安麗事業手冊

2025年2月

Amway

健康安麗 幸福永續

台灣即將邁入超高齡社會，2023年國人平均壽命已超過80歲。活得長壽，更要活得健康！根據衛福部國民健康訪問調查顯示，民眾希望延長健康壽命的同時，擁有良好的生活品質、心理健康以及社群關係。

隨著疫情催化，加速大健康產業的發展，全球知名顧問公司麥肯錫在趨勢報告中指出，2030年大健康商機預計將超過15兆美元。

唯有身、心、靈、環境的全面健康，才能擁有真正的健康。作為直銷業的領導品牌，安麗早已洞察趨勢、掌握先機，不僅提供多樣優質產品及全方位健康解決方案，更透過專業培訓課程，幫助直銷商快速成長。自創立以來，安麗的宗旨始終如一：「幫助人們過更好、更健康的生活」。如今，我們已幫助全球超過百萬直銷商改變生命，並為無數人帶來全方位的健康與幸福！

01 PART 1
美好生活在安麗

02 PART 2
用行動創造未來，你值得！

一、獎金制度
二、安麗獎銜與獎勵
三、傑出直銷商領導人及
鑽石精英海外旅遊研討會
四、國際事業
五、安麗希望工場慈善基金會

12 PART 3
附錄：義務與權利

一、安麗直銷商營業守則
二、退換貨辦法
三、直銷商 / 會員周年續約辦法
四、多層次傳銷管理法
五、財團法人多層次傳銷保護基金會簡介
六、中華民國直銷協會商德約法

Part 1

美好生活在安麗

從平凡到非凡，安麗成就你的美好生活。誠信公平的業務制度，沒有學歷、性別、貧富、背景的限制，1,000元即可開啟安麗事業。沒有最低購貨門檻、無須囤貨，並提供產品100%滿意保證，還能擁有彈性的時間自由，只要願意努力，成功就掌握在你手裡！

幫助夥伴穩健成長

專業力UP

與台北醫學大學合作，推出北醫認證班與營養學分班，幫助直銷商取得健康管理師證照，提升專業形象。並在不同事業發展階段，提供量身訂做的專屬培訓，幫助直銷商不斷成長。

社群力UP

涵蓋全方位健康生活的社群解決方案，提供有趣的開話題素材、實用的健康知識和社群經營心法，協助直銷商經營健康社群好上手，發展事業更給力！

數位力UP

持續開發與時俱進的多樣化數位工具，例如AmCard、iShare、行動大學、智能客服、社群助手等，全力助攻直銷商發展安麗事業！

用心打造永續未來

安麗於2012年成立「安麗希望工場慈善基金會」，凝聚直銷商與會員的力量，積極投入公益，為偏鄉孩童貢獻心力；為培育永續人才，安麗提供各項資源，支持安麗直銷商及員工在不同專業領域持續精進，並致力提供最佳創業機會。此外，安麗長期支持體育賽事，為運動員提供全方位支持，並對環境保護不遺餘力，自1959年推出首款可生物分解的L.O.C.多用途強效清潔劑以來，始終堅守環境永續的承諾。

歷久彌新的安麗價值

四大基石

自由：提供公平起步的創業機會，只要願意努力，你可以用自己的方式，打造想要的未來。

家庭：透過自主彈性的經營方式，擁有更多陪伴家人的時間，還能擁有如家人般一起努力的團隊夥伴。

希望：兩位創辦人勇於冒險、正向積極的精神，不斷引領我們在相信中成長，看見未來的方向！

獎勵：在安麗，不僅能享受達成目標的成就感與豐厚獎金，還能在協助夥伴成功的過程中實現自我價值。

四大價值

夥伴關係：直銷商和員工以及團隊夥伴，彼此尊重、信任、相挺，一起打造共享的成就。

個人價值：每個人都擁有無限潛能，只要經過適當的雕磨，就能綻放出獨特耀眼的光芒。

責任：我們要把握每一次機會，同時為自己的行為和達成的結果負責，因為勇於承擔是成就自我的第一步。

誠信：在言行上保持誠實、勇敢且始終如一，只有如此才能贏得他人的信任。

認識安麗，瞭解更多

安麗企業永續FB粉絲團

Part 2

用行動創造未來，你值得！

安麗獎勵制度包括了獎金及獎銜制度，鼓勵直銷商不斷自我超越，加深、加廣組織布局，開創事業格局。獎金制度符合架構完整與穩健發展的設計，付出就會有收穫，不僅可以領取個人努力的業績獎金，幫助夥伴成功，還能獲得安麗公司獎勵，更可以累積努力與傳承世代。

一、獎金制度

生產力指數（PV/BV比值）

售貨額（BV）是業績獎金計算基準，而積分額（PV）則是用以計算每個月獎金百分比的數額；目前兩者之間的比率為PV：BV=1：50。

隨著通貨膨脹、生活指數與市場需求等因素，安麗公司需要視情況調整產品價格與售貨額，以及售貨額跟積分額之間的比率；意即，浮動因素會影響業績與獎金計算基準，因此需要以積分額（PV）為業績獎金比的計算標準。

安麗事業獎金＊分為下列三大類：

1. 月結獎金（以月為單位結算的獎金）包括：
   - 業績獎金：3%~21%
   - 領導獎金：6%
   - 紅寶石獎金：2%
   - 明珠獎金：1%
2. 年度獎金（以年為單位結算的獎金）：
   - 翡翠獎金：0.25%
   - 鑽石獎金：0.25%
   - 傑出鑽石獎金：0.25%
3. 全球獎銜(GAR)雙次獎金：從執行專才鑽石到創辦人皇冠大使等獎銜，首次符合可領取首次符合獎金，次年再度符合可領取再度符合獎金。

＊與獎銜相關的獎金需經獎銜認承審核作業，符合獎銜後才可領取。

月結獎金

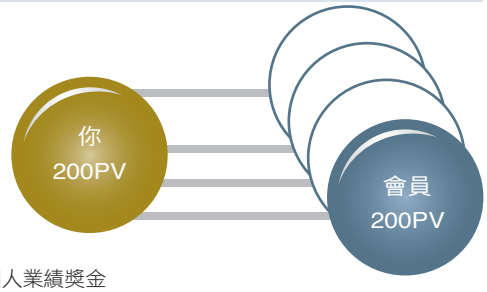
●業績獎金

▶業績獎金表

如果你當月的積分額為：	你的業績獎金則為：
10,000	售貨額的21%
7,000	18%
4,000	15%
2,000	12%
1,000	9%
600	6%
200	3%

業績獎金的計算基準不僅根據直銷商自己的售貨額計算，同時也包括該名直銷商所推薦的下手直銷商所銷售的產品售貨額與介紹的會員消費之產品售貨額計算。

範例



你個人業績獎金

200＋200×4＝1,000PV

1,000PV×50×9%＝4,500元

領導獎金

6%領導獎金領取資格：須符合銀獎章資格。公司酬謝推薦人對「下線21%直銷商」業務拓展所付出的心力，由公司依照所推薦的21%小組的售貨額支付6%領導獎金。6%領導獎金是永久性利益，可由繼承人繼承，是事業資產的一部份。

＊領導獎金最低保障金額

一位合格推薦人所賺取的6％領導獎金是依照他個人推薦的21％小組的售貨額來決定其獎金。安麗事業計畫提供推薦人6％領導獎金，同時，他也產生了6％領導獎金給他的推薦人，此稱為「保障金額」。

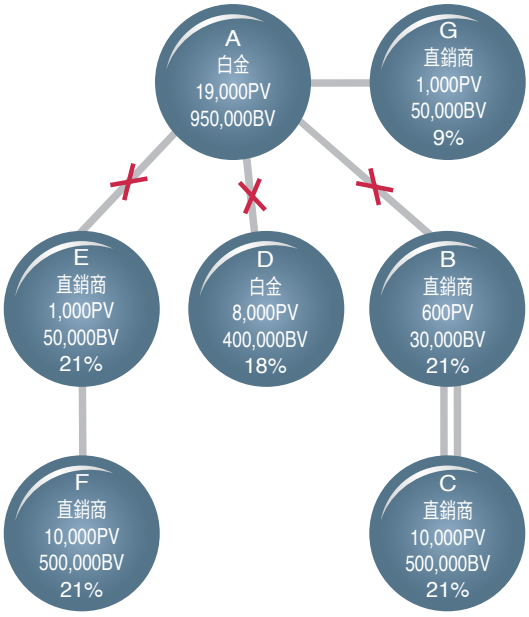
「最低保障金額」由安麗日用品股份有限公司所訂定和公布，當產品積分額（PV）和售貨額（BV）比值變動時將予調整。只要是領取21%業績獎金的上手直銷商，其所領取的6%領導獎金不低於此「最低保障金額」，因此，若他的個人小組售貨額未達到對他推薦人的6%領導獎金「最低保障金額」時，安麗公司就會調整他原可領取的6%領導獎金，以對他的合格推薦人維持「保障金額」。

紅寶石獎金

當任何一個月紅寶石積分達20,000PV時，紅寶石獎金等於直銷商該月紅寶石售貨額的2%，頒給合格的直銷商，不論其是否已達到白金的資格。紅寶石售貨額不包括下列業績：

1. 所有符合領取21%業績獎金的下手直銷商業績。
2. 下手白金小組的業績，不論該白金是否達21%業績獎金標準，其業績一律不列入上手直銷商的紅寶石積分中。
3. 達21%最高業績標準的代推薦小組及其所有上手推薦人的業績，均不計入此項積分中。

範例



說 明：

A、D是白金，B、C、E、F及G則是一般直銷商。A的紅寶石積分不包括下列3項：

1. 領取21%業績獎金的F及其上線E。
2. 下手白金小組D的業績。
3. 達21%獎金標準的代推薦小組C及其上線B。

因此，A白金的紅寶石積分為：

A＋G＝19,000PV＋1,000PV＝20,000PV

明珠獎金

安麗公司每月支付的明珠獎金，係所有第2層以下的21%小組，一直計算到下一位明珠獎金合格者的業績，再加上獲得該明珠獎金者個人推薦的21%小組總售貨額，乘上1%的結果。如果某位合格的明珠獎金領取者，個人推薦或代推薦另一位明珠獎金領取人，則推薦者可得的明珠獎金將僅限於該被推薦者個人推薦或代推薦的21%小組業績。

明珠獎金只根據白金及以上獎銜在國內的合格小組支付。所有合格的明珠必須在該月份中個人推薦或代推薦3個或3個以上合乎21%業績獎金標準的小組，便有資格領取明珠獎金。所有符合本資格的白金及以上獎銜，皆可領取本獎金。

＊明珠獎金最低保障金額
明珠獎金有「明珠獎金最低保障金額」的領取規定。每一21%小組保障其上手直銷商的「明珠獎金最低保障金額」是售貨額的1%。

年度獎金

翡翠獎金

安麗公司設立翡翠獎金，支付予符合領取資格的翡翠。直銷商在國內因個人推薦或代推薦3個或3個以上的21%小組，每一組要有6個月達21%業績獎金標準，雖不需要6個月有連續月份，但須在安麗公司的會計年度中完成。

翡翠獎金計算期間開始於每一會計年度的9月1日，截止於該會計年度的8月31日，並於會計年度結束後的12月底支付，合格的翡翠皆有資格參與翡翠獎金的分配。總金額是從國內每位翡翠獎金得主其所有下手直銷商全年總售貨額中提出0.25%，計算方法如下：
翡翠之每一小組符合最高業績獎金標準月份的售貨額，全部加在一起。第一個1,250,000售貨額每1,000售貨額算4分；1,250,001到3,750,000售貨額每1,000售貨額算2分；3,750,001售貨額到6,250,000售貨額每1,000售貨額算1分；6,250,001售貨額後每10,000售貨額算1分，每組以此計算。

安麗日用品股份有限公司將從所有翡翠獎金得主其下線之全年售貨額中提出0.25%做獎金。

國際推薦達最高業績獎金小組也可算在翡翠獎金內，只要該直銷商在其國內符合領取翡翠獎金資格。在這種情況下，安麗公司將支付兩次翡翠獎金，一次付給代推薦人，一次付給國際推薦人。

每一翡翠其所有直銷網小組的得分先要加起來，然後各翡翠的得分也加起來成為總分，再把總獎金除以總分即可得到平均每一分的獎金金額。而翡翠獎金就是由每一位翡翠的積分乘以平均每一分的獎金金額所得而決定。

鑽石獎金

合格參與鑽石獎金分配的直銷商，可分享國內所有鑽石下線的總售貨額0.25%為獎金，其分配方式與翡翠獎金付予的方式相同。

鑽石獎金是由安麗公司每年支付合乎鑽石資格，其個人必須在國內個人推薦或代推薦至少6個21%業績小組，每一小組在會計年度內的12個月份裡，至少有6個月能維持21%業績獎金的標準。

國際推薦最高業績獎金小組也可算在鑽石獎金內，只要該直銷商在其國內符合領取鑽石獎金資格即可。在這種情況之下，同一售貨額安麗公司將支付兩次鑽石獎金，一次付給代推薦人，一次付給國際推薦人。

翡翠和鑽石獎金也包括國內直銷商所推薦的國際推薦小組售貨額的0.25%，唯國際推薦小組的售貨額僅以該國者為限，不包括在第3國的售貨額。

傑出鑽石獎金

在同一會計年度內，一位白金以上獎銜直銷商若在國內個人推薦或代推薦至少7個21%小組，這些小組在同一會計年度至少有6個月的業績合乎資格，就能獲得傑出鑽石獎金。傑出鑽石獎金的計算與支付不包括國際推薦小組。獎金支付的辦法如下：

每組合乎21%標準之資格者，其合格之每月份可分配到「基數」（units），每月分配各組基數如下所述：

每一會計年度，安麗公司均由國內鑽石及更高階直銷商下線的全部21%小組產生的售貨額中，提出0.25%作基金。每位傑出鑽石獎金合格者一經分配基數後，以此總基數除基金，即得每基數的金額。此數金額既定，用以乘上各組的基數，即得該組應得的獎金。

二、安麗獎銜與獎勵

為獎勵及認可直銷商的事業成就，安麗公司設有一套完善的獎銜及獎勵辦法包括獎金制度，期事業有成者可得到襟章、獎牌、獎金和其他獎勵。每項獎銜及獎勵皆被賦予至高的榮譽，以及為其他直銷商表率之榮耀，因此，直銷商欲獲得這些獎銜及獎勵，須確實遵守「安麗直銷商營業守則」與商德約法，且經安麗公司獎銜及獎勵認承審核程序後（註一），安麗公司即頒發所符合的獎銜和獎勵，表彰其在安麗事業的成就。

