

獨特

誠實

機會

政策與程序

4Life<sup>®</sup>

TOGETHER, BUILDING PEOPLE<sup>®</sup>

# 4Life Research 政策與程序

## 2019年07月修訂版

### 目錄

#### 1. 序言

1. 1. 事業商合約涵蓋的政策.....	7
1. 2. 政策目的.....	7
1. 3. 事業商合約、政策、行銷與獎金計劃、產品價格的更改.....	7
1. 4. 延誤.....	8
1. 5. 政策與條款效力的各自性.....	8
1. 6. 標題不具實意.....	8
1. 7. 棄權.....	8

#### 2. 成為事業商

2. 1. 成為事業商的條件.....	9
2. 2. 存貨與新人入會手冊.....	9
2. 3. 新事業商的入會.....	10
2. 4. 事業商利益.....	10
2. 5. 與 4Life 續約.....	11

#### 3. 經營 4Life 業務

3. 1. 行銷與訓練系統.....	11
3. 2. 廣告.....	12
3. 3. 參加 4Life 的公司行銷行為.....	12

3. 4.	電話銷售技巧.....	13
3. 5.	商標與版權.....	13
3. 6.	媒體和媒體詢問.....	13
3. 7.	業務實體.....	14
3. 8.	4Life 業務變更.....	14
3. 9.	增加或移除共同申請人.....	14
3. 10	直銷權的管理.....	15
3. 11.	更改安置人.....	15
3. 12.	取消與重新申請.....	16
3. 13.	未授權索賠與訴訟的補償.....	17
3. 14.	產品聲明.....	17
3. 15.	收入聲明.....	17
3. 16.	交易場所.....	18
3. 17.	商業展覽、博覽會和其他銷售集會.....	18
3. 18.	利益衝突/不招攬.....	19
3. 19.	組織報表.....	20
3. 20.	搶線.....	21
3. 21.	錯誤或疑問.....	21
3. 22.	禁止囤積購買.....	21
3. 23.	公開權利.....	22
3. 24.	政府核准或認可.....	22
3. 25.	所得稅.....	22
3. 26.	獨立經銷地位.....	22
3. 27.	國際間的產品銷售.....	23
3. 28.	遵守法律與法令.....	23

3. 29. 遵守法律與道德標準.....	23
3. 30. 每位事業商只有一個經營權.....	24
3. 31. 家庭成員或關係人的行為.....	24
3. 32. 禁止重新包裝與重新標記.....	24
3. 33. 行銷組織的向上遞補.....	25
3. 34. 4Life 業務的出售、轉移或轉讓.....	25
3. 35. 4Life 業務的分割.....	26
3. 36. 推薦.....	27
3. 37. 事業商死亡時的轉讓.....	27
3. 38. 事業商喪失能力時的轉讓.....	28

## 4. 事業商的責任

4. 1 了解 4Life 事業的經營模式.....	29
4. 2. 更換住址或電話號碼.....	29
4. 3. 持續發展與後續訓練.....	29
4. 4. 訓練責任的增加.....	29
4. 5. 繼續銷售的責任.....	30
4. 6. 禁止惡意中傷 .....	30
4. 7. 向申請人提供文件.....	30
4. 8. 報告違規行為.....	30

## 5. 銷售要求

5. 1. 產品銷售.....	31
5. 2. 沒有價格或區域的限制.....	31
5. 3. 銷售收據.....	31

## 6. 紅利與佣金

- 6. 1. 紅利與佣金的條件..... 32
- 6. 2. 退貨產品與服務的紅利與佣金之調整..... 32
- 6. 3. 未領取的佣金與債權..... 32

## 7. 產品保證、退貨與存貨回購

- 7. 1. 產品保證..... 33
- 7. 2. 顧客的退貨處理..... 33
- 7. 3. 事業商存貨和銷售輔助資料的退還..... 33
- 7. 4. 所有退貨的程序..... 34

## 8. 解決爭議與懲罰程序

- 8. 1. 懲罰性制裁..... 35
- 8. 2. 冤屈與訴願..... 36
- 8. 3. 制裁的申訴..... 36
- 8. 4. 仲裁..... 35
- 8. 5. 管轄法律、司法權和審判地..... 38

## 9. 訂貨

- 9. 1. 購買 4Life 產品..... 39
- 9. 2. 一般訂貨政策..... 39
- 9. 3. 運送與缺貨政策..... 39
- 9. 4. 確認訂單..... 39
- 9. 5. 付款與運輸押金..... 40

9. 6. 第三方使用信用卡與支票帳戶的限制.....	40
9. 7. 營業稅.....	40

## 10. 不活躍與取消/解除與終止

10. 1. 取消/解除與終止的影響.....	41
10. 2. 因不活躍而取消.....	41
10. 3. 非自願取消.....	42
10. 4. 自願取消(解除與終止).....	42

名詞定義.....	43
-----------	----

【附錄】多層次傳銷管理法.....	47
-------------------	----

## 1. 序言

### 1. 1. 事業商合約涵蓋的政策

本政策與程序(包含「附錄:多層次傳銷相關法規」)以其現有形式及美商福萊有限公司台灣分公司(以下稱「4Life」或「公司」)自行決定修改的內容構成 4Life 事業商合約不可分割的部分。在這些文件中,「合約」代表 4Life 事業商入會申請書、本政策與程序,以及 4Life 行銷與獎金計劃。上述文件均被作為參考納入 4Life 事業商合約(包括所有其現有形式和 4Life 的修訂)。每位事業商均有責任閱讀、理解、遵守並確保自身知道最新的政策與程序,並依據其規定經營。此外,事業商應確實遵守公平交易法及多層次傳銷管理辦法等相關法令。當推薦新事業商時,推薦人有責任在申請人簽署其事業商合約前向其提供最新的政策和程序(包含「附錄:多層次傳銷相關法規」)。政策中所有的名詞解釋

皆已詳列於此政策與程序最後

「名詞解釋表」當中。

### 1. 2. 政策目的

4Life 事業商必須遵守 4Life 可自行決定隨時更改的合約中的條款與條件,並遵守管理其 4Life 業務及行為的所有應適用之法律與條例。因為您可能不熟悉其中一些執業準則,所以應閱讀並遵守合約。請詳細閱讀本手冊中的資訊。它解釋並規範您做為事業商與公司之間的關係。

### 1. 3. 事業商合約、政策、行銷與獎金計劃、產品價格的更改

由於適用的法律和業務環境經常變化,4Life 保留自行決定更改合約及其產品價格的權利。透過簽署事業商入會申請書,事業商即同意遵守 4Life 對合約的所有修訂與更改。4Life 將在正式資料中公布修訂內容。

修訂內容將自其在 4Life 正式資料中公布時起生效，公布方式包括但不限於在 [www.4lifetaiwan.com.tw](http://www.4lifetaiwan.com.tw) 上張貼、透過電子郵件散發、在 4Life 的簡訊中公布、以產品插頁或任何其他合理的商業方式公布。事業商繼續參加 4Life 業務或事業商接受公司的獎金與佣金，即代表認可任何與全部修訂。

#### 1. 4. 延誤

如果由於超過 4Life 合理控制的情況而無法實施商業行為，4Life 將不對其履行義務的延誤或無法履行義務而承擔責任。這包括但不限於罷工、勞工爭議、暴動、戰爭、火災、水災、死亡、產品的供應來源減少，或政府的法令或命令。

#### 1. 5. 政策與條款效力的各自性

如果合約中的任何條款，無論以現有形式還是經過修訂，由於任何原因而無效或無法執行，則只有該條款的無效部分失效，其餘條件與條款仍然保

留其全部效力與效果，並在解釋時視同合約從未包括該失效或無法執行的條款。

#### 1. 6. 標題不具實意

本政策的標題與題目僅供參考，不構成並且不能被解釋為本政策的實際條款。

#### 1. 7. 棄權

公司從不放棄堅持事業商應遵守合約和管理業務經營之適用法律的權利。4Life 放棄行使合約規定的任何權利或權力，或不要求事業商嚴格遵守合約的任何義務或規定，以及雙方與合約之條款不一致的習慣或行為，均不應構成 4Life 放棄要求事業商準確地遵守合約的權利。4Life 對權利的放棄只有在公司授權的主管書面簽署後方可生效。4Life 對事業商之任何特定違約行為的放棄追究都不會影響或損害 4Life 追究任何隨後之違約行為的權利，亦不會以任何方式影響任何其他事

業商的權利或義務。 4Life 延遲或忽略行使因違約行為而產生的任何權利，亦不會影響或損害 4Life 追究該違約行為或任何隨後之違約行為的權利。

事業商對 4Life 的任何索賠或起訴事由之存在，均不應構成對 4Life 執行合約中任何條件或條款的阻礙。

## 2. 成為事業商

### 2. 1. 成為事業商的條件

要成為 4Life 台灣分公司的事業商，每位申請人必須：

- 達到法定成年年齡20歲(已婚者，男子須年滿18歲，女子須年滿16歲，亦達法定成年年齡)，如果年滿18歲未滿20歲，需經由法定代理人簽名的書面許可。
- 居住在台灣。
- 擁有有效的台灣國民身分證。
- 如為外籍人士，須繳交護照及外僑

