提供營業秘密管理與訴訟管理諮詢服務，目標是成為要保公司法務及經營團隊處理營業秘密管理與訴訟值得信賴的夥伴，服務內容依筆者個人的實務經驗及參考智慧財產保險實務包括下列項目<sup>27</sup>：

- 提供營業秘密訴訟律師選任參考名單及建議
- 提供律師服務費用標準參考及個案委任服務費用協商建議
- 提供節省訴訟相關費用的建議
- 提供如何有效率地與調查官、檢察官及法官溝通的建議
- 提供營業秘密保護之法定要件自我評估的建議

<sup>27</sup> *Litigation Management Services, INTELLECTUAL PROPERTY INSURANCE SERVICES CORPORATION*, <https://img1.wsimg.com/blobby/go/8747f557-5aa2-432d-9e21-d5cad090003b/downloads/IPISC%20Litigation%20Management%20Services.pdf?ver=1588707119515> (last visited Aug. 21, 2020).

- 提供填寫營業秘密刑事告訴釋明表的建議
- 提供技術鑑定專家選任參考名單及建議
- 提供對竊取或侵害營業秘密可疑行為進行公司內部調查的建議
- 提供其他與營業秘密管理及保護有關的建議。

前述訴訟管理服務是保險業與法律及營業秘密管理跨產業專業合作，發揮綜效的創新思維。

## 五、團購保險綜效

團購保險與團體保險在本質上有所不同，但也有類似之處。園區團購保險是經由園區同業公會的主動積極協調聯繫園區公司，凝聚有共同交集的保險條件一起共襄盛舉來團體購買有共同交集條件的保險，但是，保險合約則是由個別公司單獨與保險公司分別簽訂。由公會整合園區公司，團結力量大，集中向保險公司爭取個別簽約最佳保險方案。

園區團購保險規劃案，將以試點試行方式，先從竹科開始推動，積極協調竹科公司，達成有交集的保險條件。再進而逐步推展到中科及南科園區之公司。群聚力量大，可為園區公司爭取最大的保險利益，並形成具有一定的經濟規模，足以建構保險服務的機制。為促進保險推廣也規劃向政府申請獎勵此項投保。

當園區團購的要保公司達到一定數量時，可向保險公司爭取「梯型保險費」優惠，例如：1、達 250 家時：此 250 家可以得到年保費 X% 折扣；2、達 250 家以上到 400 家時：此 150 家以得到年保費 Y% 折扣。

推動一項新的保險可以預測必然會有一段艱辛的歷程，此由董監事及重要職員責任保險的推動過程即可印證。依據「創新擴散理論」(Diffusion of Innovation Theory) 當一種創新在剛起步時，接受程度會比較低，使用人數較少，擴散過程也就相對遲緩，但是，當使用者比例達到臨界值後，創新擴散過程就會快速地增加<sup>28</sup>。

<sup>28</sup> 創新擴散理論，維基百科，<https://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%89%B5%E6%96%B0%E6%93%B4%E6%95%A3%E7%90%86%E8%AB%96> (最後瀏覽日：2020/09/15)。



園區高科技公司群聚，為推廣團購保險提供極有利的優勢，除了高科技公司鼓勵創新的共通性外，也包括產業供應鏈上下游公司的聚落，同時，園區公司的關係企業也都是團購的推廣對象。筆者淺見認為初期比較有可能採用此創新保險的公司，會是創新擴散理論中的「早期大眾者」（Early Majority），其是指有思想的一群人，也較為謹慎，但是比普通人群更願意更早接受變革。其在產業界中雖然未必是位居頂端的龍頭或有關鍵影響力的大公司，但是，這類公司會持比較開放的心態，來評估此保險的必要性及好處。至於擴散理論中所描述的位居頂端的龍頭公司或有關鍵影響力的早期採用者（Early Adopters），則可能會觀望並多所評量後，再作決定，不太會立即跳下來扮演帶動風潮的主角。因此，較務實的行銷策略，是在前述較具可能性的「早期大眾者」的族群公司中，找出有意願的初期採用者，且在年保費與理賠數額的設計及諮詢服務重點的規劃，也應該聚焦在服務此類型的公司的需求。

園區同業公會在初期協調聯繫推動園區公司團購保險，可扮演催生創新保險的火車頭，而一旦此保險順利實施，同業公會可繼續關注此議題，並訪查投保的效益及服務品質是否均符合規劃的預期目標，進而本於服務園區公司的公益立場，持續促使保險公司提供精進優化的保險條件與服務。

