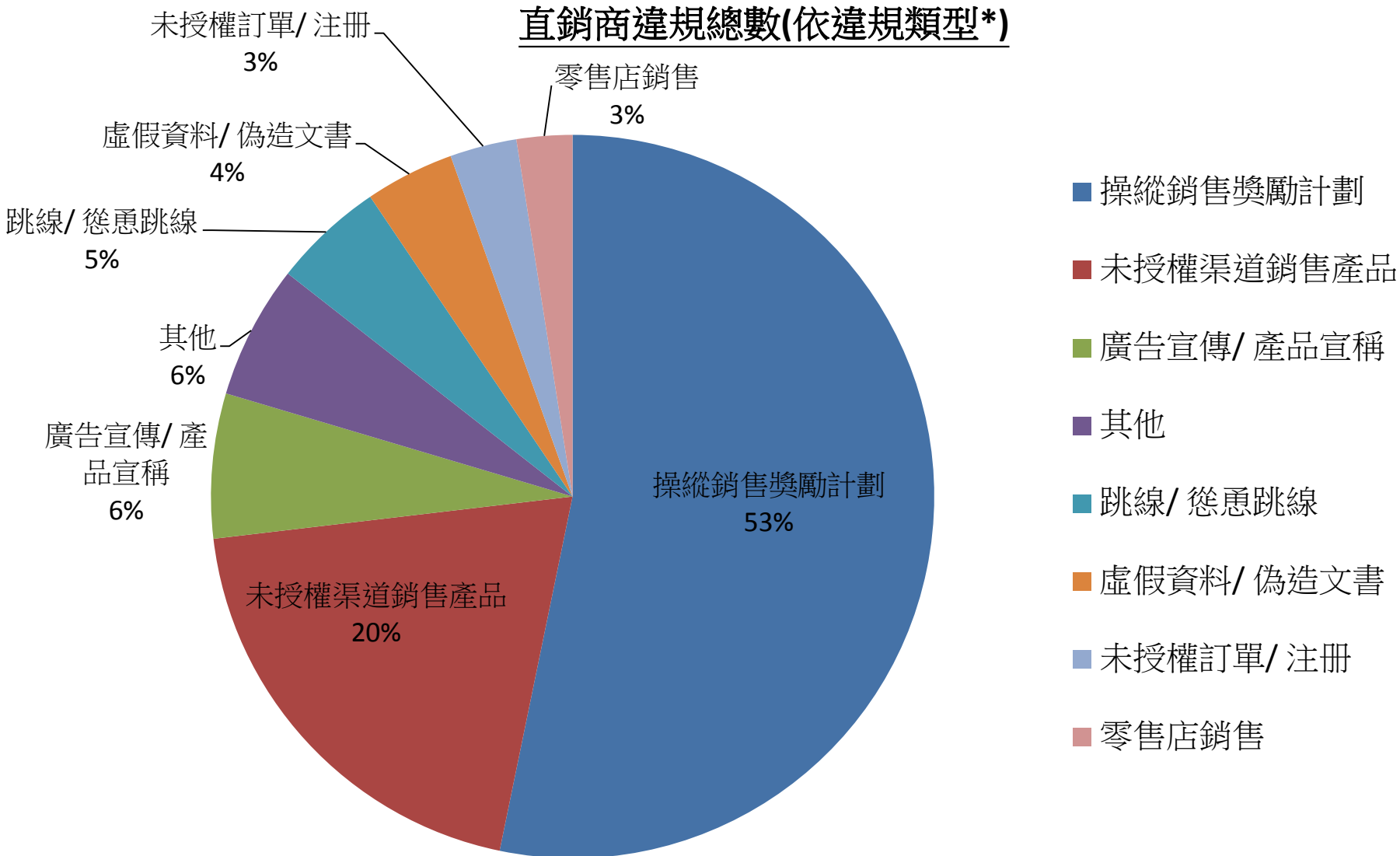


如新港澳2017年 直銷商商德統計概要

如新港澳2017年 直銷商商德統計概要

直銷商違規總數(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，某些違規類型已被合併在某種類型中

如新港澳2017年 直銷商商德統計概要

美國如新企業香港分公司經Nu Skin International, Inc.（以下簡稱“NU SKIN”）授權，代表NU SKIN提供此商德統計資訊。

以下概要包括直銷商紀律委員會(簡稱“DCRC”)就2017年1月至12月期間處理違規所作出的相應處理措施。

港澳直銷商的違規總人數：201

<u>直銷商級別*</u>		<u>相應處理措施**</u>	
直銷商:	105	證據不足:	2
直銷主任:	61	教育/ 警告電話或信函:	45
黃金級主任:	13	暫停業務:	6
青金級主任:	10	列觀察期:	88
紅寶石級主任:	3	降低級別:	2
綠寶石級主任:	4	扣除獎金 (10%-100%):	35
鑽石級主任:	1	合併/ 轉移帳戶:	3
藍鑽石級主任:	1	終止直銷權:	110
寰宇領袖:	3		

**1位直銷商可能同時受有多項處理措施

*要取得任何名銜的資格，您必須符合所有銷售獎勵計劃之要求，包括零售。如新公司並不保證所有直銷商都能獲得成功或賺取豐厚報酬。直銷商需要投入大量的時間和努力並持續堅持才能夠獲得一定的報酬。如欲了解NU SKIN如新的銷售計劃之詳情，請與當地的如新公司聯絡或瀏覽<http://www.nuskin.com>。

如新港澳2017年 直銷商商德統計概要

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直銷商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

如新港澳2017年 直銷商商德統計概要

公司設立直銷商紀律委員會（簡稱“DCRC”）以審核及監察直銷商業務活動。DCRC每週召開一次會議並由總裁及總監代表主導召集。DCRC是由數名資深高級管理層成員所組成。DCRC的目標如下：

- 制定及維持有關直銷商紀律及監督的政策規定。目前美國如新企業香港分公司特別關注未經授權渠道的產品違規銷售及關於直銷商合規保薦行爲的教育。
- 教育及訓練直銷商應如何建立一個健康和長遠的業務。
- 美國如新企業香港分公司及直銷商可以透過堅決遵守如新政策與程序規範的決心而提升公司聲譽。
- 執行直銷商協議書，包括政策與程序和銷售獎勵計劃的條款及條件。