

- SINGAPORE
- MALAYSIA
- INDONESIA
- THAILAND
- VIETNAM
- PHILIPPINES
- CHINA
- HONG KONG
- TAIWAN
- KOREA
- AUSTRALIA

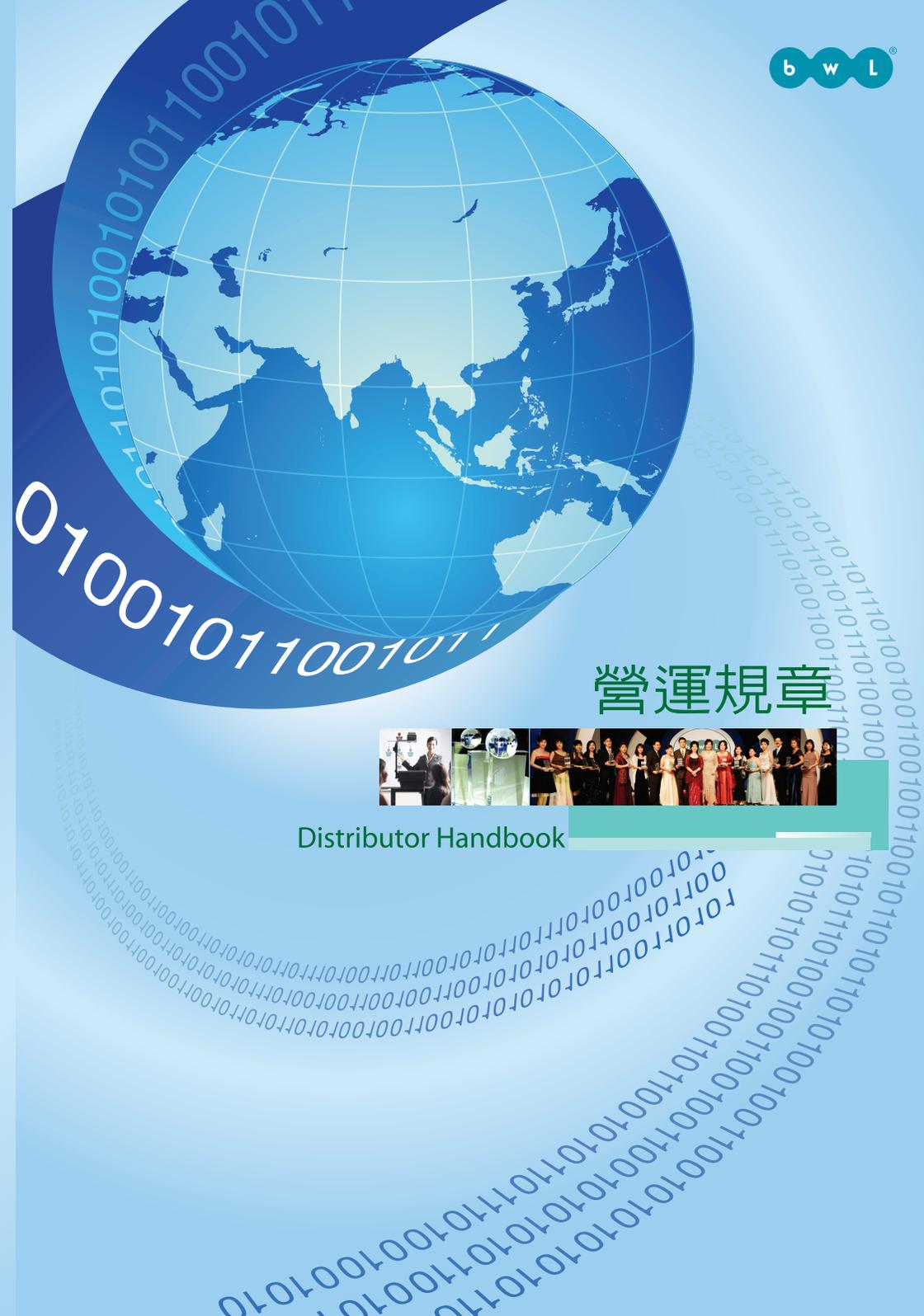
Taiwan
Best World Lifestyle(Taiwan)Co.,Ltd.
Web: tw.bwlgroup.com

臺中總公司
 403臺中市西區臺灣大道二段218號8樓之3
 Tel : 04-3606-8188
 Fax: 04-3601-0289

臺中服務中心
 403臺中市西區臺灣大道二段218號31樓
 Tel : 04-3601-8188
 Fax: 04-3601-5578

臺北服務中心
 110臺北市信義區忠孝東路五段550號15樓
 Tel : 02-6617-8277
 Fax: 02-2346-3880

高雄服務中心
 804高雄市鼓山區龍水里明誠四路306號
 Tel : 07-5502-980
 Fax: 07-5505-525



營運規章



Distributor Handbook

全美世界健康科技股份有限公司個人資料保護法

一、全美世界收集VIP及經銷商之個人資料其特定：「多層次傳銷經營」。

具體內涵包括：「為執行多層次傳銷業務之必要，例如多層次傳銷事業之商品銷售、參加人招募、參加人管理、獎(佣)金或其他利益發放、教育訓練；參加人(傳銷商)招募下線參加人及商品銷售等」。

二、蒐集VIP及經銷商個人資料如下：

1. 以個人名義入會時應提供之個人資料類別如下：

中文姓名、英文姓名、出生日期、身分證字號、性別、年齡、婚姻狀況、配偶姓名、電子郵件、戶籍地址、居住地址、行動電話、傳真號碼、宗教信仰
獎金匯款帳號存摺影本(以公司接受之銀行帳戶為主)、身分證正反面影本。