## 六、建立獨特形象

新竹科學園區設立於1980年，主要為積體電路、電腦及周邊設備、通訊、光電、精密機械和生物技術等產業發展主軸之科學園區，為我國第一個科學園區。近幾年來新竹科學園區產值均達1兆元以上，入區核准廠商家數已逾580家以上，就業人數超過15萬人，成功帶動了國內的經濟成長，並持續不斷引進國內外旗艦級的創新公司，使我國的半導體及光電產業均在世界上占有重要地位，如晶圓代工產值世界第一；IC設計業、薄膜電晶體液晶顯示器（TFT LCD）、矽晶太陽能電池等產品產值居世界第二，使竹科成為我國高科技產業成功經營的典範，除培育出豐富的高素質人力並整合堅實的研發資源，建立我國科技產業發展的雄厚實力。竹科產業群聚效應已成功建立我國高科技產業卓越的全球知名度<sup>29</sup>。

<sup>29</sup> 新竹科學園區，園區簡介，[https://www.sipa.gov.tw/home.jsp?mserno=201001210037&serno=201001210039&menudata=ChineseMenu&contlink=content/introduction\\_2\\_1.jsp&serno3=201002010007](https://www.sipa.gov.tw/home.jsp?mserno=201001210037&serno=201001210039&menudata=ChineseMenu&contlink=content/introduction_2_1.jsp&serno3=201002010007)（最後瀏覽日：2020/09/15）。

促成營業秘密保險在園區實施，將使科學園區成為此項創舉的先趨者，型塑園區是第一個採行創新的保險機制來保護營業秘密的整體專業品牌形象與獨特文化！此項創舉對我國強化營業秘密保護的績效，也是極具標竿意義的國際宣傳事例，可建立園區公司強化營業秘密防護的正面國際形象，因此，將來大家對園區及公司的直覺印象會是：「這是非常重視創新與營業秘密保護的科技園區及公司！」此文化及風潮也可能引領其他我國公司甚至國外起而效法。

就投保公司而言，此種保險可發揮保護營業秘密的品牌標誌市場行銷效果，也有遏制侵權行為的作用。

## 伍、新竹科學園區公司意見調查結果與分析

為推動科學園區團購營業秘密保險案，今年9月10日在新竹科學園區舉辦首次「創新思維的營業秘密管理與保險」專題座談會，介紹此創新保險提案，共有122位會員公司代表出席座談會，當場回收80份調查問卷。有高達77份回答認為營業秘密保險制度對公司有助益。有59份回答公司會考慮購買營業秘密保險。

回答認為保險有幫助而希望提供的保險諮詢服務，依數目多寡排列如下：

1. 對侵害營業秘密可疑行為進行公司內部調查的建議（68份）；
2. 其他與營業秘密管理及保護有關的建議（66份）
3. 營業秘密訴訟律師選任參考名單及建議（62份）
4. 如何有效率與調查官、檢察官及法官溝通的建議（60份）
5. 營業秘密保護法定要件自我評估的建議（60份）
6. 節省訴訟相關費用的建議（59份）
7. 律師服務費用參考標準及個案委任服務費用協商建議（56份）
8. 技術鑑定專家選任參考名單及建議（56份）
9. 填寫營業秘密刑事告訴釋明表的建議（55份）

回答公司會考慮團購營業秘密保險的年保費預算，有具體載明金額的包括：共有 7 份問卷回答 10 萬元，此金額占相對多數；有 2 份則回答可到 100 萬元；其他回答 20 萬元以內或 6 萬至 12 萬元或 5 萬元以下各有 1 份。

未具體載明年保費預算金額的回答理由包括：需看情況、再評估、視保險範圍而定、需經內部討論、或看諮詢服務的時數上限為何等等。

由前述統計的回答，大多數均認為所介紹的創新營業秘密保險對公司有幫助，且約有 3/4 回答公司會考慮購買此保險。較可行的保險費則約是 10 萬到 20 萬元。回答也普遍肯定對所規劃提供的專業諮詢的需求及價值。由前述的統計顯示：公司最想要的諮詢建議是：「對侵害營業秘密可疑行為的內部調查」，可見一般公司在進行內部調查時，因為面臨諸多複雜的問題，而期待有外部專家的建議。因此，當保險公司提供具有此方面實務經驗的專家諮詢建議時，必可得到要保公司認可此服務的價值。調查結果也顯示，公司對「營業秘密管理」的諮詢建議有極高的需求，足見有如「養生調理及強筋健骨」功能的營業秘密管理需求，也已經普遍受到公司的高度重視，因而希望得到此方面的諮詢建議。調查結果並顯示，公司對於如何有效率與調查官檢察官及法官溝通，及如何節省訴訟費用也覺得很有需要。欲提供此方面的諮詢建議，需要具有特別的實務背景及經驗，才能提供有助益的建議。因此，保險公司必須慎選與具有前述實務經驗的適任律師合作，以確保所提供諮詢服務的品質。

