



目次

智慧型立體學習傳銷營運守則 P2

直銷商營運作業規則 P8

制度名詞定義與介紹 P15

獎金制度與聘階說明 P17

多層次傳銷管理法 P20

多層次傳銷管理法施行細則 P27

智慧型立體學習傳銷營運守則

第一章 總則

第一條（宗旨）智慧型立體學習股份有限公司 以下稱為「本公司」，本公司直銷商稱為「立體學習直銷商」，以下簡稱直銷商。本營運守則旨在規範與本公司與直銷商間之權利義務關係，無意抑制交易或對自由商業活動加以不合理之限制，目的在確保直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（效力）本營運守則乃本公司「直銷商申請表暨協議條款」及相關事涉直銷商權益之申請、表單、合約等內容條款之一部，當事人應共同遵守。本營運守則主要係規定本公司與其直銷商間之關係，但亦適用於直銷商相互間之關係。

第三條（直銷商之定義）本營運守則所稱直銷商，係指為加入本公司多層次傳銷計畫之公司或個人，而簽署「直銷商申請表暨協議條款」，完成登記手續者。

第四條（契約關係）直銷商僅於契約存續期間內，取得推廣、銷售本公司商品或服務，及介紹他人亦成為直銷商之權利，並負擔相關之義務，直銷商與本公司間並無合夥、僱傭、代理或委任等關係。

第五條（個資規範）本公司直銷商間權利義務關係所在地域內，得依個人資料保護法規定蒐集、處理、利用及國際傳輸個人資料：個資類別及細目包括但不限於：識別類、特徵類、財務細節類、家庭情形、社會情況、教育、技術或其他專業、受僱情形、財務資料、商業資訊與其他各類資訊。依個人資料保護法第三條規定，直銷商得依該法律所得行使之查詢或請求閱覽、製給複製本、補充或更正、停止蒐集、處理或利用、刪除等權利，應以書面通知本公司；並依本公司所訂之相關免費或收費辦法支付費用。

第六條（保密協議）直銷商具有保護本公司商業秘密及機密資料之承諾和義務，所有資料，不論以電子、口頭或書面形式，均為本公司所擁有之財產。不得將個人資料及商業秘密提供或揭露予第三人或授權予第三人使用，且直銷商需善盡保護及嚴格守密之責，避免個資及商業秘密之不當洩漏。本條款於直銷商契約終止或期滿後仍具效力。

第二章 直銷商資格之取得與變更

第七條（個人直銷商資格取得）凡年滿十八歲具完全行為能力，經本公司直銷商之推薦，得申請成為本公司直銷商。

第八條（公司直銷商資格取得與限制）凡依法設立登記之公司組織，得提出營利事業登記證資

料，經本公司直銷商之推薦，得申請成為本公司直銷商。但直銷商權利限公司負責人或任一股東擇一所享有，該公司負責人或股東如有變更，應取得本公司書面同意，始享有直銷商之權利。

第九條（直銷商資格之轉讓）直銷商得於取得資格後，本著誠實信用原則及善良之方法，依本公司所訂轉讓作業程序，申請將其直銷商之權利義務全部轉讓予他人。

第十條（直銷商資格之停止與撤銷）直銷商如有違反國家法令、本營運守則、本公司個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後個人資料處理方法作業準則或其他損害本公司權益之行為，本公司得停止其直銷商資格一至三個月；情節重大者，得撤銷其直銷商資格。

第十一條（直銷商資格之自願解除與終止）直銷商得隨時以書面終止契約，退出本公司多層次傳銷計畫，並要求退貨，傳真聲明不予受理。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。本公司應於契約終止生效後三十日內，接受直銷商退貨之申請，並以直銷商原購價格百分之九十買回直銷商所持有之商品。本公司依前項規定買回直銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該直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（再行加入之禁止）凡經本公司撤銷其直銷商資格，或自願解除及終止直銷商契約者，不得再申請成為本公司直銷商。

第三章 推薦與廣告行為

第十三條（法定告知義務）直銷商於推薦他人加入本公司傳銷計畫時，應誠實告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 1.本公司資本額及營業額。
- 2.本公司傳銷計畫暨獎金制度及參加條件。
- 3.本公司營運守則、作業須知及多層次傳銷相關法令。
- 4.直銷商之義務及負擔、退出本公司傳銷計畫之條件即因退出而生之權利義務。
- 5.本公司商品或服務之有關事項。
- 6.直銷商退出本公司傳銷計畫退貨買回之價值減損計算方法、基準及理由。
- 7.其他經主管機關指定之事項。

第十四條（不當推廣行為之禁止）直銷商於推廣本公司傳銷計畫時，應表明係從事多層次傳銷行為，不得以下列方法為之：

- 1.引人誤認有受僱之機會。
- 2.假借市場消費行為調查或招募員工之名義與方法。
- 3.引人誤認是投資理財或類似之活動。
- 4.引人誤認是商品或獎金贈送之活動。
- 5.其他類似之欺罔或引人錯誤之方法。

6.非公司產品或服務偽稱公司產品或服務加以推廣。

第十五條（收入聲明原則）直銷商於推廣、銷售本公司商品及服務，或介紹他人加入本公司傳銷計畫時，就有關直銷商可能收入之聲明，應遵守下列原則：

- 1.不得表示本公司直銷商之收入主要來自於介紹他人加入。
- 2.不得承諾或保證直銷商有特定之收入。
- 3.就直銷商可能收入之預估，不得逾越本公司傳銷計畫暨獎金制度之合理範圍。

第十六條（宣稱成功案例之說明義務）直銷商以聲稱成功案例之方式，推廣、銷售本公司商品或服務，及介紹他人加入本公司傳銷計畫時，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。

第十七條（不當比較與詆毀之禁止）直銷商就本公司傳銷計畫、獎金制度或商品服務等與他公司為比較時，應本公正客觀之事實，不得為競爭之目的，而陳述或散布足以損害本公司或他公司營業信譽之不實情事。

