

# 目錄

一、制度手冊

二、帳戶類型

三、訂單類型

四、如何成為會員

五、獎金制度

六、達努巴克國際事業傳銷商營業規則

七、多層次傳銷管理法

八、多層次傳銷管理法施行細則

## 一、制度手冊

1. 會員：註冊並購買產品配套即成為會員，一個註冊身份為一個經銷權，具有本市場計劃的經營權。
2. 獎金積分 =  $P V$  為產品售價 \* 70% (獎金積分 ( $P V$ ) 約台幣 1 元 : 0.7  $P V$ )。
3. 小區(小邊)/大區(大邊)：以雙軌組織圖左右兩個區域各自累計的整體業績，業績小的為小區(小邊)，反之即為大區(大邊)。
4. 直推：註冊會員 B 時，將 B 的推薦人填寫為 A，則 A 是 B 的直推上級，B 是 A 的直推下級。
5. 代數：按照直推關係，A 直推 B，B 為 A 的第一代，B 直推 C，C 為 A 的第二代、B 的第一代，以此類推。
6. 層數：層數是雙軌組織結構層數。雙軌組織結構按 2 的指數向下遞增。
7. 點位：雙軌組織結構中，每個可註冊的單位即為一個點位。
8. 安置：安置是指在指定點位下第一層註冊點位。
9. 獎金撥發：每筆撥發獎金超過 2 萬元，於獎金撥發前，會依造公平交易委員會之相關規章扣除 10% 稅務及 1.91% 二代健保。
10. 實名認證：註冊會員時會員需先繳交資料(含身份證正反面影本及銀行帳戶)，完成實名認證後方可提現。一個實名認證身份最多只能綁定 7 個經銷權。
11. 日結周領：每日業績結算，並於每週二判斷領取資格後進行撥發至會員系統帳戶，撥發至會員系統帳戶內於六週後的禮拜二撥款到銀行帳戶。
12. 每月重消標準：欲領取每個點位的獎金，該點位需完成重消 1750  $P V$  或產生重購訂單或升級訂單皆可。加入當月，可自動符合當月以及次月的領取獎金資格。爾後當月任一天重消皆可符合自當月 1 號至該月底的領獎金資格，每月 1 號為自動重消的扣款日，會員之任一點位，因未重消而不符合領獎金資格時，如果有產生業績獎金，則獎金仍會結算，但不予發放。爾後即便完成重消時，已經結算沈澱的獎金不回補。不可一次性多次重消累積數月重消標準。
  - \* 未重消依然可以領取安置見點獎及皇冠、創富分紅。
  - \* 會員加入產生新入會訂單或重購訂單時，可自動符合當月以及次月的領取獎金資格。

## 二、帳戶類型

帳戶類型	來源	用途	備註
帳戶餘額	報單中心充值	1. 註冊 2. 重消 3. 升級 4. 重購	1. 單位為台幣 2. 僅報單中心能操作
獎金帳戶	獎金撥發	查詢獎金戶餘額	1. 單位為台幣 2. 撥款銀行如不是國泰世華銀行 每筆扣 30 元匯費
商城消費金	獎金撥發	其他應用	1. 所有計算的獎金系統 k 值為 80%，補貼贈送 20% 的積分 2. 單位為分

## 三、訂單類型

訂單類型	來源	業績計算	備註
註冊訂單	會員首次購買註冊點位的 的訂單	1. 推薦獎 2. 迎新獎 3. 對碰獎 4. 輔導獎 5. 安置見點獎	1. 不可跨線註冊 2. 當日系統結算後不能取消 訂單
升級訂單	未達最高等級的會員可 購買升級訂單提升等級 (皇冠卡、創富卡無升 級，限重購)	1. 推薦獎 2. 對碰獎 3. 輔導獎 4. 安置見點獎	1. 已達最高等級的會員無法 購買升級訂單 2. 註冊 60 天內可補差價升 級，超過 60 天需原價升級 3. 當日系統結算後不能取消 訂單
重購訂單	會員可原點位原價購買 重購訂單	1. 對碰獎 2. 輔導獎 3. 安置見點獎	1. 每次重購則重置見點獎累 計(如果是皇冠配套則皇 冠分紅也重置累計) 2. 當日系統結算後不能取消 訂單 3. 重購訂單完成後新增當月 及次月的領獎資格
重消訂單	會員可在重消專區購買 重消訂單	1. 對碰獎 2. 輔導獎 3. 安置見點獎	1. 1 年不進行重消則清空累積 業績 2. 當日系統結算後不能取消 訂單

