

## PART-4 營業守則

### 連法事業經銷商「營業守則」

本經銷商營業守則，係連法國際實業股份有限公司訂定，主要目的在規範經銷商的權利義務、促進經銷商相互間的和諧，保障經銷商的權益，使全體經銷商均享連法事業機會。

### 守則——：成為連法事業經銷商之申請作業

#### 申請資格

1. 以個人名義申請加入：年滿 20 歲，具法定行為能力者。
2. 以公司名義申請加入：依中華民國法令，有效成立並可於中華民國境內經營多層次傳銷業務之公司。
3. 申請人如年滿 18 歲但未滿 20 歲，必須事先取得該參加人法定代理人之同意，且須由法定代理人親自簽章、填寫連法公司所提供的同意書面，並附於參加契約。前述同意書面填寫與簽章，均不得以電子文件之形式為之。

#### 申請手續

1. 申請人必須由一名連法經銷商推薦，填妥「經銷商申請書暨契約書」內容，遞交連法營業處，並購買「SK-947 事業資料袋」(1,000 元)，辦理加入手續，並檢附下列文件—
  - 以個人名義申請：個人身份證正反面影本、金融機構帳戶存摺封面影本。
  - 以公司名義申請：公司變更登記表、公司帳戶存摺封面影本、負責人身份證正反面影本。
2. 申請人必須同意並填寫連法公司提供之「個資使用同意書」。該同意書之條款，將作為申請人權利義務之一部分。

#### 申請限制

1. 每一個申請人，形式上與實質上總共只能擁有一個經銷權（傳銷權），任何人均不能直接或間接，親自或利用他人名義（包括但不限於：自然人名義、商號名義、公司或合夥事業之名義），擁有（或掌控、或操縱、或運作、或實際影響）兩個或以上的經銷權（傳銷權）。如有違反，一經發現，連法公司有權自行選擇並決定是否註銷、終止或停止多出之經銷權（傳銷權）、契約關係以及基於經銷商所得享有之一切權利義務，且有權決定是否溯及至多出經銷權（傳銷權）之日起，全部或一部追回該多出經銷權（傳銷權）曾經受領之獎金、利益或報酬。
2. 關於夫妻經銷權之規範：
  - (1) 如果經銷商的配偶加入成為經銷商，配偶可和該經銷商共同擁有經銷權，或擁有獨立的經銷權。只有當配偶成為經銷商的直屬下線時，才可擁有一個獨立的經銷權。惟無論如何選擇，皆必須透過連法公司經銷商之正常申請程序，並經連法公司同意後，方生效力。
  - (2) 承前(1)，經銷商的配偶加入成為經銷商，並選擇擁有各自獨立的經銷權（傳銷權）時，新經銷權配偶僅得經由配偶之另一方即原經銷權代表人（號）推薦，填妥『經銷商申請書暨契約書』，遞交連法公司營業處審核，並購買『SK - 947 事業資料袋』

- (1,000 元) 並符合連法公司規範之一切條件後，方能辦理加入手續（惟連法公司仍保有是否同意之權利）。換言之，新經銷權配偶只能安置在原經銷權即配偶另一方之直屬下線。
- (3) 承前(1)、(2)，原經銷權之直屬下線不得直接或間接將其經銷權（傳銷權）轉讓給新經銷權配偶承接。違反此一規定，其轉讓不生效力，且一經發現，連法公司有權自行選擇並決定是否註銷、終止或停止該直屬下線之經銷權（傳銷權）、契約關係以及基於經銷商所得享有之一切權利義務，且有權決定是否溯及至不當轉讓之日起，全部或一部追回該直屬下線經銷權（傳銷權）曾經受領之獎金、利益或報酬。
- (4) 承前(1)、(2)、(3)，新經銷權配偶加入成為經銷商，並選擇擁有各自獨立的經銷權（傳銷權）後退出，不得重新辦理加入。
- (5) 兩位經銷商結婚，他們在婚後可以擁有各自獨立的經銷權，或是共同擁有經銷權，但不可兩者兼具。惟在任何情況下，對於已提出之申請，連法公司均保有是否同意之權利。
- A. 只有配偶成為另一半的直屬下線，才可擁有獨立的經銷權，作為下線的一方，其婚前的原經銷權必須被取消，併入其活躍的直屬推薦人名下。
- B. 如果夫妻二人決定共同擁有經銷權，其中一位必須取消其婚前的原經銷權組織，並將之併入活躍的直屬推薦人名下。
- (6) 共同擁有一個經銷權之夫妻離婚，雙方得自行協議或持法院確定判決之認定，提出申請，經連法公司之同意後，將經銷權劃歸其中任何一人，但承受轉讓資格者以成年人為限（連法公司保有是否同意之權利，並可視情況要求雙方於協議書中載明特定條款後方予同意，又，協議書必須經由公證人公證後方符合申請資格），未能協議、未經法院確定判決之認定、未提出申請或連法公司未予同意者，相關權利義務一律維持原狀不生變動之效力。
3. 以個人名義申請者，其本人均不能再以公司負責人的身分（含：名義上負責人、實質上負責人、依相關法令之規定具有負責人資格或地位之各種情形在內），使用公司名義申請加入。反之，以公司名義申請者，其負責人本人（包括上述各種情況之負責人類型在內），亦不得再以個人名義申請加入。如有違反，一經發現，連法公司有權自行選擇並決定是否註銷、終止或停止多出之經銷權（傳銷權）、契約關係以及基於經銷商所得享有之一切權利義務，且有權決定是否溯及至多出經銷權（傳銷權）之日起，全部或一部追回該多出經銷權（傳銷權）曾經受領之獎金、利益或報酬。
4. 經銷權（傳銷權）如果發生繼承或轉讓時，繼承人或受讓人雖然可以承受被繼承人或出讓人的權利義務，但經銷權（傳銷權）只能有一個，換言之，被繼承人或出讓人的經銷權（傳銷權）將併入成為繼承人或受讓人的

