

SMĚRNICE A POSTUPY ACN

ACNP&P-CZ-3.1

Platné od 1. listopadu 2016

OBSAH

ÚVOD	5
Kodex provozní filozofie ACN	5
ACN a princip dokonalosti	5
Co je cílem těchto Zásad a postupů	5
1. DEFINICE	5
2. ZAHÁJENÍ A VEDENÍ VAŠEHO STATUSU DISTRIBUTORA	7
Váš vztah s ACN	7
Zahájení statusu distributora u ACN	7
3. VZNIK NEZÁVISLÉHO PODNIKATELE	7
Požadavky na všechny nezávislé podnikatele	7
Dodatečné požadavky na Přípustné podnikatelské subjekty	8
Požadavky na subjekty zapsané do obchodního rejstříku	8
Poskytování informací	9
Názvy Statusu distributora; Přiřazení ID podniku	9
Změny vlastnictví a zrušení PPS	9
Manželé/Životní partneři jako NP	9
Odpovědnost za výdaje	10
Prodloužení Statusu distributora	10
Ukončení Statusu distributora	10
Obnovení přerušného Statusu distributora	11
Prodej Statusu distributora	11
Úmrtí či pracovní neschopnost Nezávislého podnikatele	11
Vícenásobné Statusy distributora a Pravidlo 100 %	11
4. POVINNOSTI NEZÁVISLÉHO PODNIKATELE	12
Etický kodex a dodržování právních předpisů – Všeobecné povinnosti	12
Soulad se zákony a předpisy	12
Daně	13
Působení mimo vaši Domovskou zemi	13
5. PROPAGACE A PRODEJ SLUŽEB ACN, PRODUKTŮ ACN A PROGRAMU ACN OPPORTUNITY .	14
Obecné	14
6. PROPAGACE SLUŽEB ACN	16
Vyplnění a předložení Zákaznických smluv	16
Přijetí zákazníka a Datum nabytí účinnosti Zákaznických smluv	16
7. PRODEJ PRODUKTŮ ACN	16
Obecné	16

8. NÁKUP PRODUKTŮ NEZÁVISLÝM PODNIKATELEM	16
Všechny produkty musí být zakoupeny od ACN	16
Spojené objednávky	16
Program automatického zasílání	17
Nadbytečný nákup zásob a Pravidlo 80 %	17
9. NÁKUP PRODUKTŮ ZÁKAZNÍKY, KTEŘÍ NEJSOU NP	17
Nákup on-line	17
Přímý prodej Zákazníkům	17
Požadavky ve věci informací	17
Požadovaná faktura pro zákazníka	17
Cena	18
Vrácení Produktů ACN Nezávislým podnikatelům	18
Zakázané postupy při maloobchodním prodeji	18
10. ZAKÁZANÉ PRAKTIKY	19
Předložení nepravých Zákaznických smluv či informací	19
Zacílení na zranitelné a vysoce rizikové Zákazníky	19
Změna poskytovatele služeb bez zákaznickova souhlasu (Slamming)	19
Osobní získávání zákazníků a „kupení“	20
11. SAZBY, NÁLEŽITOSTI A PODMÍNKY VZTAHUJÍCÍ SE KE SLUŽBÁM ACN	20
Obecné	20
Kontakt s Obchodními partnery ACN	20
12. MARKETING A PROPAGACE	21
Filozofie Společnosti týkající se marketingu	21
Používání identity a duševního vlastnictví ACN	21
Propagace Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity	21
Tvorba a využívání marketingových materiálů	22
Výdělky a příjmové požadavky	22
Záruky sazeb a úspor	22
Prohlášení o produktech	22
Učinění prohlášení	23
Zakázaná prohlášení	23
Požadovaná prohlášení pro wellness produkty ACN	23
Webové stránky a sociální média	24
Soutěže a pobídky	24
Dotazy médií a vystupování v médiích	24
Použití Statusů distributora jako prostředků pro získání finančních prostředků	25
Co-Branding a Co-Marketing	25
Marketingové akce	25
13. BUDOVÁNÍ PRODEJNÍHO TÝMU	25
Prezentace Programu ACN Opportunity	25
Změna Patrona	26
Zákaz náboru napříč liniemi	26

Nabádání je zakázáno.....	27
Školení a dohled	27
14. PLÁN ODMĚN.....	27
Obecný popis.....	27
Definice	28
Způsobilost pro dosažené úrovně a odměnu	28
Odměna	28
Bonusy za maloobchodní prodej.....	29
Provize	29
Bonusy za získávání zákazníků (BZZ)	30
Ostatní bonusy	30
Správní poplatky.....	30
Snížení nebo zrušení odměny.....	30
Faktury a výpisy.....	30
15. VYŠETŘOVÁNÍ DODRŽOVÁNÍ PODMÍNEK A DISCIPLINÁRNÍ ŘÍZENÍ	31
Porušení podmínek a vyšetřování dodržování	31
Hlášení domnělých porušení.....	31
Proces vyšetřování	31
Dopisy s rozhodnutím	31
Odvolaání	31
Disciplinární řízení	32
Pozastavení	32
Ukončení	32
Odpovědnost Upline	32
Spolupráce při vynucování práva	32
Spory mezi NP	33
16. OCHRANA OSOBNÍCH ÚDAJŮ A DŮVĚRNÉ INFORMACE.....	33
17. DODATEČNÉ INFORMACE – ČESKÁ REPUBLIKA	34
Soulad se zákony a předpisy.....	34
Získání živnostenského listu	34
Daně	34
Přípustné podnikatelské subjekty	35

ÚVOD

Kodex provozní filozofie ACN

Zakladatelé ACN věří ve vedení příkladem spíše než v řízení prostřednictvím příkazů.

Vedení ACN prokázalo vysokou úroveň integrity a úspěch jak v oblasti prodeje, tak na podnikové úrovni. Proto se vedení zavázalo řídit se níže uvedenými Zásadami a postupy.

ACN a princip dokonalosti

Společnost ACN usiluje o dokonalost:

- (a) udržováním nejvyššího stupně integrity na každé úrovni;
- (b) nabízením kvalitních produktů a služeb za konkurenceschopné ceny;
- (c) poskytováním pohotového a zdvořilého servisu od dynamického týmu podpory; a
- (d) zpracováním všech objednávek rychle a efektivně.

ACN tyto cíle stanovila za účelem poskytnout každému NP tu nejlepší příležitost vybudovat úspěšné podnikání.

ACN z využití této příležitosti nikoho nevyloučí na základě rasy, věku, pohlaví, manželského stavu, sexuální orientace, etnického či národnostního původu, náboženství, invalidity nebo na jiném základě zakázaném zákonem.

Co je cílem těchto Zásad a postupů

Zásady a postupy ACN:

- (a) upravují aktivity Nezávislých podnikatelů (nebo „NP“) ACN napříč evropskými trhy ACN;
- (b) poskytují důležité praktické rady, které vám pomohou zahájit a udržovat Status distributora a procesy, kterými se musíte řídit; a
- (c) tvoří součást smlouvy mezi vámi a ACN a měli byste si jej přečíst společně s Příhláškou a Smlouvou Nezávislého podnikatele (nebo „Smlouva NP“) a Plánem odměn pro vaši Domovskou zemi. ACN si vyhrazuje právo kdykoliv tyto Zásady a procesy měnit.

Tyto Zásady a procesy si důkladně pročtěte a ujistěte se, že všemu rozumíte.

Tyto zásady a procesy obsahují mimo jiné informace specifické pro určité země, které doplňují standardní podmínky platné pro váš Status distributora. V případě rozdílů mezi standardními podmínkami a dodatečnými pravidly jsou určující dodatečná pravidla.

Máte-li jakékoliv otázky týkající se těchto Zásad a procesů, kontaktujte svého Patrona, navštivte [Back Office pro NP](#) na adrese www.acneuro.com nebo kontaktujte Servis pro NP ACN.

1. DEFINICE

1.1 V těchto Zásadách a postupech:

„ACN“, „nás“ a „my“ znamená společnost ACN, se kterou jste podepsali Smlouvu, či jakýkoliv jiný člen skupiny společností ACN.

„Skupina ACN“ znamená všechny právnické osoby pod společným vlastnictvím se společností ACN, se kterou jste podepsali smlouvu.

„Podnikatelské nástroje ACN“ znamenají školicí a marketingové materiály vytvořené společností ACN nebo obchodním partnerem ACN exkluzivně pro ACN a dostupné k zakoupení nezávislými podnikateli na webových stránkách podnikatelských nástrojů ACN.

„Obchodní partner ACN“ je osoba, se kterou má společnost ACN uzavřenou smlouvu o poskytování služeb ACN, produktů ACN nebo programu ACN Opportunity. NP nejsou obchodními partnery ACN.

„Produkty ACN“ jsou wellness produkty a produkty pro osobní péči nabízené Zákazníkům společností ACN nebo NP.

„Služby ACN“ jsou telekomunikační služby, služby v oblasti energie, zabezpečení domácnosti nebo jiné služby nabízené Zákazníkům společností ACN nebo Obchodním partnerem ACN.

„Program ACN Opportunity“ představuje obchodní příležitost poskytnutou společností ACN k propagaci a prodeji služeb ACN, produktů ACN a programu ACN Opportunity.

„Webová stránka Benevita“ znamená www.benevita.eu. Webové stránky Benevita jsou dostupné prostřednictvím Online obchodu NP nebo přímo.

„Podmínky prodeje“ označují podmínky platné pro nákup Produktů ACN prostřednictvím Webových

stránek Benevita.

„**Plán odměn**“ znamená aktuální plán provizí a bonusů specifický pro danou zemi, podle kterého je NP odměňován společností ACN za úspěšnou propagaci a prodej služeb ACN či Produktů ACN. Částky získané za prodej produktů ACN nezávislým podnikatelem přímo zákazníkům nejsou součástí plánu odměn.

„**Zákazník**“ je osoba, která kupuje Služby ACN nebo Produkty ACN. NP jsou při nákupu Služeb ACN a Produktů ACN pro svou vlastní potřebu považováni za zákazníky.

„**Zákaznická smlouva**“ je smlouva mezi Zákazníkem a ACN nebo Obchodním partnerem ACN za účelem zakoupení Služeb ACN neb Produktů ACN. Prodej Produktů ACN Nezávislým podnikatelem Zákazníkem není Zákaznickou smlouvou podle těchto Zásad a postupů.

„**APP**“ označuje Asociaci přímého prodeje. APP jsou obchodní asociace, které reprezentují odvětví přímého prodeje. „**Kodex APP**“ označuje etický kodex stanovený APP. Kodexy APP obsahují pravidla, kterými se řídí přímý prodej a která jsou závazná pro ACN a NP.

„**Status distributora**“, „**Aktivita**“ nebo „**Pozice**“ představuje vaši obchodní aktivitu v roli NP.

„**Downline**“ znamená:

- (a) všechny NP, kteří jsou pod vaší přímou patronací; a
- (b) všechny ostatní NP pod patronací těchto osob. Společně tito NP vytvářejí váš prodejní tým ACN.

„**Datum nabytí účinnosti**“ znamená datum přijetí žádosti a smlouvy nezávislého podnikatele společností ACN a uvědomění NP o takovém přijetí.

„**Domovská země**“ je země, v níž byl Status distributora původně založen.

„**Back Office pro NP**“ znamená adresu www.acneuro.com nebo jakoukoliv jinou webovou stránku poskytovanou společností ACN, kde mohou NP najít nástroje podpory a další materiály, které jim pomohou při jejich aktivitách v rámci ACN.

„**Nezávislý podnikatel**“, „**NP**“ nebo „**vy**“ označuje osobu – Fyzickou osobu, nebo Přípustný podnikatelský subjekt – která založila Status distributora ACN.

„**Fyzická osoba**“ je fyzická osoba a „**Přípustný podnikatelský subjekt**“ (neboli „**PPS**“) je právní subjekt jako například akciová společnost nebo obchodní partnerství.

„**Duševní vlastnictví**“ znamená veškeré ochranné

známky, značky služeb, obchodní názvy, materiály chráněné autorskými právy, know-how, obchodní dokumentace, provozní metody, procesy a systémy a další vlastnická práva náležející jakémukoliv členovi Skupiny ACN.

„**Vzorový formulář pro odstoupení od smlouvy**“

znamená šablonu formuláře poskytovanou společností ACN, kterou mohou NP poskytnout svým zákazníkům při prodeji produktů ACN. „**Životní partner**“ je osoba, která je v občanskoprávním svazku nebo registrovaném domácím partnerství s NP a pro účely právní, daňové a jiné je brána jako manžel/manželka. Aby mohla být osoba považována za Životního partnera, musí být vztah mezi NP a Životním partnerem registrovaný u příslušných vládních orgánů v Domovské zemi NP. Jestliže Domovská země NP nepovoluje registraci takových vztahů mimo manželství, měl by NP kontaktovat Servis pro NP ACN a zjistěte, jaké možnosti mohou být dostupné.

„**On-line obchod**“ jsou osobní webové stránky NP hostované a poskytované společností ACN, které může NP použít k propagaci služeb ACN a produktů ACN.

„**Poplatek za prodloužení**“ znamená platbu požadovanou za prodloužení statutu distributora po vypršení počáteční doby nebo jakéhokoliv následného prodloužení.

„**Zahajovací poplatek Obchodního poradce**“ je povinný jednorázový poplatek, který dává NP právo propagovat a prodávat služby ACN a produkty ACN a propagovat program ACN Opportunity v jejich domovské zemi během doby trvání jejich smlouvy se společností ACN.

„**Zahajovací poplatek na pozici Team Trainer**“ je povinný jednorázový poplatek, který dává NP právo propagovat a prodávat služby ACN a produkty ACN a propagovat program ACN Opportunity v libovolné zemi, ve které skupina ACN působí, během doby trvání jejich smlouvy se společností ACN.

„**Zahajovací balíček**“ je výběr produktů ACN a podnikatelských nástrojů ACN, které NP začínající jako Team Trainer získá v rámci zahajovacího poplatku na pozici Team Trainer a který mu napomáhá v rozvíjení jeho aktivit.

„**Doba platnosti**“ znamená:

- (a) časový úsek začínající datem nabytí účinnosti a končící 12 měsíců od data, kdy NP uhradí zahajovací poplatek

- obchodního poradce nebo na pozici Team Trainer („Počáteční doba“); nebo
- (b) jakékoliv 12měsíční období prodloužení („Prodloužení“).

„**Patron**“ je NP, pod jehož ID podniku se noví NP registrují do databáze ACN. Toto může být osoba, která uvedla nového NP do ACN nebo jiný NP, ke kterému je nový NP následně převeden.

„**Upline**“ znamená:

- (a) vašeho Patrona; a
- (b) všechny ostatní NP nad vaším Patronem ve stejném prodejním týmu ACN.

2. ZAHÁJENÍ A VEDENÍ VAŠEHO STATUSU DISTRIBUTORA

Váš vztah s ACN

- 2.1 Jako NP jste samostatně výdělečně činný nezávislý podnikatel.
- 2.2 NP:
- (a) není zaměstnancem, partnerem, jednatelům ani právním zástupcem ACN.
- (b) si může zvolit vlastní prostředky, metody, způsob práce a dobu a místo činnosti, které podléhají pouze závazkům vyplývajícím ze Smlouvy NP a těchto Zásad a postupů; a
- (c) nesmí tvrdit, naznačovat či prohlašovat, že je zaměstnancem ACN, a potenciálnímu NP nesmí tvrdit, naznačovat ani prohlašovat, že se stane zaměstnancem ACN.
- 2.3 V některých zemích je ACN povinna z částek vyplácených NP srážet daně a/nebo sociální příspěvky a zasílat tyto částky příslušným státním úřadům.
- 2.4 Toto nezakládá existenci pracovního vztahu zaměstnavatel-zaměstnanec.

Zahájení statusu distributora u ACN

- 2.5 NP si může vybrat, zda se do ACN přidá jako Team Trainer nebo jako obchodní poradce.
- 2.6 NP, který do ACN vstoupí na pozici Team Trainer, může:
- (a) propagovat a prodávat služby ACN a produkty ACN;
- (b) propagovat program ACN Opportunity; a
- (c) být přímým patronem NP.

- 2.7 Team Trainer může uplatňovat jakákoliv výše uvedená práva v libovolné zemi, ve které skupina ACN působí, za předpokladu, že dodržuje místní zákony, předpisy a kodexy APP.
- 2.8 NP, který do ACN vstoupí na pozici obchodního poradce, může:
- (a) propagovat a prodávat služby ACN a produkty ACN; a
- (b) propagovat program ACN Opportunity.
- 2.8 Obchodní poradci mohou jakkoliv uplatňovat výše uvedená práva pouze ve vlastní domovské zemi.
- 2.9 Obchodní poradci nemají povoleno být přímými patrony NP v žádné zemi.
- 2.10 NP, který do ACN vstoupí jako obchodní poradce, může vylepšit svou pozici na pozici Team Trainer uhrazením zahajovacího poplatku na pozici Team Trainer. Vylepšení lze provést prostřednictvím Back Office pro NP.