居留證影本。

- 向 4Life 提交填寫正確，且已簽名的事業商入會申請書(公司保留拒絕任何新事業資格申請或續約申請的權利)。

- 購買新人入會手冊。

### 2. 2. 存貨與新人入會手冊

購買 4Life 的產品或服務不是成為事業商的必要條件。但是，為使新事業商熟悉 4Life 的產品、服務、銷售技巧、銷售輔助資料和其他事物，新事業商必須購買新人入會手冊。 4Life 將依據「事業商存貨和銷售輔助資料的退還」章節中的條款，從任何終止其事業商合約的事業商手中購回可轉售的新人入會手冊。

### 2. 3. 新事業商的入會

新事業商可以透過書面、傳真、網路申請成為 4Life 事業商。

- 通過傳真、電子郵件或通訊軟體申請加入成為新事業商，應致電 4Life 分公司客服部門取得事業商編號，並於30日內遞交事業商入會申請書正本。若公司於30日內未接獲正本文件，則該事業商之入會申請將視為未完成，尚不具經營權及獎金領取資格。

- 透過網路線上申請加入成為新事業商，新事業商完成線上加入程序後，即可取得事業商編號，事業商入會申請書正本須於30日內遞交。若公司於30日內未接獲正本文件，則該事業商之入會申請將視為未完成，尚不具經營權及獎金領取資格。

透過上述方式加入者，其事業商編號將於第一筆訂單成立後才會生效啟動。

### 2. 4. 事業商利益

當 4Life 接受事業商入會申請書後，新事業商即可獲得行銷與獎金計劃和事業商合約的利益。這些利益包括下述權利：

- 以批發價格購買 4Life 的產品與服務。
- 零售 4Life 產品目錄所列之 4Life 的產品，並從這些銷售中獲取利潤。
- 參加 4Life 行銷與獎金計劃(如果符合條件，可獲得獎金和佣金)。
- 推薦其他人做為客戶或事業商，並因此建立行銷組織，而在 4Life 行銷與獎金計劃中升級。
- 定期收到 4Life 刊物和其他 4Life 交流資訊。
- 在合於條件之情況下，以適當費用參加 4Life 主辦的輔助服務訓練、激勵與獎勵活動。
- 參加由 4Life 為其事業商主辦的獎勵和激勵競賽和計劃。

## 2. 5. 與 4Life 續約

事業商合約自 4Life 核准之日起一年內有效。事業商必須在其事業商合約期滿一年之日，透過支付公司制訂的年度續約費，每年續簽其事業商合約。如果在現有的事業商合約期滿之日起30天內未支付續約費，事業商合約將被取消。若無特殊可被接受之情況，所有合約都在一週年期滿之日自動續約，續約費將在事業商合約期滿之月，由事業商的獎金中扣除。如果獎金不足以支付續約費，將在事業商的帳戶中記帳，直到金額足夠可以支付。

## 3. 經營 4Life 業務

### 3. 1. 行銷與訓練系統

事業商必須遵守 4Life 正式文件所述之 4Life 行銷與獎金計劃的條款。事業商不應透過或結合任何其他系統、計劃，或除 4Life 正式文件明確說明之外的行銷方法，提供 4Life 機會。事業商不應要求或鼓勵其他現有或預期的客戶或事業商，以任何不同於 4Life 正式文件所述計劃的方式參加 4Life。事業商不應要求或鼓勵其他現有或預期的客戶或事業商簽署非 4Life 正式合約的任何合約，以成為 4Life 事業商。

同樣，事業商不應要求或鼓勵其他現有或預期的客戶或事業商，向任何個人或其他實體進行除 4Life 正式文件推薦所要求的購買、付款之外的任何行為，以參加 4Life 行銷與獎金計劃。透過上述方式加入者，其事業商編號將於第一筆訂單成立後才會生效啟動。

### 3. 2. 廣告

所有事業商都應維護並宣傳 4Life 及其產品的良好聲譽。對 4Life 機會、行銷與獎金計劃，以及 4Life 產品與服務的行銷和宣傳，應當符合公眾的利益，並且必須避免任何無禮、欺詐、誤導、不道德或淫穢的行為或行動。4Life 明確禁止使用大規模電話自動撥號、傳真、電子郵件（「垃圾郵件」）和電話銷售方式。

為宣傳 4Life 提供的產品和機會，事業商必須使用 4Life 製作的銷售輔助資料和支援材料。如果 4Life 事業商製作其本人的銷售輔助資料和宣傳材料（包括網路廣告），雖然事業商的動機良好，但他們可能會無意識地違反影響 4Life 業務的法令或規章。雖然數量相對較少，但這些違反可能危害所有事業商的 4Life 機會。因此，事業商必須向公司呈交所有的書面銷售輔助資料、宣傳材料、廣告、網址和其他文件，以獲得事先核准。除非事業商獲得使用資料的明確書面核准，否則其請求將

被視為拒絕。公司保有撤銷同意事業商使用自行製作輔助資料的授權，事業商放棄任何或所有關於該撤銷的索賠及訴訟行為。

### 3. 3. 參加 4Life 的公司行銷行為

4Life 鼓勵事業商參與公司的行銷成果，事業商可以提供其行銷觀點予公司。而且，4Life 鼓勵事業商參加公司舉辦的所有會議，以便與公司管理層和其他事業商交流並分享觀點。向公司呈交的所有資料，包括參加公司舉辦的會議時的資料，皆為 4Life 的財產。

公司舉辦的所有會議都是 4Life 擁有著作權的資料，僅供事業商個人使用。未經 4Life 書面許可，禁止轉播、複製或分發這些具有著作權的資料。

## 3. 4. 電話銷售技巧

禁止使用任何自動化電話招攬設備或電話銷售方式，以行銷或宣傳 4Life 及其產品或機會。

## 3. 5. 商標與版權

4Life 的名稱及 4Life 可能採用的其他名稱是 4Life 及其關係企業專有的商業名稱、商標和服務標誌。因此，這些標誌是 4Life 的寶貴資產，僅在有明確授權之方式下提供給事業商使用。事業商使用 4Life 智慧財產在行銷 4Life 產品或事業機會的輔助資料上時，必須包含下列說明：

事業商姓名

4Life<sup>™</sup> 事業商

所有事業商必須在電話簿的廣告中，將自己列為「4Life 獨立事業商」。事業商在接聽電話時不能自稱「4Life」、「美商福萊公司」，或能夠使致電者認為他或她是致電 4Life 公司辦公

室的任何其他稱呼。沒有 4Life 的書面許可，事業商不能出於銷售或任何其他目的製作公司事件與演講的任何記錄。事業商也不能出於銷售或個人使用的目的複製公司製作的任何影音記錄。

有鑑於事業商嚴格遵守使用 4Life 商標的上述說明，4Life 允許每位遵守此規定的事業商以非獨佔的方式使用上述標誌。4Life 可隨時決定取消上述許可。且當事業商退出或終止直銷權時，上述許可亦將自動撤銷。

## 3. 6. 媒體和媒體詢問

事業商不得試圖回答媒體對 4Life、其產品或服務、或其獨立 4Life 業務的詢問。任何媒體進行的所有詢問均必須立即呈報 4Life 公司辦公室。

### 3. 7. 業務實體

公司、合夥、股份有限公司或信託可以透過向 4Life 呈交其公司執照、合夥合約、營業許可或信託文件（或其它必須文件），申請成為 4Life 事業商。 4Life 業務可以在推薦人相同的情況下，將其身分由個人變更為合夥、公司、股份有限公司或信託，或由一種實體變更為另一種實體。要這樣做，事業商必須向 4Life 提供實體文件。事業商申請書必須由所有的股東、合夥人、社員或受託人簽署。股東、高階主管、合夥人、社員、受託人及受益者必須共同與各自承擔對 4Life 的債務或其他義務。實體文件可傳真或 e-mail 至客服部門 taiwanCS@4life.com。

業務實體亦可透過電話或 E-MAIL 至 taiwanCS@4life.com 申請轉換為個人事業商。

### 3. 8. 4Life 業務變更

事業商必須立即向 4Life 通知其事業商申請書與合約中所含資訊的所有變更。事業商可以透過呈交書面申請、正確簽署的事業商入會申請書，以及適當的證明文件，修改其現有的事業商合約。所有的變更請致電客服部門或 e-mail 至 taiwanCS@4life.com 確認。

### 3. 9. 增加或移除共同申請人

在現有的 4Life 業務中增加共同申請人時，公司需要書面申請和正確填寫的事業商申請與合約書，其中包括申請人和共同申請人的身分證字號與簽名。移除共同申請人需出具與原事業商入會申請書中相同身分證字號與簽名之共同申請人的書面及公證文件。關於增加或移除共同申請人的文件可透過傳真或 e-mail 至客服部門（ taiwanCS@4life.com ）辦理。為防止「 4Life 業務的出售、轉移或轉讓」章節（有關 4Life 業務的轉移與轉讓）中的欺詐行為，原申請人必須仍然做為事業商入會申請書中的一方。

如果原申請人希望終止他或她與公司的關係，或來自同一家庭單位的申請人與共同申請人欲轉換位置，則必須依據「4Life 業務的出售、轉移或轉讓」章節，轉移或轉讓他或她的業務。如果未遵循此過程，業務將在原始事業商退出後取消。請注意，本節範圍內允許的變更不包括更改安置關係。更改安置關係將在「更改安置人」章節中敘述。

