

宇生國際股份有限公司
營運事業手冊

目錄

一、直銷商資格及入會方法 3

二、專有名詞的定義 4

三、會員資格異動與解除終止契約 4

四、獎金計算與發放 6

五、直銷商營業行為守則與違約處分程序 8

六、退換貨與傳銷商解除或終止契約退貨規定 8

七、個人資料使用同意書 10

八、爭議處理、不可抗力與管轄約定 11

九、多層次傳銷管理法 11

十、多層次傳銷管理法施行細則 16

一、直銷商資格及入會方法

（一）申請資格與身分查核

1. **自然人申請要件**：申請加入宇生國際直銷商（以下簡稱「直銷商」）者，須為年滿十八歲且具備完全行為能力之中華民國國民。未成年人、受監護宣告或輔助宣告之人，公司概不受理申請。
2. **法定證明文件：**申請時須完整檢附國民身分證正、反面清晰影本，恕不接受其他替代證件或翻拍不全之電子檔案。
3. 外籍人士居留要件：在台居住之外籍人士欲申請加入台灣市場之直銷商，應自行申辦並取得合法有效居留證明、工作許可等在台法定簽證或核可文件。取得直銷商資格不代表取得在台居留或境內受僱許可。
4. 法人資格保留條款：以營利事業法人名義申請直銷權者，應檢附公司變更登記事項表、負責人身分證明及法人金融帳戶；獎金發放至該法人帳戶後，其內部股東、負責人或參與人之間之利潤分派糾紛，概由該營利事業自負完全法律責任，與宇生國際無涉。
5. 真實性與排重審查：申請人應提供真實正確之個人資料，宇生國際保留比對內部歷史資料庫之權利，嚴禁冒用他人名義或同一人重複建立不同人物之原始檔案。

（二）入會費用與義務規範

1. 正式會員資格與權利：申請人填具申請書、繳交入會規費新台幣陸佰元整（NT$600）並檢附必要身分文件，經宇生國際審核通過後即取得「正式會員」資格。正式會員得以會員優惠價於官方商城訂購產品，並得預先排定二元樹組織球位（節點）；惟正式會員尚未具備推廣計獎與受領組織獎金之權限。
2. 無強制消費與投資免責：直銷商無強制訂購產品之責任或義務，亦無須承擔額外之財務投資或繳納高額保證金。
3. 經營資格開通與套組補購：正式會員須補行選購並付清任一「會員資格套組」（啟航、菁英、領袖方案），始正式啟用直銷商之正式運營資格，並自該資格開通時點起，享有推廣銷售、推薦他人加入及各項獎金計算與受領之權益。
4. 購貨優惠權利：正式取得資格之直銷商，得以會員優惠價格向宇生國際訂購各項產品。

（三）入會途徑與金流驗證

1. 線上申請：透過官方系統入口，完成實名身分驗證並於線上明示閱讀且同意本契約條款後送出申請。一般網絡會員帳號僅供普通商品零售購買，不自動具備直銷商經營資格。
2. 紙本申請：須由申請人親自填寫「直銷商申請書」，檢附身分證明與銀行存摺封面影本，經宇生國際核驗身分、商品選購明細及匯款憑證後受理建檔。
3. 金流查驗與禁止私下代收：所有入會款項須透過公司核定之銀行匯款、信用卡授權或指定金融通路完成支付。未經公司授權之私下現金代收、非官方帳戶轉帳截圖，一律不具入會付款效力。
4. 信用卡代扣授權：直銷商使用本人信用卡或銀行帳戶委託代扣款項購買產品時，本協議之簽署即視同直銷商授權宇生國際就訂單款項逕行扣款之「存檔授權簽名」。

（四）專屬編號與待安置排線程序

1. 核發專屬編號：申請核准後，宇生國際將核發一組專屬會員編號，供業務推廣、訂貨及行政聯繫使用，直銷商應審慎保管並妥善使用，以維護個人權益。
2. 七十二小時待安置時限：資格方案完成付款確認後進入「待安置狀態」，由推薦人於其組織合法位置進行排線，經系統審查並提交核准後正式啟用資格。自進入待安置起算逾 72 小時未完成排線者，由系統授權管理人員依既定規則排定位置並留存稽核紀錄，不得任意變更推薦關係。
3. 待安置之解除權保障：申請人於待安置期間內若主張退出，其法定三十日契約解除與退款權利不受任何影響，依法受理全額退還款項。

