

112 年委託研究報告

傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策

—以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心



財團法人多層次傳銷保護基金會

中華民國 112 年 11 月

112 年委託研究報告

傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策

—以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心

受委託單位：大方律師事務所

研究主持人：林天財主持律師

協同主持人：羅舜鴻律師

研究期程：中華民國 112 年 4 月至 112 年 11 月

財團法人多層次傳銷保護基金會委託研究

中華民國 112 年 11 月

(本報告內容純係作者個人之觀點，不應引申為本會之意見)

目次

表次	I
圖次	II
摘要	III
Abstract	VII
第一章 緒論	1
第一節 研究動機與目的	1
第二節 研究範圍	3
第三節 研究方法	3
第二章 傳銷權之內涵及定性	7
第一節 傳銷權概念之釐清	7
第二節 傳銷權之內涵	8
第三節 傳銷權之特徵	13
第四節 契約自由原則	19
第五節 傳銷權之定性	21
第三章 傳銷權繼承理論之建構	24
第一節 繼承法制介紹	24
第二節 傳銷權能否繼承	32
第三節 類契約承擔	38
第四節 繼承人資格與履約條件之區別	39
第四章 臺灣傳銷產業傳銷權繼承制度之慣見規範	40
第一節 2022 年臺灣營業額前 10 大傳銷事業規定	40
第二節 2022 年臺灣營業額前 10 大傳銷事業以外抽查 30 家傳銷事業 規定	46
第五章 研究發現	60
第六章 臺灣傳銷產業傳銷權繼承制度慣見規範可能面臨之風險	70
第一節 可否繼承	70

第二節	如何繼承	72
第三節	無人繼承措施	87
第七章	結論-台灣傳銷產業繼承規範所面臨風險之對策與建議	90
第一節	可否繼承	90
第二節	如何繼承	91
第三節	無人繼承措施	101
第四節	政策建議	103
參考文獻		113
附錄一	「傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策—以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心」問卷調查.....	123

表次

表 1 可否繼承之類型規範及相關問題暨相應傳銷事業	66
表 2 如何繼承之類型規範及相關問題暨相應傳銷事業	67
表 3 無人繼承措施之類型規範及相關問題暨相應傳銷事業	69

圖次

圖 1 多層次傳銷連鎖發展： $6^{13}=13,060,694,016>$ 目前世界總人口(約 80 億)	33
圖 2 傳銷權財產性包覆屬人性	33
圖 3 傳銷事業、法定繼承人及受遺贈人關係示意圖.....	75
圖 4 傳銷權繼承制度所面臨之風險及建議，與傳銷權光譜現象之對應圖 ...	112

傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策

一以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心

摘要

關鍵詞：直銷、傳銷、參加契約、傳銷權、屬人性、傳銷權光譜現象、雙務契約、履約條件

傳銷產業傳入臺灣已將近 50 年，早期投入傳銷產業的青壯年傳銷商，隨著時間推移，漸次邁入高齡，將面臨世代交替的挑戰，於傳銷產業傳入初期相對未受重視之傳銷權如何傳衍議題，重要性益彰凸顯。鑑於過往對於傳銷權繼承制度較無系統性之研究，本研究則藉此機會，以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心，分析傳銷權繼承制度所面臨之法律挑戰，並提出對策建議。

本文首先探討傳銷權之內涵及性質及傳銷權繼承理論基礎建構。須先釐清者為，本文所稱傳銷權，係指因參加契約所生之權利義務，包括四大權利及五大義務，四大權利分別為：1. 推廣銷售權、2. 介紹權或推薦權、3. 因推廣銷售或介紹推薦他人加入，從而於各該銷售業績中取得一定比例之佣金、獎金或其他經濟利益之權、4. 解除或終止參加契約之退出及退貨之權；五大義務分別為：1. 推廣銷售商品或服務之義務、2. 建立發展及維護組織之義務、3. 輔導下線組織之義務、4. 忠實義務（Duty of Loyalty）、5. 作為、不作為義務（Duty of Care）。由於傳銷商於推廣銷售商品時，多數傳銷事業係使傳銷商買斷公司商品，再由傳銷商自行出售予第三人，故係傳銷商自負盈虧，而非公司授予傳銷商代理權，且傳銷商推廣銷售商品同時肩負介紹他人加入傳銷事業之義務，故亦非單純之經銷行為。再者，傳銷商推廣銷售商品及介紹他人加入傳銷事業，均係為自己計算，而非為消費者之計算，故其非行紀關係。又傳銷商介紹消費者加入傳銷事業，雖似傳銷事業與消費者間之「仲介人」，惟就傳銷商推廣銷售商品之義務，傳銷商並非傳銷事業與消費者間之「仲介人」，而係實質將事業產品銷售予消費者，並提供售後服務予消費者，故亦非居間。此外，傳銷權尚有發展組織下線之諸多權利義務，使傳銷權甚難以傳統民商法固有之法律概念加以定性，故本文認為應將傳銷權之法律關係定性為「無名契約」，傳銷權之權利義務關係應依參加契約內容定之，若參加契約未規定時，其權利義務關係始得類推適用相應之有名契約章節，應較為妥適。

基於傳銷權內涵包括前揭四大權利與五大義務，傳銷商與傳銷事業間互負權利義務，而具有雙務契約之性質，且傳銷商推廣銷售商品，強調傳銷商之服

務品質，著重於傳銷商之人格特質及人際關係之處理，縱使面對網際網路的浪潮，新興世代的傳銷商重視利社群媒體及社交平台連繫人際關係及推廣銷售商品，銷售模式已無須固守「面對面」，然而仍舊離不開「人與人」之特性；此外，傳銷商負有發展及輔導傳銷組織之義務，由於組織中上線對於下線之管理不具強制性，故凝聚強化組織成員間的組織承諾感（即信賴關係）相當重要，而隨著傳銷權之發展階段，對於傳銷商之資格、能力亦會有相應程度之要求，故參加契約之核心即為具有屬人性質。

與一般之最終消費者有別，傳銷商於加入傳銷事業後，除為傳銷事業之消費者外，亦同時為傳銷事業推廣銷售公司產品，而應為消費商及經營者。傳銷商於消費的同時，亦得獲取一定之佣金、獎金。同時，傳銷商得以邀請有相同消費習慣之消費者加入傳銷商之行列，輔導其成為消費商及經營者，在消費的同時，鼓勵每個人建立自己的事業，而非僅是單純的購買商品。透過傳銷商一代一代的介紹、招募、輔導下線的過程，將建構龐大之組織體，每一代傳銷商均透過其銷售能力累積組織的團體經濟利益，隨著加入的人愈多，該參加契約所衍生之財產利益性質愈為明顯，此時傳銷權財產性已顯露，而具備轉讓價值，然而縱使參加契約已發展至具備財產性質之階段，惟該財產性質仍會隨著傳銷商之營運方式、領導方式等，而於各傳銷商間有不同之發展結果。各組織之發展，係隨著傳人商之人格特質而有不同，其核心仍在參加「人」身上，與單純財產權之繼承有不同之處。故從傳銷權之本質觀之，其並非僅係單純之「屬人性契約」或是「財產性契約」，而應係由最初階段的屬人性契約，隨著時間的發展，逐漸具有財產利益，而該傳銷權最終係由財產性包覆屬人性，此乃傳銷權之「光譜現象」，然而屬人性質仍為傳銷權之核心。

對於傳銷權屬人性之性質，是否屬於民法第 1148 條第 1 項但書所規定不可繼承之標的，本文認為民法第 1148 條第 1 項但書規定之屬人性權利義務，應區分為「絕對屬人性」及「相對屬人性」，其中絕對屬人性又可區分為客觀之絕對屬人性，及主觀(意定)絕對屬人性，若屬人格權、身分權或行使、履行與之密切關聯之權利義務(如扶養請求權、扶養義務)，客觀上僅能由本人履行，而不得由他人取代、移轉、繼承之，則為客觀之絕對屬人性；若為契約當事人主觀上將人之「信任、能力、技術」約定成為契約之要素，即由本人行使、履行，不得由他人代為行使、履行，則為主觀(意定)絕對屬人性，若契約當事人未將人之「信任、能力、技術」約定成為契約之要素，可由第三人代為履行，則為相對屬人性。而民法第 1148 條第 1 項但書所稱不得為繼承標的之情形，應係指「絕對屬人性」而言，而不包括「相對屬人性」之情形。

傳銷事業得視其自身之營運性質，於與傳銷商訂定參加契約時，是否將傳銷商之「信賴、能力或技術」約定為契約要素，以決定傳銷權得否繼承。若將「信賴、能力或技術」約定為契約要素，則傳銷權屬於主觀絕對屬人性，而不可繼承；若未將「信賴、能力或技術」約定為契約要素，則傳銷權屬於相對屬人性，而可以繼承，於肯認傳銷權可以繼承後，傳銷事業得本於傳銷權雙務契約性及

契約自由原則，對於繼承人為相關履約條件之限制。然而，契約自由原則須不違反強制或禁止規定、以及公序良俗，由於民法關於法定繼承人以及繼承標的範圍為強行規定，因此若傳銷事業乃針對繼承人資格或繼承標的範圍進行限制，將逾越契約自由之範疇，故不允許傳銷事業對於繼承人資格及繼承標的範圍進行限制。

若傳銷事業肯認傳銷權得繼承，基於傳銷權雙務契約之性質，繼承人於繼承後須本於傳銷商之義務，繼續負起輔導及發展組織之義務，故應容許傳銷事業訂定繼承人繼續輔導及發展組織之條件，作為繼承後之履約責任，如傳銷商聘階越高，其所負輔導及發展組織之責任即越高，傳銷事業對繼承人履約條件之要求亦可相應提高，如繼承人無法達成此等履約條件，傳銷事業得依約定終止傳銷權並主張債務不履行之權利。

本文就 2022 年臺灣營業額前 10 大傳銷事業規定，以及該 10 家傳銷事業以外再隨機抽樣之 30 家傳銷事業，共 40 家傳銷事業（約占已報備傳銷事業總數 10.8%）傳銷權繼承之規定進行彙整分類為以下三大面向：一、可否繼承、二、如何繼承、三、無人繼承措施，其中關於如何繼承此一面向，又可再區分為：1. 遺囑規劃、2. 繼承人資格限制、3. 繼承標的限制、4. 公司介入措施四大類型規範。同時，為瞭解傳銷業界對於三大面向及其各類型規範於執行上可能面臨之問題及意見，本文就該等傳銷事業規範進行開放問卷調查及舉行座談會。

對於前揭三大面向規範，可否繼承面向之主要風險在於，若傳銷事業採傳銷權不可繼承之制度，不論傳銷商組織發展情形為何一概禁止繼承，可能潛藏影響傳銷商加入該傳銷事業建立組織意願之經營上風險；對於如何繼承之主要風險在於，傳銷事業對於繼承人及繼承標的範圍進行限制，將有違反強制規定之風險，對於複數繼承人所形成多頭馬車如何控制之風險，如何控制繼承人經營複數傳銷權之風險；對於無人繼承措施主要風險在於，傳銷事業對於無人繼承與有繼承人但不願繼承之情形未予釐清，以及對於無人繼承措施是否違反關於民法無人繼承之規範。

最後，本文建議於立法論上可兼採遺囑指定繼承之優位制度及擴大法定繼承人範圍，將使被繼承人指定之繼承人無需受制於民法規定之法定繼承人，而賦予傳銷商對於傳銷權繼承規劃上更大之彈性，並降低無人繼承之情形；於傳銷事業政策上建議，傳銷事業宜採取傳銷權可繼承之政策，若採不可繼承之政策，則宜於參加契約及事業手冊中，約明「基於傳銷商、上下線及公司間之信賴關係，傳銷權所有的權利義務專屬於傳銷商，傳銷權不得繼承，傳銷權於傳銷商死亡時即為終止」之類似規定，以確立其主觀絕對屬人性之性質。對於傳銷權可繼承之政策，建議宜依被繼承人聘階建立不同程度之繼承人能力訓練及考核制度，並建立協議一人繼承及僅得經營一傳銷權之制度，以確保繼承人能履行傳銷權內涵之五大義務，並避免多頭馬車及經營複數傳銷權之經營風險。對於無人繼承措施，傳銷事業應釐清無人繼承之情形，並遵循民法搜尋繼承人之規定，確定無繼承人時始終止傳銷權。本文並建議，財團法人多層次傳銷保

護基金會，得基於其政府與業界之橋梁及增進產業發展之機構定位，對於傳銷權繼承制度訂立行動指引及自律參考規範，並對於本文所分類整理之各類慣見規範對傳銷權繼承上實際之影響，進行定期追蹤調查，以作為前述行動指引及自律參考規範滾動式調整之參考基礎。

Legal Challenges and Strategies for Multi-Level Marketing Inheritance System – A Study Focusing on Common Practices in the Taiwan MLM Industry

Abstract

Keywords: Direct Selling, Multi-Level Marketing, Participation Contract, Distributorship, Personality, Spectrum Phenomenon of Distributorship, Bilateral Contract, Performance Conditions

The multi-level marketing (MLM) industry has been in Taiwan for almost 50 years. Early distributor, who started in their youth, are gradually aging over time, and are going to face the challenge of generational transition. The issue of inheriting distributorship, which was relatively overlooked in the early days of the industry's introduction to Taiwan, has gained significant importance as a result. This study will focus on the common practices and norms in the Taiwan MLM industry to analyze the legal challenges encountered by the distributorship inheritance system, and provide recommendations to address these challenges.

In light of the nature of distributorship, which encompass rights and obligations such as rights to promote the sale of products and services, rights to introduce or recommend others to join, rights to earn commissions, bonuses, and financial benefits from sales, and rights to opt out and refund; obligations to promote the sale of products and services, obligations to establish, develop, and maintain the organization, obligation to mentor the downline organization, duty of loyalty, duty of care, this study tends to considers the legal relationships of distributorship as " innominate contract ". The rights and obligations related to distributorship should be determined in accordance with the terms of the participation contract (the contract between distributor and MLM company). In cases where the participation contract does not specify these rights and obligations, it is appropriate to apply by analogy relevant sections from nominate contract.

Unlike typical end consumers, MLM participants are not only consumers of MLM products and services but also act as both consumers and operators in promoting and selling the company's products. They receive commissions and bonuses while

also building large organizational structures through the process of recruiting and mentoring downline members. As the number of recruits increases, the financial benefits derived from distributorship become more evident over time. Therefore, from the perspective of the essence of distributorship, it is not merely a "personality contract" or a "property contract." Instead, it evolves from an initial personality contract and gradually acquires financial interests. In the end, distributorship is characterized by the financial aspects wrapping the personal aspects. This is what we refer to as the "spectrum phenomenon" of distributorship, with the core always remaining personal in nature.

Regarding the inherent personal nature of distributorship and whether they fall under the proviso of Article 1148(1) of the Civil Code, this study distinguishes between "absolute personality" and "relative personality". Absolute personality can be further categorized into objective and subjective (intentional) aspects. Rights and obligations related to personal rights, identity rights, and rights and obligations closely associated with exercising them, such as the rights to financial support from relatives and the obligation to provide support to relatives, can be objectively fulfilled only by the parties themselves, without the possibility of substitution, transfer, or inheritance. Therefore, they are considered objectively absolute personality. Subjective absolute personality arises when the contracting parties subjectively establish elements like trust, ability, or expertise of the person as essential in the contract, making it a requirement that the party themselves perform these aspects without delegation by others. Relative personality come into play when the contracting parties do not establish the person's "trust, ability, or expertise" as essential elements in the contract, allowing third parties to perform these aspects. Article 1148(1) of the Civil Code, which prohibits inheritance, is primarily aimed at "absolute personality " and does not encompass "relative personality."

The determination of whether distributorship is inheritable depends on the specific circumstances of the MLM business, particularly how the participation contract addresses the elements of "trust, ability, or expertise" of the participants. When distributorship is recognized as inheritable, MLM companies may impose performance conditions on heirs as part of the bilateral contractual obligations. However, these performance conditions must not violate mandatory provisions, public policy, or good morals. Since the Civil Code specifies mandatory heirs and the scope of inheritance as mandatory rules, any limitations imposed by MLM businesses on the qualifications of heirs, or the scope of inheritance would cross the line of the freedom of contract. Therefore, MLM companies are not allowed to restrict the qualifications and scope of inheritance.

This study categorizes the inheritance regulations of Distributorship for the top 10 MLM companies in Taiwan based on their 2022 revenues, along with a random sample of 30 additional MLM businesses outside of this top 10. This results in a total of 40 MLM companies, accounting for approximately 10.8% of the total reported MLM businesses. The categorization is structured around three key aspects: 1) inheritability, 2) the process of inheritance, and 3) measures in case there are no heirs. The main risks in the aspect of inheritability revolve around MLM companies adopting non-inheritable distributorship systems, which could discourage individuals from joining the MLM company and building their organization. In the aspect of the inheritance process, the primary risks involve restrictions imposed by MLM companies on heirs and the scope of inheritance, which could lead to violations of mandatory provisions. Additional risks include managing situations where multiple heirs create a complex system and dealing with the risks of heirs managing multiple distributorships. Regarding measures in case there are no heirs, the primary risks involve MLM companies not clarifying the scenarios of no heirs or heirs unwilling to inherit, and whether such measures would contravene regulations concerning the absence of heirs in the Civil Code.

This study recommends that MLM companies adopt a policy where distributorship is inheritable. To mitigate the risks abovementioned, if a MLM company choose the policy of non-inheritance, the participation contract and business handbook should explicitly state, "Due to the trust relationship between distributor, upline and downline, all rights and obligations of distributorship are exclusively vested in the distributor. Distributorship is not inheritable and will terminate upon the distributor's death." Such a clause would establish the subjective absolute personal nature of distributorship. For policies of inheritable distributorship, it is suggested that MLM companies create different levels of inheritance training and evaluation systems based on the heir's position. Furthermore, agreements should be put in place to ensure that only one person can inherit and operate a particular distributorship, to guarantee that heirs fulfill their obligations and to mitigate the risks associated with multiple distributorship and operations. From a legislative perspective, this study suggest that we can adopt testamentary inheritance system concurrently and expand the scope of mandatory heirs. This would allow designated heirs not to be bound by the Civil Code's regulations on mandatory heirs, granting MLM businesses greater flexibility in planning distributorship inheritance and reducing the occurrence of situations with no heirs. Finally, this study recommends that the Multilevel Marketing Protection Foundation, as an intermediary between the government and the industry, could establish action guidelines and self-regulatory reference standards for distributorship inheritance systems. It may also conduct regular monitoring and research on the

practical effects of the various common practices categorized in this study to serve as a basis for ongoing adjustments to action guidelines and self-regulatory reference standard.

第一章 緒論

第一節 研究動機與目的

一、研究動機

根據行政院公平交易委員會（下稱公平會）中華民國 111 年多層次傳銷事業經營發展狀況調查結果報告，截至 2022 年底已向公平會報備之多層次傳銷（下稱傳銷）事業達 447 家，傳銷商人數更是多達 364 萬人，約為臺灣人口 14.93%¹，傳銷產業自 1974 年落地生根臺灣已近 50 年²，已開枝散葉，並可謂一片興興向榮。然而，隨著時間的推移，最初投入傳銷產業的第一代傳銷商，也開始有繼承規劃的需求，過往相對未受重視之傳銷權如何傳衍議題，其重要性亦逐漸凸顯。

由多層次傳銷管理法第 5 條規定，傳銷商係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，可知傳銷權主要內涵包括，推廣銷售之權利、介紹或推薦的權利、以及因自己推廣銷售商品及被介紹人推廣銷售商品而可獲得之佣金、獎金或其他經濟利益之權利，而傳銷權中關於獲得佣金、獎金或其他經濟利益之權利，主要乃植基於傳銷商介紹他人加入所建立之下線組織，而對於組織之建立與維護，乃仰賴傳銷商發展、維護以及輔導組織之能力，基於此種內部為屬人性質外部包覆財產性，如同鋼鐵人般的特別性質，導致傳銷事業對於傳銷權的繼承制度開展出五花八門的規範。

觀諸 2022 年臺灣營業額前十大傳銷事業事業手冊規定³，有對於繼承人資格限制者，有對於受理繼承人申請繼承傳銷權之期間限者，有對於非屬個別自然人身份經營傳銷權之類型所為之繼承規範者，亦有完全未對傳銷權繼承規範者。對於各種關於傳銷權繼承之規範，與現行民法制度或有差異，而可能面臨法律風險及挑戰，例如，配偶共同經營一傳銷權型態中，有部分傳銷事業規定，該傳銷權僅能由生存之一方繼承，此時，若傳銷商有子女時，恐將與民法繼承人規定所齟齬。如前所述，基於傳銷權財產性包覆屬人性的特別性質，傳銷事業對於傳銷權繼承人資格或其他繼承限制有繁複多樣的規範，例如：有傳銷事業規定繼承人須年滿 20 歲且與被

¹ 行政院公平交易委員會，中華民國 111 年多層次傳銷事業經營發展狀況調查結果報告，載於：<https://www.ftc.gov.tw/upload/0d78c565-645b-4e96-9cbe-71d99004d1ee.pdf>，最後瀏覽日：2023 年 4 月 28 日。

² 財團法人多層次傳銷保護基金會、直銷世紀雜誌（2020），《台灣多層次傳銷發展史》，頁 48，傳智文化。

³ 常子蘭（2023），〈2022 台灣直銷前 10 大業績搶先報〉，《直銷世紀》，第 363 期，頁 10。

繼承人間必須為上下線關係，此亦與民法繼承人規定未盡相符；又如有傳銷事業規定，繼承人僅能繼承獎金，不得繼承資格(例如聘階)及其他獎勵，則恐有牴觸民法第 1148 條第 1 項繼承人得繼承一切權利義務之疑慮，甚至有傳銷事業規定不能繼承者。

此外，部分傳銷事業對於傳銷權繼承制度並無相關規範，或未加考量財產性包攬屬人性的特別性質，空泛載明悉依民法規定，對此規範不足之情形，亦將潛藏對於下線組織發展、維護不穩固的風險，蓋於單數繼承人之狀況，該繼承人可能無經營下線組織之能力或根本無心經營，於複數繼承人之情形，亦可能形成多頭馬車，而不利組織發展，而複數繼承人與傳銷事業間，亦可能因利益分配問題，孳生爭議及增加協調溝通及管控成本。

綜前所述，由於臺灣傳銷事業對於傳銷權繼承制度之慣見規範與現行法制往往不一，加上部份規範不足之情形，導致臺灣傳銷權制度面臨種種法律挑戰及其他層面之風險，有鑑於過往對於傳銷權繼承制度較無系統性之研究，本研究則藉此機會，以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心，分析傳銷權繼承制度所面臨之法律挑戰，並提出對策建議。

二、研究目的

本研究旨在藉由臺灣傳銷產業對於傳銷權繼承制度之慣見規範，探討傳銷事業傳銷權繼承制度規範與現行法制的異同，對傳銷事業所帶來的法律挑戰，並對於傳銷權繼承制度當前及潛在風險提出對策建議。

為符合研究主旨，本研究的内容將包括以下內容：

- (一) 探討傳銷權內涵及其定性，以及傳銷權繼承理論之建構。
- (二) 彙整分類臺灣傳銷產業對於傳銷權繼承制度慣見規範。
- (三) 比較分析傳銷產業傳銷權繼承制度與現行法制差異所帶來之風險。
- (四) 對傳銷產業傳銷權繼承制度面臨的風險提出對策建議。

第二節 研究範圍

一、研究範圍

- (一) 本研究之範圍僅限於臺灣傳銷產業傳銷權繼承慣見規範所面臨之挑戰及對策，本文雖有探討德國、日本、英國、美國之繼承法制，但探討範圍及參考文獻不包含臺灣以外國家傳銷產業之規範。
- (二) 依公平會網站公告之資料，截至 2023 年 4 月為止，已完成報備之傳銷事業共有 369 家⁴，本文將取樣 2022 年臺灣營業額前 10 大傳銷事業，以及另外抽查 30 家傳銷事業，共計取樣 40 家傳銷事業（約占已報備傳銷事業總數 10.8%）作為研究樣本，並以該等事業於公平會網站報備之事業手冊進行研究分類。
- (三) 本研究著眼於傳銷產業傳銷權繼承慣見規範與臺灣現行繼承法制差異所帶來之挑戰，因此本研究就臺灣現行繼承法制，僅就與傳銷產業傳銷權繼承慣見規範有關之部分進行闡述，並僅就傳銷權繼承制度直接關聯之議題進行探討。
- (四) 由於目前討論傳銷權繼承之文獻十分稀少，所能援引之文獻相當有限，因此本研究較多原創性之見解。

二、名詞定義

(一) 傳銷

依世界直銷聯盟（World Federation of Direct Selling Association, WFDSA）對於直銷之介紹，直銷（Direct Selling）與一般零售不同，直銷不僅將產品和服務交到消費者手中，更提供具創業精神的人以較低之啟動及營運成本，獨立運營業務，並透過面對面的交流和示範與潛在客戶建立牢固的個人關係。⁵直銷可以分為「單層直銷」（Uni-level Marketing）和「多層次傳銷」（Multi-level Marketing），兩者差異在於組織架構，單層直銷僅有一層組織架構（即直銷商以及其消費者），其收入源自銷售商品、服務所獲得之零售利益；而多層次傳銷則有二層級以上的銷售組織網，其收入除了銷售商品、服務所獲得之零售利益外，尚包括銷售組織網所形成之整體組織銷售利益。目前臺灣多層次傳銷業者所慣用之「直銷」一詞，依臺灣現行法制為「多層次傳銷管理法」，僅就多層次傳銷設有特別規範，臺灣多層次傳銷業者習慣使用之「直銷」一

⁴ 行政院公平交易委員會，多層次傳銷報備系統，載於：https://fair.ftc.gov.tw/fair/stat/asp/report_13.aspx，最後瀏覽日：2023 年 4 月 28 日。

⁵ World Federation of Direct Selling Association, Introduction, <https://wfdsa.org/about-direct-selling/> (last visited October 12th, 2023)

詞，實際上應係指「傳銷」而言。因此，除非本文直接援引多層次傳銷事業事業手冊規範內容，本文將統一使用「多層次傳銷」或「傳銷」

（二）傳銷事業、傳銷公司

依多層次傳銷管理法第 4 條第 1 項規定，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。然而於傳銷業界，多以傳銷事業或傳銷公司指稱統籌規劃傳銷制度並實施傳銷行為之公司。因此，為理解及行文便利，本文將使用「傳銷事業」或「傳銷公司」指稱統籌規劃傳銷制度並實施傳銷行為之公司。

（三）傳銷商

依多層次傳銷管理法第 5 條規定，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。因臺灣傳銷事業對於其傳銷商通常有不同之稱呼，常見稱呼包「直銷商」、「經銷商」、「事業會員」等不一而足，然而均為多層次傳銷管理法所稱之「傳銷商」。因此，除非本文直接援引傳銷事業之事業手冊規範內容，本文將統一使用「傳銷商」之用語。

（四）事業手冊

依多層次傳銷管理法第 7 條第 1 項規定「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。」其中，關於第二、六、七款之內容，傳銷事業實務上均會規範於事業手冊中，並作為傳銷商與傳銷事業間權利義務規範依據之最主要文件，然而，傳銷事業對於事業手冊之名稱亦不一而足(如營運規章)。因此，

除非本文直接援引傳銷事業之事業手冊規範內容，本文將統一使用「事業手冊」之用語。

（五）參加契約

傳銷商為加入傳銷事業之組織，與傳銷事業簽訂建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務，以獲取佣金、獎金或其他經濟利益之契約。

第三節 研究方法

一、文獻分析

於探討傳銷權繼承制度所面臨之法律挑戰前，需先確立傳銷權適於繼承，為此本研究將蒐集並分析有關傳銷權的內涵、性質，以及關於繼承標的之相關文獻，以分析傳銷權是否適於繼承及理論基礎為何。

二、量化統計

為指出臺灣傳銷產業對於傳銷權繼承制度之慣見規範，本研究將取樣 40 家傳銷事業之事業手冊中關傳銷權繼承制度之規定作為參考基準，其中包括 2022 年臺灣營業額前 10 大傳銷事業規定，以及該 10 家傳銷事業以外再隨機抽樣之 30 家傳銷事業，藉由彙整並分類前 10 大傳銷事業之規定，可釐清臺灣傳銷產業對於傳銷權繼承制度之主流規範，並藉由再隨機抽樣之 30 家傳銷事業規定，降低主流規範偏誤的可能性，以作為慣見規範之依據。

三、問卷調查

為免單純透過比較臺灣傳銷權繼承制度慣見規範與現行法制之落差，流於理論分析，而未能切中產業當前所面臨的實際挑戰，因此，本研究併採實證研究，對於傳銷事業發放問卷及舉行座談會，透過不同角度，觀察傳銷權繼承制度慣見規範現行所面臨之挑戰。

四、對比分析

本研究既旨在藉由傳銷權繼承制度慣見規範探討傳銷權繼承制度所面臨之法律挑戰，則需透過比對現行法制與慣見規範之異同，以分析慣見規範可能潛在之風險。

第二章 傳銷權之內涵及定性

第一節 傳銷權概念之釐清

就何謂「傳銷權？」業界多有不同定義，更常為業界所誤會。部分傳銷事業將傳銷權限於參加契約之權利，如：安麗日用品股份有限公司（下稱安麗）之事業手冊將直銷權定義為「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。」⁶又如：雙鶴企業股份有限公司（下稱雙鶴）之事業手冊「將傳銷權定義為得以享有銷售雙鶴事業產品、推薦他人成為您的下線傳銷商及雙鶴事業資料中所賦予之權利。」⁷亦有部分傳銷事業就傳銷權之認定除權利外尚包含義務者，如：葡眾企業股份有限公司（下稱葡眾）將直銷權定義為「直銷商之資格、地位及相關之權利義務。」⁸是傳銷權之意涵著實就係為何？有進一步釐清之必要。

傳銷權究竟係單指參加契約之權利或除參加契約之權利外，尚包括參加契約之義務。本文探究傳銷權之內涵後認為，傳銷權之定義應係指傳銷事業與傳銷商間簽訂之參加契約，此應包含因參加契約所生之權利，及因參加契約所生之義務，而非限於其一。業界亦有認為，傳銷權係指參加契約之權利義務，如：美商多特瑞有限公司台灣分公司（下稱多特瑞）之事業手冊即謂經銷權為「任何健康倡導者所從事業務的另一專門用語，其體現於健康倡導者和公司之間的契約關係」⁹可知。傳銷事業與傳銷商間所簽訂之參加契約應包含權利及義務，但為不改變業界之習慣稱呼，本文仍將此參加契約以「傳銷權」稱之。

⁶ 多層次傳銷管理系統，安麗事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=330802_事業手冊_20230621&HASH=uFc2ojEgJ%2frTOEbZL4uPVuhErS4%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁷ 多層次傳銷管理系統，雙鶴事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=336034_2023年9月-雙鶴事業資料修正前後對照表&HASH=4eoWJ32W4O1JynASH9n4BaW1lpA%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁸ 多層次傳銷管理系統，葡眾事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=33319_紓衛新品&HASH=g4eWRqa0nwQp40a5y%2b%2bTfpQk1Qs%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁹ 多層次傳銷管理系統，多特瑞事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=334516_政策手冊\(修\)08.10ftc&HASH=MSxMThSCBKNZPQZQFBKMFVYTHsM%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=334516_政策手冊(修)08.10ftc&HASH=MSxMThSCBKNZPQZQFBKMFVYTHsM%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

第二節 傳銷權之內涵

剖析傳銷權之內涵，應包含傳銷商之四大權利及五大義務¹⁰，分述如下：

一、傳銷商之權利

（一）推廣銷售權

按多層次傳銷管理法第 3 條規定：「本法所稱多層次傳銷，指透過直銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。」同法第 5 條規定：「本法所稱直銷商，指參加多層次直銷事業，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。與多層次直銷事業約定，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，視為前項之直銷商。」前開傳銷商參加傳銷事業，推廣、銷售商品或服務之權利，即為業界所指稱之「推廣銷售權」。

（二）介紹權或推薦權

再參照上述多層次傳銷管理法第 3 條及第 5 條等規定可知，傳銷商係於與傳銷事業簽訂參加契約後，取得介紹他人參加之資格。傳銷商取得此項資格，是有介紹他人加入傳銷事業之權利。業界通稱為「介紹權或推薦權」。此項權利之特色旨在讓傳銷商建立其下線組織構成銷售通路。

（三）因推廣銷售或介紹推薦他人加入，從而於各該銷售業績中取得一定比例之佣金、獎金或其他經濟利益之權利

多層次傳銷之特色為傳銷商的推廣銷售商品從而於其業績中取得一定比例之佣金、獎金或其他經濟利益。以及介紹或推薦他人加入，從而於該他人之銷售業績中取得一定比例之佣金、獎金或其他經濟利益。該他人如有再輾轉介紹他人加入時，亦同。

傳銷商如何透過前述兩種途徑取得佣金、獎金或其他經濟利益，有公平會之處分書佐證。公平會公處字第 096160 號認為：「多層次傳銷『事業』設計之『推廣或銷售之計畫或組織』內容，應具備『多層級之獎金抽佣關係』，意即直銷商加入之銷售或消費組織網，具有階層關係，而階層關係乃決定領取獎金之計算方法，且此獎金之計算方式具有團隊計酬之特徵。」次按，公平會公處字第 098026 號認為：「被

¹⁰ 林天財、郭德田、曾浩維、傅馨儀、劉倩玟（2015），《直銷法律學》，頁 52-64，五南；林天財（2017），《傳銷權繼承之轉讓條件—以傳銷公司同意權為中心》，頁 9-12，國立交通大學科技法律研究所碩士在職專班碩士論文。

處分人核發獎金數額係按職級高低計算，按此設計，一定職級可因組織下級之銷售業績而抽取一定成數之獎金，具有『團隊計酬』及『多層級之獎金抽佣關係』。」

依前開公平會做成之公處字第 096160 號及公處字第 098026 號處分書均指出，多層次傳銷管理法所謂之「獲得佣金、獎金或其他經濟利益」，非僅止於傳銷商自行推廣銷售商品之零售獎金、佣金或其他經濟利益，而尚包含前述之「團隊計酬」、「多層次抽佣關係」等之獎金、佣金或其他經濟利益。

多層次傳銷管理法第 5 條，關於傳銷商之定義，明確指出傳銷商係「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」以及「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。」雖條文有這樣的旨趣，易產生介紹他人加入即取得經濟利益之誤解，而未將銷售業績明白定為取得一定佣金、獎金或其他經濟利益之標準，是有將本條加以修訂之必要。

（四）解除或終止參加契約之退出及退貨之權利

多層次傳銷管理法為保障傳銷商之權利，明文規定傳銷商於與傳銷事業簽訂參加契約後，隨時得解除或終止參加契約，此即業界所稱之「退出權」，包括下述兩種情形：

1. 於簽訂參加契約後三十日之猶豫期間內之退出權，此觀多層次傳銷管理法第 20 條第 1 項之規定：「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。」
2. 縱逾三十日之猶豫期間，傳銷商仍擁有隨時退出之權利，此觀同法第 21 條第 1 項前段規定：「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，……。」

依多層次傳銷管理法之規定，傳銷商與傳銷事業終止或解除契約後，仍保有要求傳銷事業買回其所購商品之權利，此即業界所稱之「退貨權」，包含以下兩種情形：

1. 傳銷商於退出後三十日內保有請求傳銷事業百分之百買回其所購商品之權利，此觀多層次傳銷管理法第 20 條第 2 項即謂：「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多層次傳銷事業之款項。」
2. 傳銷商於訂約日起算三十日後退出傳銷事業者，保有請求傳銷事業以所購商品價額之百分之九十買回其所購商品之權利，此觀多層次傳銷管理法第 21 條第 2 項即謂：「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。」但應特別注意者，傳銷商於此種情形主張傳銷事業買回其所購商品時，限於傳銷商持有商品自可提領之日起算六個月內要求買回。多層次傳銷管理法第 21 條第 1 項但書即規定：「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。」

二、傳銷商之義務

（一）推廣銷售商品或服務之義務

傳銷商雖享有推廣銷售之權利，但亦負有推廣銷售商品之義務，此義務為傳銷商加入傳銷事業所當然應履行之義務，故此義務為參加契約之主給付義務，此可參臺灣臺北地方法院 100 年度重訴字第 245 號判決：「多層次傳銷事業因參加人銷售該事業之商品或勞務或介紹他人銷售該事業商品勞務而獲取利益，多層次傳銷管理法之規定，傳銷商係因推廣銷售商品之權利，故其與傳銷事業簽訂參加契約時，除有推銷商品之權利，同時亦有推銷商品之義務，即為參加契約之主給付義務。」

（二）建立發展及維護組織之義務

傳銷商參加之目的，在於建立及維護組織之發展，此亦為多層級組織銷售之核心意涵，確認傳銷商負有發展建立及維護組織之義務，此可參多層次傳銷管理法第 3 條之規定，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。

前開條文說明傳銷商負有發展建立及維護組織之義務，亦有司法實務採相同見解。此可參臺灣臺北地方法院 100 年度重訴字第 245 號判決：「多層次傳銷事業因參加人銷售該事業之商品或勞務或介紹他人銷售該事業商品勞務而獲取利益，參加人則因銷售事業商品或勞務或介紹他人銷售商品或勞務（包括被介紹人輾轉介紹他人銷售或介紹）而取得佣金、獎金等經濟利益，故多層次傳銷，其參加人所介紹之人愈多或被介紹參加之人輾轉介紹之人愈多，事業可得利益愈大，而參加人因其下線（即被介紹人及被介紹人輾轉介紹之人）人數愈多，所可能銷售之商品或勞務或輾轉介紹之人愈多，得取得之佣金、獎金或其他經濟利益當然愈多，故多層次傳銷之性質，並非單純之買賣，尚包括勞務之提供，尤其重在組織之建立。」

依據上述說明，傳銷商發展及維護組織之義務，係傳銷商所必須遵守之契約義務，更係傳銷事業與傳銷商締結多層傳銷參加契約之核

心目的。因此，這項傳銷商建構及發展下線之義務，應為參加契約之主給付義務。

（三）輔導下線組織之義務

傳銷商除有前述合法推廣傳銷事業及建立發展及維護組織之義務外，尚須扮演「管理者」之角色，進而需輔導、教育其所組織之下線之義務。此可參臺灣臺北地方法院 93 年度訴字第 2806 號判決之意旨：「按多層次傳銷是一種靠『介紹』及『銷售』二大原則共同完成銷售工作的制度，是藉著階層利益來扣緊組織，在多層次傳銷中，經銷商在進行人員訪問時，不僅要對消費者進行推銷，還必須積極尋找其下線成員，亦即，經銷商本身即是產品或服務的消費者，同時也肩負銷售產品的使命，更是扮演組織、訓練其所推薦下線經銷商的管理者，故具有注重組織及人脈關係之特性，又多層次傳銷業為鞏固組織，各傳銷事業無不以各種方式激勵向心，如定期發行內部刊物、開會分享心得、舉辦大型頒獎典禮以凝聚人氣，亦為此類銷售型態之特色之一」

