

DIRETTIVE E PROCEDURE ACN®

ACN P&P-IT-3.3

In vigore dal 3 agosto 2018

ACN®
EUROPE

INDICE DEI CONTENUTI

INTRODUZIONE	5
La filosofia aziendale di ACN	5
Dichiarazione d'impegno a prestazioni d'eccellenza	5
Scopo delle presenti Direttive e procedure	5
1. DEFINIZIONI.....	5
2. AVVIO E GESTIONE DELL'ATTIVITÀ ACN	7
Collaborazione con ACN	7
Iniziare la Rete di distribuzione con ACN	7
3. DIVENTARE UN IMPRENDITORE INDIPENDENTE	7
Requisiti per tutti gli Imprenditori Indipendenti	7
Ulteriori requisiti per gli Enti commerciali autorizzati	8
Requisiti per gli Enti incorporati	8
Informazioni.....	9
Nomi dell'Attività ACN, assegnazione del Numero d'identificazione	9
Trasferimento di proprietà e scioglimento degli ECA	9
Coniugi/partner aventi la qualifica di Imprenditore	10
Responsabilità delle spese	10
Rinnovo dell'Attività ACN	10
Cessazione dell'Attività ACN	11
Ripristino di un'Attività ACN decaduta	11
Cessione di un'Attività ACN	11
Decesso o incapacità di un Imprenditore Indipendente.....	11
Attività ACN multiple e Regola del 100%.....	12
4. OBBLIGHI DELL'IMPRENDITORE INDIPENDENTE.....	12
Condotta etica e rispetto della legge - Obblighi generali	12
Rispetto di leggi e norme.....	13
Aspetti fiscali.....	13
Esercizio dell'attività al di fuori del Paese di appartenenza.....	14
5. PROMOZIONE E VENDITA DEI SERVIZI, DEI PRODOTTI E DELL'OPPORTUNITÀ ACN	14
Informazioni di carattere generale	15
6. PROMOZIONE DEI SERVIZI ACN	16
Compilazione e invio dei Contratti Cliente	16
Accettazione del cliente e Data di decorrenza dei Contratti Cliente	16
7. VENDITA DI PRODOTTI ACN	17
Informazioni di carattere generale	17

8. ACQUISTO DI PRODOTTI DA PARTE DEGLI IMPRENDITORI	17
Tutti gli acquisti di prodotti devono provenire da ACN	17
Ordini combinati	17
Programma Autoship.....	17
Acquisto di prodotti in eccesso e Regola del 80%	17
9. ACQUISTO DI PRODOTTI DA PARTE DI CLIENTI NON IMPRENDITORI	18
Acquisti online	18
Vendita diretta ai Clienti.....	18
Obbligo di informazione	18
Obbligo di fatturazione ai Clienti	18
Prezzi	18
Restituzione di prodotti ACN agli Imprenditori	19
Canali di vendita al dettaglio non ammessi	19
10. PRATICHE NON AMMESSE	20
Fornitura di informazioni o Contratti Cliente ingannevoli	20
Vendita e promozione rivolte a clienti vulnerabili e ad alto rischio	20
Cambio del fornitore del cliente senza consenso ("slamming").....	20
Acquisizione personale dei Clienti e "stacking"	21
11. TARIFFE, TERMINI E CONDIZIONI DEI SERVIZI ACN	21
Informazioni di carattere generale	21
Contatti con i Partner commerciali ACN	21
12. MARKETING E PUBBLICITÀ	22
Filosofia aziendale sul marketing.....	22
Impiego dell'identità e Proprietà intellettuale di ACN.....	22
Promozione di Servizi, Prodotti e Opportunità ACN.....	22
Sviluppo e utilizzo del materiale di marketing.....	23
Affermazioni su introiti e guadagni	23
Garanzie sugli sconti o sulle tariffe	23
Affermazioni sui prodotti.....	24
Dichiarazioni	24
Affermazioni non ammesse	24
Affermazioni obbligatorie per i prodotti nutrizionali ACN.....	25
Siti Web e social media	25
Concorsi e incentivi.....	26
Interviste e presenza sui media	26
Utilizzo della propria Attività ACN per raccolta fondi	26
Co-branding e Co-marketing.....	26
Eventi di marketing.....	26
13. SVILUPPARE UNA RETE DI VENDITA.....	26
Presentazione dell'Opportunità ACN.....	27
Cambio di Sponsor	27

Divieto di reclutamento trasversale	28
Divieto di sollecito	28
Formazione e supervisione	29
14. IL PIANO PROVVISORIO	29
Descrizione generale.....	29
Definizioni	29
Diritto a provvigioni e Posizioni per avanzamento	30
Conseguimento dei compensi	30
Bonus vendita	30
Provvigioni	31
Bonus Acquisizione Clienti (CAB)	31
Altri Bonus	32
Addebiti amministrativi	32
Riduzione e recupero dei compensi	32
Fatture ed estratti conto	32
15. INDAGINI E AZIONI DISCIPLINARI DI CONFORMITÀ	33
Violazioni e indagini di conformità	33
Segnalazione di violazioni sospette	33
Procedimento investigativo	33
Notifiche di determinazione	34
Ricorsi	34
Azione disciplinare.....	34
Sospensione.....	34
Risoluzione del contratto.....	34
Responsabilità della Upline.....	35
Collaborazione con le forze dell'ordine	35
Controversie fra Imprenditori.....	35
16. TUTELA DEI DATI PERSONALI E DELLE INFORMAZIONI RISERVATE	35
17. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI - ITALIA	36
Rispetto di leggi e norme.....	36
Registrazione dell'attività	37
Aspetti fiscali.....	37
Enti commerciali autorizzati	38
Incaricati di Vendita e Distributori Diventare un Imprenditore Indipendente	38
Requisiti per tutti gli Imprenditori Indipendenti	38
Promozione e vendita dei Servizi, dei Prodotti e dell'Opportunità ACN	40

INTRODUZIONE

La filosofia aziendale di ACN

I Soci fondatori di ACN credono nella leadership fondata sul buon esempio, più che nella gestione manageriale per mezzo di disposizioni emanate dall'alto.

La leadership di ACN ha dato prova di grande integrità e capacità, sia a livello di vendite sia di struttura aziendale interna. Pertanto, si impegna a rispettare le Direttive e procedure qui di seguito illustrate.

Dichiarazione d'impegno a prestazioni d'eccellenza

ACN punta all'eccellenza nei modi seguenti:

- (a) mantenendo il più alto rigore morale a ogni livello all'interno dell'azienda;
- (b) offrendo prodotti e servizi di qualità a prezzi concorrenziali;
- (c) mettendo a disposizione del cliente un team dinamico di assistenza pronta e cortese; e inoltre
- (d) elaborando tutti gli ordini in modo tempestivo ed efficiente.

ACN si è posta tali obiettivi per dare a ogni Imprenditore Indipendente la migliore opportunità di sviluppare un'attività di successo.

ACN non preclude a nessuno l'opportunità per distinzioni di etnia, età, sesso, origine, religione, preferenze sessuali, stato civile, handicap o altri basi simili, prescritti o vietati dalla legge.

Scopo delle presenti Direttive e procedure

Le Direttive e procedure ACN:

- (a) regolano le attività degli Imprenditori Indipendenti ACN ("**Imprenditori**") sui mercati europei in cui l'azienda opera;
- (b) Forniscono una guida pratica per iniziare e mantenere l'Attività, e le procedure da seguire; inoltre
- (c) compongono il contratto con ACN, e devono essere lette insieme alla Richiesta e Contratto di Imprenditore Indipendente ("**Contratto**"), e al Piano provvisorio riferito al proprio Paese di appartenenza. ACN si riserva il diritto a modificare in

qualsiasi momento le presenti Direttive e procedure.

Gli Imprenditori sono tenuti a leggere attentamente l'intero documento per comprendere a fondo le Direttive e procedure.

Le Direttive e procedure contengono anche informazioni specifiche del Paese, che integrano le condizioni generali standard applicabili all'Attività. In caso di differenze tra le condizioni standard e le regole supplementari, queste ultime prevarranno.

In caso di domande relative alle presenti Direttive e procedure, si prega di contattare il proprio Sponsor, consultare l'Ufficio virtuale di ACN all'indirizzo www.acneuro.com, oppure rivolgersi all'Assistenza Imprenditori ACN.

ACN, di tanto in tanto, può modificare e correggere i termini delle presenti Direttive e procedure senza preavviso. Tutte le modifiche entreranno in vigore subito dopo la pubblicazione presso l'Ufficio virtuale per gli Imprenditori.

1. DEFINIZIONI

1.1 Nelle presenti Direttive e procedure ACN si applicano le seguenti definizioni:

"**ACN**" o "**noi**" indicano l'azienda ACN con cui hai concluso il Contratto, e qualsiasi altro membro del Gruppo di aziende di ACN. "**Gruppo ACN**" indica tutte le persone giuridiche nella proprietà comune con l'azienda ACN, con cui hai stipulato il tuo Contratto.

"**Strumenti imprenditoriali ACN**" indicano il materiale di formazione e di marketing prodotto da ACN o da un Partner commerciale ACN, in esclusiva per ACN e acquistabile dagli Imprenditori mediante il sito web ACN Business Tools.

"**Partner commerciale ACN**" indica una persona con cui il Gruppo ACN contratta per la fornitura di Servizi, Prodotti, Strumenti imprenditoriali ACN, o per la promozione dell'Opportunità ACN. Gli Imprenditori non sono considerati Partner commerciali ACN.

"**Prodotti ACN**" indicano i prodotti di benessere e cosmetica offerti ai Clienti da ACN, o da un Imprenditore.

"**Servizi ACN**" vanno intesi come servizi di telecomunicazione, erogazione di energia, sicurezza domestica o di altro tipo, offerti ai Clienti da ACN o dai relativi Partner commerciali.

"**Opportunità ACN**" indica l'opportunità

imprenditoriale fornita da ACN, per la promozione e la vendita di Servizi, Prodotti e dell'Opportunità ACN.

"**Sito web Benevita**" si riferisce a www.benevita.eu. È possibile accedere al sito web Benevita direttamente o attraverso il Negozio online di un Imprenditore.

"**Condizioni di vendita**" indicano i termini e le condizioni applicabili all'acquisto di Prodotti ACN mediante il sito web Benevita.

"**Piano provvisorio**" indica lo schema attuale di provvigioni e bonus specifico di un Paese, secondo cui ACN remunera un Imprenditore per la promozione o la vendita efficace di Servizi o Prodotti ACN. Gli importi percepiti per la vendita di Prodotti ACN da parte di un Imprenditore direttamente a un Cliente non rientrano nel Piano provvisorio.

"**Cliente**" indica la persona che acquista Servizi o Prodotti ACN. Gli Imprenditori sono considerati Clienti quando acquistano Servizi o Prodotti ACN per uso personale.

"**Contratto Cliente**" indica un accordo fra un Cliente e ACN o un Partner commerciale ACN, per l'acquisto di Servizi o Prodotti ACN. In base alle presenti Direttive e procedure, la vendita di Prodotti ACN da parte di un Imprenditore a un Cliente non viene considerata un Contratto Cliente.

"**DSA**" è l'acronimo di Direct Selling Association. Le DSA sono associazioni commerciali che rappresentano il settore della vendita diretta. "**Codice DSA**" indica un codice di condotta stabilito da una DSA. I Codici DSA contengono le regole che governano la vendita diretta, cui ACN e gli Imprenditori devono attenersi.

"**Rete di distribuzione**", "**Attività**" o "**Posizione**" indica l'attività imprenditoriale di un Imprenditore.

"**Downline**" indica:

- (a) tutti gli Imprenditori di cui si è direttamente sponsor;
- (b) tutti gli altri Imprenditori sponsorizzati da tali soggetti. Nel loro complesso, questi Imprenditori formano la tua rete di vendita ACN.

"**Data di decorrenza**" indica la data in cui ACN accetta la Richiesta e Contratto di Imprenditore Indipendente, e l'Imprenditore riceve notifica di tale accettazione.

"**Regolamento generale sulla Protezione dei Dati**" indica il Regolamento dell'Unione Europea 2016/79

"**Paese di appartenenza**" indica il Paese in cui l'Attività è avviata originariamente.

"**Ufficio virtuale**" indica www.acneuro.com o qualunque altro sito web fornito da ACN, dove un

Imprenditore può trovare strumenti di assistenza e altro materiale per aiutarlo a mantenere la sua Attività ACN.

"**Imprenditore Indipendente**" o "**Imprenditore**" indicano una persona, un individuo o un ente commerciale autorizzato, che ha avviato un'Attività ACN. Per "**Individuo**" si intende una persona fisica, mentre per "**Ente commerciale autorizzato**" (o "**ECA**") si intende una persona giuridica, quale ad esempio un'azienda o una collaborazione.

"**Proprietà intellettuale**" indica tutti i marchi di fabbrica, nomi commerciali, loghi, materiale coperto da diritti di autore, competenza professionale, documentazione aziendale, metodi operativi, sistemi e procedure, e altri diritti di proprietà detenuti da un qualsiasi membro del Gruppo ACN.

"**Modulo di Recesso tipo e istruzioni**" indica un modulo modello fornito da ACN che gli Imprenditori possono fornire ai Clienti al momento della vendita di Prodotti ACN.

"**Convivente**" indica una persona in regime di unione civile o di partnership domestica registrata con un Imprenditore, e agisce allo stesso modo di un coniuge a fini legali, fiscali e di altra natura. Per essere considerato come tale, la relazione fra l'Imprenditore e il Convivente deve essere registrata presso l'autorità governativa pertinente nel Paese di appartenenza dell'Imprenditore. Se il Paese di appartenenza dell'Imprenditore non permette la registrazione di tali relazioni all'esterno del matrimonio, l'Imprenditore dovrà contattare l'Assistenza Imprenditori ACN per determinare quali opzioni possano essere disponibili.

"**Negozio online**" indica il sito Web personale dell'Imprenditore, gestito e messo a disposizione da ACN, che gli Imprenditori possono utilizzare per la promozione di Servizi e Prodotti ACN.

"**Rinnovo**" indica il pagamento richiesto per il rinnovo della Rete di distribuzione in seguito alla scadenza del Periodo iniziale, o di Periodi di rinnovo successivi.

"**Quota d'iscrizione Sales Consultant**" indica il pagamento richiesto una tantum che autorizza l'Imprenditore alla promozione e alla vendita di Prodotti e Servizi ACN, e alla promozione dell'Opportunità ACN nel suo Paese di appartenenza, durante il Periodo del Contratto con ACN.

"**Quota d'iscrizione Team Trainer**" indica il pagamento richiesto una tantum che autorizza l'Imprenditore alla promozione e alla vendita di Prodotti e Servizi ACN, e alla promozione dell'Opportunità ACN in qualunque

Paese operi il Gruppo ACN, durante il Periodo del Contratto con ACN.

“**Starter Kit**” indica la selezione di Prodotti e Strumenti imprenditoriali ACN che riceve un Imprenditore al momento dell’iscrizione in qualità di Team Trainer, come parte della Quota d’iscrizione Team Trainer, per assisterli nello sviluppo della loro Attività.

“**Periodo**” indica:

- (a) il periodo compreso tra la Data di decorrenza e la scadenza di 12 mesi dalla data in cui l’Imprenditore ha pagato la Quota d’iscrizione Team Trainer o Sales Consultant (in seguito il “**Periodo iniziale**”); oppure
- (b) qualsiasi ulteriore rinnovo per un periodo consecutivo di 12 mesi (“**Rinnovo**”).

“**Sponsor**” indica l’Imprenditore sotto il cui Numero d’identificazione un nuovo Imprenditore è registrato nella banca dati Imprenditori di ACN. Questa può essere la persona che ha introdotto il nuovo Imprenditore in ACN, oppure un altro Imprenditore a cui il nuovo Imprenditore è assegnato in seguito.

“**Upline**” indica:

- (a) il proprio sponsor; e
- (b) tutti gli altri Imprenditori in posizione gerarchica superiore al proprio sponsor nella stessa rete di vendita ACN.