4. 永久安置序位規則：直接推薦資格之永久序位以系統建立紀錄為準。推薦人第一（G1-1）及第三（G1-3）個直接推薦之資格，必須強制依序安置於該推薦資格之「左側子樹」合法空位；第二（G1-2）及第四（G1-4）個以後之資格，得於該推薦資格子樹之合規範圍內自選安置位置。已提交之排線歷史不因下線失效或退貨而重新編號。

（五）身分獨立性與多資格管理

1. 獨立締約主體：直銷商為獨立契約經營者，於任何場合均不得宣稱或使人誤認為其為宇生國際之受僱員工、法定代理人、合夥人、受託人或業務代表。
2. 多資格獨立運作：同一人依方案取得多個經營資格時，每一資格之有效狀態（Active）、商品訂單、直接推薦數、左右組織業績累積與各項獎金計算均各自獨立，不得跨資格合併計算或相互抵用。
3. 禁止封閉迴圈：嚴禁同資格進行自我推薦、建立封閉組織迴圈或重複建檔。任何人不得不當促使他人購買多組資格或過度囤貨。

二、專有名詞的定義

1. 正式會員：指完成入會手續並繳納入會費陸佰元整（NT$600），取得商城會員購物優惠與二元樹預排球位，但尚未取得計獎與領獎資格之參加人。
2. **直**銷商（傳銷商）：指依本規約完成入會申請手續，經宇生國際審查核可，取得推廣、銷售公司商品及推薦他人加入權利之自然人或營利事業法人。
3. 推薦組織（Sponsor Tree）：由推薦關係依世代向下衍生之垂直組織圖譜，專用於計算推薦獎金、推薦對等獎金、超額消費獎金及代數門檻解鎖。
4. 安置組織（Placement Tree）：由二元左右兩區（左側子樹與右側子樹）向下排列構成之網絡架構，專用於計算對碰獎金、碰局上限及逐月重銷上溯獎金。
5. 一般 GPV（General Point Value）：專用於首購方案、進階升級及一般商品交易之計算點數，基準為合格銷售額之 60%，用於結算推薦獎金池、對碰獎金池、對碰對等獎金池、全球分紅池及福利基金提列。
6. 逐月 RPV（Repeat Point Value）：專用於逐月活躍方案之商品認列點數，每單位 2,000 元對應 1,200 RPV，專門用於發放安置對碰樹之十二代組織重銷獎金。
7. 超額消費 EPV（Extra Point Value）：同一資格當月個人合格消費超過 2,000 元門檻之超額部分點數，換算基準為：超過 2,000 元之實付額乘上 60%。
8. Active（有效活躍狀態）：指特定資格於特定臺灣曆月內，依系統核定可計入之本人合格消費累計實付金額達新台幣 2,000 元整之有效狀態。跨越門檻之當下即行生效，該筆交易及其後合格事件方得列入獎金計算，每月重置，不滾動計算。

   排除認列項目：商品運費、行政規費、稅費、公司無償贈品、缺貨補寄件、點數全額兌換或非商品性開銷，一律不列入 2,000 元之合格消費認列。若遇退貨導致當月合格實付金額跌破 2,000 元，該資格當月之 Active 狀態依法追溯失效並重新計算獎金。

三、會員資格異動與解除終止契約

（一）直銷權效期與年度續約

1. 一年有效效期：直銷權及會員資格自取得專屬編號之日起算，有效期限為一年。
2. 消費自動展延：有效期限內若累積達成個人合格消費門檻（Active），其有效期限自該合格消費月份起自動展延一年。
3. 滿十二個月未活躍失效與球位回收：會員或直銷商資格若連續滿十二個月未達有效消費門檻（即滿一年未具 Active 狀態），其直銷權與會員資格於屆滿時即行自動終止。該資格於二元樹及推薦樹上之組織球位由宇生國際予以回收，原組織網絡之推薦關係及二元樹架構序位維持完整不變，不因點位回收而變動其他傳銷商之歷史排線。

