

# 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直系直銷商時，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、支援及獎勵體系。
  - 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」包括直系直銷商、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 「直系直銷商」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直系直銷商之安麗直銷商，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直系直銷商及達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、「鑽石直系直銷商」或「鑽石」、「翡翠直系直銷商」、「代推薦人」、「國際推薦人」、「受國際推薦之直銷商」、「明珠直系直銷商」、「業績獎金」、「積分額」或PV、「積分額/售貨額調撥」、「紅寶石直系直銷商」、「金獎章直銷商」、「銀獎章直銷商」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。

### 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 夫妻須共同擁有一個直銷權。二位直銷商結婚時，皆非直系直銷商者，須於婚後三十天內終止一直銷權，如其一為直系直銷商者，得分別於原推薦體系繼續經營其直銷權。
- 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 「須年滿二十歲。年滿十八歲但未滿二十歲者，應事先取得法定代理人之書面同意，並附於安麗直銷商申請書；但須於年滿二十歲後，方得推薦他人成為直銷商。
- 3.3.1.1 須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營業守則規定。
- 3.5.3 未符合營業守則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、直系直銷商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秘密之規範者。
- 3.17 零寬容規則：直銷商於未獲授權經營之市場從事直銷商活動，或於安麗公司未經營事業之市場從事直銷商活動，即屬違反營業守則及安麗事業政策。前述活動，可能導致直銷商之權利立即遭到監管或處置。
- 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(截至直系直銷商為止)，按現行售價購買所有安麗產品或業務輔銷品。直系直銷商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 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了解，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、當舖、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。
- 4.5 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。
- 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提供之指導指南進行。
- 4.9 直銷商示範產品時，應說明產品標籤上所載之方法及注意事項。
- 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、經紀人、營業代表、摺客、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外，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，視為直銷商所自為。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、推廣或媒介予非自己直接推薦之直銷商的規定。
- 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 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，直銷商總不得直接或間接、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 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直銷商或直系直銷商。
- 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 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 「排線」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「排線」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操縱及排線的定義。
- 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事業計畫，方能獲取該獎銜資格。
- 4.32 所有「直銷商」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士）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 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，且直銷商須盡善盡美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。
- 直銷商不得：b. 以團隊或非安麗組織之名義取代安麗事業作為宣稱。演講過程中，必須明確清楚地向參加者說明安麗事業。
- 直銷商不得：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。
- 直銷商不得：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。
- 直銷商不得：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。
- 直銷商不得：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。
- 直銷商不得：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 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

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/上手直系直銷商適當的協助、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。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

## 18 附錄：義務與權利

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。

- 5.1 直銷商有權推薦他人成為直銷商，但須為下列行為：
  - 5.1.1 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
  - 5.1.2 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。
  - 5.1.3 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；
  - 5.1.4 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；
  - 5.1.5 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；
  - 5.1.6 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；
  - 5.1.7 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。
- 5.2 推薦人無法履行 5.1 中其對下手直銷商之義務時，得洽請其直系直銷商代理之。推薦人未親自藉他法盡其職責經直系直銷商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。
- 5.3 直系直銷商除須遵守 5.1 之規定外，另負有以下職責：
  - 5.3.1 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。
  - 5.3.2 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。
  - 5.3.3 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。

## 6. 「推薦體系」之維護

- 6.1 「推薦體系」之維護：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 安麗日用品股份有限公司有權決定是否核可以下之申請：直銷商包括直系直銷商欲申請轉換推薦人，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直系直銷商為止簽署及(2)由新推薦人及其直系直銷商簽署。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 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直系直銷商為止及其上之其他直系直銷商截至現任翡翠直系直銷商為止簽署。最接近之現任直系直銷商，亦為現任之翡翠直系直銷商者，則同意書應由該翡翠直系直銷商之現任上手直系直銷商簽署，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直系直銷商，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直系直銷商之同意書。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 安麗日用品股份有限公司所認承的直銷商領導人(如銀獎章直銷商、金獎章直銷

- 商，或直系直銷商等），依本規定不得轉換推薦人。前為直銷商領導人或直系直銷商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 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直系直銷商，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。若原直系直銷商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 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(截至第一位直系直銷商為止)，或原個人小組之下手直銷商(截至第一位直系直銷商為止)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(截至第一位直系直銷商為止)，或原個人小組內之下手直銷商(截至第一位直系直銷商)。但已停止活動二年之前直銷商不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(截至第一位直系直銷商為止)，或其個人小組內之下手直銷商(截至第一位直系直銷商為止)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銷售貨額，移轉回其原推薦體系。
- 6.5 直銷權得讓售(以銷售之方式)或以遺囑遺贈他人，但受讓人或受遺贈人須依據本守則，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 直銷商讓售或以遺囑遺贈其直銷權，須先將有關

之讓售或遺贈之條件(出售價金除外)，及受讓人或受遺贈人之資料以書面報請安麗日用品股份有限公司核可。倘有違反本守則之情事，安麗日用品股份有限公司得不予核可。

- 6.7 直銷商(不論是否為直系直銷商)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之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：
- 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。
  - 若國際推薦人拒絕承買時，須再提請代推薦人承買。
  - 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。
  - 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。
  - 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直系直銷商承買。
  - 若所有上手或下手直系直銷商均拒絕承買時，得提請國內所有現任翡翠直系直銷商承買。
- 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，如其一或分別為直系直銷商者。
  - 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 除有守則 10 繼承之情形發生外，任何直銷權均不得分割或作部份轉讓。
  - 6.8.7 倘一直銷權的經營係合夥經營型態(共同擁有)，而共同擁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十日內，如共同擁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及其他利益部份或全部給付該經理人以作為其酬金。

