



PM-International

Simple. Successful.



傳銷商協定暨營運規章

PM-International Taiwan

普爾曼國際有限公司

目錄

前言

第一章 基本守則

第二章 成為傳銷商

第三章 傳銷商經營權之授權與行使

第四章 傳銷商之權利與義務

第五章 公司名稱、商標及著作權文件之使用

第六章 特定違約事由

第七章 獎金制度 (PM 國際市場行銷計畫簡圖)

第八章 訂貨、退換貨作業辦法

第九章 退出之退貨作業辦法

第十章 其他通則

附件一 營運規章

附件二 多層次傳銷管理法

附件三 多層次傳銷管理法施行細則

附件四 財團法人多層次傳銷保護基金會簡介

附件五 中華民國直銷協會商德約法

前言

本協定旨在保障所有傳銷商與普爾曼國際有限公司(PM-International Taiwan Ltd.)間的權利、義務及職責關係，且亦適用於傳銷商相互間之關係，並確保傳銷商在普爾曼國際行銷計劃下，均能享有公平合理的事業機會。普爾曼國際在遵行「多層次傳銷管理法」的原則與精神下，得因應市場變化、法令修改或其它業務之需要，保有修正公司政策及本協定之權利，公司政策及本協定修訂公告，並經向公平交易委員會報備後即刻生效。以下簡稱普爾曼國際有限公司(PM-International Taiwan Ltd.)為普爾曼國際或 PM 台灣；以下簡稱 PM-International AG 為 PMI。

第一章 基本守則

1. 傳銷商應遵循中華民國之一切法令，包括「多層次傳銷管理法」所載明之條款。
2. 傳銷商遞交申請契約書，經普爾曼國際書面核定後，正式取得傳銷經營權，但傳銷商仍為獨立之個體，並不具普爾曼國際的職員身份，對外不能代表普爾曼國際，且在獲普爾曼國際書面授權前不得以普爾曼國際之名義對外發表言論。
3. 傳銷商不得有任何損及普爾曼國際或其它傳銷商之行為。亦不得對產品及獎金制度做誇大不實之陳述或宣傳。
4. 傳銷商於推薦他人成為傳銷商之前，應向推薦對象誠實講解普爾曼國際產品及行銷制度，不得有虛偽、隱瞞或誇大誤導之表示。
5. 為顧及普爾曼國際傳銷商組織之和諧及互助，傳銷商不得以任何直接或間接方式，從事誘導、干預或鼓勵另一傳銷商脫離原推薦體系。
6. 傳銷商以顯然不合理之價格故意（直接或間接）傾銷普爾曼國際之產品，經查證屬實者，公司有權終止其經營權。
7. 傳銷商承購產品應依實際需要訂購，切勿囤積非一般人於短期內所能售罄之數量，公司得於必要時請您提出客戶憑證。
8. 傳銷商必須向零售顧客及其推薦之傳銷商說明退換貨的規定。
9. 傳銷商與普爾曼國際間所發生之任何法律爭議，雙方同意以臺灣臺北地方法院為第一審管轄法院。
10. 傳銷商如發生違反普爾曼國際政策或本協定情事之嫌時，公司有終止、暫停供貨，及暫停發放獎金之權利，至經普爾曼國際查證後，再決定是否恢復其傳銷權利。

第二章 成為傳銷商

成為普爾曼國際有限公司傳銷商，申請人須符合資格。

1. 申請資格：
 - (1) 個人
 - A. 須年滿 18 歲。
 - B. 遵循多層次傳銷管理法第十六條辦理，無行為能力人不得加入多層次傳銷。
 - (2) 依法設立登記之公司行號
2. 申請辦法：

詳讀「普爾曼國際傳銷商協定暨營運規章」之內容，並填妥傳銷商申請契約書，檢附其他證明文件(請參閱以下應提供證件之說明)，直接遞交(郵寄)至普爾曼國際，並繳交入會費新台幣 1,200 元整。

※ 申請成為傳銷商應提供之證件：

- (1) 本國人：國民身分證正反面影本 1 份、個人銀行帳戶存摺影本 1 份。
 - (2) 外籍人士：須檢附護照影本及中華民國政府機關核發之居留證影本及稅務號碼、台灣銀行帳戶存摺影本 1 份。
 - (3) 公司：主管機關所核發之公司執照影本 1 份、營利事業登記證影本 1 份、負責人身分證正反面影本 1 份、公司銀行帳戶存摺影本 1 份。
3. 申請人在填寫「傳銷商申請契約書」時，若因錯誤更正，其更正部分須簽章確認，否則該申請契約書普爾曼國際不予接受。
 4. 申請人在遞交「傳銷商申請契約書」於普爾曼國際時，務必確認其所填寫之資料正確無誤；若有錯誤而導致傳銷商權益受損，普爾曼國際概不負責。
 5. 申請人完成申請手續後，交予普爾曼國際之「傳銷商申請契約書」上「推薦人」部分不得更改，若不慎填寫錯誤須更改推薦人，則須依據 PMI 國際總部規定辦理如下：
 - (1) 須於遞交申請契約書後 14 日內提出申請
 - (2) 申請表須經六代上線夥伴(會員)同意並簽名
 - (3) 須支付新台幣 400 元手續費，再行送交 PMI 國際總部核准修改
 6. 申請人在遞交「傳銷商申請契約書」後，須經公司審核評估申請人是否符合公司拓展業務之條件，並須符合公司產品推廣之要求，經普爾曼國際書面同意後始能成為正式夥伴(會員)。
 7. 若您在申請後七日內無至少購買一套基本能量組，會員資格將會被終止；若一年內無購買任何產品，會員資格亦將被終止。

第三章 傳銷商經營權之授權與行使

1. 申請成為傳銷商，須於獲得普爾曼國際審核通過發給傳銷商編號後，其經營權始生效。 註：普爾曼國際保留拒絕申請之權利。
2. 以公司行號申請者，公司負責人不得再以個人名義申請其他經營權，但其股東可以個人名義申請。
3. 經營權之繼承：若傳銷商身故其傳銷商繼承權之處理，除遺囑指定繼承人以外，依民法第 1138 條之明定法定繼承人之順序，除被繼承人法定配偶外，其順序如下：
 - (1) 直系血親卑親屬(子女)
 - (2) 父母
 - (3) 兄弟姊妹
 - (4) 祖父母如無人繼承或繼承人不願繼承時則將依自動失效辦法處理。
4. 傳銷商資料異動：
 - (1) 以個人名義加入者：須檢附個人之姓名、住址、電話、銀行帳號等，並填具「資料異動申請書」附上簽名及所需相關文件後，遞交普爾曼國際以提出申請。資料不完整者，恕不予受理。
 - (2) 以公司名義加入者：須檢附公司之名稱、住址、電話、銀行帳號、負責人、統一編號等，並填具「資料異動申請書」附上簽名及所需相關文件後，遞交普爾曼國際以提出申請。資料不完整者，恕不予受理。
5. 傳銷商經營權之解除或終止：
 - (1) 解除或終止契約：傳銷商得自訂約日起三十日內以書面通知普爾曼國際解除或終止契約，於解

除或終止契約生效日起，傳銷商經營權亦一併撤銷，自始無效。

- (2) 終止契約：傳銷商得自訂約日起三十日（不含）後，得隨時以書面通知普爾曼國際終止契約，於終止契約生效日起，傳銷商經營權亦一併撤銷。
- (3) 傳銷商因申請解除或終止契約生效後，其下組織則接上至其推薦人，而申請解除或終止契約人將不再具備普爾曼國際傳銷商之資格，且在一年內不得重新申請加入。
- (4) 傳銷商如有違反國家法令或傳銷商協定之情節重大者，普爾曼國際得撤銷其傳銷商權，並保有法律追訴權利。
- (5) 推薦人或直屬傳銷商若積壓下線資料，普爾曼國際得撤銷其傳銷商權，且公司有權決定其終生不得再申請加入之權利。
- (6) 傳銷商若於喪失資格後重新申請加入普爾曼國際傳銷組織，其喪失資格前之組織則留在原組織線。
- (7) 普爾曼國際保留上述傳銷商重新申請加入組織之最終審核權。

第四章 傳銷商之權利與義務

1. 進貨：

- (1) 傳銷商可擁有向普爾曼國際直接進貨之權益。
- (2) 傳銷商應儲存適量之普爾曼國際產品，以協助推展業務之正常需要，但不得為業績而囤貨。

2. 售貨：

- (1) 傳銷商應依照公司所標示之產品價目、成分、使用方式、注意事項或其它正式文件上之說明等來銷售商品或推薦入會。
- (2) 不得以引入錯誤或誇大不實之方式說明產品之任何功能，若因此致普爾曼國際之聲譽受損，傳銷商應負完全法律責任。
- (3) 不得表示其銷售享有普爾曼國際獨家銷售特許權。
- (4) 必須詳實填寫「訂購單」。
- (5) 傳銷商應明瞭其與普爾曼國際間之一切買賣行為，皆以獨立個體之締約人的身份為之。
- (6) 傳銷商不得在任何交易中明示或暗示為普爾曼國際授權之代表人、經銷人、受任人或僱傭人。亦不得明示或暗示代表普爾曼國際做出任何意思之表示或保證。

3. 推薦：

- (1) 傳銷商有權推薦他人成為普爾曼國際傳銷商。
- (2) 傳銷商推薦他人成為普爾曼國際傳銷商後，應負起協助、訓練下線拓展業務之責任。
- (3) 傳銷商不得對被推薦人提出下列要求：
 - A. 購買或儲存推薦人規定顯為不合理金額之產品數量。
 - B. 購買非普爾曼國際產品。
 - C. 購買非普爾曼國際製作之資料或文宣用品。
 - D. 購買非普爾曼國際舉辦之研討會或其他會議、訓練之入場卷或繳交任何補習費。

