



NEFFUL
INTERNATIONAL

BUSINESS HANDBOOK

事業手冊



TAIWAN VERSION
台灣版本

LIVE WELLNESS WITH
NEFFUL INTERNATIONAL

與妮活出健康美



事業 手冊 目錄

公司沿革 04

第1章 傳銷商資格／直銷組織 10

- 1.1 如何成為傳銷商
 - 1.1.1 申請入會資格
 - 1.1.2 傳銷商之資格取得
 - 1.1.3 國際傳銷商之資格取得
 - 1.1.4 國際登錄
 - 1.1.5 填具入會申請書應注意事項
 - 1.1.6 是否接受申請人的入會申請書
- 1.2 變更為營利事業形式經營
 - 1.2.1 提交書面申請
 - 1.2.2 個人形式轉為營利事業形式應檢具資料
- 1.3 夫妻合併之會籍
- 1.4 傳銷商之繼承
- 1.5 直銷權之轉讓
- 1.6 解除契約／終止契約
- 1.7 重新申請入會、復權
 - 1.7.1 重新申請入會
 - 1.7.2 復權

第2章 直銷事業營業守則 18

- 2.1 商業道德
 - 2.1.1 直銷協會之商德約法
 - 2.1.2 商業目的
 - 2.1.3 傳銷商道德規範
 - 2.1.4 不誹謗
 - 2.1.5 不騷擾
 - 2.1.6 不可以聯絡廠商
 - 2.1.7 維護公司名譽
 - 2.1.8 資料審查
- 2.2 獨立立約人
 - 2.2.1 獨立立約人
 - 2.2.2 無權代表公司
 - 2.2.3 禁止聲稱公司是傳銷商的僱主
- 2.3 規範傳銷商權利義務
- 2.4 傳銷商之競業禁止

第3章 商品訂購 24

- 3.1 營業時間
- 3.2 付款方式
- 3.3 所有權之移轉
- 3.4 囤貨
- 3.5 商品逾期未領之儲物費用
- 3.6 價格變動
- 3.7 寄送
- 3.8 妮購物網線上購物
- 3.9 銷售商品之瑕疵擔保規定
 - 3.9.1 擔保範圍
 - 3.9.2 不擔保範圍
- 3.10 良品換貨
 - 3.10.1 換貨必備品
 - 3.10.2 換貨期限
 - 3.10.3 換貨方式
 - 3.10.4 換貨注意事項
- 3.11 退貨



第4章 業務須知 30

- 4.1 個人資料告知事項
 - 4.1.1 蒐集之目的
 - 4.1.2 個人資料之類別
 - 4.1.3 個人資料利用之期間、地區、對象及方式
 - 4.1.4 傳銷商之權利與行使方式
 - 4.1.5 傳銷商拒絕提供個人資料所致權益之影響
- 4.2 傳銷商違規處理作業辦法
 - 4.2.1 違規調查之啟動
 - 4.2.2 傳銷商爭議處理小組
 - 4.2.3 檢舉方式
 - 4.2.4 違規調查程序
 - 4.2.5 處理決定之作成
 - 4.2.6 處理決定通知
 - 4.2.7 覆審救濟
 - 4.2.8 傳銷商爭議審議委員會成員
 - 4.2.9 覆審審理
 - 4.2.10 覆審決定
 - 4.2.11 其他紛爭處理機制
 - 4.2.12 案件相關資料之保存及隱私保護
- 4.3 申訴處理作業辦法
 - 4.3.1 申訴之提起
 - 4.3.2 調查程序
 - 4.3.3 申訴決定之作成
 - 4.3.4 再申訴
 - 4.3.5 其他紛爭處理機制
- 4.3.6 案件相關資料之保存及隱私保護
- 4.4 廣告宣傳
 - 4.4.1 公司之著作權及商標使用
 - 4.4.2 販售公司商品應注意事項
 - 4.4.3 收入聲明注意事項
 - 4.4.4 廣告宣傳相關事項
 - 4.4.4.1 禁止利用大眾傳媒進行推廣宣傳
 - 4.4.4.2 媒體採訪
 - 4.4.4.3 宣傳資料之派送
 - 4.4.4.4 使用社群媒體之規範
 - 4.4.4.5 攤位形式的商業展覽
- 4.5 網路販售相關事項
- 4.6 實體店鋪販售相關事項
- 4.7 違規處分
- 4.8 稅務規定
 - 4.8.1 納稅及代扣繳稅金
 - 4.8.2 個人傳銷商之各類所得依法扣繳之標準
 - 4.8.3 營利事業傳銷商之各類所得依法扣繳之標準
- 4.9 二代健保相關事項
- 4.10 修訂權利

第5章 傳銷商獎金制度 44

- 5.1 直銷組織之構成
- 5.2 獎金種類
- 5.3 獎金發放時間
- 5.4 獎金計算
- 5.5 獎金領取注意事項
- 5.6 聘階晉升的條件
 - 5.6.1 晉升經理
 - 5.6.2 經理獎金
 - 5.6.3 晉升區域經理
 - 5.6.4 區域經理獎金
 - 5.6.5 晉升高級區域經理
 - 5.6.6 高級區域經理獎金
 - 5.6.7 晉升區域總經理
 - 5.6.8 拱升責任額
 - 5.6.9 區域總經理獎金
 - 5.6.10 晉升超級領袖
 - 5.6.11 超級領袖獎金

第6章 專有名詞定義與詞解 56

第7章 附錄 62

- 7.1 多層次傳銷管理法
- 7.2 多層次傳銷管理法施行細則
- 7.3 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法
- 7.4 直銷協會商德約法
- 7.5 商德約法施行細則

※本公司保有修改此事業手冊內容之權利。

※本事業手冊所稱之公司即新加坡商妮芙露國際控股股份有限公司台灣分公司。

※2022.04版；版權所有，翻印必究。

信条

ネッツル株式会社

「実践は理論に先行す」

言ったことはやったことにならない
言わずにやることである。

どんな小さなことでも、それを
やり遂げて行くことは

困難なことである。

「発心は易く 継続は難し」


小さなことを積み重ねて行くことが
ほんとうに大きなことである。

「不言実行 有言実行」

そのいづれを問わない

ただやることである。





實踐重於理論
空談不能成事
不要坐而言之 要起而力行

無論多小的事要做好它
都是很困難的事
所以凡事皆要全力以赴

立志容易持志難
小事積多 即成大事

不論不言而行或言而行之
人生奮鬥只問是否
徹底實行



*Welcome to
Nepful International*

妮芙露國際歡迎您的加入

恭喜您睿智地選擇加入妮芙露國際，成為妮芙露家族成員的一份子，
未來您將享以最簡便的生活應用方式，獲得煥然一新、神采奕奕的健康體驗。
歡迎您的加入，豐盈了組織團隊的力量與多元化，
無論來自各行各業，在這裡人人都將發揮潛力，一同追求健康、美麗與富足的人生。
未來我們將攜手努力，用分享關愛的心與熱情，
合作經營此一優異的直銷事業，贏得全球消費市場的肯定。

公司緣起與發展開拓

日本ネッフル株式會社由第一任社長上條寿三先生創始於西元1973年，
會社位於日本國靜岡縣，環境優美、交通便利，是一個山明水秀的地方。
公司擁有獨特的優質商品與纖維科技，為將優質的生活推薦給廣大群眾，故於1979年推出特美龍系列商品；
由於不斷追求創新與進步發展的驅動，於2013年推出全新的妮芙露系列商品，以達到更卓越的商品品質與獨特性。

如今妮芙露國際業務除了足跡遍及日本，行銷據點也邁向世界各地拓展，讓更多人一起分享這份事業。

台灣 (1989年) ▶ 美國 (2002年) ▶ 香港 (2005年) ▶ 馬來西亞 (2006年) ▶ 新加坡 (2010年)

2014年妮芙露國際將總部遷至新加坡，成立妮芙露國際集團的指揮總部。
至2020年全球已擁有超過70萬位的傳銷商，且每日不斷新增，
在傳銷商與公司的共同合作下，事業發展穩健、日益茁壯，並讓無數人過著美麗、健康、富足的生活。
相信在現任總裁上條寿也先生的帶領下，我們將持續努力，展現生生不息的活力，
開拓更廣大的全球商機，讓妮芙露國際事業的版圖遍佈世界各地。

優質的企業品牌

妮芙露國際的品牌形象，建立在擁有優質商品、服務、信譽、企業文化，
以及日久彌堅的傳銷商夥伴關係，以上各種要素之總和，凝聚成今日的品牌成果。
我們致力為傳銷商與其親友，提供更優質、更健康的生活應用與消費推薦，
妮芙露國際相信，生活的品質來自於回歸簡樸，
我們以擁有卓越的保溫力、清爽的觸感、超強的負靜電、負離子、極佳的阻燃性的妮芙露纖維，
獨家精心設計為服飾、寢具、護具及配飾，全方位守護您與家人的美好生活。
妮芙露國際秉持「美、健康、與希望」的經營理念，全心全意與您共享優質的生活，
同時給予人們成就個人事業夢想的絕佳舞台。

永恆的夥伴關係

我們重視與傳銷商的同心合作與信任感，情同家人的互助與關懷，
更因公司致力於永續經營的目標，因此與傳銷商建立穩固恆久的夥伴關係；
同時，我們更鼓勵傳銷商彼此激勵與互助支持，
期讓每個人都能在這裡不斷學習成長、成就事業、贏得健康美麗而擁有幸福人生。



終身國際首席名譽顧問

Lifetime International Chief Honorary Advisor

2002年妮芙露國際頒發「國際首席名譽顧問」榮銜予曹瓏瀚超級領袖；至2006年，已連續10年拿下全國業績冠軍的他，其成就無與倫比，故宣布不再參與妮芙露國際業績競賽，以期將冠軍榮耀傳遞給後進爭取；

2017年，妮芙露國際再頒發「終身國際首席名譽顧問」予曹瓏瀚首席，以表彰永恆的榮譽。終身國際首席名譽顧問的胸針設計，以黑色為底，襯托其尊榮感，以特別突顯金色的「LICHEA」字樣，並輔以「NEFFUL INTERNATIONAL」之名，而胸針整體採星形外框設計，以代表終身國際首席名譽顧問與妮芙露國際攜手，開創出無國界限制的全球市場，為全世界帶來健康、美麗與財富，終身國際首席名譽顧問象徵著妮芙露國際的最高榮譽，如同胸針上的水鑽，晶瑩閃耀出永恆的榮光。



榮譽顧問

Honorary Advisor

妮芙露國際目前在全球事業中，僅有5位「榮譽顧問」，能夠獲頒「榮譽顧問」榮銜的優秀領導人，皆是在妮芙露國際事業歷經長年耕耘，且年年獲得優異成績的領導人。

黑底圓形的設計，象徵著「榮譽顧問」其影響力遍及全球與無弗屆的事業版圖，以圓形來彰顯和諧圓滿的意涵，亦代表著「榮譽顧問」生命與事業的輝煌成就；而白色水鑽在外圍金線的襯托下，猶如夜空中最閃亮的星——帶領全球夥伴乘風破浪、打造出無國界的事業與金質璀璨的人生。

*以上榮銜非公司制度所框列，係感謝其個人經歷與寶貴貢獻而頒發。



超級領袖 Nefful Executive Top Leader

在完整的年度中達成1億業績，隔年1月則能成為「超級領袖」，由於「超級領袖」必須每年完成業績考核，能夠持續達成實屬不易。在象徵典雅與威望的黑色底色中，金色「NET」字樣將突顯其尊榮與氣派，並以鑲著白色水鑽的胸針，外圍飾以兩道五芒星圖案，如象徵愛與美的金星般，襯托出超級領袖不凡的內在氣度，為全世界人們帶來健康與財富的希望，並展現優異的領袖氣質，領導夥伴實現目標與夢想。



5年(以上)連續業績獎 Consecutive Achievements Award

達成年度業績競賽目標，是妮芙露國際所有優秀領導人積極努力的目標，而要連續得獎更是一件不容易的事情。「連續業績獎」之胸針設計，即為表揚達成連續得獎目標的夥伴，自連續得獎第5年開始，將獲頒一枚鑲著白色水鑽的胸針，其金質底色襯托出五芒星的耀眼，圓形外框設計，象徵著優秀領導人連年得獎的完美循環，並代表著其團隊的團結與和諧，其事業前景金光閃耀，健康、財富皆得圓滿。

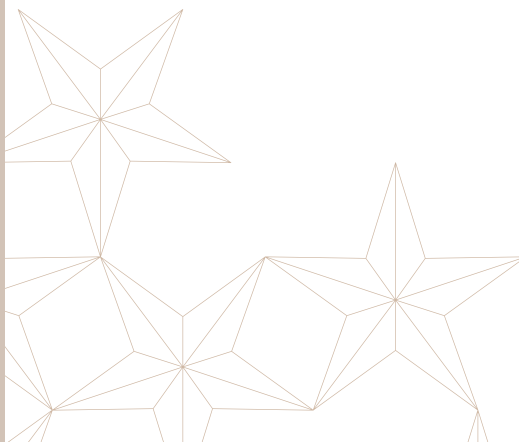
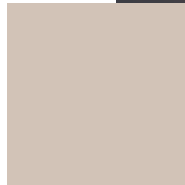


區域總經理 Area General Manager

成為妮芙露國際的「區域總經理」，需於達成600萬業績，且前一個月需培養出5位直屬的區域經理 (AM)，「區域總經理」標誌著在妮芙露國際事業中準備邁向成功的里程碑，是每位優秀夥伴在妮芙露國際所追求的第一個目標。以發揚妮芙露國際LOGO的企業代表色，區域總經理的胸針設計以五芒星圖騰，象徵著領導人帶領5位區域經理，並期許其團隊閃耀光芒，幫助更多夥伴完成心願。

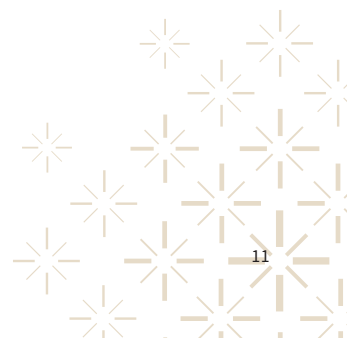


CHAPTER ONE





第1章 傳銷商資格、直銷組織



第1章

傳銷商資格·直銷組織

1.1 如何成為傳銷商

1.1.1 申請入會資格

- 具有中華民國國籍者，或符合資格之外籍人士。
- 必須具有完全行為能力；但滿18歲，未滿20歲之申請人，除為已婚者外，應得其法定代理人書面同意，並檢附法定代理人身分證正反面影本。
- 於申請入會時或於其獲得授權成為傳銷商期間，不得為其他家直銷公司之員工。
- 入會證件提供：
 - 1) 本籍人士：提供有效之中華民國身分證影本。
 - 2) 居住台灣之外籍人士：有效之護照及居留證影本或工作證影本。
 - 3) 非居住台灣之外籍人士：有效之護照影本。
 - 4) 大陸境內外籍人士(無中國護照者)：有效之大陸居民往來台灣通行證影本(僅能入會，無法國際登錄)。
- 前項3、4項身分者，若持有統一證號或其他證件，請一併繳交，若因未提供以上文件，而導致爭議、不便、損害或稅務問題將由傳銷商本人承擔一切責任。
- 如以營利事業形式申請入會者，營利事業須經合法登記。營利事業之代表人須符合1、2、3、4項規定。

1.1.2 傳銷商之資格取得

- 申請人以個人形式申請入會時，應完成以下步驟申請：
 - 1) 填寫並簽署一份「入會申請書」，並將「入會申請書」交回公司。
 - 2) 欲申請加入妮芙露國際集團之國際事業，須填寫「國際登錄申請書」。
 - 3) 申購事業袋一份，以取得銷售入會國之公司商品所需的基本知識及資格。
- 申請人以營利事業形式申請入會時，除須完成前項步驟，尚需提供營利事業登記資料、營利事業代表人之基本資料、營利事業代表人得代表該營利事業為一切經營直銷權有關事項之全權代表書，以供公司審核，並由公司認可其代表人。
- 申請人可直接從公司或推薦人處購買事業袋，購買的事業袋將不會計入獎金支付之基礎。購買其他商品並不是申請人成為傳銷商的必要條件。

1.1.3 國際傳銷商之資格取得

- 須先於妮芙露國際集團選擇一地申請入會，於入會後或同時，應填寫並簽署「國際登錄申請書」，並繳交有效之護照影本，以取得國際傳銷商之資格，公司保留核准登錄申請的權利。

1.1.4 國際登錄

- 傳銷商於取得國際傳銷商資格後，得於台灣以外之授權市場銷售商品、提供售後服務，並且推薦台灣以外之授權市場之新會員。

- 傳銷商瞭解並同意於台灣以外之授權市場銷售商品、提供售後服務，並且推薦新會員時，應遵守該授權市場之所有相關法令及稅務規定，若違反該授權市場之相關法令規定時，視同違反本事業手冊，公司得依本事業手冊規定為適當之處分。

1.1.5 填具入會申請書應注意事項

- 填具入會申請書時應注意以下事項：
 - 1) 入會申請書之各欄位填寫請以正楷書寫，中、英文姓名應同身分證及護照中、英文姓名；外國人如無中文姓名，英文姓名應與護照姓名相同。
 - 2) 請檢附清楚顯示最近之身分證或有效護照影本，如有居留證請務必提供居留證影本。
 - 3) 入會日係以公司核准日為準。
 - 4) 「入會申請書」之推薦人一旦完成報名後，恕無法辦理變更。
 - 5) 「入會申請書」之傳銷商編號為電腦自動排序，恕無法提供自行選號。

1.1.6 是否接受申請人的入會申請書

- 公司保留核准入會申請的權利，經公司核准「入會申請書」後，申請人即可成為傳銷商。

1.2 變更為營利事業形式經營

1.2.1 提交書面申請

- 如您希望將傳銷商的會籍從個人形式轉為營利事業形式，應向公司提出「個人、營利事業變更入會申請書」及第1.1.2第2項之資料，並經公司就相關資料及代表人審查核准後，方可變更。
- 當傳銷商提交「個人、營利事業變更入會申請書」於授權市場時，必須是該市場的公民或是合法居民並擁有合法經營業務的權利，並應提供相關證明文件交予公司以供審核。如未提供相關證明文件，公司得不予核准變更。
- 傳銷商必須瞭解，縱使傳銷商被列為某一個營利事業的成員，並不一定代表傳銷商已被授予任何合法經營業務的權利。
- 公司獎金及其他經濟利益發放之對象為營利事業。如營利事業未將營利事業收到之一部或全部獎金分派、支付給營利事業之成員，或作出不正確的分派、支付，完全與公司無關，公司不需對此負任何責任。
- 如營利事業成員有數人，應指定一人為營利事業之代表人，並提交該代表人之基本資料、該代表人得代表該營利事業為一切經營直銷權有關事項之「全權代表書」供公司審核其資格。該代表人經公司審查核准後，該代表人得代表營利事業向公司為一切經營直銷權有關事項。
- 如營利事業之代表人死亡時，應另行指定代表人，並依前項規定提交資料予公司，由公司審核該代表人。如營利事業之代表人變更時，應於變更前，通知公司並依前項規定提交資料予公司，由公司審核該代表人，經審核通過後方可變更。
- 經公司審查核准之代表人以外之營利事業成員，不得以營利事業或自己名義，為經營營利事業直銷權之行為，否則視為該營利事業違反本事業手冊規定，公司得依4.7規定對該營利事業為違約處分。
- 經公司審查核准之代表人以外之營利事業成員，亦應遵守本事業手冊，如其違反本事業手冊，亦視為該營利事業違反本事業手冊，公司並得依4.7規定對該營利事業為違約處分。
- 營利事業解散前，現為營利事業代表人者，得向公司提出「個人、營利事業變更入會申請書」，經公司審核通過後，即可變更。營利事業經合法解散時，營利事業之直銷權即歸消滅。

1.2.2 個人形式轉為營利事業形式應檢具資料

- 個人形式轉為營利事業形式應檢具以下資料：
 - 1) 申請營利事業之傳銷商，須為該營利事業之負責人。
 - 2) 填寫「個人、營利事業變更入會申請書」，傳銷商親自簽署一欄，必須由負責人親自簽署，並加蓋公司發票章、負責人印鑑章及公司印鑑章。
 - 3) 公司設立登記事項卡影本或商業登記抄本影本。
 - 4) 商業設立登記核准函影本。
 - 5) 營利事業銀行帳戶存摺影本。
 - 6) 負責人身分證影本。
 - 7) 全權代表書。
 - 8) 營利事業登記證中營業項目欄所登記的內容，須與妮芙露國際公司營業項目相關，其相關營業代碼及營業項目如下：

- F102170食品什貨批發業；	- F205040家具、寢具、廚房器具、裝設品零售業；
- F104110布疋、衣著、鞋、帽、傘、服飾品批發業；	- F206020日常用品零售業；
- F105050家具、寢具、廚房器具、裝設品批發業；	- F207030清潔用品零售業；
- F107030清潔用品批發業；	- F208040化妝品零售業；
- F108040化妝品批發業；	- F399990其他綜合零售業；
- F203010食品什貨、飲料零售業；	- ZZ99999除許可業務外，得經營法令非禁止或限制之業務。
- F204110布疋、衣著、鞋、帽、傘、服飾品零售業；	