2. 以公司名義入會時應提供之資料類別如下：

公司中文名稱、公司英文名稱、設立日期、統一編號、電子郵件、公司設立地址、行動電話、傳真號碼、獎金匯款帳號存摺影本(以公司接受之銀行帳戶為主)、負責人身分證正反面影本、變更事項登記表相關核准證明文件、負責人姓名、性別、年齡、婚姻狀況、配偶姓名、居住地址、宗教信仰。

營運規章自二〇〇九年十一月一日起生效，並對全美世界健康科技股份有限公司的VIP及經銷商具有約束力。VIP及經銷商於二〇〇九年十一月一日以後進行的活動必須符合本公司全美世界健康科技股份有限公司營運規章。全美世界健康科技股份有限公司可隨時酌情決定更改本營運規章的任何部份，而該等更改於全美世界健康科技股份有限公司在台灣之正式刊物或全美世界健康科技股份有限公司網站發表後生效並具約束力。

本營運規章對台灣的VIP及經銷商與全美世界健康科技股份有限公司、其他經銷商及零售顧客之間進行業務的方式做出規限。全美世界健康科技股份有限公司企業網絡計劃(ENP)、VIP及經銷商申請書和營運規章構成VIP及經銷商與全美世界健康科技股份有限公司之間全部合約(「有關合約」)。除非另有規定，否則有關合約的任何解釋、澄清、除外情況或例外情況必須以書面方式作出，並須經全美世界健康科技股份有限公司的授權職員簽署，方為生效。上下文允許時，單數包括複數，反之亦然；一個性別包括任何性別。延續VIP及經銷商資格或接受企業網絡計劃之所得即構成對有關合約之任何及所有修正之承兌。

- 三、上開資訊於VIP及經銷商資格存續期間全美世界皆可利用於全美世界之企業網絡所涵蓋之全球各區域，且經公務機關要求提示，全美世界得將VIP及經銷商之個人資料以郵寄、簡訊…等可傳遞各項訊息之方式傳遞。VIP及經銷商資格存續與否並不影響全美世界通知各項活動、課程、促銷優惠等公開訊息予本人。
- 四、本人並同意全美世界得將上開資料提供予其直屬上線直銷商，用以作為促銷、推廣等行為。
- 五、VIP及經銷商名單為應受個資法保護之資料，要求收受資料的上線VIP及經銷商應符合法令規範進行蒐集、處理、或使用，如有違反法令致公司或任何VIP及經銷商受有損害者，應對公司及該VIP及經銷商負賠償責任。
- 六、全美世界明確告知本人有查詢或請求閱覽、請求製給複製本、請求補充或更正、請求停止蒐集、處理或利用、請求刪除之個人資料等權利。
- 七、若因本合約涉訟者，雙方同意以中華民國法律為準據法，並以台灣台中地方法院為第一審管轄法院。
- 八、如有不予提供之資料與對象，請於申請書 / 協議第四聯（白）個人資料使用同意書上說明告知。

全美世界健康科技股份有限公司商德約法

身為全美世界健康科技股份有限公司VIP及經銷商，本人承諾並同意：

- 本人在作為全美世界健康科技股份有限公司的VIP及經銷商進行交易時，將表現謙恭、有禮、誠實、公平之態度與作風，而且本人從事本人的全美世界健康科技股份有限公司活動時，將以提高本人的聲譽，並對全美世界健康科技股份有限公司的聲譽產生正面影響的方式進行。
- 本人將通過培訓、協助及以其他方式，向本人轉售組織及下線內的VIP及經銷商給予支援，從而履行本人身為推薦人的領導責任。
- 本人將尊重全美世界健康科技股份有限公司整個公司內，每位VIP及經銷商的推薦人關係，將不會企圖干擾或更改該等關係，亦不會作出貶低其他全美世界健康科技股份有限公司VIP及經銷商的聲稱或有關全美世界健康科技股份有限公司VIP及經銷商之不實聲稱。
- 本人將竭盡所能符合營運規章，致力學習營運規章的內容及精神。
- 本人將不會就現有的全美世界健康科技股份有限公司正式刊物沒有包含的任何全美世界健康科技股份有限公司產品作出任何申索。
- 本人將不會對全美世界健康科技股份有限公司產品或獎勵計劃作出失實之陳述，亦將不會從事任何其他欺騙性或不法的行動。
- 本人將應全美世界健康科技股份有限公司不時之要求，如實及全面地向全美世界健康科技股份有限公司及其授權代表申報與之業務有關的全部資料。
- 本人將貫徹配合全美世界健康科技股份有限公司不時實施及修訂的政策（其包括但不限於營運規章），並將全力維護以及推行該等政策，及不會作出任何違反該等政策的行為。
- 本人將尊重全美世界健康科技股份有限公司各項商標之權利，不得未經全美世界健康科技股份有限公司之同意而任意侵權使用。

目錄

序：個人資料保護法

前言：全美世界健康科技股份有限公司商德約法.....	1
一、名詞定義.....	3
二、VIP及經銷商申請手續.....	4~6
三、VIP及經銷商的責任.....	7~8
四、訂購產品與輔銷品.....	9
五、經銷商的獎勵計劃及費用.....	10~11
六、VIP及經銷商資格之終止.....	12~15
七、退換貨辦法.....	16~18
八、稅務須知.....	19
九、國際推薦 (ISS).....	20
十、其他重要規定.....	21
十一、多層次傳銷管理法.....	22~30