4. 其他：

若您得知在傳銷市場上有違法或違規事件發生，並致您權益受到侵害，請以書面方式向公司提交檢舉報告並附上相關證據至以下電郵信箱：contact@pm-international.tw。

第五章 公司名稱、商標及著作權文件之使用

1. PM-International AG，以下簡稱為 PMI，特授權普爾曼國際有限公司(PM-International Taiwan Ltd.)，以下簡稱普爾曼國際，為其商標及知識產權等之執法代理。
2. 傳銷商不得利用普爾曼國際或 PMI 名稱、商標、書面資料或電子資料從事非普爾曼國際或 PMI 行銷計劃之活動或藉以圖利他人。
3. 傳銷商除非取得普爾曼國際或 PMI 事先之書面同意，不得自行製作非由普爾曼國際或 PMI 提供之文宣資料。
4. 傳銷商不得在產品或普爾曼國際或 PMI 提供之文宣資料上附加其他商標及標示或任意更改、重製商標及標示，也不得擅自更改包裝。
5. 傳銷商得使用普爾曼國際或 PMI 發行之刊物及輔助資料，但僅限於執行普爾曼國際或 PMI 事業拓展業務之用。
6. 凡屬於普爾曼國際或 PMI 所有之一切著作（例如：錄音、相片、影片、文宣資料、圖像、文字、電子文件等）均受中華民國著作權法之保護，未經普爾曼國際或 PMI 同意，任何人不得擅自複製或重製。如有違反者，普爾曼國際或 PMI 有權終止其經營權，並依法追究責任。
7. 經普爾曼國際或 PMI 允許前提下，傳銷商得於公司所舉辦之會議或訓練上錄音，但僅供個人使用，不得複製、銷售或供作其他用途。
8. 傳銷商經營權解除、終止或被撤銷時，該傳銷商經營權停止生效之日起即不可再使用與普爾曼國際或 PMI 產品有關資料名稱、商標或印有普爾曼國際或 PMI 名稱之紙張、表格及廣告文宣資料等。
9. 傳銷商除非取得普爾曼國際或 PMI 事先之書面同意，不得自行製作非普爾曼國際或 PMI 提供之文宣品及影片及媒體新聞稿，且不得以任何媒體方式進行廣告行為，如逕查獲一律撤銷其傳銷經營權，並不得再以其他名義申請為傳銷商。
10. 傳銷商不得在網絡平台、拍賣網站或其他網站使用品牌(名稱、商標、圖片)進行普爾曼國際或 PMI 的產品銷售或廣告行為，亦不得供貨於他人轉售 PMI 之產品於網際網路或其他通路銷售。
11. 傳銷商不得在未聲明「獨立經銷商」的情況下使用普爾曼國際或 PMI 的名稱或智慧財產權。
12. 傳銷商除非取得普爾曼國際或 PMI 事先之書面同意，不得將普爾曼國際或 PMI 之名稱或知識產權等用作個人網站的名稱、域名或電子郵件地址。若傳銷商違反普爾曼國際或 PMI 名稱、資料、商標之使用規則，普爾曼國際或 PMI 將採取適當的行動來處理違規事項(如：發送警告信、終止傳銷商契約，嚴重者將提出法律訴訟等。) 細節請上官方網站進入 PM-Office 查閱商標及品牌、互聯網和社群媒體政策。網址：www.pm-international.com。

第六章 特定違規事由

1. 遵照多層次傳銷管理法第十五條訂定，違反下列各項規定一律撤銷其傳銷權。
 - (1) 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。
 - (2) 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
 - (3) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
 - (4) 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
 - (5) 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
2. 競業禁止：不得在普爾曼國際內談論他家與普爾曼國際同性質之事業或產品；亦不得銷售其他與普爾曼國際相類似之產品，或冒充為普爾曼國際之產品。不得出現任何將損及普爾曼國際傳銷商權益之行為；亦不得散播、攻擊、批評普爾曼國際其他體系傳銷商的言論，維持整體的和諧。

第七章 獎金制度

1. 獎金類型：獎金以歐元結算，發放以 1 歐元兌換 40 元新台幣為基準。若有修改則以當期匯率或新設定換算標準為基準。

(1) 零售利潤：(以零售價計算)享有折扣 20%-40%的利潤

(2) 顧客直推方案：(以零售價計算)：15%-25%

若顧客沒有加入會員，直接以零售價向公司購買產品，普爾曼直接回饋推薦人獎金(推薦人須於重銷方案期間內)，若推薦人當月資格為團隊夥伴(TP)回饋 15%；若為正式經理(M)則回饋 25%。

(3) 超級業務獎金：(以點數(P)計算)：3%-5%

P=Point (點數)

$P(\text{點數}) \times \text{獎金百分比}(3\%-5\%) \times 0.51129(\text{原德國馬克對歐元換算率}) = \text{超級業務獎金(歐元)}$

◎ 當月個人業績達到 2,500P，則回饋 3%；當月個人業績達到 5,000P，則回饋 5%。

(4) 第一代獎金：10%

第一代團隊夥伴(會員)當月所購買產品 GV 總和的 10%。(GV 為 Geschäftsvolumen(業務量))

◎ 推薦人領取第一代獎金需於重銷方案期間內，GV 請參閱最新價目表上之 GV 值。

◎ 若購買人當月達成正式經理，則推薦人當月無此獎金。

(5) 團隊獎金：60-120 歐元 (2,400– 4,800 元新台幣)

A. 團隊資格是最快讓自己我和我的團隊達成經理資格的方式，團隊資格點數最少為 1,000 點。

B. 當月透過團隊資格所產生的經理稱為資格經理：如果我自己購買團隊組合，我的一位下線夥伴也購買團隊組合，則我和我的下線夥伴即可成為資格經理，身為資格經理，我當月將可以領取下線會員的 60 歐元(2,400 元新台幣)的團隊獎金。

C. 若上個月成為(考核)資格經理成功，或上個月為正式經理，則本月若直推一位新夥伴購買團隊組合，即可領取此直推夥伴的 120 歐元(4,800 元新台幣)的團隊獎金和第二代以後無限代之 60 歐元(2,400 元新台幣)的團隊獎金，若該獎金已被下線經理領取，則不重複發給。

D. 領取金額：

a.) 推薦人上個月為經理(M)或以上聘階，並於當月推薦一位新夥伴購買團隊組合，則推薦人享有 120 歐元(4,800 元新台幣)的團隊獎金。

b.) 推薦人上個月為團隊夥伴(TP)，並於本月推薦一位新夥伴購買團隊組合，則推薦人享有 60 歐元(2,400 元新台幣)的團隊獎金，另外 60 歐元(2,400 元新台幣)則由推薦人上線經理領取。

E. 團隊組合為每人終生只能購買一次之優惠，曾購買過團隊組合但已失效會員欲重新加入，則無法再次購買團隊組合。

(6) 代數獎金(經理劃代)：當月達成合格經理(M)以上聘階並仍在重銷方案期間內者，即符合資格領取代數獎金。

P=Point (點數)

$P(\text{點數}) \times \text{組織代數獎金百分比}(3\%-5\%) \times 0.51129(\text{原德國馬克對歐元換算率}) = \text{代數獎金(歐元)}$

◎ 各聘階領取方式及領取百分比請參閱下表：

(各代以經理劃代，以經理小組點數計算；經理小組係指扣除下線經理組織後的成員)

聘階	可領代數	第一代	第二代	第三代	第四代	第五代	第六代
正式經理(M)	四代	5%	3%	3%	3%		
銷售經理(SM)	四代	5%	3%	3%	3%		
行銷經理(MM)	四代	5%	3%	3%	3%		
國際行銷經理(IMM)	五代	5%	3%	3%	3%	5%	
副總裁(VP)	六代	5%	3%	3%	3%	5%	5%
執行副總裁(EVP)	六代	5%	3%	3%	3%	5%	5%
總裁(P)	六代	5%	3%	3%	3%	5%	5%
銀級總裁(SP)	六代	5%	3%	3%	3%	5%	5%
金級總裁(GP)	六代	5%	3%	3%	3%	5%	5%
白金總裁(PP)	六代	5%	3%	3%	3%	5%	5%
冠軍總裁(CL)	六代	5%	3%	3%	3%	5%	5%

(7) 高階領導獎金(組織差額獎金)：2%-21%

P=Point (點數)

$P(\text{點數}) \times \text{領導獎金百分比}(2\%-21\%) \times 0.51129(\text{原德國馬克對歐元換算率}) = \text{高階領導獎金(組織差額獎金)(歐元)}$

A. 達成銷售經理(SM)以上聘階時，即可領取自己的無線代組織 2%-21%的分紅。

B. 此一無限代分紅為差額分紅方式，故上線可領取自己無限代的全額分紅或下線夥伴無限代差額分紅。

◎ 各聘階領取方式及領取百分比請參閱下表：

聘階	推薦線數	可領取最高占比
銷售經理(SM)	1 條經理線 (1 M)	2%
行銷經理(MM)	2 條經理線 (2 M)	5%
國際行銷經理(IMM)	3 條經理線 (3 M)	9%
副總裁(VP)	3 條銷售經理線 (3 SM)	12%
	4 條銷售經理線 (4 SM)	12.5%
執行副總裁(EVP)	3 條行銷經理線 (3 MM)	15%
	4 條行銷經理線 (4 MM)	15.5%
總裁(P)	3 條國際行銷經理線 (3 IMM)	18%
	4 條國際行銷經理線 (4 IMM)	18.5%
銀級總裁(SP)	3 條副總裁線 (3 VP)	19%
	4 條副總裁線 (4 VP)	19.5%
金級總裁(GP)	3 條執行副總裁線 (3 EVP)	20%
白金總裁(PP)	4 條執行副總裁線 (4 EVP)	20.5%
冠軍總裁(CL)	5 條總裁線 (5 P)	21%