1.3 夫妻合併之會籍

- 夫妻得申請合併會籍以一人為主傳銷商，一人為附加傳銷商以共同營運會籍，但夫妻須為同一上下線組織之體系方得為之。
- 夫妻申請合併會籍，需向公司提交「夫妻合併申請書」並經公司審核通過，方可合併。
- 夫妻得以合併會籍方式同時申請加入。此時，須由一人以個人形式加入成為傳銷商，向公司提出「入會申請書」並申購一套事業袋，併同提出「夫妻合併申請書」，由入會申請人作為主傳銷商，另一人作為附加傳銷商，經公司審核通過後，即完成合併會籍同時加入之申請。
- 一位附加傳銷商在主傳銷商提交「入會申請書」的市場中，都必須是該市場的公民或是合法居民，並擁有合法經營業務的權利，並且必須能夠提供有關證明文件交予公司。
- 主傳銷商為代表該共同會籍向公司為一切經營直銷權有關事項之人。
- 主傳銷商與附加傳銷商就該共同會籍一切有關之行為及疏忽負連帶責任，公司可因主傳銷商、附加傳銷商有違反事業手冊而對該會籍採取違約處分。
- 所有由該共同會籍產生或可歸屬於該共同會籍的獎金及其他利益(包括透過附加傳銷商的努力而獲得的獎金或其他利益)，均應直接支付或提供給主傳銷商。附加傳銷商不得因未取得上述獎金或其他利益而對公司提出索償。
- 夫妻若發生離異，則應由主傳銷商承續該直銷權。夫妻一方死亡時，由他方承續該直銷權。
- 夫妻合併之會籍選擇，僅限使用該項權利一次，一旦選擇合併後，日後不得再申請還原。

1.4 傳銷商之繼承

- 直銷權限於傳銷商為區域總經理方得繼承。如傳銷商非屬區域總經理，其死亡時，其直銷權即為終止；如傳銷商屬區域總經理，其法定繼承人或受遺囑或其他方式指定之人(以下統稱繼承申請人)應以書面通知公司，並應於該傳銷商死亡後六個月內提交死亡證明書或除戶謄本、親屬證明及其他相關文件申請直銷權之繼承。經公司就相關資料及該繼承申請人資格審核通過後，該傳銷商所享有之聘階與一切法律上之權利義務移轉於該繼承申請人。
- 前項繼承於繼承申請人有數人時，應於被繼承之傳銷商死亡後六個月內推派一人，並檢附受推派之人之基本資料、其它所有法定繼承人，或受遺囑，或其他方式指定之人之書面同意及前項文件提交公司審核相關資料。該受推派之人經公司審查核准後，該傳銷商所享有之聘階與一切法律上之權利義務移轉於該受推派之人。
- 繼承申請人未於被繼承之傳銷商死亡後六個月內推派一人繼承或檢附應備文件者，公司得不受理繼承申請，而該直銷權即行終止。
- 繼承申請人不得為妮芙露國際公司以外之傳銷商身分。經公司審查核准其繼承申請之人已為妮芙露國際公司之傳銷商者，於繼承直銷權後，視為放棄其原有之直銷權。若繼承申請人非為妮芙露國際公司傳銷商者，應依1.1規定申請入會成為傳銷商。

1.5 直銷權之轉讓

- 傳銷商須為區域經理聘階以上者，方得以書面向公司申請直銷權轉讓，於公司審查核准前，受讓人尚未享有該直銷權所生之聘階與一切法律上之權利義務；於公司審查核准後，直銷權轉讓申請人就該直銷權所有享有之聘階與法律上一切之權利義務即自動終止。
- 公司如認直銷權轉讓有虛偽不實，或有違反或規避本事業手冊及相關法令之虞時，公司得不受理或撤銷直銷權轉讓申請。
- 若傳銷商有受法院強制執行或其他政府機關具有強制力的處分、指示或命令情事，公司在收到上述處分、命令或指示後，傳銷商申請轉讓直銷權時，倘影響第三人權利者，公司將不受理其申請。

1.6 解除契約 / 終止契約

- 1) 傳銷商得自訂約日起30日內，以書面通知公司解除或終止契約。(多層次傳銷管理法第20條)
- 2) 公司應於契約解除或終止生效後30日內，接受傳銷商退貨之申請，取回商品或由傳銷商自行送回商品，並全額返還傳銷商於契約解除或終止時，所有商品之進貨價金及其他加入時給付之費用。然公司返還傳銷商所為之給付時，得扣除商品返還時已因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對傳銷商給付之獎金或報酬。若退貨係由公司取回商品者，得扣除取回該商品所需運費。多層次傳銷管理法第20條)
- 3) 傳銷商於前述30日之解約或終止權期間經過後，仍得隨時以書面通知公司終止契約。自終止契約後30日內，經傳銷商向公司申請退貨後，除其所持有商品自可提領之日起算已逾6個月而不得要求退貨外，公司應以傳銷商原購買價格90%買回傳銷商所持有之商品。但得扣除已因該項交易而對傳銷商給付之獎金或報酬，及取回商品價值有減損時，其減損之價額。若退貨係由公司取回商品，得扣除取回該商品所需運費。(多層次傳銷管理法第21條)

- 4) 傳銷商依前述1、2、3項行使解除權或終止權時，公司不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前述1、2、3項行使解除權或終止權時，公司應依前述1、2、3項辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。(多層次傳銷管理法第22條)
- 5) 傳銷商因解約或退貨影響本身或推薦人傳銷商之晉升、資格、或其他福利，則公司有追回或扣除或取消上述資格及獎金福利之權利，並追溯至各相關推薦人傳銷商，傳銷商與各相關推薦人傳銷商須負擔將溢發獎金返還於公司之義務，如原已晉升之傳銷商應恢復原有地位，致其原先晉升之因素消滅而無法維持其晉升之資格時，則該傳銷商於退貨手續完成後之次月1日自動降階。
- 6) 若傳銷商違反事業手冊被解除或終止契約者，除經公司同意外，公司原則上不受理退貨；如經公司同意時，該傳銷商欲將存貨退回公司時，應依本事業手冊辦理，其減損標準參照良品換貨須知之注意事項，但商品自可提領日(發票日)起，至6個月後或商品下架後，即不得再行退貨。傳銷商解除或終止契約後，欲再重新申請入會者，依下述規定，自解除或終止契約六個月後，始得申請加入，階級從專員開始且須重新提交「入會申請書」(附上身分證正、反面影本及存摺影本)並申購一份事業袋，違反第2章傳銷商營業守則及第4章業務須知遭取消其傳銷商資格者與退貨者，不得再申請加入。

1.7 重新申請入會、復權

1.7.1 重新申請入會

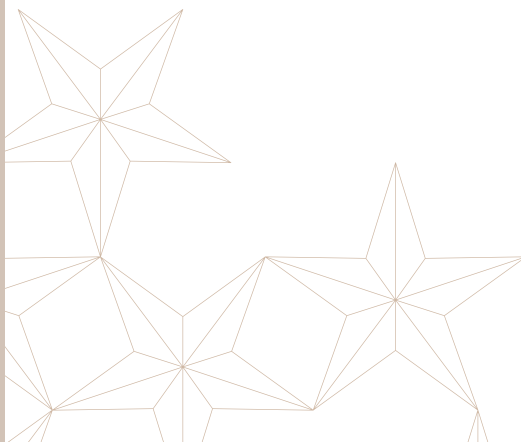
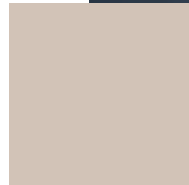
- 傳銷商與公司解除或終止契約後，欲重新申請入會者，依下列之規定：
 - 自解除或終止契約起6個月後(以解約生效日為準)，始得重新申請加入；惟因違反第2章傳銷商營業守則及第4章業務須知、退貨、從事不法交易之行為，或張貼虛假不實、引人犯罪之訊息，遭取消傳銷商資格者，不得再申請加入。
 - 聘階從專員重新開始。
 - 重新提交「入會申請書」(附上身分證正、反面影本及存摺影本)並申購一份事業袋。

1.7.2 復權

- 於2014年前已被停權之傳銷商，仍須辦理復權，方可享有傳銷商之權利義務，復權時須繳交「傳銷商復權申請書」，並以本人名義訂購NT\$2,500以上商品或是繳交系統作業費用NT\$500，方可復權。

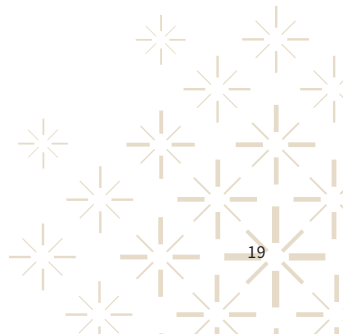


CHAPTER TWO





第 2 章 直銷事業
營業守則



第2章 直銷事業營業守則

2.1 商業道德

2.1.1 直銷協會之商德約法

- 公司乃台灣之直銷協會成員之一，並遵守直銷協會商德約法的規定。傳銷商除了應該瞭解本章節關於一般道德規範的規定外，在傳銷商的業務經營上，傳銷商應該遵守直銷協會商德約法的規定。中華民國直銷協會商德約法網頁連結www.dsa.org.tw

2.1.2 商業目的

- 傳銷商和公司的主要商業目的都是銷售高品質的商品給客戶，業務過程的一部份就是傳銷商可以透過推薦其他的傳銷商來建立傳銷商的銷售組織。但招募其他傳銷商並不完全是傳銷商的主要業務重點，傳銷商的主要目標和不可或缺的基本責任是透過傳銷商的組織銷售商品給潛在顧客。

2.1.3 傳銷商道德規範

- 傳銷商必須以合乎道德、專業和禮貌的態度來經營傳銷商的會籍。也就是說，傳銷商應該要遵守以下各項規定：
 - 1) 傳銷商必須遵守合約和相關的法律規定。
 - 2) 傳銷商必須以誠信經營傳銷商的直銷事業。
 - 3) 您應該告知潛在的顧客和傳銷商有關您的身分、為何您會聯絡他們，以及您正在銷售什麼商品，並表明您係從事直銷行為、不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。
 - 4) 對獎金制度的潛在收入，或使用公司商品的好處，或以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，傳銷商不可以作出誇大、虛偽不實、任何保證療效或誤導性的宣稱或說明。
 - 5) 傳銷商不可以強迫、脅迫或其他足以促使任何傳銷商或潛在的顧客以負債的方式經營業務，包括但不限於強迫或不當促使他們購買超過合理的使用量或銷售量或業務輔銷品及輔助服務。
 - 6) 傳銷商必須向潛在顧客及傳銷商說明退出退貨、良品換貨及銷售商品之瑕疵擔保規定。
 - 7) 傳銷商不可以向潛在的顧客表示必須購買商品才能成為傳銷商，傳銷商必須告知潛在的顧客，他們可以簽署「入會申請書」成為傳銷商，以及若他們要購買商品，他們可以自由選擇購買任何商品。
 - 8) 傳銷商在推廣公司業務或銷售商品時，不得進行任何以下的行為：
 - (一) 造成被接觸對象產生或使其很可能產生不悅、反感或受干擾的行為。
 - (二) 損害或很可能損害公司品牌、形象、商譽的行為。
 - (三) 造成或很可能造成社會公眾對公司觀感不佳的行為。

2.1.4 不誹謗

- 傳銷商不可以對下列對象以任何方式作出誤導、不公正、不準確或誹謗的比較、聲稱、說明或言論：
 - 1) 公司及公司員工。
 - 2) 公司的商品或商業活動。
 - 3) 其他人士(包括組織與組織之間)。
 - 4) 公司以外其他公司 (包括競爭對手)。
 - 5) 公司以外其他公司的商品、服務或商業活動。

2.1.5 不騷擾

- 傳銷商不可以騷擾、恐嚇、威脅及侮辱等方式經營傳銷商的會籍。任何型態的騷擾均不會被容許，包括但不限於，種族、宗教、肢體及言詞的毀謗，或誘使、鼓勵或使其他傳銷商、公司員工或客戶作任何不適當或不受歡迎的書面、口頭、電子形式或身體的關係、性表示、性挑逗、或其他身體、口頭或視覺的性需求行為。

2.1.6 不可以聯絡廠商

- 傳銷商不可以直接或間接聯絡公司的協力廠商及供應商。

2.1.7 維護公司名譽

- 傳銷商的行為，包括傳銷商的會籍業務範圍以外的行為，均不可以做出有損害公司或其傳銷商的業務或名譽之行為。公司有權自行裁量認定何種行為是被認定為具有損害性之行為，並得按照事業手冊的規定對傳銷商採取行動。

2.1.8 資料審查

- 作為加入成為傳銷商的條件，傳銷商同意公司就調查傳銷商在經營事業的過程中，是否有遵守事業手冊之規定，有權審查與傳銷商的事業活動相關的任何記錄，並應立即且完整提供真實記錄交予公司審查。

2.2 獨立立約人

2.2.1 獨立立約人

- 傳銷商乃獨立立約人，即非公司的代理人、使用人、僱員、主管、合夥人、成員或合營者，亦不可以對外聲稱與公司有這些關係，並具備以下要件：
 - 1) 對傳銷商的商業決定自行負責，而且傳銷商必須自行決定在什麼時間工作以及自行決定傳銷商的工作時數。
 - 2) 將依據銷售業績而獲得獎金，而不是依據傳銷商的工作時數獲得獎金。
 - 3) 作為傳銷商，傳銷商會遇到創業的風險，傳銷商必須對遭受的所有損失自行承擔責任。
 - 4) 必須支付傳銷商自己營業相關的許可或牌照費、以及任何保險費用。
 - 5) 自行負責傳銷商業務的所有費用，包括但不限於，交通旅費、款待、辦公室、文書、法律、設備、會計、和一般管銷費用，而且傳銷商不會獲得公司的預付、報銷或擔保。

2.2.2 無權代表公司

- 傳銷商無權代表公司作任何行為，包括但不限於作以下任何行為：
 - 1) 註冊或擁有公司的名稱、商標、商品名稱之權利。
 - 2) 使用公司的名稱、商標或商品名稱登記為網域名稱。
 - 3) 註冊或獲得公司商品或業務的許可證照。
 - 4) 以公司的名義建立對外任何形式的商業或與政府的接觸。
 - 5) 或以任何形式之行為，使一般人誤認傳銷商有權代表公司。
- 如傳銷商有任何上述行為，導致公司必須採取救濟行動，則傳銷商需賠償公司因而所付出的所有費用和律師費。如傳銷商因違反本章節規定而取得之註冊或擁有之公司名稱、商標、商品名稱、商品或網域名稱應無償移轉給公司，而公司並不需要支付或賠償傳銷商任何已支付的費用。

2.2.3 禁止聲稱公司是傳銷商的僱主

- 傳銷商不可以在貸款申請、政府表格、就業核査要求、失業救濟的申請或任何其他表格或文件上或於任何情況下表示公司是傳銷商的僱主。

2.3 規範傳銷商權利義務

- 於推廣銷售商品或服務或介紹他人參加時，傳銷商不得假借訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求潛在傳銷商或顧客繳納與成本顯不相當之費用。傳銷商亦不得向潛在傳銷商或顧客要求繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 於推廣銷售商品或服務或介紹他人參加時，應明確告知潛在傳銷商或顧客，公司不允許擁有二個以上之會籍。
- 傳銷商不得違反下列規定：
 - 1) 以煽動、誘使、招募、協助或其他方法使公司傳銷商加入其他直銷公司。
 - 2) 以邀請、協助或其他方法使公司傳銷商參加其他直銷公司之活動。
 - 3) 製造、導致公司與其他直銷公司間有惡性競爭或利益衝突等情事發生之虞。
 - 4) 除有正當理由並經公司同意，傳銷商不可以鼓勵、慫恿或協助另一傳銷商轉換到另一位推薦人之下。如有此等行為，即是對公司和各傳銷商的合約關係構成不當及不合理的干預。上述禁止事項，包括但不限於，為其他傳銷商提供財務上或其他有形的獎勵，使其終止現存的直銷權後，重新加入在另一位推薦人之下成為傳銷商。傳銷商同意此規定之違反將會對公司造成不可彌補的損害，並同意公司採取禁制措施是以避免此等損害。
 - 5) 公司亦可對教唆或慫恿現存傳銷商更換推薦人的傳銷商以及違規更換推薦人的傳銷商加以處罰。以各種名義或形式使他人加入，且於介紹他人加入時收取或牟取任何公司未規定之名目費用或其他不正當利益。
 - 6) 以欺罔、引人錯誤、誇大、虛偽不實、任何保證療效或誤導性的宣稱或說明方式推廣、銷售商品及服務及介紹他人參加直銷組織。
 - 7) 假借直銷事業之名義向他人募集資金。
 - 8) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事直銷活動。
 - 9) 以不當之直接訪問買賣，影響消費者權益。

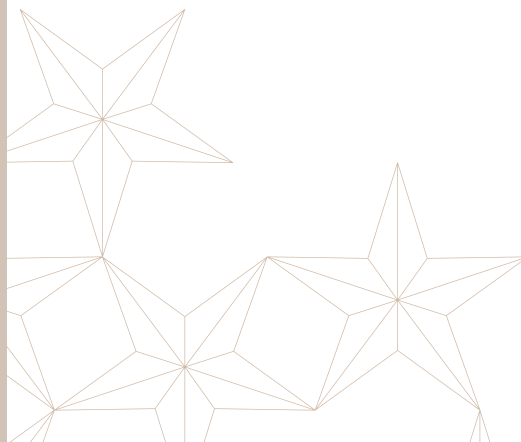
- 10) 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之直銷活動。
- 11) 違反政府法令或公司之規定。
- 12) 更改公司之廣告文宣。
- 13) 更改公司商品內容、外觀、包裝，及更改或變造公司商品或服務之任何包裝、標籤、條碼、公司名稱、商標及商品名稱。
- 14) 使用其他品名、包裝以及/或者商標銷售公司之商品。
- 15) 加工商品均不得使用或保留任何公司之商標文字或圖樣，或使用與公司之商標文字或圖案相類似之文字或圖樣，使人混淆誤認加工商品為公司之商品。
- 16) 加工商品之外包裝、說明書、附屬文書或物品及其任何宣傳、廣告內容，均不得使用任何公司之商標文字或圖樣，或使用與公司之商標文字或圖案相類似之文字或圖樣，使人混淆誤認為公司之商品外包裝、說明書、附屬文書或物品及其任何宣傳、廣告內容。
- 17) 傳銷商不得在公司營業據點、所舉辦之活動會場，包括各營業據點、會場所在之建築物，展示、販賣加工商品。
- 18) 藉由販售加工商品，誘導或誘勸其他傳銷商聯繫、培養之潛在下線加入自己組織。
- 19) 傳銷商販售加工商品，有損毀或影響公司名譽之行為，或使人誤認其有權代表公司販售加工商品。
- 20) 傳銷商不得以任何方法或手段(包括但不限於鼓勵、引誘、脅迫或協助)拉攏或搶奪其他傳銷商之下線，其他傳銷商培養之潛在客戶亦同。

2.4 傳銷商之競業禁止

- 區域總經理聘階及以上之傳銷商，不得以自己或他人名義經營其他家直銷事業，違反規定者，公司有權終止其傳銷商資格，且有權於通知其有兼職之事實起，將其過去應核發而尚未支付之獎金，由公司予以沒入。公司亦保留追究其法律責任的權利。
- 違反上開規定者，公司得取消其先前所行使之第1章1.3項、1.4項及1.5項等傳銷商之直銷權選擇，直銷權繼承等權利，並視為自始無效。

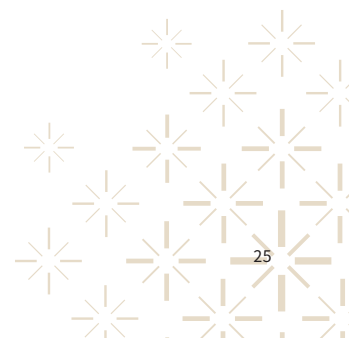


CHAPTER THREE





第3章 商品訂購



第3章 商品訂購

3.1 營業時間

- 平日週一至週五營業時間：
 - 台北、台中 ▶ 09:30AM~07:00PM
 - 桃園、高雄 ▶ 10:30AM~07:00PM
- 週六營業時間 ▶ 02:30PM~05:30PM
 - 每月第一、二、三、四週 ▶ 台北、台中營業
 - 每月第一、四週 ▶ 桃園營業
 - 每月第二、四週 ▶ 高雄營業
- 業績結算營業時間 ▶ 09:30AM~12:00PM(為每月最後一個營業日)

※ 週六營業時間以當月公告為準
※ 當月有五個週六時，將視狀況有所調整

※ 三連休(或以上)、盤點日後之週六不營業
※ 公司保有調整權利

3.2 付款方式

- 商品貨款可以現金、支票、信用卡、銀行匯款、郵政劃撥等方式支付。
 - 1)現金、支票
現場訂購時，請於客服櫃台繳納。
 - 2)信用卡簽帳
各銀行所發行之威士卡(VISA)、萬士達卡(MASTERCARD)、日財卡(JCB)、銀聯卡(UNIONPAY)等皆有受理。
 - 恕不受理大來卡(DINERS CLUB)、美國運通信用卡(AMERICAN EXPRESS)。
 - 限付款人本人之信用卡。
 - 非傳銷商使用信用卡付款，請向公司申請手刷單(簽帳單)，並遵守簽帳單之注意事項規則。
 - 3)銀行匯款
國泰世華銀行 信義分行
銀行代碼:013
戶名:新加坡商妮芙露國際控股股份有限公司 台灣分公司
帳號:015-03-5007706
 - 4)郵政劃撥
戶名:新加坡商妮芙露國際控股股份有限公司 台灣分公司
帳號:50417741

