



歐瑞恩國際股份有限公司
TAI WAN A MORE CO., LTD.

總公司電話：(02) 2545-2225 / 總公司傳真：(02) 2545-0982 /
免費服務專線：0800-012-741 / 0800-212-741 / 產品諮詢專線：0800-212-118 /
免費傳真專線：0800-009-741 / 官網：www.beaideal.com.tw /

總公司地址：台北市南京東路3段275號11樓

2025.08版



專為女性量身訂做的
福利制度

歐瑞恩國際股份有限公司



一. 福利制度的特色

- (A) 依台灣女性生活型態量身設計 02
- (B) 一魚多吃的收入來源 03
- (C) 結合網路行銷無遠弗屆 04
- (D) 頭銜及福利 06
- (E) 頭銜資格的取得及維持 08

二. 絕佳的獎金及福利

- (A) 主動收入 10
 - 訂貨折扣利潤2%~30%
 - 業績獎金17%
- (B) 被動收入 16
 - 管理獎金12%
 - 晉昇獎金1.7%
 - 績效分紅0.5%
 - 年終紅利0.5%
- (C) 其他福利 19
 - 海外旅遊基金1.5%
 - 名車基金
 - 創業基金
 - 幸福基金

三. 成為歐瑞恩傳銷商

- (A) 申請資格 24
- (B) 訂貨辦法 25
- (C) 權利與義務 26
- (D) 退、換貨辦法 30
- (E) 獎金發放辦法 31
- (F) 所得稅申報須知 33
- (G) 傳銷權的繼承(受) 34
- (H) 個人資料保護規範 35

四. 附件

- 多層次傳銷管理法 36
- 多層次傳銷管理法施行細則 40
- 商德約法 42
- 多層次傳銷保護基金會 48

福利制度的特色

歐瑞恩事業的制度公平而完善。不但有優厚的利潤分享計劃，還有完善的雲端系統，提供經營秘訣、專業知識、與管理能力的培訓。在歐瑞恩互助且溫馨的大家庭裡，每位事業夥伴都能感受到一天比一天進步的充實感。

依台灣女性生活型態量身設計

歐瑞恩福利制度專為台灣女性設計，具有3大特色：

- 1. 進可攻、退可守：**每位女性可依照個人不同階段的人生規劃，適時的調整經營的腳步。不會因為一些無法抗拒的因素而失去資格，也不需要因生活現況只能在家庭、事業、或夢想中做選擇。
- 2. 獨特設計的主動收入：**對於需兼顧家庭的女性，即使初期只能建構商圈，也能擁有可觀的獲利空間及福利。
- 3. 一魚多吃的福利制度：**對於想要發展組織、經營事業的女性，所有主動收入、被動收入及福利，皆是層層疊算，同時可重覆計算多項的福利獎勵。

一魚多吃的收入來源

歐瑞恩的福利制度除了計算「主動收入」外，「被動收入」及「其他福利」仍同時計算，**總共可重複「零售價差、業績獎金、管理獎金、晉階獎金、半年績效分紅、年終分紅、創業(或名車)、幸福基金、海外旅遊.....」等至少8項以上一魚多吃的經營收益**。讓女性扮演多重角色的同時，不僅能倍增收益，還建構了許多「區經理連鎖店」的組織經營能力。

收入來源		對女性經營事業的好處
主動收入	■零售價差獎金2%~30% ■業績獎金17%	■加入初期即可享有價差的獲利空間，擁有穩定的主動收入。 ■獎金依據業績金額計算後實發，不用換算點數、不用排線；個人各憑本事，保障所有積極努力者。
被動收入	■管理獎金12% ■晉升獎金1.7% ■績效分紅0.5% ■年終紅利0.5%	■肯定個人往下複製、付出努力的成果。資格適度緊縮，領層不領代，避免坐享其成的漏洞。 ■個人晉升的同時，還能培養出好幾個具備經營20萬商圈能力的分店，厚植出「連鎖店」的組織經營力。 ■有機會參與分紅，共享利潤。
其他福利	■海外旅遊基金1.5% ■名車基金15萬及3%名車補助基金 ■創業基金15萬及3%創業補助基金 ■幸福基金36萬及3%幸福補助基金 ■不定期額外加碼獎金	■海外旅遊門檻低、易達成。下線區經理合格還能累計至高階旅遊的條數。 ■即使初期只做銷售，也能領取創業基金額外的「福利」；想要發展組織，還可多得名車、幸福基金額外的「福利」。

結合網路行銷 無遠弗屆

運用網路不受時間、地域限制的特性，結合多元化商品，輕鬆點選，分享容易，隨處可及建立消費者，亦是拓展商圈、建構組織的最佳輔助利器。

為了使傳銷商在推廣產品及長期吸引消費顧客，歐瑞恩結合供應商夥伴提供優質商品與服務，妳可透過 **EZWAVEN.COM 網際商場** 向消費者進行介紹和銷售，享受購物的樂趣與便捷。該商場可以讓你進入數百家商店，瀏覽多元化的產品；妳可隨時完成安全可靠的網上交易，商品直接送到你家，輕鬆無壓力的購物就從妳的 **EZWAVEN 網際商場** 開始。

歐瑞恩在與傳銷商及消費者發展長期合作關係的同時，將持續增加開發新商店與新商品，請隨時注意本商場不斷的更新與增補，除了原本歐瑞恩的獎勵制度計畫外，還可結合商場供應商夥伴的商品銷售獲得零售價差與 (BV) 計畫，可以充分藉助現有傳銷組織，為歐瑞恩傳銷商提供額外賺取的機會。

消費者或傳銷商透過「**EZWAVEN.COM 網際商場**」所產生的交易，均具有零售價差、BV、PV，歸屬於購買「**EZWAVEN.COM 網際商場**」商店經營權的店主所有，相關說明如下：

(A) 訂購 PV 產品：

所有「歐瑞恩品牌」的產品均具有 PV 價值的商品和服務，都會透過「**EZWAVEN.COM 網際商場**」推廣和銷售，PV 值計算為零售價 $\times 0.7 \div 1.05$ ，依據歐瑞恩制度。

(B) 訂購 BV 產品：

所有「供應商夥伴」的產品具有 BV 價值商品和服務，都會通過「**EZWAVEN.COM 網際商場**」推廣和銷售，其 BV 值計算為零售價 $\times 10\%-20\%$ 。

(C) 零售利潤：

傳銷商或消費者在「**EZWAVEN.COM 網際商場**」所購買的產品，店主可獲得零售利潤其說明如下：

① 購買歐瑞恩產品，依據店主在歐瑞恩的傳銷商資格與制度計算，可享受零售價 5-30% 折扣利潤，以網站上零售價計算。

② 購買供應商夥伴產品，店主享有零售價 5-10% 折扣利潤，以網站上零售價計算。

計算方式說明：

店主身為執行區經理 (EDM)

※ 歐瑞恩美容顧問 (BC) 在該店主網店購買「歐瑞恩產品」3,000 元 $\times (30\%-15\%)=450$ 元為零售利潤，此部分依據歐瑞恩制度執行。

※ 消費者在該店主網店購買「歐瑞恩產品」3,000 元 $\times 30\%=900$ 元為零售利潤，此部分依據歐瑞恩制度該店主身分級別執行。

※ 歐瑞恩美容顧問 (BC) 在該店主網店購買「供應商產品」3,000 元 $\times 10\%=300$ 元為該店主之零售利潤。

※ 消費者在該店主網店購買「供應商產品」3,000 元 $\times 10\%=300$ 元為零售利潤。

③ 零售利潤每月月底關帳日使得計算，再併入獎金中發放。

(D) 傳銷商如何取得 PV 與 BV 的要點：

① 參加 BV 計畫的資格：必需是歐瑞恩「區經理」(含)以上之傳銷商身份頭銜，才可申請購買「**EZWAVEN.COM 網際商場**」商店街經營權，填寫「**EZWAVEN.COM 網際商場**」網店申請同意書成為店主即可。

② 「**EZWAVEN.COM 網際商場**」網店創業包，其費用為 26,000 元 (含網際商場系統開通 6,000 元、20,000 元歐瑞恩品牌之產品、PV 值 10,000)。

商店經營權退貨辦法：

2-1. 於 30 日內辦理退貨，歐瑞恩公司將以原價之 100% 退款，依解除或終止契約規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可規則於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對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。

因該筆進貨所得之獎金，在退款項中直接扣除。上線因下線退出退貨，由公司自行與上線追期處理。

2-2. 於 30 日後辦理退貨，歐瑞恩公司將以原價之 90% 退款，依終止契約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，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。因該筆進貨所得之獎金，在退款項中直接扣除。上線因下線退出退貨，由公司自行與上線追期處理。