## 四、如何成為會員

入會配套：

註冊並購買產品配套即可成為會員獲得獎勵積分。

會員一共五種等級：

銀卡會員

金卡會員

鑽卡會員

皇冠卡會員

創富卡會員

配套類型	購買金額	配套商品	配套 PV	買一送一
銀卡配套	5,000 元+500 元 系統建置費	商品任選達 台幣 5,000 元	3,500PV	1 次
金卡配套	15,000 元+500 元 系統建置費	商品任選達 台幣 15,000 元	10,500PV	2 次
鑽卡配套	50,000 元+500 元 系統建置費	商品任選達 台幣 50,000 元	35,000PV	4 次
皇冠卡配套	70,000 元+500 元 系統建置費	商品任選達 台幣 70,000 元	49,000PV	4 次
創富卡配套	350,000 元+500 元 系統建置費	商品任選達 台幣 350,000 元	245,000PV	4 次

\* 每位會員最多申購7個經營權。需完成實名認證之後，才予以提領獎金。

\* 會員可於60天內補差額升級，超過60天可原點位原價重購升級。

\* 重購訂單沒有推薦獎金。

\* 未產生迎新獎前如果購買重購、升級訂單，在計算迎新獎時以新訂單之積分計算。

\* 皇冠卡、創富卡僅限重購升級，無法補差額升級。

\* 配套商品組合持續增加中。

## 五、獎金制度

五大獎金		
1	推薦獎	10%/12%/15% (推薦同級以下 15%) 低級別推薦高級別按差額
2	迎新獎	100%
3	對碰獎	10%
4	輔導獎	25%/50%/100% 領航員獎金
5	安置見點獎	無/10層 1%/12層 1%/15層 1%

### 5-1. 推薦獎-日結(10~15%)

	推銀卡	推金卡	推鑽卡	推皇冠	推創富	封頂
銀卡	15%	10%	10%	10%	10%	無
金卡	15%	15%	12%	12%	12%	
鑽卡	15%	15%	15%	15%	15%	
皇冠卡	15%	15%	15%	15%	15%	
創富卡	15%	15%	15%	15%	15%	

#### 推廣獎計算說明：

A直推B註冊，B成為A的直推下級，A依照自己等級獲得該筆訂單推廣獎勵。

B直推C註冊，C成為B的直推下級、A的二級下級，B依照自己等級獲得該筆訂單推廣獎勵，獎金差額依直推關係向上撥發給最高等級。

#### 推廣獎計算範例：

金卡會員A推薦皇冠卡會員B(49,000PV)，自己獲得  $49,000PV * 12\% = 5,880PV$ ，依直推關係向上查找發現最高等級為鑽卡會員C，將  $49,000PV * 15\% - 5,880PV = 1,740PV$  撥給該鑽卡會員C。

## 5-2. 迎新獎(層碰獎)-日結(第一層碰 100%)

	獎金比例	封頂
銀卡	100%	無
金卡		
鑽卡		
皇冠卡		
創富卡		

### 層級說明：

按照雙軌組織相對自然層級計算，本人左右兩個區的第一個會員所在位置為自己的第一層。第一層只能有2個會員，第二層最多有4個會員，第三層最多有8個會員，第四層最多有16個會員，以此類推.....

### 迎新獎計算說明：

迎新獎是按照自己第一層安置的左右邊兩個點位註冊產生業績，取較小的業績計算獎金產生，兩邊業績抵消，剩餘業績累積用於計算對碰獎金。若第一層中只有一邊有新訂單，則鎖定該新訂單用於層碰。若自己等級對應的配套業績小於該兩個點位業績，則以自己業績計算迎新獎，並與兩個點位業績抵消，兩個點位抵消後的剩餘業績分別累積各邊業績，計算對碰獎。