一、名詞定義

VIP	特惠會員，不參與企業網絡制度
BA	事業夥伴
BM	組織經理
SBM	高級組織經理
BBM	銅階組織經理
SD	銀階企業經理
GD	金階企業經理
PD	鉑階企業經理
MDA	百萬贏家
DP	會員價，適用於會員
BV	業績分數，計算花紅之單位，適用於會員
PBV	個人消費分數
UBV	小組業績分數，包括自己的PBV以及小組內所有BA和VIP的PBV總分數
GBV	體系業績分數，整個體系內自己及所有下線的PBV分數總和
BBM	BBM體系業績分數，以自己的GBV扣除您所有的下線
BGBV	BBM和企業經理的GBV
SD	SD體系業績分數。以自己的GBV扣
BGBV	除下線企業經理的GBV
GD	GD體系業績分數。以自己的GBV扣
BGBV	除下線GD和PD的GBV
PD	PD體系業績分數。以自己的GBV扣
BGBV	除下線PD的GBV
APBV	全年累積之個人業績分數
AUBV	全年累積之小組業績分數
AGBV	全年累積之體系業績分數
LC	生活館：由企業經理商設立的旗艦店或營銷中心
RC	區域中心：由公司設立的國家總行或分行以作為區域性的營運中心

二、VIP及經銷商申請手續

1. 加入成為全美世界健康科技股份有限公司（以下簡稱BWL）VIP及經銷商會員之參加辦法：

1.1 VIP：

- 填妥VIP申請書，繳交入會資料費DP\$800元、身分證正反面影本，所有資料審核無誤後，核發VIP編號，即成為VIP，其權益得授予個人、公司或行號。
- VIP享有以會員價購買產品及推薦愛用者加入成為BWL VIP及經銷商之權利。
- VIP不可參與BWL企業網絡計畫ENP，亦無提供BWL網路平台查詢帳號。

1.2 經銷商：

- 填妥BWL經銷商申請書，購買入會套組之產品，並繳交身分證正反面影本、銀行存摺帳號影本，所有資料審核無誤後，核發會員編號，即成為BWL經銷商，經銷權得授予個人、公司或行號（公司或行號須可開立三聯式發票）。
- 經銷商享有以會員價購買、銷售產品及推薦愛用者加入成為BWL VIP及經銷商之權利。
- 經銷商資格必須有效，方可參與BWL企業網絡計畫ENP，將會提供BWL網路平台查詢帳號。

- 1.3 「入會申請書」是雙方簽訂的重要契約，依多層次傳銷管理法第十三條規定，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。故申請者須將申請書正本直接擲交至公司各區服務中心，經公司審核通過並交付申請書正本給申請者後，其契約方可成立生效。

2. 申請成為VIP及經銷商之資格與要件

- 需年滿二十(20)歲，年滿十八(18)歲未滿二十(20)歲者，需有法定代理人同意書，因需事前讓法定代理人同意，所以法定代理人同意書之日期不可與入會日期相同。
- 如為外國人時，必須提供半年以上的有效之居留證影本及統一證號。
- 申請人均須有推薦人之推薦，申請資格才算完備。
- 所有VIP及經銷商都必須遵守BWL的經營法規以及所有政府相關法規規定。
- 申請者需填妥申請書，直接交付或郵寄正本至BWL後，方始受理。BWL有權對於任一申請，得不予核准之權利。

3. VIP及經銷商資格需知

- 當會籍不活躍時，可以選擇重新註冊。當會籍活躍或非終止狀態時，不可於BWL重新註冊任何新會籍。同時，如不活躍或終止VIP或經銷商會籍，也將終止本身與上/下線的現存關係。
- BWL保留不接受任何重新註冊申請的權利。
- 若提前終止會籍，需再等六(6)個月後才可重新註冊。
- 不包括中國/香港/越南/南韓/緬甸(以新加坡總公司公告為主)。

3.1 VIP：

- 需在有效期限一(1)年內於台灣(不含國外消費)消費滿DP\$800元，將根據其消費滿DP\$800元之月份延續十二(12)個月。
- 如會籍終止後，可於次月重新辦理VIP申請手續，則可重新註冊，其原有上/下線關係則自動終止取消。

3.2 經銷商：

- 經銷商資格採取一(1)年內個人名義消費任何積分值之產品，將根據其消費月份延續十二(12)個月。一旦會籍不活躍，可於次月重新辦理經銷商申請手續，則可重新註冊，其原有上/下線關係則自動終止取消。
- 不活躍的會籍，將導致BWL企業網絡計畫ENP的權益作廢。
【舉例自2011/6/1起加入之會員，凡月份消費任何積分值之產品，會籍即自動展延一(1)年，若於次月再次消費積分值之產品，會籍即可再展延一(1)個月，依此類推。】

ex：若在2013/1/1消費，將自動再展延2014/1/31止。
若在2013/2/1消費，將自動再展延2014/2/28止。

4. VIP及經銷商的資格轉讓與繼承

- 4.1 欲轉讓經營權者須為銀階企業經理以上，且須向BWL提出申請，經BWL書面同意後始得轉讓。轉讓對象不可為已擁有VIP及經銷商身份者。
【BWL保留不接受任何資格轉讓與繼承的權利。】
- 4.2 VIP及經銷商如為自然人，其死亡之情況下，其經銷權得由可受讓予其繼承人、遺囑所立之遺產受贈人、或契約所立之受讓人行使。
- 4.3 VIP及經銷商如為自然人其死亡後經銷權的受讓，必須由經授權處理遺產之代理人或繼承人、遺產受贈人、或契約受讓人向BWL提交經核證的死亡證明書副本附同經核證的遺囑副本或法院指令以及一份載有接收經銷權年度續約日期前來辦理。無遺囑之情況下，如果於VIP及經銷商死亡六(6)個月內，沒有授權遺產代理人或繼承人、遺產受贈人、合法之私人代表、或死者執行人通知BWL，即視此經銷權為不可轉讓，該經銷權即視為消滅。
- 4.4 VIP及經銷商如為自然人，如因故喪失行為能力者，其經銷權之行使或轉讓由法定監護人為之，但BWL如認該監護人不適合行使該經銷權者，仍得終止其經銷權。
- 4.5 VIP及經銷商如為公司行號者，其如有重整、破產、解散或類此之情事，BWL得終止其經銷權。



