

# 兆恩健康俱樂部

## 經營規章

公司名稱：兆恩健康實業有限公司(兆恩健康俱樂部)

公司地址：台中市潭子區雅潭路二段 399 巷 200 號

公司電話：0800-899 989 / 04-2531 8586

20240201 版

# 兆恩健康實業經營規章

## 目錄

前言.....	第 01 頁
第一章 會員申請.....	第 02 頁
第二章 會員權利義務.....	第 03 頁
第三章 解除或終止合約.....	第 05 頁
第四章 會員資料異動.....	第 08 頁
第五章 訂貨作業要點.....	第 10 頁
第六章 瑕疵擔保條款及退、換貨作業.....	第 11 頁
第七章 獎金制度.....	第 14 頁
第八章 特定或可歸責於會員(傳銷商)之違約事由及處理之方式.....	第 24 頁
第九章 多層次傳銷管理法.....	第 26 頁
傳保會宣傳資料.....	第 32 頁
附件.....	第 34 頁

## 前 言

### ◎ 兆恩健康俱樂部~緣起

兆恩健康實業有限公司於 112 年成立「兆恩健康俱樂部」。

專為~對健康養生有興趣的朋友設立~

★分享健康資訊~醫學新知、營養醫學、功能醫學。

★推動健康飲食及精準營養~均衡一生，健康一世。

★均衡完整營養~調節生理機能及啟動自癒力。

健康是一切基礎，一輩子每一天都可以自理生活、自主行動，  
讓人生更繽紛、更精彩，彰顯自我實現、貢獻人群的人生意義。  
讓我們一起走在健康的路上~讓健康長長久久。

### ◎ 「兆恩健康俱樂部」六大行動綱領：

一、 一馬當先：當仁不讓

二、 二大理想：自理生活 自主行動

三、 三大階段(悅納回饋)：

◆降低個人使用成本

◆回饋達一定程度，相當於免費使用產品

◆增加收入，創造財富

四、 四大優勢：◆品質佳 ◆權威推薦 ◆無囤貨 ◆無負擔

五、 五大願景：◆紀律 ◆健康 ◆幸福 ◆尊嚴 ◆樂活

六、 六大紀律：◆勤於體驗 ◆樂於分享 ◆致力招募

◆建立組織 ◆持續關懷 ◆悅納回饋

# 第一章 會員申請

- 本多層次傳銷事業，系指兆恩健康實業有限公司(以下簡稱 [兆恩])成立之兆恩健康俱樂部。
- 本合約所稱會員，係指填寫兆恩「兆恩健康俱樂部會員申請書」「兆恩健康俱樂部會員合約書」，且證件繳交齊全，經兆恩審核後取得會員資格者。(本文件條文中所列之會員，即為多層次傳銷管理法所稱之傳銷商)

## 第一條、申請資格：

第 1 款、以個人 / 外籍人士名義申請者，須符合下列資格：年滿 18 歲，且具行為能力者。

第 2 款、申請人有以下情形者，兆恩可拒絕其申請加入：

未滿 18 歲或無行為能力者(如:心神喪失、精神耗弱、無法自理者)、監獄或懲戒所受刑人。

## 第二條、申請手續：

第 1 款、申請人詳閱「兆恩健康俱樂部會員申請書」「兆恩健康俱樂部會員合約書」「兆恩健康俱樂部經營規章」之內容，填妥一切相關資料，資料必須正確清楚並親筆簽名，嚴禁使用假名、化名或匿名。兆恩拒絕接受任何填寫不完整之會員相關資料；對於已收件之「會員申請書」，只要發現填寫不完整或無法接受相關規範之情形，兆恩保留可宣告會員資格無效之權利。

第 2 款、申請人應檢附之證明文件如下列：「兆恩健康俱樂部會員申請書」「兆恩健康俱樂部會員合約書」、身分證正反面影本、會員本人國內金融機構存摺封面影本(獎金匯款用，不可以他人帳戶替代。)

備註：會員匯款帳戶建議提供兆恩指定行庫：合作金庫或郵局之帳號，獎金發放時可免扣除匯款手續費。

第 3 款、申請時需購買兆恩產品至少達 1120PV。

第 4 款、申請入會時需酌收 100 元整工本費，並發予申請人以下資料：

兆恩健康俱樂部經營規章、兆恩健康俱樂部會員會員申請書、兆恩健康俱樂部會員合約書、訂購單、會員資料袋、兆恩產品 DM.....等資料。

備註：若傳銷商猶豫期間內解除或終止合約，前述資料完整繳回則可退費。

第 5 款、本經營規章之貨幣為新台幣，單位：元。1PV=1 元。

## 第三條、申請之推薦人填寫：

第 1 款、遞交「會員申請書」予兆恩，經審核同意並發給會員編號後，不得要求更換原推薦人。

## 第四條、申請之審查：

第 1 款、對於任何申請成為會員者，兆恩保有審核是否締約的權利。

第 2 款、經兆恩審核同意後，始完成加入手續，其會員資格於審核同意當日生效。

第 3 款、申請成為會員者，申請同時需訂購兆恩產品至少達 1120PV。

## 第二章、會員之權利義務

### 第一條、兆恩與會員之關係：

第 1 款、會員非兆恩員工，會員均為獨立個體，需對其所為負完全責任，無代理兆恩或與他人締約之權限。

第 2 款、會員並非兆恩之代理人，會員不得聲稱與兆恩有此等關係，或對外宣稱其代表兆恩。

### 第二條、會員之權利與義務：

第 1 款、會員在拓展兆恩事業介紹他人成為兆恩會員時，應強調下列事項：

第 1 項、詳細說明「兆恩健康俱樂部會員合約」及「兆恩健康俱樂部經營規章」內容，並促其詳細閱讀。

第 2 項、會員事業的分配，不以介紹他人為主要獲利來源，而係以銷售商品及其下線組織之消費累計之 PV 值來進行獎金分配。

第 2 款、會員不得以欺騙或引人誤解之方式推廣、銷售商品及介紹他人加入。

第 3 款、禁止簽署不實之情事：

會員在簽署「兆恩健康俱樂部會員申請書」、「兆恩健康俱樂部會員合約」.....等各項書面表格之簽署或認證時，均應確實為各該會員本人簽署，上述簽署若有不實之情事，經兆恩獲悉後，本公司得解除或終止該會員資格。

第 4 款、會員在銷售兆恩產品時，應遵守下列事項，如有違反，招致其他購買者或兆恩之權益損害時，本公司得依相關規範處置：

第 1 項、對於兆恩產品不可有所曲解，做不實的宣傳或宣稱具有療效。

第 2 項、會員不得引用未經授權、不實、作廢的證明書等文件資料來誤導消費者，或引用錯誤之宣導，並不得從事有害於兆恩及產品形象之銷售行為。

第 3 項、會員不得以不當之直接訪問買賣，影響公司商品市場交易秩序或造成消費者損失，倘若發生上述，本公司得視情節輕重，依相關規定辦理，情節重大者，得逕行終止合約。如本公司因此蒙受任何損失，概由該會員賠償。

第 4 項、會員不得以任何方式歪曲兆恩產品之價目、品質、成分、款式、製造地或供應情況等資料。

第 5 款、會員在參加兆恩所主辦的任何活動中，需遵守該活動之相關規範，不得有損害他人權益或影響兆恩行政作業之行為。

第 6 款、會員訂購商品時，視為已了解並同意遵守本公司之銷售產品或勞務等有關之資料規範、「兆恩健康俱樂部會員合約」及「兆恩健康俱樂部經營規章」之約定事項及本公司其他書類文宣、公告所規範之會員權利義務事項。

第 7 款、會員有任何行為導致本公司受損害者，應負賠償責任，本公司得就應給付該會員之酬勞或獎金予以抵消。若抵銷後仍不足以賠償時，不足部分本公司得向該會員追索求償。

### 第三條、會員與其推薦人之關係：

第 1 款、推薦人定義：介紹會員入會者，會員可向其尋求培訓或經營事業方面之指導、建議。

第 2 款、會員與其推薦人之關係是成功經營兆恩事業的核心，兆恩依「第一章、會員申請」所規定之入會方式認可這樣的關係。

第 3 款、會員之推薦人會在「會員申請書」上註明。

第 4 款、推薦人應給予其組織下會員夥伴持續且專業之領導，並就產品之銷售和運行履行確實輔導、行銷之義務與服務。

第 5 款、下線組織成員產生糾紛或需協助時，推薦人需協助解決，若無法解決得上報兆恩協助。

### 第四條、會員之競業條款：

兆恩會員均為獨立個體，會員在拓展兆恩事業的同時也可能加入其他傳銷事業。

兆恩會員有責任持續地服務、指導、鼓勵與協助下線組織成員，及推廣兆恩事業。

為保護會員在建立與維持組織所付出的努力及保護兆恩傳銷事業，兆恩會員需共同遵守以下政策：

第1款、兆恩會員或會員於解除或終止合約後的12個月內，不可直接、間接、或透過第三方來招募其他兆恩會員加入和本公司有競爭關係之傳銷事業。

備註：即使會員在招募他人加入兆恩以外之傳銷事業時，並不知道此招募對象已是兆恩會員，仍屬違反本條第一款之規定。會員有責任在招募其他人加入兆恩以外之傳銷事業時，先行確認其是否已為兆恩會員。