③ **EZWAVEN.COM 網際商場** 商店系統管理費用，每月 300 元，採預繳一年 3,600 元，歸屬於傳銷商使用平台時所產生之費用，若於 30 日內傳銷商辦「**EZWAVEN.COM 網際商場**」商店經營權解除，其費用全數退回，若於 30 日後辦理解除，則依使用時間扣除。

例如：使用 2 個月又 14 天，則 $3600 - [(3600/12 \times 2) + (300/30 \times 14)] =$ 退還 2,860 元。

系統管理費無關獎金發放，無獎金追期問題。

④ 業績計算：傳銷商與消費者在「**EZWAVEN.COM 網際商場**」購買具有 PV 或 BV 價值的商品，每月月底關帳日結算，該網站所產生的 PV 與 BV 可以與組織業績 PV 合併計算，歸屬於擁有網店經營權之店主所有。

計算方式如下：

甲消費者在該店主的購物平台消費其訂單品項有

歐瑞恩公司產品 美顏帶 X1 1,800 元 $\times 0.7 \div 1.05=1,200PV$

供應商產品 飾品 X1 1,200 元 $\times 20\%=240BV$

合計 1,200PV+240BV=1,440PV 合併做為業績計算

該購物平台每月月底關帳後，平台上所有消費的訂單依此算法結算後，做為傳銷商個人或組織業績計算。

⑤ 網店所產生的 PV、BV、零售價差、業績計算，與消費者無關。

⑥ 有購買「**EZWAVEN.COM 網際商場**」網店創業包之傳銷商，與歐瑞恩公司「解除或終止契約」，其網店視同終止，歐瑞恩公司將於「解除或終止」生效日關閉網店使用權限。

(E) 供應商資料

沒有歐瑞恩公司的書面許可，傳銷商不可自行向歐瑞恩公司的製造廠商或供應商聯繫。

① 不管在任何情況下，傳銷商不得自行和歐瑞恩公司的供應商或製造廠商聯絡，要求供應商或製造廠商參加聚會、或在聚會中演講、或做產品訓練等活動。只有享瑞公司可以做演講或產品訓練的安排。

② 如傳銷商想要得到進一步的產品介紹資料，必須經過歐瑞恩公司同意方可取得。

③ 傳銷商禁收取任何製造廠商或供應商給的佣金、贈品或任何其他方式的贈與，作為安排與歐瑞恩公司接洽的條件。

④ 任一傳銷商有上述違規者，歐瑞恩公司有權立即取消其傳銷商資格。

(F) 隱私權保護政策

① 所有傳銷商與消費者「**EZWAVEN.COM 網際商場**」，所註冊帳號密碼及交易內容，均符合政府個資法，且歐瑞恩公司有義務為你提供的資訊保密，亦不會出售、出借或交換個人資訊給他方機構使用。

② 歐瑞恩與你購物的供應商分享某些有限資訊。此外，歐瑞恩與其他公司簽約以提供某些服務，其中包括但不限於：信用卡處理、物流、網路技術諮詢、印刷、網際網路服務，電子商務，公關宣傳及媒體宣傳等。我們與這些合作公司僅用於實行服務的資訊。此類公司不得與歐瑞恩公司或有關聯公司之外的任何人分享這些資訊。

③ 在特殊的情況下，歐瑞恩公司可能會按照政府的要求、法院的指令或法律的規定透露特定的資訊。也可能會與協助我們對詐騙行為防範或調查的公司分享資訊。我們不會提供資訊給用於行銷或商業目的之機構或公司。

④ 歐瑞恩公司有權在至少五年的法定期限內，保留你傳銷商資格相關的所有資訊。在法定保存期限終止後，你可以要求將個人資訊從歐瑞恩公司的檔案或系統裡刪除。

(G) 退貨 / 退款的程序：

① 消費者在「**EZWAVEN.COM 網際商場**」購買產品後，因某些原因造成退貨與退款，其店主所產生的 PV 或 BV，以及零售價差，將因退貨退款於次月扣回 PV 或 BV，以及零售價差與佣金，此部分的 PV、BV、零售價差、業績計算，與消費者無關。

② 消費者在「**EZWAVEN.COM 網際商場**」購買產品後，因某些原因造成退換貨，均依據消保法規 7 天鑑賞期服務處理。

③ 傳銷商及其組織在「**EZWAVEN.COM 網際商場**」購買歐瑞恩產品，產生退貨退款或換貨辦法，依據歐瑞恩事業手冊 P30 修正頁退換貨辦法處理。

福利制度的特色

頭銜及福利

	 會員 (VC)	美容顧問 (BC)	區主任 (RC)	區經理 (DM)	 紫寶石 金章 資深 區經理 (SDM)	 綠寶石 金章 執行 區經理 (EDM)	 紅寶石 金章 首席 區經理 (CDM)	 藍寶石 金章 銀冠 首席 (SCC)	 鑽石 金章 金冠 首席 (GCC)
訂貨折扣	87~95折	85折	7折	7折	7折	7折	7折	7折	7折
不定期產品 贈品回饋									
海外旅遊	初階旅遊	初階旅遊	初階旅遊	區經理/ 高階旅遊	區經理/ 高階旅遊	區經理/ 高階旅遊	區經理/ 高階旅遊	區經理/ 高階旅遊	區經理/ 高階旅遊
零售價差		2~15%	15~30%	15~30%	15~30%	15~30%	15~30%	15~30%	15~30%
業績獎金			5~10%	7~17%	7~17%	7~17%	7~17%	7~17%	7~17%
管理獎金				5%	5%	8%	10%	11%	12%
績效分紅				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
晉升獎金					1%	1.3%	1.5%	1.6%	1.7%
年終紅利						0.5% (分配比率1%)	0.5% (分配比率2%)	0.5% (分配比率4%)	0.5% (分配比率6%)
創業/名車/ 幸福基金									

福利制度的特色

頭銜資格的取得及維持

初階

頭銜	取得資格	維持資格	上下線同時晉昇	上下線未能同時晉昇
1. 會員 (VC) (VIP Consultant)	- 由歐瑞恩傳銷商推薦。 - 填寫入會申請合約書。 - 繳交入會費 \$1,000 元。 - 繳交身分證正反面影印本1份。	終身會員制		
2. 美容顧問 (BC) (Beauty Consultant)	- 具有會員(VC)資格。 - 連續4個月內其小組業績總和達成10萬PV，審核最後一個月個人訂貨額需有3,500PV，即可晉昇成為美容顧問(BC)。	資格永不下降	若上下線於同一月份晉昇美容顧問(BC)時：在審核的最後一個月，上線扣除晉昇下線小組之業績，上線小組當月業績需有10,000PV，個人訂貨額需有3,500PV，該上線即可同時晉昇美容顧問(BC)。	若上線未能同時晉昇，則該上線審核晉昇美容顧問(BC)之業績時，須扣除已晉昇下線美容顧問(BC)之業績。
3. 區主任 (RC) (Retail Coordinator)	- 具有美容顧問(BC)資格。 - 連續2個月內其小組業績總和達成10萬PV，且審核業績的每個月份中，晉昇者個人的訂貨額需有3,500PV，以下組織往前累推6個月內有6位以上新加入的會員(VC)，於入會後各有下線小組累積訂貨10,000PV以上的訂貨記錄，即可晉昇成為區主任(RC)。	自晉昇日起算， - 每12個月內，至少個人區主任(RC)小組累積訂貨達30,000PV以上，不含下線區主任(RC)小組業績。 - 或自晉昇日起，每12個月內個人區主任(RC)小組再增加2位以上的會員(VC)，於入會後各有下線小組累積訂貨10,000PV以上的訂貨記錄，否則恢復為美容顧問(BC)資格。	若上下線於同一月份晉昇區主任(RC)時：在審核的最後一個月，上線扣除晉昇下線小組之業績，上線小組當月業績需有20,000PV，同時下線小組在審核業績的每個月內，晉昇者個人的訂貨額需有3,500PV，該上線可同時晉昇成為區主任(RC)。	若上線未能同時晉昇，則該上線審核晉昇區主任(RC)之業績及組織時，須扣除已晉昇下線區主任(RC)之業績及組織。
4. 區經理 (DM) (District Manager)	- 具有區主任(RC)資格。 - 連續3個月內其小組業績總和達成30萬PV，且審核的每個月份中，晉昇者個人的訂貨額需有3,500PV。	自晉昇日起算，每12個月內，至少有3個月區經理(DM)小組合格10萬PV，且個人訂貨額需有3,500PV，否則恢復為區主任(RC)資格。 ◎區經理(DM)若無法維持資格，恢復為區主任(RC)時，若未於6個月內再度晉昇為區經理(DM)時，其下線區經理(DM)即脫離該組織，並上接至隔代上線區經理(DM)，成為原隔代上線區經理(DM)之直接下線區經理(DM)。	若上下線於同一月份晉昇區經理(DM)時：在審核的最後一個月，上線扣除晉昇下線小組之業績，上線小組當月業績需有7萬PV，同時個人的訂貨額需有3,500PV，且下線區主任(RC)小組在審核業績的每個月內，個人訂貨額需有3,500PV，該上線即可同時晉昇區經理(DM)。	若上線未能同時晉昇，區主任(RC)若未於下線晉昇為區經理(DM)後之3個月內晉昇為區經理(DM)，其下線區經理(DM)即脫離該區主任(RC)之組織，並上接至該區主任(RC)之上線區經理(DM)，成為原隔代上線區經理(DM)之直接下線區經理(DM)。

