

臺灣高等法院民事判決

110年度金上易字第28號

上訴人 榮騰網路行銷股份有限公司

兼上一人

法定代理人 陳為榮

上訴人 陳宥騏

巫政陞

黃麟鈞

黃唯品

共 同

訴訟代理人 魏雯祈律師

吳佳真律師

上訴人 吳建霖

被上訴人 傅政傑

羅文君

上三人共同

訴訟代理人 傅韻梅

被上訴人 彭瑋昱

兼上一人

訴訟代理人 彭子綦

上列當事人間請求損害賠償事件，上訴人對於中華民國110年4月16日臺灣桃園地方法院109年度金字第57號第一審判決各自提起上訴，本院於114年4月23日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原判決關於駁回上訴人吳建霖後開第二項之訴部分，暨除確定部分外訴訟費用之裁判均廢棄。

上訴人榮騰網路行銷股份有限公司、陳為榮、陳宥騏、巫政陞、

01 黃麟鈞、黃唯品應再連帶給付上訴人吳建霖新臺幣玖萬零玖拾元  
02 元，及自民國一百零九年八月二十日起至清償日止，按年息百分  
03 之五計算之利息。

04 上訴人榮騰網路行銷股份有限公司、陳為榮、陳宥騏、巫政陞、  
05 黃麟鈞、黃唯品之上訴均駁回。

06 第一審（除確定部分外）、第二審訴訟費用，由上訴人榮騰網路  
07 行銷股份有限公司、陳為榮、陳宥騏、巫政陞、黃麟鈞、黃唯品  
08 連帶負擔。

09 事實及理由

10 一、上訴人即被上訴人吳建霖、被上訴人傅政傑、羅文君、彭子  
11 蓁、彭瑋昱（以下均逕稱姓名，合稱被上訴人）主張：被上  
12 訴人即上訴人陳為榮（下逕稱其名）為被上訴人即上訴人榮  
13 騰網路行銷股份有限公司（下稱榮騰公司）負責人，與配偶  
14 即被上訴人即上訴人陳宥騏（下逕稱其名）共同經營榮騰公  
15 司，陳為榮設計如附表所示之「榮騰一局」之投資制度，陳  
16 宥騏負責榮騰公司之人事任用、管理及財務審核，共同使榮  
17 騰公司招募會員給付獎金與組織獎金之方式，主要係基於介  
18 紹他人加入或由會員按月重銷（即會員每月重新消費，下稱  
19 重銷）而給予推薦獎金、代數獎金（或稱分紅獎金），並非  
20 基於會員推廣或銷售產品之合理市價所為回饋，而自民國10  
21 2年10月12日起至106年11月止，榮騰公司在全國各處成立營  
22 運中心及收件中心（又稱KEY單中心），由陳為榮或由各地  
23 區營運中心、收件中心不定期公開舉辦說明會，以「商品虛  
24 化」之變質多層次傳銷手法，約定並給付與本金顯不相當利  
25 息之返利制度，且非基於推廣、銷售商品或勞務之合理市價  
26 （102年10月起至107年4月17日止之每年發放獎金總比例高  
27 達53.97%~76.12%之間），而係透過會員自己重銷或介紹他  
28 人加入之代數獎金、推薦獎金制度，吸引不特定人投資而成  
29 為榮騰公司會員，以達成違法吸收資金之目的。而被上訴人  
30 即上訴人巫政陞、黃麟鈞及黃唯品（下逕稱其名，與榮騰公  
31 司、陳為榮及陳宥騏合稱上訴人）均係榮騰公司在各地區之

01 營運中心負責人（巫政陞、黃麟鈞均為高雄區營運中心負責  
02 人，黃唯品為桃園區營運中心負責人），負責會員每月收單  
03 業務、召開說明會招攬不特定民眾加入、講解獎金制度或提  
04 供公司訊息等。是上訴人共同違反銀行法第29條、第29條之  
05 1、多層次傳銷管理法（下稱多傳法）第18條之保護他人法  
06 律規定，致吳建霖於105年9月4日、羅文君於106年4月30  
07 日、傅政傑於106年7月3日、彭子綦及彭瑋昱於105年11月30  
08 日參與如附表所示之榮騰一局制度，傅政傑投入新臺幣（下  
09 同）6萬1,000元、羅文君投入5萬4,200元、吳建霖投入37萬  
10 5,100元、彭子綦投入7萬4,390元、彭瑋昱投入7萬4,390  
11 元，扣除已領取之獎金及商品價值後，伊等因上訴人前開違  
12 法行為而依序受有5萬2,993元、4萬7,877元、23萬1,238  
13 元、6萬4,717元、6萬4,717元之損害，爰依民法第184條第2  
14 項、第185條規定，求為命：上訴人應連帶給付傅政傑5萬2,  
15 993元、羅文君4萬7,877元、吳建霖23萬1,238元、彭瑋昱6  
16 萬4,717元、彭子綦6萬4,717元，及均自起訴狀繕本最後送  
17 達上訴人翌日即109年8月20日起至清償日止按週年利率5%計  
18 算之利息（未繫屬於本院部分，不予贅述）。