第2款、兆恩會員或會員解除或終止合約後的12個月內，不得從事以下事項：

第1項、不可向兆恩其他會員販售、推廣(包括發送文字、影音、宣傳品)任何與兆恩有競爭關係之傳銷事業的產品或服務。

第2項、不可於兆恩舉辦之各項活動中，提供任何與兆恩有競爭關係之傳銷事業的產品或服務。

第3款、會員若違反上述第1、2款，兆恩公司得採取以下措施：

第1項、兆恩公司得向違規會員或前會員請求損害賠償，並且兆恩可選擇在有管轄權的法院進行訴訟。

第2項、若會員違反本條規定，兆恩有權視情節嚴重程度暫停、解除或終止會員合約。

第3項、自會員發生違反本條第1、2款的當月份起，兆恩不再給付其任何獎金或獎勵。若兆恩公司對於會員違反本條規定的行為並不知情，且持續給付該違規會員獎金，兆恩於發現該項違規事實時，得回溯追回該違規會員不當獲取之獎金。

第4項、會員若察覺到其他會員有違反本條規定之事實，為維護所有兆恩會員及兆恩事業之權益，應向兆恩公司提報，兆恩公司有義務將提報人身份保密，並且調查該提報是否屬實，若查證屬實，將依比例原則給予提報人獎勵。

## 第三章、解除或終止合約

### 第一條、解除或終止合約：

第 1 款、會員可申請解除或終止與兆恩之合約，有意放棄會員資格者，應書面通知本公司終止其會員合約，退出本公司傳銷計畫組織。

第 2 款、會員解除或終止合約之生效日，以本公司收到申請書的當日為準。

第 3 款、解除或終止合約生效當日起，解除會員所有權益，包括永久失去下線組織(組織歸零)、不再計算及發放獎金(包含下線消費回饋之獎金).....等。

第 4 款、會員若連續超過 12 個月沒有購買任何兆恩產品(零消費)，本公司將終止其會員資格。

第 5 款、若會員有違約情形，經審查後兆恩有權終止其會員資格。

### 第二條、解除或終止契約後之退貨申請：

#### 第 1 款、傳銷商猶豫期間內解除或終止合約及退貨規定

第 1 項、會員得自訂約日起算三十日內，以書面通知兆恩解除或終止合約。

第 2 項、兆恩應於合約解除或終止生效後三十日內，接受會員退貨之申請、受領會員送回之商品，並返還會員購買退貨商品所付價金及其它給付多層次傳銷事業之款項。

第 3 項、多層次傳銷事業依前項規定返還會員之款項，得扣除商品返還時因可歸責於會員之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該會員給付之獎金或報酬。

第 4 項、由兆恩取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

#### 第 2 款、傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定

第 1 項、會員自訂約日起算三十日後，仍得隨時以書面終止合約，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。

第 2 項、兆恩應於合約終止生效後三十日內，接受會員退貨之申請，並以會員原購買價格百分之九十(或參考第三條第 1 款商品價值減損標準)，買回會員所持有之商品。

第 3 項、兆恩依前項規定買回會員所持有之商品時，得扣除因該項交易對該會員給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。(參考第三條第 1 款商品價值減損標準)

第 4 項、由兆恩取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

#### 第 3 款、多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制

第 1 項、會員依前二款規定行使解除權或終止權時，兆恩不得向會員請求因該合約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

第 2 項、兆恩商品係由第三人提供者，會員依前二款規定行使解除權或終止權時，兆恩應依前二條規定辦理退貨及買回。

第三條、解除或終止合約之退貨，會員退還商品之價值有減損時，兆恩得扣除其減損之價款。

第1款、商品價值減損標準如下(退貨商品需為未拆封、包裝完整且仍可販售；若商品已拆封或無法再販售，則無法退貨。)：

**第1項、傳銷商猶豫期間內(訂約日起算三十日內)解除或終止合約及退貨：**

項次	訂約日 至 解除或終止合約生效日	猶豫期間內 買回比例	扣除商品價值 減損標準比例	兆恩實際 買回比率
1	1~30 天內	100%	0%	100%

**第 2 項、傳銷商猶豫期間後(訂約日起算三十日後)解除或終止合約及退貨：**

項次	自可提領日(出貨日)起算 至 解除或終止合約生效日	猶豫期間後 買回比例	扣除商品價值 減損標準比例	兆恩實際 買回比率
1	1~45 天內	90%	0%	90%
2	46~60 天內	90%	20%	70%
3	61~90 天內	90%	30%	60%
4	91~120 天內	90%	40%	50%
5	121~180 天內	90%	50%	40%
6	181 天以上者，不得要求退貨	0%	100%	0%

備註：可提領日為兆恩商品出貨日期

第 3 項、會員解除或終止合約後之退貨、退款程序：

(1)會員解除或終止合約後，於 30 天內提出退貨申請，檢附完整退貨資料，包含：退貨申請書、發票、銷貨單(內含發票號碼)、退貨商品，前述文件可證明退貨商品確實由會員本人購買，並由會員親自或郵寄至兆恩公司。

備註：1. 若非由會員本人向兆恩公司購買之商品，兆恩有權拒絕退貨退款。

2. 若有贈品，需包裝完整、未拆封，一併退回兆恩。

贈品一經使用兆恩得扣除該贈品價值，再予以退款。

(2)商品價值減損標準計算：

起算日期：以兆恩商品可提領日(出貨日)為起算日

結算日期：以解除或終止合約生效日為結算日

(3)退款：退款經扣除①因該項交易對該會員給付之獎金或報酬②商品減損價值③由兆恩取回退貨所需之運費，兆恩於解除或終止合約生效日的 30 日內完成退款。



第 2 款、因該筆退貨之交易而發給會員本人及上線之獎金應追溯追回，若上線及本人無立即繳回前述追溯獎金，兆恩得自該會員及上線所屬之獎金帳戶中扣除，若對扣款有疑問，應於扣款後的獎金發放日起算，十日內向本公司提出查詢，十日內未提出視同認可扣款。

◎ 說明 1：因退貨商品導致該會員購買當月未達獎金發放標準。已結算發放之各項獎金兆恩得追溯追回，組織累積 PV 值也應加以追扣。

◎ 說明 2：因該退貨商品發給上線之各項獎金兆恩得追溯追回，組織累積 PV 值也應加以追扣。

#### 第四條、會員資格終止後再申請加入之規定：

第 1 款、會員自主終止或被解除會員合約，於解除、終止或被解除合約一年後始可重新申請加入會員，並得重新選擇推薦人。重新申請加入者，需重新經營組織(原組織歸零)。

第 2 款、重新申請加入會員審核通過之前，不得藉由第三人之名義申請加入，並應停止從事或參與一切直接或間接與兆恩有關之業務活動，亦不得透過第三人之購買權來從事兆恩事務；違反者，兆恩對其從新加入之申請得不予核准。

第 3 款、因違反「兆恩健康俱樂部會員合約」、「兆恩健康俱樂部經營規章」或其他相關約定事項而被終止合約者，可重申請加入為會員；但兆恩保有核准與否的權利。

## 第四章、會員資料異動

### 第一條、會員資料變更：

第 1 款、會員之資料有所變更時，包括姓名、地址、電話...等變更，應主動向兆恩提出申請，填寫「會員資料異動申請書」(附件一)，並檢附證明文件。

第 2 款、變更資料者，必須填寫「會員資料異動申請書」，由申請人在申請書上簽名，並備齊所有相關證明文件，親自前往兆恩或以掛號郵件向兆恩提出申請。

第 3 款、須檢附相關證明文件及說明如下：

變更種類	相關文件
電話、地址變更	會員身分證正反面影本
個人 / 外籍人士 姓名之變更	會員身分證正反面影本或戶口謄本影本 / 護照或在台居留證
金融帳戶變更	會員身分證正反面影本及存摺影本

第 4 款、本公司與會員之通訊往來，以兆恩會員填寫之「會員申請書」上所載通訊地址為準，如有變更卻未通知，以致郵件無法送達者，雙方同意以郵局第一次投遞日為送達日。

第 5 款、本公司與會員之產品、貨物往來，以兆恩會員填寫之「會員申請書」上所載配送地址為準，如有變更卻未通知，以致產品、貨件無法送達者，雙方同意以宅配公司第一次投遞日為送達日。

第 6 款、各項資料變更，會員需主動向本公司告知並提出申請更正，否則任何因資料錯誤衍生責任與損失，概由會員自行負

### 第二條、會員傳銷權之繼承：

第1款、當會員死亡，按兆恩會員申請書載明之繼承人可繼承會員資格，若無載明繼承人可按照其遺囑(無遺囑時為法定繼承人)繼承會員資格。如繼承人有數人者，則應自行協定，劃歸一人所有，並提供書面及法律證明資料，經兆恩審核通過後成為會員資格繼承人。