保險公司在初期必須找到志同道合，有特別的實務經驗及有興趣共襄盛舉參與此創新保險實現的律師，才能勝任前述規劃的服務。再者，因要保公司已聘請外部律師來處理此類訴訟案件，所以，在此情形下如果希望要保公司會肯定保險的諮詢建議服務有其價值，則必須具備紮實的功夫，否則，要保公司恐將認為保險的諮詢建議並未帶來預期的效果，而感到失望，導致隔年便不再續保。因此，隔年的續保率也是前述諮詢建議服務品質的衡量指標，且事實上兩者是互為因果。

## 陸、政府獎勵投保，強化國家競爭力的戰略意義

投保營業秘密保險雖然是個別公司管理風險的方法，然而但是，保護營業秘密也是為維護公平競爭的公共法益，營業秘密法第1條乃規定：為保障營業秘密，維護產業倫理與競爭秩序，調和社會公共利益，特制定本法。所以，政府基於公共利益或政策目標，因而給予獎勵補助者，仍不乏其例。例如，日本特許廳曾對參加智財訴訟費用保險的中小企業補助一半的保險費用<sup>30</sup>；中國大陸深圳市政府2017年對微型企業投保專利被侵權損失保險，提供保費全額資助<sup>31</sup>。

政府獎勵園區團購創新的營業秘密保險，可以彰顯下列價值與戰略意義：一、鼓勵園區公司優化營業秘密守護；二、提升園區產業聚落的競爭優勢；三、維持公平競爭的市場價值；四、建立國家的創新文化，強化永續創新的國家競爭力。尤其當產業面臨競爭對手背後有其他政府投入公共資源作策略性支持的時候，以民間企業的力量是不足與之抗衡，此時需要政府對團購營業秘密保險給予獎勵，以具體行動支持對侵害營業秘密的行為進行維權訴訟，以保護創新及競爭優勢。

值得注意的是，政府的獎勵只能在初期扮演催化劑的功能，且此創新保險的持續推動，也不能將此列為必要條件，否則將無以為繼。不過，政府的獎勵在初期確實會有帶動風潮的效果，也是對推動創新保險的肯定，可以強化購買的願意與信心，更有助營造更多企業投身健全營業秘密保護機制之氛圍。政府的獎勵作為除補助保險費外，也可對投保的企業及承保的保險公司以公開的方式，給予肯定及嘉勉，以彰顯政府對其共襄盛舉，積極強化營業秘密保護的鼓勵。

## 柒、結論

我國的科技實力已普遍獲得國際肯定，尤其，在美中貿易及科技全面開戰之際，更加凸顯我國的關鍵角色與地位，如此非凡的成就所憑藉的條件之一是持續

<sup>30</sup> 駱玉蓉，日本推出智財訴訟保險協助中小企業海外發展，資訊工業策進會科技法律研究所，<https://stli.iii.org.tw/article/detail.aspx?no=64&tp=1&i=92&d=7540>（最後瀏覽日：2020/08/21）。

<sup>31</sup> 上海金融報，中國大陸專利保險有效保護小微企業自主創新，連邦國際專利商標事務所，[http://www.tsailee.com/news\\_show.aspx?cid=5&id=1019](http://www.tsailee.com/news_show.aspx?cid=5&id=1019)（最後瀏覽日：2020/08/21）。



的創新，不斷突破瓶頸，才能屢創佳績。因此，如何有效守護我國產業創新結晶的營業秘密是維持競爭優勢的首要任務。有鑒於我國科技人才長期被競爭對手有系統性挖角，及營業秘密被竊取案件一再發生，政府近期已將營業秘密保護定位為國家安全層級的問題，並大力宣導強化措施。

在此關鍵時刻，本文所倡議的創新營業秘密保險，是經由規劃簡化的保險條件，及提出訴訟律師費用理賠與諮詢服務雙保障的價值定位，提供保險與法律跨業合作的嶄新服務，有效管理營業秘密並降低營業秘密被侵害的風險。同時，運用創新的推廣策略，先集中向有群聚效應的科學園區高科技公司以團購的方式，建構此保險的首批客層，以吸引有志一同的保險公司投入此新創服務的藍海市場。經由科學園區團購保險案例的成功順利推行，預期將會進而帶動其他產業，例如服務業，對此保險及服務的關注與需求，同時，科學園區與我國也將會因為首先採用此創新的保險，來強化營業秘密保護及管理，而再度受到國際的矚目，提升我國在營業秘密管理及保護成效的國際地位。再者，我國廣大的中小企業長期以來基於種種原因，導致對營業秘密管理及保護僅僅投入有限資源的現況，也將因此創新保險服務的問市，而提供經濟實惠的有效解決方案，為提升營業秘密的保護及永續創新注入新的活水。