（四）忠實義務（Duty of Loyalty）

忠實義務係指受任人應對委任人忠心不二，於受任人委託辦理受託事項時，應盡到與處理自己事情同一態度之注意義務，若有違反，則應對委任人負賠償責任。本項義務於傳銷產業界，最常見者為競業禁止義務。

傳銷商於加入傳銷事業後，由傳銷商為首建構龐大之組織，而傳銷事業同時為各該組織及傳銷商舉辦各種活動以激勵向心，如定期發行內部刊物、開會分享心得、舉辦大型頒獎典禮以凝聚人氣等……，此可參前述臺灣臺北地方法院 93 年度訴字第 2806 號判決，藉此使組織得以穩定發展、吸引更多傳銷商加入。故當傳銷商於該傳銷事業建構組織時，因傳銷事業將提供組織成員前述資源及制度，傳銷商對於傳銷事業亦須盡相對之義務，而應遵守競業禁止義務，盡力維護其參加期間於傳銷事業中已建構之組織，而不應再參加其他傳銷事業，尤其是具有競爭關係之傳銷事業。

（五）作為、不作為義務（Duty of Care）

傳銷商進行傳銷活動時，亦需對傳銷事業及消費者負擔一定之行為與不行為之注意義務。積極面上如傳銷商銷售商品時，應對消費者為據實說明義務；消極面上如傳銷商不得以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品及介紹他人參加傳銷組織等……，此可參多層次傳銷管理法第 15 條第 1 項：「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。……三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。……」多層次傳銷管理法明文要求傳銷事業將之列為傳銷商之違約事由，亦即要求傳銷商必須遵守此項義務，否則即屬違約。

又以多層次傳銷管理法第 19 條第 1 項規定為例：「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。」該等規定同時亦為傳銷商之義務，按同條第 2 項之規定，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。

第三節 傳銷權之特徵

一、雙務契約

（一）雙務契約之意義¹¹

乃契約當事人雙方互負具有對價關係債務之契約。因雙方當事人所負之給付義務具有對價關係，故二者之給付義務間皆具有一定之牽連關係，如：契約成立之牽連關係、契約履行之牽連關係、契約存續之牽連關係。所謂契約成立之牽連關係，係指雙務契約之一方債務不成立，他方之債務亦不成立；所謂契約履行之牽連關係，係指雙務契約之一方當事人未履行其債務之前，他方亦得拒絕履行債務，此即民法第 264 條之「同時履行抗辯權」；又所謂契約存續之牽連關係，係指雙務契約之一方當事人因不可歸責於自己之事由致給付不能，而免給付義務，倘亦不可歸責於他方，則他方亦免給付義務。此處所指之對價關係，以主觀上有報償關係為已足，客觀的價格是否相同，在所不問。

（二）同時履行抗辯¹²

所謂同時履行抗辯權，乃基於雙務契約所生互為對價之義務，又本於公平原則，要求當事人應同時互為履行之制度，是為雙務契約履行之牽連關係。此為暫時性之抗辯權，僅得於他方提出對待給付前，暫時阻卻自己之給付義務。

按民法第 264 條之規定：「因契約互負債務者，於他方當事人未為對待給付前，得拒絕自己之給付。但自己有先為給付之義務者，不在此限。他方當事人已為部分之給付時，依其情形，如拒絕自己之給付有違誠實及信用方法者，不得拒絕自己之給付。」足見同時履行抗辯權之成立要件有三：

1. 須雙方互負對待關係之債務。
2. 須被請求之一方無先為給付之義務。
3. 須他方未為對待給付或提出給付。

¹¹ 史尚寬（1990），《債法總論》，頁 552-553，自刊；鄭玉波、陳榮隆（2010），《民法債編總論》，二版，頁 37，三民；林誠二（2013），《債法總論新解體系化解說（下）》，頁 304-305，瑞興；邱聰智、姚志明（2014），《新訂民法債編通則（下）》，二版，頁 194-195，自刊；黃立（2006），《民法債編總論》，三版，頁 563，元照。

¹² 史尚寬，前揭註 11，頁 554-564；鄭玉波、陳榮隆，前揭註 11，頁 450-458；孫森焱（2010），《民法債編總論（下冊）》，頁 796-806，自刊；林誠二，前揭註 11，頁 306-311；邱聰智、姚志明，前揭註 11，頁 195-200；黃立，前揭註 11，頁 564-570；楊芳賢（2017），《民法債編總論（下）》，頁 22-31，三民；李淑明（2018），《債法總論》，九版，頁 444-450，元照。

此履行上牽連關係之概念可參最高法院 108 年度台上字第 799 號判決：「按雙務契約當事人之一方負擔之給付與他方負擔之對待給付有牽連關係，此項牽連關係於雙務契約無效以後仍然存在。」可得知雙務契約係雙方當事人各須負擔有對價關係互負債務之契約。不論契約存在與否，該契約終止無效後，已產生之牽連關係不因此而消滅，故對待給付關係仍然存在。

於參加契約中，傳銷事業與傳銷商為契約之雙方當事人，如上所述，傳銷商雖擁有推廣銷售等四大權利，亦同時負擔推廣銷售等五大義務。相反地，傳銷事業雖擁有要求傳銷商盡推廣銷售商品或服務等五大義務之權利，但同時亦負擔有於傳銷商推廣銷售商品或服務時應配合之義務，例如：無正當事由時，傳銷事業不得於傳銷商訂貨時拒絕之。

（三）債務不履行

所謂債務不履行，係指因可歸責於債務人之事由，致債務人未依債之本旨以為給付之狀態。又歸責事由，係指行為人客觀上違法事實之結果，在法律上應歸責於行為人負擔之原因（包括故意、過失、事變責任，事變責任又可區分為，通常事變責任及不可抗力事變責任）。而依民法之規定，債務不履行之類型概可分為以下三種，分述如下¹³：

1. 給付不能¹⁴

所謂給付不能，係指依社會觀念債務人之給付已屬不能者而言，亦即債務人縱使願意為給付，但仍不能依債之本旨而為給付，而債權人最終亦無法獲得給付。效果如下：

- (1) 於自始客觀不能之情形，按民法第 246 條之規定，契約應為無效，且若有契約無效之締約上過失者，亦須依民法第 247 條負信賴利益之損害賠償責任。
- (2) 於嗣後不能之情形，不論主觀抑或是客觀不能，均係按民法第 225 條及第 226 條加以處理，二者僅於債務人是否有可歸責事由而有差異。於該給付不能係不可歸責於債務人之事由，則按民法第 225 條第 1 項，債務人免給付義務。若債權人於債務人因該給付不能之事由對第三人有請求權時，得向債務人請求讓與其損害賠償請求權或交付其所受之賠償物之權利，此乃民法第 225 條第 2 項之代償請求權。又若該給付不能之事由係可歸責於

¹³ 史尚寬，前揭註 11，頁 341-345；鄭玉波、陳榮隆，前揭註 11，頁 333-345；孫森焱，前揭註 12，頁 481-486；邱聰智、姚志明，前揭註 11，頁 34-35；黃立，前揭註 11，頁 440-452；楊芳賢 12，前揭註，頁 57-62。

¹⁴ 史尚寬，前揭註 11，頁 363-372；鄭玉波、陳榮隆，前揭註 11，頁 347-351；孫森焱，前揭註 12，頁 494-516；林誠二，前揭註 11，頁 64；邱聰智、姚志明，前揭註 11，頁 37-41、57-61；黃立，前揭註 11，頁 453-466；楊芳賢，前揭註 12，頁 75-101。

債務人者，則依民法第 226 條之規定，債權人得向債務人請求損害賠償。

2. 給付遲延¹⁵

所謂給付遲延，係指債務已屆清償期，且其給付為可能但債務人未為給付之情形。其構成要件有四：A. 債權須已產生且有效存在、B. 給付必須可能、C. 須債務已屆清償期、D. 須可歸責於債務人。

而前述之「清償期」，可分為「確定期限」或「不確定期限」。於「確定期限」之情形，債務人當應於期限內提出給付，若未於期限內提出給付，原則上無須債權人為催告，自期限屆滿時起，當然為給付遲延。於「給付無確定期限」之情形，則係經債權人催告而未為給付，自受催告時起負給付遲延責任；如該催告訂有期限者，則自該期限屆至時起負給付遲延責任。而就遲延給付債務人須負之效果為：加重債務人於遲延中之責任為特別事變責任，只要遲延中損害之發生與債務人之遲延有因果關係，縱然該損害係因不可抗力之因素而生，債務人亦應負責（民法第 231 條第 2 項參照）。又債權人得向債務人請求因遲延而生之損害賠償（民法第 231 條第 1 項參照）。債權人亦得於一定條件下，向債務人解除或終止契約。

3. 不完全給付¹⁶

所謂不完全給付，係指債務人雖已為給付，但其給付未依債之本旨而為之者。其構成要件有三：A. 須債務人已為給付、B. 須債務人之給付不完全、C. 須可歸責於債務人。

於雙務契約中，契約之當事人均應按債之本旨，依照約定事項完全履行，如未依債之本旨履行，則應視其債務不履行之程度，而有不同之法律效果產生。按民法第 227 條之規定：「因可歸責於債務人之事由，致為不完全給付者，債權人得依關於給付遲延或給付不能之規定行使其權利。因不完全給付而生前項以外之損害者，債權人並得請求賠償。」詳言之，若契約債務人對於債權人所為之給付非依債之本旨而為者，則視其程度而有以下法律效果：

(1) 瑕疵可補正

不完全給付於瑕疵可補正之情形，係依給付遲延之規定處理。於債務人提出給付時，債權人發現係不完全給付者，債權人得拒絕該給付，而不負受領遲延之責任。

¹⁵ 史尚寬，前揭註 11，頁 377-392；鄭玉波、陳榮隆，前揭註 11，頁 357-366；孫森焱，前揭註 12，頁 530-540；林誠二，前揭註 11，頁 64；邱聰智、姚志明，前揭註 11，頁 41-46、61-67；黃立，前揭註 11，頁 477-485；楊芳賢，前揭註 12，頁 115-124、128-136。

¹⁶ 史尚寬，前揭註 11，頁 397-405；鄭玉波、陳榮隆，前揭註 11，頁 354-57；孫森焱，前揭註 12，頁 564-580；林誠二，前揭註 11，頁 146-150；邱聰智、姚志明，前揭註 11，頁 46-51、68-69；黃立，前揭註 11，頁 467-474；楊芳賢，前揭註 12，頁 156-157、183-200。

若債權人係於受領後方發現債務人之給付不完全者，除得請求債務人補正外，另得就因債務人遲延所受之損害負損害賠償責任。於債務人遲延期間，若該契約係非定期行為，則債權人亦得定相當期限催告其履行，債務人不於期限內履行時，並得解除或終止契約。

若該契約係定期行為，債權人更得不經催告，逕行解除或終止契約。另，若補正對於債權人無利益者，債權人更得拒絕受領，並得請求不履行之損害賠償。

(2) 瑕疵不可補正

不完全給付於瑕疵不可補正之情形，係依給付不能之規定處理。債權人就瑕疵給付之部分，得請求與該部分相當之損害賠償。如債務人給付一部不能者，若其他部分之履行，於債權人無利益時，債權人得拒絕該部之給付，請求全部不履行之損害賠償。另，若債權人拒絕受領，則得解除或終止契約，並得請求回復原狀及損害賠償。

(3) 加害給付¹⁷

依照民法第 227 條第 2 項之規定「因不完全給付而生前項以外之損害者，債權人並得請求賠償。」可知，債權人就債務人因不完全給付而生之加害給付損害賠償，應依債務不履行之規定請求損害賠償。

(4) 瑕疵給付及加害給付之效滅時效

不完全給付為債務不履行之一種，故其所生請求權消滅時效原則上係依民法第 125 條之規定為十五年。於「瑕疵給付」損害賠償之情形，其時效應自得請求修補瑕疵或請求履行利益賠償時起算；若有「加害給付」之損害賠償請求權產生者，則應由「損害發生時」起算。

關於不完全給付之概念可參最高法院 109 年度台上字第 3119 號判決：「按雙務契約當事人彼此間之給付義務，須依債務本旨履行，凡未依債務本旨之給付，違反雙方訂約目的，將無法滿足債權之狀態，即屬不完全給付。而債務本旨之判斷，無法與契約義務發生之契約分離，應自當事人之約定內容及其表彰於約定之契約目的詳為探求。」

於參加契約中，傳銷商向傳銷事業訂購一款保健食品，惟於給付期限屆至時，傳銷事業僅提供一半的商品給傳銷商，對於傳銷事業未提供之一半商品，屬於得補正事項，傳銷商得就遲延之部分所生之損害，向傳銷事業請求損害賠償。又若傳銷事業提供之保健食

¹⁷ 林誠二，前揭註 11，頁 115；邱聰智、姚志明，前揭註 11，頁 69-71；黃立，前揭註 11，頁 474-477；楊芳賢，前揭註 12，頁 201-205。

品，導致購買之傳銷商食用後，有嘔吐之情形產生，即為傳銷商之固有利益受到侵害，傳銷商得就此部分向傳銷事業請求加害給付之損害賠償。

二、屬人性

- (一) 學說對於法律關係是否適於轉讓、繼承，通常以法律關係是否具有「一身專屬性」以區別，如法律關係得以轉讓、繼承，則為「非一身專屬性」，反之，則為「一身專屬性」，本文為利讀者便於閱讀及行文簡便，除下述關於「一身專屬性」學說分類之介紹外，蓋以「財產性」及「屬人性」代替「非一身專屬性」及「一身專屬性」之用語，先予敘明。
- (二) 學說多將一身專屬性區分為「行使上」之一身專屬性或「歸屬上」之一身專屬性。所謂「行使上」一身專屬性，指法律關係之行使與否專屬於本人決定，於未決定行使前，不得讓與或繼承，但經本人決定行使後，則成為「非一身專屬性」，而得讓與或繼承，如民法第 195 條第 1 項之非財產損害賠償請求權、民法第 242 條但書之代位請求權；所謂「歸屬上」之一身專屬性，則指法律關係專屬於本人，非本人不得享有或負擔者而言，如民法第 1148 條第 1 條但書專屬於被繼承人之權利義務¹⁸。至於何種法律關係或權利義務為「歸屬上」之一身專屬性？有認為身份關係及與之密切關聯之權利義務、其履行需由債務人非可替代性之特定知識技能之債務、以個人特別信賴關係為基礎之權利義務，均屬於「歸屬上」之一身專屬性，此等法律關係或權利義務均屬民法第 1148 條第 1 條但書所規定不得為繼承之標的¹⁹。
- (三) 本文認為屬人性，係指權利義務之行使或履行，與人格、身分有密切關聯者而言。此外，本文認為屬人性可概分為絕對屬人性及相對屬人性，其中絕對屬人性又可區分為客觀之絕對屬人性，及主觀(意定)絕對屬人性，若屬人格權、身分權或行使、履行與之密切關聯之

¹⁸ 前田陽一、本山敦、浦野由紀子（2019），《民法 VI 親族・相續》，五版，頁 267、268，有斐閣；何家仰（2020），《一身專屬權之研究：以親屬法為中心》，頁 13-15，東吳大學法學院法律學系碩士班碩士論文；黃詩淳、張永健（2019），「一身專屬性」之理論建構-以保證契約之繼承為中心，《中研院法學期刊》，第 25 期，頁 293、294。

¹⁹ 前田陽一、本山敦、浦野由紀子，前揭註 18，頁 267；史尚寬（1980），《繼承法論》，頁 147，自刊；戴炎輝、戴東雄（2003），《繼承法》，十七版，頁 114，自刊；陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，民法繼承新論（2016），十版，頁 113-114，三民；林秀雄（2019），《繼承法講義》，八版，頁 84；黃詩淳、張永健，前揭註 18，頁 294。

權利義務(如扶養請求權、扶養義務)，客觀上僅能由本人履行，而不得由他人取代、移轉、繼承之，則為客觀之絕對屬人性，若為契約當事人主觀上將人之「信任、能力、技術」約定成為契約之要素，即由本人行使、履行，不得由他人代為行使、履行，則為主觀(意定)絕對屬人性。若契約當事人未將人之「信任、能力、技術」約定成為契約之要素，可由第三人代為履行，則為相對屬人性（詳第三章第二節）。

- (四) 參加契約權利義務(傳銷權)之行使或履行牽涉傳銷商之能力、資格、信賴關係，係一具有屬人性質之契約，且傳銷商推廣銷售商品，強調傳銷商之服務品質，著重於傳銷商之人格特質及人際關係之處理，縱使面對網際網路的浪潮，新興世代的傳銷商重視社群媒體及社交平台連繫人際關係及推廣銷售商品，銷售模式已無須固守「面對面」然而仍舊離不開「人與人」之特性。傳銷商組織上下線間，傳遞傳銷公司或組織的共同觀念及價值，以及公司產品以及銷售技巧等相關知識，為傳銷的重要特徵，上下線傳銷特過此等「知識移轉」以發揮傳銷模式獨特之綜效，而此等「知識移轉」即乃透過組織間「人與人」之相互合作及信賴達成²⁰，且由於組織中上線對於下線之管理不具強制行，故凝聚強化組織成員間的組織承諾感（即信賴關係）相當重要，組織上線對於所屬下線的組織承諾感，能拓展及穩固下線組織網，避免組織下線跳線甚至轉換至其他傳銷事業，而使組織得以穩定成長，且透過組織承諾感，能凝聚團隊共識及向心力，使組織成員互相扶持及學習，發揮團隊力量以完成團隊績效²¹，個人績效亦較能達成²²，均在在顯示傳銷權具有屬人性之性質。隨著傳銷權之發展階段，對於屬人性亦會有不同之要求，故參加契約之核心即為具有屬人性質。至於，參加契約是屬於客觀絕對屬人性、主觀（意定）絕對屬人性、相對屬人性，而可否作為繼承之標的，請詳第三章第二節所述。

²⁰ 陳敏玉（2009），《多層次傳銷事業組織成員人格特質對知識傳承及經營績效之影響》，頁 19、20，世新大學企業管理學系碩士論文。

²¹ 吳美香（2011），《多層次傳銷業直銷商人格特質、魅力型領導對組織承諾與團隊績效之關係研究：以美商如新公司為例》，頁 19、22，國立成功大學企業管理研究所在職專班碩士論文。

²² 陳志豪（2013），《多層次傳銷組織系統運作對經營績效之分析：以台灣完美公司為例》，頁 88，國立屏東科技大學高階經營管理碩士在職專班碩士論文。

第四節 契約自由原則

一、契約因當事人互相意思表示一致而成立，而創制相互關係之規範，契約當事人即受其意思表示而拘束，而此種基於契約當事人得由其自由意思的合致，而形成互為拘束的法律關係，即建立於契約自由原則之上。契約自由原則乃私法自治之重要原則，於私法關係中，契約當事人得以其意思自由決定藉由該契約所取得之權利及負擔之義務，而非國家或其他外力所能干涉，藉此簡化並促成交易。契約自由原則之內涵包含締約自由、相對人選擇自由、內容自由、方式自由、變更自由、結束自由等。下就契約自由原則之內容說明之²³：

- (一) 締結自由：契約當事人得以就是否訂立契約，有其自由，不得予以強制。若一方無訂立契約之意願，則任一方不得以強暴脅迫之方式使他造為之。
- (二) 相對人選擇自由：契約當事人之一方得以自由選擇與何人訂立契約。
- (三) 內容自由：契約當事人得以自由決定契約內容如何訂定，惟契約內容不得違反法律強行、禁止規定，亦不得違反公共秩序及善良風俗。
- (四) 方式自由：契約方式除依法律規定外，任何方式皆可由契約當事人自由訂定。
- (五) 變更自由：契約當事人得於締約後，合意決定變更契約內容，如對於給付樣態、給付標的等債之關係內容進行調整。
- (六) 結束自由：契約當事人於契約存續中得以合意之方式終止或解除契約，使契約消滅。

二、按最高法院 112 年度台上字第 87 號判決之意旨：「民法上之典型契約固均屬有因契約，惟基於契約自由原則，當事人於不背於法律強行規定及公序良俗之範圍內，亦得訂定無因契約，……」次按最高法院 111 年度台上字第 2600 號判決之意旨：「基於私法自治及契約自由原則，當事人得自行決定契約之種類及內容，以形成其等欲發生之權利義務關係，如未違反強制或禁止規定，法院自應尊重，則該契約內容不僅係當事人間之行為規範，在訴訟中亦為法院之裁判規範。」若非法律強行規定之範圍，則為任意規定。任意規定，主要係為填補契約的漏洞，即契約有應規範之點，但當事人於契約中並未規範，適用任意規定以補充當事人意思之不足。基於社會公益，在不違反法律之強行規定及公共秩序、善良風俗之情形，

²³ 鄭玉波、陳榮隆，前揭註 11，頁 44；孫森焱，前揭註 12，頁 35-36；王澤鑑（2012），《債法原理基本理論債之發生契約、代理權授與、無因管理》，三版，頁 80-81，自刊；黃立，前揭註 11，頁 23-24；陳自強（2009），《民法講義 I 契約之成立與生效》，頁 147-149，新學林。

無論契約當事人訂定契約之內容及方式為何，法律原則上一概予以保護之。

- 三、於法領域中，若涉及國家或社會公益之法規，法律明文要求行為人做或不做某些行為，若違背，則將產生不利之效果。不論當事人之意思如何，一律適用，當事人不得以法律行為，特別是契約，排除其適用，此種法律規定稱之為「強行規定」。強行規定又可分為強制規定與禁止規定，前者為規範行為人應為一定行為之規定，後者為禁止行為人為一定行為之規定。
- 四、所謂公序良俗，係公共秩序與善良風俗之簡稱。行為人之行為應當遵守公共秩序，維護國家及社會之利益，並符合一般人之道德觀念，方符合善良風俗。此可參最高法院 69 年度台上字第 2603 號判例之意旨：「所謂公序良俗係指國家社會一般利益及道德觀念而言。」
- 五、準上而言，參加契約基於契約自由原則，在不違反法律強制、禁止規定，且不違反公序良俗之情形下，契約當事人，即傳銷事業及傳銷商間，雙方得以決定是否訂立此參加契約，決定是否與「對方」訂立該契約，決定參加契約之內容應如何為約定，以及決定以何方式訂定契約。故於參加契約成為繼承標的時，除其內容涉及法律強制、禁止規定或違反公序良俗外，其餘契約主體、標的及履約條件均得基於雙務契約性質，並本於契約自由原則以加以約定。

第五節 傳銷權之定性

學理上對於傳銷權當事人之法律關係，向來有不同之認定，下說明之²⁴：

一、代理說

所謂代理，係本人以意思表示向代理人或向代理人對之為代理行為之第三人授予代理權，代理人於代理權限內，以本人名義所為之意思表示，直接對本人發生效力²⁵。代理之法律關係涉及本人、代理人、第三人之三方法律關係。以本人與代理人間作為代理之基礎關係，本人基於對代理人之信任而設定之權利，係一種委託關係。本人與第三人間之關係，為代理人進行民事活動所產生之民事法律關係。又代理人與第三人間之關係，在代理關係有效之情況下，代理人與第三人間僅會發生代理行為之表示關係，二者間原則上並無權利義務產生。代理人所為之意思表示，效力及於本人，故本人與第三人間有契約關係存在。

有論者謂，傳銷事業授予傳銷商銷售商品之權利，傳銷商為傳銷事業之代理人，為傳銷事業銷售商品，買賣契約存在於消費者與傳銷事業間，故有認為參加契約應屬代理關係。

二、經銷說

所謂經銷，係指品牌供應商將產品使經銷商買斷，產品之所有權歸經銷商所有，經銷商得以自由決定如何出售商品，並自出售過程中賺取價差利潤。經銷行為與代理行為有別，經銷行為較代理行為而言相對具有獨立性，經銷商之優勢在於經銷商取得產品所有權，故得不受供應商控制，得以自行決定銷售方式及價格而自負盈虧。

亦有論者認為，傳銷商以由傳銷事業買斷商品成為商品所有人，再由傳銷商將商品出售予第三人，傳銷事業與產品最終購買者間並無關係，故認為參加契約應屬經銷關係。

三、行紀說

所謂行紀，係指一方當事人接受他方委託，以自己名義為委託人實施一定之法律行為並獲得報酬之行為²⁶。行紀關係中，行紀人係以自己名義為委託人辦理委託事務，並對該活動之法律後果承擔責任；行紀人得

²⁴ 林天財、郭德田、曾浩維、傅馨儀、劉倩玟，前揭註 10，頁 44-49。

²⁵ 民法第 103 條第 1 項規定：「代理人於代理權限內，以本人名義所為之意思表示，直接對本人發生效力。」；民法第 167 條規定：「代理權係以法律行為授與者，其授與應向代理人或向代理人對之為代理行為之第三人，以意思表示為之。」

²⁶ 民法第 576 條規定：「稱行紀者，謂以自己之名義，為他人之計算，為動產之買賣或其他商業上之交易，而受報酬之營業。」

以以自己名義作為買受人或出賣人，於此情形，行紀人仍得以要求委託人支付報酬。然而行紀人代購、代銷、代儲、代運物品的所有權屬於委託人。是類物品之所有權不因行紀人之行為而移轉於行紀人。

於參加契約中，部分傳銷商被認為與傳銷事業間係行紀關係，傳銷商以自己名義為傳銷事業銷售商品予消費者，並就該銷售行為及售後服務承擔責任。故有論者謂，傳銷商與傳銷事業間之參加契約應屬行紀關係。

四、居間說

所謂居間，係指居間人向委託人報告訂立契約之機會，或提供訂立契約之媒介服務，再由委託人支付報酬之行為²⁷。居間人於交易中僅為「仲介人」之作用，並非任一方之代理人，亦不參與交易雙方當事人之談判、商洽活動。

於參加行為中，傳銷商僅係傳銷事業與最終消費者間之「仲介人」，而提供傳銷事業與最終消費者間訂立契約之媒介服務，並非任一方之代理人，故有論者謂參加契約之雙方當事人應屬居間關係。

五、本文見解：應採無名契約說

傳銷商於參加契約需負之義務除推廣銷售商品外，尚包含介紹他人加入。傳銷商於推廣銷售商品時，多數傳銷事業係使傳銷商買斷公司商品，再由傳銷商自行出售予第三人，故係傳銷商自負盈虧，而非公司授予傳銷商代理權，讓傳銷商以傳銷事業之名義出售公司產品。另，傳銷商介紹他人加入一同成為傳銷商，係由該傳銷商直接與傳銷事業簽訂參加契約，此時傳銷商亦非傳銷事業之代理人，故代理說並不合理。又經銷說，自推廣銷售商品之層面而言自屬可能，惟傳銷商同時肩負介紹他人加入傳銷事業之義務，此並非經銷行為所涵蓋之範圍，故亦不宜將參加行為定義為經銷行為。再者，就行紀說而言，傳銷商推廣銷售商品，並無如行紀關係中，受消費者委託，以傳銷商自己名義向傳銷事業為法律行為，商品所有權人歸屬於消費者之情形，而係傳銷商以自己名義，向傳銷事業購買公司產品，為自負盈虧之主體。於建構組織時，係由新加入之消費者與傳銷事業直接訂立參加契約，此行為與行紀行為無涉，故參加行為應非屬行紀行為。末就居間說而言，傳銷商介紹消費者加入傳銷事業，雖似傳銷事業與消費者間之「仲介人」，惟就傳銷商推廣銷售商品之義務，傳銷商並非傳銷事業與消費者間之「仲介人」，而係實質參與將事業產品售與消費者之行為，並提供售後服務與消費者，故參加行為並非居間行為。

²⁷ 民法第 565 條規定：「稱居間者，謂當事人約定，一方為他方報告訂約之機會或為訂約之媒介，他方給付報酬之契約。」

如前所述，參加契約除有推廣銷售，尚有發展組織下線之諸多權利義務，使參加契約甚難以傳統民商法固有之法律概念加以定性，蓋參加契約係由數種複雜之行為所構成，各傳銷事業之制度亦不相同。故本文認為應將傳銷權之法律關係定性為「無名契約」，傳銷權之權利義務關係應依參加契約規定，若參加契約未規定時，其權利義務關係則類推適用相應之有名契約章節，應較為妥適。

第三章 傳銷權繼承理論之建構

第一節 繼承法制介紹

一、現代繼承法制之根據²⁸

(一) 意思說

此說認為權利義務變動的根據為人的意思，因此，於死亡時，被繼承人有遺囑之自由，將其遺產傳於其所欲指定之人，於無遺囑時，則推測死者之意思，以定其繼承人。

(二) 家族協同說

此說認為，繼承由於家族協同生活而來，家族財產之繼承為財產管理人地位之更換。此等家族或親屬，於繼承開始前已受法律保護，雖然有遺囑自由，但遺產一定部分必須給法定繼承人（即特留分制度）。

(三) 死後扶養說

對於一定親屬負有扶養義務之人，於死後亦應繼續扶養，而此死後受扶養之權利，實質上亦屬於繼承權。

(四) 以繼承為無主財產之歸屬問題

由於人之權利能力始於出生，終於死亡，人於生存時固為財產之主體，然而於死後，該財產即成為無主之財產，故有立法規定該財產歸屬之必要。

(五) 除上述見解外，尚有從「繼承人生活之保障」（亦即藉由繼承制度，保障家族共同生活體內之成員死亡時，其他構成員生活不致陷於絕境）及「社會安全之保護」（亦即為避免被繼承人所遺留債務因其死亡以致消滅，而無法保護社會交易安全，故被繼承人所遺債權、債務，均應為繼承之標的，而由繼承人繼承）之角度²⁹；「家族共有之思想」、「遺囑自由之思想」、「死後扶養之思想」、「無主財產歸屬之思想」之角度³⁰；「避免無主財產之產生」、「貫徹遺囑自由」、「保護交易安全」之角度分析繼承之根據。³¹

二、繼承法性質

²⁸ 史尚寬，前揭註 19，頁 3-6。

²⁹ 陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 5。

³⁰ 戴炎輝、戴東雄，前揭註 19，頁 2-5。

³¹ 林秀雄，前揭註 19，頁 2-5；陳惠馨（2017），《民法繼承編理論與實務》，頁 21、22，元照。

繼承法為強行法，由於繼承制度與該國政治、道德、經濟有深遠影響，因此難以容許以私人之意思予以改變。例如關於繼承資格及順序之規定，均不容許任意變更³²。又例如繼承人既承受被繼承人生前財產上之一切權利義務，則對繼承債權人、繼承債務人，負全面的責任，且繼承關係人，利害錯綜，故實應將繼承法解釋為強行法規³³。

三、法定繼承與遺囑繼承

繼承人身份能否依據被繼承人之意思而決定，可分為法定繼承與遺囑繼承。繼承依法律或習慣，於被繼承人死亡前，即預先決定繼承人範圍者，為「法定繼承」(Succession Ab Intestato, Succession Légale)；依照被繼承人遺囑，自由決定繼承人者，為「遺囑繼承」(Successio Testamentaria, Succession Ex Testamento)，如無遺囑或遺囑無效時，為避免無法決定繼承人，此時則依照法律之規定決定繼承順序，則為無遺囑繼承(Succession Ab Intestato)³⁴。

法定繼承與家庭制度社會有密切關係，有利於確保家長的權益，防止財產分散。而遺囑繼承則基於個人主義思想，與財產自由處分相關聯，在英美法系國家多採此制度。然而，遺囑繼承在沒有遺囑的情況下，為了處理遺產，特別制定繼承相關規定，此為針對所謂的無遺囑繼承的規定，不應該理解為法定繼承。

法定繼承由於預先規定了繼承人的範圍和繼承份額，因此對於較少使用遺囑的社會來說，有其方便之處，但另一方面，它也具有機械化和一致性，並且不符合每個家庭實際情況等缺點。因此，為了納入被繼承人的遺願，則需透過遺囑之使用。然而，絕對承認遺囑自由意味著可能將整個遺產交給他人，因此必須強制遺族至少留下一定程度的遺產，此即所謂特留分制度，通過這一制度，法定相繼和遺囑自由的原則得以調和。³⁵

四、德國、日本、英國、美國繼承法制概述

(一) 德國

德國繼承法包括三個重要原則：私法原則(Privatrecht)、家庭繼承法(Familienerecht)、遺囑自由訂定原則(Testierfreiheit)。私法原則係指使私人的財產繼續保留予私人所

³² 史尚寬，前揭註 19，頁 13。

³³ 戴炎輝、戴東雄，前揭註 19，頁 18；陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 20。

³⁴ 史尚寬，前揭註 19，頁 6；戴炎輝、戴東雄，前揭註 19，頁 10；陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 20。

³⁵ 高野竹三郎(1994)，相統法講義，頁 10-11，成文堂。

有；家庭繼承原則係指，被繼承人與繼承人間只要具有一定親屬關係，不論其親等，均得繼承；遺囑自由訂定原則係指，被繼承人透過遺囑（Testament），或繼承契約（Erbvertrag）指定繼承人時，意定繼承人將優先於法定繼承人，亦即被繼承人得以遺囑或繼承契約剝奪法定繼承人之繼承權或特留分，此為羅馬法重視個人權利及遺囑自由之表現。³⁶

德國繼承法之遺囑繼承，被繼承人得以遺囑（Testament）或繼承契約（Erbvertrag）（繼承契約乃於被繼承人生前與他人訂定，與遺囑不同，原則上不得撤回，因此以繼承契約受指定為繼承人或受遺贈人，其法律地位較為安定³⁷）任意指定第三人為繼承人或為其他之處分³⁸，遺囑繼承包含繼承人之指定、預備繼承人與先位後位繼承人之指定兩種形式。所謂指定繼承人，指繼承人得以死因處分指定繼承人，以排除法定繼承人，此時指定繼承人優先於法定繼承人；預備繼承人則指被繼承人最初指定之繼承人不能為繼承人或不欲為繼承人時，被指定預備作為繼承者；先位後位繼承人則指被繼承人指定特定人為先位繼承人，特定人為後位繼承人，由先位繼承人先為繼承，先位繼承人死亡時，則由後位繼承人繼承。預備繼承人、先位後位繼承人雖然係由被繼承人所指定，但此時法定繼承人卻為優先³⁹。

德國繼承法之法定繼承，為無限繼承主義，只要與被繼承人有血緣關係者，均有機會繼承遺產，依德國民法繼承編相關規定，法定繼承人第一順位為被繼承人之直系血親卑親屬（即被繼承人之子女、孫子女、曾孫子女等，其中親等近者為先，並有代位繼承）⁴⁰，第二順位為父母及其直系血親卑親屬（即被繼承人之父母、兄弟姊妹及兄弟姊妹的子女、孫子女等）⁴¹，第三順位為

³⁶ 陳自強（等編譯），《德國民法（下）親屬編、繼承編》，二版，頁 369，元照；陳惠馨，前揭註 29，頁 23；蘇鈺喻（2019），《遺產繼承特留分之研究：以法制史之考察為中心》，頁 25、26，世新大學法律學院碩士班碩士論文。

³⁷ 陳自強（等編譯），前揭註 34，頁 371。

³⁸ Peter Gottwald, Dieter Schwab and Eva Büttner (2001), Family and succession law in Germany (pp.120-123). Kluwer law international；蘇鈺喻，前揭註，頁 26-28、30-31；史尚寬，前揭註，頁 31、32。

³⁹ 林映辰（2021），《我國法定繼承現制之檢討》，頁 8、9，銘傳大學法律學系碩士班碩士論文；史尚寬，前揭註 19，頁 29、30。

⁴⁰ BGB § 1924:

(1) Gesetzliche Erben der ersten Ordnung sind die Abkömmlinge des Erblassers.

(2) Ein zur Zeit des Erbfalls lebender Abkömmling schließt die durch ihn mit dem Erblasser verwandten Abkömmlinge von der Erbfolge aus.

(3) An die Stelle eines zur Zeit des Erbfalls nicht mehr lebenden Abkömmlings treten die durch ihn mit dem Erblasser verwandten Abkömmlinge (Erbfolge nach Stämmen).

(4) Kinder erben zu gleichen Teilen.

⁴¹ BGB § 1925:

(1) Gesetzliche Erben der zweiten Ordnung sind die Eltern des Erblassers und deren Abkömmlinge.

祖父母及其直系血親卑親屬⁴²，第四順位為曾祖父母及其直系血親卑親屬⁴³，以下以此類推⁴⁴，被繼承人有配偶時，則與血親繼承人共同繼承⁴⁵。

（二）日本

日本舊法原為封建式家長制度，規定戶主及家督繼承，由長男獨占繼承。於 1947 年始廢除家制、戶主及家督繼承制度（亦即戶主權利義務的繼承，其中關於系譜、祭具及墳墓所有權等祭祀

(2) Leben zur Zeit des Erbfalls die Eltern, so erben sie allein und zu gleichen Teilen.

(3) Lebt zur Zeit des Erbfalls der Vater oder die Mutter nicht mehr, so treten an die Stelle des Verstorbenen dessen Abkömmlinge nach den für die Beerbung in der ersten Ordnung geltenden Vorschriften. Sind Abkömmlinge nicht vorhanden, so erbt der überlebende Teil allein.

(4) In den Fällen des § 1756 sind das angenommene Kind und die Abkömmlinge der leiblichen Eltern oder des anderen Elternteils des Kindes im Verhältnis zueinander nicht Erben der zweiten Ordnung.

⁴² BGB § 1926:

(1) Gesetzliche Erben der dritten Ordnung sind die Großeltern des Erblassers und deren Abkömmlinge.

(2) Leben zur Zeit des Erbfalls die Großeltern, so erben sie allein und zu gleichen Teilen.

(3) Lebt zur Zeit des Erbfalls von einem Großelternpaar der Großvater oder die Großmutter nicht mehr, so treten an die Stelle des Verstorbenen dessen Abkömmlinge. Sind Abkömmlinge nicht vorhanden, so fällt der Anteil des Verstorbenen dem anderen Teil des Großelternpaares und, wenn dieser nicht mehr lebt, dessen Abkömmlingen zu.

(4) Lebt zur Zeit des Erbfalls ein Großelternpaar nicht mehr und sind Abkömmlinge der Verstorbenen nicht vorhanden, so erben die anderen Großeltern oder ihre Abkömmlinge allein.

(5) Soweit Abkömmlinge an die Stelle ihrer Eltern oder ihrer Voreltern treten, finden die für die Beerbung in der ersten Ordnung geltenden Vorschriften Anwendung.

⁴³ BGB § 1928:

(1) Gesetzliche Erben der vierten Ordnung sind die Urgroßeltern des Erblassers und deren Abkömmlinge.

(2) Leben zur Zeit des Erbfalls Urgroßeltern, so erben sie allein; mehrere erben zu gleichen Teilen, ohne Unterschied, ob sie derselben Linie oder verschiedenen Linien angehören.

(3) Leben zur Zeit des Erbfalls Urgroßeltern nicht mehr, so erbt von ihren Abkömmlingen derjenige, welcher mit dem Erblasser dem Grade nach am nächsten verwandt ist; mehrere gleich nahe Verwandte erben zu gleichen Teilen.

