



台灣邁向合規之路

目錄

事業起步	4
直銷商是個體經營者.....	4
不強迫購貨或貸款	4
零售產品	5
禁止的場所.....	5
零售收據與紀錄	5
零售顧客退款.....	5
10 位零售顧客規則	5
70%零售規則.....	5
高壓銷售	5
產品零售給非直銷商作轉售.....	5
修改標籤和物品	5
廣告	6
宣稱.....	6
網路銷售	6
價格和優惠顧客廣告.....	6
Herbalife 的智慧財產權.....	6
禁止廣告	6
市場行銷計劃原則	7
每人僅限擁有一個直銷商權.....	7
適量購貨	7
操弄市場行銷計劃	7
協助發展直銷商權之責任	7
等候期	7
引薦和領導.....	8
績優組協議.....	8
訓練.....	8
不干涉	8
連結 Herbalife 事業.....	8

誘使其他機會	8
潛在顧客名單	8
不得以營利為目的而零售行銷工具.....	8
營養俱樂部和辦公室	9
營養俱樂部登記	9
多個俱樂部.....	9
直銷商不得假借俱樂部收費.....	9
俱樂部經營者的責任.....	9
共用俱樂部場地	9
產品準備	9
外送.....	9
禁止透過轉售營養俱樂部獲利.....	10
營養俱樂部招牌和名稱：	10
俱樂部外觀.....	10
國際業務	11
在尚未開放國家或地區的業務活動.....	11
禁止出口產品	11
在中國的業務活動	11
禁止從事 Herbalife 業務的國家/地區/對象.....	11
一般準則	12
符合當地法律和規範.....	12
提供真實通訊及聯絡方式	12
維持 Herbalife 名譽及形象	12
騷擾、歧視及不合宜之行為.....	12
無反競爭行為.....	12
行政單元	13
直銷商權資格	13
直銷商權年齡限制	13
配偶或共同生活家屬的表揚	13
直銷商權的移轉	13
直銷商權之轉讓、出售與移轉	13
只可出售、轉讓或移轉給非 Herbalife 直銷商.....	13
位階與權益	13
移轉後的責任.....	13
分居、離婚或終止共同生活關係之直銷商權.....	14
建立新的直銷商權	14

要求修改原有直銷商權	15
加入不同引薦人組織	16
離婚或終止共同生活關係與 Herbalife 行銷計畫	16
繼承*	17
解約	17
對消費者的零售	17
收入及調整	18
保障引薦權.....	18
更正引薦人關係	18
申請變更引薦人	18
執行政序	19
申訴程序	19
調查.....	19
制裁.....	20
重新審理之要求 (與終止直銷商權無關).....	20
終止直銷商權	20
終止直銷商權後的上訴程序.....	21
其他法律規定.....	22
損害.....	22
免責條款與遲延	22
可分性	22
法院選擇與管轄權	22
賠償.....	22
直銷商間的求償	22
隱私權和資料保護	23
定義.....	24

事業起步

直銷商是個體經營者

直銷商是為自己工作的獨立經營者，不得明示或暗示他們是 Herbalife 或其他直銷商的員工、加盟業者或代理商。

引薦人不可將其他直銷商或他們的下線當成員工。

如果引薦人與任何其他直銷商有僱傭關係，則引薦人必須遵守相關法律規範。

員工不得參與直銷商活動。

不強迫購貨或貸款

禁止鼓勵舉債或要求購買任何直銷商資料盒(HDP)以外物品。

零售產品

禁止的場所

直銷商不得在市場（開放或封閉式）、藥房、健康食品專賣店、商場攤位（臨時或永久）、暢貨中心、以物易物集會、跳蚤市場、餐廳、食品零售店或任何類似場所。

服務場所僅限於獨立空間提供服務。

零售收據與紀錄

直銷商必須在完成零售時，提供顧客包含所有完整銷售資訊的零售收據，且零售收據副本需存檔兩年。

零售顧客退款

直銷商須提供顧客三十(30)日產品滿意退款保證。

須提供顧客選擇，可以提供他們全額退款（包括所有運費及手續費），或提供產品點數以換取其他Herbalife產品。

直銷商須將優惠顧客轉由給 Herbalife 公司進行退款。

10 位零售顧客規則

直銷商必須及時提供在業績結算月份必須最少零售產品給 10 位不同的顧客，才有資格領取獎金。顧客計算方式如下：

- 每位零售顧客交易；
- 第一代優惠顧客；
- 下線第一代直銷商（無任何下線直銷商）最多200點個人購貨點數得被視為一位零售顧客。

70%零售規則

直銷商必須及時證明當月進貨總點數 70%零售給顧客，才有資格領取該月的獎金。

高壓銷售

直銷商不能以高壓手段向顧客、優惠顧客或直銷商進行銷售。

產品零售給非直銷商作轉售

直銷商不得直接或間接透過非直銷商轉售 Herbalife 產品。

修改標籤和物品

直銷商不得修改或破壞 Herbalife 產品標籤、文宣、物品或包裝。直銷商不得重新包裝 Herbalife 產品或銷售無標籤的分裝產品。

廣告

宣稱

任何與 Herbalife 產品、事業機會或收入分享有關的宣稱或演說，包含陳述、故事、照片或影片，直銷商分享的同事必須說明：

- 真實、無誤導性且有書面資料證明
- 符合所有適用法規及法律
- 與產品標籤一致
- 不作任何治療、疾病或療效宣稱
- 不暗示保證收入或工作機會；及
- 不得暗示或描述過高收入或奢侈的生活方式。