高階領導人

頭銜	取得資格	維持資格
1. 資深區經理 (SDM) (Senior District Manager)	- 具區經理(DM)資格 - 培養1-3條下線區經理(DM) - 本身及至少1條下線區經理(DM)連續合格3個月	區經理(DM)每12個月資格維持之情形下，則資格永不下降
2. 執行區經理 (EDM) (Executive District Manager)	- 具資深區經理(SDM)資格 - 培養4-6條下線區經理(DM) - 本身及至少4條下線區經理(DM)連續合格3個月	
3. 首席區經理 (CDM) (Chief District Manager)	- 具執行區經理(EDM)資格 - 培養7-9條下線區經理(DM) - 本身及至少7條下線區經理(DM)連續合格3個月	
4. 銀冠首席 (SCC) (Silver Crown Chief)	- 具首席區經理(CDM)資格 - 培養10-13條下線區經理(DM) - 本身及至少10條下線區經理(DM)連續合格3個月	
5. 金冠首席 (GCC) (Gold Crown Chief)	- 具銀冠首席(SCC)資格 - 培養14條以上下線區經理(DM) - 本身及至少14條下線區經理(DM)連續合格3個月	

備註：

- PV為積分值，是所有獎金的計算基礎。PV值=零售價x 0.7 +1.05。
- 當月達成資格，下月正式晉昇。
- 美容顧問(BC)以上領獎金之資格：
個人當月訂貨額達3,500PV，即可領取獎金。為保障您的權益，在每個月月底關帳日（若月底遇到星期六、日或國定假日，則往前挪一天關帳）之前，請記得主動查詢業績，以免損失個人權益。
- 資深區經理以上獎金及福利領取注意事項：
達成資深區經理以上資格者，一旦傳銷商本人或協助其直系親屬、配偶運用歐瑞恩公司之傳銷組織，從事推薦或銷售他家傳直銷公司產品，影響既有組織內之傳銷商權益時，歐瑞恩公司有權終止其所有獎金及福利之領取資格，並終止其傳銷商契約。
- 各項頭銜之晉昇需向公司提出申請，經審核通過以確認資格。

絕佳的獎金及福利

主動收入

訂貨折扣利潤2%~30%

■ 此項利潤是傳銷商提供給顧客最好服務的具體報酬，亦是核心能力的養成！

會員 (VC)：

a. 享有訂購產品的VIP折扣優惠 95折~87折。

零售價	折扣優惠
\$ 5,000 ~ \$ 9,999	95折
\$ 10,000 ~ \$ 29,999	93折
\$ 30,000 ~ \$ 49,999	9折
\$ 50,000	87折

b. 訂貨折扣以當月個人單次訂單的金額計算，若後續單次訂單金額之折扣高於前次訂單時，則以較高之折扣優惠由訂貨當日計算至當月月底；或後續單次訂單金額折扣低於前次訂單時，則以前次較高之折扣計算，下個月折扣優惠則重新計算。(輔銷品不打折、不計算折扣差價)

例1. 會員(VC)甲

4月5日訂零售價 \$ 5,000，享有95折的折扣優惠。

4月8日再訂零售價 \$ 15,000，享有93折的折扣優惠。

例2. 會員(VC)乙

4月5日訂零售價 \$ 15,000，享有93折的折扣優惠。

4月8日再訂零售價 \$ 5,000，享有93折的折扣優惠。

例3. 會員(VC)丙

4月5日訂零售價 \$ 50,000，享有87折的折扣優惠，當月之後到月底，不論訂單金額多寡，均享有87折的折扣優惠。

美容顧問(BC)：

a. 本人訂貨一律享有85折的折扣優惠。(輔銷品不打折、不計算折扣差價)

b. 符合個人當月訂貨額3,500PV，可享有直屬會員(VC)訂購產品之價差2%~15%。

例1：以下直屬會員(VC)訂購零售價 \$ 10,000享折扣優惠93折

美容顧問(BC)本人的零售價差 $\$ 10,000 \times (15\% - 7\%) = \$ 800$



例2：以下直屬會員(VC)訂購零售價 \$ 20,000享折扣優惠93折

美容顧問(BC)本人未訂3,500PV則無零售價差。



絕佳的獎金及福利

主動收入

區主任(RC)、區經理(DM)及高階領導人：

- a. 本人訂貨一律享受7折的折扣優惠。(輔銷品不打折、不計算折扣差價)
- b. 符合個人當月訂貨額3,500PV，可享有直屬會員(VC)、美容顧問(BC)訂購產品之價差15%~30%。

例1：以下會員(VC)訂貨零售價
\$3,000折扣優惠0%

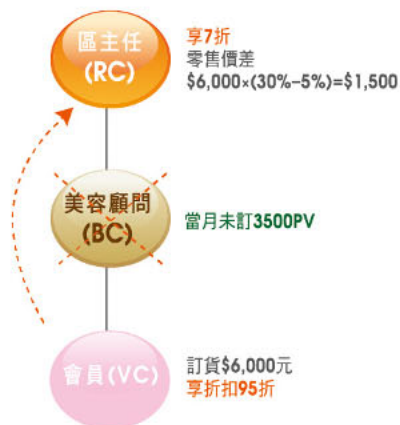
直屬美容顧問(BC)零售價差
 $\$3,000 \times (15\% - 0\%) = \450

區經理(DM)本人零售價差
 $\$3,000 \times (30\% - 15\%) = \450



例2：以下會員(VC)訂購
零售價\$6,000折扣優惠95折，
美容顧問(BC)本人當月未訂3,500pv

區主任(RC)零售價差
 $\$6,000 \times (30\% - 5\%) = \$1,500$



例3：以下直屬會員(VC)訂購
零售價\$10,000折扣優惠93折

區經理(DM)本人零售價差
 $\$10,000 \times (30\% - 7\%) = \$2,300$



絕佳的獎金及福利

主動收入

業績獎金17%

■ 開始建構虛擬分店、開通路，倍增生產力的開始！

區主任 (RC) :10%

區主任(RC)小組業績包含其個人、下線區主任(RC)及下線美容顧問(BC)、會員(VC)之總業績。

業績獎金10%依其區主任(RC)小組每月訂貨PV總額計算。

業績PV積分	獎金比率	領取獎金標準
1 ~ 29,999	5%	區主任(RC)個人當月訂貨額達3,500PV，始能領取此項業績獎金。
30,000 ~ 59,999	7%	
60,000 ~ 99,999	9%	
100,000以上	10%	

區經理 (DM) :17%

區經理(DM)之小組業績包含其個人、下線區主任(RC)及其下線美容顧問(BC)、會員(VC)之總業績。

業績獎金17%依其區經理(DM)小組每月訂貨PV總額計算。

業績PV積分	獎金比率	領取獎金標準
1 ~ 49,999	7%	區經理(DM)個人當月訂貨額達3,500PV，始能領取此項業績獎金
50,000 ~ 99,999	9%	
100,000 ~ 149,999	13%	
150,000 ~ 199,999	14%	
200,000 ~ 249,999	15%	
250,000 ~ 299,999	16%	
300,000以上	17%	

業績獎金計算方式

1 不合格往上累推

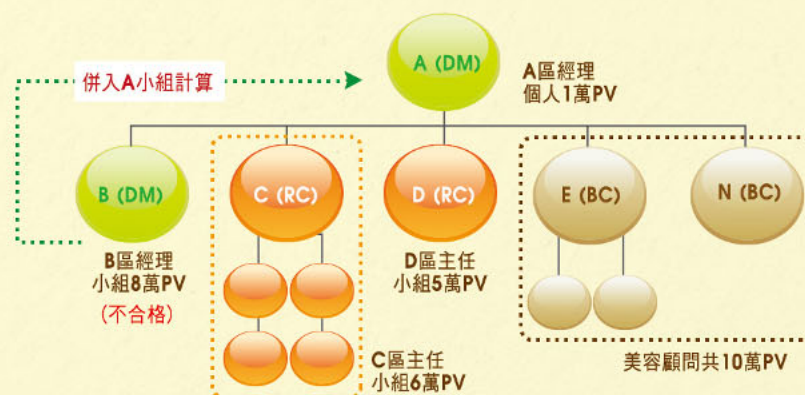
區經理(DM)小組每月業績達10萬PV以上，且個人訂貨額達3,500PV視為合格。不合格區經理(DM)小組業績可往上累推，併入其上線區經理(DM)小組業績計算獎金比率，並領取其差額；若該上線區經理(DM)亦不合格，仍可繼續往上累推至出現合格區經理(DM)為止。