⁴⁴ BGB § 1929:

(1) Gesetzliche Erben der fünften Ordnung und der ferneren Ordnungen sind die entfernteren Voreltern des Erblassers und deren Abkömmlinge.

(2) Die Vorschrift des § 1928 Abs. 2, 3 findet entsprechende Anwendung.

⁴⁵ BGB § 1931:

(1) Der überlebende Ehegatte des Erblassers ist neben Verwandten der ersten Ordnung zu einem Viertel, neben Verwandten der zweiten Ordnung oder neben Großeltern zur Hälfte der Erbschaft als gesetzlicher Erbe berufen. Treffen mit Großeltern Abkömmlinge von Großeltern zusammen, so erhält der Ehegatte auch von der anderen Hälfte den Anteil, der nach § 1926 den Abkömmlingen zufallen würde.

(2) Sind weder Verwandte der ersten oder der zweiten Ordnung noch Großeltern vorhanden, so erhält der überlebende Ehegatte die ganze Erbschaft.

(3) Die Vorschrift des § 1371 bleibt unberührt.

(4) Bestand beim Erbfall Gütertrennung und sind als gesetzliche Erben neben dem überlebenden Ehegatten ein oder zwei Kinder des Erblassers berufen, so erben der überlebende Ehegatte und jedes Kind zu gleichen Teilen; § 1924 Abs. 3 gilt auch in diesem Falle.

財產，即屬家督繼承之特權財產），於自由主義興起後，逐漸走向當前法制之財產繼承⁴⁶。

不同於德國，日本採法定繼承，繼承人之種類及範圍均依法律規定，須與被繼承人有一定身份關係者方得為繼承人，無法依被繼承人之意思創造繼承人，亦即被繼承人無法以遺囑指定法定繼承人以外之人作為繼承人⁴⁷。然而，被繼承人可以藉由包括遺贈之方式，使非法定繼承人獲得「類似」法定繼承人之地位（惟包括受遺贈人仍與繼承人地位不同，例如：於多數法定繼承人之情形中，其中一位繼承人拋棄繼承時，他其繼承人繼承之遺產得依其應繼分比例而增加，然包括受遺贈人則否）⁴⁸。日本民法所規定之法定繼承為配偶繼承人以及血親繼承人，血親繼承乃依順位而繼承，第一順位為子女（並有代位繼承）⁴⁹，第二順序為直系尊親屬（包括父母、祖父母、曾祖父母等，以親等近者優先繼承），第三順位為兄弟姊妹（亦適用代位繼承）⁵⁰，配偶則為當然繼承人

^{51 52}。

雖然日本民法有遺囑之制度，惟如前所述，日本採法定繼承，遺囑並無法創造繼承人，且為確保遺囑的明確性以及避免日後紛爭，遺囑內容之事項限於法律所規定之事項，其中，法律所規定可為遺囑內容之事項，亦不包括指定非法定繼承人為繼承人⁵³。

⁴⁶ 潮見佳男（2014），《相統法》，頁 4、5，弘文堂；陳惠馨，前揭註 29，頁 22；史尚寬，前揭註 19，頁 36。

⁴⁷ 田村洋三、小畑真史、北野俊光、雨宮則夫、秋武憲一、淺香紀久雄、松本光一郎（2017），《補訂実務相統関係訴訟遺産分割の前提問題等に係る民事訴訟実務マニュアル》，頁 53、54，日本加除。

⁴⁸ 潮見佳男，前揭註 44，頁 9，前田陽一、本山敦、浦野由紀子，前揭註 18，頁 399。

⁴⁹ 日本民法第八百八十七條：

「被相統人の子は、相統人となる。

被相統人の子が、相統の開始以前に死亡したとき、又は第八百九十一條の規定に該当し、若しくは廃除によって、その相統権を失ったときは、その者の子がこれを代襲して相統人となる。ただし、被相統人の直系卑属でない者は、この限りでない。

前項の規定は、代襲者が、相統の開始以前に死亡し、又は第八百九十一條の規定に該当し、若しくは廃除によって、その代襲相統権を失った場合について準用する。」

⁵⁰ 日本民法第八百八十九條：

「次に掲げる者は、第八百八十七條の規定により相統人となるべき者がいない場合には、次に掲げる順序の順位に従って相統人となる。

一 被相統人の直系尊属。ただし、親等の異なる者の間では、その近い者を先にする。

二 被相統人の兄弟姊妹。

第八百八十七條第二項の規定は、前項第二号の場合について準用する。」

⁵¹ 日本民法第八百九十條：

「被相統人の配偶者は、常に相統人となる。この場合において、第八百八十七條又は前條の規定により相統人となるべき者があるときは、その者と同順位とする。」

⁵² 潮見佳男，前揭註，頁 18、19；松原正明（1994），《判例先例相統法 I 遺産分割》，頁 49、54-56，日本加除。

⁵³ 潮見佳男，前揭註 44，頁 217。

（三）英國

英國從封建社會之長子繼承制、單純繼承制（直系血親及旁系血親才可繼承）及限嗣繼承制（直系子孫才可繼承）之法定繼承制，在自由主義興起後，逐漸發展成當前之遺囑繼承制及無遺囑繼承制度（*Succession Ab Intestato*）。依 1937 年遺囑法規定，有效之遺囑方得適用遺囑繼承，無效遺囑則屬無遺囑繼承。1925 年財產條例、1925 年遺產管理法調整過去無遺囑繼承之法律關係（如廢除長子繼承制及男性優於女性，將配偶放在法定繼承人之前位等），1938 年家庭供養條例、1952 年無遺囑繼承條例，規定被繼承人對家庭成員負扶養義務，不得以遺囑排除，生存配偶、未成年兒子、未婚女兒，身體或精神疾病而無法自理之子女，可向法院聲請從遺產撥付生活費，而發展出遺囑繼承酌給制度，從遺囑絕對自由轉向遺囑相對自由⁵⁴。

依據 1925 年遺產管理法，任何沒有遺囑的死亡者，其動產或不動產由具有出售權限之遺產管理人（*personal representatives*）管理（*be held in trust*）⁵⁵，遺產管理人以遺產之現金及處分遺產後之現金清償債務及費用後，將剩餘之無遺囑財產（*residuary estate of the intestate*）分配予無遺囑繼承人（*persons beneficially entitled on intestacy*）⁵⁶。無遺囑繼承人包括配偶及血親親屬。配偶僅限於具有合法夫妻身分之配偶，已經離婚或處於法院判決分居之配偶則喪失繼承權。血親親屬繼承順序，第一順序繼承人為直系血親卑親屬（*Issue*），包括婚生子女（*Legitimate children*）、非婚生子女（*Illegitimate children*）及養子女（*Adopted children*）、人工授精子女（*Artificial insemination*）。第二順序繼承人為父母。第三順序繼承人為全血緣之兄弟姊妹（*Brothers and sisters of whole blood*）及其直系血親卑親屬。第四順序繼承人為半血緣之兄弟姊妹

⁵⁴ 蘇鈺喻，前揭註 34，頁 47、48。

⁵⁵ “On the death of a person intestate as to any real or personal estate, that estate shall be held in trust by his personal representatives with the power to sell it.” section 33(1), Administration of Estates Act 1925.

⁵⁶ “The personal representatives shall pay out of : (a) the ready money of the deceased (so far as not disposed of by his will, if any); and (b) any net money arising from disposing of any other part of his estate (after payment of costs), all such funeral, testamentary and administration expenses, debts and other liabilities as are properly payable thereout having regard to the rules of administration contained in this Part of this Act, and out of the residue of the said money the personal representative shall set aside a fund sufficient to provide for any pecuniary legacies bequeathed by the will (if any) of the deceased.” ; “ During the minority of any beneficiary or the subsistence of any life interest and pending the distribution of the whole or any part of the estate of the deceased, the personal representatives may invest the residue of the said money, or so much thereof as may not have been distributed, [under the Trustee Act 2000]. ” ; “ The residue of the said money and any investments for the time being representing the same, [and any part of the estate of the deceased which remains] unsold and is not required for the administration purposes aforesaid, is in this Act referred to as “the residuary estate of the intestate” Section 33(2),(3) and (4), Administration of Estates Act 1925.

(Brothers and sisters of half blood) 及其直系血親卑親屬。第五順序繼承人為祖父母。第六順序繼承人為全血緣之伯、叔、姑、舅、姨 (Uncles and aunts) 及其直系血親卑親屬。第七順序繼承人為半血緣之伯、叔、姑、舅、姨及其直系血親卑親屬⁵⁷。配偶無固定繼承順序，其可與第一順序、第二順序、第三順序之血親繼承人共同繼承⁵⁸。

(四) 美國

雖然美國繼承法制依各州規定 (普通法 (common law) 或成文法 (statutory law)) 而未竟相同，然而各州繼承法之主要原則均承襲英國法繼承法制原則，採遺囑繼承制，尊重被繼承人以遺囑自由處分遺產，並有無遺囑繼承 (Succession Ab Intestato, or intestate succession) 制度，補充規定被繼承人未立遺囑之情形。除路易士安那州外，除被繼承人之配偶對於遺產享有法定保障一定比例之權利外 (statutory share, elective share, statutory elective share, or force share，亦即配偶得選擇取得遺囑所遺之遺產或選擇取得遺產一定比例之權利)，被繼承人可以遺囑剝奪 (Disinherit) 子女或其他親屬之繼承權，且子女或其他親屬並無實定法之保障 (Statutory protection) 可對抗被繼承人遺囑剝奪其繼承權。繼承人與被繼承人之債權人之權利，乃藉由遺囑驗證法院 (probate court) 之監督加以保障⁵⁹。

於無遺囑死亡 (died intestate) 之情形，遺囑驗證法院會指派一名遺產管理人 (administrator) 清理被繼承人債務與分配遺產，並將遺產移交予法定繼承人 (heirs law)。法定繼承人多為配偶或子女、孫子女 (親等近者優先)，若無配偶及子女 (孫子女) 時，則為父母及兄弟姐妹共同繼承，若無配偶、子女 (孫子女)、父母，始為兄弟姐妹，其次為姪甥，再其次為姑伯叔舅等，乃至其他血親，而不包含姻親。此外，採共有財產 (joint property, or community property) 制度州 (採傳統共有財產制州包

⁵⁷ “The residuary estate of an intestate shall be distributed in the manner or be held on the trusts mentioned in this section, namely: (i) If the intestate leaves a [spouse or civil partner], then in accordance with the following table: (1) If the intestate leaves no issue: the residuary estate shall be held in trust for the surviving spouse or civil partner absolutely. (2) If the intestate leaves issue...”

Section 46(1), Administration of Estates Act 1925.

⁵⁸ Roger Kerridge and A.H.R Brierley (2009), Parry and Kerridge: the law of succession 12th edition (pp. 8, 16-21). Sweet and Maxwell；蘇鈺喻，前揭註 34，頁 48、49；史尚寬，前揭註 19，頁 40。

⁵⁹ Jesse Dukeminier, Stanley M. Johanson (1995), Will, trusts, and estates 5th edition (pp. 484, 485). Little, Brown and Company; Gerry W. Beyer (1995), Teaching materials on estate planning (pp. 28, 29). West Publishing Co; 楊崇森 (2017)，〈美國繼承法之理論與運作〉，《月旦法學雜誌》，第 261 期，頁 154-156；蘇鈺喻 34，前揭註，頁 42。

括：路易斯安納州、德州、新墨西哥州、亞利桑那州、加州、內華達州、華盛頓州、愛達荷州）規定，夫妻共有財產於配偶一方死亡時，就生存配偶共有財產之應有部分仍屬於生存配偶，而不列入遺產⁶⁰。

五、台灣繼承法制概述

民法以法定繼承為原則，被繼承人即遺囑人並得以遺囑，在不侵害其他繼承人特留分範圍內，對於各繼承人為應繼分之指定或為遺產分割方法之指定，被繼承人並得以遺囑對於非法定繼承人為遺贈，但受遺贈人並非繼承人⁶¹。

按民法第 1138 條規定：「遺產繼承人，除配偶外，依左列順序定之：一、直系血親卑親屬。二、父母。三、兄弟姊妹。四、祖父母。」民法對於繼承資格有次序之限制，不允許當事人以另行約定之方式改變之。民法第 1187 條規定：「遺囑人於不違反關於特留分規定之範圍內，得以遺囑自由處分遺產。」為有限度的遺囑處分自由，基於前述之意思說，被繼承人生前對其財產有自由處分權，於其死亡時，於不違反特留分之範圍內自得將其遺產傳於其所欲指定之人。然而民法並非採遺囑繼承制度，被繼承人無法藉由遺囑指定繼承人（雖然舊民法 1142 條有指定繼承之規定，但該規定已經刪除），因此被繼承人並無法透過遺囑創造繼承人，充其量僅能就民法第 1138 條規定之順序內指定繼承人應繼分之分配，至於指定非法定繼承人之人為繼承人時，該人僅為受遺贈人，為劣後債權人（須待遺囑執行或遺產管理人清償債務後，方可請求交付遺贈物），亦非繼承人（此部分詳後述第六章第二節）。

有關而特留分制度之設計，係為避免近親因被繼承人死亡而流離失所，生活陷入窘境，其存在有「近親扶養」之意，然而，縱使該遺囑侵害繼承人之特留分，仍應認為該遺囑為有效，而由因被繼承人所為之遺贈，至應得特留分之人致其應得之數額不足者，得按其不足之數由遺產扣減之（民法第 1225 條前段之規定參照），惟本研究不涉及侵害特留分之情形，蓋特留分係由特留分被侵害者對於侵害者之扣減請求，並非本文討論之範圍。此外，關於死因贈與契約，因係被繼承人生前與受贈人作成贈與契約時即已成立，僅待被繼承人死亡為生效期限，作為該契約之生效要件，而與遺囑繼承不同，故本文亦不另為說明。

⁶⁰ Robert J. Lynn(1992), Introduction to estate planning 4th edition (pp. 60-61, 72-73). West Publishing Co; 楊崇森，前揭註 57，頁 152-153；蘇鈺喻，前揭註 34，頁 42、43。

⁶¹ 陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 13。

第二節 傳銷權能否繼承

傳銷權能否繼承之理論建構，以下說明之：

一、否定說（即不得繼承）

論者認為，由於傳銷權具有屬人性之特徵，權利、義務具一身專屬性，為被繼承人一身專屬者，應認為其不得繼承。傳銷事業與傳銷商間具備「特別信賴關係」及，強調當事人間係基於信任關係而訂立此參加契約，法理上具備一身專屬性，故為屬人性契約。倘參加契約當事人之履行能力有變或有情事變更之情形產生時，如：傳銷商死亡時，該參加契約原則上即告終止，將不再由其繼承人所繼承，民法第 1148 條第 1 項但書之規定：「但權利、義務專屬於被繼承人本身者，不在此限。」同此旨趣。

二、肯定說（即均得繼承）

有論者謂，參加契約可衍生財產利益，故認為屬於財產契約，被繼承人財產上之權利、義務原則上均得由繼承人繼承之，故無論參加契約發展至何階段，均得作為繼承標的而得繼承，民法第 1148 條第 1 項本文：「繼承人自繼承開始時，除本法另有規定外，承受被繼承人財產上之一切權利、義務。」同此旨趣。

三、本文見解：折衷說

（一）傳銷權之「光譜現象」

參加契約起初係由傳銷商以「人與人」、「面對面」之銷售模式所進行，確實係由「屬人性」作為開端。與一般之最終消費者有別，傳銷商於加入傳銷事業後，除為傳銷事業之消費者外，亦同時為傳銷事業推廣銷售公司產品，而應為消費商及經營者。傳銷商於消費的同時，亦得獲取一定之佣金、獎金。同時，傳銷商得以邀請有相同消費習慣之消費者加入傳銷商之行列，輔導其成為消費商及經營者，在消費的同時，鼓勵每個人建立自己的事業，而非僅是單純的購買商品。透過傳銷商一代一代的介紹、招募、輔導下線的過程，將建構龐大之組織體（若每一代傳銷商皆推薦六個人加入組織體成為傳銷商，只要發展至第十三代，傳銷商之下線組織人數即會大於全球總人口）。每一代傳銷商均透過其銷售能力累積組織的團體經濟利益，隨著加入的人愈多，該參加契約所衍生之財產利益性質愈為明顯，此時傳銷權財產性已顯露，而具備轉讓價值。

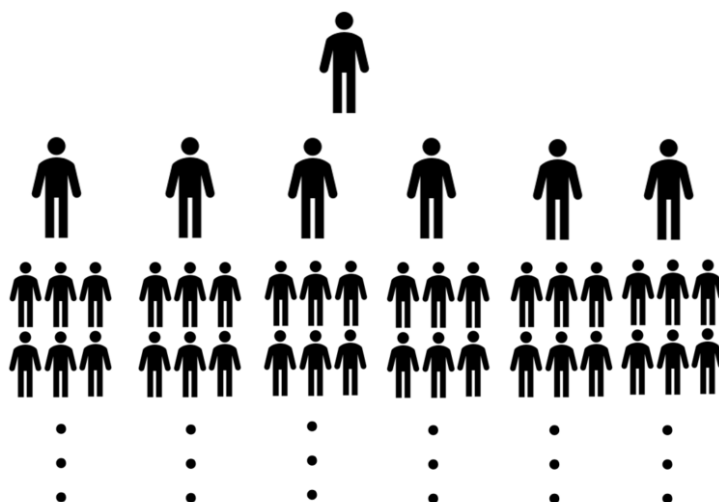


圖 1 多層次傳銷連鎖發展： $6^{13}=13,060,694,016>$ 目前世界總人口(約 80 億)

然而縱使參加契約已發展至具備財產性質之階段，惟該財產性質仍會隨著傳銷商之營運方式、領導方式等等，而於各參加人間有不同之發展結果。各組織之發展，係隨著傳銷商之人格特質而有不同，其核心仍在參加「人」身上，與單純財產權之繼承有不同之處。

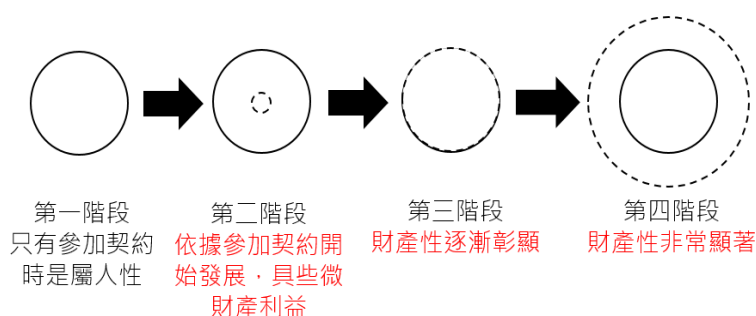


圖 2 傳銷權財產性包覆屬人性

故從傳銷權之本質觀之，其並非僅係單純之「屬人性契約」或是「財產性契約」，而應係由最初階段的屬人性契約，隨著時間的發展，逐漸具有財產利益，而該傳銷權最終係由財產性包覆屬人性，此乃傳銷權之「光譜現象」，而該屬人性質一直為傳銷權之核心。

- (二) 依民法第 1148 條第 1 項之規定，繼承人原則上承受被繼承人之財產上一切權利義務，惟同條項但書規定，若係具有屬人性質專屬於被繼承人一身之權利、義務，則不得為繼承標的。同前所述，本文認為民法第 1148 條第 1 項但書所規定之「屬人性」權利義務，應區分為「絕對屬人性」及「相對屬人性」，其中絕對屬人性又可區分為客觀

之絕對屬人性，及主觀(意定)絕對屬人性，若屬人格權、身分權或行使、履行與之密切關聯之權利義務(如扶養請求權、扶養義務)，客觀上僅能由本人履行，而不得由他人取代、移轉、繼承之，則為客觀之絕對屬人性，若為契約當事人主觀上將人之「信任、能力、技術」約定成為契約之要素，即由本人行使、履行，不得由他人代為行使、履行，則為主觀(意定)絕對屬人性，若契約當事人未將人之「信任、能力、技術」約定成為契約之要素，可由第三人代為履行，則為相對屬人性。而民法第 1148 條第 1 項但書所稱不得為繼承標的之情形，應係指「絕對屬人性」而言，而不包括「相對屬人性」之情形。此概念同民法體系之概念，透過委任契約、承攬契約、合夥契約之規定得以佐證：

1. 委任關係乃當事人約定，一方委託他方處理事務，他方允為處理之契約，委任人及受任人相互間之權利義務行使及履行，牽涉受任人之「能力、技術」，以及兩者間之「信任關係」，為民法規定「屬人性」之代表性有名契約。然而，如前所述，民法第 538 條規定經委任人允許，受任人得為「複委任」；又依民法第 550 條規定：「委任關係，因當事人一方死亡、破產或喪失行為能力而消滅。但契約另有訂定，或因委任事務之性質不能消滅者，不在此限」，可知委任契約非必然將當事人之「信任、能力、技術」列為契約之要素，亦非要求須由本人履行，且當事人得藉由約定之方式，使委任契約關係得以繼承。
2. 民法第 512 條第 1 項規定：「承攬之工作，以承攬人個人之技能為契約之要素者，如承攬人死亡或非因其過失致不能完成其約定之工作時，其契約為終止。」可知若承攬契約當事人將承攬人「個人之技能」作為契約之要素，則承攬人死亡時，承攬契約即為終止而無法繼承；反之，若契約當事人未將承攬人個人之技能作為契約之要素，承攬契約不因承攬人死亡而終止，故承攬契約關係仍得以繼承。亦足見承攬契約之當事人得藉由是否將承攬人之「個人技能」列為契約要素，而決定承攬契約得否繼承。
3. 民法第 687 條規定：「合夥人除依前二條規定退夥外，因下列事項之一而退夥：一、合夥人死亡者。但契約訂明其繼承人得繼承者，不在此限。……」則可知因合夥契約之權利義務牽涉合夥人間之信賴關係，故合夥人死亡時，原則上即發生退夥之效力，而無法繼承，然而合夥人間得透過約定之方式，使死亡合夥人之繼承人得以繼承合夥關係。

(三) 論者有謂：「以委任關係（民法第 550 條）為例，委任關係當事人間具高度信賴關係，故立法者於民法第 550 條，依多數的預設規定理論

設定「一方死亡時，契約消滅」作為任意的預設規定」。惟當事人固然得以約定該契約於當事人一方死亡時，契約不消滅，而由繼承人繼承之」⁶²。此外，最高法院 104 年度台上字第 1407 號判決亦指出：「按傳統人格權係以人格為內容之權利，以體現人之尊嚴及價值的『精神利益』為其保護客體，該精神利益不能以金錢計算，不具財產權之性質，固有一身專屬性，而不得讓與及繼承。然隨社會變動、科技進步、傳播事業發達、企業競爭激烈，常見利用姓名、肖像等人格特徵於商業活動，產生一定之經濟效益，該人格特徵已非單純享有精神利益，實際上亦有其『經濟利益』，而具財產權之性質，應受保障。又人之權利能力終於死亡，其權利義務因死亡而開始繼承，由繼承人承受。故人格特徵主體死亡後，其人格特徵倘有產生一定之經濟利益，該人格特徵使用之權利尚非不得由其繼承人繼承，而無任由第三人無端使用以獲取私利之理」，不論係前開學說或法院實務見解，均與本文有異曲同工之處。

(四) 關於契約權利義務繼承之議題，日本學說有針對高爾夫球會員權能否繼承之討論⁶³：

1. 高爾夫球會員權，可分為預託會員制、社團會員制和股東會員制等形式。
2. 預託會員制是指將入會保證金預交給經營高爾夫球場的公司，通過簽署高爾夫俱樂部入會契約成為會員的形式，大多數會員制度都是以此形式存在。雖然高爾夫球場公司和高爾夫俱樂部在法律上是不同的組織，但實際上高爾夫俱樂部是該公司的業務代理機構，會員權益被視為一種與該公司簽約的地位，內容包括高爾夫球場設施的優先使用權、預交金退還權和會費繳納義務等權利和義務。其章程通常有「會員死亡時喪失會員資格」之規定，對於此類規定，日本最高法院⁶⁴認為，此類情況下的會員地位具有一身專屬性，並非繼承的標的，因此要求確認會員地位的訴訟應當在相關會員去世時終止。而此一身專屬性之根據可能是源於高爾夫俱樂部的章程規定，但更根本的是高爾夫俱樂部基於會員之間的信任關係。
3. 但有以下級法院認為⁶⁵，預託會員制高爾夫俱樂部的組織運營並不是基於會員之間的人際信任關係，會員地位僅僅是一種基於契約的地位，其內容主要是高爾夫球場設施的優先使用權，原則上不應

⁶² 黃詩淳、張永健，前揭註 18，頁 300-301。

⁶³ 東京弁護士会法友全期会相統実務研究会（2016），《遺産分割実務マニュアル》，第三版，頁 145，ぎょうせい；松原正明（1994），前揭註 50，頁 180、181。

⁶⁴ 昭和 53 年 6 月 16 日最高裁判所第二小法廷判決。

⁶⁵ 平成 3 年 2 月 4 日東京高等裁判所判決。

該被視具有一身專屬性，因此得透過繼承進行的轉讓，並且認為章程中規定會員死亡是會員資格喪失的情況，僅僅是對於會員去世時當然喪失會員資格的注意性規定，不應該解釋為否定繼承的意思。預託會員制度高爾夫球俱樂部之實際情況，似乎亦為即使章程中有前述規定，亦得繼承。另外，如果會員權利被否定，則可繼承者僅限於預付金退還請求權以及已經發生的會費支付債務。如於無相關章程之情形中，通常應該將其視為一般財產權的繼承標的。

4. 社團會員制是指高爾夫球場的經營和會員組織未分離，會員組織成社團，該社團負責高爾夫球場的經營。會員是社團的成員，但該社團可以是以公益為目的的法人，也可以是一個無法律資格的社團，其目的是促進會員之間的親睦關係。無論哪種情況，這些社團都以會員之間的信任關係為基礎，因此會員權利具一身專屬性，除非章程中明確規定允許通過繼承進行轉讓，否則不應該被繼承。然而，實際上很少有這樣的特殊制度。
5. 股東會員制是指高爾夫球場的經營公司和高爾夫俱樂部在法律上雖然是分開的組織，但成為該公司的股東是成為高爾夫俱樂部會員的條件。由於允許股份繼承，因此原則上肯定其可繼承性乃有其根據。但是，如果章程中明確規定不允許會員權的繼承，於此情形下，則應如像預託會員制一般，不應該視為繼承之標的。
6. 無論是哪種會員制度，通常章程或規則中都明確規定了能否繼承，原則上可繼承性將根據這些規定來確定。此外，應根據高爾夫俱樂部的實際情況來解釋章程或規則的規定。如章程中規定會員死亡為資格消失的原因，是基於會員之間的信任關係，並且旨在確立會員地位的一身專屬性，則不具可繼承性。

(五) 本文認為，傳銷權得否成為繼承標的，應採「折衷說」為宜，依前述「光譜現象」之概念，可將傳銷權分為兩大區段，第一階段之前區段係單純之屬人性階段，因該傳銷權尚未開始發展組織，此時該參加契約僅取得抽象權利，並無任何財產性質，仍為屬人性質之階段；而第二至第四階段之後區段則逐漸有財產性質加入該傳銷權中，並且隨著時間的推移，財產性將漸漸包覆屬人性，仍不改傳銷權係「屬人性」之性質。前揭日本學說雖係討論高爾球會員權，然而關於一身專屬性之論點與本文之論點亦不謀而和。參諸前揭民法體系及學說、實務見解，本文認為傳銷事業得視其自身之營運性質，於與傳銷商訂定參加契約時，是否將傳銷商之「信賴、能力或技術」約定為契約要素，以決定使傳銷權得否繼承。若將「信賴、能力或技術」約定為契約要素，則傳銷權屬於主觀（意定）絕對屬人性，而不可繼

承；若未將「信賴、能力或技術」約定為契約要素，則傳銷權屬於相對屬人性，而可以繼承，於肯認傳銷權可以繼承後，傳銷事業得基於傳銷權雙務契約性及契約自由原則，對於繼承人為相關履約條件之限制。

第三節 類契約承擔

- 一、依民法第 1148 條第 1 項規定「繼承人自繼承開始時，除本法另有規定外，承受被繼承人財產上之一切權利義務；但權利義務專屬於被繼承人本身者，不在此限」，民法繼承為對於被繼承人地位之繼承，除有但書之情形外，對於被繼承人之權利義務為一般性、包括性繼承⁶⁶，因此，對於傳銷權之繼承並非僅限於傳銷權利之繼承，而係概括承受被繼承人之參加契約內容，包括享有基於參加契約而生之四大權利，並同時負擔基於參加契約所生之五大義務。
- 二、按最高法院 96 年度台上字第 80 號判決意旨「按當事人之一方將其因契約所生之權利義務，概括的讓與第三人承受，係屬契約承擔。」；最高法院 108 年度台簡上字第 27 號判決之旨「當事人之一方將其因契約所生之權利義務，概括的讓與第三人承受者，屬契約承擔，與單純的債權讓與不同，承受人所承擔者非僅限於讓與人享有之債權及負擔之債務，且及於因契約所生之法律上地位。」亦同此意旨。換言之，契約承擔為債之概括承受之一種態樣，乃承擔契約所生之法律上地位。
- 三、繼承人繼承傳銷權時，乃係繼承參加契約而生之一切權利、義務，並非僅就權利或義務之一部繼承之，而為承受被繼承人於參加契約之法律上地位，而與契約承之概念有所類同。因此，於傳銷商繼承人繼承傳銷權之一切權利義務後，若該繼承人對於參加契約之義務，有不能履行之情事，則將有前述給付不能、給付遲延及給付不完全等情況發生，因參加契約乃一繼續性契約，傳銷事業若不欲與該繼承人繼續該參加契約，則應向該繼承人終止之，並得向該繼承人請求損害賠償⁶⁷。

⁶⁶ 戴炎輝、戴東雄，前揭註 19，頁 6、112；陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 101、102；林秀雄，前揭註，頁 81。

⁶⁷ 民法第 263 條規定：「第二百五十八條及第二百六十條之規定，於當事人依法律之規定終止契約者準用之」；民法第 260 條規定：「解除權之行使，不妨礙損害賠償之請求。」

第四節 繼承人資格與履約條件之區別

- 一、由於傳銷權本質上具有屬性人，基於契約自由原則，於不違反法律強制規定下，傳銷事業得視事業之需求，於與傳銷商約定參加契約時，決定是否將該具備屬人性質之「信任、能力、技術」作為參加契約之要素，而決定傳銷權是否作為繼承標的，如傳銷事業確將前揭屬人性質約定為參加契約要素，即由本人行使、履行，不得由他人代為行使、履行，依前所述，此時傳銷權成為主觀(意定)之絕對屬人性，該傳銷權即非繼承之標的。此外，由於民法關於法定繼承人及其順位為強制規定，因此若傳銷事業乃針對繼承人資格進行限制，將違反強制規定，此已逾越契約自由之範疇，故不允許傳銷事業對於繼承人資格限制或變更之。
- 二、由於傳銷權之繼承，類同於契約承擔，因此繼承人所繼承者不單僅繼承傳銷權之財產利益，而應將參加契約所有之權利義務均予承擔。依前述傳銷權內涵之四大權利及五大義務，傳銷商具有推廣銷售、介紹及推薦、因推廣銷售或介紹權之行使而獲得佣金、獎金或其他等經濟利益、以及解除或終止契約之退出即要求傳銷事業將其退貨買回之權利，同時負有合法推廣傳銷事業、建立發展及維護組織、輔導下線組織、忠實及競業禁止、以及作為及不作為義務。此等權利及義務，因傳銷權之繼承，應由繼承人一併承擔之。
- 三、再基於其雙務契約之性質，基於傳銷權雙務契約之性質，繼承人於繼承後須本於傳銷商之義務，繼續負起輔導及發展組織之功能，故應容許傳銷事業訂定繼承人繼續輔導及發展組織之條件，作為繼承後之履約責任，如傳銷商聘階越高，其所負輔導及發展組織之責任即越高，傳銷事業對繼承人履約條件之要求亦可相應提高，如繼承人無法達成此等履約條件，傳銷事業得依約定終止傳銷權並主張債務不履行之權。
- 四、準上所言，傳銷事業與傳銷商簽訂參加契約時，為避免違反法律強制規定，應不得就傳銷商之繼承人資格加以限制。惟基於契約自由原則及參加契約之雙務契約性，傳銷事業得就事業之需求認定是否將傳銷商之「信任、能力、技術」作為參加契約之要素，以決定是否得成為傳銷商之繼承人之繼承標的。若傳銷事業不將參加契約關於傳銷商之「信任、能力、技術」作為要素，為使繼承人於繼承後仍能繼續負起輔導及發展組織之功能，應容許傳銷事業訂定繼承人能繼續輔導及發展組織之條件，作為繼承後之履約責任，由傳銷事業制定繼承相關之履約條件。而傳銷事業得依前述「光譜現象」之流程，制定寬嚴不同之履約條件，以利傳銷事業之發展。

第四章 臺灣傳銷產業傳銷權繼承制度之慣見規範

為了解台灣傳銷事業之繼承制度，是否符合我國法制規範，其落差為何，本研究擬取樣台灣傳銷事業 40 家之規定，再以此比較與我國法制之異同，取樣範圍包括前 10 大傳銷事業之規範以及抽樣 30 家傳銷事業之規範。爰將取樣之結果，說明如下：

第一節 2022 年臺灣營業額前 10 大傳銷事業之繼承規定

一、臺灣力匯有限公司（下稱力匯）⁶⁸

5.2. 世襲資格

5.2.1 直銷商因死亡或喪失行為能力者，直銷商之監護人或直銷商之配偶、已成年之直系血親應於半年內，申請直銷商資格之轉讓或繼承。

5.2.2 繼承人必須年滿 20 歲以上，非無行為能力人，屬於你的近親家庭成員。他/她必須符合相關條件、繼續完成你的責任和義務，以便參與本公司獎金計畫。

5.2.3 繼承人已具備本公司直銷商身份時，其承受之直銷商資格與本身直銷商資格必需是上下線關係，不得互為旁線。

二、安麗⁶⁹

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期直銷權予其受讓人/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：

⁶⁸ 多層次傳銷管理系統，力匯事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=341066_事業手冊\(營運規章\)&HASH=oSebJIU%2fOaR0IPBDRU9N3L%2fIDpQ%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=341066_事業手冊(營運規章)&HASH=oSebJIU%2fOaR0IPBDRU9N3L%2fIDpQ%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁶⁹ 多層次傳銷管理系統，安麗事業手冊，前揭註 6。

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 死亡之直銷權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。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作為報酬。

(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作為報酬。

(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) 具備充分之事業專門知識，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分資源。

(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。

三、葡眾⁷⁰

2.11.3 直銷權之繼承，應於繼承開始後六個月內，由各繼承人檢附繼承系統表、直銷權繼承切結書，由欲繼承直銷權者，向葡眾企業股份有限公司提出申請。

8.1 直銷商有下列任一情事發生者，葡眾公司得以書面通知，決定終止該直銷商之直銷權。

8.1.6 直銷商死亡，而該直銷商死亡後六個月內，仍未有人主張繼承直銷權者。

四、八馬國際事業有限公司（下稱八馬）

⁷⁰ 多層次傳銷管理系統，葡眾事業手冊，前揭註 8。

該公司營運規章中無傳銷權繼承制度之相關規定。

五、天麗生技國際股份有限公司（下稱天麗）

該公司營業規章中無傳銷權繼承制度之相關規定。

六、美商美安美台股份有限公司台灣分公司（下稱美安）⁷¹

第十節 超連鎖店主遺贈

（b）繳一份新的獨立超連鎖店主申請同意書，並且簽名，以表示同意繼續負起超連鎖店主應盡的義務，包括輔導和管理下線的責任。美安台灣公司必須批准合法的遺贈轉移。為了保障受贈者的權益，美安台灣公司將會要求有關證明文件。

七、美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司（下稱賀寶芙）⁷²

2.4 繼承

若健康事業會員身故，在符合相關的法律及 Herbalife Nutrition 規範，並通過 Herbalife Nutrition 的核准後，其健康事業會員權可移轉給繼承人。Herbalife Nutrition 除有正當理由外，不得拒絕健康事業會員權移轉給繼承人。繼承規則准許一位健康事業會員最多擁有及經營三個健康事業會員權—自己的健康事業會員權，再加上另外兩個因繼承而取得之健康事業會員權。被繼承的健康事業會員權可直接移轉給繼承人，若健康事業會員是績優組的成員，該健康事業會員權得以繼承人擁有的公司名義繼承。若繼承人與被繼承之健康事業會員在同一條線組織，則繼承健康事業會員權之等候期可被豁免(如規則 2.1.10 所述)。繼承人必須向 Herbalife Nutrition 提供 Herbalife Nutrition 所要求的文件，Herbalife Nutrition 對文件要求有最終且絕對之決定權。取消已故會員的健康事業會員權，應直接向 Herbalife Nutrition 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健康事業會員權。欲知詳情，請洽客服部。

健康事業會員權死亡移轉申請書請向客服部索取。

個人的健康事業會員權及被繼承的健康事業會員權各自獨立，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健康事業會員權的總購貨點數合併計算外，其須各自符合市場行銷計劃中有關之業務活動、零售數及領取獎金規定。繼承人須支付每個健康事業會員權下應繳納之費用與債務。

⁷¹ 多層次傳銷管理系統，美安事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=338878_14&HASH=ITl2oxifU0%2fXnu%2fk6vBL6FLZ5LU%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁷² 多層次傳銷管理系統，賀寶芙事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=333276_TW_ROC+Ver+35R_FINAL+CLEAN_Master+Template_20230630_Chi&HASH=tGiF9a37IUPozV1GfHNZGQy9N0s%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

八、艾多美股份有限公司（下稱艾多美）⁷³

5.3 繼承

- ① 當會員去世時，可按照其遺囑（無遺囑時為法定繼承人），將其經營權轉讓給會員的繼承人或受益人。
- ② 繼承之受讓人必須符合本營運規章的資格要求。

九、新加坡商全美世界控股有限公司台灣分公司（下稱全美世界）⁷⁴

4.2 當經銷商資格因經銷商死亡而轉讓時

- 4.2.1 自然人：BWL 將依照經銷商所立遺囑，於有指定轉讓經營權之情形下，將其經營權受讓予指定繼承人或遺囑所立之遺產受贈人或訂有受讓經營權契約所立之受讓人；如無遺囑將依法律規定處理。
- 4.2.2 公司行號：經銷商如為公司行號時，於公司行號負責人死亡之情況，其經營權將依據該營利事業的轉讓的法律規定進行轉讓。
- 4.2.3 前述所稱之受讓人皆須符合 BWL 資格及規範。
- 4.3 前項情形之經營權的受讓，必須由遺囑指定受讓經營權之繼承人、遺產受贈人、契約受讓人、遺囑執行人或法院指定之遺產管理人向 BWL 提交經核證的死亡證明書副本及附核證的遺囑副本，以及載有接收經營權年度續約日期之證明文件前來辦理。