4Life 可以自行決定要求在對 4Life 業務進行任何更改前提供公證文件。請在 4Life 收到申請後等待三十天，以進行處理。

### 3. 10. 直銷權管理

如需對直銷權進行管理，且直銷權由一個公司行號或多人／多方擁有，則 4Life 將根據下列原則進行：

- 如直銷權屬於任何形式的公司行號，則 4Life 將依據公司行號所提供的設

立文件進行管理決策。若文件不明確或所做出的管理決策無法含括多數，則 4Life 將以事業商入會申請書上的「申請人」之負責人個人為決策對象。

- 如直銷權為多人所共有，4Life 將以大多數人為管理考量。若大多數人對管理決策無法達成共識，4Life 將以事業商入會申請書上的「申請人」之負責人個人為決策對象。

### 3. 11. 更改安置人

4Life 業務由一個安置人轉讓至另一個安置人很少被允許。變更安置人的申請必須以書面方式提交至事業服務部門，並且必須包括轉讓原因。轉讓只在下述三種情況中的其中之一才會被加以考慮：

- 在無任何原因的情況下-10天內。
- 如果涉及欺詐原因或不道德的安置，事業商可以申請將他或她及其全部行銷組織原封不動地轉讓至另一個組織。

所有聲稱欺騙性登記的轉讓申請都將接受個案評估，並且必須在登記之日起60天內以書面方式呈交公司。

申請必須包括為何事業商認為他/她的登記由欺詐引起的詳細說明。

● 申請轉讓之事業商呈交正確填寫並簽署的安置人轉讓表，其中包括將被轉讓影響收入的各方的書面核准。公司不接受影印或傳真的簽名文件。所有事業商簽名都必須被公證。申請轉讓的事業商必須在 4Life 收到安置人轉讓表後等待三十天的時間，以便處理和核實變更請求。轉讓的事業商的下線將保持原先的關係，並且不隨轉讓的事業商而變動。但是， 4Life 保留依據其判斷力，以合理的業務目的而變更下線關係的權利。

放棄索賠：在合法的安置人轉換過程尚未依指定程序辦理前，針對其不同直銷權下的組織發展， 4Life 保有組織人員最終安置的唯一審核決定權。在合法完成安置人變更之前的下線發展的紛爭是非常難以解決的，事業商放棄任何／所有向公司、行政人員、主管、負責人、

員工及涉及安置人變更影響組織發展的相關事業代表索賠之權利。

### 3. 12. 退出與重新入會

最高階銜為鑽石、經理、主任或事業商可依據政策中10.4自願取消條款自願退出他或她的 4Life 業務並保持不活躍（即不購買 4Life 產品並轉售，不銷售 4Life 產品，不推薦，不出席任何 4Life 活動、參加任何其他形式的事業商活動或經營任何其他 4Life 業務）滿六個日曆月，合理地變更組織。在不活躍六個月後，上述事業商可以在新的推薦人名下重新申請。

最高階銜為總裁級鑽石或更高階銜事業商可依據政策中10.4自願取消條款自願退出他或她的 4Life 業務並保持不活躍（即不購買 4Life 產品並轉售，不銷售 4Life 產品，不推薦，不出席任何 4Life 活動、參加任何其他形式的事業商活動或經營任何其他 4Life 業務）滿十二個日曆月，合理地變更組織。在不活躍十二個月後，上述事業商可以在新的推薦人名下重新申請。

根據政策，任何階銜事業商在 4Life 事業期間只能有一次變更組織，4Life 將不接受已依據本政策變更組織一次者的事業商入會申請。

### 3. 13. 未經授權行為導致之索賠與訴訟的補償

事業商對其就 4Life 產品、服務及 4Life 正式資料未明確包含的行銷與獎金計劃做出的口頭和/或書面聲明，需負完全責任。事業商同意補償 4Life 由於事業商未經授權的陳述或行為而招致的任何及所有的義務，包括判決、民事處罰、退款、律師費用、法庭費用或業務損失，並使 4Life 免受傷害。此條款在解除或終止事業商合約後仍有效。

### 3. 14. 產品聲明

除 4Life 正式文件所含內容之外，事業商不得對 4Life 提供的任何產品做任何聲明。特別重要的是，事業商不得宣稱

4Life 產品有助於治療、處置、診斷、舒緩或預防任何疾病。這些聲明可能被當成醫療或藥物聲明。事業商不得使用任何產品的說明或圖片，暗示 4Life 的產品可用於治療、處置、診斷、緩解或預防任何疾病。

### 3. 15. 收入聲明

在積極招收預期的事業商時，一些事業商偶爾會冒險做出一些收入聲明或收益說明，以顯示組織行銷所具有之效力。這些用來作為收入聲明或收益說明的呈現方式可能是以生活的型態聲明（包括照片或其他如豪宅、房車、旅遊等）。這將造成反面作用，因為如果新事業商的業績不像其他人那麼多或那麼快，他們將迅速失望。

在 4Life，我們堅信 4Life 的收入潛力足以具有高度吸引力，而不必報告其他人的收入。

如果事業商認為提供支票的複本、或公開其本人或其他人的收入有益，這些做法將對 4Life 和做出聲明的事業商產生具有負面影響的法律後果，除非在做出收入聲明或收益說明的同時，也進行法律要求的適當披露。因為 4Life 事業商可能未擁有依據法律要求做出收入聲明的必需資料，所以當事業商向預期的事業商提出或討論 4Life 機會或行銷與獎金計劃時，不得做出收入預測、收入聲明或披露其 4Life 收入(包括展示支票、支票或銀行存簿的複本)。鼓勵事業商自行瀏覽 [4life.com](http://4life.com) 上的收入聲明。事業商應使用 4Life 公司雜誌或張貼於公司網址的收入公開表。

### 3. 16. 交易場所

4Life 強烈鼓勵透過人與人接觸來零售和出售其產品與服務。但公司認識到，一些事業商發現在小型零售場所銷售產品可能有益。因此，事業商可以在小

型、個人擁有的零售場所銷售 4Life 產品。4Life 產品不得在百貨公司、聯營或專賣零售場所、大型銷售場所或任何具有2000平方英尺或更大零售空間的零售場所銷售。4Life 保留限制其產品在任何不適當的零售場所銷售的決定權。

### 3. 17. 商業展覽、博覽會和其他銷售集會

事業商可以在商業展覽和專業博覽會中展示和/或銷售 4Life 產品。在獲得公司的事先書面許可前，事業商不得在舊貨交換會、現場舊貨出售、跳蚤市場或農家市場展示和/或銷售 4Life 產品。

### 3. 18. 利益衝突/不招攬

4Life 事業商未晉升至國際鑽石事業商或更高階銜者，可以自由地參加其他多層次或網路式行銷業務投資或行銷機會。對於已晉升至國際鑽石階銜之 4Life 事業商，4Life 得要求其另行簽訂合約，承諾其不直接或間接參加 4Life 以外之其他多層次行銷公司或網路式行銷公司。若已達國際鑽石等階銜之 4Life 事業商不願另簽訂上述合約者，4Life 得自行決定採取任何處罰措施，包括終止事業商契約。但是，在本合約有效期限內，事業商不論是否已晉升至國際鑽石事業商等階銜，均不得招募其他 4Life 事業商或客戶進行任何其他多層次或網路式行銷業務。在本合約有效期限內，並且在解除或終止後的十二個月內，事業商或前事業商不論是否已晉升至國際鑽石事業商階銜，均不得招募任何 4Life 事業商或客戶進行其他多層次行銷業務。因為網路式行銷經常透過電話或透過由個人建立的網路，在台灣甚至國際範圍內

進行，所以針對此不招攬政策的任何地區限制將使其無法執行。因此，此政策將適用於 4Life 及其關係企業正式開展業務的所有國家。「招募」的意思是直接或透過第三方，以任何實際或試圖招攬、招收、鼓勵或努力影響 4Life 事業商或客戶，使其登記或參加另一項多層次行銷、網路式行銷或直接銷售機會的組織。

事業商不得在展示任何其他非 4Life 產品時，同時展示 4Life 產品。在實體零售地點或外部網站運作時，4Life 產品必須與非 4Life 產品分開展示。事業商不得在向潛在或現有的客戶或事業商提供 4Life 機會、產品服務時，同時提供非 4Life 之業務。事業商不得在任何與 4Life 有關的集會、討論會或會議上，提供非 4Life 機會、產品之服務。

### 3. 19. 組織報表

所有組織報表及其包含的資訊都必須保密，並且是屬於 4Life 專有的商業秘密資訊。組織報表將以最嚴格的保密方式提供給事業商，並且僅供事業商用於輔助下線組織合作、拓展其 4Life 業務為一唯一目的。事業商應當使用其組織報表來管理、激勵和訓練其下線事業商。事業商和 4Life 同意，除依據此保密與不公開同意書的規定外，4Life 將不向事業商提供組織報表。因此，事業商不應以他或她本人，或代表任何其他人、合夥、同業組織、公司或其他實體的名義有下列行為：

- 向任何第三方直接或間接公開任何組織報表中包含的任何資訊。
- 使用此資訊與 4Life 競爭。
- 未經已被終止之事業商同意，使用其資料重新入會。
- 將這些資訊用於除促進其 4Life 業務之外的任何目的。
- 招募或招攬任何報告所列之任何 4Life 事業商或客戶，或透過任何方式試圖影響或致使任何 4Life 事業商或客