合格區經理(DM)小組業績獨立計算，不再併入上線區經理(DM)小組之PV。

2 以差額方式計算

區經理(DM)及區主任(RC)其小組總業績乘以對應之獎金比率，扣除掉其合乎領獎金資格的直屬下線乘以其獎金比率，即為該區經理(DM)或區主任(RC)個人所領取之獎金。

例：A為區經理(DM)，其下有1位區經理(DM)B，2位區主任(RC)C、D及10位美容顧問(BC) E、F.....N，其業績如下圖：



A的區經理(DM)小組業績PV=1萬+6萬+5萬+10萬=22萬

B的區經理(DM)小組業績8萬PV不合格，可併入A的區經理(DM)小組計算差額22萬+8萬=30萬PV

A可領取之業績獎金=11萬x17%+8萬x(17%-9%)+6萬x(17%-9%)+5萬x(17%-7%)=\$34,900

絕佳的獎金及福利

被動收入

管理獎金12%

- 鼓勵實質向下輔導的成果，在資格審核期間，就可以“先領取管理獎金”。
- *領“層”不領“代”，保障積極經營者的實質收入及權益。

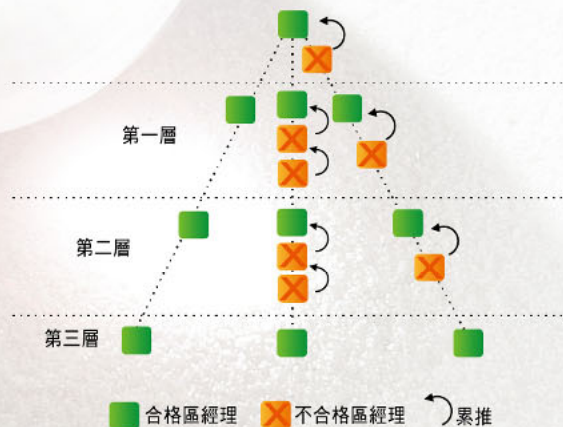
① 領取資格

區經理(DM)業績個人達3,500PV，小組10萬PV以上（合格），同時能培養出符合以下條件的下線合格區經理(DM)，即有資格領取此項管理獎金。

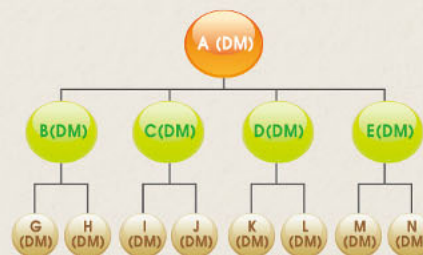
1-3條	4-6條	7-9條	10-13條	14條以上	合格下線DM條數
5%	5%	5%	5%	5%	第一層
	3%	3%	3%	3%	第二層
		2%	2%	2%	第三層
			1%	1%	第四層
				1%	第五層

② 層數說明

合格區經理(DM)之下的第1位合格區經理(DM)（不一定為其直屬下線）之小組業績，加上下線不合格區經理(DM)累積上來的業績總和，稱為第1層，以下類推。



假設每個區經理小組
每月30萬PV業績



試算

A可領的管理獎金：

第一層5%：30萬×5%×4個DM = \$ 60,000

+

第二層3%：30萬×3%×8個DM = \$ 72,000

合計 60,000+72,000 = \$132,000

晉昇獎金1.7%

- 鼓勵區經理(DM)向高階領導人邁進，這是多出來的獎勵！

- ① 按規定，需連續3個月合格始能完成晉昇，晉昇獎金即在此期間內所領取之管理獎金總額的10%（最高可領到12%管理獎金×10%=1.2%，含不合格下線區經理(DM)業績），外加該3個月審核期間本人區經理(DM)小組業績PV的0.5%（不含不合格區經理(DM)業績），於晉昇生效後一次發給。
- ② 除了獎金外，資深區經理(SDM)以上各級高階直銷商，每次晉昇皆可榮獲表揚，並頒發一枚鑲有不同顏色寶石的金章。
- ③ 所有資格的晉昇，不可跳級晉昇。

試算

A要晉升為執行區經理(EDM)的晉升獎金
(連續3個月考核)：

3個月A本人小組業績總和的0.5%：

(30萬+30萬+30萬) × 0.5% = \$ 4,500

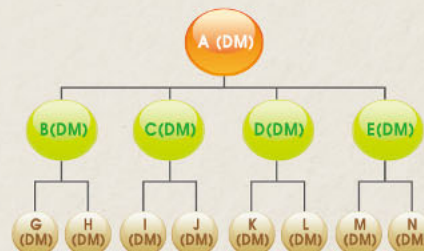
+

3個月所領管理獎金的10%：

第一層 (30萬×5%×4個DM = \$60,000)×3個月×10% +
第二層 (30萬×3%×8個DM = \$72,000)×3個月×10%
= 18,000 + 21,600 = 39,600

合計 4,500 + 39,600 = \$44,100

假設每個區經理小組
每月30萬PV業績



絕佳的獎金及福利

被動收入

績效分紅0.5%

■ 區經理以上可參與分紅，共享利潤！

- 1 每半年度公司提撥總營業額PV的0.5%，發給該半年個人區經理(DM)小組合格3個月以上之績優區經理(DM)，以分配點數方式共享。
- 2 分配方式以區經理(DM)為單位（包括資深區經理(SDM)以上，不含不合格區經理(DM)業績），符合資格者之合格月份總PV為點數基準。

試算

A為合格之區經理，可領取之績效分紅獎金：

假設公司半年(1~6月或7~12月)營業額為2億元；全台符合領取績效分紅之區經理，

半年內(1~6月或7~12月)合格月份總業績為1.2億PV

公司提撥績效分紅：2億元 $\times$ 0.5%=\$100萬

假設A半年內合格月份總業績為180萬PV（至少合格3次）

績效分紅獎金：（180萬 $\div$ 1.2億） $\times$ \$100萬獎金=\$15000

年終紅利0.5%

■ 穩固及倍增被動收入！

執行區經理(EDM)以上，全年度合格6個月以上，以合格月份業績PV總和（本人及第1層合格區經理(DM)）乘以不同比率分配點數。

執行區經理 EDM	4-6條 x 6個月合格PV	1%
首席區經理 CDM	7-9條 x 6個月合格PV	2%
銀冠首席 SCC	10-13條 x 6個月合格PV	4%
金冠首席 GCC	14條以上 x 6個月合格PV	6%

試算 A若為執行區經理以上，可領得年終分紅獎金：

假設公司年度營業額為5億元 / 公司提撥年終紅利：5億 $\times$ 0.5%=\$250萬

執行區經理EDM 合格12個月總合1800萬PV $\times$ 1%=18萬點	250萬+558萬點= 平均1點為\$0.44元	EDM可領 \$ 79,200元
首席區經理CDM 合格12個月總合2880萬PV $\times$ 2%=57.6萬點		CDM可領 \$ 253,440元
銀冠首席SCC 合格12個月總合3960萬PV $\times$ 4%=158.4萬點		SCC可領 \$ 696,960元
金冠首席GCC 合格12個月總合5400萬PV $\times$ 6%=324萬點		GCC可領 \$1,425,600元

★資格符合，條數也要符合才可計算，且不含不合格區經理(DM)業績。

★資格符合，條數月份要6個月以上，才可領相對應的比率

其他福利

海外旅遊基金1.5%

■ 環遊世界100國，不再是夢想！

- 1 歐瑞恩公司每年提撥公司總營業額PV之1.5%作為傳銷商海外研修及旅遊的基金，凡加入會員，且有心經營者都有機會分享此福利津貼。此項旅遊福利，需納入個人年度綜合所得稅中申報。
- 2 達成區經理以上海外旅遊資格者，一旦區經理本人或協助其直系親屬、配偶運用歐瑞恩公司之傳銷組織，從事推薦或銷售他家傳直銷公司產品，影響既有組織內之傳銷商權益時，歐瑞恩公司有權終止其所有獎金及福利之領取資格，並終止其傳銷商契約。

絕佳的獎金及福利

其他福利

名車基金〔區經理(DM)可選擇申請名車基金或創業基金〕

■ 喜上加喜，額外加碼的福利！

名車基金15萬元

自2012年9月1日起，區經理(DM)小組需同時完成以下兩項考核規定，方能申請名車基金：

- 1 自購車日前連續18個月內，合格月份之累計業績達380萬PV以上〔區經理(DM)小組本身於合格月份時，其不合格下線區經理(DM)業績亦累算於名車基金考核業績中〕。
- 2 於考核期間，自己以下的組織完成2位資深區經理SDM的晉昇〔2位資深區經理(SDM)的晉昇，不需同時完成〕。