十、美商如新華茂股份有限公司台灣分公司（下稱如新）⁷⁵

4.2 因死亡而轉讓

- (a) 自然人。在您去世後，可按照您的遺囑、無遺囑的法定繼承或其他方式將您的會籍轉讓給您的繼承人或其他受益人。當公司收到法院命令或有適當的法律文件載明轉讓給一位符合資格的受讓人之文件遞交給公司時，該轉讓將獲公司承認。公司鼓勵您向專長財產規劃的專業律師諮詢有關會籍的轉讓事宜以便您做出合適的安排。
- (b) 營利事業的參與人。如果您是一個營利事業的參與人，在您去世後，您在會籍中的利益將依據該營利事業的法律文件以及規範轉讓的適用法律規定進行轉讓，但所有受讓人都必須符合本政策與程序有關於在會籍中享有權益的資格要求。當公司收到法院命令或適用的法律文件，而該等命令或文件載明會籍將轉讓給一位符合資格的受讓人時，該轉讓將獲公司承認。

⁷³ 多層次傳銷管理系統，艾多美事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=330788_艾多美營運規章 2023_vol.1&HASH=Nj3OiK2Jr6x582VTNO5EICmzzTo%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁷⁴ 多層次傳銷管理系統，全美世界事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=E=338794_index&HASH=B7AFaTv4XEolET2DnC8OMLGuOnA%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁷⁵ 多層次傳銷管理系統，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=278072_附件 14_20211224t153114&HASH=DPdMRvQLVrt9zM8o9PZktrNqEc%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

(c) 當會籍在任何時期暫時沒有所有權人，或由於遺囑檢驗或其他法院程序而出現暫時無所有權人的空窗期時，其上線執行總監級品牌大使或以上獎銜的會員將負責操作該會籍。作為對他們提供服務的回報，上線執行總監級品牌特大使或以上獎銜的會員可收取服務費。此費用將相當於該會籍的淨獎金的 15%，公司將從該會籍的淨獎金中扣除此費用。

第二節 2022 年臺灣營業額前 10 大傳銷事業以外抽查 30 家傳銷

事業之繼承規定

一、美商婕斯環球有限公司台灣分公司（下稱婕斯）⁷⁶

4.1. 死亡或失去行為能力後的繼承

4.1.1 政策與程序 經銷商死亡後，法定繼承人應向本公司遞交完整之經營權轉讓申請文件，連同該經銷商之死亡證明複印件及指定繼承人的合法遺囑、信託或法院命令。待本公司審查完成後，將會把該經營帳號於婕斯公司所擁有之所有權利移轉予其法定繼承人。移轉後，該法定繼承人與其他經銷商一樣，應履行其經營帳號之所有權利與義務。

4.1.2 實際經營權利 本條款之轉讓須遵守 2.2 章節之實際經營權利政策。然若該法定繼承人已是經銷商，則其可選擇繼續經營原本已擁有之商務帳號或是繼承轉讓後之商務帳號。該法定繼承人必須在接獲婕斯公司通知後，於 30 天內作出決定並回報公司；一旦確認選項後，本公司法務規範部門將終止其未選擇之商務帳號。若 30 天內該法定繼承人未做出決定，則本公司將判定該法定繼承人欲保留其原本已擁有之商務帳號，而終止其有繼承權之商務帳號。

4.1.3 公司法人 若為法人身分商務帳號之公司負責人死亡，除非法院另有裁決，否則將該公司的經營帳號將依 4.1.1 條款，轉讓予合法且有權繼承公司權益之新任負責人。

二、生麗國際股份有限公司（下稱生麗）⁷⁷

五、繼承：身故、死亡或退休先行停權，可經營權轉讓，繼承有條件之繼承，需視繼承人是否勝任帶領組織、教育訓練、商品介紹等傳銷之基本能力，並為生麗公司經理階以上。

三、雙鶴⁷⁸

3.5.4 合夥人傳銷商中之一人因死亡而退夥，該傳銷事業不因之受影響，得由另一人當然全部繼承經營。

4.6 繼承

⁷⁶ 多層次傳銷管理系統，婕斯事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=321235_附件14-5&HASH=64TNLYJ68TnIJ%2bJlLgCGpFqImQ%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁷⁷ 多層次傳銷管理系統，生麗事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=337065_202309_生麗事業手冊&HASH=llqiAFTy55NmwttkN1U%2fxwqzE0%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁷⁸ 多層次傳銷管理系統，雙鶴事業手冊，前揭註 7。

4.6.1 傳銷商死亡時，除另有合夥人外，得依本條規定聲請繼承。

4.6.1.1 傳銷商死亡，其繼承人有數人時，應推舉一位代表人向雙鶴公司聲請繼承該傳銷商之傳銷權及體系，但該聲請繼承者若非雙鶴公司傳銷商者，僅得繼承該傳銷商於傳銷權終止前已得請領之獎金，該傳銷權將於次月因死亡而終止。傳銷商死亡後至本公司被告知其死亡時日止，在此期間內，因本公司不知此情事而仍繼續計算該傳銷權之獎金者，應視為該死亡傳銷商繼承人之所得，繼承人應協同本公司辦理所得扣繳變更作業。

4.6.1.2 前項繼承人於聲請繼承時，若非雙鶴公司傳銷商者，得於聲請繼承之先或同時聲請加入成為雙鶴公司傳銷商，相關作業應另依營業守則 2. 「如何成為傳銷商」之規定辦理。

4.6.1.3 聲請繼承時，應提出申請書、推舉代表同意書、繼承系統表、除戶戶籍謄本、全體繼承人之印鑑證明，雙鶴公司並得酌收處理手續費。

4.6.1.4 聲請繼承時，應於傳銷商死亡日起六個月內向雙鶴公司聲請，逾期不予受理，惟有不可歸責因素致未能及時提出聲請並經雙鶴公司認可者，不在此限。

4.6.1.5 營利事業型態傳銷商之負責人死亡時，應向雙鶴公司聲請變更該負責人之配偶為負責人，無配偶者，該死亡負責人之繼承人得準用本章節各款規定辦理繼承。

4.6.2 聲請繼承死亡傳銷商之傳銷權及體系者，依下列規定辦理：

4.6.2.1 請求合併傳銷權者

4.6.2.1.1 若該繼承人於聲請繼承時始成為雙鶴公司傳銷商者，該繼承人得直接取得死亡傳銷商在原體系之位置及相關之權利義務。

4.6.2.1.2 若該繼承人於聲請繼承之前已為雙鶴公司傳銷商者，該繼承人於聲請繼承之同時得向雙鶴公司聲請合併死亡傳銷商之組織，並以合併後之組織業績核定其獎金及獎銜，但若非直接推薦之上下線關係者，不得為之。

4.6.2.1.3 雙鶴公司核准前項聲請時，該被合併之傳銷權於次月當然終止。

4.6.2.2 不請求合併傳銷權者

4.6.2.2.1 若該繼承人於聲請繼承之前已為雙鶴公司傳銷商者，該繼承人於聲請繼承之同時得向雙鶴公司聲請不合併死亡傳銷商之組織，並分別核算死亡傳銷商及聲請繼承人之業績核定其獎金及獎銜。

4.6.2.3 其他相關權利義務悉依第三章獎金、獎銜與獎勵辦法各項規定辦理。

4.6.3 傳銷商死亡時，其繼承人全部均為無行為能力人者，得由該繼承人之監護人代向雙鶴公司依本章節之規定聲請繼承，但在該聲請繼承人成年之前，關於其傳銷權之權利義務之行使，雙鶴公司有權予以設限。

4.6.4 前項情形，經辦妥繼承聲請後，為延續其傳銷權，其傳銷權所產生之獎金金額如已足扣抵續約費用時，雙鶴公司有權逕予扣款作為延續其傳

銷權之續約費，但獎金若不足扣抵，監護人亦未代為續約者，其傳銷權將依照雙鶴公司之作業規定處理。

四、東震股份有限公司（下稱東震）⁷⁹

第三十二條(傳銷權之繼承)

擁有傳銷權之傳銷商死亡或喪失行為能力時，得由法定繼承人繼承其於東震公司之傳銷權，該法定繼承人須檢具傳銷權繼承之申請書、死亡證明書及戶籍謄本等相關證明文件，經東震公司核准後始生效力。本辦法未盡事宜，均依中華民國政府相關法律規範之。傳銷權之繼承由法定繼承人繼承，如繼承人已擁有東震公司傳銷權時，應放棄其中一傳銷權。法定繼承人需於繼承開始後之六個月內，檢具相關證明文件，向東震公司申請辦理傳銷權繼承，申請經核准後始生效力，逾期未辦理者，視同放棄該權利。法定繼承人同一順序為多人時，可由所有繼承人於六個月內自行協商由其中一人繼承傳銷權，繼承者應出具所有繼承人簽名之同意書向東震公司申請繼承，若逾期未辦理者視同放棄。

五、伯慶股份有限公司（下稱伯慶）⁸⁰

七、經銷權轉讓

（二）經銷商死亡、失蹤、被宣告為禁治產人或法人停業、解散時，本經銷契約當然終止，經銷商之資格不得移轉或繼承。

六、貝里斯商美麗樂生技股份有限公司台灣分公司（下稱美麗樂）⁸¹

共同享有單一直銷權之夫妻其中之一人死亡時，除非公司已收到相反的書面通知，或其配偶或其指定人不符合公司直銷商之資格時，直銷權並不因此受影響，由生存之配偶當然全部繼續經營。生存之配偶再婚後，得於通知公司後與其再婚之配偶聯名成為單一直銷商，但再婚後之配偶仍受公司之相關本守則之規範。

七、連法國際實業股份有限公司（下稱連法）⁸²

⁷⁹ 多層次傳銷管理系統，東震事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309017_附件14-附件2-111年堂主旅遊活動辦法-新增地點-報備公平會 doc&HASH=%2bQQTmlfHrmnrG7cZDH5dhR1dF7k%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309017_附件14-附件2-111年堂主旅遊活動辦法-新增地點-報備公平會doc&HASH=%2bQQTmlfHrmnrG7cZDH5dhR1dF7k%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁸⁰ 多層次傳銷管理系統，伯慶事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/fair/report/report_info.aspx?sn=16170254，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁸¹ 多層次傳銷管理系統，美麗樂事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=155534_直銷商守則20171221_20171221t135941&HASH=2ql7w%2fd0AvRyDPAwoI8jBrcby%2b0%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁸² 多層次傳銷管理系統，連法事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=319532_連法事業手冊202304&HASH=wemlxqDYk%2bm6B3fG1XCAwrHDfMo%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

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。

八、瑛誼綠科技股份有限公司（下稱瑛誼綠）⁸³

二、死因贈與：

- 1、督導階級（含）以上之傳銷商及早登記操作線之傳銷商不得辦理死因贈與。
- 2、辦理死因贈與時必須以書面申請，並取得瑛誼公司書面同意。
- 3、為保障傳銷商之傳銷權存續，傳銷商因死亡、重病無法執行傳銷事業與相關活動時，得申請由配偶或直系親屬繼承。若因死亡，繼承人需於繼承開始後三個月內檢附死因贈與申請書、死亡證明及戶籍謄本等相關文件向瑛誼公司提出申請，逾期未辦理者，視同放棄該權利。
- 4、繼受人必須完成該等級所需接受的課程，經檢核具有實質帶領組織成長的能力，才能開始承接經營，未完成課程期間，只能領取「零售獎金」與「組織差額獎金」，不能領取「組織輔導獎金」及「年終分紅獎金」或其他獎勵津貼，於此期間未核發的獎金，將不另行補發。若申請繼承開始三個月無法完成所有該聘階課程，則視同放棄繼承及獎金領取資格。
- 5、實質經營者死亡，繼受人僅能繼承實質經營者之傳銷商資格；若早期登記為操作者，須全數轉為實動線。
- 6、所有繼受人（含配偶）是否具備有實質帶領組織成長的能力，係依據直屬體系內合格經營者投票結果認定，在投票率達 30%的基本門檻下，同意票數超過 70%即認定為具有實質帶領組織成長的能力。
- 7、繼承項目包含「領導與輔導組織責任」、「零售獎金」，以及「組織差額獎金」、「組織輔導獎金」、「年終分紅獎金」。
- 8、繼受人每年需參與每月月會至少十次，若未符合者，則視同放棄繼承及獎金領取資格。
- 9、傳銷商辦理死因贈與與申請時，須繳交手續費新台幣 1,000 元整。

九、東森全球事業股份有限公司（下稱東森）⁸⁴

伍、經營權之繼承/監護宣告

- 一、傳銷商死亡或喪失行為能力時，其繼承人/法定代理人應於死亡/喪失行為能力時起三個月內檢附相關證明文件向東森全球提出申請，於經東森

⁸³ 多層次傳銷管理系統，瑛誼綠事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309079_直銷商營業規章電子化_20230112&HASH=Hn7Qz3tQ3uKlJ6IGn5qmArGNxY%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁸⁴ 多層次傳銷管理系統，東森事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=341505_新制度營運事業手冊\(2023.10.03 版本\)含行銷文案_2023.10.05&HASH=egMyS45Z%2b5Ed4fElrXght1b0wjo%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=341505_新制度營運事業手冊(2023.10.03 版本)含行銷文案_2023.10.05&HASH=egMyS45Z%2b5Ed4fElrXght1b0wjo%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

全球審核核准後，始生效力。倘繼承人/法定代理人不願繼承相關權利義務時，或逾期申請繼承經營權時，均視為終止經營權。

二、傳銷商死亡或喪失行為能力時，其繼承人/法定代理人應檢附之文件：

(一) 傳銷商死亡時，其繼承人應全權授權並指派乙名繼承人為代表人，檢附聲明書、死亡證明及相關證明繼承權之文件，主動向東森全球申請繼承經營權。

(三) 經營權僅限定由一人繼承，如各該繼承人或法定代理人就經營權繼承乙事發生爭議時，東森全球將先予保留該經營權之獎金，待爭議解決或訴訟確定後，由東森全球無息返還繼承人或法定代理人。

三、東森全球傳銷商得預立承受計劃書向東森全球申請於繼承開始後其經營權權利義務之歸屬，但東森全球擁有最終審核權。

十、紐西蘭商新益美亞洲國際有限公司台灣分公司（下稱新益美）⁸⁵

守則 10：經銷權的繼承

1. 傳銷商喪失行為能力或死亡，應由其法定繼承人或指定之代理人，繼承合約中所述之一切權益。無人繼承或繼承人不願繼承時，其一切經銷權益由公司全權處理。
2. 傳銷商之法定繼承人或指定之代理人，應於傳銷商喪失行為能力或死亡後 1 個月內，提具法律證明文件主動向公司提出繼承申請，超過期限或經公司通知而未於期限內提出申請者，其一切經銷權益由公司全權處理。
3. 若不是傳銷商死亡或喪失行為能力時，不構成繼承要件，新益美台灣分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。

十一、多特瑞⁸⁶

第 21 條 繼承者及主張

C. 經銷權繼承。如果健康倡導者去世或喪失行為能力，該健康倡導者的組織將依據有關法律傳給其合法繼承人。獲得公司批准後，第 4.H 條不適用於為另一經銷權合法繼承人的健康倡導者。繼承人應及時將此事通知公司，並提供適當的文件。

十二、美商萊威國際有限公司台灣分公司（下稱萊威）⁸⁷

⁸⁵ 多層次傳銷管理系統，新益美事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309613_20230116_實施細則&HASH=lpApIB4BAjT%2b%2feflHN7fkgG2Hew%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁸⁶ 多層次傳銷管理系統，多特瑞事業手冊，前揭註 9。

⁸⁷ 多層次傳銷管理系統，萊威事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=340602_附件 14-20230927&HASH=1LzT0AwlGviL3xZ3NWdvwmM3osk%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=340602_附件14-20230927&HASH=1LzT0AwlGviL3xZ3NWdvwmM3osk%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

會員身故：如果會員身故，在事先獲得萊威公司核准的條件下，會員資格可以依其意願或在無遺囑之情況下依法轉讓給會員的繼承人。請附①死亡證明②經公證的遺囑或其他可證明繼承人有權繼承的文件③填寫完成且經簽名的新「獨立經銷商申請書暨契約書」。

十三、美商優莎納股份有限公司台灣分公司（下稱優莎納）⁸⁸

3.19 繼承權

除有特別之指定繼承人外，倘若直銷商不幸逝世或喪失處理業務能力，其賺取佣金和紅利的權利、團隊、以及所有直銷商責任將轉移給其法定繼承人。法定繼承人超過一人時，應自行協調由其中一人繼承之。若直銷商不幸逝世或喪失處理業務能力，其繼承人必須向 USANA 公司呈交死亡或喪失處理業務能力的證明，連同繼承權證明，例如遺囑認證書或永久授權書，及資料正確的「直銷商申請表及協議書」，以便 USANA 公司處理有關事宜。即使您現時已擁有或經營直銷商業務，您仍可以繼承及保留另一直銷商會籍。若不幸逝世的直銷商沒有預立遺囑，且 USANA 公司未在已故直銷商逝世後 6 個月內接獲其遺產授權代表、繼承人、受遺贈人、繼任受託人、遺產代理人或遺囑執行人的繼承權申請，該原有之直銷商戶籍將視為不得轉讓。

十四、美商威望股份有限公司台灣分公司（下稱威望）⁸⁹

第十節 繼承

在直銷商本人死亡或無法執行其法律行為時，則此直銷商之所有權益，均可以書面向威望公司申請繼承，過繼予其指定之合法繼承人，如繼承人有數人者，則應自行協定，劃歸一人所有。此繼承人需負所有威望公司直銷商之責任及義務，並享有應得的權益，按升等辦法的合格條件領取獎金。為求公司及組織穩健經營，經理級以上之直銷權繼承人必須有至少維持每月合格經理的能力，但組織下線不及 50 名者除外。威望公司有權審核繼承人之資格，並有權不予同意。

直銷商本人死亡或法人商號直銷商暫停或終止營業後三個月內，均無人申請繼承或公司不予同意者，威望公司得按本章第六節之規定辦理。繼承人繼承後，威望公司有權於六個月之期間內審查繼承人是否有無力經營或不符相關法令及公司政策等之情事，如有該等情事，經要求限期改正，直銷商怠於改正者，威望公司有權按第六節之規定辦理。

⁸⁸ 多層次傳銷管理系統，優莎納事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=331320_美商優莎納股份有限公司台灣分公司條款與政策_20230723&HASH=XHLIHghlGpbtYeyiyikGnvh0SIM%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁸⁹ 多層次傳銷管理系統，威望事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=324589_威望公司政策與營業程序_20230530&HASH=PVCB3Am2bID2F7spghiUHkaOzLg%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

十五、伊絲碧媿國際股份有限公司（下稱伊絲碧媿）⁹⁰

取得資格

五、經理階級以上會員，可實行世襲制【直系血親子女繼承資格】。

六、繼承顧問經理(含以上)聘階，如無法專職專業即調整資格改為繼承鑽石經理。

十六、天萊生技事業有限公司（下稱天萊）⁹¹

7.2 經銷權之繼承

7.2.1

擁有同一經銷權之傳銷商死亡或喪失行為能力時，於所有法定繼承人中，得選定一人繼承天萊公司支付該經銷權所產生之各項獎金分配，但繼承人所能繼承者，僅止於獎金部份，其他如資格及各項獎勵等概不認定，且其必須為或申請為傳銷商。

7.2.2

若經銷權屬合夥之型態，而其中一人死亡，生存之一方將繼承經銷權利與義務。

7.2.3

法定繼承人須於繼承開始後 60 天內，檢具相關證明文件，向天萊公司申請繼承，申請經核准後始可生效；逾期未辦理者，視同放棄該項權利。

7.2.4

本辦法未盡事宜，概依『民法繼承篇』之規定處理之。

十七、比利安國際股份有限公司（下稱比利安）⁹²

5.10 經銷權之世襲

5.10 .1 擁有同一經銷權之夫妻均死亡或均喪失行為能力時，其所有法定繼承人中得選定一人，繼承本公司應支付該經銷權所產生之各項獎金，原經銷權在法定繼承人簽領該繼承獎金後即宣告終止；法定繼承人的繼承範圍不包括經銷權利之行使。

5.10 .2 38 經銷商（含）以下聘階經銷商之法定繼承人須於繼承開始後（即被繼承人死亡日隔日起算）之 60 天內，檢具相關證明文件，向本公

⁹⁰ 多層次傳銷管理系統，伊絲碧媿事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309049_2023.1.12-IT%27S+BEATTIYA+事業手冊+第7版-修改法定代理人入會年齡資格&HASH=vHHrh4Oxgd6L8IKPZHjqfh1n7HQ%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁹¹ 多層次傳銷管理系統，天萊事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=253771_附件14-天萊-營運規章事業手冊20210310修_20210311t160250&HASH=afgFFzkSjclbmmj3DR%2biuIts%2b3s%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁹² 多層次傳銷管理系統，比利安事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=338787_231001營運規章&HASH=vo2J06LyaomvImm%2bsqmmmpUraqms%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

司申請繼承獎金，申請經核准後始可生效；逾期未辦理者，視同放棄該項權利。

5.10 .3 世襲：41 經銷商（含）以上聘階經銷商適用。41 經銷商（含）以上聘階經銷商，可申請世襲，世襲繼承人將擁有經銷權內之一切權利與義務。

5.10 .4 世襲繼承人，必須於取得資格日隔日起 60 天內向本公司提出申請，超出此時間，本公司得要求申請人重新取得資格、或拒絕受理申請。

5.10 .5 本章程未盡事宜，概依「民法繼承篇」、「遺產及贈與稅法」之相關規定辦理之。

十八、吉好康生物科技股份有限公司（下稱吉好康）⁹³

八、經營權繼承或轉讓

6.傳銷商因故死亡時，其直系親屬(父母、配偶、子女)均得以辦理繼承。

7.申請經營權繼承時，繼承人如已加入公司傳銷商，其經營權總和不得超過 7 個經營權。

十九、伸凰有限公司（下稱伸凰）⁹⁴

五、傳銷商權益之繼承原則

1. 傳銷商之遺產繼承人，如為未成年且年紀幼小者，其上手直系傳銷商應盡其輔導之義務，協助維護其所屬之傳銷商。
2. 傳銷商之繼承人，如為合夥人（配偶）或已成年子女，或雙親自動放棄傳銷權，須以書面具結，並由其最高上手體系領導人簽名見証。
3. 合夥人有一方死亡，另一生存者有權接收傳銷商權，並享有一切權利。
4. 伸凰公司傳銷商權視為遺產得由合夥人或直系血親繼承，並履行傳銷商之責任。

二十、東埔生物科技股份有限公司（下稱東埔）⁹⁵

7.2 傳銷權之繼承

7.2.1 擁有同一傳銷權之傳銷商均死亡或均喪失行為能力時，於所有法定繼承人，得選定一人繼承東埔生技公司支付該傳銷權所產生之各項獎金分

⁹³ 多層次傳銷管理系統，吉好康事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/fair/report/report_info.aspx?sn=16049372，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁹⁴ 多層次傳銷管理系統，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=327562_112-6-20事業手冊&HASH=iA1SiEX%2b0kQ79NtMxicEnBQ%2bBwU%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁹⁵ 多層次傳銷管理系統，東埔事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=308778_東埔-營運規章%2b&HASH=lf7yof0TVGD2O31aTLrLowkNy2A%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

配，但繼承人所能繼承者，僅止於獎金部分，其他如資格及各項獎勵等概不認定，且其必須為或申請為傳銷商。

7.2.2 若傳銷權屬合夥之型態，而其中一人死亡，生存一方將繼承傳銷商權利與義務。

7.2.3 法定繼承人須於繼承開始後 60 天內，檢具相關證明文件，向東埔生技公司申請繼承，申請經核准後始可生效；逾期未辦理者，視同放棄該項權利。

7.2.4 本辦法未盡事項，概依『民法繼承篇』之規定處理之。

二十一、台醋生醫股份有限公司（下稱台醋⁹⁶）

五.經營權之繼承

擁有經營權之傳銷商死亡或喪失行為能力時，共同所有法定繼承人中，得選定一人繼承台醋生醫公司支付給該經營權所產生之各項獎金分配，但繼承人所能繼承者，僅止於獎金部分，其他如資格及各項獎勵等概不認定。若經營權屬合夥之型態，而其中一人死亡，則仍生存之一方將繼承經營權，且承接已死亡之合夥人在經營權內之一切權利與義務。

法定繼承人需於繼承開始後（即被繼承人死亡日起算）90 天內，檢具相關證明文件至台醋生醫公司辦理繼承，逾時視同放棄該項權利。

本章程未盡事宜，概依『民法繼承篇』、『遺產及贈與稅法』之相關規定處理。

二十二、環貫綠佳利股份有限公司（下稱環貫綠佳利）⁹⁷

2.3 會員/自主創業家資格之解除／終止／死亡／有效期限

2.3.5 如會員/自主創業家因死亡或宣告禁治產而喪失活動能力，環貫綠佳利將把其所建立之經銷組織及利益，交由法律上三等親之合法受益人或繼承人繼受，若其受益人或繼承人均無意願經營時，視同放棄其權益，不得異議。

二十三、香港商億嘉環球貿易有限公司台灣分公司（下稱億嘉）⁹⁸

8. 經銷權的遺贈

⁹⁶ 多層次傳銷管理系統，台醋事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=283711_11103+台醋營運規章&HASH=uHDGekZXXjo%2b7w59nu2IIRHlv5g%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁹⁷ 多層次傳銷管理系統，環貫綠佳利事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=325934_UNP自主創業家標準手冊20230701&HASH=VCyxe8r08zeFBPqOa8FTR8iFyE8%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

⁹⁸ 多層次傳銷管理系統，億嘉事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=318012_20230331事業經營規章&HASH=U1G9nCO1ZBQgRg2J5zkLEMljEA%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

8-1 會員得以中華民國所訂合法遺囑格式，將經銷權遺贈予他人，但受贈人需為億嘉國際事業會員，或同時申請成為億嘉國際事業會員。

8-2 非事前以書面並附以遺囑，通知億嘉國際事業前開遺贈事宜，並經億嘉國際事業核可者，遺贈不對億嘉國際事業生效，億嘉國際事業有權拒絕該遺贈。

9. 經銷權的繼承

9-1 會員死亡時，得由其全部法定繼承人共同推舉繼承人中之一人繼承其經銷權，但繼承人需符合 2-1 與 2-4 的條件。

9-2 若該繼承人不具備 2-1 與 2-4 之資格致無法有效經營億嘉國際事業，應自繼承發生後三個月內，由其全部繼承人共同將該經銷權轉移至其他合格之人，逾期億嘉國際事業得終止其經銷權，以維護其上下線經營其餘經銷組織的權益。

二十四、神島東方美人事業有限公司（下稱神島東方）⁹⁹

第三項 繼承：

傳銷商因故往生時，其事業經銷權得由法定或依遺囑指定繼承人，執行繼承權利。繼承人須提交其本身簽署之公司「合約」連同死亡證明書、遺囑、信託或其他書狀認證宣稱其合法繼承權後，公司才會承認並執行經銷權移轉業務。屆時該繼承人將享有公司傳銷商之所有權利，並負擔其所有責任與義務。該繼承人若當時已為神島東方美人傳銷商，可同時維持兩個不同的經銷權，但當其中一個經銷權是另一經銷權直接推薦人的情形下，兩個經銷權必須合併。該經銷權仍須按月完成資格要求始可領取產品銷售及組織獎金，若有連續 6 個月無法完成資格要求之情形，公司合約將自動歸於終止。繼承人必須達成所有章程之規定與合格標準成為活躍之傳銷商。

二十五、盛宇環球事業有限公司（下稱盛宇）¹⁰⁰

5. 繼承或喪失行為能力

(1) 傳銷商死亡者，其繼承人應於繼承開始日起三個月內，檢附死亡證明及相關證明文件主動申報，以繼承傳銷合約所載一切權益；其繼承人未於上述期間表示繼承和均不願繼承時，其下線傳銷商組織歸併於其安置人

⁹⁹ 多層次傳銷管理系統，神島東方事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=277616_神島東方美人事業有限公司-事業手冊 202112_20211227t100617&HASH=F0Rj649Lu2BkisELN3AzjJSC2U%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

¹⁰⁰ 多層次傳銷管理系統，盛宇事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=333763_1120313_事業手冊及第三季.第四季+優惠方案&HASH=%2fbQm4zmtgzf8XK0YXhXvmdX4W0c%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

二十六、集力興業股份有限公司（下稱集力興業）¹⁰¹

十一、 既得權之保障與世襲制度：

- (一)、 傳銷商逝世時，傳銷權可由法定繼承人，依本規定承受傳銷權，法定繼承人必須於 30 日內產出單一合法承受人，並檢附醫院所開立之死亡證明、除籍後之戶籍謄本、承受人之身分證影本，向本公司申請辦理。但該名承受人不得為本公司已入會之傳銷商，若該承受人為已入會之本公司傳銷商，必須先辦理退出方可承受。
- (二)、 傳銷商可於生前指定合格承受人，所謂合格承受人是指符合傳銷商資格，並經本公司審核通過者。

二十七、新加坡商美極客環球有限公司台灣分公司（下稱美極客）¹⁰²

第十一條 會員資格之轉讓與繼承

- 一、美極客之會員經營權，具有推廣銷售以領取獎金之權利性質，故若發生繼承的事實，會員經營權得視為遺產。若因繼承而進行經營權之轉移，僅接受轉讓予直系親屬或配偶之申請。欲辦理遺產經營權的轉移，須按照一份有效移轉或其他適當之文件以證明其確係繼承人且有權單獨繼承遺產。
- 二、會員經營權之繼承，應於繼承事實發生後三個月內，由繼承人檢附繼承證明文件、會員經營權繼承切結書，由繼承者向美極客公司提出申請。

二十八、臺灣仙妮蕾德發展股份有限公司（下稱仙妮蕾德）¹⁰³

2.4 獨立企業家死亡或喪失行為能力

當獨立企業家死亡時，其法定繼承人或受遺贈人得依法繼承或受遺贈本政策守則合約所載之一切權益，其申請辦理移轉時並應繳附其死亡除戶（全戶）戶籍謄本，或載有遺贈內容之合法遺囑、全體繼承人身份證影本；其係由全體繼承人共同指定一位繼承人繼受時，並應繳附協議書正本（繼承人應符合本政策守則第二張 2.1.1 基本資格定義），並依據入會申請程序完成，填寫並繳交「獨立企業家入會申請書」至公司。

¹⁰¹ 多層次傳銷管理系統，集力興業事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=330830_14+、集力傳銷商事業經營手冊-+完整+230711++p0-p33+&HASH=PZUBv7%2b5A9pa1LrvSnZxtlTYjTk%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

¹⁰² 多層次傳銷管理系統，美極客事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=291571_美極客事業手冊 20220422.&HASH=kGUwRQeerzqx7FDGDBKyD3%2blb48%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

¹⁰³ 多層次傳銷管理系統，仙妮蕾德事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=339714_附件14_20230925&HASH=UkGl34FBsa0CbIisxZZG2V0hyU%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

在獨立企業家死亡或喪失行為能力後的 180 天內，其法定繼承人及已屆法定年齡的法定受益人士必須填寫及簽署並繳交新的獨立企業家人會申請書，並同意遵守本公司政策守則之條款與規範。

在法定繼承人地位獲確認之前，如該經營權仍符合取得獎金之資格，公司仍須依據該名死亡的獨立企業家之名義發放獎金，最長 6 個月為限。

2.4.1 法定繼承人為配偶

如欲繼承該名死亡獨立企業家之經營權，應積極經營該事業包括但不限於出席仙妮蕾德年度世界大會、研習班、培訓課程及活動、令島會議，以及公司於該區域所舉辦之會議活動。在符合法令規定情形下，公司有權就例外情況做決定。

2.4.2 法定繼承人為子女

如欲繼承死亡獨立企業家之經營權，其子女必須年滿 18 歲。在符合法令規定情形下，公司有權就例外情況做決定。

2.4.3 其他法定繼承人

若死亡的獨立企業家之事業級別達專家 IV 或以上級別，而其法定繼承人非其配偶或子女，則經營權轉予該法定繼承人會被視為轉讓經營權，並須符合本政策守則內列出有關轉讓和委託之規定（2.9 轉讓和委託）。

2.4.4 其他規範

若該名可能繼承人未能符合上述資格，或其法定繼承人身份或擁有權具爭議時，公司無義務將經營權轉讓予此名繼承人，且公司有權依據法院或其他政府機關具有強制力的處分、指示或命令扣住該經營權的獎金。

若公司決定不核准經營權之轉讓，公司會允許該法定繼承人，或其法律代表出售該經營權。

在未能符合本節條款下，若該經營權在獨立企業家死亡後仍繼續營運，則構成違反政策守則，公司會對此等未經授權而轉讓之經營權，一概不予承認。

二十九、廣振有限公司（下稱廣振）¹⁰⁴

五、其他應注意事項

（三）傳銷商因故不能執行推廣商品或組織輔導工作時，得向廣振公司申請由其三等親以內具備申請資格並有意願及能力之親屬承受其傳銷商地位。如傳銷商死亡，其法定繼承人得於傳銷商死亡後 30 日內以書面向廣振公司申請承受其傳銷商地位。廣振公司應於審核確認其具備申請資格並有意願及能力後，核准該繼承人承受之（如傳銷商之繼承人有多人，應互推一人為之，並應於申請時檢附其他繼承人之同意書）。如傳銷商未提出申請，

¹⁰⁴ 多層次傳銷管理系統，廣振事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=292325_事業手冊_2022-08-24J&HASH=DeW614tCku3DFk21YVo0oOouUCA%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

或法定繼承人逾期未提出申請者，該傳銷商地位於傳銷商不能執行推廣商品或組織輔導工作時起，或法定繼承人申請承受期間屆滿時當然終止，其原有輔導組織由廣振公司指定其他傳銷商承接。除此之外，非經他方事前之書面同意，任一方不得將相互間之權利或義務轉讓予任何第三人。

二、傳銷商優化之原因：

（五）傳銷商死亡，其法定繼承人又未於傳銷商死亡後 30 日內以書面向廣振公司申請承受其傳銷商地位時，其原輔導組織由廣振公司指定其他傳銷商承接（參考本事業手冊第 4 頁三之說明）。

二、退換貨須知

（六）其他應注意事項

3. 如傳銷商死亡且無人繼承或承受、依前述三傳銷商解除或終止參加契約或四廣振公司終止參加契約之情形，該傳銷商即自其所屬事業組織中刪除該傳銷商之下線傳銷商，並由廣振公司指定其他傳銷商承接。

三十、豐林全球股份有限公司（下稱豐林）¹⁰⁵

第四節 經營權之繼承

第一款 會員死亡者，其繼承人應於死亡日起九十日內，檢附死亡證明書及相關證明繼承權之文件，主動向豐林全球公司申請繼承經營權；其繼承人未於上述期間申請繼承或均不願繼承時，視為終止經營權，其下線組織由其推薦人承接。

第三款 經營權繼承限定一人繼承，上述繼承人或法定代理人有爭議時，公司將保留該經營權獎金，經協議或訴訟確定後豐林全球公司無息發給繼承人或法定代理人。

¹⁰⁵ 多層次傳銷管理系統，豐林事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/fair/report/report_info.aspx?sn=90512333，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

第五章 研究發現

綜觀第四章第一、二節，本文共取樣 40 家傳銷事業之傳銷權繼承制度規定，研究發現與我國法制確有不同之處，為分析其差異之所在，本文試從以下三大面向分述之：一、可否繼承、二、如何繼承、三、無人繼承措施；其中關於如何繼承此一面向，又可再區分為：1.遺囑規劃、2.繼承人資格限制、3.繼承標的限制、4.公司介入措施四大類型規範。同時，為瞭解傳銷業界對於三大面向及其各類型規範於執行上可能面臨之問題及意見，本研究就該等傳銷事業規範進行開放問卷調查及舉行座談會，問卷共有 35 家進行回覆，座談會亦有不盡相同之 36 家傳銷事業參與共 52 人出席。本研究進一步發現，多數傳銷事業採取傳銷權可以繼承之政策，然而亦有極少數傳銷事業採取不可繼承之政策。而對於傳銷權採取可以繼承政策之傳銷事業，對於傳銷權繼承設有繼承人資格、繼承標的等各類限制，且外商傳銷事業傳銷權繼承之規範，往往將受母國法制影響（如英美法制之外商傳銷事業多會著重傳銷權之遺囑規劃優位制度），而前揭各類限制與我國繼承規定有所差異，本章爰將上開研究發現之情形，詳細說明如下：

一、可否繼承

（一）不可繼承

如第二、三章所述，參加契約權利義務之行使或履行牽涉傳銷商之能力、資格、信賴關係，係一具有屬人性質之契約。部分傳銷事業似因基於此屬人性性質，即規定傳銷商死亡時，傳銷權不得繼承，傳銷權自傳銷商死亡時即為終止¹⁰⁶，惟該等傳銷事業之事業手冊似未將此等屬人性約定惟絕對屬人性，乃其規定傳銷權不能繼承，即有適法之疑義。

（二）可以繼承

傳銷權本雖具有屬人性，惟前述取樣結果，38 家(40 家取樣傳銷事業中有 2 家傳銷事業之事業手冊¹⁰⁷未就傳銷權繼承制度為任何規定，故取樣統計母數應扣除該 2 家)傳銷事業中，共有 37 家傳銷事業（約百分之 97.4）之事業手冊採傳銷權可以繼承之政策，換言之，大多數傳銷事業均未將傳銷權屬人性規範為絕對屬人性，而得以繼承，且依問卷調查結果，回覆之 35 家傳銷事業亦均採傳銷權得繼承

¹⁰⁶ 伯慶事業手冊規定：「經銷商死亡、失蹤、被宣告為禁治產人或法人停業、解散時，本經銷契約當然終止，經銷商之資格不得移轉或繼承。」

¹⁰⁷ 八馬及天麗之事業手冊無任何關於傳銷權繼承制度之規定。

之政策，足見傳銷事業中，採「傳銷權得繼承」之制度者，其比率恐大於百分之 97.4。且查，傳銷權隨著下線組織的建立及發展，傳銷商享有因組織而產生之經濟利益，逐漸彰顯傳銷權的財產性，而形成財產性包攬屬人性的性質，而具有可繼承性。惟在採取傳銷權可以繼承政策之傳銷事業中，本研究亦發現有部分傳銷事業規定，倘其傳銷商達到特定聘階（亦即下線組織發展至一定規模，此時傳銷權之財產性應已充分彰顯）時，反而不允許繼承¹⁰⁸，此等規範殊值探討。

二、如何繼承

（一）遺囑規劃

部分傳銷事業規定得以遺囑之方式，於生前即對於傳銷權之繼承預作規劃，受英美法制採遺囑指定繼承優位制度影響，於事業手冊中特別著重傳銷權之遺囑規劃者，多為英美法制之外商傳銷事業¹⁰⁹，又有傳銷事業規定要求須將遺囑於死亡前提交予傳銷事業同意，否則對傳銷事業不生效力¹¹⁰。此外，有傳銷事業於問卷座談會中提出對於「如傳銷商撤回遺囑後再行訂立新遺囑，是否須提交傳銷事業同意」以及「傳銷商以遺囑指定法定繼承人以外之人，作為意定繼承人之法律效果為何」等疑義，類此問題，均與意定繼承制度是否為法定繼承制度之優位制度，或僅為法定繼承制度之補充規定有關，誠有待探究。

