

如新台灣2022年會員商德統計概要

如新台灣2022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。為此，如新台灣建立了一套有效的商德計畫，並重點關注以下五個重點：

- ❖ **公司的政策與程序** — 制定和維護管理會員活動的政策和指南
- ❖ **教育及訓練** — 運用教育資源為會員提供合規和正確經營事業的培訓
- ❖ **紀律監管** — 主動監管及跟進會員的活動，以確保其與公司政策與各類指南規範一致
- ❖ **處理措施** — 對從事不當活動的會員採取適當行動及措施
- ❖ **評估及監察** — 定期檢視案件程序、加強各項管理與透明度確保效率和品質。

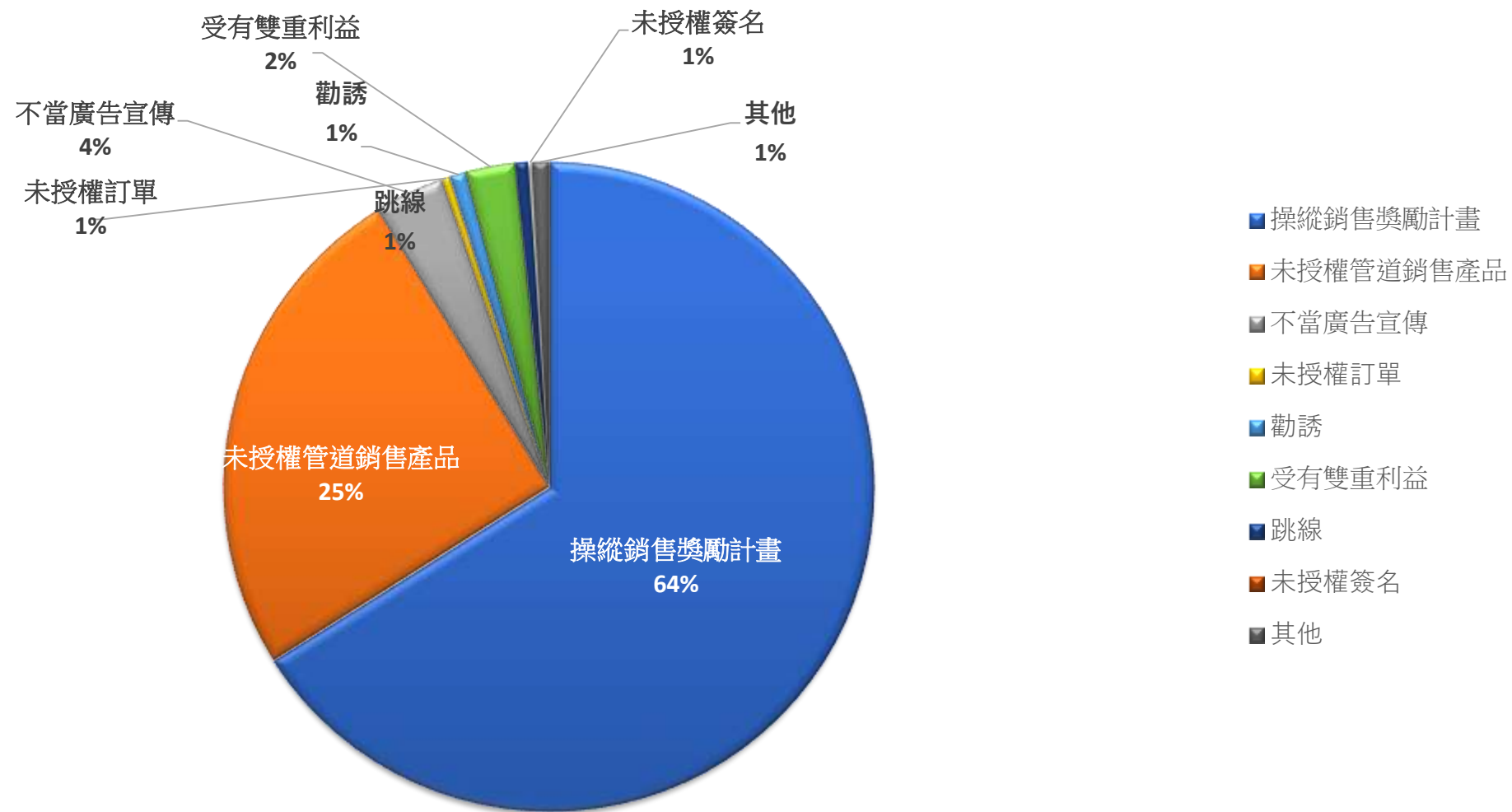
如新台灣2022年會員商德統計概要

此數據是由美商如新華茂股份有限公司台灣分公司代表如新國際股份有限公司（“如新”）提供。以下概要包括會員 紀律委員會(簡稱 “CRC”)就2022年1月至12月期間處理違規所作出的相應處理措施。台灣市場違規的會員 /自用客戶總數為 **489**。

Pin Titles		Remedial Measures*	
會員:	116	教育/警告電話或信函:	103
品牌代表:	44	合併/移線:	2
品牌大使:	4	終止會籍	189
資深品牌大使:	15	扣除獎金:	62
經理級品牌大使:	2	觀察期:	0
總監級品牌大使:	8	不予處分:	131
資深總監級品牌大使:	0	帳戶監管:	2
執行總監級品牌大使:	3	其他:	0
自用客戶:	297		

*One Brand Affiliate may incur multiple remedial measures

2022會員違規類型分佈*



*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2022年會員商德統計概要

如新全球商德總部已經建立社交媒體的教育計劃，目的是在教育會員透過網路從事活動時能合規。美商如新華茂股份有限公司台灣分公司商德部門作為該計劃的一部分，我們會定期與會員聯繫，就可能涉及違規的事業機會宣稱、產品宣稱和其他與網路活動相關的內容進行教育。

2022年，美商如新華茂股份有限公司台灣分公司商德部門對 2412 名會員進行了書面或口頭教育。