\* 若鎖定業績的訂單點位在結算前內原點位升級，則在迎新獎計算前，將鎖定的訂單業績加上升級單業績來計算該層碰。

### 迎新獎計算範例：

例如，金卡會員A雙軌組織關係下第一層左右區分別為鑽卡，則以金卡會員A的訂單為業績計算迎新獎，即  $10,500PV * 100\% = 10,500$  分。

### 領取此項獎金的條件：(符合當月重消資格)

至少要左右兩區各直接直推一個會員。如果沒有完成直推的條件，僅結算，但不撥發此獎金，會員會失去當天獎金的領取資格。

### 5-3. 對碰獎-日結(10%)

	獎金比例	封頂
銀卡	10%	3,500PV
金卡		10,500PV
鑽卡		21,000PV
皇冠卡		35,000PV
創富卡		105,000PV

#### 對碰獎金計算說明：

對碰獎是按照左右兩個區，扣除迎新獎後各區剩餘業績分別加總，取較小區的業績計算獎金，兩區業績抵消。小區業績每日對碰後，大邊剩餘業績將會保留，待後續新增業績後對碰。

#### 對碰獎計算範例：

例如，金卡會員當日左區總剩餘業績為 300,000PV，右區總剩餘業績為 200,000PV，則當日結對碰獎為小邊右區  $200,000PV * 10% * \text{系統K值} 0.8 = 16,000$  分即為獎金獎勵，由於達到金卡每日封頂 10,500PV，因此實撥只有 10,500PV；左區業績剩餘 100,000PV，右區業績剩餘 0PV。

#### 領取此項獎金的條件：(符合當月重消資格)

至少要左右兩區各直接直推一個會員。如果沒有完成直推的條件，僅結算，但不撥發此獎金，會員會失去當天獎金的領取資格；從完成直推條件開始，領取以後的對碰獎金。

#### 5-4. 輔導管理獎(對等獎)-日結&週結(最高 100%)

階級考核	銀卡	金卡	鑽卡	皇冠卡	創富卡	封頂
領航員 領取直推下線一代 (須完成直推左二右二)	25%	50%	100%	100%	100%	
白金領航員 領取直推下線二代 (須完成直推左三右三)	2.5%	5%	10%	10%	10%	
藍寶石領航員 領取直推下線三代 (須輔導完成左二右二白金領航員)	-	5%	10%	10%	10%	
紅寶石領航員 領取直推下線四代 (須輔導完成左二右二藍寶石領航員) (週考核完成對碰 262, 500PV)	-	-	5%	5%	5%	
翡翠級領航員 領取直推下線五代 (須輔導完成左二右二紅寶石領航員) (週考核完成對碰 525, 000PV)	-	-	5%	5%	5%	
鑽石級領航員 領取直推下線六代 (須輔導完成左二右二翡翠級領航員) (週考核完成對碰 1, 050, 000PV)	-	-	-	-	5%	
雙鑽石級領航員 領取直推下線七代 (須輔導完成左二右二鑽石級領航員) (週考核完成對碰 1, 750, 000PV)	-	-	-	-	5%	



## 輔導管理獎計算說明：

輔導獎是會員的推薦下級領對碰獎金時，會員可依照其推薦下級領取的對碰獎金金額按比例獲得額外獎金。依照會員達到的考核標準，可領取自己等級和階級對應代數的獎金。

- \* 若其直推下級產生對碰獎金但不滿足領取資格，會員也無法領取該直推下級的對等獎金，即會員僅在直推下級能領取到對碰獎金時才可領取該對等獎金。
- \* 領取四代以上（含）輔導管理獎的資格，除考核該會員是否具備該獎銜，同時考核週業績是否滿足考核條件，不滿足時，則降一階業績考核，直至滿足條件為止，並以該滿足之位階撥發輔導管理獎金。

## 輔導管理獎計算範例：

例如，B為金卡會員A的直推下級，B於今日結算時獲得對碰獎金1,000PV，則金卡會員A獲得 $1,000PV * 50\% = 500PV$ 為輔導獎金。

又如果B應領對碰獎金1,000PV但是B當月無領獎資格，則A之輔導管理獎也不會發放。

## 領取此項獎金的條件：（符合當月重消資格）

至少完成左右兩區各直接直推兩個會員的身份稱為「領航員」階級，其他獎銜依照考核標準。獎銜階級考核標準，一次達標終生有效；獎銜對碰業績考核為每週重新考核。

## 進階考核資格：

輔導管理獎金（對等獎金）的領取資格，成為高階領航員除了每月重消或業績考核之外，亦有忠誠考核。已有領取對等獎金，代表直推傘下已在發展，而公司招商或會議、培訓皆無參與，半年未達24次者，經查證屬實，將停止發放該領導人輔導管理獎金；如果已經達一年未達成48次者，公司將停權收回該領導者之擁有的所有點位。

## 5-5. 安置見點獎-日結

	獎金比例	累積封頂
銀卡	無	無
金卡	10層1%	$10,500PV * 3 = 31,500PV$
鑽卡	12層1%	$35,000PV * 4 = 140,000PV$
皇冠卡	12層1%	$49,000PV * 5 = 245,000PV$
創富卡	15層1%	$245,000PV * 5 = 1,225,000PV$