戶改變其與 4Life 的業務關係。

- 向任何人、合夥、同業組織、公司或其他實體使用或公開任何組織報表中包含的任何資訊。

一旦公司要求，任何現有或前事業商需：

- 將組織報表的原件 and 所有複本送回公司或銷毀。
- 永久性刪除從組織報表中所獲得的任何資訊及電子式清單。
- 永久性刪除因事業商與其他事業商的聯絡資訊或交易活動記錄所獲得或衍生的任何資料或資訊清單。

此條款在終止或解除 4Life 事業商合約後仍有效。

## 3. 20. 搶線

嚴格禁止事實上或試圖的搶線。「搶線」，係指無論間接與否，推薦已經現有的客戶或與 4Life 簽署事業商合約、或在前六個日曆月內鑽石及其以下階銜擁有這種合約、或前十二個月內總裁級鑽石及其以上階銜的個人或實體，而將其登記於不同的推薦關係中。禁止使用配偶或親屬的姓名、商業名稱、假名、公司、股份有限公司、合夥、信託或虛構的身分證號碼，以避開此政策。此政策不禁止依據「4Life 業務的出售、轉移或轉讓」章節進行的轉讓。

## 3. 21. 錯誤或疑問

如果事業商對佣金、獎金、組織報表或費用具有疑問或認為具有任何錯誤，事業商必須在認為有錯誤，或出現問題的60天內通知 4Life。4Life 將不負責60天內未報告的任何錯誤、遺

漏或問題。

## 3. 22. 禁止囤積購買

事業商並未被要求備置產品或銷售輔助材料的存貨。但事業商備有合理的產品或銷售輔助材料可以減少執行客戶訂貨或滿足新事業商需求的反應時間，從而比較容易地進行零售和建立行銷組織。每位事業商必須制訂他或她本人對於此項事宜的決策。為保證事業商不被他們無法銷售的過多存貨所阻礙，這些存貨可依據「事業商存貨和銷售輔助資料的退還」章節，在事業商解除或終止合約時送 4Life。

4Life 禁止為獲得佣金、獎金的資格或行銷與獎金計劃的升級，而購買不合理數量的產品。事業商不得購買超過他們能夠每月合理轉售或消費的存貨，也不得鼓勵別人這麼做。

### 3. 23. 公開權利

事業商授權 4Life 在公司的廣告和/或獎勵文宣中使用其姓名、照片、個人事蹟和/或形象，並放棄這些使用的**所有報酬**。

### 3. 24. 政府核准或認可

主管機構和/或官方並未對任何直接銷售或組織行銷的公司或計劃或產品核准背書。因此，事業商不得提出或暗示 4Life 或其行銷與獎金計劃或產品被任何政府機構「核准」、「背書」或取得其他許可。

### 3. 25. 所得稅

每年， 4Life 將依據國內稅務機關之要求，提供事業商收入(非雇員報酬)相關證明文件。

每位事業商需自行負責支付因做為獨立事業商而產生的任何收入稅款。

### 3. 26. 獨立經銷地位

事業商是獨立經銷，不是特許權或業務機會的購買者。 4Life 與其事業商之間的合約不構成公司與事業商之間的雇主/雇員、代理、合夥或聯合投資關係。事業商不因為他或她的服務或繳納稅款而被當做 4Life 雇員。所有事業商都必須為因身為公司的事業商而賺取的所有報酬支付稅款。事業商沒有權利(無論係明確的或隱含的)讓公司承擔任何義務。只要遵守事業商合約的條款、本政策與程序以及適用的法律，每位事業商都可以建立他或她本人的銷售目標、時間和方法。

## 3. 27. 跨國間的產品銷售

透過與各個政府機關合作，4Life 已在全球許多國家完成 4Life 產品註冊登記，為保護已註冊登記的產品，並遵守 4Life 業務發展的各個國家之產品進口與註冊相關法令，4Life 必須對跨國間的產品銷售有所限制。因此，事業商若有意在已完成註冊登記的國家銷售產品或輔助銷售資料，僅限於銷售、提供、轉讓、進口、出口或分售這些已完成當地國家註冊登記的產品。禁止從其他國家進口其它產品轉售。

4Life 可自行決定允許某些未註冊產品在特地的國家進口，但嚴禁轉售。進口時必須強調這些產品僅供事業商個人使用，不得轉售給顧客。

## 3. 28. 遵守法律與法令

許多城市和國家都有管理某些以家庭為基礎的業務(組織行銷) 的法律。在大多情況下，這些法令因其業務特點而不適用於事業商。但是，事業商必須遵守適用的法律。如果一個城市或國家官員告訴事業商，一條法令適用於他或她，事業商應當有禮貌及合作，並且立即將法令的複本mail至 4Life 的法務部門或compliance@4life.com。在許多情況下，適用於事業商的法令具有例外情況。

## 3. 29. 遵守法律與道德標準

事業商在實施其業務時，應當遵守所有適用的法律和規章。事業商在經營 4Life 業務時，違反任何法律、或進行任何不道德或依據 4Life 的判斷可能損害其聲譽或關係的行為，將成為進行懲戒的依據。

3. 30. 每位事業商只限擁有一個直銷權事業商做為唯一的所有權人、合夥人、股東、受託人或受益人，只能運作或擁有一項 4Life 業務的合法、公平的所有權利益。任何人不得擁有或經營一項以上的 4Life 業務，或因此而獲得佣金。只有將每個家庭成員放在第一個登記家庭成員的第一層時，同一個家庭單位達法定成年年齡者才可以各自進入或擁有一項獨立的 4Life 直銷權之權益。「家庭單位」定義為在相同的地址居住或進行業務的配偶和被撫養的兒童。

### 3. 31. 家庭成員或關係人的行為

如果事業商的任何家庭成員從事任何違反事業商條款的行為，4Life 將依據政策聲明對在合約書上署名的事業商進行懲戒。同樣，如果與公司、合夥、信託或其他實體有任何關係的任何人(統稱為「關係人」)違反合約，這些行為將被認為該實體違反條款，4Life 將對其實體和/或其家庭成員的每

個股東、經營主管、合夥人、成員、所有人和其他成員採取共同和個別的紀律處分。

### 3. 32. 禁止重新包裝與重新標記

事業商不得對任何 4Life 產品、資訊、資料或計劃，以任何方式進行重新包裝、重新標記、補充或更改標籤。4Life 產品必須以其原始包裝形式銷售。這種重新標記或重新包裝可能違反適當的法律，並將引致嚴重的犯罪處罰。您還應當意識到，當重新包裝或重新標記產品時，一旦使用產品者遭受任何類型的傷害或損害其財產，將可能遭致民事責任。

### 3. 33. 行銷組織的向上遞補

當原推薦人合約解除/終止時，其所有第一層人員都將往上遞補至其原有的空位。解除/終止合約的事業商帳戶將被保留在原本的位置直到其法律風險皆已解除。

### 3. 34. 4Life 業務的出售、轉移或轉讓

雖然 4Life 業務是私人擁有、獨立運作的業務，但 4Life 業務的出售、轉移或轉讓必須符合某些限制。除非經書面同意，如果事業商希望出售其 4Life 業務，則必須滿足下述標準：

- 事業商必須提供公司優先權，使公司得以用事業商向任何第三方提供之相同條件購買該業務。如果公司購買該業務，公司有權決定是否保留業務或允許其下線事業商遞補至原有的空位。
- 必須始終保護現有的推薦關係，以便 4Life 業務繼續沿該推薦關係運作。

- 購買人或受讓人必須成為合格的 4Life 事業商。如果購買人是參與活動的事業商，他或她必須在符合購買、轉移、轉讓或獲得任何 4Life 業務利益的條件前，依據政策中的 3. 12 先終止其 4Life 業務並保持不活躍。

- 出售的事業商須將出售、轉移或轉讓申請書遞交客服部門。

- 在出售、轉移或轉讓被 4Life 核准前，必須清償出售的事業商所積欠 4Life 的任何債務。

- 出售的事業商必須具有良好的名望、未違反合約的任何條款、未受法務部門審查，始得具備出售、轉移或轉讓 4Life 業務的資格。

- 在提供 4Life 業務進行出售前，出售的事業商必須通知 4Life 公司其出售 4Life 業務的意向，並獲得公司的書面核准。

●被出售、轉移或轉讓的直銷權將不會維持以其最高階銜表揚。 4Life 基於市場等考量，擁有調整其階銜之權利。

●當被出售、轉移或轉讓的直銷權在被出售、轉移或轉讓之前已贏得其資格條件的獎勵旅遊，則購買人或受讓人不得再以相同資格條件獲得該獎勵旅遊。 4Life 保有所有獎勵旅遊核准權。

### 3. 35. 4Life 業務的分割

事業商有時以夫妻合夥、合夥、公司、股份有限公司或信託之方式，運作其 4Life 業務。當離婚或公司、股份有限公司、合夥或信託(後四個實體在下文中統稱為「實體」)解散時，必須進行安排以確保完成業務的任何分割或分離，以便不會對推薦關係的上線或下線業務的利益和收入產生不良影響。如果分割的各方無法確保其他事業商與公司的最佳利益， 4Life 將非自願終止事業商合約並依據「行銷組織的向上遞補」章節使其全部組織

向上遞補。

在等待離婚或實體解散期間，各方必須採取下述運作方法之一：

● 在另外一方(多方) 書面同意的情況下，一方可以依據放棄的配偶、股東、合夥人或受託人出具的轉讓書，經營 4Life 業務，而該轉讓書係授權 4Life 與另一配偶或未放棄的股東、合夥人或受託人直接並單獨交易。