三、VIP及經銷商的責任

1. 應自行負責取得由BWL所發佈的產品、促銷和運作程序等相關資訊。
2. 應自費管理下線，例如：電話連絡、輔銷、資料、培訓、開會、廣告、應酬和體系自行籌備的任何活動的租金。
3. VIP及經銷商示範產品時，應說明產品標籤上所載之使用方法及注意事項。
4. 為使BWL統籌管理BWL產品，並確保其配合中華民國當地商品檢驗法、商品標示法、商標法及其他安全衛生法令之規定，VIP及經銷商不得進口或銷售非經由BWL所供應之一切BWL產品，亦不得出口或提供他人出口BWL產品。
5. VIP及經銷商之聚會或活動，應僅供推廣或銷售BWL產品，不得用以賺取BWL計劃以外之利益或達成其他目的。
6. 經銷商應遵守中華民國之一切法令，包括多層次傳銷管理法，公平交易法及消費者保護法，不得從事不法交易行為或任何可能導致自己或BWL聲譽受損之活動。
7. 應提供下線有關於BWL產品和企業網絡計劃ENP的培訓和教育。
8. 應定期跟進、督導與評估下線。
9. 同意盡最大的努力來推廣BWL產品和企業網絡計劃ENP。
10. VIP及經銷商不得有下列任一行為，否則應自負法律責任，倘因此致使BWL增加費用或發生損害者，應負賠償責任：
 - 對BWL產品和企業網絡計劃做出錯誤不確實誤導或任何誇大無根據的陳述。
 - 刻意遺漏BWL產品和企業網絡計劃的相關資訊。
 - 以欺騙、強迫、騷擾或非法的方式，來推廣BWL產品和企業網絡計劃ENP。
 - 刻意散播或以引人誤解的言語及行為，攻擊、詆毀BWL、幹部及其他會員。

- 除了BWL授權的生活館(Lifestyle Centers)在任何商店展示BWL產品。
- 將任何非BWL產品或服務；偽稱係BWL產品或服務而加以推廣。
- 未經許可擅用其他經銷商之信用卡。
- 未經BWL同意私自架設網站及網路之販售拍賣BWL產品之行為。

11. VIP及經銷商之配偶未經登載為BWL之經銷商，配偶為前述之禁止行為者，視為VIP及經銷商所自為。
12. VIP及經銷商若有新增或變更個人資料，應主動向公司填寫『服務申請書』提出申請，以維護個人權益，若因個人疏忽無法更新資料而造成損失，應自行負責。



四、訂購產品及輔銷品

1. 每月關帳日依公司公告為依據，關帳之後無法接受補單的申請。
2. 現場提貨者以傳真或訂購單，付清貨款後，始得取走商品，點交時務必當場確認清楚並簽收，若事後才發現錯誤，經公司查證屬實後，需按換貨流程處理。
(非訂單本人簽收者，代理人應當負責。)
3. 以傳真方式訂購者，訂購單上筆跡需清楚且容易辨識：
 - 以轉帳方式訂購者，將轉帳後的收據連同訂購單一起傳真到BWL，訂購人來電向客服人員確認訂購內容無誤及轉帳完成，於三(3)~五(5)個工作天內將商品以貨運寄送給會員。
 - 以刷卡授權訂購者，需確實填寫訂購單上的刷卡授權欄位，傳真後，訂購人來電向客服人員確認訂購內容無誤並完成刷卡授權後，於三(3)~五(5)個工作天內將商品以貨運寄送給會員。
4. 若遇商品缺貨情形，經客服人員告知仍願意購買者，在完成付款程序後，以欠貨單交會員收執，到貨後會由BWL寄送至原訂單上住址，或系統登記之地址。
5. 收到郵寄的商品或發現短缺，需於七(7)日內以電話告知客服部門，於確認短缺情形後三(3)個工作天內補寄商品，若為缺貨商品，則以欠貨單送發。
6. 若訂購商品有瑕疵或故障時，需先以電話告知客服部門，並於七(7)日內填寫換貨申請單，BWL將取回瑕疵或故障商品，於確認瑕疵或故障情形後三(3)個工作天內補寄商品，若為缺貨商品，則以欠貨單送發。若發現肇因於可歸責於購買人的因素，則依一般換貨程序，計算減損價值向購買人收取該減損價值及往來運送費用。
7. 其他相關作業事項規定：
 - ◆ 每月關帳日後，網路單品購物只再開放一天。公司收單僅接受單品補分(50BV/750BV)，當月收到的單品補分入當月業績，若是新入會者，於次月入單。
 - ◆ 報單及繳交證件，請多利用傳真並來電確認，資料清楚即可收件處理；若資料不清楚，客服人員會立即通知，待補件完成後才處理。
 - ◆ 當月訂購的親取件，請於月底(含)前提領完畢。若個人因素而未領取者，公司有權保留當月所產生之獎金，待完成提貨後，於次月10日給付所保留之獎金。
 - ◆ 問題件處理方式
當日15:00前的問題件，電話通知後，需於20:00前補齊所有資料並回電告知客服人員。
當日15:00後的問題件，電話通知後，需於隔日12:00前補齊所有資料並回電告知客服人員。
 - ◆ 溫馨提醒：
 - (1) .入會申請書是重要文件，請務必以正楷填寫。
 - (2) .報單時一定要先檢查申請書與訂單是否填寫完整，證件與銀行存簿影本是否清楚後才報單，避免造成問題件導致延緩處理，影響會員自身權益。

