

## PM-International Hong Kong Ltd 直銷商條例 (2020 年 9 月 21 日)

### 1. 直銷商的法律地位

1.1 「Team partners」是指獨立直銷商、獲 PM 授權銷售 PM 產品、招募下線直銷商、及根據銷售獎勵計劃的規定獲取獎金的獨立訂約人。

1.2 直銷商以自僱銷售形式，通過經營 PM 的產品來獲取商業利潤。

1.3 您至少年滿 18 歲，才能成為一個直銷商。我們還允許超過 16 歲的未成年人，註冊成為直銷商，但必須得到家長或法定監護人的書面授權。

1.4 您必須在您可合法居留或擁有公民權並有合法經營業務權利的國家或市場提交直銷商協議書及經營您的直銷權。如果您不能夠在提交直銷商協議書的國家或市場提供合法居留權、公民權或合法經營業務的權利的證明文件，則公司可以宣佈您的直銷商協議書自始作廢無效。您只可以在一個核准經營市場申請成為直銷商。

1.5 直銷商的產品直銷活動包括直接以自身名義銷售 PM 產品給終端客戶、推薦終端客戶到 PM 公司直接購買產品、直接把客戶推薦給 PM 公司以及以推薦人的身份介紹新的直銷商。

1.6 直銷商經營 PM 業務時沒有經營的義務和可享受最大限度的自由度，可任意決定時間、地點以及業務數量的多寡。直銷商需承擔所有與業務相關之費用。直銷商作為經營者須遵守一切跟 PM 業務相關的規定、本地法律條款及您所屬國家的有關法律條文（公司註冊、個人所得稅、銷售稅、社會保險和競爭法等等）。

### 2. 開始、轉讓和結束直銷商身份

2.1 申請成為直銷商需完成相關的法律手續以及填寫相關表格。申請表被接受之後，法律效用立即生效。PM 會在申請被接受後立即通知申請人。

2.2 一個人只有一個直銷權，您不可以在超過一個直銷權中擁有實益權益，應遵守世界直銷協會商德約法的規定。世界直銷協會的商德約法可以到網站 <https://wfdsa.org/wp-content/uploads/2018/07/Code-of-ethics-brochure-Chinese-5-27-18.pdf> 查閱。

2.3 如須更改推薦人或轉讓直銷權，必須向公司申請及收取相關費用(收費適用於“更改推薦人”申請)。除非您已經得到公司事前的書面同意，您不可以轉讓您的直銷

權或其中的任何權利。如任何轉讓的提議被公司認為是虛偽不實的、且是為了規避本政策與程序的規定而提出的，公司不會同意該等轉讓的提議。在獲得公司批准該轉讓之前，公司不會承認任何的轉讓，且受讓人在此之前並沒有任何權利。除非公司另有書面同意，公司在合約中為直銷權利益而設定的例外規定和棄權聲明在該直銷權轉讓後將自動終止。

#### 2.4 因死亡而轉讓。

- 1) 自然人。如您是自然人，在您去世後，可按照您的遺囑、無遺囑的法定繼承或其他方式將您的直銷權轉讓給您的繼承人或其他受益人。當公司收到法院命令或有適當的法律文件載明轉讓給一位符合資格的受讓人之文件遞交給公司時，該轉讓將獲公司承認。公司鼓勵您向專長財產規劃的專業律師諮詢有關直銷權的轉讓事宜以便您做出合適的安排。
- 2) 商業機構的參與人。如果您是一個商業機構的參與人，在您去世後，您的PM直銷權將依據該商業機構的法律文件以及規範轉讓的適用法律規定進行轉讓，但所有受益人都必須符合本政策與程序有關於PM直銷權中享有權益的資格要求。當公司收到法院命令或適用的法律文件，而該等命令或文件載明PM直銷商帳戶將轉讓給一位符合資格的受益人時，該轉讓將獲公司承認。

2.5 當直銷權在任何時期暫時沒有所有權人，或由於遺囑檢驗或其他法院程序而出現暫時無所有權人的空窗期時，其上線總裁級別的直銷商將負責操作該直銷權。

2.6 直銷商身份的存在時間不限，直銷商在遵守法律終止期內可隨時申請取消。因重要原因而永久終止的權利則不受影響。如若直銷商違反以下的 4.1、4.2、5.2 以及 5.3 條款，PM 將視此為向直銷商發出通告的重要理由。