●各方可以繼續共同經營 4Life 業務，且所有的 4Life 獎金將支付給事業商的聯合名稱或實體的名稱，然後他們再按照其獨立達成的協議進行分配。

如果各方不選擇上述方式之一， 4Life 將繼續向離婚或解散前支付佣金的同一人支付佣金。

離婚的配偶或解散的業務實體的下線組織絕不得被分割。同樣，只有獲得 4Life 核准後， 4Life 會在離婚配偶或解散實體的成員之間分割佣金與獎金支票。

# 事業商的責任

4Life 將只承認一個事業商申請合約書。如果在申請離婚或進行解散程序後六個月，離婚或進行解散的各方無法解決對業務的佣金與所有權的爭議，事業商合約可能被非自願取消。如果前配偶或前實體成員已經完全放棄其最初的 4Life 業務的所有權利，他/她隨後可以自由地透過他們選擇的任何推薦人加入，並且不需重新申請的等待期。

當離婚和實體解散時，放棄的各方對其前組織的任何事業商或任何前零售客戶不具有任何權利。他們必須透過任何與其他新事業商相同的方式發展新業務。

## 3. 36. 推薦

所有名望良好、參與活動的事業商都擁有安置和推薦其他人加入 4Life 的權利。每位預期的客戶或事業商都擁有選擇其推薦人的最終權利。如果多位

事業商宣稱是同一位新事業商或客戶的推薦人，公司將依據公司收到的第一份申請書為準。

## 3. 37. 事業商死亡時的轉讓

當事業商死亡時，他或她的業務可以被轉讓至其繼承人。繼承人必須向公司呈交適當的法律文件，以確認轉讓正確。因此，事業商應當向律師諮詢，以幫助他或她準備遺囑或其他遺囑文件。

當 4Life 業務透過遺囑或其他遺囑文件轉讓後，受益人須將遺囑文件、或其它院公證文件或處理該業務的書面授權提供給公司，在獲得已故事業商之行銷組織的所有獎金和佣金的權利繼承人必須：

- 簽署並遞交事業商申請與合約書及相關文件，所有獎金將撥發給合約書上所載明之個人或公司行號。

- 提供死亡證明原本，以及確認繼承人對 4Life 業務之權利的遺囑或其他經公證文件的複本。

- 遵守合約的條件和條款。

4Life 保有依據市場考量決定繼承事業商階銜的權利。

### 3. 38. 事業商喪失能力時的轉讓

在 4Life 業務因為事業商喪失能力而轉移時，繼受人必須向 4Life 提供：(1) 被指定為受託人的文件而經公證的複本。(2) 確定受託人管理 4Life 業務的權利之信託文件或其他文件而經公證的複本。(3) 由受託人簽署的完整事業商入會申請書。受託人隨後必須：

- 遵守事業商入會申請書的條件與條款。

- 符合喪失能力之事業商身分的所有資格條件，才能獲得其階銜該有的獎金。若受託人未能達成轉讓者的階銜資格維持，則將依據每個獎金計算期間裡實際達成的資格來計算獎金。

4Life 保有依據市場考量決定繼承事業商階銜的權利。

## 4. 事業商的責任

### 4. 1. 了解 4Life 事業的經營模式

4Life 是一家直銷公司，4Life 產品是透過事業商以一對一的方式銷售給顧客，人與人之間的交易模式，能夠對 4Life 產品有充分的說明與指導。選擇經營 4Life 事業的事業商就是透過直銷的模式，將 4Life 產品直接銷售給顧客。

### 4. 2. 更換住址或電話號碼

為確保能即時地交付產品、輔助資料和佣金支票，確保 4Life 擁有的文件是最新的非常重要。因為貨運公司無法送達至郵政信箱，發貨時需要街道住址。計劃搬遷的事業商應當將其新住址和電話號碼呈交 4Life 公司。為確保能正確交付產品，事業商必須提前二週向 4Life 通知所有更改。

### 4. 3. 持續發展與後續訓練

鼓勵做為另一位事業商的安置人或推薦人的任何事業商積極落實監督行為，以確保他或她的下線正確地經營其 4Life 業務。鼓勵事業商與其下線組織中的事業商持續聯絡、交流和管理監督。這些聯絡和監督的方式可能包括，但不限於：簡訊、書面信函、個人會議、電話聯絡、語音郵件、電子郵件，以及陪同下線事業商參加 4Life 會議、訓練課程和其他活動。上線事業商還應負責激勵和訓練新事業商瞭解 4Life 產品知識、有效的銷售技巧、4Life 行銷與獎金計劃，並遵守公司的政策與程序。

#### 4. 4. 訓練責任的增加

隨著事業商進展到不同的領導層，他們將在銷售技巧、產品知識、理解 4Life 計劃等方面更加富有經驗。他們可能被號召與其組織內經驗較少的事業商分享這些知識。

#### 4. 5. 持續銷售的責任

無論其業績層如何，鼓勵事業商透過推薦新客戶和服務現有客戶，繼續增加個人的銷售。

#### 4. 6. 禁止惡意中傷

4Life 希望向其獨立事業商提供行業內最好的產品、獎金計劃和服務。因此，我們重視您的建設性評論和意見。所有這些意見都應具體寫下來呈交事業商服務部門或 mail 至 TaiwanCS@4life.com。4Life 歡迎事業商提供對公司、產品或獎金計劃的建設性資訊、反面意見和評論。因此，做為其下線的正確榜樣，事業商不得

詆毀、貶低或消極評價 4Life 、其他 4Life 事業商、 4Life 產品、行銷與獎金計劃或 4Life 的主管、職員或雇員。

#### 4. 7. 向申請人提供文件

事業商應在申請人簽署事業商合約前，向經其推薦成為事業商者提供最新版本的政策與程序和獎金計劃。事業商可從 4Life 公司或 4Life 網站獲得政策與程序額外的複本。

#### 4. 8. 報告違規行為

當事業商發現另一位事業商違反政策時，應當直接向 4Life 法務部門呈交一份書面的違規報告。報告應當包括事件的細節，例如日期、發生次數、相關人員，以及任何支持文件。

## 5. 銷售要求

### 5.1. 產品銷售

4Life 行銷與獎金計劃的基礎是向客戶銷售 4Life 產品與服務。事業商必須達到個人與下線組織的銷售要求(並滿足合約所述之其他責任)，才能獲得領取獎金、佣金及升級至更高階銜的資格。事業商每月個人積分點(personal life point volume)總額中，至少70%必須是銷售至個人零售客戶。

### 5.2. 沒有價格或區域的限制

在銷售 4Life 產品方面，4Life 沒有授予任何人專屬的營業區域，事業商亦不需要支付特許經營費用。4Life 不要求事業商必須以零售價格銷售 4Life 產品，事業商可以以會員價或高於會員價的任何價格銷售 4Life 產品。事業商如欲在外部網站或第三方購物網站販售 4Life 產品，須符合 4Life 「非

4Life 網站最低要求售價」的規定販售個別單位產品。若事業商欲在外部網站或第三方購物網站販售超過一種以上產品組合而成的產品套裝，套裝價格應為「非 4Life 網站最低要求售價」的個別單位產品售價的總和。

在此政策規範下，禁止事業商招攬、協助或故意允許非 4Life 事業商之第三方在在外部網站或第三方購物網站販售 4Life 產品。

### 5.3. 銷售收據

如果事業商從其存貨中或其個人的外部網頁銷售任何 4Life 產品，他或她必須在銷售時向客戶提供一份 4Life 產品零售收據的複本，並於銷售收據上說明顧客取消交易的權利。事業商必須保存所有零售收據二年，並在公司要求時將其提供給 4Life。事業商的顧客直接向公司購貨的記錄文件將由 4Life 保存。

## 6. 紅利與佣金

### 6. 1. 紅利與佣金的條件

事業商必須參與活動並遵守合約，才能具有獲取紅利與佣金的資格。只要事業商遵守合約的條款，4Life 就將依據行銷與獎金計劃，向這些事業商支付佣金。由 4Life 佣金匯款的最小金額為新台幣300元，得由公司自行決定調整之。如果事業商的紅利與佣金未達到或超過最小金額，公司將積累佣金與紅利，直到達到最小金額。一旦達到此金額，即匯入至事業商指定銀行帳戶。

### 6. 2. 退貨產品與服務的紅利與佣金之調整

事業商透過將產品實際銷售給戶，獲得紅利與佣金。當產品退回 4Life 要求退款或由公司購回時，所退回或購回產品的紅利與佣金將在退貨當月扣除，或從公司所欠之任何紅利、佣金或其他款項中扣除。並將在隨後每個支付期繼續扣除，直至因銷售此退還

產品而獲得紅利與佣金的事業商償還完該紅利、佣金為止。

### 6. 3. 未領取的佣金與債權

事業商必須提供正確的本人銀行轉帳帳戶，以匯入佣金與紅利。未提供帳號或因帳號錯誤者，而保留未開出之佣金將至提供帳號次月份方匯出。一年內未兌付的支票將失效，當支票失效後，4Life 會將支票金額記入事業商的帳戶。這種處理需要新台幣480元，並需要新台幣320元的每月管理費用。