19 二、上訴人則以：榮騰一局之經營模式參與者需先花費4,200元  
20 購物，即可成為會員並贈送1顆母球，還可以在官網上登廣  
21 告介紹自家商品及販售自家商品，成為會員後每單每月需再  
22 花費4,200元購物（即「重銷」），若不持續購物將喪失會  
23 員資格，且不得申領累積或是後續代數獎金，獲得母球後，  
24 於榮騰公司三角矩陣位置的下2層對應位置排滿3顆母球後，  
25 第1顆母球可領300元；再下2層排滿3顆球後，第1層母球可  
26 以領1,800元，第4層時可以領2,700元，第5層時可以領8,10  
27 0元，每顆球在領滿12萬元後就不得再領代數獎金，是代數  
28 獎金與介紹他人加入完全無關。且榮騰公司確實有提供商品  
29 及服務，而商品是否以合理市價推廣並非多傳法第18條之構  
30 成要件，榮騰公司商品售價亦無與市價顯不相當，關於參與  
31 者單純來自介紹他人加入而得之收入，實際上只有介紹一個

01 直接下線會員入會可以獲取榮騰一局800元之推薦獎金而  
02 已，以榮騰一局會員共有1萬5,802人，其中1萬0,460人並未  
03 推薦他人入會，且如扣除推薦自己者，實際上係1萬2,274人  
04 即約高達77%之會員未推薦他人入會，故非以介紹他人加入  
05 會員為主要收入來源，並無違反多傳法第18條規定。又被上  
06 訴人參加榮騰一局須有「買賣商品」、「推廣廣告勞務」、  
07 「為一定條件成就始給付金錢」，顯不該當銀行法第29條、  
08 第29條之1之要件。再者，被上訴人均有訂單購買、獲得商  
09 品及取得廣告刊登空間，該等價值即每張商品及廣告訂單4,  
10 200元或至少進貨成本490元，不應列入損害金額內，已領取  
11 之獎金亦應扣除。另銀行法第29條、第29條之1、多傳法第1  
12 8條所保護者均非個人法益，故不屬民法第184條第2項所稱  
13 「保護他人之法律」。被上訴人並未舉證證明伊等違反前揭  
14 法律之行為與其等損害間具有相當因果關係，況巫政陞、黃  
15 麟鈞、黃唯品既係擔任高雄區及桃園區營運中心負責人並講  
16 解、招攬或協助，未曾接觸過被上訴人，與被上訴人之損害  
17 無任何因果關係等語，資為抗辯。

18 三、原審為被上訴人一部敗訴、一部勝訴之判決，即判命上訴人  
19 應連帶給付傅政傑5萬2,993元、羅文君4萬7,877元、吳建霖  
20 14萬1,148元、彭瑋昱6萬4,717元、彭子綦6萬4,717元，及  
21 均自109年8月20日起至清償日止，按週年利率5%計算之利  
22 息，並附條件為假執行及免為假執行之宣告。另駁回被上訴  
23 人其餘之訴及假執行之聲請。吳建霖就其敗訴部分，一部聲  
24 明不服，其上訴聲明：(一)原判決關於駁回吳建霖後開第二項  
25 之訴部分廢棄。(二)上訴人應再連帶給付吳建霖9萬0,090元及  
26 自109年8月20日起至清償日止，按年息5%計算之利息。上訴  
27 人答辯聲明：上訴駁回。另就其敗訴部分，提起上訴，聲  
28 明：(一)原判決不利於上訴人之部分廢棄。(二)上開廢棄部分，  
29 被上訴人在第一審之訴及假執行之聲請均駁回。被上訴人答  
30 辯聲明：上訴駁回。

31 四、查陳為榮於99年12月31日設立便利連購實業有限公司，於10

01 2年9月5日更名為榮騰公司，為榮騰公司登記負責人及實際  
02 負責人，綜理榮騰公司之營運業務及規劃獎金發放制度；陳  
03 宥騏則擔任榮騰公司之總監兼任監察人，負責處理榮騰公司  
04 之人事任用與管理、員工訓練及公司財務審核權等事務；巫  
05 政陞、黃麟鈞及黃唯品均係榮騰公司之主要講師，負責在說  
06 明會招攬不特定民眾加入、講解獎金制度或提供公司訊息，  
07 為陳為榮諮詢榮騰公司營運方針及決策之主要營運中心負責  
08 人（巫政陞、黃麟鈞為高雄區營運中心負責人，黃唯品為桃  
09 園區營運中心負責人）。榮騰公司於100年1月18日向公平交  
10 易委員會報備從事多層次傳銷，以如附表所示榮騰一局模式  
11 招募會員營運。而吳建霖於105年9月4日、羅文君於106年4  
12 月30日、傅政傑於106年7月3日、彭子蓁及彭瑋昱於105年11  
13 月30日加入榮騰公司之會員後，均係參與附表所示榮騰一局  
14 模式，傅政傑投入6萬1,000元、羅文君投入5萬4,200元、彭  
15 子蓁投入7萬4,390元、彭瑋昱投入7萬4,390元之事實，為兩  
16 造所不爭執（見本院卷一第217至218頁），且有榮騰公司之  
17 公司登記資料、會員推薦組織圖、訂單查詢、點數查詢等可  
18 證（見原審卷一第77至91、92至100、101至115、116至124  
19 頁、本院卷一第115至117頁），堪信為真實。