安麗事業獎銜與獎勵一覽表

獎銜	資格	月結獎金	年度獎金
銀獎章	以下方式擇一符合： • 小組積分額10,000PV • 小組積分額4,000PV ＋合格21%小組 x 1 • 小組積分額未達4,000PV ＋合格21%小組 x 2	• 業績獎金 • 6% 領導獎金	—
金獎章	銀獎章 x 3 個月	• 業績獎金 • 6% 領導獎金	—
白金	銀獎章 x 6個月 *首次符合：連續12個月中，6個月符合銀獎章，其中任3個月須連續。	• 業績獎金 • 6% 領導獎金	—
紅寶石	符合白金資格者單月紅寶石積分額2萬分	• 業績獎金 • 2% 紅寶石獎金 • 6% 領導獎金	—
創辦人白金	以下方式擇一符合： • 銀獎章 x 12個月 • 銀獎章 x 10個月 + VE 144,000PV • 銀獎章 x 10個月 + 小組積分額120,000PV	• 業績獎金 • 2% 紅寶石獎金 • 6% 領導獎金	—
創辦人紅寶石	符合白金資格者紅寶石積分額2萬分 x 12個月	• 業績獎金 • 2 % 紅寶石獎金 • 6% 領導獎金	—
明珠	符合白金資格者，單月下線銀獎章 x 3組	• 業績獎金 • 2% 紅寶石獎金 • 1% 明珠獎金 • 6% 領導獎金	—
藍寶石	符合6個月藍寶石月份(以下方式擇一符合) • 小組積分額4,000PV + 下線銀獎章 x 2組 • 小組積分額未達4,000PV + 下線銀獎章 x 3組	• 業績獎金 • 2% 紅寶石獎金 • 1% 明珠獎金 • 6% 領導獎金	—
創辦人藍寶石	符合12個藍寶石月份，或10個藍寶石月份 + VE 345,600PV	• 業績獎金 • 2% 紅寶石獎金 • 1% 明珠獎金 • 6% 領導獎金	—
翡翠	下線銀獎章 x 6個月x 3組	• 業績獎金 • 2% 紅寶石獎金 • 1% 明珠獎金 • 6% 領導獎金	• 翡翠獎金
創辦人翡翠	以下方式擇一符合： • 下線銀獎章 x 12個月 x 3組 • 下線銀獎章 x 10個月且VE144,000PVx 3組 • 下線銀獎章 x 10個月且小組積分額120,000PV x 3組	• 業績獎金 • 2% 紅寶石獎金 • 1% 明珠獎金 • 6% 領導獎金	• 翡翠獎金
鑽石	下線銀獎章 x 6 個月 x 6 組(國內至少3組)	• 業績獎金 • 2% 紅寶石獎金 • 1% 明珠獎金 • 6% 領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金
創辦人鑽石	符合鑽石資格者以下列方式擇一符合： • 下線銀獎章 x 12個月 x 6組 • 下線銀獎章 x 10個月且VE 144,000PV x 6組 • 下線銀獎章 x 10個月且小組積分額120,000PV x 6組	• 業績獎金 • 2% 紅寶石獎金 • 1% 明珠獎金 • 6% 領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金

獎銜	資格	月結獎金	年度獎金	GAR雙次獎金	
				首次符合獎金	再度符合獎金
執行專才鑽石	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 6組，且達獎銜分(QC) 10分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	875,000	288,750
創辦人執行專才鑽石	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 6組，且達獎銜分(QC) 16分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	1,000,000	330,000
雙鑽石	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 8組，且達獎銜分(QC) 25分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	1,250,000	412,500
創辦人雙鑽石	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 8組，且達獎銜分(QC) 34分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	1,750,000	577,500
參鑽石	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 10組，且達獎銜分(QC) 43分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	2,250,000	742,500
創辦人參鑽石	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 10組，且達獎銜分(QC) 52分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	3,000,000	990,000
皇冠	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 12組，且達獎銜分(QC) 64分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	4,000,000	1,320,000
創辦人皇冠	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 12組，且達獎銜分(QC) 76分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	5,000,000	1,650,000
皇冠大使	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 14組，且達獎銜分(QC) 88分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	6,000,000	1,980,000
創辦人皇冠大使	符合創辦人鑽石者，多重國際事業下線創辦人白金 x 14組，且達獎銜分(QC) 100分	• 業績獎金 • 2%紅寶石獎金 • 1%明珠獎金 • 6%領導獎金	• 翡翠獎金 • 鑽石獎金 • 傑出鑽石獎金	7,000,000	2,310,000

＊VE是指最大化小組總積分額：直銷商所推薦的下線，以及其所推薦的所有下線積分額合計，包含達21%或白金以上所有下線的積分。
＊領導獎金及明珠獎金需視當月份是否有合格下線而定，並有保障上線的限制。
＊銀獎章、金獎章、白金獎銜之首次符合，可在連續12個月中達成該獎銜資格，再度符合白金則須於同一會計年度內達成。
＊紅寶石至創辦人皇冠大使獎銜之首次及再度符合資格皆須在同一會計年度內達成該獎銜資格。
＊翡翠獎金領取資格為該直銷權在國內必須有直接推薦或代推薦3 組（含）以上合格小組方能領取。
＊鑽石獎金領取資格為該直銷權在國內必須有直接推薦或代推薦6 組（含）以上合格小組方能領取。
＊傑出鑽石獎金領取資格為該直銷權在國內必須有直接推薦或代推薦7 組（含）以上合格小組方能領取。
＊新符合執行專才鑽石至創辦人皇冠大使之雙次獎金(首次符合獎金、再度符合獎金)金額是以獎銜分(QC)全部產生自台灣市場計算。如包含國際市場QC，則將按各市場產生之QC計算分配，最高業績市場的分數將優先計算，因此上表實際領取金額會因各國際市場的分配與收益指數(PI, Profit Index)而有所差異。
＊詳細獎金領取的資格請參照P4 ～ P7及安麗官網。以GAR獎銜分(QC)符合獎銜之詳細方案請參閱官網獎勵辦法。
註一：安麗公司將綜合直銷商一切情事審核獎銜及獎勵的認承程序。如有不當情事，安麗公司得視個案情節、直銷商態度、行為動機等其他因素逐案決定不予核發部分或全部獎銜、獎勵或獎金。

詳細獎勵制度

三、傑出直銷商領導人及鑽石精英海外旅遊研討會

安麗的海外旅遊不只獎勵業績符合既定標準的直銷商免費遊歷世界各地，開拓視野，與來自全球的安麗精英交換業務經驗，這更是一種肯定。
除了傑出直銷商領導人海外旅遊研討會，符合鑽石資格的領導人，還可受邀參加更高規格的鑽石精英海外旅遊研討會。

海外旅遊出席積分標準	
第一次出席者	120,000分
第二次出席者	135,000分
第三次出席者	150,000分
第四次出席者	170,000分
第五次出席者	190,000分
第六次出席者	210,000分
第七次出席者	240,000分
第八次出席者	280,000分
第九次（含以上）出席者	320,000分

海外旅遊積分計算公式		
業績	旅遊積分	
個人小組每1積分額(PV) (1：1換算)	1分	
業績	第一條 21%小組	第二條以上 21%小組
個人小組積分達10,000分(含)以上，所推薦之每一條國內符合21%小組可獲得	7,500分	9,000分
個人小組積分未達10,000分，但達4,000分(含)以上，所推薦之每一條國內符合21%小組可獲得	5,000分	6,500分
個人小組積分未達4,000分，所推薦之每一條國內符合21%小組可獲得	2,000分	3,500分

說明：

1. 海外旅遊研討會的積分累計，以每一會計年度為範圍。
2. 符合白金資格者，該會計年度各月份業績積分額，不論是否達到21%業績獎金標準，都將計算在內。
3. 每一會計年度符合鑽石資格，即可受邀參加該會計年度的傑出直銷商領導人海外旅遊研討會。
4. 應邀出席傑出直銷商領導人及鑽石精英海外旅遊研討會者，必須是安麗日用品股份有限公司的白金獎銜以上領導人，且確實遵守安麗直銷商營業守則。所有研討會均屬邀請性質，符合指定業績標準並不表示自動取得參加資格，須經安麗公司審核並經邀請程序參加出席。
5. 根據多層次傳銷事業參加人的課稅規定，海外旅遊屬於非現金支付的實物所得，出席者需依法辦理所得稅扣繳。

四、國際事業

安麗事業是一個國際性的企業，當你的國內事業發展穩固時，也可利用國際推薦方式將其事業擴展到全球約100多個可以從事的國家和地區，享受更多的收入及成就感。詳細辦法請見安麗官網。

若你對安麗事業機會有任何的問題，請洽你的上手直銷商，或

安麗顧客服務專線(02)21755166

五、 安麗希望工場慈善基金會

安麗以「幫助人們過更好、更健康的生活」為企業願景，在2012年成立「安麗希望工場慈善基金會」，結合公司、直銷商以及社會大眾的愛心，將基金會打造成「希望製造者」，幫助缺乏資源的青年兒少，迎向更美好的未來。

安麗基金會創立至今，累積捐出2.8億公益基金，將募款所得最大化用於捐助慈善公益項目，而執行所衍生之宣傳、贈品及相關事務費用等，皆由安麗公司支付*，使全台超過4.8萬名青年兒少受惠，更榮獲台北市政府「台北市社會福利慈善基金會評鑑-優等」的肯定。透過基金會3大計畫－「愛陪伴課輔計畫」、「追夢計畫」、「愛培育潛能開發計畫」以及志工活動，讓孩子有翻轉未來、追尋夢想、開發自我潛能的機會。

* 基金會行政費用的支出主要用於信用卡刷卡費及會計師財報的簽證費用，整體的行政管理支出僅佔總收入的1.4%。

2012 ~ 2024年累積成果

公益基金累捐 2.8億

受益人數超過 4.8萬

志工人數將近 1.1萬

服務時數超過 4.7萬

3大計畫與志工活動 點亮未來希望

1 愛陪伴課輔計畫

透過陪伴，讓孩子感受愛

安麗基金會與全台各地公益組織合作，幫助中低收入、單親、失依、隔代教養等家庭失能的弱勢孩童，透過課輔班的形式，提供晚餐與照護，同時結合志工關懷，幫助孩子學習不中斷、生活不挨餓。安麗基金會迄今已贊助31個課輔班，並幫助超過19,000名資源缺乏的孩童。

2 追夢計畫

讓孩子的小夢想，成就未來的大志氣

安麗基金會每年透過公開徵選方式，選出10組追夢團體，提供最高150萬元的追夢基金及鼓勵金，讓資源缺乏的孩子在不同領域也能培養專長，幫助他們成功圓夢、實現自我。追夢計畫推出至今已幫助87件追夢提案，受益人數超過1萬人。

3 愛培育潛能開發計畫

幫助孩子認識自我、啓發潛能

愛培育潛能開發計畫至今已服務109場次，影響5,081位國、高中生，培訓272位志工講師，前進全台國、高中學校，直接與青少年面對面，引導學生正向思考，並透過呼吸訓練，協助他們內在安定與自我覺察，以面對外在處境，讓他們的未來走得更長遠。

志工活動

集結衆人力量，創造正向循環

集結安麗直銷商與員工的力量，積極投入公益，推動社會正向改變。前往全台偏鄉課輔班、參與愛培育潛能開發計畫，透過陪伴與課程活動，讓孩子在外在物質與內在心靈兩個面向都感受富足。直至2024年，投入志工時數已超過47,000小時。

歡迎和我們一起加入愛心行列，成為「Hope Maker」安麗希望工場慈善基金會的希望製造者，幫助社會上需要幫助的人，同時陪伴偏鄉弱勢的孩子，一起創造無限未來！

想瞭解基金會更多活動詳情、一起熱心做公益，歡迎前往：

安麗希望工場
慈善基金會官網

Part 3

附錄：義務與權利

安麗直銷商營業守則

本營業守則與安麗事業手冊內之安麗事業計畫，及安麗日用品股份有限公司就兩者所為之修正規定，應構成本守則之一部，直銷商應予遵守，但以其修正規定，業經安麗月刊發布或以其他方式通知直銷商者為限。安麗直銷商均應遵守本修正之營業守則。

安麗直銷商商德約法

本人身為安麗直銷商，同意遵守下列原則經營安麗事業：

1. 本人經營安麗事業的基本原則，是「己所不欲，勿施於人」，即每當進行商業活動時，必定公平對待所接洽的人士。
2. 本人遵守安麗日用品股份有限公司發布，及在安麗月刊或其他印刷品所載之「營業守則」，不僅奉行其字面意義，甚且履行其內蘊之精神。
3. 本人以誠信的態度，向顧客及有興趣經營者介紹安麗創業良機；一切言論皆以安麗正式發布的資料內容做為根據，決不誇大。
4. 本人以殷勤有禮的服務態度迅速處理任何對產品的不滿，並依照安麗日用品股份有限公司的規定程序處理產品之退換事宜。
5. 本人以最誠正、坦率及負責的態度經營安麗事業，由於身為安麗直銷商，本人的作為將具有深遠的影響。
6. 本人願意接受並履行營業守則所規定之安麗直銷商職責，且當本人成為推薦人及白金以上獎銜，亦堅守不渝。
7. 本人只使用安麗認可之刊物介紹安麗事業計畫、銷售安麗產品及從事直銷商活動。
8. 本人願意確實遵守多層次傳銷管理法、個人資料保護法及安麗公司自律守法準則、直銷協會商德約法和其他法令之規定。

1. 前 言：

本直銷商營業守則，係安麗日用品股份有限公司訂定，規定獨立之安麗直銷商之權利、義務及職責。本守則主要係規定安麗日用品股份有限公司與其獨立直銷商間之關係，但亦適用於直銷商相互間之關係。其宗旨在促進獨立之安麗直銷商之間的和諧，並保障直銷商在安麗事業計畫下可獲取之利益，本守則無意抑制交易或對自由商業活動加以不合理之限制，其目的在使銷售安麗產品的全體直銷商均享安麗事業機會。任何人無分性別、種族、國籍、政治或宗教信仰，均可享有申請成為安麗直銷商之機會。

2. 定義

2.1 營業守則明訂安麗直銷商與安麗日用品股份有限公司間契約之應遵守條款及應遵守之安麗事業政策。相關用語之意義，除條文中另有規定外，下列用語之意義如下：

2.1.1 「安麗」係指美國安麗公司、安麗日用品股份有限公司、各國安麗公司或其文字本身(含中文及相當之外文) 之其他意涵，視上下文之內容而定。「安麗台灣」係指安麗日用品股份有限公司。

2.1.2 「安麗事業」係指「安麗直銷商編號」及「指定擔任安麗產品授權直銷商之安麗申請書」所確認之事業。

2.1.3 「安麗事業計畫」係指業績獎金實施辦法、獎金及獎銜制度、推薦程序，安麗日用品股份有限公司對直銷商在介紹安麗產品及安麗事業以及經營該事業所訂定之辦法、規定、制度及措施。安麗事業計畫刊載於安麗事業手冊，安麗日用品股份有限公司得按實際需要隨時修訂之。安麗事業計畫視為此營業守則之一部。

2.1.4 「安麗事業政策」係指安麗官方文宣品所載之規則及政策，包含營業守則，以及安麗得按實際需要隨時以引述方式列入以下文件之其他政策及公告：(1)「安麗直銷商契約」，(2)事業手冊，(3)其他安麗正式文宣品或通訊(4)安麗官網公告。違反安麗事業政策，視同違反營業守則規定。

2.1.5 「安麗事業機會」係指安麗提供之產品、行銷、支援及獎酬體系。

2.1.6 「美國安麗公司」係指設於7575 East Fulton Road, Ada, Michigan, U.S.A.之美國安麗公司。

2.1.7 「獎金」係指安麗依據安麗事業計畫支付直銷商之金錢獎勵。

2.1.8 「業務輔銷用品」（以下簡稱業務輔銷用品」）。「業務輔銷用品」之定義應作廣義解釋，舉例而言，包含如下：印刷品、視聽多媒體作品、網際網路導向產品及服務、非安麗之認承及獎勵體系、會議及其他活動，以及用於提供資訊或支援銷售安麗產品及服務之其他材料及設備，以及關於前述任何項目之相關折價券、憑證、經常訂單(standing order)/訂購計畫。當「業務

輔銷用品」用語之前未搭配「安麗製作」時，僅指非安麗製作之業務輔銷用品。

2.1.9 「直銷商」係指獲安麗日用品股份有限公司授權銷售安麗產品及安麗日用品股份有限公司經銷之產品，並可推薦他人申請成為安麗直銷商之個人或公司行號。「直銷商」包括各獎銜直銷商、推薦人及其繼承人或受讓人。

2.1.10 「直銷商契約」係指構成直銷商與安麗間契約協議條款之「直銷商申請書」及其附屬文件，包括但不限於安麗事業計畫、安麗事業政策、安麗營業守則等，均構成直銷商契約之內容。

2.1.11 「信譽良好直銷商」:安麗目前授權得以直銷商自居且行為遵循營業守則及其所在每個市場之安麗事業政策之文字及精神者；未從事對於安麗及安麗各分公司與直銷商之名譽造成負面影響者；未從事傷害安麗永續性質或違反本契約所載其他標準之其他直銷商活動者；未從事不符合每個國家所有相關法令行為以及不為根據其所在市場條件具有文化敏感度之行為者。