3. VZNIK NEZÁVISLÉHO PODNIKATELE

Požadavky na všechny nezávislé podnikatele

- 3.1 NP se můžete stát jako Fyzická osoba nebo Přípustný podnikatelský subjekt.
- 3.2 Chcete-li se stát NP, musíte:
- (a) vyplnit Přihlášku a Smlouvu Nezávislého podnikatele, kterou najdete na adrese www.acneuro.com;
- (b) uhradit zahajovací poplatek obchodního poradce nebo zahajovací poplatek na pozici Team Trainer; a
- (c) poskytnout jakékoliv dodatečné informace a dokumenty, které může ACN vyžadovat.
- 3.3 Smlouva musí být podána Fyzickou osobou, která se chce stát NP.
- 3.4 V případě PPS musí být Smlouva podána osobou, která je oprávněna k dohledu nad činností PPS (kterou nazýváme „**Primární kontakt**“).
- 3.5 Fyzická osoba – NP musí být:
- (a) starší 18 let;
- (b) občanem své Domovské země; a
- (c) oprávněn v Domovské zemi pracovat jako nezávislý podnikatel.
- 3.6 PPS musejí:
- (a) být založeny dle práva země, ve které zřizují Status distributora; a

(b) být době zaslání Smlouvy existovat.

- 3.7 Datum nabytí účinnosti vašeho Statusu distributora je datum, kdy vás společnost ACN uvědomí, že vaše přihláška byla přijata.
- 3.8 Pokud je vaše Přihláška neúplná nebo nepřesná, váš Status distributora bude oddálen, dokud ACN neobdrží požadované informace a dokumenty.

Dodatečné požadavky na Přípustné podnikatelské subjekty

- 3.9 NP může svůj Status distributora provozovat založením Přípustného podnikatelského subjektu.
- 3.10 Forma PPS se může lišit zemi od země; dle ACN se však NP zpravidla mohou stát obchodní partnerství, podniky jednotlivců a společnosti s ručením omezeným.
- 3.11 NP se nemohou stát veřejné společnosti, společnosti kótované na burze, akciové společnosti a neziskové organizace.
- 3.12 ACN má výhradní právo rozhodnout, zda se určitý typ právního subjektu může stát NP. Více informací ohledně vaší země najdete v článku 17 Dodatečných informací.
- 3.13 PPS musí splňovat povinnosti uvedené v člancích 3.1 až 3.6 a požadavky stanovené v člancích 3.17 až 3.23.
- 3.14 NP, který v rámci Statusu distributora přejde z formy Fyzické osoby na formu PPS, musí v okamžiku přechodu splňovat dodatečné požadavky. Nový či převedený Status distributora bude pozastaven až do okamžiku splnění těchto požadavků.
- 3.15 Je-li Status distributora ve vlastnictví právního subjektu, který není PPS, může ACN požadovat převod Statusu distributora na PPS nebo pozastavit či zrušit Status distributora.
- 3.16 PPS a jejich akcionáři, nominální vlastníci, ředitelé a společníci musí dodržovat pravidla o vícenásobných Statusech distributora a Pravidlo 100 %, která jsou stanovena v člancích 3.74 až 3.75. Všichni akcionáři, nominální vlastníci, ředitelé a společníci v PPS jsou společně a nerozdílně odpovědní ACN za aktivity PPS.

Požadavky na subjekty zapsané do obchodního rejstříku

- 3.17 PPS organizovaný jako subjekt zapsaný do obchodního rejstříku (společnost s ručením

omezeným, obchodní partnerství, společnost s jediným vlastníkem atd.) musí společnosti ACN poskytnout přinejmenším následující informace a dokumenty (dále jen „**Obchodní dokumenty**“):

- (a) kopie (i) výpisu z obchodního rejstříku a (ii) partnerské smlouvy, stanov společnosti a zakladatelské listiny; osvědčení o založení nebo jiný pro ACN přijatelný dokument, který dokládá existenci PPS;
- (b) jména, adresy a vlastnické podíly všech osob s 5 % a vyšším právním nárokem či vlastnickým podílem v PPS; a
- (c) jména a adresy (adresa, telefonní čísla a e-mailové adresy) hlavních partnerů nebo ředitelů PPS.
- 3.18 ACN může dle vlastního uvážení požadovat dodatečné informace a dokumenty.
- 3.19 PPS musí jednoho ze svých partnerů, ředitelů nebo řídicích pracovníků určit Primárním kontaktem pro Status distributora.
- 3.20 Primární kontakt:
- (a) musí předložit Přihlášku nezávislého podnikatele a Smlouvu NP;
- (b) potvrzuje, že provoz Statusu distributora spadá do rámce povolených obchodních aktivit PPS, jak je stanoveno v Obchodních dokumentech společnosti přijatelných dle článku 3.17 (a)(ii); a
- (c) je odpovědný za dohled nad aktivitami PPS a za veškerou komunikaci s ACN.
- 3.21 PPS může jako Ostatní kontakty určit ostatní akcionáře, partnery, ředitele nebo úředníky.
- 3.22 Primární a Ostatní kontakty mají plnou pravomoc jednat jménem Statusu distributora.
- 3.23 PPS může určit také osoby, které nejsou NP a nemají vlastnické podíly na Statusu distributora, jako „Oprávněné kontakty“. Oprávněný kontakt má omezenou pravomoc jednat jménem PPS a v žádném případě nesmí:
- (a) měnit údaje o Statusu distributora (životopisné údaje, bankovní údaje, hesla atd.);
- (b) rušit, obnovovat či ukončovat Status distributora;
- (c) převádět Zákazníky či NP z Downline z nebo do účtu NP;

- (d) propagovat nebo prodávat Služby ACN nebo Produkty ACN nebo zaštiťovat jako Patron nové NP; nebo
- (e) přidávat či pozměňovat Ostatní kontakty či Oprávněné kontakty.

Poskytování informací

- 3.24 Potenciální NP musí zajistit, aby veškeré informace předložené ACN byly přesné a úplné. Nepřesné nebo neúplné informace mohou vést k zamítnutí Smlouvy nebo jejímu oddálení, dokud nebudou dodány správné a úplné informace.
- 3.25 NP musí:
 - (a) udržovat informace poskytnuté ACN v souvislosti se svým Statusem distributora aktualizované; a
 - (b) okamžitě ACN nahlásit jakoukoli změnu jména, adresy, telefonního čísla, e-mailové adresy či bankovního účtu.
- 3.26 Většinu změn lze předložit on-line prostřednictvím Back Office pro NP nebo kontaktováním Servisu pro NP.

Názvy Statusu distributora; Přiřazení ID podniku

- 3.27 Pokud jste Fyzická osoba, váš Status distributora musí být veden na vaše osobní jméno.
- 3.28 V případě PPS musí být název vašeho Statusu distributora uveden ve vašich Obchodních dokumentech. ACN si vyhrazuje právo z jakéhokoli důvodu odmítnout jméno Statusu distributora.
- 3.29 V okamžiku, kdy se stanete Nezávislým podnikatelem, vám bude coby NP přiděleno unikátní číslo nazvané „ID podniku“, které je jedinečným identifikátorem Statusu distributora NP.
- 3.30 NP by měl:
 - (a) podporovat své Zákazníky k uvádění jeho ID podniku na všech Zákaznických smlouvách; a
 - (b) uvést své ID podniku na jakoukoliv Smlouvu NP ve které působí jako Patron.
- 3.31 Neuvedení vašeho ID podniku může mít za následek to, že vám nebudou připsány nákupy Zákazníků nebo ve vašem prodejním týmu nebudou zahrnuti NP.

Změny vlastnictví a zrušení PPS

- 3.32 V případě změn vlastnictví v rozsahu 20 % či více musí PPS obdržet předchozí schválení od ACN.
- 3.33 Jakmile je změna hotová, PPS musí ACN poskytnout nové Obchodní dokumenty.
- 3.34 Změny právního či bezprostředního vlastnictví v rozsahu 50 % či více jsou považovány za prodej a podléhají požadavkům článků 3.64 až 3.69.
- 3.35 PPS může nahradit odcházejícího akcionáře, ředitele, společníka či vlastníka, pokud nový akcionář, ředitel, společník či vlastník není NP nejméně předchozích 12 měsíců.
- 3.36 PPS musí poskytnout nové Obchodní dokumenty. Odcházející akcionář, ředitel, společník či vlastník může založit nový Status distributora s podmínkou, že je-li tento nový Status distributora založen do 12 měsíců od odchodu, musí být pod záštitou PPS jako Patrona.
- 3.37 Jestliže dojde ukončení činnosti PPS s jedním nebo více akcionářem či partnerem, lze Status distributora převést na zbývající akcionáře nebo partnery v souladu s Pravidlem 100 % uvedeným v článcích 3.74 až 3.75 za předpokladu, že nabyvatelé splňují právní a odborné požadavky uvedené v článku 3. Pokud by převedení způsobilo porušení Pravidla 100 %, musí být ukončen jeden nebo více Statusů distributora.

Manželé/Životní partneři jako NP

- 3.38 Manželský pár a Životní partneři se mohou do ACN přidat jako NP a pracovat pod jedním společným nebo pod samostatnými Statusy distributora (**Poznámka:** V Itálii a Francii jsou z právních a daňových důvodů vyžadovány samostatné Statusy distributora).
- 3.39 Pokud Manželé nebo Životní partneři provozují stejný Status distributora, musí být v rámci Statusu distributora uvedena obě jména.
- 3.40 Pokud Manželé nebo Životní partneři vedou samostatné Statusy distributora, jeden Manžel nebo Životní partner musí být Patronem druhého.
- 3.41 ACN může požadovat převedení Statusu distributora za účelem zajištění dodržení těchto požadavků.

- 3.42 Jestliže se z NP se samostatnými Statusy distributora stanou Manželé nebo Životní partneři, jeden z NP musí prodat nebo ukončit svůj Status distributora a:
- (a) přidat se do Statusu distributora druhého NP; nebo
 - (b) otevřít nový Status distributora pod záštitou Statusu distributora druhého NP.
- 3.43 Prodej Statusu distributora podléhá podmínkám uvedeným v článcích 3.64 až 3.69. Zákazníci a Downline zůstávají v rámci prodaného nebo ukončeného Statusu distributora.
- 3.44 Pokud NP nesplní podmínky článku 3.43, ACN může, zcela dle vlastního uvážení, ukončit Status distributora založený jako poslední v pořadí.
- 3.45 V případě rozvodu manželství nebo ukončení životního partnerství musí NZP informovat ACN o dopadech na Status distributora předložením písemného prohlášení podepsaného oběma NP nebo příslušné soudní rozhodnutí.
- 3.46 V případě sporu mezi NP ohledně vlastnictví Statusu distributora může ACN Status distributora pozastavit do doby vyřešení sporu.
- 3.47 Je-li společný Status distributora zrušen, neobnoven či ukončen, ani jeden z partnerů nesmí zahájit nový Status distributora po dobu 12 měsíců.
- 3.48 Partner oprávněný jednat jménem Statusu distributora může požádat o opětovnou aktivaci původního Statusu distributora, kterou může ACN garantovat dle vlastního uvážení a za předpokladu, že takový partner splňuje právní a odborné požadavky stanovené v článku 3.

Odpovědnost za výdaje

- 3.49 Jako NP vedete své podnikání sami za sebe a jste proto výhradně odpovědní za veškeré výdaje, dluhy a závazky vzniklé ve spojitosti s vaším Statusem distributora.
- 3.50 Tyto výdaje mohou zahrnovat, ale nejsou omezeny na, licenční poplatky nebo poplatky za povolení požadované pro podnikání; poplatky za právní, daňové a jiné profesní poradenství; pojištění; nájem kancelářských prostor, vybavení a výlohy; cestovné, diety, výdaje za zábavu a ubytování; a výdaje spojené s prodejem nebo prezentací Služeb ACN,

Produktů ACN a Programu ACN Opportunity potenciálním Zákazníkům a NP.

Prodloužení Statusu distributora

- 3.51 Počáteční doba trvání Statusu distributora NP je 12 měsíců od Data nabytí účinnosti.
- 3.52 Má-li NP zájem pokračovat ve Statusu distributora, musí podat žádost o prodloužení (dostupná prostřednictvím Back Office pro NP) a uhradit Poplatek za prodloužení.
- 3.53 ACN si vyhrazuje právo dle vlastního uvážení odmítnout žádost o prodloužení.
- 3.54 Prodloužením se založí nová Smlouva mezi NP a ACN podléhající aktuálním obchodním podmínkám ACN.
- 3.55 Prodloužení se provádí na dobu 12 měsíců od:
- (a) data konce platnosti počáteční doby/prodloužení; nebo
 - (b) data úhrady Poplatku za prodloužení v případě, že je Status distributora prodloužen 30 dní po datu konce platnosti počáteční doby/prodloužení.
- 3.56 NP, který neuhradí Poplatek za prodloužení do data konce platnosti Počáteční doby/Prodloužení („Datum prodloužení“), se po dobu od Data prodloužení do data uhrazení Poplatku za prodloužení vzdává svého práva na kvalifikace a odměnu.
- 3.57 Není-li Status distributora prodloužen do 12 měsíců od Data prodloužení, stane Status distributora neaktivním a po NP bude požadováno založení nového Statusu distributora.

Ukončení Statusu distributora

- 3.58 Status distributora můžete kdykoli ukončit zasláním písemné výpovědi společnosti ACN s 14 denním předstihem.
- 3.59 Ukončením Statusu distributora jste zbaveni všech závazků jako NP a ztrácíte veškerá práva jako NP, včetně práva na výplatu získané, ale nevyplacené odměny.
- 3.60 Pokud Status distributora ukončíte do 14 dní od uzavření smlouvy NP:
- (a) obdržíte plnou náhradu zahajovacího poplatku obchodního zástupce nebo zahajovacího poplatku na pozici Team Trainer; a

- (b) můžete mít také právo vrátit Produkty ACN a podnikatelské nástroje ACN, které jste zakoupili, a získat za ně náhradu.

- 3.61 Pokud jste do ACN vstoupili na pozici Team Trainer, obdržíte zahajovací balíček. Pouze pro samotný zahajovací balíček začíná doba vrácení běžet od data doručení zahajovacího balíčku.
- 3.62 V závislosti na době, kdy svůj Status distributora ukončíte, platí různá práva a procesy. Vysvětlení, jak ukončit váš Status distributora a jak vrátit Produkty ACN a podnikatelské nástroje ACN, najdete ve Smlouvě NP nebo získáte od Back Office pro NP.

Obnovení přerušného Statusu distributora

- 3.63 Dřívější NP, který se rozhodne opětovně připojit k ACN do 12 měsíců po zrušení, neprodloužení či ukončení svého Statusu distributora, tak může učinit pouze pod stejným Patronem (nebo pod prvním aktivním NP z Upline v případě, že původní Patron již není NP).
- 3.64 Pokud byl NP převeden pod nového Patrona dle ustanovení článků 3.17 až 3.23, musí NP:
 - (a) obnovit svůj Status distributora pod záštitou nabývajících Patrona; a
 - (b) uzavřít novou Smlouvu NP a uhradit zahajovací poplatek obchodního zástupce nebo zahajovací poplatek na pozici Team Trainer.

Prodej Statusu distributora

- 3.65 Prodeje Statusů distributora musí být schváleny ACN.
- 3.66 Při žádosti o schválení musí NP zaslat ACN písemnou žádost, v níž budou uvedena jména, adresy a kontaktní údaje prodejce a kupujícího a popis vyplácené částky.
- 3.67 Po přijetí požadavku prodeje dle článku 3.65 zašle ACN NP požadovanou dokumentaci k vyplnění prodejcem a kupujícím.
- 3.68 Navrhovaný kupující musí splňovat požadavky článků 3.1 až 3.37, včetně platných právních a odborných požadavků dle článku 3, a nesmí již dříve působit jako NP ACN.
- 3.69 ACN si vyhrazuje právo odmítnout navrhovaný prodej z jakéhokoli důvodu.
- 3.70 Je-li prodej schválen, bude prodávajícímu NP účtován manipulační poplatek.