4. 屆期提醒通知：公司無須按月通知未活躍狀態。宇生國際得於直銷商資格屆滿前三十日內，以系統後台公告、簡訊、電子郵件或官方通訊軟體發送資格即期提醒通知一次，會員應自行留意資格效期。
5. 年度續約手續：直銷商期滿應依宇生國際官方最新公告之文宣或網站規定辦理年度續約，未依規定完成續約手續者，其直銷權及相關獎金權益於期滿時自動失效。
6. 續約審查裁量權：宇生國際基於市場秩序、商業信譽、公平競爭環境及直銷商營運行為之評估，保留是否同意直銷商續約之最終裁量權。

(二) 基本資料變更手續

1. 書面申辦：直銷商之通訊地址、聯絡電話、電子信箱（E-mail）或送貨地址如有變更，應循正式程序以書面通知宇生國際辦理變更登記。
2. 免收行政費用：一般聯絡資訊與送貨地址之變更免收手續費。金融帳戶或姓名之變更須出具本人身分證明文件，經客服查核確認為同一人後始得變更。

(三) 資格方案升級與經營權轉讓

1. 方案升級補差額：直銷商申請資格方案升級，應依各方案差額補足商品價款並繳納審查費新台幣陸佰元整（NT$600），經宇生國際核准後自生效日起算，不溯及既往業績。
2. 經營權轉讓條件：直銷商如欲轉讓直銷經營權，須檢附轉讓雙方簽署之轉讓申請書、繳納審查費新台幣陸佰元整（NT$600），並經宇生國際書面核准後始生效力。
3. 架構維持與權利終止：轉讓完成後，原推薦與安置序位、累積業績及組織網絡均維持不變，出讓之原持有人於轉讓生效之日起，即喪失該經營權之一切未來權益。
4. 組織退出之公司託管承接：直銷商退出組織或解除終止契約後，該遺留之資格點位由公司指定之官方管理持有人予以承接託管，原組織網絡編號、上下線圖譜架構及累積歷史完整保留，避免中間點位抽離影響下線組織權益。

(四) 配偶同權原則與禁止搶線

1. 配偶共享直銷權：直銷商與其配偶視為單一經營主體，共享同一直銷權，任一方不得於其他推薦體系另行申請或持有直銷權。
2. 嚴禁搶線與洗線：直銷商不得誘使或促成已加入之其他直銷商轉讓、退出或借用他人名義變更原屬推薦體系（即禁止搶線與洗線），違者宇生國際得終止其直銷權。

(五) 競業禁止與退會冷凍期

1. 禁止招攬競品：直銷商不得利用宇生國際之組織網絡、活動場合或會員名冊，招攬直銷商經營其他傳銷事業或銷售具競爭性之同類產品。
2. 六個月重新加入冷凍期：直銷商解除或終止契約者，自終止生效日起算須滿六個月後，始得重新提出申請加入宇生國際。

(六) 直銷商自願解除或終止契約之行使

1. 行使方式：直銷商得隨時以書面載明姓名、會員編號及退出意思表示，寄達宇生國際登記地址辦理契約解除或終止，自通知送達公司時生效。
2. 退換貨與結算規範：直銷商解除或終止契約時之商品退貨、原購價款返還、法定 90% 買回、價值減損判定及獎金追回等相關事宜，悉依本規章第六章「退換貨與傳銷商解除或終止契約退貨規定」辦理。

四、獎金計算與發放

(一) 方案規格與訂購標準

方案名稱	實付金額	商品盒數	GPV	直推獎金率 (G1)	每週對碰上限 (GPV)
啟航	14,400	3	8,640	15%	450,000
菁英	43,200	9	25,920	20%	900,000
領袖	72,000	15	43,200	25%	1,500,000

(二) 獎金池結構

獎金池項目	佔 GPV 比例	計算與提撥說明
推薦及推薦對等獎金池	42%	依方案推薦率及推薦對等代數計算發放
對碰獎金池	36%	依左右區配對量 12%計算發放
對碰對等獎金池	15%	依下線對碰金額及解鎖代數計算發放
全球分紅池	5%	依弱邊門檻合格權數加權均分
福利基金提列池	2%	專案提列備用，非自動個人發放款項
合計	100%	