第十八條（廣告招攬行為之限制）直銷商不得為下列廣告招攬行為：

- 1.未經本公司書面同意，以傳單、書籍、報紙、雜誌、廣播、電視、網際網路或其他使公眾得知之方法，宣傳推廣本公司傳銷計畫或商品服務。
- 2.未經本公司書面同意，使用本公司名義或商標印製文宣刊物，或舉辦演講、展覽、餐會、義賣等公開活動，或經營營利事業之行為。
- 3.未經本公司書面同意，轉播、複製本公司所舉辦的所有會議及活動資料。
- 4.對任何公司產品、資訊、資料、或行銷計劃，以任何方式進行重新包裝、重製、補充或更改標籤，或將本公司產品分裝或單包銷售。
- 5.於零售場所等實體店面或網路虛擬平台，如商店、攤位、市場、網際網路等以低於建議售價做銷售、或拍賣本公司產品及業務輔銷品。

第十九條 直銷商違約事由及處理方式

直銷商不得為下列任何之行為，倘因此侵害智慧型立體學習(股)公司之權利，致使本公司增加費用或造成損害，應負賠償責任，若有違反刑事法律時，本公司並得依法提出告訴或告發：

- 1.對本公司所銷售之商品，提出誇大不實之陳述或宣稱。
- 2.將任何非本公司商品或服務，偽稱係本公司商品或服務而加以推廣。
- 3.違反直銷商資格或於直銷商加入申請契約書填載不實內容或提供不實之身分資料，經查證屬實者。
- 4.散播不實的煽動言論、謠言、惡意招攬、搶線等，造成公司與直銷商對立或是影響直銷商組織間的和諧。
- 5.在組織中有代刷卡、借款收息等金錢借貸行為，造成組織糾紛或破壞組織和諧。
- 6.隱報下線業績或貨款、以偽造資料辦理行政作業，經查證屬實者。
- 7.以不當手法，惡性公排組織線、慫恿或任由組織惡性退貨或刻意炒作獎金制度藉以詐領獎金

或賺取商品差價者。

8. 直銷商行使經營權如銷售、推薦、輔導等行為，有任何破壞智慧型立體學習(股)公司名譽、權益或其他直銷商之名譽、權益、團結和諧等情事者。

9. 多層次傳銷管理法第 15 條（特定違約事由及其處理）

(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。

直銷商違反本條規定，本公司得依多層次傳銷管理法第 15 條及智慧型立體學習傳銷營運守則第十條辦理。

直銷商違反本營運規章或法令之規定或其他可歸責直銷商事由者，停權一個月，如經本公司通知仍繼續違反者，本公司有權續為停權至其停止違反前開規定。情節重大或經本公司二次(含)以上通知仍繼續違反者，本公司得終止契約。因而解除或終止契約者，適用本則第十條至第十二條相關規定。直銷商經依前項規定終止契約者喪失經營權，其組織緊縮，並須自契約終止日起期滿一年(含)以上，經本公司同意，始得重新申請加入。

當直銷商違反本公司營運規章、計畫或其他可歸責於直銷商之事由，經查證屬實者，本公司會以書面通知直銷商終止契約。如發生法律行為，直銷商須對該項損害負賠償及法律責任。本公司將於契約終止生效後三十日內，接受直銷商退貨之申請，由本公司取回商品或由直銷商自行送回商品，同時向直銷商原購價格百分之九十買回直銷商所持有之商品。但得扣除已因該項交易而對直銷商給付之獎金或報酬。

第四章 組織行為

第二十條（跨越經營之禁止）直銷商不得假藉親屬或他人名義所取得之經營權，加入非原推薦體系經營傳銷組織；如有違反且經查屬實者，本公司有權將該加盟經營權回復至原推薦體系。

第二十一條(搶線之禁止)直銷商不得直接或間接誘導、鼓勵或協助另一直銷商脫離原推薦體系。

第二十二條（從業限制）本公司區代理(含)以上直銷商，不得經營或參加其他與本公司商品服務性質類同之多層次傳銷事業；如有違反且經查屬實者，本公司有權撤銷其直銷商資格。

第二十三條（組織排線溢領獎金之禁止）直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，並以聯合他人或利用他人名義依其模式加入本公司傳銷組織，於領取獎金或報酬後，再有計劃性的申請解除或終止契約，退出本公司傳銷組織，圖謀溢領獎金之不法利益；如有違反且經查屬實者，本公司得撤銷共同參與者之直銷商資格，並追回其溢領之獎金。

第五章 退出退貨處理

第二十四條（解除契約）依多層次傳銷管理法第二十條規定辦理（會員猶豫期間內解除或

終止契約及退貨規定) 直銷商自訂約日起三十日內以書面通知本公司解除或終止契約者, 本公司應於契約解除或終止生效後三十日內, 接受直銷商退貨之申請, 由直銷商自行送回商品, 並返還直銷商購買退貨商品所付之價金及其他加入時給付之款項。本公司依前項規定返還直銷商款項時, 需扣除商品返還時, 因可歸責於直銷商之事由致商品毀損滅失之價值, 及已因該進貨而對直銷商給付之獎金或報酬。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。

第二十五條 (終止契約) 依多層次傳銷管理法第二十一條規定辦理 (會員猶豫期間後終止契約及退貨規定) 直銷商於前條解約或終止契約期間經過後, 得隨時以書面終止契約, 退出本公司傳銷計畫及組織, 並要求退貨, 但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。本公司於直銷商依規定終止契約生效後三十日內, 接受直銷商退貨之申請, 並以直銷商原購價格百分之九十買回直銷商所持有之商品。但得扣除已因該項交易而對直銷商給付之獎金或報酬, 及取回商品之價值有減損時, 其減損之價額。

第二十六條 (不得請求因契約解除或終止所受損害賠償或違約金) 依多層次傳銷管理法第二十二條辦理 (請求損害賠償或違約金之限制) 直銷商依前二條規定行使解除權或終止權時, 本公司不得向直銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

