

財團法人多層次傳銷保護基金會
工作報告暨財務報表
中華民國 114 年度

財團法人多層次傳銷保護基金會
115 年 4 月

本文目錄

第一章 114 年度工作內容2

第一節 調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議.....	2
第二節 權益保障服務.....	3
第三節 檢舉獎金.....	4
第四節 法律諮詢.....	5
第五節 律師推薦資料庫暨傳銷法律教育訓練.....	6
第六節 輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制.....	6
第七節 研究多層次傳銷相關議題.....	7
第八節 管理保護基金及年費.....	7
第九節 產業法令培訓.....	8
第十節 數位轉型培訓.....	8
第十一節 個資保護顧問服務.....	8
第十二節 宣導.....	9
第十三節 優化多層次傳銷產業形象.....	9

第二章 114 年度各項工作內容之執行成果10

第一節 調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議.....	10
第二節 權益保障服務.....	11
第三節 檢舉獎金.....	12
第四節 法律諮詢.....	13
第五節 律師推薦資料庫暨傳銷法律教育訓練.....	17
第六節 輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制.....	18
第七節 研究多層次傳銷相關議題.....	19
第八節 管理保護基金及年費.....	21
第九節 產業法令培訓.....	24
第十節 數位轉型培訓.....	26
第十一節 個資保護顧問服務.....	33

第十二節 宣導.....	35
第十三節 優化多層次傳銷產業形象.....	39
第三章 114 年度工作內容實施效益分析	44
第一節 調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議.....	44
第二節 權益保障服務.....	44
第三節 檢舉獎金.....	45
第四節 法律諮詢.....	45
第五節 律師推薦資料庫暨傳銷法律教育訓練.....	45
第六節 輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制.....	46
第七節 研究多層次傳銷相關議題.....	46
第八節 管理保護基金及年費.....	47
第九節 產業法令培訓.....	47
第十節 數位轉型培訓.....	47
第十一節 個資保護顧問服務.....	48
第十二節 宣導.....	49
第十三節 優化多層次傳銷產業形象.....	50
第四章 財務報表暨會計師查核報告	52

圖目錄

圖 2-1	本會推薦律師資料庫網頁	17
圖 2-2	直銷世紀 5 月號成果報導-1	28
圖 2-3	直銷世紀 5 月號成果報導-2	29
圖 2-4	直銷世紀 7 月號成果報導-1	31
圖 2-5	直銷世紀 7 月號成果報導-2	32
圖 2-6	本會檢舉獎金刊登於直銷世紀 4 月號	37
圖 2-7	今周刊平凡的閃耀故事報導網頁	40
圖 2-8	「用斜槓畫出人生微笑曲線」今周刊 1504 期雜誌報導	41
圖 2-9	「從醫師娘到人生導師，在轉折裡找到自我力量」今周刊 1509 期雜誌報導.....	41
圖 2-10	「實踐利他精神，回饋社會共贏共好」今周刊 1511 期雜誌報導 ..	42
圖 2-11	傳講堂 EDM.....	43
圖 3-1	《傳·講堂》今周刊 1515 期成果報導	51

表目錄

表 2-1	114 年調處案件統計表	10
表 2-2	114 年檢舉獎金發放情形彙整表	12
表 2-3	114 年律師法律諮詢統計表	15
表 2-4	114 年傳銷事業保護基金收費統計	21
表 2-5	114 年傳銷事業年費收費統計	22
表 2-6	114 年保護基金及年費統計	23
表 2-7	114 年產業法令課程	24
表 2-8	114 年產業法令企業內訓課程	26
表 2-9	114 年生成式 AI 實作課程	27
表 2-10	114 年數位行銷講座	33
表 2-11	114 年個人資料保護法令遵循內訓班	34
表 2-12	114 年個人資料檔案盤點暨風險評鑑內訓班	34
表 2-13	114 年個人資料保護法令遵循暨傳銷事業實務判決案例解析內訓班	34
表 2-14	114 年產業形象影片宣導	36
表 2-15	114 年檢舉獎金宣導	36
表 2-16	活動成果媒體露出	38
表 2-17	平凡的閃耀故事報導	39
表 3-1	人物故事報導點擊數統計	50
表 4-1	收支餘絀表	52
表 4-2	現金流量表	53
表 4-3	淨值變動表	54
表 4-4	資產負債表	55

財團法人多層次傳銷保護基金會（以下簡稱本會）係依據多層次傳銷管理法第 38 條設立，以辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務為目的，該條文並授權主管機關（即公平交易委員會，以下簡稱公平會）訂定多層次傳銷保護機構設立及管理辦法（以下簡稱設立及管理辦法），以規範本會任務、組織、財務及運作等。

依據設立及管理辦法第 3 條規定：「保護機構之任務如下：一、調處多層次傳銷事業（以下簡稱傳銷事業）與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。二、協助傳銷商提起訴訟。三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應給付之金額及損害賠償。四、管理及運用保護基金、年費及其孳息。五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。六、協助辦理教育訓練活動。七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。八、輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制。九、獎勵檢舉違反多層次傳銷管理法第 6 條及第 18 條之行為。十、辦理其他有利傳銷商權益保障及多層次傳銷業發展之相關事項。」各任務之內涵雖不相同，但亦互相牽連。

本會乃依據 114 年度工作計畫暨經費預算執行 114 年度業務，然本會亦須依照設立及管理辦法賦予本會之任務、本會內部規章規定、主管機關指導與傳銷產業期許下開展業務。故本報告將以上開規劃及規定為基準，說明本會 114 年度業務執行狀況。

第一章 114 年度工作內容

按多層次傳銷保護機構設立及管理辦法（以下簡稱設立及管理辦法）第 27 條規定，本會應於每年 10 月底前函報本會下一年度工作計畫暨經費預算予公平會備查，該工作計畫暨經費預算即為本會下一年度之工作藍圖。爰以本會 114 年度工作計畫暨經費預算為基礎，說明本會 114 年度工作規劃。

第一節 調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議

依設立及管理辦法第 3 條規定，調處傳銷事業與傳銷商之間發生的多層次傳銷民事爭議為本會任務之一。調處以平息傳銷商與傳銷事業間之爭議為目的，除可減少雙方訴訟成本，亦可透過本會在第三方公正人立場營造和諧及可信賴的氛圍，平息雙方紛爭。由於傳銷事業與傳銷商間之爭議，許多是來自雙方溝通不良或是對於法規認知不同甚至誤解，因此本會在接獲傳銷事業與傳銷商民事爭議時，通常先由本會法務人員提供傳銷商業務及法規諮詢，除釐清案情、法規釋疑外，也提供傳銷商或傳銷事業適法建議，許多爭議案件在此即獲解決，但若爭議涉及法律適用疑義，則由本會安排律師提供一對一法律諮詢服務，若爭端仍無法解決，最後才會邀請兩造於本會安排之時間、場所進行調處，因此調處並非本會平息雙方爭議唯一方法，卻是本會無法透過其他服務項目平息雙方爭端時，賴以解決爭議之重要措施。

此外本會自成立迄今訂定諸多與調處相關之規定、流程與文件，並進行檢討修正以求精進。114 年計畫之執行項目如下：

- 一、依各項調處規定，處理調處申請案件並使調處會議順利召開，包含審查調處申請書、確認調處時間與地點、聯繫當事人與調處委員、協助調處會議進行等。
- 二、觀察每件調處案件從申請至程序終結之流程，檢討涉及調處之各項規定與做法是否需進行調整。
- 三、辦理調處委員座談會或分享會等類似會議，就傳銷法令及調處心得進行分享，並增進調處技巧。
- 四、依調處當事人意願，選擇當事人就近處所進行調處會議。

第二節 權益保障服務

一、 訴訟協助

(一) 訴訟諮詢服務

傳銷商因調處不成立未能解決爭端而實施訴訟，或是未經調處而不得不採行訴訟，本會為保障傳銷商之權益，仍提供律師訴訟諮詢服務，協助解決傳銷商訴訟上之疑義，以保障其應有權益。

(二) 訴訟費代付服務

依照設立及管理辦法第 33 條第 1 項及第 2 項規定：「就調處不成立事件，經調處委員(會)認定傳銷商之請求為有理由者，傳銷商得請求保護機構就一定額度內先代為支付訴訟費及律師費，向法院提起訴訟，並於訴訟終結確定後，返還前述費用。但傳銷商因無資力且經保護機構同意減免返還者，不在此限。」

本會訴訟協助機制乃提供代付金予申請人，用於一定額度內的訴訟費與律師費，讓申請人可以有緩衝時間去準備訴訟上的攻防策略及資料，而不至於因為在短時間內需支付一筆費用，導致訴訟程序因為訴訟費無法支付而終結，或因為無法支付律師費而無法委任律師，甚至因此放棄訴訟機會。

為執行本項任務，本會已訂有相關規範、程序及文件，並建置「律師推薦資料庫」。114 年執行規劃如下：

1. 依設立及管理辦法第 33 條與本會有關訴訟協助之執行規定，審查訴訟協助申請書、聯繫調處委員、視需要請申請人補件、發放代付金、訴訟終結後向傳銷商請求返還等。並視傳銷商需求提供律師推薦名單做為訴訟時委任律師之參考。
2. 觀察每件訴訟協助案件從申請至程序終結之流程，檢討涉及訴訟協助之各項規定與做法是否需進行調整。

二、 代位追償

設立及管理辦法第 31 條第 1 項及第 3 項規定：「調處事件經雙方當事人達成協議者，調處成立。倘傳銷事業依調處結果應負賠償責任或應給付一定金額而屆期未依約履行給付義務時，保護機構應命該事業於三十日內支付，逾期未支付者，由保護機構代償。」、「保護機構為代償後，傳銷商應將其全部債權讓與保護機構。保護機構自受讓債權之日起，承受傳銷商之債權，向該事業追償。」同

時設立及管理辦法第 34 條第 1 項也規定：「調處雖未成立，惟經調處委員(會)認定傳銷事業應負賠償責任者，傳銷商亦得讓與全部債權予保護機構，請求保護機構代償。」

為避免在調處成立且協議內容為傳銷事業應給付賠償金或一定金額給傳銷商，但傳銷事業卻遲延給付導致傳銷商難以獲得協議好的金額；或是在調處不成立且經調處委員(會)確認傳銷事業應對傳銷商負有賠償責任，但傳銷事業可能拒絕給付的情形。傳銷商可向本會申請代償金，由本會先替傳銷事業給付賠償金或一定金額予傳銷商，再由本會承受該傳銷商對傳銷事業的債權，改由本會向傳銷事業做後續的追償。本會規劃執行方式如下：

- (一) 依設立及管理辦法第 31 條、第 34 條與本會對代償追償執行上之規定，審查代償申請案是否符合申請資格、協助召開審查會議決議是否代償及代償金額，與提撥代償金等。
- (二) 若本會成立代償申請，於本會代償傳銷商賠償金或一定金額後，再依追償規定向傳銷事業進行追償。
- (三) 觀察每件代償及追償案件從申請至程序終結之流程，檢討涉及代償及追償之各項規定與做法是否需進行調整。

第三節 檢舉獎金

設立及管理辦法第 3 條第 9 款規定，本會任務包含「獎勵檢舉違反多層次傳銷管理法第 6 條及第 18 條之行為」。為明確檢舉獎勵範圍、獎勵內容、認定標準、執行流程等諸多事項，本會於 112 年參考公平會歷年來對於違反多層次傳銷管理法第 6 條行為之處分結果，及近三年來法院對違反多層次傳銷管理法第 18 條之判決內容，同時參考各行政機關或財團法人的獎勵機制，訂定本會「對於檢舉違反多層次傳銷管理法第 6 條及第 18 條案件獎勵辦法」，以作為本會發放檢舉獎勵之基準。

為執行本項任務，本會除訂定上開辦法外亦已備置相關文件。114 年執行規劃如下：

- 一、依本會「對於檢舉違反多層次傳銷管理法第 6 條及第 18 條案件獎勵辦法」規定，受理獎金申請、查核檢舉事實及本會知有檢舉情形時主動發放獎金等。
- 二、觀察每件檢舉獎金案件從申請至程序終結之流程，檢討涉及檢舉獎金之各

項規定與做法是否需進行調整。

第四節 法律諮詢

設立及管理辦法第 3 條第 7 款規定，本會任務包含「提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務」。由於傳銷商對於多層次傳銷法令多不精熟，部份傳銷事業亦無專門處理法律事務之人員，因此當傳銷商及傳銷事業遇到關於多層次傳銷法令之疑問時，可能不知如何處理。本會提供之協助，除了可讓爭議的雙方有機會協談進行調處外，亦提供傳銷爭議問題的簡易諮詢與律師諮詢，此即本會另一任務「法律諮詢服務」。

本會法律諮詢服務乃協助解答多層次傳銷相關之法律問題，除了由熟稔多層次傳銷法令之專業律師定期駐點，提供傳銷事業及傳銷商有關多層次傳銷法令上之諮詢服務外，本會法務人員亦提供簡易諮詢，提高大眾諮詢的便利性。提供諮詢服務之律師皆須參與過本會開設之多層次傳銷法令課程，對於多層次傳銷法令、產業特性及實務問題皆有涉略，相較於坊間律師更清楚案件爭點與適用條文。

本會律師法律諮詢服務提供傳銷事業及傳銷商以現場或電話方式諮詢傳銷法令問題，然而由於傳銷事業及傳銷商遍布全臺，為了讓位於中、南部之傳銷事業及傳銷商有面對面向律師諮詢之機會，本會自 104 年起陸續與財團法人法律扶助基金會（以下簡稱法扶）與各地律師公會洽談合作細節，至今在北、中、南部等縣市設有律師諮詢服務，同時也使更多縣市之在職律師有機會參與本會開設之傳銷法令課程，對於傳銷法令知識之傳播與傳銷法令疑問之解惑，皆有正面助益。

為維持上述各縣市之律師法律諮詢服務，本會於 114 年執行以下項目：

- 一、持續與法扶合作，由本會負責律師法律諮詢服務之前置作業，包含協助諮詢者預約諮詢時間、撰寫案件概述及支付律師費用等；法扶則提供場地、協助律師排班等。排班諮詢律師及申請諮詢者再於預約時間至法扶分會指定之處所進行諮詢。
- 二、視各縣市法律諮詢之預約情況，配合諮詢需求幅度，適時調整律師諮詢之排班情況。
- 三、視各縣市法律諮詢狀況，檢討本會律師法律諮詢服務之各項規定與做法是否需進行調整。

第五節 律師推薦資料庫暨傳銷法律教育訓練

依本會業務規則第 44 條規定：「本會得為律師開辦多層次傳銷之在職訓練課程，經接受一定時數訓練之律師，得納入第 20 條之推薦律師名單，以協助傳銷商提起訴訟。」另依同規則第 20 條規定：「申請人因訴訟之需要，得請本會提供推薦律師名單。」

我國在職律師若欲進入本會律師推薦資料庫，須符合以下要件：

- 一、向本會繳交「財團法人多層次傳銷保護基金會律師資料庫律師個人資料表」
- 二、全程參與本會開設之教育訓練課程（含法規、實務、產業及本會介紹）
- 三、擔任本會法律諮詢服務駐點律師至少二次以上。
- 四、教育訓練及駐點諮詢服務期間，能配合本會之規定。

本會於 104 年及 106 年分別於臺北、臺中、臺南、高雄舉辦多場針對我國律師之多層次傳銷法律教育訓練課程，講師陣容包含產、官、學界，接受該教育訓練且擔任本會律師諮詢服務律師達二次以上而進入本會律師推薦資料庫者，至 113 年達 32 人。本會規劃於 114 年執行以下項目：

- 一、為協助律師推薦資料庫律師及法律諮詢服務律師，掌握最新之多層次傳銷相關法規與實務案例，本會視實務需求規劃辦理針對上述對象之傳銷法令加強教育訓練。
- 二、持續安排已全程參與本會開設之教育訓練課程之律師，擔任各縣市之諮詢律師。
- 三、充實本會律師推薦資料庫名單，協助有需求之傳銷商與傳銷事業能以律師推薦名單做為訴訟時委任律師之參考。

第六節 輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制

為使傳銷事業自身建置完善、透明、健全之紛爭處理機制，提供傳銷商訴訟外之救濟途徑，以達成產業自律的目標，公平會於 108 年 10 月 31 日修正設立及管理辦法部分條文，其中增訂第 3 條第 8 款：「辦理輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制之相關事項」為本會任務，後又於 112 年 4 月 7 日微調文字為「輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制」（以下簡稱本款）。故本款任務可區分為「輔導」及「評鑑」兩階段實行，並各有不同之執行方法。

本會於 108 年以宣導會方式，向傳銷事業說明本款任務中有關「輔導」之執行方式與相關細節，之後再由輔導執行委員於 108 年底及 109 年陸續審查各家傳銷事業繳交之紛爭處理機制自評表及相關資料，再逐一回覆調整建議。109 年對傳銷事業紛爭處理機制之「輔導」暫告段落後，本會同年再針對已完成輔導之傳銷事業推動「評鑑」。

在上述背景下，本會 114 年關於「輔導」與「評鑑」之執行規劃如下：

- 一、輔導傳銷事業建立或優化其與傳銷商間之紛爭處理機制。
- 二、輔導傳銷事業建立個人資料保護管理制度。
- 三、向傳銷事業提供有關建立或優化其與傳銷商間之紛爭處理機制之諮詢服務。
- 四、向傳銷事業宣導本會輔導及評鑑任務之項目與執行方式。
- 五、觀察輔導及評鑑個案從申請至程序終結之流程，檢討涉及輔導及評鑑之各項規定與做法是否需進行調整。