2. 傳銷商聘階定義與晉升條件方法

正式經理(M)晉升條件	
正式經理(M)晉升條件 新加入傳銷商需先考核 1000 點「資格經理」，次月起於該月符合下列任一條件即成為正式經理	
a. 個人銷售額累積 600 點 b. 個人符合重銷資格，並有五位直推第一代傳銷商符合重銷資格(一帶五 600 點) (☆ 每位直推第一代傳銷商至多計算 100 點，距離 600 點缺少點數可由本人補足) c. 個人經理小組銷售額達 1000 點 (☆ 需劃開組織內經理線點數後計算)	
(1) 銷售經理(SM)晉升條件，經理劃代	(2) 行銷經理(MM)晉升條件，經理劃代
a. 經理聘階傳銷商組織內產生一名經理(M) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 2,500 點 c. 當月晉升，按月計算	a. 經理聘階傳銷商組織內產生兩名經理(M) (☆ 不同線) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 5,000 點 c. 當月晉升，按月計算
(3) 國際行銷經理(IMM)晉升條件，經理劃代	(4) 副總裁(VP)晉升條件，經理劃代
a. 經理聘階傳銷商組織內產生三名經理(M) (☆ 不同線) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 10,000 點 c. 當月晉升，按月計算	a. 經理聘階傳銷商組織內產生三名銷售經理(SM) (☆ 不同線) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 25,000 點 c. 完成兩次考核後即確認晉升，按月計算
(5) 執行副總裁(EVP)晉升條件，經理劃代	(6) 總裁(P)晉升條件，經理劃代
a. 經理聘階傳銷商組織內產生三名行銷經理(MM) (☆ 不同線) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 50,000 點 c. 完成兩次考核後即確認晉升，按月計算	a. 經理聘階傳銷商組織內產生三名國際行銷經理(IMM) (☆ 不同線) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 100,000 點 c. 完成兩次考核後即確認晉升，按月計算
(7) 銀級總裁(SP)晉升條件，經理劃代	(8) 金級總裁(GP)晉升條件，經理劃代
a. 經理聘階傳銷商組織內產生三名副總裁(VP) (☆ 不同線) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 200,000 點 c. 完成兩次考核後即確認晉升，按月計算	a. 經理聘階傳銷商組織內產生三名執行副總裁(EVP) (☆ 不同線) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 400,000 點 c. 完成兩次考核後即確認晉升，按月計算
(9) 白金總裁(PP)晉升條件，經理劃代	(10) 冠軍總裁(CL)晉升條件，經理劃代
a. 經理聘階傳銷商組織內產生四名執行副總裁(EVP) (☆ 不同線) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 600,000 點 c. 完成兩次考核後即確認晉升，按月計算	a. 經理聘階傳銷商組織內產生五名總裁(P) (☆ 不同線) b. 六代組織(經理劃代)銷售額累積 1,000,000 點 c. 完成兩次考核後即確認晉升，按月計算

3. 汽車/機車補助津貼

(1) 汽車補助申請條件

- A. 限申請人自用車
- B. 申請人該月份獲頒國際行銷經理(IMM)或更高聘階
- C. 申請時持有五年(60 個月)以內車齡之車輛，車款規定請參閱「汽車補助津貼車款」
- D. 給付至該車輛申請時之預計使用期限即終止，最長可申請至使用車齡 8 年(96 個月)，餘額將存入購車儲蓄金(最高累計至購車前共 12 個月)
- E. 若選擇購車，實際給付金額將根據提交申請書時，依照設定車輛預計使用時限及車輛當時申請之價值，扣除給付購車儲蓄金後，依照折舊比例表算出每個月最高將給付之金額，餘額將存入購車儲蓄金(最高累計至購車前共 12 個月)
- F. 若選擇汽車租賃，儲蓄金可用於租賃車輛之保證金，發放金額將依租賃契約上之實際月租費發放，最高發放至當月可給付津貼，若有餘額則將存入購車儲蓄金(最高累計至購車前共 12 個月)

(2) 機車補助申請條件

- A. 限申請人自用車
- B. 申請人該月份獲頒國際行銷經理(IMM)或更高聘階(總裁以上建議申請汽車補助津貼)
- C. 僅限新購入機車，車款規定請參閱「機車補助津貼車款」
- D. 給付至該車輛申請時之預計使用期限即終止，餘額將存入購車儲蓄金(最高累計至購車前 12 個月)
- E. 實際給付金額將根據提交申請書時，依照設定車輛預計使用時限扣除給付購車儲蓄金後，依照折舊比例表算出每個月最高將給付之金額，餘額將存入購車儲蓄金(最高累計至購車前 12 個月)

(3) 購車儲蓄金

- A. 自申請人首次獲頒國際行銷經理(IMM)後，且沒有申請汽車補助津貼者，將自動開始累積成購車儲蓄金。
- B. 累積期間得以長達 12 個月，自第 13 個月起，第 1 個月的儲蓄金將失效，而第 13 個月的儲蓄金將自動包含在內，往後以此類推。

(4) 補助金額

補助金額將根據您申請時的折舊比例計算表(右表)，並根據所達到聘階每月所補助的金額計算。；機車補助津貼金額特別開放比照汽車補助津貼等額辦理：

各聘階每月汽車補助津貼最高金額如下：

聘階	金額
國際行銷經理 (IMM)	€ 130
副總裁 (VP)	€ 222
執行副總裁 (EVP)	€ 400
總裁 (P)	€ 500
銀總裁 (SP) / 金總裁 (GP)	€ 1,000
白金總裁(PP) / 冠軍總裁 (CL)	€ 2,000

*購車時依照車輛預計使用時長及購買淨額根據下表計算

車齡	起始價值	折舊	剩餘價值
0-12 個月	100%	25%	75%
13-24 個月	75%	15%	60%
25-36 個月	60%	10%	50%
37-48 個月	50%	10%	40%
49-60 個月	40%	10%	30%
61-72 個月	30%	5%	25%
73-84 個月	25%	5%	20%
85-96 個月	20%	5%	15%

*購買淨額：為購車金額扣除申請時發放之購車儲蓄金。

(5) 汽車補助津貼車款

- A. 車輛品牌必須為 BMW 或 TOYOTA (LEXUS)
- B. 車輛顏色必須為黑色
- C. 車款請參考最新汽車補助津貼公告之各聘階參考車款。

(6) 機車補助津貼車款

- A. 機車品牌必須為 GOGORO 或 YAMAHA
- B. 機車顏色必須為黑色
- C. 需購買指定聘階的車款，車款請參考最新機車補助津貼公告之各聘階參考車款。

(7) 補助津貼申請及購車儲蓄金領取備審資料

- A. 汽(機)車補助津貼申請書
- B. 行車執照正本及影本
- C. 若為新購車輛：車輛付款收據
- D. 若為二手車輛：車輛付款收據及可證明其產值之文件(如車輛保險單的產值估計或至車廠進行估價)
- E. 若為車輛租賃/購：車輛租購契約及付款收據
- F. 所申請之車貼完工照片

(8) 申請方式

申請人需於每月 25 日前，親自至台北總公司臨櫃辦理，恕不接受傳真或電子郵件申請。
請確實填妥申請表格並攜帶備審資料辦理申請手續。相關正本文件將於驗證後立即歸還。

(9) 其他

- A. 車齡計算之起始年份為出廠年份，非掛牌年份
- B. 汽車、機車補助津貼不得合併使用
- C. 若選擇機車補助，則 24 個月內僅限申請一輛機車為補助車輛
- D. 申請人須依照公司規定至公司進行交車儀式(交車場合依照公司屆時規定)
- E. 每位夥伴僅能申請一台車輛為公司補助車輛，兩年後才可重新申請新車。
- F. 行車執照所登記之車主必須為申請人，若申請時車色非黑色，需自行至各監理站辦理車色變更
- G. 汽機車補助津貼撥款起始日起，在補助期間內需於每年九月將車輛行照正本及契約正本(租賃)及補助車輛開至公司複審，申請未滿 12 個月者，初次可免。
- H. 首次申請公司將提供一組免費的 FitLine 或 PM 車貼，若在領取車貼後一年內車貼損毀或重貼需自行購買整套車貼。

4. 獎勵旅遊

如果您的聘階達到國際行銷經理(IMM)或以上，您將有機會符合參加公司的獎勵旅遊的資格。

獎勵旅遊類型：

- ◎ 國際行銷經理(IMM)聘階以上：國際行銷經理旅遊、國際行銷經理培訓、德國世界管理大會旅遊
- ◎ 副總裁(VP)聘階以上：世界之旅、領導人高峰會之旅
- ◎ 總裁(P)聘階以上：亞太區領導人會議(旅遊)、總裁受聘典禮旅遊，等等.....。

獎勵旅遊之詳細地點及合格辦法依照每年公司規定為準，將另發公告。



汽車獎勵專案 CAR INCENTIVE

PM國際 讓您有機會駕駛您的夢想中的愛車：PM 國際會根據您在市場行銷計劃上的聘階，提供支付大部分的租賃費用。
(細節請參考汽車獎勵專案辦法)¹



獎金制度 MARKETING PLAN

從經理聘階開始，PM國際為全球的傳銷商們設計了一套公平且值得信賴的獎金制度，並於2011年5月19日由德國法蘭克福地方最高法院正式認可行銷計劃的合法性。



PM-IMM TOUR 國際行銷經理旅遊²

做為一名合格的國際行銷經理，您可以獲得PM的旅遊獎勵：每一年到歐洲的不同國家體驗不可思議的旅遊。¹



PM-WORLD TOUR 世界之旅²

PM一直以來總是給予偉大奉獻及卓越成就的領導人獨特獎勵。每年前往世界各地不同的、令人難忘夢想旅遊勝地，而且由 PM 支付。只要您作為一名合格的副總裁，您將有機會獲得 PM 的款待參與其中。