第二十七條 (不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止) 依多層次傳銷管理法第二十三條辦理本公司及會員不得以不當方式阻撓會員依本法規定辦理退貨。本公司不得於會員解除或終止契約時, 不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十八條 (商品價值減損之扣除) 因本公司考量保存及合理銷售期限, 除本營運守則另有規定外, 有關契約終止時, 產品之價值減損之計算方法及基準如次:

產品減損標準如下:

	自產品可提領日起	依原購買價格計算價值減損百分比
產品價值減損一覽表	31 天~60 天	15%
	60 天~120 天	30%
	121 天180 天	50%
	180 天/6 個月之後	不得要求退貨

第二十九條 (獎金追回) 直銷商契約解除或終止者, 本公司得就退還或買回價款中, 扣除直銷商因原交易 所領得之獎金或報酬。該直銷商所屬上層各級直銷商, 曾因該項交易領取任何獎金別或報酬者, 負返還本公司之義務, 本公司得予扣繳或追回。

第三十條 (可歸責直銷商事由之退貨處理) 直銷商因違反國家法令、直銷商協議、本營運守則或其他損害本公司權益之行為, 經本公司撤銷其直銷商資格者, 本公司得拒絕其退貨之申請。

第三十一條 (當事人辦理原則) 直銷商欲自願解除或終止契約者, 本人可書面向本公司所屬各

營業所辦理退貨程序。如非本人辦理者，得委由代理人出具委託書及切結書辦理。

第六章 一般退貨辦法

第三十二條（直銷商一般退貨）直銷商退貨，如影響本公司獎金制度規範之直銷商維持資格，則依獎金規定辦理變更後，30日內辦理退貨，將以原購價格百分之九十，買回會員所持有之商品。

第三十三條（一般退貨獎金追回）直銷商退貨得扣除已因該項交易而針對該直銷商給付之獎金或福利，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。

第三十四條（一般退貨商品價值減損之扣除）與第二十八條同

第三十五條（商品瑕疵擔保）

- 1.本公司及直銷商銷售之商品，於公司出貨時，應詳細觀察外包裝，如外包裝受損或已拆封，可視為舊品或瑕疵品，請於現場當面清點並逕行退還。
- 2.本公司所銷售之商品如從外包裝即可檢視內容物者，請自行檢視內容物無瑕疵，再行拆封，該類商品如拆封後不得以瑕疵品方式退換貨。
- 3.本公司所銷售之商品如為可隨時從外包裝取出之商品，必須於出貨時取出內容物檢視是否有外觀瑕疵，否則商品提出後不得以外觀瑕疵做為退換貨之緣由。

第七章 附則

第三十六條（適用法令）本公司直銷商除依協議內容暨本營運守則行使權利、履行義務外，亦應遵守多層次傳銷管理法及有關稅務、管理等法令之規範。

第三十七條（直銷商營業作業須知之訂定）有關本公司直銷商之資格取得、轉讓、資料異動、權利義務履行及獎金發放等處理程序，除本營運守則之規定外，另由本公司訂定營業作業規則辦理。

第三十八條（修正及施行）本公司得因市場變化、法令修改或其他因業務之需要，修正「直銷商申請表暨協議書」及本營運守則及直銷商營業作業規則等內容。相關修正之內容條款經本公司各營業所張貼公告、會訊刊物及企業網站公布，並向公平交易委員會報備後，依法定時程自動生效及施行。

直銷商營運作業規則

第一章 加入辦法

1. 任何人無分性別、種族、國籍、政治或宗教信仰，均可享有申請成為智慧型立體學習股份有限公司(下稱本公司)直銷商之機會。
2. 欲成為本公司直銷商，得經現為本公司直銷商推薦，填妥「智慧型立體學習股份有限公司直銷商申請書暨協議條款」，向本公司申請，並繳交入會費 500 元。
3. 申請成為直銷商，申請人尚須符合下列規定：
 - (1) 須年滿十八歲。
 - (2) 須非心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者；
 - (3) 須非財產受扣押之債務人或宣告破產之公司行號或個人
 - (4) 須未經其所屬之商業或專業機構、協會或公會停止或註銷其商務或專業資格者
 - (5) 須申請時非監獄或懲戒所之受刑人。
 - (6) 非中華民國國民之申請人，須同時檢附有效護照影本、居留證正、反面影本或已設立公司之相關證明資料，始得申請。
 - (7) 以公司行號名義加入者：依台灣地區相關法律所設立之公司、行號或其他營利組織。
4. 可能成為直銷商之人或本公司直銷商，無論何種原因，無須實行下列條件或行為，且任何直銷商亦不得要求新直銷商或欲加入者為下列之行為：
 - (1) 購買任何非本公司生產的產品或服務。
 - (2) 購買大會、研討會或其他會議之入場券或參加其會議。
 - (3) 推薦若干新直銷商。
 - (4) 資助任何非本公司製作之業務推廣項目或活動。
5. 直銷商得隨時以書面通知本公司，自願解除或終止其契約，並按退貨程序申請退貨。
6. 申請手續之流程及須知：
 - (1) 請詳閱本公司事業、產品、獎金獲利計劃、電子商務等之相關說明，及直銷商參加協議、營運守則、作業辦法等之規範。
 - (2) 據實填寫「直銷商申請表暨協議條款」，檢附以下證明文件：
 - A. 個人名義申請：申請人之正、反面身份證影本。
 - B. 公司行號名義申請：
 - 公司設立核准登記函影本或商業登記證明文件影本。
 - 負責人身分證正、反面影本。
 - C. 外籍人士申請：
 - 申請人之有效護照影本。
 - 申請人之外國人士居留證，正、反面影本(限以依親身分非工作之名來台，且有效期須滿 183 天者)。若為公司行號則須另附該國合法登記之公司證明文件影本。