經銷權（傳銷權）的一部分而歸於消滅，被繼承人或出讓人的相關權利義務亦隨之一併歸於繼承人或受讓人承受。

### 申請審查

1. 連法公司保留接受或拒絕加入申請的權利。
2. 加入申請審查核准後其經銷契約立即生效。

### 核准後須知

1. 經銷商應遵守「經銷商申請書暨契約書」與「營業守則」之約定事項，並應遵守「個資使用同意書」、連法公司各種公告、規範與通知，此為構成經銷契約的一部份。
2. 經銷商應遵守「公平交易法」、「多層次傳銷管理法」、「傳銷商德約法」、及中華民國境內一切有效之法令規定（包括但不限於：民法、商法、刑法、行政法、稅法等等）或其他工商管理辦法之規定。
3. 經銷商應明瞭：經銷商與連法公司及連法事業並無任何僱傭或隸屬關係，亦非連法公司或連法事業的員工、經理人、代表人或代理人。經銷商雖擁有經銷權（傳銷權），但經銷商仍為獨立之個體，對外不能代表連法公司或連法事業，亦不能逕以連法公司之名義發表任何言論、締結任何形式之文書。且經銷商對外之一切行為均應自負完全責任，亦不能以任何明示或暗示之方式，表示其為連法公司或連法事業之代理人、經理人、代表人或代言人。

## 守則 二：退出或停止連法經銷商的資格與權益

1. 依多層次傳銷管理法第 20 條解除、終止契約。
2. 依多層次傳銷管理法第 21 條終止契約。
3. 經銷商符合連續一年未訂貨資格，透過未出貨停權申請程序，向連法公司申請放棄原經銷權以及原經銷商地位或契約關係可享有之一切權利（益）。經連法公司審查核准通過後，得再申請重新辦理加入。每一個申請人，僅限一次辦理再申請加入資格。連法公司擁有是否同意核准其再申請加入之權利。
4. 中止（終止）契約：指守則九之情況。
5. 契約無效、被撤銷、歸於消滅或無法履行：指依法律的規定，連法公司透過公告或通知，使經銷商的資格、雙方間的契約關係或經銷商的權益，發生無效、被撤銷、消滅、無法履行之情形。
6. 發生前述 1～5 的情況時，經銷商的下線組織將歸併於其推薦人。若其推薦人於當時已經不存在（例如：自然人之死亡、法人之解散清算完畢、推薦人先前已經發生前述第 1～5 的情況…等情形），前述經銷商的下線組織，將歸併於其推薦人的推薦人（即更上一層的推薦人），以此類推。

### 守則 **三**：退出後或停止後再申請加入或復權

1. 任何經銷商因前述守則二第 1、2、4、5 點之規定而退出連法事業經銷商後，如欲再申請加入，必須歷經一年以上之等候期（自退出之日翌日起算，算至再申請加入之日為止，必須超過 365 日以上），且須重新符合並履行守則一所述的條件、加入程序與義務。此外，在前述等候期內，不得直接或間接透過他人之名義，或指揮控制他人申請加入或從事連法事業，並且應於等候期內停止任何一切有關連法事業的經營活動或傳銷活動，尤不得直接或間接取得經營連法事業之獎金、利益或報酬，否則連法公司對其退出後再加入之申請得不予核准，若於核准後發現上述情形者，連法公司有權自行選擇並決定是否註銷、終止或停止其經銷權（傳銷權）、契約關係以及基於經銷商所得享有之一切權利義務，且有權決定是否溯及至再加入之日起，全部或一部追回其曾經受領之獎金、利益或報酬。
2. 任何經銷商因前述守則二第 1、2、4、5 點之規定而退出連法事業經銷商，退出後再申請加入者，必須重新以新加入者的身分從頭經營起，原有的一切資格、頭銜、權益、下線組織均全部歸零。連法公司並擁有是否同意核准其加入之權利。
3. 若經銷商因前述守則二第 3 點之規定而發生停止契約之效果，當經銷商再次向連法公司訂貨時，原則上將恢復其經銷權（傳銷

權）、經銷資格，以及本於經銷商地位或契約關係而可享有之一切權利（益），沒有前述等候期間的限制。但：

- A. 該經銷商恢復其經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及本於經銷商地位或契約關係而可享有之一切權利（益）後，仍將位於原推薦人之直接下線。
- B. 由於依守則二第 6 點之規定，停止契約效力發生時，該經銷商的下線組織已歸併於其推薦人，故當該經銷商恢復其經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及本於經銷商地位或契約關係而可享有之一切權利（益）後，其原本之職級雖能予以恢復，但不能恢復其原有之下線組織以及基於該下線組織所可享有之一切權益。