五、經銷商的獎勵計劃與費用

1. 經銷商的獎勵計劃：

經銷商依據獎勵計劃獲得酬金。獎勵計劃將於企業網絡(ENP)計劃中更詳盡說明。下列政策概述ENP計劃支付獎金的指引及向經銷商收取的費用，VIP不參與獎勵計畫。

1.1 推薦獎勵金：

當月凡推薦一位直屬BA購買分享套組，並當月維持50PBV（限台灣業績），即可於次月領取推薦獎勵金。

2. 獲得職級：

經銷商需自行負責每月達到：

- 個人積分及小組積分的要求
- 任何其他計劃獎金資格或要求

BWL概無義務保證或確保經銷商達到獎勵計劃的任何資格要求。

3. 獎金保證：

經銷商概不會獲得特定收入的或任何水平的利潤或成就的保證。經銷商只有通過其自己及其下線的其他經銷商成功零售、使用和消耗BWL產品方可取得利潤和成就。

4. 支付獎金：

獎金將於每月賺取酬金的積分結算後次月十五(15)日支付。但是如果十五(15)日是週末或假日，獎金將於其後第一個營業日支付。

另，如因個人因素而無法當月提領所購買之產品，公司有權保留當月所產生之獎金，待完成提貨後，次月十(10)日支付所保留之獎金。

5. 處理費：

經銷商的每月獎金將減去銀行手續費及其他列為客戶服務的服務處理費。

6. 處理方式：

(A)個人參加人：

直接以轉帳方式將獎金匯入經銷商提供之BWL指定金融機構帳戶內。

(B)營利事業參加人：

將先以傳真或電話方式通知應開立發票金額，待收到發票後，公司才進行付款程序(同個人參加人)。

7. 扣繳稅款：

根據台灣稅法規定支付金額超過新台幣二萬元(含)以上，公司將依所得稅法及行政院台財字第0930032446號令修改發佈之各類所得扣繳率標準，予以扣繳。簡述如下：

(A)個人參加人：

- 如為中華民國境內居住之個人，依規定按給付額扣繳10%，但應扣繳稅額未超過新台幣二千元整者，得免予扣繳。
- 如為『非』中華民國居住之個人，依規定按給付額(不論給付金額多寡)一律扣繳20%。

(B)營利事業參加人：

銷售之勞務及貨物，係在中華民國境內提供或使用者，應依營業稅法徵收5%營業稅。

8. 未提供帳戶的經銷商：

需在每月三十(30)日前補齊帳戶資料，BWL才得順利轉帳。當您因故無法即時提供時，您的獎金將會於補其帳戶資料後之次月十(10)日發放，造成不便尚祈見諒。若仍無法補齊，則BWL將代為保管獎金，直到補齊資料才依程序將獎金匯給經銷商。

Ex: BWL於9月30日收到經銷商的帳戶資料，該經銷商將於10月15日收到9月份獎金，BWL若於10月1日才收到經銷商的帳戶資料，BWL將於11月10日另行補匯。依此類推。

9. BWL若有任何溢發獎金、分紅等情事，自發放日起，一(1)年內保留追溯取回之權利。

10. 因應政府實施二代健保，執行業務所得超過五千元以上(含五千元)，公司應代為扣繳2%補充保險費。

六、VIP及經銷商資格之終止

1. 自願終止：

VIP及經銷商可隨時自願辭去BWL資格。經銷商如辭職，會失去經銷權的一切實益權益及任何下線組織名單、經銷商特權及經銷商職級。自願辭職的經銷商不可重新申請新經銷權，直到BWL終止生效日期起六(6)個月後，該生效日期由BWL認定。經銷商可通過下列方法自動辭職：

- 向BWL提交經擁有經銷權的經銷商簽署的辭職信，辭職信須列明經銷商的姓名和身份證號碼；或
- 沒有將VIP及經銷商資格續約者一(1)年(詳見二.3.VIP及經銷商資格需知)

2. 非自願終止：

VIP及經銷商可因任何原因被BWL終止合約。VIP及經銷商同意，如果VIP及經銷商被發現違反本營運規章、經銷商協議、獎勵計劃或者有關BWL業務或適用於VIP及經銷商的任何法律、法規和(或)規例，BWL有權採取迅速果斷行動，限制或終止經銷權。BWL亦保留權利對上述違反事項採取合理的法律追索，以及要求VIP及經銷商償付因違反事項引致的任何支出，包括仲裁費用、法院費用及律師費。

3. 紀律處份程序：

不遵守本營運規章可導致被採取適當的紀律處分。紀律處分結束後，BWL可宣佈紀律處分的詳情。違反政策但沒有導致即時終止的話，可按下列方式處理(紀律處分程序可能涉及以下任何或全部步驟)：

- 3.1 非正式警告：VIP及經銷商會收到口頭或書面通知，說明VIP及經銷商違反BWL的政策；並必須按照BWL不時的指示或要求(視乎情況而定)去對有關的錯誤或過失作出道歉並進行補救。