## 安置見點獎計算說明：

會員雙軌組織關係下依照自己等級層數內點位重消、重購、註冊、升級時，每個點位產生一筆訂單會員就獲得一定金額的獎金，一次性下多個訂單就多得獎金。

## 安置見點獎計算範例：

例如，金卡會員A雙軌組織關係10層內B註冊產生49,000PV業績、重消訂單產生1,750PV業績，則A將獲得 $49,000PV * 1\% = 490$ 分、 $1750PV * 1\% = 17.5$ 分。

領取見點獎金的上限計算：累計合併推薦獎、迎新獎、對碰獎、輔導獎、見點獎、分紅等等。所有公司撥發之獎金皆總累積計算，累積達封頂後不再撥發見點獎，但不影響其他獎金撥發。

## 領取見點獎金的條件：

見點獎合併推薦獎、迎新獎、對碰獎、輔導獎、分紅等等，所有公司撥發之獎金皆總累積計算，累積達封頂後不再撥發見點獎，但不影響其他獎金撥發。

## 領取分紅的上限計算：

累計合併推薦獎、迎新獎、對碰獎、輔導獎、見點獎、分紅等等，所有公司撥發之獎金皆總累積計算，累積達封頂後不再撥發分紅，但不影響其他獎金撥發。

## 額外補充：

皇冠卡分紅（皇冠卡僅發行5,000個），得展延5,000個單位。

創富卡分紅（創富卡僅發行1,000個）

皇冠卡、創富卡可參與公司每個月總業績PV的10%分紅資格，每個分紅最高能累計至獎金積分PV的2倍，達到封頂則不再撥發分紅獎，但不影響其他獎金撥發。

## 分紅規則：

- \* 以加權累計計算每月分紅比例，皇冠卡為1、創富卡為5，每一份分紅全值計算如下：  
皇冠卡人數1000人、創富卡人數100人，業績30,000,000PV去計算，  
 $30,000,000PV * 10\% = 3,000,000 / (1000 * 1 + 100 * 5) = 2000PV$ 。
- \* 皇冠卡從加入開始產生所有獎金累計直到領取總額為 $49,000PV * 2 = 98,000$ 分為止即停止領取皇冠卡分紅獎；  
創富卡從加入開始產生所有獎金累計直到領取總額為 $245,000PV * 2 = 490,000$ 分為止即停止領取創富卡分紅。
- \* 皇冠卡、創富卡分紅合併推薦獎、迎新獎、對碰獎、輔導獎領取獎金積分總額計算累積封頂，達到封頂則不再撥發分紅獎，但不影響其他獎金撥發。

### 注意事項：

- \* 分紅與見點獎、推薦獎、迎新獎、對碰獎、輔導管理獎等合併計算分紅上限，皇冠卡若所有獎金含分紅達到 98,000PV 時，創富卡所有獎金分紅達 490,000PV，則不再予以分紅，但不影響其他獎金撥發。
- \* 如當天有結算獎金且有皇冠或創富分紅，優先計算獎金，已超過皇冠卡分紅之封頂 98,000PV 時或創富卡 490,000PV 時，則視為分紅已達上限，如果想要繼續領取分紅，可直接原點位重購分紅配套，即重新計算分紅獎金。
- \* 皇冠卡與創富卡分紅為一個月結算一次，每個月 10 號撥發至帳戶，遇假日順延。

# 《達努巴克國際事業傳銷商營業規則》

## 第一條

本營運規則旨在規範傳銷商與達努巴克國際事業有限公司（以下簡稱本公司）間之權利義務關係，以確保傳銷商在本公司多層次傳銷計畫下，享有公平合理、互利互助的事業經營機會。

## 第二條

本營運規則乃本公司「傳銷商入會申請書暨契約條文」及相關事涉傳銷商權益之申請表單、合約等內容條款之乙部，當事人應共同遵守。

## 第三條

本契約所稱「傳銷商」，係指簽署本公司「傳銷商申請書」，取得獨立傳銷商資格並加入本公司市場行銷計畫之個人或公司，每位傳銷商在同一條線單次最多申購七個經銷權，不限次數申購，且證件交齊，才予發放獎金。

## 第四條

傳銷商僅於契約存續期間內，取得消費、推廣、銷售本公司商品或諮詢服務之權利，亦可推薦他人加入成為本公司的傳銷商，並負擔相關之指導義務，傳銷商與本公司間並無合夥、僱傭、代理、經紀、營業代表或委任等關係。