（二）繼承人資格限制

就前述 38 家傳銷事業中，共有 23 家傳銷事業（約百分之 60.5）之事業手冊對於繼承人資格設有限制，依問卷調查之結果，僅約百分之 14.3 之回覆未對繼承資格有任何限制，其餘多達約百分之 82.8 之回覆均對繼承資格設有限制，其繼承人資格之相關規定包括：

1. 繼承人須為傳銷商¹¹¹。

¹⁰⁸ 瑛誼綠事業手冊規定：「督導階級（含）以上之傳銷商及早登記操作線之傳銷商不得辦理死因贈與。」

¹⁰⁹ 例：如新事業手冊規定：「自然人。在您去世後，可按照您的遺囑、無遺囑的法定繼承或其他方式將您的會籍轉讓給您的繼承人或其他受益人。當公司收到法院命令或有適當的法律文件載明轉讓給一位符合資格的受讓人之文件遞交給公司時，該轉讓將獲公司承認」。

¹¹⁰ 例如億嘉事業手冊規定：「非事前以書面並附以遺囑，通知億嘉國際事業前開遺贈事宜，並經億嘉國際事業核可者，遺贈不對億嘉國際事業生效，億嘉國際事業有權拒絕該遺贈。」

¹¹¹ 例如連法事業手冊規定：「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。」

2. 繼承人不可為傳銷商¹¹²。
3. 繼承人須符合申請為傳銷商之資格¹¹³。
4. 繼承人須成年¹¹⁴。
5. 繼承人須具備行為能力¹¹⁵。
6. 繼承人須為被繼承人之特定親屬，通常為配偶、直系血親或三親等親屬。¹¹⁶
7. 繼承人與被繼承人間須為直系上下線關係¹¹⁷。
8. 繼承人須完成培訓課程或參與會議及活動並具備領導能力。¹¹⁸
9. 繼承人須達特定聘階。¹¹⁹
10. 繼承人須符合其他特定條件。相關特定條件，有概括性規定者¹²⁰，亦有明確列舉者¹²¹。
11. 就前述 38 家傳銷事業中，共有 3 家傳銷事業（約百分之 7.9）之事業手冊對於配偶共同經營同一傳銷權，如配偶之一方死亡時，該傳銷權之全部即由生存之他方繼承，依問卷調查之結果，約百分之 42.3 回覆須由他方繼承，約百分之 53.8 回覆不必由他方繼

¹¹² 例如集力興業事業手冊規定：「傳銷商逝世時，傳銷權可由法定繼承人，依本規定承受傳銷權……但該名承受人不得為本公司已入會之傳銷商，若該承受人為已入會之本公司傳銷商，必須先辦理退出方可承受。」

¹¹³ 例如全美世界事業手冊規定：「前述所稱之受讓人皆須符合 BWL 資格及規範。」

¹¹⁴ 例如美安事業手冊規定：「超連鎖店主在美安台灣公司的事業可以遺贈給繼承人或受益者。只要接受遺贈者符合以下要求：（a）已到法定年齡……」

¹¹⁵ 例如力匯事業手冊規定：「繼承人必須……非無行為能力人……」

¹¹⁶ 例如美極客事業手冊規定：「……若因繼承而進行經營權之轉移，僅接受轉讓予直系親屬或配偶之申請……」

¹¹⁷ 例如力匯事業手冊規定：「繼承人已具備本公司直銷商身份時，其承受之直銷商資格與本身直銷商資格必需是上下線關係，不得互為旁線。」

¹¹⁸ 例如瑛誼綠事業手冊規定：「……繼承人必須完成該等級所需接受的課程，經檢核具有實質帶領組織成長的能力，才能開始承接經營……」

¹¹⁹ 例如生麗事業手冊規定：「……繼承有條件之繼承，需視繼承人是否勝任帶領組織、教育訓練、商品介紹等傳銷之基本能力，並為生麗公司經理階以上。」

¹²⁰ 例如力匯事業手冊規定：「他/她必須符合相關條件、繼續完成你的責任和義務，以便參與本公司獎金計畫。」

¹²¹ 例如安麗事業手冊規定：「3.繼承人須符合繼承資格（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）具備充分之事業專門知識，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分資源。（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。」

承。¹²²此外，有公司規定配偶一方死亡，生存他方為暫時管理人，並有相關管理措施。¹²³

12. 就前述 38 家傳銷事業中，共有 5 家傳銷事業（約百分之 13.2）之事業手冊有對於合夥人死亡，由生存合夥人繼承之規定。依問卷調查之結果，高達約百分之 90 回覆可由合夥人繼承，約百分之 5 回覆不可由合夥人繼承。¹²⁴
13. 事業負責人死亡時，原則上應將事業負責人變更為其配偶。¹²⁵上揭傳銷事業之事業手冊對於繼承人資格之限制，與我國繼承法制不盡相符，殊值探討。

（三）繼承標的

繼承標的乃指得繼承之傳銷權範圍而言，其相關規定包括：

1. 就前述 38 家傳銷事業中，共有 6 家傳銷事業（約百分之 15.8）之事業手冊規定對於因繼承而取得之傳銷權數量設有限制，依問卷調查之結果，約百分之 30.3 之回覆未對因繼承而取得之傳銷權數量設有限制，約百分之 63.6 之回覆對於因繼承而取得之傳銷權數量設有限制：
 - （1）有規定繼承人僅能擁有一個傳銷權者。¹²⁶
 - （2）有規定僅能繼承特定數量之傳銷權者。¹²⁷
 - （3）此外，針對所繼承之傳銷權，亦有傳銷事業規定繼承人得自由決定是否將繼承之傳銷權與自己原先經營之傳銷權合

¹²² 例如美麗樂事業手冊規定：「共同享有單一直銷權之夫妻其中之一人死亡時，除非公司已收到相反的書面通知，或其配偶或其指定人不符合公司直銷商之資格時，直銷權並不因此受影響，由生存之配偶當然全部繼續經營。」

¹²³ 如安麗事業手冊之規定。

¹²⁴ 例如東埔事業手冊規定：「若傳銷權屬合夥之型態，而其中一人死亡，生存一方將繼承傳銷商權利與義務。」

¹²⁵ 例如雙鶴事業手冊規定：「營利事業型態傳銷商之負責人死亡時，應向雙鶴公司聲請變更該負責人之配偶為負責人，無配偶者，該死亡負責人之繼承人得準用本章節各款規定辦理繼承。」

¹²⁶ 例如婕斯事業手冊規定：「……然若該法定繼承人已是經銷商，則其可選擇繼續經營原本已擁有之商務帳號或是繼承轉讓後之商務帳號。該法定繼承人必須在接獲婕斯公司通知後，於 30 天內作出決定並回報公司……」

¹²⁷ 例如吉好康事業手冊規定：「申請經營權繼承時，繼承人如已加入公司傳銷商，其經營權總和不得超過 7 個經營權。」

併¹²⁸；亦有傳銷事業規定其中一個傳銷權是另一傳銷權直接推薦人之情形，兩個傳銷權必須合併¹²⁹。

2. 繼承人僅能繼承獎金

- (1) 有規定僅能繼承獎金者。¹³⁰
- (2) 有規定特定聘階以下僅能繼承獎金者。¹³¹
- (3) 有規定繼承人非傳銷商時，僅得領取一個月之獎金者。¹³²
- (4) 有規定未完成培訓課程期間，只能領取特定類型獎金。¹³³

3. 繼承特定聘階之限制。¹³⁴

由於我國繼承法制依民法第 1148 條第 1 項規定，繼承人係承受被繼承人一切權利義務，故傳銷事業對於繼承標的之限制，與我國法制尚有扞格之處，亦值探討。

(四) 傳銷事業介入措施

傳銷事業為確保傳銷權繼承時，傳銷權能穩定經營，通常會設有相關介入措施：

1. 如果繼承人超過一人，須要求一人繼承，就前述 38 家傳銷事業中，共有 14 家傳銷事業（約百分之 36.8）之事業手冊有此類規定，依問卷調查之結果，卻高達約百分之 97.1 回覆對於繼承人超過一人時，均要求一人繼承。¹³⁵
2. 繼承傳銷權之提出申請期間之規定。¹³⁶

¹²⁸ 例如雙鶴事業手冊規定：「若該繼承人於聲請繼承之前已為雙鶴公司傳銷商者，該繼承人於聲請繼承之同時得向雙鶴公司聲請合併死亡傳銷商之組織，並以合併後之組織業績核定其獎金及獎銜，但若非直接推薦之上下線關係者，不得為之。……若該繼承人於聲請繼承之前已為雙鶴公司傳銷商者，該繼承人於聲請繼承之同時得向雙鶴公司聲請不合併死亡傳銷商之組織，並分別核算死亡傳銷商及聲請繼承人之業績核定其獎金及獎銜。」

¹²⁹ 例如神島東方事業手冊規定：「……該繼承人若當時已為神島東方美人傳銷商，可同時維持兩個不同的經銷權，但當其中一個經銷權是另一經銷權直接推薦人的情形下，兩個經銷權必須合併。……」

¹³⁰ 例如天萊事業手冊規定：「……但繼承人所能繼承者，僅止於獎金部份，其他如資格及各項獎勵等概不認定……」

¹³¹ 例如比利安事業手冊規定：「8 經銷商（含）以下聘階經銷商之法定繼承人須於繼承開始後（即被繼承人死亡日隔日起算）之 60 天內，檢具相關證明文件，向本公司申請繼承獎金，申請經核准後始可生效……」

¹³² 例如雙鶴事業手冊規定：「……但該聲請繼承者若非雙鶴公司傳銷商者，僅得繼承該傳銷商於傳銷權終止前已得請領之獎金，該傳銷權將於次月因死亡而終止。」

¹³³ 例如瑛誼綠事業手冊規定：「……未完成課程期間，只能領取『零售獎金』與『組織差額獎金』，不能領取『組織輔導獎金』及『年終分紅獎金』或其他獎勵津貼……」

¹³⁴ 例如伊絲碧娉事業手冊規定：「繼承顧問經理(含以上)聘階，如無法專職專業即調整資格改為繼承鑽石經理。」

¹³⁵ 例如優莎納事業手冊規定：「……法定繼承人超過一人時，應自行協調由其中一人繼承之……」

¹³⁶ 例如威望事業手冊規定：「直銷商本人死亡或法人商號直銷商暫停或終止營業後三個月內，均無人申請繼承或公司不予同意者，威望公司得按本章第六節之規定辦理……」

3. 對繼承傳銷權申請之同意權。傳銷事業對於如何繼承設有限制者，多會藉由繼承傳銷權申請之同意權管控，申請繼承者是否符合該事業之要求。此外，有傳銷事業規定，符合一定條件時，對於傳銷權繼承之申請視為傳銷權之轉讓，傳銷事業對此有絕對之同意權。¹³⁷
4. 要求多數繼承人約定傳銷權獎金分配比例，否則公司推定為均分。¹³⁸
5. 遺產管理人管理措施。¹³⁹
6. 繼承人確定前之管理措施：
 - (1) 繼承人確定前，符合條件，仍繼續發放獎金至多 6 個月。¹⁴⁰
 - (2) 暫無繼承人時，傳銷事業可指派上線代為管理，並分配一定獎金作為服務費。¹⁴¹
7. 繼承人間產生爭議時之必要處置措施。¹⁴²

參加契約係屬雙務契約，受讓人於傳銷商轉讓契約之權利義務後，負有履行該契約之義務，是法理上受讓人承擔此契約應經傳銷事業同意，惟傳銷權之繼承，依法係繼承人於被繼承人死亡時，即當然承受被繼承人之一切權利義務，是法理上傳銷事業並無同意之權利，故傳銷事業上開介入措施與我國法制是否相容即值探究。

¹³⁷ 例如仙妮蕾德事業手冊規定：「若死亡的獨立企業家之事業級別達專家 IV 或以上級別，而其法定繼承人非其配偶或子女，則經營權轉予該法定繼承人會被視為轉讓經營權，並須符合本政策守則內列出有關轉讓和委託之規定；……故未得公司書面核准，任何獨立企業家不得藉由法律或其他方式轉讓其權利或委託其責任。任何未經公司同意之轉讓或委託，公司一蓋不予承認。公司在經營之轉讓和委託上擁有絕對的同意或反對權。」

¹³⁸ 例如連法事業手冊規定：「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……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。」

¹³⁹ 例如安麗事業手冊規定：「死亡之直銷權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。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」

¹⁴⁰ 例如仙妮蕾德事業手冊規定：「……在法定繼承人地位獲確認之前，如該經營權仍符合取得獎金之資格，公司仍須依據該名死亡的獨立企業家之名義發放獎金，最長 6 個月為限。」

¹⁴¹ 例如如新事業手冊規定：「當會籍在任何時期暫時沒有所有權人，或由於遺囑檢驗或其他法院程序而出現暫時無所有權人的空窗期時，其上線執行總監級品牌大使或以上獎銜的會員將負責操作該會籍。作為對他們提供服務的回報，上線執行總監級品牌特大使或以上獎銜的會員可收取服務費。此費用將相當於該會籍的淨獎金的 15%，公司將從該會籍的淨獎金中扣除此費用。」

¹⁴² 例如豐林事業手冊規定：「……上述繼承人或法定代理人有爭議時，公司將保留該經營權獎金，經協議或訴訟確定後豐林全球公司無息發給繼承人或法定代理人。」

三、無人繼承措施

1. 無人繼承或繼承人均不符合繼承資格，傳銷權由推薦人承受。¹⁴³
2. 無人繼承或繼承人不願繼承時，傳銷權由傳銷事業全權處理。¹⁴⁴
3. 無人繼承或繼承人均不符合繼承資格者，傳銷事業得終止傳銷權。¹⁴⁵

我國法制，當繼承財產無人繼承時，原則上歸屬於國庫（民法第 1185 條），惟傳銷權之繼承係屬雙務契約一切權利義務之繼承，倘發生無人繼承之情形，國庫並不適合承受履行雙務契約之義務，是傳銷權無人繼承時，應如何處理，誠值研究。

如上所述，本研究發現傳銷事業之傳銷權繼承規定，或有因移植自其母公司規定而與本國法律思維不同者；或有其規定牴觸本國法律規定者；或有規定不完備而適用有疑義者，致生一定之法律風險，是本文之研究目的即在就傳銷事業之繼承制度，揭示其法律風險為何，並提出因應之道，且進一步建議傳銷事業修訂其相關規範、傳保會訂立行動指引、傳銷產業倡議修法。本文第六、七章將分別探討上開風險與其對策及建議。為方便討論，以下將上開規範面向分類及問題予以表格化，以表格整理並進行編碼如下，表中類型規範之子規範將以「.1、.2」之形式標示（例：B1.1、B3.1.1），如為傳銷業者所提出之問題，則以「-1、-2」之形式標示（例：B1-1、B1-2）：

表 1 可否繼承之類型規範及相關問題暨相應傳銷事業

可否繼承		
編號	類型規範及相關問題	相關傳銷事業
A1	不可繼承	伯慶
A2	可以繼承	力匯、安麗、葡眾、美安、賀寶芙、艾多美、全美世界、如新、婕斯、生麗、雙鶴、東震、美麗樂、連法、瑛誼綠、東森、新益美、多特瑞、萊威、優莎納、威望、伊斯碧緹、天萊、比利安、吉好

¹⁴³ 例如連法事業手冊規定：「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。」

¹⁴⁴ 例如新益美事業手冊規定：「無人繼承或繼承人不願繼承時，其一切經銷權益由公司全權處理。」

¹⁴⁵ 例如威望事業手冊規定：「直銷商本人死亡或法人商號直銷商暫停或終止營業後三個月內，均無人申請繼承或公司不予同意者，威望公司得按本章第六節之規定辦理。」；按：前述所稱本章第六節規定為：「任何威望公司的直銷商，如有違背其已同意的會員契約簡則及公司政策與營業程序、或任何合理的規條時，威望公司有權終止其直銷商的身份。此種身份的終止，應溯及至行為發生時，或經公司同意在直銷商確實收到威望公司通知後即時生效……」

		康、伸鳳、東埔、台醋、環貫綠佳利、億嘉、神島東方、盛宇、集力興業、美極客、仙妮蕾德、廣振、豐林
A2.1	被繼承人為特定聘階以上不得繼承	瑛誼綠
備註	因 2 家傳銷公司未對繼承制度為任何規定，應予以扣除，故抽樣樣本統計母數為 38 家，而其中 1 家傳銷公司採取傳銷權不可繼承之制度外，其餘 37 家傳銷公司均採取傳銷權可以繼承之政策，比率約為百分之 97.4。	

表 2 如何繼承之類型規範及相關問題暨相應傳銷事業

如何繼承		
編號	類型規範及相關問題	相關傳銷事業
B1	遺囑規劃	安麗、美安、賀寶芙、艾多美、全美世界、如新、婕斯、東森、萊威、優莎納、神島東方、仙妮蕾德
B1.1	於生前提交遺囑供傳銷事業同意	億嘉
B1-1	如傳銷商撤回遺囑後再行訂立新遺囑是否提交傳銷事業同意？	
B1-2	傳銷商得否以遺囑指定法定繼承人以外之人作為意定繼承人？	
B2	繼承人資格限制	
B2.1	繼承人須為傳銷商	連法、天萊、東埔、台醋、億嘉
B2.2	繼承人不可為傳銷商	集力興業
B2.3	繼承人須符合申請為傳銷商之資格	全美世界、艾多美、集力興業、仙妮蕾德
B2.4	繼承人須成年	力匯、美安、億嘉、仙妮蕾德
B2.5	繼承人須具備行為能力	力匯、億嘉
B2.6	繼承人須為被繼承人特定親屬	力匯、瑛誼綠、伊絲碧媞、吉好康、環貫綠佳利、伸鳳、美極客、廣振、
B2.7	繼承人與被繼承人須為直系上下線關係	力匯
B2.8	繼承人須完成培訓課程或參與會議及活動並具備領導能力	生麗、瑛誼綠、仙妮蕾德、威望
B2.9	繼承人須達特定聘階	生麗、伊絲碧媞

B2.10	繼承人須符合其他特定條件	安麗、力匯
B2.11	配偶共同經營一傳銷權，一方死亡，由他方繼承	安麗、美麗樂、伸凰
B2.12	合夥人死亡，由生存合夥人繼承	安麗、雙鶴、天萊、東埔、台醋
B2.13	事業負責人死亡時，原則上應將事業負責人變更為其配偶	雙鶴
B3	繼承標的	
B3.1	只能繼承特定數量傳銷權	
B3.1.1	繼承人僅能擁有一個傳銷權者	婕斯、東震
B3.1.2	僅能繼承特定數量之傳銷權者	賀寶芙、吉好康、神島東方
B3.1.3	針對所繼承之傳銷權，如為同一上下線組織，繼承人應強制或得自由決定將繼承之傳銷權與自己原先經營之傳銷權合併	雙鶴、神島東方
B3.2	僅能繼承獎金	
B3.2.1	僅能繼承獎金者	天萊、東埔、台醋
B3.2.2	特定聘階以下僅能繼承獎金者	比利安
B3.2.3	繼承人非傳銷商時，僅得領取一個月之獎金者	雙鶴
B3.2.4	未完成培訓課程期間，只能領取特定類型獎金	瑛誼綠
B3.3	繼承特定聘階之限制	伊絲碧妮
B4	公司介入措施	
B4.1	有多數繼承人時要求須由一人繼承	雙鶴、東震、東森、優莎納、威望、天萊、比利安、東埔、台醋、億嘉、集力興業、美極客、仙妮蕾德、廣振
B4.2	繼承傳銷權提出申請之期間規定	葡眾、雙鶴、東震、瑛誼綠、東森、新益美、優莎納、威望、天萊、比利安、東埔、台醋、盛宇、集力興業、美極客、仙妮蕾德、廣振
B4.3	對繼承傳銷權申請之同意權	力匯、安麗、葡眾、美安、賀寶芙、艾多美、全美世界、如新、婕斯、生麗、雙鶴、東震、美麗樂、連法、瑛

		誼綠、東森、新益美、多特瑞、萊威、優莎納、威望、伊斯碧緹、天萊、比利安、吉好康、伸凰、東埔、台醋、環貫綠佳利、億嘉、神島東方、盛宇、集力興業、美極客、仙妮蕾德、廣振、豐林
B4.4	要求多數繼承人約定傳銷權獎金分配比例，否則公司推定為均分	連法
B4.5	遺產管理人之管理措施	安麗
B4.6	繼承人確定前被繼承人傳銷權之管理措	
B4.6.1	繼承人確定前，仍繼續發放獎金一定期間	仙妮蕾德
B4.6.2	暫無繼承人事業可指派上線代為管理	安麗、如新
B4.7	繼承人間產生爭議時之必要處置措施	安麗、仙妮蕾德、豐林
備註	前述 37 家採取傳銷權可以繼承之傳銷公司均對於傳銷權如何繼承設有一定限制。	

表 3 無人繼承措施之類型規範及相關問題暨相應傳銷事業

無人繼承措施		
編號	類型規範及相關問題	相關傳銷事業
C1	無人繼承或繼承人均不符合繼承資格，傳銷權由推薦人承受	連法、環貫綠佳利
C2	無人繼承或繼承人不願繼承時，傳銷權由公司全權處理	新益美
C3	無人繼承或繼承人均不符合繼承資格者，傳銷事業得終止傳銷權	威望
備註	前述 37 家採取傳銷權可以繼承之傳銷公司，僅 4 家傳銷公司對於無人繼承措施設有規範(比率僅約百分之 10.8)。	

第六章 臺灣傳銷產業傳銷權繼承制度慣見規範可能面臨 之風險

第一節 可否繼承

一、不可繼承（A1）

依照前述傳銷權光譜現象，參加契約起初係由傳銷商以「人與人」、「面對面」之銷售模式所進行，係由「屬人性」作為開端，然而，隨著傳銷商逐漸建構組織體系，隨著加入的人越多，所累積的組織經濟利益則越為龐大，該傳銷權所衍生之財產利益性質越為明顯，傳銷權財產性亦逐漸彰顯，而形成財產性包覆屬人性之情形，而此屬人性又因下線組織逐漸擴展，傳銷商更須逐步履行其教導下線組織認識傳銷商品、輔導下線推薦銷售商品及建立組織等義務，此等義務均與人之特性技能不可分割，是其屬人性質不因財產性擴增而被削減，可知傳銷權於彰顯財產性的同時，其本質上仍具有屬人性之性質。因此應認為傳銷事業得視其事業需求，於與傳銷商訂定參加契約時，決定是否將傳銷商之「信賴、能力或技術」約定為契約要素，如不允許繼承傳銷權，則應將參加契約約定為絕對屬人性，始符合民法第 1148 條第 1 項但書之規定。

然而，傳銷事業不論傳銷商組織發展情形為何，一概禁止繼承，將使傳銷商辛苦建立的龐大組織利益，因其死亡付之東流而無法傳承，則可能潛藏影響傳銷商加入該傳銷事業建立組織意願。此外，如傳銷事業規定傳銷權不能繼承，但該傳銷事業於其事業手冊或參加契約中，並未將傳銷權約定為絕對屬人性時（即參加契約未將傳銷商之信賴、能力或技術列為契約要素，不得由他人代為履行），繼承人即可能主張依民法第 1148 條第 1 項本文規定繼承該傳銷權，此時傳銷事業如仍不允許繼承人繼承該傳銷權，即有法律上之風險。

二、可以繼承（A2）

（一）可以繼承（A2）

同前所述，依照傳銷權光譜現象，隨著傳銷組織發展，傳銷權逐漸彰顯財產性，依民法第 1148 條第 1 項本文之規定，處於可繼承之狀態，但其本質上仍具有屬人性之性質，惟觀察本文第五章彙整之資料，絕大多數之傳銷事業於其事業手冊中約定傳銷權可繼承，且未將傳銷商之「信賴、能力或技術」作為契約之要素，可知多數傳銷事業將傳銷權約定為相對屬人性，依本文前揭論述，

既為相對屬人性，則非屬民法第 1148 條第 1 項但書規定之範圍，故約定傳銷權可以繼承似未違反民法之規定。

（二）被繼承人為特定聘階以上不得繼承（A2.1）

於傳銷權可以繼承之類型規範中，有達到特定聘階者反而不可繼承之規範。於此情形，在傳銷權財產性彰顯時，反而限制傳銷權繼承，則可能違反民法第 1148 條第 1 項本文之規定，如前所述，雖然傳銷權本質具有屬人性，然而此時傳銷事業既不以傳銷商之「信賴、能力或技術」作為契約之要素，則為相對屬人性，並非民法第 1148 條第 1 項但書規定之範圍，而得為繼承之標的，且傳銷權之財產性亦已彰顯時，但卻限制不可繼承，則與民法第 1148 條第 1 項本文對於承受被繼承人財產上之一切權利、義務之概括繼承情形有違。因此，若傳銷事業約定達到特定聘階者反而不可繼承，則可能有違反民法第 1148 條第 1 項規定之風險。

第二節 如何繼承

一、遺囑規劃（B1）

(一)我國之繼承法制採法定繼承優位制度，遺囑指定繼承制度僅為法定繼承制度之補充規定，原則上遺囑指定繼承不得侵害繼承人之特留分，依民法第 1187 條規定「遺囑人於不違反關於特留分規定之範圍內，得以遺囑自由處分遺產。」基於前述意思說及所有權絕對原則，應承認私有財產之主體得於生前以遺囑規劃其死後財產（即遺產）之處分，因此，被繼承人於死亡前在不違反特留分之情形下，得自由規劃其遺產如何分配，而內容包括：應繼分指定、指定遺產分割方法之或委託指定遺產分割方法、禁止遺產分割、指定遺囑執行人或委託指定遺囑執行人、撤回遺囑、遺贈、捐助行為、信託行為、指定領受撫恤金遺屬等¹⁴⁶。另外，為確保遺囑人遺囑自由，繼承人若以詐欺脅迫之方法，使被繼承人為關於繼承之遺囑或妨害其撤回或變更遺囑，或偽造、變造、隱匿、湮滅被繼承人關於繼承之遺囑，依民法第 1188 條規定「第一千一百四十五條喪失繼承權之規定，於受遺贈人準用之。」繼承人將喪失繼承權。

(二)遺囑具備以下特性¹⁴⁷：

1. 無相對人之單獨行為：遺囑無待他人為任何意思表示，依遺囑人單方之意思表示即屬成立。
2. 死因行為：遺囑雖於遺囑人作成遺囑時即屬成立，但仍須於遺囑人死亡時方屬生效。
3. 要式行為：由於遺囑需待遺囑人死亡時方生效力，為避免遺囑成立至生效已經過相當期間，如無明確方式將不易證明遺囑是否存在，以及遺囑人真正之意思，故民法特別要求遺囑需依法定之要式規定為之，否則不生效力。依民法第 1189 條規定，遺囑僅限於五種法定方式，包括：一、自書遺囑。二、公證遺囑。三、密封遺囑。四、代筆遺囑。五、口授遺囑。
4. 可變動性：遺囑於遺囑人死亡前尚未生效，依民法第 1219 條規定，遺囑人得隨時依遺囑之方式，撤回遺囑之全部或一部，或就舊遺囑內容另立新遺囑變更之。

¹⁴⁶ 史尚寬，前揭註 19，頁 366、367；戴炎輝、戴東雄，前揭註 19，頁 248；陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 246；林秀雄，前揭註，頁 224。

¹⁴⁷ 史尚寬，前揭註 19，頁 365、366；戴炎輝、戴東雄，前揭註 19，頁 247；陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 245；林秀雄，前揭註，頁 221-223。

5. 一身專屬性：為尊重遺囑人之意思，原則上只要有遺囑能力¹⁴⁸，即得為遺囑，縱為限制行為能力人，亦不必得法定代理人同意。例外為受輔助宣告之人，需經輔助人同意¹⁴⁹。
6. 代執行性：遺囑於死亡時方生效力，故通常宜指定執行機關以實現遺囑人之意思。

(三)遺贈可區分為包括遺贈、特定遺贈，所謂包括遺贈乃指將全部遺產或遺產一定比例給予受遺贈者之處分行為，此乃於不指定特定財產之情形下，將被繼承人之權利及義務使受遺贈人承繼，日本民法即明訂包括受遺贈人有與繼承人同樣之權利義務¹⁵⁰（但並非謂受遺贈人被視為繼承人，而是於遺贈效力發生時，除了被繼承人一身專屬之權利義務外，將遺贈遺產之權利義務包括的移轉於受遺贈者）。而所謂特定遺贈則指將指定特定財產給予受遺贈人之處分行為¹⁵¹。雖然有學說認為，於包括遺贈之情形，遺贈標的於遺贈生效時，當然移轉受遺贈人，無待遺贈義務人交付。於無人繼承之情形，更無交付問題，故遺贈與遺產繼承同具有物權效力；至於特定遺贈情形，遺贈標的乃先移轉於繼承人，受遺贈人僅得向繼承人請求遺贈標的之交付，故僅有債權效力。然而多數學說認為，我國民法未如日本民法明訂包括受遺贈人有繼承人相同之權利義務，自不宜就包括遺贈認為有物權效力，且依民法規定，繼承人須先清償債務後始得對受遺贈人交付遺贈¹⁵²，無人繼承時，債務清償應先於遺贈物之交付，可知受遺贈權比一般債權更為劣後，故遺贈僅具有債權效力¹⁵³，法院實務見解亦同此意旨¹⁵⁴。

¹⁴⁸ 民法第 1186 條規定：「無行為能力人，不得為遺囑。限制行為能力人，無須經法定代理人之允許，得為遺囑。但未滿十六歲者，不得為遺囑。」

¹⁴⁹ 民法第 15 條之 2 第 1 項第 6 款規定：「受輔助宣告之人為下列行為時，應經輔助人同意。但純獲法律上利益，或依其年齡及身分、日常生活所必需者，不在此限：六、為遺產分割、遺贈、拋棄繼承權或其他相關權利。」

¹⁵⁰ 日本民法第 990 條規定：「包括受遺者は、相続人と同一の権利義務を有する。」

¹⁵¹ 潮見佳男，前揭註 44，頁 262、263。

¹⁵² 民法第 1160 條規定：「繼承人非依前條規定償還債務後，不得對受遺贈人交付遺贈。」；民法第 1179 條第 2 項規定：「前項第一款所定之遺產清冊，管理人應於就職後三個月內編製之；第四款所定債權之清償，應先於遺贈物之交付，為清償債權或交付遺贈物之必要，管理人經親屬會議之同意，得變賣遺產。」

¹⁵³ 史尚寬，前揭註 19，頁 469-473；戴炎輝、戴東雄，前揭註 19，頁 308；陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 354、355；林秀雄，前揭註，頁 302、303。

¹⁵⁴ 最高法院 86 年度台上字第 550 號判決：「惟按遺贈僅具有債權之效力，故受遺贈人並未於繼承開始時，當然取得受遺贈物之所有權或其他物權，尚待遺產管理人或遺囑執行人於清償繼承債務後，始得將受遺贈物移轉登記或交付受遺贈人。是以受遺贈人於未受遺贈物移轉登記或交付前，尚不得對於第三人為關於受遺贈財產之請求。此觀民法第一千一百六十條、第一千一百八十一條第二項、第一千一百八十五條、第一千二百十五條等規定自明。」

(四)被繼承人傳銷商以遺囑指定繼承人時，依前述說明，可分為兩種情形：

受遺囑指定之人為符合民法第 1138 條順位之法定繼承人，屬於應繼分之指定（下稱情形一）；受遺囑指定之人不是民法第 1138 條規定之法定繼承人或不符合民法第 1138 條順位之法定繼承人，則屬於遺贈（下稱情形二）。無論係情形一或二，依法均不得侵害其他繼承人之特留分。

(五)傳銷商得否以遺囑指定法定繼承人以外之人作為意定繼承人？（B1-2）

依前所述，民法既然採法定繼承制，僅有符合民法第 1138 條規定之次序之繼承人，方屬於法定繼承人，遺囑指定之人若為民法第 1138 條規定以外者，或不符合民法第 1138 條規定之次序時，均非法定繼承人，若以遺囑指定法定繼承人以外之人作為繼承人，該行為僅發生遺贈之效力，並無法使受遺囑指定之人成為繼承人，受遺贈人僅對於傳銷權之繼承人取得傳銷權移轉請求權。如傳銷事業規定遺囑指定之非法定繼承人得繼承傳銷權，將產生受遺贈人僭稱為繼承人，而侵害法定繼承人繼承權之情形，此時將產生法定繼承人可能提起繼承權侵害回復請求¹⁵⁵訴訟之風險，雖訴訟之對象為受遺贈人，然法定繼承人或法院可能透過告知訴訟之程序¹⁵⁶，使傳銷事業捲入訴訟程序中，甚或法定繼承人可能直接向傳銷事業提出訴訟，請求依民法第 1138 條及第 1148 條第 1 項規定繼承傳銷權。

(六)是否於生前提交遺囑供傳銷事業同意（B1.1）

由於遺囑為單獨行為，因此合於民法規範之遺囑，無須經傳銷事業同意，即生效力，縱使傳銷事業規定被繼承人之遺囑未經傳銷事業同意，對於傳銷事業不生效力，然遺囑依法只要符合要式規定，且立遺囑人有遺囑能力時，該遺囑即為合法有效。

於情形一中，如果傳銷事業不同意遺囑應繼分之指定（即遺囑指定特定法定繼承人承受傳銷權）時，因該遺囑仍為合法有效，此時有可能造成傳銷事業對於傳銷權管控之風險，例如：傳銷事業未依遺囑指定之比例發放獎金於繼承人，將有引發繼承人對於獎金發放爭執之風險。

於情形二中，因遺囑為合法有效，惟依法院實務見解，被指定人僅具有受遺贈人之地位，受遺贈人對於受遺贈物並無物權效力，而僅

¹⁵⁵ 民法第 1146 條第 1 項規定：「繼承權被侵害者，被害人或其法定代理人得請求回復之。」

¹⁵⁶ 民事訴訟法第 65 條第 1 項規定：「當事人得於訴訟繫屬中，將訴訟告知於因自己敗訴而有法律上利害關係之第三人。」；第 67 條之 1 第 1 項規定：「訴訟之結果，於第三人有法律上利害關係者，法院得於第一審或第二審言詞辯論終結前相當時期，將訴訟事件及進行程度以書面通知該第三人。」

係對於繼承人有債權請求權，故於繼承人交付遺贈物於受遺贈人前，受遺贈人不得逕自向傳銷事業主張其享有傳銷權。再者，傳銷權實為參加契約關係所生之權利義務，傳銷權並無法如同不動產，藉由登記而移轉，或如同動產，藉由交付而移轉。受遺贈人如欲成為傳銷權人，即應承擔該傳銷權之一切權利義務，是其乃為「契約承擔」之概念，依照法院實務見解¹⁵⁷，契約承擔與單純的債權讓與不同，非經原契約當事人他方之承認，對原契約當事人他方不生效力。因此，縱使受遺贈人依遺囑指定承受傳銷權，準上所言，尚宜認為須經傳銷事業同意，始對傳銷事業生效，傳銷事業對於傳銷權是否完全由受遺贈人經營或使其加入經營仍存有一定之管控權。此種情形，與法定繼承人繼承傳銷權，係於被繼承人死亡時當然繼承被繼承人之一切權利義務，無待傳銷事業同意之情形，有所不同。

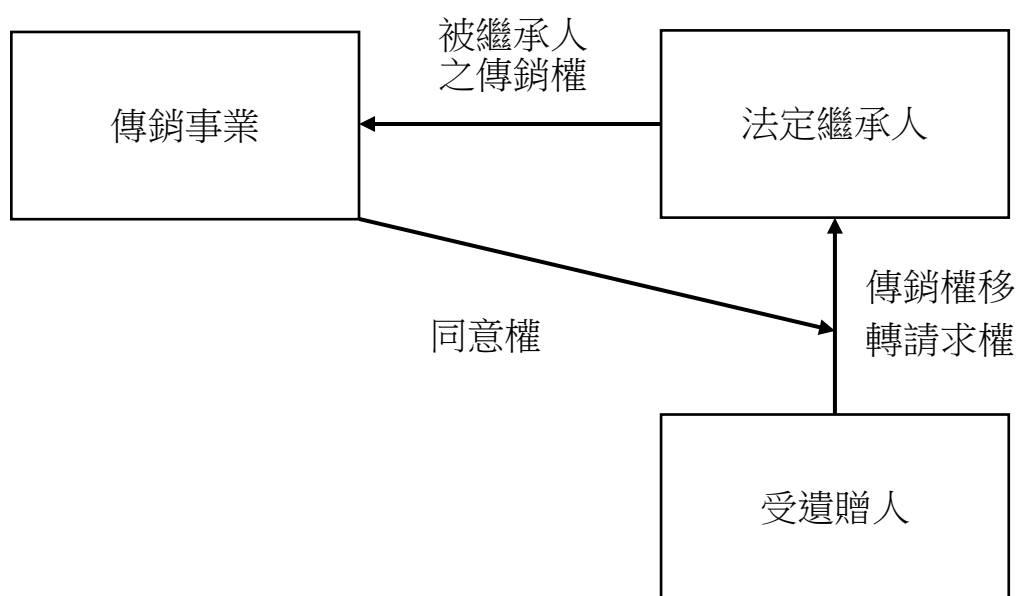


圖 3 傳銷事業、法定繼承人及受遺贈人關係示意圖

(七)如傳銷商撤回遺囑後再行訂立新遺囑是否提交傳銷事業同意（B1-1）

若遺囑人生前已經提交遺囑予傳銷事業，但嗣後撤回遺囑而另立有效之遺囑，但未通知傳銷事業時，如新遺囑依法有效，其所生之問題即與前述兩種情形並無不同，爰不再贅論。

二、繼承人資格限制（B2）

¹⁵⁷ 最高法院 73 年台上字第 1573 號判例：「當事人之一方將其因契約所生之權利義務，概括的讓與第三人承受者，係屬契約承擔，與單純的債權讓與不同，非經他方之承認，對他方不生效力。」

(一)民法繼承人資格及順序

依民法第 1147 條規定「繼承，因被繼承人死亡而開始」，民法第 1148 條第 1 項本文規定「繼承人自繼承開始時，除本法另有規定外，承受被繼承人財產上之一切權利、義務」，民法第 6 條規定：「人之權利能力，始於出生，終於死亡」，民法第 7 條規定「胎兒以將來非死產者為限，關於其個人利益之保護，視為既已出生。」，民法第 1145 條規定：「有左列各款情事之一者，喪失其繼承權：一、故意致被繼承人或應繼承人於死或雖未致死因而受刑之宣告者。二、以詐欺或脅迫使被繼承人為關於繼承之遺囑，或使其撤回或變更之者。三、以詐欺或脅迫妨害被繼承人為關於繼承之遺囑，或妨害其撤回或變更之者。四、偽造、變造、隱匿或湮滅被繼承人關於繼承之遺囑者。五、對於被繼承人有重大之虐待或侮辱情事，經被繼承人表示其不得繼承者。」，可知繼承人符合同時存在原則，亦即被繼承人死亡時，繼承人尚生存而具備權利能力時，如嗣後未被法院宣告喪失繼承權，即屬於合格之繼承人。此外，民法為保護胎兒之利益，如胎兒將來非死產者，視為其已出生而具備權利能力，亦得具有繼承人之資格。