## 7. 產品保證、退貨 與存貨回購

### 7. 1. 產品保證

4Life 向所有零售客戶提供30天全額退款保證(需扣除運輸費用)。如果客戶向 4Life 事業商購買產品，客戶必須將產品退回該事業商，以進行退款、更換。如果客戶直接從公司購買產品，產品應被直接退回公司。如果事業商對因個人使用而購買的任何 4Life 產品不滿意，事業商可以自購買之日起30天內退貨，以獲得全額退款、更換(需扣除運輸費用)。此保證有12個月內新台幣9600元的限制。如果事業商希望在12個月內退回超過新台幣9600元的商品，退回將被視為存貨購回，公司將依據「事業商存貨和銷售輔助資料的退還」章節中的條款購回存貨，事業商的合約將被取消。

### 7. 2. 事業商退貨(由客戶退回的產品)

如果客戶將產品退回給出售產品的事業商，事業商可以將其退回公司，進行退款或更換(由退回產品的事業商負責所有的運輸費用)。

### 7. 3. 事業商存貨和銷售輔助資料的退還

事業商得自訂約之日起三十天內，以書面通知公司解除合約。公司將於合約解除生效後三十日內，接受事業商退貨之申請，在此情況下，事業商可以退回存貨以獲得全額退款及其他加入時給付之費用。惟公司得扣除商品因可歸責於事業商之事由而毀損滅失之價值，以及已因該進貨而對事業商給付之獎金或報酬。運費應由事業商負擔。

事業商得隨時以書面終止合約。當事業商終止合約後三十日內，事業商可以退回存貨和銷售輔助資料，以獲得退款。事業商只能夠退回他或她購買的產品和銷售輔助資料。收到產品和銷售輔助資料後，公司將向事業商償付原始購買價格的90%，並且需扣除運費。如果事業商使用信用卡，退款將貸記回相同的帳戶。公司將從支付給事業商的退款中，扣除事業商與所退商品有關的任何佣金、紅利、折扣或其他獎勵以及商品減損之價值（商品保存期限短於60日者，其商品價值為零）。

事業商依法解除或終止合約時，不需支付損害賠償或違約金。

產品和銷售輔助資料須為「可再販售」的狀態，符合下列條件：（1）未被開封和使用；（2）包裝及標籤未污損或破損；（3）外包裝為最新包裝；（4）未超過保存期限；（5）仍在販售中；（6）自購買日起算未超過一年。

#### 7. 4. 所有退貨的程序

下述程序適用於進行退款、或退換予公司的所有退貨：

- 所有商品必須由事業商或直接向4Life 購買的客戶退回。

- 退回的所有產品必須具有退貨授權號碼，可透過致電事業服務部門獲得此號碼。必須在退回的每個包裝箱上書寫退貨授權號碼。

退貨必須附上：

- 註明有原始購買日期的零售收據複本（如果產品由零售客戶退回事業商）。

- 原始包裝內未使用的產品部分。使用適當的運輸箱和包裝材料包裝將被退回或更換的產品。所有退貨必須透過發件人付款方式運送至 4Life 。

4Life 不接受由收件人付款之包裹。所退產品在運輸中遺失的風險應由事業商承擔。如果公司的事業服務部門未收到所退產品，由事業商負責查詢運輸過程。

# 解決爭議與懲罰程序

如果事業商向 4Life 退回個人零售客戶所退之商品，此產品必須自零售客戶退回事業商之日起十天內送達 4Life，並且必須附上事業商在銷售時給予客戶的銷售收據。

如果不符合這些規定的條件，4Life 有權不進行產品的退款或更換。

## 8. 解決爭議與懲罰程序

### 8.1. 懲罰性制裁

事業商不得有任何違反合約、公平交易法以及行政院公平交易委員會所隨時公布之多層次傳銷管理辦法相關規定之行為，特別是下列行為：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加 4Life 組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。

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市場交易秩序或造成消費者重大損失。

五、從事違反刑法或其他工商管理法令之傳銷活動。

依據 4Life 的判斷力，事業商如有任何違背合約、本政策與程序或任何違法、欺詐、欺騙或不道德的行為者，將導致一項或多項下述糾正措施：

- 發布書面警告或告誡。
- 要求事業商立即採取更正措施。
- 喪失特權，包括但不限於語音郵件特權的喪失。
- 喪失一份或多份紅利與佣金。
- 當 4Life 調查任何涉嫌違背合約之行為時，4Life 可以扣留事業商的所有或部分紅利與佣金。如果事業商的業務因為懲罰而被取消，事業商將沒有資格重新獲得調查期內扣留的任何佣金。

- 暫停個人的事業商合約一個或多個獎金支付期。

- 非自願取消違反者的事業商合約。

- 合約的任何條款明確允許的任何其他措施，或 4Life 認為能夠執行並且可以公正地解決部分或全部因事業商違反政策或違背合約而造成之損失的任何其他措施。

- 在 4Life 認為適當的情況下，公司可以提起財務和/或公平救濟的法律訴訟。

此外，事業商合約因可歸責於事業商之事由遭終止或解除時，4Life 有權不接受事業商之退貨。

## 8. 2. 冤屈與申訴

如果事業商對另一位事業商就與其各自 4Life 業務有關的任何營業或行為產生冤屈或申訴，申訴的事業商應當以書面方式報告至公司的法務部門或mail至TaiwanCS@4life.com。

## 8. 3. 制裁的申訴

在進行制裁（不同於等待調查的暫停）後，受罰之事業商可以向公司提起訴願。事業商的訴願必須為書面方式，並且自 4Life 通知制裁之日起15天內送達法務部門。如果 4Life 在15天內未收到申訴，制裁將成為最終決定。事業商必須連同其訴願書一起呈交所有佐證文件，並且完整、詳細地說明他/她認為公司的最初決定有誤之原因。如果事業商對制裁及時訴願，公司將檢查並重新審議取消，考慮任何其他適當的行動，並以書面方式向事業商通知其決定。

## 8. 4. 仲裁

因合約引起或與其有關的任何法律起訴緣由、或對合約的違背，將由中華民國仲裁協會 (ARBITRATION ASSOCIATION OF THE ROC) 依據仲裁法 (ARBITRATION LAW) 進行仲裁，並可將仲裁人宣布的結果呈交任何擁有司法權的法庭。

# 解決爭議與懲罰程序

事業商放棄透過法庭進行審判的所有權利。所有仲裁程序都應當在臺灣台北市(TAIPEI CITY, TAIWAN)進行。但是，如果事業商所居住地的法律明確要求使用其法律，此時的仲裁應當在該地方法院進行。

進行仲裁的各方應將仲裁庭的裁定做為最終決定約束各方，並且可以在必要時改為有司法權的任何法庭的判決。此仲裁協議在合約終止或期滿後仍然有效。

當事者各方及仲裁者皆須對仲裁過程保密，不得向第三方透露：

- 爭議、爭論或宣稱的內容或基礎；
- 任何和解的內容或討論的和解方案或協議的內容；
- 仲裁過程中任何論辯、論辯內容、證詞等；
- 仲裁聽證會或仲裁過程中所呈的證詞或證據；
- 仲裁裁決的條款或罰金；

● 仲裁者對案件涉入的程序或爭議點的裁決。

合約中的任何條款均不得阻止任何一方向合約中各方同意管轄的任何法院申請和取得臨時禁止令、初步或永久性禁制令或保護其商業秘密和智慧財產權的其他保護措施、貿易協議和/或保密條款，包括但不限於強制執行合約中非招攬條款的權利。

## 損害限制

任何因合約引起或與合約有關的訴訟中，即使另一方已被告知可能發生類似損害，雙方皆放棄所有附帶和/或間接損害的索賠，亦放棄未來所有懲戒性或懲罰性賠償的索賠。

## 違約賠償

雙方皆認同，任何因事業商合約和/或獨立經營權的錯誤終止而產生或與之相關的糾紛，其損害極難以確定。

因此，雙方同意，若事業商合約的非自願終止和/或獨立經營權的喪失係因違反合約或其它在法律理論下的錯誤終止，事業商的單一最高補償金額之計算為：●“獎金支付”階銜為主任至鑽石的事業商，最高補償金額為他/她在終止前十二（12）個月內依終身回饋計畫所領取到的獎金總和。

●“獎金支付”階銜為總裁級鑽石的事業商，最高補償金額為他/她在終止前十八（18）個月內依終身回饋計畫所領取到的獎金總和。

●“獎金支付”階銜為國際黃金鑽石至國際白金鑽石的事業商，最高補償金額為他/她在終止前二十四（24）個月內依終身回饋計畫所領取到的獎金總和。

獎金總和應包括事業商依終身回饋計畫所領取到的獎金與分紅，以及銷售4Life 產品而獲得的零售利潤。零售利潤方面，事業商須將銷售產品給客戶時所提供的完整且詳細填寫的銷貨收據之詳實正確的影本提供給公司，以

茲證明。

雙方同意上述補償金額之計算公平且合理。

事業商的“獎金支付”階銜係指獎金計算期間實際符合終身回饋計畫中的階銜。就本政策而言，界定事業商“獎金支付”階銜的獎金計算期間為事業商業務被暫停或終止月份的前一個月之獎金計算期間，以先發生者為準。“獎金支付”階銜與“最高階銜”不同，“最高階銜”是指事業商曾依終身回饋計畫所達成的最高階銜。