Herbalife 保留要求刪除任何違反規定、適用法律或損害 Herbalife 商譽及形象的索賠權利。

網路銷售

直銷商僅能在 Herbalife 建立的平台銷售產品。

價格和優惠顧客廣告

直銷商不得於公開平台揭露任何價格，除非在 Herbalife 允許之平台。

Herbalife 的智慧財產權

Herbalife 提供直銷商使用版權並授予使用 Herbalife 商標的有限撤銷許可，只要：

- 僅用於促進銷售和使用 Herbalife 產品或事業機會。
- 資產是從公司授權的平台下載。
- 所有文字、圖像和商標不得以任何方式修改、截取或更改。
- 直銷商須聲明素材是 Herbalife 的資產。
- 直銷商不得在任何廣告中使用馬克休斯的姓名或肖像。
- 直銷商不得於任何網站的域名、任何註冊或任何外部標誌上使用。
- 直銷商不得於任何付費搜索廣告中使用 Herbalife 用詞或其任何商標。
- 直銷商應 Herbalife 要求停止使用任何版權或商標材料；和
- 直銷商信譽良好。

Herbalife 與直銷商揭露的任何商業機密，直銷商應對該商業機密進行保密且不揭露，即使於會員權終止或解約亦同。

此外，直銷商不得將第三人不論是個人或團體的任何音頻或視頻、商標、公司名稱、產品名稱或圖像使用於 Herbalife 事業，除非已事先徵求對方同意。

禁止廣告

直銷商不得在電視、廣播或類似媒體進行廣播或廣告。

市場行銷計劃原則

每人僅限擁有一個直銷商權

每人僅能擁有及經營一個 Herbalife 直銷商權，除非是符合繼承規範。直銷商亦不可同時為優惠顧客，夫妻或共同生活家屬必須經營同一個直銷商權，除了結婚或成為共同生活家屬時已是督導位階。

適量購貨

督導以下之直銷商僅可直接與Herbalife公司、引薦人或第一代上線完全合格督導購買Herbalife產品，直銷商不得代其他直銷商下單或付款。

完全合格督導僅能向 Herbalife 公司購買產品。

操弄市場行銷計劃

直銷商不得企圖操弄市場行銷計劃

協助發展直銷商權之責任

直銷商須對任何協助他們事業的人之行為負責，包括他們的配偶、共同生活家屬或提供直銷商服務的廠商。

等候期

任何直銷商欲簽署新直銷商申請表及關係契約加入於不同引薦人時必須等待一年(督導及以下位階)或兩年(世界組及以上位階)，在此期間不得進行任何直銷商活動。

前優惠顧客必須連續 180 天無參與業務活動。

此要求亦適用於任何前參與者（指前直銷商、配偶、共同生活家屬或協助直銷商權的人士）。

禁止企圖透過任何協助或其他方式躲避等候期之行為。

引薦和領導

績優組協議

每位直銷商晉升為績優組成員時，必須簽署績優組成員績效獎金申請表才能符合領取績效獎金資格。

訓練

引薦人有責任提供下線直銷商適當的訓練，並不得從中獲利。

不干涉

直銷商不得干涉任何其他直銷商之業務。

連結 Herbalife 事業

直銷商不可將 Herbalife 與宗教、政治或社會信仰、任何組織或任何其他企業做連結。

誘使其他機會

直銷商不得向直銷商或優惠顧客宣傳其他事業機會。

直銷商亦不得銷售其他傳銷或直銷公司的產品給直銷商或優惠顧客。

潛在顧客名單

直銷商不得購買或銷售潛在顧客名單，僅可自行製作顧客名單供個人使用，或免費提供給其他夥伴。

不得以營利為目的而零售行銷工具

直銷商不得藉由零售行銷工具給其他直銷商從中獲利，Herbalife 保留對禁止銷售或使用違反規範、法律或損害 Herbalife 商譽及形象的行銷工具之所有權。

營養俱樂部和辦公室

營養俱樂部登記

直銷商不得在非住宅地點簽訂租約或設立俱樂部，除非符合以下條件：

- 成為Herbalife直銷商至少90天
- 透過Herbalife公司或上線完成相關培訓課程
- 完成Herbalife公司要求之地點、招牌及其他事項規定
- 向Herbalife登記俱樂部地點。