20 五、被上訴人主張上訴人經營如附表所示榮騰一局制度，參與者  
21 需先花費4,200元購物成為會員，之後每單每月需再花費4,2  
22 00元購物（即「重銷」），主要係基於介紹他人加入或由會  
23 員按月重銷而獲取推薦獎金或代數獎金，並藉該獎金制度吸  
24 引不特定人投資，以違法吸收資金，共同違反銀行法第29  
25 條、第29條之1、多傳法第18條之保護他人法律規定，致傅  
26 政傑、羅文君、吳建霖、彭瑋昱、彭子蓁依序受有5萬2,993  
27 元、4萬7,877元、23萬1,238元、6萬4,717元、6萬4,717元  
28 之金錢損害，依民法第184條第2項、第185條規定，請求上  
29 訴人負連帶賠償責任。上訴人否認有違反銀行法第29條、第  
30 29條之1、多傳法第18條規定，並以前詞置辯。茲分述如  
31 下：

01 (一)按多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組  
02 織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式，屬自由市場之正常  
03 銷售手法。然多層次傳銷事業，如使其傳銷商以介紹他人參  
04 加，而非以合理市價推廣、銷售商品或服務為其主要收入來  
05 源者，即屬變質多層次傳銷，而為法之所禁，此觀多傳法第  
06 18條規定即明。乃因變質多層次傳銷，將使其後參加之傳銷  
07 商因無法覓得足夠之人頭而遭經濟上損失，但發起或領導推  
08 動之人則毫無風險、徒獲暴利，故明文加以禁止。準此，是  
09 否為變質多層次傳銷，應於具體個案中，就其傳銷商是否以  
10 介紹他人參加所獲佣金、獎金，而非以合理市價推廣、銷售  
11 商品或服務所得為其主要收入來源為斷。至是否為「主要」  
12 之認定，以50%為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違  
13 法、受害層面及程度等實際狀況合理認定，多傳法施行細則  
14 第6條第2項就此亦有明定。亦即，倘若多層次傳銷行為中所  
15 推廣、銷售之商品或服務僅流於形式，並無實質內涵，或屬  
16 可有可無，而有虛化之現象，卻仍以介紹他人參加繳納一定  
17 代價作為收入來源，實際上不在推廣、銷售商品或服務，自  
18 屬變質之多層次傳銷之核心類型，而為法所不許（最高法院  
19 111年度台上字第1774號刑事判決要旨參照）。

20 (二)如附表所示「榮騰一局」之入會及運作制度違反多傳法第18  
21 條規定：

22 1.查榮騰公司於100年1月18日向公平交易委員會報備從事多層  
23 次傳銷，以如附表所示榮騰一局模式招募會員營運乙節，為  
24 兩造所不爭執（本院卷一第217、218頁）。是依附表所示榮  
25 騰一局之運作模式可知，投資人需先投資購買商品，始能成  
26 為榮騰公司之榮騰一局會員，之後每單每月需再花費4,200  
27 元購物，推薦會員加入可獲得推薦獎金，故係透過會員（傳  
28 銷商）介紹他人參加，建立多層級組織之行銷方式，應屬多  
29 傳法所規範之多層次傳銷。是堪認榮騰公司係經營多傳法第  
30 3條所稱之多層次傳銷事業。又陳為榮、陳宥騏、巫政陞、  
31 黃麟鈞及黃唯品（下稱陳為國等5人）前因違反銀行法、多

01 傳法案件而經臺灣桃園地方檢察署（下稱桃檢）起訴，並經  
02 本院刑事庭於114年5月8日以111年度金上重更一字第8號判  
03 決（下稱系爭刑案）認定陳為榮、陳宥騏有違反銀行法第29  
04 條、第29條之1之犯行；陳為榮等5人均有違反多傳法第18條  
05 之犯行（尚未確定）。

## 06 2. 榮騰一局會員每月繳款係為獲取獎金及「滿局」之利潤

07 (1) 依附表所示之榮騰一局，加入會員需支付4,200元（即1單  
08 位）購買商品取得母球，會員完成首購，取得1個「母球」  
09 序號；每次完成重銷，取得1個「子球」序號；每推薦銷售2  
10 單位，取得1個「公球」序號，均依序由左至右、由上至下  
11 排入陳為榮設計之「三角矩陣」（呈金字塔狀之水平多層陣  
12 列，頂層1個球位，每個球位下層各連結3個球位）。上開母  
13 球、子球、公球序號經排入特定球位後，於其下各層所連結  
14 之球位有其他新增序號（包括其他會員之母球、子球、公球  
15 序號等）排入時，該會員每次各取得100元之代數獎金。詳  
16 言之，每個母球、子球、公球序號球位之下層（即「第一  
17 代」）連結3個球位排滿時共取得300元；再下層（即「第二  
18 代」）連結9個球位排滿時共取得900元；再再下層（即「第  
19 三代」）連結27個球位排滿時共取得2,700元……（循同一  
20 規則，第四代共領取8,100元、第五代共領取2萬4,300元、  
21 第六代共領取7萬2,900元），至領滿12萬元為止（即「滿  
22 局」），此為代數獎金（或稱分紅獎金）。且榮騰一局會員  
23 完成首購及推薦他人加入，被推薦人每月匯款4,200元完成  
24 重銷時，每1單位每次可獲取800元之推薦獎金，此外，推薦  
25 達一定數量時，亦可獲贈1顆公球或獎金，尚可就被推薦人  
26 於加入或每月重銷時，可再獲得公球或獎金，加速完成滿  
27 局，以獲得12萬元之紅利。準此，榮騰一局一般會員最主要  
28 之收入，為每推薦1人，於被推薦人完成首購及每月重銷  
29 時，其每次可取得800元之推薦獎金；以及會員球號經排入  
30 榮騰公司三角矩陣後，於將來新增球號依序排入其往下連結  
31 之球位或輾轉連結之球位時，每排入1個球位，其可取得100