名車本身以下的資深區經理(SDM)不限層數及代數，也不限是否為一條線，例如下圖A或B：



- 3 審核名車基金資格月份中，區經理(DM)小組業績未達10萬PV或個人訂貨未達3,500PV之月份，業績不予累計。
- 4 名車基金業績資格一經審查合格，並且通過曲線健康管理銀級督導考核後，名車基金得主需於3個月內備妥購車憑證（購車發票、行車執照影本），方得請領新台幣15萬元之名車基金。
- 5 名車基金得主需經審核合格及備妥購車憑證且提出申請，公司即發給名車基金15萬元。
- 6 審核資格後3個月內未購車，視同放棄，不得請領名車基金15萬元及3%名車補助基金。
- 7 取得審核資格前已購入的車輛，不得將該車輛挪移作申請名車基金福利之用。

名車補助基金3%

- 1 取得名車基金福利審核資格，且已申請名車基金15萬元者，方可申請本補助基金。
- 2 名車補助基金發放為區經理(DM)小組合格月份訂貨積分PV〔含不合格下線區經理(DM)業績，但需於本身區經理(DM)小組合格月份時才能包含〕的3%計算提撥，發放期限為審核名車基金資格後連續48個月。
- 3 區經理(DM)個人每月訂貨額至少達3,500PV，且小組業績須合格10萬PV以上。

第2部名車基金福利取得辦法：

- 1 在取得第1部名車資格滿4年後，即可開始申請。
- 2 方法1：區經理(DM)小組連續18個月內，合格月份累積業績達380萬PV以上〔含不合格下線區經理(DM)業績，但需於本身區經理(DM)小組合格月份時才能包含〕，且下線區經理(DM)合格條數累積達48條，即可領取名車基金15萬元及連續48個月內合格月份3%的名車補助基金。
- 3 申請第2部名車基金15萬元，與 P18 1 申請辦法相同。
- 4 方法2：區經理(DM)小組連續18個月內，合格月份累積業績達220萬PV以上〔含不合格下線區經理(DM)業績，但需於本身區經理(DM)小組合格月份時才能包含〕，且下線區經理(DM)合格條數累積達48條，即可領取48個月內合格月份3%的名車補助基金。（採用此方法，不得領取名車基金15萬元）。
- 5 申請第2部名車3%的名車補助基金，與 P18 2 申請辦法相同。

第1部名車與第2部名車取得辦法、注意事項：

- 1 若48個月之內所申請車子之行照及車主有變更，公司即不再發放3%之名車補助基金。
- 2 公司每年將審核車籍資料，審核內容：行車執照、當年度汽車燃料使用費(7月繳納)、當年度牌照稅(4月繳納)。

絕佳的獎金及福利

其他福利

創業基金〔區經理(DM)可選擇申請名車基金或創業基金〕

創業基金15萬元

- 1 未申請過創業基金或名車基金，自2012年9月1日起，為首次申請者的區經理(DM)：
申請創業基金前連續18個月內，區經理(DM)小組合格月份〔含不合格下線區經理(DM)業績，但需於本身區經理(DM)小組合格月份時才能包含〕，累計業績達580萬PV以上，且通過曲線健康管理銀級督導考核者，即可提出申請創業基金。
- 2 已申請過第1部或第2部名車基金的區經理(DM)：
在領滿4年的名車補助基金3%之後，即可開始累計業績。
自申請創業基金前18個月內，區經理(DM)小組合格月份〔含不合格下線區經理(DM)業績，但需於本身區經理(DM)小組合格月份時才能包含〕，累積業績達500萬PV以上者，即可提出申請創業基金。
- 3 審核創業基金資格月份中，區經理(DM)小組業績未達10萬PV，或個人訂貨額未達3,500PV之月份，業績不予累計。

創業補助基金 3%

- 1 取得創業基金福利審核資格，且已申請創業基金15萬元者，方可申請本補助基金。
- 2 創業補助基金發放為區經理(DM)小組合格月份訂貨積分PV〔含不合格下線區經理(DM)業績，但需本身區經理(DM)小組合格月份時才能包含〕的3%計算提撥，發放期限為審核創業基金資格後連續48個月。
- 3 區經理(DM)個人月訂貨額至少3,500PV，且小組業績須合格10萬PV以上。
- 4 創業基金得主經業績審核後，並通過曲線健康管理銀級督導考核者，公司即發給創業基金15萬元；若業績完成，但尚未通過曲線健康管理銀級督導的考核，必需先通過考核，方可提出申請；而在業績完成至尚未通過曲線健康管理銀級督導考核期間的每月3%創業補助基金，將於申請15萬創業基金後，即可申請補發期間3%的創業補助基金。

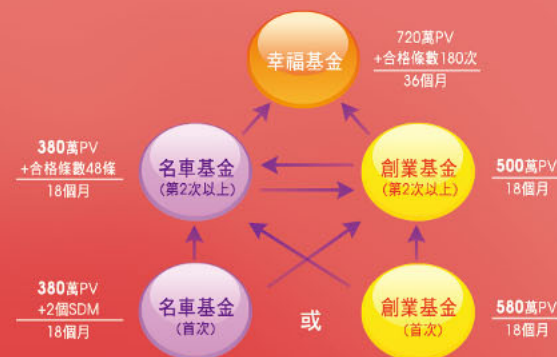
幸福基金福利取得辦法

幸福基金36萬元

- 1 已申請過創業基金或名車基金共3次的區經理(DM)，在領滿4年的補助基金3%之後，即可開始累計業績及合格條數。
- 2 自累積月份開始的連續36個月內，區經理(DM)小組合格月份〔含不合格下線區經理(DM)業績，但需於本身區經理(DM)小組合格時才能包含〕，累積業績達720萬PV以上，於考核期間下線區經理合格條數累積達180次，即可提出申請。
- 3 審核幸福基金資格月份中，區經理(DM)小組業績未達10萬PV，或個人訂貨額未達3,500PV之月份，業績不予累計。

幸福補助基金3%

- 1 取得幸福基金福利審核資格，且已申請幸福基金36萬元者，方可申請本補助基金。
- 2 幸福補助基金發放為區經理(DM)小組合格月份訂貨積分PV〔含不合格下線區經理(DM)業績，但需於本身區經理(DM)小組合格時才能包含〕的3%計算提撥，發放期限為審核幸福基金資格後連續96個月。
- 3 區經理(DM)個人月訂貨額至少3,500PV，且小組業績合格10萬PV以上。



領取名車、創業、幸福基金注意事項：

審核名車、創業、幸福基金資格或在領取期間，一旦區經理本人或協助其直系親屬、配偶運用歐瑞恩公司之傳銷組織，從事推薦或銷售他家傳直銷公司產品，影響既有組織內之傳銷商權益時，歐瑞恩公司有權終止其所有獎金及福利之領取資格，並終止其傳銷商契約。

成為歐瑞恩傳銷商

申請資格

要成為歐瑞恩國際股份有限公司之傳銷商，申請人必須年滿18歲為中華民國國民，完成紙本契約之資料填寫及簽署並繳交紙本給公司，或者在官網辦理線上電子入會程序完成電子契約之資料填寫及在電子簽名欄位簽署（線上入會無須再交紙本）、繳交身分證正反面影本1份（紙本契約須提供紙本、線上入會須上傳清楚電子檔）、繳交入會費NT\$1,000，經過公司審核通過，即可取得。

申請人應遵循下列規定向歐瑞恩國際股份有限公司提出申請：

1. 申請人須為中華民國國民，且須年滿18歲，並具有完全之行為能力。
2. 若以公司（或行號）名義與歐瑞恩國際股份有限公司簽約，該申請人之公司變更登記表的營業欄中應載有與經銷產品之相關營業項目，而其銷售業務亦應遵照有關法令辦理。
3. 以紙本契約書填具後或透過網上註冊申請完成電子契約程序後，經歐瑞恩國際股份有限公司審核通過，將編列傳銷商編號，作為往後與公司聯繫或聚會時的資格證明。
4. 新住民女性申請成為歐瑞恩國際股份有限公司傳銷商，其傳銷商的權利與義務屬申請人（新住民女性）個人所有，已婚夫妻只能擁有1個以個人名義登記的傳銷權（新住民女性適用）。
5. 每1位歐瑞恩國際股份有限公司傳銷商必須充分了解公司的制度與各項作業辦法，歐瑞恩國際股份有限公司有權適時修訂，並將修訂辦法公開公告，因此您有責任隨時注意並遵守新修訂制度或辦法。

訂貨辦法

1. 歐瑞恩國際股份有限公司傳銷商可以直接向公司訂購產品，並無規定最低訂購數量，但訂購額影響折扣率及獎金發放，應自行斟酌，唯訂貨額未達零售價NT\$ 5,000者，需自付運費NT\$ 120。