多個俱樂部

營養俱樂部經營者可以經營多個營養俱樂部，除了因參加公司贊助之會議而短期不在營養俱樂部之外，這位直銷商必須出席所有營養俱樂部的聚會。

直銷商不得假借俱樂部收費

直銷商不得假借協助開設或運營俱樂部向其他直銷商收費，除非訓練規則有額外規定。

俱樂部經營者的責任

營養俱樂部必須指派一位 Herbalife 直銷商作為主要經營者，並負責監督俱樂部所有營運。若俱樂部主要經營者不在時，必須指派另一位直銷商負責。

共用俱樂部場地

俱樂部經營者僅可向其他直銷商收取俱樂部使用費，不得藉此獲利。所有在俱樂部內出租空間的直銷商都必須符合營養俱樂部的規定。

產品準備

直銷商必須按照可接受的產品用法提供產品給俱樂部顧客，並根據要求向客戶說明產品標籤和過敏原資訊。如未根據產品標籤上之使用方法，則不得提出產品宣稱。

俱樂部僅能提供、銷售或宣傳 Herbalife 允許之產品和添加部份食材，如水果、蔬菜和調味劑，不得銷售或提供散裝產品，亦不得銷售重新包裝或乾燥的產品。

外送

直銷商不得：

- 使用第三方送貨服務，例如Uber Eats、Food panda 和類似；或
- 透過得來速或外帶窗口服務客戶。

禁止透過轉售營養俱樂部獲利

租約之移轉：藉由轉售營養俱樂部獲利是禁止的。但轉讓俱樂部並收回因擴建所產生的資產成本是允許的，而直銷商依據規定需提供費用證明的記錄。

在簽定租約前，直銷商必須已正式成為 Herbalife 直銷商至少 90 天。

營養俱樂部招牌和名稱

依據登記流程，直銷商必須先提供外部招牌設計給Herbalife公司確認，才能進行租賃、轉租或購買實體場所進行營養俱樂部運作。

若直銷商要使用外部招牌，須符合：

- 在半徑40公里範圍內不得有相同名稱或類似招牌。
- 暗示該場所可購買Herbalife產品。
- 使用招牌作為特定群體（地理位置、直銷商組織、營養俱樂部等）之辨識，以暗示營養俱樂部為連鎖店；或
- 使用Herbalife智慧財產權、產品名稱或品牌。

包括任何外部可見並可能暗示該地點為連鎖店之物品。

俱樂部外觀

以下項目不得於俱樂部外部：

- 展示Herbalife的品牌字樣或圖示(名稱、標誌等)。
- 暗示該場所可購買Herbalife產品；和
- 強調「使用前/後」的照片

國際業務

在尚未開放國家或地區的業務活動

直銷商不得在 Herbalife 未開放營運國家從事任何與 Herbalife 相關的業務行為。

禁止出口產品

直銷商不得將產品從當地寄送、銷售或運送至另一國家。根據相關法律，每位直銷商每月僅能自行攜帶最多 1,500 點產品於旅遊期間自用。

在中國的業務活動

只有中國居民才能於中國發展業務。直銷商不得寄送或攜帶 Herbalife 產品進入中國，不論用途為何。

禁止從事 Herbalife 業務的國家/地區/對象

直銷商不得居住於被禁止從事 Herbalife 業務之國家/地區，亦不得於該國家/地區發展 Herbalife 事業。

直銷商不得直接或間接透過、藉由任何人、機構或方式讓直銷商相信具有以下身分者能進行 Herbalife 事業：

- (i) 被列為禁止從事 Herbalife 業務之國家/地區的國民或居民，或在此經營事業者；
- (ii) 向被列為禁止從事 Herbalife 業務之國家/地區的國民或居民進行零售業務者；或
- (iii) 在被列為禁止從事 Herbalife 業務的國家/地區中設立或擁有控制權之公司或其他實體。
- (iv) 被美國財政部海外資產控制辦公室列入指定制裁名單中之自然人、實體或組織，或對制裁名單中的自然人、實體或組織有所有權或控制權。

一般準則

符合當地法律和規範

直銷商必須遵守所有當地法規（包含法律、法規、條例或許可要求）及Herbalife規範，同時不能鼓勵其他人違反規範。

倘若Herbalife規範與當地法律衝突，以當地法律為主。

直銷商如使用第三方服務來發展 Herbalife 事業時，亦須遵守其條款。

提供真實通訊及聯絡方式

所有提供給 Herbalife 的資料，都必須及時、完整且真實，包括直銷商申請表、顧客收據、聯絡資訊或其他。

維持 Herbalife 名譽及形象

直銷商不得損害Herbalife名譽、形象、產品、智慧財產權或商譽。

騷擾、歧視及不合宜之行為

Herbalife 禁止騷擾、歧視和所有不當之行為。

無反競爭行為

直銷商是獨立的事業自營者且不得與其他直銷商就以下事項達成協議：

- 銷售 Herbalife 產品價格
- 銷售地區
- 分配方式；或
- 客戶、優惠顧客或直銷商的分配。

行政單元

直銷商權資格

直銷商權年齡限制

申請人必須年滿18足歲，方可成為Herbalife直銷商*。

*各個國家對最低年齡的限制有所不同，請聯絡客服部查詢其他國家之規定。

配偶或共同生活家屬的表揚

直銷商得在原來的直銷商權中，增加配偶或增加共同生活家屬以供協助其事業和表揚*用途。

直銷商資格仍將保留。然而，若直銷商與其配偶或共同生活家屬分離時，則直銷商權的所有權或因直銷商權可享有的權益可能會受到影響**。

* 表揚的例子如出席 Herbalife 活動、晉升位階或終身成就的表揚。

** 若因分居離婚或終止共同生活家屬關係，直銷商權在法律和/或財務方面有爭議時，無論是否增加配偶或共同生活家屬，都可能影響當地法院的判決。

直銷商權的移轉

直銷商權之轉讓、出售與移轉

Herbalife事業及其權益和義務是屬於直銷商的個人成就，若事前未獲得Herbalife的書面同意，直銷商權不得轉讓、出售與移轉。Herbalife對直銷商權的轉讓、出售與移轉有唯一及絕對的審核權。

直銷商不得為了規避Herbalife「規範及直銷商政策」或相關法令而移轉直銷商權。如果Herbalife發現前直銷商(轉讓人)與/或其配偶、共同生活家屬在移轉要求被核准之後，從事可能違反「規範及直銷商政策」之行為，Herbalife得對移轉後之直銷商權進行制裁。

只可出售、轉讓或移轉給非 Herbalife 直銷商

直銷商權只可出售、轉讓或移轉給一名非 Herbalife 直銷商的人士，除了繼承規則允許之外，若受轉讓之直銷商(受讓人)並未符合等候期的規定(參考等候期規則)，Herbalife 將不會核准移轉之請求。