(三) 各項獎金計算細則

1. 推薦獎金（G1）：交易訂單所屬資格之直接推薦人（G1）於合格事件符合 Active 時受領：

   推薦獎金 = 一般 GPV x (啟航 15% / 菁英 20% / 領袖 25%)

   來源 G1 不合格而無理論獎金時，以該 G1 為基數之推薦對等獎金亦為零。

2. 推薦對等獎金（G2～G7）：沿同一來源交易之推薦組織向上計算 G2 至 G7 代。本獎金以該筆交易之直接推薦人（G1）推薦獎金為計算基數；各代受領人須符合當期 Active 狀態，並依其本人方案及有效直推人數之解鎖條件計算發放。若組織中任一中間代數未達合格門檻（失格），不影響更上層合格者之領取權益，全案採「不壓縮、不跳代」原則獨立計算。

推薦對等分配百分比表

方案	G2	G3	G4	G5	G6	G7
啟航	10%	10%	10%	–	–	–
菁英	20%	10%	10%	5%	5%	–
領袖	20%	15%	10%	10%	10%	5%

直推人數與最高解鎖代數對照表

有效直接推薦人數	啟航最高代數	菁英最高代數	領袖最高代數
0 人	不解鎖	不解鎖	不解鎖
1 人	G3	G3	G3
2 人	G4	G4	G4
3 人	G4	G5	G5
4 人	G4	G6	G7

3. 對碰獎金：每週結算一次，以二元安置樹左右兩區累計之可用 GPV 進行配對：

   當週配對量 = min(左區可用 GPV,右區可用 GPV,本人方案每週上限)

   對碰獎金 = 當週配對量 x 12%

配對後左右扣除相同配對量，較大邊剩餘 GPV 保留至次週。若當週未達 Active，原累積業績依規保留而不予自動清零。

4. 對碰對等獎金（G1～G5）：以下線資格當週對碰實際核算金額為基準，受領人須為 Active，依各代比率計算發放：

推薦代數	比率	受領資格最低有效直推數
G1	15%	1 人
G2	10%	1 人
G3	5%	2 人
G4	5%	3 人
G5	5%	4 人以上

5. 全球分紅池（5%）：以當月全公司總一般 GPV 之 5% 設立專屬池，按當月弱邊安置業績與 Active 判定資格，達成者逐級累積各層權數並均分該層獎金：

位階	當月弱邊門檻 GPV	全公司當月一般 GPV 比例
新星	300,000	1.5%
卓越	600,000	1.0%
榮耀	1,000,000	0.5%
鑽石	2,000,000	0.5%
皇冠	4,000,000	1.5%

- 歷史最高榮譽位階得保留，但當月領款仍須當月達標與 Active，不因曾達標即永久領取。
- 無合格權數之層級未分配額依核定順序向更高合格層移轉；依序處理後仍無法分配者計入全球分紅保留池 A，記錄來源期別。目前僅提列，不自動於未來發放，不補貼其他池；福利基金 2%亦無自動個人分配公式。

6. 逐月重銷獎金（RPV）：核定每月 2,000 元重銷認列對應 1,200 RPV。沿安置二元樹向上回溯最多 12 個實體節點，每一節點合格者定額發放新台幣 100 元整：

有效直推數	可領固定位置代數
0 人	第 1 至 5 代
1 人	第 1 至 8 代
2 人	第 1 至 12 代

7. 超額消費獎金（EPV）：同一資格當月合格消費超過 2,000 元之超額 EPV 額度：本人領取 50% EPV，推薦上線 G1 至 G5 各領取 6% EPV，合計最高提撥 80% EPV。各代受領人僅須符合當期 Active，無須額外直推門檻。

8. 一般網路會員單層零售推薦獎金：一般網路會員之普通零售訂單，依特定商品行之實付款扣除運費後發放單層推薦獎金。百分比按各商品 SKU 系統設定為準，不計入一般 GPV、RPV 或 EPV，亦不得作為資格升級使用。

（四）結算週期與四十五日待確認期

1. 結算截止時間：採臺灣標準時間（Asia/Taipei）。每月 10 日及 25 日 00:00:00 截止；對碰業績每週日 24:00:00 截止，併入次一個最接近之 10 日或 25 日批次發放。