### 守則 **四**：經銷商之基本義務與管轄約定

1. 經銷商不得有任何違法、違約、違反公序良俗或違反傳銷倫理與慣例而損及其他經銷商利益之行為，亦不對於連法公司之產品或獎金制度，從事任何誇大不實或違背連法公司說明內容之陳述或宣傳。
2. 經銷商於申請加入之前，應親自詳閱事業手冊、經銷商申請書暨契約書、個資使用同意書，以及其他一切由連法公司所提供之規範、條款、公告或通知之內容後，再決定是否申請加入。
3. 經銷商於推薦他人成為經銷商之前，應向受推薦之對象據實講解前述事業手冊、經銷商申請書暨契約書、個資使用同意書，以及其

他一切由連法公司所提供之規範、條款、公告或通知之內容後，尊重受推薦人之意願與決定，不得有任何不當之脅迫或違反受推薦人自由意志之行為。

4. 經銷商不得以顯不合理之價格（例如：明顯低於進貨之價格），蓄意銷售連法公司之產品。
5. 經銷商可以儲備適量的連法公司產品以作為輔助推廣業務之用途，但不應囤積超出經銷商推銷能力而無法於合理期內售畢之數量，尤不應為追求業績或晉升等因素而囤貨。
6. 經銷商於推薦他人加入成為經銷商時，不得規定或要求受推薦人必須囤積連法公司之產品，亦不得規定被推薦人必須花費任何不必要（即：非加入所必須）之金錢、購買任何不必要（即：非加入所必須）之物品或課程，更不得規定被推薦人必須參加、從事任何不必要（即：非加入所必須）之非連法公司活動、研討、會議、訓練、補習或課程。
7. 經銷商不得利用其資格、地位，或基於經銷商身分而享有之機會、聚會與場合，從事、宣傳、推廣、媒介或經營任何非關連法事業之行為。
8. 經銷商不得以任何方式，自行或使第三人，妨礙其他經銷商獲得其依據連法公司之獎金或報酬制度本可取得之獎金、報酬或利益。
9. 經銷商不得以欺罔或引人錯誤之方式推廣銷售商品、勞務，或介紹他人參加傳銷組織。
10. 經銷商不得假借多層次傳銷、連法公司、連法事業、連法公司產品、傳銷組織之名義，向他人募集資金。
11. 經銷商不得以違法、違約、違反誠信、違反營業守則、違反連法公司任何有拘束效力之規範或違背公序良俗之方式從事傳銷活動。
12. 經銷商不得以任何手段，直接或間接促成另一經銷商脫離原推薦體系。
13. 經銷商不得為其他事業，對其他經銷商進行挖角之行為，亦不得偕同、指揮、鼓勵、慫恿、幫助、促成、煽動、教唆或媒介其他經銷商同時經營其他事業。
14. 經銷商不得以任何手段或方法，形式上或實質上同時擁有兩個（或以上）之經銷權。
15. 經銷商不得以任何方式，直接或間接發表不利於連法公司或連法事業之言論，亦不得從事任何有害於連法公司權益之行為。
16. 連法公司一切商標、服務標章、官方網頁、著作或編輯或發行之刊物或文書或電磁記錄物所使用之文字、圖片、圖樣、影像、聲音、肖像或照片，均為連法公司所專有，非經連法公司之同意或授權，任何人均不得以任何方式，親自或使第三人，直接或間接對之進行利用、刊登、重製、展示、編輯、擷取等行為。
17. 非經連法公司於正式文件或官方網站上公布，任何經銷商均不得自行對連法公司或連法事業之產品、政策（傳銷或獎金）制度或意見，進行任何請求、主張、保證、聲明或陳述。
18. 經銷商應善盡輔導下線組織經銷商之責任。

19. 經銷商應全力配合出席參加連法公司或其  
所屬組織體系所舉辦之各種活動、聚會、  
研討、會議、訓練、補習或課程。
20. 經銷商不得從事任何有害於其他經銷商或  
組織體系權益、團結或和諧之行為。
21. 經銷商不得在產品上附加其他標示或更改  
產品原有之標示，亦不得變更產品之包裝  
或內容物。
22. 經銷商邀請他人加入連法事業或介紹連法  
公司、連法事業時，除應遵守各種法令、  
契約、規範、公告、通知以及本事業手冊  
之內容外，並應強調唯有不斷努力銷售連  
法公司之產品並給予完善之服務，並配合  
連法公司之協助、說明與指示，方可能獲  
得穩定的利潤與獎金。此外，經銷商尤不  
得從事下列行為：
  - A. 使人誤以為將受僱於連法公司或連法事  
業，或誤以為將成為連法公司或連法事  
業之代理人、經理人、負責人或代表人。
  - B. 使人誤以為其獲利來源將純繫於介紹第  
三人成為經銷商。
  - C. 使人誤以為將可獲得保證利潤或獎金。
  - D. 使人誤以為可以不必付出任何努力、成  
本，即可輕鬆獲得利潤或獎金。
  - E. 不當誇大利潤、報酬、獎金或其他利益。
  - F. 使人誤以為可以取得連法公司或連法事  
業之獨家經銷權或特定區域之專屬經銷  
權。
  - G. 使用類似『快速致富』、『立即成功』、  
『沒有風險』、『保證年薪與獎金』  
…諸如此類之字眼或形容詞。
23. 經銷商須依照連法公司所制定公布之制度，  
領取獎金、報酬或其他利益。
24. 以上各條款所使用之名詞、形容詞或描述  
性用語，連法公司對之均擁有定義權與解  
釋權；任何條款之意義、範圍與內容，連  
法公司有權自行解釋與認定。
25. 舉凡任何關於經銷商與連法公司間因本事  
業手冊相關內容、其他契約條款或規範、  
履約行為、多層次傳銷之權利義務、產品  
相關問題所衍生之爭議，均以台灣台北地  
方法院作為第一審管轄法院。

