

公平交易委員會處分書

公處字第 104049 號

被處分人：禮御生活事業股份有限公司
統一編號：53929549
址 設：臺北市中山區松江路 66 號 4 樓
代 表 人：○○○
地 址：同上

被處分人因違反多層次傳銷管理法事件，本會處分如下：

主 文

- 一、被處分人從事多層次傳銷，變更傳銷制度，未於開始實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理法第 7 條第 1 項規定。
- 二、被處分人從事多層次傳銷，未於傳銷商終止參加契約後 30 日內，依法辦理退出退貨，違反多層次傳銷管理法第 24 條準用第 21 條規定。
- 三、被處分人自本處分書送達之次日起，應立即停止前項違法行為；另被處分人自本處分書送達之次日起 10 日內，應將未報備之傳銷制度向本會辦理變更報備。
- 四、處新臺幣 210 萬元罰鍰。

事 實

- 一、案緣臺北市商業處 103 年 5 月 19 日函轉民眾與被處分人之退費爭議案，另本會自 103 年 5 月起陸續接獲民眾以存證信函終止與被處分人所締結「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」，並亦接獲民眾申訴被處分人未能同意終止所締結「VIP 專案消費整合服務」。
- 二、按被處分人 102 年 2 月 27 日報備從事多層次傳銷，銷售「消費整合服務」契約（下稱「消費整合服務」），商品定價新臺幣（下同）5,000 元。會員申請書第 1 條記載「消費整合服務，為禮御生活事業股份有限公司（以下簡稱本公司）代參加人向本公司合作廠商爭取採購優惠、代購折扣之服務，並可用於加購、折抵本公司公告之各式廠商商品。」102 年 4 月 2 日報備完成後，即於同(4)月 29 日變更報備，將售價

變更為 50,000 元；102 年 7 月 30 日其售價再變更為 60,000 元。102 年 11 月 7 日新增「VIP 專案消費整合服務」契約（下稱「VIP 專案消費整合服務」），售價 500,000 元。變更後之「消費整合服務」及「VIP 專案消費整合服務」，均採分期付款方式，簽訂約時，繳付頭期款 5,000 元（或 6,000 元）、50,000 元，餘款分 9 期，以每月或每年為 1 期分期支付。

三、被處分人就案關事實陳稱略以：

- (一) 被處分人開設網路平台(<http://www.li-vi.com.tw>，下稱購物平台)供購買「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」之會員，以其所取得之購物點數購買供貨廠商所銷售商品，商品種類包括保健食品、保養品、日用品、課程服務、中古車、珠寶、遊樂場票券、旅遊服務及 3C 產品等。會員購買「消費整合服務」至少取得頭期款 5,000 點以上之購物點數；購買「VIP 專案消費整合服務」則至少取得頭期款 50,000 點以上之購物點數。購物平台上各項商品均列有一定購買點數，會員以其帳號密碼於購物平台購買商品時，除售價外，以其持有之點數抵用。而被處分人並非依商品之購買點數，換算一定金額給予供貨廠商；會員購買商品之價款，匯入被處分人所開設之專用帳戶，再按月結算予供貨廠商。售貨發票人雖為被處分人，然商品寄送或瑕疵均由供貨廠商處理。
- (二) 傳銷組織聘階，計分為傳銷商（會員）、經理、區經理、督導、總監 5 階，民眾加入時至少購買「消費整合服務」1 件，並繳付頭期款，始成為傳銷商（會員）。該會員轄下當月份業績合計達 20 件（指銷售「VIP 專案消費整合服務」之專案業績），即成為經理。經理培養 3 位、6 位、9 位直接下線成為經理，則分別晉升為區經理、督導、總監。
- (三) 傳銷獎金計算方法：
 - 1、介紹新會員加入，並購買 1 件「消費整合服務」，該會員可領得 500 元之介紹獎金，協助洽談之會員則領得 1,000 元之洽談獎金；會員當月轄下業績僅 1 件，領得

1 件 200 元之組織獎金，當月轄下業績累計達 10 件、20 件、30 件、50 件，則分別領得轄下 2 代、3 代、4 代、5 代所有件數每件 200 元之組織獎金。會員當月洽談獎金達 2 萬元業績，該月成為銀牌會員；銀牌會員當月轄下組織左右線各達 100 件業績，該月成為金牌會員，金牌會員當月組織獎金雖未達 10 萬元，惟該月組織左右線各達 100 件業績，可保障領取 10 萬元之組織獎金。

2、介紹新會員加入，並購買 1 件「VIP 專案消費整合服務」，該會員可領得 5,000 元專案業績之銷售獎金，專案會員於當月轄下兩條組織線各產生 1 件專案業績時為達成 1 局，每局可領專案分紅獎金 10,000 元，每月最多 50 局為限，業績每月歸零。惟專案會員可選擇領取保障獎金，即當月轄下兩條組織線各產生 1 件特案業績（即前述專案業績）時為達成 1 局，每局可領特案分紅獎金 25,000 元，每月最多 1 局為限。