2. 四十五日待確認期：各期獎金自結算截止日起算設定為期 45 天之帳務待確認期。待確認期內若所屬組織發生退貨或爭議交易，系統將自動調整、沖銷業績並連帶追回未撥付之相關理論獎金，以防杜惡意退貨套利。

3. 所得扣繳與帳戶限制：公司依法代扣所得稅及二代健保補充保費。獎金限撥入經實名驗證之直銷商本人國內金融帳戶，不接受第三人代領。

五、直銷商營業行為守則與違約處分程序

1. 誠信招募與禁止借貸囤貨：收入應以推廣銷售商品為主，不得以介紹他人加入為主要收入來源；推廣事業時，不得誇大或不實保證預期收入；嚴禁鼓勵或誘導他人以借貸、信用卡循環信用等超出自身財務能力之方式購貨，嚴禁促使他人過度囤貨，亦不得將組織席位包裝為保本投資方案向外招攬；直銷商不得假藉舉辦活動之名義向參加者收取顯不相當之費用以獲取不當利益。
2. 真實收益說明：推廣業務時嚴禁保證回本、固定分紅、安置即獲利；引用案例須真實客觀，不得以最高極端收入誤導他人。
3. 禁止公開通路陳列與跨線銷售：直銷商不得直接、間接或以低於市場公定價格，將宇生國際之產品置於任何實體零售場所、店面、拍賣網站、電商平台等公開通路陳列、販售或展示；亦不得跨線銷售或轉讓產品予非自身推薦體系之其他直銷商，違者宇生國際有權終止其直銷商權利。
4. 產品完整性與智慧財產權：直銷商嚴禁擅自更改、拆包、重新包裝、覆貼標籤、竄改或以任何方式改變產品原裝外觀與內容；推廣銷售僅得使用宇生國際授權之名稱與標籤；非經許可不得自行製作、印製或散發任何宣傳品、說明會文宣、影音或輔銷資料；且嚴禁冒用或擅自註冊、使用宇生國際之商標、商號、專利、版權等智慧財產權。
5. 宣傳與醫療療效紅線禁令：僅得使用公司審核核備之文宣；食品保健品嚴禁宣稱任何預防、改善或治療疾病等醫療效能，違者自負法律責任。
6. 法定特定違約事由：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；違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。
7. 違約漸進處分程序：直銷商如有違約，公司依情節嚴重程度得採「書面限期改正警告 → 限制特定系統功能 → 暫停獎金發放與延長待確認期 → 終止直銷商契約」，處分前應給予當事人合理書面陳述意見之機會。

六、退換貨與傳銷商解除或終止契約退貨規定

（一）三十日內解除契約（多層次傳銷管理法第二十條）

1. 書面解除權利：直銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知解除或終止契約，毋須說明理由。
2. 受領退貨與返還價金：宇生國際應於生效後三十日內接受退貨申請、受領退回商品，並返還價金及其他給付之款項。
3. 法定合法抵扣項目：宇生國際得扣除可歸責於直銷商之商品毀損滅失價值、因該項進貨已給付該直銷商之獎金報酬，以及取回退貨商品所需之實際運費。不得將其他上線領取之獎金轉嫁扣減於退貨人之退款中。

（二）三十日後終止契約與買回（多層次傳銷管理法第二十一條）

1. 隨時書面終止：直銷商於三十日猶豫期後得隨時以書面終止契約並要求退貨。
2. 九折買回商品：宇生國際應於終止生效後三十日內，以原購價百分之九十（90%）買回其所持有之商品。
3. 逾六個月不予買回：商品自可提領日起算已逾六個月（以歷月判定）者，依法不予受理買回。
4. 法定扣除項目：得扣除已給付該直銷商之獎金報酬、價值減損金額及取回運費。

（三）損害賠償之限制（多層次傳銷管理法第二十二條）

1. 不得請求違約金：直銷商依法行使契約解除權或終止權時，宇生國際不得請求損害賠償或違約金，亦不得強迫以商城購物點數折抵代墊法定現金退款。
2. 第三人提供商品之連帶責任：商品若由第三人提供者，宇生國際仍應依法辦理退貨及買回，並負擔直銷商因此所生之損害賠償或違約金責任。