- (3) 完整填寫「智慧型立體學習股份有限公司直銷商申請書暨協議條款」，並於獎金帳戶資料欄位中，擬入帳使用之個人或公司行號銀行或郵局存摺封面影印本黏附於本申請書。
- (4) 將填妥之相關申請表、所附證明文件及個人資料告知暨同意書親交或掛號郵寄給本公司。
- (5) 直銷商依規定所檢附之相關文件務必正確，文件影本務必清晰，以免影響獎金發放作業。
- (6) 擬以信用卡購買產品者，請務必確實填寫個人信用卡資料，並確認個人信用卡額度及消費記錄；若因個人因素致無法取得信用卡發卡銀行之授權，而影響相關權益，申請人須負擔一切責任。
- (7) 「直銷商申請表暨協議書」之簽名欄須為申請人親自簽名，若有偽冒不實或冒用證件情事，經公司查證屬實者，立即撤銷其直銷商資格，且衍生之一切法律後果須自行承擔。
- (8) 經公司審核通過完成申請手續者，即取得本公司直銷商資格，享有推廣銷售本公司產品及介紹他人加入本公司之權利。本公司亦將依據事業獎勵計劃，因直銷商銷售本公司產品或服務而給付獎金。
- (9) 本公司對於任一申請，包括重新申請等，得不予核准。

第二章 訂購手續

直銷商皆可向公司訂貨，但請注意下列事項，以免影響個人權益。

公司現場訂購：現金支付 / 信用卡支付

週一至週五 10:00 am - 18:00 pm

在公司現場填寫訂購單，交由行政人員完成訂貨手續並付款完成，可選擇下列任一方式提領產品：

1. 現場自取：完成訂購手續並付款完成後即可提領產品
2. 配送服務：由公司在 7 個工作天內統一經物流配送

注意事項：

1. 公司將視訂購數量收取配送處理費用
2. 訂單上之送貨地址請確實填寫，若因地址不明或有誤，以致貨品無法按時送達，概由直銷商自行負責
3. 請務必確認個人信用卡額度及消費紀錄，若因個人因素致無法取得發卡銀行之授權，而延誤出貨及影響相關權益，概由直銷商自行負責
4. 收到產品時請查驗內容、數量，產品如有數量短缺、品質瑕疵、包裝破損、誤訂、溢送，請依退貨作業辦理。
5. 當訂購人與付款人不相符時，公司須與訂購人本人以及付款人本人均確認過後，方能處理訂單。
6. 若以上訂貨辦法有變更時，皆以本公司網站與現場公告為準。

第三章 退、換貨作業辦法

為保障直銷商及消費者權益，本公司依「多層次傳銷管理法」等相關法規之規定，訂定退、換貨

作業辦法，茲詳列如下：

1.換貨辦法：

(1)本公司保證產品品質優良，售出時若有非可歸責於購買人的瑕疵，樂意為客戶更換。除瑕疵品外，公司不接受無故換貨以免影響行政作業及獎金發放。

(2)瑕疵品認定：

- 購買人收到產品時，請立即檢查產品，若包裝外觀不良或受損而不堪使用及販賣者。無需拆封，持原樣回公司換取新品。
- 產品經拆封商品本身內容已有瑕疵或短少。

(3)換貨流程：直銷商收到瑕疵商品時，依下列流程處置：

- 先電洽公司向服務人員告知瑕疵商品換貨事宜。
- 於 7 天內攜帶瑕疵商品（含發票）親臨公司，填寫退換貨申請書更換。

(4)換貨的運費：瑕疵品寄回公司的郵資將由公司支付，其餘由直銷商自行支付。

(5)換貨人必須是原訂貨人，公司不接受原訂貨人以外的人提出換貨申請。

2.退貨作業：

直銷商可依「多層次傳銷管理法」，以書面向公司櫃檯辦理退出性退貨。

注意事項 項目 解除/終止條件說明：

(1)直銷商得自訂約日起三十日內以書面通知本公司解除或終止契約，本公司將依多層次傳銷管理法第 20 條暨本公司解除或終止契約退出退貨辦法，辦理解除或終止契約之退出退貨。直銷商於加入日起三十日內自願解除或終止契約，本公司將於契約解除或終止後三十日內，接受直銷商退貨之申請、受領直銷商送回之商品，並返還直銷商購買退貨產品所付價金。本公司依本項規定返還直銷商之款項，得扣除產品返還時因可歸責於直銷商之事由致產品毀損、滅失之價值，及因該進貨對該直銷商給付之獎金或報酬。該直銷商所屬上層各級直銷商，曾因該項交易領取獎金或報酬者，負返還本公司之義務，本公司得予扣繳或追回。由本公司取回退貨者，並得扣除取回該產品所需運費。

(2)直銷商自訂約日起算三十日後，依多層次傳銷管理法第 21 條規定，仍得隨時以書面終止契約，並要求退貨。直銷商所持有產品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。本公司於契約終止後三十日內，接受直銷商退貨之申請、受領直銷商送回之商品，本公司將以直銷商原購買價格之 90%買回其所持有之商品。

直銷商解除或終止契約者，本公司得就退還或買回價款中，依下列原則，扣除產品價值減損。產品一經拆封即視同已使用，其減損為 100%。本公司將依原購買價格扣除產品價值、保存不當及可歸責於使用者/直銷商之減損費用。

本公司依本項規定返還直銷商之款項，得扣除產品返還時因可歸責於直銷商之事由致產品毀損、滅失之價值，及因該進貨對該直銷商給付之獎金或報酬。該直銷商所屬上層各級直銷商，曾因該項交易領取獎金或報酬者，負返還本公司之義務，本公司得予扣繳或追回。由本公司取回退貨者，並得扣除取回該產品所需運費。

產品減損標準如下：

產品價值減損一覽表	自產品可提領日起	依原購買價格計算價值減損百分比
-----------	----------	-----------------

31 天~60 天	15%
60 天~120 天	30%
121 天180 天	50%
180 天/6 個月之後	不得要求退貨

- 退款方式於解除/終止契約生效日起 30 日內，退回原刷卡信用卡帳戶或匯入申請人帳戶。退貨情況發生時，所有的上屬直銷商因該批產品所產生之獎金、積分及晉升位階，與相關上屬直銷商追回。