（四）基本上會員購買 1 件「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」，給予 1 個會員編號，並取得 1 個經營權。傳銷組織之排列採左右雙向制，會員取得新經營權，必須安置在其原有經營權之組織下，不得跨至其他會員之轄下組織。另會員倘為被處分人之講師，其對會員授課，按次發給 500 元至 1,000 元之講師費。又 102 年 11 月以前，會員倘於上個月培養 1 位經理級會員，當月每週一至週五打卡者，發給 20,000 元之輔導津貼；其後改為全勤發給 10,000 元之輔導津貼，倘於上個月未達成培養經理級會員之業績，但培養 1 件「VIP 專案消費整合服務」之業績，當月每週一至週五打卡者，則發給每日 100 元之輔導津貼。至於全國分紅係以被處分人每半年營業收入一定比例，平均分配予所有總監，103 年 8 月 5 日、104 年 2 月 5 日各發放 1 次。

（五）會員每購買 1 件「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」，均與禮御生命美學股份有限公司（下稱禮御生命公司）簽訂「禮御生活事業股份有限公司 參加人轉介禮

儀服務案件規則」，會員取得轉介「禮御生命尊爵型服務契約」之權利。購買「消費整合服務」會員取得1次10年內有效之轉介權利，簽約後未滿1年、未滿2年、未滿3年、未滿4年及滿4年以上，會員轉介時可領得5,000元、10,000元、15,000元、20,000元及25,000元之轉介費，而其上線5代會員，每代均可領得2,000元之履約分紅，該5代之會員倘購買4件「消費整合服務」，則領得4,000元之履約分紅，被處分人以禮御生命公司退佣金，作為履約分紅獎金的來源。另購買「VIP專案消費整合服務」會員取得3次5年內有效之轉介權利，會員每次轉介可領得70,000元之轉介費。成功轉介會員之親友倘再購買禮儀服務契約，則發放10,000元服務分紅予該會員，然因服務分紅之實施有困難，已刪除。

(六) 被處分人銷售「消費整合服務」、「VIP專案消費整合服務」，於簽約時，繳付頭期款，餘款分9期，以每月或每年為1期分期支付，然迄今(104年1月)未有任何會員繳納分期款項，被處分人僅於104年1月20日公告會員可開始繳納分期款項，並可額外贈送10%之購物點數，被處分人從未對會員催繳應繳納之分期款項。

(七) 會員倘依多層次傳銷管理法第21條規定終止參加契約並請求退款，其退款之計算係依照同條第2項規定，即「以傳銷商原購價格90%買回傳銷商所持有之商品」辦理。至所謂「原購價格」，按契約明定，係指契約價款(即60,000元及500,000元)，此亦為各會員所明知。是被處分人依「消費整合服務」、「VIP專案消費整合服務」契約價款60,000元、500,000元計算，會員訂約後30日終止參加契約請求退款，則依契約價款9折買回，被處分人無須退還任何款項，迄今未有會員依多層次傳銷管理法第21條規定終止參加契約之個案。

理 由

一、按多層次傳銷管理法於103年1月29日公布施行，依該法第39條規定，自該法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。依多層次傳銷管理法第6條第1

項規定：「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：……二、傳銷制度及傳銷商參加條件。(下略)」同法第7條第1項規定：「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1項第1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15日內報備。」爰多層次傳銷事業倘變更多層次傳銷管理法第6條第1項各款應報備事項，而未依法報備，即違反同法第7條第1項規定。又，原依公平交易法第23條之4訂定之多層次傳銷管理辦法與多層次傳銷管理法皆訂有多層次傳銷事業報備資料所載內容如有變更，應於實施前報備之規定，是多層次傳銷管理辦法與多層次傳銷管理法對於多層次傳銷事業於實施前報備之要件具有同一性，因多層次傳銷管理法之行政罰鍰較公平交易法之罰鍰為輕，是依行政罰法第5條從輕從新之規定，本案應依多層次傳銷管理法規定論處，合先敘明。

二、被處分人變更傳銷制度，未於開始實施前向本會報備：

- (一) 經查會員為被處分人之講師，其對會員授課，按次發給500元至1,000元之講師費。另會員倘於上個月培養1位經理級會員，當月每週一至週五打卡者，發給20,000元之輔導津貼；其後改為全勤發給10,000元之輔導津貼，倘於上個月未達成培養經理級會員之業績，但培養1件「VIP專案消費整合服務」之業績，當月每週一至週五打卡者，則發給每日100元之輔導津貼。又以被處分人每半年營業收入一定比例作為全國分紅，平均分配予所有業務總監。而被處分人每月提撥每件專案業績5,000元作為會員紅利，會員每月可領取上限為500元，會員購買專案業績者即獲得領取會員紅利之資格。前等制度雖自102年4月間陸續實施，然迄104年1月28日始向本會報備。
- (二) 另查會員購買每件「消費整合服務」、「VIP專案消費整合服務」，均可取得轉介「禮御生命尊爵型服務契約」之權利。購買「消費整合服務」會員取得1次10年內有效之轉介權利，簽約後未滿1年、未滿2年、未滿3年、未滿