01 元之代數獎金（即分紅獎金）。可見推薦獎金之來源，出自  
02 被推薦人首購或重銷時所繳交款項；至於代數獎金，固不排除  
03 部分可能源自於會員自己重銷時所繳金錢，然最主要者，  
04 仍是來自後續增加之新會員因首購或重銷時所投入之資金。  
05 從而，足認榮騰一局會員於加入後，如能廣泛介紹他人加  
06 入，則該會員即能輕易取得多數獎金（得用於購買商品以獲  
07 贈公球）或公球，進而可以低成本而獲得每顆球之高額代數  
08 獎金。則榮騰一局投資模式之本意，將會是藉由使會員領得  
09 高額代數獎金之制度，而促使會員廣泛介紹他人加入，而非  
10 以推廣、銷售榮騰公司之商品或服務作為行銷，亦即會員之  
11 主要收入來源將為獎金，而非基於商品或服務之銷售。

12 (2)參以黃麟鈞於系爭刑案陳稱：伊會加入就是著眼於這個制度  
13 下拉人加入的分紅獎金和推薦獎金，伊在招攬民眾參加時告  
14 知投資人投資1年後不用再拿錢再投資，而可以持續領錢等  
15 語（桃檢107年度偵字第11468號，下稱偵字第11468號，卷  
16 二第4頁、桃檢105年度他字第6653號，下稱他字第6653號，  
17 卷四第120頁、卷六第84頁）；證人即榮騰公司財務長黃淑  
18 芬於系爭刑案陳稱：伊是因為每顆球滿局都可以領到12萬元  
19 才加入，榮騰公司的營業收入就只有會員每月繳的錢與新單  
20 的錢，並沒有另外再投資或跟廠商收錢等語（偵字第11468  
21 號卷一第47、48頁）。再參佐系爭刑案偵查中證人李明貞證  
22 稱：伊希望可以獲得每球12萬元之獎金，才加入榮騰公司等  
23 語（偵字第11468號卷三第101頁反面）；證人曾琬婷證稱：  
24 伊因受到獎金制度之吸引，才會加入榮騰公司等語（偵字第  
25 11468號卷一第198頁）；證人陳穎琦證稱：加入榮騰一局是  
26 因分紅制度吸引伊等語（偵字第11468號卷三第88頁反  
27 面）；證人陳梅香證稱：當初加入投資是為拿到滿局12萬  
28 元，且通常加入後的第3年就不用再拿錢出來重銷，伊領到  
29 之獎金足以支付每月重銷之4,200元，約到第7年就可以領到  
30 12萬元等語（偵字第11468號卷三第82頁）；證人黃信夫證  
31 稱：吸引伊的是可以獲得一組號碼來排隊領獎金，最高12萬

01 元，有分七層，4,200元是第一盤，而非商品等語（偵字第1  
02 1468號卷三第115頁反面）；證人廖金村證稱：伊參加榮騰  
03 公司投資，主要是因為有獎金可以領，1年後1個月就領到將  
04 近2萬元紅利獎金等語（偵字第11468號卷六第174頁反  
05 面）；證人蔡秀琴證稱：伊參加榮騰公司，是因日後可以拿  
06 到每顆球12萬元之獲利等語（偵字第11468號卷一第189頁反  
07 面）；證人郭賢能證稱：榮騰公司網站上的民生用品沒有4,  
08 200元的價值，伊加入是因獎金制度，以4,200元買一個序  
09 號，可領到12萬元，推薦1個人每月可得推薦獎金800元等語  
10 （偵字第11468號卷三第106頁）；證人張碧津證稱：伊當時  
11 是覺得每月繳4,200元買4,200元的產品就可以分紅，才願意  
12 加入等語（偵字第11468號卷一第207頁）；證人黃慧綺證  
13 稱：伊有加入榮騰一局，每月繳納4,200元，是希望將來可  
14 以獲利，點選產品是因公司規定一定要有產品，才符合公平  
15 會之規定，雖然伊知道產品價值根本不到4,200元，但公司  
16 說4,200元有一定比例要作為發獎金及公司營運之用，但伊  
17 可以接受，因伊希望將來可以定期拿到獎金等語（偵字第11  
18 468號卷三第96頁反面至第97頁）；證人張惠心證稱：伊是  
19 想要分紅，不太在意商品是什麼等語（偵字第11468號卷一  
20 第211頁）；證人劉文豐證稱：伊主要看重制度可以滿局每  
21 顆球領12萬元，產品只是附加價值，至於廣告，伊根本還沒  
22 刊登產品等語（偵字第11468號卷五第183頁反面）；證人余  
23 宗穎證稱：伊希望將來可以領回12萬元，至於每月可以領到  
24 什麼產品不重要，因為4,200元可以選的商品都是日常用  
25 品，品質沒很好，要不是因為可以排隊領錢，伊也不會想買  
26 等語（偵字第11468號卷五第169頁反面至第170頁）。故依  
27 上開證人即傳銷商所述，其等願意參與投資之著眼點在於可  
28 獲利分紅，而非榮騰公司所出售之產品。從而，亦可推認傳  
29 銷商主要收入來源是獎金，而非推廣、銷售商品所得。至於  
30 上訴人辯稱榮騰一局有多家廠商會員上架，推廣商品云云，  
31 並舉證人林明輝、康惠哲、陳福鵬、呂碧珠、李秉鴻於系爭