## 第五條

凡年滿二十歲具完全行為能力，或年滿十八歲未滿二十歲經法定代理人出具書面同意書之個人，經本公司傳銷商之推薦，得申請成為本公司傳銷商。

## 第六條

凡依法登記之公司組織（含社團及法人團體）在出具公司執照、營利事業登記證或其他資格證明的書面資料，經本公司傳銷商的推薦，可申請成為本公司傳銷商，且傳銷商權利限公司負責人或任一股東（社團、法人團體則推派人選）擇一享有。

## 第七條

傳銷商如有違反國家法令、傳銷商申請契約、營運規章規定或其他損害本公司權益及形象之行為，本公司得停止其傳銷商資格一個月；情節重大者，得撤銷其資格，且不接受辦理退貨。

## 第八條

凡經本公司撤銷其傳銷商資格者，在六個月內不得直接或間接再申請加入；傳銷商如屬自願解除或終止資格者，在六個月內不得再申請成為本公司傳銷商。前述情況本公司保留最後核可權。加入後經本公司發現違反上述情形者，本公司得隨時撤銷其資格。傳銷商遭本公司撤銷資格者，本公司不返還入會與購買產品之費用，並得請求損害賠償。

## 第九條

本公司保留隨時停止銷售本公司產品價目表內所列任何產品之權利，亦有權以任何新產品取代上述價目表內的任何產品。

## 第十條

獨立傳銷商之解除契約或終止契約：

1. 獨立傳銷商得自訂約日起30天內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。
2. 本公司應於契約解除生效後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，並返還傳銷商於契約解除所有商品之進貨價金及其他加入時給付之費用。
3. 本公司依前項規定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、報酬。
4. 前項之退貨如係由本公司取回者，並得扣除取回該商品所需運費。

### 第十一條

#### 獨立傳銷商之終止契約

1. 傳銷商得於前項猶豫期間經過後，隨時以書面向本公司主張終止契約。但其所持有商品自可提領之日起算已逾180天者，不得要求退貨。
2. 本公司應於契約終止生效後30日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格90%買回傳銷商所持有之商品。
3. 本公司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、報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。由本公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

### 第十二條

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，本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，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，本公司將依前條規辦理退貨及買回，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。

### 第十三條

本公司退貨折損標準，詳如下表：

情況	退貨條件	可退之相對金額	折損	應備單據與證件
1	自可提領之日起30天內退貨	100%	由於產品有效期限已減少30天以內，產品價值不減損	1. 傳銷商終止申請書 2. 得檢附原發票之正本 3. 填妥退換貨申請書 4. 銷貨退換貨折讓單填妥並蓋章
2	自可提領之日起31天~45天內退貨	90%	由於產品有效期限已減少30天以上，產品減損價值10%	5. 原定貨之物品 6. 原傳銷商之銀行匯款帳號資料
3	自可提領之日起46天~90天內退貨	70%	由於產品有效期限已減少45天以上，產品減損價值30%	
4	自可提領之日起91天~180天內退貨	50%	由於產品有效期限已減少90天以上，產品減損價值50%	
5	自可提領之日起181天以後之退貨	0%	由於產品有效期限已減少半年以上，產品減損價值100%	

#### 第十四條

##### 其他退換貨應注意事項：

1. 一般換貨，只接受更換產品並收取手續費新台幣150元，唯有傳銷商退出退貨可辦理退款且不收取任何手續費。
2. 減損率100%項目：
  1. 內容物以單一包裝之產品經拆封使用過。
  2. 因傳銷商個人疏忽所造成產品髒污或毀損無法回復的商品。
3. 凡發現利用新發票卻以舊產品來申請退貨者，公司認定該傳銷商為明顯圖利行為，以上行為本公司保留對該經銷權進行處分及接受退貨之權利。
4. 凡未得到傳銷商當事人之書面同意，即擅自代為申請退貨者，本公司認定該代辦傳銷商為明顯偽造行為，以上行為本公司保留對該經銷權進行處分及接受退貨之權利。
5. 傳銷商辦理退出退貨時，本公司將先以扣除已領獎金之後，再退剩餘金額（本公司亦將向上線追討已領取之獎金）。
6. 若訂貨時有附送贈品，需連同贈品一同退回。贈品若未退回，贈品價值本公司得另向傳銷商追償。
7. 上述之退款將在本公司檢核退貨申請書及退貨商品無誤後，於30個工作天內完成退款。所有款項將會匯至傳銷商所提供之個人銀行匯款帳戶內。
8. 辦理方式：
  1. 必須由本人親自辦理或委託他人，至本公司辦理退貨。
  2. 須備妥上述檢附資料所有文件、產品，本公司方才開始受理申請，起算生效日；檢附資料不齊，而導致申辦時間延遲，申請者應承擔該延遲行為造成之所有損失及責任。

