

臺灣臺北地方法院民事判決

111年度訴字第2073號

原告 蔡政哲即南波企業社

訴訟代理人 鍾凱勳律師

黃姝嫚律師

被告 康霖生活事業股份有限公司

法定代理人 楊月秀

訴訟代理人 林三元律師

廖宛淇律師

上列當事人間請求損害賠償事件，本院於民國112年5月18日言詞
辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告美金陸萬陸仟壹佰陸拾伍元伍角，及自民國一百
一十一年一月六日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利
息。

訴訟費用由被告負擔。

事實及理由

一、原告主張：伊為被告名下傳銷商，依被告傳銷制度營運規章
（下稱系爭規章）規定，「雙團隊獎金」之計算方式係以傳
銷商之小邊業績，按各傳銷商入會配套之不同等級乘以5%
至20%（按白金級以上為20%），再乘上「K值」予以計
算。所謂「K值」係因雙團隊獎金之發放以當期公司營業總P
V（積分）40%為上限，被告即以浮動之K值按公司各期業績
進行動態調整，惟被告名下傳銷商於同期（按發放獎金周期
為一週）所領取之雙團隊獎金所據K值當屬同一。伊自民國1
08年6月第4週至110年10月第4週均以K值「0.3」計算雙團隊
獎金，惟同期其他白金級傳銷商所領取之雙團隊獎金則均以

01 K值「0.6」計算，顯見被告於上開期間短發半數之雙團隊獎
02 金予伊，違背系爭規章致減損伊利益，並對伊形成差別待
03 遇，違背多層次傳銷管理法第19條第1項第4款、公平交易法
04 第20條第2款等保護他人之法律，爰依民法第184條第2項侵
05 權行為之法律關係，請求被告賠償上開期間所短發之雙團隊
06 獎金等語。並聲明：被告應給付伊美金（下未註明新臺幣者
07 同）6萬6,165.5元，及自支付命令送達翌日起至清償日止，
08 按週年利率5%計算之利息。

09 二、被告則以：雙團隊獎金係被告為獎勵名下傳銷商積極發展團
10 隊而制定於系爭規章，計算方式係以各傳銷商之小邊業績乘
11 以入會配套之不同等級成數，再乘上「K值」。K值之功能係
12 為確保伊不因給付各傳銷商雙團隊獎金而致虧損，以之為計
13 算變數調控雙團隊獎金之發放為當期伊營業總PV最高上限4
14 0%。又伊於108年6月1日起公布之合格活躍推薦人資格加成
15 獎勵規則（下稱系爭獎勵規則）於該月第4週開始啟用，規
16 定：如符合考核條件「合格活躍獨立直銷商（按應為傳銷
17 商）」者，屬「合格推薦人」，依系統浮動K值最高加成至
18 0.3計算雙團隊獎金；如符合考核條件為「三星鑽石聘階以
19 下合格活躍獨立經銷商（按應為傳銷商），且每季推薦新增
20 2位金級聘階且業績總和超過1,200PV」者，屬「合格活躍推
21 薦人」，則依系統浮動K值最高加成至0.6計算。系爭獎勵規
22 則業於108年6月1日起公告於伊公司營業中心實體公告欄，
23 並刊登於伊公司網站會員專區內之公告訊息欄，依系爭規章
24 第6章第2條規定，系爭獎勵規則自刊載於伊官方網站為公告
25 時起即應拘束原告，非以向公平交易委員會報備為必要。而
26 原告僅於105年間推薦6人加入傳銷組織，此後未再推薦他人
27 加入，且自105年起迄今每年約僅消費購買伊公司產品1次，
28 並不符合系爭獎勵規則之「合格活躍推薦人」獎勵標準，故
29 其所請領之雙團隊獎金K值最高僅得以0.3計算，自108年6月
30 第4週至110年10月第4週止，共計僅得領取獎金6萬6,201
31 元，並非以K值0.6計算所得之13萬2,366.5元。況原告自105

