

加拿大健維科學

---

# 政策與程序

POLICY & PROCEDURE

HEALWAY SCIENCE

- 1. 簡介
  - 1.1 操守守則
- 2. 傳銷商
  - 2.1 獨立立約者身份
    - 2.1.1 管制
    - 2.1.2 工具的所有權
    - 2.1.3 利潤機會/虧損風險
    - 2.1.4 無約束權力
    - 2.1.5 非建立僱傭、代理機構、合夥、特許經營或合營關係
    - 2.1.6 有關稅務和其他目的下對於獨立立約者之看待方式
  - 2.2 商業操守
  - 2.3 產品責任
  - 2.4 傳銷商登記
    - 2.4.1 入會費與年度續約費
    - 2.4.2 帳戶關閉與重新申請
  - 2.5 傳銷商權利
  - 2.6 法定年齡
  - 2.7 已婚夫婦
  - 2.8 股份有限公司、合夥企業和信託
  - 2.9 傳銷商業務結構之變更
  - 2.10 傳銷商業務之出售、轉讓或分配
  - 2.11 虛構和/或虛假的姓名
  - 2.12 稅務識別號碼
  - 2.13 稅收
    - 2.13.1 所得稅
    - 2.13.2 銷售稅
    - 2.13.3 徵收協定/安排
  - 2.14 守法
  - 2.15 直銷商個人識別號碼
  - 2.16 無獨家授權區域
  - 2.17 國際營銷
  - 2.18 當地產品 (OTG)
  - 2.19 不能轉售 (NFR)
  - 2.20 其他服務和產品
  - 2.21 跨線招攬
  - 2.22 有關政府認可的陳述

- 2.24禁止與健維科學競爭
- 2.25不勸誘傳銷商與客戶
- 3.推薦和培訓及終止條款 -P13
  - 3.1推薦
  - 3.2傳銷商帳戶之出售/轉讓
  - 3.3多重申請
  - 3.4直系上線之更改/更正
  - 3.5推薦人之更正
  - 3.6業務收購
  - 3.7加入共同申請人
  - 3.8個人資料
  - 3.9培訓要求
  - 3.10取消
  - 3.11暫停業務
  - 3.12終止
  - 3.13申訴
  - 3.14三十天通知終止
  - 3.15繼承
  - 3.16離婚或解散
  - 3.17商業實體形式之變更
  - 3.18保密協定
  - 3.19產品見證
  - 3.20針對其他傳銷商作為對象
  - 3.21對廠商之保密性
- 4.商標、刊物和廣告 -P14
  - 4.1商標
  - 4.2黃頁及白頁電話簿上之刊登
  - 4.3「免付費」電話號碼之刊登
  - 4.4加印支票
  - 4.5印製名片或信頭
  - 4.6公司刊物
  - 4.7廣告
  - 4.8事業機會之聲稱
  - 4.9有關事業機會之具體聲稱
  - 4.10互聯網及網站政策

- 4.11 域名
- 4.12 網誌、聊天室、社交網絡和其他網上論壇
- 4.13 電子廣告
- 4.14 其他銷售媒體
- 4.15 電郵和新聞群組營銷
- 4.16 拍賣銷售
- 4.17 商業展覽
- 4.18 一般性業務廣告
- 4.19 收入聲明
- 4.20 媒體採訪
- 4.21 認可
- 4.22 獨立通訊
- 4.23 傳銷商培訓
- 4.24 傳銷商服務
- 4.25 禁止重新包裝
- 4.26 宣傳品
- 4.27 影音錄製
- 4.28 電話接聽
- 4.29 產品保證限制
- 4.30 責任
- 4.31 事業機會陳述
- 5. 獎金和代銷佣金支付 -P23
- 5.1 傳銷商申請表及協議書
- 5.2 個人帳戶制度與轉出規範採用「積分帳戶」制度
- 5.3 契約成立及生效日條款
- 5.4 零售利潤/佣金支付
- 6. 產品購買和出售
- 6.1 產品購買為非必須以成為健維科學傳銷商
- 6.2 禁止儲備產品/囤積庫存
- 6.3 不活躍的傳銷商位置
- 6.4 延遲發貨
- 6.5 至少銷售七成規則
- 6.6 送貨地址
- 6.7 直接購買
- 6.8 信用卡購買
- 6.9 佣金調整
- 6.10 支付方法

- 6.11運費
- 6.12被退回包裹
- 6.13產品和材料的及時交付
- 6.14特別訂單
- 6.15損壞貨品
- 6.16貨品數量不足
- 6.17價格變動
- 6.18建議零售定價
- 6.19收據：零售定價
- 6.20銷售稅
- 6.21零售店
- 6.22寄售
- 7.零售保證和退款政策
  - 7.1零售客戶退貨
  - 7.2傳銷商違約後處理方式
  - 7.3退回產品授權
  - 7.4瑕疵擔保條款
  - 7.5傳銷商購買的回購保證
    - 7.5.1產品和銷售輔助工具
    - 7.5.2解除或(終止)契約 …P30
  - 7.6未經授權的退貨
- 8.一般性條文
  - 8.1保存紀錄
  - 8.2修訂
  - 8.3非棄權條文
  - 8.4舉報違反政策行為
  - 8.5仲裁
  - 8.6過程和權力
  - 8.7費用
  - 8.8免責
  - 8.9完整協定
  - 8.10可分割性
  - 8.11損害賠償限制
  - 8.12保障協定
  - 8.13不可抗力
  - 8.14管轄法律
- 附錄一：多層次傳銷管理法相關規定
- 附錄二：多層次傳銷管理法施行細則
- 附錄三：中華民國傳銷協會商德約法

## 1. 簡介

從本文這一點開始，HEALWAY SCIENCES LTD. 將被稱作「健維科學」，而健維科學的傳銷商將被稱作「傳銷商」或「會員」。

本政策及程序規範傳銷商與健維科學一同進行業務的方式。本政策及程序與「台灣入會申請表及協議書」以及「健維科學獎勵計劃」（在本文內統稱為「協議」）等可能現存或此後被修改的文件，構成了健維科學傳銷商和健維科學之間完整和具約束力的協定和理解。如未能遵守任何這些文件的條文，可能導致協議之終止。

如協議的任何部分或由健維科學發表的任何文書在具司法管轄權的法院被宣佈為無效，則該條文將被分割，而被分割的條文會更新至使其可執行的必需程度。協議的剩餘部分將仍具有完全效力及有效。

健維科學是一間傳銷公司，將其產品售予傳銷商再作轉售。您必須明白，您和您的傳銷商伙伴之成功取決於推廣健維科學產品和服務。協議（如上文所定義）是為了明確地定義您與我們之間、您與您的客戶之間以及您與其他傳銷商之間的關係。健維科學或其子公司有時會被稱為「本公司」和「我們」，而同意傳銷商協議的條款和條件之傳銷商有時會被稱為「您」。

您有責任閱讀、理解並遵守本政策及程序的最新版本。在推薦一名新傳銷商時，您必須確保在他或她登記成為傳銷商之前，您有提供他或她機會審閱和了解協議的條款和條件，包括政策及程序以及健維科學加盟獎勵計劃。

### 1.1 操守守則

我們是一間以價值為本的公司，並且對我們傳銷商的素質和口碑感到自豪。以下操守守則有助確保在我們傳銷商之間達至統一的卓越標準。您同意在運作您的傳銷商帳戶時執行以下道德行為。操守守則的每一個行為部分均對協議具重要性。

- A. 我作為健維科學的傳銷商，我會在我的業務往來中保持誠實和公平。
- B. 我會以提升我的信譽和由健維科學建立的良好信譽之方式執行我的業務。
- C. 我在參與健維科學傳銷商的活動過程中，我會對我所接觸的每一個人有禮和尊重。

- D. 我會履行我作為推薦人的領導責任，包括培訓、支持我組織內的傳銷商，和與他們溝通。
- E. 我會正確地描述健維科學產品、健維科學獎勵計劃和該計劃中所描述的收入潛力。我明白我不可以用我的個人收入來表示他人的潛在成功，或將報償金收益用作營銷材料。我總是會披露當前健維科學的「一般參與者收益的聲明」。
- F. 我不會直接或間接推薦或試圖推薦任何健維科學傳銷商至其他任何網絡營銷計劃，或從事欺騙性或非法行為。
- G. 我明白並同意，我對我作為傳銷商的業務過程中所招致的所有財政和/或法律義務承擔全部責任，並會清償所有對傳銷商要求的債務和稅項。
- H. 我會積極地建立和維持客戶群。
- I. 我不會從事可能會為健維科學、任何健維科學公司高級人員或雇員、我或其他傳銷商帶來聲譽受損的活動。
- J. 我不會向其他健維科學傳銷商提出貶損性或令人沮喪的聲稱。我會確保在所有健維科學的業務往來中，我會避免作出負面語言和誹謗言論。
- K. 我不會對另一間公司的傳銷機會，或產品和服務作出誤導性的比較。
- L. 我明白所有宣傳刊物、廣告和郵件都不能包含虛假、欺騙性或誤導性的說明或其他資料。所有刊物還必須包含本公司名稱和網站，以及我的聯絡資料。

## 2. 傳銷商

### 2.1 獨立立約者身份

健維科學與傳銷商之間的法律關係是獨立立約者的關係，雙方同意該法律關係的具體細節如下：

#### 2.1.1 管制

依照本協議條款和其他適用法律，傳銷商對其獨立業務的運作具有完全的控制權和決定權，在不限制前述性質的前提下，包括他們可投入其業務的時間多少，並且有權訂立他們個人的業務目標、業務時間和業務方法、政策和程序。

### 2.1.2 工具的所有權

傳銷商須負責由他/她自行決定認為於其獨立業務的運作中所必需的任何業務工具、設備、資產和費用，以及所有商業產品、服務和無形資產之所有權和收購。在不限制前述一般性原則的前提下，該些他/她獨自認為於其業務運作中必要的項目包括他/她辦公地點的位置和起用、名片、信頭、電腦設備、機動車輛和其他工具和設備(例如電話、辦公用品等)，而所有這些均由傳銷商以他/她自費設立和/或收購。傳銷商亦會為了他/她業務的利益，在本協議期限內按照他/她認為合適的金額自費維持購買責任、火災、盜竊保險等保險。

### 2.1.3 利潤機會/虧損風險

健維科學和傳銷商同意，傳銷商在其業務運作中所招致的所有費用均由他/她個人招致，並且是他/她個人的責任。健維科學和傳銷商亦同意，有關傳銷商在健維科學獎勵計劃下所擁有報償金的條款已在健維科學獎勵計劃中完整地列出，因此，在獎勵計劃中以及在傳銷商的獨立業務運作中固有的利潤機會和虧損風險全屬傳銷商所有，亦絕對沒有由健維科學提供或保證的「費用報銷」或「最低限度報償金」。

### 2.1.4 無約束權力

雖然傳銷商有權告知他人他/她是由健維科學吸引加入的獨立身份傳銷商，但他/她在任何時候不得聲稱他/她為健維科學的僱員，並且在必要時須與他人澄清他/她作為健維科學的獨立立約者之身份。傳銷商無權（明示或暗示）使健維科學受到任何義務的約束，並且不被視為專營權或事業機會的購買者。