2.1.12 「直銷權」係一種以直銷商編號識別來描述直銷商之安麗事業，包含直銷商之資格、地位及權利。

2.1.13 「腿」係指一名直銷商及其所有下線直銷商。

2.1.14 「白金」係指安麗日用品股份有限公司依據安麗事業計畫認承其為白金或以上獎銜之安麗直銷商，安麗日用品股份有限公司將審核直銷商之行為是否符合安麗事業政策及安麗事業計畫，以決定獎銜認承與否，直銷商應瞭解並非業績達到資格，即一定能獲得各該獎銜，仍須依據事業手冊規範之安麗公司獎銜及獎勵認承審核程序。

2.1.15 「推薦體系」係指對任一直銷商而言，從該直銷商的推薦人、推薦人本身的推薦人，以此上推，直至安麗日用品股份有限公司為止所組成的推薦體系。

2.1.16 「個人小組」係指對任一直銷商而言，從該直銷商及所有其直接推薦之直銷商、所有其直接推薦之直銷商所直接推薦之直銷商，以此下推，至未推薦他人之直銷商為止；但不包括直銷商下線之任何白金以上獎銜及達21%之直銷商及其所推薦之直銷商。

2.1.17 「潛在對象」係指潛在可能加入成為直銷商或顧客之對象。

2.1.18 安麗事業計畫有特別定義之一切用語，其定義亦適用於營業守則之相同用語，此類用語列舉如下：「售貨額」或BV、「鑽石」、「翡翠」、「代推薦人」、「國際推薦人」、「受國際推薦之直銷商」、「明珠」、「業績獎金」、「積分額」或PV、「積分額／售貨額調撥」、「紅寶石」、「金獎章」、「銀獎章」及「21%推薦人」。

2.1.19 「推薦」之概念如安麗事業計畫中所述。

2.1.20 「推薦人」係指介紹並推薦潛在對象加入安麗事業之直銷商。

2.1.21 「國際推薦人」係指推薦潛在對象加入另一國市場之安麗事業直銷商，於潛在對象簽約加入並委由該市場的另一名當地直銷商代推薦，此直銷商即成為「國際推薦人」。

2.1.22 「代推薦人」係指於該另一國市場提供訓練及支援予被國際推薦直銷商之安麗直銷商。

2.1.23 「安麗產品」係指美國安麗公司或安麗日用品股份有限公司或其委託之廠商製造或供應，而供直銷商依據營業守則銷售或使用的產品、業務輔銷品或服務。

2.1.24 「守則」或「營業守則」係指直銷商之營業守則，安麗日用品股份有限公司得按實際需要隨時修訂之。

2.1.25 數位溝通：「數位溝通」意指於數位空間內以電子傳輸(一般而言指電腦或行動載具)之文字、檔案、照片、影片、語音、或任何資訊：包括但不限於任何在數位空間之貼文或發表，包括電子郵件，影片、語音 、直播、播客、部落格、應用程式APP、廣告、論壇、網頁以及任何社交媒體或消息平台，例如Facebook®，YouTube®，Instagram®，Twitter®，WeChat®，VK®， Line®，WhatsApp®或Snapchat®。

2.1.26 數位財產為一線上之存在，包括由個人，團體，組織，企業或公司擁有或控制的網站，社交帳戶和訊息傳遞平台。

2.1.27 數位化溝通標準（“DCS”）：由安麗公司制定並因應需求而不定時提出修正，其中與安麗事業機會、安麗產品或服務（直接或間接）相關並視為安麗營業守則的一部分。

2.1.28 所謂直銷權人係指擁有2.1.12條所稱直銷權（不論單獨或共有），並得以行使該直銷權所有權利、享受該直銷權所賦予利益，並且必須履行營業守則及直銷商契約義務及責任之人。

2.1.29 所謂承接人為依第10章所為直銷商得事先規劃將直銷權交給有繼承權者、或其他指定之人者，包含因讓售或移轉而取得直銷權者。

3. 成為直銷商

3.1 欲成為安麗之直銷商，須經現為安麗日用品股份有限公司授權之直銷商推薦，並填妥安麗直銷商申請書，向安麗日用品股份有限公司申請授權。非中華民國國民之申請人，須同時檢附護照影本、居留證影本或已設立公司行號之相關證明資料，並簽署「非中華民國國民直銷商協議暨委任書」(Non-R.O.C Citizen Distributor Agreement & Proxy-Taiwan)，始得申請授權。

3.1.1 申請人須填妥申請書，直接擲交安麗日

用品股份有限公司。

3.1.2 **第一市場規範：**申請人首次於安麗公司任一市場加入安麗事業時，必須是在首次加入市場具有居留權之居民，且安麗公司保有同意加入與否的最後審核權利。

3.2 **夫妻須共有一個直銷權：**如二位直銷商結婚時，皆非白金以上獎銜者，須於婚後三十天內終止一直銷權，如其一為白金以上獎銜者，得分別於原推薦體系繼續經營其直銷權。當直銷權登記為共有（二人）時，係雙方須共同履行完全的義務。

3.3 **申請成為直銷商或直銷權之續約：**除依3.5之規定審核外，申請人尚須符合下列規定：

3.3.1 須年滿十八歲，且非心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者。

3.3.2 除符合第3.2 項之規定外，非目前已授權安麗直銷商之配偶者。

3.3.3 前直銷權或於各國安麗公司之直銷權未曾因違約而遭終止。但經安麗公司特別許可者，不在此限。

3.3.4 前直銷商可重新申請授權成為新直銷商，但另應符合6.4.4、6.4.8~6.4.11及6.4以下及其相關之規定。

3.3.5 最初申請時或於其獲得授權成為直銷商期間，不得為直銷公司之員工。

3.3.6 應為依法得於台灣經商或具有工作權之中華民國國民或居民。

3.3.7 須申請時非監獄或懲戒所之受刑人。

3.3.8 須非財產受扣押之債務人或宣告破產之公司行號或個人。

3.3.9 須未經其所屬之主管機關、商業或專業機構、協會或公會停止或註銷其商務或專業資格者；

3.4 安麗日用品股份有限公司對於任一申請，包括重新申請等，得不予核准。

3.5 安麗日用品股份有限公司對於任一續約申請，得不予核准（包含對於直銷權共有人之一，得單獨不予核准續約）。包含但不限於下列情形：

3.5.1 直銷商以違反安麗名譽及利益之方式經營。

3.5.2 直銷商於尋求展延期間前十二個月內未遵循或違反直銷商契約或本營業守則規定。

3.5.3 未符合本營業守則3.3所載規範。

3.6 直銷商最初應以個人名義申請加入安麗事業，當獲得直銷商編號後，若直銷商欲以委任公司、合夥、或信託形態經營，則必須簽署相關合約，送交安麗公司審核，安麗公司得決定核可與否。直銷權並不授予公司、行號或合夥事業單位本身。

3.7 申請成為直銷商，須於獲安麗日用品股份有限公司授予直銷商編號後，其直銷權始生效。

3.8 欲成為直銷商，僅需辦理加入，並擁有一套完整的安麗創業資料。可能成為直銷商之人或安麗授權之直銷商，無論何種原因，無須實行下列條件或行為，且任何直銷商亦不得要求新直銷商或欲加入者為下列之行為：

3.8.1 購買一定金額之產品或業務輔銷品；

3.8.2 維持一定數量之最低存貨或業務輔銷品；

3.8.3 購買任何非安麗生產的產品或服務；

3.8.4 購買大會、研討會或其他會議之入場券或參加其會議；

3.8.5 推薦若干新直銷商；

3.8.6 資助任何非安麗製作之業務推廣項目或活動。

3.9 直銷權之期限自授權日起，至翌年同月份之月底為止。直銷商必須每年辦理續約，以延續其直銷商資格。續約時間為該直銷權授權日之翌年同月份之月底。未經續約者，授權期限於直銷權屆滿日午夜屆滿。

3.10 直銷商可於直銷權屆滿前，填妥安麗直銷商續約申請書，連同續約時之續約費於續約申請截止日前遞交安麗日用品股份有限公司，經核准者，始得延展其直銷權。

3.11 直銷商如未於續約申請截止日以前申請續約，或安麗日用品股份有限公司不予核准其續約申請，則其直銷權將根據3.9之規定屆滿後失效。

3.12 直銷商得隨時以書面通知其推薦人、上手第一位白金以上獎銜者及安麗日用品股份有限公司，自願解除或終止其直銷權，並按退貨程序申請退貨。

3.13 **違約之共謀或勸誘：**直銷商不得與他人共謀違反或勸誘他人違反營業守則或安麗事業政策。前述任何活動或行為皆構成違反營業守則或安麗事業政策。

3.14 **超出授權範圍：**直銷商之經營行為不得超出直銷商契約授權範圍。前述任何活動或行為皆構成違反直銷商契約。

3.15 **陳述及保證：**直銷商不得向安麗作任何不實陳述或聲明，亦不得以詐騙方式誘使安麗公司簽訂直銷商契約，或違反本契約或法律默示之任何陳述或保證。前述任何活動或行為皆構成違反營業守則或安麗事業政策。

3.16 直銷商不得為下列活動：

3.16.1 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安麗事業組織。

3.16.2 假借安麗事業之名義向他人募集資金。

3.16.3 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事直銷活動。

3.16.4 訪問買賣經消費者明確拒絕後仍持續上門致嚴重影響消費者權益。

3.16.5 直銷商違反中華民國法律或命令包括但不限於多層次傳銷管理法、刑法、個人資料保護法、營業秘密法等，或違反本營業守則有關個資及商業祕密之規範者。

3.17 安麗直銷商在未開放市場內從事未經許可之活動：每位安麗直銷商都有一份安麗直銷商合約，授權安麗直銷商在合約中指定的國家或地區(即「開放市場」)內從事活動。除了「開放市場」以外，在其他國家或地區從事任何為促進安麗事業的行為都會被視為「未經許可之活動」，並且被嚴格禁止。安麗直銷商不得在未經安麗開放的市場從事未經許可之活動。

3.17.1 當安麗公司正式開放一個新市場時，安麗公司將明文在其正式的通訊管道上公布新市場開放之訊息，包括公布開幕日期以及直銷商可從事的預先準備活動項目，並且提供資訊以協助直銷商成功拓展新市場。

安麗公司宣布上述消息之後，直銷商始得就新市場安麗事業之拓展為準備工作。

3.17.2 「直銷商活動」的定義為任何以推廣或建立安麗事業為目的所行之活動。安麗公司禁止任何直銷商前往新市場意圖吸引他人加入成為安麗直銷商。在安麗公司未宣布開幕日期與開幕計畫之前，安麗公司禁止在該地區舉行的任何會議(包括一對一的會議)。

3.17.3 進口、使用或銷售任何私下製作未經安麗公司核准得以使用於特定市場之安麗事業宣傳品、書面資料、錄音帶、錄影帶、輔銷資料及其他類似資料(包括使用網路、電子郵件或其他電子廣告或宣傳等)均屬違反規定的行為。在某一市場的合法行動並不表示可適用於所有的市場，特別是新開幕或未開放市場。

3.17.4 為使安麗公司統籌管理安麗產品，並確保其配合當地之商品標示、商品檢驗、商標及安全衛生法令之規定，以免不當之輸入與進口致使直銷商及安麗公司遭受處罰，直銷商不得以任何理由，包括銷售、饋贈、產品示範或展示，進口安麗產品或宣傳品至一新市場。

3.18 **營業守則之規避：**直銷商應遵守營業守則，不得試圖規避營業守則規範之目的及精神，如有違反或不適當之行為者，安麗得隨時依其自行之裁量採取矯正行動。

3.19 所有直銷商皆應符合事業手冊所載作業程序，惟安麗公司明示保留以下權利：對於直銷商申請書提供不實資訊(包括非直銷商之親自簽名)，或違反營業守則規定卻經授權成為直銷商，或其作為方式安麗公司認為導致安麗事業計畫聲譽受損，安麗公司得隨時終止其授權，且立即生效。

4. 直銷商責任及義務

4.1 直銷商須隨時遵循刊載於安麗事業手冊及安麗直銷商權益須知之營業守則、安麗事業計畫及其他事項之辦法、規定、制度、程序及措施與其修正之規定。安麗日用品股份有限公司得按實際需要修訂安麗事業手冊及安麗直銷商權益須知，有關修訂將於安麗月刊公佈或以其他方式通知直銷商。

4.2 **調查之配合：**安麗針對直銷商本身或其他直銷商可能違反法規或營業守則規範之活動進行調查時，直銷商應予以配合。

4.3 直銷商須直接向安麗日用品股份有限公司訂貨或向其上手直銷商(截至第一位白金以上獎銜者為止)，按現行售價購買所有安麗產品或業務輔銷品。白金以上獎銜須直接向安麗日用品股份有限公司訂貨。為維護直銷商推薦體系之完整及每一位直銷商的推薦權益；直銷商不得越組訂貨或越組供貨售予其他直銷商，亦不得冒用下手直銷商名義訂貨，藉以達到節稅或其他特定之目的。

4.4 **零售場所：**直銷為直銷商以非固定零售點直接將產品或服務直接售予消費者的銷售模式，藉由直銷商面對面或直接的解說確保消費者均能瞭解產品使用方式，並專人為消費者提供完善的售前、售中及售後服務。為貫徹安麗產品直銷之理念以及保障消費者對安麗產品安全使用之充分瞭解，直銷商不得有下列行為：

4.4.1 未經安麗公司核可，直銷商將產品銷售予非直接推薦之直銷商、或非實際使用產品的終端消費者。

4.4.2 直銷商將安麗產品銷售或供貨予安麗事業推薦體系外之第三人為銷售或服務。

4.4.3 於零售場所或其他通路，諸如商店、攤位、市場、當鋪、未經公司授權之數位零售平台或網際網路，包括市集及其他類似場合，銷售或展示安麗產品及業務輔銷品；

4.4.4 提供或銷售安麗產品及業務輔銷品，以供他人於零售場所或其他通路銷售。

4.4.5 直銷商不得獨自成為或利用非直銷商之第三方，在以銷售為目的之數位環境或場域(合併簡稱「數位場域」)向公眾銷售或推廣安麗產品或服務；將安麗產品或服務顯示於上述所稱以銷售為目的之數位場域者，亦同。

4.5 為避免違反商標法及其他相關法令，以減少對消費者之干擾和環境之污染，直銷商不得刊登或自製有關安麗業務或安麗產品的廣告，或以逐戶電話遊說、於信箱投入傳單、大量郵寄信件或藉其他類似宣導方法為其業務之推廣；且須遵循數位化溝通標準(DCS)。

4.6 直銷商不得在非其所擁有或可控制之數位資產內推廣安麗事業機會和產品。另外，直銷商不得以數位溝通方式聯絡無既有私人關係之對象。

4.7 背書及見證

4.7.1 背書及見證必須反映背書人的真實意見、信念或經驗，且不得被使用來做出安麗公司不得合法宣稱之宣稱。

4.7.2 除了提供產品試用品，直銷商不得提供任何形式的對價或報酬以取得背書、見證或正面評價。

4.8 產品示範必須嚴格遵照安麗發行之指導指南進行。

4.9 直銷商銷售或示範產品時，應遵照及說明產品標籤上包含注意事項等各項所載內容。

4.10 直銷商不得有下列任一行為，否則應自負法律責任，倘因此而致安麗日用品股份有限公司增加費用或生損害者，應負賠償責任。

4.10.1 對安麗產品或安麗日用品股份有限公司銷售之產品提出任何誇大無根據之宣稱；

4.10.2 以任何方式歪曲安麗產品之價目、品質、性能、等級、成分、款式、型號、製造地或供應情況等資料；

4.10.3 聲稱安麗產品或安麗日用品股份有限公司經銷之產品具備某些其實並不擁有之贊助、核可、功效、配件、用途或優點；

4.10.4 以任何不確實或誤導性的方式說明美國安麗公司、各國安麗公司、安麗日用品股份有限公司或安麗產品；

4.10.5 將任何非安麗產品或服務偽稱係安麗產品或服務而加以推廣。

4.11 **重新包裝：**直銷商不得重新包裝產品、更改產品內容，更改或變造安麗產品或服務之任何包裝標籤。

4.12 顧客請求履行品質滿意保證時，直銷商須深入瞭解引致顧客如此要求之情況，並應提供顧客選擇全數退還購貨價金、改換同類產品或按原價折換他項產品。

4.13 直銷商須迅速將顧客重大之申訴通知安麗日用品股份有限公司，並提供有關之書面資料及對話情形。

4.14 直銷商除依照品質滿意保證之規定處理外，關於安麗產品之使用或誤用，不得私自提出和解或以其他方式拘束安麗日用品股份有限公司。

4.15 直銷商對因其顧客所提出超過「滿意保證」條款之訴求，如與顧客達成和解或經判決者，直銷商應自負最終責任及完全責任，如造成安麗公司損害者，直銷商並應負賠償責任。