總裁受聘典禮 PRESIDENT'S TEAM RECOGNITION

一旦您達成總裁的聘階，Vicki 和 Rolf Sorg 將會邀請您和您的伴侶一起參加於聖特羅佩或杜拜的總裁受聘典禮並度過美好的假期。¹

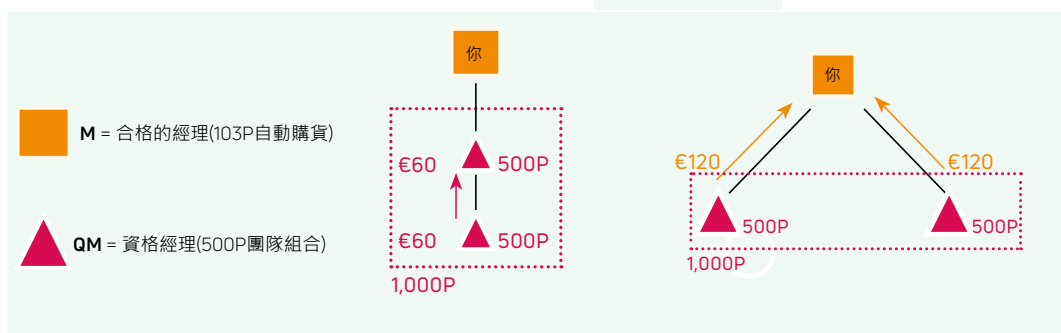
¹ 更多訊息請參閱公司網站。| ² 特殊條件適用於有資格獲得旅行獎勵。

一次享有至少六種收入

1	零售利潤(RI) ¹	20 - 40 %
2	顧客直推方案 (CDP)	15 - 25 %
3	頂尖銷售獎金 (TRB)	3 % (≥ 2500P) — 5 % (≥ 5000P)
4	第一代獎金 (FB) ²	10 %
5	團隊獎金(推薦獎金) (PB)	(60 €-120 €)
6	代數獎金(經理劃代) (R)	3 - 5 %
7	高階領導獎金(組織差額獎金)(TMB) ³	2 - 21 %

					
		經理 (M)	銷售經理 (SM)	行銷經理 (MM)	國際行銷 經理 (IMM)
	團隊夥伴 (TP) ¹	1.000 P	2.500 P	5.000 P	10.000 P
	20 % 零售利潤	30 % 零售利潤	≥ 1 (M) 2 %	≥ 2 (M) 5 %	≥ 3 (M) 9 %
P = 點數, 1P ≈ 0.50歐元	重銷享有額外優惠 ⁴				
5 % 代數獎金 + 高階領導獎金	第1代	5 %	5 % — 7 %	5 % — 10 %	5 % — 14 %
3 % 代數獎金 + 高階領導獎金	第2代	3 %	3 % — 5 %	3 % — 8 %	3 % — 12 %
3 % 代數獎金 + 高階領導獎金	第3代	3 %	3 % — 5 %	3 % — 8 %	3 % — 12 %
3 % 代數獎金 + 高階領導獎金	第4代	3 %	3 % — 5 %	3 % — 8 %	3 % — 12 %
5 % 代數獎金 + 高階領導獎金	第5代		2 %	5 %	5 % — 14 %
5 % 代數獎金 + 高階領導獎金	第6代		max. 2 %	max. 5 %	max. 9 %
高階領導獎金	∞ 更深的代數		max. 2 %	max. 5 %	max. 9 %

成為一位資格經理 - 小組達標1,000P



130 €



MINI,
BMW series1, X1,
series2

PM-International 市場行銷計畫

						
副總裁 (VP)	執行副總裁 (EVP)	總裁 (P)	銀級總裁 (SP)	金級總裁 (GP)	白金級總裁 (PP)	冠軍總裁 (CL)
25.000 P	50.000 P	100.000 P	200.000 P	400.000 P	600.000 P	1.000.000 P
≥ 3 (SM) 12 %	≥ 3 (MM) 15 %	≥ 3 (IMM) 18 %	≥ 3 (VP) 19 %	≥ 3 (EVP) 20 %	≥ 4 (EVP) 20,5 %	≥ 5 (P) 21 %
≥ 4 (SM) 12,5 %	≥ 4 (MM) 15,5 %	≥ 4 (IMM) 18,5 %	≥ 4 (VP) 19,5 %			

PM-International 高階領導人

5 % — 17,5 %	5 % — 20,5 %	5 % — 23,5 %	5 % — 24,5 %	5 % — 25 %	5 % — 25,5 %	5 % — 26 %
3 % — 15,5 %	3 % — 18,5 %	3 % — 21,5 %	3 % — 22,5 %	3 % — 23 %	3 % — 23,5 %	3 % — 24 %
3 % — 15,5 %	3 % — 18,5 %	3 % — 21,5 %	3 % — 22,5 %	3 % — 23 %	3 % — 23,5 %	3 % — 24 %
3 % — 15,5 %	3 % — 18,5 %	3 % — 21,5 %	3 % — 22,5 %	3 % — 23 %	3 % — 23,5 %	3 % — 24 %
5 % — 17,5 %	5 % — 20,5 %	5 % — 23,5 %	5 % — 24,5 %	5 % — 25 %	5 % — 25,5 %	5 % — 26 %
5 % — 17,5 %	5 % — 20,5 %	5 % — 23,5 %	5 % — 24,5 %	5 % — 25 %	5 % — 25,5 %	5 % — 26 %
max. 12,5 %	max. 15,5 %	max. 18,5 %	max. 19,5 %	max. 20 %	max. 20,5 %	max. 21 %

運用PM國際補助津貼租/購車 - 汽車補助專案⁵

222 €	400 €	500 €	1.000 €	1.000 €	2.000 €
					
BMW series3, GT, X3, i3, series4, X4	VW Multivan BMW series5, X5	BMW series6, GT, X6, BMW series7, BMW i8, Porsche			

¹無最低購買量要求。|²如果您擁有至少100 P的自動購(重銷)，即可享有10%的第一代獎金。|³高階領導獎金(TMB)將減去支付給您組織的獎金。|⁴對於價目表中所示的產品，最多可額外享10%折扣。|⁵視聘階及車兩使用期試算後為您的補助金額。圖片僅供參考。|詳情請參閱公司公告。

第八章 訂貨、退換貨作業辦法

1. 訂貨

訂貨方式	訂貨程序	付款方式	送貨方式	注意事項
現場臨櫃訂貨	將已填妥之訂購單連同貨款攜至台北總公司或服務中心繳交即可。	1. 現金付款 2. 信用卡付款 (需持卡人本人簽名) 3. 貨到付款(選擇自提者不適用)	1. 現場自提 2. 宅配	1. 確實填寫訂購單上之姓名、會員編號及相關資料。 2. 收提貨時待查驗貨品內容、數量是否相符，並簽收。
電話訂貨	撥打至 02-2760-1132，並將您的姓名、會員編號、欲訂購之產品內容及數量及寄件地址等相關所需資料告知服務人員以協助您訂貨。	1. 匯款 (請匯款後自行來電確認，收到款項後才會進行產品配送) 2. 貨到付款	宅配	1. 收提貨時請查驗貨品內容、數量是否與訂購內容相符。 2. 貨品若有瑕疵、損毀或與訂購內容不符者，請於收貨後 14 日內自行與公司連絡以辦理更換。
傳真訂貨	將已填妥之訂購單傳真至 02-2523-1068。 建議您於傳真後自行來電 02-2760-1132 確認公司是否已收到訂單以確保訂購順利。	1. 匯款 (請匯款後自行來電確認，收到款項後才會進行產品配送) 2. 信用卡付款 (需持卡人本人簽名) 3. 貨到付款		
電子郵件訂貨	將已填妥之訂購單 E-mail 至 order@pm-international.tw，公司收到訂單後將會予以回信。 建議您也可於傳送訂單後自行來電 02-2760-1132 確認公司是否已收到訂單以確保訂購順利。	1. 匯款 (請匯款後自行來電確認，收到款項後才會進行產品配送) 2. 信用卡付款 (需持卡人本人簽名) 3. 貨到付款		
PM 台灣行動 GO APP 訂購	透過 PM 台灣獨有的線上購貨 APP 訂購	1. 信用卡付款 2. 貨到付款		