Úmrtí či pracovní neschopnost Nezávislého podnikatele

- 3.71 Pokud NP zemře či se stane pracovně neschopným, práva Statusu distributora mohou být NP dočasně či trvale převedena na určeného nástupce.
- 3.72 Po nástupci může být požadováno podepsání nové Smlouvy NP (**Poznámka:** V Polsku a Itálii bude nástupci vydána nová identifikační karta.). Je-li nástupce mladší 18 let, může být Status distributora na základě písemného souhlasu ACN spravován opatrovníkem až do doby, kdy nástupce dosáhne věku 18 let.
- 3.73 Je-li převod Statusu distributora dočasné povahy z důvodu pracovní neschopnosti, odpovědnost za Status distributora přejde zpět na původního NP v okamžiku oznámení ACN o skončení neschopnosti.
- 3.74 Pokud NP zemře či se stane neschopným práce a neurčil svého nástupce, Status distributora bude pozastaven do okamžiku, kdy ACN obdrží soudní či jiné oznámení informující o dispozičním právu ke Statusu distributora.

Vícenásobné Statusy distributora a Pravidlo 100 %

- 3.75 Fyzická osoba nebo PPS smí současně vlastnit, spravovat či mít podíl pouze v jednom (1) statusu distributora, vyjma případů povolených těmito zásadami a postupy a s předchozím písemným schválením ze strany ACN.
- 3.76 Kromě toho:
 - (a) osoba může jako Primární kontakt Statusu distributora vystupovat pouze jednou;
 - (b) bankovní účet používaný pro vyplácení odměn NP může být používán pouze jedním Statusem distributora, s výjimkou samostatných Statusů distributora provozovaných Manžely nebo Životními partnery;
 - (c) osoba nesmí podepsat Smlouvu NP nebo být zapojená do Statusu distributora jiného NP, pokud má stávající Status distributora nebo vlastnila, spravovala nebo se účastnila jiného Statusu distributora v předchozích 12 měsících; a
 - (d) osoba, která opustí PPS, může otevřít

nový Status distributora, pouze pokud uplyne 12 měsíců od odchodu z PPS nebo pokud je nový Status distributora přímo pod záštitou PPS jako Patrona.

- 3.77 Pokud ACN osobě povolí zapojit se do více než jednoho (1) Statusu distributora, pak kombinovaný podíl dané osoby ve všech Statusech distributora nesmí přesáhnout 100 % a všechny Statusy distributora, v nichž má fyzická osoba podíl, musí být ve stejném prodejním týmu a být pod svou vzájemnou záštitou Patrona.

4. POVINNOSTI NEZÁVISLÉHO PODNIKATELE

Etický kodex a dodržování právních předpisů

– Všeobecné povinnosti

- 4.1 ACN podniká otevřeným, etickým a důvěryhodným způsobem a od Nezávislých podnikatelů očekává totéž.
- 4.2 Od NP se očekává, že při jednání se Zákazníky, ostatními Nezávislými podnikateli a ACN budou dodržovat nejvyšší etické standardy.
- 4.3 NP jsou povinni řídit se smyslem a literou těchto Zásad a postupů.
- 4.4 Následující seznam zahrnuje některé příklady jednání, které ACN považuje za neetické:
- (a) poskytnutí nepravdivých informací nebo padělání podpisu na jakémkoliv dokumentu předloženém ACN – sem patří také elektronické podpisy na zákaznickém portále ACN i ve smlouvách on-line;
 - (b) navádění Zákazníka k nákupu Služeb ACN nebo Produktů ACN, když se důvodně domníváte, že Zákazník nezamýšlí koupit dokončit;
 - (c) odeslání Zákaznické smlouvy nebo Smlouvy NP bez vědomí či souhlasu Zákazníka nebo NP;
 - (d) odeslání objednávky Služeb ACN nebo Produktů ACN prostřednictvím ID podniku jiného NP bez vědomí či souhlasu tohoto NP;
 - (e) prezentace Programu ACN Opportunity jako nic jiného než rovné příležitosti bez ohledu na etnický původ, sexuální orientaci, pohlaví, národnost nebo

- náboženské nebo politické přesvědčení;
- (f) nabízení, rozebírání v rámci diskuze či propagace Produktů ACN, Služeb ACN, Programu ACN Opportunity nebo společnosti ACN, jejich zaměstnanců a NP obecně spolu s jakýmkoliv náboženskými, spirituálními nebo politickými organizacemi nebo jednotlivci, což by naznačovalo jakékoliv obchodní nebo sociální spojení mezi ACN a danou organizací či jednotlivcem;
- (g) pronášení nepravdivých, přehnaných či zavádějících výroků či prohlášení stávajícímu či potenciálnímu Zákazníkovi či NP ohledně Služeb ACN, Produktů ACN nebo Programu ACN Opportunity;
- (h) dopouštění se prodeje pod nátlakem nebo využívání osob, které mohou být zranitelné, jako starší a hendikepovaní lidé;
- (i) nákup nepřiměřeného množství Produktů ACN nebo jakákoliv činnost vedená ve snaze nečestně využít Plán odměn;
- (j) nucení jiných NP nebo Zákazníků k nechtěným koupím Služeb ACN a Produktů ACN; a
- (k) pronášení obtěžujících, výhrůžných, urážlivých nebo zastrahujících výroků proti ACN, jejím zaměstnancům, jejím službám nebo produktům, Obchodním partnerům ACN či dalším NP;

Soulad se zákony a předpisy

- 4.5 Přímý prodej podléhá zákonům, předpisům a kodexům odvětví, které se liší od těch, kterými se řídí jiná odvětví, a často jsou přísnější.
- 4.6 Kromě toho, telekomunikační, veřejné a další služby ACN a wellness produkty a produkty pro osobní péči ACN podléhají regulaci Evropské unie a jednotlivých členských států.
- 4.7 Jako NP musíte svůj Status distributora provozovat v souladu se všemi příslušnými zákony, předpisy a Kodexy APP.
- 4.8 Informace o příslušných zákonech a o jejich dodržování naleznete v Back Office pro NP a v informacích specifických pro danou zemi, které jsou součástí těchto Zásad a postupů. V případě rozdílů mezi standardními podmínkami a

dodatečnými pravidly pro dané země jsou určující dodatečná pravidla.

- 4.9 Vzhledem k tomu, že se zákony a předpisy často mění, ACN nemůže zaručit, že jí poskytované informace jsou aktuální a přesné. Jste odpovědní za udržování své informovanosti o všech změnách zákonů a předpisů, které se vztahují na váš Status distributora ACN.
- 4.10 Jste odpovědní za porozumění a dodržování všech evropských, státních a místních zákonů, právních předpisů a Kodexů APP platných ve vztahu k vašemu Statusu distributora. Tento závazek zahrnuje následující:
- (a) dodržování všech příslušných zákonů, předpisů a Kodexů APP vztahujících se k propagaci a prodeji Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity, včetně příslušných zákonů na ochranu spotřebitele, požadavků na ochranu soukromí a etických kodexů Evropské asociace přímého prodeje (Seldia) a APP kterékoli země, v níž vedete svůj Status distributora;
 - (b) získání všech povolení, obchodních licencí nebo registrací požadovaných pro vedení vašeho Statusu distributora. Například, některé země požadují po NP – Fyzických osobách registraci k podnikání či jako OSVČ nebo registraci k daním, sociálnímu zabezpečení či registraci k jiným státním úřadům;
 - (c) sjednání pojištění požadovaného ve spojitosti s vedením vašeho Statusu distributora;
 - (d) vedení veškerých záznamů jako např. objednávkových formulářů, dokladů a faktur vyžadovaných v souvislosti s vedením vašeho Statusu distributora; a
 - (e) veškeré registrace, oznámení, podání a platby nezbytné pro správné vyměření a úhradu daně z příjmu za fyzickou osobu i společnost, státních či místních daní z podnikání, daní z přidané hodnoty, poplatků státu a sociálních příspěvků (např. příspěvků na sociální zabezpečení a penze).

4.11 ACN může požadovat, aby jí NP poskytl dokumenty a informace prokazující, že NP splňuje tyto požadavky.

4.12 ACN rovněž na vyžádání spolupracuje se státními a daňovými úřady ve věci dodržování příslušných zákonů a právních předpisů ze strany NP.

Daně

4.13 Jako NP odpovídáte za dodržování daňových zákonů své Domovské země a kterékoli země, v níž podnikáte.

4.14 Jako OSVČ můžete být na základě částek vám vyplacených ACN vyzváni k pravidelným platbám daní z příjmu či z podnikání a k platbě sociálních příspěvků.

4.15 Pokud není ACN povinna srážet tyto daně a příspěvky a zasílat je vaším jménem, výpočet a platba těchto částek je výhradně vaší odpovědností. ACN není odpovědná za tyto platby ani za jakékoliv pokuty, penále či úroky z prodlení či neuhrazené částky.

4.16 NP používající PPS může podléhat jiným a dodatečným povinnostem. Je vaší povinností porozumět daňovým povinnostem vztahujícím se k vašemu Statusu distributora.

4.17 Pokud prodáváte Produkty ACN přímo Zákazníkům, můžete mít povinnost pro tyto prodeje účtovat příslušnou Daň z přidané hodnoty a zasílat tyto částky příslušným úřadům. Podrobné informace jsou uvedeny v článku 8. NP je výhradně odpovědný za výpočet a výběr DPH za tyto prodeje od Zákazníků, za vyplnění požadovaných formulářů pro národní daňové úřady a za platbu DPH těmto úřadům.

4.18 ACN nemůže NP poskytovat individuální daňové poradenství. Dotazy týkající se daní by měly být směřovány vašemu osobním daňovému poradci.

Působení mimo vaši Domovskou zemi

4.19 Klíčovou výhodou programu ACN Opportunity je, že váš Status distributora můžete vést kdekoli, kde skupina ACN působí.

4.20 Dle článků 4.21, 4.22 a 4.27 má každý NP nevýhradní právo propagovat Služby ACN, Produkty ACN a Program ACN Opportunity kdekoli, kde ACN působí.

4.21 Některé Služby ACN a Produkty ACN mohou být určeny pro prodej pouze v určitých zemích.

- 4.22 Omezení prodeje budou uvedena v Back Office pro NP a u Produktů ACN na Webových stránkách Benevita. Je zakázáno propagovat nebo prodávat Služby ACN a Produkty ACN v jakékoli zemi, kde jejich prodej není povolen.
- 4.23 NP nesmí:
- (a) zasílat nebo zařizovat zasílání Produktů ACN do země, kde není prodej produktu schválen, bez ohledu na to, zda jsou Produkty ACN určeny pro osobní spotřebu nebo další prodej; nebo
 - (b) propagovat nebo prodávat Služby ACN, Produkty ACN nebo Program ACN Opportunity v zemích, kde ACN nepůsobí.
- 4.24 Země, kde ACN působí, jsou uvedeny v Back Office pro NP.
- 4.25 Zákony, předpisy a Kodexy APP vztahující se k propagaci Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity se v jednotlivých zemích liší.
- 4.26 NP, kteří provozují Status distributora mimo svou Domovskou zemi, jsou odpovědní za porozumění a dodržování veškerých zákonů, předpisů a Kodexů APP platných v těchto zemích.
- 4.27 Jak je uvedeno v článku 2.9, obchodnímu poradci bude povoleno působit pouze v jeho domovské zemi. Aby mohl obchodní poradce využít všech výhod plynoucích z práv uvedených v článcích 4.19 až 4.26, musí vylepšit svůj status na pozici Team Trainer v souladu s článkem 2.11.

5. PROPAGACE A PRODEJ SLUŽEB ACN, PRODUKTŮ ACN A PROGRAMU ACN OPPORTUNITY

- 5.1 Získání zákazníků je pro úspěch u ACN klíčové.
- 5.2 **Kvalifikace a odměny podle Plánu odměn získáváte výhradně za úspěšný prodej Služeb ACN a Produktů ACN Zákazníkům a tím, že Zákazníci služby ACN používají. (Poznámka: Obchodní poradci se nemohou kvalifikovat na jiné pozice a budou odměňováni pouze za prodej produktů ACN zákazníkům a za používání služeb ACN zákazníky, které sami získali.)**

- 5.3 Je zásadní, aby NP Služby ACN, Produkty ACN a Program ACN Opportunity představoval potenciálním Zákazníkům a NP jasně a úplně, aby se mohli poučeně rozhodnout, zda zakoupí Služby ACN nebo Produkty ACN nebo se k ACN připojí jako Nezávislý podnikatel.

5.4 **NP nesmí potenciálním NP naznačovat nebo prohlašovat, že je nákup Služeb ACN nebo Produktů ACN pro osobní použití povinný.**

- 5.5 NP, který se rozhodne koupit Služby ACN nebo Produkty ACN, tak činí podle stejných smluvních podmínek platných pro ostatní Zákazníky.

Obecné

- 5.6 Síťový marketing je osvědčená metoda prodeje, která je spotřebiteli ceněna pro svůj „osobní přístup“ a přímými prodejci pro příležitost k budování podniku a tvorbě příjmů.
- 5.7 Agresivní a neetické prodejní taktiky praktikované malým počtem společností a jednotlivců způsobilo, že vládní orgány uvalily na společnosti zabývající se přímým prodejem a NP spektrum požadavků, aby zajistily ochranu spotřebitelů.
- 5.8 Seldia a národní APP také zavedly pro společnosti zabývající se přímým prodejem a přímé prodejce etické kodexy a pravidla chování, kterými se musí řídit všichni NP.
- 5.9 Tyto zákony a kodexy APP lze většinou dodržovat velmi snadno. Za tím účelem musejí NP dodržovat následující praktiky:
- (a) od prvního kontaktu s potenciálním Zákazníkem nebo NP se musí NP představit a vystupovat jako Nezávislý podnikatel ACN (Poznámka: v Polsku a Itálii to zahrnuje také ukázat zákazníkovi nebo NP svou identifikační kartu vydanou společností ACN) a vysvětlit důvod, proč kontaktuje potenciálního zákazníka nebo NP;
 - (b) NP musí potenciálního Zákazníka nebo NP informovat o tom, že ACN je členem asociace Seldia a národní APP (seznam členství ACN v APP je k dispozici v Back Office pro NP);
 - (c) pokud je potenciální Zákazník nebo NP pozván na prodejní akci nebo školení, NP mu musí sdělit účel akce a jméno pořadatele;

- (d) při prezentaci Programu ACN Opportunity nesmí NP vyvolat dojem, že Program ACN Opportunity souvisí s příležitostí k zaměstnání, nesmí naznačovat, že se jedná o pozvánku na „společenskou událost“ a nesmí pozvánku maskovat za „marketingový průzkum“;
 - (e) NP nesmí propagovat Program ACN Opportunity jako obchodní vztah s fyzickou osobou nebo právním subjektem jiným než ACN;
 - (f) NP musí potenciálního NP informovat o tom, že provoz Statusu distributora ACN zahrnuje právní závazky a požadavky;
 - (g) NP nesmí prohlašovat, že NP má výhradní právo propagovat nebo prodávat Služby ACN nebo Produkty ACN v určité geografické oblasti;
 - (h) NP nesmí naznačovat, že úspěšný Status distributora ACN lze vybudovat formou „klubu velkoobchodního nákupu“ („řetězec St. Anthony“) nebo jinou strukturou, ve které se prodávají a nakupují pouze produkty převáděné ostatním NP;
 - (i) NP musí poskytnout úplné, pravdivé a jasné informace o ACN a podmínkách a cenách Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity a o poprodejním servisu ACN;
 - (j) NP nesmí uplatňovat zavádějící, klamavé nebo nečestné praktiky prodeje nebo činit lživá, zavádějící nebo přehnaná prohlášení o Produktech ACN, Službách ACN nebo Programu ACN Opportunity;
 - (k) NP smí činit pouze taková prohlášení o Službách ACN, Produktech ACN a Programu ACN Opportunity, která jsou obsažena v oficiálních materiálech ACN nebo jsou jinak povolena ACN;
 - (l) NP musí potenciální Zákazníky a NP obeznámit s jejich právem odstoupit od Smlouvy NP nebo Zákaznické smlouvy (jak je podrobně popsáno ve všeobecných podmínkách Smlouvy NP nebo Zákaznické smlouvy);
 - (m) NP musí nabídnout předvedení Produktů ACN;
 - (n) NP musí informovat o postupech ACN při vyřizování reklamací;
 - (o) NP musí informovat o existenci Kodexů APP, které jsou závazné pro NP a ACN;
 - (p) NP musí Zákazníkům a novým NP poskytnout přístup k veškerým požadovaným dokumentům, včetně Smlouvy NP nebo Zákaznické smlouvy, všeobecným podmínkám, cenám a fakturě, nebo jejich kopiím;
 - (q) NP musí být obzvláště opatrný při jednání s potenciálně zranitelnými osobami (jako např. postarší lidé nebo invalidé).
- 5.10 NP musí zajistit, aby potenciální Zákazníci měli před zadáním objednávky možnost přečíst si všeobecné podmínky a ceníky Služeb ACN nebo Produktů ACN, které mají v úmyslu koupit.
- 5.11 Pokud si Zákazník objedná Produkty ACN přímo od NP nebo zadá objednávku Služeb ACN přímo u NP, musí NP Zákazníkovi v okamžik nákupu poskytnout následující dokumenty a informace:
- (a) písemnou kopii Zákaznické smlouvy (pokud se uplatní) a/nebo všeobecné podmínky a ceníky;
 - (b) fakturu (na Produkty ACN); a
 - (c) Vzorový formulář pro odstoupení od smlouvy a Pokyny.
- 5.12 NP musí takové Zákazníky konkrétně informovat o jejich právu zrušit nákup Služeb ACN a Produktů ACN a také na právo vrátit zakoupené Produkty ACN výměnou za plnou náhradu do 14 dnů od data dodání produktů.
- 5.13 NP musí na vyžádání poskytnout Zákazníkům kopii Etického kodexu APP platného v jeho domovské zemi. Kopie těchto dokumentů jsou k dispozici v Back Office pro NP. U nákupů provedených prostřednictvím On-line obchodu NP nebo Webové stránky Benevita poskytne Zákazníkovi všechny potřebné informace a dokumenty přímo ACN.
- 5.14 NP musí zajistit, aby potenciální NP měli před podáním Přihlášky možnost přečíst si Smlouvu NP, včetně všeobecných podmínek, tyto Zásady a postupy a Plán odměn.