## 守則 **五**：經銷權之轉讓

1. 經銷權轉讓，須先將有關經銷權轉讓之條件、  
約定內容、協議文件，全部以書面報請連法  
公司核可，通過核可，方生轉讓之效力，倘  
若有違反本公司各種契約、規範、有約束力  
之條款，或有害於連法公司、連法事業、  
其他經銷商或組織之權益者，連法公司得  
不予核可。
2. 經銷權轉讓，受讓人必須是既存有效、合法  
擁有經銷權之經銷商，或新加入之經銷商（  
包括：全新加入之經銷商，以及曾經退出但  
後來順利加入獲准的經銷商），否則連法公  
司得不予核可。
3. 經銷權轉讓，出讓人必須具備伯爵經銷商  
（含）以上資格，否則連法公司得不予核可。  
出讓人聘位達公爵（含）以上時，尚需由  
連法公司管理處於會議中提出，經討論、審

核並決定是否予以核可。經銷權之轉讓，一經連法公司核可，將由營業處通知出讓人與受讓人辦理相關手續。

4. 因經銷權轉讓所發生的轉讓手續費新台幣 3,000 元概由受讓人負擔。
5. 因經銷商轉讓所衍生之一切問題（包括但不限於：民事、刑事、行政、稅務、相關法令…等各方面之問題）、費用、成本或風險，均應由出讓人或受讓人，依法自主或共同承擔。如因而損及連法公司之權益，或使連法公司承擔任何成本與費用者，應由出讓人與受讓人共同連帶承擔補償或賠償義務。
6. 經銷權之轉讓，應由出讓人與受讓人於每月 15 日前備妥前述文件後，檢附申請書向連法公司提出。經連法公司核可後於通過核可日之次月生效。倘若於該月 16 日（含）以後提出者，縱經連法公司核可，亦係於通過核可日之下下月生效。
7. 連法公司考量是否核可經銷權之轉讓時，得基於「傳銷倫理」、「組織發展」、「企業政策」、「產品行銷與推廣」、「傳銷制度、傳銷組織與參加人之管理、團結、和諧」、「連法公司、連法事業、傳銷組織之權益與利潤」等因素，以及其他基於傳銷事業經營者可能考量之一切原因，對於核可與否保有最大範圍之任意決定權。

## 守則六：經銷權之繼承

1. 由於經銷商的身分資格與權利義務具有高度專屬性，依民法之規定，此種具有專屬性的

權利義務原本不在可繼承的範圍內。因此當自然人經銷商身故時，其全部合法繼承人必須先具備連法公司與連法事業的合格經銷商身分後，再經由連法公司的同意核可，方可繼承原經銷商的一切權利義務。且原經銷商所應遵守之各種規範與義務，原則上亦應由順利繼承的全部繼承人一併概括承受並遵守。再者，無人可繼承、無人提出繼承之要求、無人通過繼承之核可，或繼承人全體均檢附法院核准備查之文件表明拋棄繼承時，原經銷商之一切權利義務將悉數歸併於其原推薦人，若其原推薦人於當時已經不存在（例如：自然人之死亡、法人之解散清算完畢、推薦人先前已發生守則第二第 1～5 項之情形…等情況），前述一切權益，將歸併於其推薦人的推薦人（即更上一層的推薦人），以此類推。

2. 依上述，若不是經銷商身故不構成繼承要件，連法公司對其經銷權之繼承申請得不予核准，且不需要提出任何拒絕的理由。
3. 經銷權之繼承，除必須遵守前述規範外，尚必須檢送後述文件供連法公司審閱，否則一律不予核可：被繼承人之死亡證明書與除戶謄本正本、完整之繼承系統表正本、如有部份繼承人拋棄繼承時應檢附法院核准備查之文件正本或影本、如各繼承人協議僅由其中一人繼承時應檢附經公證人公證之協議書正本。
4. 全體繼承人申請連法公司核可繼承時，必須約定原本被繼承人可受領之獎金、報酬或其他利益，日後應如何由全體繼承人受領？是