4.16 直銷商應遵守中華民國之一切法令，包括公平交易法、多層次傳銷管理法及消費者保護法等，不得為政府法令規定之欺騙或不法之交易行為或參與任何可能導致自己或安麗聲譽受損之活動，亦不得以任何方式對安麗進行惡意詆毀、謾罵及一切有損安麗聲譽之言論或行為。

4.17 **專業精神：**直銷商應隨時以謙恭、體貼方式銷售，於適當時候據實介紹安麗產品或服務或安麗事業計畫，不得從事高壓手段。

4.18 直銷商不得為下列任一行為，否則應負責賠償安麗日用品股份有限公司所增加之費用及所發生之損害。

4.18.1 任何方式表示與安麗日用品股份有限公司有僱傭關係或合夥關係。

4.18.2 歪曲表示其為安麗日用品股份有限公司之商業代理人、行紀人、營業代表、掮客、受任人、經理人或其他代理人等。

4.19 直銷商不得表示安麗日用品股份有限公司劃分獨家銷售區域予直銷商。

4.20 除安麗公司製作之產品及業務輔銷品外，直銷商亦得銷售其他商品或服務；但為避免妨礙直銷商安麗事業及推薦體系之正常發展，及保護直銷商之推薦權益，除經安麗公司事先書面核可或數位化溝通標準(DCS)中另有規定，直銷商不得將該商品或服務銷售、推廣或媒介予非自己直接推薦之直銷商，亦不得邀請非自己直接推薦之直銷商為銷售、推廣或媒介該商品或服務。直銷商之配偶未經登載為同一直銷權之直銷商時，配偶為前述之禁止行為者，視為直銷商自己所為。前述所謂「邀請」，係指無論是否係基於利潤、收入或其他任何利益之目的，以任何方式說服或試圖說服其他直銷商為該商品或服務之銷售、推廣或媒介。若該產品或服務已大量流通於本身或其他推薦體系中，則視為違反前項將該產品或服務銷售、推廣或媒介予非屬自己直接推薦之直銷商的規定。

4.20.1 在遵守數位化溝通標準(DCS)規範的前提下，直銷商可以在自己的數位空間，將安麗事業和非安麗社群/業務相結合，建立『混合型個人數位化空間』，以推廣、推薦、銷售安麗產品及發展其顧客。

4.21 直銷商不得將其他事業機會、產品或服務與「安麗事業計畫」合併銷售、要約銷售或推廣。

4.22 **誘導：**為避免妨礙直銷商所屬推薦體系和諧發展及損害其上手直銷商之推薦權益，直銷商絕不得直接或間接、親自或協助他人誘導、干預或致力鼓動另一直銷商離開其推薦體系或轉組。

4.23 直銷商不得勸誘或意圖勸誘另一直銷商拒絕提供下線直銷商訓練、教育、激勵或其他支援。

4.24 直銷商不得勸誘或意圖勸誘另一直銷商違反營業守則或安麗事業政策。

4.25 為使安麗日用品股份有限公司統籌管理安麗產品，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，直銷商不得進口或銷售非經由安麗日用品股份有限公司供應之一切安麗產品，亦不得出口或提供他人出口經由安麗日用品股份有限公司供應之安麗產品，無論安麗在該地是否成立公司。

4.26 推薦人每月須銷售安麗產品給十位不同的零售顧客，方能領取其個人銷售部份之業績獎金。

4.27 **70%銷售約定：**直銷商須將其當月所購安麗產品銷售百分之七十以上，予其直接推薦之直銷商及實際使用產品之終端顧客，方得享有下列利益：

4.27.1 領取按當月所購產品計算之業績獎金；

4.27.2 由安麗日用品股份有限公司認承為銀獎章或白金。

4.28 直銷商若未能符合 4.27之規定者，其推薦人將根據其實際零售予顧客及供應予組內直銷商之產品數額，計算其業績獎金，而非根據其所購產品之總數計算。

4.29 直銷商之聚會或活動，應僅供推廣或銷售安麗產品之用，不得用以賺取安麗事業計畫以外之利益或達成其他目的。

4.30 **操弄業務計畫：**直銷商不得操縱安麗事業計畫、獎金和獎銜制度或調撥業績，以獲取較高之獎金標準或獎銜資格或為達成其他目的。

4.30.1 「人為操縱業務」意指上手直銷商刻意將新加入的直銷商安排為其所屬推薦體系之中任一直銷商的下手，不論所安排的推薦人直銷商及新直銷商之間是否真有推薦關係。利用「人為操縱業務」概念策略性刻意架構安麗推薦體系以建立深度組織，是不當的事業運作方式，即視為操縱且違反安麗營業守則。安麗日用品股份有限公司有權單方面界定人為操縱業務的定義。

4.31 當直銷商業績達到安麗事業手冊中規定之獎銜及獎勵資格，須經安麗公司相關審核程序，確認經營行為符合安麗事業政策及安麗業務計畫規定，方能獲取該獎銜及獎勵資格。

4.32 **資訊更新：**所有「直銷商」均瞭解並確認安麗於存續期間將保存直銷商之個人資訊，並於個人資訊（例如姓名、地址及電話號碼等）或商業資訊（例如事業狀態變更）更新或變更時，皆有責任主動通知安麗。

4.33 所有直銷商都必須遵守本4.33條之規定以保護直銷商、顧客及會員個人資訊，以及安麗事業之商業秘密與資訊。

4.33.1 直銷商從安麗或與安麗相關的管道蒐集他人（包括但不限於：推薦體系上下線、代推薦人、國際推薦人、其他直銷商、會員、顧客、安麗活動參加者等任何其他人）之個人資料，及進行處理、利用或國

際傳輸時，直銷商應嚴格遵循中華民國個人資料保護法、公平交易法、相關法規、本營業守則、安麗隱私權政策、安麗個人資料保護規範及其他個人資料保護相關規範等規定，且直銷商(i)僅得將其所蒐集之資料用在直銷商本身所經營之安麗事業上，不得用於其他目的；(ii)應遵循安麗所須遵循的法令與責任。

4.33.2 **商業秘密：**凡構成安麗事業在商業上有利、獨特或專屬之商業及業務資訊，或非一般人所得獲悉之資訊而具有秘密性以及實際或潛在之經濟價值者，均視為隸屬於安麗所有之商業秘密(簡稱「商業秘密」)，並視為：(i)安麗直銷商參加契約所規範之「商業秘密」；(ii)中華民國營業秘密法所訂之營業秘密，以及(iii)中華民國刑法第317條之工商秘密。前述商業秘密包括但不限於：推薦體系資訊(例如：直銷商/會員之個人資料、名單、推薦組織網、以及安麗所蒐集有關安麗事業、直銷商及推薦組織之資訊)、業務資訊、製造與產品開發資訊、業務計畫、和直銷商/會員訂購、銷售、收入及財務資訊。

4.33.3 就直銷商從安麗或與安麗相關的管道蒐集他人之個人資料及商業秘密(下稱「個資及商業秘密」)，直銷商必須依相關法令本守則及安麗與直銷商約定的內容親自使用，未經安麗及當事人同意，不得將個資及商業秘密提供或揭露予第三人或授權予第三人使用，且直銷商須善盡保護及嚴格守密之責，避免個資及商業秘密不當洩漏。

4.33.4 如(i)直銷商與安麗間之參加契約為無效、經撤銷、終止、中止、解除或因任何其他原因失其效力； 或(ii)直銷商被安麗以監管處分及改正措施並經安麗通知直銷商應停止蒐集、處理、利用及國際傳輸個資及商業秘密時，直銷商應即停止蒐集、處理、利用及國際傳輸其所持有個資及商業秘密，安麗並得視情形向直銷商要求檢視或要求交付或提出以銷毀、刪除之證據。

4.33.5 直銷商知悉上述個資及商業秘密有揭露或洩漏予第三人之可能，或知悉已揭露或洩漏予第三人而非屬本守則所允許之情形時(包括但不限於遺失文件或資料，或可能遭駭客侵害之狀況)之情況，應立即通報安麗必應自行即配合安麗為必要處理，且應無條件盡全力協助取回該等個資及商業秘密，並排除與防止該第三人繼續蒐集、處理、利用、國際傳輸或洩漏、侵害該等個資及商業秘密。

4.33.6 直銷商違反本守則之相關規範(包括但不限於違反本守則洩漏個資及商業秘密)時，即視為對安麗造成重大且不可回復的損害。安麗得令直銷商停止違反行為、要求損害賠償，及/或一相關法律尋求其他賠償或補償。

4.33.7 本4.33條於參加契約失效後仍有效且直銷商仍有遵守之義務。

4.34 **演講及簡報規則：**

包含或支援推廣安麗註冊商標產品及零售服務或「安麗事業計畫」之演講或簡報內容應依以下規定進行。

4.34.1 直銷商不得：a. 經由不當連結或納入其他收入，並暗示此為打造安麗事業之結果，而作誇大安麗收入之陳述；其舉出成功之事例，諸如成功直銷商之旅行、汽車、房屋，及慈善捐助，須確知此等利益係經由直銷安麗產品所實際產生者。b. 以團隊或非安麗組織之名義取代安麗事業作為宣稱。正確做法必須於演講過程中，明確清楚地向參加者說明安麗事業。c. 鼓吹、暗示或給予可由增加推廣個人消費而無須銷售，或經由不當產品使用及/或聲稱而獲致成功之印象。d. 以招致或可能招致他人憤慨或造成他人任何防礙之方式推廣特定之「推薦體系」、隸屬關係或小組。e. 以直接或間接或任何方式不實陳述直銷商與安麗之間的法律關係，例如建議或暗示安麗「僅為一供應商」，或直銷商描繪其事業機會表示「安麗為其一部分」，或直銷商將行政作業「委託」安麗等。f. 推廣「安麗事業」以外之其他任何事業機會，或於任何時間為了推廣其他事業機會，勸誘任何參加者出席會議。g. 利用會議作為推廣或鼓吹宗教、政治及/或個人社會信仰之平台。

4.34.2 以下個人表達並不恰當：a. 社會及文化議題；b. 關於特定政治觀點、政黨、候選人或當選公職人員之偏好。

4.34.3 討論必須僅以道德及正面態度去說明有助於或鼓勵直銷商及安麗產品、服務及事業的事項。

4.34.4 不論直接或間接的陳述，均應真實的說明參與「安麗事業計畫」之實際或潛在收入，不得以虛偽、誇大、或容易引人誤解的方式為之。

4.35 **海外市場活動：**直銷商在其他海外國家/地區，不論是否在當地市場加入為直銷商，若其在當地直接或間接參與之行為違反當地或安麗日用品股份有限公司所在地各項法令及規定、營業守則及其精神，或損害安麗聲譽，安麗日用品股份有限公司得對其上述行為進行必要處分。

5 推薦人職責

5.1 安麗直銷商有責任建立自己的安麗事業。安麗公司認為，推薦人／上手白金適當的協助、訓練和鼓勵，對於下手經營安麗事業的持續成長至關重要。然而，推薦人和其他上手直銷商之活動絕對不能破壞每一位下手直銷商在經營安麗事業上的獨立性和個人努力，或者不當干預安麗公司與個別直銷商之間的關係。上手直銷商領導人，必須在與小組內合格翡翠與/或白金偕同的情況下，才可以支援或聯繫下線直銷商，如第5.4.4條規定。營業守則第5條禁止上手直銷商過度或不當參與

其下手直銷商經營安麗事業，以免構成操弄安麗事業計畫，禁止包含但不限於，上手直銷商系統性、持續性、常態性甚至也禁止多頻率的替代下手直銷商履行事業責任，安麗有權評估上手直銷商參與情形及綜合其他一切情事，最終裁量上手直銷商是否構成干預而違反營業守則之權利。

5.2 **直銷商有權推薦他人成為直銷商，但須為下列行為：**

5.2.1 直銷商於推薦他人成為直銷商之前，應向推薦對象誠實講解安麗事業手冊，並告知下列事項，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之任何表示，方請推薦對象簽署安麗直銷商申請書 ：

(a) 安麗日用品股份有限公司之資本額(貳億伍仟萬元)
(b) 安麗事業計畫
(c) 直銷商營業守則
(d) 直銷商之義務及負擔
(e) 獎金制度
(f) 安麗產品之種類、價格、性能、品質及用途
(g) 顧客滿意保證制度
(h) 直銷商退出及退貨制度
(i) 其他經公平交易委員會指定之事項

5.2.2 根據安麗事業手冊之辦法及規定、安麗月刊、其他規範、或經安麗指導，定期訓練並激勵其直接推薦之直銷商或組織下推之第一位直銷商。

5.2.3 儲存足量之安麗產品或業務輔銷品，俾能供應下手直銷商之正常需要，或確保組內每位直銷商認識安麗訂貨程序，俾能直接向安麗日用品股份有限公司訂購數量充足的產品及業務輔銷品；

5.2.4 直接推薦之直銷商因退出安麗事業時，因其請求，應協助其辦理退貨；

5.2.5 應盡其所能輔導及促進其所有下手直銷商遵守營業守則及安麗日用品股份有限公司於 4.1中所核准之程序與規定；

5.2.6 鼓勵其直接推薦之直銷商參加安麗舉辦的聚會及其他活動；

5.2.7 鼓勵其直接推薦之直銷商，或下推至第一代之直銷商研讀及充分利用安麗出版之刊物，並依據該等刊物有關之資料謹慎經營其直銷權。

5.3 推薦人無法履行 5.2 中其對下手直銷商之義務時，得洽請其上手第一位白金以上獎銜者代理之。推薦人未親自藉他法盡其職責經上手第一位白金以上獎銜者通知安麗日用品股份有限公司者，經安麗公司查證屬實後得終止推薦人之推薦人資格，此時其對下手直銷商之推薦權益，由其推薦體系中第一上手直銷商承受。

5.4 **白金職責：**上手第一位白金以上獎銜者除須遵守5.2之規定外，另負有以下職責:

5.4.1 定期開會以訓練激勵其個人小組，若其個人小組之直銷商散居各地，應協助當地直銷商自行舉辦會議或參與其他聚會。

5.4.2 根據安麗事業手冊之辦法及規定、安麗月刊、其它規範、或經安麗指導，定期訓練並激勵其直接推薦之直銷商或組織下推至第一代之直銷商。傳遞安麗日用品股份有限公司所公佈的重要訊息給予個人小組之直銷商，包括發佈會議時間、地點、產品訊息、零售訓練及協助直銷商發展安麗事業所必要之事項。

5.4.3 對其個人小組告知及宣導應遵循個人資料保護法規定，以及妥善保護直銷商與顧客之個人資料。

5.4.4 合格翡翠或鑽石獎銜直銷商須對其下手合格翡翠與/或白金小組內直銷商擔負下列之額外責任：

5.4.4.1 協同組織內合格翡翠與/或白金，為其小組內其他直銷商提供輔導和支援，幫助他們成功經營安麗事業。

5.4.4.2 推動安麗營業守則之遵守。

6.「推薦體系」之維護

6.1 **「推薦體系」之保護：**直銷權的讓售、直銷商個人轉換推薦人或直銷商之組織轉移直銷權皆須事先獲得安麗同意。同意與否，安麗有最終決定權。

6.1.1 直銷商之轉移：無論是否與其直銷商之個人推薦及所推薦者之下線一起，該直銷權之推薦權將自一名直銷商移至另一名直銷商。

6.1.2 當讓售直銷權時，該直銷權仍將位於「推薦體系」相同位置。

6.1.3 直銷權的讓售、直銷商個人轉換推薦人或直銷商之組織轉移不得以策略性或人為的方式將「推薦體系」的任何部分重新架構。

6.2 直銷商欲申請轉換推薦人，須經安麗日用品股份有限公司之核可。

6.3 **變更推薦人：**安麗日用品股份有限公司有權決定是否核可以下之申請：直銷商包括白金以上獎銜欲申請轉換推薦人，應填寫申請書及同意書各一份，遞交安麗日用品股份有限公司，以徵得其事前核可，該同意書須(1)由推薦體系之全體上手直銷商截至上手第一位白金以上獎銜者為止簽署及(2)由新推薦人及其上手第一位白金以上獎銜者簽署。安麗日用品股份有限公司將通知其國際推薦人及有領國際推薦獎金之直銷商，並給予三十天供其表示意見。