第2款、其繼承人應於法定繼承開始日起三個月內，檢附死亡證明及相關法律證明文件主動申報，兆恩需盡查證責任確認該繼承人，繼承人也須遵守「兆恩健康俱樂部經營規章」。

第3款、會員死亡後，繼承人超過一年未提出書面及法律證明資料，要求繼承會員資格，則該會員因死亡超過一年未消費(零消費)，且一年內未有繼承人消費(零消費)，將自動喪失會員資格(詳兆恩健康俱樂部經營規章第三章 第一條 第 4 款)。前述會員死亡超過一年後，兆恩不再受理該會員資格之繼承。

註一：詳兆恩健康俱樂部經營規章第七章 第一條 第 3 款 第 2 項

第4款、會員死亡後，依兆恩規定提出書面及法律證明資料，要求繼承會員資格，待兆恩審核通過當月，繼承人得開始繼承會員之所有權益，繼承人也須遵守本「兆恩健康俱樂部經營規章」。繼承人不得要求兆恩發放：【被繼承人死亡後至審核通過當月前】之相關獎金、回饋禮等。

**第三條、會員資格之可否轉售、轉讓或移轉：**

第 1 款、除非依上述第二條第 1 款會員資格之繼承，兆恩不接受會員資格轉售、轉讓或移轉。

## 第五章、訂貨作業要點

會員在訂貨、提貨時請注意下列事項，以免影響個人權益。

### 第一條、訂貨方式：

種類	訂貨時間	訂貨方式	付款方式	提貨方式
電話 訂購	星期一~五 08:00 至 17:00	撥打客服專線訂購： 0800-899 989 04-2531 8586	貨到付款 匯款 信用卡	1、宅配： 收貨時請查驗貨品內容、數量是否與訂單相符。 2、至兆恩公司現場提領： 提貨時請查驗貨品內容、數量是否與訂單相符。
官網 訂購	隨時	至兆恩購物網站網址： www.megagrace999.com 登入會員後直接下單。 兆恩於上班期間收到訂單後， 由客服人員安排出貨。		
備註：1、選擇匯款方式付款，匯款手續費不得扣除，兆恩將於確認收款後安排出貨。 2、出貨時間為確認收款後 2~3 個工作天，若遇商品缺貨會另行通知。				

### 第二條、運費：

第 1 款、會員訂購兆恩商品若以宅配寄送，單筆訂單金額達 1,500 元以上，且寄送地址為同一地址(本島)可免運費。

第 2 款、單筆訂單金額未達 1,500 元者，或需配送外島者須自行負擔運費，運費金額係依貨運工作實際狀況而訂定。

第 3 款、單筆訂單若需分送不同地址，本公司將酌收運費。

### 第三條、訂單審核：

兆恩有權審核訂單是否異常，經判定異常之訂單，兆恩有權不出貨。

## 第六章、瑕疵擔保條款及退、換貨作業

### 第一條、產品短溢、破損、瑕疵換貨辦法：

- 兆恩於托運前極力保持產品品質之完整，若產品在運送途中受到損壞，請先聯繫兆恩辦理退、換貨，並提供損/短溢產品、照片。
- 會員收到商品時，應立即清點數量及檢視商品狀況，若有瑕疵 7 日內應將瑕疵商品拍照，通知兆恩處理退、換貨事宜。(瑕疵品為商品包裝、內容物品質不良及商品不能使用為限。)

受理項目	產品短溢、破損、瑕疵
辦理 流程	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ 收貨日起 7 天內(含)主動告知兆恩產品有短溢或破損，填寫退換貨申請表(附件二)，並適當打包，兆恩將請宅配司機前往收取。</li> <li>◎ 兆恩收貨審核無誤後，會補寄產品。</li> <li>◎ 超溢商品公司得無期限追回。</li> <li>◎ 產品短溢、破損、瑕疵換貨以相同商品為限。</li> </ul>
不得請求 換貨標準	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ 下列可歸責於會員之事由者，不得請求換貨：                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 蓄意破壞</li> <li>2. 提供之資訊不實</li> </ol> </li> </ul>
運費	運費由兆恩負擔。

### 第二條、一般換貨辦法：

- 可受理項目：商品無開封、無不良狀況及可再銷售者，會員欲更換不同品項商品時，請聯繫兆恩辦理換貨。

受理項目	如上述說明。
辦理 流程	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ 收貨日起 7 天內(含)受理一般換貨，7 天後恕不受理換貨。請先聯繫兆恩客服，說明原由。</li> <li>◎ 會員需將欲換貨商品適當打包，寄回兆恩公司。</li> <li>◎ 檢附資料：退換貨申請表(附件二)、原購物發票、銷貨單。</li> <li>◎ 換貨僅限一次。</li> <li>◎ 換貨產品金額若有差額，一律多退少補。</li> </ul>
不得請求 換貨標準	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ 下列可歸責於會員之事由者，不得請求換貨：                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 已開封</li> <li>2. 蓄意破壞</li> <li>3. 存放不當、毀損污漬</li> <li>3. 已過期之產品或逾換貨期</li> <li>4. 資料不齊全者、提供資料不實</li> </ol> </li> </ul>
運費	運費由會員自行負擔。

第三條、解除或終止合約之退貨作業標準，請參照第三章第三條。

第四條、一般退貨(非解除或終止合約)作業：

- 會員可於收貨日起 7 日內(含)向兆恩辦理退貨退款。
- 受理項目：退貨產品須為未開封、包裝完整可再銷售且狀態良好之產品，若有搭贈品需連同搭贈品一同退回。

受理項目	同上述說明。
辦理 流程	◎ 收貨日起 7 天內(含)受理退貨申請，請先聯繫兆恩客服，說明原由。 ◎ 會員需將欲退貨商品適當打包，寄回兆恩公司。 ◎ 檢附資料：退換貨申請表(附件二)、原購物發票、銷貨單。
不得請求 退貨標準	◎ 下列可歸責於會員之事由者，不得請求退貨退款： 1.已拆封 2. 蓄意破壞 3. 存放不當、毀損污漬 4. 已過期之產品或逾換貨期 5. 資料不齊全者、提供資料不實
運費	運費由會員自行負擔。
退款 標準	退貨商品須為收貨日起 7 日內未開封、包裝完整可再銷售之商品，滿足前述之商品可以原購買價格退款，但退款應扣除以下項目： 1.因該筆訂購而發給該會員之獎金或獎勵報酬之價值。 (上線獎金之追回，詳見第五條第 3 款) 2.退還產品時減損之價值。 3.若會員自行寄回兆恩公司，運費到付，則該運費退款時應扣除。

第五條、其它相關規範：

第 1 款、一般退換貨及退款辦理說明：

第 1 項、會員向本公司申請辦理退換貨時，應確實核對資料避免爭議。

第 2 項、會員申請退換貨，需在提出退換貨申請日起算 7 日內將退換貨申請資料及退換貨商品寄回兆恩，兆恩確認所有資料備齊及退換貨商品完整後，始予受理退貨，兆恩於收件當日起算 30 日內完成退款或換貨商品寄送。

第 3 項、一般退貨退款：以退刷(限購買當月，不含跨月)或匯款為準

退款經扣除①因該項交易對該會員給付之獎金或報酬②商品減損價值③由兆恩取回退貨所需之運費④匯款手續費(若會員提供之匯款帳戶為合作金庫或郵局，可免匯款手續費)，兆恩於退貨申請審核完成日的 30 日內完成退款。

第 4 項、會員於一年內退貨退款次數不得超過 5 次。超過者，兆恩得視情況終止其會員資格。

第 2 款、一般退貨商品之標準：

第 1 項、會員向兆恩退回的產品必須是該會員所訂購，且可提供購買證明(如發票、銷貨單)，退貨商品為可供再銷售及狀態良好之產品。

若退回總數量大於其訂購總數時，本公司不受理其溢多且未曾向本公司訂購之商品。套裝產品(含搭贈品)須整套退回。

第 2 項、會員個人自他國購得之兆恩產品，不適用本退貨辦法。

第 3 款、已給付獎金之返還：

第 1 項、因該筆退貨之交易而發給會員本人及上線之獎金應追溯追回。

◎ 說明 1：因該退貨商品導致該會員本人購買當月未達獎金發放標準。已結算發放之各項獎金兆恩得追溯追回，組織累積 PV 值也應加以追扣。

◎ 說明 2：因該退貨商品發給上線之各項獎金兆恩得追溯追回，組織累積 PV 值也應加以追扣。

第 2 項、若本人或上線會員無獎金可扣除時，先由本公司帳務系統暫掛欠款，待有新增獎金產生時扣除，若對扣款有疑問，應於扣款後的獎金發放日起算，十日內向本公司提出查詢，未提出視同認可扣款。

如在 2 個月內一直無業績獎金產生，兆恩將發函通知該上線，該上線會員應以現金或匯款等方式支付該筆款項，如在期限內仍未結清該款項者，兆恩將依法處理，無限期追回已發放之獎金。

第 3 項、若上線會員先辦理退出，致無法扣除獎金時，兆恩將直接發函通知該上線於限期內結清該筆應追扣之獎金，否則依法處理，無限期追回已發放之獎金。

第 4 款、會員可根據產品 7 日鑑賞保證，退回最初訂購時所購入之產品；若有贈品未經使用、包裝完整，應一併退回。贈品一經使用兆恩得扣除該贈品價值、運費、手續費、行政開支...等，再予以退款。

