

傳銷事業說只要介紹他人參加就賺大錢，小心有陷阱

■ 撰文=蕭富庭律師

一、前言

多層次傳銷吸引許多人參加的原因之一，是提供多種獎金和收入，例如零售毛利、個人業績獎金與層級輔導獎金。然而，當傳銷事業在推廣時過度強調「介紹他人即可獲取豐厚獎金」的說法，往往會讓人對其商業模式產生誤解，且違反多層次傳銷管理法第 18 條規定。

二、合法多層次傳銷的收入來源

多層次傳銷管理法第 18 條規定，多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

而合法的多層次傳銷，收入包括：

（一）零售毛利：這是傳銷商將商品直接銷售給消費者所獲得的利潤，通常是通過零售價格減去進貨成本所得。傳銷商賣多就賺多，是一個健康傳銷事業的重要收入來源。

（二）個人業績獎金：這類獎金基於傳銷商自身銷售業績，當傳銷商達到一定銷售目標時，便能獲得相應獎金。

（三）層級輔導獎金：這類獎金是基於組織中下線成員銷售業績發放的獎金，上線培訓、支持與輔導下線銷售商品，可以獲得一定比例報酬，這鼓勵上線協助下線成長。

三、當心「介紹他人即可賺大錢」的陷阱

在合法多層次傳銷中，收入應主要來自產品銷售，而非單純招募行為。然而，不法傳銷事業會誤導民眾，聲稱只要「介紹他人加入」即可輕鬆獲取獎金，將重心放在招募上而非產品銷售，如此說法和做法是違法的，

如果一個多層次傳銷，傳銷商的主要收入來源是介紹他人參加獲得的佣金或獎金，就是「變質多層次傳銷」，即是俗稱「老鼠會」。

多層次傳銷事業如使其傳銷商的主要收入來源，是來自於介紹他人參加，則其後參加的傳銷商必因無法覓得足夠人頭而遭經濟上損失，但發起或領導推動之人則毫無風險、徒獲暴利，並造成嚴重的社會問題，因此多層次傳銷管理法第 18 條禁止之。

四、民眾如何保護自己？

建議民眾在參加多層次傳銷前，先：

（一）確認報酬結構：在考慮加入多層次傳銷之前，務必檢查其報酬結構。確保收入主要來自於銷售商品，而非單純依賴招募新會員。

（二）了解多層次傳銷管理法：了解法規，知道什麼是合法的多層次傳銷，確保自己參加的是合法事業。

（三）保持警惕：如果上線過度強調介紹他人即可賺取獎金，而未提及商品銷售收入，應提高警覺，依循上述建議後，審慎思考退出。

參考法條與資料：

- 多層次傳銷管理法第 18 條規定：「多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。」
- 多層次傳銷管理法施行細則第 6 條規定：「本法第 18 條所稱合理市價之判斷原則如下：一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。本法第 18 條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。」
- 公平交易委員會，傳銷法令規範與說明，2024 年 10 月。