位階與權益

直銷商的成就是屬於個人的，因此直銷商權的出售、轉讓或移轉須獲得核准，直銷商所達到的位階與權益並不必然隨著直銷商權而移轉。在出售、轉讓或移轉之後，受讓人仍須達到該位階所有資格及收入的要求，其中包括督導位階、績優組位階、假期資格或個別直銷商的任何其他資格。

移轉後的責任

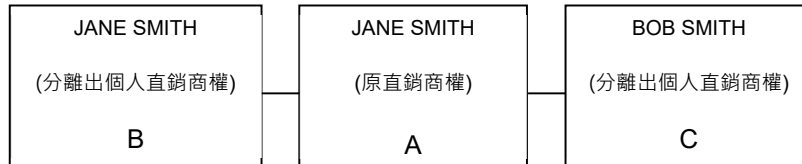
在直銷商權移轉後：

- 受讓人須對轉讓人本身或與轉讓的直銷商權相關之任何違反「規範及直銷商政策」的行為，向Herbalife負責。
- 在移轉生效日期後的六個月內，轉讓人及/或其配偶、共同生活家屬有違反「規範及直銷商政策」之行為，其違反之行為將會被視為受讓人之違規行為。

分居、離婚或終止共同生活關係之直銷商權

建立新的直銷商權

若直銷商欲在與其配偶或共同生活家屬分居、離婚或終止共同生活關係之後繼續Herbalife事業，直銷商與配偶或共同生活家屬雙方都必須在原本直銷商權的引薦人下各自建立一個獨立的新直銷商權。Herbalife將停止原有直銷商權的購貨權，而獨立的個人直銷商權得與原本直銷商權作「連結」計算業績點數(請參見規則 [2.3.4](#))。離婚或終止共同生活關係後的直銷商雙方必須使用個人新的直銷商權來發展其事業。

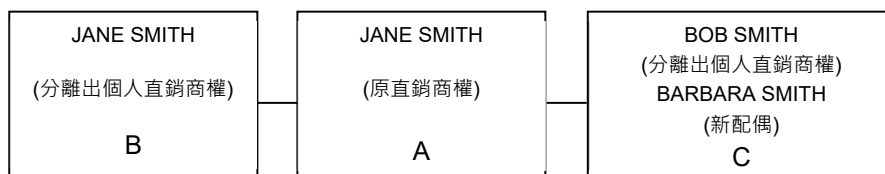


Herbalife無法將原有的直銷商權及下線分割給直銷商及前配偶/前共同生活家屬。舉例來說，直銷商與其前配偶、前共同生活家屬皆不能夠「平分」原本的直銷商權，讓每個人擁有50%的所有權。

Herbalife必須獲得以下的文件才能夠建立新的直銷商權：

離婚	終止共同生活關係
<ul style="list-style-type: none">直銷商及其配偶填寫完整並簽名之新的直銷商申請表，並由原直銷商權引薦人引薦。簽署並經過公證的離婚及分離直銷商權文件。離婚協議書或法院最終離婚判決書之副本。新填寫的績優組成員績效獎金申請表，且須顯示個別新的直銷商編號(僅適用於績優組的直銷商)。	<ul style="list-style-type: none">直銷商及其共同生活家屬填寫完整並簽名之新的直銷商申請表，並由原直銷商權引薦人引薦。簽署並經過公證的「終止共同生活關係申請表」(若雙方未提供簽署並經公證的「終止共同生活關係申請表」，則必須提供法院宣告終止共同生活關係的命令或判決書副本)。新填寫的績優組成員績效獎金申請表，且須顯示個別新的直銷商編號(僅適用於績優組的直銷商)。

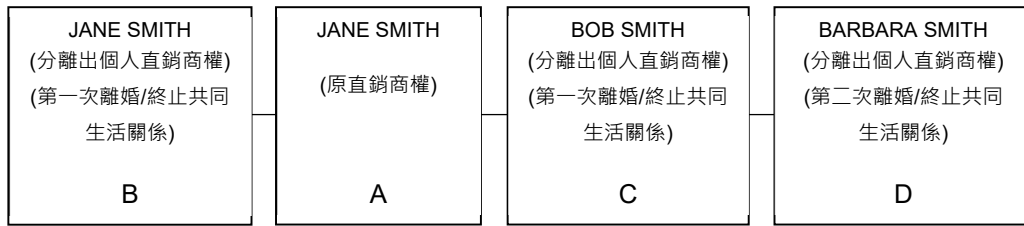
若直銷商再婚或重新指定共同生活家屬，其新配偶或新共同生活家屬可以被加入他們個別新的直銷商權當中，作為表揚之用。



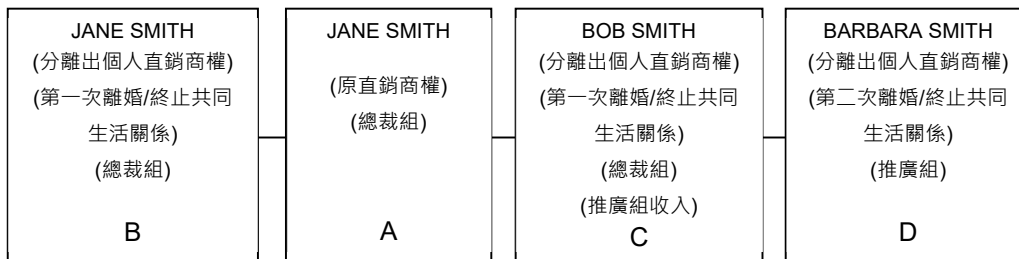
一次以上終止共同生活關係或離婚：

Herbalife 僅接受第一次離婚或終止共同生活關係後新的直銷商權得連結原有直銷商權。對於超過一次以上的離婚或終止共同生活關係，此離婚配偶或終止共同生活家屬可能建立一個新直銷商權，但此直銷商權將不與其他直銷商權作連結。