# 第七章 獎金制度

## 一、【兆恩獎金制度設計主旨】

兆恩出品最佳品質好產品~

鼓勵會員勤於體驗得到健康，樂於分享、致力招募、  
建立組織、持續關懷、悅納回饋、創造財富。

## 二、【兆恩獎金制度設計之中心思想】

無晉升、無壓力、不需囤貨、無需塞貨，

以關懷鼓勵代替壓力，不造成會員負擔為原則。

透過體驗、分享與招募、組織與關懷、得到回饋~

以發揚人性光明面的獎金設計，引導會員努力的方向。

會員不囤貨、不塞貨，

則無個人庫存去化問題，避免因囤貨產生家庭糾紛。

有效維護商品價格穩定性，不致有人買高有人買低。

實現消費公平正義，有益家庭和諧，助益傳銷事業永續經營。

## 三、【落實人生的自我實現】

悅納回饋：第一階段~降低個人使用成本

第二階段~回饋達一定程度，相當於免費使用產品

第三階段~增加收入、創造財富

愛用者除了多一份收入以外~

銀髮族愛用者的退休生活，更健康、更有尊嚴、更加充實。

年輕&中年族群為生活打拼時，

擁有更加強健的身體，拓展人脈與視野，

開啟光明與幸福的人生。



## 第一條、獎金制度說明

第 1 款、PV 值：訂有 PV 值之兆恩商品，可依比例回饋獎金於會員，

1PV 值等於新台幣 1 元。(兆恩商品 PV 值請參閱兆恩產品訂購單)

第 2 款、消費領取獎金資格：採累計遞延制

說明：累計遞延僅限於領取獎金資格

1、若會員一次性消費 PV 值較大，當期(月或季或年)符合領取各項獎金資格，其各項獎金可在當期一次性計算，並於下月底發放，各項獎金發放僅限一次。

2、但上述消費之 PV 值溢出當期領取各項獎金標準，溢出的 PV 值可往後遞延至各期，滿足領取獎金資格。

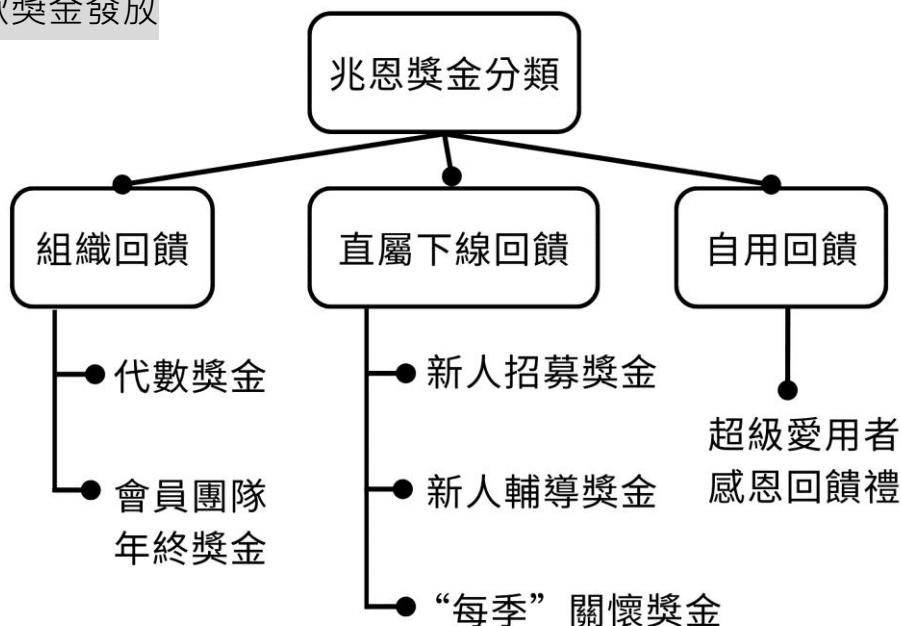
第 3 款、獎金發放原則：

第 1 項、各款獎金各自獨立計算，達領取資格即可發放。

第 2 項、會員若連續超過 12 個月沒有購買任何兆恩產品(零消費)，本公司將終止其會員資格(詳第三章 第一條 第 4 款)。

- ◎ 或會員死亡後，繼承人超過一年未提出書面及法律證明資料，要求繼承會員資格，則該會員因死亡超過一年未消費(零消費)，且一年內未有繼承人消費(零消費)，將自動喪失會員資格。
- ◎ 或會員死亡後，繼承人於一年內提出書面資料繼承會員資格，待兆恩審核通過當月，繼承人得開始繼承會員之所有權益。繼承人不得要求兆恩追溯發放：【被繼承人死亡後至審核通過當月前】之相關獎金、回饋禮等。(詳見第四章 第二條)

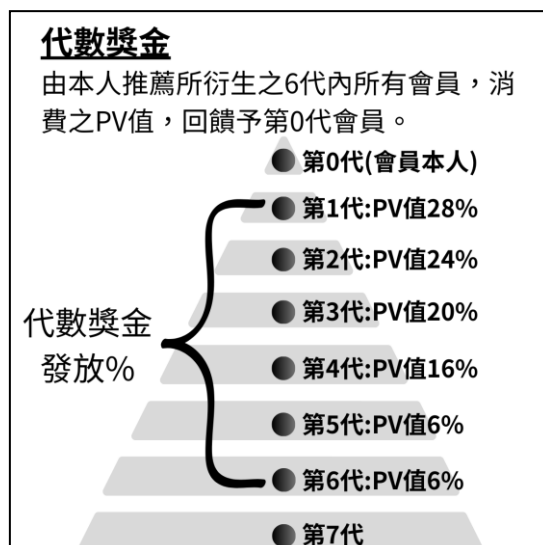
## 第二條、各款獎金發放



## 第 1 款、代數獎金：

第 1 項、代數獎金-代數發放比例：會員本人為第 0 代，由本人推薦所衍生之 6 代內所有會員(依序為第 1 代至第 6 代)，消費所產生之 PV 值，回饋予第 0 代會員比例。

代數	PV 值分配予第 0 代之比例
第 1 代	28%
第 2 代	24%
第 3 代	20%
第 4 代	16%
第 5 代	6%
第 6 代	6%
會員本人為第 0 代，獎金發放為第 1 代至第 6 代下線消費所產生之 PV 值依%分配	



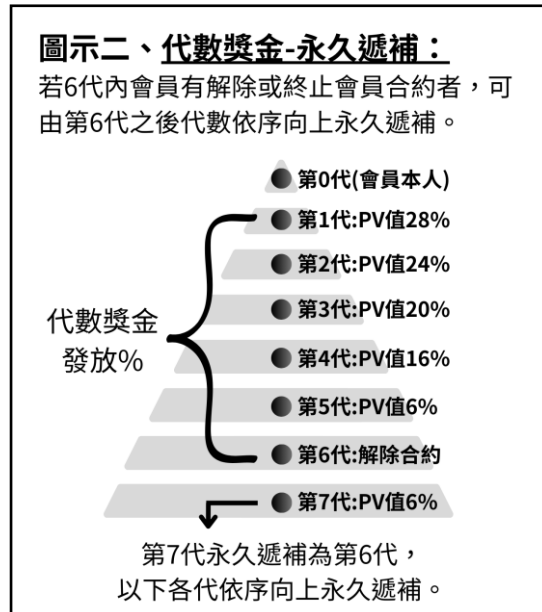
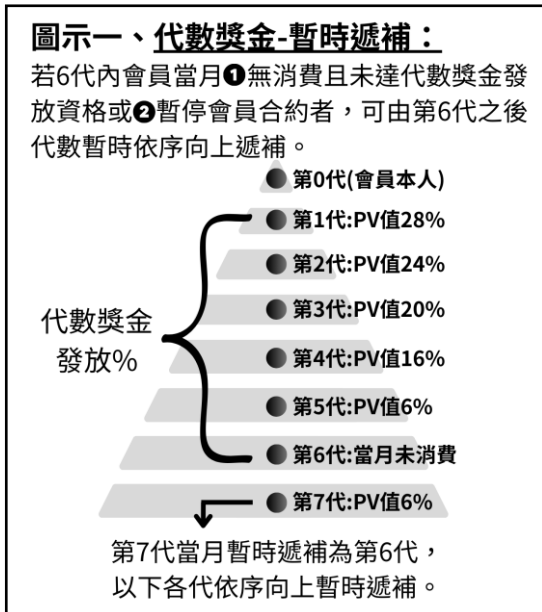
第 2 項、代數獎金-獎金領取資格採：累計遞延制

