

公平交易委員會處分書

公處字第 115047 號

被處分人：林○○

統一編號：○○○

地 址：○○○○○○○

被處分人：江○○

統一編號：○○○

地 址：○○○○○○○

被處分人：陳○○

統一編號：○○○

地 址：○○○○○○○

被處分人等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，未於開始實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理法第 6 條第 1 項規定。
- 二、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，並約束所屬傳銷組織不得繼續從事多層次傳銷。
- 三、處林○○、江○○各新臺幣 50 萬元罰鍰。
處陳○○新臺幣 30 萬元罰鍰。

事 實

- 一、民眾 114 年 4 月 25 日以電子郵件反映，透過上線於 OlyLife 公司網站加入及訂購 OlyLife P90 太赫茲兆能儀商品(下稱案關商品)，事後發現 OlyLife 公司在我國境內無據點，客服電話亦無人接聽，公司網頁及各種宣傳單亦

無相關訊息，經聯繫被處分人陳○○(下稱陳○○)要求退貨並未出面處理，疑涉違反多層次傳銷管理法規定案。

二、查奧林生活公司於112年9月19日向本會報備在案，案關商品於113年4月18日向本會變更報備，獎金項目分別有推薦、領導獎金、層級獎金、區域獎金、輔導獎金、互助獎金及全球分紅獎金等，經比對奧林生活公司及OlyLife公司獎金制度亦有差異。

三、函請陳○○書面陳述及到會說明，略以：

(一)陳○○112年底於OlyLife公司網站註冊並以美金1,000元完成購買案關商品，目前會員層級聘階為P3領導者，114年3月11日於YouTube影音平臺介紹OlyLife公司傳銷制度，該制度為雙軌制，購買1臺案關商品為美金1,000元成為OlyLife公司會員，該公司撥75%為獎金發放基準，也就是美金750元，獎金項目有「推薦獎金10%」，推薦1人可獲得美金75元($750 \times 10\%$)；「層碰獎金50%」：第1層左、右對碰即可獲得美金375元，以此類推，至無限層；「對碰獎金」：第4層開始領取，1臺11%、2臺12%及6臺13%；「輔導獎金」：底下有對碰獎金方可領取，第1代10%、第2代至6代5%；「互助獎金(回領上一層安置人5%)」：1臺美金1,000元 $\times 3 = 3,000$ 、2臺美金2,000元 $\times 3 = 6,000$ 及6臺美金6,000元 $\times 3 = 18,000$ 元；「全球分紅5%」：會員組織團隊轄下一邊15臺一邊14臺即可領到1份全球分紅，該傳銷制度資料係由上線被處分人江○○(下稱江○○)提供。

(二)陳○○加入OlyLife公司組織團隊名稱為R1團隊，R1團隊截至114年9月會員總人數約558人，江○○及被

處分人林○○(下稱林○○)為 OlyLife 公司高階傳銷商。

(三)OlyLife 公司為跨境電商公司，全球使用統一網路系統，該網站僅有顯示 OlyLife，無公司中文全名，且陳○○介紹 OlyLife 公司傳銷制度與奧林生活公司報備之傳銷制度相似，陳○○曾赴奧林生活公司主要營業所看到 OlyLife 公司標誌，故認為 OlyLife 公司傳銷制度已向本會完成報備，於我國公司名稱為奧林生活公司。

四、經函請江○○書面陳述及到會說明，其上線林○○陪同到會說明，由於林○○為高階傳銷商，故請江○○及林○○併同說明案情，略以：

(一)林○○經友人邀約前往臺中聚會，會中有 OlyLife 公司傳銷商及我國民眾於現場談論 OlyLife 公司傳銷制度，會後友人於 112 年 6 月邀林○○加入 OlyLife 創業小家電 LINE 群組，該群組內載有 OlyLife 公司傳銷制度資料，該群組成員曾於前開聚會中表示，OlyLife 公司即將向本會完成報備，林○○遂請友人排入 OlyLife 公司團隊組織內，林○○認為我國奧林生活公司屬 OlyLife 公司臺灣分公司，故於 112 年 11 月加入 OlyLife 公司成為會員，目前聘階為三星大使接近四星大使。