01 年至111年1月間消費總額僅有新臺幣16萬9,930元，反觀伊
02 於上開期間已發給原告高達新臺幣984萬2,947元之獎金，可
03 徵伊歷來確係按系爭規章及獎勵規則給付各傳銷商相應之雙
04 團隊獎金，並未以不正當理由差別對待原告等語。並聲明：
05 原告之訴駁回。

06 三、原告主張被告發放之雙團隊獎金係以傳銷商左右線之小邊業
07 績按各傳銷商入會配套之不同等級乘以5%至20%，再乘上K
08 值計算；被告聘階為三星鑽石，自108年6月第4週至110年10
09 月第4週發放予原告之雙團隊獎金共計6萬6,201元；系爭規
10 章為兩造合意之傳銷服務合約內容等情，有原告獎金領取明
11 細暨計算明細表、系爭規章在卷可證（見司促卷第23-163
12 頁；本院卷一第81-116頁），且為兩造所不爭執（見本院卷
13 一第572、650-651頁），堪信為真實。

14 四、得心證之理由

15 原告主張系爭獎勵規則未依系爭規章規定公告於被告官方網
16 站而不生效力，被告以K值0.6計算其他傳銷商之雙團隊獎
17 金，卻僅以K值0.3計算原告雙團隊獎金，形成差別待遇並減
18 損其利益，違反多層次傳銷管理法第19條第1項第4款、公平
19 交易法第20條第2款等保護他人之法律等語，為被告所否
20 認，並以前詞置辯。茲就本件爭點及本院判斷分述如下：

21 （一）被告並未證明系爭獎勵規則業依系爭規章第6章第2條第1
22 項規定公告於被告官方網站而生效，難認原告領取雙團隊
23 獎金應受系爭獎勵規則限制：

24 1. 查系爭規章第6章第2條「合約修訂」規定：「（第1項）
25 康霖保留修訂『合約』之權利，該修訂生效前，有關修訂
26 之內容以公告通知會員，並刊載於康霖官方網站以為公告
27 及實施之依據。（第2項）會員同意該經修改之合約條款
28 在有關公布後即告生效，並自動納入本公司與有關會員所
29 訂立的合約中，具有法律拘束效力。（第3項）該等經修
30 改之條款生效後，會員只要仍繼續擔任會員或從事會員權
31 利活動，即表示其承認接納新的合約條款。」（見本院卷

一第104頁)；系爭獎勵規則規定：當每期雙團隊獎金依系統估算之浮動K值低於0.3以下，為提升獨立傳銷商經營團隊意願，將依獨立傳銷商個人業績條件，區分三階段實施合格活躍推薦人加成獎勵規則。靜止推薦人(條件為合格會員)依系統原浮動K值計算，合格推薦人(條件為合格活躍獨立傳銷商)依系統浮動K值最高加成至0.3計算，合格活躍推薦人(條件為三星鑽石聘階以下合格活躍獨立傳銷商，且每季推薦新增二位金級聘階且業績總和超過1,200PV)依系統浮動K值最高加成至0.6計算(見本院卷一第191頁)。本件被告並不爭執自108年6月第4週至110年10月第4週均係以K值0.3計算原告雙團隊獎金，惟辯稱原告係因不符合系爭獎勵規則中「合格活躍推薦人」之條件，故其雙團隊獎金之K值最高僅能以0.3計算等語(見本院卷一第651頁)，然系爭獎勵規則之內容並未規定於系爭規章第3章「事業獎勵計畫」內(見本院卷一第87-96頁)，是被告主張原告應受系爭獎勵規則之限制，即應證明系爭獎勵規則業於108年6月間依系爭規章第6章第2條第1項規定以「刊載於康霖官方網站」之方式公告通知會員而生效，系爭獎勵規則始得作為兩造傳銷服務合約內容之一部而拘束原告。