第七節 研究多層次傳銷相關議題

我國多層次傳銷法律爭議類型多樣，又因各類爭議常涉及傳銷產業之特殊性，必須從法律、管理及傳銷性質等面相進行綜合探討，故本會於 104 年開始主辦以多層次傳銷法令爭議為主題之研討會，邀請產、官、學各界人士發表研究報告，互相交流討論，並與中華直銷法律學會、中華民國直銷協會或中華民國多層次傳銷商業同業公會等傳銷組織共同合辦或邀請擔任協辦。

114 年也規劃委請專業團隊就 2 至 3 個傳銷產業關注之議題或待解決之問題進行研究，研究主題包含傳銷產業之發展與競爭、各國傳銷法規之分析、各國傳銷案例之分析等，希望吸引學者專家投入傳銷議題之研究，並於完成研究報告後於另於本會辦理之研討會活動進行發表。

第八節 管理保護基金及年費

依據設立及管理辦法第 20 條至第 27 條規定，本會應向傳銷事業及傳銷商收取保護基金及年費，上開規定亦包含保護基金及年費的繳納時間、繳納金額、用途及管理方式等；同時為明確細部之執行方式與注意事項，本會業務規則第 36 條至第 42 條亦有相關規範，以確保本會對於保護基金、年費及其孳息之使用與

管理符合法令。為符合上述法令與目的，114 年之規劃如下：

- 一、 依設立及管理辦法規定向傳銷事業與傳銷商收取保護基金與年費。
- 二、 將收取之保護基金以定期存款方式管理，不僅能保留本金亦能增加利息收入；若遇傳銷商申請訴訟協助或代償時，依其金額需求調度定期存款。

第九節 產業法令培訓

依設立及管理辦法第 3 條第 5 款與第 6 款規定，本會任務包含「協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能」與「協助辦理教育訓練活動」。傳銷產業之從業人員對相關法令有正確之認識，以健全產業之發展，故促進傳銷事業及傳銷商對相關法令之專業知識亦為本會重要任務。114 年產業法令培訓規劃如下：

- 一、 產業法令課程包含廣告法規與個人資料保護法令遵循暨管理制度。
- 二、 產業法令企業內訓班，依企業需求量身定制，透過不斷的學習提升傳銷事業及傳銷商專業能力及合規要求。

第十節 數位轉型培訓

依設立及管理辦法第 3 條第 10 款規定，本會任務包含「辦理其他有利傳銷商權益保障及多層次傳銷業發展之相關事項」。在數位時代全面來襲之際，企業唯有加速數位轉型，才能強化競爭力、提升營運效能。為協助傳銷企業掌握最新數位工具並了解市場趨勢，運用數位科技優化客戶體驗及服務，讓品牌在競爭激烈的環境中脫穎而出。114 年數位轉型培訓規劃如下：

- 一、 AI 短影音課程。
- 二、 數位行銷講座。

第十一節 個資保護顧問服務

依設立及管理辦法第 3 條第 10 款規定，本會任務包含「辦理其他有利傳銷商權益保障及多層次傳銷業發展之相關事項」。個人資料保護法修正案已於 112 年 5 月 16 日經立法院三讀通過，因應傳銷事業之需求，本會規劃「個資保護顧問服務」，包含「個資企業內訓班」及「個資顧問實地輔導」，聘請專業顧問至傳銷公司授課與實地輔導。引導傳銷事業瞭解個人資料保護法之規範，並建立完

善的內部個資保護與管理制度。

第十二節 宣導

為向傳銷商及社會大眾宣導本會服務項目及傳銷法令的相關知識，本會每年積極推動多元化的宣導活動，讓更多人知道本會的服務及任務，例如透過實體活動、網路平台及媒體廣告等方式，確保資訊能夠傳達給不同的目標群體。114 年宣導工作規劃如下：

- 一、藉由校園講座，幫助師生認識合法的傳銷制度。
- 二、本會的活動成果報導刊登於媒體雜誌。
- 三、本會電子報宣傳活動訊息、產業相關法令及政府資源等等，受眾對象為已繳費之傳銷事業、傳銷商及律師。
- 四、本會於社群平台 Facebook、Instagram、Line@、Youtube，以分享產業形象影片與貼文等方式，讓更多民眾瞭解本會的任務及服務。

第十三節 優化多層次傳銷產業形象

為呈現多層次傳銷產業的正面價值與多元面貌，本會透過辦理優化多層次傳銷產業形象活動，記錄優秀傳銷商的真實經歷，彰顯其努力與奮鬥精神，並邀請不同領域的專家參與講座分享經驗與觀點，提供民眾多元知識與啟發，並促進社會大眾之間的連結與對話。

114 年優化產業形象活動包含「人物故事報導」及「傳·講堂」兩項。

- 一、人物故事報導：為提升社會大眾對多層次傳銷產業正面形象的認識，彰顯傳銷商的努力與價值，本會舉辦「人物故事報導甄選」活動，藉由文字及影像紀錄優秀傳銷商的真實故事。
- 二、傳·講堂：邀請不同領域的創作者與行動者，用他們的經驗與觀點，帶來跨越年齡與專業的啟發。本會以更多元、更貼近生活的方式，陪伴民眾看見世界的多元面向。透過講座、故事與互動，希望成為一個分享知識、啟發思考、連結彼此的公共平台。

第二章 114 年度各項工作內容之執行成果

第一節 調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議

一、相關內部規則(114 年訂定或修訂)

本會每年皆參考當年調處案件處理經驗，檢討本會有關調處之規範、程序及文件是否需要調整。114 年亦就涉及調處之內部規章進行調整。並於 114 年 12 月 29 日修正業務規則第 8 條有關調處申請之規定。

二、調處案件統計

調處案件常有跨年度處理之情形，例如受理調處申請、召開調處會議、做出調處結論等係在不同年度進行，故為完整呈現當年度調處案件處理狀況，本會 114 年統計共處理 10 件調處申請案，調處結果分別為調處成立 3 件、調處不成立 2 件、部分成立部分不成立 0 件、本會駁回 0 件、申請人撤案 2 件、調處進行中 3 件。詳如表 2-1：

表 2-1 114 年調處案件統計表

月份	調處申請 件數	召開會議 次數	成立件數 (註 1)	不成立 件數 (註 2)	部分成立 部分不成 立件數	後續調處 (註 3)	駁回案 件數	申請人撤回 案件數(註 4)
1 月	1	1	0	1	0	2	0	1
2 月	0	1	0	1	0	1	0	1
3 月	2	1	1	0	0	0	0	0
4 月	0	1	1	0	0	0	0	0
5 月	0	0	0	0	0	0	0	0
6 月	0	0	0	0	0	0	0	0
7 月	0	0	0	0	0	0	0	0
8 月	2	1	1	0	0	0	0	0
9 月	1	1	0	0	0	0	0	0
10 月	0	1	1	0	0	0	0	0
11 月	0	0	0	0	0	0	0	0
12 月	1	0	0	0	0	0	0	0
總計	7	7	3	2	0	3	0	2

註 1：調處成立案件分別為 114 年傳調字第 002 號、114 年傳調字第 003 號、114 年傳調字第 004 號。

註 2：調處不成立案件分別為 113 年傳調字第 010 號、114 年傳調字第 001 號。

註3：後續調處案件為112年傳調字第007號(重)、113年傳調字第008號(重)、113年傳調字第010號。

註4：撤回案件分別為112年傳調字第007號(重)、113年傳調字第008號(重)。

本會114年調處案件統計表係以本會於114年各月實際受理案件件數、會議召開次數與處理結果等為計算基準。據此，本會於112年受理之112年傳調字第007號案(重)與113年受理之113年傳調字第008號案(重)、第010號案，因上開案件至114年仍繼續辦理，故仍列入上表統計。

本會調處機制提供了傳銷商與傳銷事業在訴訟外得以充分表達意見的空間，透過調處委員的溝通協調，協助雙方釐清爭議與充分溝通，除協助解決傳銷商與傳銷事業間之傳銷民事紛爭以外，亦在促進雙方和諧溝通上發揮了正面的效果。

第二節 權益保障服務

一、訴訟協助

本會對於傳銷商權益保障所採取的訴訟協助措施包括：提供訴訟諮詢服務及預支代付訴訟費用。於訴訟諮詢服務方面，當傳銷商於調處不成立或其他原因而不得不採取訴訟手段，以保障其權利時，114年度本會於調處不成立後，或來電諮詢時，多透過律師法律諮詢服務之安排，協助解決傳銷商訴訟上之疑義，以協助傳銷商維護其權益。另於預支代付訴訟費用服務方面，114年未有傳銷商因調處未成立欲採訴訟而向本會申請預支代付訴訟費用之情形。

二、代位追償

本會於108年受理第一件代償申請案，乃傳銷事業於調處成立後未履行給付承諾，故傳銷商向本會申請代償。本會於109年對該案傳銷商提撥代償金後，再陸續以存證信函、向法院提出支付命令聲請及強制執行聲請等方式向傳銷事業追償，由於經法院執行後確認傳銷事業無財產可供執行，爰於110年2月23日向本會發給債權憑證。本會取得債權憑證後，分別於112年2月22日、113年2月29日及4月17日再次寄出存證信函催請該傳銷事業清償代償金，雖最後仍未受清償，但因該傳銷事業已廢止，故往後無法再對該傳銷事業進行追償。

除前開案件外，114年並無發生傳銷商於調處成立後，因傳銷事業未履行承諾之給付責任而向本會申請代償之事，故114年本會代償申請為0件。

第三節 檢舉獎金

112 年設立及管理辦法修正，新增「獎勵檢舉違反多層次傳銷管理法第 6 條及第 18 條之行為」為本會任務，考量檢舉獎勵範圍、獎勵內容、認定標準、執行流程等諸多事項若皆納入本會業務規則中，將使業務規則內容過於龐雜，故另訂定本會「對於檢舉違反多層次傳銷管理法第 6 條及第 18 條案件獎勵辦法」，並依此於 112 年開始受理檢舉獎金申請並發放檢舉獎金。

本會於 114 年共辦理 16 件檢舉獎金發放作業，皆為傳銷事業因違反多層次傳銷管理法第 6 條規定而被公平會處以罰鍰，故依照本會「對於檢舉違反多層次傳銷管理法第 6 條及第 18 條案件獎勵辦法」第 3 條第 1 項第 2 款規定，本會向檢舉人發放之獎金金額以罰鍰總金額 25% 計算。詳如表 2-2：

表 2-2 114 年檢舉獎金發放情形彙整表

	主管機關文號	罰鍰金額	獎金金額	處理結果
1	公平會 114 年 2 月 20 日 公競字第 11414601362 號函	30 萬	7.5 萬	114/03/12 匯款結案
2	公平會 114 年 4 月 28 日 公競字第 11414605061 號函	0 元	2 萬	114/7/29 無人領取結案
3	公平會 114 年 5 月 8 日 公競字第 11414607342 號函	10 萬	2.5 萬	114/05/22 匯款結案
4	公平會 114 年 5 月 16 日 公競字第 11414607691 號函	0 元	2 萬	114/06/05 匯款結案
5	公平會 114 年 5 月 27 日 公競字第 11414608291 號函	0 元	2 萬	114/6/18 匯款結案
6	公平會 114 年 5 月 28 日 公競字第 11414607102 號函	50 萬	12.5 萬	114/06/18 匯款結案
7	公平會 114 年 6 月 6 日 公競字第 11414609191 號函	50 萬	12.5 萬	114/6/25 匯款結案

	主管機關文號	罰鍰金額	獎金金額	處理結果
8	公平會 114 年 6 月 12 日 公競字第 11414608041 號函	10 萬	2.5 萬	114/06/25 匯款結案
9	公平會 114 年 6 月 26 日 公競字第 11414607051 號函	15 萬	3.75 萬	114/7/17 匯款結案
10	公平會 114 年 7 月 10 日 公競字第 11414607061 號函	10 萬	2.5 萬	114/7/31 匯款結案
11	公平會 114 年 7 月 10 日 公競字第 11414604671 號函	60 萬	15 萬	114/10/29 無人領取結案
12	公平會 114 年 7 月 17 日 公競字第 11414610861 號函	100 萬	25 萬	114/10/21 匯款結案
13	公平會 114 年 8 月 7 日 公競字第 11414608571 號函	10 萬	2.5 萬	114/10/21 匯款結案
14	公平會 114 年 10 月 17 日公競字第 11414610641 號函	10 萬	2.5 萬	114/11/13 匯款結案
15	公平會 114 年 11 月 6 日 公競字第 11414613001 號函	10 萬	2.5 萬	114/12/22 匯款結案
16	公平會 114 年 11 月 28 日公競字第 11414613651 號函	30 萬	7.5 萬	申請人未提供地址，持 續嘗試與申請人聯絡， 仍辦理中

第四節 法律諮詢

一、法律諮詢服務運作狀況

「提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務」為本會任務之一，本會法律諮詢服務除本會法務同仁協助答覆傳銷事業、傳銷商及民眾有關傳銷的法律問題外，亦由符合擔任本會諮詢律師條件之在職律師協助諮詢。

傳銷事業、傳銷商及民眾若有傳銷相關法律諮詢需求，均可透過本會電話、親臨現場、電子郵件及本會各社群平台提問，本會法務同仁會盡可能協助解決問題。但如果諮詢問題較為複雜無法即時解決，或諮詢者想再請教律師，本會法務同仁主動協助安排本會諮詢律師提供諮詢服務。

總計本會人員於 114 年協助答覆 200 餘件諮詢案件，諮詢者以傳銷商為大宗，爭議對象大多為傳銷商與傳銷事業之間的爭議，爭議事項則以退出退貨、獎金發放、一般退貨或換貨等類型較為常見。

本會律師法律諮詢服務最早僅設於本會臺北辦公處，但為了讓其他縣市的傳銷事業、傳銷商及民眾也能面對面請教律師，本會自 105 年起陸續與法律扶助基金會桃園分會、台中分會、台南分會與高雄律師公會合作，逐步將律師法律諮詢服務的地點擴充至臺北以外縣市。114 年本會提供律師法律諮詢之縣市，則包含臺北、臺中與高雄，但受限於硬體設備，除高雄以外之其他諮詢縣市，預約諮詢者皆可依自身需求選擇現場諮詢或電話諮詢。

本會臺中律師諮詢係與法律扶助基金會台中分會合作，律師諮詢進行方式由本會負責諮詢前置作業、支付律師費用及資料歸檔等，而法扶台中分會則提供場地、協助律師排班等，排班諮詢律師及預約諮詢人員再於預約時間至法扶分會指定處所進行諮詢。臺北及高雄律師諮詢則由本會單獨辦理，故關於律師法律諮詢的一切作業皆由本會負責。

114 年本會公告年度律師法律諮詢服務規劃內容如下：

（一） 臺北律師法律諮詢

諮詢時間：1/2、1/9、2/6、2/20、3/6、3/27、4/17、4/24、5/8、5/22、6/5、6/19、7/3、7/24、8/7、8/21、9/4、9/18、10/2、10/23、11/6、11/20、12/4、12/18。均為當天下午 2：00—5：00。

諮詢地點：本會辦公處（臺北市中山區復興北路 150 號 3 樓之 3）

（二） 臺中律師法律諮詢（法扶台中分會與本會合作）

諮詢時間：1/14、2/11、3/11、4/8、5/13、6/10、7/8、8/12、9/9、10/14、11/11、12/9。均為當天上午 9：00—12：00。

諮詢地點：法扶台中分會（臺中市西區忠明南路 497 號 7 樓 A 室）

（三） 高雄律師法律諮詢

南部地區有現場諮詢需要之傳銷事業、傳銷商或一般民眾，可直接向本會預約高雄律師諮詢服務。本會每個月會依據預約狀況，安排律師進行現場諮詢服務，並將時間地點公布於本會網站，使南部地區之傳銷事業、傳銷商或一般民眾，也有機會就近與律師面對面諮詢，解答多層次傳銷相關的法律疑問。

二、法律諮詢服務辦理情形

（一） 本會法務同仁提供來電法規諮詢情形

114 年本會法務處透過來電諮詢電話，直接提供各界有關多層次傳銷方面各類法規諮詢，總計服務 238 人次，包含傳銷事業諮詢 40 人次、傳銷商諮詢 159 人次及其他大眾對於多層次傳銷法規相關諮詢 39 人次。相較於 113 年服務 215 人次，增加 23 人次，成長率為 10.7%。

（二） 專業律師法律諮詢服務 114 年法律諮詢案件統計

本會法務處接獲外界法律諮詢電話，若涉及複雜案情、須由律師進行法律分析或諮詢人希望本會提供律師諮詢者，本會即安排專業律師，由當事人直接向律師諮詢，114 年分別於臺北、臺中、高雄共辦理律師諮詢 39 場，總計服務 91 人次。詳如表 2-3：

表 2-3 114 年律師法律諮詢統計表

時間	地點	人數
臺北場		
114/01/02	本會	0
114/01/09	本會	2
114/02/06	本會	3
114/02/20	本會	3
114/03/06	本會	2
114/03/27	本會	2
114/04/17	本會	2
114/04/24	本會	3
114/05/08	本會	2
114/05/22	本會	2
114/06/05	本會	1
114/06/19	本會	3
114/07/03	本會	3
114/07/24	本會	10