2. 訂貨方式

① 親臨公司現場訂購

專人服務時間：每週一至週五（國定假日除外） 9:00 AM ~ 12:00 NOON 及 1:30 PM ~ 5:30 PM

② 利用網路訂貨系統訂購

可上歐瑞恩公司網站www.beauideal.com.tw，直接線上訂購並以信用卡結帳，公司確認訂單明細及付款金額無誤後即可出貨。

③ 利用免費訂貨專線0800-212-741、或免費傳真專線0800-009-741訂購。

- a. 決定訂購項目後自行算出應付金額，填妥訂購單、信用卡付款單（非線上訂貨者，零售價達NT\$7,500方可刷卡）並親筆簽名，傳真至公司。
- b. 打電話確認公司已收到傳真，並核對信用卡資料及付款金額是否無誤。
- c. 信用卡若經銀行核定，公司當日出貨。若因額度不足或其他因素無法使用，公司會通知您，改用其他方式付款（郵政劃撥、電匯）。

④ 郵政劃撥付款

請與公司聯絡確認訂貨明細及劃撥款項，並將收據影印本郵寄或傳真至公司即可出貨。

□ 郵政劃撥（帳號16582731）

⑤ 電匯付款

請與公司聯絡確認訂貨明細及付款金額，至全省各銀行所屬各分行填寫電匯單，將款項匯入歐瑞恩國際股份有限公司的戶頭，並將傳銷商的編號註明在備註欄，俟公司與銀行確認入帳即可出貨。

□ 彰化銀行城東分行（ATM 銀行代號 009 匯款單帳號5147-01-73654-8-00）

□ 合作金庫台北分行（ATM 銀行代號 006 匯款單帳號0540-717-13 577）

⑥ 出貨時間：每日下午2:00以前結帳之訂單，於當日出貨

若下午2:00之後結帳之訂單，將於次日出貨

若次日為假日則順延至下一工作日

成為歐瑞恩傳銷商

權利與義務

1. 傳銷商職責：

❶ 填寫歐瑞恩國際股份有限公司傳銷商契約書前，申請人確已閱讀歐瑞恩國際股份有限公司的事業與公司手冊、制度手冊、契約書中的相關事宜，並充份明瞭其內容包含：

❶-1 歐瑞恩國際股份有限公司之傳銷事業組織或計劃。

❶-2 歐瑞恩國際股份有限公司資本額及前一年營業額。

❶-3 營運政策規章、交易須知及多層次傳銷相關法令，多層次傳銷管理辦法全文已附於歐瑞恩國際股份有限公司制度手冊中。

❶-4 傳銷商應負之義務及負擔。

❶-5 傳銷商直接銷售商品可獲得利益及內容。

❶-6 傳銷商於其所介紹加入之人再為銷售商品時，可獲得利益之內容及取得條件。

❶-7 商品種類、性能、品質、價格、用途及相關事項。

❶-8 商品瑕疵擔保責任之條件、內容及範圍。

❶-9 退出傳銷組織或計劃的條件、相關權利義務，包括如下：

a. 傳銷商得自訂約日起30日內，以書面通知歐瑞恩國際股份有限公司解除或終止契約。

b. 歐瑞恩國際股份有限公司於傳銷商解除契約生效後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時所有商品之進貨價金及其他加入時之所有費用。

c. 歐瑞恩國際股份有限公司依前款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，及已因該進貨需對傳銷商給付之獎金或報酬。

d. 傳銷商於第a款解除契約權期間經過後，得隨時以書面終止契約，退出歐瑞恩國際股份有限公司。

e. 傳銷商依前款規定終止契約後30日內，歐瑞恩國際股份有限公司應以傳銷商原購價格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。

f. 傳銷商依第a款及d款行使解除契約或終止契約時，歐瑞恩國際股份有限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。

❶-10 傳銷商違反營運規章、計劃或其他可歸責於傳銷商之事由，歐瑞恩國際股份有限公司有權終止契約，若造成歐瑞恩國際股份有限公司損害，歐瑞恩國際股份有限公司得要求損害賠償。另關於退貨處理方式，歐瑞恩國際股份有限公司於終止契約後30日內，應以傳銷商原購價格90%買回傳銷商持有之商品，但得扣除已因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬。

❶-11 其他經公平交易委員會指定之事項。

❷ 傳銷商必須詳閱入會創業資料夾之各項政策與規定，該創業資料夾是傳銷商契約書之附件，其效力與傳銷商契約書同。歐瑞恩國際股份有限公司有權修訂該政策與規定之內容，經向公平交易委員會報備後，刊載於歐瑞恩國際股份有限公司制度手冊，或以其他方式通知傳銷商，每位傳銷商應隨時加以注意並遵守。

❸ 傳銷商在推廣歐瑞恩國際股份有限公司產品時，不得有誇大不實的宣稱，亦不對他人提供治療等醫療行為。

❹ 傳銷商對外講述獎金制度時，不得任意對其宣稱或保證可得多少收入及利潤。

❺ 傳銷商以聲稱成功案例之方式推廣銷售商品或介紹他人加入時，就該等案例進行間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

❻ 傳銷商以廣告或其他使大眾得知之方法招募參加人時，應表明係從事傳銷行為並不得招募員工或假借其他名義為之。

❼ 傳銷商不得運用歐瑞恩國際股份有限公司之傳銷組織，銷售或推薦非歐瑞恩國際股份有限公司之產品。

❽ 傳銷商不得以任何方式表示與歐瑞恩國際股份有限公司有僱傭關係或合夥關係，亦不得表示其為歐瑞恩國際股份有限公司之代表人、代理人、經理人或受任人。

❾ 傳銷商不得擔任國內外其他直銷商公司的負責人、主管或職員。

❿ 傳銷商不得以不合理的價格，惡意傾銷歐瑞恩國際股份有限公司的產品。

⓫ 傳銷商不得將直銷權贈與或讓售給任何人。

⓬ 傳銷商若未能遵守歐瑞恩國際股份有限公司各項政策與規定時，歐瑞恩國際股份有限公司有權終止其傳銷權，若造成公司損害，歐瑞恩國際股份有限公司得請求損害賠償。但關於退貨之處理方式，應依據多層次傳銷管理法第四章解除契約及終止契約相關規定辦理。

2. 傳銷商「解除或終止契約」

❶ 傳銷商得自加入生效之日起30日內，以書面通知歐瑞恩國際股份有限公司「解除或終止契約」。

❷ 有關前項辦理「解除或終止契約」之手續，請填「解除或終止契約申請書」。

❸ 傳銷商辦理退貨時，應備妥產品、原購貨發票、銷貨退回折讓證明單，自行寄回歐瑞恩國際股份有限公司辦理。

❹ 歐瑞恩國際股份有限公司將返還退貨商品的原購價格，但得扣除產品退還時，因該進貨而對傳銷商給付的獎金或報酬。

成為歐瑞恩傳銷商

權利與義務

3. 傳銷商終止契約

- 1 傳銷商於前述30日之「猶豫」期間經過後，亦可隨時以書面通知歐瑞恩國際股份有限公司終止契約。
- 2 有關前項辦理終止契約之手續，請填「終止契約申請書」。
- 3 傳銷商辦理退貨時，應備妥產品、原購貨發票、銷貨退回折讓證明單，自行寄回歐瑞恩國際股份有限公司辦理。
- 4 歐瑞恩國際股份有限公司將退還退貨商品的90%，但得扣除產品退還時，因該進貨而對傳銷商給付的獎金或報酬。

4. 歐瑞恩國際股份有限公司特定違約事由及處理：

- 1 傳銷商有下列情事之一者，歐瑞恩國際股份有限公司有權終止契約：
 - 1-1 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。
 - 1-2 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
 - 1-3 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
 - 1-4 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
 - 1-5 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
- 2 傳銷商違反營運規章、計劃或其他可歸責於傳銷商之事由，歐瑞恩國際股份有限公司有權終止契約，若造成歐瑞恩國際股份有限公司損害，歐瑞恩國際股份有限公司得請求損害賠償。但關於退貨之處理方式，應依終止契約第4項之規定辦理。

5. 終止契約後再申請加入之條件：

- 1 傳銷商終止或被終止契約後，原下線體系將歸予上線推薦人，且原資格、積分亦被取消。
- 2 傳銷商得自終止或被終止契約生效日起3個月後，重新申請加入歐瑞恩事業，歐瑞恩國際股份有限公司有權接受或不接受該項申請。
- 3 重新申請加入歐瑞恩事業時，應按新加入之辦法，填具傳銷商契約書。