### 2.1.5 非建立僱傭、代理機構、合夥、特許經營或合營關係

健維科學與其傳銷商之間的法律關係並不在於被建立為，亦沒有被建立為健維科學與傳銷商之間的僱主/僱員、代理機構、合夥、特許經營或合營關係。

### 2.1.6 有關稅務和其他目的下對於獨立立約者之看待方式

針對中華民國稅法目的（包括所得稅預扣或申報要求、營業稅、二代健保費/綜合所得稅，以及其他稅項），傳銷商並不會，亦將不會被視為健維科學的僱員。

每名傳銷商會使健維科學免於承擔在傳銷商的業務做法中所產生的任何索償、損害或責任。

## 2.2 商業操守

傳銷商會以專業和合乎道德的方式進行所有其業務活動，從而提升傳銷商的信譽和健維科學的良好信譽。傳銷商不會從事任何對健維科學或任何其他傳銷商的形象可能產生負面影響的行為。傳銷商會對其所接觸的每一個人包括健維科學公司辦事處的僱員和管理人員有禮和尊重，並會以尊重健維科學及其傳銷商的產品和專業水準的方式執行其傳銷商身份。傳銷商在任何情況下都不會貶損或侵犯健維科學的名望或與健維科學產品的營銷有關的信譽，或挪用任何機密或專有資料或商業秘密（包括傳銷商姓名和地址列表）供傳銷商或其他人使用。

## 2.3 產品責任

健維科學的供應商維持購買保險，以保障健維科學免受產品責任索償。供應商的保險涵蓋範圍不會包括傳銷商。

## 2.4 傳銷商登記

健維科學為其傳銷商履行以下事項：一個個人化的營銷網站，包括網頁寄存。

健維科學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還提供一個後台辦公室，使傳銷商可以管理他/她的業務、查看在線工具、審核佣金的計算和支付，以及查閱傳銷商的過往購買記錄。當申請人選擇入會費登記加入健維科學，並經公司審核通過後，即取得傳銷商資格，一年內有權登錄訪問他/她的虛擬辦公室。此外，他們還有權登錄訪問健維科學的移動應用程式。前述會員資格之有效期間為一年，期滿如欲續約，應依公司規定辦理續約手續並繳納相關費用。

### 2.4.1 入會費與年度續約費

(一) 本人確認申請加入健維科學成為傳銷商時，應繳納入會費新台幣 800 元。

(二) 帳戶有效期限屆滿時，依傳銷商身分別繳納年度續約費用，以延續帳戶資格：VIP 傳銷商：新台幣 400 元。黃金合作夥伴：新台幣 800 元。

(三) 年度續約費用之繳納方式如下：傳銷商帳戶如有可用餘額，得由公司依規定自帳戶餘額中扣抵續約費用(可於系統勾選)。帳戶餘額不足時，傳銷商應依公司指定方式完成繳納，包括臨櫃繳納、銀行轉帳或刷卡等方式。

(四) 為保障傳銷商權益，健維科學將於帳戶有效期限屆滿前三個月，以系統通知、電子郵件提醒傳銷商辦理續約事宜。

#### 2.4.2 帳戶關閉與重新申請

(一) 健維科學不會對帳戶因連續超過九十日 (90 日) 無任何交易或活動紀錄而被關閉之傳銷商，收取下一年度之續約費用。

(二) 傳銷商帳戶經關閉後即無法續約，須於關閉日起滿十二個月後，方得重新向健維科學提出新帳戶之申請。

#### 2.5 傳銷商權利

所有傳銷商均獲得授權購買和轉售健維科學產品並參與健維科學的健維科學獎勵計劃。所有健維科學傳銷商可以推薦新的傳銷商。

#### 2.6 法定年齡

傳銷商必須達到其居住地區的法定年齡，以運作健維科學實體。凡中華民國國民年滿18歲以上皆可加入成為傳銷商；7歲以上未滿18歲者，須另檢附「法定代理人同意書」方得申請參加。

#### 2.7 已婚夫婦

每名參與者或法律實體僅限於一個傳銷商帳戶。配偶享有同一帳戶之利益及義務，但不可另外再擁有健維科學的傳銷商帳戶。

#### 2.8 股份有限公司、合夥企業和信託

只有當填妥的「台灣入會申請表及協議書」附有公司註冊文件、公司章程、組織章程、合夥協議或信託文件；或其他向政府提交的約章或有機文件（如適用）的

公證副本時，股份有限公司、合夥企業和或/信託方可成為傳銷商。

為了確保遵守本協議，傳銷商必須露出參與該股份有限公司的所有董事、高級人員和股東的完整清單。該文件須透過傳真或電子郵件發送給健維科學的支援部門。合夥企業必須披露所有普通合夥人和有限責任合夥人。信託必須披露受託人和受益人。提供之證明必須附有國家稅務局商業編號和在該公司、組織或合夥企業的註冊地區之最近期監管備案文件副本。如傳銷商的任何股東、受益人、受託人、合夥人、附屬成員或經理本身亦是一個實體，則亦須為該股東、受益人、受託人、合夥人、附屬成員或經理提供上述傳銷商所須提供的資料。

股東、附屬成員、合夥人、受益人和受託人，以及在適用時包括董事和高級人員，同意對健維科學負上個人法律責任，並受協議的約束。一份填妥的《商業名稱下運作業務》或《以其他名稱運作業務》(DBA) 表格必須提交予健維科學存檔。任何涉及多於一人努力的傳銷商資格，不論是作為股份有限公司、合夥企業或信託，其中一人的行為都會反映在傳銷商帳戶的整體中。如發現其中一人違反了健維科學政策及程序的條款和條件，則該傳銷商帳戶的整體亦會被視為違規。

## 2.9 傳銷商業務結構之變更

為防止規避該些禁止在沒有健維科學批准下變動及分配傳銷商裝務之規定，如要為董事、高級人員、股東、合夥人、經理、成員、受益人或受託人以及任何其他在傳銷商中擁有任何所有權或管理權益之相關方（統稱「關聯方」）作任何變更，須經健維科學的書面批准。如任何傳銷商業務的關聯方未經健維科學的批准而更改，健維科學可以以其決定權終止協議。

## 2.10 傳銷商業務之出售、轉讓或分配

雖然傳銷商是一名運作其個人業務的獨立銷售立約者，但健維科學有其權益確保其與傳銷商之間的協議保留在原有雙方之間，並且不可在沒有健維科學如下所述的書面批轉下出售、轉讓或分配傳銷商業務予任何其他人士。

為了讓健維科學對出售、轉讓或分配任何關聯方在傳銷商業務中的利益考慮授予其書面許可，以下標準必須達到：

A. 在出售傳銷商業務或利益之前，賣方必須以書面形式通知健維科學，並告知

其出售的意向。

- B. 賣方必須按照與第三方買家商家的相同條款向健維科學提供購買傳銷商業務的優先購買權。健維科學可從賣方收到書面出價當日起三十天內行使其優先購買權。
- C. 第三方買家必須簽署傳銷商協議。如買家已是一名傳銷商，他或她必須首先在建議購買傳銷商業務前至少十二個日曆月終止其現有的傳銷商業務。
- D. 在健維科學確定和批准出售、轉讓或分配之前，賣方和傳銷商業務必須清償任何欠負健維科學的債務。
- E. 賣方和傳銷商業務必須信用良好，即不得違反協議的任何條款。
- F. 賣方在進行出售前必須獲得健維科學的書面批准，而此批准由健維科學全權決定。
- G. 傳銷商業務之出售或轉讓不會改變推薦線。

#### 2.11 虛構和/或虛假的姓名

個人或實體不可使用虛構或虛假的姓名或使用與傳銷商帳戶沒有關聯的另一人或實體之身份申請傳銷商帳戶。任何人都不可輸入非分配給傳銷商帳戶中的主要個人或實體之個人身分證號碼或公司統編號碼。

#### 2.12 稅務識別號碼

所有傳銷商必須取得一個個人身分證號碼或公司統編號碼，並將其交予健維科學存檔。健維科學會使用此號碼作所有稅務申報用途。

#### 2.13 稅收

作為獨立立約者，傳銷商有責任遵守國家和地方稅務法律，因該些法律會影響傳銷商的獨立業務。以下對這方面更加明確地說明：

##### 2.13.1 所得稅

傳銷商須負責所有相關的所得稅、營業稅以及任何所有其他適用稅務法律下所需

之稅項繳付和/或預扣。傳銷商承認，作為獨立立約者，他們不會就被預扣所得稅的要求被視為僱員，並且健維科學對任何預扣概不負責，以及不會從傳銷商的獎金和佣金（如有）預扣或扣除任何種類的稅項。相反，所有傳銷商須負責就其作為健維科學傳銷商所賺取的所有報償金繳付應繳的稅項，以及負責所有其他針對其業務所實施的納稅義務。一些例外情況可能存在，而健維科學保留發出任何報稅表和預扣任何法律規定金額之權利。

### 2.13.2 銷售稅

傳銷商亦不會就銷售稅（包括任何未來的綜合銷售稅）之目的被視為僱員。如健維科學需要就其向傳銷商供應之商品或服務被收取任何該些稅項，健維科學會就其銷售適當地收集和匯出這些稅項。但是，健維科學不會負責代表傳銷商收集或匯出任何銷售稅。相反，所有傳銷商須負責收集和匯出所有適用的銷售稅，以及負責所有其他針對其業務所實施的稅務合規性義務。不過，健維科學可以以其決定權與稅務機關訂立銷售稅徵收協定，如下所述。

### 2.13.3 徵收協定/安排

儘管以上所述，健維科學保留與稅務機關訂立銷售稅徵收協定之權利、從而可減輕傳銷商收集和匯出銷售稅之負擔。在適用情況下，健維科學會通知傳銷商有關此類協定之實施，並會相應地收取和收集銷售稅。

在健維科學獲得批准在任何該類協定下運作後，傳銷商必須遵循有關適當程序。

### 2.14 守法

所有傳銷商須遵守所有有關他/她業務運作的法令和法規，以及地方條例、附例和規例。所有傳銷商須負責他們個人的管理決策和支出，包括所有收入估計和自僱稅。由於傳銷商並非健維科學的僱員，因此健維科學不會負責為其支付或共同支付任何僱員福利。

### 2.15 傳銷商個人識別號碼

健維科學會在傳銷商登記時發出一個傳銷商個人識別號碼（PIN）。傳銷商必須在與健維科學的所有通訊中註明其PIN。該類通訊包括有關推薦、訂購產品、要求協助等之書面文件。

## 2.16 無獨家授權區域

就招攬目的而言，健維科學並無提供獨家授權區域，任何傳銷商不能暗示或聲明他/她擁有任何獨家授權區域之權利。除了在該些未由健維科學正式開放的外地國家之外，傳銷商的推薦沒有地理限制。

## 2.17 國際營銷

健維科學擁有全球發行健維科學的產品的分銷權和機會。我們可能會不時選擇開放某些國家，並將授予傳銷商在該些國家進行推薦的有限權利。傳銷商不得在已由我們開放的國家以外的國家進行推薦。為了維護我們的權利，傳銷商絕對不能為健維科學產品或業務做法、或互聯網域名獲得或試圖獲得批准，或代表本公司訂立任何種類的商業或政府合同。

在該些我們選擇進行業務的國家，健維科學以兩（2）種模式的其中之一運作：

### 2.18 當地產品（OTG）

此為一個全面的商業運作模式。產品在該國家內經過適當標籤和合法化程序以作轉售。該國家特定的營銷材料會提供給居住在該國家的傳銷商。

### 2.19 不能轉售（NFR）

此為一個有限活動的商業模式。已批准的NFR市場之居民可登記及購買產品，但只能作為個人消費/使用。他們不能以任何方式將產品出售、分發或贈送給家庭以外的其他人士。他們會從我們的加拿大或指定辦事處購買產品，並可在法律許可的情況下獲取以美元計算的獎金。此外，他們可以推薦和登記其他已開放國家（包括NFR和OTG國家）的居民。