2.7 在申請人的申請被接受後的 30 天內，申請人可通過書面方式取消直銷商申請，無須交代任何退會理由。

2.8 如直銷商在過往 12 個月內，並沒有購物，PM 系統會自動刪除其在本公司的直銷商帳戶。

2.9 結束直銷商身份時，除非現行適用的法律另有規定，若您於訂購日起十二個月內向 PM 公司申請退貨退款，只要是經 PM 公司銷售給您的產品和業務輔銷品，若是未經開封及未過期並可重新銷售的，PM 公司會扣除原先購買金額的 10%作為行政費後，把原先購買金額的 90%款項退回給您，但將先扣除已發放的獎金。您只能申請退回您直接從 PM 公司購買的產品或業務輔銷品。PM 公司不會退還產品運費給

你。為使 PM 公司正確地取消該退貨於訂貨時累計的獎金，您必須保留正本銷售訂單發票。當您要求退款時，您必須提供該正本銷售訂單發票給 PM 公司。如果可行的話，退款的方式將根據實際付款方式規定。如以現金付款，則安排該產品信用額。PM 公司可選擇其認為合適的其他替代退款的方式代替退款。產品退貨退款將影響您領取獎金的資格以及您的名銜。如果被該退貨產品已被支付獎金，則 PM 公司將收回該筆獎金。對於您從其他直銷商處購買的產品或業務輔銷品及輔助服務，PM 公司不予退款。

本節之退貨退款政策可能不適用於某些促銷產品。您本人必須親自到 PM 香港公司並出示銷售收據之正本，連同產品及/或業務輔銷品來進行退款。PM 公司不會退還您因退回產品而產生之運費。

### 3. 直銷商獲取獎金的資格

3.1 直銷商有權通過推薦新直銷商和培育下線直銷商經營業務獲取業務獎金。獲得獎金的相關要求請參閱《營銷計畫》手冊。PM 公司有權規定相關獎金要求何時生效，終止和更改。

3.2 PM 公司每月定期發放獎金。單筆少於 50 歐羅及/或因單筆分月累積超過 50 歐羅的獎金將不予發放，並保留在直銷商戶籍，此獎金可用作往後購買產品使用。如果因過往一年內沒有購物，但在直銷商戶籍中仍有獎金餘額，而又被系統自動刪除直銷商賬戶，屆時獎金將一律不獲補發。

3.3 您不會獲得保證將有特定收入，亦不會獲得保證將有一定水平的利潤或成就。作為直銷商，獲得豐厚獎金獎勵需要為業務付出相當多的時間、努力和投入。經營您的直銷權，您應該自行負責財務問題並務實地經營--你不應該(i)為了購買產品或業務輔銷品及輔助服務而導致負債，(ii)還沒有等到您有信心能負擔此後的生活而現在即辭去您現有的工作，以及(iii)所支出費用超過您的獎金所得。這並不是“快速致富”的事業。您的利潤只能透過您及您的下線組織直銷商成功零售產品而得來。

3.4 維持銷售獎勵計劃的公正性對公司而言至關重要。您必須遵守《營銷計畫》手冊所規定之條款及條件，並且您不可以使用例如虛偽的身份證號碼、姓名、直銷商編號的方式來購買多餘的產品以維持級別，您不可以囤貨或使用其他任何操縱銷售獎勵計劃所規定之條件及條款或其精神和立法原意的手段。

### 4. 直銷商在任何地方的直銷活動

4.1 在沒有預先得到 PM 公司的書面同意的情況下，直銷商不允許為 PM 的競爭對手

進行任何經營業務。PM 的競爭對手指的是任何公司以直銷或者傳銷方式提供商品或服務的公司以及其它在市場上與 PM 的產品存在競爭關係的公司。

4.2 在允許的情況下，直銷商有責任將 PM 的經營活動與其它公司的經營活動完全分離。這是不容許在自己的活動上運用 PM 品牌或自稱是 PM 的直銷商作招來，也不可將 PM 的產品和其它公司的產品一起經營。此外，直銷商不可向 PM 的其他直銷商直接或間接地推薦其它競爭公司的產品與服務，或在其他競爭公司活躍地參與任何活動，以及甚至取代 PM 的活動。