5) 信用卡傳真付款

限為公司傳銷商，且為付款本人之信用卡。

- 上述付款方式若為銀行匯款或郵政劃撥，請付款人於匯款或劃撥完成後，將匯款收據傳真至公司以利帳務處理，匯款單據請註明：買受人姓名 / 付款人姓名 / 電話。

3.3 所有權之移轉

- 當公司將傳銷商所訂購的商品送達給傳銷商、傳銷商的受僱人、代理人或使用人、傳銷商的配偶或事實上一部或全部與傳銷商同居共財之人，或任何傳銷商明示、默示同意可代傳銷商收件之人（不立即表示反對意思，視為同意）時，該商品的所有權及損失風險將會移轉給傳銷商。
- 完成訂購單但尚未付款者，不予計算業績，待付款完成且開立發票後才予以計算業績。

3.4 囤貨

- 傳銷商應根據合理推算的零售量以及個人需求來決定購買量，並應避免囤積商品。

3.5 商品逾期未領之儲物費用

- 已訂購且留置於公司之商品，其儲物之相關規定如下：
 - 1) 超過7日未取領，第15天起每日酌收儲物費用NT\$50元(採累進計算；以單張訂購單為單位)。
 - 2) 超過6個月以上未領取，視同已受領，並同意拋棄該筆訂單商品之所有權且由公司全權處理。
 - 3) 前項規定期間之起算日以公司自發票日起算(含週六、日及國定例假日)。
 - 4) 倘若不支付儲物費用，公司得就傳銷商應發放的獎金中扣除，無需再向傳銷商提示、通知或交代。
- 已申購且留置於公司之事業袋，其儲物之相關規定如下：
 - 1) 若於線上入會報名，事業袋逾30日未取回，視同同意拋棄該事業袋之所有權且同意公司全權處理。
 - 2) 普通入會報名，事業袋逾7日未取回，視同同意拋棄該事業袋之所有權且同意公司全權處理。

3.6 價格變動

- 公司保有隨時更改商品價格的權利，但於更改前會發出通告。

3.7 寄送

- 寄送範圍、費用及相關程序規定，依訂貨時公司公告有效之寄送標準定之。
- 收到商品時，請確實核對檢查，如有商品外包裝破損、數量或品項不符等情形，請於收貨日起5日內與公司聯繫，否則不得對前述情形再為爭執。

3.8 妮購物網線上購物

- 妮購物網之線上購物條款，請參照妮芙露國際公司官網之妮購物網相關規定。

3.9 銷售商品之瑕疵擔保規定

3.9.1 擔保範圍

- 自商品購入30日內，憑原始發票及出貨單，於下述瑕疵擔保條件內，得隨時更換新品，但不包括更換不同型號及尺碼之商品。如因該商品已終止販賣，而必須更換不同型號或尺碼之商品，則應給付新舊品之價差：
 - 1) 未經自行拆卸、更改、分裝、或未添加其他商品於內之公司商品並有瑕疵者。
 - 2) 因可歸責於公司事由所造成之瑕疵。
- 傳銷商依前項規定申請更換新品時，公司就瑕疵商品之現實狀況，保留最後審查之權利。

3.9.2 不擔保範圍

- 經使用、洗滌或包裝欠缺完整性(如包裝袋、吊牌、標籤、附屬配件等)之商品，恕不受理更換。

3.10 良品換貨

商品購入30日內未使用或無污損者，可憑原始發票、出貨單及原商品換取相同價值之商品。

3.10.1 換貨必備品

- 換貨應提出之必備品如下：
 - 1) 原始發票、出貨單(如未攜帶，恕不受理換貨作業)。
 - 2) 欲退換之完整商品(未使用且為可再販售之商品)。
 - 3) 商品包裝盒(袋)及附件(例如：吊牌、紙板、品檢單...等，請務必備齊)。
 - 4) 填寫良品換貨單。
 - 5) 若買受人為營利事業者，換貨時請攜帶買受人之公司統一發票章，須於「銷貨退回、進貨退出或折讓證明單」蓋上發票章，方可辦理換貨作業。

3.10.2 換貨期限

- 以發票日起算30日內可更換商品(含週六、日及國定例假日)。
- 若到期日為國定例假日，則順延至下一個營業日，郵寄者則以郵戳日為憑。

3.10.3 換貨方式

- 不可同時以多張出貨單之低價商品湊換高價商品，僅能以單張出貨單對應單張換貨單。
- 郵寄：最後期限以郵戳日為憑，來回運費由換貨人自行負擔(依寄回時公司公告有效之運費標準)。
- 現場：請於營業時間內至全國各營業據點辦理。

3.10.4 換貨注意事項

- 換貨應注意事項如下：
 - 1) 買受人可授權同組織之上下線或直屬區總一名代表人前往公司辦理良品換貨事宜，若發生任何欺瞞、瑕疵等情形，公司將不負任何賠償或法律責任。
 - 2) 欲更換之商品如有穿過、洗過、髒污、異味、泛黃、勾紗、變形、破損、終止販售等情形，或已改版(款)無(舊)包裝之商品，恕無法換貨。
 - 3) 基於個人衛生考量，內褲、襪子、口罩之商品售出後，如需更換僅限拆封未使用之同商品更換尺寸及顏色，如若商品已拆封使用恕無法辦理良品換貨。

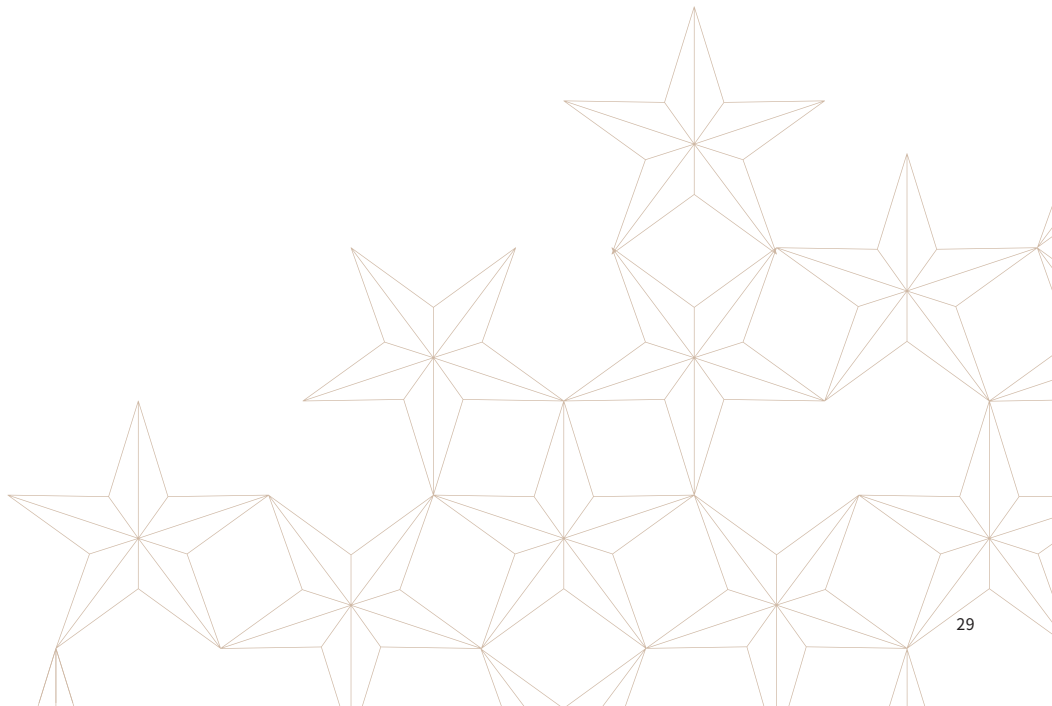
- 4) 基於食品安全考量，元氣生活系列之保健商品經售出後，除非商品瑕疵，恕無法辦理良品換貨。
- 5) 單張出貨單僅限每項商品換貨一次，經換貨後將於該商品處註記不可再更換。
- 6) 若遇換貨商品不足時，不可先取走部分商品，須待換貨商品齊全後，始可一併提取。
- 7) 有業績商品不得與無業績商品互換。
- 8) 新品上市一個月內(從上市當日起計算)恕不接受良品換貨。
- 9) 各種促銷及優惠活動之贈品，恕不受理換貨。
- 10) 公司就退回商品之現實狀況，保留最後審查之權利。
- 11) 如傳銷商申請換貨時，該商品已經公司依3.6規定調整價格，則傳銷商需補足差額，公司方准予換貨申請。

3.11 委託訂購商品

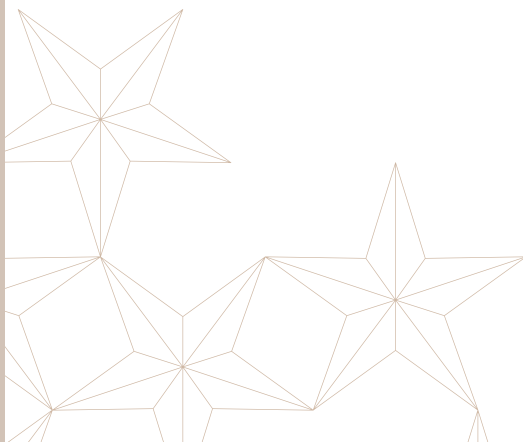
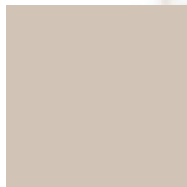
如事前未獲得買受人的授權，不得以該買受人的名義訂購商品。倘若取得該買受人授權，則須於訂購單上之代辦人欄位簽署代辦人之姓名，已表示獲得該筆訂單委託訂購之授權。

3.12 退貨

傳銷商除非解除契約或終止契約否則不得退貨。如辦理退貨(含事業袋及輔銷品)，須備妥退貨商品及購貨發票。退回之商品有價值減損時，得扣除減毀、滅失之價額，一旦解除契約或終止契約，並退回商品，終生不得再加入成為傳銷商。解除契約、終止契約之退貨辦法，請參照1.6規定辦理。

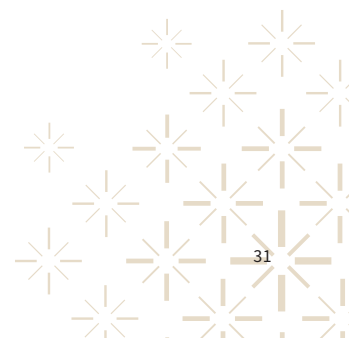


CHAPTER FOUR





第4章 業務須知



第4章 業務須知

4.1 個人資料告知事項

就公司蒐集、處理、利用及國際傳輸傳銷商之個人資料事宜，茲依據個人資料保護法（以下簡稱「個資法」）之規定，向傳銷商告知下列事項：

4.1.1 蒐集之目的

- 傳銷商同意公司基於下述蒐集目的，就4.1.2之個人資料類別為蒐集、處理、利用及國際傳輸：
 - 1) 直銷經營。
 - 2) 直銷事業之商品銷售或服務。
 - 3) 傳銷商招募及管理(包括但不限於違約處分)。
 - 4) 獎(佣)金或其他利益發放(包括但不限於舉辦獎勵活動)。
 - 5) 教育訓練。
 - 6) 行銷推廣目的(包括拍攝之影像語音檔)。
 - 7) 傳銷商之商品銷售或服務、傳銷商招募下線傳銷商、傳銷商瞭解組織運作、傳銷商對下線傳銷商之輔導、管理、教育訓練及協助發展公司事業行為。
 - 8) 其他依法令規定蒐集之目的或合於執行直銷業務之必要目的。

4.1.2 個人資料之類別

- 除個人資料保護法第6條規定者外，包括但不限於個人姓名、國籍、出生年月日、國民身分證統一編號、護照號碼、指紋、婚姻、家庭、教育、職業、聯絡方式、銀行帳號、財務情況、社會活動及其他因從事或配合公司活動所必須提供予公司之個人資料。

4.1.3 個人資料利用之期間、地區、對象及方式

- 個人資料利用之期間、地區、對象及方式如下：
 - 1) 期間：個人資料蒐集之特定目的存續期間、依相關法令規定或契約約定之保存年限或因執行業務所必須之保存期間。
 - 2) 地區：中華民國境內及境外(包括公司及各營業據點所在地區、妮芙露國際全球各地公司所在地區／國家、與公司因業務需要而訂有契約之廠商、機構或顧問等所在地區及未受中央目的事業主管機關限制之國際傳輸個人資料之接收者所在地區)。
 - 3) 對象：(一)公司、各營業據點、妮芙露國際全球各地公司、與公司或前述公司具有合作、委任、承攬等關係之第三人(包括公司配合之宅配或寄送廠商、市調廠商、活動承辦廠商、企劃製作廠商、售後服務廠商、印刷及影音製作物廠商、資訊服務廠商及配合作業之金融機構、諮詢顧問等)，公司亦會要求前述第三人遵守個人資料保護法的規定。
 - (二)傳銷商之推薦人或組織推薦人傳銷商。
 - (三)依法有調查權之機關或依法行使公權力之機關。
 - 4) 方式：以自動化機器或其他非自動化方式之利用方式。

4.1.4 傳銷商之權利與行使方式

- 傳銷商就公司保有之本人個人資料，得向公司要求行使下列權利：
 - 1) 查詢或請求閱覽或請求製給複製本，而公司依法得酌收必要成本費用。
 - 2) 請求補充或更正，惟依法本人應為適當之釋明。
 - 3) 請求停止蒐集、處理或利用及請求刪除。
 - 4) 傳銷商為前項請求時，公司得依法處理之。

4.1.5 傳銷商拒絕提供個人資料所致權益之影響

- 公司基於前述目的所蒐集、處理、利用或國際傳輸傳銷商之個人資料，為傳銷商參與公司事業所必須。惟傳銷商若拒絕提供或提供不完全時，公司將無法基於健全直銷事業之執行而提供完善之服務。

4.2 傳銷商違規處理作業辦法

4.2.1 違規調查之啟動

- 當公司發現傳銷商已違反或有違反事業手冊、公司經營策略、與公司訂立之契約、公司事業政策、公司公告、文宣或通訊、公平交易法、多層次傳銷管理法或其他法令(以下統稱違規)之虞時，或因其他傳銷商(以下統稱檢舉人)向公司提出檢舉並經公司受理時，公司得調查違規或有違規之虞之傳銷商(以下統稱當事人)及其上、下線(以下與當事人合稱相關傳銷商)並得採取必要緊急措施。
- 公司針對相關傳銷商進行調查或採取必要緊急措施時，相關傳銷商應予以配合。
- 公司主動調查程序準用4.2.2、4.2.4至4.2.12之規定。

4.2.2 傳銷商爭議處理小組

- 公司處理違規情事時，應由傳銷商爭議處理小組(以下統稱爭議處理小組)辦理，檢舉人提出檢舉，亦應向爭議處理小組提出檢舉。
(爭議處理小組專線：02-7732-0139，信箱：legal@nefful.com.tw)
- 爭議處理小組成員至少兩人，由公司客戶服務部及其他部門之成員組成。
- 爭議處理小組成員，如為檢舉人、相關傳銷商之配偶或二親等以內之血親，且有偏頗之虞時，應自行迴避。

4.2.3 檢舉方式

- 檢舉人就違規事件提出檢舉時，應以書面載明下列各款事項：
 - 1) 檢舉人姓名、年籍資料、聯絡方式；檢舉人如為營利事業時，營利事業名稱、營利事業及代表人相關資料。
 - 2) 檢舉意旨及違規事實。
 - 3) 相關證據名稱。
 - 4) 相關附件。
 - 5) 期望處理方式。
- 檢舉人未依前項檢舉方式時，如得補正，爭議處理小組得限期補正；如無法補正或檢舉人未依期補正，爭議處理小組得不受理檢舉。
- 爭議處理小組如認無不受理之情事時，以書面通知檢舉人受理檢舉。

4.2.4 違規調查程序

- 1) 調查期間，爭議處理小組應將違規情事以書面通知相關傳銷商，並告知相關傳銷商於通知到達翌日起算15個工作日以內，得提出書面陳述意見及相關證據、資料。如相關傳銷商未能於上述時間內回覆書面通知或未提供相關證據、資料，爭議處理小組有權採取適當之措施。
- 2) 調查期間，檢舉人得隨時補充資料，爭議處理小組並得向檢舉人或相關傳銷商請求提供必要之資訊，或由爭議處理小組自行或委託公正第三人調查相關資訊。
- 3) 爭議處理小組調查違規事件時，應依證據認定違規事實，至少需有一項人證、書證或物證作為違規事實之認定依據。
- 4) 爭議處理小組調查書證、物證時應經查核確認；調查人證時，應由調查單位以親自面對面、視訊會議或電話訪談方式進行並作成書面紀錄。
- 5) 書證、物證或人證間如有衝突或矛盾時，應由調查單位依經驗及論理法則判斷。
- 6) 調查期間如發現有和解之可能者，得試行和解。和解成立時，應作成和解方案；和解不成立，則續行調查程序。

4.2.5 處理決定之作成

- 爭議處理小組對於檢舉人、相關傳銷商所提供，及自行或委託公正人第三調查所得之任何資訊調查完畢後，應作成書面處理決定並記載下列事項，及通知檢舉人以及當事人或相關傳銷商：
 - 1) 當事人姓名、年籍資料(必要時得遮蔽之)；當事人如為營利事業時，營利事業名稱、營利事業及代表人相關資料。
 - 2) 違規事實。
 - 3) 處理決定。
 - 4) 處理決定之認定依據及理由。
 - 5) 處理決定之作成日。
 - 6) 處理決定具體處分之生效日。
 - 7) 不服處理決定得申請覆審。
- 爭議處理小組應於受理案件後90個工作日內(以受理通知送達當事人翌日起算)作出書面處理決定，並通知檢舉人以及當事人或相關傳銷商。
- 證據調查程序顯無法於前項處理期限完成時，爭議處理小組得以書面通知檢舉人及當事人或相關傳銷商延長期間。但延長期間，不得超過60個工作日。
- 處理決定，必要時公司得以去識別化之方式公告之。

4.2.6 處理決定通知

- 爭議處理小組應將處理決定，依處理決定作成時檢舉人及相關傳銷商最後留存之通訊地址及電子郵件地址，以書面送達檢舉人以及當事人或相關傳銷商。
- 爭議處理小組依前項規定送達處理決定書時，如有拒收、查無此人或逾時招領等原因，而遭退回時，均以郵寄第一次投遞日期為有效送達日。
- 爭議處理小組為其他書面通知時，準用前2項規定。

4.2.7 覆審救濟

- 若對爭議處理小組之處理決定不服，當事人或檢舉人得於處理決定書送達翌日起算10個工作天以內，向爭議處理小組提交覆審申請，並應載明下列各款事項：
 - 1) 申請人姓名、年籍資料、聯絡方式；申請人如為營利事業時，營利事業名稱、營利事業及代表人相關資料。
 - 2) 不服原處理決定之理由。
 - 3) 相關附件。
 - 4) 期望處理方式。
- 申請人未依前項申請方式時，如得補正，爭議處理小組得限期補正；如無法補正或申請人未依期補正，爭議處理小組得不受理覆審申請。
- 爭議處理小組如認無不受理之情事時，應於3日內轉呈傳銷商爭議審議委員會。

4.2.8 傳銷商爭議審議委員會成員

- 覆審由傳銷商爭議審議委員會(以下統稱爭議審議委員會)審理，爭議審議委員會至少三人，由總經理及二位以上不同部門主管組成。

4.2.9 覆審審理

- 1) 覆審審理，原則上僅進行書面審理，必要時爭議審議委員會得指定地點或以電話會議舉行覆審聽審會議，並通知相關傳銷商、檢舉人及作成原處理決定之爭議處理小組成員參與，並作成書面紀錄。
- 2) 審理期間，爭議審議委員會應通知檢舉人或當事人於通知到達翌日起算15個工作日以內，得提出書面陳述意見。如相關傳銷商未能於上述時間內回覆書面通知或未提供相關書面資料，爭議審議委員會有權採取適當之措施。
- 3) 審理期間，檢舉人或相關傳銷商得隨時補充書面資料。
- 4) 審理期間，爭議審議委員會應就相關傳銷商、檢舉人提出之書面資料及第1項書面記錄依經驗及論理法則判斷原處理決定是否妥適。
- 5) 爭議審議委員會應於收受覆審申請90日內，作出覆審決定，並將覆審決定以書面通知檢舉人以及當事人或相關傳銷商。
- 6) 覆審決定做成前，原處理決定仍為有效。覆審決定之通知準用4.2.6之規定。

4.2.10 覆審決定

- 覆審決定得維持、撤銷或修正原處理決定。
- 覆審決定應以書面為之，並記載下列事項：
 - 1) 申請人姓名、年籍資料(必要時得遮蔽之)；申請人如為營利事業時，營利事業名稱、營利事業及代表人相關資料。
 - 2) 申請覆審意旨。
 - 3) 覆審決定。
 - 4) 覆審決定之依據及理由。
 - 5) 覆審決定之作成日期。
 - 6) 覆審決定具體措施之生效日期。
- 如覆審決定有利於申請人，公司應恢復申請人之權利，並返還其應得之利益。覆審決定必要時，公司得以去識別化之方式公告之。

4.2.11 其他紛爭處理機制

- 若當事人或檢舉人對覆審決定不服，亦得向下列機構尋求進一步之救濟：
 - 1) 中華民國直銷協會商德約法委員會提供之案件申訴。
 - 2) 財團法人多層次傳銷保護基金會提供之調處機制。
 - 3) 向法院提起訴訟或與公司協議提出仲裁。