#### 8. 5. 管轄法律、司法權和審判地

台灣法律將管理與合約相關或因合約引起的所有其他事宜，除非事業商所居住地的法律明確要求應適用其法律。

## 9. 訂貨

### 9. 1. 購買 4Life 產品

每位事業商應當直接從 4Life 購買他或她的產品。如果事業商從另一位事業商或任何其他來源購買產品，購買的事業商將不能獲得與此次購買有關的個人積分點。在授權的發貨中心進行的購買不受此政策的制約。

### 9. 2. 一般訂貨政策

如果訂單的付款無效或不正確，4Life 將透過電話和/或郵件聯絡事業商，努力取得另一次付款。如果這些嘗試在五個工作日後仍不成功，訂單將不被處理地退回。公司不接受貨到付款的訂單。4Life 沒有最小訂單要求。可以一起訂購產品和銷售輔助資料。

### 9. 3. 運送與缺貨政策

正常情況下，4Life 將自收到訂單之日起一天內發貨。4Life 將立即發送訂單中任何有庫存的物品。但是，如果訂單所列物品沒有現貨，它將被歸為缺貨並在 4Life 收到補充存貨時發送。

事業商應支付缺貨物品的貨款並得到個人積分，除非被通知已停止供應該產品。4Life 將不接受無法在訂購之日起 30 天內發送的產品。缺貨物品可以依據事業商的申請而取消。事業商可以就取消的缺貨申請退款，貸記入帳戶或更換商品。如果申請退款，事業商的個人積分將減去該月的退款額，獎金將在退款的下一個月扣除。

### 9. 4. 確認訂單

事業商和/或訂單接收者必須確認收到的產品符合運送發貨單所列之產品，並且沒有損毀。未在運送之日起 30 天內向 4Life 通知任何運送差異或損毀，將取消事業商申請更正的權利。

## 9. 5. 付款與運送保證金

除了在交付產品時，事業商不得收取或接受向客戶銷售的任何費用。事業商不得接受客戶的資金，做為預期將來交貨的保證金。

## 9. 6. 第三方使用信用卡與支票帳戶的制

事業商不得使用未經授權的信用卡設定或從公司購買；同樣，不應允許其他事業商或客戶使用他或她的信用卡，或允許貸記入其支票帳戶，以進行登記或從公司購買產品。

## 9. 7. 營業稅

由於其業務經營，事業商需負擔營業稅。因此，4Life 可能依據事業商支付予公司的產品購買價格收取營業稅，並繳交給稅務機關。

# 不活躍與取消/解除與終止

## 10. 不活躍與取消/ 解除與終止

### 10. 1. 取消/解除與終止的影響

只要事業商保持參與活動並遵守事業商合約和本政策與程序的條款，4Life 就將依據行銷與獎金計劃向事業商支付佣金。

事業商的獎金與佣金構成了事業商進行銷售和與銷售有關所有活動的全部報酬(包括但不限於建立下線組織)。

在事業商不續簽其事業商合約、因為不活躍而取消、或者自願(解除/終止)或非自願取消其事業商合約(所有這些方式被統稱為「取消」)後，上述事業商對其經營的下線行銷組織，或組織銷售產生的任何佣金或獎金，即不具有權利、資格、要求或利益。事業商放棄在他們可能曾經擁有的下線行銷組織中的任何與全部權利，包括但不

限於財產權。當事業商取消其事業商合約後，上述事業商不應再聲稱自己為 4Life 事業商，並且不應擁有銷售 4Life 產品或服務的權利。取消事業商合約的事業商只能獲得他或她在取消前工作的最後一個完整支付週期內的佣金或獎金(在非自願取消前進行調查時，不扣留任何金額)。

### 10. 2. 因不活躍而取消

事業商個人銷售額在任何支付期內低於 4Life 獎金計劃明確要求之個人積分值的事業商，將不能獲得其行銷組織在該支付期內產生之銷售佣金。如果事業商在連續六個日曆月內未達到他或她的個人銷售要求(並因此成為「不活躍」)，他或她的事業商合約將因為不活躍而在不活躍的第六個月的最後一天被取消。4Life 不提供取消的書面證明。

### 10. 3. 非自願取消

事業商違反合約的任何條款，包括 4Life 自行決定進行的任何修訂，將引致合約所列之任何處罰，包括但不限於他或她的事業商合約的非自願取消。取消將以書面通知寄往公司最後所知之事業商或其律師住址，並以書面通知送達之時生效。4Life 保留根據個案之具體情況預扣和/或永久扣留資金和阻止任何結束組織的權利。

### 10. 4. 自願取消(解除/終止)

參與此項傳銷計劃的參加者有權在任何時間，出於任何理由取消。取消必須透過郵寄、傳真或電子郵件的方式以書面形式提交給公司的主要營業地址。書面通知必須包括事業商的簽名、正楷姓名、住址和事業商 ID 號碼。如果他或她希望保留優惠顧客身分，他或她必須聯繫客服部門取得優惠顧客帳戶，且該優惠顧客帳戶的安置人需與事業商終止前的安置人相同。若事業商欲重新入會，則需遵守政策中 3. 12 相關規定。

# 名詞定義

4Life	條款中所提到的 4Life 就如同事業商申請與合約書中指的皆是 4Life 公司（也稱為“公司”）
4Life 收入披露聲明	4Life 的收入披露聲明每年更新，位於 4life.com 官網中的“資源”
活躍事業商	向 4Life 訂購產品或行銷輔助資料的事業商
附屬個人	事業商的家庭成員、和／或在公司、合夥、股份有限公司、信託或其他公司行號中與事業商有關的成員。
合約	公司與每位事業商之間的合約，包括事業商申請與合約書、4Life 政策與程序、4Life 行銷與獎金計劃，並包括其現有形式和 4Life 自行決定進行的修訂。這些文件統稱為「合約」。
公司行號	以公司、合夥、股份有限公司、信託等加入成為事業商
公司行號轉換表格	直銷權從個人轉換為公司行號的表格。該表格位於 4Life 網頁最下方的“業務資源”下。
終止	事業商基於下列原因之一，不再繼續其事業商合約： (1) 因不活躍而被終止；(2) 自願終止；或 (3) 非自願取消（終止）。
公司	條款中所提到的「公司」就如同事業商申請與合約書中指的皆是美商福萊有公司台灣分公司。
法務部門	4Life 內部負責監督執行這些政策的部門。法務部門的電子信箱為 compliance@4Life.com。
搶線	直接、間接或其它方式，推薦現有的個人或公司行號簽署事業商合約、或在前六個日曆月內（鑽石階銜及其以下）或前十二個月內（總裁級鑽石階銜及其以上）擁有事業商合約者。

事業商	事業商是獨立經銷，不是特許權或業務機會的購買者。 4Life 與其事業商之間的合約不構成公司與事業商之間的雇主/雇員、代理、合夥或聯合投資關係。事業商不因為他或她的服務或繳納稅款而被當做 4Life 雇員。所有事業商都必須為因身為公司的事業商而賺取的所有報酬支付稅款。事業商沒有權利(無論係明確的或隱含的)讓公司承擔任何義務。只要遵守事業商合約的條款、本政策與程序以及適用的法律，每位事業商都可以建立他或她本人的銷售目標、時間和方法。
事業商合約	事業商申請與合約書
事業商編號	每一位完成事業商合約的事業商都會獲得一個專屬的編號
下線	特屬於事業商業務組織中的顧客及事業商
組織報表	由 4Life 製作的每月報告，提供與每個事業商之行銷組織的事業商身分、銷售和推薦，安置關係有關的重要資料。此報告包含 4Life 所專有的秘密與商業機密資訊。
推薦人	個人推薦一位新事業商，並將新事業商安置在下線當中。 新事業商的推薦人也可以同時是安置人。
更改安置人 (入會 10 日內)	新事業商入會的10日內得申請更改安置人。申請表單可於 4Life 網頁最下方的“業務資源”下載。
公司行號 入會資料	公司營業登記證、組織章程、合夥協議、經營協議、信託文件或商業實體的其他相關文件。
外部網頁	非 4Life 伺服器所經營、亦非 4Life 官方連結的事業商個人網頁，或其它作為經營 4Life 事業用途的網頁。除傳統網頁外，在部落格平台上經營的部落格或網頁，宣傳 4Life 產品和/或 4Life 的機會皆被視為外部網站。

外部網頁銷售申請同意書	在外部網站和/或在第三方銷售網站上銷售 4Life 產品的申請同意書。該表格位於 4Life 網頁最下方的“業務資源”下。
家庭成員	居住在同一個地址的家庭成員和受撫養的家庭成員。
層	在具體的事業商行銷組織中，下線客戶和事業商之間的層級。此名詞指事業商相對於具體上線事業商的關係，由他-們之間具有安置關係的事業商數量所決定。例如，如果B為A的下線，C為B的下線，D為C的下線，E為D下線，那麼E就是A的第四層。
積分	每個被用來計算獎金的 4Life 產品被指定的積分數值。事業商獎金即依據每位事業商及其銷售組織所售產品的總積分值而定。
終身回饋計畫	4Life 事業商專屬的獎金計畫。
線-也稱為腿	是您下線的一部分，始於您所推薦的事業商並向下延續。
行銷組織	在某位事業商下方的所有客戶和事業商。
非官網之第三方網路最低售價要求	事業商在其外部網頁或第三方銷售網站的 4Life 產品售價。超過一種以上產品組合而成的產品套裝，套裝價格應為「非 4Life 網站最低要求售價」的個別單位產品售價的總和。
政策	指政策與程序中的條款
4Life 輔銷資料	由 4Life 制訂、印刷、出版和/或分發予事業商的文件、影音紀錄和其他資料。
個人業績積分 (PV)	事業商個人業績積分之計算，包括：(A) 事業商個人訂貨之積分，(B) 事業商親推的優惠顧客訂貨之積分，(C) 顧客以該事業商資格訂貨之積分。