要推薦您所在國家以外之登記，您的傳銷商帳戶必須信用良好。您必須要求我們提供、閱讀並遵守政策及程序，以及其他此類有關該已開放國家我們可能可以提供的冊。

傳銷商不得分發尚未對該目標國家批准的健維科學銷售工具。某一國家的刊物上之宣傳聲明可能在另一國家為不合適或不合法。

## 2.20 其他服務和產品

傳銷商在傳銷商協議期限內並沒有限制出售其他公司的服務和產品。然而，傳銷商只限向個人推薦的健維科學傳銷商直接或間接宣傳這些產品和服務。被發現違反此規定的傳銷商會有喪失購買特權、可能被暫停業務和/或終止協議及停止參與健維科學獎勵計畫的風險，並且可能需作出其他健維科學可能有權獲得的補償措施。

#### 2.21 跨線招攬

不論通過書面、口頭或暗示方式，嚴禁從一（1）個健維科學傳銷商組織直接或間接招攬他人至另一個健維科學傳銷商組織。

#### 2.22 有關政府認可的陳述

國家級監管機構很少宣稱或批准或認可傳銷計劃或產品。加拿大衛生部不批准化妝產品。因此，傳銷商不可直接或間接聲稱健維科學的營銷計劃或產品已被任何政府機構批准/審查/認可或以其他方式支持。

#### 2.23 醫學治療、批准和療法

傳銷商明白，他們不會直接或間接宣稱任何健維科學產品是經政府衛生部批准，或討論或建議通過進食或應用任何健維科學產品可改進任何患病、病痛或疾病的診斷、評估、預後、描述、治療、緩和、療法，或治理或治療措施，或宣稱健維科學產品是用作恢復、改正或改變人類的有機功能。傳銷商明白，健維科學產品不是被提供、旨在或被認為作為任何失調或疾病（不論是精神上或身體上）的藥用治療。

#### 2.24 禁止與健維科學競爭

傳銷商同意在本協議期限內及結束後十二個月，傳銷商不能及不會嘗試開始他們個人的業務，或成為與健維科學競爭的企業之僱員或獨立立約者。如一個企業以大致相同的方式銷售同樣一般性類別的產品，不論成本、質素或其他顯著特徵之差異，它都屬於與健維科學競爭的企業。

#### 2.25 不勸誘傳銷商和客戶

傳銷商同意，在本協議期限內及結束後十二個月，傳銷商不能及不會嘗試為他們

個人或代表任何其他人士或實體直接或間接招攬、徵求、鼓勵或影響任何健維科學僱員、客戶，或其他由傳銷商推薦或在其充當傳銷商期間與其有任何互動之傳銷商，以使他們 (a) 與任何其他傳銷公司或個人達成任何業務關係，或 (b) 終止或改變他們與健維科學的業務關係。

傳銷商同意，由於健維科學的業務及其與加拿大內傳銷商的業務關係之性質，任何試圖些微地限制此不勸誘條文的地理範圍之努力會使其完全無效。因此，傳銷商和健維科學都同意此不勸誘條文適用於整個加拿大地區。

### 3. 推薦和培訓及終止條款

#### 3.1 推薦

傳銷商有資格推薦其他在加拿大和其他已由健維科學正式開放的國家之傳銷商，以參與健維科學獎勵計劃。

傳銷商僅就產品銷售的產生，而不是就推薦新傳銷商參與計劃而得到獎金。為了確保完全遵守公平交易法及「多層次傳銷管理法」，健維科學嚴格禁止傳銷商考慮因招攬另外一名傳銷商參與獎勵計劃而獲取報償金之權利，這會使該名傳銷商亦考慮同樣的權利。

在不限制前述一般性原則的前提下。同時允許傳銷商有權推薦其他傳銷商參與獎勵計劃，健維科學不會僅就推薦/登記支付任何獎金、佣金或其他報償。或允許傳銷商作出類似的支付。

相反，傳銷商承認一名傳銷商只有一個賺取收入的項目，亦即向零售客戶出售健維科學產品和服務，並且在健維科學加盟獎勵計劃下所有對於傳銷商的獎金、佣金和其他報償之支付僅被正確解釋為兩種，一是就著其向零售客戶轉售健維科學產品和服務所作出的固有差價支付或二是就著傳銷商或其他傳銷商向其他人轉售產品或服務，或產品或服務之銷售額所作出的支付。

因此，傳銷商的報償在最根本上是以向零售客戶轉售健維科學產品和服務為基礎，並且不得僅從推薦或登記任何其他傳銷商或傳銷商的個人消費賺取任何佣金、獎金或其他業務收入。傳銷商亦嚴格禁止促使或聲明報償金可就除產品或服務的銷售以外的任何事項被支付。

### 3.2 傳銷商帳戶之出售/轉讓

在健維科學的事先書面許可下，傳銷商帳戶可被出售或轉讓至一名非傳銷商。一份填妥和已經公證的出售/轉讓表格必須提交予支援部門。

本公司不鼓勵出售傳銷商帳戶及轉讓傳銷商帳戶中的部分利益，並禁止合作關係的作法作為轉讓傳銷商帳戶中利益的手段。如傳銷商希望出售、轉讓或分配他或她在健維科學傳銷商帳戶中的全部或部分利益，以下標準必須達到：

- A. 出售的傳銷商帳戶必須在緊接出售要求前至少十二個月內為活躍；
- B. 欲作出收購的傳銷商當前不能在一個傳銷商帳戶中擁有實益，或者在前十二個月內在一個傳銷商帳戶中曾擁有實益；
- C. 出售傳銷商帳戶之傳銷商在不少於十二個月內不可重新申請成為傳銷商；
- D. 本公司擁有全權決定權修改本規定，以及以任何理由拒絕任何帳戶之出售或轉讓

### 3.3 多重申請

如一名申請人提交多份「申請表及協議書」表格，而當中列出多名推薦人，健維科學只會接受其收到的第一份填妥表格。健維科學保留其對所有此類爭議作出最終決定之全權決定權。

### 3.4 直系上線之更改/更正

在登記日期後三（3）天內傳銷商可要求更改/更正直系上線。此類調整需要推薦人以及被移動的傳銷商（在某些情況下亦需要上線傳銷商）透過其個人後台辦公室向支援部門提交書面許可。

### 3.5 推薦人之更正

傳銷商不可更改推薦人。但是，如在入會三（3）個工作天內向支援部門申請，則可更正推薦人。當前（原來）推薦人必須透過其傳銷商後台辦公室要求更正推薦人，並說明需要作出更正的原因，在獲得公司正式同意後變更申請始生效。

### 3.6 業務收購

欲收購另一名傳銷商的業務之傳銷商必須先終止他/她的傳銷商身份，並在辭任通知日起等待十二個月後，方有資格進行此類購買。所有此類交易必須通過填妥一份出售/轉讓表格並向健維科學支援部門提交，已作全面披露，並且須經本公司批准。

### 3.7 加入共同申請人

如要加入共同申請人（個人或商業實體）至現有的傳銷商帳戶，須向健維科學提交一份充分填妥和簽署的共同申請表格。原申請人必須保持作為原來申請表及協議書的一方。如原來的傳銷商欲終止他/她與健維科學的傳銷商關係，他/她必須按照健維科學的政策進行終止。如不遵守此項規定，業務會在原傳銷商退出後被終止。所有獎金和佣金的支票將被寄送至傳銷商帳戶記錄上的地址。在任何情況下，一名共同申請人不可作為任何其他傳銷商帳戶的一方。請注意，在本段範圍內所允許的修改不包括推薦關係之變更。

### 3.8 個人資料

個人資料如傳銷商後台辦公室密碼、傳銷商地址、電話號碼等會被視為機密資料，除法律要求外，不會透露予健維科學以外的任何其他人士。如發生緊急情況，詢問方可聯絡健維科學支援部門，該部門會通知傳銷商有人嘗試聯絡他/她。

### 3.9 培訓要求

傳銷商必須確保他們推薦的傳銷商得到充分培訓。「充分培訓」須包括但不限於有關政策及程序、健維科學獎勵計劃、產品資料、健全的業務做法、銷售策略和道德商業行為的教育。推薦人必須在他/她組織內與傳銷商維持持續和專業的領導關係，並且必須就著出售或交付產品和服務予最終消費者履行其發揮真正的監督、銷售或分銷功能之義務。

### 3.10 取消

任何傳銷商在需要時不更新會籍或向健維科學支持部門發送書面通知，便可自願性地取消他/她的傳銷商身份。辭任在收到辭任通知後生效。傳銷商在辭去他/她的傳銷商帳戶後，從辭任日期起一年（365天）內不可重新提出個人申請或在任何其他傳銷商實體中擁有財務利益。任何被發現在此取消期間內已註冊帳戶的會

員將立即被終上與之關聯的所有帳戶。

### 3.11 暫停業務

健維科學保留其權利，當確定傳銷商違反了協議條文（條文可能會被修改）或適用於多層次傳銷管理法相關規定和標準之條文。在任何時候暫停任何傳銷商的位置。健維科學會自行決定此類強制性的業務暫停。健維科學會透過郵遞或電子郵件發送通知至健維科學擁有的傳銷商資料中列出之最新地址予傳銷商。在業務被暫停的情況下，傳銷商同意立即停止聲稱他/她為健維科學的傳銷商。

在業務暫停的調查過程期間，公司有權暫時保留該會員的佣金、暫停對該會員的公開表揚或禁止出席公司舉辦的任何形式活動，直到調查結束為止。

在傳銷商因其不當行為（請參閱7.2）而在一段確定時間內被暫停業務之情況下，他或她便沒有資格賺取在業務暫停期內的佣金或代銷佣金。

### 3.12 終止

傳銷商如違反協議的任何條款，協議可能會被終止。終止通知會以書面形式透過郵遞或電子郵件發送予傳銷商，並舉出該行動的理由。如傳銷商沒有按照下述申訴程序及時提出申訴，協議終止便會在該所述時間生效。

### 3.13 申訴

被暫停或終止業務的傳銷商可向健維科學合規部門遞交申訴該行動的信件。並說明申訴理由（註：在任何情況下均不接受電話申訴。）健維科學必須於該行動通知日期起十（10）個工作天內收到申訴信。如健維科學在截止日期前未有收到申訴信，該強制性的業務暫停或終止將自動成為最終決定。

如傳銷商及時提出申訴，健維科學將以其全權決定權進行複審，並通知傳銷商其決定。此決定將為健維科學的最終決定，及不會再作進一步複審。

如傳銷商的申訴基於針對其提出的文件和證據而被拒絕，則該業務暫停或終止自健維科學作出原先通知之日期起仍然保持生效。

### 3.14 三十天通知終止

儘管以上所述，健維科學擁有全權決定權在任何時間以三十天通知期與任何傳銷商終止本協議。

### 3.15 繼承

儘管有本節任何其他條文，在傳銷商身亡後，傳銷商實體須按照法律規定被轉移至他/她的法定繼承人。然而，在法定繼承人未向健維科學支援部門提交一份已填妥的出售/轉讓表格連同死亡證明和遺囑、信託或其他文書和已簽署出售/轉讓表格之認證副本之前，健維科學不會承認此類轉移。在完成以上程序後，法定繼承人便有資格擁有所有與任何其他傳銷商相同的權利和義務。此外，法定繼承人必須達到他/她居住國的法定年齡。

### 3.16 離婚或解散

在離婚或法人傳銷商解散未決期間，雙方須採取以下運作方式之一：

其中一方可在其他方的書面同意下運作健維科學業務，藉此欲撤出業務之配偶、股東、傳銷商、合夥人或受託人授權健維科學直接和單獨地與另一方配偶或非撤出業務之股東、合夥人或受託人處理業務。

各方可以以「一切照常」的方式繼續共同運作健維科學業務，藉此由健維科學支付的所有報償金會在各方之間獨立同意下支付至傳銷商的聯名下或即將被劃分的實體之名義下。

在任何情況下，健維科學不會分開並分配佣金和獎金支票予離婚配偶或法人傳銷商解散的傳銷商。健維科學只會承認一（1）個下線組織，並且只會為每個健維科學業務在每個佣金週期發出一（1）張佣金支票。佣金支票每次都發給同一個人或實體。在離婚或解散程序的各方無法解決有關佣金處置和業務所有權的爭議之情況下，協議將由健維科學強制終止。