4.2.12 案件相關資料之保存及隱私保護

- 公司對於違規處理案件，其檔案及相關資料應自案件終結後，以電子或紙本方式保存至少3年。

4.3 申訴處理作業辦法

4.3.1 申訴之提起

- 當傳銷商發現公司之行為違反事業手冊、經營策略、多層次傳銷管理法或其他法令時，傳銷商得以書面向爭議處理小組提起申訴，並應記載以下事項：
 - 1) 申訴人姓名、年籍資料、聯絡方式；申訴人如為營利事業時，營利事業名稱、營利事業及代表人相關資料。
 - 2) 申訴事實。
 - 3) 相關證據名稱。
 - 4) 相關附件。
 - 5) 期望處理方式。
- 申訴人未依前項申訴方式時，如得補正，爭議處理小組得限期補正；如無法補正或申訴人未依期補正，爭議處理小組得不受理申訴。
- 爭議處理小組如認無不受理之情事時，應以書面通知申訴人受理申訴。

4.3.2 調查程序

- 調查期間，申訴人得隨時補充資料，公司並得向申訴人請求提供必要之資訊，或由公司自行或委託公正第三人調查相關資訊。
- 其他調查程序規定準用4.2.4之3、4、5項規定。

4.3.3 申訴決定之作成

- 公司對於相關資訊調查完畢後，應作成書面處理決定，並記載下列事項及通知申訴人：
 - 1) 申訴人之姓名、年籍資料；申訴人如為營利事業時，營利事業名稱、營利事業及代表人相關資料。
 - 2) 申訴事實。
 - 3) 申訴決定。
 - 4) 申訴決定之認定依據及理由。
 - 5) 申訴決定之作成日。
- 申訴決定通知準用4.2.6之規定。

4.3.4 再申訴

- 申訴人不服申訴決定，得於處理決定書送達翌日起算10個工作日以內，向爭議處理小組提交再申訴申請，
- 並應載明下列各款事項：
 - 1) 再申訴人之姓名、年籍資料、聯絡方式；再申訴人如為營利事業時，營利事業名稱、營利事業及代表人相關資料。
 - 2) 不服申訴處理決定之理由。
 - 3) 相關附件。
 - 4) 期望處理方式。
- 再申訴人未依前項再申訴方式時，如得補正，爭議處理小組得限期補正；如無法補正或再申訴人未依期補正，爭議處理小組得不受理檢舉。
- 再申訴之審理原則準用4.2.9規定。再申訴決定得維持、撤銷或修正原申訴決定。
- 再申訴決定應以書面為之，並記載下列事項：
 - 1) 再申訴人姓名、年籍資料；再申訴人如為營利事業時，營利事業名稱、營利事業及代表人相關資料。
 - 2) 再申訴申請意旨。
 - 3) 再申訴決定。
 - 4) 再申訴決定之依據及理由。
 - 5) 再申訴決定之作成日期。
 - 6) 再申訴決定具體措施之生效日期。
- 如再申訴決定有利於再申訴人，公司應恢復再申訴人之權利，並返還其應得之利益。

4.3.5 其他紛爭處理機制

- 若申請人對再申訴決定不服，得尋求其他紛爭處理機制，相關規定準用4.2.11之規定。

4.3.6 案件相關資料之保存及隱私保護

- 申訴及再申訴案件相關資料之保存及隱私保護準用4.2.12之規定。

4.4 廣告宣傳

4.4.1 公司之著作權及商標使用

- 為介紹公司或推廣銷售妮芙露國際集團或公司商品或服務所為之廣告及印刷物品、網頁、有聲書及一切著作，統一由公司製作發行，其著作權歸妮芙露國際集團或公司所有。傳銷商應遵守本事業手冊使用公司目錄、宣傳單、宣傳海報及公司當期目錄之商品照片。傳銷商未取得公司事前之書面同意，不得為任何侵害著作權之行為。
- 為保護交易安全及對妮芙露國際集團及公司之商標為使用規範，傳銷商可使用於販賣公司商品之說明、文宣及廣告上，為以下文字或圖案：
 - 1) 公司名稱(中、英文名)。
 - 2) 公司圖型樣式(LOGO)。
 - 3) 妮芙露國際集團註冊商標、妮美龍、特美龍。

- 傳銷商使用前項文字或圖案時，不得為以下規定：
 - 1) 使用於各網路、電子商務、社交平台之「網域名稱」、「帳號名稱」、「頭像」、「封面」或「關於」欄位或其他相類似之欄位，使消費者混淆誤認其代表公司或妮芙露國際集團。
 - 2) 以妮芙露國際集團或公司商標架設網站、或作為帳號、社團、群組名稱，用於招募他人或與銷售公司商品無關之行為。
 - 3) 以誇大、虛偽不實或誤導性的宣稱或說明。
 - 4) 任何形式之編輯、變造等為侵害其商標權之行為。
 - 5) 禁止作療效的聲明，傳銷商不可以親自或透過、利用任何第三人作出任何療效的聲明，或表明或暗示公司任何商品是公司或任何政府衛生部門所配製、設計或批准以治療任何疾病或具備醫療效果。傳銷商也不可以親自或透過、利用任何第三人將公司商品與藥物作比較，或作出藥物或療效的聲明。由傳銷商親自或透過、利用任何第三人所作出的任何此類說明、聲明或比較，將導致傳銷商本人必須負擔法律責任。
 - 6) 詆毀妮芙露國際集團、公司及其他傳銷商之商譽和名譽之行為。
 - 7) 使用非當期之商品相片。
 - 8) 本事業手冊或公司公告或其他任何方式所禁止之行為。
- 傳銷商若經公司通知其違反本條規定時，應立即停止其行為並依公司指示為包括但不限於撤除所販售之商品及廣告之行為。
- 傳銷商對前項通知有疑義時，得依4.3申訴處理作業辦法向公司提出書面申訴。於公司申訴處理期間，除經公司同意外，傳銷商仍應停止其行為並依公司指示為包括但不限於撤除所販售之商品及廣告之行為。
- 若有違反本規範之情形，公司將追究刑事、民事等責任，絕不寬待。若另造成第三人損害者，公司概不負責。
- 本規範若有任何疑義，公司保有最終解釋權。

4.4.2 販售公司商品應注意事項

- 販售公司商品時，不得對公司商品資訊有不實、誇大或誤導性之宣稱，亦不得歪曲公司商品之資訊；公司商品非藥品或醫療器材，販賣公司商品時，亦不得標示任何病名療效之詞句，或宣稱商品具有醫療效果而為文宣、廣告、名片之印製。

4.4.3 收入聲明注意事項

- 傳銷商為收入聲明應注意以下事項：
 - 1) 禁止作誤導性的收入聲明

對於成為傳銷商可能的收入，有合理而實際的期待固然重要，但傳銷商不可以明示或暗示方式，作出對於收入機會的虛偽不實或誤導性的任何聲明，包括任何形式的收入保證。傳銷商亦不可以對外出示獎金支票的正本或影本，或其他獎金收入的記錄。
 - 2) 生活方式和收入聲明的要求

如果能遵守以下所列的條件，傳銷商只可以作出有關生活方式的聲明(例如：我所經營的事業使我可以實現時間自由、財富自由、辭掉工作、購買新房屋等等)，或作出關於獎金、聘階或與傳銷商事業有關的收入聲明：

 - (一)必須是準確並且不會造成誤導的資訊。
 - (二)必須是根據傳銷商的經驗和實際的獎金、聘階，或傳銷商的直接推薦人或下線傳銷商組織的經驗和獎金、聘階資料相一致的資訊。
 - (三)傳銷商必須同時揭露與獎金聲明直接相關的最近傳銷商獎金制度概況。

(四)如果傳銷商作出有關「收入」或「利潤」，而不是「獎金」或「獎勵」的聲明，傳銷商必須扣掉傳銷商獲得這些收入所支出的金額。

(五)如果傳銷商就有關獎金、聘階作出聲明，傳銷商必須註明上述金額是在扣掉與開展業務有關的支出之前的總金額。

4.4.4 廣告宣傳相關事項

4.4.4.1 禁止利用大眾傳媒進行推廣宣傳

- 除本事業手冊另有規定或經公司許可，傳銷商不可以使用任何形式的媒體(包括但不限於電視、廣播或任何平面、電子、網路媒體)推廣、宣傳、販賣公司商品或推廣業務機會。除本事業手冊另有規定或經公司許可，傳銷商只能透過個人聯繫或使用公司製作發行或由傳銷商根據傳銷商規章製作發行之刊物宣傳。
- 在允許進行該項宣傳的管轄區域，傳銷商可以進行一般性的業務機會宣傳，但仍必須以符合公司傳銷商規章的方式進行。

4.4.4.2 媒體採訪

- 非經公司事前書面許可，傳銷商不可以透過與任何媒體之採訪、新聞報導，或透過任何其他公共資訊、商業、或產業資訊之來源等方式推廣、販售公司之商品或推廣業務機會。
- 傳銷商不可以代表公司接受媒體採訪，並且不可以聲稱傳銷商已獲得公司的授權作為代表接受採訪。

4.4.4.3 宣傳資料之派送

- 所有宣傳資料，包括但不限於廣告傳單、名片、公司業務輔銷品，只可透過個人聯繫方式派送。
- 宣傳資料不可以張貼在公眾場所、放置在停泊車輛上、投入郵箱，或大量郵寄或傳真，或以任何其他非個人聯繫之其他方式散佈。

4.4.4.4 使用社群媒體之規範

- 公司同意傳銷商得於社群媒體為商品聲明、商品效能之說明及個人商品見證。
- 傳銷商於社群媒體為前項行為時，應遵守以下規範：
 - 1) 僅得使用公司之商品聲明，並不得加註個人聲明。
 - 2) 僅得就公司商品效能為一般性描述並應符合相關法令規範。
 - 3) 分享正面個人商品見證，並不得為任何違法、不適當、虛假之個人商品見證。
 - 4) 健康相關問題應建議消費者諮詢醫療保健服務機構。
 - 5) 不得使用公司名稱、商號、商標文字，作為社群媒體之帳號、暱稱、群組之名稱、粉絲專頁之名稱；或使用類似於公司名稱、商號、商標之名稱，作為社群媒體之帳號、暱稱、群組之名稱、粉絲專頁之名稱。
 - 6) 不得使用公司商標圖樣或公司享有著作權之相關作品(包括但不限於圖片、照片)作為社群媒體之個人頭像、群組圖像、粉絲專業圖像。
 - 7) 除上述事項外，不得為任何可能使一般第三人誤認該社群媒體為公司所設立之行為，或為任何可能使一般第三人誤認該社群媒體之言論可代表公司之行為。
 - 8) 不得描述或暗示公司商品可以治療、治癒或預防任何疾病，或為任何醫療效果之宣稱。
 - 9) 不得誇示、歪曲、捏造商品效果。
 - 10) 不得為任何毀損或影響公司名譽或商譽之言行。

4.4.4.5 攤位形式的商業展覽

傳銷商不可透過菜市場、跳蚤市場、舊貨市場、物品交換站、超級市場、健身中心、競技聯賽和遊戲、購物中心或任何其他可展示公司商品或推廣公司事業機會的類似場合銷售公司的任何商品或推廣公司事業機會。高級區域經理、區域總經理則可以書面方式向公司提出，在公司核准下的展覽會設立攤位展覽。高級區域經理、區域總經理須符合以下之條件方可申請：

- 1) 該展覽會的主題須與公司業務有直接的關係。
- 2) 須在於該展覽會開辦四周前，向公司提出申請並獲得公司核准。
- 3) 傳銷商不允許在該宣傳單張上影射是為公司參與該展覽會。傳銷商必須在該主辦展覽會的地圖或其他宣傳單上註明為獨立直銷商之身份。
- 4) 傳銷商不能通過該展覽會推廣公司商品以外的商品、服務或其它的事業機會。
- 5) 傳銷商須在該展覽會過程中遵守公司的事業手冊以及必須負責。
 - i)在該攤位的工作人員之態度。
 - ii)所有在該攤位發出的宣傳單以及
 - iii)其它所有和該展覽會有關的事項。
- 6) 公司保留最終審核權之權利。

4.5 網路販售相關事項

- 公司商品是由公司傳銷商將商品直接售予實際使用商品的消費者，不得將公司商品提供、轉讓、銷售、批貨予他人於非經公司核准之通路銷售。
- 傳銷商應確認商品銷售流向及做好售後服務，對於購貨行為或購貨量異常之他人或買家，應立即通知公司，並應提醒其他組織下線傳銷商遵守本規範。
- 傳銷商販售公司商品應提升售前服務之效率或品質，不得降低售前服務之效率或品質而低價販售公司商品。
- 傳銷商不得於非經公司核准之通路銷售公司商品，亦不得自公司及妮芙露國際集團營業據點以外之市場，進口妮芙露國際集團任何宣稱、標榜「妮芙露」、「Nefful」及其他任何「妮芙露」、「Nefful」與妮美龍、特美龍等一切商標為名之商品，於公司及妮芙露國際集團所在之市場販售，亦不得為代購之行為。

4.6 實體店鋪販售相關事項

- 傳銷商以實體店鋪銷售公司商品時，不得使他人混淆誤認其為公司所開設之店鋪，或其有權代表公司。
- 傳銷商以實體店鋪銷售公司商品時應遵守4.4廣告宣傳之規定以及本事業手冊之其他規定。

4.7 違規處分

- 傳銷商違反本事業手冊、公司經營策略、與公司訂立之契約、公司事業政策、公司公告、文宣或通訊、公平交易法、多層次傳銷管理法或其他法令時，公司得視個案違規程度，對於違反規定者做出下列一項或多項處分：
 - 1) 終止傳銷商資格。
 - 2) 終生不得加入公司。
 - 3) 部分或全部停權。
 - 4) 停發、沒入、追回獎金及其他經濟利益。
 - 5) 取消聘階。
 - 6) 其他公司認為適當之處分。
- 縱使本事業手冊另有違反規定之處分規範，公司仍得依本條規定為適當之處分。

4.8 稅務規定

4.8.1 納稅及代扣繳稅金

- 傳銷商必須依中華民國所得稅法之規定，於法定報稅前，就前一年度所賺取之獎金收入申報及支付個人綜合所得稅 (個人傳銷商) 或營利事業所得稅 (營利事業傳銷商)。
- 各國針對當地之外籍人士當有獎金收入產生時，須依法代扣繳稅金。

4.8.2 個人傳銷商之各類所得依法扣繳之標準

(一) 納稅義務人之區分：

A
具有中華民國國籍之個人

B
中華民國境內居住之個人：
- 在中華民國境內有住所，並居住於中華民國境內達183天者。
- 在中華民國境內無住所，而於課稅年度內在中華民國境內居留合計滿183天者。(在台有無達183天，係參考當年度傳銷商護照上出、入境在台停留累積之天數而決定扣繳率)。

C
非中華民國境內居住之個人
- 係指前項A、B規定以外之個人。

(二) 扣繳率標準 (依所得稅法規定)

執行業務所得：

- A** 按各類所得扣繳率標準第二條規定，納稅義務人如為中華民國國籍之個人，其獎金收入按給付額扣除10%。
- B** 按各類所得扣繳率標準第二條規定，納稅義務人如為中華民國境內居住之個人，其獎金收入按給付額扣除10%。
- C** 按各類所得扣繳率標準第三條規定，納稅義務人如為非中華民國境內居住之個人，其獎金收入按給付額扣除20%。

其他所得：

- A B** 中華民國國籍及境內居住之個人：依規定不代扣繳稅額，傳銷商於年度個人綜合所得稅結算申報時，依公司所寄發之年度扣繳憑單予以申報。
- C** 非中華民國境內居住之個人：按各類所得扣繳率標準第三條規定，納稅義務人如為非中華民國境內居住之個人，其獎金收入按給付額扣除20%。

4.8.3 營利事業傳銷商之各類所得依法扣繳之標準

- 傳銷商如為營利事業時，須開立發票並依法繳納營利事業所得稅。

4.9 二代健保相關事項

- 於民國105年1月1日起，依據全民健康保險扣取及繳納補充保險費辦法第四、第十二條修正內容，扣費義務人 (公司) 給付全民健康保險法第三十一條第一項各類所得，符合扣取對象之執行業務收入 (不扣除必要費用或成本)，在實際給付、轉帳給付或匯撥給付之時，其單次給付金額達新台幣20,000者，應按規定之補充保險費率 (2.11%) 扣取補充保險費，但免扣除對象除外 (請參見表一)。各類所得扣繳補充保險費證明單將於次年度寄送。

表一 補充健康保費免扣取對象

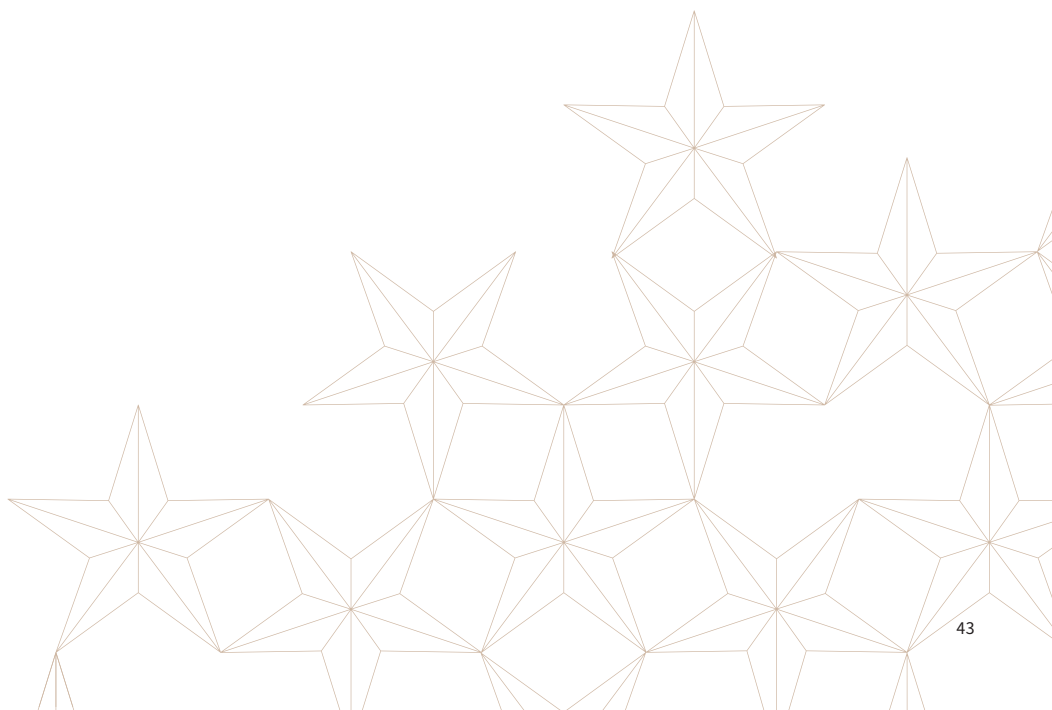
免扣取對象	證明文件
無投保資格者。	1. 無投保資格者主動告知後，由扣費義務人向健保署確認。 2. 非本國人檢附護照影本、已除籍之本國人檢附最近3個月內戶籍證明文件。
第5類被保險人(低收入戶)。	鄉(鎮、市、區)公所核發的有效低收入戶證明。
專門職業及技術人員自行執業者。	投保單位出具證明。
自營作業而參加職業工會者。	在職業工會投保的繳費證明。
中低收入戶、中低收入老人、接受生活扶助之弱勢兒童與少年、領取身心障礙生活補助費者、特殊境遇家庭之受扶助者及符合全民健康保險法第一百條所定之經濟困難者，單次領取未達中央勞動主管機關公告基本工資。	1. 中低收入戶：社政機關核定有效期限內之證明文件。 2. 中低收入老人、接受生活扶助之弱勢兒童與少年、領取身心障礙生活補助費者、特殊境遇家庭之受扶助者：社政機關開立之審核資格核定函。 3. 符合全民健康保險法第一百條所定之經濟困難者：保險人出具有效期限內之經濟困難者證明文件。

* 更多相關資訊可向中央健康保險署查詢 <http://www.nhi.gov.tw>

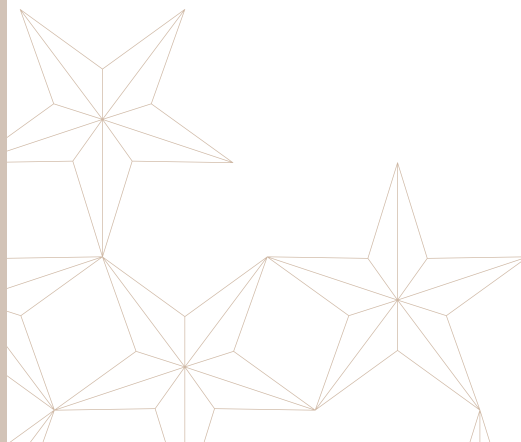
註：爾後如以非屬免扣取對象資格者，應主動告知公司。

4.10 修訂權利

- 為因應市場結構、法令之變動、或其他之需要，公司得修改本事業手冊、公司提供予傳銷商之任何文件、公司制度及相關程序。前揭修訂之文件除文字增刪而未變更原文意或僅條文順序之變更外，相關修訂公司得以言詞、書面、電話、簡訊、電子郵件、傳真、電子報、公司官方網站中公告或以其他方式足以使傳銷商知悉或使其得知悉之方式通知傳銷商。傳銷商透過簽署入會申請書即表示同意並遵守前項修訂。
- 因本契約所生之一切訴訟或非訟程序，悉以台灣台北地方法院為第一審管轄法院，惟所有之糾紛應採協調先行之方式。
- 本事業手冊有中文及英文版本。若中文及英文版本有任何差異，將以中文版本為準。
- 本手冊約定之各項內容，公司保有變更之權利，並於向行政院公平交易委員會報備後即行實施。