(二)OlyLife 公司傳銷制度為民眾於 OlyLife 公司網站(www.olylife.com)註冊及購買相當金額商品取得不同會員級別，主要向民眾推廣銷售案關商品，該制度如下：

1、會員級別及資格條件：

會員級別	資格條件
P1 實習生	100USD；RM(Ringgit Malaysia，馬

	幣)440
P2 經營者	500USD；RM2, 150
P3 領導者	1000USD；RM4, 300
P4 營運長	2000USD；RM8, 600
P5 創業先鋒	6000USD
M1 1 星教練	小區業績 1 萬 PV (Point Value，積分值) 者，次年起需直推 1 人
M2 2 星教練	小區業績 10 萬 PV 者，次年起需直推 2 人
M3 3 星教練	小區業績 50 萬 PV 者，次年起需直推 3 人
M4 4 星大使	小區業績達 100 萬 PV 者，次年起小區業績新增 10 萬 PV
M5 5 星大使	小區業績達 500 萬 PV 者，次年起小區業績新增 20 萬 PV
M6 皇冠總裁	小區業績達到 1000 萬 PV 者，次年起小區業績新增 50 萬 PV
M7 皇家皇冠總裁	小區業績達到 5000 萬 PV 者，次年起小區業績新增 100 萬 PV

2、獎金制度：

(1)推薦獎金：首次註冊 PV10%。

(2)層獎：會員 AB 區每層首單按小區業績的相應比例計算層碰，不限次數，會員升級後，之前低等級層碰，自動按高等級計算並補發差額獎金。

級別	P1	P2	P3	P4	P5
百分比	5 層 50%	10 層 50%	無限層 50%		

(3) 分享獎(積分)：按推薦關係，會員及會員之推薦人各收取 PV50% 購物積分，購物積分可於會員商城購物抵扣。

(4) 區域獎：管理網絡第 4 層開始以小區業績結算 1:1 對碰，會員之層碰點位及前 3 層點位不計入區域獎金。

級別	P1	P2	P3	P4	P5
百分比	9%	10%	11%	12%	13%
日封頂	RM440	RM2, 200	RM4, 400	RM8, 800	RM30, 800

(5) 輔導獎：

直推人數	代數	P1	P2	P3	P4	P5
1	1	10%	10%	10%	10%	10%
3	2		5%	5%	5%	5%
	3			5%	5%	5%
5	4				5%	5%
	5				5%	5%
	6					5%

(6) 互助獎：會員收取上線實發獎金 10%，平均分配給 A、B 會員(初始註冊投資額的 3 倍此項獎金結束)。

(7) 購物獎：依會員於 OlyMall 之訂單 PV 及其推薦人階

級計算獎金。

(8)分紅獎：按每年總業績之5%，並向所有活躍董事加權平均後發放。

(三)林○○於112年7月邀江○○加入上開LINE群組，江○○將OlyLife公司傳銷制度拍攝成影片傳給陳○○等人，以利日後向他人介紹該傳銷制度招募傳銷商。因上開群組成員將奧林生活公司完成報備頁面、報備商品截圖及主要營業所照片張貼於該群組內，江○○認為OlyLife公司傳銷制度業經我國奧林生活公司完成報備，故於112年12月加入OlyLife公司成為會員，並同意於YouTube網路平臺介紹OlyLife公司傳銷制度，目前聘階為三星大使，R1團隊係沿用江○○於他傳銷事業組織團隊之名稱，目前團隊總人數約410人。陳○○除擔任R1團隊講師外，亦曾負責與OlyLife公司年會旅行社窗口聯繫。