4.3 招攬公司直銷商或顧客加入其他直銷公司。您不可以任何直接或間接的方式招攬、慫恿或保薦任何直銷商或顧客與其他直銷公司(i)建立關係；(ii)推廣、銷售或購買產品或服務；(iii)參加成為銷售人員；(iv)或有聯繫，或鼓勵任何直銷商或顧客有上述行為或終止他們與公司的關係。

4.4 公司的事業機會不是建立在種族、性別、信仰、或政治聯繫上的。當您培訓您的下線組織、銷售產品或推廣事業機會時，您不可以推廣、提倡、銷售、或推廣任何其他組織或個人的，不論是宗教、政治、商業、或社會或暗示任何公司與任何其他組織的聯繫之印刷品、書籍、或其他的材料。公司和直銷商會議、電話或任何其他聚會均不可以被用作推廣或表達個人信仰、其他組織、公司、事件或個人的論壇。

## 5. 購買與直銷 PM 的產品

5.1 直銷商只能直接從 PM 公司直接購買產品。直銷商不可從其他直銷商購買產品。

5.2 直銷商只能在您的居住地內轉售 PM 產品。您所銷售的產品也必須直接從您所居住地的 PM 公司購買，而且您不得直接從任何直銷商或非您居住地的 PM 公司購買產品並在您的居住地內出售。

5.3 直銷商只能通過個人直銷方式將 PM 的產品銷售給終端客戶。直銷商不得通過零售店鋪、交易市場、網路店鋪、大眾傳媒以及其它類似銷售活動和推廣宣傳銷售 PM 的產品。

有關直銷商的互聯網使用守則，詳請登入 [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com)，參閱 PM 直銷商信息中心的《直銷商的互聯網和社交媒體政策使用指引》。

5.4 非經公司事前具體之書面許可，您不可以透過與任何媒體之採訪、出版品、新聞報導，或透過任何其他公共資訊、商業、或產業資訊之來源等方式推廣相關之產品或業務機會。上述出版品包括私人出版品、付費之會員刊物或私人團體之出版品。您不可以代表公司接受媒體採訪，並且不可以聲稱您已獲得公司的授權作為代表接

受採訪。任何媒體接觸或詢問均應轉介到 PM 香港（適用於香港直銷商），電話號碼是 (852) 2723 1161。

5.5 直銷商不得以介紹顧客給賣方即可享受折扣或折現方式，作為引誘顧客購買產品或服務，而此折扣或折現優待並無任何保障。

5.6 直銷商可自由選擇是否購買以及購買多少 PM 的產品，沒有購貨數量限制和存貨量的要求。您必須運用個人的判斷力，根據合理推算的零售量以及個人需求來決定需要的存貨量。您所訂購的產品不可以超過合理的存貨量，而公司亦不會為您的貨量提供留貨及存貨服務的安排。

5.7 直銷商所購買的所有產品均按照 PM 特定時期內的有效價格計算。產品價格不包含任何稅費、運費和包裝費用。PM 保留隨時更改公司產品價格，而無須在事前發出公告通知。送貨服務只能在款項全部付清後實施，有關送貨服務的送遞時間，通常為一星期。

5.8 公司不接受以賒賬方式的訂貨。在產品訂購的貨款尚未完全付清之前，公司不會運送交付該訂購產品或允許您提取該訂購產品。付款方式可自由選擇，如信用卡，現金、轉帳以及支票。

5.9 如任何支票因存款不足而被退票或任何信用卡付款因故被撤銷，您必須立即向公司支付就該退票或撤銷信用卡所應支付的全部款項。如您未能立即付清該筆應繳款項，即構成違反合約。

5.10 您如事前未獲得他人的書面授權，不得使用他人的信用卡訂購公司產品或業務輔銷品及輔助服務。若公司提出要求，您必須依照要求提供一份已經獲得該授權的書面副本給公司。

5.11 除非現行適用的法律另有規定，如您直接從公司購買產品後 7 天內通知公司，公司將會更換因公司的錯誤交貨或是有瑕疵的產品。如無法更換相同產品，公司將退還全部購貨款項。