- ◎ 每月消費累計之 PV 值達 1,120 PV，即可領取代數獎金。  
舉例 1: 會員 A 於當月消費 1,200 PV，達當月代數獎金領取資格。
- ◎ 若當月累計之 PV 值未滿 1,120 PV，則未達代數獎金領取資格，需繼續消費累計 PV 值達 1,120 PV，方可獲得代數獎金領取資格。  
舉例 2: 會員 B 於 1 月已累計 1,000 PV，1 月未達代數獎金領取資格，2 月需再消費 120 PV，累計達 1,120 PV，2 月即可獲得代數獎金領取資格。
- ◎ 當月消費累計之 PV 值若溢出 1,120 PV，溢出 1,120 PV 之 PV 值，可累計至下月計算獎金領取資格，若有溢出可再遞延類推。  
舉例 3: 會員 C 於 1 月消費 3,360 PV，達 1 月代數獎金領取資格。溢出 1,120 PV 部份為 2,240 PV，可遞延至 2 月、3 月，均享有代數獎金領取資格，不論該會員 2 月、3 月有無消費，均可領取代數獎金。

第 3 項、代數獎金-暫時遞補：會員代數獎金結算係由本人推薦所衍生之 6 代內所有會員，若 6 代內會員當月①無消費且未達代數獎金發放資格或②暫停會員合約者，可由第 6 代之後代數暫時依序向上遞補。(請參考圖示一)

- ◎ 若下月該會員恢復消費或恢復會員資格，則不用遞補。
- ◎ 若下月該會員仍未恢復消費或恢復會員資格，則繼續遞補。

第 4 項、代數獎金-永久遞補：會員代數獎金結算係由本人推薦所衍生之 6 代內所有會員，若 6 代內會員有解除或終止會員合約者，可由第 6 代之後代數依序向上永久遞補。(請參考圖示二)



第 5 項、代數獎金-獎金結算&發放：

- ◎ 獎金結算：代數獎金每月為一期，下月 18 號結算。
- ◎ 獎金發放：獎金結算日的下月 18 號發放。

第 6 項、代數獎金-試算舉例如下：

- ◎ 甲產品 2,800 元，PV 值為 1,120PV。
  - ◎ A 為上線會員(第 0 代)推薦 3 人成為下線會員(第 1 代)，往下每代每位下線皆推薦 3 人加入會員，若每人每月皆購買 1 盒甲產品。
- 則 A 會員代數獎金發放試算如下表：

	各代回饋第 0 代之 PV 值分配%	每代人數	每代獎金計算(換算為新台幣) (1PV =1 元)
第 1 代	28%	3 人	1,120PV X 28% X 3 人 = 941 元
第 2 代	24%	9 人	1,120PV X 24% X 9 人 = 2,419 元
第 3 代	20%	27 人	1,120PV X 20% X 27 人 = 6,048 元
第 4 代	16%	81 人	1,120PV X 16% X 81 人 = 14,515 元
第 5 代	6%	243 人	1,120PV X 6% X 243 人 = 16,330 元
第 6 代	6%	729 人	1,120PV X 6% X 729 人 = 48,989 元
合計	100%	1,092 人	89,242 元

PS.本舉例試算表非承諾所有會員均可領取上述獎金，其意在於鼓勵所有會員嚴守紀律：勤於體驗、樂於分享、致力於招募(至少三人)，鼓勵下線每月消費均達低消，並複製上線經驗招募下下線.....等，則上述獎金達標不是夢。

**第 2 款、新人招募獎金：(直屬下線首購當月~回饋上線獎金)**

內容	~鼓勵會員分享推薦、招募會員~	
	活動方式	◎ 直屬下線加入當月消費達 1,120PV， 上線會員即可享有： 直屬下線首購當月回饋獎金。
	獎勵內容	◎ 上線獲得新人招募獎金： 直屬下線首購當月消費之總 PV 值 30%
	領取資格	◎ 上線會員邀請新下線加入兆恩會員。 ◎ 上線會員當月消費累計遞延也需達 1,120PV，方可取得本獎金發放資格。
	獎金結算	◎ 於直屬下線首購當月後之下月 18 號結算。
	獎金發放	◎ 獎金結算日的下月 18 號發放。
新人 招募 獎金  舉例	情境	◎ A 為上線，並已有當月獎金發放資格。 B 為 A 之直屬下線。 ◎ A 邀請下線 B 於今年 1 月加入會員。 ◎ 若下線 B 在 1 月首購消費 5,600 元商品 (PV 值為 2,240PV)。
	獎金計算	◎ A 可領取新人招募獎金獎金： 下線 B 首購消費 PV 值 30%的獎金， 2,240PV X 30% = 672 PV (= 672 元)
領取 限制	◎ 上線會員招募的 <u>每名直屬下線</u> ，皆只能領取一次新人招募獎金。	

**第 3 款：新人輔導獎金：(輔導直屬下線 6 個月之回饋獎金)**

~鼓勵會員積極輔導直屬下線~															
內容	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">活動方式</td> <td>◎ 直屬下線首購後，上線會員持續輔導下線。 直屬下線首購後，6 個月內(加入起第 2~7 個月)，每 3 個月實際消費達 3,360 PV，回饋新人輔導獎金予上線會員，共兩次。</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">獎勵內容</td> <td>◎ 新人輔導獎金： 1. 第 2~4 個月累計消費 PV 值達 3,360 PV，上線可領取總 PV 值 20%，回饋予上線會員作為新人輔導獎金。 2. 第 5~7 個月累計消費 PV 值達 3,360 PV，上線可領取總 PV 值 20%，回饋予上線會員作為新人輔導獎金。 (註：第 2~4 個月消費累計遞延 PV 值若溢出 3,360 PV，溢出部分可遞延累計至下期。)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">領取資格</td> <td>◎ 上線輔導新加入之直屬下線的 6 個月期間，每 3 個月消費累計遞延皆需達 3,360 PV，方可取得本獎金發放資格。</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">獎金結算 &amp; 發放</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <th>獎金結算月份</th> <th>獎金發放月份</th> </tr> <tr> <td>直屬下線加入後第 2~4 個月</td> <td>第 6 個月之 18 號</td> </tr> <tr> <td>直屬下線加入後第 5~7 個月</td> <td>第 9 個月之 18 號</td> </tr> </table> </td> </tr> </table>	活動方式	◎ 直屬下線首購後，上線會員持續輔導下線。 直屬下線首購後，6 個月內(加入起第 2~7 個月)，每 3 個月實際消費達 3,360 PV，回饋新人輔導獎金予上線會員，共兩次。	獎勵內容	◎ 新人輔導獎金： 1. 第 2~4 個月累計消費 PV 值達 3,360 PV，上線可領取總 PV 值 20%，回饋予上線會員作為新人輔導獎金。 2. 第 5~7 個月累計消費 PV 值達 3,360 PV，上線可領取總 PV 值 20%，回饋予上線會員作為新人輔導獎金。 (註：第 2~4 個月消費累計遞延 PV 值若溢出 3,360 PV，溢出部分可遞延累計至下期。)	領取資格	◎ 上線輔導新加入之直屬下線的 6 個月期間，每 3 個月消費累計遞延皆需達 3,360 PV，方可取得本獎金發放資格。	獎金結算 & 發放	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <th>獎金結算月份</th> <th>獎金發放月份</th> </tr> <tr> <td>直屬下線加入後第 2~4 個月</td> <td>第 6 個月之 18 號</td> </tr> <tr> <td>直屬下線加入後第 5~7 個月</td> <td>第 9 個月之 18 號</td> </tr> </table>	獎金結算月份	獎金發放月份	直屬下線加入後第 2~4 個月	第 6 個月之 18 號	直屬下線加入後第 5~7 個月	第 9 個月之 18 號
活動方式	◎ 直屬下線首購後，上線會員持續輔導下線。 直屬下線首購後，6 個月內(加入起第 2~7 個月)，每 3 個月實際消費達 3,360 PV，回饋新人輔導獎金予上線會員，共兩次。														
獎勵內容	◎ 新人輔導獎金： 1. 第 2~4 個月累計消費 PV 值達 3,360 PV，上線可領取總 PV 值 20%，回饋予上線會員作為新人輔導獎金。 2. 第 5~7 個月累計消費 PV 值達 3,360 PV，上線可領取總 PV 值 20%，回饋予上線會員作為新人輔導獎金。 (註：第 2~4 個月消費累計遞延 PV 值若溢出 3,360 PV，溢出部分可遞延累計至下期。)														
領取資格	◎ 上線輔導新加入之直屬下線的 6 個月期間，每 3 個月消費累計遞延皆需達 3,360 PV，方可取得本獎金發放資格。														
獎金結算 & 發放	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <th>獎金結算月份</th> <th>獎金發放月份</th> </tr> <tr> <td>直屬下線加入後第 2~4 個月</td> <td>第 6 個月之 18 號</td> </tr> <tr> <td>直屬下線加入後第 5~7 個月</td> <td>第 9 個月之 18 號</td> </tr> </table>	獎金結算月份	獎金發放月份	直屬下線加入後第 2~4 個月	第 6 個月之 18 號	直屬下線加入後第 5~7 個月	第 9 個月之 18 號								
獎金結算月份	獎金發放月份														
直屬下線加入後第 2~4 個月	第 6 個月之 18 號														
直屬下線加入後第 5~7 個月	第 9 個月之 18 號														
新人輔導獎金舉例	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">情境</td> <td>◎ A 為上線，並達本獎金發放資格。B 為 A 之直屬下線。 ◎ A 邀請下線 B 於今年 1 月加入會員。 ◎ B 在 2~4 月消費累計總 PV 值 3,360 PV； B 在 5~7 月消費累計總 PV 值 3,360 PV。</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">獎金計算</td> <td>◎ 下線 B 累計之總 PV 值 20% 回饋給 A 會員， (1) 4 月底結算 2~4 月新人輔導獎金： 3,360 PV X 20% = 672 PV (= 672 元) (2) 7 月底結算 5~7 月新人輔導獎金： 3,360 PV X 20% = 672 PV (= 672 元)</td> </tr> </table>	情境	◎ A 為上線，並達本獎金發放資格。B 為 A 之直屬下線。 ◎ A 邀請下線 B 於今年 1 月加入會員。 ◎ B 在 2~4 月消費累計總 PV 值 3,360 PV； B 在 5~7 月消費累計總 PV 值 3,360 PV。	獎金計算	◎ 下線 B 累計之總 PV 值 20% 回饋給 A 會員， (1) 4 月底結算 2~4 月新人輔導獎金： 3,360 PV X 20% = 672 PV (= 672 元) (2) 7 月底結算 5~7 月新人輔導獎金： 3,360 PV X 20% = 672 PV (= 672 元)										
情境	◎ A 為上線，並達本獎金發放資格。B 為 A 之直屬下線。 ◎ A 邀請下線 B 於今年 1 月加入會員。 ◎ B 在 2~4 月消費累計總 PV 值 3,360 PV； B 在 5~7 月消費累計總 PV 值 3,360 PV。														
獎金計算	◎ 下線 B 累計之總 PV 值 20% 回饋給 A 會員， (1) 4 月底結算 2~4 月新人輔導獎金： 3,360 PV X 20% = 672 PV (= 672 元) (2) 7 月底結算 5~7 月新人輔導獎金： 3,360 PV X 20% = 672 PV (= 672 元)														
領取限制	◎ 上線會員輔導的 <u>每名直屬下線</u> ，最多領取本獎金兩次。														