- 退款方式於解除/終止契約生效日起 30 日後，公司以原購產品價格之 90%購回產品，但將扣除以下款項；已支付申請人因該批產品所發生之所有獎金。退回產品減損之價值。(按退貨產品價值減損認定之標準辦理) 退回產品如係本公司自行取回者，得扣除取回該產品所需運費。若本公司未收到直銷商自行退回之產品，需由直銷商負責查詢運輸過程。

- 直銷商持有產品自可提領之日起算逾六個月，公司有權不接受退貨。

3.一般退貨辦法

- 直銷商除自願解除契約與終止契約另有規定外，退貨則視同退出經營權，故請酌量進貨推廣。
- 產品若具有下述情形，視同其價值已百分之百減損：
 - a.產品已拆封或使用；b.產品已逾有效期限；c.產品已變色、變質或變形，顯有保存不當之虞；d.產品遭人為毀損或破壞；e.產品已無交易價值；f.產品已喪失其應有之功能；g.產品自可提領日後已逾 180 日。
- 辦理退貨需將贈品退回。直銷商如非因商品瑕疵問題，而需辦理退貨者，則需自行負擔貨品寄回之運費。
- 輔銷品除瑕疵品外，一律不得退貨。

4.不得退貨事由

- 商品已逾使用期限
- 商品經拆封使用
- 訂購之產品來自另一位直銷商或任何其他來源的購買以上情事無法再行銷售，不得退貨。

第四章 獎金發放作業

一. 獎金結算及發放

(1)日結週領：每日結算獎金，並於該週週日結算後第六週之週五統一發放。

EX：06/06~06/12 每日結算後，將於 07/22(五)發放

06/13~06/19 每日結算後，將於 07/29(五)發放

月結月領：當月最後一週結算獎金。該月獎金於結算後第六週發放。

獎金會撥發至「智慧型立體學習股份有限公司獨立直銷商申請書」中載明之獎金帳戶資料中。

(2) 獎金扣除及費用支付：

- 1.本公司在發放獎金時，金額超過二萬元以上才扣繳獎金總額之 2%的二代健保費，並預先代扣該筆獎金總額 10%的所得稅。

- 2.外籍人士不論獎金多寡，均將代扣 20%所得稅。
- 3.本公司發放獎金時，若該直銷商之居留證有效期限未滿 183 天，將視為外籍人士，獎金發放作業與代扣所得稅金額則與外籍人士相同。
- 4.本公司有權由直銷商領取之獎金中扣除其積欠或應繳付公司之費用與獎金（如因退出、退貨等而發生的獎金追回，將扣除獎金與匯款手續費）。
- 5.以公司名義申請加入者，在收到公司匯出之獎金時，須開立獎金總額（未代扣所得稅前）外加 5%營業稅後之發票；若為無需開立統一發票之行號，須開立獎金總額（未代扣所得稅前）之收據，該發票/收據品名欄中註明「佣金收入」，以掛號郵寄或親繳至本公司。
- 6.依據財政部台財稅第 831587237 號解釋令中，對多層次傳銷事業參加人銷售產品或勞務之所得課稅規定／個人參加人因下層直銷商向傳銷事業進貨或購進產品累積積分額(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，係屬佣金收入，為所得稅法第 14 條第 1 項第 2 類執行業務所得(9A)。全民健康保險扣取及繳納 補充保險費辦法第 3 條第 1 項第 3 類規定，執行業務所得應計收補充保險費。

第五章 資料異動作業須知

一.資料變更

- (1) 直銷商如有需要更動「直銷商者申請表暨協議書」內之資料，須填寫「直銷商資料異動申請表」，並檢附變更項目之相關文件，向本公司提出申請。
- (2) 前項資料之更動，不得申請更動推薦者及直接上屬。
- (3) 經營權由個人變更公司行號：該公司登記之負責人須為直銷商本人，須檢附以下資料：
 - A. 公司設立登記函或營利事業登記證影本
 - B. 負責人身份證影本
 - C. 獎金轉帳申請書及公司法人帳戶之銀行存摺影本
 - D. 由公司行號變更為個人：須重新填寫「直銷商申請表暨協議書」並檢附申請人正、反面身份證影印本及獎金轉帳申請書（獎金帳戶影本）。
 - F. 變更獎金轉帳帳戶：檢附獎金轉帳申請書及新帳戶之存摺影本。
- (1)變更戶籍地址：檢附直銷商身份證影本。
- (2)變更姓名或身份證字號：檢附直銷商身份證影本及戶籍證明。

二. 經營權轉移：

- (1) 直銷商得於取得資格後，依公司所訂轉讓作業程序，申請直銷商之權利義務轉移。
- (2) 經營權之轉移，僅限一次，並酌收新台幣 1000 元之移轉手續費。
- (3) 檢附受讓人之直銷商申請表暨協議書。

三. 經營權繼承

- (1) 直銷商死亡或喪失行為能力時，有關其公司事業之權利與義務，依民法第 1138 條款由該直銷商之法定繼承人依優先順序繼承之。
- (2) 檢附下列證件：
- (3) 死亡證明書或醫生診斷證明書影本
- (4) 繼承人之直銷商申請表暨協議書及獎金轉帳申請書（獎金帳戶影本）
- (5) 除戶戶籍謄本影本