2. AVVIO E GESTIONE DELL’ATTIVITÀ ACN

Collaborazione con ACN

- 2.1 Un Imprenditore è un contraente autonomo e indipendente.
- 2.2 Un Imprenditore:
 - (a) non è considerato dipendente, partner, agente o rappresentante legale di ACN;
 - (b) è libero di scegliere mezzi, metodi e modalità di lavoro, orari e luoghi in cui svolgere l’attività in osservanza degli obblighi previsti dal Contratto di Imprenditore e dalle presenti Direttive e procedure; inoltre
 - (c) egli non può dichiarare, implicare o presentarsi come dipendente di ACN e dichiarare, implicare o far intendere a un potenziale Imprenditore di diventare un dipendente di ACN.
- 2.3 In alcuni Paesi, ACN è obbligata a trattenere imposte e/o contributi sociali dagli importi

dovuti agli Imprenditori, e versarle alle autorità governative.

- 2.4 Ciò non implica l’esistenza di un rapporto datore di lavoro/dipendente.

Iniziare la Rete di distribuzione con ACN

- 2.5 Un Imprenditore può decidere di entrare in ACN in qualità di Team Trainer o Sales Consultant (Consulente Vendite).
- 2.6 Un Imprenditore che entra in ACN in qualità di Team Trainer può:
 - (a) promuovere e vendere Prodotti e Servizi ACN; e
 - (b) promuovere l’Opportunità ACN.
 - (c) sponsorizzare direttamente altri Imprenditori.
- 2.7 I Team Trainer possono esercitare i diritti sopra elencati in qualunque Paese operi il Gruppo ACN, nel rispetto delle leggi vigenti locali, regolamenti e Codici DSA.
- 2.8 Un Imprenditore che entra in ACN in qualità di Sales Consultant può:
 - (a) promuovere e vendere Prodotti e Servizi ACN; e
 - (b) promuovere l’Opportunità ACN.
- 2.9 I Sales Consultant possono esercitare i diritti sopra elencati soltanto nel proprio Paese d’origine.
- 2.10 Ai Sales Consultant non è consentito sponsorizzare direttamente Imprenditori in qualunque Paese.
- 2.11 Un Imprenditore che entra in ACN in qualità di Sales Consultant può aggiornare la sua posizione a Team Trainer in qualunque momento, pagando la Quota d’iscrizione per Team Trainer. Il passaggio può essere fatto mediante l’Ufficio virtuale.

3. DIVENTARE UN IMPRENDITORE INDIPENDENTE

Requisiti per tutti gli Imprenditori Indipendenti

- 3.1 È possibile diventare un Imprenditore come Individuo o Ente commerciale autorizzato.
- 3.2 Per diventare un Imprenditore è necessario:
 - (a) compilare la Richiesta e Contratto di Imprenditore Indipendente, disponibile su www.acneuro.com;

- (b) versare la Quota d'iscrizione per Team Trainer o per Sales Consultant; e inoltre
 - (c) fornire eventuali informazioni o documentazione supplementare richiesta da ACN.
- 3.3 Il Contratto deve essere inviato dall'Individuo che richiede di diventare un Imprenditore.
- 3.4 Per quanto riguarda gli ECA, il Contratto deve essere inviato dalla persona che dispone dell'autorità per controllare le attività dell'ECA (definito "**Contatto principale**").
- 3.5 Un Imprenditore che opera in qualità di Individuo dovrà rispondere ai requisiti seguenti:
- (a) avere almeno 18 anni;
 - (b) essere un residente legale nel proprio Paese di appartenenza; e
 - (c) disporre della facoltà di esercitare la libera professione nel proprio Paese di appartenenza.
- 3.6 Gli ECA dovranno invece rispondere ai requisiti seguenti:
- (a) essere costituiti nel rispetto delle leggi vigenti nel Paese in cui l'Attività è stabilita; e
 - (b) devono esistere al momento dell'invio del Contratto.
- 3.7 La Data di decorrenza dell'Attività equivale alla data in cui ACN conferma l'accettazione della Richiesta.
- 3.8 Nel caso in cui la Richiesta sia incompleta o inesatta, l'Attività sarà sospesa fino a ricezione da parte di ACN delle informazioni e della documentazione richieste.

Ulteriori requisiti per gli Enti commerciali autorizzati

- 3.9 Un Imprenditore può eseguire l'Attività fondando un Ente commerciale autorizzato (ECA).
- 3.10 La natura degli ECA varia in base al Paese. Di solito, ACN consente a partnership commerciali, ditte individuali e società a responsabilità limitata di diventare Imprenditore.
- 3.11 Le società pubbliche o quotate, le aziende o società incorporate e le organizzazioni no-profit non possono diventare Imprenditore.
- 3.12 ACN, a propria esclusiva discrezione, stabilisce gli enti legali che possono diventare Imprenditore. Per maggiori informazioni sul proprio Paese, si

vedano le Informazioni supplementari alla clausola 17.

- 3.13 Gli ECA devono soddisfare gli obblighi descritti dalla clausola 3.1 alla 3.6, e i requisiti stabiliti nelle clausole dalla 3.17 alla 3.23.
- 3.14 Un Imprenditore che modifica lo stato della propria Attività da Individuo a ECA deve rispettare gli obblighi aggiuntivi al momento del passaggio di stato. Un'Attività nuova o convertita verrà sospesa fino a soddisfazione di tali requisiti.
- 3.15 Se l'Attività è gestita da un ente legale non classificato come ECA, ACN potrebbe richiederne trasferimento a un ECA, sospensione o cessazione.
- 3.16 Gli ECA, i relativi azionisti, titolari effettivi, amministratori e partner devono attenersi alle regole vigenti per le Attività multiple e alla Regola del 100%, come indicato nelle clausole 3.74 e 3.75. Ciascun azionista, titolare effettivo, amministratore e partner di un ECA è responsabile in solido nei confronti di ACN per le azioni intraprese dall'ECA.

Requisiti per gli Enti incorporati

- 3.17 Un ECA strutturato come ente incorporato (società a responsabilità limitata, collaborazione commerciale, ditta individuale ecc.) deve fornire almeno la documentazione e le informazioni seguenti ("**Documentazione aziendale**") ad ACN:
- (a) una copia di (i) un estratto rilasciato dal Registro delle Imprese e (ii) l'accordo di collaborazione, lo statuto e l'atto costitutivo dell'azienda; un certificato di formazione o altro documento accettabile per ACN che evidenzia l'esistenza dell'ECA;
 - (b) nomi, indirizzi e quote proprietarie di tutti i soggetti che detengono oltre il 5% degli interessi legali o beneficiari nell'ECA; e infine
 - (c) i nomi e gli indirizzi (indirizzo, numeri telefonici e indirizzi e-mail) del socio amministratore o dei direttori dell'ECA.
- 3.18 ACN, a propria discrezione, può richiedere ulteriori informazioni o documentazione.
- 3.19 L'ECA deve nominare uno dei propri amministratori o funzionari come Contatto principale per l'Attività.
- 3.20 Il Contatto principale dovrà:

- (a) inviare la Richiesta e il Contratto di Imprenditore Indipendente;
 - (b) confermare che la gestione dell'Attività rientra nell'ambito delle attività commerciali autorizzate dell'ECA, come stabilito nella Documentazione aziendale accettabile, secondo la clausola 3.17 (a)(ii); ed
 - (c) essere responsabile della supervisione delle attività dell'ECA e delle comunicazioni con ACN.
- 3.21 L'ECA può nominare altri azionisti, amministratori o funzionari come Altri contatti.
- 3.22 Il Contatto principale e gli Altri contatti hanno pieno titolo per agire per conto dell'Attività ACN.
- 3.23 Un ECA può anche designare come "**Contatti autorizzati**" persone che non sono Imprenditori e che non hanno interessi proprietari nell'Attività. Un Contatto autorizzato ha autorità limitata ad agire per conto dell'ECA e, in ogni caso, no può:
- (a) modificare le informazioni dell'Attività ACN (dati anagrafici, coordinate bancarie, password, ecc.);
 - (b) annullare, rinnovare o risolvere l'Attività ACN;
 - (c) trasferire Clienti o Imprenditori della Downline a o dall'account dell'Imprenditore;
 - (d) promuovere o vendere Servizi o Prodotti ACN, sponsorizzare nuovi Imprenditori; oppure
 - (e) aggiungere o modificare Contatti autorizzati o Altri contatti.

Informazioni

- 3.24 I potenziali Imprenditori devono verificare che tutte le informazioni inviate ad ACN siano complete ed esatte. Le informazioni incomplete o errate possono comportare il rifiuto o la sospensione del Contratto fino all'invio di informazioni complete.
- 3.25 Un Imprenditore dovrà:
- (a) aggiornare le informazioni relative all'Attività ACN fornite ad ACN; e
 - (b) notificare tempestivamente ad ACN eventuali modifiche al nome, indirizzo, numero di telefono, indirizzo e-mail o conto corrente.

- 3.26 È possibile notificare la maggior parte delle modifiche mediante l'Ufficio virtuale, o contattando l'Assistenza Imprenditori.

Nomi dell'Attività ACN, assegnazione del Numero d'identificazione

- 3.27 Per coloro che operano in qualità di Individui, l'Attività ACN deve essere a nome personale.
- 3.28 Il nome dell'Attività ACN degli ECA deve figurare nella Documentazione aziendale. ACN si riserva il diritto di rifiutare il nome di un'Attività ACN per qualsiasi motivo.
- 3.29 Una volta divenuto Imprenditore Indipendente, ti sarà assegnato un numero univoco, definito "Numero d'identificazione", che identifica la tua Attività ACN.
- 3.30 Gli Imprenditori dovrebbero:
- (a) invitare i Clienti a inserire il Numero d'identificazione su tutti i Contratti Cliente; e
 - (b) inserire il Numero d'identificazione su tutti i Contratti di Imprenditore da essi sponsorizzati.
- 3.31 Il mancato inserimento del Numero d'identificazione potrebbe comportare l'impossibilità di ricevere crediti per gli acquisti dei Clienti, o il mancato inserimento degli Imprenditori nella rete di vendita dell'Imprenditore.

Trasferimento di proprietà e scioglimento degli ECA

- 3.32 Il trasferimento di una quota di proprietà pari o superiore al 20% di un ECA deve essere preventivamente approvato da ACN.
- 3.33 Una volta perfezionato il trasferimento, l'ECA deve fornire ad ACN la nuova Documentazione aziendale.
- 3.34 I trasferimenti di proprietà legale o effettiva pari o superiori al 50% sono considerati vendite, soggette ai requisiti di cui alle clausole da 3.64 a 3.69.
- 3.35 Un ECA può sostituire un'azionista, amministratore, partner o beneficiario uscente a condizione che il nuovo azionista, amministratore, partner o beneficiario non sia associato a un altro Imprenditore nei 12 mesi precedenti.
- 3.36 L'ECA deve fornire la nuova Documentazione aziendale. L'azionista, amministratore, partner o

beneficiario uscente può avviare una nuova Attività ACN a condizione che sia sponsorizzata dall'ECA di provenienza e se avviata entro i 12 mesi successivi.

- 3.37 In caso di scioglimento di un ECA con uno o più azionisti o partner, è possibile trasferire l'Attività ACN a partner e azionisti restanti, nel rispetto della disciplina della Regola del 100% enucleata nelle clausole 3.74 e 3.75, e a condizione che siano rispettati i requisiti professionali indicati nella clausola 3. Se il trasferimento è concluso in violazione della Regola del 100%, una o più Attività ACN saranno risolte.

Coniugi/partner aventi la qualifica di Imprenditore

- 3.38 Una coppia di coniugi o partner può entrare a far parte di ACN in qualità di Imprenditore e operare nella medesima Attività ACN, o in Attività ACN distinte (**NB:** in Italia e in Francia sono richieste Attività separate per ragioni legali e fiscali).
- 3.39 Qualora i coniugi o partner operino nella medesima Attività ACN, entrambi i nominativi dovranno figurare nell'Attività in questione.
- 3.40 Qualora i coniugi o partner operino in Attività distinte, uno dei due dovrà essere lo Sponsor dell'altro.
- 3.41 ACN potrebbe richiedere il trasferimento di un'Attività ACN per soddisfare tali requisiti.
- 3.42 In caso di matrimonio o relazione duratura fra due Imprenditori operanti in Attività ACN distinte, uno degli Imprenditori dovrà rivendere o cessare la propria Attività ACN e:
- (a) essere inserito nell'Attività ACN dell'altro Imprenditore; oppure
 - (b) aprire una nuova Attività ACN sotto lo sponsor dell'Attività ACN dell'altro Imprenditore.
- 3.43 La vendita di un'Attività ACN è soggetta ai requisiti di cui alle clausole da 3.64 a 3.69. I Clienti e la Downline restano di pertinenza dell'Attività ACN venduta o cessata.
- 3.44 A sua discrezione, ACN può risolvere l'Attività ACN più recente, in caso di inadempienza alla clausola 3.43 da parte dell'Imprenditore.
- 3.45 In caso di divorzio o cessazione della convivenza, gli Imprenditori devono fornire ad ACN una copia dell'ordinanza della corte o una dichiarazione scritta firmata da entrambi gli Imprenditori, con

cui vengono comunicate le conseguenze sulle Attività ACN.

- 3.46 In caso di dispute tra Imprenditori circa la proprietà di un'Attività, ACN può sospendere l'Attività in attesa di una risoluzione.
- 3.47 Se un'Attività ACN congiunta viene annullata, non rinnovata o risolta, entrambi i partner non possono avviare una nuova Attività per 12 mesi.
- 3.48 Il partner con autorità ad agire per l'Attività ACN può chiedere la riattivazione dell'Attività ACN originale, che ACN può autorizzare a sua esclusiva discrezione, e a patto che tale partner soddisfi i requisiti legali e professionali stabiliti alla clausola 3.

Responsabilità delle spese

- 3.49 Gli Imprenditori svolgono la propria attività in modo autonomo. Pertanto, le responsabilità relative a spese, debiti e passività sorte in relazione all'Attività ACN gravano sullo stesso Imprenditore.
- 3.50 Tali spese comprendono, a titolo esemplificativo e non esaustivo: licenze o permessi necessari per lo svolgimento dell'attività commerciale, onorari per consulenze legali, tributarie o di altra natura professionale, assicurazioni, affitto dell'ufficio, apparecchiatura e spese, viaggi, pasti e sistemazioni, spese legate alla commercializzazione o presentazione di Servizi, Prodotti ACN e dell'Opportunità ACN a Clienti o Imprenditori potenziali.

Rinnovo dell'Attività ACN

- 3.51 Il Termine iniziale dell'Attività di un Imprenditore è di 12 mesi dalla Data di decorrenza.
- 3.52 Per mantenere la propria Attività ACN, l'Imprenditore deve inviare una richiesta di rinnovo (disponibile nell'Ufficio virtuale) e pagare la relativa quota.
- 3.53 ACN si riserva il diritto di rifiutare una richiesta di rinnovo a sua esclusiva discrezione.
- 3.54 Un Rinnovo costituisce un nuovo Contratto tra l'Imprenditore e ACN, ed è soggetto alle condizioni generali di ACN in vigore al momento del perfezionamento.
- 3.55 Il Rinnovo è di 12 mesi da:
- (a) la data di scadenza del Termine iniziale/Rinnovo; oppure
 - (b) la data di pagamento della Quota di rinnovo, qualora l'Attività sia rinnovata 30

giorni dalla data di scadenza del Termine iniziale/Rinnovo.

- 3.56 In caso di mancato pagamento della Quota di rinnovo entro la data di scadenza del Termine iniziale/Rinnovo (“**Data di rinnovo**”), l’Imprenditore perderà il diritto di qualifica e remunerazione per il periodo compreso fra la Data di rinnovo e la data di pagamento della Quota di rinnovo.
- 3.57 Se l’Attività non è rinnovata entro 12 mesi dalla Data di rinnovo, l’Attività sarà estinta e l’Imprenditore sarà tenuto a crearne una nuova.

Cessazione dell’Attività ACN

- 3.58 È possibile cessare la propria Attività in qualsiasi momento, mediante preavviso scritto di 14 giorni ad ACN.
- 3.59 La risoluzione della propria Attività prevede l'estinzione degli obblighi correlati alla qualifica di Imprenditore e la rinuncia a tutti i relativi diritti, fra cui il diritto alla liquidazione di remunerazioni non pagate.
- 3.60 In caso di cessazione dell’Attività ACN entro 14 giorni dalla conclusione del Contratto di Imprenditore, l’Imprenditore:
- (a) riceverà il rimborso completo della Quota d’iscrizione per Team Trainer o sales Consultant; e
 - (b) potrebbe avere diritto alla restituzione dei Prodotti e degli Strumenti imprenditoriali ACN acquistati e all’assegnazione di un rimborso.
- 3.61 Qualora l’Imprenditore sia entrato in ACN in qualità di Team Trainer, egli avrà ricevuto uno Starter Kit. Per quanto riguarda lo Starter Kit, il periodo di recesso decorre dal giorno di consegna dello stesso.
- 3.62 Le procedure e i diritti riconosciuti variano in base alla data di risoluzione dell’Attività ACN. Si veda il Contratto di Imprenditore o l’Ufficio virtuale, per indicazioni sulle modalità di risoluzione dell’Attività ACN e di restituzione dei Prodotti e degli Strumenti imprenditoriali ACN.