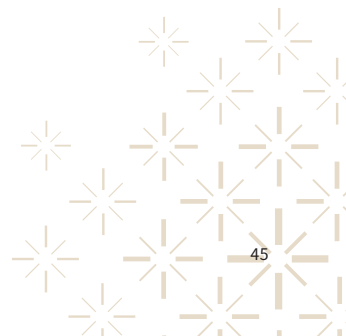


CHAPTER FIVE





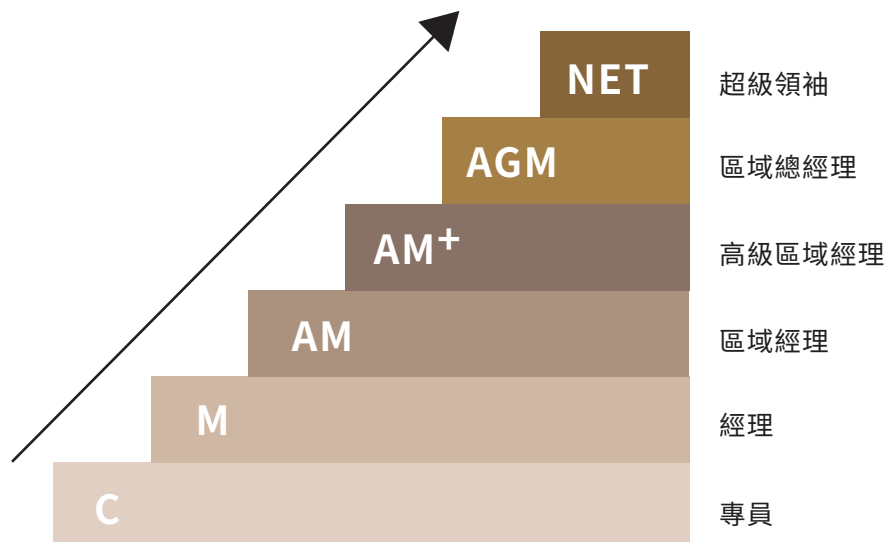
第5章 傳銷商 獎金制度



第5章 傳銷商獎金制度

5.1 直銷組織之構成

- 妮芙露國際公司之直銷組織由專員、經理、區域經理、高級區域經理、區域總經理及超級領袖等六個階級所組成。傳銷商將依其組織與業績來決定晉升階級，其晉升與參加時間之先後長短無關。
- 欲從事全球各國之妮芙露國際事業，須填寫【國際登錄申請書】。



5.2 獎金種類

- 組織獎金、培育獎金、AGM輔導組織獎金、超級領袖獎金。

5.3 獎金發放時間

- 傳銷商之獎金於次月之10號，直接匯至傳銷商本人之帳戶。
- 傳銷商未提供自動轉帳資料者，獎金將由公司保留最長2年，逾期未領取者視同放棄領取。

5.4 獎金計算

- 傳銷商之獎金係採月結業績，依據傳銷商組織之階級與業績計算獎金。
- 每月業績之採計期間，為當月1日起計算至當月業績結算日止。
- 各階級於晉升後，方得採用晉升後階級之獎金領取百分比；未正式晉升前之所有業績，仍須按原階級獎金領取百分比計算之。

5.5 獎金領取注意事項

- 全球各地妮芙露國際公司，採不分國籍的單一組織制，即不論國別(台灣、美國、香港、馬來西亞、新加坡)，傳銷商的組織都為單一的上下線組織關係，傳銷商必須完成該國地區之登錄申請後，使具有該國地區之傳銷商身分與計算獎金資格。任何未能於當地國辦理登錄者，在該國為非傳銷商身分無法計算獎金，故無他人代領獎金及獎金保留等問題。傳銷商凡於任何地區推展業務前，應按公司制度規定辦理當地國之登錄手續。若於日後辦理登錄，也不能要求補發於未辦理登錄前不存在之獎金。
- 美國直銷協會所規範的「反老鼠會律法」以及美國妮芙露公司法律顧問團建議：
 - 具有美國社會安全卡號欲領取美國獎金者，當月須在美國妮芙露公司有超過USD20之個人業績。
 - 不具有美國社會安全卡號之其他地區之傳銷商，必須於美國以外之妮芙露國際公司有個人業績USD20以上，方可領取美國獎金。
 - 各地區之傳銷商可填寫「業績授權同意書」，授權當地妮芙露國際公司自動訂購以達成最低標準額業績。完成授權者，公司將於每月自動為其訂購指定商品，未指定者皆訂購潔淨洗劑旅行組一組。未授權之傳銷商未能領取在美國所產生的獎金須自行承擔損失(「業績授權同意書」請洽公司各營業據點索取)。
- 傳銷商之姓名、通訊地址、戶籍地址、聯絡電話、銀行帳戶、電子郵件，如有異動，請至公司官網之會員專區更新個人資料，或與公司聯繫，以維護自身權益。
- 依據財政部92.9.18台財稅字第0920453777號釋令，個人參加直銷事業，因直接向該事業進貨或購進商品累積積分額(或金額)達一定標準，而自該事業取得之業績獎金或各種補助費，核屬營業稅法施行細則第23條規定之獎勵金，該直銷事業應取得個人參加人出具之「銷貨退回、進貨退出或折讓證明單」按銷貨折讓處理。該直銷事業並應依規定，辦理個人參加人其他所得免扣繳憑單申報。依上述規定，凡未授權公司簽署「代行簽署營業人銷貨退回、進貨退出或折讓證明單」之傳銷商，應依據規定自行簽署「銷貨退回、進貨退出或折讓證明單」(簡稱折讓單)並將第一、二聯寄回公司。當月折讓單請於當月底前儘速寄回，如有折讓單未繳回者，次期獎金暫予以保留，直至折讓單寄回公司後，獎金始得發放。

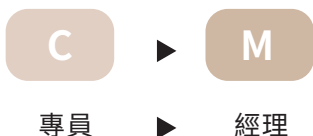
5.6 聘階晉升的條件

晉升之階級	培育直屬下線	業績
專員(C) → 經理(M)	-	15萬 / 3個月
經理(M) → 區域經理(AM)	經理(M) 2名	60萬 / 3個月
區域經理(AM) → 高級區域經理(AM ⁺)	區域經理(AM) 2名	-
高級區域經理(AM ⁺) → 區域總經理(AGM)	區域經理(AM) 5名	600萬 / 月
超級領袖(NET)	-	1億 / 年

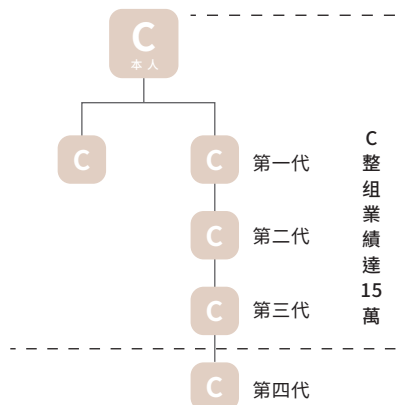
- * 15萬 / 3個月: 3個月內C整組業績達15萬
- * 60萬 / 3個月: 3個月內M整組業績達60萬
- * 600萬 / 月: 1個月內AM整組業績達600萬

- * 注意事項：
 - 1) 晉升採國際加算。
 - 2) 晉升後之聘階適用於有登錄之全球各國。
 - 3) 獎金領取標準以實際晉升日之後聘階開始適用。

5.6.1 晉升經理

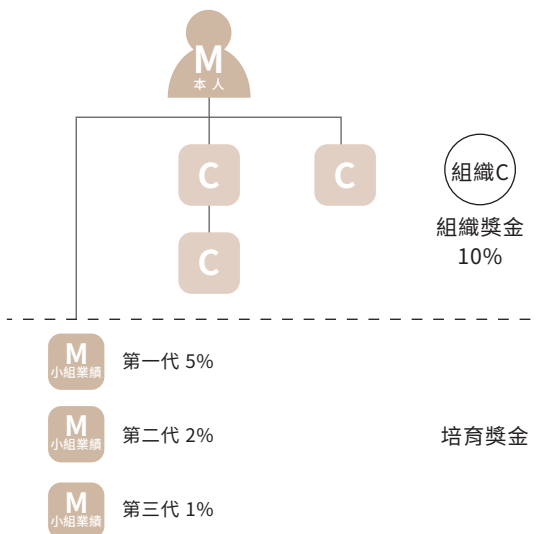


- 專員符合下列條件者，隔日即晉升為「經理」(M)。
 - 3個月內C整組業績達15萬。

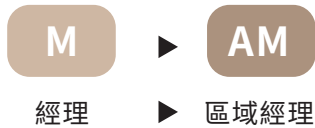


5.6.2 經理獎金

- 經理組織獎金：
 - 當月M小組業績的10%
- 經理培育獎金：
 - 當月第一代M小組業績的5%
 - 當月第二代M小組業績的2%
 - 當月第三代M小組業績的1%



5.6.3 晉升區域經理

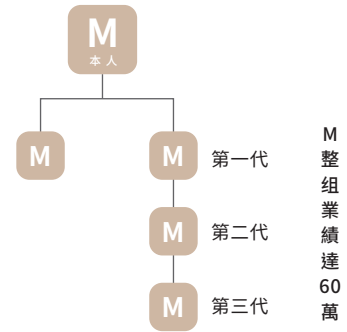


- 經理符合下列條件者，隔日即晉升為「區域經理」：

- 1) 培育「直屬下線經理」2名以上。
- 2) 3個月內M整組業績達60萬。

※注意事項：

符合上述1)、2)項條件後，於隔日晉升AM。



5.6.4 區域經理獎金

- 區域經理(AM)組織獎金：

- 當月本人及其組織下線專員(C)進貨總業績的25%。
- 當月下線M小組業績的15%。

※注意事項：

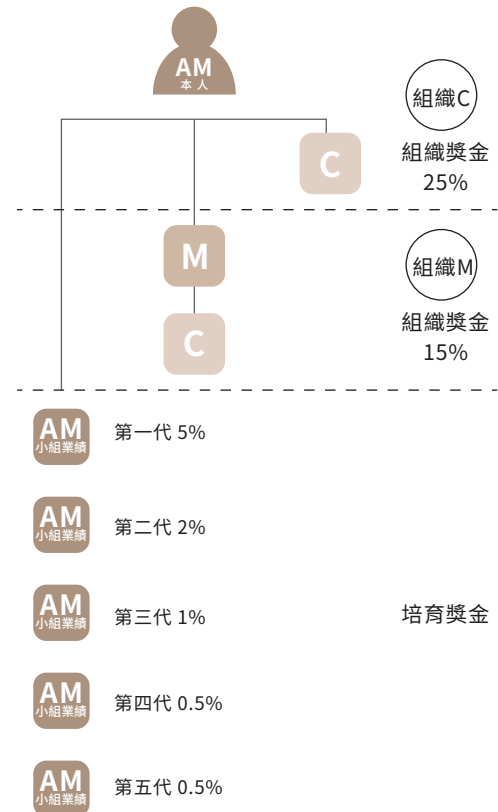
在「區域經理」組織中若有「經理」對「經理」的培育獎金發生時，由該區域經理的組織獎金中扣除。

- 區域經理培育獎金：

- 當月第一代AM小組業績的5%
- 當月第二代AM小組業績的2%
- 當月第三代AM小組業績的1%
- 當月第四代AM小組業績的0.5%
- 當月第五代AM小組業績的0.5%

- 領取培育獎金之規定：

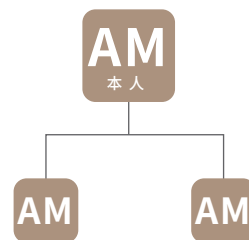
- 1) 區域經理晉升之當月及其後5個月皆可領取培育獎金。但自第7個月起，須符合6個月小組業績達15萬之資格者【不可國際加算】，方可領取下線組織之培育獎金。未符合資格者，改由其推薦人(AM或AM⁺或AGM)符合資格者領取該筆培育獎金。
- 2) 於台灣、美國、香港、馬來西亞或新加坡公司之其中一地，達AM小組業績15萬之資格，同時於另外四地之任一地亦有業績者，方可領取該地之培育獎金。



5.6.5 晉升高級區域經理



- 培育兩名直屬下線區域經理 (AM)，即於隔月晉升為「高級區域經理」(AM+)。



5.6.6 高級區域經理獎金

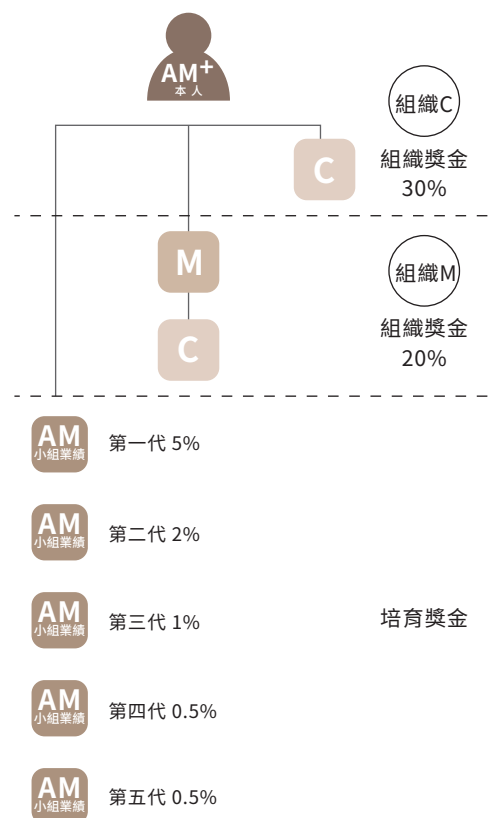
- 高級區域經理組織獎金：
 - 當月本人及其組織下線專員 (C) 進貨總業績的30%。
 - 當月下線M小組業績的20%。

※注意事項：

在「高級區域經理」組織中若有「經理」對「經理」的培育獎金發生時，由該高級區域經理的組織獎金中扣除。

- 高級區域經理培育獎金：
 - 當月第一代AM小組業績的5%
 - 當月第二代AM小組業績的2%
 - 當月第三代AM小組業績的1%
 - 當月第四代AM小組業績的0.5%
 - 當月第五代AM小組業績的0.5%

- 領取培育獎金之規定：
 - 1) 須符合6個月小組業績達15萬之資格者【不可國際加算】，方可領取下線組織之培育獎金。未符合資格者，改由其推薦人 (AM或AM+ 或AGM) 符合資格者領取該筆培育獎金。
 - 2) 於台灣、美國、香港、馬來西亞或新加坡公司之其中一地，達AM小組業績15萬之資格，同時於另外四地之任一地亦有業績者，方可領取該地之培育獎金。



5.6.7 晉升區域總經理

AM⁺

高級區域經理



AGM



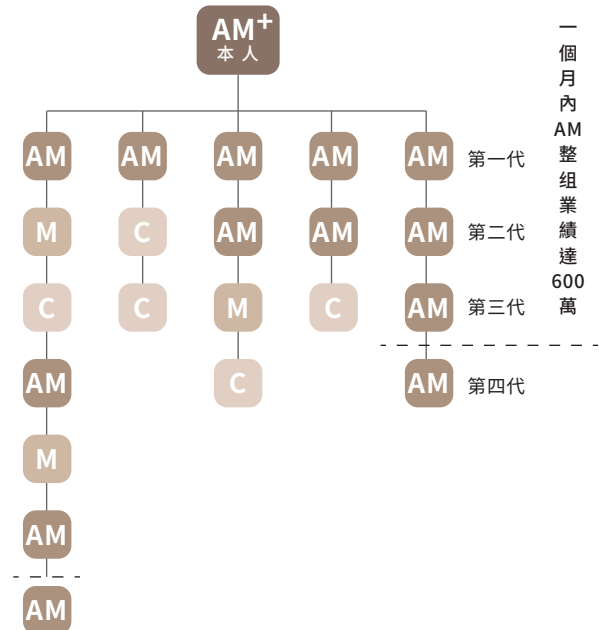
區域總經理

- 高級區域經理符合下列條件者，隔月即晉升為「區域總經理」(AGM)：
 - 1) 培育「直屬下線區域經理 (AM)」5名以上。
 - 2) 須於挑戰區域總經理 (AGM) 聘階資格前1個月，向公司提出「晉升AGM申請書」。
 - 3) 完成五名直屬下線區域經理 (AM) 後，於次月當月內AM整組業績達600萬。

※注意事項：

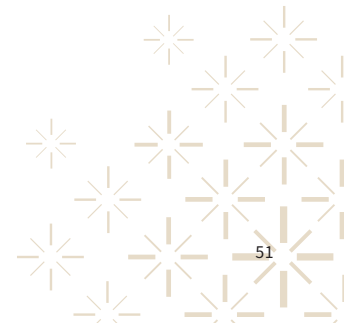
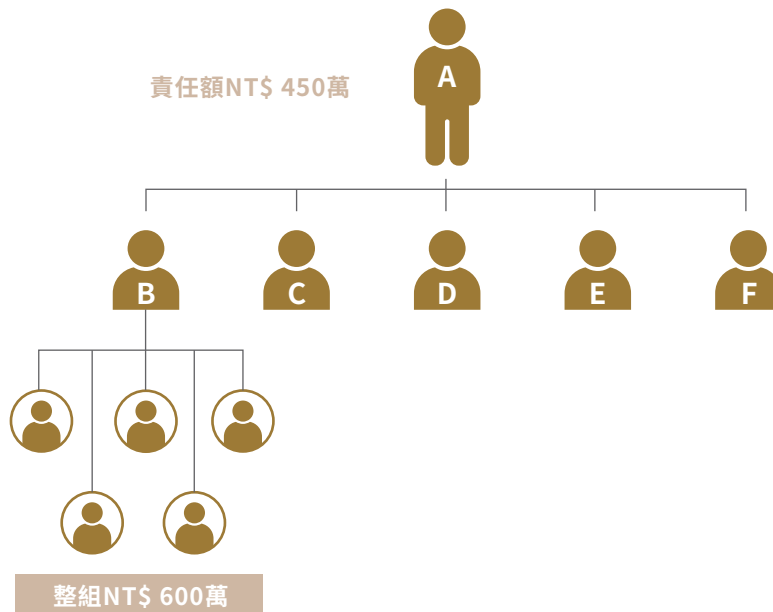
須符合1、2項上述條件後，次月方可進行第3項條件。

例：某高級區域經理 (AM⁺) 欲於6月份挑戰區域總經理 (AGM) 聘階，則須於5月份之前已具備符合資格的直屬下線區域經理 (AM) 5名以上，且在5月10號之前提出「晉升AGM申請書」，6月份達成600萬業績後，將於7月1日晉升為區域總經理 (AGM)。



5.6.8 拱升責任額

- 本人欲與直屬下線高級區域經理 (AM⁺) 同時拱升區域總經理 (AGM) 者，除須具備5.6.7之1~3項條件外，同時須於同一月份本人及該直屬下線以外的其他直屬下線AM整組業績須達450萬。



5.6.9 區域總經理獎金

· 區域總經理組織獎金：

- 當月本人及其組織下線專員 (C) 進貨總業績的30%。
- 當月下線M小組業績的20%。

※注意事項：

在「區域總經理」組織中若有「經理」對「經理」的培育獎金發生時，由該區域總經理的組織獎金中扣除。

· 區域總經理培育獎金：

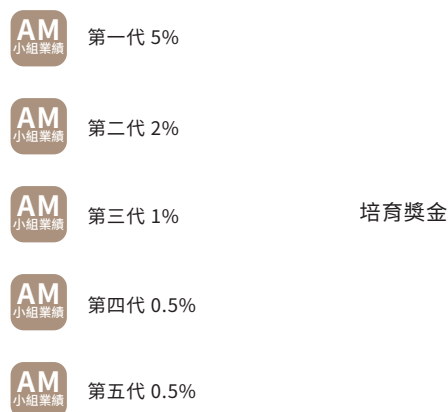
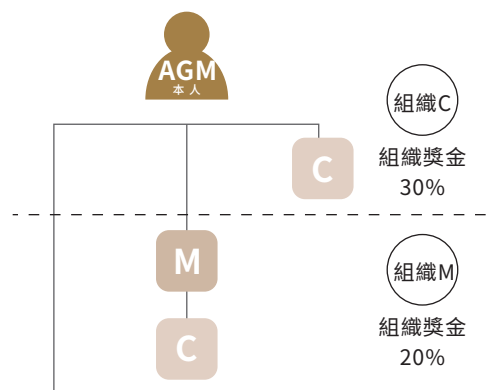
- 當月第一代AM小組業績的5%
- 當月第二代AM小組業績的2%
- 當月第三代AM小組業績的1%
- 當月第四代AM小組業績的0.5%
- 當月第五代AM小組業績的0.5%

· 領取培育獎金之規定：

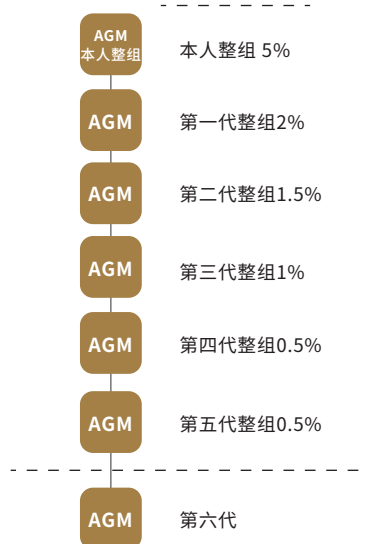
- 1) 區域總經理晉升之當月及其後5個月皆可領取培育獎金。但自第7個月起，須符合6個月小組業績達15萬之資格者【不可國際加算】，方可領取下線組織之培育獎金。未符合資格者，改由其推薦人 (AM或AM⁺或AGM) 符合資格者領取該筆培育獎金。
- 2) 於台灣、美國、香港、馬來西亞或新加坡公司之其中一地，達AM小組業績15萬之資格，同時於另外四地之任一地亦有業績者，方可領取該地之培育獎金。