6.4 **轉組：**安麗日用品股份有限公司有權決定是否核可以下之申請：

6.4.1 直銷商欲轉移至不同之推薦人下，並欲將個人小組之全部或部份直銷商隨同轉移，須提交申請書及有關直銷商之同意書，向安麗日用品股份有限公司申請核可。該同意書應由該直銷商目前推薦體系內之全體上手直銷商截至現任上手第一位白金以上獎銜者為止，及其上之其他白金以上獎銜截至現任翡翠為止簽署。最接近之現任白

金以上獎銜，亦為現任之翡翠者，則同意書應由該翡翠之現任上手白金簽署，因轉組有可能影響明珠獎金。安麗日用品股份有限公司將通知其上手第一位現任鑽石，並給予十五天供其表示意見。

6.4.2 整組轉移之申請，亦須同時提交一份欲隨推薦人轉移之全體直銷商簽署的同意書及新推薦人及上手第一位白金以上獎銜者之同意書。安麗日用品股份有限公司將通知其國際推薦人及有領國際推薦獎金之直銷商，並給予三十天供其表示意見。

6.4.3 **變更推薦人及轉組限制：**安麗日用品股份有限公司所認承的直銷商領導人(如銀獎章、金獎章，或白金以上獎銜等)，依本規定不得轉換推薦人。前為直銷商領導人或白金以上獎銜者得申請轉換推薦人，但須自最後一次獲直銷商領導人資格之月份起，經過二年，且須符合轉組之申請程序。

6.4.4 **六個月停止活動：**前直銷商及其配偶，因自願終止(退出或不續約)在其現有推薦人下的直銷權後，須至少停止安麗業務活動六個月以上，方得申請授權成為另一新推薦人之下手直銷商。前直銷商不得申請加入現有的直銷權。

(a) 依照停止活動的規定申請新直銷權，須填寫並簽署安麗直銷商申請書 。該申請書連同停止活動的聲明須遞交安麗日用品股份有限公司，安麗日用品股份有限公司得通知原推薦體系之上手第一位白金以上獎銜者，給予十五天期限讓其對該停止活動的聲明提出異議。若提供的證據顯示在六個月期間有活動者，安麗日用品股份有限公司將不接受該申請書並退還給申請人。若原上手第一位白金以上獎銜者在十五天內並無回覆，或其證實該前直銷商在六個月內並無活動，該新申請之申請書將被接受及處理。直銷商對其前所推薦之直銷商，而現已成為新推薦人之直銷商之推薦權益有所主張者，應於二年內主張，自安麗日用品股份有限公司接受該前直銷商之重新申請授權時起算。

(b) 「停止活動」係指在停止活動的期間，前直銷商須完全停止安麗業務活動，即不得以直銷商身份購買安麗產品自用(但若以消費者身份為之，則不在此限)、不得銷售任何安麗產品，但申請退貨者除外、不得參與任何階段的產品銷售購買(如接受訂單、送貨，或接受付款)、不得對任何推薦對象介紹安麗事業計畫、不得容許其直銷權有續約的申請，且不得參加任何安麗日用品股份有限公司或安麗直銷商舉辦的推薦、訓練或激勵性會議。在停止活動期間，前直銷商不得透過或以其父母、兄弟姐妹或其他人之直銷權來從事安麗業務，否則依本規定將視同未停止活動。

(c) 為營業守則適用之目的，只要前直銷商仍停止活動，以下行為不構成活動，並不因此中斷六個月停止活動期間之計算。

(i) 取得及/或提交轉組之書面請求。

(ii)提出「國際審議委員會」審議安麗裁定之請求；

(iii)向安麗查詢其直銷權相關狀況。

6.4.5 當夫或妻為直銷商時，兩者皆須履行六個月停止活動之規範，其中一位方得再度申請成為直銷商。

6.4.6 依據營業守則申請退出以轉換推薦人之直銷商，若其有國際推薦人，則該直銷商之國際推薦人於六個月停止活動期間開始時喪失資格。

6.4.7 若正依據營業守則申請轉換推薦人之直銷商於其他市場也擁有安麗事業，則填寫新的直銷商契約時，應選擇其中之一市場之直銷權作為其新的直銷權之「國際推薦人」。

6.4.8 **二年停止活動：**依照此規定，申請轉換推薦人的直銷商，或在六個月停止活動的期間過後申請成為另一推薦人之下線的前直銷商，均不得被任何一位已申請轉換推薦人或被另一推薦人所推薦之原推薦體系之上手直銷商(截至第一位白金以上獎銜為止)，或原個人小組之下手直銷商(截至第一位白金以上獎銜為止)所推薦，但該被推薦者已終止其直銷權及停止直銷商活動兩年以上者不在此限。依照此規定，申請轉換推薦人的直銷商，或在六個月停止活動之期間過後申請成為另一推薦人之下線的前直銷商，均不得在其新的個人小組中推薦任何一位在其原推薦體系之上手直銷商(截至第一位白金以上獎銜為止)，或原個人小組內之下手直銷商(截至第一位白金以上獎銜)。但已停止活動二年之前直銷商得被任何一位推薦人所推薦，包括其已申請轉換推薦人或被另一推薦人所推薦之原推薦人。

6.4.9 直銷商在一個國家的安麗事業之業務活動，並不影響其在其他有安麗事業的國家中以六個月停止活動後所重新申請的直銷權。

6.4.10 受國際推薦之前直銷商，得依 6.4.4、6.4.8、6.4.9之規定申請授權成為任一推薦體系之直銷商，但須符合下列規定：

(a)在申請時該前直銷商須表明是否願意再經由國際推薦。

(b)須非由其前代推薦人及前代推薦人之上手直銷商(截至第一位白金以上獎銜為止)，或其個人小組內之下手直銷商(截至第一位白金以上獎銜為止)所直接推薦，但該前直銷商之直銷權已停止

二年以上者，不在此限。

6.4.11 不遵守或違反 6.4.4、6.4.8、6.4.9、6.4.10 之規定時，安麗日用品股份有限公司得進行改正之制裁，制裁方式其中或包括但不限於從違反規定之推薦體系，將違反之直銷商之直銷權連同其所有推薦之推薦體系，所有直銷商之直銷權及該直銷商從違反時起所產生之積分額售貨額，移轉回其原推薦體系。

6.5 **讓售：**直銷權得讓售（以銷售之方式）或依第10章之規定以其他法律行為（例如：遺囑、契約……等）於生前規劃將直銷權將來讓售或移轉予他人，但受讓人或承接人須依據本營業守則，尤為守則3.1、3.4、3.7及3.12之規定，成為或申請成為直銷商。

6.6 直銷商讓售或依第10章之規定以其他法律行為（例如：遺囑、契約……等）於生前規劃（包含將來讓售或移轉）其直銷權，須先將有關之讓售條件（出售價金除外）或相關法律文件，及受讓人或承接人之資料以書面報請安麗日用品股份有限公司核可。倘有違反本營業守則之情事、或受讓人/承接人與該推薦體系及/或下線組織或直銷權共有人無法共同經營或合作發展者，安麗日用品股份有限公司得不予核可。

6.7 直銷商(不論是否為白金以上獎銜)得讓售其直銷權。

6.7.1 須先將有關之讓售條件(出售價金除外)以書面報請安麗日用品股份有限公司核可。

6.7.2 直銷權僅得讓售予另一直銷商，讓售之直銷權與承買的直銷商之直銷權及其推薦體系，將不會因讓售而影響其原有之獨立分開或位置。

6.7.3 擬讓售之直銷商須以下列順序邀請另一直銷商購買其直銷權：

(a) 如該直銷商係經由國際推薦者，則應提請國際推薦人承買，在整個讓售議價過程中，若有任何善意第三者提出承買價格及條件而為該直銷商所接受者，該國際推薦人有權以同等的價格及條件優先承買之。

(b) 若國際推薦人拒絕承買時，須再提請代推薦人承買。

(c) 若無國際推薦人，直銷權須提請該直銷商之推薦人購買，在整個讓售議價過程中，若有任何善意第三者提出承買價格及條件而為該直銷商所接受者，該推薦人有權以同等價格及條件優先承買之。

(d) 若推薦人拒絕承買時，須提請該直銷商直接推薦之所有直銷商承買。

(e) 若該直銷商直接推薦之所有直銷商均拒絕承買時，須提請其所有上手或下手白金以上獎銜承買。

(f) 若所有上手或下手白金以上獎銜均拒絕承買時，得提請國內所有現任翡翠承買。

6.7.4 所有購買之直銷商皆應為安麗認定之信譽良好直銷商。直銷商讓售其直銷權，須先將有關之讓售之條件(出售價金除外)，以書面報請安麗日用品股份有限公司核可。安麗保留自行裁量是否核准所有讓售之權利。安麗收到並核准讓售協議且將讓售協議最後簽署副本存檔之前，所有權移轉尚未生效，所有權亦未變更。

6.7.5 擬讓售之直銷商欲再提出新條件時，須依照6.7.3之規定順序，以新條件再行邀售其直銷權。(註：價格之變更應可於議價中途時提出。)

6.7.6 所有購買之直銷商應經安麗審核符合以下條件。未符合以下條件將如同購買要約取消，或購買選擇權從未行使：

6.7.6.1 具備充份之事業專門知識，並展現對於「安麗事業計畫」及「安麗事業機會」完全並正確之瞭解。

6.7.6.2 完全並正確瞭解營業守則並展現恪守之意願。

6.7.6.3 具有經營賣方直銷權並提供必要訓練及支援之充份資源。

6.7.6.4 瞭解可能影響經營賣方直銷權之相關市場因素。

6.7.6.5 目前並未發生可能影響其經營賣方直銷權能力之爭議或矛盾。

6.7.7 讓售程序完成後，該直銷權日後所產生之月結獎金，將支付予直銷權所有人，年度獎金(如翡翠及鑽石獎金等)將依安麗日用品股份有限公司所核可之讓售合約內容支付，但該直銷權前所獲頒之一切獎章與頭銜，不得轉讓予新所有人，須於新所有人承買後，銷售業績達到標準，方行頒給獎章與獎銜。

6.8 直銷商得擁有一個以上的直銷權，但須符合下列規定：

6.8.1 依 3.2 之規定，二位直銷商結婚時，如其一或分別為白金以上獎銜者。

6.8.2 依第6章直銷權讓售之規定，直銷商購買另一個直銷權者。

6.8.3 為便利在死亡時讓渡直銷權，直銷商(讓渡者)得申請讓另一位直銷商的姓名加在其直銷權上。但讓渡者之姓名須繼續保持在其直銷權上直至其死亡時止，且須向安麗日用品股份有限公司申請並附上遺產規劃書。

6.8.4 直銷商繼承全部或部份直銷權者。

當直銷商擁有二個以上的直銷權，安麗日用品股份有限公司則仍以個別直銷權，分別認承其獎銜及發放獎金。

6.8.5 倘直銷商取得另一直銷權，該直銷商不得將其兩個直銷權之營業額故意轉移或調整，須嚴格遵循安麗事業計畫之規定辦理。

6.8.6 除依本營業守則第10章之規定外，任何直銷權均不得分割或作部份移轉。

6.8.7 倘一直銷權的經營係二人共有之型態，而共有人間出現婚姻或其他方面之爭執和意見分歧，致安麗日用品股份有限公司認為此直銷權不能妥善經營時，則：

6.8.7.1 直銷商在事先取得安麗日用品股份有限公司之同意(包括附條件之

同意)，得在爭執期間或其他安麗日用品股份有限公司許可或指定期間內，由其中一位共同擁有人或共同擁有人共同指定之經理人繼續經營該直銷權；

6.8.7.2 在安麗日用品股份有限公司得悉此爭執後，如直銷權共有人未能協議任何一方或委任一位經理人繼續經營業務，安麗日用品股份有限公司得以適當的條件委派一位經理人，經營該直銷權之業務，以取代採取終止該直銷權之措施。安麗日用品股份有限公司亦得視實際需要，將該直銷權在經理人經營期間所產生的業績獎金，如第6.8.7.2.1條規定，及其他利益部份或全部給付該經理人以作為其酬金。酬金得以：

6.8.7.2.1 該直銷權月結之業績獎金，包含月結差額獎金、領導獎金、紅寶石獎金、明珠獎金等，自該受指派管理之直銷權所產生之獎金中撥出做為報酬。或，

6.8.7.2.2 依照管理人與直銷權人協議之報酬給付。

6.8.7.3 在前述爭執期間，共同擁有人均不得經營或參與經營任何其他安麗直銷權；安麗日用品股份有限公司得通知所有共同擁有人或特定之共同擁有人不得參加任何安麗會議。

6.9 未經安麗日用品股份有限公司之書面同意，直銷權不得合併或結合。安麗日用品股份有限公司得決定是否核可，亦得附條件核可此項合併或結合。

6.10 若直銷商終止其與安麗之直銷權，或未於規定期間申請續約其直銷權，或未留下有意願及能力承受直銷權責任之繼承人時，安麗得自行裁量依第13條規定決定直銷權的未來。

7. 使用安麗名稱暨業務輔銷品/會議政策

7.1 為保護直銷商及安麗事業，並遵循多層次傳銷管理辦法及政府相關法令，避免影響消費者權益及任何損及安麗公司商譽之行為，凡涉及有關為業務輔銷品或會議之相關事項，直銷商除應符合本條「業務輔銷品/會議政策」規定，亦須符合營業守則、數位化溝通標準(DCS)及「業務輔銷品/會議管理系則」(以下簡稱「管理細則」)規定。

前項所稱「業務輔銷品」係指包含一切由安麗所製作以銷售、推廣安麗事業計畫、產品、事業機會或招募為目的之物品或服務，包括但不限於下列各項：

(a) 印刷文宣(書籍、雜誌、目錄、快訊、及其他印製文宣)

(b) 視訊、影音製品(錄音[影]帶、DVD、VCD、CD)

(c) 網際網路(部落格、網頁、社群媒體)

本條文所稱「會議」係指包含一切以銷售、推廣安麗事業計畫、產品、事業機會或招募為目的之會議，包含以任何形式為激勵或訓練之會議、大會、研討會或其他名義之聚會或活動。

7.1.1 直銷商欲為製作、銷售、分發業務輔銷品予他人等行為前，須先將內容、樣本及售價提交予安麗日用品股份有限公司審核，並獲書面許可後方可為之。但其項目已符合管理細則規定者不在此限。

7.1.2 業務輔銷品及會議內容須真實、公正，且須符合安麗營業守則、數位化溝通標準(DCS)、管理細則等相關規定及中華民國之相關法令；非經安麗公司事先書面核可，不得刊載任何人在成為安麗直銷商後可能收入或未來財務利益之預測，亦不得刊載任何涉及安麗事業計畫或安麗產品之用法、特性與性能；安麗公司有權審閱並建議直銷商修正其所製作、銷售、分發之任何業務輔銷品，以及其所舉辦會議之演講內容、架構。惟直銷商須自行負責與確保其業務輔銷品及會議內容之合法性。倘安麗公司發現其內容或行為有違反法令、營業守則等相關規定或精神時，得依7.2之規定進行必要之處置。