114/08/07	本會	3
114/08/21	本會	3
114/09/04	本會	3
114/09/18	本會	2
114/10/02	本會	3
114/10/23	本會	1
114/11/06	本會	1
114/11/20	本會	2
114/12/04	本會	4
114/12/18	本會	3
小計	25 場	63 人次
臺中場		
114/01/14	法律扶助基金會台中分會	1
114/02/11	法律扶助基金會台中分會	0
114/03/11	法律扶助基金會台中分會	2
114/04/08	法律扶助基金會台中分會	1
114/05/13	法律扶助基金會台中分會	3
114/06/10	法律扶助基金會台中分會	4
114/07/08	法律扶助基金會台中分會	3
114/08/12	法律扶助基金會台中分會	4
114/09/09	法律扶助基金會台中分會	1
114/10/14	法律扶助基金會台中分會	0
114/11/11	法律扶助基金會台中分會	3
114/12/09	法律扶助基金會台中分會	2
小計	12 場	24 人次
高雄場		
114/01/10	公平會南區服務中心	2
114/02/10	公平會南區服務中心	2
小計	2 場	4 人次
總計	39 場	91 人次

第五節 律師推薦資料庫暨傳銷法律教育訓練

一、律師推薦資料庫

在職律師若要進入本會律師推薦資料庫，需參與過本會開辦之傳銷法令課程並至少擔任2次諮詢律師。由於本會往年律師法律諮詢服務地點以臺北、桃園與臺中為大宗，故本會律師資料庫名單多由臺北、桃園與臺中3個縣市之在職律師組成。截至113年12月31日，本會律師資料庫共建置32位律師，114年新增9位律師。本會律師資料庫之律師名單及聯繫方式皆公告於本會網站，供有需求之傳銷商、傳銷事業或一般民眾查詢。本會網站呈現方式如圖2-1所示。



財團法人多層次傳銷保護基金會
Multi-Level Marketing Protection Foundation

關於我們 最新消息 相關法規 常見問題 教育宣導 電子報 下載專區 網站地圖 聯絡我們

律師資料庫

ABOUT US

設立目的：

- 一、獲得基金會訴訟協助之傳銷商，若在選任律師有困難時；或
- 二、當傳銷商、傳銷事業遇到多層次傳銷糾紛時，期望能尋求熟悉多層次傳銷法令律師協助時，得由基金會提供推薦名單。

入庫資格：

- 一、已接受過基金會開設之律師教育訓練課程，課程內容包含「多層次傳銷法律實務」、「多層次傳銷法規」、「多層次傳銷產業介紹」及「財團法人多層次傳銷保護基金會介紹」等。
- 二、擔任基金會法律諮詢服務律師，並至少進行三次諮詢服務。

律師推薦資料庫名單（本名單持續更新）：

曾浩維律師 大成台灣律師事務所 02-2702-0208	劉倩玟律師 業鑫法律事務所 02-2515-6822	郭德田律師 德田法律事務所 02-2388-8802
林忠儀律師 林忠儀律師事務所 02-8773-6577 0918-385-228	周逸濱律師 威律法律事務所 02-2515-2105	范翔智律師 范翔智律師事務所 0975-033-394

圖 2-1 本會推薦律師資料庫網頁

二、傳銷法律教育訓練

為促進更多執業律師認識傳銷法規，為傳銷產業培訓更多專業法律人才，

有助未來解決交易糾紛並推動產業健康發展。本會於 114 年 12 月 15 日舉辦「2025 傳銷商品法規與紛爭解決機制議題研討會」，共有來自全國 91 人報名參與。本次研討會分為兩大主題，第一部分「食品類商品傳銷法律議題」由大成法律事務所林天財律師及其團隊分享傳銷事業進行商品行銷時，應注意避免抵觸食品安全相關法規，尤其涉及廣告不實、不當宣稱療效等規定及責任；第二部分「傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制之優化」，則邀請萬國法律事務所陳一帆律師及其團隊分析傳銷事業與傳銷商間之紛爭解決機制，研討建構完整的紛爭解決體系，本次研討會並透過分享相關實際案例，協助與會律師藉由實務案例汲取經驗。

第六節 輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制

公平會於 108 年 10 月 31 日修正設立及管理辦法第 3 條第 8 款，使本會得透過「輔導」及「評鑑」方式協助傳銷事業建立或調整其與傳銷商間之紛爭處理機制，112 年公平會微調設立及管理辦法第 3 條第 8 款文字，但不影響原意。為達成第 8 款任務，本會執行上應先「輔導」、再「評鑑」，即先以輔導方法協助傳銷事業建置紛爭處理機制，再透過「評鑑」檢視紛爭處理機制落實情形，方能更準確地提出調整建議，協助傳銷事業的紛爭處理機制更加完善。

本會輔導執行委員於 108 年及 109 年審查傳銷事業提供之紛爭處理機制自評表及相關資料，最終扣除當時已報備停止實施傳銷或已無營業跡象之傳銷事業，本會於 109 年依據輔導執行委員審查後之建議共函覆 189 間傳銷事業。這 189 間傳銷事業的紛爭處理機制可再透過本會「評鑑」機制確認實際執行情形，並作出評鑑結果及建議。

本會於 111 年共受理 20 家傳銷事業提出之評鑑申請，評鑑結果共 15 家傳銷事業通過評鑑，5 家傳銷事業未通過評鑑，1 家未通過評鑑之事業提出申訴。該申訴案經本會於 112 年召開評鑑結果申訴委員會審查會議與執行委員會會議討論後，於 112 年修正該傳銷事業之評鑑結果為通過。

因評鑑通過之有效期為 3 年，評鑑通過之傳銷事業若欲繼續保有評鑑通過身分，須於有效期屆滿前再次向本會申請評鑑，此外 113 年並無傳銷事業向本會提出「輔導」或「評鑑」申請。基於此，本會於 113 年 12 月 13 日與部分曾參與 111 年評鑑之傳銷事業進行諮詢會議，請教其對於本會針對傳銷事業紛爭處理機制進行「輔導」與「評鑑」之制度宜如何調整。為了將本次會議成果轉化為可實施之制度優化建議，114 年遂以該會議蒐集之具體意見為基礎，進行傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制優化之研究。

第七節 研究多層次傳銷相關議題

傳銷法律議題類型多樣，且各類議題若與傳銷產業之特殊性有關，有時無法單純以傳統民商法之概念進行解答，須從法律、管理及傳銷性質等面向進行綜合探討。

為促使更多學術先進投入研究傳銷議題並回應業界期待，本會於 114 年仍規劃對外委託 2 個與傳銷相關之議題研究，該 2 個研究案之研究成果另於本會 114 年舉辦之傳銷議題研討會暨傳銷法律教育訓練發表。

一、研究多層次傳銷相關議題

本會 114 年委託研究案題目分別為「食品類商品傳銷法律議題」與「傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制之優化」。

（一）「食品類商品傳銷法律議題」研究案

1. 研究重點

- (1)盤點實務上食品類商品各類型之傳銷方式及可能涉法之態樣。
- (2)研提食品類商品之行銷於傳銷商法律遵循及傳銷事業協助傳銷商避免觸法措施之可行建議。
- (3)為蒐集實務上傳銷樣態及法遵情形，訪談至少 2 家營業額前二十大之傳銷事業。

2. 執行時程

- (1)本案於 114 年 4 月 28 日由大方律師事務所得標。
- (2)114 年 7 月 30 日進行研究案期中審查，審查結果為通過。
- (3)114 年 11 月 28 日進行研究案期末審查，審查結果為通過。
- (4)114 年 12 月 11 日於本會網站發布研究報告全文。

3. 研究報告摘要

本研究旨在深入探討傳銷商推廣與銷售各式食品時所面臨的法律問題，盤點實務上各種行銷方式及其可能觸及的法規風險，並針對交易關係認定、廣告規範、食品範圍及分類及消費者保護等議題，提出具體可行的法遵指引及協助措施，期望為傳銷商及傳銷事業在合法經營及市場擴展上提供理論與實務參考。

研究報告首先就傳銷商推廣銷售各式食品進行概況分析，再就傳銷

商推廣銷售各式食品所可能涉及之法律議題，包含食品法規，釐清食品的體系及範圍進行盤點，並系統整理傳銷商在推廣與銷售食品所採用的各種行銷方式，辨識其食品相關廣告、智慧財產、競爭法、消費者保護等各式潛在法律風險，並基於上開法律風險提出針對傳銷商及傳銷公司所可能需面對因應法律課題之合規指引和防範措施，包括如何正確運用行銷工具、如何避免誇大宣稱及不實廣告、比較廣告、以及如何在產品責任上符合現行法規要求等，確保傳銷商及傳銷公司在拓展市場時能有效降低法律風險。

（二）「傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制之優化」研究案

1. 研究重點

- (1)訪談至少 4 家通過評鑑之傳銷事業及 4 家參與輔導之傳銷事業，瞭解其紛爭處理機制之架構內容，及瞭解業者實際與預想可能遭遇之困難。
- (2)研擬傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制及相關通知、處分書類之範本。
- (3)說明傳銷事業與傳銷商間常見紛爭類型。
- (4)說明傳銷事業與傳銷商間紛爭之受理、調查、處分及上訴之建議操作方式。

2. 執行時程

- (1)本案於 114 年 2 月 12 日委由萬國法律事務所得標。
- (2)114 年 6 月 18 日進行研究案期中審查，審查結果為通過。
- (3)114 年 8 月 18 日進行研究案期末審查，審查結果為通過。
- (4)114 年 12 月 10 日於本會網站發布研究報告全文。

3. 研究報告摘要

有鑑於多層次傳銷交易糾紛，可能打擊傳銷事業經營多年之商譽，對於傳銷事業的業務推展，產生不良的影響，而傳銷事業與傳銷商之間糾紛的產生或擴大，往往肇因於無法藉由有效的內部紛爭解決機制加以弭平爭端，因此擬藉由本研究案就該等議題進行探討，並分析不同規模大小之傳銷事業與其傳銷商間常見之紛爭型態，並配合其爭端、事業規模，研擬實務操作指南，使傳銷事業可以更容易建立與運用紛爭處理機制。

研究報告共分為四大章節，第一章說明研究動機、問題界定，並歸納法規遵循困難、機制設置資源受限、處理經驗不足、缺乏標準化作業流程等為傳統傳銷事業較難有效處理與傳銷商間紛爭之可能，是以本研究報告

之具體目標為探討並提出一套標準化之紛爭處理機制之實務操作指南，並說明研究方法及預期貢獻。第二章係由「外部」觀點，亦即，立基於傳銷事業之制度性文件及內部紛爭處理機制等文本資料，歸納、梳理並分析我國傳銷事業目前已訂頒之紛爭處理機制之樣貌，期能有系統性之綜覽，瞭解已訂頒有紛爭處理機制之現況為何；第三章則係從「內部」觀點，透過訪談方式，試圖探知我國傳銷事業對於紛爭處理機制運作上有何困境尚待解決。第四章則植基於第二、三章之研究成果，進一步提出一套紛爭處理機制，並對於如何實際操作此紛爭處理機制加以說明。

本研究藉由梳理、歸納、訪談所研擬之實務操作指南，包括紛爭處理機制本身及該機制究應如何操作使用之說明，可鼓勵尚未導入紛爭處理機制之傳銷事業有一較低門檻，可根據實際需求與資源，引進必要的紛爭處理機制，並提供實質參考與引導予已建立但擬修改內部紛爭處理機制規範之傳銷事業，以最大化該機制對於企業經營與公司治理之效益，以期為我國日益成長的傳銷產業，強化繼續發展之基礎。

第八節 管理保護基金及年費

一、保護基金及年費

公平會於 112 年 4 月 7 日發布修正「設立及管理辦法」，修正內容包含第 21 條傳銷事業向本會繳納保護基金及年費之金額。

（一） 114 年傳銷事業保護基金收費統計

114 年傳銷事業總計 412 家，其中繳納保護基金的傳銷事業共 133 家，金額合計 14,700,000 元，各級距繳納家數與金額如表 2-4 所示。

表 2-4 114 年傳銷事業保護基金收費統計

項次	保護基金級距	總家數	繳納家數	收費金額
1	營業額二十億元以上	12	1	1,000,000
2	營業額十五億元以上未達二十億元	5	1	2,700,000
3	營業額十億元以上未達十五億元	6	0	0
4	營業額六億元以上未達十億元	10	1	500,000
5	營業額三億元以上未達六億元	18	1	1,420,000
6	營業額二億元以上未達三億元	14	0	0

7	營業額一億元以上未達二億元		28	7	3,700,000
8	營業額三千萬元以上未達一億元		59	2	400,000
9	營業額一千萬元以上未達三千萬元		73	20	670,000
10	營業額未達一千萬元		117	35	1,050,000
11	新報備者	114 年報備繳納 114 年度	64	59 註 1	3,150,000
		113 年報備繳納 113 年度	4	4 註 2	
完成分期繳納 113 年度			1	1	30,000
完成分期繳納 112 年度			1	1	80,000
總計			412	133	14,700,000

註 1：114 年度共計 64 家新報備傳銷事業，其中 59 家已於 114 年完成繳納、1 家於 115 年完成繳納、2 家報停未繳、2 家未完成繳費。

註 2：113 年度有 4 家新報備傳銷事業，遲至 114 年補繳 113 年度保護基金，共計 200,000 元。

(二) 114 年傳銷事業年費收費統計

自 114 年 1 月 1 日起已有 143 家傳銷事業符合連續繳納法定年費滿 9 年之條件，故自 114 年起得停止繳納年費，其餘繳納家數共 267 家，繳交年費金額合計 5,560,000 元。各級距繳納家數與金額如表 2-5 所示。

表 2-5 114 年傳銷事業年費收費統計

項次	年費級距		繳納家數	收費金額
1	營業額七億元以上		8	800,000
2	營業額六億元以上未達七億元		0	0
3	營業額五億元以上未達六億元		3	240,000
4	營業額四億元以上未達五億元		2	140,000
5	營業額三億元以上未達四億元		4	240,000
6	營業額二億元以上未達三億元		4	200,000
7	營業額一億元以上未達二億元		13	520,000
8	營業額五千萬元以上未達一億元		20	600,000
9	營業額五百萬元以上未達五千萬元		69 ^{註 1}	1,380,000
10	新報備者	114 年報備繳納 114 年度	59 ^{註 2}	1,440,000
	新報備者	113 年報備繳納 113 年度	4 ^{註 3}	
	營業額五百萬元以下		81	
總計			267	5,560,000

註 1：其中 1 家已報備傳銷事業於 114 年補繳 113 年度年費 20,000 元。

註 2：114 年度共計 64 家新報備傳銷事業，其中 59 家已於 114 年完成繳納、1 家於 115 年完成繳納、2 家報停未繳、2 家未完成繳費。

註 3：113 年度有 4 家新報備傳銷事業，遲至 114 年補繳 113 年度年費，共計 40,000 元。

（三） 114 年保護基金及年費統計

114 年共收取保護基金及年費共 20,260,000 元，其中保護基金 14,700,000 元，年費 5,560,000 元。如表 2-6 所示。

表 2-6 114 年保護基金及年費統計

	傳銷事業	傳銷商	總計
保護基金總額	14,700,000	0	14,700,000
年費總額	5,560,000	0	5,560,000
總計	20,260,000	0	20,260,000

二、保護基金與年費之管理

本會業務規則第 38 條第 1 項規定：「本會保護基金、年費及其孳息之管理，應以購入政府債券、存入金融機構或其他不影響本金之方式為之」，故本會於華南銀行、郵局設立活期存款帳戶以管理保護基金及年費。

依據設立及管理辦法第 26 條第 2 項規定：「保護機構之收入除供其執行第 3 條任務及營運使用外，不得動支。」、業務規則第 38 條第 2 項規定：「本會保護基金、年費及其孳息之運用，除依本辦法之業務、營運及購置自用不動產外，不得為其他項目之使用收益。」本會遵循相關規定，編列 114 年度之預算以及執行本會的任務。

114 年 10 月 7 日第 4 屆第 11 次董事會會議決議，同意本會將 114 年收取之部分保護基金 10,000,000 元變更為本會財產。本會已於 114 年 11 月 26 日向臺灣臺北地方法院聲請財產變更為 376,089,259 元（原有財產 366,089,259 元及新增 10,000,000 元），114 年 12 月 4 日取得變更後之法人登記證書。

本會財產 376,089,259 元，以定期存款方式分別存放於華南銀行 10,000,000 元、郵局 366,089,259 元；114 年利息收入總計 6,547,367 元。

三、保護基金及年費之催繳

依設立及管理辦法第 21 條規定，已報備傳銷事業應於每年三月底前向本會繳納保護基金及年費，新報備傳銷事業應於完成報備當季向本會繳納。

未於 114 年 3 月底前向本會完成 114 年度繳費之已報備傳銷事業，經公平會與本會多次聯繫及提醒，截至 115 年 2 月 28 日止尚有 5 家已報備事業未完成 114 年度繳費（其中 1 家列為搬遷不明名單），及 1 家事業未完成 113 及 114 年度繳費；114 年度新報備傳銷事業尚有 2 家未完成 114 年度繳費。

第九節 產業法令培訓

一、產業法令課程

依據 113 年課後問卷調查結果及傳銷事業建議，本會於 114 年開設之產業法令課程均採實體與線上同步授課方式辦理，服務北、中、南各地傳銷公司及傳銷商。課程主題聚焦產業發展相關法令規範，協助業者強化法規理解與實務應用能力。114 年產業法令課程辦理日期與主題詳如表 2-7 所示。