**第 4 款、“每季”關懷獎金：(直屬下線每季消費累計 PV 值達標之回饋獎金)**

內容	活動方式	<p>◎ 每季(3、6、9、12 月底)結算，會員直屬下線消費累計遞延 PV 值達 3,360 PV 之人數，依以下達標人數領取當季實際消費總 PV 值之回饋%：</p> <table border="1"> <tr> <td>達標人數</td> <td>1 人</td> <td>2 人</td> <td>≥3 人</td> </tr> <tr> <td>當季實際消費總 PV 值之回饋%</td> <td>3%</td> <td>6%</td> <td>12%</td> </tr> </table> <p>◎ 直屬下線達標標準：下線當季消費累計遞延之 PV 值若溢出 3,360 PV，溢出部分可累計遞延至下季 PV 值。 舉例：下線於當季 PV 值累計 6,720 PV，溢出 3,360 PV 可累計遞延至下一季，該下線下一季可計入達標下線人數。</p>	達標人數	1 人	2 人	≥3 人	當季實際消費總 PV 值之回饋%	3%	6%	12%						
	達標人數	1 人	2 人	≥3 人												
	當季實際消費總 PV 值之回饋%	3%	6%	12%												
	獎勵內容	◎ 直屬下線達標當季，實際消費總 PV 值 X 總 PV 值回饋% (註：實際消費總 PV 值，不含當期前累計遞延之 PV 值，因當期前累計遞延之 PV 值，已於購買當期發放過關懷獎金。)														
領取資格	<p>◎ 上線會員於每季結算期間，消費累計遞延之 PV 值也需達 3,360 PV，方可取得本獎金發放資格。</p> <p>◎ 上線每季消費累計之 PV 值若超過 3,360 PV，溢出部分 PV 值可累計遞延至下期計算獎金領取資格。 舉例：上線於本季消費 4,000 PV，達本季獎金領取資格。溢出部分為 640 PV，可遞延累計至下一季，因此下一季再消費 2,720 PV，合計為 3,360 PV，即可達下一季關懷獎金領取資格。</p>															
獎金結算 & 發放	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>獎金結算月份</th> <th>獎金發放月份</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>第一季</td> <td>每年 1 月~3 月</td> <td>5 月 18 號</td> </tr> <tr> <td>第二季</td> <td>每年 4 月~6 月</td> <td>8 月 18 號</td> </tr> <tr> <td>第三季</td> <td>每年 7 月~9 月</td> <td>11 月 18 號</td> </tr> <tr> <td>第四季</td> <td>每年 10 月~12 月</td> <td>2 月 18 號</td> </tr> </tbody> </table>		獎金結算月份	獎金發放月份	第一季	每年 1 月~3 月	5 月 18 號	第二季	每年 4 月~6 月	8 月 18 號	第三季	每年 7 月~9 月	11 月 18 號	第四季	每年 10 月~12 月	2 月 18 號
	獎金結算月份	獎金發放月份														
第一季	每年 1 月~3 月	5 月 18 號														
第二季	每年 4 月~6 月	8 月 18 號														
第三季	每年 7 月~9 月	11 月 18 號														
第四季	每年 10 月~12 月	2 月 18 號														
關懷獎金 舉例	情境	<p>◎ A 於當季累計 PV 值達 3,360 PV，達當季獎金領取資格。</p> <p>◎ 當季結算 A 之直屬下線達標人數：3 人。 可領取下線當季實際消費之總 PV 值，回饋 12%的獎金。 若 A 達標直屬下線當季實際消費之總 PV 值為 1.5 萬 PV。</p>														
	獎金計算	◎ A 之當季關懷獎金發放計算： 1.5 萬 PV X 12% = 1,800 PV(=1,800 元)														

## 第 5 款：會員團隊年終獎金

內容	活動方式	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ 每年 12 月底(年終)· 結算會員本人及下線團隊(含第 0 代~第 6 代)· 當年度實際消費合計之總 PV 值· 作為獎金發放依據。</li> <li>◎ 會員本人為第 0 代· 包含在獎金計算範圍。</li> </ul>					
	獎勵內容	◎ 會員團隊年終獎金計算： 會員本人及下線團隊(含第 0 代~第 6 代) 當年度實際消費合計之總 PV 值 X 2.5%					
	領取資格	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ 會員本人達標標準：                             <ul style="list-style-type: none"> <li>①當年度新入會者： 當年度加入月份數 X 1,120 PV。</li> <li>②加入後· 下一年度之後每年達標標準： 消費累計遞延之 PV 值達 13,440 PV。</li> </ul> </li> <li>◎ 會員本人當年度消費累計 PV 值若超過 13,440 PV· 溢出 13,440 PV 部份之 PV 值可累計遞延至下期· 計算獎金領取資格。</li> <li>◎ 舉例：會員 A 於今年度消費 15,000 PV· 達團隊年終獎金領取資格。溢出部分為 1,560 PV· 可累計至下一年度· 因此下一年度再消費 11,880 PV· 合計為 13,440 PV· 即可達團隊年終獎金領取資格。</li> </ul>					
	獎金結算 & 發放	<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;"></td> <td style="width: 35%;">獎金結算月份</td> <td style="width: 35%;">獎金發放月份</td> </tr> <tr> <td>每年度</td> <td>當年度 1~12 月</td> <td>2 月 18 號</td> </tr> </table>		獎金結算月份	獎金發放月份	每年度	當年度 1~12 月
	獎金結算月份	獎金發放月份					
每年度	當年度 1~12 月	2 月 18 號					

會員團隊年終獎金舉例	情境	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ A 今年度消費累計遞延為 15,000PV· 可取得本獎金發放資格。</li> <li>◎ 若 A 及其團隊於今年度實際消費合計之總 PV 值為 60 萬 PV。</li> </ul>
	獎金計算	◎ 會員團隊年終獎金計算： 60 萬 PV X 2.5% = 15,000 PV (=15,000 元)