※ 以上辦法如有變更，皆以公司最新公告為依據。

※ 信用卡付款者，須為持卡人本人親簽，若不實簽名而造成爭議者須自行負擔一切法律責任。

※ 宅配(僅限台灣本島及台灣離島地區)運費需自行支付，若單筆訂單超過 100 點則免運費(離島除外)。

※ 若非特殊情況，於營業日當日 14:00 前傳送或遞交之訂單，均盡力於當日處理並進行送貨程序。

※ 若使用匯款付款方式，請匯款至以下帳號：

戶名：普爾曼國際有限公司

銀行代碼：808 玉山銀行 分行：1159 西屯分行

匯款帳號：1159-9400-16638

2. 退換貨

為確保傳銷商及消費者權益，公司訂定退換貨辦法如下：

(1) 收到產品時請於當下確認產品內容、數量及產品狀況，若產品有短缺、破損、過期或瑕疵等問題，請於收貨後算起 14 天(含)內，攜帶發票和產品向公司申請。

(2) 若為人為疏失、蓄意破壞及不當使用使產品出現瑕疵，恕無法接受退換貨。傳銷商亦應負妥善保管商品之責任。

(3) 退換貨以交齊退換貨產品、發票及退換貨申請書當日為退貨申請日。

(4) 業績截止收單時間為營業日的 19:00。請注意跨月退換貨，因為會影響到您下個月的業績，以下舉例：

◎若您產品、發票與退換貨申請書於 11 月 30 日 19:00 前繳交申請，退貨作業將於 11 月 30 日進入系統，點數及業績會扣於 11 月份。

◎ 若您於 12 月 1 日申請退貨 11 月份訂單，退換貨作業將於 12 月進入系統，點數業績會扣於 12 月份。

※ 以上舉例若逢異常退換貨狀況除外。

(5) 除為產品有瑕疵或包裝破損等問題，不接受更換訂購人、更換送貨地址等歸咎於傳銷商之責的退換貨，若仍要選擇退貨，須以退出傳銷商之退貨程序辦理。

辦理項目	申請期限	檢附文件	申請方式	退款方式	不接受之項目
退貨	發票上之訂購日往後算起 14 日內(含)。	a. 退換貨申請書 b. 原訂單發票 c. 信用卡 (若為信用卡付款) d. 欲退貨之產品	a. 親自臨櫃辦理 b. 郵寄方式 (將檢附資料寄至台北總公司,運費自理)	待公司審核，七個工作天進行退款程序。 a. 現金 b. 信用卡退刷 c. 銀行轉帳	a. 訂購日超過 14 日之良品 b. 可歸咎於傳銷商之人為疏失、蓄意破壞或不當使用所造成的瑕疵。 c. 已開封以致無法再行銷售之良品。 d. 不接受更換訂購人、更換送貨地址等歸咎於傳銷商之責的退換貨。
換貨	發票上之訂購日往後算起 14 日內(含)。	a. 退換貨申請書 b. 原訂單發票 c. 欲換貨之瑕疵產品	a. 親自臨櫃辦理 b. 郵寄方式 (將檢附資料寄至台北總公司,運費自理)	待公司審核，七個工作天進行更換程序，將更換相同的產品。	a. 訂購日超過 14 日之良品 b. 可歸咎於傳銷商之人為疏失、蓄意破壞或不當使用所造成的瑕疵。 c. 已開封以致無法再行銷售之良品。 d. 不接受更換訂購人、更換送貨地址等歸咎於傳銷商之責的退換貨。

※ 以上辦法如有變更，皆以公司最新公告為依據。

第九章 退出之退貨作業辦法

1. 傳銷商退出之退貨申請

所有普爾曼國際之傳銷商可隨時向公司申請退出普爾曼國際(PM-International)傳銷事業，並得以申請存貨退回，如下：

(1) 傳銷商自訂約日起算 30 天內解除或終止契約

傳銷商得自訂約日起算 30 天內向普爾曼國際以書面通知解除或終止契約，即退出普爾曼國際(PMI Taiwan)傳銷事業，並得於契約解除或終止後 30 天內申請存貨之退貨。普爾曼國際應接受傳銷商的退貨申請，並返還傳銷商購買退貨產品所付價金及其他給付普爾曼國際之款項，但得扣除產品返還時因可歸責於傳銷商之事由致產品損毀滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

(2) 傳銷商自訂約日起算 30 天後仍可隨時終止契約

傳銷商得自訂約日起算 30 天後仍可隨時向普爾曼國際以書面通知解除或終止契約，即退出普爾曼國際(PM-International)傳銷事業，並得於契約解除或終止後 30 天內申請存貨之退貨。普爾曼國際應接受傳銷商的退貨申請，並以傳銷商購買退貨產品所付價金百分之九十買回傳銷商所持有之產品，但得扣除產品返還時因可歸責於傳銷商之事由致產品損毀滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。(包含但不僅限於已破壞、已開封、已過期視為百分之百價值完全減損。自可提領日起 31 天至 45 天內退貨之價值減損為「0%」；詳細請參閱退貨產品減損價值計算表)

◎ 其他相關退貨規定，將按普爾曼國際退貨辦法辦理。

◎ 傳銷商依上述規定行使解除權或終止權時，普爾曼國際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，傳銷商依上述規定行使解除權或終止權時，普爾曼國際應依前兩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。

◎ 由普爾曼公司取回退貨者，公司得扣除取回原產品所需之運費。

2. 退出之退貨所需文件與注意事項

(1) 需檢附以下文件：

A. 填寫「傳銷商資格終止聲明書」及「退換貨申請書」。

B. 原銷貨發票收執聯(依稅法要求，產品退回時應連同原銷貨發票一併退回)，若遺失則由公司提供。

C. 欲退貨之產品。

(2) 辦理解除或終止傳銷商經營權時，應繳回「傳銷商申請契約書」副聯，如遺失者須明示退出之傳銷商編號；若遺忘編號者，請附上退出者之身分證正反面影本以證明。

(3) 傳銷商資格因解除或終止契約生效後，其所有資格權力將一併取消，且須屆滿十二個月後始得重新申請成為普爾曼國際傳銷商。在此期間，解約人不得以任何名義承接其他普爾曼國際傳銷商資格，亦不可以第三者名義加入普爾曼國際其他傳銷商組織。

(4) 傳銷商資格因解除或終止契約生效後，其傳銷組織成員及業績積分將一併取消；即使重新申請加入傳銷商組織，亦不得保留其業績積分。

(5) 當事人辦理原則：傳銷商欲自願解除或終止契約者，限本人親自至普爾曼國際辦理退出手續。如無法親自辦理者，得委由代理人出具委託書及切結書代為辦理。

(6) 獎金追回：傳銷商自願解除或終止契約，普爾曼國際得就退還或買回價款中，扣除傳銷商因原交易所領得之獎金或報酬。該傳銷商所屬上層各級傳銷商，曾因該項交易領取獎金或報酬者，且負返還普爾曼國際之義務，公司得予扣繳或追回，其中包括但不限於獎勵旅遊的參加權。

(7) 可歸責傳銷商事由之退出處理：傳銷商因違反國家法令、傳銷商契約書、本協定暨營運規章或其他損害普爾曼國際權利之行為。經普爾曼國際撤銷其傳銷商資格者，普爾曼國際得拒絕自願解除契約或自願終止契約及一切退貨之申請。

(8) 再行加入之禁止：自願解除及終止傳銷商契約者，且終止契約成立生效十二個月內，不得再申請成為普爾曼國際傳銷商。

(9) 普爾曼國際保留傳銷商重新申請加入事業組織之最終審核權。

3. 產品減損價值計算方式

(1) 產品減損價值減損基準：僅依產品品質、產品外觀、功能性、保存時效、可銷售性、是否變質、產品效用等為標準。其他情況不再計算減損價值。

(2) 減損價值係於產品逾期有效期限、產品變質、變色、變形、狀態改變、產品已停產或下市、產品破損、產品經拆封使用、舊包裝或舊產品無法重新包裝上市者，視為百分之百價值減損。其他情況不再計算減損價值。

(3) 退回產品減損價值計算表：

退出退貨	商品狀況	價值減損	退回金額
訂約後 30 天內 (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%
訂約後 30 天後 (即法定解除權/終止權期間過後)	可重新銷售	訂約購貨日後第 31-45 天	0%
		訂約購貨日後第 46-90 天	25%
		訂約購貨日後第 91-180 天	50%
	不可重新銷售	訂約購貨日後第 181 天後(含)	100%

※自可提領日起 31 天至 45 天內退出退貨之價值減損為 0%，故倘傳銷商於 31 天至 45 天終止契約，公司得以傳銷商原購入價格之 9 折買回可重新銷售之產品。

4. 可歸責傳銷商事由之退出退貨

(1) 傳銷商若違反國家法令、傳銷商契約書、本傳銷商協定暨營運規章或其他損害本公司權益之行為，普爾曼國際得撤銷其傳銷商資格。

(2) 傳銷商如提出退貨要求，經公司審核核准傳銷商辦理退貨，可依照本協定之退出退貨作業處理之。

A. 自訂約購貨日起 30 日(含)內辦理退貨，公司按該批原購價格之百分之百買回產品。

B. 自訂約購貨日起 30 日後辦理退貨，自可提領日算起 31 天至 45 天內退貨之價值減損為 0% 且產品效期在六個月以上者，公司按該批原購價格之百分之九十買回產品。

C. 退款應扣除：

a.) 可歸責傳銷商之事由致產品損毀滅失之價值。

b.) 已因該進貨而對傳銷商給付之獎金或報酬。

c.) 退回產品如係公司自行取回者，公司得扣除取回該產品所需運費。

D. 經公司認定已損毀破壞或不能再行出售之產品，將視為全額減損，請參考本章節第三項「產品減損價值計算方式」

E. 該買回價格係考量公司之買回作業成本及產品因保存期限短所產生之價值減損與再出售之成本等因素，而計算訂定。

F. 產品減損價值計算表如下：

退出退貨	商品狀況	價值減損	退回金額
訂約後 30 天內 (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%
訂約後 30 天後 (即法定解除權/終止權期間過後)	可重新銷售	訂約購貨日後第 31-45 天	0%
		訂約購貨日後第 46-90 天	25%
		訂約購貨日後第 91-180 天	50%
	不可重新銷售	訂約購貨日後第 181 天後(含)	100%

※自可提領日起 31 天至 45 天內退出退貨之價值減損為 0%，故倘傳銷商於 31 天至 45 天終止契約，公司得以傳銷商原購入價格之 9 折買回可重新銷售之產品。