#### 第十五條

##### 換貨之處理：

1. 傳銷商於本公司營業處所現場購買領貨時，應立即檢查產品數量、品項、品質、包裝等，如發現有數量或品項不符、品項或包裝有瑕疵等情形，應現場請求補發或換發，一旦完成補換發，即不得再行主張補貨或換貨之請求。
2. 本公司以快遞貨運方式，運送傳銷商所購產品時，傳銷商於產品送達之3天內，應即檢查產品數量、品項、品質、包裝等，如有無短缺、錯誤或瑕疵等情形；如有上述情事，應先行以電話方式向本公司人員通知備查，並在產品送達之30天內，檢附有錯誤或瑕疵之產品、發票憑證、請求補換發之說明等，親自或寄送至本公司所申請補換發。
3. 有下列情形之一者，本公司不受理產品換發之請求：
  - 3-1. 個人存放、使用不當，致產品產生瑕疵之情形。
  - 3-2. 人為蓄意之破壞，或有參雜其他不明之原料、成分之情形。
  - 3-3. 提供之產品購買資料經查為不實者。
  - 3-4. 非經由本公司購買者。
4. 因領取之產品有數量短缺、品項不符或有瑕疵等情形，而請求補貨、換貨時，以原訂購單之產品數量、品項為準，不得任意變更品項及數量，而請求退款。
5. 本公司在收受補換貨申請文書及相關產品後之14天內，完成補換貨之程序。
6. 檢附資料：
  - 6-1. 退換貨申請書
  - 6-2. 得檢附原購商品專用發票（凡發票與申請換貨商品不符，公司有權不予換貨）
  - 6-3. 辦理換貨之產品
  - 6-4. 銷貨退換貨折讓單填妥並蓋章
7. 辦理方式：
  - 7-1. 必須由本人親自辦理或委託他人至本公司辦理退貨。
  - 7-2. 須備妥上述檢附資料所有文件、產品，本公司方才開始受理申請，起算生效日；檢附資料不齊，而導致申辦時間延遲，申請者應承擔該延遲行為造成之所有損失及責任。

#### 第十六條

上述之退款將在本公司檢核退貨申請書及退貨商品無誤後，於30個工作天內完成退款。所有款項將會匯至傳銷商所提供之個人銀行匯款帳戶內或退刷信用卡。

#### 第十七條

傳銷商辦理解除或終止契約生效後，本公司得就返還或退款之金額中，扣除傳銷商因該筆交易所領的獎金或報酬。該傳銷商所屬的上層各級傳銷商，曾因該項交易領取之獎金或報酬，應負返還本公司之義務，本公司有權對上層各傳銷商進行扣繳或追繳獎金之作業。

#### 第十八條

傳銷商因違反國家法令、傳銷商申請契約、營業規章或其他損害本公司權益之行為經本公司撤銷其傳銷商資格者，本公司得隨時停止或終止本契約。

#### 第十九條

名片如因業務推廣需求請本公司協助代印，且以本公司名義印製者請自愛，勿作不當推廣，傷及公司或其他人，違者應自行負法律責任。

#### 第二十條

傳銷商解除或終止契約時，本公司不會向傳銷商請求因契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

#### 第二十一條

傳銷商欲申請解除或終止契約者，得本人或委託他人至本公司辦理相關程序。

#### 第二十二條

傳銷商於推薦他人加入本公司時，應誠實告知下列事項，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之表示：

1. 本公司市場推廣計畫暨獎勵制度。
2. 本公司營運規章、作業須知與多層次傳銷相關法令。
3. 傳銷商之權責與義務。
4. 本公司商品或服務之種類、性能、品質、價格、用途及其他相關事項。
5. 傳銷商退出市場計畫之條件及因退出（解除）而衍生之權責義務。
6. 其他經公平交易委員會所制定之相關作業事項。
7. 如獎金實撥超過本公司規定值，本公司將啟動安全調節機制。

#### 第二十三條

傳銷商於推薦本公司市場計畫、獎勵制度或組織活動時，不得以下列方式為之：

1. 予人誤認有受僱機會。
2. 假藉市場消費行為調查之名義與方法。
3. 予人誤認是投資理財、募集資金或類似之活動。
4. 予人誤認是商品或獎金贈送之活動。
5. 予人誤認是只因推薦他人加入就可從中獲利。
6. 其他欺騙或引人錯誤聯想之方法。