Ripristino di un’Attività ACN decaduta

3.63 Un Imprenditore può rientrare in ACN entro 12 mesi dalla disdetta, mancato rinnovo o risoluzione della propria Attività ACN solo sotto lo stesso Sponsor o, nel caso in cui questi non sia più un Imprenditore, sotto il primo Imprenditore attivo nella Upline.

3.64 Qualora l’Imprenditore sia stato trasferito sotto uno Sponsor nuovo, come descritto nelle clausole da 3.17 a 3.23, egli dovrà:

- (a) ripristinare l’Attività sotto lo Sponsor a cui è stato assegnato; e
- (b) sottoscrivere un nuovo Contratto e pagare la Quota d’iscrizione per Team Trainer o Sales Consultant.

Cessione di un’Attività ACN

3.65 Le cessioni delle Attività ACN devono essere approvate da ACN.

3.66 Per richiedere l’approvazione, l’Imprenditore deve inviare una richiesta scritta ad ACN indicante nomi, indirizzi e informazioni di contatto di venditore e acquirente, e l’indicazione del corrispettivo concordato.

3.67 Una volta ricevuta la richiesta di cessione come stabilito alla clausola 3.65, ACN invierà all’Imprenditore la documentazione che venditore e acquirente dovranno compilare.

3.68 Un potenziale acquirente deve soddisfare i requisiti di cui alle clausole da 3.1 a 3.37, compresi i requisiti legali e professionali indicati alla clausola 3, e non deve aver rivestito in passato il ruolo di Imprenditore in ACN.

3.69 ACN si riserva il diritto di rifiutare una proposta di cessione per qualsiasi motivo.

3.70 In caso di approvazione della cessione, l’Imprenditore sarà tenuto a versare un onere amministrativo.

Decesso o incapacità di un Imprenditore Indipendente

3.71 In caso di decesso o sopraggiunta incapacità dell’Imprenditore, è possibile trasferire i diritti relativi all’Attività ACN all’Imprenditore designato come successore, in modo permanente o temporaneo.

3.72 Potrebbe essere richiesto al successore di stipulare un nuovo Contratto di Imprenditore, per cui sarà emesso un nuovo tesserino. Se il successore è minorenne, l’Attività ACN, previo consenso scritto di ACN, può essere eseguita da un tutore fino al raggiungimento della maggiore età.

3.73 In caso di trasferimento temporaneo

dell'Attività ACN dovuto a incapacità, la responsabilità dell'Attività tornerà all'Imprenditore una volta notificata ad ACN l'estinzione della causa d'incapacità.

3.74 In caso di decesso o sopraggiunta incapacità di un Imprenditore senza previa nomina di un successore, l'Attività ACN sarà sospesa fino alla ricezione da parte di ACN di un provvedimento giudiziario o di altra natura, indicante i provvedimenti relativi all'Attività ACN.

Attività ACN multiple e Regola del 100%

3.75 Un soggetto o un ECA può possedere, gestire o partecipare solo in una (1) Attività ACN per volta, salvo quanto disposto dalle presenti Direttive e procedure e previo consenso scritto di ACN.

3.76 Inoltre:

- (a) una persona può essere nominata solo una volta come Contatto principale di un'Attività ACN;
- (b) un conto corrente bancario utilizzato per la liquidazione dei compensi di un Imprenditore può essere utilizzato per una sola Attività ACN, ad eccezione per Attività ACN separate gestite da coniugi o partner;
- (c) un soggetto non può inviare un Contratto di Imprenditore o essere coinvolto nell'Attività di un altro Imprenditore, se già titolare di un'Attività o in caso di titolarità, gestione o partecipazione in un'altra Attività nei 12 mesi precedenti; infine
- (d) un soggetto che lascia un ECA può avviare una nuova Attività solo una volta trascorsi 12 mesi dall'uscita dall'ECA, o se la nuova Attività è sponsorizzata direttamente dall'ECA.

3.77 Se ACN concede a un soggetto di partecipare in più di una (1) Attività ACN, l'interesse totale del soggetto in tutte le Attività non deve superare il 100%, e tutte le Attività in cui il soggetto partecipa devono appartenere alla stessa rete di vendita ed essere reciprocamente sponsorizzate.

4. OBBLIGHI DELL'IMPREDITORE INDIPENDENTE

Condotta etica e rispetto della legge - Obblighi generali

- 4.1 ACN gestisce la propria attività in modo aperto, etico e trasparente e pretende la medesima condotta da parte dei propri Imprenditori Indipendenti.
- 4.2 Gli Imprenditori devono rispettare gli standard etici più elevati nei rapporti con i Clienti, con altri Imprenditori Indipendenti e con ACN.
- 4.3 Gli Imprenditori devono attenersi ai contenuti delle presenti Direttive e procedure.
- 4.4 Di seguito, è indicato un elenco non esaustivo di azioni che ACN considera contrarie all'etica:
 - (a) fornire informazioni false o firme contraffatte nella documentazione presentata ad ACN, comprese firme elettroniche su qualunque portale clienti ACN, o sui Contratti online;
 - (b) spingere un Cliente ad acquistare Servizi o Prodotti ACN nel caso in cui sia noto, o si abbia motivo di ritenere, che il Cliente non ha intenzione di completare l'acquisto;
 - (c) inviare un Contratto Clienti o un Contratto di Imprenditore senza aver informato o ricevuto il consenso del Cliente o dell'Imprenditore;
 - (d) inviare un ordine per Servizi o Prodotti ACN servendosi del Numero d'identificazione di un altro Imprenditore, a sua insaputa o senza il consenso di quest'ultimo;
 - (e) presentare l'Opportunità ACN né più né meno come un'opportunità equa, a prescindere dall'origine etnica, sesso, genere, nazionalità, fede religiosa o politica;
 - (f) promuovere, discutere od offrire i Prodotti, i Servizi e l'Opportunità ACN, oppure ACN, i suoi impiegati e gli Imprenditori in generale in associazione a organizzazioni religiose, spirituali o politiche, oppure a individui che implicino attività o associazionismo tra ACN e l'organizzazione o l'individuo;
 - (g) fare dichiarazioni o rappresentazioni false o ingannevoli a un Cliente o a un

- Imprenditore esistente o potenziale, in merito ai Servizi, ai Prodotti o all'Opportunità ACN;
- (h) effettuare vendite con raggio o sfruttare persone potenzialmente vulnerabili, ad esempio anziani o disabili;
 - (i) acquistare una quantità non ragionevole di Prodotti ACN nel tentativo di sfruttare il Piano provvisorio;
 - (j) esercitare pressioni su altri Imprenditori o Clienti al fine di ottenere acquisti di Servizi o Prodotti ACN non desiderati; e
 - (k) fare dichiarazioni moleste, minacciose, diffamatorie o intimidatorie nei confronti di ACN, dei suoi dipendenti, servizi o prodotti, Partner commerciali o altri Imprenditori.

Rispetto di leggi e norme

- 4.5 La vendita diretta è un'attività commerciale soggetta a leggi, norme e codici di settore che prevedono una disciplina più rigorosa rispetto a quella di altri settori.
- 4.6 Inoltre, i servizi di telecomunicazioni, di pubblica utilità, altri servizi e i prodotti per la cura personale e nutrizionali di ACN sono soggetti a regolamentazione da parte dell'Unione Europea e dei singoli Stati Membri.
- 4.7 In qualità di Imprenditore ACN, sei tenuto a operare la tua Attività nel rispetto di tutte le leggi, norme e Codici DSA in vigore.
- 4.8 Le informazioni sulla natura e il rispetto delle leggi in vigore sono reperibili nell'Ufficio virtuale, e nelle informazioni specifiche per Paese indicate nelle presenti Direttive e procedure. In caso di differenze tra le condizioni standard e le regole supplementari, queste ultime prevarranno.
- 4.9 Tuttavia, data la continua evoluzione di leggi e norme, ACN non è in grado di garantire precisione o attualità delle informazioni fornite. È responsabilità dell'Imprenditore essere debitamente informato di eventuali modifiche delle leggi e norme applicabili alla propria Attività ACN.
- 4.10 È responsabilità del contraente conoscere e rispettare la normativa e le leggi europee, nazionali e locali, nonché i codici DSA applicabili alla propria Attività ACN. Tale obbligo prevede:
 - (a) il rispetto di tutte le leggi e normative applicabili, nonché dei codici DSA relativi alla vendita e promozione di Servizi, Prodotti e dell'Opportunità ACN, comprese le leggi a tutela del consumatore e le normative sulla privacy, i codici di condotta dell'Associazione europea di Vendita Diretta (Seldia) e dei DSA dei Paesi in cui viene esercitata l'Attività;
 - (b) l'ottenimento di permessi, licenze commerciali o iscrizioni richieste per svolgere la propria Attività ACN. Ad esempio, alcuni Paesi richiedono la registrazione dei singoli Imprenditori come imprenditori o lavoratori autonomi, o l'iscrizione presso enti fiscali, di previdenza sociale o altre autorità governative;
 - (c) l'acquisto di eventuali assicurazioni richieste per l'esercizio dell'Attività ACN;
 - (d) il mantenimento di tutti i registri, quali moduli d'ordine, ricevute e fatture, richiesti per l'esercizio dell'Attività ACN; e
 - (e) l'esecuzione di tutte le registrazioni, notifiche, archiviazioni e pagamenti necessari a garantire l'esigibilità e il pagamento di imposte sul reddito personale e aziendale, imposte locali e nazionali sugli utili d'impresa e l'IVA, tributi statali e contributi sociali (ad es. previdenza sociale e pensioni).
- 4.11 ACN potrebbe richiedere all'Imprenditore documenti e informazioni comprovanti il rispetto dei requisiti indicati in precedenza.
- 4.12 Inoltre, ACN collabora con le autorità fiscali e governative al fine di dimostrare l'adempimento degli Imprenditori alle leggi e normative applicabili.

Aspetti fiscali

- 4.13 In qualità di Imprenditore, sei responsabile del rispetto della normativa fiscale del Paese di appartenenza, o di quella del Paese in cui eserciti l'attività.
- 4.14 In qualità di lavoratore autonomo, sono previsti pagamenti periodici correlati a imposte sugli utili o relative ai lavoratori autonomi, o contributi di previdenza sociale calcolati in base alle somme versate da ACN.

- 4.15 Salvo obbligo di trattenuta e versamento di tale imposte gravante su ACN per dell'Imprenditore conto, il calcolo e il pagamento di tali oneri sono responsabilità esclusiva dell'Imprenditore. ACN viene manlevata in merito a tali pagamenti o multe, sanzioni o interessi derivanti da tardivo o mancato pagamento delle somme in questione.
- 4.16 Un Imprenditore operante in un ECA potrebbe essere soggetto a obblighi diversi o aggiuntivi. È responsabilità del contraente conoscere le normative fiscali applicabili alla propria Attività ACN.
- 4.17 In caso di vendita diretta di Prodotti ACN ai Clienti, l'Imprenditore potrebbe essere obbligato ad applicare l'IVA a tali vendite, e versare le somme derivanti alle autorità fiscali competenti. Si veda la clausola 8 per maggiori informazioni. L'Imprenditore è l'unico responsabile per il calcolo e l'incasso dell'IVA dai Clienti relativa alle vendite di cui sopra, per la compilazione dei moduli obbligatori secondo le autorità fiscali nazionali e per il versamento dell'IVA a tali autorità.
- 4.18 ACN non può fornire consulenze in materia fiscale agli Imprenditori. Eventuali domande riguardanti gli aspetti fiscali devono essere sottoposte al proprio consulente fiscale.

Esercizio dell'attività al di fuori del Paese di appartenenza

- 4.19 Uno dei vantaggi principali dell'Opportunità ACN è dato dalla possibilità di esercitare la propria Attività ACN in tutti i Paesi in cui il Gruppo ACN è presente.
- 4.20 In conformità alle clausole 4.21, 4.22 e 4.27, ciascun Imprenditore è titolare del diritto non esclusivo di promuovere Servizi, Prodotti e l'Opportunità ACN in tutti i Paesi in cui ACN è presente.
- 4.21 Tuttavia, alcuni Servizi o Prodotti ACN potrebbero essere destinati solo a Paesi specifici.
- 4.22 Le limitazioni alle vendite saranno elencate nell'Ufficio virtuale, mentre per i Prodotti ACN, sul sito Web di Benevita. È vietata la promozione o vendita di Servizi o Prodotti ACN in Paesi in cui ne sia vietata la vendita.
- 4.23 Agli Imprenditori è fatto divieto di:

- (a) spedire o predisporre la spedizione di Prodotti ACN in Paesi in cui tali prodotti non sono rivendibili, indipendentemente dalla destinazione del Prodotto ACN, ovvero commerciale o personale; oppure
- (b) vendere o promuovere Servizi, Prodotti o l'Opportunità ACN in Paesi in cui ACN non è presente.

- 4.24 I Paesi in cui ACN conduce operazioni sono indicati nell'Ufficio virtuale.
- 4.25 Leggi, normative e codici DSA applicabili alla promozione di Servizi, Prodotti e dell'Opportunità ACN variano in base al Paese.
- 4.26 Un Imprenditore che esercita la propria Attività ACN al di fuori del proprio Paese di appartenenza è tenuto a conoscere e rispettare leggi, normative e codici DSA in vigore in tali Paesi.
- 4.27 Come indicato nella clausola 2.9, ai Sales Consultant è consentito operare esclusivamente nel proprio Paese di appartenenza. Per poter approfittare di tutti i diritti indicati nelle clausole da 4.19 a 4.26, i Sales Consultant devono aggiornare la propria posizione a Team Trainer, in conformità a quanto previsto dalla clausola 2.11.

5. PROMOZIONE E VENDITA DEI SERVIZI, DEI PRODOTTI E DELL'OPPORTUNITÀ ACN

- 5.1 L'acquisizione di Clienti è il segreto del successo con ACN.
- 5.2 Le qualifiche e il diritto alla remunerazione previsti dal Piano provvisoriale sono ottenuti esclusivamente mediante la vendita di Servizi e Prodotti ACN ai Clienti, e l'utilizzo da parte di questi dei Servizi ACN. ACN si riserva il diritto a revisionare e revocare le qualifiche, i CAB, i Bonus e le provvigioni qualora le direttive all'uso di ACN non siano rispettate, o qualora il cliente disdica il servizio entro 90 giorni.
- 5.3 È fondamentale che gli Imprenditori presentino in modo chiaro a Clienti e Imprenditori potenziali i Servizi, i Prodotti e l'Opportunità ACN, consentendo loro di prendere una decisione informata in merito all'acquisto di Prodotti o Servizi ACN, o per entrare a far parte di ACN in qualità di Imprenditori Indipendenti.
- 5.4 **Gli Imprenditori non possono prospettare, in modo implicito o esplicito, ai potenziali**

Imprenditori l'obbligo di acquisto di Servizi o Prodotti ACN per uso personale.

5.5 Gli Imprenditori che acquistano Servizi o Prodotti ACN sono soggetti agli stessi termini e condizioni applicabili ai Clienti.

Informazioni di carattere generale

5.6 Il network marketing è un metodo di vendita collaudato, apprezzato dai clienti per il coinvolgimento personale e dai rivenditori diretti per l'opportunità di costruire un'attività e generare utili.

5.7 Tuttavia, tattiche di vendita aggressive e non etiche da parte di un piccolo numero di società e singoli individui hanno fatto sì che le autorità governative imponessero vari requisiti alle società di vendita diretta e agli Imprenditori, per assicurare la tutela dei consumatori.

5.8 Inoltre, Sedia e le DSA nazionali hanno applicato codici di condotta rivolti alle società e agli operatori nella vendita diretta, vincolanti per tutti gli Imprenditori.

