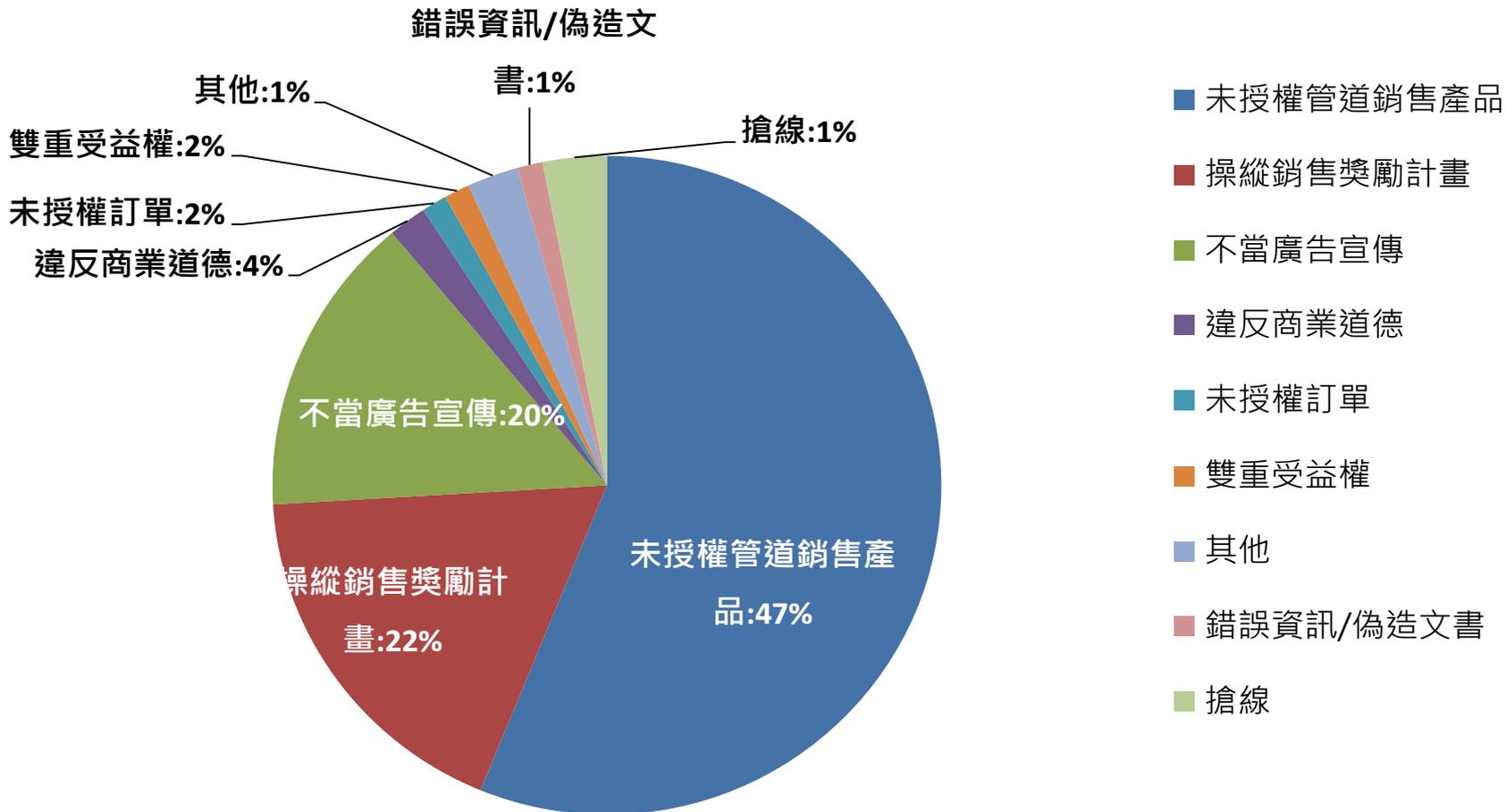


如新台灣2018年 會員商德統計概要

如新台灣2018年 會員商德統計概要

2018違規人數共162人(依違規類型)



*基於此文件的目的, 為呈現全面性的資訊總摘要, 部分違規類型已被合併在其他類型中

如新台灣2018年 會員商德統計概要

美商如新華茂股份有限公司台灣分公司經如新國際股份有限公司（以下簡稱“NU SKIN”）授權代表NU SKIN提供此商德統計資訊。

以下概要包括會員紀律委員會(簡稱“CRC”)就2018年1月至12月期間處理違規所作出的相應處理措施。

台灣會員違規總人數：162

<u>受影響級別</u>		<u>相應處理措施*</u>	
自用客戶:	30	證據不足:	0
會員:	74	教育/警告電話或信函:	67
品牌代表:	21	帳戶監管:	4
品牌大使:	11	列觀察期:	114
資深品牌大使:	8	降級:	0
經理級品牌大使:	7	扣除獎金(10%-30%):	47
總監級品牌大使:	4	合併/移線:	2
資深總監級品牌大使:	4	終止會籍:	36
執行總監級品牌大使:	3		
總裁級品牌大使:	0		

*1位會員可能同時受有多項處理措施

如新台灣2018年 會員商德統計概要

NU SKIN一直致力於確保業務營運符合相關法律法規及政策規範並同時保護消費者及顧客。公司亦致力確保其獨立會員朝著相同的目標而行動。公司深信一個有效的商德規劃應該關注以下五個重點：

- 公司的政策與程序
- 教育及訓練
- 紀律監管
- 處理措施
- 評估及監察

如新台灣2018年 會員商德統計概要

公司設立會員紀律委員會（簡稱“CRC”）以審核及監察會員業務活動。CRC每週召開一次會議並由主席及總監代表主導召集。CRC是由數名資深高級管理層成員所組成。CRC的目標如下：

- 發展及維護有關會員紀律及監督的政策規定。目前美商如新華茂股份有限公司台灣分公司特別關注未經授權管道的產品違規銷售及關於會員合規保薦行爲的教育。
- 教育及訓練會員應如何建立一個健全和長遠的業務。
- 監督商業交易法規及藥事法規的遵循情況。如新台灣及會員可以透過堅決遵守相關法律規範而提升公司聲譽。
- 執行會員協議書，包括政策與程序和銷售獎勵計劃的條款內容。