## 第 6 款：超級愛用者感恩回饋禮

~超級愛用者感恩回饋禮~																
內容	<p style="text-align: center;">◎ 每季(3、6、9、12 月底)結算會員個人當季實際消費累計總金額(無論有無 PV 值皆可累計)·依以下達標標準贈送感恩回饋禮：</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">達標總金額</th> <th style="text-align: center;">感恩回饋禮</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">16,800 元~23,999 元</td> <td style="text-align: center;">價值 840 元產品</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">24,000 元~29,999 元</td> <td style="text-align: center;">價值 1,400 元產品</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">30,000 元~49,999 元</td> <td style="text-align: center;">價值 2,800 元產品</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">50,000 元~69,999 元</td> <td style="text-align: center;">價值 5,600 元產品</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">70,000 元~89,999 元</td> <td style="text-align: center;">價值 9,100 元產品</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">90,000 元以上</td> <td style="text-align: center;">價值 13,500 元產品</td> </tr> </tbody> </table>	達標總金額	感恩回饋禮	16,800 元~23,999 元	價值 840 元產品	24,000 元~29,999 元	價值 1,400 元產品	30,000 元~49,999 元	價值 2,800 元產品	50,000 元~69,999 元	價值 5,600 元產品	70,000 元~89,999 元	價值 9,100 元產品	90,000 元以上	價值 13,500 元產品	
	達標總金額	感恩回饋禮														
	16,800 元~23,999 元	價值 840 元產品														
	24,000 元~29,999 元	價值 1,400 元產品														
30,000 元~49,999 元	價值 2,800 元產品															
50,000 元~69,999 元	價值 5,600 元產品															
70,000 元~89,999 元	價值 9,100 元產品															
90,000 元以上	價值 13,500 元產品															
獎勵內容	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ 會員可依達標金額，獲得對應價值之產品。贈送之產品不累計 PV 值。</li> <li>◎ 若會員選擇回饋贈品之價值，低於應獲得之價值，差額部分視為自動放棄。</li> <li>◎ 若會員選擇回饋贈品之價值，高於應獲得之價值，差額部分需補足。</li> </ul>															
領取資格	◎ 會員於每季結算期間，實際消費累計金額達本獎勵標準，方可取得本獎勵發放資格。															
回饋禮 結算 & 發放	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">回饋禮結算</th> <th style="text-align: center;">回饋禮發放</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">第一季</td> <td style="text-align: center;">每年 1 月~3 月</td> <td style="text-align: center;">5 月 18 號</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">第二季</td> <td style="text-align: center;">每年 4 月~6 月</td> <td style="text-align: center;">8 月 18 號</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">第三季</td> <td style="text-align: center;">每年 7 月~9 月</td> <td style="text-align: center;">11 月 18 號</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">第四季</td> <td style="text-align: center;">每年 10 月~12 月</td> <td style="text-align: center;">2 月 18 號</td> </tr> </tbody> </table>		回饋禮結算	回饋禮發放	第一季	每年 1 月~3 月	5 月 18 號	第二季	每年 4 月~6 月	8 月 18 號	第三季	每年 7 月~9 月	11 月 18 號	第四季	每年 10 月~12 月	2 月 18 號
	回饋禮結算	回饋禮發放														
第一季	每年 1 月~3 月	5 月 18 號														
第二季	每年 4 月~6 月	8 月 18 號														
第三季	每年 7 月~9 月	11 月 18 號														
第四季	每年 10 月~12 月	2 月 18 號														
舉例	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">情境</td> <td>◎ 若 A 會員於 112 年 1~3 月實際消費累計 35,000 元。</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">獎金計算</td> <td>◎ 可獲得價值 2,800 元的感恩回饋禮。</td> </tr> </table>	情境	◎ 若 A 會員於 112 年 1~3 月實際消費累計 35,000 元。	獎金計算	◎ 可獲得價值 2,800 元的感恩回饋禮。											
	情境	◎ 若 A 會員於 112 年 1~3 月實際消費累計 35,000 元。														
獎金計算	◎ 可獲得價值 2,800 元的感恩回饋禮。															



### 第三條、獎金給付

#### 第1款、獎金計算配合事項

第 1 項、關帳日：每月最後一天為關帳日，於 24：00 點前完成貨款匯款，方能將其併入當期獎金計算。

第 2 項、獎金結算日：當期獎金結算日為下月 18 號。

第 3 項、獎金發放日：為獎金結算日的下月 18 號，滙入會員指定帳戶內或會員親自至恩領取獎金(現金)。如遇國定假日順延至下個工作日。

如：112 年 5 月獎金，於 6/18 日結算，7/18 日發放。

第 4 項、會員結算各項獎金時若未達領取資格，則不予以獎金計算發放。

第 5 項、獎金匯款手續費：由會員自行負擔，匯款手續費於獎金內扣除。

備註：會員匯款帳戶建議提供兆恩指定行庫：合作金庫或郵局之帳號，獎金發放時可免扣除匯款手續費。

#### 第 2 款、因退貨而應歸還之獎金：

第 1 項、因該筆退貨之交易而發給會員本人及上線之獎金應追溯追回。

- ◎ 說明 1：因該退貨商品導致該會員本人購買當月未達獎金發放標準，已結算發放之各項獎金兆恩得追溯追回，組織累積 PV 值也應加以追扣。
- ◎ 說明 2：因該退貨商品發給上線之各項獎金兆恩得追溯追回，組織累積 PV 值也應加以追扣。

第 2 項、若本人或上線會員無獎金可扣除時，先由本公司帳務系統暫掛欠款，待有新增獎金產生時扣除，若對扣款有疑問，應於扣款後的獎金發放日起算，十日內向本公司提出查詢，未提出視同認可扣款。如在 2 個月內一直無業績獎金產生，兆恩將發函通知該上線，該上線會員應以現金或匯款等方式支付該筆款項，如在期限內仍未結清該款項者，兆恩將依法處理，無限期追回已發放之獎金。

第 3 項、若上線會員先辦理退出，致無法扣除獎金時，兆恩將直接發函通知該上線於限期內結清該筆應追扣之獎金，否則依法處理，無限期追回已發放之獎金。

# 第八章、特定或可歸責於會員(傳銷商)之 違約事由及處理之方式

會員除遵照本公司經營規範外，有下列行為之一者，兆恩得暫停或終止其會員合約，且不得要求退貨；如有其他損害，兆恩得依法追究民、刑事責任，以台中地方法院為一審法院。

第一條、公司認定之特定違約事由如下：

第 1 款、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。

第 2 款、假藉多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。

第 3 款、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。

第 4 款、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。

第 5 款、從事違反刑法、公平交易法、多層次傳銷管理法、食品相關法令或其他工商管理法令之傳銷活動。

第二條、公司認定可歸責會員之違約事由如下：

第 1 款、會員若連續或超過 12 個月中沒有購買任何兆恩產品(零消費)，經通知會員後本公司將終止其會員資格。

第 2 款、會員從事多層次傳銷業務時不得有下列違約事由：

第 1 項、偽變造或未得授權冒用他人之身份證明文件或資料，以虛設下線傳銷商之詐欺與公司訂立參加契約，獲取非法利益。

第 2 項、收集下線組織(傳銷商)之訂單或資金由其集中代為訂貨。

第 3 項、為了領取更高獎金或禮物，而蓄意囤貨及一次購買短期內顯無法售罄之商品者。

第 3 款、多層次傳銷事業或傳銷商從事傳銷行為時，未盡以下之義務：

第 1 項、明示從事傳銷行為之義務：多層次傳銷事業以廣告或其他使大眾可得知之方法招募傳銷商時，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為之。前項規定，於傳銷商亦適用之。

第 2 項、宣稱案例之說明義務：多層次傳銷事業或其傳銷商以聲稱成功案例之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人加入時，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，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第 4 款、會員推薦他人加入時，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之表示。

若未告知以下事項，兆恩將認定為可歸責會員之違約事由：

第 1 項、事業資本額及前一年度營業總額。

第 2 項、傳銷組織或計劃及參加條件。

第 3 項、經營規範及多層次傳銷相關法令。

第 4 項、傳銷商應負之權利及義務。

第 5 項、傳銷商推廣、銷售產品可獲得利益之內容及條件。

第 6 項、產品之種類、價格、品質、使用及其有關事項。

第 7 項、產品瑕疵擔保責任之條件、內容及範圍。

第 8 項、會員退出組織或計劃之條件及因退出而衍生之權利義務。

第 9 項、其他經中央主管機關指定之事項。

第 5 款、會員於推薦他人加入傳銷組織時，應盡善良管理人之注意義務。若未盡以下之義務，兆恩將認定為可歸責會員之違約事由：

第 1 項、應負推薦之責任，確實保證所推薦之傳銷商（會員）身份資料無誤且係自願簽約，絕不可有詐欺脅迫簽約之行為。

第 2 項、應負輔導之責任，確實輔導所屬之下線會員，在完全遵守法令契約及規章之前提下從事推廣。

### 第三條、違約處理：

第 1 款、會員違反合約、政策與經營規範或其他法令規定者，兆恩得斟酌情節大小、會員態度、行為動機及其他因素，給予該會員適當之處置。

第 2 款、經兆恩調查會員確實有違約情節，兆恩發函予違反規章程序的會員，告知違約情形，自發函起 7 天內會員得向本公司澄清說明。本公司應將處理情形與會員(違約當事人)溝通，讓其瞭解會員本身所違反之事項，並告知依照會員經營規章條款之哪一條款處理認定之。及結果讓會員本人確認無誤後，本公司得發函逕行暫停或解除、終止會員合約，得不辦理退貨。

第 3 款、會員於收到上述書面通知後如不服處分，得於收到通知後檢附證據向台中當地調解委員會申請調解，或依民事訴訟法相關規定向台中地方法院起訴以解決爭議及糾紛。

第 4 款、暫停合約與終止合約：

第 1 項、暫停合約：

◎ 暫停會員合約所有權益之處理。其時間長短由兆恩決定。

◎ 會員於暫停合約期間，不得參與兆恩舉辦之各項獎勵活動及各項獎金之結算。

◎ 會員於暫停合約期間屆滿日後，該會員之所有權益自動回復；但暫停會員合約期間內，未遵守相關規範或另有其他違約事由者，兆恩得逕行終止合約。

第 2 項、終止合約：自終止合約生效日起，被取消會員資格者，不得主張所有會員權益。

第 5 款、公司對違約會員之退貨處理方式：

被兆恩終止合約取消會員資格者，本公司保有退貨商品買回與否的權利，本公司可依商品狀態來決定是否買回會員所持有之商品(商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨，100%完整可再銷售之商品，退貨辦法請參照第三章。)