如前配偶或前實體傳銷商已完全放棄所有他/她原有健維科學業務的權利，只要他/她符合由健維科學訂立的等待期規定。他/她便可自由地選擇在任何推薦人下登記。然而，在該情況下，前配偶或實體一方不可在他/她組織內任何傳銷商或任何前傳銷商中協有任何權益。

### 3.17 商業實體形式之變更

只要商業實體中的股權所有權不變，作為商業實體的傳銷商便可隨其意願轉換為另一類商業實體。前法律實體的所有股權持有人必須提供公證或其他形式的認證簽署以確認他們同意此更改。新商業實體亦必須提交一份新的傳銷商協議。前商業實體的傳銷商對於健維科學的任何負債或其他義務承擔共同及個別的法律責任。

### 3.18 保密協定

傳銷商可以通過健維科學網站獲得接觸機密資料的機會。具體來說，在不限制前述內容的前提下，由健維科學提供予傳銷商或傳銷商可獲取的任何組織網或下線報表中所包含的資料是屬於健維科學並由其擁有的專有和機密資料，並且以嚴格保密的方式被傳送或提供予傳銷商。傳銷商同意他/她不會直接或間接向任何第三方披露任何此類機密或專有資料或使用該些資料與健維科學競爭。此類資料僅用於宣傳「健維科學計劃」。傳銷商和健維科學同意，如沒有此保密協定的訂立，健維科學不會向傳銷商提供或讓傳銷商可獲取該些資料。任何被發現或被舉報違反此規定的傳銷商不僅會有喪失購買特權的風險，亦可能會被暫停參與健維科學獎勵計劃和/或終止協議，並且健維科學可尋求禁令救濟和/或法律允許下對損害的最大程度補償措施。傳銷商同意本條文在本協議終止或期限屆滿後仍然保持生效。

### 3.19 產品見證

健維科學鼓勵任何傳銷商分享他/她因消費和使用產品所帶來的喜悅。健維科學保留在其宣傳材料中使用傳銷商和客戶自願提交予其支持部門的陳述和相片之權利，而無需任何財政或其他方面之補償。在簽署協議後，每名傳銷商均同意由健維科學發布他/她的見證。

### 3.20 針對其他傳銷商作為對象

傳銷商同意避免有系統地針對另一網絡營銷業務的傳銷商為對象，使其成為健維科學傳銷商，並且如任何傳銷商被指控從事此類違禁活動而被提起任何訴訟、仲裁或調解，他或她須就該有系統針對活動所引起或與之相關的所有索償、法律行動、訴訟和索求向健維科學作出賠償。

### 3.21 對廠商之保密性

健維科學與其廠商、製造商和供應商的業務關係為保密。傳銷商不得直接或間接聯絡任何代表或任何廠商、製造商或供應商，或與他們談話或溝通，除非在該代表應健維科學的要求出席健維科學主辦的活動之場合中。

## 4. 商標、刊物和廣告

### 4.1 商標

健維科學的名稱，以及所有健維科學的產品、服務和計劃之名稱都是健維科學的商標並由健維科學擁有。只有健維科學有權生產和推銷冠以該些商標的產品和刊物，包括但不限於幻燈片、投影片、小冊子、影像、域名地址、電郵地址以及其他培訓和/或營銷材料，以及所有宣傳材料，例如但不限於T 恤衫、帽、徽章別針、磁性標誌等。在任何非健維科學生產或授權的物品上使用健維科學名稱是被禁止的，除了以如下所述方式外：



註：不可使用任何其他變異的表達方式描述傳銷商與健維科學之間的關聯。

### 4.2 黃頁及白頁電話簿上之刊登

傳銷商不允許在沒有標識他們本身為傳銷商或獨立立約者的情況下在電話簿的白頁或黃頁部分或網絡電話簿上使用健維科學的商業名稱來宣傳他們的電話和傳真號碼。

### 4.3 「免付費」電話號碼之刊登

健維科學傳銷商不允許在沒有先向支援部門提交批准要求的情況下使用健維科學的商業名稱來刊登他們的「免付費」電話號碼。如獲得刊登免付費電話號碼的批准，則必須以如下方式表示：



註：不可使用任何其他變異的表達方式描述傳銷商與健維科學之間的關聯。

#### 4.4 加印支票

健維科學傳銷商不允許在其商業或個人支票戶口中使用健維科學的商業名稱或任何商標。

#### 4.5 印製名片或信頭

健維科學傳銷商不允許使用健維科學的名稱和/或商標來設計他們個人的名片或信頭圖案。只有經此准的健維科學版本和用詞可獲允許使用。

#### 4.6 公司刊物

只有官方的健維科學刊物可用於介紹健維科學產品和/或健維科學獎勵計劃。未有健維科學的事先書面許可（可透過電郵通訊、郵件或傳真從合規部門獲得）下，傳銷商不可複製或重印本公司刊物。橫幅、商業展覽材料和其他相關宣傳材料的製作必須得到健維科學的事先書面批准。本公司網站和傳銷商的複製網站上之項目可被下載作為宣傳用途。

#### 4.7 廣告

在任何印刷、電台、電視、互聯網、電子或其他媒體上刊登任何廣告，只可使用本公司批准的材料。未經健維科學明確書面許可，任何人不得在任何非健維科學製作的廣告中使用健維科學的名稱、徽標、商標或版權材料。如要獲得批准，傳銷商須透過郵件、傳真或電子郵件把草擬廣告材料的副本發送予支持部門或合規部門，包括廣告刊登的說明（出版物、月份、年份等）。健維科學將透過電子郵件、郵件或傳真把已編輯材料/批准連同一個批准代碼予傳銷商。批准代碼必須置於任何已批准材料的右下方。一旦獲得批准，傳銷商不可再修改或更改任何文本

。如要作任何更改，傳銷商必須提交新材料以求批准。健維科學在接收到材料後需要約四十八（48）小時進行處理。

#### 4.8 事業機會之聲稱

在討論健維科學計劃時，傳銷商所使用的術語是極為重要。不適當地使用術語或使用不適當的術語可能會造成違反監管標準的情況，而實際上對於計劃的適當討論是充分和完全符合所有標準。所有傳銷商有責任完全了解這些差異，以避免因虛假陳述或錯誤運作業務而被暫停或終止其傳銷商帳戶。故此，在作出事業機會的聲稱時，傳銷商須以公平、合理和及時的方式向潛在的傳銷商披露當前健維科學官方的「一般參與者收益的聲明」。此聲明可在健維科學獎勵計劃中找到。

#### 4.9 有關事業機會之具體聲稱

傳銷商不應使用「費用」這個詞語來描述獲得健維科學產品之成本，不論獲得產品的方式為何。唯一收取的「費用」是為了複製網站和業務管理後台辦公室而設。產品並不收取費用，而是購買價格，用以反映產品的真正批發和零售價值。

#### 4.10 互聯網及網站政策

健維科學傳銷商只可通過健維科學的複製網站來宣傳他/她的傳銷商業務。該網站與健維科學的官方網站無縫連接，讓傳銷商在互聯網上享有一個專業和受健維科學認可的形象。任何傳銷商不可獨立地設計一個當中使用到健維科學的名稱、徽標或產品描述或以其他方式宣傳（直接或間接）健維科學產品或獎勵計劃之網站。在沒有健維科學合規部門的事先書面許可（健維科學可以以其全權決定權拒絕給予批准）下，傳銷商不可在任何電子媒體或傳輸包括透過互聯網上的網站或其他形式中推廣或宣傳其傳銷商業務或健維科學業務、產品或營銷計劃，或使用健維科學的名稱。如獲得書面批准，傳銷商必須遵守健維科學所述指引，包括但不限於以下內容：

- A. 當傳銷商的真正意圖是銷售產品或服務或推薦傳銷商時，傳銷商不得假借研究、調查或非正式溝通的理由作出邀約或招攬。
- B. 運作網站的傳銷商，不論有否從個別消費者收集個人資料，須在網站上的顯眼位置向消費者披露消費者資料將如何被使用。

- C. 分享網上收集的個人資料之傳銷商須向個別消費者提供禁止傳播這些資料的機會，以及如任何消費者要求他/她的個人資料不作分享，則傳銷商須避免分享這些資料。
- D. 傳銷商須向個別消費者提供終止任何傳銷商與該消費者之間的進一步溝通之選擇權，以及如任何消費者要求傳銷商停止與其溝通，則傳銷商須在收到該要求後立即停止溝通。
- E. 傳銷商必須遵守所有有關電子通訊的法律和規例，包括《加拿大反垃圾電訊條例》(Canadian Anti-Spam Legislation)。
- F. 傳銷商僅得向已同意接收資訊之對象發送相關內容，不得任意對未授權之人士進行大量訊息發送，亦不得散發連鎖信件或垃圾郵件。
- G. 傳銷商不可分發非法、騷擾性、誹謗性、中傷性、侮辱性、威脅性、傷害性、粗俗、淫穢的內容或其他令人反感的材料，或可能招致民事責任或以其他方式違反任何適用的地方、州、國家或國際的法律或規例之內容。
- H. 傳銷商不可直接或間接發送大量非應邀電郵予與他/她未曾有先前或現有的個人或業務關係之人士。

每個傳銷商網站必須包括以下聲明：

- A. 「本出版物所作的陳述未經加拿大衛生部評估。這些產品並非旨在診斷、治療、治癒或預防任何疾病，以及並非旨在恢復、改正或改變有機功能。」
- B. 「如同任何體重管理或營養補充計劃，在開始任何營養方案之前，請諮詢您的醫療服務提供者，尤其如您有任何現有的健康問題。請務必細讀並遵循標籤指示。」
- C. 「本出版物提及的收益和體重減輕結果並不代表你的結果。你作為健維科學傳銷商的業務成果取決於您的個人努力和進取心。」
- D. 「產品、公司和營銷資料和相片之版權為健維科學所有，經許可下使用。」

#### 4.11 域名

傳銷商不可使用或試圖註冊任何健維科學商業名稱、商標、服務商標、產品名稱、本公司名稱或任何這些的衍生品，作為任何互聯網域名。

#### 4.12 網誌、聊天室、社交網絡和其他網上論壇

傳銷商如希望使用網誌、聊天室和社交網絡來宣傳他們的健維科學傳銷業務，只能在某些情況下進行。傳銷商可以發布健維科學官方網站或他們的複製網站供訪客前往。傳銷商不可將任何其他產品或服務與健維科學一起宣傳或討論，亦不可就其他產品、它們的成分、有效性等作出任何與健維科學相關的比較。傳銷商絕對不可就健維科學產品或傳銷商業務造出任何性質的聲稱。只有在本公司的官方材料中作出的陳述可用於宣傳產品或傳銷商業機會。傳銷商須披露健維科學的「一般參與者收益的聲明」。此聲明可在健維科學獎勵計劃中找到。傳銷商可歡迎訪客出席其當地傳銷商的會議和任何公司活動。

