

# 騰云生活有限公司

## 營運規章手冊

獎金制度名詞解釋	2
直接推薦獎金	3
層碰獎金	4
對碰獎金	5
安置獎金	6
領導獎金	6-7
騰云生活傳銷商營業規則	8-13
多層次傳銷管理法	14-21

# 騰云生活有限公司獎金制度報備

## 一、 名詞解釋

### 1. 獨立傳銷商：

購買產品並註冊繳交會員資料處理費即可成為騰云的獨立傳銷商，具有騰云所有產品的經銷權和本市場計劃的經營權，以下簡稱「傳銷商」。

### 2. PV 值：

PV 是產品的業績積分，用於計算獎金。

### 3. K 值：

本獎金制度的層碰獎金加對碰獎金撥出比超過 20%，將啟動加權計算並下調比值，保證 PV 值撥出不超過最高撥出比，以確保公司能夠生存以及健康持續的發展。

### 4. 小區（小邊）：

根據本獎金制度，每個會員需至少開拓兩個區域的市場才能獲取相應的獎金。相對兩個區域的累計業績而言，業績小的為小區（小邊），反之即為大區（大邊）。

### 5. 代數：

按照安置位置，安置第一層為第一代，第二層為第二代，以此類推。

### 6. 層數：

層數是組織的自然結構，左右兩個區的第一個會員為第一層，與推薦沒有關係。

### 7. 個人積分（PV）：

個人訂購產品的積分。

### 8. 直系組織積分（IPV）：

親推直系組織內，所有傳銷商購買產品的積分總和。

### 9. 直推組織圖：

記錄您個人直推的傳銷商。

### 10. 獎金撥發：

獎金為業績結算後 5 個星期後的禮拜三。

## 二、 如何成為會員

繳納 1000 元資料處理費，同時購買相應 PV 的產品並註冊，即可成為會員。

會員分為三種等級，依首次購買配套金額分為銀級、金級、白金。

會員級別	購買金額	業績積分
銀級	3,000 元	2100PV
金級	20,000 元	14000PV
白金	50,000 元	35000PV

## 三、 獎金制度

### 1. 直接推薦獎金

	推薦銀級	推薦金級	推薦白金
銀級 (25%)	525 元	3,500 元	8,750 元
金級 (30%)	630 元	4,200 元	10,500 元
白金 (30%)	630 元	4,200 元	10,500 元

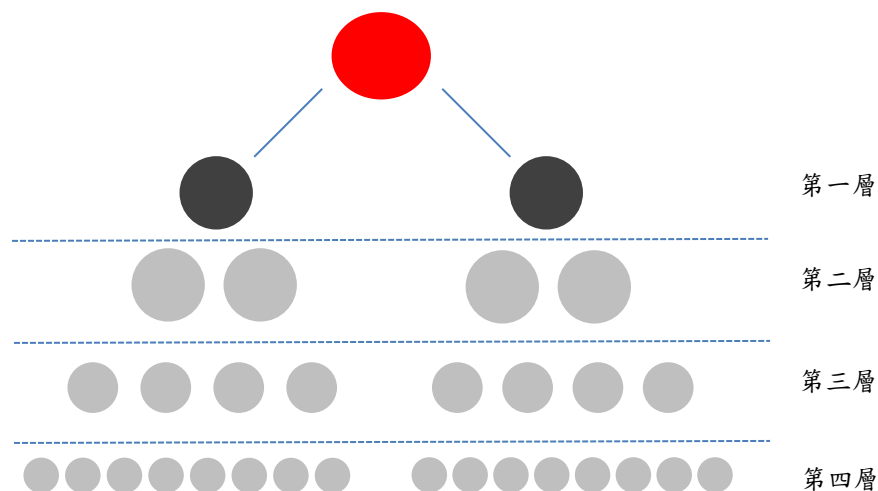
說明：

- 銀級推薦銀級、金級、白金的推薦獎金分別是 525 元、3,500 元、8,750 元。
  - 銀級推薦銀級： $(2100PV) \times 25\% = 525$  元
  - 銀級推薦金級： $(14000PV) \times 25\% = 3,500$  元
  - 銀級推薦白金： $(35000PV) \times 25\% = 8,750$  元
- 金級推薦銀級、金級、白金的推薦獎金分別是 630 元、4,200 元、10,500 元。
  - 金級推薦銀級： $(2100PV) \times 30\% = 630$  元
  - 金級推薦金級： $(14000PV) \times 30\% = 4,200$  元
  - 金級推薦白金： $(35000PV) \times 30\% = 10,500$  元
- 白金推薦銀級、金級、白金的推薦獎金分別是 630 元、4,200 元、10,500 元。
  - 白金推薦銀級： $(2100PV) \times 30\% = 630$  元
  - 白金推薦金級： $(14000PV) \times 30\% = 4,200$  元
  - 白金推薦白金： $(35000PV) \times 30\% = 10,500$  元