01 刑案之證詞為證，然據該等證人之證述（本院卷一第250、2  
02 55、276、286、311、320、356、358、380、384頁），該等  
03 證人均係透過榮騰公司之網路平台，推銷自己或親友經營之  
04 商品或服務，而非榮騰公司之商品，且林明輝是榮騰公司營  
05 運中心主任，康惠哲成立在屏東之營運中心，陳福鵬、呂碧  
06 珠、李秉鴻均係KEY單中心成員，係協助陳為榮經營榮騰公  
07 司，並非單純傳銷商。

08 (3)再徵諸榮騰公司之事業手冊載明「推薦人的職責：在本公司  
09 事業中，推薦人是非常重要的，透過推薦人將本公司事業介  
10 紹給其他人…是成就本公司事業之必要職責」等語（見他字  
11 第6635卷二第144頁）；復在公司網頁及說明單中傳達：

12 「推薦新單與不推薦的差別」、「推薦一單可以用1,600元  
13 購買銷售獎勵，選產品送1個序號（推薦一單最多購買5  
14 個）」、「推薦兩單，公司額外贈送一個序號（送的序號會  
15 比自己加入的新單更早領到12萬）」、「推薦一單…每次領  
16 推薦獎金800元×10次=8,000元」、「個人直推6單，公司贈  
17 送3個序號×12萬=36萬」、「可用1,600元×30個=48,000元，  
18 額外增加30個序號×12萬=360萬」、「額外獲利總計…396  
19 萬，重點：沒有從口袋額外支出（由推薦獎金支付）」等語  
20 （他字第6653卷一第27、31頁）。此外，如附表所示會員招  
21 攬下線如達一定業績者，制度上尚有發放收件獎金、營運補  
22 助費及免費參加尾牙抽獎等獎勵措施，並以文宣資料或契約  
23 條款廣為宣傳（他字第6653卷二第180頁反面至第196頁），  
24 益見此多層次傳銷制度，唯有透過眾多新會員之不斷加入，  
25 才有可能達成榮騰公司對外宣傳之獎金數額，並順利運作，  
26 故而一再強調招攬下線之重要性，並提供各式誘因鼓勵積極  
27 擴大規模、持續招攬之。

28 (4)據上，榮騰一局會員每月繳款係為獲取獎金及「滿局」之利  
29 潤，會員之主要收入來源為獎金，而非基於商品或服務之銷  
30 售。

31 3.榮騰一局非以合理市價銷售商品為主要收入來源：

01 查證人即榮騰公司財務長黃淑芬於偵查證稱：商品定價都是  
02 4,200元，成本最初700元，後來降到490元至520元等語（見  
03 他字第6653號卷五第99頁反面、第100頁）；巫政陞於系爭  
04 刑案陳稱：榮騰公司只給廠商490元至520元，廠商就提供市  
05 價遠低於4,200元的商品來賣等語（見他字第6653卷四第57  
06 頁反面）。可知榮騰一局每次向會員收取4,200元，一方面  
07 分配前述高額獎金抽成予上線，另方面卻僅支付約490元至7  
08 00元予廠商作為進貨成本，已難期待廠商會提供相當於市價  
09 4,200元之商品，則榮騰一局會員以4,200元取得成本約490  
10 元至700元之商品，實難以高於4,200元價格再行銷售，故難  
11 認會員（傳銷商）得以合理市價銷售該商品為其主要收入來  
12 源。

13 4.固然榮騰一局之會員並非全部均有招攬下線，然因陳為榮所  
14 設計之制度，係將榮騰一局全體會員分別排入同一個「三角  
15 矩陣」中，導致任何一位會員所招攬之新會員，亦排在其他  
16 已參加會員之下線，全體會員均可能從新會員繳交之款項中  
17 抽取獎金，並因新序號之排入而推速其領取獎金之時間。換  
18 言之，在「三角矩陣」架構下，榮騰公司所宣傳的「排隊領  
19 錢」，其排隊等候的，並非榮騰公司銷售商品或服務所創造  
20 之利潤，而是後續首購或重銷之入款，包括其他會員所招攬  
21 新會員之繳款。故應認榮騰一局會員，均係藉由下線之不斷  
22 加入來獲取報酬，實質上係以介紹他人參加為其主要之收入  
23 來源。

24 5.綜上所陳，榮騰一局制度，在高額獎金抽成比例下，其商品  
25 或服務僅流於形式，並無實質內涵，而屬可有可無，自難認  
26 會員之收入來源，係以合理市價推廣、銷售商品或服務為  
27 主。從而，參諸前開說明，榮騰公司所設定之榮騰一局投資  
28 制度，應已違反多傳法第18條之行為。