6. PROPAGACE SLUŽEB ACN

Vyplnění a předložení Zákaznických smluv

- 6.1 Pro zakoupení Služeb ACN musí Zákazník ACN předložit vyplněnou a podepsanou Zákaznickou smlouvu nebo dokončit proces on-line nákupu.
- 6.2 NP jsou povinni Zákazníkům poskytnout kopii Zákaznické smlouvy nebo procesy on-line nákupu zpřístupněné ACN nebo Obchodními partnery ACN. NP musí dále poskytnout platné podmínky, ceníky a také jakékoliv další informace související s nákupem. Objednávky Zákazníka předložené jakýmkoli jiným způsobem mohou být zamítnuty.
- 6.3 Zákazník musí osobně vyplnit Zákaznickou smlouvu.
- 6.4 NP může Zákazníkům pomoci při vyplňování Zákaznických smluv a může na Zákazníkovu výslovnou žádost odeslat Zákaznické smlouvy společnosti ACN.

Přijetí zákazníka a Datum nabytí účinnosti Zákaznických smluv

- 6.5 ACN a Obchodní partneři ACN mají výhradní právo přijmout či odmítnout kteroukoli Zákaznickou smlouvu.
- 6.6 Společnost ACN není NP odpovědná za odmítnuté Zákazníky.
- 6.7 Pro účely stanovení kvalifikací a odměny dle Plánu odměn je za Datum nabytí účinnosti Zákaznické smlouvy považováno datum a čas zpracování Zákaznické smlouvy ze strany ACN.
- 6.8 Aby vám byly včas přiznány nákupy Služeb ACN, musí ACN obdržet Zákaznickou smlouvu nejpozději do 14:00 středoevropského času posledního pracovního dne v měsíci.
- 6.9 Připadá-li poslední den v měsíci na sobotu, neděli nebo státní svátek, bude za poslední pracovní den v měsíci považován předchozí pracovní den.

7. PRODEJ PRODUKTŮ ACN

Obecné

- 7.1 Prodejcem všech Produktů ACN zakoupených prostřednictvím Webových stránek Benevita je ACN Wellness B.V.
- 7.2 Veškerý prodej prostřednictvím Webových stránek Benevita podléhá Podmínkám prodeje dostupným na Webových stránkách Benevita.

- 7.3 Objednávky Produktů ACN lze zadávat prostřednictvím Webových stránek Benevita 24 hodin denně a 7 dní v týdnu; přičemž objednávky jsou zpracovávány během běžné pracovní doby.
- 7.4 Aby vám byly včas připsány nákupy Produktů ACN v daném měsíci, musí ACN obdržet objednávky nejpozději do 14:00 středoevropského času posledního pracovního dne v měsíci.
- 7.5 Připadá-li poslední den v měsíci na sobotu, neděli nebo státní svátek, bude za poslední pracovní den v měsíci považován předchozí pracovní den.

8. NÁKUP PRODUKTŮ NEZÁVISLÝM PODNIKATELEM

Všechny produkty musí být zakoupeny od ACN

- 8.1 NP může zakoupit Produkty ACN pouze prostřednictvím Webových stránek Benevita, k nimž je přístup možný z On-line obchodu NP nebo přímo.
- 8.2 Doporučujeme NP uskutečňovat nákup prostřednictvím jejich On-line obchodů, aby zajistili, že jim bude připsán nákup Produktů ACN.
- 8.3 NP mohou Produkty ACN kupovat pro vlastní spotřebu a pro spotřebu rodinných příslušníků, používat je jako ukázkou pro potenciální Zákazníky nebo NP nebo k dalšímu prodeji Zákazníkům.
- 8.4 NP nesmí prodávat Produkty ACN jiným NP nebo kupovat Produkty ACN od jiných NP, včetně své Upline a Downline.
- 8.5 NP nesmí prodávat Produkty ACN jiným osobám, o nichž NP ví nebo má podezření, že budou Produkty ACN dále prodávat.
- 8.6 NP musí podniknout přiměřené kroky k tomu, aby zajistil, že osoby, které si od něj koupí Produkty ACN, nemají v úmyslu porušit závazky stanovené ve Smlouvě NP.

Spojené objednávky

- 8.7 NP nemůže zadávat objednávky Produktů ACN za použití ID podniku jiného NP.

- 8.8 ACN vyzývá NP, aby nezadávali objednávky od více než jednoho NP za použití jediného ID podniku.
- 8.9 Pokud by došlo k situaci uvedené v článku 8.8, bude nákup připsán k dobru pouze NP, jehož ID podniku bylo použito k dokončení nákupu.
- 8.10 ACN není schopná rozřadit spojené objednávky více než jednomu NP.

Program automatického zasílání

- 8.11 Program automatického zasílání ACN je služba měsíčního předplatného a jedná se o snadný způsob, jak si zajistit stálé dodávky Produktů ACN.
- 8.12 Podmínky platné pro Program automatického zasílání jsou obsaženy v Podmínkách prodeje.
- 8.13 Do Programu automatického zasílání se můžete přihlásit nebo jej zrušit v souladu s Podmínkami prodeje Benevita.

Nadbytečný nákup zásob a Pravidlo 80 %

- 8.14 Plán odměn slouží k odměňování NP za prodej Zákazníkům.
- 8.15 NP je zakázáno nakupovat Produkty ACN pouze za účelem kvalifikace pro slevy, bonusy, ocenění nebo povýšení podle Plánu odměn.
- 8.16 NP také nemůže kupovat Produkty ACN v množstvích větších, než je nutné ke splnění požadavků uvedených v článku 8.14, nebo podporovat jiné NP, aby tak činili.
- 8.17 Zadáním objednávky Produktů ACN NP potvrzuje, že spotřeboval, využil nebo prodal přinejmenším 80 % všech dříve zakoupených Produktů ACN.
- 8.18 ACN může omezit množství Produktů ACN, které smí NP zakoupit.
- 8.19 NP musí vést přesné záznamy o prodeji Zákazníkům, aby dokázal, že byl tento požadavek splněn. Tyto záznamy musí být na vyžádání poskytnuty ACN.

9. NÁKUP PRODUKTŮ ZÁKAZNÍKY, KTEŘÍ NEJSOU NP

- 9.1 Zákazníci, kteří nejsou NP, si mohou Produkty ACN zakoupit od ACN prostřednictvím On-line obchodu NP, Webových stránek Benevita nebo přímo od NP.

Nákup on-line

- 9.2 ACN doporučuje NP, aby odkazovali Zákazníky za účelem nákupu Produktů ACN na svůj On-line obchod nebo na Webové stránky Benevita.
- 9.3 Když Zákazníci uskuteční nákup přímo od ACN za použití ID podniku NP, ACN se postará o zpracování a doručení Produktů ACN Zákazníkům a stejně tak veškerá vrácení zboží.

Přímý prodej Zákazníkům

- 9.4 NP se mohou rovněž rozhodnout prodávat Produkty ACN, které zakoupili od ACN, přímo Zákazníkům.
- 9.5 Prodej upravený článkem 8.4 se řídí dalšími právními a regulačními požadavky, které musí být při prodeji ze strany NP splněny.
- 9.6 NP souhlasí, že dodrží veškeré požadavky, které mohou platit mimo jiné pro skladování a přepravu Produktů ACN, a výslovně potvrzuje, že je odpovědný za jakékoliv škody, které mohou vzniknout v důsledku porušení jakýchkoliv takových požadavků.
- 9.7 Některé země stanovují omezení pro přímý prodej wellness produktů nebo produktů pro osobní péči. NP by si měli vyhledat dodatečné informace o těchto omezeních v Back Office pro NP nebo v přílohách těchto Zásad a postupů specifických pro dané země.

Požadavky ve věci informací

- 9.8 NP musí Zákazníkům poskytnout:
- (a) před uzavřením prodeje minimálně informace uvedené v člancích 5.6 až 5.14;
 - a
 - (b) kompletní a přesné informace týkající se Produktů ACN.

Požadovaná faktura pro zákazníka

- 9.9 NP, kteří prodávají Produkty ACN přímo Zákazníkům, mají povinnost v okamžiku prodeje poskytnout každému Zákazníkovi fakturu, jež odpovídá příslušným zákonům a předpisům země, kde k prodeji dochází.
- 9.10 Požadavky na takové faktury jsou detailně popsány a ACN doporučuje NP použití Vzorové faktury pro zákazníka, která je k dispozici v Back Office pro NP a vyhovuje požadavkům Směrnice o právech spotřebitelů Evropské Unie a lze ji použít ve všech evropských zemích, kde ACN působí.

- 9.11 Pokud NP nepoužije vzorovou fakturu ACN, musí Zákazníkům poskytnout fakturu, která obsahuje přinejmenším informace obsažené ve vzorové faktuře.
- 9.12 NP také musí Zákazníky seznámit s jejich právem na zrušení jakéhokoli nákupu Produktů ACN od NP do 14 dní od doručení Produktů ACN a získání plné náhrady.
- 9.13 NP musí uchovávat kopie Zákaznických faktur přinejmenším dva roky (nebo déle, požaduje-li to příslušný zákon).
- 9.14 ACN může kdykoli od NP požadovat kopie Zákaznických faktur.

Cena

- 9.15 ACN stanoví doporučenou maloobchodní cenu u všech Produktů ACN; NP ovšem smějí stanovit vlastní maloobchodní ceny a mohou si ponechat jakýkoliv zisk vydělaný prodejem Produktů ACN.
- 9.16 Prodej Produktů ACN ze strany NP přímo Zákazníkům může vyžadovat, aby NP vybíral a platil DPH z takových prodejů.
- 9.17 Pravidla pro DPH se mohou lišit, velké množství zemí však stanovuje roční práh příjmů, do kterého nejsou NP povinni vybírat a platit DPH.
- 9.18 Některé země mají také zjednodušené požadavky na DPH pro nezávislé podnikatele a malé firmy. Více informací najdete v části těchto Zásad a postupů věnované informacím specifickým pro jednotlivé země nebo v [Back Office pro NP](#).
- 9.19 [Back Office pro NP](#) obsahuje ceník všech Produktů ACN, který uvádí doporučené maloobchodní ceny s DPH i bez DPH a také platnou sazbu DPH pro každý produkt.
- 9.20 Pokud NP musí vybírat DPH a účtuje maloobchodní cenu doporučenou ACN, měl by použít cenu s DPH uvedenou v ceníku.
- 9.21 Pokud NP účtuje cenu jinou než doporučenou maloobchodní cenu a účtuje s DPH, měl by NP na účtovanou cenu uplatnit platnou sazbu DPH.
- 9.22 Veškeré DPH vybrané od Zákazníků je nutné zaslat příslušným úřadům v souladu s příslušnými zákony a právními předpisy.
- 9.23 Pokud příslušný zákon přímý prodej maloobchodním Zákazníkům nedovoluje, NP může použít Produkty ACN, které zakoupil, pouze pro osobní spotřebu nebo k tomu, aby předvedl použití Produktu ACN potenciálním

Zákazníkům a NP. Zákazníci a NP v těchto zemích by měli být pro nákup Produktů ACN odkazováni na On-line obchod NP nebo na Webové stránky Benevita.

Vrácení Produktů ACN Nezávislým podnikatelům

- 9.24 Podle Směrnice o právech spotřebitelů Evropské Unie má Zákazník, který zakoupí Produkty ACN od NP, právo na zrušení nákupu do 14 dnů od doručení produktů za plnou náhradu.
- 9.25 Jak je uvedeno v článku 5 výše, NP musejí Zákazníky v době prodeje informovat o jejich právu odstoupit od smlouvy.
- 9.26 Zákazníci, kteří si přejí vrátit Produkty ACN NP, musí vyrozumět NP o svém rozhodnutí do 14 dní od doručení Produktů ACN Zákazníkovi.
- 9.27 Zákazníci musí nést náklady na vrácení Produktů ACN NP.
- 9.28 Aby vznikl nárok na náhradu, je třeba vrátit Produkty ACN nepoškozené, neotevřené a s nedotčenými obaly a baleními. Jsou-li tyto podmínky splněny, NP musí vrátit všechny částky, které od Zákazníka obdržel, včetně ceny Produktů ACN, DPH a nákladů na dopravu zaplacených Zákazníkem za doručení Produktů ACN.
- 9.29 Jakákoli náhrada musí být vyplacena do 14 dní ode dne, kdy NP obdržel vrácené Produkty ACN.
- 9.30 **Důležitá poznámka:** Produkty ACN zakoupené od NP musí být vráceny NP, který je prodal. Pouze Produkty ACN zakoupené přímo od ACN mohou být vráceny ACN v souladu s Podmínkami prodeje na Webových stránkách Benevita.

Zakázané postupy při maloobchodním prodeji

- 9.31 NP může propagovat a prodávat Produkty ACN pouze prostřednictvím metod síťového marketingu.
- 9.32 Prodej Produktů ACN prostřednictvím níže uvedených prodejních kanálů je zakázán. Propagace a poskytování vzorků Produktů ACN prostřednictvím níže uvedených prodejních kanálů je povoleno pouze s předchozím písemným souhlasem ACN:
- (a) maloobchody, včetně obchodů se zdravou výživou, obchodů s potravinami

- a jiných podobných zařízeních (pokud není zařízení vlastněno či provozováno NP nebo NP není přímo odpovědný za prodej Produktů ACN, v takovém případě je NP odpovědný za splnění zákonných a regulačních požadavků, které se mohou na takový prodej uplatnit);
- (b) zdravotnická zařízení, včetně lékařských ordinací, nemocnic, hospiců, klinik zaměřených na hubnutí nebo podobných zařízení;
 - (c) zařízení poskytující služby, například salóny, tělocvičny, fitness centra a kluby zdraví; (pokud není zařízení vlastněno či provozováno NP nebo NP není přímo odpovědný za prodej Produktů ACN, v takovém případě je NP odpovědný za splnění zákonných a regulačních požadavků, které se mohou na takový prodej uplatnit);
 - (d) obchodní veletrhy, atletické a komunitní akce, bleší trhy, bazarové výprodeje nebo podobné akce; a
 - (e) prodej po internetu (s výjimkou On-line obchodu NP nebo Webových stránek Benevita). Sem patří, mimo jiné, prodej prostřednictvím on-line tržišť nebo aukčních síní (např. eBay a Amazon), stránek sociálních sítí (např. Facebook a Twitter), stránek sociálních médií (např. Instagram a YouTube), on-line fór, služeb zasílání zpráv, blogů, wiki a podcastů. NP mohou propagovat svůj Status distributora prostřednictvím internetu za předpokladu, že tak činí v souladu s článkem 12 těchto Zásad a postupů.

10. ZAKÁZANÉ PRAKTIKY

Předložení nepravých Zákaznických smluv či informací

- 10.1 Proti NP, který podpoří Zákazníka, aby ACN poskytoval nepravdivé nebo neúplné informace, nebo to dovolí, budou podniknuty příslušné kroky stanovené těmito Zásadami a postupy.
- 10.2 Odměna získaná NP nebo Upline NP v důsledku nepravdivé Zákaznické smlouvy či informací o Zákazníkovi může být NZ odňata.