(二)繼承人須為傳銷商 (B2.1)

傳銷事業要求繼承人須為傳銷商，否則繼承人即不得繼承，目的應在確保繼承人具有推廣銷售商品以及輔導下線組織的能力。依前揭說明，傳銷權之繼承，只要繼承人具有權利能力，且未被宣告喪失繼承人資格，並符合民法第 1138 條規定親屬身份及繼承順位，即屬合法之法定繼承人，依民法第 1148 條第 1 項本文規定，得繼承被繼承人財產上一切權利義務。傳銷事業前開對於繼承人資格之限制，乃增加民法對於繼承人資格所無之限制，而有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。

(三)繼承人不可為傳銷商 (B2.2)

要求繼承人不得為傳銷商之制度目的，乃在避免傳銷商經營複數傳銷權，因為如果繼承人原本即已經營傳銷權，將因繼承另外取得傳銷權，然而，具有傳銷商身分之繼承人依法本得繼承該傳銷權，傳銷事業規定繼承人不可為傳銷商，有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。傳銷事業若欲避免傳銷商經營複數傳銷權，宜就此問題另為規定，而不宜逕規定「繼承人不可為傳銷商」。

(四)繼承人須符合申請為傳銷商之資格 (B2.3)

與繼承人須為傳銷商之限制目的相同，旨在確保繼承人具有推廣銷售商品以及輔導下線組織的能力，差異處僅在於繼承人原先是否為

該公司之傳銷商，此類規定同屬增加民法對於繼承人資格所無之限制，亦有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。

(五)繼承人須成年（B2.4）

由於滿七歲以上之未成年人為限制行為能力人¹⁵⁸，依多層次傳銷管理法第 16 條第 2 項¹⁵⁹規定，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，由於此規定屬於法定要式規定，如有違反，加入傳銷事業之參加行為將屬無效¹⁶⁰。部分傳銷事業為確保傳銷商推廣銷售商品以及輔導下線組織的能力，以及免除多層次傳銷管理法第 16 條第 2 項法定要式之遵法成本，於參加契約及事業手冊中即明訂傳銷商申請人須為成年人，為貫徹此政策，並於事業手冊中要求繼承人須為成年，否則不得繼承。

然而，繼承人因繼承而成為傳銷商，與傳銷事業積極招募潛在傳銷商使其訂立參加契約成為傳銷商之法律行為不同，繼承人係因繼承之法律事實，而具備傳銷商身份，傳銷事業既未為任何招募行為，理應不適用多層次傳銷管理法第 16 條第 2 項之規定，故於繼承之情形，似應無前揭之遵法成本，況且，權利能力與行為能力係屬二事，民法繼承人資格僅要求繼承人具權利能力即可，如要求繼承人須成年否則不得繼承，亦有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。

(六)繼承人須具備行為能力（B2.5）

多層次傳銷管理法第 16 條第 1 項規定，多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商，因此傳銷事業多會於參加契約及事業手冊中明訂傳銷商申請人須具備行為能力，部分傳銷事業更明訂繼承人須具備行為能力。

如前所述，雖然繼承人因繼承而成為傳銷商，並未涉傳銷事業之招募行為，理應亦不適用多層次傳銷管理法第 16 條第 1 項之規定。然而傳銷權之繼承，與「物」（包括動產及不動產）之繼承不同，傳銷權之繼承，乃類同契約承擔之概念，繼承人除得享有獎金及經濟利益等請求權外，並負擔推廣銷售商品與服務、建立發展及維護組織等義務，無行為能力人無論於事實上或法律上¹⁶¹均無經營傳銷權之能力，

¹⁵⁸ 民法第 12 條規定：「滿十八歲為成年。」；民法第 13 條第 2 項規定：「滿七歲以上之未成年人，有限制行為能力。」

¹⁵⁹ 多層次傳銷管理法第 16 條第 2 項規定：「多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷者，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。」

¹⁶⁰ 民法第 73 條規定：「法律行為，不依法定方式者，無效。但法律另有規定者，不在此限。」

¹⁶¹ 民法第 75 條規定：「無行為能力人之意思表示，無效；雖非無行為能力人，而其意思表示，係在無意識或精神錯亂中所為者亦同。」

自不宜使其繼承傳銷權，惟如逕自限制無行為能力不得繼承傳銷權，同前所述，因權利能力與行為能力係屬二事，仍有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。

(七)繼承人須為被繼承人之特定親屬 (B2.6)

依第五章所述，慣見之特定親屬限制，通常要求繼承人須為被繼承人之配偶、直系血親或三親等以內親屬，然而此類規定中「直系血親」、「三親等親屬」，已逾越民法第 1138 條規定之法定繼承人範圍。按所謂直系血親，除直系卑親屬外，尚包括直系尊親屬，而直系尊親屬除父母、祖父母外，尚包括曾祖父母，惟曾祖父母並非民法第 1138 條所規定之法定繼承人；三等親以內親屬除父母、祖父母、曾祖父母、子女、孫子女、曾孫子女、兄弟姐外，尚包括伯、叔、舅、姑、姨等親屬，且三親等親屬除血親外，並包括姻親，如此，顯然亦已逾越民法第 1138 條所規定之法定繼承人範圍。

如被繼承人生前並未預立遺囑，被繼承人死亡時，前開所述並非法定繼承人之人（如曾祖父母、伯、叔、舅、姑、姨等）向傳銷事業申請繼承傳銷權並經事業同意時，將產生非繼承人卻僭稱為繼承人，而可能使傳銷事業捲入繼承權回復請求權訴訟程序中，甚或法定繼承人可能直接向傳銷事業提出訴訟，請求依民法第 1138 條及第 1148 條第 1 項規定繼承傳銷權。至於被繼承人生前預立遺囑，指定前開所述非法定繼承人，該等非法定繼承人應屬於受遺贈人，所生相關法律風險已如本章 B1 所載，於此不再贅述。

(八)繼承人與被繼承人間須為直系上下線關係 (B2.7)

傳銷事業要求繼承人與被繼承人間須為直系上下線關係，而不得為旁線關係，目的可能係在避免原有經營傳銷權之繼承人藉由繼承取得旁線傳銷權後，將資源挹注於原有經營之傳銷權，或反之將原有資源移轉至繼承取得之傳銷權，造成組織資源間競爭，而可能影響組織之穩定，但同前所述，民法繼承人資格僅要求具備權利能力，且未喪失繼承權，此等規定乃增加民法繼承人資格所無之限制，有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。

(九)繼承人須完成培訓課程或參與會議及活動並具備領導能力 (B2.8)

此類規定雖得確保繼承人具有推廣銷售商品以及輔導下線組織的能力，但同前所述，民法繼承人資格僅要求具備權利能力，且未喪失繼承權，此等規定乃增加民法繼承人資格所無之限制，此等規定有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。且若傳銷事業並未規定或要求傳銷商於加入傳銷事業時必須具備該等能力或資格，卻規定繼承人

須符合該等特定資格限制，方得繼承，亦似有違反民法第 247 條之 1¹⁶² 規定之風險。

(十)繼承人須達特定聘階 (B2.9)

由於傳銷事業通常要求傳銷商須符合一定銷售業績及一定規模下線組織，方授予傳銷商特定聘階（獎銜），因此，聘階之高低即可反應傳銷商推廣銷售商品、服務，以及建立發展及輔導組織之能力。傳銷事業要求繼承人須達到特定聘階，亦在確保前開能力，惟同前所述，民法繼承人資格僅要求具備權利能力，且未喪失繼承權，此等規定乃增加民法繼承人資格所無之限制，此等規定有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。且若傳銷事業並未規定或要求傳銷商於加入傳銷事業時必須具備該等能力或資格，卻規定繼承人須符合該等特定資格限制，方得繼承，亦似有違反民法第 247 條之 1 規定之風險。

(十一)繼承人須符合其他特定條件 (B2.10)

此類規定（如註 120、121）雖得確保繼承人具有推廣銷售商品以及輔導下線組織的能力，但同前所述，民法繼承人資格僅要求具備權利能力，且未喪失繼承權，此等規定乃增加民法繼承人資格所無之限制，有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險，且若該條件未加明確，也容易流於恣意，以未明確之理由拒絕繼承人繼承傳銷權，亦有引發訴訟爭議之風險。

(十二)配偶共同經營一傳銷權，一方死亡，由他方繼承 (B2.11)

依民法第 1138 條規定，配偶固然為當然繼承人，然而民法第 1138 條符合順位之繼承人，仍與配偶共同為法定繼承人，並得依其應繼分就遺產主張權利¹⁶³。因此，傳銷事業規定配偶共同經營一傳銷權，一方死亡時，由他方繼承傳銷權全部時，形同規定繼承人僅限配偶，並排除民法第 1138 條法定繼承人之繼承權，有違反民法第 1148 條第 1

¹⁶² 民法第 247 條之 1 規定：「依照當事人一方預定用於同類契約之條款而訂定之契約，為左列各款之約定，按其情形顯失公平者，該部分約定無效：一、免除或減輕預定契約條款之當事人之責任者。二、加重他方當事人之責任者。三、使他方當事人拋棄權利或限制其行使權利者。

四、其他於他方當事人有重大不利益者。」

¹⁶³ 民法第 1141 條規定：「同一順序之繼承人有數人時，按人數平均繼承。但法律另有規定者，不在此限。」；民法第 1144 條規定：「配偶有相互繼承遺產之權，其應繼分，依左列各款定之：一、與第一千一百三十八條所定第一順序之繼承人同為繼承時，其應繼分與他繼承人平均。二、與第一千一百三十八條所定第二順序或第三順序之繼承人同為繼承時，其應繼分為遺產二分之一。三、與第一千一百三十八條所定第四順序之繼承人同為繼承時，其應繼分為遺產三分之二。四、無第一千一百三十八條所定第一順序至第四順序之繼承人時，其應繼分為遺產全部。」

項之風險，且此類共同繼承人中之一人排除其他共同繼承人之繼承權，亦將侵害共同繼承人之繼承權，此時，傳銷事業亦可能面臨法定繼承人提起繼承權侵害回復請求訴訟、或向其請求繼承傳銷權等訴訟風險。

(十三)合夥人死亡，由生存合夥人繼承（B2.12）

依民法第 687 條第 1 款規定，合夥人除依前二條規定退夥外，因下列事項之一而退夥：一、合夥人死亡者。但契約訂明其繼承人得繼承者，不在此限。原則上合夥事業之合夥人死亡時，係發生退夥之效力，但允許合夥人間以契約訂明合夥人死亡時，其繼承人可繼承該合夥人之地位者，不在此限。故合夥人死亡時，應區分合夥人間有無訂明「合夥人死亡時繼承人得繼承」分別討論之。

如合夥人間未明訂可繼承，合夥人死亡時，應即發生退夥之效力，生存之合夥人應與死亡合夥人之繼承人結算合夥財產¹⁶⁴，惟傳銷事業系爭規範由生存合夥人繼承死亡合夥人之傳銷權利，即有違反民法第 687 條第 1 款之風險。

如合夥人間訂明可以繼承，則死亡合夥人之合夥地位應由其全體法定繼承人繼承之，傳銷事業系爭規範認由生存合夥人繼承死亡合夥人之傳銷權利，形同排除死亡合夥人法定繼承人之繼承權，有違民法第 687 條第 1 款但書、第 1138 條、第 1148 條第 1 項，傳銷事業可能面臨法定繼承人提起繼承權侵害回復請求訴訟、或向其請求繼承傳銷權利等訴訟風險。

(十四)事業負責人死亡時，原則上應將事業負責人變更為其配偶（B2.13）

一般來說，事業可分為獨資事業、合夥事業及公司，因合夥問題已於 B2.12 討論，故本類型所討論之事業僅限於獨資或公司。雖然依公司法第 8 條第 1、2 項規定，公司負責人在無限公司、兩合公司為執行業務或代表公司之股東；在有限公司、股份有限公司為董事。公司之經理人、清算人或臨時管理人，股份有限公司之發起人、監察人、檢查人、重整人或重整監督人，在執行職務範圍內，亦為公司負責人，然而，本類型之負責人，應係指獨資及公司之法定代理人而言。

於公司之情形，公司之負責人係由股東或董事所選任¹⁶⁵，因此公司負責人身份並無法繼承，所得繼承者，應為被繼承人之股份，且其

¹⁶⁴ 民法第 689 條：「退夥人與他合夥人間之結算，應以退夥時合夥財產之狀況為準。退夥人之股份，不問其出資之種類，得由合夥以金錢抵還之。合夥事務，於退夥時尚未了結者，於了結後計算，並分配其損益。」

¹⁶⁵ 公司法第 108 條第 1 項本文規定：「公司應至少置董事一人執行業務並代表公司，最多置董事三人，應經股東表決權三分之二以上之同意，就有行為能力之股東中選任之。」；公司法第 208 條第 1 項規定：「董事會未設常務董事者，應由三分之二以上董事之出席，及出席

繼承應由全體繼承人繼承之。如傳銷事業規定負責人死亡時，應將負責人變更為其配偶，顯與公司負責人身份無法繼承之原則相悖，是傳銷事業系爭規定顯有法律上之風險。

於獨資之情形，因負責人即為獨資事業，負責人死亡時，應由全體繼承人繼承之，除非經全體繼承人同意，於商業登記實務上，無法任意將負責人變更為其配偶，故傳銷事業系爭規範，顯有窒礙難行之處。

三、繼承標的（B3）

（一）僅能繼承特定數量傳銷權（B3.1）

1. 繼承人僅能擁有一個傳銷權者（B3.1.1）

傳銷商不得擁有複數傳銷權乃習見之管理政策，其目的似在避免同一繼承人經營複數傳銷權，容易導致人為排線的弊病，況且同時經營複數傳銷體系亦容易使繼承人分身乏術，無法善盡輔導組織之義務，且若有複數傳銷權，下線組織不論是否為相同體系，都可能產生對立或競爭，而造成組織不安的風險。因此，關於繼承人僅能擁有一個傳銷權，如繼承人原來已經有經營傳銷權，於繼承時，必須決定就選擇其中一個傳銷權，以貫徹傳銷商不得擁有複數傳銷權之政策。關於此規定，傳銷事業賦予繼承人傳銷商選擇權，繼承人傳銷商得根據自身利益考量，決定是否放棄經營繼承之傳銷權，非必然限制原已為傳銷商之繼承人即不得繼承傳銷權，似未違反民法第 1148 條第 1 項本文之規定，然而，若未限制選擇權行使之期間，繼承人傳銷商遲未決定，而同時經營兩傳銷權時，則仍可能產生複數傳銷權所面臨之風險。

2. 僅能繼承特定數量之傳銷權者（B3.1.2）

就限制因繼承而取得傳銷權數量之規定，雖然繼承人因繼承而取得之傳銷權數量未超過傳銷事業之規定時，其繼承之權利固不受影響，然而，繼承傳銷權之數量超過傳銷事業規定時，則繼承人將無法再繼承傳銷權，此時仍有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險，此外，雖然已限制繼承傳銷權之數量，惟此僅能降低複數傳銷權所面臨之風險，仍無法杜絕此風險。

3. 針對所繼承之傳銷權，如為同一上下線組織，繼承人應強制或得自由決定將繼承之傳銷權與自己原先經營之傳銷權合併（B3.1.3）

對於所繼承傳銷權，如為同一上下線組織，繼承人得自由決定是否將繼承之傳銷權與自己原先經營之傳銷權合併之規定，乃以繼承人可繼承傳銷權為前提，固然無違反民法繼承之規定，然而若賦予繼承

董事過半數之同意，互選一人為董事長，並得依章程規定，以同一方式互選一人為副董事長。」

人有選擇傳銷權是否合併之自由，將產生複數傳銷權所面臨之風險，且於傳銷產業實務上，合格的下線組織人數通常與符合聘階之要求有關，若繼承人所繼承之傳銷權為自己之上線傳銷權，繼承人決定將繼承之傳銷權與自己原先經營之傳銷權合併時，亦將產生自己原先經營之傳銷權於合併後，是否影響聘階資格並進而造成獎金發放爭議之風險。至於強制要求上下線組織之傳銷權須合併，固然未限制繼承人不得繼承傳銷權，然而如前所述，傳銷權合併後將有影響聘階資格並進而造成獎金發放爭議之風險。

(二)僅能繼承獎金 (B3.2)

1. 僅能繼承獎金 (B3.2.1)

同前所述，傳銷權之繼承乃對於傳銷權之所有權利義務為繼承，若規定僅能繼承獎金而不包括聘階（獎銜）或其他經濟利益（如海外旅遊），有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。且部分獎金制度往往與獎銜具關聯性（亦即具備特定獎銜方得領取特定獎金），因此，限制繼承獎銜資格，實質上亦將造成限制繼承部分獎金之效果，如此亦可能引發繼承人之不滿及爭議。

2. 特定聘階以下僅能繼承獎金者 (B3.2.2)

傳銷權之繼承乃對於傳銷權之所有權利義務為繼承，不因聘階不同有別，若規定特定聘階以下僅能繼承獎金而不包括聘階或其他經濟利益（如海外旅遊），有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。

3. 繼承人非傳銷商時，僅得領取一個月之獎金者 (B3.2.3)

繼承人因傳銷權之繼承，而取得傳銷商之身份，限制原非傳銷商之繼承人僅得領取一個月之獎金，有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險。

4. 未完成培訓課程期間，只能領取特定類型獎金 (B3.2.4)

傳銷權本具有雙務契約之性質，傳銷商之繼承人應繼承該傳銷權所生之一切權利義務，故倘將繼承人完成一定培訓課程最作繼承資格之限制，有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險，惟倘將完成一定培訓課程作為繼承人履行傳銷權之相對義務之條件，則非法所不許。又雙務契約之契約當事人間，本有同時履行抗辯之適用，故傳銷事業倘認繼承人未完成培訓課程期間，不具有履約能力，自可主張同時履行抗辯，拒絕給付獎金，是傳銷事業系爭規範是否維持，容有討論空間。

(三)繼承特定聘階之限制 (B3.3)

部分傳銷事業之事業手冊規定，特定聘階之繼承人，於繼承後如無法專職、專業履行契約，則事業有權調降其聘階，此項規定並非限

制繼承人資格，僅係要求繼承人繼承後具備履約之條件，故應為法之所許。惟倘繼承人不具備履約能力，傳銷事業本得以其未盡相對義務，而行使同時履行抗辯權，倘已達給付不能之狀態，甚至得終止傳銷權，是傳銷事業系爭規範，容有探討之空間。

四、事業介入措施（B4）

（一）有多數繼承人時要求須由一人繼承（B4.1）

繼承人為一人以上，為常見的現象，如傳銷事業允許多數繼承人皆得繼承傳銷權時，將導致法律關係複雜，經濟利益分配也容易產生爭議，且若繼承人間意見不一時，亦將導致傳銷組織經營時發生多頭馬車的問題，而有影響傳銷權組織穩定性之風險。然而若規定多數繼承人時必須由一人繼承傳銷權，則有違反民法第 1148 條第 1 項規定之風險。

（二）繼承傳銷權之提出申請期間之規定（B4.2）

於肯認傳銷權得繼承之前提下，雖然傳銷權於被繼承人死亡時，依民法規定當然由法定繼承人繼承，無待繼承人提出申請即得繼承，然而除非被繼承人生前已為遺囑並提交傳銷事業，否則傳銷事業通常不會知悉傳銷商之繼承人為何，而需透過繼承申請之制度，使傳銷事業知悉繼承人。對於限制繼承傳銷權提出申請之期間，固然能達到避免繼承人遲未提出申請，造成被繼承人傳銷權之權利義務歸屬久懸未決之風險，然而若傳銷事業規定，於一定期間繼承人未提出申請時，傳銷權移轉於傳銷事業指定之人，或不受理繼承人之申請，則有違反民法第 1148 條第 1 項規定之風險。

（三）對繼承傳銷權申請之同意權（B4.3）

諸多傳銷事業之事業手冊規範，繼承人繼承傳銷權時，應取得傳銷事業之同意，因傳銷權之繼承依法律規定，繼承人於傳銷商死亡時即當然取得該傳銷權之一切權利義務，毋庸得傳銷事業之同意，故傳銷事業系爭規範容有違反民法第 1148 條第 1 項之風險。

（四）要求多數繼承人約定傳銷權獎金分配比例，否則公司推定為均分（B4.4）

依民法第 1151 條規定，繼承人有數人時，在分割遺產前，各繼承人對於遺產全部為公同共有。另外，依民法第 831 條規定¹⁶⁶，於準公同共有債權之情形，不論債權之給付是否可分，共有人其中一人僅得為共有人全體利益請求給付，不得按應有部分請求債務人為一部之給付，債務人亦僅

¹⁶⁶ 民法第 831 條規定：「本節規定，於所有權以外之財產權，由數人共有或公同共有者準用之。」

能對共有人全體為給付，且除非公同共有關係所規定之法律或契約另有規定外，共有人其中一人或數人不能行使公同共有債權或單獨受領債務人之給付¹⁶⁷。因此，多數繼承人繼承傳銷權時，依民法第 1151 條及第 831 條規定，多數繼承人對於傳銷權獎金之權利為準公同共有債權，如果繼承人間未依民法第 1152 條¹⁶⁸規定，約定傳銷權獎金之獎金如何受領，原則上傳銷事業僅能向全體繼承人給付，並由全體繼承人受領，因此，傳銷事業如規定由全體繼承人平均受領，將有違反民法第 831 條規定而不生提出給付效力¹⁶⁹之風險。

(五)遺產管理人之管理措施（B4.5）

為了避免繼承開始時，繼承人有無不明情形下（至於何謂繼承人有無不明，詳第本章第三節所述），無人管理遺產導致遺產毀損滅失，民法設有遺產管理人制度，依民法第 1179 條第 1 項及第 1180 條¹⁷⁰規定，遺產管理人職務包括：1. 編制遺產清冊、2. 保存遺產必要之處置、3. 對債權人及受遺贈人公告之聲請與通知、4. 清償債權及交付遺贈物、5. 遺產之移交、6. 遺產狀況之報告及說明。其中，關於保存遺產必要之處置行為，通常係指不變更物或權利性質的保存、改良及利用等管理行為而言，而不包括處分行為，但為防止遺產毀損滅失，仍得允許遺產管理人為必要處分行為。另外，依民法第 1183 條規定，遺產管理人得向法院就遺產請求酌定報酬，並由遺產支付¹⁷¹。

雖然有部分遺囑內容不需由執行機關執行即可實現，如應繼分指定、遺產分割禁止等，然而部分遺囑內容則需執行機關執行以實現遺囑人之意思，如遺囑捐助行為、遺贈行為、遺囑信託行為等，故民法設有遺囑執行人制度。遺囑執行人之職務包括：1. 編制遺產清冊、2. 管理遺產、3. 為執行上必要行為，其中包括：(1) 遺贈物交付、(2) 訴訟行為、(3) 其他執

¹⁶⁷ 謝在全（2010），《民法物權論（上）》，頁 609、610，新學林。

¹⁶⁸ 民法第 1152 條規定：「前條公同共有之遺產，得由繼承人中互推一人管理之。」

¹⁶⁹ 民法第 235 條本文規定：「債務人非依債務本旨實行提出給付者，不生提出之效力。」

¹⁷⁰ 民法第 1179 條第 1 項：「遺產管理人之職務如左：一、編製遺產清冊。二、為保存遺產必要之處置。三、聲請法院依公示催告程序，限定一年以上之期間，公告被繼承人之債權人及受遺贈人，命其於該期間內報明債權及為願受遺贈與否之聲明，被繼承人之債權人及受遺贈人為管理人所已知者，應分別通知之。四、清償債權或交付遺贈物。五、有繼承人承認繼承或遺產歸屬國庫時，為遺產之移交。」；民法第 1180 條規定：「遺產管理人，因親屬會議，被繼承人之債權人或受遺贈人之請求，應報告或說明遺產之狀況。」

¹⁷¹ 民法第 1183 條規定：「遺產管理人得請求報酬，其數額由法院按其與被繼承人之關係、管理事務之繁簡及其他情形，就遺產酌定之，必要時，得命聲請人先為墊付。」；民法第 1150 條規定：「關於遺產管理、分割及執行遺囑之費用，由遺產中支付之。但因繼承人之過失而支付者，不在此限。」

行上必要之行為、(4)排除繼承人妨害行為¹⁷²。依民法第 1211 條之 1 規定，遺囑執行人原則上亦得請求報酬¹⁷³。

關於遺產管理人管理措施須於特定期間內移轉傳銷權之規定，首先可能面臨關於「遺產管理人」定義解讀問題之風險。由前述規定可知，遺產管理人制度乃在確保繼承人有不明情形時遺產狀態之維持，並對遺產進行清算，而遺囑執行人制度則係著重遺囑內容之執行，兩者制度目的應予辨明。如已確定存在繼承人，僅係傳銷事業尚未確定哪位繼承人可經營被繼承人之傳銷權，則此處所指遺產管理人應非民法所指之遺產管理人，而應為民法所指之遺囑執行人；如繼承人有無不明時，方屬於民法所稱之遺產管理人。此外，法院實務見解認為，如果同時存在遺囑執行人及遺產管理人時，於繼承人未經過搜索程序確定及遺產未經清算程序確定其內容及範圍之前，遺囑執行人尚無法具體實現分配遺產與繼承人或受遺贈人之任務。是應先由遺產管理人踐行搜索繼承人及清算程序，而後由遺囑執行人為遺囑之執行，遺囑執行完了時，再由遺產管理人對於未於公告期間為報明或聲明之債權人或受遺贈人償還債務或交付遺贈物，為最後之清算程序，在遺產管理人為搜索繼承人及清算程序期間，遺囑執行人之權限暫被停止¹⁷⁴。

其次，如係基於遺產管理人地位為管理措施，如規定特定期間內移轉傳銷權，該特定期間應不得低於一年，否則將有違反民法第 1181 條¹⁷⁵規定之風險。

(六)繼承人確定前被繼承人傳銷權之管理措施 (B4.6)

1. 繼承人確定前，仍繼續發放獎金一定期間 (B4.6.1)

傳銷事業規定繼承人推舉一人繼承前，傳銷權所產出之獎金仍繼續發放一定期間，此規定則可能面臨兩項問題，其一為獎金發放對象之問題，蓋如前述，原則上傳銷事業僅能向全體繼承人給付，並由全體繼承人受領，如傳銷事業向特定繼承人給付獎金，將有違反民法第 831 條規定而不生提出給付效力之風險；其二為一定其間經過後不再發放獎金亦有違反民法第 1148 條第 1 項之風險。

2. 暫無繼承人事業可指派上線代為管理 (B4.6.2)

繼承人確定前，傳銷事業可指派上線代為管理被繼承人傳銷權，並分配一定獎金作為服務費之規定，指定特定人管理遺產，維持傳銷

¹⁷² 史尚寬，前揭註 19，頁 534-551；戴炎輝、戴東雄，前揭註 19，頁 295-299；陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 328-343；林秀雄，前揭註 19，頁 286-289。

¹⁷³ 民法第 1211 條規定：「除遺囑人另有指定外，遺囑執行人就其職務之執行，得請求相當之報酬，其數額由繼承人與遺囑執行人協議定之；不能協議時，由法院酌定之。」

¹⁷⁴ 最高法院 85 年度台上字第 684 號判決。

¹⁷⁵ 民法第 1181 條：「遺產管理人非於第一千一百七十九條第一項第三款所定期間屆滿後，不得對被繼承人之任何債權人或受遺贈人，償還債務或交付遺贈物。」

權之經營，並由該傳銷權所產生之獎金中，提撥一定獎金作為管理人之報酬，似無違法之處，然如為繼承人所在不明之情形，而非「無繼承人」，應依照家事事件法失蹤人財產管理事件規定（詳本章第三節所述），由失蹤人財產管理人管理傳銷權，如傳銷權代管人非失蹤人財產管理人，此時即易生爭執，又失蹤人財產管理人是否具有履行該傳銷權之相對義務之能力，容有討論之餘地。

(七)繼承人間產生爭議時之必要處置措施（B4.7）

傳銷事業迭有規定，倘繼承人間就傳銷權之歸屬發生爭議時，相關處置措施包括：暫停或凍結傳銷權或獎金發放、事業指派其他管理人經營、終止傳銷權等措施。面對繼承人間對於繼承人身份產生爭議，暫停或凍結傳銷權或獎金發放，待爭議確定後，再行允許傳銷權經營或發放獎金，或者由他人代管，均非法所不許，然而本文認為，於此情形，採取終止傳銷權之措施，容有討論之餘地。

第三節 無人繼承措施

一、如果繼承開始時，繼承人有無不明時，由親屬會議選任，或由利害關係人或檢察官聲請法院選任¹⁷⁶，該制度目的旨在避免無人管理遺產導致遺產毀損滅失。而此所謂繼承人之有無不明，係指有無配偶及民法第 1138 條各款血親不明之情形，如確有繼承人生存，即非繼承人有無不明，且此項繼承人有無不明之事實，應依一般觀念認定之，不因聲請法院指定遺產管理人之聲請人主觀上錯誤之認知而受影響¹⁷⁷。因此，繼承人所在不明或生死不明之情形並非民法第 1177 條所規定之繼承人有無不明，因此時已經確定存在繼承人，只是不確定繼承人所在及是否已死亡，於此情形應適用家事事件法第 142 條至第 153 條關於失蹤人財產管理事件程序¹⁷⁸。之所以產生繼承人有無不明之情形，導因於民法並未與戶籍法完全配合，縱使戶籍謄本或戶口名簿未登載繼承人，亦不表示無繼承人存在¹⁷⁹，現實仍存在戶口黑數之少數情形，此時即有透過民法第 1177 條或第 1178 條第 2 項規定，選定遺產管理人管理遺產，並透過民法第 1178 條第 1 項¹⁸⁰規定搜索繼承人之必要，法院實務亦同此見解¹⁸¹。若搜索繼承人之公示催告期間已經過，但仍未有任何繼承人承認繼承，依民法第 1185 條規定，該遺產於清償債權並交付遺贈物後，如有賸餘，歸屬國庫。¹⁸²至於歸屬國庫效果之定性，雖有認為國庫為原始取得，但從民法第 1182 條規定觀之¹⁸³，既然被繼承人之債權人或受遺贈人仍得就賸餘遺產，行使其權利，可見國庫似應屬繼受取得，而非原始取得¹⁸⁴。

¹⁷⁶ 民法第 1177 條規定：「繼承開始時，繼承人之有無不明者，由親屬會議於一個月內選定遺產管理人，並將繼承開始及選定遺產管理人之事由，向法院報明。」；民法第 1178 條第 2 項規定：「無親屬會議或親屬會議未於前條所定期限內選定遺產管理人者，利害關係人或檢察官，得聲請法院選任遺產管理人，並由法院依前項規定為公示催告。」

¹⁷⁷ 最高法院 82 年度台上字第 1330 號判決。

¹⁷⁸ 林秀雄，前揭註 19，頁 202。

¹⁷⁹ 史尚寬，前揭註 19，頁 337；戴炎輝、戴東雄，前揭註 19，頁 223；陳棋炎、黃宗樂、郭振恭，前揭註 19，頁 231；林秀雄，前揭註 19，頁 203。

¹⁸⁰ 民法第 1178 條第 1 項規定：「親屬會議依前條規定為報明後，法院應依公示催告程序，定六個月以上之期限，公告繼承人，命其於期限內承認繼承。」

¹⁸¹ 最高法院 85 年度台上字第 2101 號判決。

¹⁸² 但有學者認為，依民法第 1179 條第 1 項第 3 款規定，遺產管理人應聲請法院依公示催告程序，限定一年以上之期間，公告被繼承人之債權人及受遺贈人，命其於該期間內報明債權及為願受遺贈與否之聲明，被繼承人之債權人及受遺贈人為管理所已知者，應分別通知之。因此，於搜索繼承人之公示催告期間經過後，但於前揭債權人及受遺贈人報名債權及願受遺贈聲明與否之公示催告期間完成前，如繼承人承認繼承時，由於遺產管理人尚無法完成清償債權或交付遺贈，且此時若使繼承人喪失繼承權，反而將產生無主物，而違反立法意旨，因此，認為於此情形仍應認為繼承人仍有繼承權，詳參林秀雄，前揭註 19，頁 216 頁。

¹⁸³ 民法第 1182 條規定：「被繼承人之債權人或受遺贈人，不於第一千一百七十九條第一項第三款所定期間內為報明或聲明者，僅得就賸餘遺產，行使其權利。」

¹⁸⁴ 林秀雄，前揭註 19，頁 218。

二、無人繼承或繼承人均不符合繼承資格，傳銷權由推薦人承受（C1）

關於「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準備查之文件表明拋棄繼承」之情形，被繼承人之一切權利義務將歸屬於其原推薦人之規定，首先須釐清，無人提出繼承之要求或無人通過繼承之核可之情形，依前揭說明，此時仍可能存有繼承人，倘確有繼承人存在，應不適用關於民法第 1177 條至第 1185 條有關繼承人有無不明之規定。因此，民法第 1138 條之法定繼承人，仍得主張可繼承被繼承人之傳銷權，傳銷事業規定被繼承人之一切權利義務歸屬於其原推薦人，有違反民法第 1138 條及第 1148 條第 1 項之風險。

其次，就無人可繼承、或繼承人全體均檢附法院核準備查之文件表明拋棄繼承之情形¹⁸⁵，則應屬民法第 1177 條或第 1178 條第 2 項規定之情形，由親屬會議於一個月內或選定遺產管理人，如無親屬會議或親屬會議未於前條所定期限內選定遺產管理人者，利害關係人或檢察官，得聲請法院選任遺產管理人，並依民法第 1178 條第 1 項規定，法院應依公示催告程序，定六個月以上之期限，公告繼承人，命其於期限內承認繼承，繼承人承認之公示催告期間已經過，但仍未有任何繼承人承認繼承，依民法第 1185 條規定，該遺產於清償債權並交付遺贈物後，如有賸餘，歸屬國庫，傳銷事業規定被繼承人之一切權利義務將歸屬於其原推薦人，似有違反民法第 1185 條規定之風險。當然，傳銷傳於無人繼承之情形是否應歸屬於國庫，事涉國庫能否承受私法上之契約，以及能否契約義務之本質問題，誠有探討之必要。此外，如被繼承人將傳銷權全部以合法遺囑遺贈予法定繼承人以外之人，且無法定繼承人時，依民法 1181 條規定，遺產管理人應於向法院聲請一年以上之公示催告期間屆滿後，向被繼承人之受遺贈人，交付遺贈物，傳銷事業規定被繼承人之一切權利義務歸屬於其原推薦人，亦有違反民法第 1181、1185 條規定之風險。

三、無人繼承或繼承人不願繼承時，傳銷權由事業全權處理（C2）

部分傳銷事業規定無人繼承或繼承人不願繼承時，傳銷權由事業全權處理，於繼承人均不願繼承之情形，應有繼承人存在，該傳銷權仍應由繼承人於被繼承人死亡時當然繼承之，故傳銷事業規定將傳銷權任由事業處置，有違反民法第 1148 條第 1 項之風險；至於無人繼承之情形，應依照民法規定選任遺產管理人處理後續問題，傳銷事業規定由事業全權處理，顯有違反第 1181、1185 條規定之風險。

¹⁸⁵ 民法第 1176 條第 6 項規定：「先順序繼承人均拋棄其繼承權時，由次順序之繼承人繼承。其次順序繼承人有無不明或第四順序之繼承人均拋棄其繼承權者，準用關於無人承認繼承之規定。」

四、無人繼承或繼承人均不符合繼承資格者，傳銷事業得終止傳銷權（C3）

傳銷事業規定無人繼承時，得終止傳銷權，此規定如前所述，除涉及違反民法選任遺產管理人規定外，尚有傳銷事業終止傳銷權之意思表示，無相對人可送達之窘境。至於傳銷事業規定繼承人不符繼承資格，得終止傳銷權，倘此限制條件涉及繼承人之資格，如上所述，即有違反民法第1138條之風險，惟此項規定若著重於繼承人繼承後之履約條件，於繼承人無法履行該條件時，傳銷事業始為終止傳銷權之通知，則應非法所不許。

第七章 結論-台灣傳銷產業繼承規範所面臨風險之對策 與建議

第一節 可否繼承

一、不可繼承（A1）

如前所述，傳銷事業規定傳銷權不能繼承，則此時傳銷權乃屬主觀（意定）絕對屬人性，蓋傳銷事業將傳銷商之「信賴、能力或技術」列為契約要素，不得由他人代為行使、履行，而屬民法第 1148 條第 1 項但書不可繼承之情形此，傳銷事業雖得於事業手冊中約定傳銷權不得繼承，但如上所述，之所以得約定不得繼承之原因，乃在於傳銷事業於參加契約中約明將傳銷商之「信賴、能力或技術」列為契約要素，然而，大多數傳銷事業並未將之列入契約要素，故本文建議傳銷事業宜於事業手冊或參加契約中，將傳銷商之「信賴、能力或技術」列為傳銷商加入之契約要素，以免解釋上疑義之風險。

由於傳銷權之發展結果，將會逐漸從單純之屬人性發展至具有財產性之狀態，是傳銷商對於此發展結果往往具有傳承之期待，是傳銷事業一概禁止傳銷權之繼承，勢必影響傳銷商加入該傳銷事業建立組織之意願，故本文建議可考慮改採取傳銷權可以繼承之制度。

二、可以繼承（A2）

雖絕大多數傳銷事業之事業手冊或參加契約均規範傳銷權可以繼承，然於此類型規範中，仍有極少數之傳銷事業規範，於達到特定聘階者反而不可繼承（A2.1），即傳銷權之財產性彰顯時，反而限制傳銷權之繼承，由於該規範涉有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險，故本文建議宜將此規範刪除，如著眼於高階傳銷商之繼承人無法承擔此傳銷權之相對義務，而欲保留此規範，則可透過履約條件之設計，要求繼承人須具備相對之履約能力，否則事業得終止其傳銷權。

第二節 如何繼承

一、遺囑規劃（B1）

（一）傳銷商得否以遺囑指定法定繼承人以外之人作為意定繼承人？（B1-2）

由於我國民法採法定繼承制度，與採取遺囑繼承制優位制度之英美法制國家不同，無法以遺囑指定法定繼承人以外之人為繼承人（受指定人僅為受遺贈人），因此建議傳銷事業應確認遺囑指定之人是否為符合民法第 1138 條法定次序之法定繼承人，如非符合民法第 1138 條法定次序之法定繼承人，傳銷事業不宜逕自同意將傳銷權交由受遺囑指定之人經營，仍須要求受遺囑指定者提出全體法定繼承人所出具之證明文件，其內容須載明「法定繼承人已將遺產債務償還完畢，且同意將傳銷權交付予受遺贈人」，方得將傳銷權交由其經營。此外，亦應搭配相應的訓練及考核機制，以確保受遺囑指定者具備履約能力。