- 3.2 正式警告：違反政策的VIP及經銷商會收到正式書面警告，說明倘若不停止所述的違反事項，及/或按照BWL不時的指示或要求(視乎情況而定)去對有關的錯誤或過失作出道歉並進行補救，將會導致進一步紀律行動。

- 3.3 審查期間：違反有關合約的經銷商會被放置審查期間。審查期間的條款和條件按情況而定。審查期間的VIP及經銷商可以按下列暫停經銷權上訴程序對其審查期間提出上訴。

- 3.4 暫停資格：暫停資格是指臨時撤回VIP及經銷商資格。VIP及經銷商其資格會因嚴重的違反事項而被暫停資格，暫停資格可以持續數日或數月，視乎每個情況而定。暫停資格時，VIP及經銷商將獲發給暫停資格通知書。VIP及經銷商的帳項及一切款項亦將暫停運作及支付。該通知書將列明為BWL撤銷暫停資格，而VIP及經銷商必須採取的行動。該等行動包括以下各項：
- 立即停止一切違反及錯誤事項，並按照BWL不時的指示或要求(視乎情況而定)去對有關的錯誤或過失作出道歉並進行補救。
 - 向BWL提交陳述書，對暫停資格作出回應；及
 - 採取必要或合宜的其他行動，以解決暫停資格問題。

VIP及經銷商如沒有對暫停資格通知書作出回覆，可被終止其資格合約。VIP及經銷商可在暫停資格通知書所述的指定期間內以書面方式對暫停資格作出上訴。被暫停資格的VIP及經銷商概無資格向BWL收取補償或參加BWL的任何活動或計劃。全BWL保留權利將酬賞扣起，不予支付，直至紀律處分程序已經完成，令BWL滿意。由於被暫停資格的VIP及經銷商不可發出訂單，因此在其被暫停資格期間，其無資格獲得酬金。

- 3.5 終止資格。

4. 終止通知：

當BWL因任何因由決定終止VIP及經銷商的合約時，將向被終止合約的VIP及經銷商發出通知。收到的BWL通知後，VIP及經銷商應立即停止的一切活動並且停止聲稱自己是BWL的VIP及經銷商。

5. 對終止提出上訴：

非自願終止合約的VIP及經銷商可提出書面解釋對終止提出上訴，包括任何減輕處罰的情況。VIP及經銷商必須在終止通知書指定的期間內（但須在收到終止通知書後十五(15)日內）作出書面上訴。如果在該期間內沒有收到上訴，終止將是最終的。對VIP及經銷商具有約束力。如果在指定期間內向BWL提出上訴，BWL將審核及時提出的上訴，並將其決定通知VIP及經銷商。BWL對上訴作出的決定應是最終決定，對VIP及經銷商具有約束力。

6. 終止的結果：

不論資格是因自動辭職或是由BWL作出非自願終止而終止，VIP及經銷商的權利和特權均立即被撤銷，而且VIP及經銷商再無權銷售BWL產品或推薦其他準BWL VIP及經銷商或聲稱自己是BWL的VIP及經銷商。此外，被終止合約的VIP及經銷商應喪失對酬金及現有下線的權利，不再有權向BWL收取銷售佣金，酬金、回佣、獎金、獎勵或任何酬賞，亦無權享有對VIP及經銷商名單的任何權利。被終止合約VIP及經銷商必須立即向BWL交回由BWL免費提供的一切現有VIP及經銷商名單。被終止合約的VIP及經銷商在因任何因由被終止後的六(6)個月內不可重新申請BWL資格。

※BWL亦保有VIP及經銷商重新申請加入之最後決定權。

7. 購回產品：

· 資格取消

自行取消VIP及經銷商會籍者可將其擁有的一切仍可適銷、無產權負擔可再使用、尚未開啓及可以其他方式再予銷售的存貨，連同取消會籍的信函一併退回BWL將於收到退貨產品三十(30)個工作日內向VIP及經銷商退回應退金額（依退換貨辦法辦理）。

· 自願終止

自願終止的VIP及經銷商可將其管有的一切“仍可適銷”、無產權負擔、可再使用、尚未開啓及可以其他方式再予銷售的存貨，連同辭職信一併退回。BWL將向VIP及經銷商退回應退金額（依退換貨辦法辦理）並扣減VIP及經銷商就購買貨品收到的任何代價（即已向經銷商支付的獎金或因宣傳活動而得的獎賞等）。

· 非自願終止

非自願終止的VIP及經銷商將無法由BWL獲得任何產品的退款。

· 就本政策而言

如果退回的產品在商業上合理的可用期或存放期已過，該等產品不應被視為“仍可適銷”如果BWL在購買前清楚地向VIP及經銷商透露產品屬於季節性，已停止生產或用於特別宣傳的產品，該等產品亦不應被視為“仍可適銷”。