Zacílení na zranitelné a vysoce rizikové Zákazníky

- 10.3 NP nesmějí propagovat nebo prodávat Produkty ACN osobám:
 - (a) do věku 18 let; nebo
 - (b) jejichž fyzický, duševní nebo emoční stav je činí neschopnými pochopit podmínky a ceny Služeb ACN, Produktů ACN nebo Programu ACN Opportunity nebo je činí náchylnými na podlehnutí nátlaku koupit.
- 10.4 NP odpovídá za ověření toho, že Zákazníci, kteří nemluví plynule jazykem (jazyky) Zákaznickovy země, plně chápou podmínky a ceny Služeb ACN, Produktů ACN nebo Programu ACN Opportunity.
- 10.5 NP, který se zacílí na Zákazníky, jimž bylo ze strany jiného poskytovatele ukončeno poskytování služeb z důvodu neplacení či pozdních plateb, nebo který u svých Zákazníků eviduje nadprůměrnou úroveň nevymahatelných dluhů a který pro vyřešení takové situace neučinil na výzvu ACN přiměřené kroky, může podléhat disciplinárnímu řízení dle těchto Zásad a postupů.

Změna poskytovatele služeb bez zákaznickova souhlasu (Slamming)

- 10.6 Jakákoli praktika způsobující, že se poskytovatel telekomunikačních nebo energetických služeb změní, aniž by o tom osoba tyto služby využívající věděla či s tím souhlasila, se nazývá „Slamming“.
- 10.7 **Slamming je nelegální a je porušením těchto Zásad a postupů.**
- 10.8 ACN vůči Slammingu uplatňuje nulovou toleranci a jediný případ může vést k ukončení Statusu distributora NP.
- 10.9 Zákazníci získaní v důsledky Slammingu budou odstraněni z vašeho Osobního seznamu zákazníků („OSZ“) a kvalifikace nebo odměny získané vámi či vaší Upline budou zrušeny.
- 10.10 Bez ohledu na článek 10.9 je v řadě zemí je Slamming považován za trestný čin a ACN spolupracuje s policií a soudními úřady při vyšetřování těchto záležitostí.
- 10.11 Aby NP předcházel Slammingu, měl by:
 - (a) potenciálním Zákazníkům vždy poskytovat úplné a přesné informace o Službách ACN.

- (b) ujistěte se, že potenciální Zákazník chápe, že předložením Zákaznické smlouvy na Služby ACN bude převeden od jeho stávajícího poskytovatele telekomunikačních služeb k ACN nebo příslušnému Obchodnímu partnerovi ACN;
- (c) ověřit si, že osoba, která podává Zákaznickou smlouvu, je oprávněna ke změně Zákazníkovy poskytovatele služeb. V případě Zákazníků z řad domácností je nejlepším způsobem požádat, zda můžete vidět kopii aktuálního účtu za telefonní nebo energetické služby Zákazníka. V případě Zákazníků z řad společností se NP musí ujistit, že je osoba podávající objednávku právně způsobilá jednat jménem společnosti; a
- (d) pravidelně kontrolovat svůj OSZ. V OSZ jsou uvedeni všichni zákazníci, které NP získali, a jsou tak základem pro určení vaší pozice a odměny dle Plánu odměn a jsou dostupné prostřednictvím Back Office pro NP. Je odpovědností NP zajistit správnost OSZ. Máte-li podezření, že jste Zákazníka uvedeného ve vašem OSZ nezískali vy osobně, neprodleně kontaktujte Servis pro NP ACN.

Osobní získávání zákazníků a „kupení“

- 10.12 Aby získal kvalifikaci pro danou pozici a odměnu dle Plánu odměn, musí každý NP osobně získávat Zákazníky a osobně jim prodávat zboží.
- 10.13 „Kupení“ je uvádění jména nebo ID podniku NP na Zákaznické smlouvě, když NP Zákazníka nezískal osobně.
- 10.14 **„Kupení“ je porušením těchto Zásad a postupů a je považováno za pokus zmanipulovat Plán odměn. V mnoha zemích se také jedná o porušení zákonů na ochranu spotřebitele.**
- 10.15 ACN vůči „kupení“ uplatňuje nulovou toleranci a jediný případ může vést k ukončení Statusu distributora NP.
- 10.16 Zákazníci získaní „kupením“ budou odebráni NP, kterému byli přiřazeni, a odměny a kvalifikace získané NP a jeho Upline budou zrušeny.
- 10.17 Aby předcházelo „kupení“, NP by:
 - (a) se měl ujistit, že Zákazníci používají jeho jméno a ID podniku, když podávají

- Zákaznickou smlouvu;
- (b) měl Zákazníkům znemožnit a odrazovat je od toho, aby na Zákaznické smlouvě používali jméno nebo ID podniku jiného NP, pokud nebyl NP osobně zapojen do prodeje Zákazníkovi;
- (c) neměl nikdy „kupovat“ či „prodávat“ Zákazníka od jiného či jinému NP včetně vašeho Patrona; a
- (d) měl pravidelně kontrolovat svůj OSZ.

11. SAZBY, NÁLEŽITOSTI A PODMÍNKY VZTAHUJÍCÍ SE KE SLUŽBÁM ACN

Obecné

- 11.1 ACN usiluje o stanovení sazeb, náležitostí a podmínek Služeb ACN konkurenceschopných vůči ostatním poskytovatelům v zemích, v nichž ACN působí.
- 11.2 Sazby a podmínky služeb poskytovaných Obchodními partnery ACN stanovují a určují tito partneři.
- 11.3 NP jsou povinni Služby ACN propagovat v souladu se sazbami a podmínkami stanovenými ACN či Obchodními partnery ACN.
- 11.4 NP jsou povinni poskytovat Zákazníkům úplné a přesné informace o Službách ACN. NP je zakázáno prezentovat sazby, náležitosti a podmínky kterékoliv ze Služeb ACN matoucím a přehnaným způsobem.
- 11.5 NP je výslovně zakázáno radit nebo naznačovat potenciálním zákazníkům, že ACN je nejlevějším poskytovatelem nebo že Zákazníci nákupem Služeb ACN získají úspory.
- 11.6 ACN a Obchodní partneři ACN mohou sazby, náležitosti a podmínky kterékoliv ze Služeb ACN kdykoliv změnit či přerušit nabídku či prodej kterékoliv ze Služeb ACN bez jakékoli odpovědnosti či závazku vůči NP.
- 11.7 NP je odpovědný za propagaci Služeb ACN v rámci nejaktuálnějších sazeb a podmínek.

Kontakt s Obchodními partnery ACN

- 11.8 Zachování dobrých vztahů s Obchodními partnery ACN je zcela zásadní pro schopnost ACN poskytovat kvalitní služby.
- 11.9 NP nesmějí z jakéhokoli důvodu kontaktovat Obchodní partnery ACN.

- 11.10 Dotazy NP ohledně služeb poskytovaných Obchodními partnery ACN musí být směřovány ACN.
- 11.11 Dotazy Zákazníků musí být směřovány specializované lince pro zákaznickou podporu Obchodního partnera ACN.
- 11.12 Porušení těchto pravidel může vést k disciplinárnímu řízení dle těchto Zásad a postupů.

12. MARKETING A PROPAGACE

Filozofie Společnosti týkající se marketingu

- 12.1 ACN vyvinula úspěšný celosvětový systém prodeje založený na solidních znalostech produktů a služeb a trhů, na nichž ACN působí, a na zkušenosti s nimi.
- 12.2 ACN vytvořila materiály a aktivity za účelem podpory NP při propagaci Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity.
- 12.3 NP se doporučuje používat pouze marketingové materiály poskytnuté ACN nebo obchodními partnery ACN. NP nesmí používat či šířit jiné marketingové materiály, jak je stanoveno v článcích 12.18 až 12.26.

Používání identity a duševního vlastnictví ACN

- 12.4 Identita značky je jedním z nejcennějších aktiv společnosti ACN.
- 12.5 Název, ochranné známky, obchodní názvy, loga, marketingové materiály, procesy, autorská práva, dobrá pověst a image značky a další soukromé informace ACN (dále jen „**Duševní vlastnictví**“) jsou chráněny zákonem a jsou ve výhradním vlastnictví ACN.
- 12.6 Každý NP má omezené, nevýhradní právo využívat Duševní vlastnictví ACN pro propagaci Služeb ACN, Produktů ACN a programu ACN Opportunity. Toto omezené právo s sebou nenese vlastnická či jiná práva související s Duševním vlastnictvím.
- 12.7 Veškerá práva na využívání Duševního vlastnictví končí, jakmile přestanete být NP. NP nebudou používat ani si nezaregistrují jakýkoliv název, ochrannou známku, obchodní název, logo, marketingový materiál, proces, autorské právo, název domény, image společnosti nebo

charakteristické označení, které by mohou být zaměňováno s ACN.

- 12.8 Obchodní partneři ACN mohou stanovit omezení na užívání Duševního vlastnictví ze strany ACN a NP.
- 12.9 NP nesmějí používat Duševní vlastnictví Obchodních partnerů ACN s výjimkami specificky povolenými ACN. Více detailů najdete v Back Office pro NP.

Propagace Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity

- 12.10 ACN je společnost zabývající se přímým prodejem a síťovým marketingem, která klade důraz na využívání relačního marketingu, běžněji nazývaného jako „**Vztahový marketing**“.
- 12.11 Vztahovým marketingem se rozumí propagace Služeb ACN a Programu ACN Opportunity osobním kontaktem s jednotlivci či podniky, s nimiž již máte v okamžiku propagační činnosti navázaný vztah.
- 12.12 „Vztahový“ trh NP je:
 - (a) zeširoka popisován jako všechny osoby, s nimiž jste v osobním kontaktu nebo s nimiž jste ve stávajícím vztahu; a
 - (b) není omezen jen na vaši „rodinu a přátele“, ačkoli i tito tvoří součást vašeho vztahového trhu.
- 12.13 Jediný kontakt s osobou v osobním, obchodním nebo sociálním kontextu postačuje k tomu, aby tento jednatel tvořil součást vašeho vztahového trhu.
- 12.14 Doporučení mající původ ve vašem vztahovém trhu jsou rovněž součástí vašeho vztahového trhu.
- 12.15 „**Chladný marketing**“ je nevyžádaná propagační aktivita vůči jednotlivcům, se kterými nemáte žádný stávající osobní, obchodní či sociální vztah.
- 12.16 Příklady Chladného marketingu zahrnují masovou inzerci, koupení lidí, podomní prodej, telemarketing, distribuci letáků a používání automatického vytáčení.
- 12.17 **ACN nedovoluje NP pro propagaci Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity používat prodejní techniky Chladného marketingu.**

Tvorba a využívání marketingových materiálů

- 12.18 ACN vytvořila paletu marketingových materiálů pro použití NP při propagaci Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity.
- 12.19 Marketingové materiály ACN:
- (a) jsou založeny na zkušenostech ACN v odvětví přímého prodeje a jsou s úspěchem používány po celém světě; a
 - (b) odpovídají platným zákonům, předpisům a Kodexům APP, a tudíž zajišťují, že NP neúmyslně neporuší příslušné právní a regulační požadavky.
- 12.20 Některé marketingové materiály ACN jsou bezplatně dostupné v Back Office pro NP a ostatní lze zakoupit.
- 12.21 Zakoupení marketingových materiálů není zapotřebí k tomu, abyste se stali NP nebo získali odměnu a kvalifikace.
- 12.22 ACN uznává, že může být vhodné, aby si NP vytvořili a šířili své vlastní marketingové materiály.
- 12.23 Za účelem propagace konzistentního marketingového sdělení, ochrany značky ACN a zajištění souladu s právními předpisy týkajícími se inzerce, ochrany zákazníka a jinými příslušnými zákony a právními předpisy mohou NP vytvářet své vlastní marketingové materiály pouze pokud:
- (a) k tomu NP předem obdržel písemné schválení od ACN;
 - (b) materiály neuvádějí jakákoli jiná prohlášení a záruky než ty, které jsou zveřejněny v oficiálních marketingových materiálech pro příslušnou zemi;
 - (c) materiály dodržují Zásady a postupy; a
 - (d) materiály splňují příslušné zákony, předpisy a Kodexy APP v zemi, kde budou používány.
- 12.24 Požadavky uvedené v článku 12.23 se vztahují na veškeré tištěné, vysílané a elektronické materiály používané k propagaci Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity včetně inzerce, brožur, videonahrávek, audionahrávek, letáků, bannerů, vlaječek, webových stránek, stránek společenských médií, telefonických nahrávek, e-mailů, prezentačních materiálů a oblečení.

12.25 Více informací a požadavky na získání schválení jsou k nalezení ve Pravidlech propagace a pravidla využívání internetu dostupných v Back Office pro NP.

12.26 NP nesmí marketingové materiály prodávat nebo mít z jejich tvorby či distribuce jiný zisk.

Výdělky a příjmové požadavky

12.27 Úspěch v roli NP záleží především na snaze každého jednotlivého NP a nelze jej zaručit.

12.28 **NP má zakázáno slibovat, zaručovat či naznačovat, že potenciální NP bude či může mít u ACN určitou úroveň úspěchu či výdělku.**

12.29 Zákaz v článku 12.28 platí i pro ústní, tištěnou a elektronickou komunikaci. NP nesmí používat příklady hypotetických výdělků, vyjma těch uvedených v materiálech vytvořených ACN.

Záruky sazeb a úspor

12.30 ACN a Obchodní partneři usilují o konkurenceschopné ocenění svých služeb a produktů. Avšak používání Služeb ACN a Produktů ACN Zákazníky se liší a ne všichni Zákazníci díky využívání Služeb ACN nebo Produktů ACN ušetří.

12.31 NP nesmí stávajícím či potenciálním Zákazníkům slibovat, zaručovat či naznačovat, že využíváním Služeb ACN nebo Produktů ACN ušetří peníze nebo určitou částku či procentuální podíl. Například prohlášení jako „S ACN ušetříte 5 % za váš telefonní účet“ nejsou dovolena.

12.32 NP je zakázáno vytvářet a poskytovat cenová srovnání služeb nebo produktů poskytovaných ACN a jinými poskytovateli. Cenová srovnání jsou přísně regulována zákonem a je zde značná pravděpodobnost toho, že taková srovnání budou nesprávná.

Prohlášení o produktech

12.33 Wellness produkty a produkty pro osobní péči ACN podléhají regulaci Evropské unie a jednotlivých členských států.

12.34 Produkty ACN a s nimi související marketingové materiály byly vyvinuty tak, aby splňovaly příslušné zákony a předpisy.

12.35 Používání neschválených prohlášení může vést k odpovědnosti pro NP i ACN.

12.36 Při odkazování na wellness produkty nebo produkty pro osobní péči ACN, diskutování o nich nebo jejich prezentaci, ať ústních nebo písemných, musí NP používat pouze prohlášení

obsažená v marketingových materiálech produkovaných ACN nebo jinak výslovně schválených ACN. Použití jiných prohlášení je zakázáno a povede k tomu, že vůči NP budou podniknuty přiměřené kroky podle těchto Zásad a postupů.

Učinění prohlášení

12.37 Slovo „**prohlášení**“ má záměrně široký význam a znamená všechny zprávy **nebo** znázornění, včetně slovních, obrazových, grafických nebo symbolických znázornění, která prohlašují nebo naznačují, že potravinu má určité vlastnosti. Například:

- (a) „**Prohlášení o nutriční hodnotě**“ odkazuje k prospěšným energetickým vlastnostem nebo živinám obsaženým v produktu – prohlášení, že produkt obsahuje „**nízké množství kalorií**“ je prohlášení o nutriční hodnotě; a
- (b) „**Zdravotní prohlášení**“ odkazuje ke vztahu mezi potravinou nebo kategorií potravin a lidským zdravím – prohlášení, že produkt „obsahuje vápník a vitamin D pro podporu zdravého růstu kostí“ je zdravotní prohlášení.

12.38 NP jmenovitě nesmí:

- (a) činit jakákoli ústní nebo písemná prohlášení o Produktech ACN s výjimkou těch obsažených v materiálech vytvořených ACN, včetně Webových stránek Benevita, etiket výrobků, stránek s informacemi o produktech a dalších oficiálních materiálů ACN;
- (b) činit o Produktech ACN jakákoli ústní nebo písemná prohlášení zdravotní, terapeutické nebo léčebné povahy. NP rozhodně nesmí nikdy prohlašovat nebo naznačovat, že Produkty ACN léčí nebo uzdravují nemoci nebo jiné zdravotní obtíže nebo jsou určeny pro tyto účely. Pokud je Zákazník v lékařské péči, radíme NP, aby Zákazníkovi doporučili poradit se s lékařem, než provede jakékoli změny stravy. Osoby se srdečními, jaterními nebo ledvinovými potížemi nebo ty, jež jsou aktuálně v lékařské péči, by měly být vždy vyzvány, aby konzultovali lékaře, než provedou jakoukoli změnu stravy;

- (c) slibovat jakékoli praktické výsledky užívání Produktů ACN;
- (d) podávat zavádějící nebo zveličené informace o ceně, kvalitě, účinku nebo dostupnosti Produktů ACN;
- (e) prohlašovat nebo naznačovat při prezentaci Produktů ACN, že je jakýkoli Produkt ACN registrovaný nebo schválený národními ministerstvy nebo úřady pro oblast zdravotnictví, potravinářství nebo jinými; nebo
- (f) používat při prezentaci Produktů ACN jméno jakéhokoli ministerstva nebo úřadu.