### 領取此項獎金的條件：

須為騰云的傳銷商，則可無條件領取。

## 2. 層碰獎金（第一層碰 40%，第二次以後層碰 26%）



### 層級說明：

按照自然層級計算，左右兩個區的第一個會員為第一層。  
 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……

### 層碰獎金計算說明：

層獎是按照左右兩個區，同一層的業績對碰計算而產生。第一層碰 40%，第二次以後層碰 26%。

### 封頂：

為了固定此項獎金的撥出比，在限制了每層使用最高獎金的同時，再加上每天最高領取獎金的金額，即為封頂。

- 銀級每天計算的層獎，只能領取日封頂獎金 1,000 元。
- 金級每天計算的層獎，只能領取日封頂獎金 6,000 元。
- 白金每天計算的層獎，只能領取日封頂獎金 20,000 元。

	銀級	金級	白金
每日封頂	1,000 元	6,000 元	20,000 元

### 領取此項獎金的條件：

至少要左右兩區各直接推薦一個會員。如果沒有完成推薦的條件，產生的此獎金不能領取。從完成推薦條件時開始領取以後的層碰獎金。

### 3. 對碰獎金

#### 對碰說明：

對碰的最小單位為 1750PV，1750PV 為一碰。對碰獎金是小區團隊業績的總量，按照一比一的比例來對碰計算的。

#### 對碰獎金計算規則：

- 銀級每天的前 6 碰，每碰按照 20%計算。之後再 33 碰按照 6%計算。
- 金級每天的前 12 碰，每碰按照 20%計算。之後再 300 碰按照 8%計算。
- 白金每天的前 24 碰，每碰按照 20%計算。之後無限制碰數按照 10%計算。

	對碰 A (20%)	對碰 B	每日封頂
銀級	6 碰 x 20% = 2,100 元	33 碰 x 6% = 3,465 元	5,565 元
金級	12 碰 x 20% = 4,200 元	300 碰 x 8% = 42,000 元	46,200 元
白金	24 碰 x 20% = 8,400 元	剩餘碰數 x 10%	無上限

#### ◇ 對碰 A 日封頂

- 銀級：每日 6 碰，上限 2100 元
- 金級：每日 12 碰，上限 4200 元
- 白金：每日 24 碰，上限 8400 元

#### ◇ 對碰 B 日封頂

- 銀級：每日 33 碰，上限 3465 元
- 金級：每日 300 碰，上限 42000 元
- 白金：無上限

#### 小區業績保留：

小區業績每日對碰後，不足一碰（1750PV）的剩餘業績將會保留，留待以後繼續新增業績後對碰。

#### 領取此項獎金條件：

至少要左右兩區各直接推薦一個會員。如果沒有完成推薦的條件，產生的此獎金不能領取。從完成推薦條件時開始領取以後的對碰獎金。

#### 4. 安置獎金

每代 1%，只發放到 10 代。

	銀級	金級	白金
第一代~第十代	1%	1%	1%

#### 領取此項獎金條件：

至少左右兩區各直接推薦一個會員。如果沒有完成推薦的條件，產生的此獎金不能領取。從完成推薦條件時開始領取以後的安置獎金。

#### 5. 領導獎金

- 領導獎金是為獎勵優秀的組織領袖，傳銷商自晉升為一星白金起，可獲取直推組織中，會員業績的 PV x 2% 獎勵，且每晉升一階，可加 2% 獎勵，最高至 10%。
- 本項獎金採差額獎勵方式，例如五星白金可領取 10% 無限代獎金，但當直推組織下面出現四星白金（可領取 8%），則五星白金可領取其組織以下 2% 無限代獎金，直到遇到相同聘階（或更高聘階），才停止領取。
- 欲領取本項獎金，須每月實際考核組織合格人數及聘階，每一直推線最多只計算一位合格人數。
- 晉升調整時間為會員提出申請後經由公司審核核可即為晉升完成。