舉例而言，如果Bob和Barbara離婚，Barbara可能開始一個新直銷商權(“D”)隸屬於原直銷商權之引薦人下，但其不會與Bob的直銷商權作連結(“C”)。



Barbara的直銷商權(“D”)於市場行銷計劃中的位階將根據直銷商權(“C”)所達成之業績。例如，直銷商權(“C”)的業績達到推廣組收入，則Barbara的新直銷商權(“D”)將為推廣組位階。



要求修改原有直銷商權

將接受申請在原會員權進行變更。除賀寶芙收到係認證的法院最終判決複本外，所有申請必須經雙方簽名確認。

刪除配偶或刪除共同生活家屬之姓名：Herbalife必須收到填寫完整的「刪除配偶資料申請書」或「刪除共同生活家屬資料申請書」，並由雙方簽名及公證，才會將配偶或共同生活家屬的姓名從原本直銷商權中刪除。

收入：Herbalife必須收到填寫完整的「財產配置申請書」分配收入，而在Herbalife核准該收入分配方式之後，未來付款指示之變更必須透過法院命令或經雙方共同提出書面要求並公證後才得進行。欲得知直銷商權的收入報表相關資料可登入tw.Myherbalife.com輸入原直銷商編號。

移轉：Herbalife必須收到填寫完整的「直銷商權移轉申請書」，才會將直銷商權移轉給非直銷商、前配偶或前共同生活家屬。

已經有連結的會員帳號，即便被轉移了，仍然保持原有的連結關係。

如果之後直銷商移轉他們的直銷商權後，決定建立一個新的直銷商權，則適用以下規定：

- 新的直銷商權將完全獨立於他們原有直銷商權之外。
- 在市場行銷計劃中的晉升、佣金收入、績效獎金和其他收入將根據新的直銷商權的業績計算。

如Herbalife收到新的直銷商申請表，則適用以下規定：

- 原直銷商權的引薦人必須引薦此新的直銷商權。
- 如果是督導及以下會員，必須在一年內提交移轉申請；世界組及以上級別，則必須兩年內提交移轉申請。
- 新的直銷商權的位階將與原直銷商權在移轉時的位階相同。

加入不同引薦人組織

如欲透過新的引薦人重新加入Herbalife，直銷商、其配偶或共同生活家屬須提供下列文件*：

離婚	終止共同生活關係
<ul style="list-style-type: none"> • 填寫完畢之新的直銷商申請表。 • 簽署並經過公證的「直銷商權離婚規範」。 • 離婚協議書或法院最終判決書之副本。 	<ul style="list-style-type: none"> • 填寫完畢之新的直銷商申請表。 • 簽署並經過公證的「終止共同生活關係申請表」(若雙方未提供簽署並經過公證的「終止共同生活關係申請表」，則必須提供法院宣告終止共同生活關係的命令或判決書副本)。

雙方僅可在原本直銷商權的引薦人之下建立或經營直銷商權。如欲透過新的引薦人重新加入Herbalife，該名直銷商、配偶或共同生活家屬必須遵守一年等候期規定，等候期的起算請參閱等候期規定，或從最終離婚或終止共同生活關係判決生效日起計算一年等候期。

註：透過新的引薦人重新加入 Herbalife，直銷商必須購買 Herbalife 直銷商資料盒，享有以 25%折扣購貨權利，但不與原本直銷商權作連結。

*表格與申請表請洽客服部。

離婚或終止共同生活關係與 Herbalife 行銷計畫

總購貨點數：每一個個人直銷商權之總購貨點數將自個人直銷商權購貨點數和原直銷商權購貨點數合併計算，這將決定其是否有資格領取佣金、達成位階資格、完成續任與/或領取績效獎金。

在佣金抽成百分比條件方面，原直銷商權將合併兩個個人直銷商權和其本身購貨點數計算。

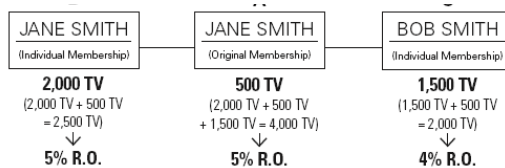
原直銷商權領取績效獎金的資格將由最高的個人直銷商權決定(請參見以下範例)。

範例：

購貨點數

B 和 C 的購貨點數如下：

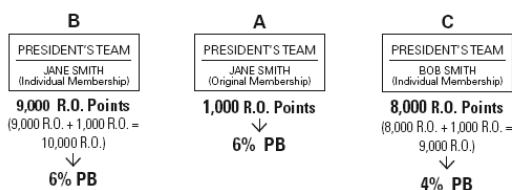
B+A 和 C+A



佣金點數

計算績效獎金之佣金抽成點數合併計算 方式如下：

B+A 和 C+A



條件：個人直銷商權必須符合10位顧客規則和70%零售規則，以及任何其他相關條件以賺取佣金抽成。每位直銷商還需要達到必要的點數條件以符合下線有晉升考核督導所產生的搭配點數問題(Matching Volume)。原直銷商權的購貨權將暫時保留，以供為其下線合格者達成任何購貨點數條件之用。

表揚：每位個別直銷商皆依據其在市場行銷計畫中的表現而接受表揚，而原直銷商則不會接受表揚。如果原本和個人直銷商權達到總裁組位階，則只有一顆星會被授予其上線總裁組成員，其仍依照未離婚或未終止共同生活關係前直銷商權之星數分配方式。若個人直銷商權符合授予一顆星之資格，那麼只有該直銷商權會晉升。