#### 第二十四條

傳銷商於推廣、銷售本公司商品與服務，或介紹他人加入本公司市場計畫時，有關傳銷商可能收入之聲明，應遵下列原則：

1. 不得表示本公司傳銷商之收入主要來自於介紹他人加入。
2. 不得承諾或保證傳銷商有特定之收入。
3. 傳銷商可能收入之預估，不得逾越本公司市場計畫暨獎勵制度之合理範圍。
4. 傳銷商以推廣本公司之商品為主要之收入，因此傳銷商應定期開會訓練激勵其個人小組，積極協助其個人小組舉辦會議，必須參加本公司所舉辦之活動，以傳遞本公司所公佈之重要訊息，重要訊息包括會議時間地點、商品訊息、獎勵訊息、公司活動或其他重要事項。

## 第二十五條

傳銷商以聲稱成功案例的方式推廣、銷售本公司商品及服務或介紹他人加入本公司市場計畫時，就該等案例進行期間、獲得利益與發展歷程等事實作示範，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之聯想的表示。

## 第二十六條

傳銷商就本公司市場計畫、獎勵制度或商品服務等與他公司比較時，應本公正客觀之事實，不得為競爭目的，而散佈足以危害本公司或他公司營業信譽之不實情事。

## 第二十七條

傳銷商未經本公司的書面同意，禁止有下列廣告招攬之行為：

1. 以傳單、書籍、報紙、雜誌、廣播、電視、網際網路或其他公眾得知之方法，宣傳、推廣本公司市場計畫、獎勵制度或商品服務。
2. 使用本公司名義或商標印製文宣刊物、舉辦演講、展覽、餐會、義賣等公開活動或經營營利事業的行為。

## 第二十八條

本公司傳銷商不得從事下述各行為，如有違反且經查屬實者則撤銷其傳銷商資格，且公司不接受傳銷商之退貨。

1. 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本公司。
2. 假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。
3. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
4. 以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序，或造成消費者、會員與傳銷商重大損失。
5. 從事違反多層次傳銷管理法、刑法、或其他法令之傳銷活動。
6. 經營其他傳直銷事業或銷售類似本公司產品，因利益衝突，對本公司或傳銷商體系造成傷害或擾亂市場之運作。
7. 會員以不實言論詆毀本公司或本公司傳銷商。

## 第二十九條

傳銷商不得假借親屬或他人名義所取得之經營權，蓄意加入非原推薦體系經營的組織體系運作；如有違反且經查證屬實者，本公司有權將該傳銷商權回復至原推薦體系。

## 第三十條

本公司傳銷商不得從事下述各行為，如有違反且經查屬實者則撤銷其傳銷商資格、所有經營權及未來之獎金（經營權包括所有個人及法人經營位置及配偶之位置），且放棄於本公司所有的一切權利，並於解約後之一年內，不得對本公司所有組織成員有宣傳、勸誘已購買、從事、經營其他多層次傳銷事業與本公司無關之所有買賣行為。

1. 同時從事、經營及宣傳其他多層次傳銷實業及勸誘本公司之所屬組織成員及其他任何組織成員購買、從事、經營其他多層次傳銷事業等違反會員規章之情事。
2. 在所屬組織成員及其他任何組織成員中勸誘購買、經營、從事及宣傳與本公司事業無關之動產、不動產、金融商品等投資買賣。
3. 向所屬組織成員及其他任何組織成員為詆毀本公司包括但不限於攻擊公司經營團隊，分裂組織成員、顛覆公司等行為。

## 第三十一條

傳銷商不得直接或間接誘導、鼓勵、鼓動或協助另一傳銷商脫離原推薦體系，如有違反且經查屬實者則撤銷其傳銷商資格，且公司不接受傳銷商之退貨。

## 第三十二條

傳銷商不得預謀以人為或電腦模擬等方法設定組織發展模式，並以聯合或利用他人之名義，依其模式加入本公司，在領取獎金或報酬後，有計畫性申請解除或終止契約，退出本公司，圖謀溢領獎金等不法作為；如有違反且經查證屬實者，本公司除撤銷共同參與者之資格外，並得連帶追討其溢領之獎金，且保



留法律追訴權。

### 第三十三條

本公司傳銷商除依申請書內容及本營運規章（市場計畫、事業手冊營運規章和其他作業辦法之規定）行使權利、履行義務外，亦應遵守「多層次傳銷管理法」、「消費者保護法」與相關稅務等法令之規範。