5. 退出退貨作業簡表

辦理項目	解除契約退貨	終止契約退貨	歸責於傳銷商事由退貨
	傳銷商得自訂約日算起 30 日內，以書面通知普爾曼國際解除契約。	傳銷商得自訂約日算起 30 日後，仍得隨時以書面通知普爾曼國際終止契約，並要求退貨。	1.傳銷商因違反國家法令、傳銷商契約、本傳銷商協定暨營運規章或其他損害本公司權益之行為，經本公司撤銷其傳銷商資格者。 2.傳銷商於訂貨後，如非因商品瑕疵退貨者，按終止契約退貨辦理之。
檢附文件	備妥以下文件至普爾曼國際辦理 (如無法親辦者，代辦者須出示委託書方可代為辦理) 1. 原銷貨發票收執聯正本或影本 2. 退換貨申請書 3. 傳銷商資格終止聲明書 4. 傳銷商申請契約書副聯,如遺失者須明示退出之傳銷商編號；若遺忘編號者，請附上退出者之身證正反面影本以證明 5. 欲退貨之產品		
不接受之項目	1. 保存不當，致產品變質、變色、變形 2. 產品包裝經拆封使用 3. 產品經人為因素造成破損 4. 輔銷品 5. 提供的資料不完整或經查不屬實者	1. 過期品 2. 保存不當，致產品變質、變色、變形 3. 產品包裝經拆封使用 4. 產品經人為因素造成破損 5. 產品已停產或下市 6. 舊包裝或舊產品無法重新包裝上市 7. 輔銷品 8. 提供的資料不完整或經查不屬實者 9. 其所持有產品，自提領日算起已逾六個月者	1. 過期品 2. 產保存不當，致品變質、變色、變形 3. 產品包裝經拆封使用 4. 產品經人為因素造成破損 5. 產品已停產或下市 6. 舊包裝或舊產品無法重新包裝上市 7. 輔銷品 8. 提供的資料不完整或經查不屬實者 9. 其所持有產品，自提領日算起已逾六個月者
處理方式	1. 經公司審核後，返還傳銷商購買退貨商品之所付價金及其他給付普爾曼國際之款項。 2. 普爾曼公司依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除產品返還時因可歸責於傳銷商事由致產品毀損滅失之價值，即因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。 3. 由普爾曼國際取回退貨者，公司得扣除取回該產品所需運費。	1. 經公司審核後，接受傳銷商退貨申請，並以傳銷商購買退貨商品原購價百分之九十買回傳銷商所持有之產品(若為 31-45 天退貨不得扣除價值減損)。 2. 普爾曼國際依前項規定買回傳銷商所持有之產品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。 3. 普爾曼國際依前項規定買回傳銷商所持有之產品時，亦得扣除減損之金額(已開封、已過期、人為破壞視為百分之百價值完全減損) 4. 由普爾曼國際取回 退貨者，公司得扣除取回該產品所需運費。	1. 經公司審核後，接受傳銷商退貨申請，並以傳銷商購買退貨商品原購價百分之九十買回傳銷商所持有之產品。 2. 普爾曼國際依前項規定買回傳銷商所持有之產品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。 3. 普爾曼國際依前項規定買回傳銷商所持有之產品時，亦得扣除減損之金額(已開封、已過期、人為破壞視為百分之百價值完全減損) 4. 由普爾曼國際取回退貨者，公司得扣除取回該產品所需運費。

第十章 其他通則

1. 續約

(1) 經普爾曼國際審核為正式傳銷商後，需於七日內至少購買一套產品品項的基本能量組，傳銷商資格使得保留，如未於七日內購買產品者，將自動喪失傳銷商資格。

(2) 如於前條規定期限內購買產品者，正式傳銷商資格為自入會後起算一年；如欲於一年後繼續保留傳銷商資格，需再行於正式傳銷商期間內購買普爾曼國際產品滿 100 點，使得繼續一年傳銷商資格。

2. 傳銷商不得兼任行銷同類性質之產品及組織運作，如有違反視同本人競業行為，普爾曼國際有限公司有權隨時片面終止其傳銷商資格。

3. 違反此傳銷商協定暨營運規章內之規定事項者，普爾曼國際得視情節輕重、行為動機及其態度，口頭警告、書面警告傳銷商於期限內解釋或改正，或暫停會員之傳銷商全部或部分之權利與福利，情節重大時並得單方逕行終止其傳銷商資格或法律訴訟等相關措施。

以下為處理程序：

(1) 違規信通知：傳銷商將會收到公司所寄發有關於違規事項的違規信通知(電子郵件或郵寄書面信件)，內容包含所違反之規定與違規相關之事實。

(2) 答覆期限：在收到上述違規信通知之日期起算起 7 個工作日內，傳銷商可以提交傳銷商認為與該違規行為有關的所有資訊。如果傳銷商未能於答覆期限內回覆上述違規信或未能提供所有相關事實和資訊，普爾曼國際可以自行裁量採取適當的措施及處理。

(3) 審查與決定：普爾曼國際將審閱您在期限內遞交的任何資料或其他來源及/或公司獨立調查所得的任何資訊。普爾曼國際將交由 PMI 總公司(PM-International AG)的合規部門將對該違規事項做出最終決定以及公司將採取的措施(如果決定採取的話)。

(4) 處理期限：全案件將在九十天內處理完畢並給予答覆，否則案件將被認定為違規不成立；但如傳銷商提出具體原因或普爾曼國際認為有必要時，案件予以延長。

4. 對於傳銷商申訴、紛爭處理及違規案件，其檔案將以電子或紙本方式保存至少三年；如涉及高敏感度或重大案件，讀取權限及更高保管期限由普爾曼國際決定。

5. 本傳銷商協定暨營運規章內未規定事項，適用中華民國相關法律之規定。

附件一 營運規章

普爾曼國際有限公司 PM-International Taiwan Ltd(以下簡稱普爾曼國際或 PM 台灣)傳銷商規則

一、傳銷商的法律地位

- 1.1 「傳銷商」(會員/團隊夥伴)是藉由分銷 PM 台灣產品賺取所得的自立營作之人。
- 1.2 傳銷商所從事的分銷活動為：在自己名義下，將 PM 台灣之產品直接銷售予終端消費者以及直接向 PM 台灣購買 PM 台灣之產品的終端消費者，為 PM 台灣介紹終端消費者(顧客直推方案)，以及擔任推薦人並介紹新的傳銷商加入 PM 台灣。
- 1.3 傳銷商於其責任範圍內，得自行訂定其所欲從事活動之場所、型態、時間和工作量，但一切經濟成本及法律風險均應自行負責，該等行為不會有任何第三方的指示。傳銷商必須自行負擔關於業務推動的一切成本花費。每個人均應確實履行因業務推動過程中所產生的相關法律義務(包括但不限於：公司登記、所得稅、營業稅、社會保險、公平交易法、多層次傳銷管理法等)
- 1.4 傳銷商係是以兼職性質經營本事業。若不欲以兼職方式經營者，該傳銷商對 PM 台灣有事前告知義務。

二、傳銷商身份的開始與結束

- 2.1 欲成為傳銷商者，首應將傳銷商申請契約書清楚並完整的填寫完畢，本申請契約書一經 PM 台灣接受即成為具有法律效力之契約；PM 台灣依法不需對傳銷商之個人行為做出任何相關聲明之義務，但 PM 台灣於接受後應盡速通知傳銷商。
- 2.2 傳銷商於收到申請契約書獲得 PM 台灣接受的通知後，若有意終止或解除雙方契約，應於 30 天內以書面通知表達解除契約之意思，但無須說明理由。待相關終止或解除程序完成後，傳銷商就可以其購買之全部 PM 台灣產品，依 PM 台灣退出之退貨規定辦理退貨。
- 2.3 傳銷商每年需訂購 100 點之產品始得續傳銷商資格，但於通常情況下，傳銷商如於法定通知期內給予 PM 台灣一事先通知，即可隨時終止之，但基於重要理由而發出非常通知之規定並不在此限；當傳銷商違反傳銷商規則第 4.1、4.2 或 5.2 項規定時，PM 台灣按慣例將認定此行為係該當於重要理由，進而對該傳銷商發出通知。
- 2.4 當傳銷商身故當日起六個月內，其傳銷商之身份可移轉至子女或父母其中一人，惟相關當事人應提出書面請求，並附上全體繼承人同意書。該繼承人必須同意接受當時現行之 PM 台灣傳銷商規定，並由 PM 台灣出具書面同意書表示同意。非有重要理由，PM 台灣不得拒絕同意。

三、傳銷商領取佣金之權利

- 3.1 傳銷商在兩種情形下有權領取佣金，一係根據「顧客直推方案」介紹終端消費者，二係引薦一位新的傳銷商並給予訓練及支援。關於佣金的領取金額和規定，請參閱引薦當時現行之「PM 台灣市場行銷計畫」；PM 台灣就獎金制度部分有制定規則之權，惟其所訂定之行銷計畫書應一體適用於每一位傳銷商。
- 3.2 PM 台灣的佣金每月發放一次。若傳銷商事前將申報營業稅或代為預扣個人綜合所得稅金額，並為該傳銷商提供書面資料。一般係利用電子郵件(E-mail)發送對帳單，若傳銷商希望取得紙本對帳單，則須付擔 200 元(依傳銷商本國貨幣之等值金額)的行政管理費。佣金最遲會在下個月的 20 日發放，但當月對帳單淨金額低於 200 元(依傳銷商本國貨幣之等值金額)時，不再發送紙本對帳單。

四、傳銷商在他處從事分銷活動

- 4.1 傳銷商不得擅自為 PM 台灣的競爭廠商從事活動；所謂 PM 台灣的競爭廠商，是指透過個人直銷、網路行銷及多層次傳銷等方式，對外提供各種商品及勞務之公司，以及(無論分銷型態)所經營銷售的產品與 PM 台灣產品存在全面或部分競爭關係(用途或功能相同或相近)之任何公司。
- 4.2 傳銷商於為其他非競爭廠商從事分銷活動之前，應事先獲得 PM 台灣的書面許可，該活動應與原先為 PM 台灣從事之活動或利用 PM 台灣產品從事之活動有所區別。從事上列活動時，傳銷商不允許有下列行為：向第三人表示亦同