第六章 直銷商行為公約

一. 行為準則

- 身為本公司直銷商，須秉持誠信與公正原則。
- 以提升個人聲譽與本公司正面名聲為事業準則。
- 以謙卑與尊敬的心對待在本公司活動中所遇到的每一個人。
- 負起領導責任，認真對待組織每一位直銷商，不論是訓練、支援或溝通。
- 確實傳遞本公司產品資訊與獎勵計畫。
- 不會推薦或嘗試推薦任何本公司直銷商直接或間接地加入非法傳銷或其他不法活動。
- 謹記從本公司產品、服務或計畫中所獲得的個人經驗與利益，可以被解釋為未授權之「商標權利之延展」。
- 瞭解並同意個人應對本身一切財務或法律責任負責，並同時履行直銷商之所有債務與相關責任。
- 做為另一位直銷商的推薦人或上級領導人的任何直銷商都必須盡力履行監督行為，以確保他的下屬直銷商正確地經營其業務。
- 直銷商有責任與他的下屬直銷商持續聯絡、交流、並負組織之管理及監督責任，以及積極陪同他的下屬直銷商參加公司會議和教育訓練等活動。

二. 商業行為

- 直銷商經營事業之專業素養與道德觀念，將有助於提升其個人與本公司正面聲譽。
- 直銷商不得涉及任何損害於本公司或其他直銷商形象之行為。

三. 無獨占傳銷權利

- 任一國家或地區之直銷商皆未被授於獨占招募之權利，且不得明示或暗示其擁有獨占任一區域或組織團體銷售或招募之權利。
- 除了該國家或地區已正式成立本公司分公司且當地法令特別規定外，直銷商於推薦行為上並無任何地域限制。

四. 保密義務

直銷商於行銷本公司產品時，絕不貶低或侵犯本公司名聲或聲譽，亦不盜用任何本公司機密資訊或商業秘密，包含直銷商會員姓名與地址，供他人不法使用。

五. 不強迫購買

- 直銷商不應要求或鼓勵潛在顧客或直銷商，進行除了公司營運手冊上的訂貨或付款方式之外的購買或付款，亦不得接受顧客或直銷商的資金，做為預期將來訂貨的保證金
- 直銷商不得未經授權冒用他人之身份證明文件及資料，進行申請加入、購買產品，獲取不當利益或層級晉升。
- 直銷商不應允許其他直銷商或顧客使用該直銷商之信用卡購買產品。

六. 禁止行為

- (1) 提供或銷售本公司產品及業務輔銷品，以供他人於零售場所轉售。
- (2) 直銷商不得有下列任一行為，否則應自負法律責任，倘因此而致本公司增加費用或生損害者，應負賠償責任:

- 對本公司銷售之產品提出任何誇大無根據之宣稱
- 各國政府管理機構並不直接為產品與服務背書。因此，直銷商不得直接或間接表示其本公司獎勵計畫或產品與服務已受政府機構核可背書。
- 除了本公司具體書面授權外，直銷商不得針對本公司產品聲稱擁有任何權利。
- 以任何不確實或誤導性的方式說明本公司公司或本公司產品。
- 將任何非本公司產品或服務偽稱係本公司產品或服務而加以推廣。
- 須迅速將顧客重大之申訴通知本公司，並提供有關之書面資料及對話情形。
- 顧客請求履行品質滿意保證時，直銷商須深入瞭解引致顧客如此要求之情況，並應提供顧客選擇全數退還購貨價金、改換同類產品或按原價折換他項產品。
- 直銷商除依照品質滿意保證之規定處理外，關於本公司產品之使用或誤用，不得私自提出和解或以其他方式拘束本公司。
- 應遵守中華民國之一切法令，包括多層次傳銷管理法、個人資料保護法及消費者保護法，不得為政府法令規定之欺騙或不法之交易行為或參與任何可能導致自己或本公司聲譽受損之活動。
- 為使本公司統籌管理產品，並確保其配合中華民國當地產品檢驗法、產品標示法、商標法及其他安全衛生法令之規定，獨立應運顧問不得進口或銷售非經由本公司供應之一切產品，亦不得出口或提供他人出口經由本公司供應之產品。
- 直銷商不得以不當手段，破壞整體組織行銷秩序與直銷商間之和諧及公平競爭。

七. 法定不當傳銷活動之禁制

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

制度名詞定義與介紹

一、制度名詞定義

1.上線

指您的推薦人，以及其往上推展的所有推薦人。

2.下線

指您推薦的直銷商，以及其往下推展的所有的直銷商。

3.推薦

直接推薦一名新入會的直銷商，稱之為推薦。

4.直推(直推第一代)

指您直接推薦的直銷商個人，不含其往下推的組織。

5.直推第二代

指您直接推薦的直銷商其直推第一代，不含其往下推的組織。

6.直推組織

直接推薦的組織成員稱為直推組織。

7.組織安置

安置位置採推薦人之極左極右安置，可於入會時選擇左區或右區安置。

8.直銷商

*所稱之直銷商即為多層次傳銷管理法第 5 條定義之直銷商

經由一位合格直銷商之推薦，同時於智慧型立體學習傳直銷系統完成註冊並購買相應 PV 的產品，即可成為直銷商。

9.首筆訂單

加入成為直銷商會員的當週期業績結算日前，直銷商訂購所有產品總和，稱為首筆訂單。

10.重銷訂單

加入成為直銷商會員的當週期業績結算日之次一週期開始，每週期所有產品積分總和，稱為重銷訂單。

11. PV 值

$PV = \text{產品售價} \times 80\%$ 。即產品積分，每個產品套組都分配有一個積分值 PV，該積分值用於位階資格以及紅利和其他福利之認定。本公司因應市場變動，保有調整 PV 值之權利。例如:入會套組(NTD\$2000 元，1600PV)。金牌經理套組(NTD\$50000 元，40000PV)

12.活躍

領取對碰獎啟動活躍日，之後每月需消費新台幣(以下均同)\$2000(1600PV)，以維持活躍。

每一活躍期以 1600PV 為個人重銷責任額。必須每月重複購買 1600PV 的產品做為自身消費之用，也同時作為活躍直銷商之獎金發放依據。領過對碰後，若下一個月沒有重銷的，**只可領見點獎與培育獎。**