### 第三十四條

傳銷商與本公司間所發生之任何法律爭議，雙方同意以台灣台中地方法院為第一審之管轄法院。

### 第三十五條

達努巴克國際事業為防止集體套利、集體控單等不當操作行為，公司保留最終會員入會審核權利，公司得拒絕相關不當人員入會。

### 第三十六條

因本協議書發生之爭執引發法律訴訟、以台中地方法院為第一審管轄法院。

### 第三十七條

靜止經銷商半年未重消者，可以被其他經銷商重新推薦。

### 第三十八條

上級推薦人經銷商半年未重消、未參與公司任何會議、或是參與次數未達半年24次數者，其下級經銷商可以申請往上尋找上級輔導經銷商重新更改推薦人。

### 第三十九條

本傳銷商申請契約條文，本公司保有最終解釋權。

# 《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

### 第一條（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。

### 第二條（主管機關）

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

### 第三條（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。

### 第四條（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。

### 第五條（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

### 第六條（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：

1. 多層次傳銷事業基本資料及營業所。
2. 傳銷制度及傳銷商參加條件。
3. 擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
4. 商品或服務之品項、價格及來源。
5. 其他法規定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。
6. 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。
7. 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。

### 第七條（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：

1. 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。
2. 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。

### 第八條（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。

### 第九條（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

### 第十條（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：

1. 多層次傳銷事業之資本額及營業額。
2. 傳銷制度及傳銷商參加條件。
3. 多層次傳銷相關法令。
4. 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。
5. 商品或服務有關事項。
6. 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。
7. 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。

#### 第十一條（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。

#### 第十二條（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。

#### 第十三條（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。

#### 第十四條（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：

1. 第十條第一項第二款至第七款所定事項。
2. 傳銷商違約事由及處理方式。
3. 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。
4. 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。
5. 契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

#### 第十五條（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：

1. 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。
2. 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
3. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
4. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
5. 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。

#### 第十六條（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。

#### 第十七條（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。

#### 第十八條（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。

#### 第十九條（禁止行為）

多層次傳銷事業不得為下列行為：

1. 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。

2. 要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
3. 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。
4. 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。
5. 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。
6. 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

### 第二十條（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。

### 第二十一條（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。

### 第二十二條（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。

### 第二十三條（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。

### 第二十四條（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

### 第二十五條（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。

### 第二十六條（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。

### 第二十七條（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。

### 第二十八條（調查之程序）

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

1. 通知當事人及關係人到場陳述意見。
2. 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。
3. 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。
4. 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

### 第二十九條（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。

### 第三十條（罰則二）

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

### 第三十一條（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。

### 第三十二條（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。

### 第三十三條（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。

### 第三十四條（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。

### 第三十五條（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

### 第三十六條（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。

### 第三十七條（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。

#### 第三十八條（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。

#### 第三十九條（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。

#### 第四十條（施行細則）

本法施行細則，由主管機關定之。

#### 第四十一條（施行日）

本法自公布日施行。

# 《多層次傳銷管理法施行細則》

中華民國 103 年 4 月 17 日公法字第 10315602971 號令訂定發布全文  
中華民國 104 年 10 月 7 日公法字第 10415608581 號令修正發布第 19 條

## 第一條

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。

## 第二條

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。

## 第三條

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。

## 第四條

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。

## 第五條

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。

## 第六條

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。

## 第七條

本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

1. 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。
2. 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。

## 第八條

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。

## 第九條

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。

## 第十條

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：

1. 事業整體及各層次之組織系統。
2. 傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。
3. 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。
4. 與傳銷商訂定之書面參加契約。
5. 銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。
6. 佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
7. 處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。

前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

#### 第十一條

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。

#### 第十二條

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。

#### 第十三條

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。

#### 第十四條

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。

#### 第十五條

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：

1. 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。
2. 擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。
3. 應到之日、時、處所。
4. 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。

#### 第十六條

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。

#### 第十七條

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。

#### 第十八條

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：

1. 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。
2. 擬調查之事項。
3. 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。
4. 應提出之期限。
5. 無正當理由拒不提出之處罰規定。

#### 第十九條

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。

#### 第二十條

依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：

1. 違法行為之動機、目的及預期之不當利益。
2. 違法行為對交易秩序之危害程度。
3. 違法行為危害交易秩序之持續期間。
4. 因違法行為所得利益。
5. 違法者之規模及經營情況。
6. 以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
7. 違法後懊悔實據及配合調查等態度。

#### 第二十一條



## 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