· 如果已按退回的產品數量向被終止的經銷商上線支付獎金，該等數量所產生的獎金將從上線的受益人帳戶扣除。

8. 未續約情況：

· VIP

購買權自完成入會手續起一(1)年內有效，並且按營運規章規定應該續約。如果未續約情況下，購買權可被終止。

· 經銷商

經銷權自完成入會手續起一(1)年內有效，並且按營運規章規定應該續約。如果未續約情況下，經銷權可被終止。經銷權被終止時，BWL亦會終止支付所有獎勵計劃中的獎金。

9. 司法管轄權：

台灣台中地方法院具有適當的司法管轄權，而且是適當的司法管轄地點。有關合約的規管法律應是台灣地區法律。

七、退換貨辦法

1. 換貨：

- 1.1 換貨人必需具備活躍之VIP或經銷商資格。
- 1.2 若因商品短缺、錯誤、瑕疵或故障等可歸責BWL方面因素而需要換貨者，需於收到貨品後七(7)日內提出申請，填寫換貨申請單，並檢附原購買發票、出貨明細表、完整包裝的產品。
- 1.3 若非因可歸責BWL方面因素而需要換貨者，請填寫換貨申請單，並檢附原購買發票、出貨明細表、完整包裝的產品，依據BWL換貨流程辦理。如需以郵寄換貨者，需自付往返郵資。單趟運費酌收新台幣200元整。
- 1.4 僅限正常單品換貨，不接受組合或套裝商品(包含搭贈、搭售)提出換貨申請。
 - 一(1)張發票僅限換貨一(1)次。
- 1.5 欲更換不同商品，換貨的BV不可小於原購商品的BV，金額若小於原購商品者，不退返差價，金額大於原購商品者，補足差額並由公司開立發票交給會員。
- 1.6 新品上市六(6)個月內不得以換貨方式取得。
- 1.7 可提領日起六(6)個月後不得退、換貨。
- 1.8 換貨需酌收行政手續費，為單次換貨產品金額以萬元為單位級距收取百分之二(2)行政手續費。
 - 一(1)萬元(含)以下之換貨產品金額，行政手續費為200元。
 - 一(1)萬元至二(2)萬元(含)以下之換貨產品金額，行政手續費為400元。
 - 二(2)萬元至三(3)萬元(含)以下之換貨產品金額，行政手續費為600元。
 - 三(3)萬元至四(4)萬元(含)以下之換貨產品金額，行政手續費為800元。
 - 四(4)萬元至五(5)萬元(含)以下之換貨產品金額，行政手續費為1,000元。
 計算方式以此類推…

2. 退貨：

退貨視同辦理解除契約或終止契約之退貨，如VIP或經銷商提出退貨之申請時，則一併自願解除或終止契約。

- 2.1 退貨人必需具備活躍之VIP或經銷商資格。
- 2.2 退貨商品需符合可再銷售之存貨標準：即產品有效期一(1)年以上，包裝完整、未予拆封者，且存放正確，可再銷售。

- 2.3 填寫退貨申請書，經推薦人簽名確認，檢附原購買發票、出貨明細、蓋上正式私章之四聯折讓單，發票買受人為公司行號者，請蓋公司統一發票章。
- 2.4 如有辦理退貨退款之必要，訂購人及持卡人應同意本公司將款項退予VIP或經銷商，絕無異議。
- 2.5 符合退貨標準之商品，依可提領日起計算可退還之金額如下：
 - 自可提領日期起四十五(45)日內，退還100%。
 - 自可提領日期起四十六至六十(46~60)日內，退還90%。
 - 自可提領日期起六十一至九十(61~90)日內，退還80%。
 - 自可提領日期起九十一至一百二(91~120)日內，退還70%。
 - 自可提領日期起一百二十一至一百五十(121~150)日內，退還60%。
 - 自可提領日期起一百五十一至一百八十(151~180)日內，退還50%。

3. 退出退貨處理方式：

- 3.1 依多層次傳銷管理法第二十條之規定，VIP及經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。BWL應於契約解除或終止生效後三十日內，接受VIP及經銷商退貨之申請、受領VIP及經銷商送回之商品，並返還VIP及經銷商購買退貨商品所付價金及其他給付BWL之款項。BWL依前項規定返還VIP及經銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於VIP及經銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該VIP及經銷商給付之獎金或報酬。由BWL取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。
- 3.2 依多層次傳銷管理法第二十一條之規定，VIP及經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。BWL應於契約終止生效後三十日內，接受VIP及經銷商退貨之申請，並以VIP及經銷商原購價格百分之九十買回VIP及經銷商所持有之商品。BWL依前項規定買回VIP及經銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該VIP及經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BWL取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。
- 3.3 依多層次傳銷管理法第二十二條之規定，VIP及經銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，BWL不得向VIP及經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，BWL依前二條規定行使解除權或終止權時，BWL應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔VIP及經銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

4. 退換貨作業注意事項：
- 4.1 以上辦理項目之處理皆以檢附文件是否齊全後開始辦理。請事先來電至BWL索取申請表格，並詢問相關事項。
- 4.2 退換貨商品時若因下列可歸責於VIP及經銷商之事由，且商品已無法再販售者視為100%損耗，BWL得拒絕退換貨：
- 蓄意破壞、改造、或產品品質已改變者。
 - 產品經錯誤使用、屬已換過、輔銷品或存放保管不當者。
 - 提供之退貨資料產品，經查證不實者。
 - 保存期限已在一(1)年內或已經超過保存期限者。
 - 各類商品透明膠膜或包裝已經拆封或已經使用（食用）者。
 - 停止供貨之產品及舊包裝產品超過公告日六(6)個月以上者。
- 4.3 若該退換貨產品有任何之促銷、贈品，請連同退換貨產品一併送回，若已遺失或已使用將扣除該贈品之原價值。
- 4.4 VIP本身雖無BV值積分計算與獎金領取，但因所購買之產品而產生VIP值皆歸於推薦人所得，故必須遵守BWL訂定之退換貨規則。
- 4.5 有關退換貨之來回運費均由當事人自行負擔。
- 4.6 BWL保留是否接受辦理之權利。
5. 因退出退貨或換貨而致獎金溢發及晉升資格、相關福利之取消與退回：
- 各種獎金、分紅均應追回扣除，並追溯至其各相關上線。
 - 若退出退貨或換貨牽涉到本身或上線VIP及經銷商之升級、年度分紅、海內外旅遊研習資格或其他福利，則BWL保留追回或扣除或取消上述資格及獎金福利之權利。
 - 任何自動退出之VIP及經銷商欲再重新加入，須自契約解除或契約終止日起六(6)個月後，符合重新推薦辦法者方得再申請加入。
 - 經財務部門計算退貨金額後，通知退貨人簽認，確定無誤後，始於次月二十(20)日開立即期支票支付。