時從事 PM 台灣活動或擁有 PM 台灣傳銷商身份、將別家公司的產品或服務與 PM 台灣產品放在一起銷售、透過任何方式促使 PM 台灣的其他傳銷商購買別家公司的產品或服務，或促使其在 PM 台灣活動之外兼做該公司活動，甚至以該公司活動為主要活動。

五、購買及分銷 PM 台灣產品

- 5.1 傳銷商應只向 PM 台灣直接訂購及取得 PM 台灣產品，不得向其他傳銷商採購 PM 台灣產品。
- 5.2 傳銷商只能夠經個人直接分銷之方式將 PM 台灣產品售予終端消費者，且不得透過零售商店、市場、商展、網路拍賣或其他類似為經許可之銷售活動為之。
- 5.3 傳銷商對於銷售予終端消費者之 PM 台灣產品，倘若消費者在交貨時起算 30 天內表示不滿意，則傳銷商即應收回該產品，且不需要顧客提供具體理由。傳銷商將產品取回後，由顧客選擇換貨、帳務調整或退回原購買價款。
- 5.4 傳銷商可自行決定是否向 PM 台灣購買產品及購買多少數量，予此並無最低採購金額限制。
- 5.5 傳銷商發出之任何訂單均須依照訂貨時之 PM 台灣標準銷售價格處理。原則上 PM 台灣標準銷售價格含銷售相關稅目、包裝成本，但並未將運費及其他與銷售相關之費用包含在內。產品應於相關價款也告知支付方得出貨。可採用的付款方式包括：信用卡付款、交貨時以現金付款、取貨時以現金付款等，或獲得本人授權後由獎金中扣除。
- 5.6 訂單若使用信用卡付款者，必須由持卡人本人親自簽名並與信用卡上簽名相同，若日後該訂單產生此相關爭議，遞交訂單之傳銷商須負一切法律責任，不得有異議。

六、傳銷商的其他義務/契約罰款

- 6.1 傳銷商必須為一獨立且負責的事業經營個體，且應避免被他人誤認為係 PM 台灣職員，或以 PM 台灣名義發表任何言論或聲明。
- 6.2 只要 PM 台灣繼續保有全國性或國際性直銷公會(協會)身分，傳銷商即應遵守這些公會(協會)所屬會員和會員分銷代表訂定之行為準則；PM 台灣必須即刻將所該遵守的行為準則告知傳銷商。
- 6.3 傳銷商向他人介紹 PM 台灣和 PM 台灣產品時，應按照 PM 台灣所訂之內容，尤其是產品目錄、標籤和其他產品資料上的說明。傳銷商尤其不可宣稱 PM 台灣產品具有任何醫療或治療效果。
- 6.4 傳銷商不可對 PM 台灣產品即包裝進行任何改動，亦不得允許第三人進行此種改動。傳銷商可以在標籤上附加列載自身地址資料的地址標籤，但需注意該標籤上不得出現任何廣告和其他產品資訊。
- 6.5 傳銷商替 PM 台灣進行廣告和從事 PM 台灣產品分銷時，僅可使用 PM 台灣發給之產品資料、營銷材料和行銷文宣品；關於透過網路進行的廣告和分銷活動，僅限 PM 台灣為傳銷商提供之網路商店。傳銷商不得自製廣告或自設網站或透過網路平台及拍賣網站販賣、提及 PM 台灣或其產品，亦不可使用 PM 台灣商標和其智慧財產權。
- 6.6 若傳銷商違反本規章第 4.1、4.2、5.1、5.2、6.3、6.4 及 6.5 項所規定之義務，PM 台灣將考量違規情節的嚴重程度予以但不限於停權或除權之處分，或為法律訴訟及其他主張。
- 6.7 傳銷商無論從事一般廣告活動或引薦新的傳銷商，都必須熟知且遵守各種具有約束力之法律規定，和遵守傳直銷業的一般公認行為規則，尤其應禁止濫發垃圾廣告。對於違反這方面規定者，PM 台灣一定會嚴加追查，並對情節嚴重者給予終止傳銷商權之處分。PM 台灣所制定之其他一般行為規範(著作專利、商標及品牌、互聯網和社群媒體政策)亦應嚴格遵守，請上官方網站進入 PM-Office 查閱商標及品牌、互聯網和社群媒體政策。網址：www.pm-international.com。

七、保護推薦線組織關係

- 7.1 維持並保護推薦線組織是 PM-International AG 及 PM 台灣的主要宗旨。傳銷商在傳銷商身分終止後，若有意再度重新登記為傳銷商，除應重新提出申請外：並應(a) 由先前推薦者(原直接上線)同意予以推薦；或 (b)於終止時起屆滿 12 個月後再行申請。傳銷商若係因連續 12 個月無任何個人銷售量，而成為非活躍傳銷商，導致其從記錄中刪除而脫離組織時，可隨時重新提出申請和重新辦理登記並擔任任何一位推薦人之組織線的下線，並無義務成為原推薦者

之組織線的下線。

7.2 對組織線的保護，同樣適用於「顧客直推方案」中的顧客(參見 7.1 項)。

7.3 夫妻可各自擁有自己的傳銷商(會員)編號，但要注意夫妻之一方在登記地位上，只能做為另一方的直接線(第一代)；子女年滿業務年齡時(與其父母親所在組織中)，亦只能登記在父親/或母親所在組織線之下；兄弟姊妹、父母、祖父母、孫子女亦同。

八、其他規定/修訂

8.1 PM 台灣與傳銷商之間之契約關係，必須以中華民國法律為管轄法律。

8.2 傳銷商與 PM 台灣就多層次傳銷契約及其所衍生之糾紛，均以台灣台北地方法院為第一審管轄法院。

8.3 契約要求以書面方式進行之事項，以傳真或電子郵件(Email)為之實屬不符合規定。

8.4 PM 台灣必須以書面方式向傳銷商宣布修訂傳銷商規章，且除有違法之情事，即刻對傳銷商生效。於宣布該修訂時，必須明確聲明此相關之影響和後果。

8.5 為配合政府個人資料保護法並確保傳銷商之權益，PM 台灣僅依個人資料保護法規定，於蒐集、處理傳銷商之個人資料時告知下列事項：

A. 蒐集及處理之目的：PM 台灣是為進行商品銷售與推廣、提供傳銷商服務、傳銷商資料管理、傳銷商體系建立及管理、推廣傳銷業務、維護傳銷商權益與帳戶管理、計算及提供 PM 台灣傳銷獎金、獎勵旅遊、市場及業務調查、國際傳輸、民事爭議處理、犯罪預防、刑事偵查、行政調查等目的蒐集及處理傳銷商之個人資料。

B. 個人資料之類別：包括個人姓名、出生年月日、身分證字號、護照號碼、婚姻、家庭、教育、聯絡方式、財務狀況及其他得以識別該個人之資料、照片(上述所列之個人資料並非詳盡，詳細個人資料以 PM 台灣實際蒐集之個人資料為準)，屬於政府資料中之識別類、辨識個人類、個人描述類、身體描述類、學校記錄類、工作經驗類。

C. 個人資料利用之期間、地區、對象及方式：

(1) 期間：個人資料蒐集之特定目的的存續期間、或依相關法令或契約約定之保存期限、或 PM 台灣因執行業務所需之保存期間(較法令或契約約定期間長者)、或另經傳銷商書面同意之較長期間。

(2) 地區：在台灣地區、PM 台灣國外關係企業所在地、受 PM 台灣或國內外關係企業委託之第三人於國外之公司或營業場所所在地、以及為達成第一項所述之特定目的所必須之地區範圍內。

(3) 對象：包括 PM 台灣、國內外關係企業及其員工、受 PM 台灣或國內外關係企業委託之第三人於國內或國外之公司、傳銷商之上下線、體系及為達成第一項所述之特定目的所需之所有對象。

(4) 方式：以有利於達成第一項所述之特定目的之方式利用傳銷商之個人資料，包括(但不限於)電腦處理、郵寄、傳真等方式。

D. 傳銷商得行使之權利及方式：傳銷商得依 PM 台灣規定方式，申請閱覽、製作個人資料副本，補充或更正個人資料，停止蒐集、處理或利用個人資料，或請求刪除個人資料。但應支付相關費用。

E. 拒絕提供之影響：傳銷商若拒絕提供上述個人資料者，應與 PM 台灣相關部門主管說明並討論相關之影響。

F. PM 台灣或其關係企業間為營業或管理所需。日後將可能不定期需要傳銷商資料、資料不實等情事而經查證屬實，PM 台灣有權終止傳銷商關係，並要求因此而產生之損害賠償。

九、普爾曼國際有限公司(PM 台灣)盡最大努力遵循中華民國多層次傳銷事業發布之相關法律及法令規定。普爾曼國際有限公司有權隨時更改現行公司規定以符合前揭規範。本公司規則如有未盡事宜，悉依中華民國政府現行相關法令規定辦理。