5.12 您明白公司對於處理您已購買的產品及/或業務輔銷品但仍未被您領取及/或被送遞給您時，將招致行政上的時間及費用。因此，您同意以下條款：

1) 當產品及/或業務輔銷品應由您提取而您於購買日起之15天內，仍未能或因任何疏忽原因而未到公司提取產品及/或業務輔銷品；或

2) 若您要求公司而公司同意送遞任何產品及/或業務輔銷品給您，但由於您所提供的送遞地址不正確或地址不全或您所提供的收貨人不在該地址，致使公司未能送遞產品及/或業務輔銷品給您，而您於購買日起15天內，仍未能或因任何疏忽原因而未到公司提取所購買之產品及/或業務輔銷品，則在上述的15天期滿後，公司會取消您訂購該產品及/或業務輔銷品的訂單，並會扣除售價的10%作為行政費後，把售價的90%款項退回給您，但將先扣除已發放的獎金，而無需再向您提示、通知或交代。如果公司已就該產品向您支付獎金，則公司將會向您收回該筆獎金。而在任何時間在同一張訂單上，您要求公司再次送遞任何產品及/或業務輔銷品給您，公司將會收取再次送遞運費，以及港幣150元正的行政費用。

## 6. 其它直銷商責任/違約懲罰

6.1 直銷商必須為獨立的業務經營者，不得以任何藉口作 PM 的代理人、僱員、主管、合夥人、成員或合營者的身份或以 PM 公司的名義去解釋任何相關業務活動，並對外聲稱您和公司有這些關係。

6.2 PM 是世界直銷協會會員的一員，其直銷商必須嚴格遵守世界直銷協會給其會員和直銷商代表的商德約法的規定。PM 公司會及時告知其直銷商需要遵守的相關商德約法的規定。

6.3 直銷商所談論的任何關於 PM 產品的資訊必須與 PM 公司的官方陳述相一致，不可以任何方式作出誤導、不公正、不準確或毀謗的比較、聲稱、說明或言論。如在產品目錄和產品標籤上的官方資訊。直銷商不得宣傳 PM 的產品具有醫療方面的效用。您也不可以將公司產品與藥物作比較，或作出藥物或療效的聲明。由您所作出的任何此類說明、聲明或比較，將導致您自己必須負擔法律責任。

6.4 直銷商不可以對《營銷計畫》的潛在收入或使用公司產品的好處作出虛偽不實或誤導性的宣稱或說明。

6.5 直銷商不得改變 PM 產品的屬性、包裝、標籤、印刷品資料或任何產品使用說明，也不得允許第三方進行相關改變。

6.6 直銷商所用的產品資訊、銷售資料和宣傳資料必須是 PM 出版的官方材料。任何網上宣傳及銷售活動必須通過 PM 提供的網上店鋪進行。直銷商在自行設計的宣傳資料以及網站上不得提及任何與 PM 相關的資訊，且不得使用任何 PM 的產品、商標和擁有專利的資訊。詳情請登入 [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com)，參閱 PM 直銷商信息中心的《直銷商的互聯網和社交媒體政策使用指引》。

6.7 公司商標和版權的使用。公司的商標和版權是公司的重要資產。公司對於這些商標和版權的使用有嚴格規範以確保公司或直銷商的利益不受損害，詳情請登入 [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com)，參閱 PM 直銷商信息中心的《商標使用指引，商標、品牌和名稱》。

6.8 直銷商若違反上述 4.1、4.2、5.1、5.2、6.3、6.4、6.5、6.6 以及 6.7 中的規定，將受到相應的法律責任和懲罰。給 PM 的罰款金額將視不同案例以及情節輕重而定。最低罰款金額為 500 歐元（或以當地貨幣為準），最高為 10000 歐元。對於進一步的索償，特別禁制令和損失賠償，不會因違約懲罰索償而有所影響。

6.9 所有直銷商必須瞭解並遵守與宣傳，以及推薦新直銷商相關的所有商德約法的規定。這將有效避免任何欺詐以及其它競爭對手的搶人行為。PM 公司將嚴格跟進任何違反規定的行為，而結果可能會導致直銷商身份的取消。PM 公司擁有額外的行為準則，其直銷商必須時刻遵守。

請登入 [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com)，參閱 PM 直銷商信息中心的《商業行為道德規範準則及條例》。

6.10 作為直銷商，您有責任確保您的直銷商協議書的資料是及時更新和準確的。如有任何更改影響到該些文件所載資料的準確性，您必須立即通知公司。公司如確定直銷商所提供的資料是虛假或不準確，則公司可終止其直銷權或宣佈直銷商協議書自始作廢無效。