(四)林○○經過奧林生活公司主要營業所發現無營業跡象，113年7-8月間曾向群組成員詢問，方察覺奧林生活公司營業狀況有異，故告知江○○停止傳銷行為。

五、函請奧林生活公司書面陳述及到會說明，略以：

(一)奧林生活公司認市場同類案關商品競爭激烈，調整成本不具經濟效益，且近期發現市場銷售該類商品多有以「醫療器材」或「誇大不實醫療效能」進行非法宣傳及銷售誤導民眾，鑒於奧林生活公司與OlyLife公司對案關商品獨家代理及經銷條件未達共識，且考量前開市場風險，在尚未招募傳銷商之際，決定暫緩案關商品之進貨且未有銷售。

(二)奧林生活公司與OlyLife公司無任何隸屬關係，雙方就

財務、業務及法人人格均為各自獨立之法律主體，獎金制度亦互不同屬且無往來，OlyLife 公司所屬成員於我國招募會員之行為屬該公司成員之個人行為，與奧林生活公司並無關連，且奧林生活公司未為渠等行為背書或授權情事，奧林生活公司已去函促請馬來西亞 OlyLife 公司確實約束其所屬成員務必遵守我國法令，不得有觸法之虞。

(三)奧林生活公司於 113 年 2 月 1 日取得註冊商標，市面上有部分人士未經授權假藉我國奧林生活公司名義進行營運及招募行為，註冊影射「OlyLife」相關網域誤導民眾，非奧林生活公司所能控管，又該公司並無架設相關網站或進行營運，亦無查獲與案關商品有任何業務往來，前經臺灣臺北地方檢察署簽結在案，足徵奧林生活公司係遭他人冒用及不當連結，該公司已透過公告向外界說明。

理 由

- 一、按多層次傳銷管理法第 3 條規定：「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。」同法第 4 條規定：「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。」同法第 5 條第 1 項規定：「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。」據上，所謂多層次傳銷，係指事業透過傳銷商介紹他人參加，以建立多層級之組織，並藉由該組織架構所形成之人際網絡推廣、銷售商品或服務，而傳銷商則因此而獲得事業所給予之佣金、獎金或其他經濟利益，故具有團隊計酬及多層級獎金抽佣關係之特性。

二、次按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，應檢具載明法定事項之文件、資料，向主管機關報備。復按同法第32條第1項前段規定：「主管機關對於違反第6條第1項、第20條第2項、第21條第2項、第22條或第23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10萬元以上500萬元以下罰鍰」。是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，應依前揭規定於開始實施多層次傳銷行為前向本會報備。

三、查OlyLife公司為外國多層次傳銷事業：

(一)經查OlyLife公司為馬來西亞公司，於我國並未設有分公司或據點。次查OlyLife公司提供民眾註冊成為會員並購買商品，會員加入時需購買美金100元或馬幣440元成為P1實習生聘級，推薦或購買商品金額達成一定條件，可晉升為P2經營者、P3領導者、P4營運長、P5創業先鋒、M1 1星教練、M2 2星教練、M3 3星教練、M4 4星大使、M5 5星大使、M6 皇冠總裁、M7 皇家皇冠總裁等聘級；獎金項目計有推薦獎、層獎(同層碰獎)、分享獎、區域獎、輔導獎、互助獎、購物獎、分紅獎，其中輔導獎抽成可領6代獎金，層獎依聘級而領取50%N代獎金，該等獎金具有多層級抽佣關係及團隊

計酬之特徵，是該制度核屬多層次傳銷管理法第3條所稱之多層次傳銷，OlyLife公司係採行多層次傳銷方式銷售商品之外國多層次傳銷事業，其會員為多層次傳銷管理法第5條第1項規定之傳銷商。

(二)據奧林生活公司表示，因與OlyLife公司就案關商品獨家代理及經銷條件未達共識等理由，迄今尚未開始對外招募傳銷商，此有奧林生活公司112年9月迄今銷售資料可查，且奧林生活公司與OlyLife公司就財務、業務及法人人格各自獨立並無隸屬關係，獎金制度亦互不同屬，且查奧林生活公司於112年9月19日向本會報備從事多層次傳銷，又OlyLife公司與奧林生活公司之傳銷制度包含領導獎金、輔導獎、互助獎、購物獎等亦有差異如下表：