7.1.3 直銷商僅能依照 4.20 條文之規定，供應非安麗製作之業務輔銷品或會議，且其銷售或他人購買均須完全出於自願性之行為。直銷商不得將任何輔銷品或會議，與安麗產品或由該直銷商、第三人所提供之產品或服務合併銷售。

7.1.4 直銷商出售業務輔銷品時，須附上一份無條件原價奉還保證書，容許購買之直銷商在三個月內退回售貨並將價金全額退還；對於售票予自行購票參加會議者，當其在會議舉辦前事先退票或取消參加時，須於會議舉辦日後三十日內完成退費(可扣除已發生之合理費用)。

7.1.5 業務輔銷品皆須載明錄音、錄影或印刷之日期，並加註不得再予重製等用語。

7.1.6 直銷商不得從自行或第三人舉辦之會議或製作之業務輔銷品中獲得任何報酬、獎勵或利益。

7.1.7 直銷商僅能以成本價銷售業務輔銷品及會議票券，且其定價須透明公開。安麗公司有權隨時依據物價波動，對特定業務輔銷品及會議票券、出席，於管理細則中訂定須經報備審核之售價，以供直銷商遵守。如直銷商推廣或銷售業務輔銷品及舉辦會議、出席之售價超過前述須報備審核之售價時，須事先以書面向安麗公司報備並獲得安麗公司書面同意其推廣或銷售。

7.1.8 直銷商計畫欲自行或委外籌辦會議時，若其售價超過7.1.7所訂須經報備審核之售價，須至少於開始進行推廣或銷售三周前向安麗公司進行報備即取得同意，惟上述報備及同意不表示安麗公司已核可會議內容。

7.1.9 非經安麗公司事先書面核可，直銷商及他人不得於任何會議或業務輔銷品上使用安麗公司之名稱、品牌、商標或服務標章。

7.1.10 直銷商於會議中之演講、架構或推廣之內容，以及使用之業務輔銷品，須符合4.34之說明安麗事業計畫規定，且不得涉及談論宗教、政治或推廣特定體系，以及發表傷害其他體系或個人之言論。

7.1.11 直銷商不得以會議舉辦或其他類似之名義，要求其他直銷商或欲加入者繳納與成本顯不相當之費用或從中獲利；直銷商於銷售業務輔銷品時，亦應遵守上述規定；若經安麗公司要求，須提供收支明細證明未從會議或業務輔銷品中獲利。

7.1.12 直銷商就自己或第三人所製造或提供之業務輔銷品或會議，僅能在符合本「業務輔銷品/會議政策」及安麗營業守則、管理細則等相關規定下，方能進行推廣及銷售，包括管理細則中未制定須經報備審核售價之業務輔銷品及會議。

7.1.13 安麗公司有權隨時訂定直銷商為業務輔銷品、會議之相關規範(包括但不限於「業務輔銷品/會議管理細則」)以供直銷商遵循。

7.2 直銷商自行製作、銷售，分發之業務輔銷品或會議舉辦之內容，若已違反法令、營業守則、數位化溝通標準(DCS)或管理細則等相關規定，或安麗日用品股份有公司認為其有違反或抵觸法令、營業守則、數位化溝通標準(DCS)或管理細則等相關規定之精神或目的、安麗事業計畫、或其他可能致他人向美國安麗公司或安麗日用品股份有限公司請求或致傷害美國安麗公司或安麗日用品股份有限公司之業務，造成其營業額之損失，破壞美國安麗公司或安麗日用品股份有限公司信譽之虞者，直銷商經安麗日用品股份有限公司要求，應立即停止製作、銷售或分發其業務輔銷品及停止會議舉辦，安麗日用品股份有限公司並得採取必要之處置，包括但不限於進行監管處分(包括暫停該直銷商之訂貨權利、推薦權利、各類獎金發放、獎銜、或取消海外旅遊資格、鑽石海外旅遊，或暫停或取消其他權利或獎勵)或得終止直銷權。直銷商應就其對美國安麗公司或安麗日用品股份有限公司所造成之損害及所產生之費用負責。

8. 安麗事業計畫之說明

8.1 直銷商邀請他人聽說明會以認識安麗事業計畫時，或為其他行為時，須強調僅為介紹一個創業的機會。直銷商不得使可能成為直銷商之人、顧客或其他人受到誤導或蒙騙，誤以為：

8.1.1 予人以為有受僱機會的錯覺；

8.1.2 像是邀請參加社交活動；

8.1.3 假裝為「市場調查」；

8.1.4 當作稅務、財務、投資研討會或類似活動來推廣。

8.1.5 安麗事業事實上係與安麗日用品股份有限公司無關，而係某人、某公司或機構所代理的事業或其他業務關係；

8.1.6 安麗產品並非由安麗日用品股份有限公司所經銷，而係某人、某公司或機構所經銷；

8.1.7 安麗事業、安麗直銷商或安麗產品並非安麗日用品股份有限公司之事業範圍，而係其他公司的事業範圍。

8.1.8 當被詢問時，直銷商不得否認安麗創業說明會之內容係關於安麗事業計畫之說明。直銷商在進一步作業務介紹時，應正確說明安麗日用品股份有限公司與安麗直銷商之間實質上之法律關係及權利義務關係。

8.1.9 或以其他任何方式違反前述營業守則第4.34 項規定

8.2 **與「潛在對象」初次接觸：** 誤導或未將直銷商活動之性質告知「潛在直銷商」，此為違反營業守則或「安麗事業機會」之行為。因此，與「潛在對象」初次接觸時，直銷商應：

8.2.1 真實及誠實陳述「安麗事業計畫」及其產品及/或服務。

8.2.2 針對「潛在對象」關於「安麗專業機會」、安麗產品及服務、直銷商或安麗之任何問題，以完全透明及坦率方式提供真實及誠實回覆。

8.3 **直銷商說明安麗事業計畫：** 除應遵守 4.1、5.1.1及其他守則之規定外，尚應遵照下列規定：

8.3.1 不得表示直銷商受利益主要係因推薦他人成為直銷商，或宣稱成功之直銷權能建立於「批貨俱樂部」或「團購俱樂部」之形式；

8.3.2 須表示直銷商並無推薦他人成為直銷商之義務；

8.3.3 須表示唯有不斷零售安麗產品予顧客並加以親切的服務，以及保持某些特定的資格，才會獲致收入或獎金。

8.3.4 不得倡導成為安麗直銷商之最佳或主要理由在於可享有賦稅利益；

8.3.5 不得宣稱安麗事業為「快速致富」機會，只須花費少許努力或時間，甚或無須花費，即可成功；

8.3.6 表示直銷商過去、現在或將來之利潤或收益時，應採下列任一方式：

(a) 引用安麗事業手冊或其他安麗日用品股份有限公司出版之刊物所舉例之假設收益金額及事例，但須聲明此金額純屬假設；

(b) 根據直銷商個人經驗說明其實質收益及獎金金額，但若直銷商提及某直銷商之姓名或名稱及其實際收益及獎金金額時，須先取得該直銷商的同意；

9. 使用安麗名稱、商標及著作權文件

此規則制定目的在於維持安麗智慧財產之完整性，並確保安麗品牌僅供「安麗事業」使用。此外，安麗已實施一項企業識別計畫，無論安麗企業標誌何時出現，皆必須正確使用且具一致性。因此不得將核定之標誌作任何變造。安麗於接獲請求時，將提供核定之標誌範例及顏色規格。

9.1 直銷商須確知所有安麗商標及服務標章均為美國安麗公司所有，並經其註冊、使用此等商標或服

務標章，若依商標法之規定，係構成商標或服務標章之使用者，非經美國安麗公司適當授權，將違反商標法，不得為之。

9.2 為使安麗日用品股份有限公司統籌管理安麗產品，以使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，直銷商不得生產或自安麗日用品股份有限公司以外之來源獲取標有安麗名稱、圖形或商標之物品。

9.3 直銷商於任何媒體刊登或播出分類廣告、贊助性廣告，不得使用安麗、AMWAY、NUTRILITE、ARTISTRY、eSpring或任何安麗品牌與產品名稱。

9.4 美國安麗公司或安麗日用品股份有限公司之一切著作物，均受美國、中華民國及有關國家著作權法之保障，直銷商或他人未經安麗日用品股份有限公司之書面許可，不得翻印或複製其全部或一部內容或為其他之侵害行為。

9.5 直銷商非經安麗日用品股份有限公司之書面核可，不得在其業務車輛上、辦公室、電話清單、場所或文具或其他業務用品標示安麗名稱，但由安麗日用品股份有限公司所生產之標示品除外。

9.6 直銷商在使用安麗商標時，除應符合9.1之規定外，尚應遵循下列規定：

9.6.1 指明美國安麗公司是商標之所有人；

9.6.2 不得表示直銷商自己擁有此等商標或表示只要是直銷商便可使用此等商標；

9.6.3 須根據安麗註冊商標之標準樣式使用，且須提交使用之樣本予安麗日用品股份有限公司參考；

9.6.4 遵循安麗日用品股份有限公司對正確使用商標所訂立之規定及指示。

9.7 直銷商不得以「安麗」作為公司行號之名稱或允許他人或其他公司作此行為。

9.8 未經書面同意，直銷商不得製作或自安麗以外來源取得標有安麗名稱、商標、標誌或商品名稱之任何印刷品。每項「活動」/「會議」皆應重新取得前述許可。

9.9 若未符合規範之標準（係由安麗認定），安麗有權隨時撤回使用許可。

9.10 為貫徹安麗產品直銷之理念，以及保障消費者對安麗產品安全使用之充分了解，直銷商絕不得於其營業場所外圍展示安麗之名稱。直銷商違反7.2之規定，擅自生產標有安麗名稱之物品，將構成公平交易法之違反以及觸犯商標法之侵害商標行為，並應就民刑事及行政責任負責。

9.11 直銷商得使用安麗發行的刊物，但僅得供其執行安麗直銷商業務之用。

9.12 直銷商得將安麗快訊及安麗日用品股份有限公司之其他正式安麗文件所刊文章，轉載於分發予其小組直銷商之通訊函內，但須全盤正確轉載，且載明「經安麗日用品股份有限公司許可轉載」。

9.13 直銷商不得在安麗日用品股份有限公司舉辦之會議中錄音或錄影。

10. 繼承

10.1 當直銷商面臨死亡或事業承接問題時，直銷商得事先規劃將直銷權交給有繼承權者、或其他指定之人，惟應符合中華民國法律並依本營業守則第6條關於直銷權轉讓／移轉程序申請，且經安麗日用品股份有限公司審核同意。因此，直銷商生前應指定順位及依上述要求適當安排其直銷權予其受讓人／承接人，以確保下線直銷商將繼續獲得適當服務、訓練及激勵。倘受讓人／承接人未依第6條之程序接管直銷權，而致該直銷權處於無人得經營的情形，則依第13.1項規定，其直銷權視為拋棄。當直銷權視為拋棄時，其受讓人／承接人關於該直銷權不再享有任何權利。其後安麗得將該直銷權於「推薦體系」往上移至下一位合格之「推薦人」，如因而致推薦人的21%腿數增加時，該直銷權將被指定保留其於組織中的虛擬位置，不再上推 (Placeholder)。

10.1.1 直銷商死亡者，除依第10.1條之規定外，尚應依下列規定：

10.1.2 安麗日用品股份有限公司得在適當的條件下，指派一位管理人，經營該直銷權，直至該直銷權依據10.1.2之規定妥為處理，或依據12.1.1.1(d)之規定予以處理時為止。在前述接管期間，安麗日用品股份有限公司得斟酌情況，將該期間之直銷權所產生之獎金酌量給付該管理人。酬金得以：

10.1.2.1 該直銷權月結之業績獎金，包含月結差額獎金、領導獎金、紅寶石獎金、明珠獎金等，自該受指派管理之直銷權所產生之獎金中撥出做為報酬。或，

10.1.2.2 依照管理人與直銷權人協議之報酬給付。

10.1.3 死亡之直銷商之遺產管理人應在接管遺產後三十天內：

(a) 依據守則第 6 條之規定，將此直銷權讓售或移轉他人；

(b) 倘繼承人為或申請成為直銷商，則繼承該直銷權並繼續經營之；或

(c) 經安麗日用品股份有限公司同意，委任一位管理人經營此直銷權。該管理人須為或申請成為安麗直銷商，且安麗日用品股份有限公司得斟酌情況，將該接管期間之直銷權所產生之獎金酌量給付該管理人。

10.1.4 倘一直銷權的經營係二人共有之型態，而其中一人死亡，除依讓售或承接之相關規定辦理外，尚應依下列規定：

10.1.4.1 原共有（二人）生存之一方將被視為直銷權之暫時管理人，直至該直銷權經移轉或依據10.1.4.2之規定妥為處理，或依據12.1.1.1(d)之規定予以處理時為止；

10.1.4.2 在接管該直銷權後三十天內，應採取下列方式之一處理：

(a) 原共有（二人）生存之一方，無論以轉讓方式或根據事前規劃接管直銷權，均應承受已死亡之共有人在直銷權內之一切權利義務；

(b) 死亡直銷權共有人之遺產管理人應轉讓或移轉此死亡方於直銷權內一切權利義務予另一直銷商。該直銷商（包含承接人）則須與仍生存之共有人，繼續共有經營此直銷權；

(c) 該直銷權須依據本營業守則第6章轉讓或移轉他人；

(d) 死亡直銷權共有人之遺產管理人，與仍生存之共有人須共同委任一位管理人，在安麗日用品股份有限公司指定或同意之期間及條件下，經營該直銷權。該受任之管理人須為或申請成為直銷商。

10.1.5 安麗日用品股份有限公司得依照10.1及10.1.4規定，對於直銷商的事前規劃經審核同意後，將直銷權移轉給被指定人（承接人）或繼承權人。倘若有爭議提出，安麗日用品股份有限公司得依據法院終局判決或是就本爭議有最終效力之文件內容執行直銷權人之異動。在未獲法院終局判決或就本爭議有最終效力文件前，倘爭議期間發生有害直銷權經營之情況，安麗日用品股份有限公司得採取包括但不限於以下單一／合併方式處理直銷權：

(a) 暫停或凍結直銷權及／或獎金發放

(b) 公司指派其他管理人經營。當指派其他管理人經營時，得以該直銷權月結之業績獎金，包含月結差額獎金、領導獎金、紅寶石獎金、明珠獎金等，自該受指派管理之直銷權所產生之獎金中撥出做為報酬。

(c) 直銷權人協議委託其他管理人經營。當採取直銷權人協議委託其他管理人經營時，由當事人協議管理費用做為報酬。

(d) 終止直銷權。

10.1.6 直銷權承接人須具備下列條件方符合承接申請資格，未符合下列條件，安麗日用品股份有限公司得不予核可或撤銷核可。

(a) 具備符合安麗直銷商加入或續約申請條件者，無本營業守則第3.3或3.5任一情形。

(b) 具備充份之事業專門知識，並展現對於「安麗事業計畫」及「安麗事業機會」完全並正確之瞭解。

(c) 完全並正確瞭解本營業守則並展現恪守之意願。

(d) 具有經營直銷權並提供必要訓練及支援之充份資源。

(e) 瞭解可能影響經營承接／轉讓直銷權之相關市場因素。

(f) 目前並未發生可能影響其經營直銷權能力之爭議或矛盾。

(g) 完成安麗培訓課程。

(h) 未具有其他影響安麗公司聲譽或直銷權經營狀況者。

10.1.7 當直銷權承接人於承接前／時，或事後未符合10.1.6所列條件者，安麗日用品股份有限公司除得依10.1.6辦理外，於下列處置決定前，同時得依10.1.5規定為先行處置：

(a) 撤回或不予核可，並另行依照本營業守則第10章規定重新決定承接人；或

(b) 終止直銷權。

11. 程序

11.1.1 **調查：**當安麗日用品股份有限公司認為已違反、將違反或可能違反營業守則、安麗事業政策或公平交易法或多層次傳銷管理法或其他法令時，安麗日用品股份有限公司得調查相關直銷商之活動。安麗得自行發動或依另一直銷商向安麗提出之書面控訴進行調查