由其中一位繼承人代表受領？或是由全體繼承人平均受領？如果選擇全體繼承人平均受領，則各種獎金報酬或其他利益的核發，除以繼承人人數後，無法除盡之剩餘款項或利益應如何處理？…等問題，並提出經公證人公證的約定協議文件正本予連法公司，否則連法公司有權直接不予核可，或逕行認定由全體繼承人平均受領且無法除盡之剩餘款項或利益一律視為全體被繼承人完全捨棄。

5. 若經銷商為法人，其因合併或其他原因，導致經銷商消滅而其權利義務由另一法人概括承受時，由於經銷商的身分資格與權利義務具有高度專屬性，因此該法人必須先具備連法公司與連法事業的合格經銷商身分後，再經由連法公司的同意核可，方可承繼原本經銷商的一切權利義務。且原經銷商所應遵守之各種規範與義務，原則上亦應由該法人一併概括承受並遵守。連法公司審核並決定是否核可時，有權要求該法人提出一切連法公司認為必要之文件及證明，該法人若未配合，則連法公司有權不予核可。
6. 連法公司考量是否核可前述各種情況時，得基於「傳銷倫理」、「組織發展」、「企業政策」、「產品行銷與推廣」、「傳銷制度、傳銷組織與參加人之管理、團結、和諧」、「連法公司、連法事業、傳銷組織之權益與利潤」等因素，以及其他基於傳銷事業經營者可能考量之一切原因，對於核可與否保有最大範圍之任意決定權。

## 守則七：經銷權之異動

1. 共同擁有一個經銷權之夫妻離婚，雙方得自行協議或持法院確定判決之認定，提出申請，經連法公司之同意後，將經銷權劃歸其中任何一人，但承受轉讓資格者以成年人為限（連法公司保有是否同意之權利，並可視情況要求雙方於協議書中載明特定條款後方予同意，又，協議書必須經由公證人公證後方符合申請資格），未能協議、未經法院確定判決之認定、未提出申請或連法公司未予同意者，相關權利義務一律維持原狀不生變動之效力。
2. 經銷權不得分割，經銷商亦不得將其權利義務切割一部分轉由其他經銷商分享、分擔或代為履行。

## 守則八：保障推薦權

1. 經銷商與推薦人的關係是連法市場行銷計畫中的基礎，因此，公司的原則及「營業守則」均保護推薦人的權利。
2. 為保障推薦人，任何經銷商不得以任何方式干(騷)擾、破壞、挑撥、阻隔、離間、分化其他經銷商與他們推薦人的關係。
3. 基於保障推薦人、維護單一經銷權之精神、避免推薦人之資格遭受濫用等原因，任何經銷商均不得假藉、透過或使用第三人之名義，成為新經銷商並加入連法公司其他體系而由原經銷商實際參與、控制、經營或影響新經銷商、新經銷權之任何運作。



4. 若任何經銷商違反守則八之規定，連法公司有權作成任何必須及適當之處分，其中包括但不限於：
- 將前述第 3 點所提及之不當成立之新經銷權全部終止（並可終止該經銷權所涉及之一切權益與契約）。
  - 並可將該不當成立之新經銷權所涉及之一切推薦行為、推薦人資格或推薦人地位、推薦人可享有之權益全部取消。
  - 並可自行決定將該不當成立之經銷權所推薦之一切經銷商，撥歸至任何其他經銷組織之下。
  - 並可將違反規定之經銷商原本之經銷權亦全部終止（並可終止該經銷權所涉及之一切權益與契約）。
5. 任何經銷商因違反守則八之規定而被終止經銷權或契約者，對於該經銷商日後若再申請加入（包括：其自行或其配偶之名義申請加入、自行或其配偶擔任法人董監事或經理人或實質經營者或高階主管而以法人之名義申請加入、透過或指揮或利用或控制第三人而以第三人之名義申請加入等等），連法公司有權直接駁回其申請。

## 守則九：違約處理與權利義務的專屬性

經銷權、經銷資格、經銷商之權利（益）與義務、各種對經銷商發生拘束力的書面或非書面，皆具有一身專屬性，在任何情況下經銷商未依規定並取得連法公司的允許，均不得使第三人承受其一部或全部，亦不得使第三人代為

履行、主張、行使、受領其一部或全部。

經銷商若涉嫌違反各種法令或強行規定、事業手冊（包括營業守則）之內容、經銷商申請書暨契約書之條款、連法公司或連法事業各種契約規範、公告、通知或其他有拘束力的規定（以下簡稱經銷商違反約定）時，除各條款、規範、契約、公告、通知或規定其中已規定其法律效果、罰則與處理方式外，在法律所允許的最大範圍內，連法公司尚可（亦得）依據下列規範作成處分：

- 連法公司於得悉經銷商違反約定後，可發函予經銷商告知其情節。自連法公司上開函文記載之發函日期翌日起算 7 日內，經銷商得以書面方式進行答辯、提供證據資料或澄清說明任何必要之資訊。但：
  - 經銷商所提供之物證須可具體佐證案件事實。
  - 經銷商所提出之人證須可配合調查或出席約談。
  - 在任何情況下，經銷商提供之證據資料、澄清說明或任何資訊，均不得違反中華民國有效施行之法律。
- 承前述「1」：
  - 若經銷商未於前述 10 日期限內以書面方式進行答辯、提供證據資料或澄清說明任何必要之資訊時，連法公司有權在作出正式處分前，立即先對經銷商處以停權處分，即：暫停經銷商之經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及本於經銷商地位或契約關係而可享有之一切權利（益）。但停權期間經銷商基於契約、手冊、守