聘階	晉升資格	領導獎金	合格條件
一星白金	直系組織無限期累積業績達 1,800,000 IPV，每一直推線最多計算至 720,000 IPV。	2%	—
二星白金	單月直系組織累積業績達 9,000,000 IPV，每一直推線最多計算至 3,600,000 IPV。	4%	當月直推組織轄下至少三條直推線各有一位合格一星白金
三星白金	單月直系組織累積業績達 18,000,000 IPV，每一直推線最多計算至 7,200,000 IPV。	6%	當月直推組織轄下至少三條直推線各有一位合格二星白金
四星白金	單月直系組織累積業績達 30,000,000 IPV，每一直推線最多計算至 10,000,000 IPV。	8%	當月直推組織轄下至少三條直推線各有一位合格三星白金
五星白金	單月直系組織累積業績達 60,000,000 IPV，每一直推線最多計算至 10,000,000 IPV。	10%	當月直推組織轄下至少三條直推線各有一位合格四星白金

### 獎金結算周期：

直接推薦獎金以及安置獎金結算為即時結算。

層碰獎金以及對碰獎金為日結。

領導獎金為週結。

### 獎金發放方式：

獎金結算日依照公司頒布之撥發期程表。

獎金比例：(以白金會員推薦兩人總撥獎金 50,050 元為例)

- 稅金： $50,050 \times 10\% = 5,005$  (四捨五入) ※個人所得稅10%  
 $50,050 - 5,005 = 45,045$  元 (獎金)
- 70% → 直接發放 →  $45,045 \times 70\% = 31,531$  元 (無條件捨去)
- 30% → 購物金(1%系統維護費)  
→  $45,045 - 31,531 = 13,514$  元  
購物金 →  $13,514 \times 29/30 = 13,063$  元 (無條件捨去)  
維護費 →  $13,514 - 13,063 = 451$  元

# 騰云生活傳銷商營業規則

## 第一條、

本營運規則旨在規範傳銷商與騰云生活有限公司(下以簡稱本公司)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協議書」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力，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。

## 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：

一、傳銷商得自訂約日起 30 日內以書面通知本公司解除或終止契約。



二、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時所有商品之進貨價金及其他加入時給付之費用。

三、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或報酬。

四、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

一、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。

二、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。

三、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。有關提供之商品為服務者，除多層次傳銷管理法第 21 條第 1 項但書外，其餘部分準用之。

#### 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. 原發票之正本 3. 填妥退換貨申請書
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%	4. 銷貨退換貨折讓單填妥並蓋章 5. 原訂貨產品
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%	6. 原傳銷商之銀行匯款帳號資料
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、**

其他退貨應注意事項：

一、一般退貨，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。

二、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. 未完整退還商品。
4. 停止供貨商品及更改包裝超過一個月以上。
5. 商品距使用有效期限六個月內。

(以上限制不適用於依據多層次傳銷管理法第 20 條、第 21 條辦理退出退貨者)

三、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。

四、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。

五、傳銷商辦理退出退貨時，本公司將先扣除已領取獎金之後，再退剩餘金額(本公司亦將向上線追討已領取之獎金)。

六、若訂貨時有附送贈品，如贈品有相對應金額，申請退貨時則須扣除已使用之贈品金額(或追繳該贈品)。

七、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。

八、辦理方式：

1. 必須由本人親自辦理請勿委託他人，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：

一、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。

二、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。

三、有下列情形之一者，本公司不受理產品換發之請求：

1. 個人存放、使用不當，致產品產生瑕疵之情形。
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. 提供之產品購買資料經查為不實者。

4. 非經由本公司購買者。

四、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。

五、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。

六、檢附資料：

1. 退換貨申請書

2. 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）

3. 辦理換貨之產品

4. 銷貨退換貨折讓單填妥並蓋章

七、辦理方式：

1. 必須由本人親自辦理請勿委託他人，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。

#### **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，本公司得拒絕其解除或終止契約之申請。

1. 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。

#### **第十九條、**

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。

#### **第二十條、**

傳銷商欲申請解除或終止契約者，限本人親至本公司辦理相關程序。

#### **第二十一條、**

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. 本公司資本額為新台幣壹仟萬元。

2. 本公司市場推廣計畫暨獎勵制度。

3. 本公司營運規章、作業須知與多層次傳銷相關法令。

4. 傳銷商之權責與義務。

5. 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。
6. 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。
7. 其他經公平交易委員會所制定之相關作業事項。
8. 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。

#### **第二十二條、**

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。

#### **第二十三條、**

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。

#### **第二十四條、**

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。

#### **第二十五條、**

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。

#### **第二十六條、**

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。

#### **第二十七條、**

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，得停止其傳銷商資格一個月，情節重大者則撤銷其傳銷商資格：

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、健康食品管理法或其他工商管理法令之傳銷活動。
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。

#### **第二十八條、**

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。

#### **第二十九條、**

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。

#### **第三十條、**

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。

#### **第三十一條、**

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。

#### **第三十二條、**

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。

#### **第三十三條、**

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：

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（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：

- 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（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：

- 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（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：

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：

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（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。