表 2-7 114 年產業法令課程

編號	日期	課程主題
1	3 月 12 日	廣告法規與案例研析：化粧品及一般商品
2	4 月 10 日	廣告法規與案例研析：食品及健康食品
3	9 月 23 日	個人資料保護法令遵循暨管理制度

（一）3 月 12 日廣告法規與案例研析：化粧品及一般商品

本課程由具備營養學、法學及傳播學專長之吳怡萱博士授課，帶領學員探討化粧品與一般商品之廣告法令規範。課程說明廣告之定義包含：

1. 容器或包裝上所記載之文字、圖像或記號
2. 為招徠商業利益所為之宣傳行為
3. 可使多數人知悉並達招徠效果之內容

因此，包含 Facebook 公開或非公開社團貼文、會員一對一傳送產品資訊，以及網頁廣告留言等，皆屬廣告行為，應遵循合規行銷用語。講師並強調規劃商品廣告時，須先明確產品屬性，因不同類型產品之用途與特性不同，可宣稱之內容亦有所限制。透過解析市面實際案例，協助學員理解法令規範與實務應用。本課程報名之傳銷事業及傳銷商共計 125 人。

（二）4 月 10 日廣告法規與案例研析：食品及健康食品

依據公平交易委員會調查報告，營養食品類於各商品類別中，銷售家數及營業額均居首位，顯示其市場地位重要，亦更需重視相關廣告法規，以避免違規風險並確保事業永續發展。

本課程由吳怡萱博士授課，內容涵蓋廣告管理基本原則、產品標示規範及宣傳廣告之法律要求，包括不實宣傳、誤導性廣告及醫療效能認定標準等。透過解

析常見食品及健康食品廣告案例，說明法規適用範圍與實務風險。講師並提醒傳銷公司應注意標示與內容一致性，營養或功效宣稱須具備科學依據，以提升法規敏感度並降低違規風險。本課程報名之傳銷事業及傳銷商共計 127 人。

（三） 9 月 23 日個人資料保護法令遵循暨管理制度

隨著數位經濟與資訊科技快速發展，個人資料已成為企業重要資產。為協助傳銷公司深入掌握《個人資料保護法》核心規範與實務應用，提升個資保護與風險管理能力，本會邀請資策會科管所法律研究員李哲明授課。課程內容涵蓋：

1. 時事案例與判決解析
2. 主管機關函釋研析
3. 個資法令遵循與制度建置
4. 個人資料檔案盤點與風險評鑑

本課程報名之傳銷事業及傳銷商共計 94 人。

三、產業法令企業內訓班

為提升傳銷商對食品與化粧品廣告法規的認識，傳保會攜手傳銷公司共同辦理廣告法規與案例研析課程，邀請具備豐富廣告實務經驗的吳怡萱博士擔任講師，透過法規解析與實際案例分享，協助傳銷夥伴建立正確的法遵觀念，降低違規風險。

課程中，吳怡萱博士強調：「瞭解產品屬性，是規劃合法廣告的第一步。」她指出，無論是撰寫心得分享、製作文宣，或透過社群媒體與影音平台進行推廣，皆須以法規為依據，確保內容正確且符合規範，才能建立品牌信譽，實現長遠發展。

吳博士也提醒，只要是「可使多數人知悉的宣傳內容，並進而達到招徠商業利益效果」之行為，即屬廣告範疇。因此，包含影片、粉絲專頁貼文與留言、直播，以及通訊軟體分享等常見推廣形式，都應留意整體呈現內容是否合規，涵蓋品名、文字敘述、圖像符號、影像與聲音等資訊。

透過本次課程，傳銷夥伴對廣告法規的理解更加清晰，實務应用能力與法遵敏感度亦顯著提升。未來，傳保會將持續推動法規教育，協助業者在合法合規的基礎上有效傳遞產品價值，共同打造健全且永續發展的產業環境。

114 年產業法令企業內訓課程共辦理 5 場，辦理日期、課程主題與合辦單位

請參閱表 2-8。

表 2-8 114 年產業法令企業內訓課程

編號	日期	課程主題／合辦單位
1	5 月 23 日	廣告法規與案例研析-安麗日用品股份有限公司(高雄班)
2	5 月 27 日	廣告法規與案例研析-安麗日用品股份有限公司(臺北班)
3	5 月 27 日	產品宣稱須知-美商賀寶芙股份有限公司
4	6 月 3 日	廣告法規與案例研析-安麗日用品股份有限公司(臺中班)
5	12 月 26 日	廣告法規與案例研析-冠協國際事業有限公司

第十節 數位轉型培訓

一、生成式 AI 實作課程

隨著社群平台快速發展，傳銷模式已從單一品牌推廣，逐步轉向個人品牌經營。傳銷商除了運用 AI 新工具，更能透過社群經營打造專屬個人形象，從傳統銷售者轉型為內容創作者與社群經營者，不僅有效提升影響力，也能以個人魅力自然吸引客源，開創更多商機。數位轉型雖帶來挑戰，卻同時為傳銷產業帶來嶄新契機，而 AI 應用正是關鍵推力。

為協助業者掌握趨勢，傳保會分別於臺北、臺中及高雄舉辦生成式 AI 實作課程，從 AI 腳本撰寫、影片剪輯、特效處理到數據分析，提供一站式教學，吸引超過百位學員踴躍參與。透過系統化課程設計，學員得以快速掌握 AI 工具操作，並即時應用於內容創作與行銷推廣。

課程中，講師示範 AI 影音剪輯工具的應用，包含一鍵字幕生成、轉場動畫設計及音效搭配技巧，使學員能輕鬆打造具專業質感的影音內容。透過實作練習，學員從創意構思、內容編排到後製完成，全程體驗 AI 如何有效簡化製作流程並提升作品品質。

參與學員表示，透過系統化教學能快速掌握最新科技應用，有效拓展數位技能；面對 AI 技術快速演進，持續學習是降低科技焦慮、提升競爭力的重要關鍵。

本次課程報名之傳銷事業及傳銷商共計 149 人。

114 年生成式 AI 實作課程共辦理 3 場，辦理日期與課程主題請參閱表 2-9。

表 2-9 114 年生成式 AI 實作課程

編號	日期	課程主題
1	3 月 7 日	AI 短影音提升流量-臺北班
2	5 月 9 日	AI 短影音提升流量-臺中班
3	7 月 18 日	AI 短影音提升流量-高雄班

二、數位行銷講座

4 月 26 日邀請 TikTok 鑽石創作者貝克大叔擔任講師，分享短影音行銷策略，帶領傳銷夥伴了解如何找到適合自身的創作定位與題材，掌握流量經營關鍵，逐步打造個人影響力，邁向短影音行銷新手到高手的轉型之路。

貝克大叔指出，短影音的特性正符合現代人碎片化的注意力習慣，具有「隨手滑動、快速觀看、重點明確、製作門檻低」等優勢，因此已成為當前最有效的引流工具，特別適合傳銷商拓展陌生市場、建立個人品牌。他建議，自媒體經營的關鍵在於真實感，「要讓觀眾感覺你是活生生的人，而非遙不可及的偶像」，適度保留個人特色與小缺陷，反而更能促進互動與連結。

課程中也強調，傳統傳銷以人際網絡為核心，而自媒體則可大幅拓展觸及範圍。隨著市場趨勢全面數位化，短影音更大幅降低陌生開發門檻，使每位從業者皆有機會在網路上與潛在顧客建立連結。

貝克大叔進一步分享經營心法指出，透過持續發布影音內容，在顧客面前建立穩定曝光，能逐步累積信任感；短影音不必急於推銷產品，成交關鍵往往來自日常互動與持續更新。他建議從業者找到適合自身的定位與內容風格，並保持穩定發布頻率，讓內容創作更自然流暢，進而提升經營成效。本次講座報名之傳銷事業及傳銷商共計 278 人，活動成果刊登於直銷世紀雜誌，詳如圖 2-2、圖 2-3：



你的流量，夠鈔了嗎？

傳保會邀貝克大叔開講 用自媒體打開引流變現新視野

在傳銷市場競爭日益激烈的今天，自媒體不再只是選項，而是必修課。如何找到流量、養出鐵粉、成功變現？4月26日，多層次傳銷保護基金會在集思台中新烏日會議中心舉辦「流量鈔能力——用自媒體幫你找到流量與變現」講座，邀請 TikTok 鑽石創作者、全網 20 萬粉絲的貝克大叔傳授實戰心法。3 小時課程滿滿乾貨，幽默中見真章，讓現場 230 位傳銷夥伴帶回滿滿的行動指南，結束後仍意猶未盡。

在自媒體當道的時代，流量即是生意。貝克大叔以幽默風趣、貼近實戰的方式，帶領學員深入了解自媒體時代的引流心法、短影音趨勢，以及變現的關鍵技巧。他不僅分享自身成功案例，更透過輕鬆互動，現場引導學員思考並找出適合自己的內容方向，讓大家收穫滿滿。

短影音打開陌生開發新局面

貝克大叔開場便指出，短影音已成為當前社群平台的主流。根據統計，短影音的月貼文數一年成長超過 470%，各大平台無一例外地推動短影音內容。他說明，短影音的特性正中現代人碎片化的注意力習慣：「隨手就能滑、很快看完、只講重點，而且製作門檻低。」正因如此，短影音成了最有效的引流工具，尤其適合傳銷業者拓展陌生市場。

他提醒大家，只要開始穩定產出內容，自然會有流量進來。即使是內容中有些小錯誤，也可能成為流量契機，因為高留言互動會讓平台演算法自動推播內容；更重要的是，不要追求過度完美。「做自媒體，要讓觀眾感覺到你是活生生的人，而不是遙

圖 2-2 直銷世紀 5 月號成果報導-1



▲貝克大叔教學員用短影音爆紅又變現。

不可及的偶像。」保有一些小缺陷，反而更能促進交流。

傳統傳銷重視人際網絡，而自媒體則讓觸及無限擴大。貝克大叔強調，現在的趨勢早已線上化，短影音更是把陌生開發的門檻降到最低，讓每一位從業者都有機會在網路上「遇見未來的顧客」。

至於選擇哪個平台發佈內容，他建議要根據目標客群來決定，而不是憑印象選擇。例如，許多人誤以為 Instagram 只有年輕人在用，但事實上，10 年前的 IG 使用者，如今也已步入成熟期，購買力強大。

變現心法：影片先博感情，再養鐵粉

他也提醒大家，目前貼文數大幅增加，流量被稀釋，要跟上趨勢，一天至少更新兩次內容。至於內容精緻

度，則不需過度追求，「做對比做美更重要，拋開『偶包』，偶像包袱不值錢，丟掉它，你會更值錢。」

談到變現，貝克大叔直言：「影片要讓人按讚，必須有感覺。」無趣或無關的內容，很難引發關注；大街小巷隨處可見的內容，也很難有價值。影片要做到讓人「有好感度」，願意多看一眼，進而養出「精準鐵粉」。

「用影片每天在顧客面前刷存在感，久而久之，他們自然對你認識而信任。」他強調，不必急著在影片裡推銷產品，真正成交的關鍵，其實是在限時動態裡——要持續更新，每天發一則最佳，而每天的第一則限動應該在前一則下架後再發，避免流量被分散。

做自媒體不需要昂貴的設備，一支中高階、近 3 年內的手機，大容量空間、一支大腳架和一組無線麥克風，就能開工。

而在設定個人形象（人設）時，貝克大叔建議可以從「專家」、「達人」、「搞笑」、「才華」4 大方向切入：

- **專家**：有特定專業領域
- **達人**：擅長且熱愛某項事物
- **搞笑**：展現個性魅力
- **才華**：擁有特殊技能（即使是阿嬤也能爆紅！）

找到適合自己的定位後，內容製作就能更自然流暢，必須「張嘴就能講，抬手就能做。」他也教大家更快被記住的小技巧——主題＋主張。例如，主題是「烹飪教學」，主張可以是「100 元料理」或「5 分鐘速成」，這樣才能在眾多內容中脫穎而出。



圖 2-3 直銷世紀 5 月號成果報導-2

6月21日邀請直播界最具影響力的女性導師寇乃馨擔任講師，以「直播風口・流量變現」為題分享直播經營心法。身為直播領域具高度影響力的女性導師，她以豐富實務經驗，深入剖析流量經營與變現策略，協助傳銷夥伴掌握自媒體時代的關鍵競爭力。

寇乃馨強調，無論從事直播或短影音創作，都不應被單純流量數字所綁架；若無法有效轉化為實際互動與信任，再高的流量亦難以產生價值。她指出，自媒體經營的核心目標並非「有多少人觀看」，而是「有多少人願意停留」，唯有先吸引觀眾駐足，才能進一步建立情感連結與信任關係。

課程中亦提及，自媒體經營不宜單打獨鬥，建立團隊合作與互相支持的機制，才能長期穩定發展。她以媒體演進為例指出，過去電視與收音機除了提供資訊與娛樂，更扮演陪伴角色；進入自媒體時代，直播所帶來的即時互動與沉浸感，使「陪伴經濟」更加明顯，也成為內容經營的重要價值。

寇乃馨進一步說明，直播與短影音本質上是「以新形式說故事」，將傳統線下互動轉移至線上場域。透過數位工具，從業者無需重複面對多次說明，只需一次分享，便能同時觸及大量受眾，並逐步累積粉絲與潛在商機。她鼓勵傳銷夥伴善用短影音與直播平台，建立個人特色與穩定觀眾群，為事業開創新的成長動能。本次講座報名之傳銷事業及傳銷商共計290人。活動成果刊登於直銷世紀雜誌，詳如圖2-4、圖2-5：



直播風口下的流量密碼

傳保會邀寇乃馨分享： 用直播與短影片，打造你的全明星時代

在自媒體時代，只要一支手機，人人都有機會成為大明星。6月21日，多層次傳銷保護基金會邀請藝人寇乃馨，分享「直播風口，流量變現」的實戰秘訣。她從主持人、情感導師到明星主播的多重身份，以親身經歷告訴我們，擺脫小確幸心態、掌握直播與短影片的核心技巧，才能在全明星時代，成為自己的代言人，開創無限商機。

課程中，她用自身故事激勵傳銷夥伴，更以自己的短影片為例，說明怎麼拍出可以破圈又圈粉的爆款影片，邀請學員「聽話照做」，圈出自己的粉絲與商機，讓直播不再只是流量遊戲，而是帶來高效成交和持續成長的實戰武器。

成為網紅第一步： 擺脫小確幸心態，勇敢面對鏡頭

課程一開始，寇乃馨徵詢現場學員找出最想知道的六大問題，針對問題一一解答：「拍影片會不會讓自己跟家人的隱私外洩？」「不敢面對鏡頭的人要怎麼做？」「怎麼拍出爆款影片？」「如何面對酸民的批評？」「什麼樣的影片才能變現？」「在已經有流量的情況下，如何成交高單的商品？」



圖 2-4 直銷世紀 7 月號成果報導-1

在大陸發展多年的寇乃馨，看過不少狼性滿滿的年輕人，回到台灣，她發現台灣流行「小確幸」——微小的、不確定的幸福，寇乃馨反向解讀這個詞，鼓勵大家透過短片或直播，追求確定且巨大的人生幸福。

她也指出，許多人不敢踏出做新媒體的第一步，主要擔心隱私曝光與詐騙風險，但不做影片，反而更容易受騙。她笑說：「走在路上還沒被陌生人認出來前，都不用擔心自己太紅。」

從隔離旅館直播起步，靠堅持與團隊走得更遠

寇乃馨分享她直播事業的起步：疫情期間工作停擺，在隔離旅館中，廠商將商品送到酒店門口邀請她直播帶貨，她將手機靠在水杯旁就開始直播。那場3個小時的直播，只有15個人看，但創造了約15萬台幣的業績。

21天的隔離，她做了10幾場直播，兩個星期後，住在隔壁房間的黃國倫打電話恭喜她：「今天觀看人數成長1倍，有30多人，來到相對高峰欸。」堅持超過400場直播後，自然流量下，在線觀看人數超過70萬。

「我們不需要爆款影片，因為爆款不見得能變現，」寇乃馨提醒，無論是做直播或拍短影片，都不要被流量綁架，無法轉換的流量就是一場空。「我

的第一場直播只有15個觀眾，但平均每個觀眾貢獻了1萬元業績，變現率是好的。」

目標不是有多少人看，而是有多少人留下來，「先讓他們停留，再讓他們愛上你。」更重要的是，做自媒體不要單打獨鬥，一定要有團隊互相砥礪、彼此支援，才能走得長久。

直播與短影片，新時代的陪伴經濟

寇乃馨指出，沒有智慧型手機的年代，電視和收音機除了提供資訊與娛樂外，更承載著陪伴的角色，甚至有人睡覺時都會開著電視，只為了感受陪伴。

進入自媒體時代，每個人盯著手機看直播，陪伴感更為強烈。「觀眾知道你想賣貨，但你要先讓他們感到舒服，」寇乃馨說。當觀眾喜歡你的陪伴，接收到你帶來的情緒價值，就算你叫他別亂花錢，他都會堅持要下單。

直播和短影片，是換一種方式說故事，將線下操作場景轉移到線上。你不需要對100人說100遍，而是講1次就有100人聽見你的故事。」觀眾盯著手機螢幕，更容易被吸引，成為你的忠實粉絲。

課程中，寇乃馨妙語如珠，帶來歡笑連連，學員吸收滿滿直播心法。她笑著說：「這是全民當明星的時代，你就是自己的代言人。現在我是講師，走出教室後，我們就是競爭對手了！」



