

直銷到底合不合法(三) 面對直銷, 在法律上有什麼該注意的事？

文:何剛（認證法律人） · 消費·借還錢·契約 · 2022-12-13

案例

K是剛畢業的社會新鮮人，進入職場後第一份工作加入了看似合法的P傳銷公司，繳了7萬元入會費。K獲得第一份薪水後，興高采烈地邀請大學好友L加入，但L總覺得K所推廣的產品怪怪的，基於人情壓力也說不上口，該如何用法律處理這個問題呢？

本文

多層次傳銷包裝的交易行為樣式層出不窮，在上一篇^[1]提到了社會上出現的大部分態樣，小則違反民事，大則違反行政、刑事等經濟法規，因此面對違法多層次傳銷，筆者建議讀者可以從三方面法律角度思考。（見圖1）

親友找我加入直銷，有哪些法律上可以注意的事？

1 合法公司 ≠ 合法直銷

只要滿足公司的設立要件，就可以合法登記設立；
但直銷模式是否合法，需要進一步了解

2 判斷銷售產品與介紹人員之間的利潤關係

銷售產品：需有合理的市價

介紹人員：不以介紹他人加入直銷團體為主要收入來源
(不可以超過收入的 50%)

多層次傳銷管理法 § 18

多層次傳銷管理法施行細則 § 6 II

3 加入後，可以書面方式在猶豫期間退出

服務



簽約 30 日內：可退全額

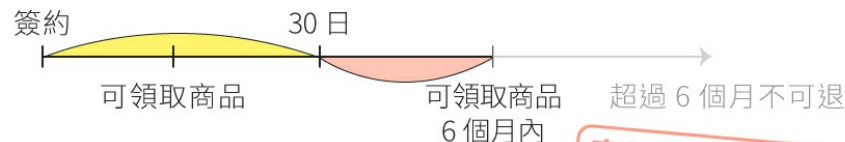
簽約超過 30 日：可退 9 成

(可能會被扣除已領獎金、減少的商品價值、運費)

多層次傳銷管理法 § 20

服務隨時可退

商品



簽約 30 日內：可退全額

簽約超過 30 日～可領取商品 6 個月內：可退 9 成

(皆可能會被扣除已領獎金、商品價值減少、運費)

多層次傳銷管理法 § 21

商品有退回時效

法律百科
Legispedia

圖1 親友找我加入直銷，有哪些法律上可以注意的事？

資料來源：何剛 / 繪圖：Yen

一、合法的公司設立或報備不等於合法的商業行為

多層次傳銷企業為了爭取消費者的信任，通常會以公司的型態拉攏消費者加入，並且會以「公司既然合法存在也經過報備，那商業行為必然沒問題」的理由說服消費者投入，但須注意，在我國對於商業組織型態（譬如公司）都是採取形式寬鬆審查，只要滿足公司的設立要件，即可合法登記成立，但切記這並不代表合法的公司必然會做出合法的商業模式。

二、謹慎判斷銷售產品和介紹人員之間的利潤關係

在第一篇提到，合法的多層次傳銷必須滿足三個要件：介紹他人參加的傳銷行為、多層級的組織性、銷售商品或服務，如果沒有實質的銷售商品，就會涉及多層次傳銷管理法第18條^[2]的問題。

（一）不是以介紹他人加入、成為會員為「主要」收入來源

對於「主要」的判斷依據，是以介紹人員的收入是否超過總傳銷商業模式的50%等因素為準，如果超過通常就會被歸類為違法的多層次傳銷^[3]。

（二）商品與服務具「合理市價」

判斷商品或服務是不是合理市價，主要可參考非多層次傳銷業者的同質性商品；再搭配多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務做比較，以兩者間的獲利率為判斷依據^[4]。

三、法律保障多層次傳銷的傳銷商可以退出或退貨，受猶豫期間可以保障

消費者首次購買商品後如加入傳銷的體系，即成為傳銷商^[5]，然而，對於上述的判斷，消費者通常難以事前掌握，通常都須等到權利受損後，經過法院救濟，才能由法院就多層次傳銷企業的財務狀況判斷，因此在簽約前消費者就企業資訊須謹慎掌握，如果不慎簽約了，仍可以依照多層次傳銷管理法辦理解約及終止契約^[6]。

（一）簽約30日內

書面方式無條件解約，並取回全額商品價金，但應扣除已領取獎金及商品價值減損及運費。

（二）簽約超過30日

1. 若為服務性質

書面方式無條件終止契約，並取回9成價金，但應扣除已領取獎金及商品價值減損。

2. 若為商品性質

（1）可領取狀態未超過6個月：書面方式無條件終止契約，並取回9成價金，但應扣除已領取獎金及商品價值減損及運費。

（2）可領取狀態超過6個月：此時基於保護法律安定性，避免交易狀態而未決，傳銷商將喪失終止權

利，故應特別注意。

四、案例解答

L社會新鮮人面臨P傳銷公司，應注意：首次加入的會費，是否有換取相對應的合理商品與服務？並且要注意P公司的傳銷模式是不是只有透過收取會費營運而無銷售實質商品？如果P公司只透過拉攏會員的會費分發獎金，已經構成違法多層次傳銷，L應趕緊透過解約或中止離開P公司，避免損害擴大。

註腳

[1] 此為系列文章，包括：

何剛（2020），《[直銷到底合不合法（一）什麼是直銷？法律上如何規範？如何判斷是不是合法的直銷？](#)》。

何剛（2020），《[直銷到底合不合法（二）什麼是違法多層次傳銷？違法招攬會員吸取費用並層層吸收下線，可能涉及哪些法律問題？](#)》。

[2] [多層次傳銷管理法第18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。」

[多層次傳銷管理法第29條](#)第1項：「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。」

[3] [多層次傳銷管理法施行細則第6條](#)第2項：「本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。」

[4] [多層次傳銷管理法施行細則第6條](#)第1項：「本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。

二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。」

[5] [多層次傳銷管理法第5條](#)：「

Ⅰ 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。

Ⅱ 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。」

[6] [多層次傳銷管理法第20條](#)：「

Ⅰ 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。

Ⅱ 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。

Ⅲ 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。

IV 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。」

[多層次傳銷管理法第21條](#)：「

I 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。

II 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。

III 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。

IV 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。」

標籤

直銷， 多層次傳銷， 猶豫期間， 解除契約， 退貨