#### 4.13 電子廣告

除非如前段所詳述，傳銷商不得於任何第三方電子商務平台或社群媒體平台上，銷售、推廣、或以任何形式宣傳本公司之業務、營銷計畫、產品或服務。前述平台包括但不限於 Facebook、Instagram、LINE、YouTube、TikTok、X (原 Twitter)、Threads、蝦皮、momo、PChome、Amazon、eBay，以及其他類似之線上平台上銷售。、營銷或宣傳本公司的業務、營銷計畫、產品或服務。當傳銷商的真正意圖是銷售產品或服務或推薦傳銷商時，傳銷商不得假借研究、調查或非正式溝通的理由作出邀約或招攬。如傳銷商在網上收集個人資料，則傳銷商必須向個別消費者提供禁止傳播該些資料的機會，以及如任何消費者要求他/她的個人資料不作分享，則傳銷商須避免分享該些資料。傳銷商須向個別消費者提供終止任何傳銷商與該消費者之間的進一步溝通之選擇權，以及如任何消費者提出並希望停止與傳銷商溝通，則傳銷商須在收到該要求後立即停止溝通。所有傳銷商都必須遵守所有有關電子通訊的法律和規例。

#### 4.14 其他銷售媒體

除非經本公司批准，否則傳銷商不可透過產品目錄或其他大眾銷售媒體如雜誌、資訊性廣告、電視、電台或其他有關銷售媒體銷售或宣傳健維科學產品。

#### 4.15 電郵和新聞群組營銷

傳銷商如發送或聘用其他服務發送非應邀和未經批准的電子郵件傳單，須對使用

所有未明確包含在健維科學直接提供的廣告和宣傳材料中的有關產品和營銷計劃之資料負上全面責任。傳銷商嚴禁濫發電子訊息，發送非應邀電郵以及在未經同意下致電或傳真，即使有遵守各項法律。除了本公司所提供的內容外，健維科學必須以書面形式核准任何和所有描述健維科學和/或其產品的資料。傳銷商不得誹謗、侮辱、騷擾、跟踪、威脅或以其他方式侵犯他人的合法權利（如隱私權和公開權）。傳銷商不得發表、發布、上傳、分發或傳播任何不適當、褻瀆性、誹謗性、侵犯性、淫穢、不雅或非法的話題、名稱、材料或資料。傳銷商不得為任何商業目的推廣或要約銷售任何商品或服務，或進行或轉發調查、競爭、層壓式計劃或連鎖信件。健維科學網站的用戶不可參與任何限制或禁止任何其他用戶使用和享用網站的活動。

#### 4.16 拍賣銷售

傳銷商不可透過現場、無聲、互聯網或任何其他類型的拍賣出售健維科學產品，即使以傳銷商的建議零售價提供產品。

#### 4.17 商業展覽

在健維科學的書面授權下，傳銷商可在商業展覽中展示本公司產品和事業機會。健維科學必須在商業展覽開始前至少兩（2）星期從傳銷商收到參與展覽之書面要求。在參與此類活動之前，傳銷商必須先收到健維科學的書面授權。本公司產品和事業機會須為該商業展覽攤位中唯一可提供的產品和事業機會。只有本公司批准的營銷材料可在商業展覽中被展示或分發。

#### 4.18 一般性業務廣告

傳銷商不可暗示提供工作、職位、工資或任何類型的就業機會以促進業務。任何廣告不可宣傳、表達或暗示受薪職位、管理職位、時薪、全職或兼職工作，或保證收入。健維科學的事業機會不是就業機會，亦不能如此被描述。傳銷商不允許使用語句如「經理實習生」、「現有管理職位」、「提供旅遊」、「邀請面試」、「現有職位」、「現招聘」及其他誤導性陳述。傳銷商不可承諾或暗示任何具體收入，及任何對報價金的提及都必須使用「獎金」一詞，以表明傳銷商的獨立立約者身份。

#### 4.19 收入聲明

傳銷商不可為招攬目的或任何其他原因以任何方式展示他們或任何其他人的佣金支票或作出具體的收入聲明或陳述。傳銷商須總以公平、合理和及時的方式向潛在的傳銷商披露當前健維科學官方的「一般參與者收益的聲明」。此聲明可在健維科學獎勵計劃中找到。

#### 4.20 媒體採訪

在沒有健維科學的明確事先書面批准（可合理地拒絕給予批准）下，傳銷商禁止同意電台、電視、報紙、小報或雜誌的安排採訪，或透過公開露面、公眾活動或向公眾媒體作出任何類型的聲明，以公開宣傳健維科學、健維科學產品或他們個人的健維科學業務。所有媒體的聯絡和查詢必須通過健維科學進行協調，並且必須提供採訪形式和場地的完整說明。

#### 4.21 認可

除非健維科學在其刊物和通訊中已明確表達，否則傳銷商不可聲稱任何健維科學的高級人員或行政人員或第三方已作出任何認可。

#### 4.22 獨立通訊

健維科學鼓勵作為獨立立約者的傳銷商向他們各自的下線組織分發資料和指導文件。健維科學鼓勵審慎分發業務通訊、培訓手冊和研討會以及其他組織活動。然而，傳銷商必須辨識和區分個人訊息和健維科學的官方訊息，並且必須遵守本政策。

#### 4.23 傳銷商培訓

傳銷商有責任參與他們推薦的傳銷商之培訓。在健維科學刊物和另外的培訓工具中以及互聯網上都提供了培訓協助。此外，傳銷商可參加為其而設的當地和地區性培訓研討會。

#### 4.24 傳銷商服務

健維科學為每名產生任何健維科學業務收入的傳銷商提供管理和培訓通訊、產品和銷售材料的及時交付、網站的登錄權以及他們銷售組織在特定日曆週期（在此時期內佣金和代銷佣金被賺得和被支付）內的銷售報告。

#### 4.25 禁止重新包裝

在任何情況下嚴禁重新包裝健維科學產品作轉售。

#### 4.26 宣傳品

傳銷商和傳銷商小組可能有意設計宣傳品如T恤衫、帽、袋、杯等，以表現團結精神和宣傳其傳銷商業務。在設計此類宣傳品之前，傳銷商必須向本公司提交要求，以獲得在任何材料上加上和使用任何健維科學擁有的商標和版權之批准。傳銷商不可設計任何如上所述的宣傳品或任何其他物品作出售，並且只會允許有限的數量。健維科學保留拒絕任何設計和使用此類宣傳品的要求之權利。

#### 4.27 影音錄製

對於由健維科學製作、當中詳述了健維科學事業機會或產品的錄音或錄影材料，傳銷商不得重製或複製。傳銷商不得在任何健維科學活動中錄音。

#### 4.28 電話接聽

傳銷商在接聽電話時或在電話的預設錄音中不可說出「健維科學」的語句，或作出任何可能會引導來電者認為他或她已接通健維科學公司辦公室之表達方式。

#### 4.29 產品保證限制

除本公司以書面方式明確批准或載於官方健維科學材料的聲稱，陳述或保證外，傳銷商不可就本公司任何產品或服務作出任何其他聲稱、陳述或保證。除本文明確表明外，本公司就任何從本公司或通過本公司購買的產品或服務之適銷性或對於特定用途的適用性、工藝或任何其他根據法律、法令、貿易慣例或交易過程而產生的保證，不作任何明示或暗示的保證或陳述。在適用法律允許的最大範圍內，所有此類產品和服務均「依原樣提供」、「不保證無瑕疵」及「僅於可提供時提供」。

#### 4.30 責任

對本協議包括政策及程序之任何違反，可能會成為暫停和/或終止該個人的傳銷商帳戶之理由。違反者亦可能因違反傳銷商協議、職業道德守則、健維科學政策及程序，或國家或地方法律而須承擔民事或刑事責任。此外，健維科學可對任何

健維科學傳銷商拒付款項，以抵銷健維科學因傳銷商違反傳銷商協議，職業道德守則、健維科學政策及程序，或國家或地方法律而遭受的損害。

#### 4.31 事業機會陳述

任何傳銷商不得從事任何欺騙性、虛假、誤導性、不道德或非法的消費者或招攬行為。傳銷商須確保任何聲明、廣告、承諾、見證或其他陳述都不能有誤導消費者或潛在傳銷商的可能。傳銷商就事業機會和/或其在健維科學事業機會中的參與程度所提供的資料須為準確、完整，及沒有誤導潛在新成員的可能。傳銷商不得向潛在傳銷商作出任何無法驗證的事實性陳述。特別是，傳銷商不得失實地陳述他們作為傳銷商在健維科學事業機會中達到的位置等級，例子包括但不限於：在廣告材料（不論是書面、口頭或數碼形式）中納入您尚未達到的等級；使用該陳述來表示某種類型的公司從屬關係，使用根據健維科學獎勵計劃未授予傳銷商的名銜。

## 5. 獎金和代銷佣金支付

### 5.1 傳銷商申請表及協議書

傳銷商須依規定填具並提交「台灣入會申請表及協議書」，經本公司審核通過並正式建檔完成後，始取得傳銷商資格。在本公司尚未完成前述審核及資格核准程序前，概不支付任何獎金或代銷佣金。

本公司所發放之獎金及代銷佣金，僅得依健維科學產品之實際銷售額計算與給付，不得就任何銷售輔助工具、教材、業務推廣物品之購買，或因招募、介紹其他傳銷商之行為支付任何報酬或獎金。

### 5.2 個人帳戶制度與轉出規範採用「積分帳戶」制度

A. 個人帳戶（積分帳戶）與費用繳納條款一、會員積分制度各項佣金與獎金收入，將依健維科學傳銷制度轉換並累積為「會員積分」，並顯示於會員積分帳戶中。會員得依公司規定申請提領，並匯款至其指定之銀行帳戶。

B. 會員積分帳戶轉出規範，依下列規定辦理：

- （一）每筆轉出作業，將收取新台幣 100 元行政作業手續費。

(二) 銀行跨行匯款手續費為新台幣 10 元；若提供之帳戶為兆豐銀行帳戶，則免收跨行匯款手續費。

(三) 積分帳戶（會員積分）最低轉出金額為 50 美元。

(四) 美元兌換新台幣之匯率，依公司公告之匯率為準；目前參考匯率為 1 美元兌新台幣 32 元。本公司得依實際情況定期調整並公告之。

C. 付款方式會員應依健維科學公告之付款方式，繳納訂購產品之貨款及依法應支付之相關費用（包含銷售稅額、運費及手續費等）。如以支票或匯票付款，應先致電訂貨服務專線確認應付款總額。匯款資訊如下：戶名：加拿大健維科學有限公司銀行：(017) 兆豐銀行 忠孝分行帳號：005-09-05045-0（匯款時需檢附匯款收據）

### 5.3 契約成立及生效日條款

健維科學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。前項書面參加契約，不得以電子文件為之。傳銷商得先透過健維科學網站辦理線上入會申請程序，惟申請人仍應自完成線上註冊之日起算 10 日內，補繳交「台灣入會申請表及協議書」紙本正本及相關應備文件，並經健維科學審核通過後，始具備傳銷商之正式身分與資格。前項審核通過日即為本參加契約之成立及生效日；如逾期未補繳交前述紙本文件者，其入會申請即不發生效力。本入會申請表一式兩份，入會申請表及其後附之「條款與條件」，共同構成申請人與健維科學間之書面參加契約。申請人完成申請後，健維科學將於 7 日內完成審核。經本公司審核通過者，將以電子郵件方式通知申請人確認入會結果，並以公司核准日為契約成立及生效日。

### 5.4 零售利潤/佣金支付

最低支付金額為五十美元（\$50.00 美元）。如賺得金額少於該金額，則該金額會被累積，直至累積金額超過五十美元（\$50.00 美元）時方可作支付。

## 6. 產品購買和出售

### 6.1 產品購買為非必須以成為健維科學傳銷商

要成為健維科學傳銷商，除了須購買以公司成本出售的傳銷商註冊（僅為促進銷售之目的）外，不一定需要購買任何產品。健維科學傳銷商有資格以折扣價格購買健維科學產品以轉售給消費者。