5.9 Generalmente, queste leggi e questi codici DSA sono facili da seguire. A tal fine, gli Imprenditori devono attenersi alle pratiche seguenti:

- (a) a partire dal primo contatto con un Cliente o Imprenditore potenziale, l'Imprenditore deve presentarsi come Imprenditore Indipendente ACN ed esibire il tesserino emesso da ACN, e illustrare i motivi per cui è entrato in contatto con il Cliente o Imprenditore potenziale;
- (b) un Imprenditore deve informare il Cliente o l'imprenditore potenziale che ACN è membro di Sedia o della DSA nazionale (un elenco delle associazioni DSA di cui ACN è membro è disponibile nell'Ufficio virtuale);
- (c) qualora un Cliente o Imprenditore potenziale venisse invitato a un evento formativo o di vendita, l'Imprenditore deve illustrare lo scopo dell'evento e presentarne il relatore;
- (d) nel presentare l'Opportunità ACN, un Imprenditore non deve dare a intendere che detta opportunità si riferisce a una possibilità di impiego, non deve implicare che l'invito si riferisca a un "evento sociale" e non deve

mascherare l'invito come un "sondaggio di marketing";

- (e) un Imprenditore non può promuovere l'Opportunità ACN come fosse una relazione commerciale con un individuo o un ente legale diversa da ACN;
- (f) un Imprenditore deve informare gli Imprenditori potenziali dei requisiti e degli obblighi legali connessi allo svolgimento dell'Attività ACN;
- (g) un Imprenditore non deve dare a intendere che gli Imprenditori detengano i diritti esclusivi di promozione e vendita di prodotti e servizi ACN in un'area geografica particolare;
- (h) un Imprenditore non deve implicare che il successo nell'Attività ACN si costruisca sotto forma di Catena di Sant Antonio, o altra struttura in cui i prodotti acquistati e venduti siano solo quelli trasferiti ad altri Imprenditori;
- (i) un Imprenditore deve fornire informazioni complete, veritiere e chiare su ACN, termini, condizioni e prezzi di Servizi, Prodotti e Opportunità ACN, nonché sul servizio post-vendita di ACN;
- (j) un Imprenditore non deve usare tecniche di vendita ingannevoli, menzognere o sleali, prestare affermazioni false, fuorvianti o iperboliche sui Servizi, sui Prodotti o sull'Opportunità ACN;
- (k) l'Imprenditore può solo prestare affermazioni sui Servizi, sui Prodotti e sull'Opportunità ACN che rispecchino i contenuti del materiale ufficiale ACN o di altro materiale autorizzato da ACN;
- (l) un Imprenditore deve informare i Clienti e Imprenditori potenziali in merito al diritto di recesso dalla Richiesta e Contratto di Imprenditore Indipendente o dal Contratto Cliente, nelle modalità disciplinate dai termini e condizioni del Contratto di Imprenditore o del Contratto Cliente;
- (m) un Imprenditore deve offrire una dimostrazione pratica dei Prodotti ACN;
- (n) un Imprenditore deve dare notizia delle procedure di ACN di gestione dei reclami;
- (o) un Imprenditore deve rendere nota l'esistenza dei codici DSA, vincolanti per l'Imprenditore e ACN;
- (p) un Imprenditore deve fornire a Clienti e a

nuovi Imprenditori accesso diretto o copie dei documenti richiesti, ivi compresi il Contratto di Imprenditore o il Contratto Cliente, le Condizioni Generali, i prezzi e le fatture; e infine

- (q) un Imprenditore deve adottare la massima diligenza possibile nelle trattative con soggetti potenzialmente vulnerabili (ad esempio anziani o disabili).

5.10 Gli Imprenditori dovranno consentire ai Clienti potenziali di prendere visione delle Condizioni Generali e delle tariffe dei Servizi e Prodotti ACN che intendono acquistare, prima dell'invio dell'ordine.

5.11 Se un Cliente acquista Prodotti ACN o ordina Servizi ACN direttamente da un Imprenditore, questo deve fornire al Cliente i documenti e le informazioni seguenti, al momento dell'acquisto:

- (a) una copia cartacea del Contratto Cliente (se applicabile) e/o le Condizioni Generali e le tariffe;
- (b) una fattura (per i Prodotti ACN); e
- (c) il modulo di recesso tipo e le istruzioni.

5.12 L'Imprenditore dovrà informare specificamente i Clienti del loro diritto di revocare gli acquisti di Servizi e Prodotti ACN e di restituzione dei Prodotti ACN entro 14 giorni dalla data della consegna, per ottenere il rimborso completo.

5.13 Su richiesta, l'Imprenditore dovrà fornire ai Clienti una copia del Codice di condotta DSA applicabile nel Paese di appartenenza dell'Imprenditore. Le copie di questi documenti sono disponibili nell'Ufficio virtuale. Per gli acquisti effettuati tramite il Negozio online di un Imprenditore o sul sito web Benevita, tutte le informazioni e i documenti saranno forniti direttamente da ACN al Cliente.

5.14 Gli Imprenditori dovranno garantire ai potenziali Imprenditori la possibilità di prendere visione del Contratto di Imprenditore, comprese le Condizioni Generali, le presenti Direttive e procedure e il Piano provvisorio, prima di inviare la Richiesta.

6. PROMOZIONE DEI SERVIZI ACN

Compilazione e invio dei Contratti Cliente

- 6.1 Per acquistare Servizi ACN, un Cliente deve inviare ad ACN un Contratto Cliente compilato e sottoscritto, o completare il procedimento di acquisto online.
- 6.2 Gli Imprenditori devono fornire ai Clienti una copia dei Contratti Clienti, o illustrare loro il procedimento di acquisto online, offerto da ACN e dai relativi partner commerciali. Inoltre, gli Imprenditori devono fornire le Condizioni Generali, le Tariffe e ogni altra informazione pertinente l'acquisto. Gli ordini dei Clienti presentati in altro modo potrebbero essere rifiutati.
- 6.3 Un Cliente è tenuto a compilare personalmente il proprio Contratto Cliente.
- 6.4 Gli Imprenditori possono assistere i Clienti nella compilazione dei Contratti Cliente e, una volta compilati, inviarli ad ACN su richiesta esplicita del Cliente.

Accettazione del cliente e Data di decorrenza dei Contratti Cliente

- 6.5 L'accettazione o il rifiuto di un Contratto Cliente è ad esclusiva discrezione di ACN e dei relativi Partner commerciali.
- 6.6 ACN non può essere ritenuta responsabile dagli Imprenditori per i Clienti rifiutati.
- 6.7 Nell'ambito della determinazione di qualifiche e provvigioni, in base al Piano provvisorio, la data e l'ora di elaborazione di un Contratto Cliente da parte di ACN rappresentano la data di decorrenza del contratto in questione.
- 6.8 Per garantire la ricezione tempestiva dei crediti relativi all'acquisto di Servizi ACN, ACN deve ricevere il Contratto Cliente entro le 14:00 (CET) dell'ultimo giorno lavorativo del mese.
- 6.9 Se l'ultimo giorno del mese cade di sabato, domenica, o in un giorno festivo per gli enti bancari, il giorno lavorativo precedente sarà considerato come ultimo giorno lavorativo del mese.

7. VENDITA DI PRODOTTI ACN

Informazioni di carattere generale

- 7.1 ACN Wellness B.V. è il rivenditore di tutti i Prodotti ACN acquistati tramite il sito Web Benevita.
- 7.2 Tutte le vendite tramite sito Web Benevita sono soggette alle Condizioni di vendita, reperibili sullo stesso sito Web.
- 7.3 È possibile effettuare ordini di Prodotti ACN tramite il sito Web Benevita 24 ore al giorno, 7 giorni su 7. Gli ordini sono elaborati solo durante il normale orario lavorativo.
- 7.4 Per ricevere i crediti relativi a vendite di Prodotti ACN in un determinato mese, ACN deve ricevere gli ordini entro le 14:00 (CET) dell'ultimo giorno lavorativo del mese.
- 7.5 Se l'ultimo giorno del mese cade di sabato, domenica, o in un giorno festivo per gli enti bancari, il giorno lavorativo precedente sarà considerato come ultimo giorno lavorativo del mese.

8. ACQUISTO DI PRODOTTI DA PARTE DEGLI IMPRENDITORI

Tutti gli acquisti di prodotti devono provenire da ACN

- 8.1 Gli Imprenditori possono acquistare Prodotti ACN solo mediante il sito Web Benevita, accessibile direttamente o tramite il Negozio online dell'Imprenditore.
- 8.2 È consigliabile che gli Imprenditori effettuino i loro acquisti mediante i relativi Negozi online, al fine di ricevere i crediti connessi all'acquisto di Prodotti ACN.
- 8.3 Gli Imprenditori possono acquistare Prodotti ACN per uso personale, da distribuire come campioni a Clienti e Imprenditori potenziali, o per la rivendita ai Clienti.
- 8.4 Gli Imprenditori non possono vendere o acquistare Prodotti ACN da altri Imprenditori, compresi i relativi Upline o Downline.
- 8.5 Gli Imprenditori non possono vendere Prodotti ACN a soggetti che, anche solo potenzialmente, potrebbero rivenderli.
- 8.6 Gli Imprenditori devono servirsi della massima diligenza nel verificare che gli acquirenti di

Prodotti ACN non intendano violare gli obblighi stabiliti nel Contratto di Imprenditore.

Ordini combinati

- 8.7 Gli Imprenditori non possono effettuare ordini di Prodotti ACN utilizzando il Numero d'identificazione di un altro Imprenditore.
- 8.8 ACN sconsiglia di effettuare ordini riconducibili a più Imprenditori mediante un singolo Numero d'identificazione.
- 8.9 In questo caso, solo l'Imprenditore titolare del Numero d'identificazione utilizzato per completare l'acquisto riceverà i crediti connessi.
- 8.10 ACN non è in grado di assegnare ordini combinati riconducibili a più di un Imprenditore.

Programma Autoship

- 8.11 Il programma di invio automatico Autoship di ACN è un servizio di abbonamento mensile che semplifica l'approvvigionamento costante di Prodotti ACN.
- 8.12 Le condizioni generali relative agli acquisti con il programma Autoship sono reperibili nelle Condizioni di vendita di Benevita.
- 8.13 È possibile abbonarsi o disdire il proprio abbonamento al programma Autoship in conformità alle Condizioni di vendita di Benevita.

Acquisto di prodotti in eccesso e Regola del 80%

- 8.14 Lo scopo del Piano provvisoriale è la remunerazione degli Imprenditori per le vendite ai Clienti.
- 8.15 È fatto divieto agli Imprenditori di acquistare Prodotti ACN al solo scopo di ottenere sconti, premi, o al fine di progredire all'interno del Piano provvisoriale.
- 8.16 Inoltre, è vietato agli Imprenditori l'acquisto di Prodotti ACN in quantità superiori al necessario per soddisfare i requisiti di cui alla clausola 8.14, o spingere altri Imprenditori a fare altrettanto.
- 8.17 Effettuando un ordine di Prodotti ACN, l'Imprenditore certifica di aver consumato, utilizzato o venduto quantomeno l'80% dei Prodotti ACN acquistati in precedenza.
- 8.18 ACN può porre dei limiti alla quantità di Prodotti ACN che gli Imprenditori possono acquistare.
- 8.19 L'Imprenditore deve tenere un registro accurato delle proprie vendite ai Clienti, per dimostrare il

rispetto del requisito di cui sopra, fornendone copia ad ACN in caso di richiesta.

9. ACQUISTO DI PRODOTTI DA PARTE DI CLIENTI NON IMPRENDITORI

9.1 I Clienti che non ricoprono il ruolo di Imprenditore possono acquistare Prodotti ACN tramite il Negozio online dell'Imprenditore, il sito Web Benevita o direttamente da un Imprenditore.

Acquisti online

9.2 ACN consiglia agli Imprenditori di indirizzare i Clienti al proprio Negozio online, o al sito Web Benevita per l'acquisto di Prodotti ACN.

9.3 Quando un Cliente acquista direttamente da ACN utilizzando il Numero d'identificazione dell'Imprenditore, l'elaborazione, consegna ed eventuale reso dei Prodotti ACN saranno gestiti da ACN.

Vendita diretta ai Clienti

9.4 Gli Imprenditori hanno facoltà di vendere direttamente ai Clienti i Prodotti ACN da loro acquistati da ACN.

9.5 Le vendite di cui alla clausola 8.4 sono soggette a requisiti legali e normativi ulteriori, che devono essere rispettati dall'Imprenditore.

9.6 Gli Imprenditori accettano di rispettare i requisiti che si applicano al magazzinaggio e trasporto dei Prodotti ACN, e danno atto espressamente di essere responsabili di eventuali danni che possono derivare dalla violazione di questi requisiti.

9.7 Alcuni Paesi prevedono restrizioni alla vendita diretta di prodotti nutrizionali o di cosmetica. Gli Imprenditori devono consultare l'Ufficio virtuale o gli allegati specifici per Paese contenuti nelle presenti Direttive e procedure, per ulteriori informazioni su tali restrizioni.

Obbligo di informazione

9.8 Gli Imprenditori devono fornire ai Clienti :

- (a) almeno le informazioni previste alle clausole da 5.6 a 5.14, anteriormente alla conclusione della vendita; e
- (b) informazioni complete e accurate sui Prodotti ACN.

Obbligo di fatturazione ai Clienti

9.9 Gli Imprenditori che vendono Prodotti ACN direttamente ai Clienti sono tenuti, al momento della vendita, a emettere una fattura a ogni Cliente, nel rispetto della legislazione in vigore nel Paese in cui viene effettuata la vendita.

9.10 I requisiti per le fatture sono descritti dettagliatamente e ACN consiglia agli Imprenditori di utilizzare la fattura modello disponibile nell'Ufficio virtuale. Il modello è conforme alla Direttiva UE relativa ai diritti dei consumatori, ed è utilizzabile in tutti i Paesi europei in cui ACN è presente.

9.11 Qualora l'Imprenditore non utilizzi la Fattura modello ACN, questi è tenuto a fornire al Cliente una fattura contenente almeno le informazioni indicate nella fattura modello.

9.12 Inoltre, gli Imprenditori sono tenuti a informare i Clienti del diritto di recesso per qualsiasi acquisto di Prodotti ACN effettuato dall'Imprenditore entro 14 giorni dalla consegna dei Prodotti ACN, e del conseguente diritto al rimborso totale.

9.13 Gli Imprenditori devono custodire le copie delle fatture Clienti per un minimo di due (2) anni o per periodi superiori, se richiesto dalla normativa in vigore.

9.14 ACN può richiedere all'Imprenditore le copie delle Fatture clienti in qualsiasi momento.

Prezzi

9.15 ACN fornisce i prezzi di vendita al dettaglio consigliati per tutti i Prodotti ACN. Tuttavia, gli Imprenditori possono fissare i propri prezzi e trattenere i profitti derivanti dalla vendita al dettaglio di Prodotti ACN.

9.16 La vendita di Prodotti ACN da parte degli Imprenditori direttamente ai Clienti potrebbe richiedere agli Imprenditori di riscuotere e pagare l'IVA su tali vendite.

9.17 Le norme relative all'IVA variano, ma molti Paesi hanno soglie di reddito annuo sotto le quali agli Imprenditori non è richiesto di riscuotere e versare l'IVA.

9.18 Alcuni Paesi hanno requisiti IVA semplificati per i contraenti indipendenti e le piccole aziende. Si vedano le informazioni specifiche per il Paese nelle presenti Direttive e procedure, o l'Ufficio virtuale per maggiori informazioni.

- 9.19 L'Ufficio virtuale contiene un listino prezzi per tutti i Prodotti ACN, con prezzi al dettaglio consigliati, IVA inclusa ed esclusa, nonché l'aliquota IVA applicabile per ciascun prodotto.
- 9.20 Se a un Imprenditore è richiesto di riscuotere l'IVA ed egli addebita il prezzo di acquisto consigliato da ACN, egli dovrà utilizzare il prezzo del listino prezzi che comprende l'IVA.
- 9.21 Se un Imprenditore addebita un importo diverso dal prezzo al dettaglio consigliato e riscuote l'IVA, egli dovrà applicare il tasso applicabile dell'IVA al prezzo addebitato.
- 9.22 L'IVA riscossa dai Clienti deve essere versata agli enti competenti, nel rispetto della legislazione in vigore.
- 9.23 Se la legislazione vigente vieta la vendita diretta ai Clienti, gli Imprenditori possono usare i Prodotti ACN acquistati esclusivamente per uso personale, o per le dimostrazioni dei Prodotti ACN rivolte a Clienti e Imprenditori potenziali. I Clienti e gli Imprenditori appartenenti a Paesi in cui la legislazione è ascrivibile alle condizioni di cui sopra devono essere indirizzati al Negozio online degli Imprenditori, o al sito Web Benevita per l'acquisto di Prodotti ACN.

