

# 健身教練服務定型化契約應記載及不得記載事項

## Q&A

### 履約保證

**Q1：業者一定要辦理履約保證嗎？什麼情況不用辦？**

1. 依健身教練服務定型化契約應記載事項第 18 點第 1 項規定：「業者應就預收費用 50% 額度，提供履約保障。」
  2. 「但按堂逐堂或按月逐月收款者或預收堂數之費用，其累計金額在新臺幣 5,000 元以下者，不在此限。」，但書規定採「按堂收款」、「按月收款」、「預收費用累計 5,000 元以下」收費者不需提供履約保障。
  3. 特別說明，倘健身業者與民間融資公司配合，使消費者可按月付款，業者仍須辦理履約保證。因為消費者只是形式上按月付款，但實質上業者已從融資公司獲取全額費用（融資公司扣取服務費後），僅是融資公司按月向消費者收款，因此 業者既已取得全額費用，自應辦理履約保證，以確保消費者權益。
-

## Q2：按月收款不用辦履約保證，請問要如何計算？

1. 假設消費者向業者購買 24 堂教練課程（1 堂 1,500 元），期限為 3 個月，業者如果按月逐月收款者，也就是 1 個月收取 8 堂費用，就不用辦理履約保證。
2. 消費者購買 50 堂（1 堂 2,000 元），期限為 5 個月，業者如果按月逐月收款者，也就是 1 個月收取 10 堂費用，也不用辦理履約保證。

※提醒：由於實務常見消費者因不知其教練課程有期限限制，而衍伸消費糾紛，故 建議業者務必於契約中清楚記載期間起訖及過期效果，並請消費者於旁邊簽名確認，以減少日後消費糾紛。

---

## Q3：按月收款有限制堂數嗎？

1. 依一般消費者使用教練課之頻率，1 個禮拜約 2 到 3 次，因此原則建議業者販售按月收款之教練課時，1 個月課堂上限不得超過 8-12 堂。
  2. 倘業者過度銷售教練課，消費者可以依應記載事項第 10 點第 1 項第 1 款規定無條件解約。
-

#### Q4：履約保證方式有哪些？

1. 依信託法規定交付銀行（即信託業者）開立信託專戶管理辦理履約保證。
2. 金融機構會提供收取課程費用的 50% 額度履約保證。保證期間可以在簽訂契約時協調，但不能少於契約期限。
3. 經金融機構或電子支付機構提供價金保管服務，並先時存入金融機構之價金保管專戶或電子支付機構於金融機構開立之專用存款專戶，專款專用。
  - (1) 兼營信用卡或金融卡之金融機構開立價金保管專戶，並於消費者以信用卡或金融卡繳費時，先將消費者所預先支付之價錢 50% 額度存入前開專戶，即款項逕由兼營信用卡或金融卡之銀行保管，保管期間內如發行人破產宣告、遭撤銷登記、歇業或有其他事由，致無法履行對消費者交付商品或提供服務之義務時，該機構將依消費者請求返還預收款項。
  - (2) 專營或兼營電子機構
    - ① O' Pay 歐付寶（歐付寶電子支付股份有限公司）
    - ② GAMAPAY 橘子支付（橘子支行動支付股份有限公司）

- ③ ezPay 簡單付（簡單行動支付股份有限公司）
  - ④ PChome 國際連（國際連股份有限公司）
  - ⑤ 街口支付（街口電子支付股份有限公司）
  - ⑥ LINE Pay Money（一卡通票證股份有限公司）
  - ⑦ 悠遊付（悠遊卡股份有限公司）
  - ⑧ icash Pay（愛金卡股份有限公司）
  - ⑨ Happy Go Pay（遠鑫電子票證股份有限公司）
- 

**Q5：入會費及其他費用需要履約保證嗎？**

不需要，因為屬一次性費用。

## 通知之義務

### Q6：業者什麼情況要通知消費者？

當教練課時間如有異動，應依契約當初約定的方式於約定時間內通知消費者。假設業者與消費者約定好用簡訊方式於一天前通知消費者，當業者沒有依約定方式通知時，消費者得依約定方式請求業者於指定時間內補課或賠償。