6.11 作為直銷商，您將有機會接觸到公司具有業務專屬性、高度敏感性以及具有商業價值的機密資料，提供給您機密資料的目的僅限於是為公司產品的銷售和招募、培訓、和保薦有興趣成為直銷商的第三人以及進一步建立和拓展您的業務。您和公司均明白並且同意：除非您遵守保密義務，否則公司不會提供給您任何機密資料。

在直銷商協議書履行期間以及直銷商協議書終止或期滿後的4年內，您不可以任何理由，以自己或任何其他人的名義，從事以下活動：

- 直接或間接地向任何第三人透露與公司直銷商網絡或有關的任何機密資料；
- 直接或間接地揭露登入直銷商網絡的密碼或其他登入碼；
- 使用這些機密資料與公司相競爭，或使用於非推廣公司業務的任何目的；
- 招募公司或直銷商網絡的任何直銷商或顧客，或以任何方式試圖影響或誘使公司的任何直銷商或顧客以改變其與公司的業務關係；
- 在直銷商協議書有效期間內使用或向其他人揭露任何與直銷商網絡有關或直銷商網絡的機密資料；或
- 招募或企圖招募現任的直銷商加入其他直銷公司。

當您的直銷權不再存續、辭退或終止後，您應立即銷毀或退還所有的機密資料予公司。本 6.11 節的義務將於直銷商協議書終止或有效期間到期後繼續有效。

## 7. 客戶團隊保護

7.1 PM 公司有責任保護其所有團隊的直銷商。已經終止直銷商身份的直銷商若想重新註冊，只可由之前同一推薦人推薦或自註銷直銷商賬戶最少 12 個月後才可。因過往一年內未曾購物，而被系統自動刪除的直銷商，可通過填寫新的直銷商申請表重新註冊成為直銷商，該直銷商可自由重新選擇推薦人。

7.2 客戶團隊保護事項適用於 PM 的所有顧客，該保護有效期為 6 個月。

7.3 有關親友/ 伴侶註冊詳情的條文，可在直銷商常見問題與答案的一欄下載。

## 8. 最終條款/ 修改/ 同意相關資料使用

8.1 PM 公司和其直銷商之間的合約夥伴關係受到香港法律的約束。

8.2 任何爭議的管轄法院是新加坡，如果直銷商在簽訂本合同或啟動法庭訴訟程序時既不是德國居民也不是住在德國，合約一方提出索賠要求在其管轄範圍內的另一方有權保持不變。

8.3 通過傳真或電郵方式撰寫的合約條款同樣具有約束力。

8.4 直銷商條款若有改動，PM 公司將通過書面形式通知直銷商。在通知發出之後的三個星期內，若直銷商沒有以書面方式提出異議，PM 公司將公佈有關條款所作出的修改。

8.5 我同意如我影響業務的運作和違反合約的條文，PM 公司可搜集、儲存、處理和自動使用我的個人資料以作調查。出於上述的目的，我的資料可透露給我的推薦人和 PM-International 盧森堡及區域總部，我亦同意 PM 公司當我用信用卡付款時，對我的信用度作出調查。我明白我可以在將來任何合適的時候，拒絕 PM 公司儲存，處理和使用我的個人資料。本直銷商條例構成本公司及直銷商之間達成共識的所有條款與條件，且取代關於這些協議主題的任何先前書面或口頭協議，不得以之前或同時之口頭或書面協議作為駁斥合約存在的證據。

8.6 個人資料的收集，當您成為直銷商後，PM 致力於保護直銷商們的私隱權。PM 向您蒐集和保存關於您的個人資料是為了以下用途：提供給您業務上的支援、作為直

銷商的利益、以及與您溝通關於 (i)您的直銷權和下線組織、(ii)獎金、以及(iii)其他有關的業務議題。您提交的所有資料為 PM 總部及區域總部所持有。

8.7 除非公司在發佈前不少於 7 個營業日收到您以書面拒絕 PM 使用您的個人資料，否則 PM 可以在公司活動和業務輔銷品及輔助服務中使用您的個人資料，包括但不限於您的姓名、照片、名銜、影像、錄音和書面材料。

如有任何決定上的爭議，PM-International 保留最終決定權

如中英文版本之條款及條件有任何差異，就各方面而言均以英文版本為準