2. 惟查：

- (1)按多層次傳銷管理法第6條第1項第2款規定：「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：……二、傳銷制度及傳銷商參加條件……」；同法第7條第1項規定：「多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：一、前條第1項第1款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。二、事業名稱應於變更生效後15日內報備」。而系爭獎勵規則因屬被告傳銷制度之一環，依上開規定應於實施前向主管機關即公平交易委員會(下稱公平會)報備，被告係於111年7月20日向公平會報備系

01 爭獎勵規則之變更，並陳明該變更預計於111年7月21日開
02 始實施等情，有公平會111年9月7日公競字第1110012795
03 號函暨被告111年7月20日報備資料在卷可查（見本院卷一
04 第239-248頁），被告既係於本件起訴後之111年7月20日
05 始依法向公平會報備系爭獎勵規則並自陳將於翌日開始實
06 施，顯見在被告向公平會報備以前，系爭獎勵規則並未實
07 施生效。則被告主張原告領取之108年6月第4週至110年10
08 月第4週之雙團隊獎金係因受系爭獎勵規則之限制等語，
09 即屬無憑。

10 (2)被告雖主張系爭獎勵規則前於108年6月1日起即公布於被
11 告公司會員系統之公告訊息、被告公司官方網站，且張貼
12 於被告公司供傳銷商及會員閱覽等語，並提出系爭獎勵規
13 則公告乙紙為據（見本院卷一第187、191頁）。然觀諸上
14 開系爭獎勵規則公告之形式僅係一書面公告，並非擷取自
15 被告官方網站之網站畫面，尚難以之推認系爭獎勵規則確
16 有以上開公告之形式刊載於被告公司官方網站通知會員。
17 且被告官方網站其餘欄位如「新聞專區」部分，其公告資
18 料尚且保留至104年間乙情，有被告公司官方網站截圖在
19 卷可參（見本院卷一第455頁），衡諸系爭獎勵規則內容
20 影響被告及傳銷商權益重大，且其內容迄至111年7月20日
21 以前尚未向公平會報備變更，相較於上開新聞專區資訊，
22 應更有持續向會員公告「系爭規章所未規定」之系爭獎勵
23 規則並保留相關公告紀錄之必要，俾以免被告與傳銷商
24 間因系爭獎勵規則變更而徒生爭議。惟被告於審理中均未
25 能提出系爭獎勵規則公告於被告公司官方網站之網頁畫面
26 或刊登紀錄為證，顯與常情相悖，自難認被告前開主張為
27 可採。

28 3. 被告復以證人即被告公司副理車鳳瑛到庭證稱：系爭獎勵
29 規則是由伊擬定後經主管討論通過，於108年6月1日公
30 告，有張貼在公司裡面的公告欄，且放在被告公司網站會
31 員專區登入後的公告訊息裡面，不是被告公司網站的最新