則或其他有拘束的條款而應承擔之義務（例如守則四所示之義務）仍繼續有效、經銷商必須遵守。

- (2) 若經銷商曾經以書面方式進行答辯、提供證據資料或澄清說明任何必要之資訊，則自連法公司收到經銷商提出之答辯、證據資料或澄清說明之翌日起 90 日內，進入審議階段。
- (3) 若經銷商並未於前述 10 日期限內以書面方式進行答辯、提供證據資料或澄清說明任何必要之資訊，且連法公司已依前述「(1)」之規定作出停權處分時，則自連法公司依前述「(1)」之規定作出停權處分之翌日起 90 日內，進入審議階段。
3. 審議階段，連法公司將斟酌研判一切由經銷商所提供、連法公司調查所得，或其他第三方所提出之各種資料或資訊，並應依證據、經驗法則、論理法則為之。前述斟酌研判之範圍與標的，包括但不限於：各類文書、證物、電磁紀錄、證人或第三人陳述…等等。
4. 若審議結果認定經銷商違反約定情節明確（包括但不限於：有直接人證或物證可證明該等情節屬實；或雖無直接人證或直接物證，但依既存事證足以證明經銷商違反約定情節明確；或經銷商不爭執 / 承認該等情節屬實…等等），連法公司有權處以停權處分（已處以停權處分者，停權處分將持續存在），即：暫停經銷商之經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及本於經銷商地位或契約關係而可享有之

一切權利（益）。但停權期間經銷商基於契約、手冊、守則或其他有拘束的條款而應承擔之義務（例如守則四所示之義務）仍繼續有效、經銷商必須遵守。

5. 經銷商依審議結果被處以停權之期間，若經連法公司認定已有明顯之改善者，連法公司得終止停權處分；若仍無明顯之改正，連法公司有權發函終止其經銷權（傳銷權）、經銷資格、經銷契約關係，以及本於經銷商地位或契約關係而可享有之一切權利（益）。
6. 若經銷商違反約定之情節嚴重者（包括但不限於以下情形）連法公司有權決定是否不經前述第 1 點～第 5 點之程序與處分，亦有權決定是否不給予任何改正機會，即逕行發函終止其經銷權（傳銷權）、經銷資格、經銷契約關係，以及本於經銷商地位或契約關係而可享有之一切權利（益）：
  - A. 因經銷商違反約定而導致權益受損之其他經銷商達到三人或以上者。
  - B. 因經銷商違反約定而導致權益受損之其他經銷商或連法公司，其受損總額超過新台幣五十萬元以上者。
  - C. 經銷商違反約定之情節已經直接傷害傳銷基本倫理、破壞傳銷組織之和諧或團結者。
  - D. 經銷商違反約定之情節導致其他經銷商怠於或無意繼續經營連法事業或其業績明顯下滑者。
  - E. 經銷商違反約定之情節導致其他經銷商退出連法公司或連法事業者。

- F. 經銷商違反約定之情節明確且引起三名或以上之其他經銷商聯合檢舉並表明無法給予寬容或機會者。
- G. 經銷商曾經遭受停權處分，或雖未遭受停權處分但違反約定之事實明確，嗣後再次發生經銷商違反約定之行為或事實者。
- H. 經銷商違反約定之行為或事實，導致連法公司之名譽、信用、形象或其他財產上或非財產上之權益受損者。
- I. 經銷商違反約定之行為或事實，構成刑事責任或違反中華民國之法令者。
7. 第 1 點至第 6 點之相關資料，連法公司將以電子或紙本之方式至少保存三年。
8. 在任何情況下，經銷商若認為自身權益受損，除可視實際情況判斷是否依本守則之規範謀求救濟外，尚可考慮循以下方法維護自身權益：
- (1) 依中華民國法律聲請調解。
  - (2) 依中華民國法律提起訴訟。
  - (3) 以書面請求連法公司嘗試辦理或促成友好協商。
9. 調處機制：調處機構財團法人多層次傳銷保護基金會（以下簡稱傳保會），係依據「多層次傳銷管理法」第 38 條所設立之機構，其主要目的在於居間協助已完成報備之傳銷事業與傳銷商因多層次傳銷業務所生之民事爭議，作成調處以消弭紛爭。此調處機制為協商解決傳銷民事爭議的途徑之一。

(1) 申請調處資格（須全數符合）：

- A. 申請人須為已向公平交易委員會完成報備之多層次傳銷事業或該傳銷事業之傳銷商。
- B. 申請調處之事件，須為傳銷事業與傳銷商間因多層次傳銷所產生之民事爭議，且未曾向傳保會申請調處。
- C. 申請人須已向傳保會繳交「保護基金」及「年費」。