Restituzione di prodotti ACN agli Imprenditori

- 9.24 Nel rispetto della Direttiva UE relativa ai diritti dei consumatori, un Cliente che acquista Prodotti ACN da un Imprenditore gode del diritto di recesso, finalizzato all'ottenimento di un rimborso totale entro 14 giorni dalla data di consegna dei prodotti.
- 9.25 Come indicato nella clausola 5 di cui sopra, al momento della vendita, gli Imprenditori devono informare i Clienti del diritto di recesso.
- 9.26 I Clienti che intendono restituire Prodotti ACN all'Imprenditore devono informare quest'ultimo della propria decisione entro 14 giorni dalla data di consegna dei Prodotti ACN.
- 9.27 I costi di reso dei Prodotti ACN all'Imprenditore gravano sui Clienti.
- 9.28 Per aver diritto al rimborso, i Prodotti ACN devono essere restituiti integri, sigillati e dotati di etichette. Soddisfatte tali condizioni, l'Imprenditore deve rimborsare tutti gli importi pagati dal Cliente, compresi il prezzo dei Prodotti ACN, l'IVA e le spese di spedizione affrontate dal Cliente per la restituzione dei Prodotti ACN.
- 9.29 Qualunque rimborso deve essere liquidato entro 14 giorni dalla data di ricezione da parte dell'Imprenditore dei Prodotti ACN resi.
- 9.30 **Avviso importante:** i prodotti ACN acquistati da un Imprenditore devono essere restituiti al medesimo Imprenditore. È possibile restituire ad ACN solo i prodotti acquistati direttamente da ACN, secondo le Condizioni di vendita contenute nel sito Web Benevita.

Canali di vendita al dettaglio non ammessi

- 9.31 Gli Imprenditori possono promuovere e vendere i Prodotti ACN esclusivamente tramite le tecniche di network marketing.
- 9.32 È fatto divieto di vendita dei prodotti ACN tramite i canali seguenti. La promozione e distribuzione di campioni omaggio dei Prodotti ACN mediante i canali seguenti è soggetta ad approvazione scritta preventiva da parte di ACN:
- (a) esercizi commerciali, fra cui rivenditori di prodotti per la salute, alimentari e altre attività simili (salvo che l'esercizio non sia di proprietà o gestito dall'Imprenditore, o l'Imprenditore sia personalmente responsabile della vendita di Prodotti ACN, nel qual caso egli è responsabile della conformità a qualsiasi requisito legale e normativo eventualmente applicabile a tali vendite);
 - (b) strutture mediche, compresi ambulatori, ospedali, strutture d'accoglienza per anziani, cliniche per cure dimagranti o strutture analoghe;
 - (c) strutture di servizi come saloni, palestre, fitness center e centri benessere (salvo che l'esercizio non sia di proprietà o gestito dall'Imprenditore, o l'Imprenditore sia personalmente responsabile della vendita di Prodotti ACN, nel qual caso egli è responsabile della conformità a qualsiasi requisito legale e normativo eventualmente applicabile a tali vendite);
 - (d) fiere commerciali, eventi pubblici e di natura sportiva, mercatini dell'usato, eventi dedicati al baratto e attività analoghe; e

- (e) vendite su Internet (esclusi i Negozi online degli Imprenditori o il sito Web Benevita). Ciò comprende, a titolo esemplificativo, le vendite tramite siti di aste o di marketing online (ad es. eBay e Amazon), social network (ad es. Facebook e Twitter), social media (ad es. Instagram e YouTube), forum online, bacheche di annunci, blog, wiki e podcast. Gli Imprenditori possono promuovere la propria Attività ACN tramite Internet, in conformità con le disposizioni contenute nella clausola 12 delle presenti Direttive e procedure.

10. PRATICHE NON AMMESSE

Fornitura di informazioni o Contratti Cliente ingannevoli

- 10.1 Gli Imprenditori che incoraggiano o consentono la fornitura ad ACN di informazioni false o incomplete da parte dei Clienti saranno soggetti ad azioni di conformità, secondo quanto stabilito nelle presenti Direttive e procedure.
- 10.2 Qualsiasi provvigione o qualifica ottenuta da un Imprenditore o della relativa Upline a seguito di un Contratto Cliente contraffatto, o informazioni ingannevoli, sarà revocata.

Vendita e promozione rivolte a clienti vulnerabili e ad alto rischio

- 10.3 Gli Imprenditori non possono promuovere o vendere Prodotti ACN alle seguenti categorie di persone:
- (a) minori di 18 anni; oppure
 - (b) persone in condizioni fisiche, mentali o emotive tali da non essere in grado di comprendere termini, condizioni e prezzi di Servizi, Prodotti e Opportunità ACN, o essere soggetti a pressioni nell'acquisto.
- 10.4 È responsabilità degli Imprenditori far sì che i clienti con difficoltà relative alla lingua ufficiale del proprio Paese comprendano pienamente termini, condizioni e prezzi dei Servizi, dei Prodotti e dell'Opportunità ACN.
- 10.5 Qualora sia provato che un Imprenditore Indipendente si rivolga a Clienti i cui servizi siano stati disconnessi da un altro fornitore per mancato o ritardato pagamento, o i cui debiti non riscuotibili da parte dei relativi Clienti siano

oltre la media e non vengano intraprese tutte le ragionevoli azioni richieste da ACN, l'Imprenditore in questione sarà soggetto ad azioni di conformità, secondo quanto stabilito nelle presenti Direttive e procedure.

Cambio del fornitore del cliente senza consenso ("slamming")

- 10.6 Si definisce "slamming" una pratica volta a determinare un cambiamento nella fornitura di servizi di telecomunicazioni o erogazione di energia a insaputa e senza il consenso della persona interessata.
- 10.7 **La pratica dello slamming è illegale e costituisce una violazione delle presenti Direttive e procedure.**
- 10.8 ACN ha adottato una politica di "tolleranza zero" nei confronti dello slamming: un singolo caso può determinare la risoluzione dell'Attività ACN dell'Imprenditore.
- 10.9 I clienti acquisiti tramite slamming saranno rimossi dall'Elenco clienti personali, e qualsiasi provvigione o qualifica ottenuta personalmente o dalla Upline sarà revocata.
- 10.10 In aggiunta alla clausola 10.9, in molti Paesi, lo slamming è un reato penale e ACN collabora con le autorità giudiziarie e di pubblica sicurezza nelle relative indagini.
- 10.11 Per evitare lo slamming, gli Imprenditori devono attenersi a quanto segue:
- (a) fornire sempre informazioni complete e precise sui Servizi ACN ai potenziali Clienti;
 - (b) verificare che i potenziali Clienti comprendano appieno che l'invio di un Contratto Cliente per Servizi ACN determinerà il passaggio dal fornitore di telecomunicazioni o di erogazione energia precedente a ACN, o al Partner commerciale di pertinenza;
 - (c) confermare che la persona che invia un Contratto Cliente dispone dell'autorità per cambiare il fornitore di servizi del Cliente. Per i clienti residenziali, la procedura più appropriata consiste nel richiedere di vedere una copia della fattura attuale del servizio di telefonia o di erogazione di energia. Per i clienti aziendali, gli Imprenditori devono

verificare che la persona che invia l'ordine sia autorizzata ad agire per conto dell'impresa; e

- (d) Controllare regolarmente l'Elenco clienti personali (PCL). Questo contiene tutti i clienti acquisiti dall'Imprenditore, e rappresenta il presupposto di posizioni ottenute e remunerazione previste dal Piano provvisorio, ed è disponibile nell'Ufficio virtuale. È responsabilità personale degli Imprenditori verificare la correttezza del PCL. Se si ritiene che un cliente contenuto nel PCL non sia stato acquisito personalmente, si prega di contattare immediatamente l'Assistenza Imprenditori ACN.

Acquisizione personale dei Clienti e "stacking"

- 10.12 Ciascun Imprenditore deve acquisire i clienti e concludere le vendite personalmente, al fine di qualificarsi per le posizioni per avanzamento e le provvigioni previste dal Piano provvisorio.
- 10.13 Si definisce "**stacking**" l'inserimento del nome o del Numero d'identificazione di un Imprenditore su un Contratto Cliente, non acquisito direttamente da parte dall'Imprenditore.
- 10.14 **Lo stacking è una violazione delle presenti Direttive e procedure, ed è considerato come un tentativo di manipolazione del Piano provvisorio. Inoltre è in violazione delle leggi di tutela dei consumatori in diversi Paesi.**
- 10.15 ACN ha adottato una politica di "tolleranza zero" nei confronti dello stacking: un singolo caso può determinare la risoluzione dell'Attività ACN dell'Imprenditore.
- 10.16 I clienti ottenuti mediante pratiche di stacking saranno rimossi dall'Imprenditore cui erano assegnati, e qualsiasi provvigione o qualifica ottenuta da quest'ultimo e dalla relativa struttura sarà revocata.
- 10.17 Per evitare lo stacking, gli Imprenditori devono attenersi a quanto segue:
- (a) Verificare che il Cliente inserisca il nome e il Numero d'identificazione corretto dell'Imprenditore durante l'invio di un Contratto Cliente.
- (b) Non consentire o incoraggiare i Clienti a utilizzare un nome o Numero

d'identificazione di un altro Imprenditore in un Contratto Cliente, diverso da quello personalmente coinvolto nella vendita al Cliente.

- (c) Non condurre "compravendite" di Clienti con altri Imprenditori, compresi gli Sponsor.
- (d) Revisionare regolarmente l'Elenco clienti personali (PCL).

11. TARIFFE, TERMINI E CONDIZIONI DEI SERVIZI ACN

Informazioni di carattere generale

- 11.1 ACN si impegna a stabilire tariffe, termini e condizioni dei propri Servizi in maniera competitiva rispetto ad altri fornitori nei Paesi in cui opera.
- 11.2 Tariffe, termini e condizioni dei servizi offerti dai Partner commerciali ACN sono stabiliti da questi ultimi.
- 11.3 Gli Imprenditori hanno l'obbligo di promuovere i Servizi ACN in conformità alle tariffe, termini e condizioni dettate da ACN o dai Partner commerciali ACN.
- 11.4 È responsabilità degli Imprenditori fornire ai Clienti informazioni complete e accurate sui Servizi ACN. Non sono ammessi aumenti o informazioni ingannevoli su tariffe, termini e condizioni dei Servizi ACN.
- 11.5 In particolare, è fatto divieto agli Imprenditori di promuovere o sottintendere ACN come il fornitore più economico, o promettere ai Clienti potenziali sconti per l'acquisto di Servizi ACN.
- 11.6 ACN e i Partner commerciali ACN possono modificare tariffe, termini e condizioni dei Servizi ACN, e interrompere l'offerta o vendita di qualsiasi servizio, in qualsiasi momento e senza alcun obbligo nei confronti degli Imprenditori.
- 11.7 È responsabilità degli Imprenditori la promozione di tariffe, termini e condizioni aggiornate relativamente ai prodotti e ai Servizi ACN.

Contatti con i Partner commerciali ACN

- 11.8 Il mantenimento di buone relazioni con i Partner commerciali ACN è fondamentale per garantire servizi di elevata qualità.

- 11.9 Agli Imprenditori Indipendenti è fatto divieto di contattare i Partner commerciali ACN per qualunque motivo.
- 11.10 Le richieste degli Imprenditori sui servizi forniti dai Partner commerciali ACN devono essere rivolte ad ACN.
- 11.11 Le richieste dei Clienti devono essere rivolte all'Assistenza Clienti dedicata del Partner commerciale ACN.
- 11.12 La violazione di tali norme può comportare azioni disciplinari previste dalle presenti Direttive e procedure.

12. MARKETING E PUBBLICITÀ

Filosofia aziendale sul marketing

- 12.1 ACN ha sviluppato un sistema globale di vendita di successo sulla base di esperienze consolidate e sulla conoscenza dei propri prodotti e servizi, nonché dei mercati di riferimento.
- 12.2 Inoltre, ha elaborato materiali e attività a supporto degli Imprenditori per la promozione di Servizi, Prodotti e l'Opportunità ACN.
- 12.3 Gli Imprenditori possono utilizzare solo i materiali di marketing forniti da ACN o dai Partner commerciali ACN. L'utilizzo di altri materiali da parte degli Imprenditori è subordinato a quanto previsto nelle clausole da 12.18 a 12.26.

Impiego dell'identità e Proprietà intellettuale di ACN

- 12.4 L'identità del marchio è una delle risorse più importanti di ACN.
- 12.5 Il nome, i marchi registrati, marchi commerciali, logo, materiale di marketing, procedure, diritti di autore, immagine e reputazione aziendale, e altre informazioni proprietarie ("**Proprietà intellettuale**") sono tutelati dalla legge e di proprietà esclusiva di ACN.
- 12.6 Ciascun Imprenditore dispone di una licenza limitata e non esclusiva di utilizzo della Proprietà intellettuale di ACN a solo scopo di promozione di Servizi, Prodotti e l'Opportunità ACN. La licenza d'uso limitata non conferisce proprietà o altri diritti sulla Proprietà intellettuale,
- 12.7 e termina con la cessazione dello stato di Imprenditore. Gli Imprenditori si asterranno dall'utilizzo o registrazione di qualunque nome, marchio registrato, marchio commerciale, logo,

materiale di marketing, procedura, diritti di autore, nome di dominio, immagine aziendale o segno distintivo che possa essere confuso con quelli di proprietà di ACN.

- 12.8 I Partner commerciali ACN possono imporre restrizioni sull'utilizzo delle relative Proprietà intellettuali da parte di ACN e degli Imprenditori.
- 12.9 Gli Imprenditori non possono utilizzare le Proprietà intellettuali dei Partner commerciali ACN, a esclusione di quanto concesso da ACN. Si veda l'[Ufficio virtuale](#) per i dettagli.

Promozione di Servizi, Prodotti e Opportunità ACN

- 12.10 ACN è un'impresa di network marketing e vendita diretta orientata all'utilizzo del marketing relazionale, comunemente detto "**warm marketing**".
- 12.11 Si definisce "warm marketing", o approccio diretto, la promozione di Servizi e Opportunità ACN con modalità di interazione diretta con individui e imprese con cui intercorre una relazione pregressa al momento dell'attività promozionale.
- 12.12 Il "warm market" di un Imprenditore è composto da:
 - (a) tutte le persone con cui sussiste un contatto diretto o una relazione pre-esistente; e
 - (b) non si limita a "familiari e amici", nonostante facciano parte del "warm market" dell'Imprenditore.
- 12.13 È sufficiente un solo contatto con una persona in contesti sociali, aziendali o personali per considerarla parte del warm market.
- 12.14 Anche i referenti del warm market esistenti appartengono a quest'ultimo.
- 12.15 Al contrario, si definisce "**cold marketing**", o approccio indiretto, qualsiasi attività promozionale non richiesta espressamente dai destinatari, con cui non intercorrono relazioni personali, aziendali o sociali.
- 12.16 A titolo esemplificativo, sono considerate tecniche commerciali basate sull'approccio indiretto (cold marketing) la pubblicizzazione di massa, acquisto e uso di dati relativi a possibili consumatori, vendita porta-a-porta, telemarketing, distribuzione di materiale

stampato e utilizzo di selettori automatici di telecomunicazione.

- 12.17 **ACN non consente agli Imprenditori l'impiego di tecniche di vendita connesse al cold marketing per la promozione dei Servizi, dei Prodotti e dell'Opportunità ACN.** A scanso di equivoci, questa clausola proibisce agli Imprenditori di:
- a) Acquisire clienti o nuovi Imprenditori utilizzando le tecniche di vendita connesse al cold marketing; e
 - b) Assumere come nuovi Imprenditori gli impiegati o gli addetti alle vendite esterni di qualsiasi spedizioniere o venditore ACN; e
 - c) Visitare i negozi al dettaglio di qualsiasi spedizioniere o venditore ACN, sempre che non siano clienti di tale spedizioniere.