29 (三)被上訴人依民法第184條第2項及第185條規定，請求上訴人  
30 應連帶賠償其等伊之損害，為有理由：

31 1.按違反保護他人之法律，致生損害於他人者，負賠償責任。

01 數人共同不法侵害他人之權利者，連帶負損害賠償責任。民  
02 法第184條第2項本文、第185條第1項前段分別定有明文。是  
03 加害人於共同侵害權利之目的範圍內，各自分擔實行行為之  
04 一部，而互相利用他人之行為，以達其目的者，仍不失為共  
05 同侵權行為人，而應對於全部所發生之結果，連帶負損害賠  
06 償責任。又多傳法第18條規定，並非專為維護經濟金融秩序  
07 之社會法益，同時亦保障多層次傳銷參加者之權益，乃兼屬  
08 保護個人法益之法律（最高法院110年度台上字第353號民事  
09 判決意旨參照）。自屬於民法第184條第2項所定保護他人之  
10 法律（最高法院105年度台上字第246號裁定意旨參照）。

11 2. 查榮騰公司之「榮騰一局」入會及運作制度業已違反多傳法  
12 第18條規定，已如前述，衡諸一般交易人之智識經驗判斷，  
13 被上訴人如知悉榮騰公司前揭所為係屬違反多傳法第18條行  
14 為，當不致受其招攬而同意為投資而加入會員並持續重銷，  
15 則被上訴人因此而受有投資款無法取回之損失，核與被上訴  
16 人上開違反多傳法第18條所規定之行為間自有相當因果關係  
17 存在。而法人既藉由其組織活動，追求並獲取利益，復具分  
18 散風險之能力，理應自己負擔其組織活動所生之損害賠償責  
19 任，認其有適用民法第184條規定，負自己之侵權行為責  
20 任，俾符公平，此有最高法院108年度台上字第2035號判決  
21 意旨可資參照。是被上訴人依民法第184條第2項規定，請求  
22 榮騰公司應對其負侵權行為損害賠償之責，自屬有據，應予  
23 准許。又陳為榮為榮騰公司負責人，綜理榮騰公司之營運業  
24 務及規劃獎金發放制度；陳宥騏則擔任榮騰公司之總監兼任  
25 監察人，負責處理榮騰公司之人事任用與管理、員工訓練及  
26 公司財務審核權等事務；巫政陞、黃麟鈞及黃唯品均係榮騰  
27 公司之主要講師，負責在說明會招攬不特定民眾加入、講解  
28 獎金制度或提供公司訊息，為陳為榮諮詢被告榮騰公司營運  
29 方針及決策之主要營運中心負責人等情，為兩造所不爭執  
30 （見本院卷一第217頁），是陳為榮創立發想「榮騰一局」  
31 之投資制度，陳宥騏則輔佐陳為榮處理榮騰公司營運所必要

01 之人事及財務等事務，而巫政陞、黃麟鈞及黃唯品則負責在  
02 說明會主講、解說及招攬不特定民眾投資「榮騰一局」方  
03 案，並為營運中心負責人而擴大榮騰公司之經營規模，便於  
04 直接或間接收受不特定投資人所交付之款項，最終再轉交榮  
05 騰公司，顯然積極參與本件多層次傳銷組織擴散，為榮騰公  
06 司吸收投資款項之重要人物，足認陳為榮、陳宥騏、巫政  
07 陞、黃麟鈞、黃唯品就榮騰公司「榮騰一局」之投資制度均  
08 有參與策劃及決策，且被上訴人就投資「榮騰一局」所受損  
09 害，乃經由渠5人以榮騰公司「榮騰一局」多層次傳銷之方  
10 式共同協力所致，是渠5人就被上訴人所受投資款損害均屬  
11 行為共通而與有原因力，依民法第185條第1項規定，構成共  
12 同侵權行為，自應與榮騰公司就被上訴人所受投資款之損害  
13 連帶負賠償之責。至於被上訴人主張上訴人另有違反銀行法  
14 第29條、第29條之1規定部分，即毋庸再行審酌，併予敘  
15 明。

16 3. 查吳建霖於105年9月4日、羅文君於106年4月30日、傅政傑  
17 於106年7月3日、彭子蓁及彭瑋昱於105年11月30日加入榮騰  
18 公司之會員後，均係參與如附表所示榮騰一局模式，傅政傑  
19 投入6萬1,000元、羅文君投入5萬4,200元、彭子蓁投入7萬  
20 4,390元、彭瑋昱投入7萬4,390元、吳建霖投入37萬5,100元  
21 乙節，為兩造所不爭執（本院卷第218頁）。上訴人嗣後雖  
22 辯稱吳建霖投入金額僅28萬5,010元，並撤銷前開自認，然  
23 未舉證以實其說，且吳建霖提出與其主張相符之榮騰公司會  
24 員專區及該專區訂單查詢頁面為證（本院卷一第189至202  
25 頁），是上訴人前開所辯，難認可取。

26 4. 末按損害賠償，除法律另有規定或契約另有訂定外，應以填  
27 補債權人所受損害及所失利益為限；基於同一原因事實受有  
28 損害並受有利益者，其請求之賠償金額，應扣除所受之利  
29 益；民法第216條第1項、第216條之1亦有明文。故同一事  
30 實，一方使債權人受有損害，一方又使債權人受有利益者，  
31 應於所受之損害內，扣抵所受之利益，必其損益相抵之結果

01 尚有損害，始應由債務人負賠償責任（最高法院97年度台上  
02 字第470號判決意旨參照）。查榮騰公司每項商品售價4,200  
03 元，成本為490元，其他售價之商品，成本按490元比例計  
04 算，被上訴人前向榮騰公司購買之商品價值及已領取之獎金  
05 如下乙節，此為兩造所不爭執（本院卷一第218頁），復有  
06 上訴人所提被上訴人獎金部分查詢結果、訂單查詢明細及購  
07 買產品相關資料可憑（原審卷一第445至453頁，卷二第27至  
08 74頁），堪信為真正：