八、稅務須知

BWL會於每年一(1)月底開具前一年度之進貨資料及扣繳憑單，彙報該管國稅局稽徵機關查核。根據民國83年3月30日財政部台財稅第831587237號函，核釋多層次傳銷事業參加人銷售商品或提供勞務取得之所得課稅之疑義，本公司做簡要說明如下：

1.個人參加人：

如無固定營業場所，可免辦理營業登記，並免徵營業稅，唯應依法課徵個人綜合所得稅。個人綜合所得稅包括：

1.1 零售利潤部分：

依財政部 890105 台財稅第 880450143 號函課徵釋疑二之規定，BWL得將建議售價（即為會員價）標示於商品上，得免依財政部八十三年三月三十日台財稅第831587237號函釋規定，計算個人參加人之營利所得，並免於填報個人參加人之進貨資料申報表。

1.2 佣金收入部分，可依以下兩種方式擇一申報：

- 依法記帳及保存憑證或提供證明所得額之帳簿文據，以當年佣金所得扣除直接必要費用。
- 依財政部核定之經紀人費用率計算必要費用，再以當年佣金所得減除必要費用。（94年度為20%）

1.3 其他收入部分：

因參加BWL事業、購進商品或累積積分（或金額）達一定標準，而取得之業績獎金或其他各種補助費用，核屬所得稅法第十四條第一項第九類規定之其他所得，不得扣除必要費用及成本。

2.營利事業參加人：

- 進貨取得憑證，銷貨開立發票，費用取得合法憑證做為所得減項後，於年底申報營利事業所得稅。
- 參加人直接向傳銷事業購進商品達一定標準而取得之報酬，按佣金折讓處理。

- 參加人因推薦下線參加人向傳銷事業購進商品達一定標準取得之報酬，按佣金收入處理。
- 參加人兼具買賣業即經濟業性質，其於是用擴大書面審核營利事業所得稅結算申報案件實施要點時，應依該要點第二點第二項規定，以主要業別（收入較高者）之純利益率標準計算之。至稽核機關依同業利潤標準核定其所得額時，則分別按各業別適用之同業利潤標準辦理。

九、國際推薦(ISS)

任何一位全美世界的經銷商，他只要在地球的任何一個角落註冊成為我們的事業夥伴，就可以一卡走天下，去逐步開拓國際市場與全球事業網絡。我們的資訊科技部門已研發了整合全球連線的資訊系統，以整合計算您的全球業績。您也可上網查詢自己及各國下線的業績。



十、其他重要規定

1. 如有地址變更或其他異動情形者，務必填送『服務申請書』以維護個人權益，若因個人疏忽無法寄送相關訊息或因更名而影響獎金發放，以造成損失，應自行負責。
2. VIP及經銷商向BWL訂貨均以會員價計算貨款，並俟所有貨款結清後，方得享有各相關權益。
3. 若因個人因素向BWL提出訂單轉換姓名及經營權轉讓之申請，將會酌收變更行政費用，詳情請洽客服。
申請不代表核准，BWL保留是否批准之權利
4. BWL有權視市場變化，適時調整會員價格、產品積分值與發放佣金匯率。
5. VIP及經銷商如持非向BWL訂購之他國出售貨品而對BWL主張退換貨者，如經BWL查證屬實，BWL得拒絕其請求，如因而造成損害並得保留對該會員求償之權利。
6. 在不違反多層次傳銷管理法的規定與原則精神下，若因市場變化、法令修改，或因應業務發展之需要，BWL保有修正營運規章、制度規章、等各項條款與辦法之權利。若有任何修改或增訂，均將在BWL正式公告，一經公佈立即生效。
7. 任何VIP及經銷商違反規定，BWL得視情節輕重及會員態度、行為動機與其他相關因素，決定對違規的VIP及經銷商行使經營權之制裁。
8. BWL所發行之各項刊物及輔銷用品，VIP及經銷商可依會員價另行訂購。
9. 依多層次傳銷管理法第十五條規定，VIP及經銷商有以下行為者，BWL得立即終止該VIP及經銷商資格。並適用（非自願終止）VIP及經銷商資格之規定，則不予以辦理各項退換貨事項與獲得任何退款。
 - 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。
10. 本VIP及經銷商所有約定未規定事項，適用中華民國相關法律之規定。
11. 於BWL擔任銀階企業經理以上之經銷商，若有發生下列行為，BWL有權採取停止或解除其經銷權。
 1. 以任何方式誘導其他經銷商銷售/推薦其他傳直銷公司之產品/入會。
 2. 加入其他傳直銷公司並擔任高階領導。
 3. 任職其他傳直銷公司之股東、顧問、員工或各項會議、課程之主講人、主持人。

十一、多層次傳銷管理法

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 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 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 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，不得以電子文件為之。

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，不得以電子文件為之。

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 業務檢查及裁處程序

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，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 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 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、文件等資料或證物為止。

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 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 本法自公布日施行。