圖 2-5 直銷世紀 7 月號成果報導-2

總計 114 年共辦理 2 場數位行銷講座，辦理日期與主題如表 2-10 所示。

表 2-10 114 年數位行銷講座

編號	日期	主題
1	4 月 26 日	流量鈔能力~用自媒體幫你找到流量與變現
2	6 月 21 日	直播風口・流量變現~掌握自媒體趨勢，在新時代創造無限商機

第十一節 個資保護顧問服務

為協助傳銷事業強化個人資料保護能力，傳保會自 2024 年起推出「個資保護顧問服務」，聘請財團法人資訊工業策進會科技法律研究所法律研究員，深入傳銷公司提供到府授課與輔導，協助企業落實個資法遵與制度建置。

該服務以協助業者符合《個人資料保護法》規範為核心目標，透過專業諮詢與教育訓練，引導企業建立完善的個資管理機制，確保個人資料合法運用並降低潛在風險，進一步提升企業信譽與社會信任度。

一、個資企業內訓班

在企業內訓方面，資策會科法所法律研究員至傳銷公司授課，課程主題包含「個人資料保護法令遵循暨管理制度建置重點簡介」、「個人資料檔案盤點暨風險評鑑」，以及「個資法遵與傳銷事業實務判決案例解析」，協助企業員工強化個資保護意識，落實法規要求，提升整體管理安全與合規能力。

課程內容聚焦三大重點：

- **法規解析**：深入說明個人資料保護法相關規範與責任義務，協助企業掌握法遵要點。
- **制度建置**：協助企業建立內部個資管理機制，有效降低資料外洩與違規風險。
- **實務案例應用**：透過判決案例與情境分析，提升員工面對日常業務中個資風險的應對能力。

114 年傳銷公司參與個資企業內訓班，名單如表 2-11 至表 2-13 所示：

表 2-11 114 年個人資料保護法令遵循內訓班

課程名稱：個人資料保護法令遵循暨管理制度建置重點簡介	
編號	公司名稱
1	美商美安美台股份有限公司台灣分公司
2	尚恩國際有限公司
3	秀得美國際股份有限公司
4	臺灣仙妮蕾德發展股份有限公司
5	盛宇環球事業有限公司
6	微康電子商務股份有限公司

表 2-12 114 年個人資料檔案盤點暨風險評鑑內訓班

課程名稱：個人資料檔案盤點暨風險評鑑	
編號	公司名稱
1	微康電子商務股份有限公司

表 2-13 114 年個人資料保護法令遵循暨傳銷事業實務判決案例解析內訓班

課程名稱：個人資料保護法令遵循暨傳銷事業實務判決案例解析	
編號	公司名稱
1	新加坡商妮芙露國際控股股份有限公司台灣分公司 (傳銷商桃園班)
2	新加坡商妮芙露國際控股股份有限公司台灣分公司 (傳銷商高雄班)

二、個資顧問實地輔導

為協助傳銷事業強化個人資料保護管理措施，傳保會聘請財團法人資訊工業策進會科技法律研究所法律研究員，深入傳銷公司進行實地顧問輔導。顧問依據各公司個人資料處理現況，提供專業諮詢與交流討論，並就實務上常見之個資管理疑義提出具體改善建議，協助企業檢視並優化內部個資管理制度，確保符合相關法規要求。

本次顧問實地輔導由美商萊威國際有限公司台灣分公司參與，透過專業顧問指導與制度檢視，有效提升企業整體個資管理能力，進一步強化法令遵循，降低潛在風險。

顧問輔導重點涵蓋三大面向：

- 落實個人資料保護管理制度：檢視並優化既有作業流程，建立更完善且具體的資料保護機制。
- 改善個資管理實務：針對現行管理問題提出可行改善建議，提升企業內部管理效能與執行一致性。
- 確保個人資料安全性與完整性：透過合規作業程序降低個資外洩風險，保障企業、傳銷商及消費者之權益。

未來仍持續推動個資保護顧問輔導與法遵教育，協助傳銷產業建構健全且可信賴的個資管理，共同提升產業整體競爭力與社會信任。

第十二節 宣導

一、校園講座

為深化青年學子對多層次傳銷制度與相關法規之認識，傳保會調處委員蕭富庭受邀至國立清華大學進行專題演講，向師生介紹基金會十大任務，並說明參加傳銷契約時應注意之重點事項。

透過校園宣導，協助學生建立正確法治觀念，提升對多層次傳銷法規之理解，同時增進青年族群對傳保會的認識，鼓勵善用法律諮詢與爭議調處機制，強化自我權益保障。

二、媒體宣導

（一）產業形象影片宣導

為提升宣導效益與社會觸及率，傳保會 113 年製作「想要創業，選擇傳銷事業」及「突破人生極限，傳銷開啟新機遇」兩支動畫宣導影片，114 年持續透過 Facebook 與 Instagram 等數位平台進行推播。宣導方式如表 2-14 所示。

藉由社群媒體的擴散效應，有效提升活動曝光度，使更多目標族群掌握本會最新動態與宣導資訊，進一步擴大影響力，也提升傳銷事業與傳銷商參與本會活動之意願。

表 2-14 114 年產業形象影片宣導

影片名稱	說明
突破人生極限，傳銷開啟新機遇！	一、Facebook 及 Instagram 不定期以貼文或限時動態進行宣傳。 二、本會辦理活動時，現場與傳銷商互動，傳銷商公開分享影片，即可獲得本會的文宣品。
想要創業？選擇傳銷事業	

(二) 檢舉獎金宣導

為辦理檢舉獎金宣導，114 年本會共辦理 3 種宣導方式，分別是檢舉獎金平面廣告、檢舉獎金影片，以及檢舉獎金文宣，辦理方式如表 2-15 所示。

表 2-15 114 年檢舉獎金宣導

名稱	說明
檢舉獎金平面廣告	刊登於直銷世紀 2025 年 4 月號 NO.388。
檢舉獎金影片	FB、IG、YouTube 不定期以貼文與限時動態進行檢舉獎金宣導。
檢舉獎金文宣	本會辦理活動時於現場發放及宣導。

沒報備

不當業者

以拉人為重

吹哨有賞，
檢舉獎金等你拿！

傳保會提供最高檢舉獎金 NT\$1,000,000

檢舉情況1

發現傳銷公司未向公平交易委員會完成報備，就開始招攬傳銷商、銷售商品或服務，最高檢舉獎金**50萬元**。

檢舉流程：

- 向公平交易委員會檢舉
- 公平交易委員會確認違法
- 傳保會發放檢舉獎金

檢舉情況2

發現傳銷公司的傳銷制度，是讓傳銷商透過拉人加入，作為主要收入來源，而非銷售產品或服務，最高檢舉獎金**100萬元**。

檢舉流程：

- 向公平交易委員會或檢調單位檢舉
- 檢察官起訴或法院判決有罪
- 傳保會發放檢舉獎金

勇敢檢舉，豐厚獎金輕鬆入袋！

公平會檢舉電話：02-23510022 02-23517588#380
傳保會諮詢電話：02-25461636

財團法人多層次傳銷保護基金會
Multi-Level Marketing Protection Foundation

圖 2-6 本會檢舉獎金刊登於直銷世紀 4 月號

三、社群媒體及官方 LINE 經營

為持續提升資訊傳播效能，傳保會積極經營社群媒體及官方帳號，透過 LINE 官方帳號與各社群平台發布重要訊息，包括法律諮詢服務、檢舉獎金制度、產業動態及政府資源等。藉由親和易讀的圖文內容與即時更新機制，有效擴大資訊觸

及範圍，強化與目標受眾之互動連結，提升本會服務能見度與整體宣導效益。

四、活動成果媒體報導

本年度重要活動均結合媒體露出與成果分享，以提高社會關注度與宣導效果，包括「AI 短影音提升流量」、「流量鈔能力」、「直播風口・流量變現」、「人物故事」及「傳・講堂」等系列活動。透過媒體報導，有效增進社會大眾對傳保會功能與服務之認識，同時提升對多層次傳銷產業之正確認知，進一步促進產業正向發展。活動成果媒體露出如表 2-16 所示。

表 2-16 活動成果媒體露出

活動名稱	媒體露出
AI 短影音提升流量	今周刊 2025 年 3 月 14 日「傳銷產業在 AI 時代的轉型與挑戰」 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/183015/post/202503140036/
流量鈔能力	直銷世紀 2025 年 5 月號 NO.389「自媒體打開引流變現新視野」
直播風口・流量變現	直銷世紀 NO2025 年 7 月號 NO.391「用直播與短影片，打造你的全明星時代」
傳・講堂	今周刊 2025 年 12 月 17 日「小故事大啟發，首屆《傳・講堂》圓滿落幕，找對方向，打造自我推進的轉職力」 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/183034/post/202512240050/

五、電子報「傳銷法律漫話新觀」專區

以專業法規解析結合趣味圖文呈現，使內容更具可讀性與實用性。透過淺顯易懂的方式，協助傳銷夥伴在日常經營中掌握法律重點，提升法遵意識，降低營運風險，並共同強化產業整體法律素養。

與網路人氣漫畫家「P 律師（蕭富庭律師）」合作，針對傳銷法令議題以漫畫圖文創作方式呈現；包含「限制行為能力人參加多層次傳銷，應事先取得法定代理人書面允許」、「參加多層次傳銷，簽約前應審閱參加契約」、「多層次傳銷爭議找律師，歡迎上傳保會律師資料庫」、「傳銷事業說只要介紹他人參加就賺大錢，小心有陷阱」、「商品拆了封膜，還可以退貨嗎？」等主題。

第十三節 優化多層次傳銷產業形象

一、人物故事報導

每一個選擇的背後，都是一段動人的故事。在這個常被誤解的產業裡，他們默默耕耘、踏實前行，用真誠、努力與時間活出自己的價值，堅持用心走好每一步。為了讓這些真實動人的故事被聽見、被理解，傳保會與《今周刊》攜手合作推出人物故事報導計畫，聚焦傳銷產業那些堅持初心、用行動證明價值的優質傳銷商，本次甄選 10 位優質傳銷商，根據其故事特性進行文字、影音、聲音等多元形式的深度採訪並收錄於今周刊今選頻道《平凡的閃耀》故事報導專區，讓社會大眾看見傳銷商多元且正向的面貌，傳遞溫暖而真實的價值力量。刊登日期、主題與傳銷商所屬公司，如表 2-17 所示，報導內容請參閱圖 2-7 至圖 2-10。

(1) 報導型式

- 今周刊雜誌報導 3 篇並於數位版同步露出
- 數位報導 5 篇
- 影音報導 1 支
- Podcast 1 檔

(2) 宣傳方式包含今周刊 Facebook、Instagram、LINE、今周刊數位 Banner 與今周刊今選頻道專區 <https://www.businesstoday.com.tw/catalog/326708>。

表 2-17 平凡的閃耀故事報導

刊登日期	主題	公司名稱
1/9 數位	傳承母親的志業，從軍官到團隊領袖，續寫青出於藍的精彩人生	艾多美股份有限公司
12/25 數位 12/25 影片	從急診護理長到身心靈導師，在生命轉彎處，開拓更寬廣與全新的人生	新加坡商妮芙露國際控股股份有限公司台灣分公司
12/23 數位	過去無法重來，但可以選擇掌握自己的健康未來	康見國際股份有限公司
12/4 平面 12/5 數位	實踐利他精神，回饋社會共贏共好	美商威望股份有限公司台灣分公司
11/28 數位 11/28Podcast	重啟人生按鈕，承載他人夢想的橋樑	環球百順生醫科技股份有限公司
11/25 數位	勇敢活出自我，圓一個曾是遙不可及的夢想	伯慶股份有限公司
11/19 數位 11/20 平面	從醫師娘到人生導師 在轉折裡找到自我力量	東森全球事業股份有限公司

10/31 數位	一起轉變的我們：夫妻聯手開啟新人生篇章	秀得美國國際股份有限公司
10/17 數位	因轉職重拾財富，同時遇見生命中的另一半	日商富地滋股份有限公司 台灣分公司
10/15 平面 10/15 數位	用斜槓畫出人生微笑曲線	連法國際實業股份有限公司

實業 / 平凡的閃耀故事報導

平凡的閃耀故事報導最新與熱門精選文章

全部 平凡的閃耀故事報導



文章列表



日期 | 2026-01-09
傳承母親的志業，從軍官到團隊領袖，續寫青出於藍的精彩人生

有句話這麼說，「每個成功的男人，背後都有一個偉大的女人。」對多數人而言，那份支持來自伴侶，但對陳奕成而言，在新事業的卓越表現的幕

[詳全文](#)



日期 | 2025-12-25
從急診護理長到身心靈導師，在生命轉彎處，開拓更寬廣與全新的人生

許曉雯擔任過護理師、護理諮詢師，且同時兼職身心靈整合療癒師。轉業到如今的傳銷事業後，她不再侷限於某一個工作或職稱，而是整合個人通

[詳全文](#)

圖 2-7 今周刊平凡的閃耀故事報導網頁



圖 2-8 「用斜槓畫出人生微笑曲線」今周刊 1504 期雜誌報導



圖 2-9 「從醫師娘到人生導師，在轉折裡找到自我力量」今周刊 1509 期雜誌報導



圖 2-10「實踐利他精神，回饋社會共贏共好」今周刊 1511 期雜誌報導

二、「傳・講堂」多元分享 傳遞產業正向能量

「傳・講堂」活動以「專題演講」與「人生選擇短講」兩大主軸規劃，透過精心設計的主題內容與講者組合，成功吸引非傳銷產業民眾主動參與，進一步擴大多層次傳銷產業的正面形象與社會影響力。

「專題演講」聚焦心靈成長與斜槓發展等年輕世代高度關注的議題，邀請志祺七七主講「從內容創作到品牌經營：如何打造自我推進系統」，分享趨勢觀察與實務經驗，協助參與者拓展視野、深化知識，並從中獲得生活與職涯發展的啟發。

「人生選擇短講」則邀請優質傳銷商以「我的選擇、我的改觀」為主題現身分享，真誠述說自身從誤解到理解、從嘗試到堅持的心路歷程，呈現多層次傳銷產業中努力打拚、翻轉人生的真實故事，傳遞正向價值與溫暖力量。由賀寶芙公司詹世豪領導人分享「團隊合作帶給我的職場成長」、如新公司鄭鎧鎬領導人分享「AI 時代的副業革命：打造有選擇的人生」。

活動精彩內容刊登於今周刊紙本及數位報導，讓更多社會大眾得以看見這些動人的人生選擇與轉變歷程，進一步促進外界對多層次傳銷產業的理解與理性對話。傳講堂 EDM 請參閱圖 2-11。


財團法人多層次傳銷保護基金會
 Multi-Level Marketing Protection Foundation


今周刊

知識交會故事

傳·講堂 啟航新視野


2025.12.17

14:00
16:20


政大企公中心 A646 廳
 台北市大安區金華街187號6樓

一場創作者與實踐者的知識聚會

在資訊奔流的此刻，不妨讓自己稍作停步。我們誠摯邀請您留下一段靜好的午後時光，走進一場充滿真誠交流的講座，讓思緒放縱，讓對話重新展開。

《傳·講堂》，聚焦「內容創作 × 副業實踐 × 故事力」，由跨界創作者與職場實踐者，以深度專題與故事短講，帶你看見職涯的多重可能。

首場講座邀請知識型創作者志祺七七、素人創業實踐家，打造一場值得慢下來思考與感受的知識沙龍講座。

注意事項：

- 報名截止：為2025年12月19日22:00止，逾期恕不接受報名。
- 本活動為免費報名，主辦單位保留調整場址及報名資格等權。
- 主辦單位將於活動前1-2天，以簡訊發送入場序號，請參閱簡訊內容。
- 活動聯絡窗口：今周刊 02-25280190 分機283 廖小姐



免費參加
限量席位

指導單位：


公平交易委員會
 FAIR TRADE COMMISSION

專題演講 × 故事短講 × 深度對談



專題演講

從內容創作到品牌經營：如何打造自我推進系統

知識型 YouTuber | 志祺七七 (騰訊設計 共同創辦人)



故事短講

來自平凡生活的聲音，講者躬身分享關於人生及職涯的實戰經驗，從他們的故事裡，我們或許也能看見自己的未來模樣。

精彩議程

時間	議程	主講者/嘉賓
13:30-14:00	進場	輕到入場
14:00-14:10	活動開場	主持人開場及真真致詞
14:10-14:50	專題演講	• 從內容創作到品牌經營：如何打造自我推進系統 騰訊設計共同創辦人 志祺七七
14:50-15:20	故事短講	平凡的閃耀故事分享 • 團隊合作帶給我的職場成長 實踐型團隊領導者 盧世豪
15:20-15:35	中場休息	平凡的回憶故事分享 • AI時代的職業革命：打造有選擇的人生 創業經營關鍵顧問 鄭維麟
15:35-16:05	互動交流	邀請參加者於留言牆上，寫下個人資訊，並投入抽獎箱。
16:05-16:20	焦點對談	以上三位演講者 + 主持人
16:20-16:30	抽獎	現場抽獎
16:30	活動結束	活動結束

圖 2-11 傳講堂 EDM

第三章 114 年度工作內容實施效益分析

本會 114 年度的工作內容係依據年度工作計畫作為執行藍圖，並進一步審視各項工作的推動是否符合本會設立目的及預期效益。

第一節 調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議

調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議為本會重要任務，自本會 103 年運作至今已逐步完成調處流程、制度及相關文件，並依據 112 年修正後之設立及管理辦法與本會內部規章規定，持續調整本會調處相關文件。同時本會亦持續觀察及檢討每件調處案件從申請至程序終結之流程，並從中汲取實務經驗以評估現有流程、制度及文件是否需要調整，以即時因應實務所需。