Sviluppo e utilizzo del materiale di marketing

12.18 ACN ha predisposto una varietà di materiale di marketing rivolto agli Imprenditori per la promozione dei Servizi, dei Prodotti e dell'Opportunità ACN.

12.19 Il materiale di marketing ACN:

- (a) si basa sull'esperienza maturata da ACN nel settore della vendita diretta, ed è stato impiegato con successo in tutto il mondo; ed
- (b) è elaborato in conformità con normative, regolamenti e codici della DSA applicabili, per prevenire violazioni accidentali di eventuali requisiti normativi e legali da parte degli Imprenditori.

12.20 Gran parte del materiale è disponibile gratuitamente nell'Ufficio virtuale. Tuttavia, altro materiale è a pagamento.

12.21 L'acquisto del materiale di marketing non fa parte degli obblighi sottesi allo stato di Imprenditore, o per l'ottenimento di provvigioni e qualifiche.

12.22 ACN ritiene appropriata la creazione e distribuzione di materiale di marketing personale da parte degli Imprenditori.

12.23 Al fine di promuovere un messaggio di marketing coerente, proteggere il marchio ACN e verificare la conformità a leggi e regolamenti in materia di pubblicità, tutela dei consumatori e altri ambiti affini, gli Imprenditori possono creare il proprio materiale di marketing alle condizioni seguenti:

- (a) l'Imprenditore ha ottenuto un'approvazione scritta da parte di ACN;

- (b) il materiale non comunica messaggi o garanzie diverse da quanto pubblicato nel materiale di marketing ufficiale prodotto da ACN per il Paese di pertinenza;
- (c) il materiale è conforme alle presenti Direttive e procedure; e
- (d) il materiale non viola normative, regolamenti e codici della DSA applicabili nel Paese di destinazione.

12.24 I requisiti enucleati nella clausola 12.23 sono validi per tutto il materiale stampato, trasmesso ed elettronico impiegato per la promozione di Servizi, Prodotti e Opportunità ACN, compresi a titolo esemplificativo messaggi pubblicitari, opuscoli, videocassette, audiocassette, volantini, banner, gonfaloni, siti Web, applicazioni, pagine di social media, registrazioni telefoniche, messaggi di posta elettronica, materiale da presentazione e abbigliamento.

12.25 Per maggiori informazioni e per i requisiti per l'approvazione, si prega di consultare le Direttive in materia di pubblicità e utilizzo di Internet nell'Ufficio virtuale.

12.26 Gli Imprenditori non possono vendere né trarre alcun profitto dalla creazione o distribuzione di materiale di marketing.

Affermazioni su introiti e guadagni

12.27 Il successo di un Imprenditore dipende principalmente dall'impegno individuale di ciascun Imprenditore e, pertanto, non è garantito.

12.28 **È fatto divieto agli Imprenditori di promettere, garantire o suggerire a Imprenditori potenziali l'ottenimento effettivo o potenziale di un determinato grado di successo, o di introiti grazie ad ACN.**

12.29 Tale restrizione enucleata nella clausola 12.28 si estende a forme di comunicazione verbale, stampata ed elettronica. Gli Imprenditori non devono presentare esempi ipotetici di guadagno, fatta eccezione per quanto indicato nel materiale creato da ACN.

Garanzie sugli sconti o sulle tariffe

12.30 ACN e i propri Partner commerciali si impegnano a mantenere competitivi i prezzi di prodotti e servizi. Tuttavia, l'utilizzo da parte dei clienti di Servizi e Prodotti ACN è variabile e non tutti i clienti potranno risparmiare denaro grazie a essi.

12.31 Gli Imprenditori non devono promettere, garantire o suggerire ai Clienti effettivi o potenziali il risparmio di quantità di denaro precise o espresse in percentuale, grazie all'utilizzo di Servizi e Prodotti ACN. A titolo esemplificativo, frasi come "ACN vi consente di risparmiare il 5% sulla fattura telefonica" non sono ammesse.

12.32 È fatto divieto agli Imprenditori di creare o presentare paragoni fra i prezzi dei servizi o prodotti forniti da ACN e quelli di altri fornitori. Il confronto dei prezzi è materia rigidamente soggetta a regolamentazione normativa, ed è molto probabile che tali paragoni siano fallaci.

Affermazioni sui prodotti

12.33 I prodotti nutrizionali e di cosmetica sono soggetti a regolamentazione da parte dell'Unione Europea e dei singoli Stati Membri.

12.34 I prodotti ACN e il relativo materiale di marketing sono stati realizzati per essere conformi alle norme e alle regolamentazioni applicabili.

12.35 L'utilizzo di affermazioni non autorizzate può determinare responsabilità legali sia per l'Imprenditore che per ACN.

12.36 Pertanto, quando si discute, si fa riferimento o si presentano i prodotti nutrizionali e di cosmetica ACN, sia verbalmente che in forma scritta, gli Imprenditori devono attenersi esclusivamente alle affermazioni contenute nel materiale di marketing prodotto da ACN, o da quest'ultima siano autorizzati in maniera esplicita. È fatto divieto di impiegare altre affermazioni, per cui gli Imprenditori potrebbero essere soggetti ad azioni di conformità, secondo quanto previsto nelle presenti Direttive e procedure.

Dichiarazioni

12.37 L'espressione "**dichiarazione**" è intenzionalmente ampia e indica qualsiasi messaggio o rappresentazione, sia essa verbale, sotto forma di immagini, grafica o simbolica che affermi o suggerisca determinate caratteristiche degli alimenti. Ad esempio:

- (a) "**Indicazioni nutrizionali**" si riferiscono alle proprietà energetiche benefiche o ai nutrienti contenuti in un prodotto. L'affermazione che un prodotto ha un

"**basso contenuto calorico**" è un'indicazione nutrizionale; e

- (b) "**Indicazioni sanitarie**" si riferiscono alla relazione fra un alimento o un categoria di alimenti e la salute dell'essere umano. L'affermazione che un prodotto "contiene calcio e vitamina D per mantenere la crescita di un'ossatura sana" è un'indicazione sanitaria.

12.38 Nello specifico, gli Imprenditori non devono:

- (a) fare dichiarazioni verbali o scritte sui Prodotti ACN diverse da quelle contenute nel materiale ufficiale, fra cui il sito Web Benevita, le etichette e le pagine di informazioni sui prodotti, o qualsiasi altro materiale prodotto da ACN;
- (b) fare dichiarazioni verbali o scritte relativamente ad ambiti medici, terapeutici o curativi inerenti i Prodotti ACN. Nello specifico, gli Imprenditori non devono mai affermare o implicare che i Prodotti ACN possono curare o trattare malattie o altre condizioni mediche, o che siano stati realizzati a tale scopo. È consigliabile che gli Imprenditori invitino i Clienti sotto cure mediche a rivolgersi a uno specialista, prima di intraprendere qualsiasi variazione dietetica. Gli Imprenditori devono consigliare sempre alle persone con disturbi cardiaci, epatici o renali o sotto cure mediche, di rivolgersi a uno specialista prima di variare la propria dieta;
- (c) promettere alcun risultato in particolare derivante dall'utilizzo dei Prodotti ACN;
- (d) fare affermazioni fuorvianti o esagerate su prezzi, qualità, prestazioni o disponibilità dei Prodotti ACN;
- (e) affermare o implicare che i Prodotti ACN siano registrati o approvati dagli organi o autorità ministeriali nazionali in tema di sanità, alimentazione o analoghi durante la presentazione dei Prodotti ACN; oppure
- (f) citare i nomi di enti pubblici o ministeri durante la presentazione dei Prodotti ACN.

Affermazioni non ammesse

12.39 Non usare mai le affermazioni seguenti in riferimento ai Prodotti ACN:

- (a) affermazioni che suggeriscano il manifestarsi di danni alla salute derivanti dal mancato consumo di Prodotti ACN;
- (b) affermazioni relative alla possibilità di ottenere una specifica perdita di peso mediante i Prodotti ACN. Ad esempio, l'utilizzo di affermazioni quali "Perdi 5 chili grazie al Sistema di controllo del peso Benevita" non è ammesso; oppure
- (c) affermazioni che facciano riferimento a raccomandazioni di singoli medici o altri professionisti del settore sanitario.

Affermazioni obbligatorie per i prodotti nutrizionali ACN

12.40 Le informazioni contenute nel materiale di marketing prodotto da ACN per i prodotti nutrizionali sono conformi ai requisiti normativi e legali.

12.41 Tutto il materiale di marketing, in forma verbale, scritta, o di testimonianze video, siti Web e simili, prodotto dagli Imprenditori deve rispettare il linguaggio contenuto nel materiale prodotto da ACN.

12.42 Tutto il materiale di marketing deve essere accompagnato dalle affermazioni seguenti, che devono essere ben visibili sulla stessa pagina, allo stesso modo delle altre comunicazioni di marketing:

- (a) **Affermazione obbligatoria per tutti i prodotti nutrizionali:**
"Questo prodotto non è concepito per la diagnosi, il trattamento, la cura o la prevenzione di alcun disturbo".
- (b) **Affermazione obbligatoria per gli integratori alimentari (compresi Go!, Recover! e Vita+):**
"Gli integratori non vanno intesi come sostituto di una dieta variata e di un sano stile di vita".
- (c) **Affermazioni obbligatorie per Go!, Recover! e Shake-It!**
 - **Per tutti:** *"[Go!/Recover!/Shake-It!] è concepito per essere usato come parte del Sistema di controllo del peso Benevita. [Go!/Recover!/Shake-It!] contiene glucomannano che, nell'ambito di una dieta ipocalorica, contribuisce alla perdita di peso con*

una dose quotidiana di 3 g di glucomannano, suddiviso in tre dosi da 1 g ciascuna".

- **Per tutti:** *"Il Sistema di controllo del peso Benevita non è concepito come un sostituto totale per la tua dieta. Altri alimenti costituiscono una parte necessaria della tua dieta quotidiana. Ricordati di assumere sempre una quantità giornaliera di liquidi adeguata. È importante seguire una dieta varia e bilanciata, e uno stile di vita sano. I risultati individuali sono variabili".*
- **Per tutti:** *"Il glucomannano può causare soffocamento se assunto senza abbastanza acqua e in soggetti con problemi di deglutizione".*
- **Esclusivamente per Go!:** *"Contiene caffeina (40 mg per dose giornaliera consigliata). Sconsigliato ai bambini o alle donne in stato di gravidanza, oppure ai soggetti sensibili alla caffeina".*
- **Esclusivamente per Shake-It!:** *"Il materiale che fa riferimento a Shake-it deve definire il prodotto come "sostitutivo del pasto" o "frullato sostitutivo del pasto".*

Siti Web e social media

12.43 I siti Web e le pagine dei social media possono rappresentare importanti strumenti per gli Imprenditori nell'espansione della propria Attività ACN.

12.44 Questi ambienti devono presentare i Servizi, i Prodotti e l'Opportunità ACN in conformità alle presenti Direttive e procedure, nonché alle normative, ai regolamenti e ai codici delle DSA.

12.45 ACN mette a disposizione di ogni Imprenditore un Negozio online, quando questi entra in ACN.

12.46 Il Negozio online personale consente ai potenziali Clienti di ottenere le informazioni richieste sui Servizi e i Prodotti ACN.

12.47 ACN invita gli Imprenditori a impiegare i Negozi online per garantire la propria presenza online.

12.48 Un Imprenditore che desideri creare il proprio sito Web, una pagina Facebook, Instagram o simile, oppure desideri utilizzare Internet e i

social media in connessione alla propria Attività ACN, deve aderire ai requisiti di marketing e di altra natura stabiliti nelle presenti Direttive e procedure e nelle Direttive in materia di pubblicità e utilizzo di Internet di ACN (disponibili nell'Ufficio virtuale), e deve presentare una richiesta scritta di approvazione all'Assistenza Imprenditori di ACN prima del lancio.

Concorsi e incentivi

- 12.49 Gli Imprenditori non devono impiegare concorsi, lotterie o giochi d'azzardo per promuovere i Servizi, i Prodotti o l'Opportunità ACN, a meno che non siano autorizzati da ACN.
- 12.50 È fatto divieto agli Imprenditori di offrire o fornire incentivi monetari o di altra natura, promozioni, scontistica, bonus o altri vantaggi a un Cliente esistente o potenziale, fatta eccezione per quanto stabilito nel Contratto di Imprenditore e nel Piano provvisorio, o altrimenti disposto da ACN.

Interviste e presenza sui media

- 12.51 Trasmettere un'immagine pubblica ben precisa, positiva e coerente è fondamentale per la reputazione di ACN e il valore della relativa Opportunità.
- 12.52 La gestione delle relazioni aziendali con i media è parte della strategia di potenziamento del marchio ACN.
- 12.53 Il reparto Marketing di ACN è formato per le relazioni con i media ("media relations").
- 12.54 Qualora tu venga contattato dai media in qualità di oggetto o fonte di notizie in merito ad ACN o alla vendita diretta, ti preghiamo di contattare l'indirizzo e-mail mediacontacts@acneuro.com prima di confermare la tua presenza o intervista.
- 12.55 Entrando in comunicazione con i media, gli Imprenditori possono discutere delle proprie attività e della propria Posizione ACN, ma non possono presentarsi come portavoce di ACN.
- 12.56 È fatto divieto agli Imprenditori di utilizzare i media (compresi comunicati stampa, articoli, editoriali, pubblicità, pubbliredazionali e presenza in televisione o radio) per promuovere o pubblicizzare ACN, i relativi Servizi, Prodotti e Opportunità, o la propria Attività ACN senza previa autorizzazione scritta da parte di ACN.

Utilizzo della propria Attività ACN per

raccolta fondi

- 12.57 ACN contribuisce alle attività delle organizzazioni benefiche nel mondo e incoraggia gli Imprenditori a fare altrettanto.
- 12.58 ACN sconsiglia vivamente la promozione dell'opportunità ACN a organizzazioni senza fini di lucro o benefiche al fine di raccogliere fondi, in quanto tali programmi raramente danno prova di efficacia all'interno del modello di vendita ACN.

Co-branding e Co-marketing

- 12.59 ACN non ammette operazioni di Co-marketing o Co-branding fra i Servizi, i Prodotti o l'Opportunità ACN e altre aziende, prodotti o servizi, fatta eccezione per quanto previsto negli accordi fra ACN e i propri Partner commerciali.

Eventi di marketing

- 12.60 ACN incoraggia l'utilizzo delle "**Manifestazioni nazionali di training**", i "**Super Sabato**", i "**Meeting sull'opportunità**" e gli "**Incontri d'affari privati**" per la presentazione di ACN a potenziali Clienti e Imprenditori, e per spiegare agli Imprenditori esistenti e potenziali come impiegare in modo efficace l'Opportunità ACN.
- 12.61 Gli eventi menzionati nella clausola 12.60 devono essere condotti all'insegna della professionalità e dell'integrità e nel rispetto di quanto disposto nelle presenti Direttive e procedure.
- 12.62 La partecipazione a eventi sponsorizzati da ACN o dagli Imprenditori è volontaria. Questi ultimi non devono affermare o sottintendere agli Imprenditori esistenti o potenziali l'obbligatorietà della partecipazione a tali eventi, al fine di impiegare in modo efficace l'Opportunità ACN.
- 12.63 Gli eventi sponsorizzati dagli Imprenditori non sono concepiti per garantire ulteriori introiti agli organizzatori, e devono essere gestiti senza scopo di lucro. Il costo di ingresso non deve superare quanto necessario per la copertura dei costi diretti esterni e le spese dell'organizzazione.