### 6.2 禁止儲備產品/囤積庫存

健維科學的成功取決於其產品最終消費者的零售銷售。因此，健維科學不鼓勵所有形式的產品儲備。健維科學嚴格禁止囤積庫存。健維科學理解，傳銷商可能希望以合理數量購買某些產品供他們個人使用、作庫存，及供應給其新推薦的傳銷商。然而，健維科學嚴格禁止僅為試圖取得健維科學獎勵計劃中的佣金、獎金或晉升資格而購買產品。任何傳銷商毋須擁有庫存，或產品或服務，或銷售輔助工具。

### 6.3 不活躍的傳銷商位置

如不活躍位置未有下列任何產生 CP（積分）的訂單和沒有使用後台辦公室服務，則該位置會從不活躍日期起九十（90）天後被健維科學終止。

### 6.4 延遲發貨

如任何產品或銷售材料在任何時期內無法提供，健維科學傳銷商有權選擇照樣下訂單並等待貨品恢復供應，或取消訂單並獲全額退款（無任何處罰）直至該些貨品再準備發貨。

### 6.5 至少銷售七成規則

為了有資格獲得佣金和代銷佣金，傳銷商就其產品購買證明，他/她已售所有之前購買作轉售目的之產品的百分之七十（70%）予零售客戶。這在行業中被稱為「至少銷售七成規則」。

註：傳銷商不論透過電話或郵件下訂單，同樣需要遵守此規則，並且會由訂單處理人員向其提出詢問，或會被要求簽署確認，以證明其遵守此規則。

## 6.6 送貨地址

健維科學只接受街道地址，作為當地運輸公司送貨用途。透過當地運輸公司送貨的訂單可被追蹤，如需要可及時更換訂單。

## 6.7 直接購買

健維科學傳銷商需要直接從健維科學購買產品以作轉售。如傳銷商從他/她的推薦人或上線傳銷商的個人庫存獲得產品，並且其後亦沒有從健維科學購買更換產品，則在此情況下與購買相關的佣金會歸於該推薦人或上線。

註：信用良好的傳銷商可使用他們個人的個人識別號碼（PIN）透過健維科學網站以傳銷商成本價格親自下購買訂單。

## 6.8 信用卡購買

只有在信用卡資料中有其姓名和地址的持卡人可使用該卡進行信用卡購買。任何使用另一人士的信用卡進行支付購買的傳銷商會有暫停其傳銷商帳戶之風險，以等待調查和解決任何有關未經授權付款的投訴。健維科學視此類交易為欺詐性，並且會報告它們給有關當局解決。在任何情況下，任何傳銷商都不得為任何信用卡購買撤回付款。任何作出此行為的傳銷商會立即失去所有信用卡訂購特權，直至付款以認證資金被替代。如傳銷商發現其信用卡被收取了錯誤款項，傳銷商應立即聯絡健維科學支援部門以進行調查和解決。

## 6.9 佣金調整

對於任何因下線傳銷商向健維科學退回產品而受影響的上線傳銷商，健維科學會根據所有就所退回產品支付的佣金和獎金，對他/她的佣金、代銷佣金和獎金的賬目、個人銷售額等作出相應調整。

## 6.10 支付方式

只可透過現金、銀行匯款以及信用卡支付購買。

## 6.11 運費

下訂單的傳銷商有其全部責任表明 (a) 送貨方式和途徑，及 (b) 目的地地址。

在每張訂單和健維科學網站上都有列出可選用的送貨方式，並附有須預付的費用。運費將會被自動計算。

運送包裹的方式會由健維科學根據各種因素決定（如重量和目的地），除非傳銷商作出了特定的運送指示。

註：如訂單的接收方拒絕接收由健維科學發送的貨件，並將貨件退回給健維科學，則下訂單的傳銷商之狀態會被改為「不活躍」，並等待解決拒絕收貨事宜。退回貨件的有關費用將從傳銷商帳戶中扣除。

#### 6.12 被退回包裹

如因傳銷商的錯誤而致退回包裹，或如因傳銷商沒有及時提取包裹而致退回，健維科學將向該傳銷商收取重新送貨費用。

#### 6.13 產品和材料的及時交付

在結算付款後，健維科學便會為傳銷商所選的產品和材料處理送貨。如因高需求而暫時無法提供某貨品時，健維科學會透過運送貨件附有的裝箱單通知收貨人。如有須延遲發貨的訂單，該貨品將在可提供時盡快發貨（一般會在收到原先訂單和付款之日期起十 [ 10 ] 天內發貨）。

#### 6.14 特別訂單

健維科學不會延後處理或延遲發送已處理的產品訂單或貨件。一旦收到付款後，健維科學必須為所有訂單進行處理發貨。

#### 6.15 損壞貨品

在運輸公司接受了貨品的實物保管後，對於其後發生的貨品損壞負有責任。收到損壞貨品的傳銷商應遵循以下程序：

- A. 接受貨件。
- B. 在司機離開之前，在送貨單上記錄看起來有損壞的箱子之數目。
- C. 保存有損壞的產品和箱子以供運輸代理檢查。

D. 與運輸公司預約檢查損壞貨品。

E. 向運輸公司提出索償。

F. 通知健維科學客戶服務部門。

#### 6.16 貨品數量不足

健維科學為其能夠準確和及時完成訂單感到自豪。然而，在可能發生錯誤的例外情況下，健維科學會快速處理並作出更正，以免進一步延遲發貨給收件人。如有任何貨品數量不足的情況，傳銷商可在收到貨件後五（5）個工作天內向健維科學報告。一旦收到通知並經核實後，健維科學會將缺少的貨品發送至原先訂單的地址。

#### 6.17 價格變動

所有健維科學產品和刊物的價格可能有所變動。如有更改，不作事先通知。

#### 6.18 建議零售定價

健維科學提供建議零售價作為指引。健維科學傳銷商可以以他們和他們客戶之間同意的任何價格出售健維科學產品。任何健維科學產品均不可與任何其他公司的產品一起提供。

#### 6.19 收據：零售定價

健維科學傳銷商須向所有購買健維科學產品的零售客戶提供打印的銷售收據。透過互聯網為他們客戶訂購產品的傳銷商會收到一封接受訂單的確認電郵，此外在包裹內亦會附有一張裝箱單。

#### 6.20 銷售稅

就傳銷商向健維科學所作的購買，健維科學會收集和匯出適用的銷售稅，而該些稅項可能對應該些產品和/或材料（須為其納稅）的建議零售價而應繳。適用稅率是根據產品和/或銷售材料的送遞地址而定。

#### 6.21 零售店

健維科學是一間傳銷公司。我們的成功建基於我們的傳銷商以個人和關懷的方式向消費者所作出的直接銷售（一對一銷售）。為了與我們的客戶保持這種個人與個人之間的聯繫以及向所有傳銷商提供平等的機會向消費者銷售健維科學產品，健維科學就傳銷商向或通過商業機構銷售其產品之活動設定了一定的限制。

傳銷商不允許通過連鎖店分銷產品。健維科學認定連鎖店為任何多於五（5）個不同地點的零售機構。

零售機構提供的健維科學產品必須以傳銷商建議零售價（SPR）或更高價格作銷售。

健維科學就商業機構有否違反其指引的政策、精神或目的作為唯一判定者，並保留根據當前業務情況修改、修正或撤銷其批准的權利。

## 6.22 寄售

為了保護健維科學業務和本公司的誠信，健維科學產品不可以以寄售方式交付予另一方。只有經授物的健維科學傳銷商方可向外部的一方出售健維科學產品。

健維科學不會以寄售方式及送產品予任何健維科學傳銷商。

## 7. 零售保證和退款政策

### 7.1 零售客戶退貨

健維科學為所有零售客戶的購買產品提供三十（30）天百分之一百（100%）無條件退款保證（扣除網上銷售的運費）。每名健維科學傳銷商均受其協議及政策及程序的約束，以獲得此保證資格。在任何零售完成之前，傳銷商必須向客戶口頭披露他/她的取消權利。如零售客戶因任何原因不滿意任何健維科學產品，則該零售客戶可在三十（30）天內將產品使用與未使用部分退回給原先向該客戶出售產品的傳銷商，以更換新產品，交換其他產品或換取產品購買價格的全額退款。

如符合以下的步驟和條件。健維科學將為傳銷商更換退回的產品。

- A. 健維科學支援部門收到傳銷商通知有零售客戶正等待處理退貨。
- B. 原先向該客戶出售產品的傳銷商根據支援部門的指示退回產品至健維科學。

健維科學須在該客戶向傳銷商退回產品之日期起十五（15）天內收到該產品。

C. 退回產品須附有以下項目：

一份零售客戶簽署的聲明，清楚說明退原因，另外亦必須包括：

- i. 有註明日期的原先零售收據副本
- ii. 從零售客戶收到的產品
- iii. 零售客戶的姓名、地址和電話號碼

D. 為欲退回作更換的產品包裝時，須使用適當的運輸紙箱和包裝材料，並且健維科學會向傳銷商建議最佳和最經濟的運輸方式。健維科學將支付運送更換產品的費用予傳銷商。

如不符合所述規則的條件，健維科學將不會向任何傳銷商退還任何零售客戶退回產品的購買價格，及不會發送更換產品。

退回零售產品之要求內必須清楚寫下完整資料（姓名、地址、電話號碼、電郵，如有的話亦包括任何其他可讓健維科學核實該銷售和其後產品退還之資料）外箱須清楚標示並貼附退貨授權號碼（退換貨編號）。健維科學不能為無法核實的零售銷售作更換。如有偽造資料，可能導致進一步調查和傳銷商帳戶的業務暫停。

## 7.2 傳銷商違約後處理方式

傳銷商違反「獎勵計畫、政策與程序」與多層次傳銷管理法第15條，如下，經查證屬實，健維科學得終止契約，並拒絕該傳銷商再次申請入會。

下列事項為傳銷商之事由：

- A. 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。
- B. 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- C. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- D. 以不當之方法阻礙或影響消費者權益。

E. 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

F. 不當方式賺取獎金行為

不當方式賺取獎金行為包括：(1) 登記個人或實體成為健維科學傳銷商，而該個人或實體對傳銷商協議不知情和/或未由該個人或實體簽署傳銷商協議；(2) 以欺詐方式登記個人或實體成為傳銷商；(3) 登記或試圖登記不存在的個人或實體成為傳銷商（幽靈會員）；或(4) 代表其他傳銷商使用信用卡，而該傳銷商並非該信用卡的賬戶持有人。不當方式賺取獎金行為構成嚴重違反本協議之行為，須嚴格禁止。

傳銷商雖因前述事由經健維科學終止資格，仍得依法行使第7.5.2條（解除或終止契約）所定之退貨權利；健維科學應依多層次傳銷管理法第20條至第24條之規定辦理退貨及買回事宜。

傳銷商辦理退貨時，應以書面提出申請，並依本公司指示將商品寄送至本公司登記地址。健維科學應於依法定期間內完成退貨審核及款項返還作業，返還方式為電匯或其他雙方約定方式。

### 7.3 退回產品授權

在任何產品可退回至健維科學之前，不論原因為運送上的錯誤、零售客戶退貨、損壞產品或傳銷商辭任，傳銷商都必須先透過傳真、郵寄或電郵方式聯絡健維科學支援部門，以獲得一個退貨授權號碼（退貨換編號）。如任何健維科學收到的包裹在其表面上沒有清楚可見的該識別號碼，健維科學將予以拒絕。有關退貨事宜的電郵地址為support@twealwayscience.com。

### 7.4 瑕疵擔保條款

健維科學對所販售之產品提供無瑕疵之品質保證。凡經確認屬品質瑕疵之產品，本公司應負瑕疵擔保責任，並於產品購買日起三十（30）日內辦理更換。

傳銷商如需辦理退换货，應先透過電話、傳真或電子郵件向本公司客服或支援單位提出申請，經本公司確認並取得退换货授權後，始得依指示辦理退回作業；未經核准前，不得逕行將產品寄回本公司。