為提升調處委員對多層次傳銷調處機制的認識並增進調處專業技能，本會於 113 年針對調處委員舉辦研討會一場。與會調處委員在研討會上熱烈分享自己參與調處的心得，不僅對本會調處任務更為了解，也藉由彼此的經驗分享，認識其他委員曾處理的案件類型及溝通過程，讓調處委員獲益良多。

調處係為解決傳銷事業與傳銷商間有關多層次傳銷之民事爭議，傳銷事業與傳銷商確實能透過調處會議暢所欲言，尤其在調處委員專業協助下，促使雙方進行溝通，對於雙方在釐清事實、彼此訴求、立場與紛爭解決等問題上，的確有所助益。

第二節 權益保障服務

對於調處不成立而實施訴訟或未經調處逕行訴訟之傳銷商，本會將透過律師法律諮詢服務提供訴訟專業建議，協助傳銷商解決法律或訴訟程序之問題，此外，為使申請人能有足夠的緩衝時間去準備訴訟上的攻防策略及資料，避免申請人因為訴訟費無法負擔導致訴訟程序終結，或因為無法支付律師費而無法委任律師的情況，影響申請人透過訴訟主張權利之機會，本會亦提供預支代付訴訟費之服務。114 年雖無預支代付訴訟費之申請案，但傳銷商調處不成立而訴訟或未調處逕行訴訟者，多已利用本會法律諮詢服務獲得訴訟程序上之釋疑，對傳銷商藉由訴訟保障其應有權益有所幫助。

另本會代位追償服務，係為避免傳銷商在傳銷事業經調處或確認應負賠償責任或給付一定金額的情況下，因傳銷事業延遲給付或傳銷商因財力因素無法提起訴訟，導致傳銷商實際上難以受償的狀況，可透過本會代位追償制度代傳銷事業

先給付費用予傳銷商，同時在取得傳銷商對傳銷事業之債權後再續行追償行為。

本會於 114 年並無代位追償申請案，惟本會持續向 109 年代償案件之傳銷事業進行追償。此外本會仍將持續累積案例評估服務程序或規定，做滾動式修正。

第三節 檢舉獎金

112 年設立及管理辦法修正，新增「獎勵檢舉違反多層次傳銷管理法第 6 條及第 18 條之行為」為本會任務，本會再依此訂定「對於檢舉違反多層次傳銷管理法第 6 條及第 18 條案件獎勵辦法」，並開始受理檢舉獎金申請並發放檢舉獎金。

本會於 114 年共辦理 16 件檢舉獎金發放作業，皆為傳銷事業因違反多層次傳銷管理法第 6 條規定而被公平會處以罰鍰。檢視處理過程，自本會獲悉該處分案可能符合檢舉獎金發放要件後，本會即主動通知檢舉人說明由來，再去函請檢舉人提供領取檢舉獎金之必要資料，待檢舉人提供必要資料後，本會皆於 1 個月內給付檢舉獎金予檢舉人，故整體流程並未造成檢舉人有等待過久或作業繁複之感，對於鼓勵大眾檢舉違法傳銷行為應有助益。

第四節 法律諮詢

本會於 114 年透過電話、現場、電子郵件、本會 Facebook 粉絲專頁及官方 Line 等管道，答覆傳銷事業、傳銷商或一般民眾有關傳銷之法律問題，並依諮詢者意願協助安排律師諮詢。114 年總計由本會人員協助答覆 200 餘件諮詢案件，並於臺北、臺中與高雄辦理 39 場律師諮詢，服務 91 人次。

除協助解答法律問題外，本會若因法律諮詢服務發現該爭議可透過調處方式處理，亦可提供當事人另一個解決爭議的管道。同時律師法律諮詢也可增加律師諮詢次數，進而充實本會律師推薦資料庫名單；本會與法扶臺中分會合作之法律諮詢服務，更使希望藉由法律諮詢解答傳銷疑義之傳銷事業、傳銷商或一般民眾，能不受地域限制享受法律諮詢服務。

第五節 律師推薦資料庫暨傳銷法律教育訓練

目前本會「律師推薦資料庫」律師所屬之事務所所在縣市，以臺北為大宗，少部分位於桃園或臺中，此與我國律師目前於各縣市律師公會之登錄分布狀況吻合。雖有集中於臺灣中北部地區之情形，但因我國大多數律師執行業務之地點並不侷限於辦理登錄之縣市，而會有跨區服務之情形，故本會「律師推薦資料庫」

律師可服務之範圍能較其所屬之事務所所在地更廣。此外，實務上向本會尋求法律諮詢之傳銷事業、傳銷商或一般民眾，若其案件有尋求律師協助之必要，本會主動告知可前往本會「律師推薦資料庫」頁面參酌，同時也不時有傳銷事業、傳銷商或一般民眾主動詢問本會有無推薦律師，故本會「律師推薦資料庫」顯有發揮其設置目的。

本會於 114 年舉辦「2025 傳銷商品法規與紛爭解決機制議題研討會」，參與該研討會的律師如有意願，在擔任過本會諮詢律師二次以上即列入「律師推薦資料庫」。因此該研討會不僅讓更多律師有機會認識傳銷法規與實務案例，亦能增加本會諮詢律師名單並在未來豐富「律師推薦資料庫」名單，讓本會能提供傳銷事業、傳銷商與民眾更完善的諮詢服務與資源。

第六節 輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制

公平會 108 年 10 月 31 日於設立及管理辦法中新增「辦理輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制之相關事項」為本會任務，故本會於 108 年開始規劃並執行輔導任務，至今已將輔導執行委員審查後之建議函覆 189 間傳銷事業。111 年本會共受理 20 家傳銷事業提出之評鑑申請，共 16 家傳銷事業之紛爭處理機制通過評鑑，112 年本會針對評鑑過程中蒐集之各類反饋，對評鑑制度進行檢討調整，確保本會評鑑制度能更加周延並符合實務所需。

為優化本會對傳銷事業紛爭處理機制之「輔導」與「評鑑」制度，本會與部分曾參與 111 年評鑑之傳銷事業進行諮詢會議，請教其對於本會「輔導」與「評鑑」制度之調整建議，該次會議將作為本會規劃 114 年業務與往後優化「輔導」或「評鑑」制度之重要參考。

第七節 研究多層次傳銷相關議題

為促使更多學術先進投入傳銷產業的議題研究並回應業界期待，本會於 114 年對外委託 2 個與傳銷相關之研究議題，得標者皆為長期研究傳銷相關議題之學者專家，其提出之研究報告展現對傳銷產業之長期觀察，研究報告中並提出具體建議，以利產業對現在或未來可能面臨之問題或趨勢預做規劃。

第八節 管理保護基金及年費

本會在保護基金與年費之收取、使用與管理上，皆須依照設立及管理辦法規定辦理，故本會將保護基金及年費依繳費級距計算後所收取之金額製作列表，並按規定進行使用與管理，以確保本會財務清楚透明且符合法規。

傳銷事業依照設立及管理辦法第 21 條規定，須於每年 3 月底前向本會完成繳費，新報備事業則應於完成報備之當季向本會繳費。經本會多次與未繳費之傳銷事業聯絡及提醒，尚有 5 家已報備事業未完成 114 年度繳費（其中 1 家列為搬遷不明名單），及 1 家事業未完成 113 及 114 年度繳費；114 年度新報備傳銷事業則有 2 家尚未完成 114 年度繳費。

第九節 產業法令培訓

114 年辦理 3 場產業法令課程，主題涵蓋「廣告法規與案例研析：化粧品及一般商品」、「廣告法規與案例研析：食品及健康食品」及「個人資料保護法令遵循暨管理制度」。課程採實體與線上同步方式進行，針對傳銷事業與傳銷商於從事傳銷行為時可能涉及之相關法規及實務應用進行系統性解析，協助夥伴建立正確法遵觀念並提升實務判斷能力。本系列課程共吸引約 346 人報名，顯示業界對法令教育訓練之高度需求。另依據學員回饋意見持續滾動調整授課內容，使課程更貼近實務需求，有效強化傳銷事業與傳銷商之法規知識與遵循能力，進而降低違規風險，提升整體產業法治素養。

「產業法令企業內訓班」係依據各傳銷公司實際銷售品項與業務需求量身規劃課程內容，強化教育訓練之實務適切性。114 年共辦理 5 場次，以「廣告法規與案例研析」為主題，針對常見行銷宣傳情境進行法規說明與案例解析。本系列內訓共吸引約 593 名傳銷公司員工及傳銷商參與，有效協助企業與從業人員深化廣告法令認知、提升合規意識，並強化行銷宣傳之風險控管能力，促進產業健全發展。

第十節 數位轉型培訓

114 年度辦理之數位課程聚焦生成式 AI 應用與自媒體行銷能力，整體推動成果顯示，已有效提升傳銷事業及從業人員之數位轉型能力、行銷競爭力與個人品牌經營意識，具體效益如下：

一、強化數位技能，提升產業轉型動能

生成式 AI 實作課程透過系統化教學設計，使學員能快速掌握 AI 腳本撰寫、影音剪輯與特效製作等實務技能，並能即時應用於內容創作與行銷推廣。課程涵蓋從創意構思到後製完成的完整流程，有效降低影音製作門檻，提升內容品質與產出效率。參與學員普遍反映，透過實作學習可快速掌握最新科技應用，除有效拓展數位能力外，亦有助降低面對 AI 技術快速演進所產生之科技焦慮，進而強化職能競爭力。本課程共吸引 149 名傳銷事業及傳銷商報名，顯示業界對數位轉型議題之高度需求。

二、促進個人品牌經營與新型態行銷模式發展

數位行銷講座透過專業講師經驗分享，協助從業人員建立自媒體經營觀念與策略思維。由 TikTok 鑽石創作者貝克大叔講授短影音經營策略，協助學員理解流量運作邏輯與內容定位方式，使傳統以人際網絡為主之傳銷模式，逐步拓展至線上陌生市場，提升市場觸及範圍與品牌能見度。此外，由直播導師寇乃馨分享直播經營與流量變現策略，深化學員對「流量轉化為信任」之核心觀念，強調穩定內容輸出、觀眾互動及團隊合作的重要性，有助建立長期經營思維，而非短期銷售導向。數位行銷共吸引 568 名傳銷事業及傳銷商報名。

短影音與直播具備傳播速度快及互動性高等特性，能有效降低傳銷從業人員開發新客源之難度，使更多從業者得以透過數位工具建立穩定曝光與粉絲基礎，逐步累積信任關係與商機。此一轉變亦有助推動產業由傳統銷售模式，朝向內容導向與品牌經營型態升級。

綜合而言，本年度數位課程已達成之實質成效，包含「提升傳銷事業與從業人員之 AI 應用能力與數位素養，掌握新型態行銷工具，拓展市場觸及範圍」、「強化自媒體經營與個人品牌建立之策略思維」，也為傳銷事業建立未來發展之重要基礎。

第十一節 個資保護顧問服務

114 年度傳保會持續推動「個資保護顧問服務」，包含「個資企業內訓班」及「個資顧問實地輔導」兩大項目，並聘請財團法人資訊工業策進會科技法律研究所法律研究員深入傳銷公司進行授課與實地輔導，協助業者強化個人資料保護管理機制，提升整體法遵能力。

一、個資企業內訓班

在企業內訓方面，由資策會科法所專業研究員擔任講師，進入傳銷公司講授

「個人資料保護法令遵循暨管理制度建置重點簡介」、「個人資料檔案盤點暨風險評鑑」及「個資法遵與傳銷事業實務判決案例解析」，協助企業員工與傳銷商建立正確個資保護觀念，並落實法規要求，以確保企業個資管理之安全性與合規性。114 年度共辦理 9 場次，課程重點涵蓋：

- 法規解析：深入說明個人資料保護法相關規範與責任義務。
- 管理制度建置：協助企業建立完善內部個資保護與管理機制。
- 實務應用與案例分析：透過實際案例解析，提升員工面對個資風險之應對能力。

二、個資顧問實地輔導

在實地輔導方面，傳保會聘請資策會科法所法律研究員至傳銷公司進行顧問輔導，依據各企業個資處理現況提供專業諮詢與討論，並針對實務管理疑義提出具體改善建議，協助企業檢視與優化內部個資管理制度，確保符合法規要求。114 年度共有 1 家傳銷公司接受實地輔導，輔導重點包括落實個人資料保護管理制度及改善個資管理實務，協助企業降低個資風險並強化內部治理能力。

第十二節 宣導

整體而言，傳保會本年度透過多元宣導策略，結合校園推廣、媒體合作、社群經營及專題活動等方式，成功擴大宣導觸及範圍並深化社會溝通成效。從校園講座建立青年族群對多層次傳銷制度的正確認知，到運用數位媒體與社群平台提升即時資訊傳播效率，再到「傳·講堂」等活動傳遞真實產業故事，均有效促進社會大眾對產業的理解與信任。

在數位宣傳方面，透過整合 Facebook、Instagram、LINE 及媒體平台推播，顯著提升活動曝光度與互動成效；同時，藉由電子報與法規圖文內容持續強化業者法遵意識，協助傳銷夥伴在日常經營中落實合規理念。

整體宣導成果不僅提升傳保會服務能見度與社會信任度，也有效促進產業正向形象的建立。未來，傳保會將持續精進多元宣導策略，深化社會溝通並協助多層次傳銷產業朝向更加健全與永續發展的方向邁進。

第十三節 優化多層次傳銷產業形象

一、人物故事報導

為呈現多層次傳銷從業者真實且正向的面貌，傳保會本年度採訪 10 位優質傳銷商，透過文字、影音與聲音等多元形式進行深度報導，並收錄於今周刊「今選頻道《平凡的閃耀》故事報導專區」，讓社會大眾得以看見從業者努力打拚、積極進取的人生歷程，傳遞溫暖且具啟發性的價值力量。

截至 2026 年 2 月 5 日止，故事報導專區累計不重複點擊數達 43,902 次，詳如表 3-1，顯示社會大眾對人物故事內容具有高度關注與閱讀意願。

在媒體宣傳方面，相關人物故事亦透過今周刊數位 Banner、EDM、LINE 官方帳號及 Facebook 等多元管道進行推播，展現跨平台整合行銷策略有效提升內容觸及率與傳播效益。

表 3-1 人物故事報導點擊數統計

報導內容/連結	上刊日期	點擊數	其他露出
用斜槓畫出人生微笑曲線 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202510150062/	2025-10-15	3,419	雜誌 10/16 出刊
因轉職重拾財富，同時遇見生命中的另一半 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202510170023/	2025-10-17	6,386	
一起轉變的我們：夫妻聯手開啟新人生篇章 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202510310021/	2025-10-31	3,561	
從醫師娘到人生導師 在轉折裡找到自我力量 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202511190014/	2025-11-19	3,612	雜誌 11/20 出刊
勇敢活出自我，圓一個曾是遙不可及的夢想 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202511250006/	2025-11-25	2,918	
重啟人生按鈕，承載他人夢想的橋樑 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202511280016/	2025-11-28	4,519	Podcast 11/27 上架
實踐利他精神，回饋社會共贏共好 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202512050025/	2025-12-05	4,032	雜誌 12/4 出刊
過去無法重來，但可以選擇掌握自己的健康未來 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202512080041/	2025-12-23	1,928	

從急診護理長到身心靈導師，在生命轉彎處，開拓更寬廣與全新的人生 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202512250002/	2025-12-25	3,587	影音 12/25 上架
傳承母親的志業，從軍官到團隊領袖，續寫青出於藍的精彩人生 https://www.businesstoday.com.tw/article/category/326709/post/202601090023/	2026-01-09	9,940	
總計		43,902	

二、「傳・講堂」

「傳・講堂」活動會後報導刊登於今周刊官網，讓更多社會大眾得以看見理解參與者真實的人生選擇與轉變歷程，進一步促進外界對多層次傳銷產業的認識與理性對話。「傳・講堂」報導成果請參閱圖 3-1。

在數位推廣方面，相關報導透過今周刊 Facebook 粉絲專頁進行推播，活動前期亦透過今周刊數位 Banner、EDM、LINE 官方帳號及 Facebook 等多元管道進行宣傳，展現跨平台整合行銷策略有效提升活動能見度與資訊觸及範圍。



圖 3-1 《傳·講堂》今周刊 1515 期成果報導

第四章 財務報表暨會計師查核報告

第一節 財務報表

本會經費來源為傳銷事業與傳銷商依據設立及管理辦法規定所繳納之保護基金與年費，本會依董事會決議將當年度部份收入向臺灣臺北地方法院聲請變更為本會財產。經會計師簽證之收支餘絀表、現金流量表、淨值變動表、資產負債表如表 4-1 至表 4-5 所示。

表 4-1 收支餘絀表

財團法人多層次傳銷保護基金會				
收支餘絀表				
民國114年及113年1月1日至12月31日				
單位：新台幣元				
	114年度		113年度	
	金 額	%	金 額	%
經費收入				
保護基金收入	\$ 4,700,000	28.0	\$ 5,965,400	34.0
年費收入	5,560,000	33.1	5,590,000	31.8
利息收入	6,547,367	39.0	6,009,592	34.2
收入合計	16,807,367	100.0	17,564,992	100.0
行政管理支出				
薪資支出	2,140,057	12.7	2,104,237	12.0
租金支出	1,560,000	9.3	1,560,000	8.9
其他費用	1,384,162	8.2	1,363,519	7.8
行政管理支出合計	5,084,219	30.2	5,027,756	28.7
業務費用支出				
薪資支出	2,612,194	15.4	3,382,649	19.2
活動費	2,536,656	15.1	2,338,615	13.3
其他費用	3,742,279	22.4	3,658,778	20.9
業務費用支出合計	8,891,129	52.9	9,380,042	53.4
支出合計	13,975,348	83.1	14,407,798	82.0
本年度餘絀	\$ 2,832,019	16.9	\$ 3,157,194	18.0