Zakázaná prohlášení

12.39 Následující prohlášení nesmí být nikdy učiněna s odkazem na Produkty ACN:

- (a) prohlášení, která naznačují, že by neužívání produktů ACN mohlo mít vliv na zdraví;
- (b) prohlášení, která prohlašují nebo naznačují, že při používání Produktů ACN může být dosažena určitá rychlost nebo množství úbytku váhy. Například je zakázáno používat prohlášení typu „Zhubněte 5 kil pomocí Systému pro regulaci hmotnosti Benevita“; nebo
- (c) prohlášení, která odkazují na doporučení jednotlivých lékařů nebo odborníků v oblasti zdraví.

Požadovaná prohlášení pro wellness produkty ACN

12.40 Marketingové materiály vytvořené ACN pro wellness produkty ACN obsahují veškerý požadovaný právní a regulační jazyk.

12.41 Marketingové materiály včetně ústních, písemných nebo videí s referencemi, webové stránky nebo podobné materiály vytvořené NP musí obsahovat jazyk podstatně podobný tomu, který je obsažen v materiálech vytvořených ACN.

12.42 K veškerým marketingovým materiálům musí být přiloženy následující prohlášení, která musí být umístěna na dobře viditelném místě na stejné stránce jako ostatní marketingový jazyk:

- (a) **Požadovaná prohlášení pro všechny wellness produkty ACN:**
„Tento produkt není určen k diagnóze,

ošetření, léčbě nebo prevenci jakékoli nemoci.“

- (b) **Požadovaná prohlášení pro potravinové doplňky (včetně Go!, Recover! a Vita+)** *„Doplňky stravy neslouží jako náhražka pestré stravy a měly by být užívány v kombinaci s vyváženým jídelníčkem a zdravým životním stylem.“*
- (c) **Požadovaná prohlášení pro Go!, Recover! a Shake-It!**
- **Pro všechny:** *„[Go!/Recover!/Shake-It!] jsou určeny k používání jako součást Systému pro regulaci hmotnosti Benevita. [Go!/Recover!/Shake-It!] obsahuje glukomanan, který v kontextu nízkenergetické diety podporuje úbytek hmotnosti s denním příjmem 3 g glukomananu ve třech dávkách po 1 g.“*
 - **Pro všechny:** *„Systém pro regulaci hmotnosti Benevita neslouží k nahrazení veškeré stravy. jejíž nezbytnou součástí jsou další jídla. Měli byste dodržovat přiměřený pitný režim. Vyvážený jídelníček a zdravý životní styl tvoří nedílnou součást správné životosprávy. Individuální výsledky se mohou lišit.“*
 - **Pro všechny:** *„Glukomanan může způsobovat dušení, pokud je užíván bez dostatečného množství vody nebo je užíván osobami, které mají potíže s polykáním.“*
 - **Pouze pro Go!:** *„Obsahuje kofein (doporučená denní dávka 40 mg). Produkt není vhodný pro děti, těhotné ženy a osoby s citlivostí na kofein.“*
 - **Pouze pro Shake-It!:** *Materiály odkazující k Shake-It musí na produkt odkazovat slovy „náhrada jídla“ nebo „koktejl pro nahrazení jídla“.*

Webové stránky a sociální média

12.43 Webové stránky a sociální média mohou být pro NP důležitými nástroji při rozvoji jejich Statusu distributora.

12.44 Je důležité, aby tyto typy médií prezentovaly Služby ACN, Produkty ACN a Program ACN Opportunity v souladu s těmito Zásadami a postupy a s platnými zákony, předpisy a Kodexy APP.

12.45 ACN dává každému NP po vstupu do ACN k dispozici On-line obchod.

12.46 Váš Online obchod potenciálním Zákazníkům umožňuje snadno získat potřebné informace o Službách ACN a Produktech ACN.

12.47 ACN doporučuje NP, aby využívali On-line obchod pro svou internetovou prezentaci.

12.48 NP, který si přeje vytvořit vlastní webovou stránku, aplikaci, účet na Facebooku nebo Instagramu, podobnou stránku nebo jinak využít internet a sociální média v souvislosti se svým Statusem distributora, musí dodržet marketingové a jiné požadavky stanovené v těchto Zásadách a procesech a také v Pravidlech propagace a pravidla využívání internetu (dostupných v Back Office pro NP) a před spuštěním takové prezentace předložit písemnou žádost o schválení Servisu pro NP společnosti ACN.

Soutěže a pobídky

12.49 NP nesmí bez schválení ze strany ACN při propagaci Služeb ACN, Produktů ACN a Programu ACN Opportunity využívat soutěží, loterií či hazardních her.

12.50 NP je zakázáno nabízet či poskytovat stávajícímu či potenciálnímu Zákazníkovi peněžité či nepeněžité pobídky, propagaci, ceny, bonusy nebo jiné výhody, ledaže by tato výhoda byla v souladu se Smlouvou NP a Plánem odměn nebo byla jinak písemně schválena ACN.

Dotazy médií a vystupování v médiích

12.51 Udržování přesné, konzistentní a pozitivní veřejné image je důležité pro ochranu dobrého jména ACN a hodnoty Programu ACN Opportunity.

12.52 Součástí zdokonalování značky ACN je řízení vztahu Společnosti s médii.

12.53 Oddělení marketingu ACN je pro vztahy s médii vyškolené.

12.54 Pokud vás média kontaktují ve věci námětu či zdroje pro článek či reportáž o ACN či přímém prodeji, před odsouhlasením vystoupení nebo

rozhovoru prosím kontaktujte

mediacontacts@acneuro.com.

- 12.55 Při komunikaci s médii může NP hovořit o vlastních aktivitách a Statusu distributora, nesmí však hovořit jménem ACN nebo vystupovat jako mluvčí ACN.
- 12.56 NP není dovoleno používat média, včetně tiskových zpráv, článků, sloupků, inzerce, informačních a inzertních sloupků a vystoupení v televizi či rádiu, k propagaci či reklamě ACN, Služeb ACN, Produktů ACN, Programu ACN Opportunity nebo svých Statusů distributora bez předchozího písemného schválení ze strany ACN.

Použití Statusů distributora jako prostředků pro získání finančních prostředků

- 12.57 ACN přispívá charitativním organizacím po celém světě a i svým NP doporučuje přispívat charitativním organizacím dle jejich výběru.
- 12.58 ACN nedoporučuje propagaci Programu ACN Opportunity v rámci charit či neziskových organizací za účelem získání finančních prostředků, jelikož tyto typy programů nefungují s prodejním modelem ACN.

Co-Branding a Co-Marketing

- 12.59 ACN zakazuje co-marketing či co-branding Služeb ACN, Produktů ACN nebo programu ACN Opportunity s jinými obchodními činnostmi, produkty či službami vyjma dohody mezi ACN a Obchodními partnery ACN.

Marketingové akce

- 12.60 ACN doporučuje „Regionální školení“, „Super soboty“, „Prezentace podnikatelské příležitosti“ a „Soukromé obchodní prezentace“ jako způsoby uvedení potenciálních Zákazníků a NP do světa ACN a poučení stávajících a potenciálních NP o tom, jak se stát úspěšnými v Programu ACN Opportunity.
- 12.61 Akce uvedené v článku 12.60 musí být pořádány profesionálně a s integritou a musí při nich být dodržovány tyto Zásady a postupy.
- 12.62 Účast na akcích pořádaných pod záštitou NP nebo ACN je dobrovolná a NP nesmí potenciálním nebo stávajícím NP prohlašovat nebo naznačovat, že účast na takovýchto akcích je vyžadovaná pro úspěch s programem ACN Opportunity.

- 12.63 Akce pod záštitou NP neslouží pro získání dalších příjmů pro hostitele akce a musí být pořádány jako neziskové. Vstupné nesmí být vyšší, než je nutné na pokrytí přímých externích nákladů a výdajů hostitele.

13. BUDOVÁNÍ PRODEJNÍHO TÝMU

- 13.1 Budování prodejního týmu je běžným prvkem společností působících v oblasti síťového marketingu. ACN Nezávislým podnikatelům doporučuje propagovat Program ACN Opportunity a vybudovat si Downline.
- 13.2 Být Patronem vyžaduje těžkou práci a ukládá zaštiťujícímu NP a Upline další povinnosti.
- 13.3 Patron musí poskytovat školení, dohled, a podporovat NP ve své Downline, aby zajistil, že jejich Downline rozumí těmto Zásadám a postupům, příslušným zákonům, předpisům a Kodexům APP, a že je dodržují, že jsou obeznámeni se Službami ACN a Produkty ACN a že je řádně propagují potenciálním Zákazníkům.
- 13.4 Patroni musejí se svou Downline udržovat pravidelný kontakt prostřednictvím osobní, ústní či písemné komunikace.
- 13.5 **Důležitá poznámka: Pro úspěch v ACN není nutné být Patronem NP.**
- 13.6 **Za nábor nových NP nezískávají NP kvalifikaci ani odměnu. Veškeré odměny jsou založeny na prodeji Služeb ACN a Produktů ACN a užívání Služeb ACN Zákazníky.**
- 13.7 Jak je uvedeno v článku 2.10, obchodní poradci mohou propagovat program ACN Opportunity, ale nemohou být přímo patronem jiných NP a budovat si linii Downline. Obchodní poradci se nemohou kvalifikovat na jiné pozice a budou odměňováni pouze za prodej produktů ACN zákazníkům a za používání služeb ACN zákazníky, které sami získali. Aby mohli obchodní poradci plně využít výhod plynoucích z práv stanovených v článcích 13.1 až 13.6, mohou vylepšit svou pozici na pozici Team Trainer v souladu s článkem 2.11.

Prezentace Programu ACN Opportunity

- 13.8 NP musí zajistit, aby byl Program ACN Opportunity potenciálním NP představen komplexně a přesně.
- 13.9 NP se musí ujistit, že potenciální NP jsou si před vstupem do ACN plně vědomi rozdílů mezi

pozicemi Team Trainer a obchodní poradce a že se mohou o program ACN Opportunity informovaně rozhodnout.

- 13.10 NP nesmí činit žádná nepravdivá, přehnaná či zavádějící tvrzení či prohlášení týkající se Programu ACN Opportunity.
- 13.11 NP mohou pro prezentaci Programu ACN Opportunity využívat pouze materiály poskytnuté nebo schválené ACN.
- 13.12 NP je zakázáno činit jakákoli prohlášení, záruky nebo závěry vůči potenciálním NP, že NP získá nebo by mohl získat jako NP ACN určitou úroveň úspěchu nebo výdělků.
- 13.13 NP coby Patroni musí vysvětlit, že úspěch v ACN závisí především na snaze NP, jeho odhodlání a schopnostech, a že úspěch může být ovlivněn vnějšími faktory jako např. hospodářskými podmínkami a soutěžním prostředím v zemích, ve kterých NP pracuje.
- 13.14 NP musí potenciálním NP vysvětlit Plán odměn a informovat je, že veškerá odměna od ACN v rámci Plánu odměn je založena na prodeji Služeb ACN a Produktů ACN Zákazníkům a na používání Služeb ACN Zákazníky. NP musí jasně vysvětlit rozdíl mezi režimy odměňování platnými pro pozici Team Trainer a pozici obchodní poradce.
- 13.15 Přímý prodej a síťový marketing jsou široce přijímané jako způsoby podnikání ve všech zemích, v nichž ACN působí, a ACN usiluje o úplné dodržování veškerých platných právních předpisů.
- 13.16 Žádný státní úřad prodejní model nebo plán odměn společností zabývajících se přímým prodejem, včetně ACN, nekontroluje, nepodporuje ani neschvaluje.
- 13.17 Při prezentaci Programu ACN Opportunity NP nesmí tvrdit či naznačovat, že Program ACN Opportunity zkontroloval či schválil jakýkoli státní úřad.
- 13.18 Pokud mají potenciální NP dotazy týkající se právního postavení přímého prodeje nebo Programu ACN Opportunity, NP je musí odkázat na Servis pro NP ACN.

Změna Patrona

- 13.19 ACN věří, že vztah mezi NP a jeho Patronem je třeba udržovat a chránit.

- 13.20 NP může změnit Patrona nebo se znovu přidat do ACN pod novým Patronem pouze:
- (a) v rámci nového Statusu distributora;
 - (b) po uplynutí min. 12 měsíců od data zrušení, neprodloužení nebo ukončení předchozího Statusu distributora NP; a
 - (c) pokud NP nebyl po dobu 12 měsíců zapojen do žádného jiného Statusu distributora.
- 13.21 Výjimkou z článku 13.18 je případ, kdy NP zaštiťující jako Patron nového NP může požádat o převedení nového NP pod jiného NP v původní Downline Patrona po dobu 60 dnů po Datu zahájení činnosti nového NP.
- 13.22 Žádost o převod dle článku 13.19 musí původní Patron odeslat prostřednictvím Back Office pro NP. Původní Patron musí poskytnout jméno a ID podniku převáděného NP a jméno a ID podniku nového Patrona.
- 13.23 Nového NP lze převést pouze jednou a po dokončení převodu již nelze převod zvrátit či změnit.
- 13.24 Po dokončení převodu ACN původního Patrona a nového NP upozorní na změnu Patrona. Manželé a Životní partneři nemohou být v rámci tohoto pravidla převáděni (další detaily najdete v článcích 3.38 až 3.48).
- 13.25 ACN si vyhrazuje právo změnit Patrona NP za účelem nápravy chyb, kterých se NP nebo ACN dopustí při zadání nebo zpracování Smlouvy NP, nebo pokud nábor NP proběhl za použití nelegálních či neetických postupů, nebo z jakéhokoli jiného důvodu dle uvážení ACN.

Zákaz nábora napříč liniemi

- 13.26 Za účelem rozvoje jejich potenciálního Statusu distributora je NP doporučováno spolupracovat s ostatními NP včetně NP v jiných prodejních týmech.
- 13.27 Je důležité, aby se tyto činnosti děly ve vzájemné úctě.
- 13.28 Nábor NP z jiných prodejních týmů je neetický a poškozují ACN a ostatní NP.
- 13.29 NP nesmí po dobu existence Statusu distributora NP a po dobu 12 měsíců od ukončení Statusu distributora přímo či nepřímo rekrutovat, nabídat či podněcovat jiného NP, aby opustil Patrona či prodejní tým a připojil se k jinému.

13.30 NP nesmí nikoho nabádat, žádat a podněcovat k tomu, aby se stal NP, byla-li tato osoba již kontaktována jiným NP.

Nabádání je zakázáno

13.31 NP je jakožto nezávislým podnikatelům dovoleno pracovat v roli distributorů pro jiné společnosti věnující se přímému prodeji.

13.32 Vy ani kdokoli jiný příslušející k vašemu Statusu distributora však nesmíte přímo či nepřímo nabádat, žádat či podněcovat bývalého, stávajícího či potenciálního NP, aby se zapojil do programu přímého prodeje nabízeného jinou společností, ať už tato společnost nabízí služby s produkty, s nimiž Služby ACN nebo Produkty ACN soutěží, či nikoli.

13.33 Od NP, kteří dosáhli úrovně Týmového koordinátora nebo vyšší, a kohokoliv přidruženého k jejich Statusu distributora se přiměřeně očekává, že:

(a) prodávají Služby ACN nebo Produkty ACN, propagují Program ACN Opportunity a školí a dohlížejí na NP výhradně ve vlastní Downline; a

(b) se nezapojí do jakéhokoliv programu přímého prodeje nabízeného jinou společností.

13.34 Pokud se vy nebo kdokoli přidružený k vašemu Statusu distributora rozhodnete účastnit programu přímého prodeje nabízeného jinou společností, souhlasíte s tím, že:

(a) upozorníte ACN do 5 pracovních dnů ode dne, kdy zmíněnou aktivitu zahájíte;

(b) nebudete mít nárok na platbu provizí ve svém Prodejním týmu na úrovních 4 až 7 tak, jak je to stanoveno v Plánu odměn;

(c) provedete refundaci provizí vám vyplacených po dni zahájení zmíněné aktivity, a to bez ohledu na to, zda jste ACN upozornili že ne; a

(d) má ACN právo získat zpět jakékoliv vám vyplacené provize započtením takových částek proti jakýmkoliv dalším platbám (minulým, současným nebo budoucím), které vám mohou být vyplaceny dle Plánu odměn.