消息欄等語（見本院卷一第384、387頁），主張系爭獎勵規則確於108年6月1日公告於「被告公司網站會員專區」及「被告公司實體公告欄」等語。惟車鳳瑛同時亦證稱：公司營運規章的內容及修改是我的業務範圍，如果有修改需向公平會報備，且會於修改當天張貼在公司裡面的公告欄，新的會員也會拿到新的營運規章，不會再另外通知傳銷商，也不會在網站公告等語（見本院卷一第383頁），其就涉及變更系爭規章內容之系爭獎勵規則是否會在被告公司官方網站公告乙節，前後證述顯有不一。衡以系爭獎勵規則既涉及變更傳銷商所得獲之雙團隊獎金之計算方式，對於該規則係以何方式公告並通知傳銷商乙節，車鳳瑛為該業務負責人，自當知之甚詳，遑論系爭規章已規定被告修改合約內容應以「刊載於康霖官方網站以為公告及實施之依據」明確，是當車鳳瑛於本院詢以「營運規章修改後，是否應通知傳銷商？會以何種方式通知？」（見本院卷一第383頁）時，倘其確有將系爭獎勵規則刊載於「被告公司網站會員專區」以為公告，自不可能答以：「不會在網站公告」等語（見本院卷一第383頁），是車鳳瑛於嗣後經提示原告於被告公司網站會員專區內之獎金領取明細後改稱：系爭獎勵規則是公告在這裡等語（見本院卷一第387頁），自非可信。且證人即被告名下傳銷商瑋杉企業社負責人曹志宇、宇超企業社負責人黃柏超均一致證稱：不清楚在網站上有無公告系爭獎勵規則（見本院卷一390、396頁），益徵車鳳瑛上開證述實屬有疑。況系爭獎勵規則倘依車鳳瑛之證述曾於108年6月1日公告於上開頁面，然系爭獎勵規則係於111年7月20日向公平會報備變更乙節，已如前2.(1)所述，被告所為報備時點顯與車鳳瑛所證稱：規章修改後會向公平會報備並拿到新的營運規章等語（見本院卷一第383頁）並不相符，再徵車鳳瑛上開證述並非可採。

4. 至被告再以曹志宇證稱：我曾在被告公司大樓裡面櫃台左

01 邊的公告欄上看過系爭獎勵規則等語（見本院卷一第390
02 頁）；黃柏超證稱：系爭獎勵規則很久以前有在公司大樓
03 裡面的公告欄看過等語（見本院卷一第396-397頁），及
04 前述車鳳瑛證詞，主張系爭獎勵規則曾公告於「被告公司
05 實體公告欄」等語，惟系爭規章第6章第2條第1項已明確
06 規定修訂公告方式為「刊載於康霖官方網站」，縱認前開
07 證人所述為真，亦難認系爭獎勵規則因實體公告而生效，
08 並進而拘束各傳銷商。是被告此部分所辯，亦非可採。

09 5. 末者，被告雖辯稱原告依系爭獎勵規則至多僅得以K值0.3
10 計算雙團隊獎金等語（見本院卷一第651頁），惟依系爭
11 獎勵規則規定，「合格推薦人」即達成「合格活躍獨立傳
12 銷商」之考核條件者，得依系統浮動K值最高加成至0.3計
13 算雙團隊獎金，已如前述。所謂「合格活躍獨立傳銷
14 商」，係指該傳銷商自己當月至至少訂購5PV公司產品（按
15 即「活躍」要件），且有至少2位以上親自推薦的活躍傳
16 銷商在雙團隊組織的左線或右線，此觀系爭規章第3章事
17 業獎勵計畫第1條第3款、第4款即明（見本院卷一第87-88
18 頁）。而原告自108年6月第4週至110年10月第4週之期間
19 內，僅有109年4月及100年4月有消費紀錄，其餘期間均無
20 消費紀錄等情，有被告所提原告傳銷會員資料表可參（見
21 本院卷一第119頁），堪認原告於上開期間內之大多週數
22 均不符合系爭規章所規定之「活躍」要件，自不符合系爭
23 獎勵規則之「合格推薦人」要件，惟被告於上開期間仍係
24 以K值0.3計算原告之雙團隊獎金，而非系統原浮動K值
25 （見本院卷一第117頁），足徵系爭獎勵規則於上開期間
26 內並未生效適用並據以計算原告雙團隊獎金。

27 6. 從而，被告不能舉證系爭獎勵規則於108年6月第4週至110
28 年10月第4週間業依系爭規章規定公告生效，並以之計算
29 原告雙團隊獎金。是被告以系爭獎勵規則為由，主張原告
30 於上開期間僅得以K值0.3計算雙團隊獎金，自非有據。