產品價目表	4Life 直接販售給事業商與優惠顧客的產品售價。除紙本外，亦可從官網下載。
可再販售	產品及輔助資料，符合下列6項條件即可再販售，(1)未開封和使用；(2)包裝及標籤無改變、無損壞；(3)外包裝為最新包裝；(4)產品未超過有效期限；(5)產品仍在販售中；(6)自購買日起未超過一年。
退貨授權號碼	退回的所有產品必須具有退貨授權號碼，可透過致電客服部門取得。必須在退回的每個包裝箱上書寫退貨授權號碼。
4Life 事業出售、轉移或轉讓申請書	用於申請將直銷權轉移至他人（或從個人轉移至公司行號）。申請表單可於 4Life 網頁最下方的“業務資源”下載。
社群媒體	任何異於傳統媒體只傳遞訊息，但不允許閱聽人參與創設話題、發展、討論、回應內容的網路媒體，歡迎、開放、允許對話、討論或由使用者發起話題。典型的社群媒體包括但不限於部落格、臉書、INSTAGRAM、推特、LINKEDIN、PINTEREST、YOUTUBE。
安置人	個人推薦一位新事業商，並將新事業商安置在其下線的第一層組織中。新事業商的推薦人也可以同時是安置人。
安置人轉讓表	用於事業商欲變更安置人（很少被允許）。變更安置人的申請必須填妥此表格提交至客服部門。
新人入會手冊	新事業商入會時的一套工具，幫助了解公司、產品、制度等。
批發價	產品訂購單中，事業商或優惠顧客直接向公司購買產品的價格。（不定期修改、公告）

# 【附錄：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（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。

### 第三十二條（罰則四）

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

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

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

### 第三十三條（罰則五）

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

### 第三十四條（罰則六）

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

### 第三十五條（罰則七）

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

## 第七章 附 則

第三十六條（本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定）非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本

法施行前參加之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。

## 4Life 臺灣分公司已根據上述條款之修訂，修正相關申請合約書及政策與程序等。

美商福萊有限公司台灣分公司退貨辦法：

1. 本辦法依據「事業商參加契約」第7.3條及「多層次傳銷管理法」第四章之規定制定之。本辦法為「事業商參加契約」之一部份，由事業商與直銷業者共同遵守。

2. 本辦法所稱之「退出退貨」指事業商解除契約或終止契約後之退貨，以及事業商違約遭本公司解除或終止契約後，本公司同意對於該事業商所提出之退貨要求處理之。

3. 事業商辦理「退出退貨」時，應由本人檢具個人身分證正本、印章、存摺影本及欲退貨之產品，並附上解除或終止契約確認書向本公司營業部申請辦理。

4. 事業商辦理退貨時，關於產品減損價值之多寡，依照本辦法下列附表之「產品價值減損表」為標準計算之，計算後依法核定應給付之數額，於解除或終止契約且完成退貨手續後三十日內償還事業商。

5. 事業商辦理退貨後，本公司有權依據對該事業商買回產品之數量（即事業商退貨之數量）、貨品減損價值、對該事業商所扣除獎金或報酬之金額等事項，另對於其他層級之事業商分別依其當時因該項交易獲得獎金之比例追回因該項交易而取得之獎金及報酬。

6. 事業商因其他層級之事業商退貨而必須繳回因該項交易而取得之獎金及報酬時，應於本公司書面通知後七工作日內將應繳回之金額匯入本公司指定之帳戶，否則本公司得自應發給該事業商之所有所得中扣除。

如經扣除仍有不足時，經本公司結算催告後，事業商應於收到催告通知後七日內補足應繳回之款項。在事業商未依規定補足應繳回款項前，本公司得繼續扣除該事業商之各項獎金至完全補足為止。

7. 事業商辦理退貨時，若曾因該次訂貨交易而晉升聘階之其他事業商，本公司有權因該退貨而恢復其原有聘階資格及層級地位(即恢復至無該筆訂貨之狀態)。此恢復原聘階資格及層級地位之狀態以該事業商退貨手續完成後之次月一日生效。

8. 退貨之產品價值減損原則：

(一) 產品價值減損之計算標準，原則上以該商品之功能、效用、交易上特性，及其可銷售性等因素而為認定。

(二) 化妝與美容保養品及保健食品較重視品質及保存時效；衣飾類較重視衛生及外觀；機器類產品較重視功能之正常運作及主要零配件之供應。

9. 本辦法於向公平交易委員會完成報備後實施，如有必要時，本公司得隨時修正再經變更報備後實施。

附表:產品價值減損表及計算說明：

身分	退貨理由	商品狀況	價值減損	退還金額	
優惠客戶(郵購買賣或訪問買賣模式)  退出退貨	七日鑑賞/猶豫期間 <sup>1</sup> 內之退貨	不論有無「合理檢視範圍 <sup>2</sup> 」內之毀損	0%	100%	
		若有「合理檢視範圍」外之毀損	100%	0%	
	猶豫期間經過後之退貨	可重新銷售 <sup>3</sup>	0%	90% (依多層次傳銷管理法，業者可以貨款90%退費)	
		不可重新銷售 <sup>4</sup>	100%	0%	
	訂約後30天內(亦即法定解除權/終止權期間內)	可重新銷售	0%	100%	
		不可重新銷售	100%	0%	
	訂約超過30天後(亦即法定解除權/終止權期間經過後)	可重新銷售	收取貨物後第31天至60天內:	0%	90% (依多層次傳銷管理法，業者可以貨款90%退費)
			收取貨物後第61天至120天內:	30%	60% (依多層次傳銷管理法，業者可以貨款90%退費，外加30%產品價值減損)
			收取貨物後第121天至183天內:	50%	40% (依多層次傳銷管理法，業者可以貨款90%退費，外加50%產品價值減損)
			收取貨物後第184(含)天之後:		

## 附註：

1. 依據消費者保護法第19條之規定，鑑賞/猶豫期間係以收受商品後7日內為期計算之。

2. 合理檢視範圍：是指優惠客戶因檢查的必要，或者因不可歸責於自己之事由，致所收取的商品有毀損、滅失、或變更者，其解除權不消滅。也就是優惠客戶於「合理檢視範圍」和「鑑賞期內」，可不具任何理由、負擔任何費用，要求公司退貨並全額還款。反面解釋，只要商品之毀損、滅失或變更，係因檢查以外之任何可歸責於消費者之事由所致者，消費者之契約解除權即告消滅，也就是不得再主張。

3. 可重新銷售之定義係以該退貨商品仍未過保存期限、包裝完整未經開封且未經更改為標準。公司得以該商品之交易特性、效用、功能性及其他因素作個案判斷。（4Life 臺灣不重新銷售退貨之產品。）

4. 下述狀況之產品，視為不可重新銷售（其價值已百分之百減損）：（一）產品已拆封使用。（二）產品已超過使用有效期限。（三）產品經公告下市已逾3個月。（四）產品或其主要零配件經公告停產已逾3個月。（五）舊包裝或舊型產品無法重新改裝者，經公布新包裝或新型產品上市已逾6個月者。（六）產品已變色、變質或變形。（七）產品遭蓄意毀損、破壞。（八）產品已無交易上價值。（九）產品已喪失其應有之功能。

### 說明：

1. 優惠客戶（郵購買賣或訪問買賣模式）在七日鑑賞/猶豫期間內之退貨，若有「合理檢視範圍」外之毀損，則不論有無「合理檢視範圍」內之毀

損，價值減損均為100%；若無「合理檢視範圍」外之毀損，則價值減損率為0。

2. 事業商退貨，在一般退貨情形，若退貨產品仍可重新銷售，則價值減損率依其申請退貨日期與原收貨日之天數訂之：

- A. 收取貨物後第31天至60天內：  
0%----可退款90%
- B. 收取貨物後第61天至120天內：  
30%----可退款60%
- C. 收取貨物後第121天至第183天內：  
50%----可退款40%
- D. 收取貨物後第184(含)天之後：  
100%----不退款

3. 事業商在退出退貨情形，在猶豫期30日內，若仍可重新銷售，價值減損率為零；若已不可重新銷售，價值減損率為百分之百，將不予退貨。

4. 事業商在退出退貨情形，若在猶豫期30日外退貨者，且產品可重新銷售者，則價值減損率依其申請退貨日期與原收貨日之天數訂之：

- A. 收取貨物後第31天至60天內：  
0%----可退款90%
- B. 收取貨物後第61天至120天內：  
30%----可退款60%
- C. 收取貨物後第121天至第183天內：  
50%----可退款40%
- D. 收取貨物後第184(含)天之後：  
100%----不退款

5. 事業商在退出退貨情形，若在猶豫期30日外退貨者，且產品已不可重新銷售者，則價值減損率為零，不予退費。

6. 如果退回商品導致公司支出額外運費，運費將自退還的金額中扣除。



10550 台北市松山區南京東路四段11號7樓  
4Life 官方網站：[taiwan.4life.com](http://taiwan.4life.com)

服務熱線：00801-491-396 傳真訂貨：02-2716-5378

© All Rights Reserved 版權所有 翻印必究 2019.06 印製