(2) 調處相關之申請程序、表單及處理流程等，請至傳保會網站（<http://www.mlmpf.org.tw>）參閱及下載使用。

### 守則 **+**：經銷商競業禁止條款

經銷商於加入後，聘位達公爵者，其本人與配偶除經連法公司之書面同意外，不得直接或間接、親自或使第三人，以任何方法或形式，從事、參加、經營、任職於任何與連法公司或連法事業彼此間具有競爭關係之活動或事業（含：商號、合夥、法人或其他任何經營形態之事業），亦不得對於該等活動或事業有任何投資或入股、協助或資助、配合或接受邀請、擔任董監事或負責人、擔任實質負責人或經理人或經營者、擔任顧問或代理人、擔任使用人或約聘人員…之行為。

經銷商如為法人時，除應遵守前項限制外，該法人之負責人、經理人、董監事、實質經營者或高階主管（管理或監督人數達三人或以上者，或職階達該法人所有職階前二分之一或更高者，稱之為高階主管），亦必須遵守前項義

務。經銷商並應與前述人員簽訂契約，確保其真誠、切實遵守前項義務。

經銷商本人、配偶或本守則十所規定之人員違反前述義務時，連法公司有權擇一、先後或併行作成下列處分：

1. 連法公司有權立即對該經銷商之經銷商本人、配偶或本守則十所規定之人員施以停權處分，即：暫停經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及本於經銷商地位或契約關係而可享之一切權利（益）。但停權期間經銷商基於契約、手冊、守則或其他有拘束的條款而應承擔之義務（例如守則四所示之義務）仍繼續有效、經銷商必須遵守。
2. 連法公司有權將該經銷商之經銷商本人、配偶或本守則十所規定之人員本得受領之一切獎金、報酬或利益，全部沒收，以作為懲罰性違約金。
3. 連法公司有權不經催告即逕行終止經銷商本人、配偶或本守則十所規定之人員之經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及雙方間之一切契約關係。
4. 若經銷商本人、配偶或本守則十所規定之人員違反前述義務之行為導致連法公司或其他經銷商受有損害，連法公司或其他經銷商亦得請求經銷商或行為人承擔一切賠償責任。

### 守則十一：資料的使用規範

連法公司一切商標、服務標章、官方網頁、親自著作或編輯或發行之刊物或文書或電磁記錄物、授權著作或編輯或發行之刊物或文書或電

磁記錄物、連法公司所舉辦之活動或課程或採訪或記錄，其中所使用之文字、圖片、圖樣、影像、聲音、肖像或照片，均為連法公司所專有，非經連法公司之同意或授權，任何人均不得以任何方式，親自或使第三人，直接或間接對之進行利用、刊登、重製、展示、編輯、擷取等行為。如有違反，連法公司有權不經催告即逕行終止違反行為人之經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及雙方間之一切契約關係，並依法追究其相關責任。

經銷商私人製作或使用之商品型錄、宣傳或說明文件、輔助銷售之文書或物品，以及其他一切可供識別其用意之書面或非書面，其內容均必須遵守「健康食品法」、「多層次傳銷管理辦法」以及一切中國民國有效之法令。如有違反，除依相關規範辦理外，並應由經銷商自行承擔法律責任。

經銷商所使用之一切法人、商號或合夥事業名稱、銷售用語或圖片照片、商標圖樣或服務標章、形象標語或圖樣文字、網頁內容或文書內容，均不得明示或暗示該經銷商是連法公司的職員或代理商，亦不能使人誤會該經銷商與連法公司之間具有任何官方、僱傭、隸屬、控制、分支、直營、轉投資或授權代理關係。在任何情況下，經銷商均應隨時表明其為一獨立之經銷商，絕非連法公司之分支機構、轉投資企業、分公司、子公司、營業處或關係企業。

在任何情況下，經銷商或其使用人、代理人所利用或使用之各種文宣資料、CD、VCD、DVD、海報、網頁、書面及非書面等，均應表明經銷商係連法公司之多層次傳銷獨立經銷

商。

經銷商得使用連法公司親自或授權發行之刊物或輔銷工具。但此等刊物或輔銷工具僅專供從事連法公司行銷計畫之活動，或執行連法公司、連法事業之經銷商業務用途，不得將其利用於此等活動或用途之外，更不得藉此圖利第三人。

在任何情況下，經銷商均不得以連法公司或其分支機構、轉投資企業、分公司、子公司、營業處或關係企業之名義，對外從事任何行為。新經銷商於申請加入後，由連法公司贈閱活力季刊一年（但發生守則二第 1～5 點之情況者，連法公司有權決定是否不予贈閱或停止贈閱）。一年期滿後可續訂，每一訂購人一年酌收費用新台幣 320 元（連法公司保有調整此訂購費用之權利），由該訂購人應繳納續訂費用之當期可受領之獎金中予以扣抵，如當期無獎金可供扣抵或當期獎金之數額不足以全額扣抵者，以不續訂處理。

## 守則 十二：其他規定

連法公司有權因應市場結構變化、業務需要、法令變動或經營管理政策之調整，而修改事業手冊（含營業守則）之內容。凡修改後之內容，經向公平交易委員會報備通過，並刊登於連法公司親自或授權第三人著作或編輯或發行之刊物或文書或電磁記錄物中，或以其他方式公告（例如：透過連法公司官方網頁予以公告，或於各營業處所予以公告）者，即對全體經銷商均立即生效。