13.35 Jestliže ACN neupozorníte na vaše zapojení do jakéhokoliv programu přímého prodeje nabízeného jinou společností pro jakoukoliv

jinou Společnost zabývající se přímým prodejem, bude taková skutečnost považována za porušení těchto Zásad a procesů, které může vést k dalším krokům ze strany ACN, a to včetně ukončení vašeho Statusu distributora.

Školení a dohled

13.36 Jednou z vašich odpovědností plynoucí z role Patrona nebo Upline NP je školit NP ve vaší Downline v oblasti Služeb ACN, Produktů ACN a těchto Zásad a postupů.

13.37 Patroni z řad NP by měli pravidelně, přiměřeným způsobem a ve vhodném čase eliminujícím obtěžování, komunikovat se svým prodejním týmem písemně a osobně o ACN, řádné prezentaci služeb a produktů ACN a právních a etických povinnostech NP.

13.38 Patroni by měli mít neustálý přehled o novém vývoji služeb a produktů a o možnostech školení, aby mohli informovat svou Downline.

14. PLÁN ODMĚN

Obecný popis

14.1 Úspěch v jakémkoli oboru podnikání vyžaduje úsilí a tvrdou práci.

14.2 Váš úspěch v roli NP závisí především na úsilí, nasazení a schopnostech, které vy a váš prodejní tým vkládáte do podnikání s ACN, ale také ho mohou ovlivňovat obecné ekonomické podmínky a konkurenční prostředí v zemích, kde podnikáte.

14.3 Úspěch a výdělky NP nejsou nijak zaručeny a někteří NP bohužel nedosáhnou úspěchu.

14.4 Kvalifikace a výdělky podle Plánu odměn jsou založeny výhradně na úspěšném prodeji Služeb ACN a Produktů ACN a na využívání Služeb ACN Zákazníky.

14.5 **Za nábor nových NP nezískávají NP kvalifikaci ani odměnu.**

14.6 **Obchodní poradci získávají pouze osobní provize a nemohou se kvalifikovat na další pozice, dokud nevylepší svou pozici na Team Trainer v souladu s článkem 2.11.**

14.7 Tento oddíl shrnuje systém odměn ACN.

14.8 Dodatečné informace a požadavky ohledně odměn jsou detailně popsány v Plánu odměn pro vaši Domovskou zemi, který tvoří součást Smlouvy NP.

14.9 Aktuální Plány odměn pro všechny země jsou k dispozici v Back Office pro NP.

Definice

14.10 Níže uvedené definice se vztahují k Plánu odměn:

- (a) **Provizní hodnota (neboli PH):** Hodnota přiřazená každému Produktu ACN a Službě ACN pro účely výpočtu provizí podle Plánu odměn. Odměna se vypočítá jako procenta z příslušné PH.
- (b) **Dosažené pozice:** Jakákoli pozice v Plánu odměn vyšší než Týmový trenér.
- (c) **Minimální měsíční fakturace Downline:** Minimální měsíční celkový hrubý příjem v rámci linie Downline NP požadovaný pro účely kvalifikace na určité dosažené pozice v rámci plánu odměn.
- (d) **Týmové zákaznické body:** Kombinovaná hodnota produktů ACN a služeb ACN zakoupených zákazníky pomocí vašeho ID podniku plus osobní body všech NP ve vaší linii Downline.
- (e) **Osobní zákaznické body:** Kombinovaná hodnota produktů ACN a služeb ACN zakoupených vámi a zákazníky pomocí vašeho ID podniku.
- (f) **Zákaznické body:** Hodnota přiřazená každému produktu ACN a službě ACN pro účely kvalifikace v rámci plánu odměn.
- (g) **Obchodní poradce (neboli OP):** Možná vstupní pozice pro nového NP ACN.
- (h) **Team Trainer (neboli TT):** Možná vstupní pozice pro nového NP ACN.

Způsobilost pro dosažené úrovně a odměnu

14.11 Každý nový NP začíná buď na pozici Týmový trenér, nebo jako obchodní poradce.

14.12 NP, který do ACN vstoupí na pozici Team Trainer je způsobilý postoupit na dosažené pozice a získávat odměnu dle plánu odměn za předpokladu, že:

- (a) má aktivní Status distributora;
- (b) splňuje požadavky na osobní zákaznické body, případně týmové zákaznické body, případnou týmovou strukturu a případně požadavky na Minimální měsíční fakturaci Downline pro příslušnou Dosaženou pozici. Detailně je vše

popsáno v Plánu odměn pro vaši Domovskou zemi; a

(c) dodržuje tyto Zásady a postupy.

14.13 NP, který do ACN vstoupí jako obchodní poradce je způsobilý získávat osobní odměnu dle plánu odměn za předpokladu, že:

- (a) má aktivní status distributora;
- (b) dodržuje tyto zásady a postupy

14.14 Na specifické bonusy a provize se mohou vztahovat dodatečná kritéria.

14.15 Kvalifikace na dosažené úrovně a odměna podle Plánu odměn je založena na prodeji Produktů ACN a Služeb ACN Zákazníkům a používání Služeb ACN Zákazníky.

14.16 Je důležité, aby vaši Zákazníci při nákupu produktů nebo služeb uváděli vaše ID podniku.

14.17 Abyste v daném měsíci získali odměnu, ACN musí zákaznickou informaci a informace NP obdržet do 14:00 středoevropského času v poslední pracovní den v měsíci.

14.18 Co se týče Služeb ACN, jsou pro určování kvalifikací a odměny podstatní pouze Zákazníci s aktivními Zákaznickými účty.

14.19 Zákazníci, kteří zruší či ukončí svou Službu ACN či kteří svou Službu ACN nevyužívají po 3 po sobě jdoucích měsících, nejsou považováni za aktivní.

14.20 Zákaznický účet zahrnuje všechny Služby ACN stejného typu (např. pevná linka, digitální telefonní služba nebo mobilní služby) poskytované jedinému Zákaznickému jménu, adrese či domácnosti.

14.21 Zákazníci, kteří si zakoupí více než jeden typ Služeb ACN, budou mít více než jeden Zákaznický účet.

14.22 Odměna v rámci Plánu odměn se vyplácí zpětně.

14.23 Dodatečné informace týkající se načasování odměn lze najít v Plánu odměn nebo v Back Office pro NP.

Odměna

14.24 Podle Plánu odměn může NP od ACN získat odměnu třemi (3) způsoby:

- (a) bonusy za maloobchodní prodej (jak je definováno níže);
- (b) provizemi z prodeje uskutečněného vámi a vaší případné linie Downline; a
- (c) bonusy za získání zákazníků.

- 14.25 Podmínky vztahující se ke kvalifikacím na Dosažené pozice a odměnu mohou být dle uvážení ACN změněny stejně jako PH a zákaznické body pro Produkty ACN a služby ACN.
- 14.26 NP mohou rovněž získávat odměnu za přímý prodej Produktů ACN, které NP zakoupil, Zákazníkům. Takovýto prodej spadá mimo rozsah Plánu odměn.
- 14.27 NP může stanovit ceny Produktů ACN prodávaných přímo Zákazníkům, ačkoli tento druh prodeje podléhá zvláštním pravidlům. Více informací o prodeji NP Zákazníkům je uvedeno v článcích 9.4 až 9.6.

Bonusy za maloobchodní prodej

- 14.28 Bonusy za maloobchodní prodej získávají NP za nákup Produktů ACN Zákazníky od ACN s použitím ID podniku NP.
- 14.29 Tyto nákupy je možné uskutečnit v On-line obchodě NP nebo na Webových stránkách Benevita.
- 14.30 Aby NP získal Bonus za maloobchodní prodej, musí Zákazník použít ID podniku NP.
- 14.31 Bonus za maloobchodní prodej se rovná rozdílu mezi Maloobchodní cenou Produktu ACN, která je nabízena Zákazníkům, a cenou vyhrazenou pro NP.
- 14.32 Maloobchodní ceny a Ceny vyhrazené pro NP u všech Produktů ACN jsou uvedeny v Seznamu produktů a služeb, který je k dispozici v Back Office pro NP.

Provize

- 14.33 NP získává provize na základě prodeje Produktů ACN a Služeb ACN a na užívání Služeb ACN svými zákazníky. Team Trainer a další dosažené pozice navíc získávají provize na základě prodeje produktů ACN a služeb ACN jejich liniemi Downline.
- 14.34 Provize se liší v závislosti na Pozicích NP a PH prodávaných Produktů ACN a Služeb ACN.
- 14.35 PH všech Produktů ACN a Služeb ACN je stanovena v Seznamu produktů a služeb.
- 14.36 PH za Služby ACN je procentuální podíl z hrubé měsíční fakturace Zákazníkovi snížená o:
- (a) daně;
 - (b) přeplatky; a
 - (c) příspěvek na nedobytné pohledávky.

- 14.37 U některých Služeb ACN, primárně pak u těch, které poskytují Obchodní partneři ACN, je PH stanovena jako pevná měsíční částka.
- 14.38 Více detailních informací najdete v Seznamu produktů a služeb pro vaši zemi dostupném v Back Office pro NP.
- 14.39 Provizní hodnota se vypočítá dle Plánu odměn pro zemi, v níž se nachází Zákazník, přesněji podle doručovací adresy Produktů ACN a Služeb ACN.
- 14.40 Provize splatné NP na pozici Team Trainer nebo jiné dosažené pozici se určují:
- (a) úhrnem PH od Zákazníků NP a jeho prodejního týmu v každé zemi v souladu s plánem odměn;
 - (b) konverzí každé úhrnné částky na měnu Domovské země NP; a
 - (c) použitím osobního provizního schématu dle Plánu odměn pro Domovskou zemi NP.
- 14.41 Provize splatné NP na pozici obchodní poradce se určují:
- (a) úhrnem PH od zákazníků NP v jeho domovské zemi;
 - (b) konverzí každé úhrnné částky na měnu domovské země NP; a
 - (c) použitím osobního provizního schématu dle plánu odměn pro domovskou zemi NP.
- 14.42 Provize jsou vypláceny zpětně: Měsíc po prodeji Produktů ACN a až 3 měsíce po prodeji Služeb ACN (z důvodu časového plánu pro provize a fakturaci).
- 14.43 Provize za Služby ACN jsou vypočítávány po prvním pátku každého měsíce a jsou vypláceny první pracovní den následující po třetím pátku každého měsíce.
- 14.44 Provize za Produkty ACN budou vypláceny 27. den každého měsíce (nebo následující pracovní den).
- 14.45 Provize jsou vypláceny pouze, pokud jejich výše přesáhne minimální částku stanovenou ACN pro vaši Domovskou zemi. Výplata provize nižší než tato částka bude pozdržena do doby, kdy provize splatné NP přesáhnou minimální výši.
- 14.46 Debetní či kreditní položky vztahující se ke Statusu distributora budou zpracovány před vyplacením.

Bonusy za získávání zákazníků (BZZ)

- 14.47 Pokud je NP na pozici Executive Team Trainer nebo vyšší patronem nového NP na pozici Team Trainer a pomůže mu kvalifikovat se na pozici Qualified Team Trainer nebo vyšší do 30 dní od vstupu tohoto nového NP do ACN, může být NP (na pozici Executive Team Trainer) způsobilý k získání BZZ.
- 14.48 BZZ jsou pevně stanovené jednorázové platby, které závisí na:
- (a) vaší dosažené pozici; a
 - (b) vaší dosažené pozici s ohledem na kvalifikovaného NP.
- 14.49 Více informací najdete v plánu odměn pro vaši domovskou zemi.

Ostatní bonusy

- 14.50 ACN může příležitostně nabízet propagační a jiné bonusy pro specifické produkty a země.
- 14.51 Kvalifikační požadavky a podmínky výplaty těchto bonusů se různí. Stávající bonusy ve vaší Domovské zemi a v ostatních zemích, v nichž působíte, najdete popsány v Plánu odměn a v [Back Office pro NP](#).

Správní poplatky

- 14.52 Z každé odměny vyplacené NP je odečten manipulační poplatek.

Snížení nebo zrušení odměny

- 14.53 ACN si vyhrazuje právo snížit odměnu vyplácenou NP, pokud je Provizní příjem považován za nedobytný. Odečítaná částka může být založena na koeficientu nedobytných pohledávek pro danou zemi nebo Společnost celkově nebo pro specifický Zákaznický účet.
- 14.54 ACN může upravit, odvolat nebo požadovat navrácení odměny, pokud ACN určí, že NP nebyl oprávněn k vyplacení z toho důvodu, že NP sám nebo NP v jeho Downline nedosáhl dostatečné kvalifikace nebo pokud byl prodej Produktů ACN nebo Služeb ACN použitý pro kvalifikaci odmítnut či učiněn neplatným.
- 14.55 ACN může rovněž přehodnotit pozici dosaženou NP nebo Upline daného NP.
- 14.56 ACN není povinna použít proces vyšetřování porušení podmínek stanovený v článku 15 pro zrušení nebo odvolání plateb.
- 14.57 Jakékoli částky vyplacené NP budou odvolány v případě, že Zákazník z jakéhokoli důvodu vrátí Produkt ACN.

Faktury a výpisy

- 14.58 Jakožto nezávislí podnikatelé jsou NP za účelem obdržení plateb odpovědní za fakturaci služeb, které ACN poskytují, včetně prodeje Služeb ACN a Produktů ACN.
- 14.59 Faktury musí vyhovovat právním předpisům země, ve které jsou vystavovány.
- 14.60 Pro zajištění dodržování podmínek a jako službu poskytovanou NP společnost ACN připravuje a zasílá veškeré požadované faktury, jinak také „**Výpisy**“, v rámci procesu zvaného samofakturace.
- 14.61 NP musí vyslovit souhlas se samofakturací jako součást Smlouvy NP.
- 14.62 NP opravňuje ACN Europe B.V. k přípravě Výpisů jménem společnosti ACN, s níž NP uzavřel Smlouvu NP, pro částky dlužné NP za úspěšný prodej Služeb ACN a Produktů ACN a bude tyto Výpisy vydávat NP.
- 14.63 Kopie jednotlivých Výpisů budou NP k dispozici v [Back Office pro NP](#) bezprostředně po skončení příslušného cyklu odměn.
- 14.64 ACN zašle NP na e-mailovou adresu, kterou NP poskytl ACN, e-mail s upozorněním, že je Výpis k dispozici. Výpisy jsou k dispozici pouze v elektronickém formátu. Pokud NP do 15 dnů od data uvedeného na faktuře nezašle písemnou námitku, má se za to, že NP Výpis přijal.
- 14.65 Výpisy jsou vystavovány v samostatných číselných řadách pro každého NP.
- 14.66 Každý NP musí zajistit správnost a přesnost veškerých svých údajů, které ACN potřebuje pro sestavení faktur.
- 14.67 Pokud NP poskytl ACN své DIČ, veškeré částky vyplacené NP budou zahrnovat daň z přidané hodnoty (DPH).
- 14.68 Pokud NP ACN své DIČ neposkytl, má se za to, že veškeré částky vyplacené NP jsou bez DPH.
- 14.69 ACN neproplatí jakoukoli daň nebo sociální příspěvky, které byly NP strženy v důsledku chybných nebo neúplných informací poskytnutých NP a ACN je oprávněna požadovat od NP proplacení částky uhrazené státnímu úřadu za daň či sociální příspěvky v důsledku nepřesnosti a neaktuálnosti fakturačních údajů NP.

15. VYŠETŘOVÁNÍ DODRŽOVÁNÍ PODMÍNEK A DISCIPLINÁRNÍ ŘÍZENÍ

- 15.1 Jako od NP se od vás očekává, že budete dodržovat nejvyšší etické a právní standardy.
- 15.2 Vy a kdokoli provozující váš Status distributora jste povinni dodržovat Smlouvu NP, tyto Zásady a postupy a Plán odměn a dodržovat veškeré platné zákony, právní předpisy a Kodexy APP.

Porušení podmínek a vyšetřování dodržování

- 15.3 Oddělení vnitřní kontroly ACN vyšetřuje veškerá údajná nebo domnělá porušení, jak nejlépe může, a snaží se tak činit důkladným, efektivním a spravedlivým způsobem.
- 15.4 ACN může zahájit vyšetřování týkající se dodržování podmínek ze své vlastní iniciativy nebo na základě informací přijatých od Zákazníka, NP, organizací na ochranu spotřebitele, policie, soudního či jiného státního úřadu nebo od jakékoli jiné osoby.
- 15.5 ACN se zavazuje k tomu, že s NP zapojenými do přezkoumání souladu s právem bude jednat spravedlivě a čestně.
- 15.6 NP jsou povinni plně spolupracovat s vyšetřovacím týmem a pravdivě a úplně odpovídat na veškeré dotazy ze strany ACN.
- 15.7 Odmítnutí spolupracovat či nesplnění spolupráce nebo poskytnutí nepravdivých či neúplných informací ACN ve spojitosti s přezkoumáním souladu s právem je porušením těchto Zásad a postupů ze strany NP.
- 15.8 Pokud neodpovíte na dotaz ve věci porušení podmínek nebo plně nespolupracujete při přezkoumání souladu s právem, může to vést k pozastavení nebo zrušení vašeho Statusu distributora.