11.1.2 **直銷商之控訴：**若直銷商認為另一直銷商違反安麗事業政策及/或營業守則，或對於導致前述據稱違規之活動所知悉者，應將據稱違規及所有相關事實書面通知安麗日用品股份有限公司。此通知應由直銷商副本通知該直銷商之直接上手白金以上獎銜。

11.1.2.1 一旦接獲通知，安麗得就控訴內容通知相關直銷商，要求立即回覆，『安麗並得依營業守則第12條採取適當處置。

11.1.2.2 若控訴及回覆皆未包含足以裁決之事實，安麗日用品股份有限公司得向任一方要求提供其他所需資訊。

11.1.2.3 當安麗日用品股份有限公司認為已獲得該控訴相關事實及情況之充份資訊，安麗日用品股份有限公司將裁定是否違反安麗事業政策或有其他違反營業守則之情形，並依營業守則第12條採取適當處置。

11.1.3 **處置通知：**

11.1.3.1 安麗日用品股份有限公司得將裁決結果通知函依受處分直銷商登記於安麗公司之通訊資訊，寄送予受處分之直銷商，以及受處分直銷商之「推薦人」及第一位上手白金以上獎銜，或得視必要改以通知其上手更高獎銜之直銷商領導人。裁決結果通知函將列出該控訴內容，及必要採取之矯正行為與措施，並得要求直銷商於指定之期限內完成矯正行為與措施。

11.1.3.2 任何通知皆應：

11.1.3.2.1 郵寄、電子郵件或傳真或以掛號郵件或法律許可之其他可確認方法送達安麗日用品股份有限公司之電腦資料所載最新記錄之直銷商地址及通訊資訊。直銷商不得以未收到通知而主張暫停或延緩安麗公司之處置行動。

11.1.3.2.2 若屬違反營業守則之情形，則應註明直銷商所違反之營業守則條款或其他直銷商契約條款。

11.1.3.2.3 註明前述處置將生效之日期。

11.1.3.2.4 告知直銷商若其對違規之處分有異議，得以書面方式向安麗台灣提出覆議。若另有適用「國際評議小組」之情形，則應告知直銷商其有向國際評議小組請求覆議的機會。

11.2 **國際評議小組(IRP)：**提供審查關於白金級或以上獎銜直銷商終止、暫停及／或不續約裁定的內部程序。任何其他裁定得由安麗決定是否交付國際評議小組覆議。

11.2.1 向國際評議小組提出覆議請求之程序：若白金級或以上獎銜之直銷商就安麗台灣終止、暫停或不續約其安麗事業的裁定有異議，該直銷商有權請求覆議，由國際評議小組對其案件進行覆議。覆議請求必須以書面形式（以當地語言或英語）提交。覆議請求書應包含1～2頁的敘述內容，描述請求覆議的依據、覆議應考慮的爭點、任何相關的事實、以及所尋求的救濟內容。覆議請求書亦應包含任何足以支持覆議的佐證資訊和文件（應翻譯為英文）。僅有其安麗事業被裁定終止、暫停或不續約的直銷商可向國際評議小組請求覆議，且須於安麗台灣裁定函作成之日起30天內提出。覆議請求必須以電子郵件提交至以下電子郵件信箱 (appeal.administrator@amway.com) 予評議小組主席，或經由郵寄服務提交 Amway Corporation（安麗），並載明收件人：Review Panel Chair（評議小組主席），Center Rules/IRP（全球營業守則部門）及郵寄地址：78-2G , 7575 Fulton Street East, Ada Michigan 49355 USA。

11.2.2 **國際評議小組成員：**國際評議小組由評議小組主席和位於雅達城（Ada）的安麗法務部門的人員組成，前述成員均為法律或營業守則方面的專業人士。

11.2.2.1 國際評議小組的成員不以仲裁人的角色執行覆議。

11.2.3 國際評議小組未做出裁決前，安麗台灣的原裁定仍然有效：若安麗賦予直銷商就安麗台灣之裁定向國際評議小組提出覆議的機會，但在國際評議小組受理申訴並做成最終裁決之前，安麗台灣的裁定仍然有效。

11.2.4 國際評議小組之覆議程序：

11.2.4.1 評議小組主席將審查覆議請求，並決定其是否符合由國際評議小組覆議的要件。若符合要件，則評議小組主席將通知各當事方（安麗台灣和直銷商）該覆議請求將由國際評議小組進行審查。若覆議請求未能符合要件，則評議小組主席將據此告知直銷商。如可能，將允許直銷商在註明的期限內改正並重新提交覆議請求。

11.2.4.2 各當事方可自行或應國際評議小組的要求就覆議提供額外資訊。國際評議小組將決定該等資訊的相關性和重要性。

11.2.5 國際評議小組之最終裁決

11.2.5.1 國際評議小組得裁決維持或推翻安麗台灣的裁定，或將該案發回安麗台灣進一步處理。

11.2.5.2 國際評議小組將通知各當事方裁決結果。

11.2.5.3 安麗台灣將採取必要步驟來執行國際評議小組的裁決。

11.2.5.4 若國際評議小組的裁決有利於直銷商，安麗台灣應恢復該直銷商所有的權利和殊榮待遇，並依情況償付原先代管的獎金餘額，或採取國際評議小組可能同意的其他行動。

11.2.5.4.1 若國際評議小組做出任何其他裁決，安麗台灣則應決定原先代管獎金之處置方式。

11.2.5.5 國際評議小組之裁決不得導致安麗或任何其他安麗分公司對直銷商或任何其他人之任何法律或財務責任，損害賠償或回復原狀之請求權，包括但不限於利益或商譽損失。

11.3 **請求權之拋棄：**安麗因直銷權及/或本規則而對直銷商採取之任何行動，致直銷商對安麗所衍生或相關之一切請求權，直銷商皆予以拋棄。因違反營業守則或安麗事業政策而遭到直銷權終止、終止推薦權或其他任何處分之直銷商，不得就終止直銷權或終止推薦權益而對於安麗主張所衍生或相關之請求權。

12. 違約；處分

12.1 **處分：**安麗得依其裁量，判定直銷商違反營業守則或安麗事業政策，且安麗得採取以下一項或多項行動處置違規行為：

12.1.1 終止部分或全部直銷權

被終止直銷權之直銷商即喪失其直銷權，亦喪失就該被終止之直銷權所有的權益，包括終止日以後發生之獎金之領取。

12.1.1.1 得終止全部或部分直銷權之情況包含但不限於以下情事發生者：

(a)違反本營業守則、安麗事業

政策

(b)直銷商(包括直銷權共有人其中一人)觸犯法律被判處有期徒刑確定而需實際執行者；

(c)直銷商(包括直銷權共有人其中一人)被任何行業或專業協會、機構或公會，停止或撤銷其商務或專業資格者；

(d)直銷商(包括直銷權共有人其中一人）死亡，而其遺產管理人在接管該直銷權後三十天內，並未轉交他人或根據10.1.3或10.1.4.2之規定處理；或在該直銷商死亡後六個月內，仍未有人接管者；

(e)直銷商違反營業守則者；

12.1.1.2 若有涉及刑事法律之個人行為問題，或有符合營業守則第3.3條所列限制加入或續約之情形，安麗日用品股份有限公司經綜合考量，得就直銷權共有人之一，單獨為直銷權終止之處置。該直銷權之所有權利義務，則由未終止之另一方直銷權人承受。

12.1.1.3 除本守則另有規定外，直銷權或推薦權被終止之直銷商個人小組之推薦權益問題，由安麗日用品股份有限公司酌情適當處理。

12.1.2 要求直銷商參加訓練。

12.1.3 監管特定直銷權權限，例如但不限於推薦權、訂貨權、購買或銷售安麗產品及服務或從事「安麗事業」相關活動之機會。

12.1.4 終止推薦權，也稱為解除推薦權，係指安麗日用品股份有限公司終止直銷商與其所有直接推薦之直銷商之全部推薦關係，及/或限制直銷商推薦他人之權限。

12.1.5 退回「安麗獎金」

12.1.6 取消獎銜，並要求返還證明前開資格之任何物件（例如但不限於襟章、證書等）。

12.1.7 要求書面承認及說明違規行為，並保證未來不再違反直銷商契約及營業守則規定。

12.2 上手直銷商有下列情形者，安麗得視情形逐案給予上手直銷商12.1之處分：

12.2.1 上手直銷商包庇或協助下手直銷商進行違規行為者；

12.2.2 上手直銷商明知或經安麗通知其下手直銷商違規，上手直銷商放任未進行制止者；或未立即向安麗公司反應以進行違規處理。

12.3 任何直銷商違反營業守則，安麗日用品股份有限公司得視違反情節之大小、直銷商之態度、行為動機及其他因素，逐案決定對違反的直銷商之直銷權之制裁方式。

12.4 **非權利拋棄：**安麗得知違規或潛在違規時未採取行動，不構成未來前述違規發生時安麗亦拋棄行使權利。安麗得知違規時未採取行動，不構成拋棄相關法律下得行使之其他任何權利或救濟。

12.5 **監管：**安麗保留按個案判定是否為「監管」處分之權利。若直銷商發生任何違約，則安麗公司得暫停直銷商所屬直銷權之部分或全部權利，包含但不限於：

12.5.1 事宜最終解決前，扣留「獎金」之支付。

12.5.1.1 在12.5.1之情形下，安麗日用品股份有限公司得要求該推薦體系上某一合格的推薦人代為經營該直銷權，在代理期間，安麗日用品股份有限公司得將該直銷權所產生之業績獎金酌量給付予該上手直銷商。

12.5.1.2 安麗日用品股份有限公司因主持再訓練會議及執行監管程序發生之費用，經核計後，得自監管期所保管之獎金中扣除；如尚有餘額，支付予應得之直銷商。

12.5.2 暫停進行推薦活動（例如但不限於推薦、招募會議、訓練課程、家聚等）。

12.5.3 暫停邀請參加公司主辦之研討會、旅遊及活動。

12.5.4 舉行改善及再教育訓練會議。

12.5.4.1 安麗日用品股份有限公司得派員出席任一再教育訓練會議，留意說明安麗事業計畫之內容，必要時，該員得代原主持人主持該會議。

12.5.5 要求直銷商提供舉辦「安麗事業計畫」簡報或再教育訓練會議之記錄。

12.6 基於任何原因發生終止時，直銷商應：

12.6.1 停止自稱為直銷商。

12.6.2 將一切仍可供銷售的安麗產品，依據安麗日用品股份有限公司所訂之退貨程序，退回安麗日用品股份有限公司，並取回退貨款項。

12.6.3 停止使用任何與安麗業務有關之安麗商標、商品名稱及圖形。

13. 通則

13.1 **拋棄：**直銷權終止或未續約時，直銷商契約之簽約方不再享有直銷權下任何權利。安麗得依營業守則第13.1.1及13.1.2「讓售」或「終止」直銷權，以及將前直銷商於「推薦體系」經營安麗事業之位置讓與另一直銷商，或得依其自行之裁量將該位置自「推薦體系」移除。行使本合約之權力時，安麗得採用以下任一項方法或法律許可之任何方法，以實施前述處置之必要變更。

13.1.1 直銷權之讓售。若安麗出售前直銷商於「推薦體系」之位置及其附隨之經營安麗事業之權利，應遵循以下規定：

13.1.1.1 出售應按營業守則第6.5項規定之優先順序提出要約。

13.1.1.2 出售條款應載於安麗及買方簽訂之書面契約。

13.1.1.3 買方應於原直銷商於「推薦體系」之位置經營安麗事業。

13.1.2 直銷權之終止。若安麗決定終止該直銷權，前直銷商之上手「推薦人」得承受前

直銷商之義務，並為前直銷商承接「推薦人」之角色。

13.2 **對於安麗無任何限制：**然而，安麗絕不受限於前述處分安麗事業之方法，並得針對處分方法及/或時機行使完整裁量權。

13.3 本營業守則未規定事項，適用中華民國法律之規定。

附錄二•退換貨辦法

為了保障消費者的權益並減低直銷商從事安麗事業的投資風險，安麗日用品股份有限公司（下稱安麗公司）訂立了完善的退貨制度，以確保購買安麗產品顧客的消費權益受到尊重。此外，直銷商在從事安麗事業的過程中與退出安麗行列時，手中若有過多的存貨亦可因而獲得妥當處理。

安麗公司退貨及更換產品之方式：

退貨（依照滿意保證政策辦理者）－安麗之友、訪客

原因	使用後不滿意或14天猶豫期
申請方式	到府取件、自行郵寄、體驗據點臨櫃辦理
檢附文件	1. 填寫產品退貨申請書。 2. 發票為實體紙本者，需檢附原購銷貨專用發票。 3. 發票為電子載具者，不需檢附。
退款方式	以銀行轉帳退款至發票買受人。（直銷商需重新計算個人及小組發票當月之業績及獎金）
不接受之項目	1. 未符合滿意保證政策所適用的品項及條件之產品（詳細內容請參考滿意保證政策）。 2. 蓄意破壞或錯誤使用。 3. 提供的資料，經查不屬實者。 4. 不在安麗公司提供滿意保證範圍內的產品，或非由安麗公司製造/輸入之產品。 5. 自購買日起算超過所規定個別產品滿意保證期限者。 6. 產品已超過使用有效期限。 7. 惡意、蓄意或濫用產品滿意保證者。

退貨（依照滿意保證政策辦理者）－直銷商、會員

原因	使用後不滿意或14天猶豫期
申請方式	到府取件、自行郵寄、體驗據點臨櫃辦理
檢附文件	1. 填寫產品退貨申請書。 2. 發票為實體紙本者，需檢附原購銷貨專用發票。 3. 發票為電子載具者，不需檢附。
退款方式	1. 可選擇電子現金代用券退款至發票買受人。 2. 可選擇轉帳退款至發票買受人。（直銷商需重新計算個人及小組發票當月之業績及獎金）
不接受之項目	1. 未符合滿意保證政策所適用的品項及條件之產品（詳細內容請參考滿意保證政策）。 2. 蓄意破壞或錯誤使用。 3. 提供的資料，經查不屬實者。 4. 不在安麗公司提供滿意保證範圍內的產品，或非由安麗公司製造/輸入之產品。 5. 自購買日起算超過所規定個別產品滿意保證期限者。 6. 產品已超過使用有效期限。 7. 惡意、蓄意或濫用產品滿意保證者。

退貨（存貨過多）－直銷商

原因	存貨過多
申請方式	自行郵寄、體驗據點臨櫃辦理
檢附文件	1. 填寫產品退貨申請書。 2. 發票為實體紙本者，需檢附原購銷貨專用發票。 3. 發票為電子載具者，不需檢附。
退款方式	以銀行轉帳退款至發票買受人。（直銷商需重新計算個人及小組發票當月之業績及獎金）
不接受之項目	1. 輔銷用品。 2. 透明膠膜或包裝經拆封者。 3. 創業資料袋係因存貨缺少空白申請書。 4. 不在安麗公司提供滿意保證範圍內的產品，或非由安麗公司製造/輸入之產品。 5. 產品已超過使用有效期限或自購買日起算已超過一年者。 6. 停止供貨產品及舊包裝產品超過網站/月刊公佈日6個月以上者。