會員於健維科學購買之商品，如有品質瑕疵，得於受領商品後三十日內，檢具商品及相關購買證明提出換貨申請。若商品有外觀不良或包裝破損情形，應保持原樣並勿拆封辦理換貨。本公司確認屬瑕疵情形者，相關更換產品之寄送費用及必要衍生運費由本公司負擔。

但有下列情形之一者，不適用前項由本公司負擔運費之規定：

一、商品包裝不完整或內容物缺失。

二、人為破壞或不當使用所致損壞。

三、因存放不當致商品變質或毀損。

四、申請人所提供之訂單編號、購買證明或交易資料，經查與本公司系統紀錄不符，或查無該筆交易紀錄；包括但不限於商品非由本公司或合法授權通路銷售、商品批號與本公司出貨批號不一致等情形。

本公司受理更換申請，如屬運送途中損壞、寄送錯誤或經確認為品質瑕疵者，會員應於受領貨品後儘速通知本公司申請換貨。本公司將提供相同且完好之產品進行更換；惟如該產品已停售或缺貨者，得以等值商品替代或退還價款。

如會員非因商品瑕疵、物流損壞或可歸責於本公司之出貨錯誤而申請換貨者，應自行負擔商品寄回之運費。

促銷期間購買之商品，如辦理換貨，原隨貨附贈之贈品應一併退回。輔銷品除屬品質瑕疵外，不適用本條換貨規定。

## 7.5 傳銷商購買的回購保證

### 7.5.1 產品和銷售輔助工具

如傳銷商在協議生效期間購買了銷售輔助工具或產品，健維科學可回購所有在三十 (30) 天內購買並且當前狀況仍為適合銷售、可再用、可再次出售的銷售輔助工具或產品。回購金額為傳銷商的原先成本，扣除10%的重新入倉費以及減去任何運費和就該些產品已支付給傳銷商的佣金（如有）。

在退回的銷售輔助工具或產品不符合上述退貨條件的情況下，健維科學會在三十

(30) 天內保留該批貨物，而在此期間傳銷商有權要求健維科學歸還該批貨物。傳銷商須支付所有運費。如健維科學支援部門在上述期間沒有收到此要求，健維科學保留銷毀該批貨物的權利，而無需向該傳銷商作出進一步的補償。為了確保及時發放退款，應遵循以下步驟：

- A. 傳銷商必須透過傳真或電郵提交書面要求予健維科學支持部門。
- B. 在收到要求後，健維科學會向傳銷商指示產品的寄送地址，同時發出一個退貨授權號碼（退換貨編號），此號碼必須在包裹的表面上清楚可見。（如任何退貨包裹在其外部表面上沒有此資料可見，健維科學將一律予以拒絕。）健維科學將在收到授權貨物之日期起大約三十（30）天內發放退款。
- C. 傳銷商承擔向健維科學運送任何貨物的費用。
- D. 傳銷商承擔責任，以確保產品能被及時收到以及對產品損害最小的方式包裝和送回產品。
- E. 健維科學會以其收到付款的相同方式發放退款。即如傳銷商最初使用某信用卡，則退款亦將會被發回至該張相同的信用卡。

#### 7.5.2 解除或(終止)契約

- A. 傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知健維科學解除或終止契約。

健維科學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健維科學之款項。健維科學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。由健維科學取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

- B. 傳銷商（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(A)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。

健維科學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。健維科學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。

價值減損標準。若您按前項終止本協議，商品價值減損之扣除標準如「價值減損率表」所示。倘產品已屬「目前不可行銷」狀態：(1)產品已拆封使用(2)產品已變色、變質或變形、遭蓄意毀損、破壞後已無交易上價值或喪失其應有之功能。該產品將被視為全損。

一般商品價值減損表(以下退還價格買回包含多層次傳銷管理法第21條所規定得扣除之10%商品原價購)

價值減損率表說明：

自商品可退貨日起	原訂單金額	減損價值率	總計退款金額
30日內	100%	0%	100%
31日~45日	90%	0%	90%
46日~90日	90%	15%	75%
91日~180日	90%	40%	50%
逾6個月	不得要求退貨		

C. 傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，健維科學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，健維科學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。

D. 健維科學及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本政策規定辦理退貨。健維科學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。

7.6未經授權的退貨

如傳銷商拒絕接收任何由健維科學發送的貨件，或要求退回任何先前購買的產品以作退款，則此類要求會被視為自願辭任。

## 8. 一般性條文

### 8.1 保存記錄

健維科學鼓勵所有傳銷商完整和準確地保持他們業務交易的記錄。健維科學可行使其選擇權，根據本文所述或適用法律所要求，向傳銷商要求有關零售銷售或其他事項的紀錄（一般須保存至少七年記錄）。

### 8.2 修訂

為了在不斷變化的經濟狀況中維持一個切實可行的營銷計劃和/或遵從國家、省或市法律的變更，健維科學以其決定權保留其權利，在其認為適當時修訂協議的任何條文、傳銷商的價格或建議零售價、產品可用性和配方，而不須作事先通知。此類修改和協議的所有變更會在發布的30天後開始生效。傳銷商有責任及時了解當前和最新的資料，並且如任何傳銷商沒有對此遵行，則健維科學絕不會就他/她不了解正確和當前的資料承擔任何責任。在協議和任何此類修訂之間有任何衝突的情況下，將以該些修訂為準。如本公司小冊子、產品目錄、價格列表、刊物、網站、資訊傳真服務之資料等被修改，則健維科學傳銷商只會被授權使用當前的最新版本。

### 8.3 非棄權條文

如健維科學未有行使任何根據本協議所擁有的權力，或未有堅持要求傳銷商嚴格遵守任何本文之義務或條文，及如雙方的慣例或做法與本協議存有差異，均不構成健維科學放棄其要求傳銷商確切遵守協議之權利。健維科學之棄權只能由經授權的健維科學高級人員以書面形式作出實施。

健維科學對傳銷商的任何特定違約行為作出棄權。不會影響或削弱健維科學所擁有的有關任何其後違約行為之權利，亦不會以任何方式影響任何其他傳銷商的權利或義務。並且，如健維科學延誤或遺漏行使任何因違約行為而產生的權力，亦不會影響或削弱健維科學所擁有的有關該違約行為或任何其後違約行為之權利。

### 8.4 舉報違反政策行為

如傳銷商注意到另一名傳銷商違反政策，應透過傳真、郵件或電郵向健維科學合規部門提交一份該違規行為的書面通報。此類文件必須上有撰寫人的簽署和傳銷商的個人識別號碼(PIN)。匿名投訴將不被接受。註：就此類事宜不接受電話通報，因證明文件必須以書面形式提交（不論是從投訴方，以及最終從就違反政策被引述之人士）。通報中應包括事件的詳情如日期、發生次數、涉及人士、目擊者和任何其他證明文件。

## 8.5 仲裁

所有有關健維科學、協議或其產品、健維科學傳銷商的權利和義務之爭議和索償，或任何有關傳銷商或健維科學的協議履行和/或傳銷商的产品購買之索償或訴訟因由，將在不列顛哥倫比亞省溫哥華市或其他健維科學指定的地點，根據加拿大仲裁協會 (Canadian Arbitration Association) 的仲裁規則，通過仲裁予以完全及最終解決。屆時將從一個加拿大仲裁協會批准的小組中選出一(1)名仲裁人，而其為一名在商業法交易方面具有專門知識的律師，並且對傳銷行業方面有深入認識者會被優先選擇。仲裁各方須負責其各自的仲裁費用和支出，包括法律費用和申請費用。仲裁人的決定將為最終並對雙方具有約束力，並且如有必要，可就此在任何具司法管轄權的法院作出判決。此有關仲裁之協定在協議終止或期限屆滿後將仍然保持生效。

雙方同意仲裁只會以個人形式進行。儘管雙方有此清晰和明確的意圖，但如確定雙方允許以非個人形式進行的仲裁，該仲裁將被立即終止，而雙方均不再有任何義務繼續仲裁。在此類仲裁的情況下，或如仲裁條款被視為不適用、無效，或在其他情況下容許法院上的爭議訴訟，則雙方放棄任何法律允許下的最大程度權利，以就任何索償作追究、申索，或作為原告人或團體成員以團體、集體或統一的形式或以任何代表身份參與法庭訴訟。

儘管以上所述，在沒有健維科學的書面同意下，仲裁對於健維科學的任何商標或其他知識產權或專有機密資料之所有權、有效性或註冊之有關爭議，均無權限。健維科學可就此類爭議以及虧欠健維科學之金錢在任何適用的論壇中尋求任何適用的補償措施。除金錢賠償外，健維科學可就傳銷商違反協議和違反健維科學商標、版權或機密資料政策的濫用行為獲得禁令救濟。

本協議中的任何內容不會阻止我們於提交任何仲裁或其他法律程序之中請或等候

有關任何仲裁或其他法律程序之判決或裁決的解釋之前、期間或之後，終止傳銷商協議。或向任何具司法管轄權之法院申請並獲得扣押令、臨時禁令、初步禁令、永久禁令或其他可供的救濟措施，以保障和保護我們的利益。任何傳銷商對健維科學的索償或訴訟因由之存在，不論是基於協議或其他原因，不構成傳銷商對健維科學強制執行協議中所包含的契約和協定之辯護。

## 8.6 過程和權力

仲裁須根據本政策和仲裁規則進行，仲裁以及所有與其相關的訴訟程序均為私密的訴訟程序，並沒有任何公眾知情權。仲裁人具有授權提出適當的保護令，以保護訴訟程序和文件披露過程中的交換資料之保密性。仲裁人具有授權、權力和權限授予法律和衡平法濟助措施，包括臨時、初步和永久的禁令救濟措施。仲裁人亦具有授權決定任何特定事宜是否根據協議進行仲裁。仲裁人的決定將為最終並對雙方具有約束力。並且如有需要，可就此在任何具司法管轄權的法院作出判決。如任何一方作出要求，仲裁人須以書面形式作出並向雙方提供事實結果及法律結論。此有關仲裁之協定在協議終止或期限屆滿後將仍然保持生效。

## 8.7 費用

雙方須平均分擔與仲裁相關的評定費用，包括所有仲裁人費用。但是，向上訴小組提出任何上訴之勝訴方有權從非勝訴方收回其就該上訴所付的費用份額。雙方須各自承擔他們本身與仲裁和任何上訴有關的律師費用，不論哪一方勝訴及有否任何就此類費用提出之要求或請求。

儘管以上所述，在沒有本公司的事先書面同意下，仲裁人對於本公司的任何專有商標或其他知識產權或機密資料之所有權、有效性、使用註冊之有關爭議，均無權限。本公司可就此類爭議在任何適用的論壇中尋求任何適用的補償措施。

本文中的任何內容均不會被視為向仲裁人給予任何授權、權力或權利，以更改、變更、修正、修改、增訂或刪減任何政策及程序、獎勵計劃或傳銷商協議（如上文所定義，統稱為「協議」）之條文。

## 8.8 免責

對於中斷、無法訪問或無法使用的網絡、服務器、衛星、互聯網服務提供商、網

站或其他連接，或通訊不暢、故障、錯雜、混亂、延遲或錯誤接通的電腦、電話或有線傳輸，或任何技術故障、失敗或困難，本公司概不負責。在法律允許的範圍內，對於由 (a) 傳銷商違反傳銷商協議和/或政策及程序的條款和條件；(b) 傳銷商業務的運作；(c) 任何傳銷商提供的不正確或錯誤數據或資料；或 (d) 未能提供本公司運作其事務所需的任何資料或數據，包括但不限於登記和接受傳銷商加入健維科學獎勵計劃，或支付佣金和獎金 引致的所有就任何利潤損失或間接、直接、特別或衍生性的損害，或任何其他傳銷商蒙受或遭受的損失而作出的索償，本公司毋須承擔法律責任，並且每名傳銷商均免除本公司對所有此類索償之責任，以及放棄所有此類索償。