活動：參加活動相關的規則乃視個別活動相關規定而定。請參閱活動資料以了解住宿、門票、交通等相關訊息。

繼承*

若直銷商身故，在符合相關的法律及Herbalife規範，並通過Herbalife的核准後，其直銷商權可移轉給繼承人。Herbalife除有正當理由外，不得拒絕直銷商權移轉給繼承人。**

繼承規則准許一位直銷商最多擁有及經營三個直銷商權—自己的直銷商權，再加上另外兩個因繼承而取得之直銷商權。被繼承的直銷商權可直接移轉給繼承人，若直銷商是績優組的成員，該直銷商權得以繼承人擁有的公司名義繼承***。

繼承直銷商權之等候期(如等候期規則所述)可被豁免。

繼承人必須向Herbalife提供Herbalife所要求的文件，Herbalife對文件要求有最終且絕對之決定權。

取消已故會員的直銷商權，應直接向Herbalife提出申請。

*就遺產規劃和繼承而言，事業延續計畫可幫助您延續您的直銷商權。欲知詳情，請洽客服部或瀏覽 tw.MyHerbalife.com 上 [賀寶芙直銷商權 – 預先規劃](#) 之文件。

** 直銷商權死亡移轉申請書請向客服部索取。

*** 個人的直銷商權及被繼承的直銷商權各自獨立，除了終身成就獎允許繼承人將個人總購貨點數與所繼承之直銷商權的總購貨點數合併計算外，其須各自符合市場行銷計畫中有關之業務活動、零售數及領取獎金規定。繼承人須支付每個直銷商權下應繳納之費用與債務。

解約

直銷商如欲辦理解約，可在tw.Myherbalife.com 自助系統、發送署名郵件至memberservices_taiwan@herbalife.com 或已署名的解約申請函方式即可。當Herbalife收到及接受其書面申請，解約便生效。

對消費者的零售

Herbalife 是一間直銷公司，Herbalife 獨立直銷商即是透過直接零售的模式將 Herbalife 產品零售給顧客，並提供他們產品指導與售服。

收入及調整

如欲取得每月由公司發放的佣金抽成、績效獎金或其他獎金的資格，直銷商必須達到點數及佣金抽成點數的要求，詳情請參閱市場行銷計劃或其他相關的刊物及文宣品。此外，若要賺取這些收入，直銷商必須符合零售顧客及產品直銷的相關要求，並在每月第一日填報收入憑證表格*。

* 收入憑證表格請上 tw.myherbalife.com 取得。

保障引薦權

更正引薦人關係

欲更正引薦人之直銷商必需填寫與提交「變更暨更正引薦人申請表」* 和現任引薦人經公證或見證程序的「變更暨更正引薦人上線同意書」及經公證或見證程序之「新引薦人聲明同意書」。更正引薦人關係之申請只會在符合以下條件始會被審核：

- 直銷商申請書的引薦人資料填寫錯誤。
- 直銷商提交直銷商申請表加入後90天內提出此要求。
- 原引薦人與新引薦人屬於同一組織。
- 提出申請更正引薦人之直銷商尚未達到督導位階。
- 提出申請更正引薦人之直銷商尚未引薦任何其他直銷商。

*公司要求的「變更暨更正引薦人申請表」及「變更暨更正引薦人上線同意書」得向客服部索取。本申請表和所有其他所提及之文件都必須提交給客服部供 Herbalife 考量是否核准本申請。

申請變更引薦人

健全的組織是多層次傳銷事業的基礎，為了保障此基礎，Herbalife 不鼓勵變更引薦人，僅在極為特殊的狀況下核准變更引薦人。

直銷商僅能在同一上線總裁組織內申請變更引薦人。

欲變更引薦人之直銷商應先諮詢其上線並討論檢視此情形。若直銷商仍欲繼續變更，必需填寫與提交「變更暨更正引薦人申請表」* 和現任引薦人及每一代有領取佣金抽成與績效獎金之上線經公證程序的「變更暨更正引薦人上線同意書」。除此之外，Herbalife必需收到經公證之「新引薦人聲明同意書」。

如果現行與新引薦人的上線引薦人相同，兩者在Herbalife行銷計畫當中的位階和收入水平相當，那麼要求變更引薦人之直銷商只需向現行引薦人取得經公證的「變更暨更正引薦人上線同意書」，並向新引薦人取得經公證之「新引薦人聲明同意書」即可。

如變更引薦人的申請獲准，提出申請之直銷商或優惠顧客將不允許保留其下線直銷商。

若變更引薦人的要求被拒，則該直銷商得辦理解約，其原直銷商權須遵守等候期間完全不參與活動之規定，方可透過不同的引薦人重新申請成為Herbalife直銷商。(請參見等候期規則)

* 公司要求的「變更暨更正引薦人申請表」及「變更暨更正引薦人上線同意書」得向客服部索取。本申請表和所有其他所提及之文件都必須提交給客服部供 Herbalife 考量是否核准本申請。

執行政序

Herbalife「規範及直銷商政策」用於保護 Herbalife 事業機會與品牌。違規的行為將導致對 Herbalife 整體造成負面影響，甚至引起政府機關、媒體或大眾對 Herbalife、其產品及直銷商的負面言論。雖然許多違反規定的行為，可以透過對直銷商進行關於規則、適當業務行為等教育訓練解決，但仍有一些較為嚴重的違規事件需要採取較為嚴厲的制裁。