13.新增業績

成為直銷商加入時的首筆訂單與每月的個人訂單責任額為新增業績。

14.靜態直銷商

直銷商如未持續重銷，便視為靜態直銷商。其直銷商聘階與原積分皆保留。

15.激活

使靜態直銷商成為活躍會員的條件，需補足該會員當月重銷之份額。

16.區/小區

從自己以下分為二區，二個區域在同一週期內，累積業績大的為大區，反之則稱為小區。

17.超額積分

直銷商每週期個人新增業績，扣除該聘級個人責任額後超出部分，稱之。

18.每日封頂

為使獎金制度能夠安全長久的發展，針對獎金設定了每日最高發放金額。

19.日結週領

每日結算獎金，並於該週週日結算後第六週之週五統一發放。

EX：06/06~06/12 每日結算後，將於 07/22(五)發放

06/13~06/19 每日結算後，將於 07/29(五)發放

20.月結月領

當月最後一週結算獎金。

該月獎金於結算後第六週發放。

獎金制度與聘階說明

1.申請入會

繳交入會費 500 元，成為直銷商並選擇您的職級：經由一位正式直銷商之推薦，同時輸入個人資料並自行完成上傳入會申請書、身份證明文件及存摺影本，購買相應 PV 的產品，並於十個工作日內現場繳交或郵寄本人親簽之「直銷商申請書」、身份證明文件影本、存摺影本，取得直銷商經營權利，經本公司審核通過後，成為本公司直銷商。

※每一直銷商(個人與法人)可同時擁有三個實質經營權，其中所有經營權之推薦人不限為同一經營權推薦，其經營權各自獨立。

入會時之職級則依加入訂單金額所相應 PV 值定之。

➤ 會員

一次購足 1600PV 之商品或入會套組(NTD\$2000 元)。

➤ 銅牌經理

購買銅牌經理套組(NTD\$12000 元，9600PV)或累積購足 9600V 之商品。

➤ 銀牌經理

購買銀牌經理套組(NTD\$30000 元，24000PV)或累積購足 24000PV 之商品。

➤ 金牌經理

購買金牌經理套組(NTD\$50000 元，40000PV)或累積購足 40000PV 之商品。

備註▶ $PV = \text{產品售價} \times 80\%$

2.聘階晉升條件

- ★ 白金學士：職級已達金牌經理，小區積分累積達 96 萬 PV 即晉升為白金學士。無時間限制。
- ★ 珍珠碩士：直銷商本身為白金學士，當月小區積分累積達 160 萬 PV，且有 1 位直推白金學士，即晉升為珍珠碩士。
- ★ 翡翠博士：直銷商本身為珍珠碩士，當月小區積分累積達 480 萬 PV，且左邊和右邊各產生 1 位直推珍珠碩士，即晉升為翡翠博士。
- ★ 鑽石校長：直銷商本身為翡翠博士，當月小區積分累積達 960 萬 PV，且左邊和右邊各產生 1 位直推翡翠博士，即晉升為鑽石校長。
- ★ 皇冠大師：直銷商本身為鑽石校長，當月小區積分累積達 1920 萬 PV，且左邊和右邊各產生 1 位直推鑽石校長，即晉升為皇冠大師。

備註▶ 達成聘階資格後，可直接越級跳階。

3 獎金制度 本公司之獎金是以 PV 值作為業績獎金的計算基準。

◆ 培育獎金

每次您推薦新的會員加入時，依照他們的加入的第一筆訂單您將會有該筆訂單金額 10~20% 的推薦獎金(依推薦人聘階不同而%不同)。此獎金每週結算，每週發放。可領二代。

	會員	銅牌經理	銀牌經理	金牌經理
直推一代	10%	12%	16%	20%
直推二代	2%	3%	4%	5%

- 直推第一代：指您直接推薦的大使。
- 直推第二代：指您所屬直推的第一代所直接推薦的大使。

備註：協助報單者，協談人(ABC 之 A)由公司另撥 **3%協談獎金**，實現旁線互助

◆ 對碰獎金

隨著您擴展您的團隊，您將有機會獲得對碰獎金。將依照較小業績團隊的積分支付團隊獎金。

領取條件：需活躍且完成左右各直推一人以上，始可具有領取對碰獎金資格（即直推安置自己左右各一人），完成每月重銷責任額後

結算：日結週領。日封頂金額如下(NTD)：

	會員	銅牌經理	銀牌經理	金牌經理
小區	5%	7%	9%	12%
日封頂	5,000	50,000	200,000	310,000

註▶對碰獎金由公司提撥 24%預算，以不啟動 K 值為原則。

◆ 見點獎金

自己底下，無論是自己推薦、上線安置還是團隊安置的，可領取 10 代內之新啟動會員之第一筆訂單的 0.6~1%。(依您聘階不同而%不同，銅牌經理以上才能領)

結算日期：週結週領

	會員	銅牌經理	銀牌經理	金牌經理
	x	0.6%	0.8%	1%

◆ 培育對等獎金

領取由自己往下直推會員十代，每一代培育獎金領多少，就領那些代數的%數可領取直推會員的培育獎金 0.5%~5%(依您聘階不同而%不同)。

結算日期：週結週領，需活躍且推薦滿 5 人，可領滿 10 代的培育獎的 30%

	會員	銅牌經理	銀牌經理	金牌經理
直推 1 人 1~2 代	2%	3%	4%	5%
直推 3 人 3~4 代	1%	2%	3%	4%

直推 5 人	5~10 代	0.5%	1%	1.5%	2%
--------	--------	------	----	------	----

◆ 領導獎

隨著組織擴展與獎銜資格的提升，開始可以領取各聘階不同比例的獎金。累積小區業績，達標 96 萬 PV 即升聘白金學士，達聘之後不退聘，做多少業績就領多少該聘階的領導獎%。

聘階	白金學士	珍珠碩士	翡翠博士	鑽石校長	皇冠大師
%	2%	3%	4%	5%	6%
小區 PV	累積96萬PV	當月160萬PV	當月480萬PV	當月960萬PV	當月1920萬PV
直推組織	x	直推 1 白金	直推 2 珍珠	直推 2 翡翠	直推 2 鑽石