#### 8.9 完整協定

可能現存或此後被修改的本協議（包括本政策及程序、傳銷商申請表及協議書以及健維科學獎勵計劃）構成了雙方對於其關係、本文主題和與之相關事項的完整協定。

#### 8.10 可分割性

如在任何適用和具約束力的法律或任何適用管轄區的規定下，健維科學已規定的任何協議條文（包括本政策及程序的條文），或任何規範、標準或運作程序被認為無效或不可執行，則 健維科學將有權修改該無效或不可執行的條文、規範、標準、運作程序或其任何部分，至有效並可執行的所需程度。傳銷商須受任何此類修改的約束。該項修改會在其被需要的管轄區內生效。

#### 8.11 損害賠償限制

在法律允許的範圍內，對於可能由任何就傳銷商和健維科學之間的業務關係或其他事項方面（不論是合同、侵權或嚴格法律責任方面）有關健維科學的履行、不履行、作為或不作為的 宣稱所產生的任何就利潤損失、附帶性、特別、衍生性或懲罰性損害而作出的索償，健維科學及其附屬成員、高級人員、董事、僱員和其他傳銷商毋須承擔法律責任，並且每名傳銷商均在此免除上述個人/實體對任何此類索償之責任，以及放棄任何此類索償。此外，傳銷商同意任何向其作出的損害賠償不會超過，並且在此明確限制為由傳銷商擁有而未售出的健維科學產品（須是從健維科學直接購得）之金額，以及任何應有的佣金或獎金。

## 8.12 保障協定

對於由傳銷商 (a) 作為傳銷商進行的活動；(b) 違反傳銷商協議或本政策及程序的條款；和/或 (c) 違反或不遵守任何適用的國家、州或地方法律或規例所直接或間接產生，或以任何方式與上述事項相關，或被據稱或以其他方式與上述事項有關聯的任何被堅稱須負責、遭受或蒙受的索償、要求、法律責任、損失、費用或支出，包括但不限於法庭費用和律師費用 健維科學和任何其股東、高級人員、董事、僱員、代理人 and 權益繼承人均受每名傳銷商同意免於承擔責任，並免受損害。

## 8.13 不可抗力

如因超出一方控制範圍之狀況，如罷工、勞工困難、火災、戰爭、政府法令或命令，或因一方的通常供應來源被縮減而引致健維科學延遲或未能履行協議，健維科學不須對此負責。

## 8.14 管轄法律

傳銷商協議及本政策及程序由不列顛哥倫比亞省法律，以及任何可能適用的加拿大聯邦法令管轄。在台灣為台北地方法院為第一審管轄法院。

## **附錄一：多層次傳銷管理法相關規定**

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

中華民國113年8月7日華總一義字第11300069621號令修正公布第13條條文

### 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，建立多層次組織以推廣、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，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向所定之處理方式。

#### 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。但約定於商品的售後支付真款者，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、第二十一條第一項、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。

## **附錄二：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。

### **附錄三：中華民國直銷協會商德約法**

#### 前言

傳銷協會認為，從事傳銷行為的傳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傳銷之整體社會形象。以使傳銷公司及其傳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。

## 一、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：**由傳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。

**傳銷公司：**傳銷公司是透過傳銷體系來銷售其商品的商業組織，並且是傳銷協會之會員公司。

**消費者：**向傳銷公司或傳銷商購買其產品之顧客。

**傳銷協會：**傳銷協會是由傳銷公司所組成的全國性協會，代表一個國家的傳銷業。

**傳銷商：**傳銷商由傳銷公司授權銷售公司產品及推薦新人加入，傳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。傳銷商可以是代理商、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：**由傳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傳銷商的活動。

### 1.2 協會

每一個國家的傳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傳銷聯盟會員資格的條件。

### 1.3 傳銷公司

每一個傳銷協會會員公司，均須遵守以商德約法為最低標準之商德規約，方可成為或繼續為傳銷協會的會員。傳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傳銷商相關之條款，與如何取得商德約法影本之指引。

### 1.4 傳銷商

傳銷商不直接受制於商德約法，但其傳銷公司須要求其傳銷商遵守商德約法或公司之營業守則，以作為保有公司之傳銷商資格的條件。

### 1.5 自律

商德約法是傳銷業自律的準則，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。傳銷公司之傳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

傳銷公司及傳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。會員公司與其傳銷商如欲獲得或延續其傳銷協會成員資格，嚴守法律相關規定乃為基本條件。

### 1.7 準則

商德約法含有傳銷公司和傳銷商之商德行為準則，各國傳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。商德約法可作為傳銷業的準則根據。

### 1.8 商德約法在本地市場區域外的效力

每一個國家的傳銷協會須承諾，要求其會員公司於境外所從事的傳銷相關活動亦遵循世界傳銷聯盟 (WFDSA) 商德約法之約束，除非這個境外地區的傳銷活動也受到當地傳銷協會商德約法所約束，以此作為其加入並繼續保有世界傳銷聯盟會員資格的條件。若該會員公司並非該當地市場的傳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傳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。

## 二、有關消費者之營業守則

### 2.1 禁止行為

任何傳銷公司或其傳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傳銷商之聲明、保證或推薦。

### 2.2 表明身份

開始介紹傳銷計畫時，傳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，傳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。會員公司與傳銷商並應依法令要求保護消費者、傳銷商或任何人所提供的個人資料。

### 2.3 說明及示範

會員公司與其傳銷商所提供給潛在與現任傳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。會員公司與其傳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。會員公司與其傳銷商不得運用不實、不公平或欺騙性的方式對潛在與現任的傳銷商或消費者進行推薦或銷售的行為。針對消費者的疑問，傳銷商應提供易懂與確實的解答。如需提供商品相關聲明，傳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

傳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

傳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，上面應列出傳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。

## 2.7 商品聲明、品質保證及售後服務

傳銷公司與所屬傳銷商，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，而應印有公司或傳銷商之全名及地址或電話。

## 2.9 薦證資料

傳銷公司及傳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

傳銷公司及傳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。傳銷公司及傳銷商不得以直接或影射方式來詆毀任何公司或商品。傳銷公司及傳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，傳銷公司及傳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。若傳銷公司或傳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

傳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傳銷計畫說明。

#### 2.13 正直原則

傳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

傳銷公司及傳銷商、不得以介紹其他消費者給賣方即可享受折扣或折現之方，來引誘消費者購置產品或服務，若此種折扣或折現優待並無任何保障時。

#### 2.15 送貨

傳銷公司及傳銷商應確保消費者所訂購的產品能按約定時間準時送達。

### 三、有關傳銷商之營業守則

#### 3.1 傳銷商之遵循

傳銷公司應要求其傳銷商遵守本商德約法或相類同的營業守則，以作為加入公司的傳銷體系成為傳銷商的條件。

#### 3.2 推薦活動

傳銷公司及傳銷商不得有誤導、欺騙或不公平的推薦行為。

#### 3.3 資訊

傳銷公司提供其傳銷商有關傳銷創業機會及其權利義務的資料應詳盡且正確，傳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。傳銷公司不得以錯誤

或不實的方式，向推薦對象表示有關傳銷創業機會的各種好處。

### 3.4 獎金及獎金清單

傳銷公司應提供一份周期性的各項獎金清單予傳銷商，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，並應根據傳銷公司和傳銷商間的安排，所有應付款項應準時支付，且不得有不合理的扣留。傳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。獎金計算可基於傳銷商或其下線自身使用或銷售給消費者之產品數額。傳銷商不應藉由招募新進傳銷商進入事業體系獲取獎金。

### 3.5 收入聲明

傳銷公司及傳銷商不得以誇大、誤導或錯誤性方式呈現傳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，傳銷公司及傳銷商必須做到：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

傳銷公司應提供其傳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。傳銷公司應告知傳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

傳銷公司及傳銷商不得向其他傳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，或任何有關加入傳銷業或維持傳銷商身分之費用等。任何基於加入傳銷業或維持傳銷商身分之費用所生之獎金，實質上等同藉由招募新進傳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

傳銷公司及傳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。傳銷商及傳銷公司應採取適當方式確保所有由消費者、可能之消費者、或傳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

傳銷公司不得要求或鼓勵傳銷商購買無法在合理時間內銷售或使用之過量存貨。傳銷公司應採取明確與合理措施以確保傳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。傳銷公司或傳銷商若要求或鼓勵其他傳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傳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

傳銷公司應禁止其傳銷商販賣給其他傳銷商未經公司授權或不符合傳銷公司營業守則之任何文宣與資料。傳銷商販賣公司授權之任何物品應遵循下列原則：

- (1) 使用公司正統資料；傳銷公司並應確保傳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。
- (2) 不得強制下線購買輔銷文宣品。
- (3) 輔銷文宣品需為合理價格，且傳銷商不得自銷售輔銷文宣品中取得顯著利益。
- (4) 提供與公司相同之退貨保證。

傳銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，並達成或維持傳銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉招募新進傳銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。

### 3.11 教育及訓練

傳銷公司應提供傳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傳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。傳銷公司並應禁止傳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。

傳銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，以達成或維持傳銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉招募新進傳銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。傳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：

- (1) 只使用符合該傳銷公司標準的素材；
- (2) 不應硬性要求購買素材；
- (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；
- (4) 需提供與該傳銷公司相同的書面退貨規定。

### 3.12 終止契約

終止傳銷商契約時，傳銷公司應接受傳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，向傳銷商買回可供再銷售之存貨，但可扣除傳銷商購買該批存貨時所獲得的獎金。

## 四、有關傳銷公司之間的營業守則

### 4.1 原則

傳銷公司應對其他傳銷公司公平相待。傳銷公司從事與其他傳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。傳銷公司與其傳銷商皆不可針對其他傳銷公司的銷售機會、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。傳銷公司與其傳銷商，無論是以直接或間接的手法、或以虛構或誤導的方式，皆不可毀謗其他傳銷公司或其業務、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

傳銷公司及傳銷商不得向其他公司的傳銷商，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

傳銷公司不得且不得允許其傳銷商，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。

## 五、商德約法之施行

### 5.1 傳銷協會之職責

傳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 傳銷公司之職責

傳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，因提供商品的傳銷商，運用不當言解說所欲販售之商品，致申訴人被誤導而購買，傳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 傳銷公司的行銷規範

傳銷公司應竭盡所能地告知其員工與傳銷商，在行銷其商品時，有遵循本商德約法的義務。傳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

所有傳銷公司都需對其傳銷商與消費者宣傳傳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，每年向傳銷協會呈報其運作狀態與變動狀況：

- a. 傳銷公司的網站上需包含傳銷協會商德約法與處理違反商德約法的明確流程。
- b. 傳銷公司的網站上需將能導入至傳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。

c. 傳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傳銷協會商德約法網頁。

### 5.2.3 商德約法聯絡人

傳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，此聯絡人同時是該傳銷公司向其他傳銷商、員工與消費者及一般大眾宣導傳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

傳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，傳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傳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傳銷公司、傳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，返還價金或其他適當之處分，包括告誡涉及違反的傳銷商，終止傳銷商與傳銷公司契約關係，告誡涉及違反規範的傳銷公司，終止協會會員資格，及公佈該處分。

### 5.5 申訴之處理

傳銷協會另訂立「商德約法申訴處理辦法」作為處理依據。以確保傳銷公司、傳銷商及消費者間，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 傳銷公司之申訴

傳銷公司對另一傳銷公司之申訴，應交由商德約法督導人處理。

加拿大健維科學有限公司

● 臺北市大安區忠孝東路4段270號6樓之1 ● ( 02 ) 8771 - 5078 ● support@twhealwayscience.com



# 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。