- 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，直銷商凡涉及有關為業務輔銷品或會議之相關事項，除應符合本條「業務輔銷品/會議政策」規定外，亦須符合營業守則及「業務輔銷品/會議管理系則」(以下簡稱「管理細則」)規定。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)
- 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、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週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、營業守則或管理細則等相關規定，或安麗日用品股份有限公司認為其有違反或抵觸法令、營業守則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。
- 8.3 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，才會獲取收入或獎金。
- 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 當直銷商面臨死亡問題時，直銷商得事先規劃將直銷權交給親屬或其他指定之人，惟應符合繼承法律並依營業守則第6條關於直銷權轉讓程序申請，並經安麗公司審核同意。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繼承人，以確保下線直銷商將繼續獲得適當服務、訓練及激勵。倘繼承人未依步驟接管直銷權，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，其預定繼承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。

- 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 倘若直銷權屬合夥經營型態(共同擁有)之形態，而其中一人死亡，除依讓售之規定辦理外，尚應依下列規定：
- 10.1.4.1 仍生存之一方將被視為直銷權之管理人，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，按下列方式之一處理：
- (a) 仍生存之共同擁有人，無論以轉讓方式或根據遺囑指示接管直銷權，均應承受已死亡之共同擁有人在直銷權內之一切權利義務；
- (b) 死亡直銷商之遺產管理人應轉讓或移交此死亡之直銷權內一切權益予另一直銷商。該直銷商則須與仍生存之另一共同擁有人，繼續共有經營此直銷權；
- (c) 該直銷權須依據守則第5部份轉讓或移交他人；
- (d) 死亡直銷商之遺產管理人，與仍生存之共同擁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。

## 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直系直銷商。
- 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向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」及第一位上手直系直銷商，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 若適用違反營業守則，則註明直銷商違反之營業守則條款或直銷商契約其他條款。
- 11.1.3.2.3 註明前述處置將生效之日期。
- 11.1.3.2.4 如必要，則告知直銷商得向「國際評議小組」請求覆審。
- 11.2 國際評議小組：國際評議小組針對直銷權之終止、暫停、不續約、和/或終止推薦之裁定，執行內部覆議程序。任何其他裁定得由安麗視情況交付國際評議小組覆議。
- 11.2.1 在向國際評議小組提出申訴之程序：任何直銷商如對分公司的處分/裁定(如前所述)有異議，直銷商有權向國際評議小組提出申訴，請求就其案件進行覆議。申訴請求必須以書面提出，並得檢附任何佐證文件(所有文件均須提供英文版)。唯安麗事業遭受處分之當事直銷商可提出申訴，且必須在收到分公司裁定函後30日內提出。申訴必須透過電郵(appeal.administrator@amway.com)或郵寄向申訴管理人提出。郵寄地址如下：
- Amway Corporation  
收件人：Appeal Administrator  
Global Business Conduct & Rules
- 7575 Fulton Street East,  
Ada Michigan  
49355 USA
- 11.2.2 國際評議小組成員：國際評議小組由全球營業守則部門(Global Rules)、北美營業守則部門(North America Rules)、全球業務部門(Global Sales)、和國際法務部門(International Legal)的員工組成。
- 11.2.2.1 國際評議小組成員不扮演仲裁人的角色。
- 11.2.3 國際評議小組未做出裁決前，分公司的原裁定仍然有效：雖然安麗賦予直銷商針對分公司裁定向國際評議小組提出申訴的機會，但在國際評議小組受理申訴並做成最終裁決之前，安麗分公司的裁定仍然有效。
- 11.2.4 國際評議小組之覆議程序：
- 11.2.4.1 申訴管理人須將排定之覆議聽證會日期相關資訊通知各當事方(分公司和申訴人)。
- 11.2.4.2 各當事方得自行或應國際評議小組要求提供佐證和製作額外證據。國際評議小組將判定雙方所提證據之相關性和證據力，無須符合法律上之證據法則。
- 11.2.4.3 各當事方得透過電話會議或親自出席方式參加國際評議小組召集的聽證會(會議地點為美國亞達城安麗總公司)，惟相關支出將由當事方自付。若需要翻譯人員，申訴人須自行負擔翻譯人員費用。
- 11.2.5 國際評議小組之最終裁決：
- 11.2.5.1 國際評議小組得決議維持、推翻和/或修正安麗分公司的裁定。
- 11.2.5.2 國際評議小組須將其裁決通知各當事方。
- 11.2.5.3 安麗分公司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，安麗分公司應恢復直銷商之所有權利和殊榮，並償付原先代管的任何獎金餘額。
- 11.2.5.4.1 若國際評議小組做出任何其他裁決，原先代管的獎金如何處置，將由安麗分公司決定。
- 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他人之任何法律或財務責任，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(包括直銷權之合夥人其中一人)觸犯法律被判處有期徒刑確定而需實際執行者；
- (c) 直銷商(包括直銷權之合夥人其中一人)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(包括直銷權之合夥人其中一人)死亡，而該直銷商之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 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，逐案決定對違反之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所發生之費用，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：

## 26 附錄：義務與權利

- 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。