13. SVILUPPARE UNA RETE DI VENDITA

- 13.1 La costituzione di una rete di vendita è una prassi comune delle aziende orientate al network marketing. ACN invita gli Imprenditori a

- promuovere l'Opportunità ACN e a creare una rete di collaboratori subordinati ("downline").
- 13.2 Lo stato di Sponsor richiede molto impegno e impone ulteriori obblighi a quest'ultimo e alla struttura di riferimento ("upline").
- 13.3 Gli Sponsor hanno la responsabilità di istruire, supervisionare e sostenere gli Imprenditori nella downline, al fine di garantire la loro comprensione e il rispetto delle presenti Direttive e procedure, nonché delle norme, le regolamentazioni e i Codici delle DSA applicabili. Devono inoltre verificare la conoscenza da parte della downline dei Servizi e dei Prodotti ACN, e promuoverli in modo appropriato ai Clienti potenziali.
- 13.4 Gli Sponsor devono mantenere contatti regolari con le proprie downline mediante comunicazioni interpersonali, verbali e scritte.
- 13.5 **Avviso importante: la sponsorizzazione degli Imprenditori non è obbligatoria ai fini di un efficace collaborazione con ACN.**
- 13.6 **Gli Imprenditori non ottengono qualifiche o provvigioni per il reclutamento di nuovi Imprenditori. I compensi si basano sulla vendita di Servizi e Prodotti ACN ai Clienti e sull'utilizzo da parte di questi dei Servizi ACN.**
- 13.7 Come indicato nella clausola 2.10, i Sales Consultant possono promuovere l'Opportunità ACN ma non saranno in grado di sponsorizzare direttamente altri Imprenditori e sviluppare una downline. I Sales Consultant non potranno qualificarsi per altre posizioni e saranno retribuiti esclusivamente per la vendita di Prodotti ACN ai Clienti e per l'utilizzo da parte di questi dei Servizi ACN acquisiti personalmente. Per approfittare pienamente dei diritti previsti dalle clausole da 13.1 a 13.6, i Sales Consultant dovranno passare alla posizione di Team Trainer, secondo quanto previsto dalla clausola 2.11.

Presentazione dell'Opportunità ACN

- 13.8 Gli Imprenditori devono verificare che l'Opportunità ACN sia presentata in modo chiaro e preciso agli Imprenditori potenziali.
- 13.9 Gli Imprenditori devono verificare che gli Imprenditori potenziali siano pienamente al corrente delle differenze tra le posizioni di Team Trainer e Sales Consultant prima di entrare in ACN, in modo da poter fare una scelta consapevole sull'Opportunità ACN.

- 13.10 Non sono ammesse affermazioni o dichiarazioni fuorvianti, ingannevoli o artefatte riguardo l'Opportunità ACN.
- 13.11 Gli Imprenditori devono impiegare esclusivamente i materiali forniti da ACN per la presentazione dell'Opportunità.
- 13.12 È fatto divieto agli Imprenditori di dichiarare, garantire o sottintendere agli Imprenditori potenziali l'ottenimento di determinati livelli di guadagno o successo in qualità di Imprenditori ACN.
- 13.13 Gli Imprenditori Sponsor devono spiegare che una collaborazione efficace con ACN dipende principalmente dall'impegno profuso dagli Imprenditori, e dalle capacità e dalle abilità di questi ultimi. Inoltre il conseguimento degli obiettivi è subordinato a fattori esterni, quali le condizioni economiche e l'ambiente competitivo dei Paesi di riferimento degli Imprenditori.
- 13.14 Gli Imprenditori devono illustrare agli Imprenditori potenziali il Piano provvisorio e informarli che tutta la remunerazione da parte di ACN prevista dal Piano provvisorio si basa esclusivamente sulla vendita di Prodotti e Servizi ACN ai Clienti, e sulla fruizione di questi ultimi. Gli Imprenditori devono spiegare chiaramente le differenze tra i regimi di retribuzione applicabili ai Team Trainer e ai sales Consultant.
- 13.15 La vendita diretta e il network marketing sono modalità lavorative ampiamente accettate in tutti i Paesi in cui ACN opera, e questa si impegna all'osservanza di tutte le normative applicabili.
- 13.16 Nessun ente pubblico revisiona, supporta o approva il modello di vendita o il piano provvisorio delle aziende di vendita diretta, ACN compresa.
- 13.17 Durante la presentazione dell'Opportunità ACN, gli Imprenditori non devono dichiarare o sottintendere la revisione o l'approvazione dell'Opportunità ACN da parte di qualsiasi ente pubblico.
- 13.18 Nel caso in cui un potenziale Imprenditore pongesse domande sullo stato legale della vendita diretta o dell'Opportunità ACN, sarà opportuno indirizzarlo all'Assistenza Imprenditori ACN.

Cambio di Sponsor

- 13.19 Per ACN è importante mantenere e proteggere le relazioni fra Imprenditori e Sponsor.

- 13.20 Gli Imprenditori possono cambiare Sponsor o aderire nuovamente ad ACN con un nuovo sponsor esclusivamente:
- (a) in quanto parte di una nuova Attività ACN;
 - (b) dopo un minimo di 12 mesi dalla data di disdetta, mancato rinnovo o risoluzione della precedente Attività ACN dell'Imprenditore; e
 - (c) se l'Imprenditore non collabora con altre Attività ACN nel periodo di 12 mesi suddetto.
- 13.21 Come eccezione alla clausola 13.18, un Imprenditore che sponsorizza un nuovo Imprenditore può richiederne il trasferimento sotto un altro Sponsor, all'interno della downline dello Sponsor originale, entro 60 giorni dalla Data d'inizio attività del nuovo Imprenditore.
- 13.22 Per richiedere il trasferimento secondo quanto previsto dalla clausola 13.19, lo Sponsor originale deve inviare una richiesta attraverso l'Ufficio virtuale. Lo Sponsor originale dovrà fornire il nome e il Numero d'identificazione dell'Imprenditore da trasferire, e il nome e il Numero d'identificazione del nuovo Sponsor.
- 13.23 È possibile trasferire un nuovo Imprenditore un'unica volta e, una volta effettuata questa operazione, non è possibile modificare o invertire il trasferimento.
- 13.24 ACN notificherà lo Sponsor originale e il nuovo Imprenditore della modifica di Sponsor, a operazione completata. I coniugi e partner non possono essere trasferiti secondo questa regola (si vedano le clausole da 3.38 a 3.48 per maggiori dettagli).
- 13.25 ACN si riserva il diritto di cambiare gli Sponsor degli Imprenditori al fine di correggere errori commessi da questi ultimi o da ACN stessa durante l'invio o l'elaborazione di un Contratto di Imprenditore, o se l'Imprenditore è stato reclutato mediante pratiche illecite o non etiche, oppure per qualsiasi altra motivazione a discrezione di ACN.

Divieto di reclutamento trasversale

- 13.26 Gli Imprenditori sono invitati a collaborare, anche con Imprenditori di altre organizzazioni di vendita, per lo sviluppo delle rispettive Attività ACN,
- 13.27 fintanto che tali attività siano svolte sulla base del rispetto reciproco.

- 13.28 Reclutare Imprenditori da altre organizzazioni di vendita è considerata una pratica non etica, e danneggia ACN e gli altri Imprenditori.
- 13.29 Gli Imprenditori non possono reclutare, sollecitare o invitare in modo diretto o indiretto altri Imprenditori a cambiare Sponsor o organizzazione di vendita, durante la decorrenza di un'Attività ACN e nel periodo di 12 mesi dopo l'eventuale cessazione.
- 13.30 Gli Imprenditori non possono sollecitare, richiedere o invitare una persona a diventare Imprenditore se sussistono già contatti con altri Imprenditori.

Divieto di sollecito

- 13.31 In quanto contraenti indipendenti, gli Imprenditori possono operare come distributori presso altre aziende di vendita.
- 13.32 Tuttavia, è fatto divieto a tutti i soggetti associati all'Attività di sollecitare direttamente o indirettamente, richiedere o invitare un Imprenditore esistente, potenziale o non più operativo alla partecipazione a un programma di vendita diretta promosso da altre aziende, indipendentemente dal fatto che tale azienda offra o meno servizi o prodotti in concorrenza con i Prodotti e i Servizi ACN.
- 13.33 Gli Imprenditori che hanno raggiunto il livello di Team Coordinator o qualifica superiore, e chiunque associato alla loro Attività, dovranno:
- (a) vendere esclusivamente i Prodotti e Servizi ACN, promuovere l'Opportunità ACN e istruire e supervisionare gli Imprenditori nelle loro downline; ed
 - (b) evitare di intraprendere altri programmi di vendita diretta offerti da altre aziende.
- 13.34 Nel caso in cui un Imprenditore o le persone associate alla sua Attività decidano di partecipare in un programma di vendita diretta offerto da un'altra azienda, essi accettano quanto segue:
- (a) notificare ACN entro 5 giorni lavorativi dalla data d'inizio dell'attività;
 - (b) non essere idonei al pagamento delle provvigioni sui livelli da 4 a 7 della propria organizzazione di vendita, come previsto dal Piano provvisoriale;
 - (c) rimborsare le provvigioni percepite in seguito all'inizio di detta attività, a

prescindere dall'aver o meno notificato ACN; e infine

- (d) che ACN ha il diritto di recuperare le provvigioni versate, compensando gli importi con altri pagamenti (passati, presenti o futuri) cui l'Imprenditore avrebbe diritto in base al Piano provvisionale.

13.35 La mancata notifica ad ACN della partecipazione di un Imprenditore a un programma di vendita diretta offerto da un'altra azienda di vendita diretta sarà considerata una violazione delle presenti Direttive e procedure, e potrebbe comportare misure correttive da parte di ACN, comprese la risoluzione dell'Attività dell'Imprenditore.

Formazione e supervisione

13.36 Una delle responsabilità degli Sponsor e degli Imprenditori di upline è di istruire gli Imprenditori della downline sui Servizi e Prodotti ACN, e sulle presenti Direttive e procedure.

13.37 Gli Imprenditori sponsor devono comunicare regolarmente, in maniera e durante orari ragionevoli per evitare intrusioni, con le proprie organizzazioni di vendita per iscritto e personalmente in merito ad ACN, alle opportune presentazioni di Prodotti e Servizi ACN e gli obblighi etici e legali degli Imprenditori.

13.38 Gli Sponsor devono informarsi sugli sviluppi di nuovi prodotti e servizi e sulle opportunità di formazione, affinché possano comunicarli alle rispettive downline.

14. IL PIANO PROVVISORIO

Descrizione generale

14.1 Il successo in qualunque attività richiede dedizione e impegno.

14.2 In qualità di Imprenditore, il successo dipende soprattutto da impegno, dedizione e competenze personali e dell'organizzazione di vendita che vengono riversate nell'attività ACN, così come dalle condizioni economiche generali e dall'ambiente competitivo del Paese di attività.

14.3 Il successo e i guadagni degli Imprenditori non sono garantiti e non tutti riescono ad avere successo.

14.4 Le qualifiche e il diritto alla remunerazione previsti in base al Piano provvisionale si basano

esclusivamente sulla vendita di Servizi e Prodotti ACN ai Clienti, e l'utilizzo da parte di questi dei Servizi ACN.

14.5 **Gli Imprenditori non ottengono qualifiche o provvigioni per il reclutamento di nuovi Imprenditori.**

14.6 **I sales Consultant percepiranno esclusivamente provvigioni personali e non saranno in grado di qualificarsi per altre posizioni, a meno che non aggiornino la loro situazione a Team Trainer, secondo quanto previsto dalla clausola 2.11.**

14.7 La presente sezione riassume il sistema provvisionale di ACN.

14.8 Ulteriori informazioni e requisiti per percepire dei guadagni sono reperibili nel Piano provvisionale del Paese di appartenenza, parte integrante del Contratto di Imprenditore.

14.9 I Piani provvisori in vigore per tutti i Paesi sono disponibili nell'Ufficio virtuale.

Definizioni

14.10 Le definizioni seguenti trovano applicazione nel nuovo Piano provvisionale:

(a) **Valore provvisionale (o CV):** valore assegnato a ciascun Prodotto e Servizio ACN per il calcolo delle provvigioni, in base al Piano provvisionale. Le provvigioni sono calcolate come una percentuale del CV assegnato.

(b) **Posizioni per avanzamento:** posizioni nel Piano provvisionale superiori a Team Trainer.

(c) **Fatturato minimo mensile della downline:** il reddito minimo mensile lordo totale generato nella downline di un Imprenditore, necessario ai fini della qualifica per alcune Posizioni per avanzamento, ai sensi del Piano provvisionale.

(d) **Punti cliente del team:** il valore congiunto dei Prodotti e dei Servizi ACN acquistati dall'Imprenditore e dai Clienti mediante il Numero d'identificazione dell'Imprenditore, più i punti personali di tutti gli Imprenditori nella downline dell'Imprenditore.

(e) **Punti cliente personali:** il valore congiunto dei Prodotti e dei Servizi ACN acquistati dall'Imprenditore e dai Clienti

- mediante il Numero d'identificazione dell'Imprenditore.
- (f) **Punto(i) cliente:** un valore assegnato a ogni Prodotto e Servizio ACN ai fini della qualifica, ai sensi del Piano provvisionale.
 - (g) **Sales Consultant (o SC):** un'opzione per la Posizione d'ingresso di un nuovo Imprenditore ACN.
 - (h) **Team Trainer (o TT):** un'opzione per la Posizione d'ingresso di un nuovo Imprenditore ACN.

Diritto a provvigioni e Posizioni per avanzamento

- 14.11 Ogni nuovo Imprenditore inizia la propria carriera come Team Trainer o come Sales Consultant.
- 14.12 Un Imprenditore che entra in ACN in qualità di Team Trainer può qualificarsi per le Posizioni per avanzamento ed essere retribuito secondo il Piano provvisionale, a condizione che questi:
- (a) abbia una Posizione ACN attiva;
 - (b) soddisfi i requisiti di punti cliente personali, punti cliente del team (se previsti), struttura del team (se applicabile) e il Fatturato minimo mensile della downline (se applicabile) per la Posizione per avanzamento. Si veda il Piano provvisionale del Paese di appartenenza per maggiori dettagli; e
 - (c) aderisca alle presenti Direttive e procedure.
- 14.13 Un Imprenditore che entra in ACN in qualità di Sales Consultant può ricevere una remunerazione personale, ai sensi del Piano provvisionale, a condizione che questi:
- (a) abbia una Posizione ACN attiva; e
 - (b) aderisca alle presenti Direttive e procedure.
- 14.14 Ulteriori criteri potrebbero essere applicati a provvigioni e bonus specifici.
- 14.15 La qualifica per le Posizioni per avanzamento e la retribuzione previste secondo il Piano provvisionale si basa sulla vendita di Servizi e Prodotti ACN ai Clienti, e l'utilizzo da parte di questi dei Servizi ACN.
- 14.16 È importante che i Clienti indichino il Numero d'identificazione dell'Imprenditore al momento dell'acquisto di prodotti o servizi.

- 14.17 Per ricevere i compensi in un determinato mese, ACN deve ricevere le informazioni del Cliente e dell'Imprenditore entro le 14:00 (CET) dell'ultimo giorno lavorativo del mese.
- 14.18 Per i Servizi ACN, solo i Clienti con un account cliente attivo sono utilizzati per determinare qualifiche e provvigioni.
- 14.19 I Clienti che annullano i propri Servizi ACN, o non li utilizzano per 3 mesi consecutivi, non sono considerati attivi.
- 14.20 Per "account cliente" si intendono tutti i Servizi ACN dello stesso tipo (es. telefonia fissa, digitale o mobile) erogati a un singolo nominativo, indirizzo e nucleo familiare.
- 14.21 I Clienti che acquistano diversi tipi di Servizi ACN avranno diversi account cliente.
- 14.22 I compensi previsti dal Piano provvisionale sono versati in arretrato.
- 14.23 Maggiori informazioni sui tempi di versamento dei compensi sono disponibili nel Piano provvisionale, nell'Ufficio virtuale.

Conseguimento dei compensi

- 14.24 In base al Piano provvisionale, gli Imprenditori possono percepire compensi da ACN in tre modi:
- (a) Bonus vendita (in base alle definizioni indicate in seguito);
 - (b) Provvigioni dalle vendite personali e della Downline (se applicabile); e
 - (c) Bonus acquisizione clienti ("**CAB**").
- 14.25 I termini e le condizioni applicabili alle qualifiche relative alle Posizioni per avanzamento e i compensi, CV e punti cliente per i Prodotti e Servizi ACN possono variare a discrezione di ACN.
- 14.26 Inoltre gli Imprenditori possono ricevere compensi per i Prodotti ACN da loro acquistati e venduti direttamente ai Clienti. Queste vendite esulano dallo scopo del Piano provvisionale.
- 14.27 Gli Imprenditori possono stabilire i prezzi dei Prodotti ACN venduti direttamente ai Clienti, nonostante vi siano regole speciali in vigore. Per maggiori informazioni sulle vendite degli Imprenditori ai Clienti si vedano le clausole da 9.4 a 9.6.

Bonus vendita

- 14.28 I Bonus vendita vengono riconosciuti agli Imprenditori per gli acquisti di Prodotti ACN da

parte dei Clienti da ACN, recanti il Numero d'identificazione dell'Imprenditore.