經銷商除非取得連法公司之書面同意，否則不得以任何方式，直接或間接，親自或透過第三人從事下列行為。如有違反，連法公司有權不經催告即逕行施以停權處分（暫停經銷商之經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及本於經銷商地位或契約關係而可享有之一切權利（益）。但停權期間經銷商基於契約、手冊、守則或其他有拘束的條款而應承擔之義務（例如守則四所示之義務）仍繼續有效、經銷商必須遵守），或不經催告即逕行終止違反行為人之經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及雙方間之一切契約關係，並依法追究其相關責任。

1. 在公共場所（即不特定人得共見共聞之場所，或特定二十人以上之多數人得共見共聞之場所）擺放販售連法公司之商品。
2. 透過網路、手機 APP 應用或其他相類似之方式，販售連法公司商品。
3. 以任何媒體方式（包括但不限於：電視、廣播、報紙、網路、手機 APP、車輛廣告、外牆廣告、看板或電視牆廣告、布條或海報廣告、傳單或電影廣告，或其他大眾傳播媒體廣告）或直銷以外之通路方式（例如：店銷），銷售或推廣連法公司之商品或服務。本事業手冊（含營業守則）中之條款，若與其他法令、解釋、規範、條款、公告、通知之內容彼此間發生出入或不一致時，在法律最大允許之範圍內，均視為本事業手冊中之條款，與上述各法令、解釋、規範、條款、公告、通知之內容彼此間屬於相互補充關係，同樣具有效力。本事業手冊（含營業守則）如有未盡事宜，適用中華民國法令之規定。

## 守則 十三：獎金發放與代扣款項

- 發放日期：每月十日給付經銷商應得之獎金（如遇例假日則順延一日）。
- 發放方式：直接匯入經銷商之銀行帳戶存摺內。
- 代扣款項：
  - （一）代扣佣金所得稅 10%。
  - （二）代扣取補充保險費 2.11%：單次給付獎金達下限 20,000 元時，以全額計算補充保險費；逾上限 1,000 萬元時，則以上限金額計。  
公式：計費所得或收入 × 費率 2.11%。
  - （三）會計處理費（獎金總額超過一萬元者，按獎金之千分之三計算）。

## 守則 十四：個人資料之保護

1. 連法國際實業股份有限公司（以下簡稱本公司）基於推動或辦理多層次傳銷相關業務、舉辦多層次傳銷相關活動或發行相關期刊、銷售（行銷）產品，以及「多層次傳銷經營」之目的（有關「多層次傳銷經營」之目的範圍，包括：「為執行多層次傳銷業務之必要範圍」，例如多層次傳銷事業之商品銷售、經銷商招募、經銷商管理、獎（佣）金或其他利益之發放給予或補貼、教育訓練；經銷商招募下線經銷商及商品銷售等）。在雙方契約關係存續期間內及其後，可於中華民國境內或境外蒐集、處理、利用與傳輸有關您本人之個人資料（包括但不限於以任何方

式，所呈現之：姓名、性別、出生年月日、身分證字號、統一編號、住居所或通訊地址、特徵、指紋、婚姻、家庭、教育、職業、聯絡方式、金融或財務資訊、收入情況、消費模式與習性、社會活動、影像或聲音、圖片或照片，以及其他任何得以直接或間接方式識別經銷商之資料）。

2. 如您本人的個人資料有所變更或有修正之必要，您同意立即通知本公司。對於您的個人資料，您可以依法以書面請求查詢、閱覽、補充、更正或要求本公司提供複製本，亦可隨時以書面請求本公司刪除、停止蒐集、處理、傳輸或利用。但當您行使上述權利時，您同意依本公司規定之程序，由您填寫申請文件並檢附身分證明文件進行申請，本公司並得依據作業需求收取必要之成本費用。
3. 您真誠瞭解：您有權利選擇拒絕提供上述個人資料或禁止上述個人資料之蒐集、處理、利用或傳輸，但若您選擇拒絕提供上述個人資料或禁止上述個人資料之蒐集、處理、利用與傳輸，將可能導致本公司無法達成上述特定目的，或無法有效的運作多層次傳銷組織、銷售各種商品或核發各類獎金與報酬，進而影響您基於契約本可享有的一切權益。
4. 您的個人資料，一經本公司蒐集、處理與利用後，本公司將妥善保管並維護，防止您的個人資料被使用於本營業守則或參加契約所規定的範圍之外，並防止您的個人資料被竊取、竄改、毀損、滅失或洩露。
5. 直接上線經銷商若收受、蒐集、處理、傳輸或利用任何有關經銷商的個人資料時，均應

符合法令規範，且必須妥善保管並維護，防止個人資料被使用於本營業守則或契約所規定的範圍之外，並防止個人資料被竊取、竄改、毀損、滅失或洩露，且僅得將該等個人資料運用於自身所經營之本公司相關業務，不得另作他用。如有違反者，應自負其責並依相關規定辦理，倘因而致本公司、經銷商、其他第三人受有損害者，應對受損之人負責，不得有害於本公司之權益。前述一切義務，均不因經銷商和本公司間之契約關係、供貨關係（或經銷商資格、會員資格）無效、被撤銷、終止、中止（停止、停權）、解除、一部或全部失效而受影響。