※因存貨過多而申請退貨者，安麗公司會以產品原購價金之95%購回。

退出（退出時辦理退貨）－直銷商

退出		
原因	直銷商退出	直銷商退出退貨
申請方式	1. 自行郵寄 2. 體驗據點臨櫃辦理	
檢附文件	1. 直銷商/會員退出申請書。※因退出所辦理的退貨，需再填寫產品退貨申請書。 2. 發票為實體紙本者，需檢附原購銷貨專用發票；發票為電子載具者，不需檢附。 3. 退出者證件正面影本（身分證/健保卡/駕照擇一）或直銷商/會員卡辦理。	
退款方式	以銀行轉帳方式退款給原發票買受人。（直銷商需重新計算個人及小組發票當月之業績及獎金）	
不接受之項目	1. 請由本人或同線直銷商代為辦理，勿委託旁線直銷商辦理退出。 2. 直銷商編號為3、4、或5開頭者，塑膠資料袋須繳回。 3. 直銷商編號如為6開頭以上者，其紙製資料袋則毋須繳回。	所有產品（含積分額與無積分額）皆可申請存貨退回。 1. 直銷商自加入安麗事業起30天內解除或終止契約，於契約解除或終止後30天內申請退貨者，安麗公司將依該退貨產品的原購價金全數退款，但得扣除已付的獎金或報酬。其取回產品有下列第3點情況時，視同其產品價值百分之百耗損，亦得扣除。 2. 直銷商於加入安麗事業30天後始終止契約，可於契約終止後30天內申請退貨，安麗公司則依該退貨產品之原購價金95折買回，但得扣除已付的獎金或報酬。其取回產品有下列第3點情況時，視同其產品價值百分之百耗損，亦得扣除。 3. 下述情況的產品，視同其價值百分之百耗損： a. 經拆封使用的產品。 b. 停止供貨產品及舊包裝產品超過網站/月刊公佈日6個月以上者。 c. 產品已超過使用有效期限。 （直銷商於辦理退出退貨時，宜考慮上述狀況，以避免額外的運費負擔。）

提醒：因辦理退貨退款須一定作業時間，提醒您儘早申請，以維護您的權益。

瑕疵換貨

原因	品質瑕疵或包裝損壞
申請方式	1. 致電客服專線 2. 體驗據點臨櫃辦理
檢附文件	1. 發票為實體紙本者，需檢附原購銷貨專用發票影本；發票為電子載具者，不需檢附。 2. 產品瑕疵狀況說明。
退款方式	更換同樣的產品
不接受之項目	1. 意外事件、誤用或改造。 2. 供商業場所使用。 3. 正常的耗損。 4. 蓄意破壞。 5. 錯誤使用。 6. 存放不當。 7. 更換它種產品。 8. 產品已超過使用有效期限。

退貨所需文件與注意事項

1. 退貨/退出申請書檢附資訊：

1）產品退貨申請書：

（A）請將不同月份、不同日期、不同發票號碼、不同買受人（發票人）之產品分開填寫產品退貨申請書。

（B）簽章欄請務必由原發票買受人親自簽名或蓋章（發票買受人為公司行號者，請蓋公司統一發票章或公司行號章）。

（C）產品退貨申請書第1聯連同相關文件及貨品寄交安麗各體驗據點售後服務組，第2聯自行保留。

（D）產品使用不滿意者，請在產品退貨申請書上註明使用者姓名、電話及不滿意原因。

（E）凡親臨各體驗據點辦理退貨者，請務必出示發票買受人或被授權人相關身分證明文件。

2）原購銷貨專用發票：如為個人-紙本發票訂單，退至最後一項主產品時請將紙本發票與產品同放，需附上原購銷貨專用發票收執聯（正聯），銷貨發票如有續頁者，須一併繳回辦理。

3）直銷商/會員退出申請書：

（A）辦理退出時，請填寫直銷商/會員退出申請書並填入退出直銷商編號（每張限填一個編號）及附上證件正面影本（身分證/健保卡/駕照擇一）。或直銷商/會員卡辦理。

（B）經安麗公司辦理退出者，安麗公司所賦予之相關權益將停止（包括但不限於訂貨、產品抵用券/優惠券、R&J電子咖啡券、購物積點或長客計畫契約等權益）。

（C）如辦理退出之直銷商或會員編號尚有現金代用券未使用完畢者，於其身分失效後代用券會轉成現金，且直銷商需重新計算個人及小組發票當月之業績及獎金，如有影響，將扣除獎金後以轉帳方式進行退款。

（D）無發票辦理退出者，因安麗公司無法與國稅局申請相關退稅，將由退出人承擔5%營業稅之金額。

2. 退貨產品處理：

1）到府取件退貨產品：

（A）清點產品數量與產品編號，需與產品退貨申請書及原購銷貨專用發票所列相符。

（B）將退貨產品(含相關贈品)及退貨文件密封裝箱。

（C）線上退貨取件申請。

（D）取件申請完成後，宅配商將於5個工作天內到府收件（例假日除外）。

自行負擔運費範圍	存貨過多及退出時申請存貨退回
	申請退貨經審未核准者。

※提醒：發生上述不符合之情形，需酌收必要之趟次運費（單趟費用100元計）

2）自行郵寄退貨產品：

（A）清點產品數量與產品編號，需與產品退貨申請書及原購銷貨專用發票所列相符。
（B）查對退貨文件是否齊全。
（C）將退貨產品（含相關贈品）及退貨申請書密封裝箱。
（D）箱外註明寄件人的姓名、地址、電話及直銷商編號。
（E）託宅配公司寄至安麗各體驗據點售後服務組收。
（F）託運貨件請先付款。

直銷商若欲將退貨商品委託宅配公司寄返安麗公司進行退貨時，請在託運同時先行付費，安麗公司會將運費連同退貨貨款退還或單獨退還。

託運貨件付費時應注意事項	在繳納運費的同時，請務必要求該宅配公司開立安麗公司統一編號之發票，或以「安麗日用品股份有限公司」為抬頭的統一編號發票，其內容如下： 1. 安麗日用品股份有限公司 2. 統一編號：84308897 3. 地址：台北市敦化北路168號11樓	
	當場將該發票或發票第二、三聯，存放於貨箱內，並在貨箱上書寫「內有發票」字樣即可。	
	索取託運單副本，自行留底，以便日後查詢貨件之用。	
安麗公司退還運費方式	退貨	併入退貨款以電子現金代用券或銀行轉帳方式退還。
自行負擔運費範圍	存貨過多及退出時申請存貨退回	
	申請退貨經審未核准者。	
	隨貨未附前述運費發票或三聯式發票第二、三聯，或內容開立錯誤者。	

3）親臨各體驗據點辦理：

（A）請清點產品數量與產品編號是否與產品退貨申請書及發票所列相符。
（B）查對退貨文件是否齊全。
（C）將退貨產品（含相關贈品）及退貨文件攜至各體驗據點辦理。

3. 退款方式說明：

適用退款方式			
退款方式／身分	直銷商	會員	安麗之友、訪客
電子現金代用券	V	V	
轉帳退款	V	V	V

處理／使用相關規範及注意事項		
退款方式／項目	退款時效	注意事項
電子現金代用券	立即生效	-
轉帳退款	2～3週	1. 直銷商需重新計算個人及小組發票當月之業績及獎金，如影響訂貨當月積分/獎金會一併扣除，退款金額以實際匯款金額為準。 2. 安麗之友、訪客身分為配合金融機構轉帳作業身分驗證要求，請正確填寫身分證字號/居留證號（外籍人士）以確保您退款權益。 3. 銀行或郵局帳號之戶名/身分證字號或居留證號需與發票買受人相符，以確保您退款權益。

選擇電子現金代用券以外之退款方式辦理者：
(1) 退貨申請時間遇每月月底前6天將於隔月月初辦理。(退出申請除外)
(2) 每年9月需進行年度獎金結算，故將於結算完畢後盡速辦理退貨申請事宜，實際辦理日期以安麗公告為主。(退出申請除外)
※ 如匯款資訊不完備或不正確而致無法匯款，安麗公司將以開立支票方式退款，並酌收相關工本費(依當下安麗告知費用為準)。前述支票退款安麗公司得自擬退款項中直接扣抵工本費，以加速退款流程並簡化工本費收取作業。

4. 退貨應扣除部份：

辦理退貨時，相關獎金或獎勵係依下列約定辦理：

1) 本公司按業績獎金百分比在退貨款項中直接扣除。
2) 退貨應扣業績獎金以21%為基準，扣除該退貨直銷商購貨當月業績獎金百分比，另外分別按比率扣除一直上溯至上手21%直銷商的業績獎金。
3) 若有不同積分額百分比的差額獎金及影響至其他各種獎金的差額者，亦一併扣除。
4) 因獎金扣除而影響其上溯直銷商的獎銜，亦同時追溯之。
5) 因本人或下線退貨造成不符合出席海外旅遊或相關促銷活動資格及標準時，將被取消出席海外旅遊資格或相關促銷活動之獎項或旅遊資格，並賠償相關款項。

5. 售價變動：

退貨計算基礎依退貨發票所列的價格、售貨額及積分額為準。

6. 注意事項：

- 安麗公司的購回約定僅適用於目前仍可銷售的完整安麗產品，此購回約定並不適用於非安麗產品，若向其推薦人或白金購買此類非安麗產品（如：輔銷資料、視聽器材等），安麗公司概不負責購回。
- 惡意、蓄意或濫用產品滿意保證，經安麗公司查證認定屬實，安麗公司得進行必要之處置，包括但不限於監管、終止直銷權或不接受續約等處置。
- 安麗直銷商在辦理顧客不滿意產品退貨時，請正確填入使用者姓名、電話及不滿意原因相關資訊，同產品同一使用人於有效退貨期間內無法進行二次退貨，如填入錯誤訊息，經安麗公司審核認定資料不實或不符合退貨規範者，安麗公司得拒絕該筆退貨申請或要求補正。
- 產品退貨時，必須返還商品所有組件及其相關贈品（包含經拆封使用或過期之非電器類贈品），若未返還或已無餘量則須扣除等值金額，方可完成退貨。※組件包含：產品、附件、內外包裝、贈品等。
- 訂單如有使用相關代用券、抵用券、優惠折抵金額，因退貨影響恕不歸還。
- 長客訂單辦理退貨後將終止其長客計畫契約。
- 選擇紙本發票之消費者（公司行號除外），於申請退貨時，如產品已退至最後一個品項，需與退貨品項連同原紙本發票一併繳回，方能順利辦理退貨。
- 選擇捐贈發票或收受電子發票（雲端發票）之消費者，於申請（部分）退貨/（部分）換貨時，即表示已同意由本公司之電子系統處理及開立銷貨退回、進貨退出或折讓證明單及有關事宜。
- 積點兌換、積點加價購、現金加價購之產品，可於14天猶豫期內且產品未拆封的情況下，保有退換貨的服務。（積點續約並非產品，故折抵續約費用一經兌換後，即無法辦理退貨及回復已使用之積點）
- 以上辦法如有變更，皆以安麗公司最新公告為準。

直銷商退出之退貨申請

所有安麗直銷商可隨時向安麗日用品股份有限公司（下稱安麗公司）申請退出安麗事業，並得申請存貨退回，說明如下：

1. 直銷商自訂約日起算30天內解除或終止契約：

直銷商得自訂約日起算30天內向安麗公司以書面通知解除或終止契約，即申請退出安麗事業，並得於契約解除或終止後30天內申請退貨。安麗公司應接受直銷商的退貨申請，並返還直銷商購買退貨產品所付價金及其他給付安麗公司之款項，但得扣除因該進貨對該直銷商給付之獎金或報酬。其取回產品如有下述3.其他事項第4點記載之情況，視同其產品價值百分之百耗損，亦得扣除。

2. 直銷商於訂約日起算30天後仍得隨時終止契約：

直銷商於訂約日起算30天後仍得隨時向安麗公司以書面通知終止契約，即申請退出安麗事業，並得於契約終止後30天內申請退貨。安麗公司應接受直銷商的退貨申請，並依該退貨產品的原購價金95折買回，但得扣除因該項交易對該直銷商給付之獎金或報酬。其取回產品如有下述3.其他事項第4點記載之情況，視同其產品價值百分之百耗損，亦得扣除。

3. 其他事項：

1) 直銷商依上述規定行使解除權或終止權時，安麗公司不得向直銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。
2) 直銷商品係由第三人提供者，直銷商依上述規定行使解除權或終止權時，安麗公司應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔直銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。
3) 獎金發放時須具備直銷商身分，若獎金發放時已失去直銷商身分者，則不具備領取獎金資格。
4) 因辦理退貨退款須一定作業時間，故辦理退出時請確認是否有辦理退貨的需求，提醒您儘早申請，以維護您的權益。
5) 下述情況的產品，視同其價值百分之百耗損：
   (A) 經拆封使用的產品。
   (B) 停止供貨產品及舊包裝產品超過網站／月刊公佈日6個月以上者。
   (C) 產品已超過使用有效期限。
6) 其他相關退貨規定，按安麗公司退換貨辦法辦理。

附錄三•直銷商/會員周年續約辦法

一、直銷商／會員之資格期限
為自加入授權日起至翌年同月份之月底止。
需每年辦續約以延續其直銷商／會員資格。
續約方式如下表。

二、直銷商如無違反中華民國法律、命令、或違反本營業守則、安麗公司相關規範者，原則上安麗公司同意直銷商續約。安麗公司對直銷商是否有違反上述規定之事項有最終認定之權。

三、3個月緩衝期 —— 延伸續約
自應續約月份之次月起算3個月內，可透過安麗據點櫃台、安麗訂貨專線、安麗官網、安麗網路商城，以及Am-Card辦理延伸續約。若3個月緩衝期仍未辦理續約，其直銷商/會員的所有權益即終止。

類別	續約方式	辦理須知	續約費用	轉型申請
訂貨兼辦續約	同訂貨方式	可依各訂貨管道隨貨續約。	1. 直銷商500元 2. 會員200元 3. 續約期間轉型為會員200元，非續約期間轉型為會員則無須費用。	僅受理個別申請辦理 1. 直銷商得隨時申請轉換為生活會員，須須填妥《生活會員加入／轉型申請書》辦理，原推薦體系不變，但將喪失下線組織織，並沿用原直銷商編號，生效日期自完成辦理後(以安麗公司內部系統作業生效時間為準)開始生效。 2. 會員得隨時申請轉換為直銷商，但另應符合相關轉換之規定。須填妥《直銷商加入／轉型申請書》辦理(超值會員原推薦體系不變)，並沿用原會員編號，生效日期自完成辦理後)以安麗公司內部系統作業生效時間為準)開始生效。
個別辦理續約	櫃檯	請逕至各體驗據點服務櫃檯辦理。		
	網路	1. 登入安麗官網直銷商專區，選擇「續約」選項。 2. 登入安麗網路商城，依提示辦理。 3. 登入Am-Card。 ※3個月緩衝期延伸續約之直銷商/會員，皆可從安麗官網、安麗網路商城，以及Am-Card完成線上續約。		
	超商條碼	以行動載具登入官網顯示行動條碼，至7-11、全家、萊爾富、OK便利超商櫃檯繳費。 ※當月25日下午18:00前需完成繳費，以確保續約當月續約成功。		
	聯名卡(精英卡)及其他信用卡 ※恕無法接受美國運通卡及大來卡	1. 持安麗聯名卡或其他信用卡者需填寫《安麗年度自動續約申辦同意書》，以每年自動辦理續約扣款。 2. 持安麗聯名卡或其他信用卡者，若不擬再度續約或將申請轉型，應於續約前一個月的24日（含）前電洽安麗顧客服務專線申請。 3. 欲辦理者，可於每年續約期間透過網路及櫃檯辦理。		

※以上辦法如有變更，皆以安麗網站最新公告為依據。
※配合政府發票電子化、無紙化的政策目標，安麗公司全面導入電子發票，可透過安麗網站「訂單管理」查詢發票資訊。

為維護直銷商權益及保護個人資料安全，安麗公司恪遵「個人資料保護法」規定，並制定一套完整的個人資料保護制度，以確保直銷商個人資料皆接受完善的保護。直銷商若需對個人資料進行查詢/閱覽、複製、補充/更正、停止刪除或拒絕行銷等服務，可逕向安麗顧客服務中心提出申請。

附錄四•多層次傳銷管理法

中華民國113年08月07日
華總一義字第11300069621號令

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，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　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　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。

附錄五•財團法人多層次傳銷保護基金會簡介

由12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間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，目前公告金額為新臺幣100元；而年費則需每年繳納，目前公告年費為0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

附錄六•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

幫助人們過更好、更健康的生活

Helping people live better, healthier lives.

顧客服務專線 : (02)21755166

安麗日用品股份有限公司

智能客服

FSC www.fsc.org MIX Paper | Supporting responsible forestry FSC® C102049

為響應環保，本刊物使用環保油墨印製及環保FSC™ COC驗證 (License Code : FSC™C102049) 紙張，封面採水性光處理。

PRINTED WITH SOY INK

SA2245TW

安麗事業手冊