4年及滿4年以上，該會員轉介時可領得5,000元、10,000元、15,000元、20,000元及25,000元之轉介費，而其上線5代會員，每代均可領得2,000元之履約分紅，該5代之會員倘購買4件「消費整合服務」，則領得4,000元之履約分紅。另購買「VIP專案消費整合服務」會員取得3次5年內有效之轉介權利，會員每次轉介可領得70,000元之轉介費。成功轉介會員之親友倘再購買禮儀服務契約，則發放10,000元服務分紅予該會員，然該等制度未於實施前向本會報備。

(三) 綜上，被處分人從事多層次傳銷，變更傳銷制度，未於實施前向本會報備，核已違反多層次傳銷管理法第7條第1項規定。

三、多層次傳銷管理法第21條規定：「傳銷商於前條第1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6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30日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格90%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。」第24條復規定：「本章關於商品之規定，除第21條第1項但書外，於服務之情形準用之。」揆諸前揭規範之立法意旨，多層次傳銷事業辦理傳銷商終止契約退貨時，應以傳銷商原購價格90%買回傳銷商所持有商品，倘多層次傳銷事業於傳銷商終止契約退貨時，擅自曲解所提供服務之原購價格，藉以阻礙傳銷商終止契約之退出退貨，將涉有違反多層次傳銷管理法第24條準用第21條規定。

四、被處分人未於傳銷商終止參加契約後30日內，依法辦理傳銷商退出退貨：

(一) 按被處分人向本會報備商品之內容，會員購買「消費整合服務」、「VIP專案消費整合服務」之目的，係為取得於購物平台購買商品之權利，是被處分人所銷售「消費整合服

務」、「VIP 專案消費整合服務」，在提供會員於網路購物平台與供貨廠商進行交易，性質上屬於服務之提供。

- (二) 另查被處分人報備之初，「消費整合服務」定價 5,000 元，報備完成後，即將售價變更為 50,000 元，102 年 7 月 30 日售價再變更為 60,000 元。同(102)年 11 月 7 日新增「VIP 專案消費整合服務」，定價 500,000 元。變更後之「消費整合服務」及「VIP 專案消費整合服務」，均採分期付款方式，簽訂約時，繳付頭期款 5,000 元(或 6,000 元)、50,000 元，餘款分 9 期，以每月或每年為 1 期分期支付。然被處分人銷售之「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」，迄 104 年 1 月未有任何會員繳納分期款項，被處分人也從未對其會員催繳應繳納之分期款項，是實際繳納「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」價款為 5,000 元(或 6,000 元)及 50,000 元。
- (三) 被處分人稱會員倘依多層次傳銷管理法第 21 條規定終止參加契約並請求退款，其退款之計算係依照同條第 2 項規定，即「以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品」辦理；所謂「原購價格」，按契約明定，係指契約價款，此亦為各會員所明知。是被處分人依「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」契約價款 50,000 元(或 60,000 元)、500,000 元計算，會員訂約後 30 日終止參加契約請求退款，則依契約價款 9 折買回，被處分人無須退還任何款項，迄今未有會員依多層次傳銷管理法第 21 條規定終止參加契約之個案。被處分人並據前開理由，向會員表示不退還任何款項。
- (四) 如前所述，迄今未有任何會員繳納「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」所訂之分期款項，被處分人也從未對其會員催繳契約上所載之分期款項；「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」實際繳納價款為 5,000 元(或 6,000 元)及 50,000 元，即會員購買「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」之原購價格，然被處分人將「消費整合服務」、「VIP 專案消費整合服務」定價 50,000 元(或 60,000 元)、500,000 元視為原購價格，藉以阻礙會員終

止契約之退貨退款；而本會陸續接獲會員以書面向被處分人終止契約，並請求退款，均未見被處分人依規定於會員終止參加契約後 30 日內，辦理會員退出退貨，核其行為已違反多層次傳銷管理法第 24 條準用第 21 條規定。

五、綜上論結，被處分人從事多層次傳銷，變更傳銷制度，未於開始實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理法第 7 條第 1 項規定；未於傳銷商終止參加契約後 30 日內，依法辦理退出退貨，違反多層次傳銷管理法第 24 條準用第 21 條規定。經審酌其違法行為之動機、目的及預期之不當利益；違法行為對交易秩序之危害程度；違法行為危害交易秩序之持續期間；因違法行為所得利益；事業之規模、經營狀況及其市場地位；違法類型曾否經中央主管機關導正或警示；以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰；違法後懊悔實據及配合調查等態度，及違法情節重大等情狀，爰依多層次傳銷管理法第 32 條第 1 項、第 2 項及第 34 條規定，分別就違反多層次傳銷管理法第 7 條第 1 項規定部分，處新臺幣 10 萬元罰鍰，違反同法第 24 條準用第 21 條規定部分，處新臺幣 200 萬元罰鍰，總計處新臺幣 210 萬元罰鍰，處分如主文。

中 華 民 國 104 年 6 月 24 日
被處分人如有不服本處分，得於本處分書達到之次日起 30 日內，向本會提出訴願書（須檢附本處分書影本），訴願於行政院。