Herbalife強烈鼓勵直銷商將違反「規範及直銷商政策」之情事向Herbalife報告，以保護Herbalife與其直銷商的名譽與商譽。Herbalife通常只會針對直銷商自知悉或可得而知違反「規範及直銷商政策」起一年內違規行為採取行動，但保留隨時採取調查的權利*。

* Herbalife 對「規範及直銷商政策」之執行不應視為 Herbalife 構成對直銷商利潤、商譽損失或任何間接損害的賠償責任。

申訴程序

直銷商應該透過正式申訴表格提報任何可疑的違規行為*，所提供的資料包括該申訴案件的性質及能夠提出詳細的資料以證實該違規事件**，正式申訴表格必須要簽名，並且包含申訴的直銷商姓名及直銷商編號。

*正式申訴表格可以向客服部索取或登入 tw.myherbalife.com 網站取得。

**包括一切關係人的姓名、地址及電話號碼、日期、時間、地點等等。

調查

若Herbalife根據其唯一且絕對的判斷認為有足夠證據及事實可以支持此指控，Herbalife將聯繫被申訴之直銷商，並要求其即時回應指控。

Herbalife可就任何事實支持違反行為規範或任何Herbalife規則及規章之報告進行調查，並得隨時暫停違規直銷商的直銷商權，暫停項目可包括以下任何一項或全部各項：

- 暫停購貨優惠
- 暫停發放佣金抽成
- 暫停發放績優組績效獎金
- 暫停獎勵或權益，如假期及胸章
- 暫停代表公司於直銷商訓練或其他會議發言
- 暫停任何在審核中的資格
- 禁止出席任何Herbalife活動。

Herbalife保留絕對權利公佈違規直銷商的姓名、違反規則的情況及懲罰。

制裁

如違反規範者，公司將輔導直銷商予以改正，惟針對較嚴重的事件可能需要採取較嚴厲的制裁，這些制裁方法未能盡錄，Herbalife有唯一且絕對的判斷，根據違規之情節和其導致或可能導致之結果，決定以下的適當制裁：

- 暫停所有直銷商權利與優惠。
- 財務制裁。
- 賠償Herbalife法律費用之義務。
- 禁止參加Herbalife舉辦的活動或於活動中擔任講師。
- 取消領取年度馬克休斯分紅獎金資格。
- 取消領取績效獎金資格。
- 永久失去下線組織。
- 調整點數和/或獎金
- 終止直銷商權 (請參閱以下之「終止或刪除直銷商權」部分)。

若 Herbalife 認為其他直銷商有協助、鼓勵或參與違規行為，Herbalife 也可能會要求這些直銷商為此違規行為負責。

重新審理之要求 (與終止直銷商權無關)

直銷商得在接獲Herbalife書面結果通知後的十五(15)天內向Herbalife提出重新審理之要求。當直銷商要求重新審理時，必須提交他們認為與Herbalife做出決定有關的其他事實或證據，惟直銷商必須說明這些資料未能於首次調查時提供的理由。如果直銷商未在十五(15)天內提出重新審理的要求，其要求將不予受理，不過Herbalife對於逾15天所提交的證據，仍保有最終且絕對的決定權限。

終止直銷商權

如直銷商違反「規範及直銷商政策」及法律*，Herbalife得根據其唯一且絕對的判斷終止其直銷商權**。

直銷商權之終止自Herbalife寄發給直銷商的書面通知內訂定的日期起開始生效。一旦終止直銷商權，直銷商不得因終止直銷商權而向Herbalife求償。

被終止直銷商權的直銷商***，不再享有以下權利：

- 從事直銷商的業務；
- 自稱其為Herbalife獨立直銷商；
- 使用Herbalife的商號、標誌、商標及其他智慧財產；及
- 參與Herbalife教育訓練、會議、社交活動及促銷活動，縱使其身為其他直銷商的配偶或顧客，亦同。

*終止是指完全取消其健康業事業會員權及健康業事業會員經營 Herbalife 事業的權利，包括取消直銷商基於其直銷商權而可收取之其他收入的權利。

**直銷商不得從事下列活動，包括但不限於：

1. 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、零售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織；
2. 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金；
3. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動；
4. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益；

5. 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

***本條所列的禁止事項，亦適用於直銷商在可能違反規範而受公司調查時，以解約或以其他方式終止 Herbalife 直銷商權之直銷商。

終止直銷商權後的上訴程序

直銷商得在接獲Herbalife終止會員權書面通知後的十五(15)天內上訴。在要求上訴時，直銷商可以提交他們認為公司應該重新考慮的額外信息，並且說明這些額外信息在調查期間未提供的原因。如Herbalife未在十五(15)天期間內接獲上訴要求，其要求將不予受理，不過Herbalife根據其唯一且絕對的判斷，保留考量在十五(15)天期限過後所提交證據的權利。

此上訴將由業務部門、客服部和法務部代表所組成的委員會(以下稱「審查委員會」)負責審查。審查委員會的多數決可決議終止直銷商權、恢復直銷商權，或對違規行為建議替代之制裁。在審查終止直銷商權之決定時，審查委員會將考量申訴之違規行為是否為重大的違規行為。此結果不會使Herbalife構成對直銷商之利潤或信譽的賠償責任。

其他法律規定

以下所稱的「協議」，適用於 Herbalife 與直銷商間整個契約關係。

損害

Herbalife 或直銷商均不須對因契約、侵權行為或其他請求權所導致的直接或間接損害、懲罰性賠償負賠償責任，不論 Herbalife 或直銷商是否知悉或可得知悉此等情事。