---

### Q7：消費者什麼情形要通知業者？

1. 消費者應該先跟業者事先約定預約教練課的方式，如果沒約定的話則不需要預約。
2. 倘消費者無法於約定好的時間上教練課，應該要依契約當初約定的方式於約定時間內通知業者。
3. 沒通知的話，業者得依約定方式通知消費者補繳教練場地費用後，提供補課服務，未事先約定事項費用者，為無償提供補課服務。

## 終止契約

**Q8：消費者什麼情況下可以無條件解約？不需要負擔違約金？**

1. 當業者過度行銷教練課，導致消費者累計教練服務契約量（含同一業者不同教練），已達每週平均逾 5 堂課時。
  2. 雙方指定教練無法依約執行業務。但消費者同意替換其他教練者，不在此限。
  3. 業者變更履約地點，未經消費者同意。
  4. 消費者暫停教練課程服務超過 1 年。
- 

**Q9：消費者購買健身教練課 10 堂，契約期限還沒到，可以隨時終止契約嗎？**

消費者於健身教練契約期限屆滿前，得隨時終止契約，但業者可以向消費者收取違約金。

---

**Q10：消費者很喜歡 A 教練，當他離職了，消費者可以解除契約嗎？**

消費者必須仔細看契約是否有約定多位教練而非指定單一教練，如果消費者只有指定單一教練，教練離職，則業者不

得向消費者收取任何違約金。

如果契約有約定多位或非指定教練教練，消費者想提前終止契約，業者可以收取違約金。

---

**Q11：消費者購買 12 堂教練課，並已付款 12,000 元，1 堂 1,000 元，雙方約定 3 個月逐月分配使用完畢，亦即 1 個月至少使用 4 堂教練課。惟消費者於第 1 個月僅使用 3 堂課，在第 2 個月時要求業者終止契約，請問要怎麼計算退還費用？**

1. 退還費用之計算方式，退費應從第 2 個月剩餘的堂數計算，第 1 個月未使用之堂數不列入計算，故剩餘堂數為 8 堂。
2. 如果業者採不定額手續費，等於： $8,000 * 20\% = 1,600$  元（四捨五入）。
3. 業者應退還消費者之金額為  $(8 * 1,000) - 1,600 = 6,400$  元

※提醒：業者雖可與消費者約定每月最少使用之教練課程堂數，但由於此約定影響消費者權益重大，因此 業者需於契約上清楚記載，並建議業者要加強口頭說明，以避免日後產生爭議。

---

**Q12：消費者購買 12 堂教練課，並已付款 12,000 元，  
1 堂 1,000 元，雙方並沒有約定 3 個月逐月分配  
使用完畢。當消費者於第 1 個月僅使用 3 堂課，  
在第 2 個月時要求業者終止契約，要怎麼計算？**

未事先約定者，按未完成服務堂數佔契約總價額比例退還餘額，係指消費者購買 12 堂教練課程，1 堂 1,000 元計算，並無約定分配每月應使用堂數，則消費者在使用第 3 堂後要求終止契約，其退費則依未完成服務堂數 9 堂計算。終止契約之手續費，依雙方約定方式辦理。【方式如下：1.不收取。2.定額新臺幣 600 元。3.不定額：業者可選擇應退餘額 20% 計算，且以 9,000 元為上限。】

## 贈品之計算

**Q13：當消費者購買 10 堂教練課程總價 12,000 元（1 堂價格 1,200 元），業者贈送 2 堂教練課程，課程單價要怎麼計算？**

1. 業者如贈與消費者課程堂數，應一併納入契約範圍計算。  
故當消費者購買 10 堂教練課程總價 12,000 元（1 堂價格 1,200 元），業者贈送 2 堂教練課程，則業者贈與之 2 堂教練課程應納入契約範圍，消費者之契約應變成 12 堂教練課程，共 12,000 元（1 堂價格 1,000 元）。
2. 如果消費者使用 2 堂教練課程以後，與業者終止契約，則契約價值剩下 10,000 元，不得主張先使用的是贈與之堂數，要求退費 12,000 元。當業者以商品及其他內容為贈品，例如免除手續費或入會費皆應屬贈品，於契約終止時，業者不得向消費者要求返還贈送的商品、手續費或入會費差額等。