（二）是否於生前提交遺囑供傳銷事業同意（B1.1）

1. 受遺囑指定之人為法定繼承人：

如第六章所述，傳銷商以遺囑指定繼承人為單獨行為，無須得到傳銷事業之同意即為有效，是傳銷事業要求傳銷商須提交遺囑供其同意，於法不合；但要求傳銷商生前提交遺囑部分，得使傳銷事業預先知悉傳銷商對於傳銷權傳承之規劃，並事先確認遺囑指定之人是否具有經營傳銷權之能力，因此本文建議仍宜保留此規定，但刪除須經同意之規範，此外，傳銷事業於受指定人申請繼承時，須請其提出「其他法定繼承人確認無侵害渠等特留分」之證明文件，且應審查受指定之繼承人有無履約之能力，或制定相應的訓練及考核機制。

2. 受遺囑指定之人為非法定繼承人：

倘遺囑所指定之人為法定繼承人以外之人，該受指定人即屬受遺贈人，受遺贈人並非繼承人，其承受傳銷權具有契約承擔之性質，依法理傳銷事業得享有同意權。

3. 綜上，關於傳銷事業規範傳銷商生前應提交遺囑供其同意，應區分如上兩種情形，分別規範之，以為周全。

（三）如傳銷商撤回遺囑後再行訂立新遺囑是否提交傳銷事業同意（B1-1）

傳銷事業對於此問題之處理，同上所述，應區分為受遺囑指定之人是否為法定繼承人，分別處理之。

二、繼承人資格限制（B2）

（一）繼承人須為傳銷商（B2.1）

依民法第 1147 條及第 1148 條第 1 項規定，繼承人於被繼承人死亡時，即繼承被繼承人財產上之一切權利義務，因此，繼承人於傳銷商死亡的「同時」，繼承人即依法繼承傳銷權而成為傳銷商，故要求繼承人須具備傳銷商身份始得繼承，依法並非妥適。如為確保繼承人具有推廣銷售商品以及輔導下線組織的能力，對於無經營傳銷權經驗之繼承人，建議傳銷事業宜以完成一定教育訓練課程作為履約條件，並宜針對不同聘階設計不同程度之訓練課程，對於有經營傳銷權經驗之繼承人（繼承人本來即為傳銷商），亦宜要求其所繼承之傳銷權所屬聘階接受不同程度之教育訓練，繼承人並應於一定期間內完成相應之教育訓練課程，於通過傳銷事業之考核後，使繼承人接續經營傳銷權，該傳銷權於繼承人完成教育訓練課程及通過傳銷事業考核前，宜由傳銷事業指派管理人代為管理傳銷權。

藉由此類制度設計，將賦予有意願經營傳銷權之繼承人，得透過教育訓練制度獲得經營傳銷權之能力，如繼承人無能力或無意願經營傳銷權，傳銷事業得以繼承人不願或未完成教育訓練為由終止傳銷權。

（二）繼承人不可為傳銷商（B2.2）

我國採法定繼承制度，當傳銷商死亡時，其法定繼承人依民法第 1147 條及第 1148 條第 1 項規定，當然繼承該傳銷商之一切權利義務，是我國民法之繼承規定只考慮繼承人是否為法定繼承人，而無對該法定繼承是否具有特定身分設有限制，故傳銷事業規範繼承人不可為傳銷商，於法似有未洽。

惟傳銷事業系爭規範目的應在避免具有傳銷商身分之繼承人因而取得複數傳銷權之風險，若欲避免此情形，本文建議傳銷事業應於事業手冊明訂傳銷商僅能經營一傳銷權，詳參後述 B3.1.1 之論述，而不宜以限制繼承人資格之方式為之。

（三）繼承人須符合申請為傳銷商之資格（B2.3）

為確保繼承人具有推廣銷售商品以及輔導下線組織的能力，故傳銷事業每要求繼承人須符合得申請為傳銷商之資格，惟依民法第 1148 條第 1 項規定，繼承人無須具備特定身分即得繼承，故系爭規範依前章所述，顯有違反民法第 1148 條第 1 項規定之風險，但細繹傳銷事業之所以有此規定，目的應在確認繼承人具有履行參加契約相對義務之能力，故本文建議宜將符合傳銷商之資格作為履約條件，並如前所述將完成一定教育訓練課程作為履約條件，如繼承人無法履行該等契約義務，則傳銷事業可終止該傳銷權。

（四）繼承人須成年（B2.4）

傳銷事業將年齡作為繼承人資格之限制，如前章所述，有違反民法第 1148 條第 1 項之風險，惟若任成年人較有能力履行參加契約之相對義務，則本文建議宜將年齡作為履約條件，並以完成一定教育訓練課程作為履約條件，如繼承人無法履行該等契約義務，則傳銷事業可終止該傳銷權。

（五）繼承人須具備行為能力（B2.5）

傳銷事業將行為能力作為繼承人資格之限制，如前章所述，有違反民法第 1148 條第 1 項之風險，惟若認為具備行為能力人始有能力履行參加契約之相對義務，則本文建議宜將行為能力做為履約條件，並建議宜以完成一定教育訓練課程作為履約條件，如繼承人無法履行該等契約義務，則傳銷事業可終止該傳銷權。

（六）繼承人須為被繼承人之特定親屬（B2.6）

我國之繼承法制規定僅有特定親屬具有繼承權，非民法第 1138 條列舉之親屬，依法並無繼承權，部分傳銷事業之事業手冊擴大或限縮繼承人之範圍，顯均有違反民法第 1138 條之風險，而民法第 1138 條規定乃強制規定，故本文建議傳銷事業違反強制規定之部分，宜為修正調整。

（七）繼承人與被繼承人間須為直系上下線關係（B2.7）

如前章所述，部分傳銷事業要求繼承人與被繼承人間須為直系上下線關係，其目的係為避免造成與旁系組織資源間競爭之風險，惟系爭規範增加民法繼承人資格所無之限制，而有違反民法第 1148 條第 1 項之風險，本文建議宜設計後述繼承人僅能擁有一個傳銷權之相關制度，而不建議逕自限制繼承人之資格。

（八）繼承人須完成培訓課程或參與會議及活動並具備領導能力（B2.8）

如前章所述，系爭規範增加民法繼承人資格所無之限制，而有違反民法第 1148 條第 1 項之風險，本文建議宜將「完成一定教育訓練課程等」作為履約條件，且應區分不同聘階應完成不同之教育訓練課程，並應於一定期間內完成相應之教育訓練課程，及通過傳銷事業之考核後，始得經營該傳銷權。

（九）繼承人須達特定聘階（B2.9）

如前章所述，系爭規範增加民法繼承人資格所無之限制，而有違反民法第 1148 條第 1 項、甚或違反民法第 247 條之 1 之風險，本文建議宜將「完成特定聘階之教育訓練課程等」作為履約條件，且繼承人

應於一定期間內完成相應之教育訓練課程，及通過傳銷事業之考核後，始得經營該傳銷權。

（十）繼承人須符合其他特定條件（B2.10）

傳銷事業為確保傳銷商具有推廣銷售商品以及輔導下線組織的能力，要求繼承人應符合特定條件（如具備經營傳銷權之充分專門知識、完全並正確瞭解事業手冊並展現恪守之意願、瞭解可能影響經營承接/轉讓直銷權之相關市場因素等等），然此類規範增加民法繼承人所無之資格限制，而有違反民法第 1148 條第 1 項規定之風險已如前章所述，故本文建議傳銷事業宜將「達成特定條件或完成一定教育訓練課程等」作為繼承人之履約條件，且達成特定條件或完成依定教育訓練課程，均宜設有期限。

（十一）配偶共同經營一傳銷權，一方死亡，由他方繼承（B2.11）

對於配偶需要共同經營一傳銷權，配偶一方死亡，由他方繼承全部傳銷權之規定，本文推測此類規定之傳銷事業，可能係將關係緊密及人脈關係高度重疊之配偶視作同一體，既要求配偶雙方須同為經營一傳銷權，一方死亡時，則當然由生存之他方延續經營該傳銷權。為避免此類制度違反民法第 1148 條第 1 項及侵害其他法定繼承人繼承權之風險，本文建議宜透過協議由全體法定繼承人推舉生存配偶單獨繼承傳銷權之方式因應。

（十二）合夥人死亡，由生存合夥人繼承（B2.12）

如前章所述，於合夥人間未訂明可繼承時，合夥人死亡即生退夥之效果，既已退出合夥，當無其傳銷權利由生存合夥人繼承之問題，是傳銷事業系爭規範容有修正調整之必要。且查，當合夥人之一死亡時，該合夥事業尚有兩名以上合夥人，該合夥事業仍然存在，仍得繼續經營傳銷權，是系爭規範顯無必要。又查，倘合夥事業僅有兩名合夥人，當其中一人死亡時，該合夥事業即應當然解散，傳銷權自應隨之終止，系爭規範亦無必要。

於合夥人間訂明可繼承時，死亡傳銷商之繼承人得依法繼承該傳銷商之地位，傳銷事業系爭規範認應由生存之合夥人繼承，即有修正調整之必要，惟查，因合夥事業有多數合夥人，故難免意見不合，乃致合夥經營傳銷權時裹足不前，此時當合夥人之一死亡時，如允許其多數繼承人參與合夥，其意見不合之情形似將加劇，於有多數繼承人繼承之情形，本文建議傳銷事業應於事業手冊或參加契約中約定該等繼承人應共同推派一人繼承。另合夥如有多數合夥人時，傳銷事業亦

宜比照上開建議，於事業手冊或參加契約中約定，應由全體合夥人共同推派一人，執行合夥事務。

（十三）事業負責人死亡時，原則上應將事業負責人變更為其配偶（B2.13）

如前章所述，傳銷商以公司型態經營傳銷權，且該傳銷商登記為該公司之負責人，當該傳銷商死亡時，因負責人之身分並非繼承之標的，該傳銷商之股份應由全體繼承人繼承之，故傳銷事業系爭規定顯與法理相悖，因此，本文建議傳銷事業宜將系爭規定修訂為傳銷商之全體繼承人繼承其股份後，應共同推派傳銷商之配偶為該公司之負責人。

於獨資之情形，本文亦建議由傳銷商之全體繼承人繼承後，共同推派其配偶為商號負責人，繼續經營該傳銷權。

三、繼承標的（B3）

（一）僅能繼承特定數量傳銷權（B3.1）

1. 繼承人僅能擁有一個傳銷權者（B3.1.1）

傳銷事業基於禁止經營複數傳銷權的政策，每要求繼承人繼承後，如擁有複數傳銷權時，必須決定選擇其中一個傳銷權，固然沒有違反法律規定之風險，惟細繹該等傳銷事業之事業手冊，往往只在繼承時要求繼承人必須選擇一個傳銷權，而未於事業手冊中另行揭禁傳銷商僅能擁有一個傳銷權、傳銷商不得經營複數傳銷權，故本文建議傳銷事業宜於參加契約、事業手冊中約明，禁止經營複數傳銷權，使傳銷商明確知悉其權利義務，以免傳銷商嗣後爭執其不知悉而引發爭訟之風險。本文並建議傳銷商繼承人行使選擇權時，宜限制於短時間內從速選擇，盡可能降低經營複數傳銷權的風險。

2. 僅能繼承特定數量之傳銷權者（B3.1.2）

傳銷事業規定傳銷商繼承人得繼承一定數量傳銷權，如超過該特定數量傳銷權，繼承人無法再繼承傳銷權，系爭規範可能違反民法第 1148 條第 1 項規定，本文建議宜採行前述 B3.1.1 禁止傳銷商經營複數傳銷權之政策。

3. 針對所繼承之傳銷權，如為同一上下線組織，繼承人應強制或得自由決定將繼承之傳銷權與自己原先經營之傳銷權合併（B3.1.3）

如前章所述，傳銷事業賦予傳銷商決定是否合併傳銷權之選擇權，若繼承人選擇不予合併，即生經營複數傳銷權之風險，本文建議宜於參加契約、事業手冊中約明禁止經營複數傳銷權，繼

承人僅得選擇經營一傳銷權，使傳銷商明確知悉其權利義務，以免傳銷商嗣後爭執其不知悉而引發爭訟之風險。

於傳銷商繼承人選擇合併傳銷權時，若傳銷商繼承人係低聘階傳銷商，應考量其有無履行高聘階傳銷權相對義務之能力，是本文建議傳銷事業宜有相對應之教育訓練課程及考核機制，若傳銷商繼承人原為高聘階傳銷商，則本文建議傳銷事業僅應將所繼承之低聘階傳銷權虛化，但其組織及獎金仍應予以維持，避免影響聘階資格及獎金計算。

以上建議，於傳銷事業依規定強制將繼承人之傳銷權與被繼承人之傳銷權合併時，亦應比照處理。

（二）僅能繼承獎金（B3.2）

1. 僅能繼承獎金者（B3.2.1）

如前章所述，傳銷事業系爭規範有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險，本文建議關於繼承標的範圍不宜僅限於獎金，而宜一併納入獎銜（聘階）及其他經濟利益。

聘階制度乃為鼓勵傳銷商發展建立下線組織，基於傳銷組織規模、銷售業績而設計，如傳銷商達到特定聘階，傳銷事業將授予特定聘階資格，並給予因該特定聘階而得享有之特定獎金（如聘階獎金、領導獎金、輔導獎金等），因此，達到聘階即反應傳銷事業肯認傳銷商具備一定之傳銷權經營能力及團隊領導能力。準此，關於繼承標的範圍不包含獎銜之規定，本文推測此類規範之目的，乃在避免繼承人不具相應能力，但如前所述，一概禁止繼承獎銜，有違反民法第 1148 條第 1 項規定之風險，又傳銷權之繼承依法不僅繼承其權利，亦應繼承其義務，故本文建議，就繼承人是否具備該等獎銜之能力，宜透過本章 B2.1 之相關履約條件限制，考核評估繼承人是否具備經營傳銷權及領導組織之能力，如繼承人不具備該等能力，則終止該傳銷權。

2. 特定聘階以下僅能繼承獎金者（B3.2.2）

如前章所述，傳銷事業系爭規範限制特定聘階以下僅能繼承獎金，有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險，故本文建議傳銷事業應對系爭規範為修正或調整，使繼承人得以繼承被繼承人之全部聘階及獎金，就繼承人是否具備履行該聘階相對義務之能力，則本文建議，宜透過本章 B2.1 之相關履約條件限制，考核評估繼承人是否具備經營傳銷權及領導組織之能力，如繼承人不具備該等能力，則終止該傳銷權。

3. 繼承人非傳銷商時，僅得領取一個月之獎金者（B3.2.3）

如前章所述，傳銷事業系爭規範限制繼承人僅得領取一個月之獎金，有違反民法第 1148 條第 1 項本文規定之風險，本文建議，傳銷事業應與繼承人確認有無成為傳銷商之意願，倘無意願，則雙方終止傳銷權；倘有意願，則繼承人應具備被繼承人傳銷權之相對義務履約能力，其須接受教育訓練課程，並透過本章 B2.1 之相關履約條件限制，考核評估受繼承人是否具備經營傳銷權及領導組織之能力，如被繼承人不具備該等能力，則終止該傳銷權。至於被繼承人傳銷權所產生之獎金及經濟利益，於傳銷事業與繼承人終止傳銷權前，傳銷事業如認為繼承人未履行對待給付義務，理應得主張同時履行抗辯，而拒絕給付予繼承人。

4. 未完成培訓課程期間，只能領取特定類型獎金（B3.2.4）

如前章所述，傳銷事業如認繼承人未完成培訓課程，不具有履約能力，得主張同時履行抗辯而拒絕發放獎金，是傳銷事業系爭規範容有討論空間，爰本文建議，傳銷事業得修正調整為繼承人完成一定培訓課程前，應不具有履約能力，且亦未履約，事業得不發放獎金。惟倘傳銷事業仍願酌給獎金，因係屬自身權利拋棄之行為，依法亦無不可。

（三）繼承特定聘階之限制（B3.3）

如前章所述，繼承人繼承特定聘階後如不能專職、專業經營傳銷權，傳銷事業得調降其聘階，事涉傳銷商有無能力盡其履行雙務契約之義務，而傳銷權既具備雙務契約性質，繼承人繼承後，倘無法盡其義務，傳銷事業自得主張同時履行抗辯權，如其已達給付不能之階段，傳銷事業甚至得終止該傳銷權，是傳銷事業系爭規定僅規定得調降聘階，即有討論空間。本文建議應視繼承人之履約狀況，究係完全不具有履約能力或仍具有履行特定聘階之能力等情形，分別規範之，倘屬前者，理可終止傳銷權；如屬後者，則視其能力，究竟符合何種聘階而調降其聘階至該階級。另本文建議，傳銷事業得要求繼承人應完成特定教育訓練課程，使其取得該聘階所應具備之能力，而於繼承人具備該能力以前，傳銷事業得暫時保留因該聘階所生獎金，如此便可為確保繼承人具備足夠領導組織能力。

四、事業介入措施（B4）

（一）有多數繼承人時要求須由一人繼承（B4.1）

如前章所述，同一順位之法定繼承人有多人時，各繼承人均具有繼承資格，惟允許多數繼承人共同經營傳銷權，將產生共同經營傳銷權之風險，故傳銷事業規定僅由一人繼承，雖得避免繼承人共同經營

之風險，惟限制由一人繼承有限縮繼承人範圍而違反民法第 1138 條之風險，故本文建議系爭規範宜修正調整，約定須由全體繼承人推舉一人繼承傳銷權，且推舉期間宜有一定限制。

（二）繼承傳銷權之提出申請期間之規定（B4.2）

如前章所述，傳銷事業規範繼承人不於一定時間內提出申請，傳銷事業得拒絕其申請、或將其傳銷權移轉予特定人，有違反民法第 1148 條第 1 項之風險。傳銷商繼承後不提出繼承，逾越傳銷權繼承申請期間之效果，本文建議宜本於參加契約雙務契約性質，以雙務契約當事人未履行相對義務，傳銷事業得依法定程序終止該傳銷權。而於傳銷事業將傳銷權移轉於指定之人之情形，因繼承人於繼承後未盡履約義務，傳銷事業充其量僅能依法律程序終止其傳銷權，而無權將該傳銷權移轉予第三人，故本文建議傳銷事業系爭規範宜為修正調整。此外，本文亦建議傳銷權繼承申請期間不宜過長，期能迅速確定履約人選，盡其履約義務，避免組織體系渙散。

（三）對繼承傳銷權申請之同意權（B4.3）

如前章所述，傳銷事業要求繼承人繼承傳銷權時應經其同意，此規範有違民法第 1148 條第 1 項規定，因此本文建議傳銷事業系爭規範應為修正調整，建議得要求繼承人於繼承後，應推派一人為履行該傳銷權義務之人，且該人應完成特定教育訓練課程，完備履行該聘階義務之能力，若繼承人不具備履約能力，傳銷事業則可終止傳銷權。

（四）要求多數繼承人約定傳銷權獎金分配比例，否則事業推定為均分（B4.4）

如前章所述，傳銷事業事業手冊規範，多數繼承人未約定傳銷權獎金分配比例時，傳銷事業得平均分配之，有違反民法第 1151 條及第 831 條之風險。由於公司共有係基於各共有人間的結合關係，使共有財產均有共同目的或機能，因此對於共有財產權利之享有及行使即受該等目的或機能限制¹⁸⁶，因此，除非公司共有人間有特別約定，共同共有物權利之行使及享有均須公司共有人間共同為之。準此，對於多數繼承人之情形，為避免違反民法第 831 條規定而不生提出給付效力之風險，以及傳銷事業須向全數繼承人給付獎金，實際上窒礙難行之窘境，故本文建議，傳銷事業得要求繼承人推舉一人受領獎金，推

¹⁸⁶ 謝在全，前揭註 165，頁 589。

舉前傳銷事業宜通知全體繼承人共同前來領取獎金，倘其未共同前來，傳銷事業得將該獎金保留之，待其推舉後交付予被推舉人。

（五）遺產管理人之管理措施（B4.5）

如前章所述，部分傳銷事業之事業手冊中規定，傳銷權之繼承人不明時，由遺產管理人為管理措施，因「繼承人不明」，係指仍有繼承人存在但所在不明，既有繼承人存在，依法當由遺囑執行人為管理措施，僅於完全無繼承人時，始由法院選定遺產管理人為管理措施，二名詞之適用情形不同，部分傳銷事業系爭規範，容有調整修正之必要，惟傳銷權本具有雙務契約性質，遺囑執行人倘欲為管理，即應盡其對待給付義務，倘其無意願或不為對待給付義務，傳銷事業得依法定程序終止其傳銷權。

（六）繼承人確定前被繼承人傳銷權之管理措施（B4.6）

1. 繼承人確定前，仍繼續發放獎金一定期間（B4.6.1）

如前章所述，部分傳銷事業之事業手冊規範，繼承人推舉一人繼承之前，傳銷事業僅於一定期間內發放獎金，有將獎金發放予何人之疑問，以及僅於一定期間內發放獎金，有違反民法第 1148 條第一項之風險。由於傳銷權之繼承係由全體繼承人公同共有，獎金須由全體繼承人共同受領，且傳銷事業亦僅得項繼承人全體為給付，否則不生提出給付之效力，惟此頻添傳銷事業之作業負擔，因此本文建議，傳銷事業宜要求繼承人應推舉一人受領獎金。又依據繼承制度，繼承人乃繼承被繼承人之一切權利義務，傳銷權所產生之獎金，自不宜僅發放一定期間，傳銷事業系爭規範宜為修正調整。當然，倘各繼承人於繼承該傳銷權後均未履行該傳銷權所應盡之相對義務，則傳銷事業得依法定程序終止傳銷權，乃屬當然。

2. 暫無繼承人事業可指派上線代為管理（B4.6.2）

如前章所述，部分傳銷事業規定繼承人確定前，傳銷事業可指派上線代為管理該傳銷權。此項代管制度，似無法律疑慮，惟若為繼承人所在不明之情形，而非「無繼承人」時，應由失蹤人財產管理人管理傳銷權，如傳銷權代管人非失蹤人財產管理人，此時即易生爭執，又失蹤人財產管理人是否具有履行該傳銷權之相對義務之能力，容有討論之餘地，爰本文建議傳銷事業此時管理人應依家事事件法規定由失蹤管理人管理傳銷權，但若傳銷事業若認失蹤人財產管理人未能履行雙務契約之相對義務，得依法終止傳銷權。

（七）繼承人間產生爭議時之必要處置（B4.7）

如前章所述，當繼承間因傳銷權之歸屬發生爭議時，傳銷事業規定繼承人間產生爭議時，傳銷事業採取暫停或凍結傳銷權或獎金發放及指派其他管理人經營，自非法所不許，蓋傳銷權之歸屬既發生爭議，自無繼承人可經營該傳銷權，乃其未盡經營義務，傳銷事業自得暫停或凍結獎金之發放，且為維組織運作之順暢，傳銷事業指派其他管理人經營，亦屬妥適；惟繼承人雖產生傳銷權歸屬之爭議，但仍有繼承人得繼承該傳銷權，縱其於爭議期間無法盡履行雙務契約之相對義務，傳銷事業既有指派其他管理人經營之處置措施，以替代繼承人無法履行義務之問題，則斷然採行終止傳銷權之措施，即非妥適，爰本文建議傳銷事業宜為修正調整。

第三節 無人繼承措施

一、無人繼承或繼承人均不符合繼承資格，傳銷權由推薦人承受（C1）

如前章所述，部分傳銷事業規範「無人可繼承、無人提出繼承之要求、無人通過繼承之核可，或繼承人全體均拋棄繼承」之情形，被繼承人之一切權利義務將歸屬於其原推薦人，於無人提出繼承之要求或無人通過繼承之核可之情形，因仍可能存有繼承人，是傳銷事業逕規定該傳銷權歸屬於原推薦人，有違反民法第 1138 條及第 1148 條第 1 項之風險；於無人可繼承、或繼承人全體均拋棄繼承之情形，應由遺產管理人為後續之處理，傳銷事業逕規定該傳銷權歸屬於其原推薦人，似有違反民法第 1181、1185 條規定之風險。

為此本文建議傳銷事業宜將系爭規範為修正調整，修正調整時應區分以下兩種情形所述及之問題：於「法定繼承人無人提出繼承之要求、法定繼承人無人通過公司之核可」之情形，不論是因繼承人消極不願繼承經營，而未提出繼承申請，或基於傳銷事業之積極審核，認為繼承人未符事業之要求，此時均已不適宜由繼承人繼續經營傳銷權，然而於此情形中已存在法定繼承人，法定繼承人依法仍得主張繼承傳銷權，為避免違反民法第 1138 條之風險，建議傳銷事業宜於事業手冊中，將此情形列為傳銷權之終止事由。

於「無法定繼承人、法定繼承人全部均合法拋棄繼承以致無人繼承」之情形，應須適用關於民法第 1177 條至第 1185 條有關無人承認繼承之規定，如依法定程序，被繼承人之傳銷權應由親屬會議或法院所選任之遺產管理人維持、管理，如繼承人未於法院公示催告六個月以上之期間內承認繼承，被繼承人之遺產於清償債權並交付遺贈物後，賸餘之部分歸屬國庫，然而如此不但與傳銷權屬人性之核心性質不符，於傳銷權經營實務上亦將窒礙難行，蓋因經營傳銷權注重傳銷商推廣銷售商品及建立及輔導組織之能力，國庫不論於應然面及實然面上均不具備前述能力，因此，本文認為不適用民法第 1185 條規定由國庫繼受傳銷權，此時，本文認為既然事實上無人可繼承傳銷權，故應由傳銷事業終止傳銷權為宜¹⁸⁷。

至於，如被繼承人將傳銷權全部以合法遺囑遺贈於法定繼承人以外之人，且無法定繼承人時，本建議宜依民法之規定，由遺產管理人

¹⁸⁷ 著作權亦有因其性質不適於歸屬於國庫之問題，著作作為文化資產，與其使國家獨佔，毋寧供公眾使用，更加符合社會之利益，故對於無人繼承之著作權自應為特別之規範。依著作權法第 42 條第 1 款規定，著作財產權因存續期間屆滿而消滅。於存續期間內，有下列情形之一者，亦同：一、著作財產權人死亡，其著作財產權依法應歸屬國庫者，同法第 43 條規定，著作財產權消滅之著作，除本法另有規定外，任何人均得自由利用。著作權於歸屬於國庫時即消滅，使公眾得自由使用，並促進文化之發展，詳參黃鋒榮（2009），《著作權繼承之研究》，頁 94、98，嶺東科技大學財經法律研究所碩士論文。

將傳銷權移轉於受遺贈人，傳銷權移轉前則由遺產管理人管理。此外，如傳銷事業認為遺產管理人不適合經營管理傳銷權，亦宜即時終止傳銷權。

二、無人繼承或繼承人不願繼承時，傳銷權由事業全權處理（C2）

如前章所述，傳銷事業規定無人繼承或繼承人不願繼承時，傳銷權由事業全權處理。於繼承人均不願繼承之情形，傳銷事業規定將傳銷權任由事業處置，有違反民法第 1148 條第 1 項之風險；至於無人繼承之情形，傳銷事業規定由事業全權處理，顯有違反第 1181、1185 條規定之風險。

避免上開風險，本文建議，傳銷事業宜將係爭規範為調整修正，於無繼承人願意繼承之情形，明訂為雙方傳銷權當然終止，或將之列為終止傳銷權之事由；於無人繼承之情形，宜依民法規定選任遺產管理人處理後續問題，惟因民法第 1185 條規定，傳銷權最終將歸屬於國庫，本文認為，國庫本質上不適合履行傳銷權之相對義務，傳銷事業宜將該傳銷權終止。

三、無人繼承或繼承人均不符合繼承資格者，傳銷事業得終止傳銷權（C3）

傳銷事業規定無人繼承時，得終止傳銷權，除涉及違反民法選任遺產管理人之規定外，尚有傳銷事業終止傳銷權之意思表示，無相對人可送達之窘境。至於傳銷事業規定繼承人不符繼承資格，得終止傳銷權，倘此限制條件涉及繼承人之資格，即有違反民法第 1138 條之風險。

為避免上開風險，本文建議傳銷事業系爭規範宜為修正調整，於無人繼承時，仍應符合民法選任遺產管理人處理後續問題之規定，但於歸屬國庫時，可向國庫終止傳銷權；於繼承人均不符合繼承資格時，將所訂「繼承資格」改列為「履約條件」，並於繼承人無法達成履約條件時，依法定程序終止傳銷權。

第四節 政策建議

一、繼承法制立法建議

（一）建議民法改採遺囑繼承優位制度

近年來台灣社會少子化問題日趨嚴重，2022 年生育率僅 0.87、新生兒數 13.8 萬人，均創下歷史新低，並為世界排名倒數第三名，且進入婚姻的人愈來愈少，據內政部 2021 年統計，25 歲到 44 歲適婚人口中，未婚率已達 49.36%。¹⁸⁸台灣已邁入高齡社會，即 65 歲以上老年人口已超過總人口數百分之十四，2022 年之 65 歲以上老年人口已經達 409 萬，約占總人口數百分之十七點五六¹⁸⁹。有鑒於前述情形，台灣社會之家庭型態已非民法訂立之初，注重親族連結的大家庭型態，而已從大家庭漸次演變為三代同堂、核心家庭，並逐漸出現雙薪但未育有子女之頂客族，甚或完全不婚之單身貴族，而家庭之倫理觀念亦隨時代不斷演進，從過去大家庭親族間互相照顧之家族觀，逐漸朝向個人本位主義，過去養兒防老之觀念亦日趨式微。此外，台灣社會面對高齡社會及少子化的浪潮，亦將進入「零家庭照顧者」時代¹⁹⁰。

面對家庭結構及倫理觀念急遽改變，前揭所述繼承根據之「家族共有思想」、「死後扶養思想」實有檢討之必要¹⁹¹，且隨著自由主義浪潮興起，注重個人之財產處分權，此時不仿參考英美或德國制度，納入遺囑優位繼承制度，被繼承人得以遺囑指定繼承人，當有遺囑指定繼承人時，此時遺囑繼承優先於法定繼承，以貫徹遺囑人個人最終的意志，並符合當前台灣社會對於家庭觀逐漸轉向個人本位主義之趨勢以及時代潮流。

於傳銷權繼承法制上，若民法兼採遺囑繼承制，將使被繼承人指定之繼承人無需受制於民法規定之法定繼承人，而賦予傳銷商對於傳銷權繼承規劃上更大之彈性，尤其傳銷商若於生

¹⁸⁸ 今周刊 2023 年 3 月 30 日報導，56%未婚族想結婚生子，卻因兩大因素難圓夢…「2023 年台灣婚育意願大調查」結果公布，<https://www.businessday.com.tw/article/category/183027/post/202303300044/>，最後瀏覽日：2023 年 10 月 2 日。

¹⁸⁹ 詳參國家發展委員會，老年人口成長趨勢，https://www.ndc.gov.tw/Content_List.aspx?n=2688C8F5935982DC；<https://pop-proj.ndc.gov.tw/chart.aspx?c=10&uid=66&pid=60>，最後瀏覽日：2023 年 10 月 2 日。

¹⁹⁰ TVBS 新聞報導，台灣少子化危機「零家庭照顧者」時代即將來臨，<https://tw.stock.yahoo.com/news/%E5%8F%B0%E7%81%A3%E5%B0%91%E5%AD%90%E5%8C%96%E5%8D%B1%E6%A9%9F-%E9%9B%B6%E5%AE%B6%E5%BA%AD%E7%85%A7%E9%A1%A7%E8%80%85-%E6%99%82%E4%BB%A3%E5%8D%B3%E5%B0%87%E4%BE%86%E8%87%A8-145244873.html>，最後瀏覽日，2023 年 10 月 2 日。

¹⁹¹ 陳惠馨，前揭註 29，頁 25。

前已有培養非民法規定之法定繼承人作為其死後之接班人，對於傳銷權繼承上將更為平順，且此時繼承人之能力亦較能符合所繼承聘階所需具備之能力（包括推廣銷售商品之能力、輔導組織之能力，且其與團隊組織之契合度可能亦較高），亦將切合本文前述對於繼承人於繼承後須符合參加契約雙務契約要求之說明。

再者，台灣傳銷產業中，有許多美商傳銷事業由於英美法制採遺囑繼承制緣故，其傳銷權繼承制度亦為依循遺囑繼承制而設計，例如如新之事業手冊規定：「在您去世後，可按照您的『遺囑』、『無遺囑的法定繼承』……將您的會籍轉讓給您的繼承人或其他受益人」然而依現行民法，傳銷商並無法以遺囑指定民法第 1138 條法定順位以外之人為繼承人，若以遺囑指定繼承人將與民法規定有所扞格，若將遺囑指定繼承人解釋為遺贈，又與該等公司設計之制度目的不符。故若兼採遺囑繼承制，則可兼容英美法制國家之傳銷權繼承制度，使來自於英美法制體系之傳銷事業傳銷權繼承制度，不至因法制體系不同而須為制度根本上之調整。

（二）建議民法宜擴大法定繼承人之範圍

觀諸民法第 1138 條所規定之法定繼承人，除配偶外，血親僅限於：一、直系血親卑親屬；二、父母；三、兄弟姐妹；四、祖父母，乃係以三代同堂之家族結構為立法基礎，然而，如前所述，因少子化、甚至不婚不育及高齡社會的到來，台灣社會將踏入「零家庭照顧者」時代，若堅守當前法定繼承人範圍，恐使無人繼承之情況愈趨明顯，而使私人財產逐漸流向國家，此當非繼承法制所設置之目的，亦恐與台灣社會之期待不符。因此，本文除建議民法宜改採遺囑繼承優位制度外，亦宜參考日本或德國法制，擴大法定繼承人範圍，包含直系尊親屬（不限親等），或為祖父母之直系卑親屬、曾祖父母之直系卑親屬等，於無遺囑指定繼承人之情形下，可藉由擴大法定繼承人範圍，降低無人繼承而由國家取得遺產權利之可能。

於傳銷權繼承法制上，原則上由遺囑指定繼承人優先成為傳銷權之繼承人，於無遺囑指定繼承人時，方由法定繼承人認定傳銷權之繼承人。藉由擴大法定繼承人範圍，可於無遺囑指定繼承人時，降低無人繼承傳銷權之情形，至於傳銷權繼承人是否具備經營傳銷權之能力，則仍宜透過履約條件進行限制。此外，如擴大法定繼承人之範圍，亦可減少無人繼承之可能性產生，而於事實上限縮無人繼承制度之適用。

二、傳銷事業之傳銷權繼承制度調整建議

如前所述，本文認為傳銷權本質上具有屬人性，然隨著組織之發展，則有傳銷權逐漸形成財產性包覆屬人性之光譜現象，傳銷事業得視其政策，約定傳銷權可否繼承，若約定不可繼承，則為主觀絕對屬人性，傳銷權非繼承之標的；若約定可繼承，則為相對屬人性，傳銷權可為繼承之標的，傳銷事業並可依傳銷權屬人性及雙務契約之性質，對於繼承人依光譜現象之階段，為不同程度之履約條件限制。關於傳銷事業之傳銷權繼承制度調整之相關建議，詳如下述：

（一）不得繼承制度之建議

若傳銷事業經營政策上，不欲藉由繼承制度使繼承人延續經營傳銷權，如前所述，傳銷事業得藉由將傳銷商之「信賴、能力或技術」約定為契約要素，使傳銷權成為主觀絕對屬人性，而排除於民法第 1148 條第 1 項本文繼承標的範圍。建議採取傳銷權不得繼承政策之傳銷事業，宜於參加契約及事業手冊中，約明「基於傳銷商、上下線及公司間之信賴關係，傳銷權所有的權利義務專屬於傳銷商，不得由他人代為履行，傳銷權不得繼承，傳銷權於傳銷商死亡時即為終止」之類似規定。

（二）可以繼承制度之建議

若傳銷事業經營政策上，肯認傳銷權得為繼承標的，有鑒於傳銷權雙務契約性質，對於作為繼承標的之傳銷權，宜依照傳銷權不同階段對於繼承人有不同能力程度之要求，惟應避免直接對於繼承人資格之限制，以免有違反民法第 1138 條及第 1148 條第 1 項之風險，而宜將之列為傳銷商繼承人繼承該傳銷權後，應具備之「履約條件」。本文就採取傳銷權可以繼承制度之傳銷事業，建議制度上可參考以下內容為相應之調整：

1. 建議宜訂明遺囑處分傳銷權之制度，使傳銷權得主動預為規劃，以及被繼承人死後，須提交協議由一人繼承之協議書，以避免傳銷權繼承糾紛及多頭馬車之風險。
2. 建議宜明訂傳銷權繼承人有多數繼承人時，應於一定期間內推舉一人繼承，於推選期間，傳銷權由第三人代管之制度，並明訂代管期間明確比例之獎金作為管理人之報酬，其餘獎金於推舉之繼承人確定時，且繼承人通過傳銷事業對於能力之檢核後，一併發放於繼承人。如繼承人未於一定期間內推舉一人繼承，或沒有繼承人願意繼承，或所推

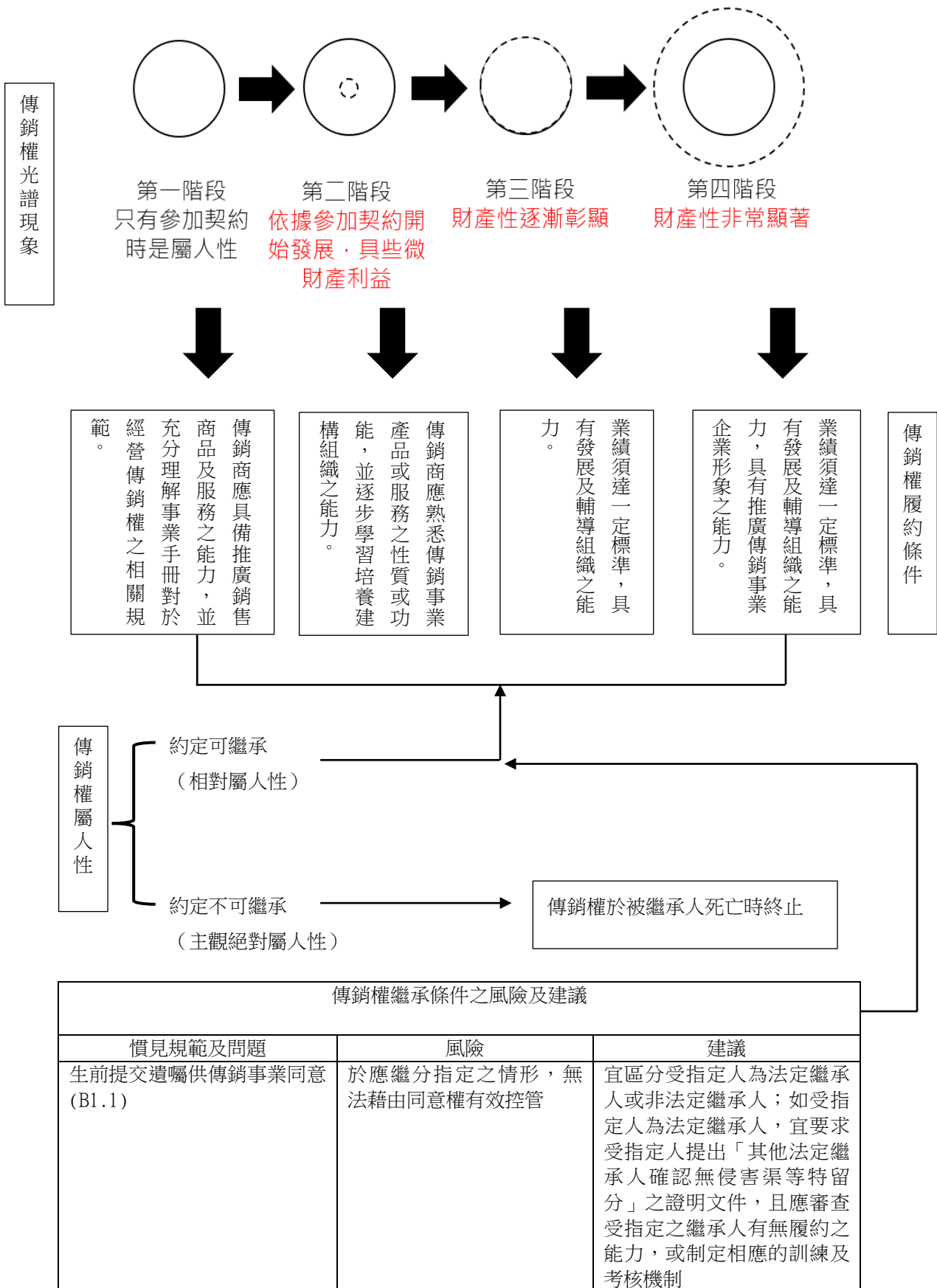
舉之繼承人未能通過傳銷事業對於繼承人能力之檢核，該傳銷權則為終止，期間所產生之獎金，傳銷公司得以繼承人未履行義務而為同時履行抗辯，而拒絕給付獎金。以避免多頭馬車經營之風險、代管期間獎金歸屬以及傳銷權繼承糾紛之風險。