Hlášení domnělých porušení

- 15.9 Pokud se domníváte, že se NP dopustil porušení podmínek, vyzýváme vás, abyste se obrátili přímo na daného NP.
- 15.10 Některá porušení mohou být neúmyslná nebo vznikat v důsledku nepochopení NP jeho povinností.
- 15.11 Závažná porušení podmínek, jako např. případy, které mohou zahrnovat porušení příslušných zákonů nebo předpisů, by měla být vždy nahlášena ACN.

- 15.12 Pokud nejste schopni problém vyřešit přímo nebo se na NP nechcete obracet, měli byste domnělé porušení písemně ohlásit ACN.
- 15.13 Vaše podání musí dle článku 15.12 obsahovat vaše jméno, jméno dotyčného NP, datum, místo a povahu domnělého porušení a jakékoli podpůrné důkazy.
- 15.14 Abychom zajistili spravedlivé zacházení, nebudou přijímány ústní nebo anonymní stížnosti. Vaše jméno ovšem nebude bez vašeho svolení zveřejněno.

Proces vyšetřování

- 15.15 Domnělé porušení dodržování podmínek bude přešetřeno dle postupů stanovených ACN.
- 15.16 Postupy budou v daném případě zahájeny dle uvážení ACN.
- 15.17 NP podezřelí z porušení podmínek a svědci tohoto vyšetřování budou ze strany ACN obvykle kontaktováni poštou, telefonem, e-mailem nebo jinými prostředky. Za účelem zjištění relevantních skutečností.
- 15.18 NP jsou povinni úplně a přesně odpovědět do doby uvedené v komunikaci ze strany ACN.
- 15.19 Nereagování ze strany NP na vyšetřovací dotazy bude považováno za připuštění skutečností známých ACN a povede k disciplinárnímu řízení s NP.

Dopisy s rozhodnutím

- 15.20 Po přezkoumání dostupných informací týkajících se domnělého porušení ACN rozhodne, zda s NP zahájí disciplinární řízení či nikoliv. ACN zašle NP poštou, e-mailem nebo jiným způsobem dopis s rozhodnutím stanovující výsledek šetření a zamýšlené zahájení disciplinárního řízení.

Odvolání

- 15.21 NP může požádat o přezkoumání rozhodnutí prostřednictvím písemného odvolání podaného nejpozději 15 dnů po dataci dopisu s rozhodnutím.
- 15.22 Aby bylo odvolání zvaženo, NP musí poskytnout relevantní informace, které NP během počátečního šetření neměl k dispozici.
- 15.23 Odvolání nebude za obvyklých okolností bráno v potaz, pokud NP nezaslal odpověď během vyšetřování porušení podmínek.
- 15.24 ACN odvolání ihned přezkoumá a vyrozumí NP písemně o svém rozhodnutí.

Disciplinární řízení

- 15.25 Zjištění ze strany ACN, že se NP dopustil porušení podmínek, může mít za následek zahájení disciplinárního řízení.
- 15.26 Zahájení či nezahájení disciplinárního řízení bude v daném případě záviset na povaze a závažnosti porušení, okolnostech porušení, stupni spolupráce ze strany NP, na tom, zda bylo porušení úmyslné nebo z nedbalosti, na případných minulých porušeních ze strany NP a na dojmu NP.
- 15.27 Odpovídající disciplinární řízení je v daném případě zcela na uvážení ACN.
- 15.28 O zahájení disciplinárního řízení bude NP informován v Dopise s rozhodnutím.
- 15.29 Potenciální disciplinární řízení zahrnují ústní a písemná varování, dočasné pozastavení výplaty odměny nebo Statusu distributora NP, odvolání dosažených úrovní v Plánu odměn, navrácení předchozích vyplacených odměn, odejmutí Downline NP a ukončení Statusu distributora NP.
- 15.30 Po NP může být požadováno potvrzení o zahájení disciplinárního řízení zpětným zasláním podepsané kopie Dopisu s rozhodnutím.
- 15.31 Po NP, kteří se dopustí porušení, může být požadováno uhrazení nákladů či výdajů vynaložených ACN v důsledku řízení s NP včetně vyrovnání či zúčtování Zákazníkům, dalším NP, třetím stranám, pokut nebo penále uložených vládními úřady a advokátních poplatků. ACN může takovouto částku odečíst z budoucích odměn, které mají být NP vyplaceny, nebo vyžadovat platbu všemi dostupnými zákonnými prostředky.

Pozastavení

- 15.32 ACN může v důsledku porušení podmínek ze strany NP pozastavit výplatu odměn („**Pozastavení odměny**“) nebo Status distributora NP („**Pozastavení Statusu distributora**“).
- 15.33 ACN může, pokud to okolnosti vyžadují, uložit dočasné pozastavení, zatímco probíhá vyšetřování.
- 15.34 NP, u něž došlo k Pozastavení odměny, může provozovat svůj Status distributora a získávat kvalifikace a odměny, odměny však nebudou vyplaceny do doby zrušení pozastavení.

- 15.35 NP s Pozastaveným statusem distributora nesmí vykonávat své činnosti NP, musí pozastavit propagaci Služeb ACN, Produktů ACN a programu ACN Opportunity a nesmí po dobu pozastavení vystupovat jako NP ACN.

Ukončení

- 15.36 Ukončení Statusu distributora NP je nejpřísnější disciplinární akcí, již může NP podléhat.
- 15.37 Veškerá práva a výhody NP, včetně nároku na nevyplacenou odměnu, a veškeré závazky ACN dle Smlouvy nezávislého zástupce zaniknou v den ukončení.
- 15.38 Byla-li činnost NP pozastavena, je ukončení retroaktivní k datu pozastavení.
- 15.39 NP s ukončenou činností nemají nárok na vrácení zahajovacích poplatků obchodního poradce nebo zahajovacích poplatků na pozici Team Trainer a Poplatků za prodloužení.

Odpovědnost Upline

- 15.40 Pokud se stanete Patronem jiných NP a založíte prodejní tým, jste odpovědní za to, že tito NP porozumí těmto Zásadám a postupům a svým zákonným povinnostem a budou je dodržovat. Více informací o zaštiťování nových NP v roli Patrona najdete v článku 13.
- 15.41 Neschopnost řádně dohlížet na vaši Downline či sledovat dodržování podmínek je porušením těchto Zásad a postupů.
- 15.42 Je-li NP shledán odpovědným za porušení podmínek, veškeré výhody získané Upline daného NP mohou být v důsledku porušení podmínek odebrány. To zahrnuje odebrání dosažené úrovně v Plánu odměn a stržení či vrácení a zpětné uhrazení odměn splatných či vyplacených NP v rámci Upline.
- 15.43 Po NP v rámci Upline může být rovněž požadováno proplacení veškerých nákladů a výdajů vynaložených ACN, pokud je ACN neschopna vymoci tyto částky od NP, který se porušení podmínek dopustil.

Spolupráce při vynucování práva

- 15.44 ACN plně spolupracuje s policií, soudy a dalšími vládními orgány vyšetřujícími domnělé porušení zákona ze strany NP.
- 15.45 NP nemusejí být vyrozuměni o žádostech od donucovacích orgánů nebo jiných úřadů.
- 15.46 Pokud se NP dopustí takového porušení podmínek, jež ACN považuje za porušení práva,

vyhrazuje si ACN právo ohlásit tuto událost příslušným úřadům.

Spory mezi NP

- 15.47 ACN vyzývá NP, aby spory s ostatními NP řešili přátelským a profesionálním způsobem.
- 15.48 Na žádost stran sporu se může ACN stát prostředníkem řešení sporu.
- 15.49 Jestliže se do řešení sporu zapojí ACN dle článku 15.48, NP souhlasí s tím, že nálezy a rozhodnutí ACN jsou závazné.
- 15.50 ACN nebude prostředníkem sporů mezi osobami v rámci stejného Statusu distributora (například mezi akcionáři PPS či manželi). V takových případech ACN přijme pokyny od Primárního kontaktu nebo osoby určené odpovědnou za Status distributora.
- 15.51 Spor mezi ACN a P ve věci jejich práv a povinností dle Smlouvy NP, těchto Zásad a postupů či Plánu odměn bude řešen za využití postupů stanovených ve Smlouvě NP.

16. OCHRANA OSOBNÍCH ÚDAJŮ A DŮVĚRNÉ INFORMACE

- 16.1 ACN a NP mají ve spojitosti se Službami ACN, Produkty ACN a Programem ACN Opportunity přístup k osobním údajům a důvěrným informacím Zákazníků a ostatních NP.
- 16.2 Osobní údaje zahrnují informace jako jména, adresy, pohlaví nebo e-mailové adresy, na základě nichž jsou osoby identifikovány nebo je lze identifikovat.
- 16.3 Důvěrné informace mají ještě širší vymezení a mohou zahrnovat informace o bankovních účtech, kreditních kartách a ostatní citlivé informace.
- 16.4 Osobní údaje a Důvěrné informace podléhají významné právní ochraně a jiné než náležité zacházení s těmito údaji může vést NP a ACN k odpovědnosti.
- 16.5 ACN shromažďuje, uchovává a zpracovává osobní údaje od NP a Zákazníků elektronickými a neelektronickými prostředky v souladu s našimi Zásadami ochrany osobních údajů.
- 16.6 Zásady ochrany osobních údajů jsou k dispozici v Back Office pro NP a na všech Webových stránkách ACN.

16.7 Osobní údaje shromažďované ACN jsou používány pro plnění jejich závazků vůči NP dle Smlouvy NP včetně:

- (a) určování dosažených úrovní a výpočtu a vyplacení odměn NP a ostatním NP;
 - (b) poskytování služeb a produktů NP;
 - (c) komunikace NZ včetně marketingových příležitostí vztahujících se ke Službám ACN;
 - (d) plnění právních, finančních, účetních a administrativních funkcí; a
 - (e) ochrany zákonných a smluvních práv ACN.
- 16.8 Za účelem splnění závazků vůči NP mohou být osobní údaje o NP převedeny
- (a) jiným společnostem ACN;
 - (b) zaměstnancům, externím konzultantům a poradcům ACN;
 - (c) ostatním NP;
 - (d) Obchodním partnerům ACN; a
 - (e) ostatním příjemcům povoleným zákonem.
- 16.9 Někteří příjemci se mohou nacházet v zemích mimo Evropskou unii, včetně Spojených států, které podle evropských orgánů neposkytují dostatečnou ochranu osobních údajů.
- 16.10 Sběr osobních údajů vyžadovaných ve Smlouvě NP je zásadní pro plnění závazků ACN dle zmíněné Smlouvy.
- 16.11 Neposkytnutí Osobních údajů nebo odvolání souhlasu s jejich užíváním ze strany NP může mít za následek zamítnutí Přihlášky nebo zrušení Statusu distributora NP.
- 16.12 ACN se zavazuje:
- (a) zpracovat osobní údaje poctivě a zákonným způsobem;
 - (b) přijmout přiměřená opatření k zajištění úplnosti a přesnosti osobních údajů;
 - (c) nepoužívat osobní údaje pro jakékoli nezákonné účely;
 - (d) shromažďovat pouze osobní údaje nezbytné pro účely stanovené v těchto Zásadách a postupech a v Přihlášce a Smlouvě NP; a
 - (e) přijmout přiměřená opatření na ochranu osobních údajů proti přístupu neoprávněných osob či zveřejnění neoprávněným osobám.

- 16.13 NP může využít svých práv na přístup k informacím a opravit či odstranit osobní údaje kontaktováním Servisu pro NP.
- 16.14 Ve spojitosti s vaší činností jakožto NP můžete mít přístup k osobním a důvěrným informacím Zákazníků a ostatních NP.
- 16.15 Při nakládání s těmito informacemi je NP povinen dodržovat veškeré platné právní předpisy o ochraně osobních údajů a soukromí.
- 16.16 NP bude udržovat údaje o Zákaznících a NP v důvěrnosti a učiní příslušné kroky k zajištění proti přístupu neoprávněných osob, zneužití neoprávněnými osobami, zpracování porušujícím právní předpisy a proti jejich pozměnění, ztrátě, poškození či zničení.
- 16.17 Závazek zachování důvěrnosti trvá i po neprodloužení, zrušení či ukončení Smlouvy NP.
- 16.18 Jiné než náležité a zákonné nakládání s informacemi Zákazníků a NP může mít za následek zahájení disciplinárního řízení dle těchto Zásad a postupů. Máte-li dotazy týkající se nakládání s Osobními údaji, kontaktujte Servis pro NP ACN.
- 16.19 Kromě výše uvedených účelů může ACN shromažďovat, uchovávat a zpracovávat Osobní údaje NP s cílem provádět vědecký výzkum a průzkum trhu, průzkum veřejného mínění a zasílat komerční a marketingová sdělení. Tyto Osobní údaje mohou být pro tyto účely převedeny třetím stranám, včetně členů Skupiny ACN, jiných NP a Obchodních partnerů ACN.
- 16.20 NP může kontaktováním Servisu pro NP ACN kontrolovat způsob, jakým jsou jeho Osobní údaje používány nebo odvolat souhlas s používáním svých Osobních údajů pro tyto účely.

17. DODATEČNÉ INFORMACE – ČESKÁ REPUBLIKA

Soulad se zákony a předpisy

- 17.1 Jako Nezávislý podnikatel (NP) musíte dodržovat zákony, předpisy a kodexy Asociace přímého prodeje vaší Domovské země a všech zemí, kde působíte v rámci Status distributora.
- 17.2 Patří sem:

- (a) získání všech povolení, licencí nebo registrací požadovaných pro působení v rámci Statusu distributora; a
- (b) provedení všech registrací, notifikací, podání, evidencí a plateb potřebných k zajištění řádného vyměření a úhrady daní a sociálních pojištění.
- 17.3 Je nezbytné, abyste jako NP vedli řádné záznamy o své činnosti.
- 17.4 ACN může od NP za účelem ověření dodržování tohoto požadavku požadovat kopie veškerých dokumentů souvisejících s daněmi.

Získání živnostenského listu

- 17.5 Podle českých zákonů musejí být všichni NP držitelé živnostenského listu.
- 17.6 Budete klasifikováni jako osoba samostatně výdělečně činná.
- 17.7 Abyste mohli začít provozovat Status distributora, jste povinni splnit podmínku registrace.
- 17.8 Jste-li držitelem živnostenského listu, není třeba, abyste získali nový živnostenský list.
- 17.9 Více informací o živnostenských listech získáte na adrese www.businessinfo.cz.

Daně

- 17.10 Coby NP odpovídáte za veškeré registrace, evidence a platby v oblasti daní a sociálního pojištění požadované českými zákony.
- 17.11 Může být vyžadována registrace u českých daňových úřadů.
- 17.12 Máte-li otázky týkající se těchto požadavků, obraťte se na svého daňového poradce.
- 17.13 **Daň z příjmu:**
- (a) Do 30 dnů ode dne, kdy obdržíte živnostenský list, se musíte zaregistrovat jako plátce daně z příjmu z odměny, kterou si vyděláváte jako NP, a tuto daň hradit.
- 17.14 **Daň z přidané hodnoty (DPH):**
- (a) Jakákoli osoba provádějící v České republice pravidelně a nezávisle ekonomickou činnost je odpovědná za výběr a placení DPH finančnímu úřadu.
- (b) Jako NP se rovněž můžete rozhodnout nebo můžete mít povinnost registrovat se jako plátce DPH, podávat přiznání k DPH a platit DPH.

- (c) ACN vám bude platit DPH za služby, které ACN poskytnete, pouze pokud nám poskytnete platné DIČ.
- (d) Více informací o DPH a souvisejících záležitostech získáte na adrese www.financnisprava.cz.

17.15 **Sociální pojištění:**

- (a) Coby NP musíte být zaregistrováni u České správy sociálního zabezpečení („ČSSZ“) a u zdravotní pojišťovny dle vašeho výběru.
- (b) Může být po vás rovněž požadováno, abyste platili příspěvek na sociální zabezpečení.
- (c) Více informací o požadavcích týkajících se sociálního pojištění najdete na adrese www.cssz.cz.

Přípustné podnikatelské subjekty

- 17.16 Nezávislími podnikateli se v České republice mohou stát následující právní subjekty:
- (a) komanditní společnost (k.s.)
 - (b) veřejná obchodní společnost (v.o.s.)
 - (c) společnost s ručením omezeným (s.r.o.)