	我國奧林生活公司	馬西亞來OlyLife公司
領導獎	有	無領導獎金
分享獎	無	有
輔導獎	P3會員級別以上方有權領取，依不同會員級別領取3代至6代間之輔導獎金	P1會員級別以上均可領取，依不同會員級別領取1至6代間之輔導獎金
互助獎	下線首次購買累計PV 2倍作為上限	初始註冊投資額的3倍為上限
購物獎	無	有

四、被處分人等實施外國多層次傳銷事業之傳銷計畫或組織，未於開始實施前向本會報備，違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定：

- (一)按多層次傳銷行為之實施，包括招募傳銷商及推廣、銷售商品等行為。
- (二)查林○○112年11月於馬來西亞OlyLife公司網站註冊成為會員，聘階為三星大使接近四星大使，並推薦江○○於同年12月入會，江○○聘階為三星大使，江○○並推薦陳○○於同年底入會，陳○○聘階為P3領導者。
- (三)復查江○○沿用於他傳銷事業組織團隊之R1團隊名稱，並與陳○○透過YouTube網路平臺介紹OlyLife公司傳銷制度對外招募會員及推廣、銷售OlyLife公司商品，此為江○○及陳○○所不爭，並有江○○114年7月20日及陳○○於114年3月11日YouTube網路平臺影片載有「推薦獎金」、「層碰獎金」、「對碰獎金」、「輔導獎金」、「互助獎金」及「全球分紅」等獎金項目可證，另據陳○○表示OlyLife公司傳銷制度資料係由上線江○○提供，目前R1團隊總人數約410人，是林○○、江○○及陳○○招攬他人加入外國OlyLife公司之傳銷計畫或組織，屬多層次傳銷管理法第4條第2項規定所稱實施境外多層次傳銷計畫或組織之傳銷商，視為同法第4條第1項規定之多層次傳銷事業，惟未於開始實施多層次傳銷行為前向本會報備，已違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定。
- (四)至林○○等人辯稱OlyLife公司為跨境電商，全球使用統一網路系統，該網站僅有顯示OlyLife，無公司中文全名，OlyLife公司傳銷制度與奧林生活公司報備之傳銷制度相似，亦曾赴該公司主要營業所看到OlyLife公司標誌，故認為奧林生活公司為OlyLife公司臺灣分公

司，惟查林○○等人並未提供奧林生活公司全名之參加契約、購買案關商品之交易憑證，以及發放獎金等事證資料，且查奧林生活公司與OlyLife公司傳銷制度仍有差異，又林○○陳稱於113年7月至8月間告知江○○停止傳銷行為，惟查江○○114年7月20日仍持續於YouTube影音平臺上傳影片介紹OlyLife公司獎金制度，是林○○等人辯稱尚不足採。

七、綜上論述，林○○、江○○及陳○○實施外國多層次傳銷事業之傳銷計畫或組織，未於開始實施前向本會報備，已違反多層次傳銷管理法第6條第1項規定。經審酌上開被處分人違法行為之動機、目的、預期不當利益、對交易秩序之危害程度、持續期間、所得利益，及事業規模、經營情況、以往違法情形、違法後懊悔實據及配合調查等情狀，並考量林○○、江○○為OlyLife公司高階傳銷商、陳○○為OlyLife公司聘階P3領導者等級會員，且其團隊招募人數達400人以上及至114年7月仍於YouTube影音平臺上傳影片介紹OlyLife公司獎金制度，對多層次傳銷交易秩序及傳銷商權益造成影響，爰依同法第32條第1項前段規定處分如主文。

中 華 民 國 115 年 7 月 27 日
被處分人如不服本處分，得於本處分書送達之次日起 30 日內，
繕具訴願書(須檢附本處分書影本)，經由本會向行政院提起訴
願。