3. 建議宜明訂傳銷商因繼承取得第二個傳銷權時，應選擇經營其中一個傳銷權經營，並應於短期內行使選擇權，以避免經營複數傳銷權之風險。
4. 建議宜明訂繼承人須根據被繼承人聘階，完成不同程度之教育訓練，於通過公司檢核後方得經營傳銷權並領取獎金，於繼承人完成教育訓練前，並搭配前述之第三人代管制度，以確保繼承人符合傳銷權雙務契約之性質，並避免完成教育訓練前獎金歸屬之問題。本文對於不同階段之教育訓練及能力要求，以前述光譜現象為架構建議如下，各傳銷事業得視其需求調整：
 - (1) 第一階段：傳銷商應具備推廣銷售商品及服務之能力，並充分理解事業手冊對於經營傳銷權之相關規範。
 - (2) 第二階段：傳銷商應熟悉傳銷事業產品或服務之性質及功能，並逐步學習培養建構組織之能力。
 - (3) 第三階段：業績須達一定標準，具有發展及輔導組織之能力。
 - (4) 第四階段：業績須達一定標準，具有發展及輔導組織之能力，且具有推廣傳銷事業企業形象之能力。

(三) 無人繼承措施之建議

對於無人繼承之措施，宜依民法規定選任遺產管理人，在遺產管理人選出之前指定代管傳銷權之人，且規定傳銷傳具有雙務契約性，傳銷商應盡其推薦、管理及輔導下線組織之義務，與國庫之本質有違，是倘遺產管理人欲將傳銷權交付國庫，傳銷事業得終止該傳銷權。

- (四) 本文就前述傳銷事業對於傳銷權繼承制度所面臨之風險及建議，對應前述傳銷權光譜現象，彙整如下圖 4:



如傳銷商撤回遺囑後再行訂立新遺囑是否提交傳銷事業同意？(B1-1)	於應繼分指定之情形，無法藉由同意權有效控管	宜區分受指定人為法定繼承人或非法定繼承人；如受指定人為法定繼承人，宜要求受指定人提出「其他法定繼承人確認無侵害渠等特留分」之證明文件，且應審查受指定之繼承人有無履約之能力，或制定相應的訓練及考核機制
傳銷商得否以遺囑指定法定繼承人以外之人作為意定繼承人？(B1-2)	逕自同意將傳銷權交由非法定繼承人之受遺囑指定人經營，可能面臨繼承權訴訟之風險	宜要求要求受遺囑指定者提出全體法定繼承人所出具之證明文件，其內容須載明「法定繼承人已將遺產債務償還完畢，且同意將傳銷權交付予受遺贈人」，方得將傳銷權交由其經營。此外，亦應搭配相應的訓練及考核機制
繼承人須為傳銷商(B2.1)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜列為履約條件，且宜針對不同聘階規範不同程度履約條件，未符合履約條件，則傳銷權終止。
繼承人不可為傳銷商(B2.2)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜於參加契約及事業手冊中明訂禁止經營複數傳銷權之政策
繼承人須符合申請為傳銷商之資格(B2.3)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜列為履約條件，且宜針對不同階段規範不同程度履約條件，未符合履約條件，則傳銷權終止。
繼承人須成年(B2.4)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜列為履約條件，未符合履約條件，則傳銷權終止
繼承人須具備行為能力(B2.5)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜列為履約條件，未符合履約條件，則傳銷權終止
繼承人須為被繼承人特定親屬(B2.6)	恐違反民法第 1138 條規定	須符合民法 1138 條或遺贈相關規定
繼承人與被繼承人須為直系上下線關係(B2.7)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜於參加契約及事業手冊中明訂禁止經營複數傳銷權之政策
繼承人須完成培訓課程或參與會議及活動並具備領導能力(B2.8)	恐違反民法第 1148 條第 1 項、第 247 條之 1 規定	宜列為履約條件，且宜針對不同階段規範不同程度履約條件，未符合履約條件，則傳銷權終止
繼承人須達特定聘階(B2.9)	恐違反民法第 1148 條第 1 項、第 247 條之 1 規定	宜列為履約條件，且宜針對不同階段規範不同程度履約條件，未符合履約條件，則傳銷權終止
繼承人須符合其他特定條件(B2.10)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜列為履約條件，且宜針對不同階段規範不同程度履約條件，未符合履約條件，則傳銷權終止

配偶共同經營一傳銷權，一方死亡，由他方繼承(B2.11)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜由全體法定繼承人協議推舉生存之配偶單獨繼承傳銷權
合夥人死亡，由生存合夥人繼承(B2.12)	如合夥人間未明訂可繼承，恐違反民法第 687 條第 1 款之風險；如合夥人間訂明可以繼承，恐違反民法 1148 條第 1 項規定	應區分合夥人間未明訂可繼承及合夥人間訂明可以繼承之情形，就合夥人間未明訂可繼承之情形，並無規範繼承之必要，系爭規範容有修正調整之必要；就合夥人間明訂可繼承之情形，宜採協議推派一人之制度
事業負責人死亡時，原則上應將事業負責人變更為其配偶(B2.13)	於公司事業之情形，恐與公司負責人身份無法繼承之原則相悖；於獨資事業之情形，於商業登記實務上，顯有窒礙難行之處	於公司事業之情形，宜將規範修訂為傳銷商之全體繼承人繼承其股份後，應共同推派傳銷商之配偶為該公司之負責人；於獨資事業之情形，宜將規範修訂為由傳銷商之全體繼承人繼承後，共同推派其配偶為商號負責人
繼承人僅能擁有一個傳銷權(B3.1.1)	選擇傳銷權之期間過長仍有經營複數傳銷權之風險。	宜於參加契約及事業手冊中明訂禁止經營複數傳銷權之政策，且選擇期間不多於一個月
僅能繼承特定數量之傳銷權(B3.1.2)	有經營複數傳銷權之風險，且超過規定之數量而限制繼承時，恐違反民法 1148 條第 1 項規定	宜採繼承人僅能擁有一個傳銷權之制度
針對所繼承之傳銷權，如為同一上下線組織，繼承人應強制或得自由決定將繼承之傳銷權與自己原先經營之傳銷權合併(B3.1.3)	有經營複數傳銷權之風險，且合併傳銷權有影響聘階資格及獎金發放爭議之風險	宜於參加契約、事業手冊中明訂禁止經營複數傳銷權，繼承人僅得選擇經營一傳銷權，使傳銷商明確知悉其權利義務；於傳銷商繼承人選擇合併傳銷權時，宜有相對應之教育訓練課程及考核機制，若傳銷商繼承人原為高聘階傳銷商，宜將所繼承之低聘階傳銷權虛化，但其組織及獎金仍應予以維持，避免影響聘階資格及獎金計算
僅能繼承獎金(B3.2.1)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜針對不同階段規範不同程度之履約條件，以及傳銷權代管制度，若繼承人未完成訓練或未通過考核，則傳銷權終止
特定聘階以下僅能繼承獎金(B3.2.2)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜針對不同階段規範不同程度之履約條件，以及傳銷權代管制度，若繼承人未完成訓練或未通過考核，則傳銷權終止
繼承人非傳銷商時，僅得領取一個月獎金(B3.2.3)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜針對不同階段規範不同程度之履約條件，以及傳銷權代管制度，若繼承人未完成

		訓練或未通過考核，則傳銷權終止
未完成培訓課程期間，只能領取特定類型獎金(B3.2.4)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜修訂規範為繼承人完成一定培訓課程前，應不具有履約能力，且亦未履約，事業得不發放獎金，若繼承人未完成訓練或未通過考核，則傳銷權終止
繼承特定聘階之限制(B3.3)	此項規定並非限制繼承人資格，僅係要求繼承人繼承後具備履約之條件，故應為法之所許	繼承人之履約狀況，究係完全不具有履約能力或仍具有履行特定聘階之能力等情形，分別規範之，倘屬前者，理可終止傳銷權；如屬後者，則視其能力，究竟符合何種聘階而調降其聘階至該階級；宜要求繼承人應完成特定教育訓練課程，使其取得該聘階所應具備之能力，而於繼承人具備該能力以前，傳銷事業得暫時保留因該聘階所生獎金
有多數繼承人時要求須由一人繼承(B4.1)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	系爭規範宜修正調整，約定須由全體繼承人推舉一人繼承傳銷權，且推舉期間宜有一定限制
繼承傳銷權提出申請之期間規定(B4.2)	規定於一定期間繼承人未提出申請時，傳銷權移轉於傳銷公司指定之人，或不受理繼承人之申請，或約定繼承人放棄繼承權之情形，恐有違反民法第 1148 條第 1 項規定之風險	宜以雙務契約相對人未履行相對義務為由，終止傳銷權。宜列為履約條件，未符合履約條件，則傳銷權終止
對繼承傳銷權申請之同意權(B4.3)	恐違反民法第 1148 條第 1 項規定	宜要求繼承人於繼承後，應推派一人為履行該傳銷權義務之人，且該人應完成特定教育訓練課程，完備履行該聘階義務之能力，若繼承人不具備履約能力，傳銷事業則可終止傳銷權
要求多數繼承人約定傳銷權獎金分配比例，否則公司推定均分(B4.4)	恐有違反民法第 831 條規定而不生提出給付效力之風險。	宜要求繼承人推舉一人受領獎金，推舉前傳銷事業宜通知全體繼承人共同前來領取獎金，倘其未共同前來，傳銷事業得將該獎金保留之，待其推舉後交付予被推舉人
遺產管理人之管理措施(B4.5)	規範對於遺囑執行人與遺產管理人未明確區分，且遺產管理人移轉傳銷權之期間過短，恐違反民法 1181 條規定	宜明確區分遺囑執行人及遺產管理人；遺囑執行人倘欲為管理，即應盡其對待給付義務，倘其無意願或不為對待給付義務，傳銷事業得依法定程序終止其傳銷權

繼承人確定前，仍繼續發放獎金一定期間(B4.6.1)	如傳銷事業向特定繼承人給付獎金，恐違反民法第 831 條規定而不生提出給付效力；一定期間經過後不再發放獎金恐違反民法第 1148 條第 1 項之規定	宜要求繼承人應推舉一人受領獎金；又依據繼承制度，繼承人乃繼承被繼承人之一切權利義務，傳銷權所產生之獎金，自不宜僅發放一定期間，故宜修訂相關規範；倘各繼承人於繼承該傳銷權後均未履行該傳銷權所應盡之相對義務，則傳銷事業得依法定程序終止傳銷權
暫無繼承人公司可指派上限代為管理(B4.6.2)	如為繼承人所在不明之情形，傳銷權代管人非失蹤人財產管理人時，即易生爭執，又失蹤人財產管理人是否具有履行該傳銷權之相對義務之能力，容有討論之餘地	管理人應依家事事件法規定由失蹤管理人管理傳銷權，但若傳銷事業若認失蹤人財產管理未能履行雙務契約之相對義務，得依法終止傳銷權
繼承人間產生爭議時之必要處置措施(B4.7)	除逕行終止傳銷權之措施外，應非法所不許。逕行終止傳銷權之措施，易有疑義	終止傳銷權之措施宜修正調整。宜指派其他管理人經營之處置措施，以替代繼承人無法履行義務之問題
無人繼承或繼承人均不符合繼承資格，傳銷權由推薦人承受(C1)	規範對於遺囑執行人與遺產管理人未明確區分；無人提出繼承之要求或無人通過繼承之核可之情形，恐違反民法第 1138 條及第 1148 條第 1 項；就無人繼承情形，傳銷權由推薦人承受，恐違反民法 1181、1185 條規定	於「法定繼承人無人提出繼承之要求、法定繼承人無人通過公司之核可」之情形，建議傳銷事業宜於事業手冊中，將此情形列為傳銷權之終止事由；於「無法定繼承人、法定繼承人全部均合法拋棄繼承以致無人繼承」之情形，宜由傳銷事業終止傳銷權
無人繼承或繼承人不願繼承時，傳銷權由公司全權處理(C2)	規範對於遺囑執行人與遺產管理人未明確區分；無人提出繼承之要求或無人通過繼承之核可之情形，恐違反民法第 1138 條及第 1148 條第 1 項；就無人繼承情形，傳銷權由公司全權處理，恐違反民法 1181、1185 條規定。	於「法定繼承人無人提出繼承之要求、法定繼承人無人通過公司之核可」之情形，建議傳銷事業宜於事業手冊中，將此情形列為傳銷權之終止事由；於「無法定繼承人、法定繼承人全部均合法拋棄繼承以致無人繼承」之情形，宜由傳銷事業終止傳銷權
無人繼承或繼承人均不符合繼承資格者，傳銷事業得終止傳銷權(C3)	就無人繼承情形，傳銷事業得終止傳銷權，恐違反民法 1181、1185 條規定；尚有傳銷事業終止傳銷權之意思表示，無相對人可送達之窘境；就繼承人不符合繼承資格，得終止傳銷權，倘此限制條件涉及繼承人之資格，有違反民法第 1138 條之風險	系爭規範宜為修正調整，於無人繼承時，仍應符合民法選任遺產管理人處理後續問題之規定，但於歸屬國庫時，可向國庫終止傳銷權；於繼承人均不符合繼承資格時，將所訂「繼承資格」改列為「履約條件」，並於繼承人無法達成履約條件時，依法定程序終止傳銷權

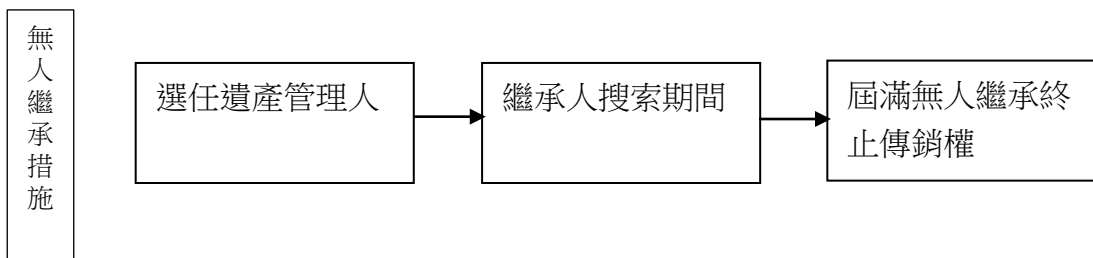


圖 4 傳銷權繼承制度所面臨之風險及建議，與傳銷權光譜現象之對應圖

三、傳保會促進多層次傳銷業發展之政策建議

基於傳保會任務功能之多面向性質，傳保會不但扮演傳銷事業及傳銷商間專業中立第三人之協調角色外，更扮演政府與傳銷產業溝通橋梁之角色，政府藉由傳保會落實多層次傳銷管理法之立法意旨，而傳銷事業及傳銷商亦藉由傳保會之運作，反饋產業需求以協助政府對於產業政策之形成¹⁹²。

本文建議傳保會得基於前述橋樑機構之角色，定期與傳銷事業及傳銷商召開會議，協調業界共識，以訂立關於傳銷權繼承規範之行動指引，或自律參考範本，供業界參考遵循，亦可反饋產業需求以協助政府對於產業政策之形成及相關法制之推動，以保護、守護傳銷產業、並創造傳銷業榮景。

此外，本文亦建議傳保會可針對各傳銷事業對於本文所分類整理之各類慣見規範，如不可繼承或可以繼承、禁止經營複數傳銷權或允許經營複數傳銷權、僅能推舉一人繼承或得由多數繼承人繼承、配偶死亡時由生存他方繼承全部傳銷權等，對於傳銷權繼承上實際之影響，進行定期追蹤調查，以作為前述行動指引及自律參考範本滾動式調整之參考基礎。對於無人繼承之相關制度規範，傳保會亦可透過其橋樑機構之角色，請求主管機關(如法務部)對於傳銷權無人繼承時，基於傳銷權雙務契約及屬人性之性質，使傳銷權無人繼承時不適用民法第 1185 條規定，而無須歸屬國庫，作成解釋函令，使法令之解釋適用更為明確。

¹⁹² 林天財、羅舜鴻（2022 年 11 月），〈台灣傳保會的過去、現在及未來：談傳保會的角色定位及未來展望〉，發表於：2022 年直銷法律國際研討會，財團法人多層次傳銷保護基金會、中華直銷法律學會(主辦)，臺北，頁 147、148。

參考文獻

中文

專書

王澤鑑（2012），《債法原理基本理論債之發生契約、代理權授與、無因管理》，三版，自刊。

史尚寬（1980），《繼承法論》，自刊。

史尚寬（1990），《債法總論》，自刊。

李淑明（2018），《債法總論》，九版，元照。

林天財、郭德田、曾浩維、傅馨儀、劉倩紋（2015），《直銷法律學》，五南。

林秀雄（2019），《繼承法講義》，八版，元照。

林誠二（2013），《債法總論新解體系化解說（下）》，瑞興。

邱聰智、姚志明（2014），《新訂民法債編通則（下）》，二版，自刊。

財團法人多層次傳銷保護基金會、直銷世紀雜誌（2020），《台灣多層次傳銷發展史》，傳智文化。

孫森焱（2010），《民法債編總論（下冊）》，自刊。

陳自強（等編譯），《德國民法（下）親屬編、繼承編》，二版，元照。

陳自強（2009），《民法講義 I 契約之成立與生效》，新學林。

陳棋炎、黃宗樂、郭振恭（2016），《民法繼承新論》，十版，三民。

陳惠馨（2017），《民法繼承編理論與實務》，元照。

黃立（2006），《民法債編總論》，三版，元照。

楊芳賢（2017），《民法債編總論（下）》，三民。

鄭玉波、陳榮隆（2010），《民法債編總論》，二版，三民。

戴炎輝、戴東雄（2003），《繼承法》，十七版，自刊。

謝在全（2010），《民法物權論（上）》，新學林。

鄭玉波、陳榮隆（2010），《民法債編總論》，二版，三民。

期刊文章

常子蘭（2023），〈2022 台灣直銷前 10 大業績搶先報〉，《直銷世紀》，第 363 期，傳智文化。

黃詩淳、張永健(2019)，〈「一身專屬性」之理論建構：以保證契約之繼承為中心〉，《中研院法學期刊》，第 25 期，頁 285-353。

楊崇森(2017)，〈美國繼承法之理論與運作〉，《月旦法學雜誌》，第 261 期，頁 150-177。

學位論文

何家仰（2020），《一身專屬權之研究：以親屬法為中心》，東吳大學法學院法律學系碩士班碩士論文（未出版），臺北。

吳美香（2011），《多層次傳銷業直銷商人格特質、魅力型領導對組織承諾與團隊績效之關係研究：以美商如新公司為例》，國立成功大學企業管理研究所在職專班碩士論文（未出版），臺南。

林天財（2017），《傳銷權繼承之轉讓條件：以傳銷公司同意權為中心》，國立交通大學科技法律研究所碩士在職專班碩士論文（未出版），新竹。

林映辰（2021），《我國法定繼承現制之檢討》，銘傳大學法律學系碩士班碩士論文（未出版），臺北。

陳敏玉(2009)，《多層次傳銷事業組織成員人格特質對知識傳承及經營績效之影響》，世新大學企業管理學系碩士論文（未出版），臺北。

陳志豪（2013），《多層次傳銷組織系統運作對經營績效之分析：以台灣完美公司為例》，國立屏東科技大學高階經營管理碩士在職專班碩士論文（未出版），屏東。

黃鋒榮（2009），《著作權繼承之研究》，嶺東科技大學財經法律研究所碩士論文（未出版），臺中。

蘇鈺喻（2019），《遺產繼承特留分之研究：以法制史之考察為中心》，世新大學法律學院碩士班碩士論文（未出版），臺北。

研討會文章

林天財、羅舜鴻（2022 年 11 月），〈台灣傳保會的過去、現在及未來：談傳保會的角色定位及未來展望〉，發表於：2022 年直銷法律國際研討會，財團法人多層次傳銷保護基金會、中華直銷法律學會(主辦)，臺北。

法院判決

臺灣臺北地方法院 100 年度重訴字第 245 號民事判決。

臺灣臺北地方法院 93 年度訴字第 2806 號判決。

最高法院 108 年度台上字第 799 號民事判決。

最高法院 109 年度台上字第 3119 號民事判決。

最高法院 112 年度台上字第 87 號民事判決。

最高法院 111 年度台上字第 2600 號民事判決。

最高法院 69 年度台上字第 2603 號判例。

最高法院 104 年度台上字第 1407 號民事判決。

最高法院 96 年度台上字第 80 號民事判決。

最高法院 108 年度台簡上字第 27 號判決。

最高法院 86 年度台上字第 550 號民事判決。

最高法院 73 年台上字第 1573 號判例。

最高法院 82 年度台上字第 1330 號判決。

最高法院 85 年度台上字第 2101 號判決。

最高法院 85 年度台上字第 684 號判決。

主管機關文件

公平會公處字第 096160 號處分書。

公平會公處字第 098026 號處分書。

網路資料

行政院公平交易委員會，中華民國 111 年多層次傳銷事業經營發展狀況調查結果報告，載於：<https://www.ftc.gov.tw/upload/0d78c565-645b-4e96-9cbe-71d99004d1ee.pdf>，最後瀏覽日：2023 年 4 月 28 日。

行政院公平交易委員會，多層次傳銷報備系統，載於：https://fair.ftc.gov.tw/fair/stat/asp/report_13.aspx，最後瀏覽日：2023 年 4 月 28 日。

多層次傳銷管理系統，安麗事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=330802_事業手冊_20230621&HASH=uFc2ojEgJ%2frTOEbZL4uPVuhErS4%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，葡眾事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=333319_紓衛新品&HASH=g4eWRqa0nwQp4Oa5y%2b%2bTfpQk1Qs%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，雙鶴事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=336034_2023 年 9 月-雙鶴事業資料修正前後對照表&HASH=4eoWJ32W4O1JynASH9n4BaWl1pA%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=336034_2023年9月-雙鶴事業資料修正前後對照表&HASH=4eoWJ32W4O1JynASH9n4BaWl1pA%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，多特瑞事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=334516_政策手冊\(修\)08.10ftc&HASH=MSxMThSCBKNZPQZQFBKMFVYTHsM%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=334516_政策手冊(修)08.10ftc&HASH=MSxMThSCBKNZPQZQFBKMFVYTHsM%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，力匯事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=341066_事業手冊\(營運規章\)&HASH=oSebJIU%2fOaR0IPBDRU9N3L%2fIDpQ%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=341066_事業手冊(營運規章)&HASH=oSebJIU%2fOaR0IPBDRU9N3L%2fIDpQ%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，美安事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=338878_14&HASH=ITl2oxifU0%2fXnu%2fk6vBL6FLZ5LU%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，賀寶芙事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=333276_TW_ROC+Ver+35R_FINAL+CLEAN_Master+Template_20230630_Chi&HASH=tGiF9a37IUPozV1GfHNZGQy9N0s%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，艾多美事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=330788_艾多美營運規章 2023_vol.1&HASH=Nj3OiK2Jr6x582VTNO5EICmzzTo%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，全美世界事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=338794_index&HASH=B7AFaTv4XEolET2DnC8OMLGuOnA%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，如新事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=278072_附件 14_20211224t153114&HASH=DPdMRvQLVrt9zM8o9PZktrNqEcg%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，婕斯事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=321235_附件 14-5&HASH=64TNLYJ68TnIJ%2bJlmLgCGpFqImQ%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，生麗事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=337065_202309_生麗事業手冊&HASH=llqiAFTy55NmwwsttkN1U%2fxwqzE0%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，東震事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309017_附件 14-附件 2-111 年堂主旅遊活動辦法-新增地點-報備公平會 doc&HASH=%2bQQTmlfHrmnrG7cZDH5dhR1dF7k%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，伯慶事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/fair/report/report_info.aspx?sn=16170254，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，美麗樂事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=155534_直銷商守則 20171221_20171221t135941&HASH=2ql7w%2fDoAvRyDPAwoI8jBrcby%2b0%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，連法事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=319532_連法事業手冊 202304&HASH=wemlxqDYk%2bm6B3fG1XCAwrHDfMo%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，瑛誼綠事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309079_直銷商營業規章電子化_20230112&HASH=Hn7Qz3tQ3uKlJ6IGgn5qmArGNxY%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，東森事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=341505_新制度營運事業手冊\(2023.10.03 版本\)含行銷文案 2023.10.05&HASH=egMyS45Z%2b5Ed4fElrXght1b0wjo%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=341505_新制度營運事業手冊(2023.10.03 版本)含行銷文案 2023.10.05&HASH=egMyS45Z%2b5Ed4fElrXght1b0wjo%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，新益美事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309613_20230116 實施細則&HASH=IpApIB4BAjT%2b%2fef1HN7fkgG2Hew%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，萊威事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=340602_附件 14-20230927&HASH=1LzT0AwlGviL3xZ3NWdvwkM3osk%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，優莎納事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=331320_美商優莎納股份有限公司台灣分公司條款與政策_20230723&HASH=XHLIHghlGpbtYeiyiyikGnvh0SIM%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，威望事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=324589_威望公司政策與營業程序_20230530&HASH=PVCB3Am2bID2F7spghiUHkaOzLg%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，伊絲碧媿事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309049_2023.1.12-IT%27S+BEATTIYA+事業手冊+第 7 版-修改法定代理人入會年齡資格&HASH=vHHrh4Oxgd6L8IKPZHjqfh1n7HQ%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=309049_2023.1.12-IT%27S+BEATTIYA+事業手冊+第7版-修改法定代理人入會年齡資格&HASH=vHHrh4Oxgd6L8IKPZHjqfh1n7HQ%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，天萊事業手冊，載於：[https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=253771_附件 14-天萊-營運規章事業手冊_20210310 修_20210311t160250&HASH=afgFFzkSjclbmmj3DR%2biuIts%2b3s%3d&CODE=](https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=253771_附件14-天萊-營運規章事業手冊_20210310修_20210311t160250&HASH=afgFFzkSjclbmmj3DR%2biuIts%2b3s%3d&CODE=)，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，比利安事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=338787_231001_營運規章&HASH=vo2J06LyaomvImm%2bsqmmmpUraqms%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，吉好康事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/fair/report/report_info.aspx?sn=16049372，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，伸凰事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=327562_112-6-20_事業手冊&HASH=iA1SiEX%2b0kQ79NtMxicEnBQ%2bBwU%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，東埔事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=308778_東埔-營運規章%2b&HASH=lf7yof0TVGD2O3laTLrLowkNy2A%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，台醋事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=283711_11103+台醋營運規章&HASH=uHDGekZXXjo%2b7w59nu2IIRHiv5g%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，環貫綠佳利事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=325934_UNP_自主創業家標準手冊_20230701&HASH=VCyxe8r0r8zeFBPqOa8FTR8iFyE8%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，億嘉事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=318012_20230331_事業經營規章&HASH=U1G9nCO1ZBQgRg2J5zkLEmIjjEA%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，神島東方事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=277616_神島東方美人事業有限公司-事業手冊 202112_20211227t100617&HASH=F0Rj649Lu2BkisELN3AzjIJSC2U%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，盛宇事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=333763_1120313_事業手冊及第三季.第四季+優惠方案&HASH=%2fbQm4zmtgzf8XK0YXhXvmdX4W0c%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，集力興業事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=330830_14+、集力傳銷商事經營手冊-+完整+230711++p0-p33+&HASH=PZUBv7%2b5A9pa1LrvSnZxtlTYjTk%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，美極客事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=291571_美極客事業手冊 20220422.&HASH=kGUwRQeerzqx7FDGDBKyD3%2blb48%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，仙妮蕾德事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=339714_附件 14_20230925&HASH=UkGl34FBbsa0CbIisxZZG2V0hyU%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，廣振事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/FILE_SYSTEM/?FILE=292325_事業手冊 2022-08-24J&HASH=DeW614tCku3DFk21YVo0oOouUCA%3d&CODE=，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

多層次傳銷管理系統，豐林事業手冊，載於：https://fair.ftc.gov.tw/fair/report/report_info.aspx?sn=90512333，最後瀏覽日：2023 年 8 月 31 日。

今周刊 2023 年 3 月 30 日報導，56%未婚族想結婚生子，卻因兩大因素難圓夢…「2023 年台灣婚育意願大調查」結果公布，載於：<https://www.businesstoday.com.tw/article/category/183027/post/202303300044/>，2023 年 10 月 2 日。

國家發展委員會，老年人口成長趨勢，https://www.ndc.gov.tw/Content_List.aspx?n=2688C8F5935982DC；<https://pop-proj.ndc.gov.tw/chart.aspx?c=10&uid=66&pid=60>，最後瀏覽日：2023 年 10 月 2 日。

TVBS 新聞報導，台灣少子化危機「零家庭照顧者」時代即將來臨，<https://tw.stock.yahoo.com/news/%E5%8F%B0%E7%81%A3%E5%B0%91%E5%AD%90%E5%8C%96%E5%8D%B1%E6%A9%9F-%E9%9B%B6%E5%AE%B6%E5%BA%AD%E7%85%A7%E9%A1%A7%E8%80%85-%E6%99%82%E4%BB%A3%E5%8D%B3%E5%B0%87%E4%BE%86%E8%87%A8-145244873.html>，最後瀏覽日，2023 年 10 月 2 日。

全國法規資料庫，民法，<https://law.moj.gov.tw/LawClass/LawAll.aspx?pcode=B0000001>，最後瀏覽日，2023 年 11 月 23 日。

日文

田村洋三、小畑眞史、北野俊光、雨宮則夫、秋武憲一、浅香紀久雄、松本光一郎（2017），《補訂実務相続関係訴訟遺産分割の前提問題等に係る民事訴訟実務マニュアル》，日本加除出版株式会社。

東京弁護士会法友全期会相続実務研究会（2016），《遺産分割実務マニュアル》，第三版，ぎょうせい株式会社。

松原正明（1994），《判例先例相続法 I 遺産分割》，日本加除出版株式会社。

前田陽一、本山敦、浦野由紀子（2019），《民法 VI 親族・相続》，五版，有斐閣株式会社。

高野竹三郎（1994），《相続法講義》，成文堂株式会社。

潮見佳男（2014），《相続法》，弘文堂株式会社。

昭和 53 年 6 月 16 日最高裁判所第二小法廷判決。

平成 3 年 2 月 4 日東京高等裁判所判決。

e-GOV 法令檢索，民法，<https://elaws.e-gov.go.jp/document?lawid=129AC0000000089>，最後瀏覽日，2023 年 11 月 23 日。

英文

Gerry W. Beyer(1995), Teaching materials on estate planning, West Publishing Co.

Jesse Dukeminier, Stanley M. Johanson(1995), Will, trusts, and estates 5th edition, Little, Brown and Company.

Peter Gottwald, Dieter Schwab and Eva Büttner(2001), Family and succession law in germany, Kluwer law international.

Roger Kerridge and A.H.R Brierley (2009), Parry and Kerridge: the law of succession 12th edition, Sweet and Maxwell.

Robert J. Lynn(1992), Introduction to estate planning 4th edition, West Publishing Co.

World Federation of Direct Selling Association, Introduction, <https://wfdsa.org/about-direct-selling/> (last visited October 12th, 2023)

Legislation. gov. uk, Administration of Estates Act 1925, <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/Geo5/15-16/23/contents> (last visited November 23th, 2023)

Bundesministerium der Justiz, Bürgerliches Gesetzbuch, <https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/> (last visited November 23th, 2023)

附錄一

「傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策—以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心」問卷調查

「傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策－以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心」問卷調查

「傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策－以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心」問卷調查

* 表示必填問題

1. 貴公司是否允許傳銷權繼承（勾選否者，請跳答第17題） *

- ☐ 是，傳銷權可以繼承。
- ☐ 否，傳銷權不可以繼承。
- ☐ 原則上傳銷權可以繼承，例外不能繼承。
- ☐ 原則上傳銷權不可以繼承，例外可以繼承。
- ☐ 其他：

勾選原則上傳銷權可以繼承，例外不能繼承。請註明貴公司相關規定：

您的回答

勾選原則上傳銷權不可以繼承，例外可以繼承。請註明貴公司相關規定：

您的回答

「傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策-以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心」問卷調查

2. 貴公司對於繼承人資格是否設有限制（勾選否者，請跳答第4題）？

- ☐ 是，繼承人資格設有限制（例如繼承人必須成年、具有行為能力、必需達到一定聘階等等）。
- ☐ 否，繼承人資格沒有任何限制。
- ☐ 其他：

3. 承第2題，如果繼承人均不符合貴公司規定的資格，則已過世傳銷商的傳銷權如何處置（第2題勾選否者，請跳過本題）？

- ☐ 傳銷商過世時，該傳銷權終止。
- ☐ 其他：

4. 承第2題，如果貴公司對於繼承人資格沒有任何限制，貴司如何確保繼承人是否有能力經營傳銷權（第2題勾選是者，請跳過本題）？

您的回答

5. 貴公司對於繼承人因繼承而取得的傳銷權數量是否設有限制（勾選是者，請跳答第7題）？

- ☐ 是，繼承人加計自己原來經營的傳銷權，只能繼承一定數量的傳銷權。
- ☐ 是，如果繼承人原來已經有經營傳銷權，繼承人只能保留一個傳銷權。
- ☐ 否，繼承人可因繼承取得的傳銷權數量沒有任何限制。
- ☐ 其他：

「傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策- 以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心」問卷調查

6. 承第5題，如貴公司不限制繼承人因繼承取得多數傳銷權，貴公司如何確保繼承人有能力經營管理多數傳銷權（第5題勾選是者，請跳過本題）？

您的回答

7. 繼承人如有多人的情況，貴公司是否要求推派一人經營該傳銷權（勾選是者，請跳答第10題）？

- ☐ 是，必須推派一人經營該傳銷權。
- ☐ 否，全部繼承人都能經營該傳銷權。
- ☐ 其他：

8. 承第7題，繼承人如有多人的情況，且全部繼承人都能經營該傳銷權，貴公司如何避免該傳銷權多頭馬車的運作（第7題勾選是者，請跳過本題）？

您的回答

「傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策- 以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心」問卷調查

9. 承第7題，繼承人如有多人的情況，且全部繼承人都能經營該傳銷權，貴公司對於該傳銷權所產生的獎金及其他經濟利益（例如：海外旅遊）如何分配（第7題勾選是者，請跳過本題）？

您的回答

10. 承第7題，繼承人如有多人的情況，貴公司如要求必須推派一人繼承該傳銷權，繼承人於尚未推派出一人以前，貴公司如何處置該傳銷權所產生之獎金及其他經濟利益（例如：海外旅遊）（第7題勾選否者，請跳過本題）？

您的回答

11. 貴公司是否限制配偶必須共同經營一傳銷權？（勾選否者，請跳答第14題）

- ☐ 是，配偶必須共同經營一傳銷權。
- ☐ 否，配偶不必共同經營一傳銷權。
- ☐ 原則上必須共同經營一傳銷權，符合特定條件例外允許配偶可分別經營各自的傳銷權。
- ☐ 其他：

「傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策-以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心」問卷調查

12. 承第11題，貴公司是否規定配偶共同經營一傳銷權，一方過世時，由生存之另一方繼承該傳銷權（第11題勾選否者，請跳過本題）？

- ☐ 是，配偶一方過世時，由生存之另一方繼承該傳銷權。
- ☐ 否，配偶一方過世時，不必由生存之另一方繼承該傳銷權。
- ☐ 其他：

13. 承第11題，貴公司如規定配偶共同經營一傳銷權，一方過世時，由生存之另一方繼承該傳銷權，是否曾面臨其他繼承人主張其有權繼承傳銷權的挑戰？如有，貴公司如何處理（第11題勾選否者，請跳過本題）？

- ☐ 否，目前為止沒遇過如此挑戰。
- ☐ 是，曾面臨如此挑戰。

勾選是，曾面臨如此挑戰，請註明貴公司處理方式為：

您的回答

14. 貴公司是否允許傳銷商以合夥商號經營傳銷權？（勾選否者，請跳答第16題）

- ☐ 是，傳銷商能以合夥商號經營傳銷權。
- ☐ 否，傳銷商不能以合夥商號經營傳銷權。
- ☐ 其他：

「傳銷權繼承制度之法律挑戰與對策-以臺灣傳銷產業慣見規範為探討中心」問卷調查

15. 貴公司如允許傳銷商以合夥商號經營傳銷權，其中一位合夥人死亡時，貴公司是否允許繼承人繼承該合夥人對於該傳銷權之權利義務？（第14題勾選否者，請跳過本題）

- ☐ 是，繼承人可以繼承該合夥人對於該傳銷權之權利義務。
- ☐ 否，繼承人不能繼承該合夥人對於該傳銷權之權利義務。
- ☐ 其他：

16. 貴公司規定傳銷權可以繼承，過去或目前對於傳銷權繼承議題，是否有面臨任何問題？貴公司處理方式為何？

您的回答

17. 貴公司規定傳銷權不能繼承，過去或目前是否有面臨任何問題？就此，貴公司處理方式為何？

您的回答

繼續

清除表單

請勿利用 Google 表單送出密碼。

Google 並未認可或建立這項內容。 [檢舉濫用情形](#) - [服務條款](#) - [隱私權政策](#)

Google 表單