· 區域總經理 (AGM) 輔導組織獎金：

- 當月本人AGM整組業績的5%
- 當月第一代AGM整組業績的2%
- 當月第二代AGM整組業績的1.5%
- 當月第三代AGM整組業績的1%
- 當月第四代AGM整組業績的0.5%
- 當月第五代AGM整組業績的0.5%



輔導組織
獎金



· 區域總經理 (AGM) 輔導組織獎金之領取資格：

自己區域總經理之AGM整組業績		其有活動力直屬下線區域總經理之人數					
符合領取培育獎金資格者	NT\$	0人	1人	2人	3人	4人	5人以上
	60萬(含)以上	100%					
	30萬(含)以上	75%	100%				
	15萬(含)以上	50%	75%	100%			
	5萬(含)以上	25%	50%	75%	100%		
	2.5萬(含)以上	0%	25%	50%	50%	100%	
	有業績	0%	0%	0%	25%	50%	100%
	無業績	0%	0%	0%	0%	0%	0%
不符合領取培育獎金資格		0%	0%	0%	0%	0%	0%

說明：百分比→所能領取的AGM輔導組織獎金之比例。

※注意事項：

- 1) 區域總經理本人同時須符合當月領取培育獎金之資格。
- 2) 區域總經理於單一國家地區之業績須屆達標準，方得領取當地之區域總經理 (AGM) 輔導組織獎金。
- 3) 欲領取各國家地區獎金者，則應各別屆達各國家地區所訂之業績標準。
- 4) 有活動力之直屬下線區域總經理，係指直屬第一代區域總經理，當月符合領取培育獎金資格者(須符合六個月小組業績達15萬之資格者【不可國際加算】)，倘若該條線直屬第一代區域總經理未符合領取培育獎金資格者，僅就該條線組織以下有任何符合領取培育獎金資格的區域總經理即符合”有活動力之直屬下線區域總經理”之資格。

第一代有活動力之區域總經理(合格線)範例說明



第一代有活動力直屬區總計有4名



(符合有活動力之第一代區域總經理圖解)

5.6.10 晉升超級領袖



- 年度區域總經理總業績達1億者，隔年1月即晉升為「超級領袖」。
- 業績之採計期間為當年度1月至12月。
- 區域總經理晉升超級領袖係以年度業績作為認定標準，未符合條件者將無法持續擁有超級領袖資格。
- 業績之計算百分比為：
 - 本人AGM整組業績 × 100%
 - 第一代AGM整組業績 × 60%
 - 第二代AGM整組業績 × 40%
 - 第三代AGM整組業績 × 20%

5.6.11 超級領袖獎金

- 超級領袖之獎金：
 - 1) 當地國地區每月營業總額 × 0.5% 後，由每一位超級領袖依比例領取。
 - 2) 超級領袖獎金領取比例計算公式：
 - 各超級領袖上一年度當地國整組總業績 ÷ 「全部」。
 - 超級領袖上一年度當地國整組總業績 = 該超級領袖當年度獎金領取比例。
 - 3) 各國營業點之獎金領取比例分別計算。

【範例】

本年度有三位超級領袖，分別有如下之年度總業績，如本月當地國公司營業總額為台幣2億5仟萬，試算每位超級領袖可領取之獎金？

超級領袖A，上年度當地國總業績為5億

超級領袖B，上年度當地國總業績為3億

超級領袖C，上年度當地國總業績為2億

【解】

當月當地國公司營業總額為台幣2億5仟萬

台幣2億5仟萬 × 0.5% = 台幣125萬，此台幣125萬即為當月「全部」超級領袖的總獎金。

超級領袖A (5億) + 超級領袖B (3億) + 超級領袖C (2億) = 10億

該年度每位超級領袖之獎金領取比例：

超級領袖A → 5億 ÷ 10億 = 0.5

超級領袖B → 3億 ÷ 10億 = 0.3

超級領袖C → 2億 ÷ 10億 = 0.2

當月每位超級領袖可領取獎金：

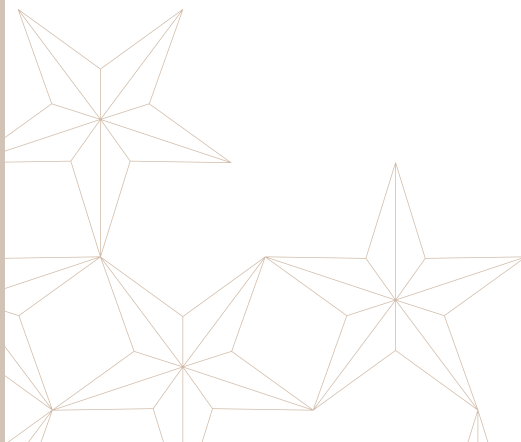
超級領袖A → 125萬 × 0.5 = 62萬5仟

超級領袖B → 125萬 × 0.3 = 37萬5仟

超級領袖C → 125萬 × 0.2 = 25萬

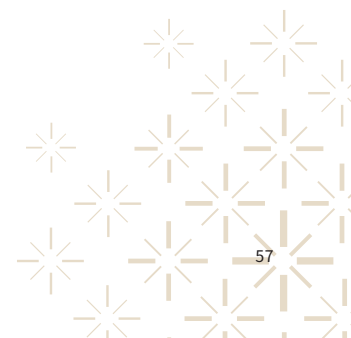


CHAPTER SIX





第6章 專有名詞 定義與詞解



第6章 專有名詞定義與詞解

- 公司** 係指妮芙露國際公司之國內營業據點且涵蓋海外市場之營業據點，並採傳直銷經營模式。
- 傳銷商** 係指參加直銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。
- 推薦人** 係指成功介紹另一名人士成為其直屬組織內傳銷商的傳銷商。
- 國際登錄** 係指於妮芙露國際之海外各公司申請加入成為傳銷商，已獲准該國之經營市場銷售商品的權利及介紹他人參加。
- 事業袋** 係指成為傳銷商唯一需要購買的商品，用以協助傳銷商開展和進行其獨立業務。
- 營利事業登記** 係指任何營利事業，例如公司、合夥企業、有限責任公司、信託機構或其他根據其組織所在地合法成立的營業組織。
- 所得** 1)執行業務所得：
係指傳銷商指導、推薦、培育下線，因下線傳銷商之進貨累積業績，達獎金制度所制訂之標準，而取得公司所發予之獎金，此一獎金收入得視為執行業務所得。根據所得稅法規定，傳銷商可於年度申報個人綜合所得稅時，依扣繳憑單之所得總額扣除直接必要費用及成本(經紀人費用率為20%)。
- 2)其他所得：
傳銷商因個人進貨而產生的獎金，無必要費用可以扣除。
- 夫妻合併** 係指夫妻合併會籍以一人為主傳銷商，一人為附加傳銷商以共同營運會籍，但夫妻須為同一上下線組織之體系方得為之。
- 傳銷商之繼承** 係指直銷權限於傳銷商為區域總經理，其死亡時，直銷權方得繼承。

- 傳銷權之轉讓** 係指傳銷會籍之所有權益及經營權轉予他人。
- 囤貨** 係指傳銷商應根據合理推算的零售量以及個人需求來決定購買量。
- 商品聲明** 係指對於商品性質或功效之聲明。
- 加工商品** 係指以公司販賣之商品為材料，另行製做、剪裁、增加圖樣或裝飾等，製成與原商品不同之新商品。前開所稱之「不同」，並不限於商品之使用目的變更，若僅有外觀樣式改變，亦屬之。
- 解除契約** 係指法律關係成立後，有法定或契約解除事由時，有解除權之一方得解除原契約，並使契約溯及既往消滅而無效。
- 終止契約** 係指法律關係成立後，有法定或契約終止事由時，有終止權之一方得終止原契約，並使契約自終止時向後失效(終止前契約效力不受影響)。
- 獎勵活動** 係指公司舉辦之海內外獎勵旅遊、講座、饗宴等獎金制度以外之獎勵方案或活動。
- 獎金** 係指公司根據傳銷商及其組織銷售商品之總數，並符合獎金制度的所有規定而付予傳銷商的報酬。獎金乃按月計付。
- 獎金制度** 係指公司對傳銷商給付獎金之制度及門檻規定。
- 直銷組織** 係指傳銷商依據公司之事業手冊所規劃之營運模式，而建立之上下線組織體系，該上下線組織之所有權歸公司所有。
- 聘階晉升** 係指從一個階級晉升至下一個階級。
- 聘階拱升** 係指上下線為同聘階之同時晉升。

聘階稱謂

中文稱謂	英文稱謂	中文簡稱	英文簡稱
專員	Consultant	專員	C
經理	Manager	經理	M
區域經理	Area Manager	區經	AM
高級區域經理	Area Manager Plus	高區	AM+
區域總經理	Area General Manager	區總	AGM
超級領袖	Nefful Executive Top Leader	領袖	NET

C整組業績 係指本人及其下線三代內為止專員的進貨總業績。

M小組業績 係指在不包含下線經理的狀況下，本人及其下線專員之進貨總業績。

M整組業績 係指本人及其下線三代內之經理組織的進貨總業績。

AM小組業績 係指區域經理或高級區域經理或區域總經理在不包含下線區域經理或高級區域經理或區域總經理的狀況下，本人及其下線專員及經理之進貨總業績。

AM整組業績 係指區域經理或高級區域經理本人及下線三代內區域經理或高級區域經理組織之進貨總業績。

AGM整組業績 係指在同一國家地區內，區域總經理在不包含下線區域總經理（及其下線）的狀況下，本人及其下線專員、經理、區域經理及高級區域經理之當月進貨總業績。

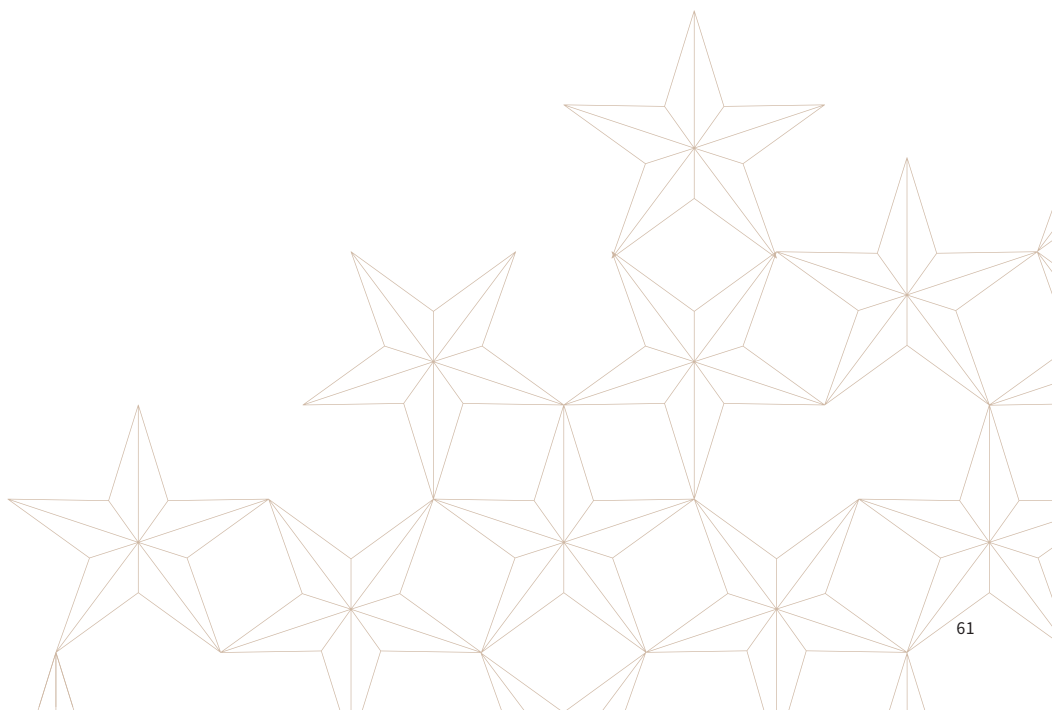
6個月小組業績 係指於同一國家地區內，業績結算之當月AM小組業績加上前5個月之AM小組業績，共6個月期間內的業績總合。

直屬下線 係指第一代下線。

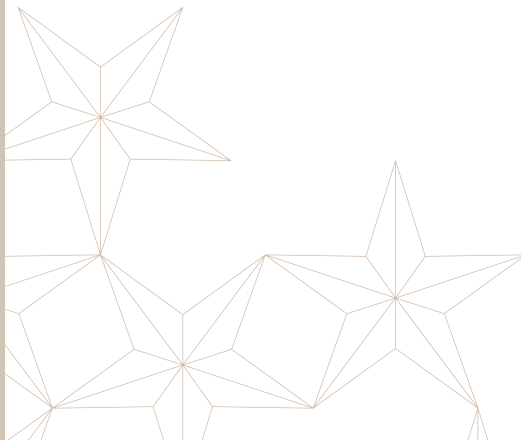
國際加算 係指各國之業績加總計算。

有活動力之直屬下線區域總經理 係指直屬第一代區域總經理，當月符合領取培育獎金資格者（須符合6個月小組業績達台幣15萬之資格者【不可國際加算】）。

- 層** 同一組織內直屬上下線關係之相對位置稱為層數，無分階級，每發展下一線傳銷商，即代表新增一層數。
- 代** 傳銷商於組織內發展下線，由自身往下推展所涵蓋的各層數，皆計為0代；若出現下線傳銷商與傳銷商自身同階或更高階級時，即計為一代，同理類推每增一代，其間隔即為代數。

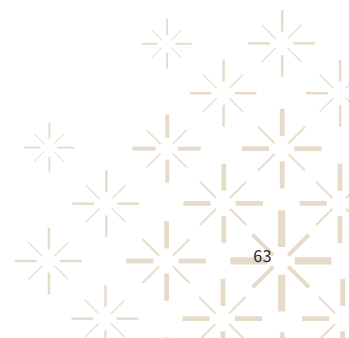


CHAPTER SEVEN





第7章 附錄



第7章 附錄

7.1 多層次傳銷管理法

中華民國103年1月29日

華總一義字第10300013741號

第一章 總則

第1條 (立法宗旨)

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第2條 (主管機關)

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第3條 (多層次傳銷之定義)

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第4條 (多層次傳銷事業之定義)

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第5條 (傳銷商之定義)

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第6條 (開始實施傳銷行為之報備、退件及補正)

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。

四、商品或服務之品項、價格及來源。

五、其他法規有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第7條 (變更報備、退件及補正)

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

- 一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。
- 二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第8條 (報備方式及格式之授權依據)

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第9條 (停止實施傳銷行為之報備及公告)

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

第10條 (應告知傳銷商之事項)

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、多層次傳銷相關法令。
- 四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
- 五、商品或服務有關事項。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第11條 (明示從事傳銷行為之義務)

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第12條 (宣稱案例之說明義務)

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第13條 (參加契約之締結及交付)

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第14條 (參加契約應記載事項)

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

- 一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
- 二、傳銷商違約事由及處理方式。
- 三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
- 四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
- 五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第15條 (特定違約事由及其處理)

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第16條 (招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制)

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第17條 (財務報表之揭露)

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。

多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第18條 (變質多層次傳銷之禁止)

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第19條 (禁止行為) 多層次傳銷事業，不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
- 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
- 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。

六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第20條 (傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定)

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第21條 (傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定)

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第22條 (多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制)

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第23條 (不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止)

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第24條 (服務準用之規定)

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第25條 (記載及備置傳銷經營資料)

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第26條 (接受檢查及提供資料之義務)

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第27條 (依檢舉或職權調查處理)

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第28條 (調查之程序)

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

- 一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
- 二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰則

第29條 (罰則一)

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金

第30條 (罰則二)

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第31條 (罰則三)

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第32條 (罰則四)

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第33條 (罰則五)

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第34條 (罰則六)

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第35條 (罰則七)

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附則

第36條 (本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定)

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第37條 (本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合本法規定辦理事項之補正規定)

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第38條 (保護機構之設置及授權依據)

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第39條 (公平交易法有關傳銷之規定停止適用)

自本法施行之日起,公平交易法有關多層次傳銷之規定,不再適用之。

第40條 (施行細則)

本法施行細則,由主管機關定之。

第41條 (施行日)

本法自公布日施行。

7.2 多層次傳銷管理法施行細則

1. 中華民國103年4月17日公法字第10315602971號令訂定發布全文

2. 中華民國104年10月7日公法字第10415608581號令修正發布第19條條文

第1條 本細則依多層次傳銷管理法 (以下簡稱本法) 第四十條規定訂定之。

第2條 本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料,指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。

本法第六條第一項第一款所稱營業所,指主要營業所及其他營業所所在地。

第3條 本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度,指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。

第4條 本法第十條第一項第一款所稱多層次傳銷事業之營業額,指前一年度營業總額,但營業未滿一年者,以其已營業月份之累積營業額代之。

本法第十條第一項第二款所稱傳銷制度,指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。

第5條 本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項,指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。

第6條 本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

一、市場有同類競爭商品或服務者,得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據,輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率,以及考量特別技術及服務水準等因素,綜合判斷之。

二、市場無同類競爭商品或服務者,依個案認定之。

本法第十八條所稱主要之認定,以百分之五十作為判定標準之參考,再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。

第7條 本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商,指解除契約或終止契約之當事人,不及於其他傳銷商。

第8條 本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日,指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨,並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。

第9條 本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況,包括下列事項：

一、事業整體及各層次之組織系統。

二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。

三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。

- 四、與傳銷商訂定之書面參加契約。
 - 五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。
 - 六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
 - 七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。
- 222項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。
- 第10條 多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。
- 第11條 多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。
前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。
- 第12條 多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報備名單刪除。
- 第13條 主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得不予處理。
- 第14條 主管機關依本法第二十八條第一項第一款規定為通知時，應以書面載明下列事項：
一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。
三、應到之日、時、處所。
四、無正當理由不到場之處罰規定。
通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。
- 第15條 前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。
- 第16條 第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。
- 第17條 主管機關依本法第二十八條第一項第二款規定為通知時，應以書面載明下列事項：
一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
二、擬調查之事項。
三、受通知者應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
四、應提出之期限。
五、無正當理由拒不提出之處罰規定。
- 第18條 主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求掣給收據。
- 第19條 依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：
一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。
二、違法行為對交易秩序之危害程度。
三、違法行為危害交易秩序之持續期間。
四、因違法行為所得利益。
五、違法者之規模及經營情況。
六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
七、違法後懊悔實據及配合調查等態度。

第20條 本細則自發布日施行。

7.3 多層次傳銷保護機構設立及管理辦法

中華民國103年5月19日公競字第1031460543號令訂定發布全文

中華民國108年3月29日公競字第10814602481號令修正發布第3條、第16條、第29條、第30條條文

中華民國108年10月31日公競字第10814609441號令修正發布第3條、第16條、第28條、第29條條文總則

第一章 總則

第1條 本辦法依多層次傳銷管理法(以下簡稱本法)第三十八條規定訂定之。

第2條 本辦法所稱多層次傳銷保護機構(以下簡稱保護機構),指依本辦法設立之財團法人。

第3條 保護機構之任務如下:

- 一、調處多層次傳銷事業(以下簡稱傳銷事業)與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。
- 二、協助傳銷商提起本辦法第三十條所定之訴訟。
- 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議,而對於傳銷商所應負之損害賠償。
- 四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。
- 五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。
- 六、協助辦理教育訓練活動。
- 七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。
- 八、辦理輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制之相關事項。

第二章 機構之設立

第4條 保護機構之設立,應由公平交易委員會(以下簡稱本會)所指定之傳銷事業檢附下列文件一式四份,向本會申請設立許可:

- 一、申請書:載明目的、名稱、主事務所所在地、財產總額、業務項目及其他必要事項。
- 二、捐助章程正本。
- 三、捐助財產清冊。捐助財產之現金部分,應附金融機構之存款證明或其他足資證明之文件;其他財產部分,應附土地、建物登記證明文件。
- 四、董事名冊、董事國民身分證影本及董事與監察人間之親屬關係表。
- 五、願任董事同意書。
- 六、保護機構及董事之印鑑或簽名清冊。
- 七、董事會成立會議紀錄。
- 八、監察人名冊、國民身分證影本、願任監察人同意書及其印鑑或簽名清冊。
- 九、捐助人同意移轉捐助財產為保護機構所有之同意書。
- 十、業務計畫及資金運用說明書。

保護機構之董事會應自收受本會設立許可文書之日起三十日內,向法院聲請法人登記,並於法院完成登記之日起三十日內,將法人登記證書影本報本會備查;其於法人登記後,應向所在地稅捐稽徵機關申請扣繳編號,併報本會備查。

第5條 保護機構之登記事項如有變更,應於變更之日起十五日內填具變更申請書連同有關文件各四份,報經本會核定後向法院辦理變更登記。

第6條 保護機構於設立許可後，捐助人應於法院登記完成後九十日內，將捐助財產全部移轉予保護機構，以保護機構名義登記或專戶儲存金融機構，並報本會備查。

前項捐助財產之種類為現金者，應以籌備處名義於金融機構開立專戶儲存，並於申請許可前存入。

第7條 保護機構之捐助章程，應記載下列事項：

- 一、保護機構之名稱、捐助目的及主事務所所在地。
- 二、捐助財產之種類、數額及保管運用方法。
- 三、業務項目及其管理方法。
- 四、董事、監察人及調處委員名額、資格、產生方式、任期、任期中出缺補選(派)及任期屆滿之改選(派)事項。
- 五、董事會之組織、決議之方法及其職權。
- 六、會計制度、會計年度之起訖期間及預算、決算之編送時限。
- 七、事務單位之組織。
- 八、解散後賸餘財產之歸屬。
- 九、捐助章程作成日期。
- 十、關於本會規定之其他事項。