（四）退貨商品價值減損之判定標準

直銷商辦理退貨時，應將隨單贈品一併退回；倘非因商品本身瑕疵問題辦理退換貨者，需自行負擔寄回運費；輔銷品除原廠瑕疵外，一律不得退貨。宇生國際依法受領退貨申請，但因公司商品屬食品及個人保健用品，基於食品安全衛生及消費者健康保障，退回之商品若具有下列情事之一者，視為商品價值已全部減損（減損 100%），宇生國際得依法自應退款項中全額扣除該項商品之價額：

1. 產品已變色、變質或變形，顯有保存不當之虞。
2. 產品遭受人為外力破壞、毀損或污損。
3. 產品已喪失其應有之效能，或已無一般市場交易價值者。
4. 產品自可提領日後已逾一百八十日者。

（五）退貨價值減損階梯標準（折舊扣除比率）

依本章第（二）項（暨《多層次傳銷管理法》第二十一條）辦理契約終止退貨時，未拆封但存放於直銷商處之完整商品，其價值減損金額依產品「可提領日起算之天數比例」分級扣除：

1. 自可提領日起 31 日至 60 日內申請者：扣除產品價值減損百分之零（0%）。
2. 自可提領日起 61 日至 120 日內申請者：扣除產品價值減損百分之二十（20%）。
3. 自可提領日起 121 日至 180 日內申請者：扣除產品價值減損百分之四十（40%）。
4. 逾 180 日者：依法不予受理退貨。

（六）退貨程序保護與爭議款處理

1. 禁止上線阻撓退貨：推薦人或上線體系不得以任何形式阻礙或拒絕直銷商辦理退貨，亦不得以未參與培訓為由拖延受理。
2. 逐項驗收與證據揭示：宇生國際主張商品價值減損時，應提出具體減損原因、數量、單價、計算依據及佐證相片供核對。
3. 無爭議款先行發還：針對商品驗收有爭議之部分得列明另行協商，其餘無爭議之退款金額仍應於法定三十日內先行發還，不得因部分爭議扣留全額退款。

（七）退貨之各級獎金追回義務

直銷商辦理契約解除或終止退貨時，該退貨交易所屬各級推薦人及輔導體系傳銷商曾受領之相應積分、佣金、獎金或經濟利益，全數負返還責任；宇生國際得自各該上線傳銷商當期或後續應發放之獎金中逕行抵銷或追回。

（八）新品瑕疵換貨辦法

直銷商購買之產品如發現有原廠瑕疵或不良，應於收受產品日起十四日內，檢具原完整商品（含外包裝與贈品）及購買憑證提出換貨申請，經宇生國際查核確認非人為損壞後予以同品項換貨；除商品瑕疵外，一律不受理以任何理由更換其他產品。

（九）可歸責於傳銷商事由或違約終止契約之退貨處理規定

1. 接受退貨之原則：解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章、事業計畫、有《多層次傳銷管理法》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，宇生國際於此情形下仍接受傳銷商提出退貨之申請。
2. 退貨處理與買回方式：契約訂定日起三十日內終止者，依本章第（一）項及《多層次傳銷管理法》第二十條規定辦理退貨與返還價金，並得依法扣除商品減損價值、已給付之獎金報酬及取回運費；契約訂定日起逾三十日終止者，依本章第（二）項及《多層次傳銷管理法》第二十一條規定，以原購價格百分之九十買回其持有之商品，並扣除已給付之獎金報酬、價值減損金額及取回運費；持有商品自可提領日起逾六個月者，依法不予買回。
3. 損害賠償之請求：傳銷商因重大違約、違法行為或可歸責事由致宇生國際或他人受有損害者，宇生國際於依前開規定辦理退貨買回完竣後，得另依民法及相關法令規定，向該傳銷商依法追訴並請求損害賠償。