附件二 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 號令制定公布全文 41 條

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。

附件三 多層次傳銷管理法實行細則

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、違法後懊悔實據及配合調查等態度。

第二十條 本細則自發布日施行。

附件四 財團法人多層次傳銷保護基金會簡介

由十二家傳銷業者捐助成立的財團法人多層次傳銷保護基金會(下稱傳保會)已於民國 103 年 12 月 29 日起正式掛牌上路，為傳銷公司及傳銷商提供了一個法院訴訟程序以外的民事爭議解決途徑。此外，傳保會亦具備協助傳銷商提起訴訟、代償傳銷事業應負賠償責任，以及辦理多層次傳銷教育訓練及法令諮詢等任務，成為一個同時保障傳銷公司及傳銷商權益並提供專業服務的機構。傳保會日常運作的經費來源係傳銷公司及其所屬傳銷商所繳納的保護基金及年費。就傳銷公司而言，保護基金及年費須按其上一年度營業額多寡，按級距標準強制繳納；至於傳銷商的保護基金及年費則非屬強制繳納性質，惟僅限已繳費者始得利用傳保會所提供的各種服務。傳銷商保護基金僅於加入時收取一次，金額為新台幣 100 元；而年費則需每年繳納，民國 103 年年費為新台幣 200 元，之後則按每年公平交易委員會公告之標準收取。傳保會網址：

www.mlmpf.org.tw

附件五 中華民國直銷協會商德約法

中華民國直銷協會認為，從事直銷行為的直銷商是基於個人關係而建立產品與服務銷售管道，因此對其消費者負有責任。因此，本協會訂立本商德約法，建立基本的公平與道德性之行為準則，主要宗旨在於滿足消費者需求及保護消費者權益，提倡公平競爭以及加強直銷之整體社會形象。以使直銷公司及其直銷商在從事業務行為上可持續遵循本商德約法之準則規範。商德約法網址：<http://www.dsa.org.tw/Conduct.php>



PM 創辦人暨首席執行長-Rolf Sorg

關於 PM 國際

-願景-

致力於成為全球高端營養食品、美容保養品及健身食品之研發及推廣的領導者。

Rolf Sorg

「PM 國際自 1993 年成立並行銷全球超過 40 個國家」

國際總部



美洲總部



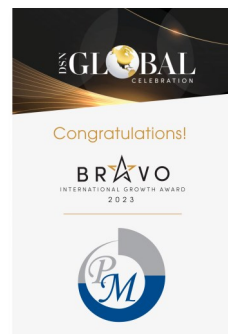
歐洲總部



亞太總部



企業榮譽



dun & bradstreet

World Vision

為什麼你要選擇 *FitLine*® ?



01 FitLine 系列產品是一套完整並簡單的提供您健康上、美容保養上及健身領域上的營養補充品，並能夠短時間內獲得顯而易見的結果。



獨家的營養輸送概念(NTC®)能夠將身體所需的營養在適當的時間輸送到身體所需的位置。



FitLine 系列產品擁有多個國家及國際的專利，並多次獲得了「德國品牌獎」的殊榮。



和 LIST 盧森堡科學技術研究院和上奧地利應用科學大學簽訂以開發新的獨家原料和營養輸送概念(NTC®)技術改進的策略合作協議。



在來自各領域，如醫生、藥劑師、營養專家、美容師、生物化學家和食品學家等頂尖專家所領導的科學委員會下所開發的產品。



所有的產品均為「德國製造」並根據優良生產規範(GMP)指南製造，這是製藥行業的製造標準。這使得產品獲得了最高的純度和最高品質的保證。



透過 ELAB Analytik GmbH 實驗室定期為我們的產品做獨立測試，以獲得最佳產品安全性及品質保證。



透過科隆名單(Cologne List®)保證 FitLine 產品為不含興奮劑之營養補充品，以獲得最高的產品安全性。這使得 FitLine 深受世界頂尖運動員的信賴，並成為眾多體育協會和國家隊的官方供應商。

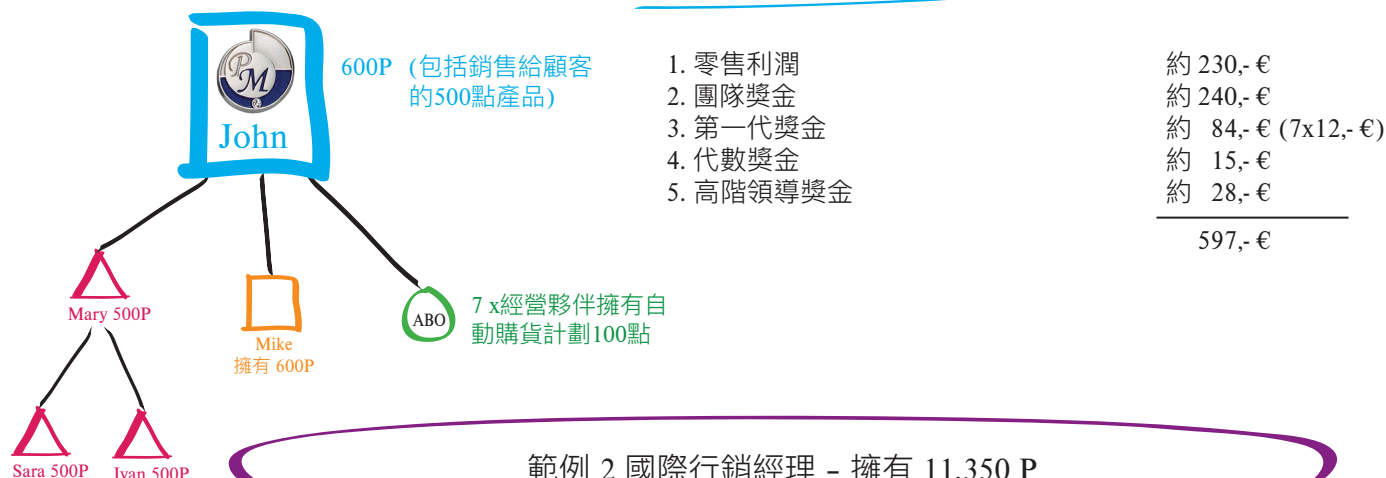
*所有 FitLine 營養補充品均在科隆名單®上。該名單發布的產品已通過由專精於分析營養補充品的世界領先實驗室分析測試。更多資訊請參閱：www.koelnerliste.com

Powered By FitLine

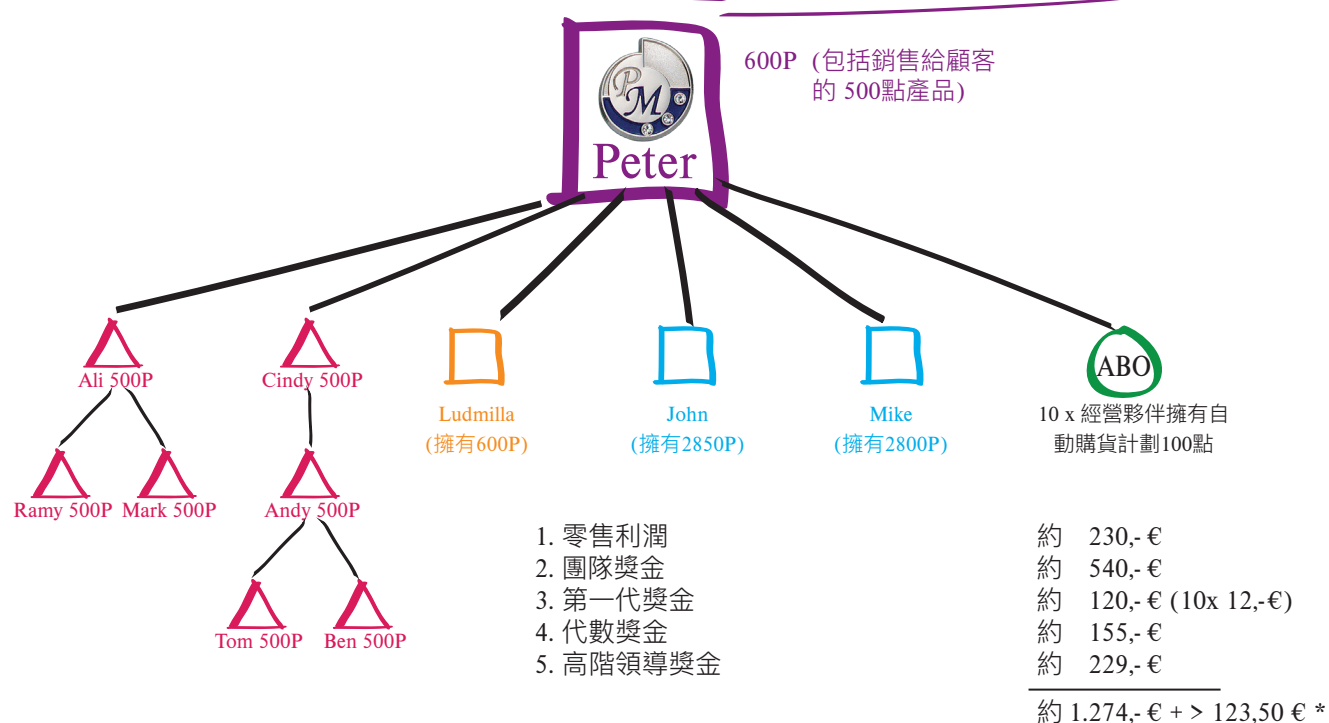
Experience. Results.



範例 1 銷售經理 - 擁有 3,400P



範例 2 國際行銷經理 - 擁有 11,350 P



+ 額外福利 (價值)

* 每月
 111,00 €
 12,50 €
 123,50 €

汽車獎勵
 退休金計劃

每年
 900,- €
 一次性
 2.500,- €

獎勵旅遊
 國際行銷經理培訓 (一次)

○ = 經營夥伴(經銷商/會員)
 ABO = 自動購貨計劃

△ = 團隊獎金
 □ = 經理

□ = 銷售經理
 □ = 國際行銷經理



PM-International

PM-International Taiwan

台北市松山區南京東路四段1號13樓之1
 www.pm-international.com

*Issued on 2023