第8條 保護機構之下列事項，應報經本會核定，修改時亦同：

- 一、捐助章程。
- 二、取得或處分固定資產處理程序。
- 三、內部控制制度。
- 四、其他依本辦法或本會規定應報經本會核定之事項。

第三章 組織

第9條 保護機構應設董事會，置董事九人，由本會就下列人員遴選(派)之：

- 一、向本會報備之傳銷事業代表二人。
- 二、傳銷商代表二人。
- 三、專家學者三至四人。
- 四、本會代表一至二人。

董事之任期三年，連選(派)得連任一次，每屆期滿連任之董事，不得逾全體董事人數三分之二。

董事會應由全體董事三分之二以上之出席，出席董事過半數之同意，就本會代表以外之董事選出一人為董事長，經本會核可後生效。

第10條 董事會職權如下：

- 一、基金之籌措、管理及運用。
- 二、董事長之推選及解聘。
- 三、調處委員會調處委員之遴選。
- 四、業務規則之訂定或修改。
- 五、內部組織之訂定及管理。
- 六、工作計畫之研訂及推動。
- 七、年度預算及決算之審定。
- 八、捐助章程變更之擬議。

九、不動產購置、處分或設定負擔之擬議。

十、保護基金代償、代為支付訴訟費及律師費最高限額之擬議。

十一、其他章程規定事項之擬議或決議。

第11條 董事會由董事長召集之，並為主席。董事長因故不能召集及主持會議時，由董事長指定董事一人代理，董事長未指定代理人或不為召集時，由董事互推一人召集及主持會議。
董事會每三個月至少舉行一次，必要時得召集臨時董事會。

第12條 董事會之決議應有二分之一以上董事出席及出席董事過半數之同意。

前項會議，董事應親自出席，若有特殊事由，得載明授權範圍並出具委託書，委託其他董事代理出席。但每名董事以代理一名為限。

第13條 保護機構對於下列事項，應經董事三分之二以上出席，及出席董事三分之二以上之同意行之：

一、章程變更。

二、組織規程之訂定及變更。

三、保護機構之解散或目的之變更。

四、不動產之購置、處分或設定負擔。

五、申請貸款。

六、基金保管運用方式之變更。

前項第一款章程變更，如有民法第六十二條或第六十三條之情事，本會得聲請法院為必要處分。

第一項第一款至第三款及第六款事由應報經本會核定後，始得為之。

第一項事項之討論，應於會議十日前將議程通知全體董事，報請本會備查，本會並得派員列席。

第14條 保護機構置監察人一至三人，由本會就學者、專家及公正人士遴選之。

監察人之任期三年，連選得連任，每屆期滿連任之監察人，不得逾全體監察人人數三分之二。

監察人得隨時調查保護機構之業務及財務狀況，查核簿冊文件，並得請求董事會提出報告。

監察人各得單獨行使監察權，發現董事會執行職務有違反法令、捐助章程或業務規則之行為時，應即通知董事會停止其行為，同時副知本會，並於三日內以書面敘明相關事實函報本會。

第15條 保護機構為處理爭議事件，設調處委員會，置調處委員十一至二十一人，其中一人為主任委員，均由董事會遴選具備相關專業素養或實務經驗之學者、專家、公正人士，報經本會核定後聘任。

調處委員任期為三年，期滿得續聘。

調處委員會之決議應有調處委員二分之一以上出席及出席調處委員過半數之同意。

調處委員（會）均應獨立公正行使職權。

第16條 有下列情事之一者，不得擔任董事、監察人及調處委員，其已擔任者，當然解任：

一、受本會監管之傳銷事業代表。

二、曾涉及從事變質多層次傳銷行為，經檢察機關起訴或經本會移送檢調機關者。

三、曾犯組織犯罪防制條例規定之罪，經有罪判決未撤銷者。

四、曾犯詐欺、背信、侵占罪或貪污罪，經有罪判決未撤銷。

五、使用票據經拒絕往來尚未期滿。

六、受破產之宣告或依消費者債務清理條例經裁定開始清算程序，尚未復權。

七、無行為能力或限制行為能力。

八、未繳納保護基金或常年年費之傳銷事業代表或傳銷商。

第17條 董事、監察人、調處委員及工作人員於執行職務有利益衝突者，應行迴避。但董事長推選及董事改選時，不在此限。

前項所稱利益衝突，指董事、監察人、調處委員及工作人員得因其作為或不作為，直接或間接使本人或其關係人獲取利益或減少損失者。

第18條 董事、監察人、調處委員及工作人員不得有下列行為：

- 一、對非依法令所為之查詢、洩漏職務上所獲悉之秘密。
- 二、對於職務上或違背職務之行為，要求期約或收受不正當利益。

第19條 保護機構董事、監察人及調處委員得支領兼職費、或出席費及交通費，支給標準由保護機構擬定，報經本會核定後實施。

保護機構工作人員得支給薪資，支給標準由保護機構擬定，報經本會核定後實施。

第四章 財務

第20條 保護機構收入來源如下：

- 一、捐助之財產。
- 二、自傳銷事業及傳銷商收取之保護基金及年費。
- 三、財產之孳息及運用收益。
- 四、其他受贈之收入。

第21條 保護基金及年費收取金額分別如下：

一、保護基金：

- (一)傳銷商每位繳納新臺幣(下同)一百元。既有傳銷商於保護機構成立三個月內繳納；新加入傳銷商當季繳納。
- (二)傳銷事業依上一會計年度多層次傳銷營業額總數分為八級繳納，其金額分別如下：
 1. 營業額二十億元以上者，繳納四百萬元。
 2. 營業額十億元以上未達二十億元者，繳納三百萬元。
 3. 營業額三億元以上未達十億元者，繳納二百萬元。
 4. 營業額一億元以上未達三億元者，繳納一百萬元。
 5. 營業額三千萬元以上未達一億元者，繳納三十萬元。
 6. 營業額一千萬元以上未達三千萬元者，繳納十萬元。
 7. 營業額未達一千萬元者，繳納八萬元。
 8. 新報備傳銷事業，繳納五萬元。

(三)傳銷事業於保護機構成立三個月內向保護機構繳納；新報備傳銷事業當季向保護機構繳納。

(四)傳銷事業營業規模晉級者，即應補足級距間之差額。

二、年費：

(一)傳銷商每年年費金額由本會視基金規模於每年一月底前公告實施。傳銷商於每年三月底前繳納；新加入傳銷商當季繳納。

(二)傳銷事業依上一會計年度多層次傳銷營業額總數分為十級繳納，其金額分別如下：

1. 營業額七億元以上者，繳納十萬元。
2. 營業額六億元以上未達七億元者，繳納九萬元。

3. 營業額五億元以上未達六億元者，繳納八萬元。
4. 營業額四億元以上未達五億元者，繳納七萬元。
5. 營業額三億元以上未達四億元者，繳納六萬元。
6. 營業額二億元以上未達三億元者，繳納五萬元。
7. 營業額一億元以上未達二億元者，繳納四萬元。
8. 營業額五千萬元以上未達一億元者，繳納三萬元。
9. 營業額五百萬元以上未達五千萬元者，繳納二萬元。
10. 新報備傳銷事業及營業額五百萬元以下者，繳納一萬元。

(三)傳銷事業於每年三月底前向保護機構繳納；新報備傳銷事業當季向保護機構繳納。

傳銷事業於保護機構設立時所捐助之財產可抵充其所應繳納之保護基金或年費。

參加二以上傳銷事業之傳銷商，其保護基金及年費得擇一傳銷事業繳納。

傳銷商保護基金及年費，由傳銷事業統一代收後向保護機構繳納。但保護機構於業務規則中就繳納方式另為規定者，從其規定。

傳銷事業及傳銷商已繳納之各項費用均不退還。

保護機構應製作及更新繳納保護基金及年費之名冊，每季送本會備查。

第22條 保護機構會計事務之處理，其會計基礎應採權責發生制，會計年度之起迄以曆年制為準，並應依其會計事務性質、業務實際情形及發展管理上之需要，制定會計制度報本會備查。

前項會計制度之內容，至少應包括下列項目：

- 一、總說明。
- 二、帳簿組織系統圖。
- 三、會計科目、會計簿籍及會計報表之說明與用法。
- 四、普通會計事務處理程序。
- 五、收款、付款及財產管理辦法。

第23條 保護機構應於本會指定之金融機構開設專戶，為收入、支出款項控管。

第24條 保護機構設立之捐助財產不得少於現金總額一千萬元，且於一千萬元額度內本金不得動支。

保護基金除供代為賠償、協助訴訟使用及保護機構成立第一年之營運外，不得動支。

年費供保護機構之營運。

第25條 保護機構每年編造次年預算報告，於十月底前，由董事會審定後報本會備查。

保護機構每年編造當年決算報告，於當年終了後六個月內，由董事會審定後，連同會計師查核報告一併報本會備查。

前二項資料應以適當方式主動公開。

第五章 業務運作

第26條 保護機構辦理本辦法業務應訂定業務規則，報經本會核定，修改時亦同。

前項業務規則中，應規定本辦法第三條事項。

第27條 傳銷事業及傳銷商未依第二十一條第一項規定繳交保護基金及年費者，不得請求調處。但嗣後已補繳者，得向保護機構請求調處自補繳日起當年度發生之民事爭議。

保護機構成立時已完成報備之傳銷事業及其傳銷商依第二十一條第一項規定繳交保護基金及年費者，除得向保護機構請求調處外，並得溯及自本法生效時發生之民事爭議。

第28條 符合前條保護要件之傳銷事業或傳銷商以書面請求調處後，保護機構應派專人負責瞭解案情，由輪值之三名調處委員進行調處。受指派之調處委員應選任一名主持調處程序。重大案件，得請求召開調處委員會進行調處。調處委員應於保護機構收到前項書面調處請求後十五個工作日內開會。必要時或經爭議雙方當事人同意者，得延長七個工作日。

第一項重大案件之要件及程序由保護機構擬議，報經本會核定後實施。

調處當事人，就他方當事人於調處過程所提出之申請及各種說明資料或協商讓步事項，除已公開、依法規定或經他方當事人同意者外，不得公開。保護機構及其人員、調處委員對所知悉調處過程及相關資料，除法規另有規定或經雙方同意外，應保守秘密。

調處委員（會）應斟酌事件之事實證據進行調處，並得於合理必要範圍內，請求傳銷事業及傳銷商協助或提出文件和相關資料。

董事（會）、監察人不得介入調處個案之處理。

第29條 調處事件經雙方當事人達成協議者，調處成立。

調處成立，倘係傳銷事業應負賠償責任，保護機構應命該事業於三十日內支付賠償，逾期未支付者，就一定額度內由保護機構代償。保護機構為代償後，傳銷商應將其債權讓與保護機構。保護機構自受讓債權之日起，就代償部分承受傳銷商之債權，繼續向該事業追償。

前項之一定額度，由保護機構擬議，報經本會核定後實施，變動亦同。

有下列情形之一者，視為調處不成立：

一、經調處委員召集調處會議，有任一方當事人連續二次未出席。

二、經召開調處會議達三次而仍不能作成調處方案。

第30條 對於同一原因事件，致二十位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達一百萬元以上者，經調處雖未成立，惟經保護機構認定，傳銷事業應負賠償責任者，傳銷商得請求保護機構就一定額度內先代為支付訴訟費及律師費。

傳銷商曾經保護機構代為支付訴訟費及律師費者，未返還前述費用前，不得再行請求前項訴訟協助。

第31條 前條律師費用不得高於法院選任律師及第三審律師酬金核定支給標準第四條之金額。

前條第一項代為支付訴訟費及律師費之總額上限，由保護機構擬議，報經本會核定後實施，變動亦同。

第32條 保護機構董事會及調處委員會之議事錄，應每季函報本會備查。

第33條 董事（會）、監察人、調處委員（會）就應執行之業務有違反相關規定、怠於執行、未確實執行或其他重大違失事由者，本會得予以撤銷決議、解任或為其他適當之處分。

第34條 為瞭解保護機構之業務，本會得隨時通知其提出業務及財務報告，必要時並得派員或委託會計師查核。前項委託會計師查核費用，由保護機構負擔。

第35條 保護機構應保存下列文件，備供本會派員查核：

一、捐助章程。

二、董事、監察人及調處委員名冊。

三、法院核發之法人登記證書。

四、最近五年董事會紀錄。

五、最近五年調處決定及調處案相關資料。

六、財產目錄及最近十年預算書、決算書及會計師查核簽證之財務報告。

七、最近十年之帳簿及最近五年之相關憑證。

八、最近五年繳交保護基金及年費之名冊。

第36條 本辦法自發布日施行。

7.4 直銷協會商德約法

1. 1995年12月15日 第三屆第二次會員大會通過
2. 1996年6月1日 商德約法正式實施
3. 2009年12月15日 第十屆第二次會員大會修正通過
4. 2011年12月21日 第十一屆第二次會員大會修正通過
5. 2017年12月22日 第十四屆第二次會員大會修正通過

前言

直銷協會認為，從事直銷行為的直銷商是基於個人關係而建立產品與服務銷售管道，因此對其消費者負有責任。因此，本協會訂立本商德約法，建立基本的公平與道德性之行為準則，主要宗旨在於滿足消費者需求及保護消費者權益，提倡公平競爭以及加強直銷之整體社會形象。以使直銷公司及其直銷商在從事業務行為上可持續遵循本商德約法之準則規範。

一、通則

1.1 專門用語

商德約法中之專門用語解釋如下：

- 商德約法督導人：由直銷協會指派的獨立個人或團體，其任務是督導會員公司對商德約法遵循，同時根據商德約法負責處理申訴案件。
- 直銷公司：直銷公司是透過直銷體系來銷售其商品的商業組織，並且是直銷協會之會員公司。
- 消費者：向直銷公司或直銷商購買其產品之顧客。
- 直銷協會：直銷協會是由直銷公司所組成的全國性協會，代表一個國家的直銷業。
- 直銷商：直銷商由直銷公司授權銷售公司產品及推薦新人加入，直銷商通常無固定銷售地點，並透過產品之說明或展示及服務等方式直接銷售給消費者。直銷商可以是代理商、承包商、經銷商或批發商，受雇或獨立經營，經特許授權等。
- 訂單：包括印刷或手寫的訂單、收據及合約等。
- 商品：包括有形及無形產品及服務。
- 銷售：銷售行為包括拜訪潛在消費者，介紹並示範商品使用方法，接訂單並於買賣成交後送貨及收款。
- 家庭聚會：由直銷商到邀請了其他人聚會的主人家中或其他場所，介紹並示範產品使用方法以銷售商品。
- 推薦活動：任何為介紹他人成為直銷商的活動。

1.2 協會

每一個國家的直銷協會須承諾採用商德約法主要條文作為營業守則，以作為加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。

1.3 直銷公司

每一個直銷協會會員公司，均須遵守以商德約法為最低標準之商德規約，方可成為或繼續為直銷協會的會員。直銷協會會員公司亦需公告商德約法及其內容中與消費者及直銷商相關之條款，與如何取得商德約法影本之指引。

1.4 直銷商

直銷商不直接受制於商德約法，但其直銷公司須要求其直銷商遵守商德約法或公司之營業守則，以作為保有公司之直銷商資格的條件。

1.5 自律

商德約法是直銷業自律的準則，並非法令。其所要求的職責是一種超乎法令所要求的商業道德。不遵守商德約法並不直接產生民事責任。直銷公司之直銷協會會員資格被終止者，即不再受制於此商德約法，但是會員公司在離開協會前所從事之活動與交易仍屬本商德約法之適用範圍內。

1.6 法令

直銷公司及直銷商必須遵守其所在國家之法令，本商德約法並不重述所有法令的規定。會員公司與其直銷商如欲獲得或延續其直銷協會成員資格，嚴守法律相關規定乃為基本條件。

1.7 準則

商德約法含有直銷公司和直銷商之商德行為準則，各國直銷協會可修改這些準則，但須維持商德約法之基本精神或法令所要求者。商德約法可作為直銷業的準則根據。

1.8 商德約法在本地市場區域外的效力

每一個國家的直銷協會須承諾，要求其會員公司於境外所從事的直銷相關活動亦遵循世界直銷聯盟(WFDSA)商德約法之約束，除非這個境外地區的直銷活動也受到當地直銷協會商德約法所約束，以此作為其加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。若該會員公司並非該當地市場的直銷協會會員而依商德約法提出申訴或被申訴，該會員公司須接受本地直銷協會之商德約法督導人之裁決，且應負擔商德約法督導人於處理申訴案件時所產生之合理費用。此外，商德約法督導人可與該當地市場之商德約法督導人(如有)合作，依以下之優先順序：(i) 申訴提出國之商德約法準則；(ii) 提起申訴公司所屬國家之商德約法準則，或 (iii) 至少依WFDSA商德約法中的最低標準，來對申訴案件進行審酌處理。

二、有關消費者之營業守則

2.1 禁止行為

任何直銷公司或其直銷商都不可從事具有誤導性、欺騙性、錯誤性、不道德或違法的業務或招募行為。會員公司應確保不得發表任何可能誤導潛在消費者或直銷商之聲明、保證或推薦。

2.2 表明身份

開始介紹直銷計畫時，直銷商即應自動向潛在的消費者表明身分並告知其代表的公司、銷售的商品及拜訪的目的。在聚會銷售中，直銷商應向主人及在場參加聚會者，表明聚會的目的；並應在合理的時間下，以有禮的態度與參加聚會者接觸。如參加聚會者要求停止銷售說明或商品展示，應立即停止。會員公司與直銷商並應依法令要求保護消費者、直銷商或任何人所提供的個人資料。

2.3 說明及示範

會員公司與其直銷商所提供給潛在與現任直銷商或消費者的任何有關事業機會與權利義務的資料、商品的說明及示範，都必須完整與正確，尤其是關於商品價格或分期付款價格、付款方式、猶豫期或退貨權利、品質保證及售後服務、送貨等事項。會員公司與其直銷商不應提供未經證實的資訊，或對外作出無法達成的承諾。會員公司與其直銷商不得運用不實、不公平或欺騙性的方式對潛在與現任的直銷商或消費者進行推薦或銷售行為。針對消費者的疑問，直銷商應提供易懂與確實的解答。如需提供商品相關聲明，直銷商應僅止於提供經會員公司所授權的商品聲明內容。

2.4 答覆問題

直銷商應明確答覆消費者所提出有關商品及買賣的問題。

2.5 口頭承諾

直銷商對商品的口頭承諾，不得逾越其公司授權的範圍。

2.6 訂單

於買賣成交時應給予消費者一份書面訂單或收據，上面應列出直銷商及其所屬公司的全名、事務所或住居所地址及電話號碼，並應詳列買賣條款。所有條款須清楚易讀。如果交易行為非透過面對面的銷售方式，如透過信函、電話或網路，訂單或收據需在事前準備妥當並於交付商品之同時提供予消費者，或者提供可列印或下載的訂單。訂單或收據內容必須清楚、易讀與明確。

2.7 商品聲明、品質保證及售後服務

直銷公司與所屬直銷商，針對商品所做出的聲明必須具有效與可靠的證明，並且絕不可誤導消費者。消費者對商品所下的訂單必須即時處理與完成。訂單或其他附件或商品上，應明列品質保證條件、售後服務的方式及範圍、保證人的姓名住址、買方所享有的保證期限及補償辦法。

2.8 文宣

促銷文宣、廣告或郵寄信件均不得刊載誇大不實、欺騙性或誤導性的商品介紹、聲明、描述、照片或插圖，而應印有公司或直銷商之全名及地址或電話。

2.9 薦證資料

直銷公司及直銷商不得引用未經授權、不實、過期、已作廢的證明書或擔保書來誤導消費者。

2.10 比較及詆毀

直銷公司及直銷商不得使用容易誤導且有違公平競爭原則的比較方式，作為比較的論點。須公平且根據事實並有明確證據。直銷公司及直銷商不得以直接或影射方式來詆毀任何公司或商品。直銷公司及直銷商不得冒用其他公司之名稱或產品之商標以獲取不當的利益。

2.11 猶豫期及退貨

不論是否法令有規定，直銷公司及直銷商應在訂單或其他文件上，明列消費者得在一定期間內隨時解除或終止合約，返還所購商品及取回貨款的猶豫期條款。若直銷公司或直銷商所提供的是無條件退貨者，應書面明列之。

2.12 尊重隱私權

直銷商應選擇適當時機且以得體的態度，進行個人拜訪或電話拜訪，以避免妨礙對方。並應於消費者要求停止時，立即中止商品示範或直銷計畫說明。

2.13 正直原則

直銷商不得濫用消費者的信賴，應顧及對方商業經驗的不足，不得利用對方之高齡、疾病、理解力之不足或缺乏語言能力。

2.14 引介式推銷

直銷公司及直銷商，不得以介紹其他消費者給賣方即可享受折扣或折現之方式，來引誘消費者購買產品或服務，若此種折扣或折現優待並無任何保障時。

2.15 送貨

直銷公司及直銷商應確保消費者所訂購的產品能按約定時間準時送達。

三、有關直銷商之營業守則

3.1 直銷商之遵循

直銷公司應要求其直銷商遵守本商德約法或相類同的營業守則，以作為加入公司的直銷體系成為直銷商的條件。

3.2 推薦活動

直銷公司及直銷商不得有誤導、欺騙或不公平的推薦行為

3.3 資訊

直銷公司提供其直銷商有關直銷創業機會及其權利義務的資料應詳盡且正確，直銷公司不得對推薦對象提出不實的言論或無法實現的承諾。直銷公司不得以錯誤或不實的方式，向推薦對象表示有關直銷創業機會的各種好處。