# 第九章 多層次傳銷管理法

中華民國 103 年 1 月 29 日  
華總一義字第 10300013741 號

## 第一章 總則

第一條 (立法宗旨) 為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第二條 (主管機關) 本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條 (多層次傳銷之定義) 本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

## 第四條 (多層次傳銷事業之定義)

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

## 第五條 (傳銷商之定義)

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

## 第二章 多層次傳銷事業之報備

### 第六條 (開始實施傳銷行為之報備、退件及補正)

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

- 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
- 四、商品或服務之品項、價格及來源。
- 五、其他法規規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，

其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

### 第七條 (變更報備、退件及補正)

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第八條 (報備方式及格式之授權依據) 前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

### 第九條 (停止實施傳銷行為之報備及公告)

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

## 第三章 多層次傳銷行為之實施

### 第十條 (應告知傳銷商之事項)

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
  - 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
  - 三、多層次傳銷相關法令。
  - 四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
  - 五、商品或服務有關事項。
  - 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
  - 七、其他經主管機關指定之事項。
- 傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不

實或引人錯誤之表示。

#### 第十一條 (明示從事傳銷行為之義務)

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

#### 第十二條 (宣稱案例之說明義務)

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

#### 第十三條 (參加契約之締結及交付)

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十四條 (參加契約應記載事項) 前條參加契約之內容，應包括下列事項：

- 一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
- 二、傳銷商違約事由及處理方式。
- 三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
- 四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
- 五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

#### 第十五條 (特定違約事由及其處理)

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

#### 第十六條 (招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制)

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，

應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

#### 第十七條 (財務報表之揭露)

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

#### 第十八條 (變質多層次傳銷之禁止)

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條 (禁止行為) 多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
  - 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
  - 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
  - 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
  - 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
  - 六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。
- 傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

#### 第四章 解除契約及終止契約

#### 第二十條 (傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定)

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給

付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

#### **第二十一條（傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）**

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

#### **第二十二條（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）**

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

#### **第二十三條（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）**

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

**第二十四條（服務準用之規定）**本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

## **第五章 業務檢查及裁處程序**

### **第二十五條（記載及備置傳銷經營資料）**

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

### **第二十六條（接受檢查及提供資料之義務）**

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

**第二十七條（依檢舉或職權調查處理）**主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

**第二十八條（調查之程序）**主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

- 一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
- 二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

## **第六章 罰則**

### **第二十九條（罰則一）**

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

**第三十條（罰則二）**前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

### 第三十一條 (罰則三)

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

### 第三十二條 (罰則四)

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

### 第三十三條 (罰則五)

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

### 第三十四條 (罰則六)

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

### 第三十五條 (罰則七)

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣

五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

## 第七章 附則

第三十六條 (本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定)

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期末報備者，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；屆期末完成者，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；屆期末補正者，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；屆期末以書面通知者，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。

#### 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。

## 設立宗旨

**依據：**「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

**目的：**調處已完成報備之傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，與保障傳銷商之相關權益。

**性質：**類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」。

## 傳保會七大任務

基金會之業務內容以保護、守護傳銷商、共創傳銷業之榮景為出發點，設立任務如下：

- 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。



## 調處

### 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，任一方可向本會申請調處。

### 二、本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，任一方即可向本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) 申請人為已向本會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。
- (二) 調處案件為因多層次傳銷所產生之民事爭議，且爭議當事人須為傳銷事業與傳銷商。
- (三) 爭議事件係未曾向本會申請調處者。

## 訴訟協助

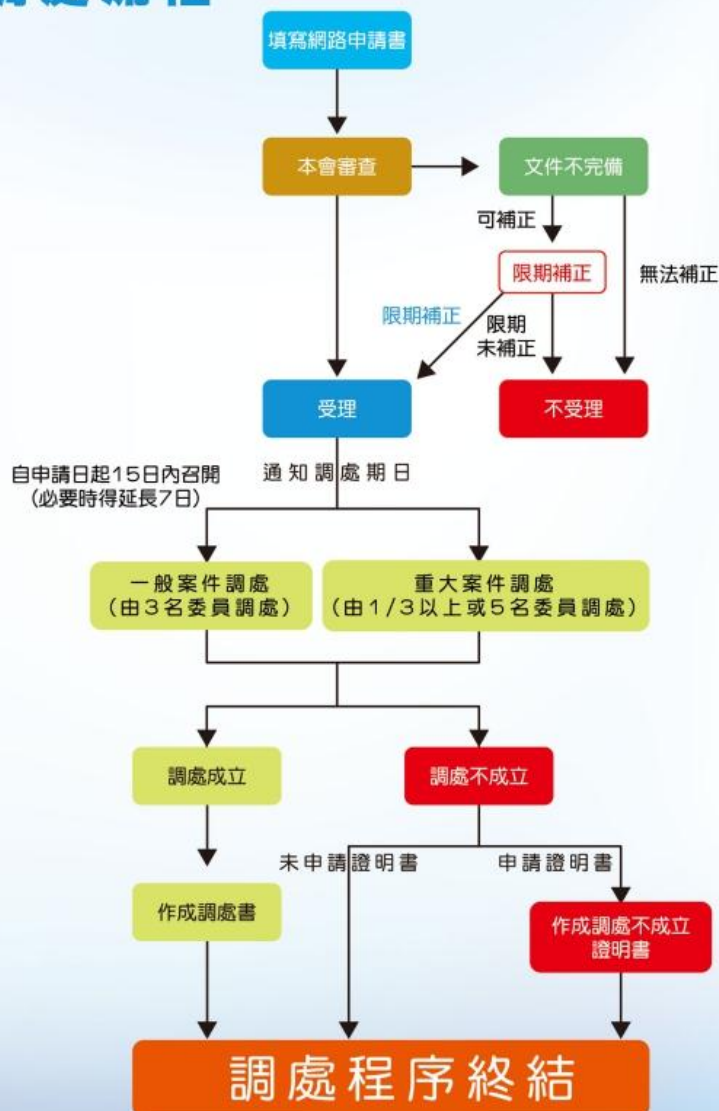
### 一、申請要件：

- (一) 調處未成立。
- (二) 對於同一原因事件，致20位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達100萬元以上者。
- (三) 經本會認定傳銷事業應負賠償責任者。

### 二、協助內容：

- (一) 本會先代為支付訴訟費與律師費：一般案件每件上限5萬元，重大案件每件上限20萬元。
- (二) 申請人如就律師選任有困難者，本會得推薦律師名單。

## 調處流程







# 財團法人多層次傳銷保護基金會

## Multi-Level Marketing Protection Foundation



**首次繳費申請**  
傳銷事業/傳銷商  
首次繳費申請入口

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」

**調處申請**  
已繳費者專屬，第三方  
調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」

**協助申請**  
已繳費者專屬，需要協助！  
從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」



### 教育訓練

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

### 研討會

研討會為傳保會年度舉辦的大型活動，針對傳保會的運作做一個概況報告，也會針對特定主題，邀請各位來賓，進行研討。

### 法律諮詢

由優秀律師到本會辦公室提供諮詢，協助解答多層次傳銷民事爭議之相關問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約，把握機會。



### 電子報

自104年6月起，本基金會正式推出第一期「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，歡迎民眾於本基金會網站訂閱。



# 財團法人多層次傳銷保護基金會

## Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：10487臺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  
電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096  
Email信箱：foundation@mlmpf.org.tw  
網站：http://www.mlmpf.org.tw/



基金會網站 QR CODE



<https://www.facebook.com/mlmpf>



<https://plus.google.com/u/0/109129216019392904779/>



<https://twitter.com/mlmpffoundation>



<https://www.youtube.com/channel/UCdl-9LFNy51622ZPEmirVig>

## 附件一 會員資料異動書

申請日期：

申請人(會員)		身分證字號	
變更項目	<input type="checkbox"/> 會員姓名 <input type="checkbox"/> 會員電話 <input type="checkbox"/> 會員戶籍地址 <input type="checkbox"/> 會員通訊地址 <input type="checkbox"/> 會員配送地址 <input type="checkbox"/> 會員金融帳戶 <input type="checkbox"/> 其它：_____		
異動後資料			
身分證 正反面影本	身 分 證 正 反 面 影 本 浮 貼 處		
其他檢附資料			
<p>同 意 書</p> <p>申請人(會員)授權兆恩查核資料及協助本公司辦理各項業務之需要。此申請書經兆恩審核，並確實為會員本人所有，今檢附相關證明文件以茲證明，若有不實或假冒之情形，本申請書即視為無效。</p> <p style="text-align: right;">申請人(會員)簽章：_____</p>			

## 附件二 退、換貨申請表

申請日期：

申請人(會員)		連絡電話	
申請項目	<input type="checkbox"/> 換貨 <input type="checkbox"/> 退貨		
退、換貨原因			
商品名稱及數量			
檢附資料	<input type="checkbox"/> 退、換貨申請表 <input type="checkbox"/> 發票 <input type="checkbox"/> 銷貨單		

申請人(會員)簽章：\_\_\_\_\_