

傳銷事業與傳銷商的民事爭議，善用多層次傳銷保護基金會調處

■ 撰文=蕭富庭律師

多層次傳銷事業推展組織時，可能與傳銷商發生各種民事爭議，例如：退貨問題、獎金發放等糾紛。

無論原因為何，當傳銷事業與傳銷商發生民事爭議時，常常讓傳銷商與傳銷事業雙方困擾不已。如何有效解決爭議是重要關鍵，在此建議善用多層次傳銷保護基金會調處。

一、傳銷事業與傳銷商常見民事爭議類型

實務上，傳銷事業與傳銷商常見民事爭議類型有：

第一，退貨與退款爭議：傳銷商要求退貨，而傳銷事業不願全額退款或扣除費用，因此引發爭議。

第二，獎金與收入爭議：有時傳銷商可能認為自己應得的獎金被算錯或未能按時支付，因而產生爭議。

二、調處的優點

多層次傳銷保護基金會設立調處的目的，是促進傳銷事業與傳銷商之間的溝通與和解，避免因爭議上法院打訴訟。調處具有以下優點：

第一個優點是中立與專業：多層次傳銷保護基金會的調處委員，是由具備專業法律知識與豐富經驗的學者專家組成，調處委員能夠公正聽取雙方意見，幫助雙方理性看待爭議，尋找共識。

第二個是節省時間與成本：與法律訴訟相比，調處更為迅速且成本低，讓雙方能夠以更有效率的方式解決爭議，降低解決的時間與費用。

第三個是維持和諧關係：當傳銷商想繼續留在多層次傳銷組織，若雙方通過調處解決爭議，有助維持和諧關係。

三、如何善用調處

第一步，當傳銷事業與傳銷商間發生無法內部協調的民事爭議時，不要猶豫，馬

上到多層次傳銷保護基金會申請調處服務，有效解決爭議。

第二步，為了讓調處委員更了解情況，傳銷事業與傳銷商應提供完整證據和資料，如參加契約、溝通記錄、付款憑據等，這樣可以幫助調處委員更準確的判斷與建議。

第三步，調處過程中，建議傳銷商與傳銷事業都保持理性，傾聽對方的觀點，並共同尋找可接受的解決方案。成功的調處，在於雙方的合作與理解，而非一方的勝利。

四、結語

記住，傳銷事業與傳銷商遇到民事爭議時，別忘了有多層次傳銷保護基金會的調處機制。理性處理與善用調處，有效解決爭議。

參考規定與資料：

- 多層次傳銷管理法第 38 條規定：「主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，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。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。」
- 財團法人多層次傳銷保護基金會業務規則第 6 條規定：「多層次傳銷事業或傳銷商得就雙方間之多層次傳銷民事爭議（以下簡稱民事爭議）事件，向本會申請調處。」