6. 傳銷商協定條款

- 1 歐瑞恩國際股份有限公司傳銷商並非歐瑞恩國際股份有限公司之職員、代理商、合法代表，係一獨立傳銷商，並將自行負擔其所有開銷及依法繳納各項稅款。
- 2 歐瑞恩國際股份有限公司之產品並非用於治療，傳銷商絕不對他人有治療、診斷及處方等行為。
- 3 歐瑞恩國際股份有限公司傳銷商享有依零售價之折扣比率向歐瑞恩國際股份有限公司訂購產品，並依此參與歐瑞恩國際股份有限公司之獎金及福利計劃。
- 4 傳銷商不得以歐瑞恩國際股份有限公司名義就其產品發表不正確言論、提議或談話。傳銷商若因發表未經許可之言論或談話而造成歐瑞恩國際股份有限公司之損害時，應賠償歐瑞恩國際股份有限公司所遭受之一切損失。
- 5 傳銷商應依照歐瑞恩國際股份有限公司之文獻、政策、刊物所載從事傳銷計劃，若違反以上規定時，歐瑞恩國際股份有限公司有權取消其傳銷商資格，終止其所有權益。
- 6 沒有歐瑞恩國際股份有限公司書面同意之下，傳銷商不得印製及散發具有歐瑞恩國際股份有限公司中、英文名稱、圖形及商標之物品或傳單作為業務推廣之用，傳銷商不得因個人或販售所需，在沒有歐瑞恩國際股份有限公司書面同意之下，在網域名稱或電子郵件地址中或網站上使用任何歐瑞恩國際股份有限公司產品、商標、設計等，所有歐瑞恩國際股份有限公司正式發行之印刷品是受著作權法的保障，不得重印或複製。違者視為違反傳銷商之規定，歐瑞恩國際股份有限公司除終止契約外，並將依法追訴相關侵害智慧財產權之責任。
- 7 未經歐瑞恩國際股份有限公司書面同意，傳銷商契約中之任何權利義務均不得轉移。
- 8 傳銷商契約書因傳銷商未續約或被取消資格而終止或停權時，傳銷商自終止或停權日起，即不得再使用與歐瑞恩國際股份有限公司有關之名稱、商標、記號、標語，及印有歐瑞恩國際股份有限公司名稱之紙張、表格及廣告資料等，傳銷商於嗣後再申請加入時，其原有之積分、獎金均歸零，重新計算。
- 9 凡經歐瑞恩國際股份有限公司修改之制度或有關營運作業之相關規範，經向公平交易委員會報備後，刊載於歐瑞恩國際股份有限公司制度手冊後，立即生效。
- 10 歐瑞恩國際股份有限公司可因傳銷商未能遵守與公司之書面契約或其他已生效之公司政策規範而終止或停止其傳銷權。如傳銷商遭停權之不當行為確已改正者，得以書面向歐瑞恩國際股份有限公司提出復權之申請；經歐瑞恩國際股份有限公司審核無誤後，得以復權。復權後其福利及獎金不予以追溯。
- 11 傳銷商契約書內容若有未盡事宜，應依多層次傳銷管理法及民法等相關法令辦理。
- 12 傳銷商與歐瑞恩國際股份有限公司間若發生爭訟，雙方合意由台灣台北地方法院為第一審管轄法院。

7. 本規章如有未盡事宜者，應依多層次傳銷管理法及民法等相關法令辦理。

成為歐瑞恩傳銷商

退出退貨、換貨辦法

1. 傳銷商遇下述情形可辦理退出退貨、換貨：

項目	退出退貨辦法		換貨辦法	
	「解除或終止契約」 自加入生效日起30日內	「終止契約」 自加入生效日起30日後	換貨	瑕疵換貨
檢附資料	① 「解除或終止契約申請書」 ② 原購貨發票及出貨單 ③ 銷貨退回折讓證明單	① 「終止契約申請書」 ② 原購貨發票及出貨單 ③ 銷貨退回折讓證明單	① 換貨申請單 ② 原購貨發票 ③ 銷貨退回折讓證明單 ④ 換貨差額，請付現金或匯款	① 換貨申請單 ② 原購貨發票 ③ 瑕疵產品
處理方式	以支票方式退款	以支票方式退款	① 換貨的金額需大於或等於退回的產品金額 ② 輔銷品限換輔銷品	更換相同產品
處理期限	「解除或終止契約」 生效後30日內	「終止契約」 生效後30日內	購貨日起 6個月內的發票	購貨日起 1個月內
不接受之項目	① 本人無訂貨記錄者	① 本人無訂貨記錄者 ② 自可提領之日起算已逾六個月者	① 本人無訂貨記錄者 ② 透明膠膜經拆封並使用過的產品 ③ 訂有保存期限的產品，退回時已超過有效期限6個月 ④ 停止供貨產品及舊包裝產品超過公司公告6個月以上	① 本人無訂貨記錄者 ② 保存不當或操作不當 ③ 訂有保存期限的產品，退回時已超過有效期限6個月 ④ 停止供貨產品及舊包裝產品超過公司公告6個月以上者
退還獎金之計算	所有產品皆可申請存貨退回，歐瑞恩公司將以原購貨金額之100%退款，但得扣回： ① 因購貨而產生的獎金 ② 產品毀損滅失的價值	所有產品皆可申請存貨退回，歐瑞恩公司將以原購貨金額之90%退款，但得扣回： ① 因購貨而產生的獎金 ② 產品毀損滅失的價值		
獎金之扣除方式	因該筆進貨所領取之獎金，在退貨款項中直接扣除。 註：上線因下線退出退貨，得追回之獎金，由公司自行與上線追溯處理之。	因該筆進貨所領取之獎金，在退貨款項中直接扣除。 註：上線因下線退出退貨，得追回之獎金，由公司自行與上線追溯處理之。		

2. 貨品受損或瑕疵品處理辦法

傳銷商遇下述情形時，可直接填寫換貨申請單，註明退回換貨原因並連同原購貨發票及出貨單、產品，寄回歐瑞恩國際股份有限公司『客服部』辦理換貨。

- 發貨錯誤：收到之產品與原購貨發票及出貨單不符時。
- ② 產品包裝受損：產品送達收件地時，包裝已損壞者。
- ③ 產品內容物有瑕疵、破損、不符時。

獎金發放辦法

歐瑞恩國際股份有限公司的傳銷商當月份獎金計算及小組業績報表，全部由電腦計算與製作，並將於次月20日寄發獎金。其收據及發票的處理方式如下：

1. 未成立公司行號的個人傳銷商，公司會郵寄當月業績獎金明細表1份；有開立郵局帳戶之直銷商，則於每月20日轉入個人帳戶中，未開立郵局帳戶者，則開立當月20日之即期支票，連同業績獎金明細表一併掛號郵寄到傳銷商的通訊地。此外，公司將於每年3月底前寄發全年度個人的扣繳憑單，以便於個人申報綜合所得稅。
2. 成立公司行號並使用發票的傳銷商，公司除發給獎金總數外，另支付5%營業稅，並請於收到獎金後之當月底將發票寄回公司，如未如期寄回，則下月獎金將等收到發票後再寄出。
3. 成立行號而未使用發票者，比照 1. 方式辦理。
4. 傳銷商晉昇為美容顧問時，必須同時傳真郵局帳戶資料（包括局號、帳號）及存摺封面影印本至歐瑞恩國際股份有限公司，以便獎金發放時轉帳。

成為歐瑞恩傳銷商

所得稅申報須知

1. 傳銷商年度所得申報分為：

① 執行業務所得（格式代號：9A76）-- 申報單據（扣繳憑單）

輔導或介紹下線訂貨所產生的獎金，可扣除 20% 必要費用及成本

舉例：傳銷商年度執行業務所得領取總額為：90,000 元

計算方式： $90,000 - (90,000 \times 20\%) = 72,000$ …… 年度申報金額

② 其他所得（格式代號：92）-- 申報單據（扣繳憑單）

個人訂貨所產生的獎金，無法扣除必要費用及成本

舉例：傳銷商年度其他所得領取總額為：50,000元 ……全額申報

③ 營利所得--申報單據（年度進貨資料申報表）

多層次傳銷事業之個人參加人銷售商品或提供勞務予消費者，自105年度起，其全年進貨累積金額在新臺幣（下同）77,000元以下者，免按建議價格（參考價格）計算銷售額核計個人營利所得；全年進貨累積金額超過77,000元者，應就其超過部分，依本部83年3月30日台財稅第831587237號函釋規定，核計個人營利所得課徵綜合所得稅。

【舉例說明】

甲君105年度全年度進貨累積金額：100,000元，建議售價總額：180,000元

營利所得額計算： $180,000 \times [(100,000 - 77,000) / 100,000] = 41,400$

營利所得申報金額計算： $41,400 \times 6\%$ 純益比 = 2,484 ……個人當年度申報金額

成為歐瑞恩傳銷商

傳銷權的繼承(受)