09 (1)傅政傑部分，有1筆4,200元訂單係購買金芙滋潤膚乳液8oz  
10 產品，而相同之8oz產品於PCHOME購物網上之售價為1個1,38  
11 0元，另4,200元訂單共有9筆（成本 $490 \times 9 = 4,410$ 元）、1萬  
12 9,000元訂單1筆（成本約2,217元），故其所購得之商品價  
13 值應共計8,007元（計算式： $1,380 + 4,410 + 2,217 = 8,00$   
14 7）。

15 (2)羅文君部分，4,200元訂單共有12筆（成本 $490 \times 12 = 5,880$   
16 元）、3,800元訂單1筆（成本約443元），故其所購得之商  
17 品價值應共計6,323元（計算式： $5,880 + 443 = 6,323$ ）。

18 (3)吳建霖部分，4,200元訂單共有58筆（每筆成本 $490 \times 58 = 28,$   
19 420元）、6,000元訂單10筆（每筆成本 $700 \times 10 = 7,000$   
20 元）、2,000元訂單3筆（每筆成本約 $233 \times 3 = 699$ 元）、8,00  
21 0元訂單1筆（每筆成本約933元）、1萬6,000元訂單2筆（每  
22 筆成本約 $1,867 \times 2 = 3,734$ 元）、4,000元訂單2筆（每筆成  
23 本約 $467 \times 2 = 934$ 元）、1萬7,500元訂單1筆（每筆成本約2,0  
24 42元），故其所購得之商品價值應共計4萬3,762元（計算  
25 式： $28,420 + 7,000 + 699 + 933 + 3,734 + 934 + 2,042 = 43,7$   
26 62）。另吳建霖已領取榮騰公司發給之10萬0,100元獎金。

27 (4)彭子蓁部分，4,200元訂單共有17筆（成本 $490 \times 17 = 8,330$   
28 元）、3,800元訂單1筆（成本約443元），故其所購得之商  
29 品價值應共計8,773元（計算式： $8,330 + 443 = 8,773$ ）。另  
30 彭子蓁已領取榮騰公司發給之900元獎金。

31 (5)彭瑋昱部分，4,200元訂單共有17筆（成本 $490 \times 17 = 8,330$

01 元)、3,800元訂單1筆(成本約443元),故其所購得之商  
02 品價值應共計8,773元(計算式:8,330+443=8,773)。另  
03 彭瑋昱已領取榮騰公司發給之900元獎金。

04 (6)從而,前揭被上訴人前向榮騰公司購買之商品價值及已領取  
05 之獎金,既係本於交付投資款而受有之利益,該價值及獎金  
06 自應扣除,方符民法第216條之1規定。

07 5.綜上,傅政傑得請求上訴人連帶賠償之損害金額應為5萬2,9  
08 93元(計算式:61,000-8,007=52,993)。羅文君得請求  
09 上訴人連帶賠償之損害金額應為4萬7,877元(計算式:54,2  
10 00-6,323=47,877)。吳建霖得請求上訴人連帶賠償之損  
11 害金額應為23萬1,238元(計算式:375,100-100,100-43,  
12 762=231,238)。彭子綦得請求上訴人連帶賠償之損害金額  
13 應為6萬4,717元(計算式:74,390-900-8,773=64,71  
14 7)。彭瑋昱得請求上訴人連帶賠償之損害金額應為6萬4,71  
15 7元(計算式:74,390-900-8,773=64,717)。

16 六、綜上所述,被上訴人依民法第184條第2項、第185條規定,  
17 請求上訴人應連帶給付傅政傑5萬2,993元、羅文君4萬7,877  
18 元、吳建霖23萬1,238元、彭瑋昱6萬4,717元、彭子綦6萬4,  
19 717元,及均自起訴狀繕本最後送達上訴人翌日即109年8月2  
20 0日(最後於109年8月19日送達黃麟鈞,見原審卷一第375、  
21 377、381至393頁之送達證書)起至清償日止,按週年利率  
22 5%計算之利息,為有理由,應予准許。上開應准許之部分,  
23 原審就其中上訴人應連帶給付吳建霖9萬0,090元本息(231,  
24 238元-原審准許之14萬1,148元=9萬0,090元),為吳建霖  
25 敗訴之判決,尚有未合,吳建霖指摘原判決此部分不當,求  
26 為廢棄,為有理由,爰由本院改判如主文第二項所示。至於  
27 上開其餘應准許之部分,原審為被上訴人勝訴之判決,並分  
28 別諭知兩造供擔保後,得、免假執行,均無不合,上訴人之  
29 上訴,為無理由,應予駁回。又本件所命上訴人給付部分,  
30 未逾150萬元,不得上訴第三審,本院判決後即告確定,原  
31 審駁回吳建霖此部分假執行之聲請,理由雖有不同,惟結論

01 並無二致，原判決此部分仍應予以維持。

02 七、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及所用之證  
03 據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不  
04 逐一論列，附此敘明。