表 4-2 現金流量表

財團法人多層次傳銷保護基金會

現金流量表

民國114年及113年1月1日至12月31日

	單位：新台幣元	
	114年度	113年度
營業活動之現金流量		
本年度餘絀	\$ 2,832,019	\$ 3,157,194
調整項目：		
不影響現金流量之收益費損		
攤銷費用		24,308
利息收入	(6,547,367)	(6,009,592)
與營業活動相關之資產/負債變動數		
其他應收款	271,967	(1,469,807)
其他流動資產	25,848	271,656
應付票據	-	(81,000)
其他應付款	369,115	42,270
其他流動負債	(11,676)	(39,760)
業務活動之淨現金流入	(3,060,094)	(4,104,731)
投資活動之現金流量		
收取之利息	6,547,367	6,009,592
受限制資產	(10,000,000)	(10,330,000)
投資活動之淨現金流入(出)	(3,452,633)	(4,320,408)
籌資活動之現金流量：		
銀行借款增加(減少)		
保護基金轉列基金	10,000,000	10,330,000
累積餘絀轉列基金	-	(330,000)
籌資活動之淨現金流入(出)	10,000,000	10,000,000
本期現金及約當現金淨增加(減少)數	3,487,273	1,574,861
期初現金及約當現金餘額	37,524,409	35,949,548
期末現金及約當現金餘額	\$ 41,011,682	\$ 37,524,409

表 4-3 淨值變動表

財團法人多層次傳銷保護基金會			
淨值變動表			
民國114年及113年1月1日至12月31日			
項目	基金	累積餘絀	單位：新台幣元 基金總額
113年1月1日餘額	\$ 355,759,259	\$ 37,306,877	\$ 393,066,136
113年度經費收支結餘	-	3,157,194	3,157,194
保護基金轉列基金	10,000,000	-	10,000,000
累積餘絀轉列基金	330,000	(330,000)	-
113年12月31日餘額	\$ 366,089,259	\$ 40,134,071	\$ 406,223,330
114年度經費收支結餘	-	2,832,019	2,832,019
保護基金轉列基金	10,000,000	-	10,000,000
累積餘絀轉列基金	-	-	-
114年12月31日餘額	\$ 376,089,259	\$ 42,966,090	\$ 419,055,349

註：累積餘絀\$40,134,071元中，由保護基金收入所產生之孳息為\$20,174,814元，(含103年利息收入10,563)元。

表 4-4 資產負債表

財團法人多層次傳銷保護基金會

資產負債表

民國114年及113年12月31日

單位：新台幣元

資 產	附 註	114年12月31日		113年12月31日	
		金 額	%	金 額	%
流動資產					
現金及約當現金	三(六)及五(一)	\$ 41,011,682	9.7	\$ 37,524,409	9.2
其他應收款		3,608,499	0.9	3,880,466	1.0
其他流動資產		5,400	-	31,248	0.0
流動資產總計		44,625,581	10.6	41,436,123	10.2
基金	五(二)	376,089,259	89.3	366,089,259	89.7
固定資產淨額	三(七)及五(三)	-	-	-	-
其他資產					
存出保證金		274,488	0.1	274,488	0.1
未攤銷費用		-	-	-	-
其他資產合計		274,488	0.1	274,488	0.1
資產總計		\$ 420,989,328	100.0	\$ 407,799,870	100.0

財團法人多層次傳銷保護基金會

資產負債表

民國114年及113年12月31日

單位：新台幣元

負 債 及 股 東 權 益	附 註	114年12月31日		113年12月31日	
		金 額	%	金 額	%
流動負債					
應付票據		\$ -	-	\$ -	-
其他應付款	五(四)	1,898,244	0.5	1,529,129	0.4
其他流動負債		35,735	-	47,411	-
流動負債總計		1,933,979	0.5	1,576,540	0.4
基金及餘絀					
基 金		376,089,259	89.3	366,089,259	89.8
累積餘絀		42,966,090	10.2	40,134,071	9.8
權益合計		419,055,349	99.5	406,223,330	99.6
負債及權益總額		\$ 420,989,328	100.0	\$ 407,799,870	100.0

第二節 會計師查核報告

財團法人多層次傳銷保護基金會 公鑒：

查核意見

財團法人多層次傳銷保護基金會民國 114 年及民國 113 年 12 月 31 日之資產負債表，暨民國 114 年及民國 113 年 1 月 1 日至 12 月 31 日之收支餘絀表、淨值變動表、現金流量表，以及財務報表附註(包括重大會計政策彙總)，業經本會計師查核竣事。

依本會計師之意見，上開財務報表在所有重大方面係依照商業會計法中與財務報表編製有關之規定、商業會計處理準則暨企業會計準則公報、解釋及解釋公告編製，足以允當表達財團法人多層次傳銷保護基金會民國 114 年及民國 113 年 12 月 31 日之財務狀況，暨民國 114 年及 113 年 1 月 1 日至 12 月 31 日之收支餘絀及現金流量。

查核意見之基礎

本會計師係依照會計師查核簽證財務報表規則及審計準則執行查核工作。本會計師於該等準則下之責任將於會計師查核財務報表之責任段進一步說明。本會計師所隸屬事務所受獨立性規範之人員已依會計師職業道德規範，與財團法人多層次傳銷保護基金會保持超然獨立，並履行該規範之其他責任。本會計師相信已取得足夠及適切之查核證據，以作為表示查核意見之基礎。

管理階層對財務報表之責任

管理階層之責任係依照商業會計法中與財務報表編製有關之規定、商業會計處理準則暨企業會計準則公報、解釋及解釋公告編製允當表達之財務報表，且維持與財務報表編製有關之必要內部控制，以確保財務報表未存有導因於舞弊或錯誤之重大不實表達。

於編製財務報表時，管理階層之責任亦包括評估財團法人多層次傳銷保護基金會繼續經營之能力、相關事項之揭露，以及繼續經營會計基礎之採用，除非管理階層意圖清算財團法人多層次傳銷保護基金會或停止營業，或除清算或停業外別無實際可行之其他方案。

會計師查核財務報表之責任

本會計師查核財務報表之目的，係對財務報表整體是否存有導因於舞弊或錯誤之重大不實表達取得合理確信，並出具查核報告。合理確信係高度確信，惟依照審計準則執行之查核工作無法保證必能偵出財務報表存有之重大不實表達。不實表達可能導因於舞弊或錯誤。如不實表達之個別金額或彙總數可合理預期將影響財務報表使用者所作之經濟決策，則被認為具有重大性。

本會計師依照審計準則執行查核時，運用專業判斷及專業懷疑。本會計師亦執行下列工作：

- 1.辨認並評估財務報表導因於舞弊或錯誤之重大不實表達風險；對所評估之風險設計及執行適當之因應對策；並取得足夠及適切之查核證據以作為查核意見之基礎。因舞弊可能涉及共謀、偽造、故意遺漏、不實聲明或踰越內部控制，故未偵出導因於舞弊之重大不實表達之風險高於導因於錯誤者。
- 2.對與查核攸關之內部控制取得必要之瞭解，以設計當時情況下適當之查核程序，惟其目的非對財團法人多層次傳銷保護基金會內部控制之有效性表示意見。
- 3.評估管理階層所採用會計政策之適當性，及其所作會計估計與相關揭露之合理性。
- 4.依據所取得之查核證據，對管理階層採用繼續經營會計基礎之適當性，以及使財團法人多層次傳銷保護基金會繼續經營之能力可能產生重大疑慮之事件或情況是否存在重大不確定性，作出結論。本會計師若認為該等事件或情況存在重大不確定性，則須於查核報告中提醒財務報表使用者注意財務報表之相關揭露，或於該等階露係屬不適當時修正查核意見。本會計師之結論係以截至查核報告日所取得之查核證據為基礎。惟未來事件或情況可能導致財團法人多層次傳銷保護基金會不再具有繼續經營之能力。
- 5.評估財務報表(包括相關附註)之整理表達、結構及內容，以及財務報表是否允當表達相關交易及事件。

本會計師與治理單位溝通之事項，包括所規劃之查核範圍及時間，以及重大查核發現(包括於查核過程中所辨認之內部控制顯著缺失)。

群智聯合會計師事務所

「財務報表暨會計師查核報告」請參閱附件。

財團法人多層次傳銷保護基金會

財務報表暨會計師查核報告

民國 114 年度及 113 年度

地址：台北市中山區復興北路 150 號 3 樓之 3

電話：(02)2546-1636

傳真：(02)2546-1096

財團法人多層次傳銷保護基金會

目錄

壹、封面	第 1	頁
貳、目錄	第 2	頁
參、會計師查核報告	第 3—4	頁
肆、資產負債表	第 5—6	頁
伍、收支及累積餘絀表	第 7	頁
陸、基金變動表	第 8	頁
柒、現金流量表	第 9	頁
捌、財務報表附註	第 10—17	頁
一、組織沿革及業務範圍說明	第 10	頁
二、通過財務報表之日期及程序	第 10	頁
三、重大會計政策之彙總說明及編製財務報告所採用 之衡量基礎	第 10—15	頁
四、重大會計判斷、估計及假設不確定性之主要來源	第 15	頁
五、重要會計科目之說明	第 15—17	頁
六、抵（質）押之資產	第 17	頁
七、重大或有事項及未認列合約承諾	第 17	頁
八、重大之期後事項	第 17	頁
九、組織之重要調整及管理制度之重大改革	第 17	頁
十、因政府法令變更而發生之重大影響	第 17	頁
十一、其他足以影響未來財務狀況、經營結果及現金 流量等重要事項或措施	第 17	頁



群智聯合會計師事務所 SOLOMON & CO., CPAs

100 台北市中正區重慶南路一段83號8樓
8F., No.83, Sec.1, Chongqing S. Rd., Zhongzheng Dist.,
Taipei City 100, Taiwan (R.O.C.)

TEL: (02) 2382-6099
FAX: (02) 2382-6070
<http://www.slmcpas.com.tw>

會計師查核報告

財團法人多層次傳銷保護基金會 公鑒：

查核意見

財團法人多層次傳銷保護基金會民國 114 年及民國 113 年 12 月 31 日之資產負債表，暨民國 114 年及民國 113 年 1 月 1 日至 12 月 31 日之收支餘絀表、淨值變動表、現金流量表，以及財務報表附註(包括重大會計政策彙總)，業經本會計師查核竣事。

依本會計師之意見，上開財務報表在所有重大方面係依照商業會計法中與財務報表編製有關之規定、商業會計處理準則暨企業會計準則公報、解釋及解釋公告編製，足以允當表達財團法人多層次傳銷保護基金會民國 114 年及民國 113 年 12 月 31 日之財務狀況，暨民國 114 年及 113 年 1 月 1 日至 12 月 31 日之收支餘絀及現金流量。

查核意見之基礎

本會計師係依照會計師查核簽證財務報表規則及審計準則執行查核工作。本會計師於該等準則下之責任將於會計師查核財務報表之責任段進一步說明。本會計師所隸屬事務所受獨立性規範之人員已依會計師職業道德規範，與財團法人多層次傳銷保護基金會保持超然獨立，並履行該規範之其他責任。本會計師相信已取得足夠及適切之查核證據，以作為表示查核意見之基礎。

管理階層對財務報表之責任

管理階層之責任係依照商業會計法中與財務報表編製有關之規定、商業會計處理準則暨企業會計準則公報、解釋及解釋公告編製允當表達之財務報表，且維持與財務報表編製有關之必要內部控制，以確保財務報表未存有導因於舞弊或錯誤之重大不實表達。

於編製財務報表時，管理階層之責任亦包括評估財團法人多層次傳銷保護基金會繼續經營之能力、相關事項之揭露，以及繼續經營會計基礎之採用，除非管理階層意圖清算財團法人多層次傳銷保護基金會或停止營業，或除清算或停業外別無實際可行之其他方案。

會計師查核財務報表之責任

本會計師查核財務報表之目的，係對財務報表整體是否存有導因於舞弊或錯誤之重大不實表達取得合理確信，並出具查核報告。合理確信係高度確信，惟依照審計準則執行之查核工作無法保證必能偵出財務報表存有之重大不實表達。不實表達可能導因於舞弊或錯誤。如不實表達之個別金額或彙總數可合理預期將影響財務報表使用者所作之經濟決策，則被認為具有重大性。

本會計師依照審計準則執行查核時，運用專業判斷及專業懷疑。本會計師亦執行下列工作：

1. 辨認並評估財務報表導因於舞弊或錯誤之重大不實表達風險；對所評估之風險設計及執行適當之因應對策；並取得足夠及適切之查核證據以作為查核意見之基礎。因舞弊可能涉及共謀、偽造、故意遺漏、不實聲明或踰越內部控制，故未偵出導因於舞弊之重大不實表達之風險高於導因於錯誤者。

2. 對與查核攸關之內部控制取得必要之瞭解，以設計當時情況下適當之查核程序，惟其目的非對財團法人多層次傳銷保護基金會內部控制之有效性表示意見。

3. 評估管理階層所採用會計政策之適當性，及其所作會計估計與相關揭露之合理性。

4. 依據所取得之查核證據，對管理階層採用繼續經營會計基礎之適當性，以及使財團法人多層次傳銷保護基金會繼續經營之能力可能產生重大疑慮之事件或情況是否存在重大不確定性，作出結論。本會計師若認為該等事件或情況存在重大不確定性，則須於查核報告中提醒財務報表使用者注意財務報表之相關揭露，或於該等揭露係屬不適當時修正查核意見。本會計師之結論係以截至查核報告日所取得之查核證據為基礎。惟未來事件或情況可能導致財團法人多層次傳銷保護基金會不再具有繼續經營之能力。

5. 評估財務報表(包括相關附註)之整理表達、結構及內容，以及財務報表是否允當表達相關交易及事件。

本會計師與治理單位溝通之事項，包括所規劃之查核範圍及時間，以及重大查核發現(包括於查核過程中所辨認之內部控制顯著缺失)。

群智聯合會計師事務所

會計師：

吳心菁



民國 1 1 5 年 3 月 1 8 日

財團法人多層次傳銷保護基金會

資產負債表

民國114年及113年12月31日

單位：新台幣元

資 產	附 註	114年12月31日		113年12月31日	
		金 額	%	金 額	%
流動資產					
現金及約當現金	三(六)及五(一)	\$ 41,011,682	9.7	\$ 37,524,409	9.2
其他應收款		3,608,499	0.9	3,880,466	1.0
其他流動資產		5,400	-	31,248	0.0
流動資產總計		44,625,581	10.6	41,436,123	10.2
基金	五(二)	376,089,259	89.3	366,089,259	89.7
固定資產淨額	三(七)及五(三)	-	-	-	-
其他資產					
存出保證金		274,488	0.1	274,488	0.1
未攤銷費用		-	-	-	-
其他資產合計		274,488	0.1	274,488	0.1
資產總計		\$ 420,989,328	100.0	\$ 407,799,870	100.0

(後附之附註係本財務報表之一部分)

董 事 長：



主辦會計：



財團法人多層次傳銷保護基金會

資產負債表

民國114年及113年12月31日

單位：新台幣元

負債及股東權益	附註	114年12月31日		113年12月31日	
		金額	%	金額	%
流動負債					
應付票據		\$ -	-	\$ -	-
其他應付款	五(四)	1,898,244	0.5	1,529,129	0.4
其他流動負債		35,735	-	47,411	-
流動負債總計		1,933,979	0.5	1,576,540	0.4
基金及餘絀					
基金		376,089,259	89.3	366,089,259	89.8
累積餘絀		42,966,090	10.2	40,134,071	9.8
權益合計		419,055,349	99.5	406,223,330	99.6
負債及權益總額		\$ 420,989,328	100.0	\$ 407,799,870	100.0

(後附之附註係本財務報表之一部分)

董事長：



主辦會計：



財團法人多層次傳銷保護基金會

收支餘絀表

民國114年及113年1月1日至12月31日

單位：新台幣元

	114年度		113年度	
	金 額	%	金 額	%
經費收入				
保護基金收入	\$ 4,700,000	28.0	\$ 5,965,400	34.0
年費收入	5,560,000	33.1	5,590,000	31.8
利息收入	6,547,367	39.0	6,009,592	34.2
收入合計	16,807,367	100.0	17,564,992	100.0
行政管理支出				
薪資支出	2,140,057	12.7	2,104,237	12.0
租金支出	1,560,000	9.3	1,560,000	8.9
其他費用	1,384,162	8.2	1,363,519	7.8
行政管理支出合計	5,084,219	30.2	5,027,756	28.7
業務費用支出				
薪資支出	2,612,194	15.4	3,382,649	19.2
活動費	2,536,656	15.1	2,338,615	13.3
其他費用	3,742,279	22.4	3,658,778	20.9
業務費用支出合計	8,891,129	52.9	9,380,042	53.4
支出合計	13,975,348	83.1	14,407,798	82.0
本年度餘絀	\$ 2,832,019	16.9	\$ 3,157,194	18.0