免責條款與遲延

Herbalife 具有獨立且絕對權處理直銷商違反「規範及直銷商政策」或其他違反直銷商協議之行為。Herbalife 於本協議下行使任何權利、權力或選擇權時若有任何過失、拒絕或疏失皆不構成 Herbalife 在任何時間於本協議下對於其權利或任一條款之棄權。

可分性

Herbalife 和直銷商間之任何協議中的一部條款因任何原因被視為無效、違法或無法執行時，僅此一部條款失其效力，其他條款仍為有效。此外，若有相似條款可被援用並解釋為合法、有效或可執行則應於本協議中自動被加入。

法院選擇與管轄權

Herbalife 直銷商關係契約或因此協議所產生的爭議，適用中華民國法律，並受中華民國法院管轄，不適用法律衝突原則。

任何此類爭議應經訴訟程序解決。

賠償

直銷商保證 Herbalife 不因直銷商違反協議或經營 Herbalife 事業之行為而受到任何訴訟、法律行動、請求、起訴或索賠，包括由此所生的所有費用、責任與損害。除此之外，Herbalife 得從原應支付給直銷商之金額中扣除合理必要之金額後償付本條所產生的賠償責任。

直銷商間的求償

Herbalife 無須對任何直銷商因任何其他直銷商之過失行為、陳述或聲明直接或間接導致之任何成本、損失、損害或費用負賠償責任。

隱私權和資料保護

除非有其他規定，Herbalife 將依循 Herbalife 的隱私權政策(<https://www.herbalife.com.tw/footer-pages/privacy-policy/>) 進行蒐集、使用及分享直銷商的個人資料 (例如：您的姓名、通訊地址、居住城市、電話號碼、電子郵件地址、銀行及信用卡等資訊)。

鑒於多層次傳銷的特性，直銷商得直接自Herbalife取得關於其他人的個人資料，例如：關於直銷商及優惠顧客下線的資料、對Herbalife產品或服務有興趣或因使用我們線上資源及移動裝置的應用程式 (「網站」)的顧客或轉介紹的顧客 (下線組織是由特定直銷商及優惠顧客其個人引薦的所有直銷商，及該所有直銷商後來所引薦的直銷商)。一旦Herbalife向直銷商提供個人訊息，直銷商則必須承擔嚴格的保密責任，除非直銷商已經取得可進行目的外使用之同意，否則直銷商僅能使用下線、顧客及轉介紹顧客的個人資料去發展及經營其Herbalife事業。

Herbalife 得與直銷商分享其組織的業績報表，而該業績報表包括直銷商及優惠顧客之下線有關的資料，例如：姓名、聯絡資料、Herbalife 會員編號及業績指標(如：級別、位階、點數及業績統計)等。組織業績報表中的個人資料以最機密之資訊處理，且該報表的用途僅限於協助直銷商進一步發展 Herbalife 事業。組織業績報表中包括所有個人資料或其他記載於報表中的資料，均構成 Herbalife 機密及專屬的營業秘密，除非與直銷商的下線有關，並且僅為推廣其 Herbalife 事業並基於管理、激勵和訓練其下線之用途，直銷商不得蒐集或散播關於其他 Herbalife 直銷商他們的顧客或他們招募之優惠顧客個人或整體資料。

直銷商可以直接或透過其他方式自個人處蒐集個人資料，例如：當直銷商為了處理客戶產品訂單所蒐集之聯繫或付款資料，惟直銷商必須遵守所應適用的隱私及資料保護等法律，包括跨境資料傳輸之限制，及關於直銷商(來自 Herbalife 或其他)經營事業時所取得的個人資料的規定。此外，直銷商有責任維持其所收到所有個人資料的安全，並需依循所應適用之法律保留該資料。請注意隱私與資料保護等法律對於特殊種類的個人資料經常有更嚴格的同意、安全性及資料保留要件，例如健康資料、生物特徵資料及關於兒童或未成人之資料。

定義

申請表： Herbalife直銷商申請表及關係契約。

連結： 為計算收入目的，在直銷商離婚或終止共同生活關係的情況當中，原本直銷商權將合併離婚或關係終止之共同生活家屬的個人直銷商權和其本身購貨點數計算。

行銷工具： 非Herbalife所製作的業務輔銷品。

俱樂部： 營養俱樂部。

顧客： 優惠顧客或零售顧客

直銷商： 簽署並接受 Herbalife 直銷商申請表及關係契約，從事 Herbalife 事業的個人。

直銷商權： 獨立經營 Herbalife 事業的直銷商

年費： 直銷商權年費。

Herbalife 智慧產權： 包括Herbalife擁有版權的輔銷品、商標、商號、商業外觀和商業機密。

Herbalife 產品： 包括 Herbalife 銷售給直銷商進行銷售及直銷商使用賀寶芙產品所配製的產品。

HDP: Herbalife 直銷商資料盒

潛在顧客： Herbalife 產品或 Herbalife 事業機會的潛在對象

共同生活家屬： 由直銷商在「增加共同生活家屬資料申請書」上指定的個人。

輔銷品： Herbalife製作的業務工具和輔銷工具。

審查委員會： 審查對終止直銷商權決定上訴之委員會。委員會成員包括業務部、客服部和法務部的指派代表人員。

邁向合規之路： Herbalife不定期公布所有Herbalife直銷商規範、政策和公告。

市場行銷計劃： 該計畫說明直銷商可透過努力而獲得的里程碑及收益

引薦人： 招募個人加入Herbalife成為直銷商及優惠顧客的直銷商。

被移轉人： 接受直銷商權移轉之直銷商。

移轉人： 將其直銷商權移轉給他人的前直銷商。