七、個人資料使用同意書（個資使用同意書）

宇生國際股份有限公司（以下簡稱「本公司」）依據《個人資料保護法》（以下簡稱「個資法」）第八條第一項規定，向您告知以下事項，請您於加入前詳閱：

（一）個人資料蒐集之特定目的

本公司基於下列法定特定目的範圍內，蒐集、處理、利用及國際傳輸您的個人資料：

1. 多層次傳銷經營管理（033）：傳銷商體系運作、推薦傳銷關係管理、組織排線與業績建檔。
2. 契約、類似契約或其他法律關係事務（069）：辦理入會申請審核、契約履行、身分驗證、訂單進銷存處理、物流配送與商品退換貨作業。
3. 商業與財務管理（036）：佣金及各項業績獎金結算發放、金融帳戶代扣代付、免開發票申請與帳務查核。
4. 稅務行政（095）：開立扣繳憑單、稅務依法申報與各類所得扣繳作業。
5. 行銷與客戶管理（040, 090）：提供各項商品資訊、業務表揚授獎紀錄、出席參訪登錄及市場意見調查。

（二）蒐集之個人資料類別

依據法務部頒布之個人資料保護法類別，包括但不限於以下項目：

C001 辨識個人者：姓名、通訊地址、戶籍地址、住家電話、行動電話、電子郵件（E-mail）、國民身分證正反面影本等。

C002 辨識財務者：金融機構帳戶存摺影本（戶名、帳號、局號）、信用卡授權資料等。

C003 政府資料中之辨識者：身分證統一編號、居留證統一證號、護照號碼等。

C011 個人描述：年齡、性別、出生年月日、國籍等。

C021 至 C024 家庭情形及社會關係：婚姻狀況、配偶姓名與身分證明（涉及配偶共同直銷權時）、推薦人與安置上下線體系關係等。

C038 職業及 C064 工作經驗：現職工作類別、經歷與相關營運資訊。

（三）利用之期間、地區、對象及方式

1. 利用期間：自您簽署本申請書之日起，至本公司營運期間、本契約解除或終止、特定目的消失，或相關稅務、商業會計、傳銷法規規定之保存年限（依法至少保存五年）屆滿為止。
2. 利用地區：中華民國境內，以及本公司業務合作廠商、受託機關所在地或國際推薦網絡所屬之海外分支機構所在地。
3. 利用對象：本公司、本公司關係企業、所屬推薦體系之上線傳銷商（僅限組織管理與輔導業務所需之必要範圍）、以及與本公司簽約合作之受託第三人（包括物流貨運業者、金融機構、市調顧問、印刷及影音製作廠、資訊雲端軟體商等）。
4. 利用方式：以自動化機器或其他非自動化之電腦系統、紙本文件、電子檔案、簡訊、電話、通訊軟體或電子郵件等合於法令規定之方式進行處理、利用及傳輸。

（四）依個資法第三條得行使之當事人權利

您就本公司保有之本人個人資料，得隨時以書面或公司指定管道行使下列法定權利：

1. 查詢或請求閱覽。
2. 請求製給複製本。
3. 請求補充或更正。
4. 請求停止蒐集、處理或利用。
5. 請求刪除。（註：若您請求停止蒐集、處理、利用或請求刪除，因該等資料係本公司執行傳銷業務、計算發放獎金或申報稅捐所必需，本公司依法將無法繼續提供傳銷營運服務，並得終止您的直銷商資格。

（五）不提供個人資料對權益之影響

上述各項個人資料為辦理直銷商入會審查、契約簽訂及執行傳銷業務所必需。若您拒絕提供完整正確之資料，本公司將無法受理您的入會申請，亦無法建立傳銷商資格與發放業務獎金。

（六）直銷商個人資料保護遵行義務

直銷商因經營傳銷業務而取得所屬體系成員之業績與組織資料，均屬公司商業機密與個資法保護範疇。直銷商嚴禁於未經授權之社群軟體、通訊軟體（如 LINE 私人群組）洩漏、散布或公開他人之身分證、存摺封面等敏感機密個資，違者須自負完全法律責任，宇生國際並得依法追究與終止其直銷權。

八、爭議處理、不可抗力與管轄約定

（一）規約修訂與不可抗力

1. 法令變更與備查生效：宇生國際得因法令修改或營運需要修正本規約，修正內容經向主管機關（公平交易委員會）報備並於官方網站公告後，即對全體直銷商生效。
2. 不可抗力免責：因天災、戰爭、罷工、政府禁令、原廠原料供應中斷或其他不可抗力事由致延誤履行契約者，雙方互不負損害賠償責任。