(後附之附註係本財務報表之一部分)

董 事 長：



主辦會計：



財團法人多層次傳銷保護基金會

淨值變動表

民國114年及113年1月1日至12月31日

單位：新台幣元

項目	基金	累積餘絀	基金總額
113年1月1日餘額	\$ 355,759,259	\$ 37,306,877	\$ 393,066,136
113年度經費收支結餘	-	3,157,194	3,157,194
保護基金轉列基金	10,000,000	-	10,000,000
累積餘絀轉列基金	330,000	(330,000)	-
113年12月31日餘額	\$ 366,089,259	\$ 40,134,071	\$ 406,223,330
114年度經費收支結餘	-	2,832,019	2,832,019
保護基金轉列基金	10,000,000	-	10,000,000
累積餘絀轉列基金	-	-	-
114年12月31日餘額	\$ 376,089,259	\$ 42,966,090	\$ 419,055,349

註：累積餘絀\$40,134,071元中，由保護基金收入所產生之孳息為\$20,174,814元，(含103年利息收入10,563)元。

(後附之附註係本財務報表之一部分)

董 事 長：



主辦會計：



財團法人多層次傳銷保護基金會

現金流量表

民國114年及113年1月1日至12月31日

單位：新台幣元

	114年度	113年度
營業活動之現金流量		
本年度餘絀	\$ 2,832,019	\$ 3,157,194
調整項目：		
不影響現金流量之收益費損		
攤銷費用		24,308
利息收入	(6,547,367)	(6,009,592)
與營業活動相關之資產/負債變動數		
其他應收款	271,967	(1,469,807)
其他流動資產	25,848	271,656
應付票據	-	(81,000)
其他應付款	369,115	42,270
其他流動負債	(11,676)	(39,760)
業務活動之淨現金流入	(3,060,094)	(4,104,731)
投資活動之現金流量		
收取之利息	6,547,367	6,009,592
受限制資產	(10,000,000)	(10,330,000)
投資活動之淨現金流入(出)	(3,452,633)	(4,320,408)
籌資活動之現金流量：		
銀行借款增加(減少)		
保護基金轉列基金	10,000,000	10,330,000
累積餘絀轉列基金	-	(330,000)
籌資活動之淨現金流入(出)	10,000,000	10,000,000
本期現金及約當現金淨增加(減少)數	3,487,273	1,574,861
期初現金及約當現金餘額	37,524,409	35,949,548
期末現金及約當現金餘額	\$ 41,011,682	\$ 37,524,409

(後附之附註係本財務報表之一部分)

董 事 長：



主辦會計：



財團法人多層次傳銷保護基金會

財務報表附註

民國 114 年及 113 年 1 月 1 日至 12 月 31 日

單位：新台幣元

一、組織沿革及業務範圍說明

- (一) 財團法人多層次傳銷保護基金會係於 103 年 9 月 29 日經公平交易委員會核准設立，目的在於辦理多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理為宗旨。
- (二) 本基金會 103 年 9 月 29 日經法院及主管機關核准之基金資產總額計 24,000,000 元，並於 103 年 12 月 25 日經公平交易委員會核准變更法人財產為 10,000,000 元，係基金定期存款 10,000,000 元。
- (三) 本基金會經費收入之主要來源包括保護基金、年費收入及基金孳息等，收入除供執行「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」第三條任務及營運使用外，不得動支。本基金會辦理各項業務所需經費，以成立後所得支用為原則，非經董事會之決議及主管機關之許可，不得處分已登記之基金資產。
- (四) 本基金會截至 114 年底及 113 年底，員工人數分別為 5 人及 7 人。
- (五) 截至 114 年 12 月 31 日止，法人登記證書核發金額為 376,089,259 元。

二、通過財務報表之日期及程序

本財務報表於 115 年 3 月 18 日由董事會通過發布。本財務報表發布後監察人有權加以修正。

三、重大會計政策之彙總說明

本基金會財務報表係依照公平交易委員會主管之財團法人會計處理及財務報告編製準則、相關法令及一般公認會計原則及其解釋編製，重要會計政策彙總說明如下：

(一) 會計基礎

本基金會之會計處理採權責發生制。

(二) 衡量基礎

本基金會之衡量基礎採當期財務資源流量。

(三) 會計估計

本基金會於編製財務報表時，業已依規定對財務報表所列資產、負債、收入、支出及或有事項，採用必要之假設及估計加以衡量、評估與揭露，唯該等估計與實際結果可能存有差異。

(四) 外幣

1. 新台幣為本基金會之功能性貨幣及財務報表之表達貨幣。
2. 對於功能性貨幣以外之貨幣(外幣)交易，原始認列係按交易日匯率換算，於每一報導期間結束日，外幣貨幣性項目以該日收盤匯率重新換算，產生之兌換差額列為當期損益；按公允價值衡量之外幣非貨幣性項目，按決定公允價值當日之匯率重新換算，其屬公允價值變動列為當期損益者，產生之兌換差額列為當期損益，若為公允價值變動列為其他綜合損益者，產生之兌換差額則列為其他綜合損益；以歷史成本衡量之外幣非貨幣性項目不予重新換算。
3. 採權益法衡量之國外營運機構，其資產及負債係以每一報導期間結束日之收盤匯率換算為新台幣；收益及費損項目係以當期平均匯率換算，所產生之兌換差額認列為其他綜合損益，並累積於其他權益之國外營運機構財務報表換算之兌換差額項目。

(五) 資產與負債區分流動與非流動之標準

1. 資產符合下列情況之一者，分類為流動資產，不符合者為非流動資產。
 - (1)預期於正常營業週期中實現之資產，或意圖將其出售或消耗。
 - (2)主要為交易目的而持有之資產。
 - (3)預期於報導期間結束日後十二個月內實現之資產。
 - (4)現金或約當現金，但不包括於報導期間結束日後逾十二個月用以交換、清償負債或受有其他限制者。
2. 負債符合下列情況之一者，分類為流動負債，不符合者為非流動負債。
 - (1)預期於正常營業週期中清償之負債。

(2) 主要為交易目的而持有之負債。

(3) 於報導期間結束日後十二個月內到期清償之負債。

(4) 不能無條件將清償期限遞延至資產負債表日後至少十二個月之負債。

(六) 現金及約當現金

現金包括庫存現金及活期存款；約當現金係供用於滿足短期現金承諾之可隨時轉換定額現金且價值變動風險甚小之短期並具高度流動性之定期存款或投資。

(七) 不動產、廠房及設備

1. 不動產、廠房及設備係按成本減累計折舊及累計減損衡量。成本係指為取得資產而於購買或建置時所支付之現金、約當現金或其他對價之公允價值及拆卸、移除之估計成本。當不動產、廠房及設備之重大組成部分的耐用年限不同時，則視為不動產、廠房及設備之單獨項目處理。
2. 折舊係採直線法，並依下列耐用年數計提，融資租賃所持有之資產採與自有資產相同之基礎，於其預期耐用年限內提列折舊，若相關租賃期間較短者，則於租賃期間內提列折舊。

辦公設備

3 年

3. 估計耐用年限、殘值及折舊方法於報導期間結束日進行檢視，任何估計變動之影響依會計估計處理。
4. 不動產、廠房及設備項目之一部分進行重大重置時，若該重置部分之未來經濟效益很有可能流入本基金會，則該重置成本認列為該項目之帳面金額，被重置部分之帳面金額則予以除列。
5. 處分或報廢不動產、廠房及設備所產生之利益或損失，係以處分價款與帳面金額之差額決定，並列為當期損益。
6. 不動產、廠房及設備依法令規定辦理資產重估價時，該未實現重估增值係認列於其他綜合損益，並累計於其他權益之未實現重估增值項目，自重估年度翌年起，以重估後帳面金額為基礎計提折舊。其他權益中之未實現重估增值於資產處分時，轉列為當期損益，作為重分類調整。

(八) 租賃

當租賃條款係移轉附屬所有權之幾乎所有風險與報酬予承租人，則將其分類為融資租賃；其他租賃則分類為營業租賃。

1. 本基金會為出租人

融資租賃下，應向承租人收取之款項，係按本基金會之租賃投資淨額認列為應收租賃款。融資租賃收益之認列，係以能反映本基金會之融資租賃投資淨額在各租賃期間有固定之報酬率。

營業租賃下，租賃收入係按直線基礎於租賃期間內認列為收益，租賃契約若有提供承租人誘因以促成簽署租賃合約，則將該誘因之總成本，於租賃期間內以直線法認列為租賃收入之減項。因協商與安排營業租賃所產生之原始直接成本，係加計至租賃資產之帳正金額，並按直線基礎於租賃期間內認列為費用。或有租金皆於發生時認列為當期收入。

2. 本基金會為承租人

融資租賃下，係以租賃開始日所決定之公允價值或最低租賃給付現值兩者孰低者，認列為租賃資產，並同時認列為應付租賃款。

租賃給付係分配予財務成本及降低應付租賃款，以使每個期間按應付租賃款餘額計算之期間利率固定。

營業租賃下，租賃給付係按直線基礎於租賃期間認列為費用。租賃契約若含有鼓勵簽署租賃合約之誘因時，該誘因之總利益，按租賃給付認列為費用之基礎，列為費用之減項。

或有租金皆於發生時認列為當期費用。

(九) 非金融資產減損

1. 本基金會於每一報導期間結束日檢視有形資產及商譽以外之無形資產的帳面金額以決定該等資產是否有減損跡象；若顯示有減損跡象，則進行減損測試，估計資產之可回收金額以決定應否認列減損金額。倘無法估計個別資產之可回收金額，則估計該項資產所屬現金產生單位之可回收金額；共

用資產若可按合理一致之基礎分攤時，則分攤至個別之現金產生單位，否則按合理一致之基礎分攤至最小現金產生單位群組。

2. 可回收金額為公允價值減出售成本與其使用價值孰高者。評估使用價值時，係將估計未來稅前現金流量以稅前折現率加以折現，該折現率係反映現時市場對貨幣時間價值，及尚未用以調整未來現金流量估計數之資產特定風險之評估。
3. 資產或現金產生單位之可回收金額若預期低於帳面金額，則將帳面金額調減至其可回收金額，減損損失立即認列為當期損失；但已辦理重估價之資產，其減損損失應在未實現重估增值餘額之範圍內，認列於其他綜合損益，減少未實現重估增值；如有餘額，則認列於損益。後續期間若因可回收金額之估計發生變動而增加可回收金額，資產或現金產生單位之帳面金額則調增至修正後之估計可回收金額，惟增加後之帳面金額，不得超過若以往年度該資產或現金產生單位若未認列減損損失之情況下應有之帳面金額，迴轉之減損損失則認列為當期利益；但已辦理重估價之資產，其減損損失之迴轉利益，應於減損損失原認列於損益之範圍內，認列為損益；如有餘額，應認列為其他綜合損益，增加該項資產之未實現重估增值。

(十) 負債準備

本基金會因過去事件負有現時義務(法定推定義務)，且很有可能須清償該義務，並對該義務金額能可靠估計時，認列負債準備。

負債準備之衡量係考量清償義務之風險及不確定性，而為報導期間結束日清償義務所須支出之最佳估計。若負債準備係以清償該現時義務之估計現金流量衡量，其帳列金額係為該現金流量之現值。

(十一) 收入認列

收入包括傳銷事業及傳銷商繳納之保護基金收入、年費收入、政府補助收入及捐贈收入等，於本基金會實際收取現金或受委辦之專業勞務及條件完成時認列收入。

(十二) 員工退休福利

支付員工退休金之義務，係於員工在職期間依法應提撥之退休金數額，認列為當期費用。

(十三) 所得稅

本基金會若符合「教育文化公益慈善機關或團體免納所得稅適用標準」第二條之規定時，其本身之所得及其附屬作業組織之所得，除銷售貨物或勞務之所得外，免納所得稅。

(十四) 財務報表重分類

為配合 114 年度財務報表之表達，113 年度財務報表若干科目業經重新分類，惟此項分類並不影響 113 年度財務報表之整體表達。

四、重大會計判斷、估計及假設不確定性之主要來源

本公司之財務報表與財務結果受會計政策、會計假設及估計之影響，會計假設及估計係基於過去經驗與其他攸關之因素，並由管理階層作出適當之專業判斷。以下係對有關未來所作之假設及估計不確定性之其他主要來源資訊之說明，該等假設及不確定性具有導致資產及負債帳面金額於下個財務年度重大調整之重大風險。

(一) 資產減損評估

本公司於資產減損評估過程中，需依據對資產使用模式及產業特性之主觀判斷，以估計特定資產(資產)群組預期所產生之未來現金流量，並決定計算該資產使用價值所使用之適當折現率。任何由於經濟狀況或公司策略之改變所導致的估計變動，均可能在未來造成重大資產減損。

五、重要會計科目之說明

(一) 現金及約當現金

	114 年 12 月 31 日	113 年 12 月 31 日
庫存現金	\$ -	\$ -
支票存款	1,371,084	114,257
活期存款	7,636,813	19,646,367
定期存款	32,003,785	17,763,785
現金及約當現金合計	<u>\$ 41,011,682</u>	<u>\$ 37,524,409</u>

(二) 基金

	114 年 12 月 31 日	113 年 12 月 31 日
定期存款	\$ 376,089,259	\$ 366,089,259
基金合計	\$ 376,089,259	\$ 366,089,259

基金係以定期存款存儲，114 年底及 113 年底定期存款年利率分別為 1.625%~1.74%及 1.625%~1.74%。

(三) 不動產、廠房及設備

114 年度				
	期初金額	本期增加	本期減少	期末金額
成本：				
辦公設備	\$ 530,000	-	-	\$ 530,000
成本小計	\$ 530,000	-	-	\$ 530,000
累計折舊：				
辦公設備	\$ 530,000	-	-	\$ 530,000
累計折舊小計	\$ 530,000	-	-	\$ 530,000
淨額	\$ -			\$ -
113 年度				
	期初金額	本期增加	本期減少	期末金額
成本：				
辦公設備	\$ 530,000	-	-	\$ 530,000
成本小計	\$ 530,000	-	-	\$ 530,000
累計折舊：				
辦公設備	\$ 530,000	-	-	\$ 530,000
累計折舊小計	\$ 530,000	-	-	\$ 530,000
淨額	\$ -			\$ -

本基金會之固定資產均未投保及提供質抵押。

(四) 其他應付款

	114 年 12 月 31 日	113 年 12 月 31 日
應付薪資	\$ 869,833	\$ 703,469
應付勞務費	90,000	90,000
應付其他	938,411	735,660
其他應付款合計	\$ 1,898,244	\$ 1,529,129

(五) 所得稅

本基金會如符合「教育、文化、公益、慈善機關團體免納所得稅適用標準」第二條第一項第八款規定，除銷售貨物或勞務之所得外，餘免納所得稅；但已就該結餘款編列用於次年度起算四年內與其創設目的有關活動支出之使用計畫，經主管機關查明同意保留者，不在此限。本基金會截至 113 年底剩餘之結餘款已轉列基金，並向法院辦理財產總額變更登記。

(六) 職工退休金

適用「勞工退休金條例」之退休金制度，係屬確定提撥退休辦法，依員工每月薪資百分之六提撥至勞工保險局之個人退休金專戶，本基金會 114 年度及 113 年度認列之退休金成本為 \$ 192,360 及 \$ 245,957。

(七) 費用性質之額外資訊

	114 年 12 月 31 日	113 年 12 月 31 日
折舊及攤銷費用	\$ -	\$ 24,308
員工福利費用	\$ 5,354,520	\$ 6,181,618

六、抵(質)押之資產：無

七、重大或有事項及未認列合約承諾：無

八、重大之期後事項：無

九、組織之重要調整及管理制度之重大改革：無

十、因政府法令變更而發生之重大影響：無

十一、其他足以影響未來財務狀況、經營結果及現金流量等重要事項或措施：無

社團法人臺灣省會計師公會會員印鑑證明書

臺省財證字第 11507212

號

會員姓名： 吳小菁

事務所電話： (02)23826099

事務所名稱： 群智聯合會計師事務所

事務所統一編號： 00969155

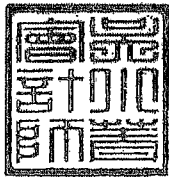
事務所地址： 台北市中正區重慶南路一段83號8樓

委託人統一編號： 38621161

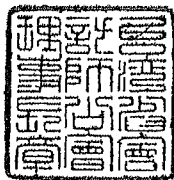
會員證書字號： 臺省會證字第 4274 號

印鑑證明書用途： 辦理 財團法人多層次傳銷保護基金會

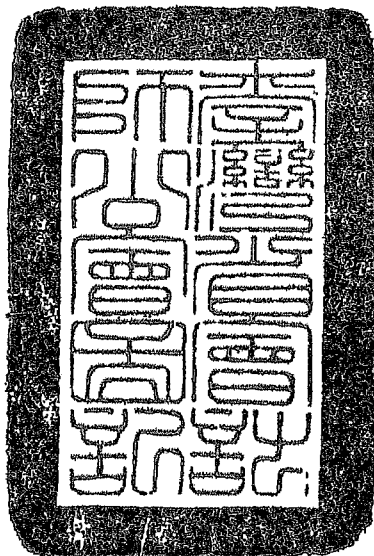
114 年度 (自民國 114 年 01 月 01 日 至 114 年 12 月 31 日) 財務報表之查核簽證。

簽名式 (一)	吳小菁	存會印鑑 (一)	
------------	-----	-------------	---

理事長：



核對人：



中 華 民 國 115 年 03 月 11 日