領取條件：可參考上圖說明，達成資格完成晉升後該月業績即可計算領導獎金。

獎金限制：無限制，需活躍且達成資格，上聘不掉聘，升級之後即使某月業績不好也不會被降級

結算日期：月結月領

◆ 全球分紅

為獎勵領導階層設置全球分紅，白金學士以上聘階始得享有全球分紅，全球分紅依聘級不同之所屬聘階之百分比計算。需活躍且達成資格，高聘也可領低聘的分紅。需活躍。

結算日期：半年結半年領

聘階	白金學士	珍珠碩士	翡翠博士	鑽石校長	皇冠大師
%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	1%

活躍

領取對碰獎啟動活躍日，之後每月需消費新台幣(以下均同)\$2000(1600PV)，以維持活躍。

每一活躍期以 1600PV 為個人重銷責任額。必須每月重複購買 1600PV 的產品做為自身消費之用，也同時作為活躍直銷商之獎金發放依據。領過對碰後，若下一個月沒有重銷的，**只可領見點獎與培育獎。**

本公司之獎金是以 PV 值作為業績獎金的計算基準。

以最高聘階皇冠大師獎金足額領滿計算如下：

培育獎金	20%+5%=25%
對碰獎金	12% (但有 31 萬日封頂之上限)
見點獎金	1%可領 10 代=10%
培育對等獎金	5%+5%+4%+4%+2%+2%+2%+2%+2%+2%=30%
	25% (培育獎) X30%=7.5%
領導獎	6%
全球分紅	3%
協談獎金	3%

$$25%+(12%*1.7083)+10%+7.5%+6%+3%+3% =75%$$

1.7083 為系統預算出平均對碰可領次數之期望值

以 PV 值發放獎金的最高比率為 75%

因 P V = 產品售價 x 80%

故最高可領獎金為總收入金額的 60%

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 號令制定公布全文 41 條

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，保護直銷商權益，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，指透過直銷商介紹他人參加，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直銷商或第三人，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（直銷商之定義）

本法所稱直銷商，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，視為前項之直銷商。

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、傳銷制度及直銷商參加條件。
- 三、擬與直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直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（應告知直銷商之事項）

多層次傳銷事業於直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、傳銷制度及直銷商參加條件。

三、多層次傳銷相關法令。

四、直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。

直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）

多層次傳銷事業或直銷商以廣告或其他方法招募直銷商時，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）

多層次傳銷事業或直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）

多層次傳銷事業於直銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與直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、直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直銷商之約定。
- 四、解除或終止契約係因直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直銷商之事由者，直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直銷商違約事由，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直銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為直銷商者，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。

直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，應使其直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，要求直銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求直銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使直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，致減損其他直銷商之利益。
- 五、不當促使直銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
- 六、其他要求直銷商負擔顯失公平之義務。

直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（直銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

直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，接受直銷商退貨之申請、受領直銷商送回之商品，並返還直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直銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於直銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該直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（直銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）

直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，接受直銷商退貨之申請，並以直銷商原購價格百分之九十買回直銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回直銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該直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）

直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直銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

直銷商品係由第三人提供者，直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，並負擔直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）

多層次傳銷事業及直銷商不得以不當方式阻撓直銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於直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直銷商締結書面契約；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直銷商，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。

前項直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直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，直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直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直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 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直銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他直銷商。

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、直銷商總人數、各月加入及退出之人數。
 - 三、直銷商之姓名或名稱、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、與直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、處理直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 多層次傳銷事業於直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、違法後後悔實據及配合調查等態度。

第二十條 本細則自發布日施行。

互助互信互利 共創傳銷榮景



財團法人多層次傳銷保護基金會
Multi-Level Marketing Protection Foundation
地址：10487台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 09:00-12:00；13:30-17:30
服務電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096
服務信箱：foundation@mlmpf.org.tw
網址：http://www.mlmpf.org.tw

傳訊錄



LINE



Facebook



YouTube



服務項目

法律諮詢

由優秀律師提供諮詢、協助解答多層次傳銷相關的法律問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約。

電子報

自104年6月起傳保會定期推出「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，除提供已繳費之傳銷事業及傳銷商外，並歡迎民眾於傳保會網站訂閱。

專業知能

教育訓練

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

研討會

研討會為傳保會年度大型活動針對特定主題邀請學者專家進行研討，同時也針對傳保會的運作做概況報告。



財團法人多層次傳銷保護基金會
Multi-Level Marketing Protection Foundation



八大任務

傳保會之任務以協助解決傳銷民事爭議，增進傳銷法令知識為使命

- 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。
- 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。

繳費申請

傳銷事業/傳銷商 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」。



傳銷事業繳費入口

傳銷商繳費入口

爭議調處

第三方調處機制，共創和諧雙贏

- 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，任一方可向傳保會申請調處。
- 二、傳保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，任一方可向傳保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)申請人須為已向傳保會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。(二)調處案件須為因多層次傳銷所產生之民事爭議。(三)調處案件須未曾向傳保會申請調處之爭議案件。

輔導評鑑

輔導及評鑑傳銷事業的紛爭處理機制

當傳銷市場蓬勃發展的同時，產業內對於紛爭解決的需求亦應運而生，而傳銷事業是否具備健全的紛爭處理機制，對內除了消化紛爭處理的需求；對外更關乎了社會對整體產業的信賴及穩定感。

- 一、輔導：由傳保會提供資源，輔導傳銷事業建立或完善其紛爭處理機制，以達到有效減少紛爭及爭議訴訟案件的可能性。
- 二、評鑑：配合輔導成效，傳銷事業得以透過傳保會的評鑑，檢視自身紛爭處理機制的實行成效，強化傳銷商對產業信心的同時亦提升產業自律的形象。

調處程序

調處申請 → 審查 → 調處 → 程序終結