05 八、據上論結，本件吳建霖之上訴為有理由，上訴人之上訴為無  
06 理由，爰判決如主文。

07 中 華 民 國 114 年 5 月 28 日

08 民事第五庭

09 審判長法官 賴劍毅

10 法官 陳君鳳

11 法官 賴秀蘭

12 正本係照原本作成。

13 不得上訴。

14 中 華 民 國 114 年 6 月 2 日

15 書記官 林怡君

## 附表（榮騰一局）：

現行制度主要內容	制度變更部分
<p>一、資格認定：填寫入會申請契約書，支付4,200元購買1單位（稱為母球）即可取得會員（經銷商）資格，並可在官網重銷商品區，選購商品1項（每項商品售價4,200元，榮騰公司實際進貨成本為490元）。成為會員後，每單每月需再花費4,200元購買子球（稱為重銷，若不持續購球，則喪失會員資格，亦不得支領累積或後續紅利），並可在官網重銷區點選商品1項，或可暫不點選商品，而轉化成累積點數，再於官網點數商品區，以累積點數選購商品，每點為1元（每項商品點數均為4,200之倍數，每4,200點之實際進貨成本仍為490元）。</p>	<p>(一)102年10月起至103年間某時止，此期間之入會費為1,000元，重銷費為3,200元，此期間之後，原會員可選擇仍以3,200元在重銷B區選購商品，或以4,200元在重銷A區選購商品。</p> <p>(二)106年1月31日前，以4,200元重銷之會員，每重銷1次，加贈1顆公球。</p> <p>(三)實際進貨成本自102年10月起最初為800元，嗣降低為700元、600元、520元，106年12月25日後統一為490元。</p>
<p>二、代數（分紅）獎金：會員取得之母球、子球、公球均排入陳為榮設計之三角矩陣（為由上至下，由左至右排列），當新增球號排滿某會員所屬球號之下層時（每顆球的下1層需排滿3顆球），該會員即可領取該層之代數獎金，每球滿局共可領取12萬元（消費回流、銷售獎勵所贈送之公球，每球滿局共可領取6萬元），分為6層領取，第1層可領取300元、第2層可領取1,800元、第3層可領取2,700元、第4層可領取8,100元、第5層可領取2萬4,300元，第6層可領取8萬2,800元，即滿局領到12萬元。</p>	<p>(一)102年10月起至105年1月31日前，係分為7層領取12萬元，第1層領取300元、第2層可領取900元、第3層可領取2,700元、第4層可領取8,100元、第5層可領取2萬4,300元、第6層可領取7萬2,900元、第7層可領取1萬800元。</p> <p>(二)消費回流、銷售獎勵所贈送之公球，於106年1月31日前，每球滿局共可領取12萬元。</p>
<p>三、商品推薦獎金：每推薦1單位，該新單每月重銷，則推薦者每月可取得獎金800元。</p>	
<p>四、推薦公球獎勵：每推薦2單位，即贈送1顆公球，先完成推薦2單位者先取得。</p>	
<p>五、消費回流/特惠商品：購買官網消費回流區商品，即可依網頁所示獲得相對公球數目。購買官網消費回流區商品，即可依網頁所示獲得相對公球數目。亦即當會員每繳費4,200元購買母或子球時，均會另外獲</p>	

<p>得700元商品消費額度，金額可累積消費，供會員在榮騰公司網頁選購商品，而陳為榮並向會員宣稱當消費額度超過商品成本單2,000元以上時，配合廠商即會讓利，榮騰公司再將該等利潤轉換成公球，贈送予會員，會員選購該商品時即可獲得依網頁所示相對公球數目。</p>	
<p>六銷售獎勵：推薦1單位，該新單並完成重銷1次後，推薦者可購買銷售獎勵區商品，依不同商品價格獲贈送不同公球數，惟上限為5顆公球。</p>	<p>104年7月1日至105年3月31日期間，贈送公球上限為10球。</p>
<p>七績效商品：推薦1單位，該新單並完成重銷1次後，推薦者可購買績效商品區商品，依不同商品價格獲贈送不同公球數，惟上限為5顆公球。</p>	
<p>八加購商品：購買官網加購商品區商品，依不同商品價格獲贈送不同公球數。</p>	
<p>九超級銷售員獎勵（KEY單、收件中心獎金）：銷售20單位，且團隊銷售達100單位者，經受訓考試通過成為超級銷售員之收件中心，可領取新單每單300元、重銷單每單30元、消費回流單每單搭配公球數每個30元、績效商品單每單30元、加購商品單每單30元、代收以上現金車馬補助費2%。</p>	
<p>十營業補助費：成為超級銷售員之收件中心，並完成銷售99單以上者，須成立公司型態運作服務團隊進行銷售，專職定期舉辦說明會，即可晉升為營運中心而領取營業補助費：團隊銷售300至499單，每件60元，每月需推廣新單4單；團隊銷售500至999單，每件60元，每月需推廣新單6單；團隊銷售1,000至1,999單，每件80元，每月需推廣新單8單；團隊銷售2,000單以上，每件100元，每月需推廣新單10單。</p>	<p>105年8月31日前晉升為營運中心者，領取之營業補助費：團隊銷售100至199單，每件20元，每月需推廣新單2單；團隊銷售200至499單，每件40元，每月需推廣新單4單；團隊銷售500至999單，每件60元，每月需推廣新單6單；團隊銷售1,000至1,999單，每件80元，每月需推廣新單8單；團隊銷售2,000單以上，每件100元，每月需推新單10單。</p>