3.4 獎金及獎金清單

直銷公司應提供一份周期性的各項獎金清單予直銷商，例如銷售、購買、所得細目、佣金、獎金、折扣、運費、取消訂單及其他相關的事項，並應根據直銷公司和直銷商間的安排，所有應付款項應準時支付，且不得有不合理的扣留。直銷商領取之獎金應來自提供給消費者之產品或服務之銷售。獎金計算可基於直銷商或其下線自身使用或銷售給消費者之產品數額。直銷商不應藉由招募新進直銷商進入事業體系獲取獎金。

3.5 收入聲明

直銷公司及直銷商不得以誇大、誤導或錯誤性方式呈現直銷商實際或可能達到的銷售業績及收入。若提及任何收入或銷售業績，均須有可證明之事實及文件作根據。對於可能被推薦加入之新人，直銷公司及直銷商必須做到：告知其實際收入及銷售額因人而異，且取決於銷售者本身之銷售技巧、投入時間、努力程度及其他因素。此外，並應提供其相關資訊，使其對可能收入作出合理評估。

3.6 契約關係

直銷公司應提供其直銷商一份經過雙方簽署的契約書或聲明書，此契約書或聲明書應詳列雙方基本的權利義務關係。直銷公司應告知直銷商其應負的法律責任，如營業執照、註冊登記及稅金等。

3.7 費用

直銷公司及直銷商不得向其他直銷商收取於當地市場標準下明顯不合理的高額入會費、訓練費、經銷權費、業務推廣資料的費用，或任何有關加入直銷業或維持直銷商身分之費用等。任何基於加入直銷業或維持直銷商身分之費用所生之獎金，實質上等同藉由招募新進直銷商進入事業體系而獲得之報酬，應禁止之。

3.8 尊重隱私權

直銷公司及直銷商應選擇適當時機且以得體的態度，進行個人拜訪或電話拜訪，以避免妨礙對方。直銷商及直銷公司應採取適當方式確保所有由消費者、可能之消費者、或直銷商所提供之個人隱私資料受當地相關法律規定所訂標準之保護。

3.9 存貨

直銷公司不得要求或鼓勵直銷商購買無法在合理時間內銷售或使用之過量存貨。直銷公司應採取明確與合理措施以確保直銷商銷售給下線或消費者之商品為實際消費或轉賣所購買的產品或服務，才能領取獎金。直銷公司或直銷商若要求或鼓勵其他直銷商購買不合理數量之產品庫存或輔銷品，將被視為違反公平性且具欺騙性之行為。商德約法督導人得以任何適合之方式確保任何直銷商不因前述行為而受重大財務損失。商德約法督導人若發現會員公司有任何錯誤性、誤導性或欺騙性之招募行為，得以任何適當方式確保任何申訴人不因前述行為而受重大財務損失，包括但不限於要求該違規會員公司買回該申訴人先前購買之任何產品庫存、文宣材料及輔銷品。

3.10 其他文宣資料

直銷公司應禁止其直銷商販賣給其他直銷商未經公司授權或不符合直銷公司營業守則之任何文宣與資料。直銷商販賣公司授權之任何物品應遵循下列原則：

- (1)使用公司正統資料；直銷公司並應確保直銷商個人製作之輔銷文宣品，完全符合商德約法，不可誤導或欺騙消費者。
- (2)不得強制下線購買輔銷文宣品。
- (3)輔銷文宣品需為合理價格，且直銷商不得自銷售輔銷文宣品中取得顯著利益。
- (4)提供與公司相同之退貨保證。

直銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，並達成或維持直銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉招募新進直銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。

3.11 教育及訓練

直銷公司應提供直銷商適當的教育及訓練，使其以誠信的方式經營並應竭其所能地確保其直銷商所製作的行銷或訓練素材符合本商德約法的規定，而無虛構、誤導或欺騙性。直銷公司並應禁止直銷商要求他人購買與其政策與制度不符的素材。教育訓練可透過訓練課程，或事業手冊，或事業指南，或視聽資料來進行。

直銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，以達成或維持直銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉招募新進直銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。直銷商在販售公司所核准的行銷或訓練素材時，無論以書面或電子檔案的形式呈現，都需遵守以下規定：

- (1)只使用符合該直銷公司標準的素材；
- (2)不應硬性要求購買素材；
- (3)所提供素材的價格不應高於其他在市場上類似素材的價格；
- (4)需提供與該直銷公司相同的書面退貨規定。

3.12 終止契約

終止直銷商契約時，直銷公司應接受直銷商之退貨並買回可供再銷售之存貨，包括業務推廣資料、輔銷器材及創業資料袋，並依據相關法令所訂標準，向直銷商買回可供再銷售之存貨，但可扣除直銷商購買該批存貨時所獲得的獎金。

四、有關直銷公司之間的營業守則

4.1 原則

直銷公司應對其他直銷公司公平相待。直銷公司從事與其他直銷公司相關的活動時，都應遵守此商德約法與所有法律規定。直銷公司與其直銷商皆不可針對其他直銷公司的銷售機會、商品作出誤導性的比較，任何比較必須有客觀與正當的事實依據與證明。直銷公司與其直銷商，無論是以直接或間接的手法、或以虛構或誤導的方式，皆不可毀謗其他直銷公司或其業務、商品，並且不得以任何不公平的方式，利用他人的品牌、商譽、生意、商標來享有不當好處或利益。

4.2 勸誘

直銷公司及直銷商不得向其他公司的直銷商，以有計畫性的誘導方式，來慫恿其離開或勸誘其加入自己的組織。

4.3 詆毀

直銷公司不得且不得允許其直銷商，不公平的詆毀其他公司的商品、業務計畫或該公司的其他事項。

五、商德約法之施行

5.1 直銷協會之職責

直銷協會應指派人員負責處理申訴案件。協會應在合理的範圍內，盡其所能妥善處理申訴案件。

5.2 直銷公司之職責

直銷公司之首要職責即遵守本商德約法，應建立、公布與執行處理申訴案件流程，以確保所有申訴案件迅速地獲得解決。若有違反商德約法的情形發生。例如申訴人提出申訴，因提供商品的直銷商，運用不當言行解說所欲販售之商品，致申訴人被誤導而購買，直銷公司應迅速進行申訴調查，並在需要的情況下，執行必要與適當的行動，並對調查後所發現的不良行為進行補救的動作，且應在合理的範圍內盡其所能滿足申訴人之要求。

訴案件；「商德約法申訴處理辦法」之修訂，授權協會理事會，依多數決為之。

5.2.1 直銷公司的行銷規範

直銷公司應竭盡所能地告知其員工與直銷商，在行銷其商品時，有遵循本商德約法的義務。直銷公司不應以任何方式企圖勸說、引誘或遊說其他公司違反本商德約法。企圖誘導違反本商德約法乃視為本商德約法之違反。

5.2.2 必要的規範宣傳

所有直銷公司都需對其直銷商與消費者宣傳直銷協會商德約法與宣導違反商德約法的處理流程，並需要做到下列至少一項。於完成上述作業後，每年向直銷協會呈報其運作狀態與變動狀況：

5.2.3 商德約法聯絡人

- a. 直銷公司的網站上需包含直銷協會商德約法與處理違反商德約法的明確流程。
- b. 直銷公司的網站上需將能導入至直銷協會商德約法網頁的連結放於明顯位置，並宣導違反商德約法的處理辦法。
- c. 直銷公司的網站上需說明當糾紛案件發生時，申訴人在依據商德約法申訴處理辦法下，如對解決方式仍有不滿，應如何將違反商德約法之案件呈報給商德約法督導人，同時需提及資料來源為直銷協會商德約法網頁。

直銷公司之商德約法聯絡人須負責促進該公司遵循此商德約法之規範，此聯絡人同時是該直銷公司向其直銷商、員工與消費者及一般大眾宣導直銷協會商德約法的主要窗口。被申訴人之商德約法聯絡人須負責回覆申訴個案中由商德約法督導人所提出的質疑。

5.3 商德約法督導人

直銷協會理事會應指派獨立個人擔任商德約法督導人(督導人)之職,任期為兩年。在任期間,直銷協會理事會除有正當理由外不得解除督導人的職務,理事會應提供充足的權限以使督導人完整地執行在本商德約法中所賦予的職責。商德約法督導人僅直接對理事會負責,並應採取適當行動來督導直銷公司遵守商德約法,並應妥善處理因違反商德約法而產生的申訴案件。有關督導人之權責事項,授權協會理事會,於商德約法施行細則訂定之。

5.4 違反商德約法之處分

違反商德約法之處分可由直銷公司、直銷協會或商德約法督導人自行決定,其中包括取消訂單、退回訂購商品,返還價金或其他適當之處分,包括告誡涉及違反的直銷商,終止直銷商與直銷公司契約關係、告誡涉及違反規範的直銷公司,終止協會會員資格,及公布該處分。

5.5 申訴之處理

直銷協會另訂立「商德約法申訴處理辦法」作為處理依據,以確保直銷公司、直銷商及消費者間,因違反商德約法所產生之申訴案件的收件迅速,且於合理期限內提出申訴案件解決方案,並免費處理申訴案件;「商德約法申訴處理辦法」之修訂,授權協會理事會,依多數決為之。

5.6 直銷公司之申訴

直銷公司對另一直銷公司之申訴,應交由商德約法督導人處理。

7.5 商德約法施行細則

· 2017年12月22日 第十四屆第二次會員大會修正通過

一、申訴案件之處理

1.1 關於直銷公司、直銷商及消費者間,因違反商德約法所產生之申訴案件,依「商德約法申訴處理辦法」處理之。

二、商德約法督導人

2.1 商德約法督導人之任命

商德約法督導人係由商德約法委員會建議,經協會理事會決議通過後,由協會聘任之。任期同理監事。

2.2 商德約法督導人之資格

2.2.1 商德約法督導人應具有為公眾所認可之正直態度,具有產業知識,並有為業界與大眾所信服的特質。

2.2.2 申訴案件由三位督導人共同負責處理並於必要時指派直銷協會秘書處人員協助執行工作。

2.2.3 在任期內,督導人均不得為任何一家直銷公司的員工、管理者或大量股票持有人,並應在任期開始前公開其名下所持任何直銷公司的股票,且日後如有購入任何此類股票,須告知理事會。

2.3 商德約法督導人之職責

2.3.1 督導人應建立並公開所執行之申訴處理流程,以確保迅速處理所有申訴案件。

2.3.2 商德約法督導人於執行職務時,受商德約法及相關法令之保護。

2.3.3 督導人有權裁決違規案件是否屬實,並應在最快時間回應與商德約法相關的問題。在適當狀況下,督導人得提出商德約法修正建議,請理事會考慮更改商德約法內容或其他執行流程,以使商德約法更具體有效。

2.3.4 在督導人的判斷下，如指控案件內容超出督導人自身的專業或資源，督導人可拒絕對此案件執行監管權，並推薦申訴人能夠處理此案件的其他管道。

2.3.5 如督導人在考量所有事證後認定某涉及之直銷商違反本商德約法，其直銷公司即需對此違規案件相關之直銷商要求採取後續修正措施。

2.3.6 督導人應盡其所能參與世界直銷聯盟（WFDSA）主辦之國際性交流活動，以增進對相關糾紛案件處理之資訊與能力。

2.4 有關申訴案件之核決

2.4.1 商德約法督導人應審查所有對直銷公司的申訴，提供被申訴人說明的機會，並有權召開聽證會。

2.4.2 商德約法督導人於接受申訴案件後，應於一個月內完成調查。必要時，督導人得敘明理由延展該期限。

2.4.3 複雜案件應有五位商德約法督導人參與。

2.4.4 關於作成申訴案件之決定，應有三分之二以上人數出席，出席人數過半數之同意行之。

三、仲裁

3.1 當事人如對督導人之最終決定不服者，得於接獲通知後十五日內，以書面請求督導人召集公聽會。

3.2 督導人接受召開公聽會之申請，或認有必要時，應於受理後一個月內召開之，日期由督導人決定，應邀請仲裁人三名與會。

3.3 仲裁人由協會常設社會公正人士名單中，經雙方當事人同意後選任之，仲裁人的車馬費及相關費用由敗訴之一方支付。督導人應於公聽會議前5日提供相關資料予仲裁人。

3.4 仲裁人之決定應送交督導人，如督導人認定有違反情事者，則按商德約法糾紛處理辦法第4.1款認定處理結果。

3.5 仲裁人之決議為終局裁定，當事人不得再行爭執，均應遵守並依照督導人之處理決定。



設立宗旨

依據：「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

目的：調處已完成報備之傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，與保障傳銷商之相關權益。

性質：類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」。

傳保會七大任務

基金會之業務內容以保護、守護傳銷商、共創傳銷業之榮景為出發點，設立任務如下：

- 一、調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。
- 二、協助傳銷商提起「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」第三十條所定之訴訟。
- 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。
- 四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。
- 五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。
- 六、協助辦理教育訓練活動。
- 七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。



調處

一、簡介：

已向公平交易委員會完成報備之多層次傳銷事業及其傳銷商，雙方因多層次傳銷而產生民事爭議時，任一方可向本會申請調處。

二、本會調處委員會依據本會調處程序促成雙方進行和解；

若雙方無法和解，任一方可向本會調處委員會申請開立調處不成立證明書，該證明書必要時得敘明不具法律約束力之專業意見。

三、申請要件：

- (一) 申請人為已向本會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。
- (二) 調處案件為因多層次傳銷所產生之民事爭議，且爭議當事人須為傳銷事業與傳銷商。
- (三) 爭議事件係未曾向本會申請調處者。

訴訟協助

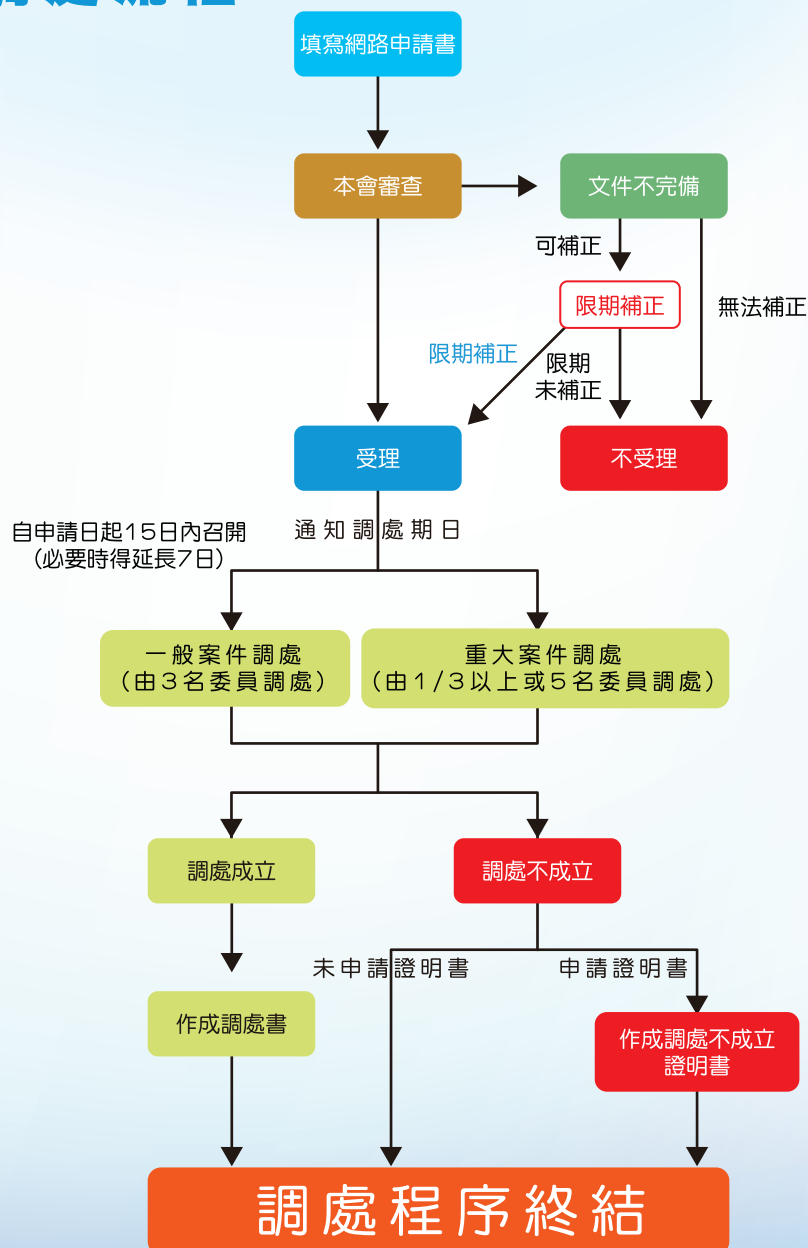
一、申請要件：

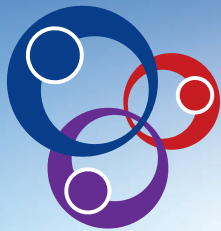
- (一) 調處未成立。
- (二) 對於同一原因事件，致20位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達100萬元以上者。
- (三) 經本會認定傳銷事業應負賠償責任者。

二、協助內容：

- (一) 本會先代為支付訴訟費與律師費：一般案件每件上限5萬元，重大案件每件上限20萬元。
- (二) 申請人如就律師選任有困難者，本會得推薦律師名單。

調處流程





財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation



首次繳費申請

傳銷事業/傳銷商
首次繳費申請入口

傳銷事業與傳銷商繳納本會保護基金及年費時，歡迎利用本會網站之「繳費申請系統」



調處申請

已繳費者專屬，第三方
調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」



協助申請

已繳費者專屬，需要協
助！從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」



教育訓練

定期於全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業都更加認識傳銷產業，瞭解自己的權益。

研討會

研討會為傳保會年度舉辦的大型活動，針對傳保會的運作做一個概況報告，也會針對特定主題，邀請各位來賓，進行研討。

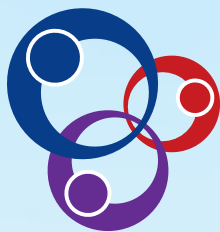
法律諮詢

由優秀律師到本會辦公室提供諮詢，協助解答多層次傳銷民事爭議之相關問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約，把握機會。



電子報

自104年6月起，本基金會正式推出第一期「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，歡迎民眾於本基金會網站訂閱。



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：10487臺北市中山區復興北路150號3樓之3

服務時間：星期一至星期五9:00-12:00；13:30-17:30

電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096

Email信箱：foundation@mlmpf.org.tw

網站：http://www.mlmpf.org.tw/



基金會網站 QR CODE



<https://www.facebook.com/mlmpf>



<https://plus.google.com/u/0/109129216019392904779/>



<https://twitter.com/mlmpffoundation>



<https://www.youtube.com/channel/UCdl-9LFNy51622ZPEmirVig>

NEFFUL

INTERNATIONAL

TAIWAN

台灣

TAIPEI/台北

10547台北市松山區長春路451號9樓

Tel: +886 2 2547-1788 Fax: +886 2 2547-1728

Email: nefful.tp@nefful.com.tw

TAOYUAN/桃園

33045桃園市桃園區中正路1125號9樓

Tel: +886 3 356-6088 Fax: +886 3 356-6363

Email: nefful.ty@nefful.com.tw

TAICHUNG/台中

40758台中市西屯區府會圓道179號8樓

Tel: +886 4 3707-0577 Fax: +886 4 3706-5068

Email: nefful.tc@nefful.com.tw

KAOHSIUNG/高雄

80661高雄市前鎮區民權二路8號33樓A2

Tel: +886 7 330-2388 Fax: +886 7 333-1380

Email: nefful.ks@nefful.com.tw

USA

美國

SOUTHERN CALIFORNIA/南加州

18563 East Gale Ave, City of Industry, CA 91748

Tel: +1 626 839-6657 Fax: +1 626 839-6927

Email: info@neffulusa.com

NORTHERN CALIFORNIA/北加州

1050-C Admiral Ct, San Bruno, CA 94066

Tel: +1 650 636-4257

Email: info@neffulusa.com

HONG KONG

香港

香港九龍尖沙咀東部加連威老道92號幸福中心6樓

Tel: +852 2833-5899 Fax: +852 2838-2858

Email: cs@nefful.com.hk

MALAYSIA

馬來西亞

KUALA LUMPUR/吉隆坡

UBN Banking Hall, No.1, Lorong P.Ramlee,

50250 Kuala Lumpur

Tel: +603 2031-1177 Fax: +603 2031-1155

Email: customer@nefful.com.my

SARAWAK/砂拉越

Ground & 1st Floor, Sublot 22, Lot 12248,

Trinity Hub, Jalan Datuk Tawi Sli,

93250 Kuching, Sarawak

Tel: +6082 545588 Fax: +6082 545599

Email: kuc_customer@nefful.com.my

PENANG/檳城

G-13-1 & G-13-2, Lorong Bayan Indah 1,

Bay Avenue, 11900 Penang

Tel: +604 6384-188 Fax: +604 6384-129

Email: pen_customer@nefful.com.my

SINGAPORE

新加坡

456 Alexandra Road,

#07-01/02,

Fragrance Empire Building,

Singapore 119962

Tel: +65 6742-1358 Fax: +65 6742-0126

Email: customer@nefful.com.sg