傳銷商死亡時，關於與歐瑞恩國際股份有限公司間有關傳銷之權利義務，須依本條規定由其遺囑所指定之特定繼承人（無遺囑時為法定繼承人）主動辦理繼承（須重新辦理入會），逾期將視為自傳銷商死亡時即終止。如欲申請傳銷商死亡後之帳號繼承，繼承人應依下列規定辦理：

1.傳銷商因「死亡」後，繼承人應於90天內以書面向歐瑞恩國際股份有限公司遞交申請文件，歐瑞恩國際股份有限公司於收件後除因特殊例外情況，應於90天內做出審查決定。惟傳銷商之補件期間不應計入90天審查期間。繼承人應繳交之申請文件：

- ①傳銷商之死亡證明書影本。
- ②指定繼承人的合法遺囑、信託或法院命令。
- ③有權申請之法定繼承人提交之繼承申請表及入會申請書（推薦人不變）。
- ④如非遺囑指定之特定繼承人，應提交其有權為繼承申請之相關證明文件（例如：經全體法定繼承人簽署並經公證之財產分割協議（載明同意由申請人辦理與歐瑞恩國際股份有限公司間傳銷權益繼承事宜）或其他足以證明其有權申請之文件。
- ⑤其他歐瑞恩國際股份有限公司基於審查之目的所要求之相關文件。

2.繼承人於遞交申請文件時，應確保無違反相關法律或歐瑞恩國際股份有限公司之一切規範（包括政策、制度與程序），並應確保申請繼承之人具有完全之行為能力及未有歐瑞恩國際股份有限公司之傳銷權不得申請之情事。

3.如繼承人未於90天內以書面向歐瑞恩國際股份有限公司提出申請，傳銷商與歐瑞恩國際股份有限公司間關於傳銷之權利義務，將視為自傳銷商死亡時即終止，繼承人除傳銷商死亡前已發生之權利義務之外，不得向歐瑞恩國際股份有限公司為任何主張。傳銷商死亡日起算90天後，組織將依制度重新歸屬。

4.繼承申請經歐瑞恩國際股份有限公司審核通過後，將會把該經營帳號之所有權利移轉至申請人之會員帳號。申請人應履行其經營帳號之所有權利與義務。

4-1繼承人基本要件：

4-1-1繼承人必須成為歐瑞恩國際股份有限公司的傳銷商，並依照入會規範辦理。

4-1-2繼承人需配合歐瑞恩國際股份有限公司既有的企業文化及一切相關制度規範。

4-2繼承人在集團內僅能擁有一個傳銷權。若在集團內擁有其他傳銷權時，則申請繼承時，必須同步辦理終止另一個傳銷權。

5.傳銷商若以公司（或行號）法人身分加入，其法人身分商務帳號之公司（或行號）負責人死亡，法律關係不因此受影響，惟應依以下規定辦理：

5-1新任負責人須以代表人名義通知歐瑞恩國際股份有限公司繼承受相關權利義務，歐瑞恩國際股份有限公司有權要求新任負責人提出一切基於審查之目的必要之文件及證明，該新任負責人若未配合，則歐瑞恩國際股份有限公司有權不予核可。

5-2公司(或行號)結束，除經歐瑞恩國際股份有限公司同意者外，傳銷法律關係即行終止。惟歐瑞恩國際股份有限公司得經該公司(或行號)負責人申請，由該負責人比照本節1~4規定辦理繼承受相關權利義務事宜。

個人資料保護規範

1.傳銷商瞭解並同意於成為歐瑞恩國際股份有限公司會員後，與歐瑞恩公司間因傳銷業務往來所產生或交付之各種個人資料，皆屬於會員關係之一部分，不再每次另為告知。

2.個人資料依法告知事項如下：

2-1蒐集機關名稱：歐瑞恩國際股份有限公司

2-2蒐集目的：買賣商品(產品配送及銷售服務)、行銷（包括推薦體系上下線間的關環及輔導、拓展歐瑞恩事業）、獲取佣金獎金或其他利益(含獎勵旅遊、訓練課程)。

2-3個人資料：姓名、出生年月日、國民身分證統一編號、護照號碼、聯絡方式、社會活動及其他得以直接或間接識別該個人之資料且符合個人資料保護法。

2-4個人資料利用期間：會員資格存續期間及終止會員關係後十年。

2-5個人資料利用地區：本公司執行業務所在地，目前為台灣地區。

2-6個人資料利用對象：本公司或所委託之第三人（協力廠商如銀行、印刷廠、物流公司、網路及電腦資料庫維護公司等）。

2-7個人資料利用方式：依蒐集目的範圍。

2-8行使個人資料權力方式：依個人資料保護法第3條規定，您有查詢或請求閱覽、請求給予複製本、請求補充或更正、請求停止蒐集、處理或利用、請求刪除個人資料之權利。您可以郵寄至（10551台北市松山區南京東路3段275號11樓）方式行使上開權力，本公司將於收悉後，盡速處理。

3.基於傳銷事業之特性，傳銷商瞭解並同意直接上線為做有效率之事業輔導與發展，與歐瑞恩國際股份有限公司共同蒐集傳銷商個人相關業務資料，此類資料包括傳銷商之入/退會申請資料、信用卡刷卡資料、上下線業績記錄表等。

4.傳銷商依前條規定或其他因經營歐瑞恩事業之原因，取得下線或第三人之個人資料時，應用在歐瑞恩事業上，不得用於其他目的，且應遵守我國個人資料保護相關法令及歐瑞恩國際股份有限公司個人資料安全管理規範。

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 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 本法所稱主管機關為公平交易委員會。
- 第三條 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 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 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 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。
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。
- 第七條 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。
- 第八條 前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。
- 第九條 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 多層次傳銷事業於傳銷而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。

- 第十一條 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 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，得有虛偽不實或引人錯誤之表示。
- 第十三條 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，得以電子文件為之。
- 第十四條 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。
- 第十五條 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。
- 第十六條 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 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 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 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。

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 |

第四章 解除契約及終止契約

- 第二十條

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

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

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

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

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

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

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

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

- 第二十九條

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

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

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

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；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

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

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

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

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

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確實繳納者，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

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

本法施行細則，由主管機關定之。
- 第四十一條

本法自公布日施行。
- 38
- 39

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。
- 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在地。
- 第三條 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。
- 第四條 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。
- 第五條 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。
- 第六條 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。
- 第七條 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。
- 第八條 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。
- 第九條 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。
- 前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。
- 第十條 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。
- 第十一條 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。
- 第十二條 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。
- 第十三條 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。
- 第十四條 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。

- 第十五條 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。
- 第十六條 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。
- 第十七條 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。
- 第十八條 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。
- 第十九條 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。
- 第二十條 本細則自發布日施行。

中華民國直銷協會商德約法

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。

1. 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。

2. 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。

中華民國直銷協會商德約法

2017年12月22日 第十四屆第二次會員大會修正通過

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。

3. 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：

3-10-1 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。

3-10-2 不得強制下線購買輔銷文宣品。

3-10-3 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。

3-10-4 提供與公司相同之退貨保證。

中華民國直銷協會商德約法

2017年12月22日 第十四屆第二次會員大會修正通過

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：

3-11-1 只使用符合該直銷公司標準的素材；

3-11-2 不應硬性要求購買素材；

3-11-3 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；

3-11-4 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。

4. 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。

5. 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。

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：

商德約法聯絡人

① 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。

② 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。

③ 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。

5-2-3 商德約法聯絡人

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，返還獎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。

■ 財團法人多層次傳銷保護基金會簡介

財團法人多層次傳銷保護基金會（下稱傳保會）係依據「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護機構，主要目的在於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。基金會於2014年9月12日業經公平交易委員會許可成立，並於同年9月29日於臺灣臺北地方法院完成設立登記。

傳保會為傳銷公司及傳銷商間提供了一個法院訴訟程序以外的民事爭議解決途徑。此外，傳保會亦具備協助傳銷商提起訴訟、代償傳銷事業應負賠償責任，以及辦理多層次傳銷教育訓練及法令諮詢等任務，成為一個同時保障傳銷公司及傳銷商權益並提供專業服務的機構。

傳保會日常運作的經費來源係傳銷公司及其所屬傳銷商所繳納的保護基金及年費。就傳銷公司而言，保護基金及年費須按其上一年度營業額多寡，按級距標準強制繳納；至於傳銷商的保護基金及年費則非屬強制繳納性質，惟僅限已繳費者始得利用傳保會所提供的各種服務。傳銷商保護基金僅於加入時收取一次，目前公告金額為新臺幣100元；而年費則需每年繳納，目前公告年費為0元，之後則按每年公平交易委員會公告之標準收取。

網 址：www.mlmpf.org.tw

地 址：104509台北市中山區復興北路150號3樓之3

服務時間：上班日9:00-12:30 13:30-17:30

服務電話：(02)2546-1636