31 （二）被告任意以K值0.3計算原告雙團隊獎金，與其他傳銷商形

成差別待遇並減損其利益，違反保護他人之法律，應對原告負損害賠償責任：

1. 按違反保護他人之法律，致生損害於他人者，負賠償責任民法第184條第2項前段定有明文。次按為維護交易秩序與消費者利益，確保自由與公平競爭，促進經濟之安定與繁榮，特制定本法；有下列各款行為之一，而有限制競爭之虞者，事業不得為之：二、無正當理由，對他事業給予差別待遇之行為，公平交易法第1條、第20條第2款分別定有明文。考諸公平交易法已揭櫫其立法目的除維護交易秩序外兼有保護消費者利益、確保公平競爭，且該法第5章復定有損害賠償專章，規定因事業違反該法之規定致受有損害之人，得請求事業除去侵害或負損害賠償責任，有侵害之虞者亦得請求防止之（公平交易法第29條、第30條參照），足見公平交易法上開規定性質上屬於保護他人之法律。再按為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法；多層次傳銷事業不得為下列行為：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，多層次傳銷管理法第1條、第19條第1項第4款分別定有明文。此法既已明定其立法目的即為保護傳銷商權益，自屬保護他人之法律無誤。是倘被告無正當理由，以違背其有效營運規章或獎勵規則之方式，對其名下傳銷商給予差別待遇，減損原告利益，即屬違反保護他人之法律之行為，而應對原告之損害負賠償責任。

2. 經查，被告固以其於108年6月第4週至110年10月第4週間，僅以K值0.3計算並發放原告雙團隊獎金，係因原告於上開期間並未符合系爭獎勵規則中「合格活躍推薦人」條件之故，其他如洛和企業社、瑋杉企業社等傳銷商均係因符合「合格活躍推薦人」條件始得以K值0.6計算等語（見本院卷一第187-188、659頁），主張其並無違背傳銷制度而對原告為不利之差別待遇。惟系爭獎勵規則於上開期間

01 難認已依系爭規章規定公告生效乙節，業如本院判斷如
02 前，被告以斯時尚未生效之系爭獎勵規則，將原告與其他
03 傳銷商以不同K值計算雙團隊獎金所形成之差別待遇，自
04 屬無正當理由且違背被告系爭規章之傳銷制度。原告主張
05 被告前開行為違反公平交易法第20條第2款、多層次傳銷
06 管理法第19條第1項第4款等保護他人之法律等情，應可確
07 認。而原告因被告前開不利之差別待遇行為，致原告受有
08 於上開期間內本應得領取與其他傳銷商同以K值0.6計算、
09 卻僅以K值0.3計算之雙團隊獎金之差額損失，此差額共計
10 為6萬6,165.5元，有原告獎金領取明細暨計算明細表在卷
11 可參（見司促卷第23-35頁），是被告應就上開雙團隊獎
12 金差額對原告負侵權行為損害賠償之責。

13 （三）原告得向被告請求之上開雙團隊獎金差額，屬無確定期限
14 之給付，則原告請求加計自支付命令狀繕本送達被告翌日
15 即自111年1月6日起（見司促卷第333、335頁送達證書）
16 至清償日止，按週年利率5%計算之利息，合於民法第203
17 條、第229條第2項、第233條第1項前段規定，亦應准許。

18 五、綜上所述，原告依民法第184條第2項規定之侵權行為法律關
19 係，請求被告賠償雙團隊獎金差額6萬6,165.5元，及自111
20 年1月6日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，為有
21 理由，應予准許。

22 六、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊防禦方法及所提證據，
23 經核與判決結果不生影響，爰不逐一論駁，併此敘明。

24 七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

25 中 華 民 國 112 年 6 月 8 日

26 民事第二庭 審判長法官 林鈺琅

27 法官 賴秋萍

28 法官 郭子彰

29 以上正本係照原本作成。

30 如對本判決上訴，須於判決送達後20日內向本院提出上訴狀。如
31 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

01 中 華 民 國 112 年 6 月 9 日
02 書記官 李云馨