（二）申訴救濟途徑

1. 公司申訴專線：直銷商對組織排線、商品換貨、獎金撥款或業務經營有任何異議，得向公司登記地址或客服專線提出書面申訴。申訴程序不影響法定三十日退款之履行期限。
2. 公法爭議調處：若雙方無法達成協商，直銷商得依法向公平交易委員會、各直轄市及縣（市）政府消費者保護官、或財團法人多層次傳銷保護基金會（傳保會）申請爭議調處與調解。

（三）準據法與合意管轄法院

1. 準據法：本契約之解釋與履行均適用中華民國法律。
2. 第一審管轄法院：雙方因本合約或直銷業務所生之任何民事爭議，如涉訟者，雙方合意以宇生國際營業所所在地之臺灣臺中地方法院為第一審專屬管轄法院。

九、多層次傳銷管理法

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檔案、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檔案、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檔案、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、

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，不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，得以電子檔案為之。

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，不得以電子檔案為之。

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。

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 業務檢查及裁處程式

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，儲存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之儲存亦同。

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，得依下列程式進行：

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、檔案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檔案；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、

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、檔案等資料或證物為止。

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檔案、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檔案、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、

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、

本法自公佈日施行。

十、多層次傳銷管理法施行細則

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、違法後悛悔實據及配合調查等態度。

第二十條、

本細則自發布日施行。

財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

互助互信互利
共創傳銷榮景



專業知能

教育訓練

每年不定期在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

為傳保會年度大型活動，針對傳銷法令議題邀請學者專家進行研討與建議。

法令遵循

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，歡迎來電預約。

檢舉獎金

為杜絕違法傳銷行為，如發現有公司未向公平會報備就進行傳銷行為，或以吸金等方式進行變質傳銷，歡迎檢具證據資料向公平會或檢調單位檢舉，傳保會並提供檢舉獎金。

財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地　　址：104509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 9:00-12:00、13:30-17:30
服務電話：(02)2546-1636　傳　　真：(02)2546-1096
服務信箱：foundation@mlmpf.org.tw

傳保會

LINE@

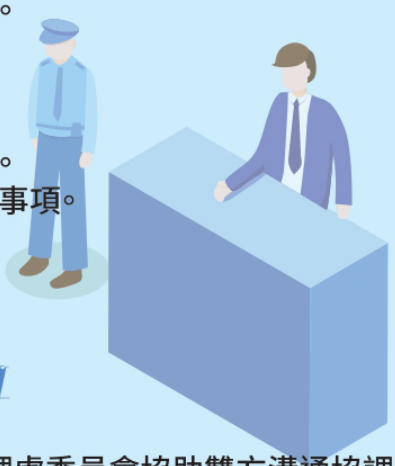
facebook

YouTube

十大任務

傳保會任務為協助解決傳銷民事爭議，並增進傳銷法令知識。

一、調處多層次傳銷事業（以下簡稱傳銷事業）與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。
二、協助傳銷商提起訴訟。
三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應給付之金額及損害賠償。
四、管理及運用保護基金、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、輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制。
九、獎勵檢舉違反多層次傳銷管理法第六條及第十八條之行為。
十、辦理其他有利傳銷商權益保障及多層次傳銷業發展之相關事項。



爭議調處

第三方調處機制，共創和諧雙贏

一、傳銷事業及其傳銷商之間的傳銷民事爭議，可以請傳保會調處委員會協助雙方溝通協調。
二、申請要件
　(一) 調處案件須為雙方因為多層次傳銷所產生的民事爭議，如：退貨、獎金發放、停止傳銷權等。
　(二) 調處案件須未曾向傳保會申請過調處。

調處程序

調處申請 ➔ 審查 ➔ 調處 ➔ 程序終結

輔導評鑑

輔導及評鑑傳銷事業的紛爭處理機制

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，如果傳銷事業具備健全的紛爭處理機制，除可解決與傳銷商的爭議案件，也可避免爭議擴大、維持互信。

一、 輔導：傳保會協助傳銷事業內部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，再透過評鑑檢視傳銷事業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。