- 14.29 Tali acquisti possono aver luogo tramite il Negozio online dell'Imprenditore, o il sito Web Benevita.
- 14.30 Per consentire all'Imprenditore di ottenere un Bonus vendita, i Clienti devono utilizzare il Numero d'identificazione dell'Imprenditore di riferimento.
- 14.31 Il Bonus vendita è calcolato in base alla differenza fra il prezzo di vendita al dettaglio dei Prodotti ACN specifico per i Clienti e il Prezzo riservato agli Imprenditori.
- 14.32 I prezzi al dettaglio e i prezzi riservati agli Imprenditori per tutti i Prodotti ACN sono indicati nell'Elenco Prodotti e Servizi, disponibile nell'Ufficio virtuale.

Provvigioni

- 14.33 Le provvigioni riconosciute agli Imprenditori si basano sulla vendita di Prodotti e Servizi ACN e sull'utilizzo dei Servizi ACN da parte dei Clienti dell'impreditore. I Team Trainer e altre Posizioni per avanzamento possono percepire provvigioni in base alla vendite di Prodotti e Servizi ACN realizzate dalle loro downline.
- 14.34 Le provvigioni variano in base alle Posizioni degli Imprenditori, e al CV dei Prodotti e Servizi ACN venduti.
- 14.35 Il CV per tutti i Prodotti e Servizi ACN è stabilito nell'Elenco Prodotti e Servizi.
- 14.36 Il CV per i Servizi ACN corrisponde alla percentuale del fatturato lordo mensile di un Cliente meno:
- (a) imposte;
 - (b) sovrattasse; ed
 - (c) eventuali addebiti sui crediti inesigibili.
- 14.37 Per alcuni Servizi ACN, soprattutto per quelli erogati dai Partner commerciali ACN, al CV corrisponderà un importo fisso mensile.
- 14.38 Per maggiori dettagli, si prega di consultare l'Elenco Prodotti e Servizi specifico del Paese, disponibile nell'Ufficio virtuale.
- 14.39 Il Valore provvisionale (CV) viene calcolato in base al Piano provvisionale previsto per il Paese in cui si trova il Cliente, specificamente l'indirizzo di utenza del Servizio o di consegna dei Prodotti ACN.
- 14.40 Le provvigioni pagabili agli Imprenditori che detengono la Posizione di Team Trainer o qualunque altra Posizione per avanzamento sono determinate da:
- (a) aggregazione del CV dei Clienti dell'Impreditore e del suo team di vendita in ogni Paese, in conformità a quanto previsto dal Piano provvisionale;
 - (b) conversione di tali importi aggregati nella valuta del Paese di origine degli Impreditori; e (c) applicazione dello schema delle provvigioni personali del Piano provvisionale del Paese di origine degli Impreditori.
- 14.41 Le provvigioni pagabili agli Impreditori che detengono la Posizione di Sales Consultant sono determinate da:
- (a) aggregazione del CV dei Clienti dell'Impreditore nel suo Paese di appartenenza;
 - (b) conversione di tali importi aggregati nella valuta del Paese di origine degli Impreditori; e
 - (c) applicazione dello schema delle provvigioni personali del Piano provvisionale del Paese di origine degli Impreditori.
- 14.42 Le provvigioni sono erogate in arretrato: il mese successivo alla vendita dei Prodotti ACN, e fino a 3 mesi successivi alla vendita dei Servizi ACN (dovuto alle tempistiche di fornitura e fatturazione).
- 14.43 Le provvigioni sui Servizi ACN sono calcolate dopo il primo venerdì del mese, ed erogate il primo giorno lavorativo successivo al terzo venerdì del mese.
- 14.44 Le provvigioni sui Prodotti ACN sono erogate il 27 del mese (o il giorno lavorativo successivo).
- 14.45 L'erogazione delle provvigioni si effettua al raggiungimento dell'importo minimo stabilito da ACN per il Paese d'origine dell'Impreditore. Le provvigioni dovute all'Impreditore al di sotto di questa soglia restano in sospeso fino al superamento dell'importo minimo.
- 14.46 Il pagamento avrà luogo dopo l'applicazione di eventuali debiti o crediti dell'Attività ACN dell'Impreditore.

Bonus Acquisizione Clienti (CAB)

- 14.47 Se un Impreditore nella Posizione di Executive Team Trainer o qualifica superiore sponsorizza un nuovo Team Trainer e lo aiuta a diventare Team Trainer Qualificato o qualifica superiore

entro i suoi primi 30 giorni di attività in ACN, l'Imprenditore può percepire un CAB.

14.48 I CAB sono un pagamento fisso una tantum che dipende da:

- (a) la Posizione per avanzamento dell'Imprenditore; e
- (b) la Posizione per avanzamento dell'Imprenditore rispetto all'Imprenditore che si qualifica.

14.48 Si veda il Piano provvisorio del Paese di appartenenza dell'Imprenditore per maggiori dettagli.

Altri Bonus

14.49 In alcune occasioni, ACN può offrire bonus promozionali, o specifici per prodotti e Paesi, o di altro tipo.

14.50 I criteri di qualifica e i termini di pagamento di questi bonus sono variabili. Si prega di consultare il Piano provvisorio e l'Ufficio virtuale per maggiori informazioni sui bonus attualmente disponibili nel Paese d'origine e in quelli di riferimento.

Addebiti amministrativi

14.51 Viene detratta una spesa amministrativa da ogni compenso versato all'Imprenditore.

Riduzione e recupero dei compensi

14.52 ACN si riserva il diritto di ridurre i compensi riconosciuti agli Imprenditori nel caso di fatturazione soggetta a provvigioni non riscuotibile. L'importo dedotto può basarsi sullo stato di sofferenza debitoria di una divisione nazionale o dell'Azienda intera, oppure su un Account Cliente specifico.

14.53 ACN può rettificare, annullare o esigere la restituzione delle provvigioni nel caso in cui l'Imprenditore non abbia diritto al pagamento, per mancata qualifica dell'Imprenditore stesso o un altro membro della sua Downline, o se una vendita di Prodotti o Servizi ACN impiegata per la qualifica sia stata rifiutata o dichiarata non valida.

14.54 Inoltre, ACN può annullare qualsiasi posizione per avanzamento ottenuta dall'Imprenditore o dalla relativa Upline.

14.55 Per l'annullamento o la restituzione dei pagamenti, ACN non è sottoposta all'obbligo di impiegare la procedura di conformità stabilita nella clausola 15.

14.56 Nel caso di restituzione di un Prodotto ACN da parte di un Cliente, gli importi versati all'Imprenditore verranno sottoposti ad annullamento.

Fatture ed estratti conto

14.57 Quali contraenti indipendenti, è compito degli Imprenditori fatturare ad ACN i servizi erogati, compresa la vendita di Servizi e Prodotti ACN, per la riscossione del pagamento.

14.58 Le fatture devono essere conformi alle normative del Paese di emissione.

14.59 Al fine di garantire l'adempimento normativo e in qualità di servizio reso agli Imprenditori, è cura di ACN preparare e inviare agli Imprenditori le fatture richieste, dette anche "**Estratti conto**", in una procedura denominata auto-fatturazione.

14.60 Gli Imprenditori devono accettare l'auto-fatturazione in quanto parte del loro Contratto di Imprenditore.

14.61 Gli Imprenditori autorizzano ACN Europe B.V. a preparare gli Estratti conto a nome dell'azienda ACN con cui è stato stipulato il Contratto di Imprenditore, per gli importi dovuti a seguito della conclusione della vendita dei Servizi e Prodotti ACN, e a inviarli agli Imprenditori stessi.

14.62 Gli Imprenditori potranno consultare le copie degli Estratti conto nell'Ufficio virtuale al termine dei cicli provvisori di pertinenza.

14.63 ACN renderà nota la disponibilità degli Estratti conto tramite messaggi di posta elettronica inviati agli indirizzi e-mail forniti dagli Imprenditori. Gli Estratti conto sono disponibili solo in formato digitale. Gli Estratti conto si intenderanno accettati dagli Imprenditori, a meno che questi non procedano a una contestazione per iscritto entro 15 giorni dalla data dell'Estratto conto.

14.64 La numerazione degli Estratti conto di ciascun Imprenditore avviene tramite sequenze numeriche separate.

14.65 Ciascun Imprenditore deve garantire la correttezza e attualità delle informazioni richieste da ACN per la preparazione delle fatture.

14.66 Se l'Imprenditore ha fornito un numero di partita IVA ad ACN, gli importi versati saranno comprensivi di IVA.

- 14.67 Nel caso in cui l'Imprenditore non abbia fornito un numero di partita IVA ad ACN, gli importi versati si intenderanno IVA esclusa.
- 14.68 ACN non rimborserà alcuna imposta o contributo sociale trattenuto in seguito alla comunicazione di informazioni errate o incomplete da parte dell'Imprenditore. ACN si riserva il diritto di recuperare dall'Imprenditore qualsiasi imposta o contributo sociale erogato a favore di enti pubblici, in seguito al mancato aggiornamento o alla rettifica delle informazioni di fatturazione da parte dell'Imprenditore.

15. INDAGINI E AZIONI DISCIPLINARI DI CONFORMITÀ

- 15.1 Gli Imprenditori devono aderire agli standard etici e legali più elevati.
- 15.2 Chiunque operi all'interno dell'Attività ACN deve aderire al Contratto di Imprenditore, alle presenti Direttive e procedure e al Piano provvisorio, nonché agire in conformità alle normative, i regolamenti e i Codici delle DSA applicabili.

Violazioni e indagini di conformità

- 15.3 Il reparto Conformità di ACN verifica le possibili o sospette violazioni della conformità con il massimo impegno, cercando di agire in maniera corretta, efficiente e scrupolosa.
- 15.4 ACN può avviare un'indagine di conformità su propria iniziativa o in base alle informazioni ricevute da un Cliente, da un Imprenditore, da organizzazioni di tutela dei consumatori, dalle forze dell'ordine, dagli organi giuridici o da altri enti pubblici, o ancora da qualsiasi altro soggetto.
- 15.5 ACN si impegna a riservare agli Imprenditori coinvolti in un'indagine di conformità un trattamento equo e rispettoso.
- 15.6 Gli Imprenditori devono collaborare pienamente alle indagini di conformità, e rispondere a tutti gli interrogativi posti da ACN in maniera onesta e completa.
- 15.7 Il rifiuto di cooperare o una collaborazione incompleta alle indagini di conformità, o la comunicazione di informazioni incomplete o contraffatte ad ACN sono considerate violazioni delle presenti Direttive e procedure.

- 15.8 La mancata risposta a interrogazioni di conformità o una collaborazione incompleta potrebbe determinare una sospensione o la risoluzione dell'Attività.

Segnalazione di violazioni sospette

- 15.9 Se si ritiene che un Imprenditore abbia commesso una violazione della conformità, consigliamo di contattare l'Imprenditore interessato e affrontare direttamente la questione.
- 15.10 Alcune violazioni potrebbero essere involontarie, o il risultato di una mancata comprensione degli obblighi da parte dell'Imprenditore.
- 15.11 Si consiglia di segnalare sempre ad ACN le violazioni gravi della conformità, come ad esempio pratiche in violazione di normative o regolamenti applicabili.
- 15.12 Qualora fosse impossibile risolvere direttamente la questione, o fosse difficoltoso entrare in contatto con l'Imprenditore, si invita a segnalare per iscritto la sospetta violazione ad ACN.
- 15.13 La segnalazione ai sensi della clausola 15.12 deve comprendere il nome del mittente, quello dell'Imprenditore coinvolto, la data, il luogo e la natura della sospetta violazione, corredata di qualsiasi prova disponibile.
- 15.14 Per garantire un trattamento equo, le segnalazioni verbali o in forma anonima non sono accettate. Tuttavia, il nome del segnalante non sarà rivelato senza autorizzazione.

Procedimento investigativo

- 15.15 Le sospette violazioni della conformità saranno oggetto di indagine secondo le procedure stabilite da ACN.
- 15.16 La scelta delle procedure da seguire in un determinato caso è a discrezione di ACN.
- 15.17 La prassi prevede che gli Imprenditori sospettati di violazione della conformità e i testimoni coinvolti nelle indagini vengano contattati da ACN a mezzo posta, telefono, posta elettronica o con altri mezzi, allo scopo di stabilire i fatti pertinenti.
- 15.18 Gli Imprenditori devono rispondere in modo completo e preciso entro i tempi stabiliti nella comunicazione inviata da ACN.
- 15.19 La mancata risposta da parte di un Imprenditore a una interrogazione di conformità sarà

considerata come un'ammissione dei fatti noti ad ACN, con conseguenti azioni disciplinari nei confronti dell'Imprenditore stesso.

Notifiche di determinazione

15.20 Dopo aver esaminato tutte le informazioni disponibili sulla possibile violazione, ACN determinerà le eventuali azioni disciplinari da intraprendere nei confronti dell'Imprenditore. ACN invierà all'Imprenditore una notifica di determinazione a mezzo posta, posta elettronica o con altri mezzi, illustrando i risultati dell'indagine e le azioni disciplinari conseguenti.

Ricorsi

15.21 Gli Imprenditori possono richiedere il riesame della decisione di conformità, inviando un ricorso per iscritto entro e non oltre 15 giorni dalla data della notifica di determinazione.

15.22 Affinché il ricorso sia preso in considerazione, gli Imprenditori devono fornire informazioni pertinenti non disponibili al momento dell'indagine iniziale.

15.23 Di norma, i ricorsi sono rigettati se l'Imprenditore non ha fornito risposte durante le indagini di conformità.

15.24 ACN esaminerà il ricorso e risponderà per iscritto all'Imprenditore in merito alla propria decisione.

Azione disciplinare

15.25 Nel caso in cui ACN scoprisse che un Imprenditore abbia commesso una violazione della conformità, sarà avviata un'azione disciplinare,

15.26 variabile a seconda della natura e la gravità della violazione stessa, dei relativi fatti, del grado di cooperazione dimostrato dall'Imprenditore, dall'intenzionalità della violazione, da eventuali violazioni precedenti e dal livello di esperienza dell'Imprenditore.

15.27 La decisione in merito all'azione disciplinare appropriata ai singoli casi è di esclusiva discrezionalità di ACN.

15.28 L'azione disciplinare sanzionata all'Imprenditore sarà comunicata nella Notifica di determinazione.

15.29 Le potenziali azioni disciplinari comprendono avvertimenti verbali e scritti, sospensione temporanea delle provvigioni o dell'Attività ACN dell'Imprenditore, revoca dei livelli ottenuti nel Piano provvisoriale, recupero di provvigioni

erogate in precedenza, rimozione della Downline dell'Imprenditore e risoluzione dell'Attività ACN.

15.30 Gli Imprenditori potrebbero dover riconoscere l'azione disciplinare restituendo una copia firmata della Notifica di determinazione.

15.31 Agli Imprenditori colpevoli di violazioni della conformità potrebbero anche venire addebitati gli eventuali costi o spese sostenute da ACN a seguito delle azioni dell'Imprenditore, compresi risarcimenti o crediti riconosciuti a Clienti, altri Imprenditori o terzi, sanzioni amministrative imposte dagli enti pubblici e spese legali. ACN potrebbe dedurre tali addebiti da provvigioni future riconosciute all'Imprenditore, o richiederne il versamento tramite qualsiasi mezzo legale disponibile.

Sospensione

15.32 ACN può determinare la sospensione delle provvigioni ("**sospensione provvisoriale**") o dell'Attività ACN ("**sospensione dell'Attività**") a seguito di una violazione della conformità.

15.33 A seconda delle circostanze, ACN può imporre una sospensione temporanea durante un'indagine di conformità.

15.34 Gli Imprenditori soggetti a sospensione provvisoriale potranno ancora operare la loro Attività ACN e ottenere qualifiche e compensi, tuttavia questi saranno versati al termine della sospensione.

15.35 Gli Imprenditori in sospensione dell'Attività non possono condurre alcuna attività connessa allo stato di Imprenditore, devono cessare la promozione dei Prodotti, dei Servizi e dell'Opportunità ACN e non devono qualificarsi come Imprenditori ACN durante la sospensione.

Risoluzione del contratto

15.36 La risoluzione dell'Attività ACN è l'azione disciplinare più severa inflitta agli Imprenditori.

15.37 Tutti i diritti e i benefici degli Imprenditori, compresa qualsiasi reclamo di versamento delle provvigioni non saldate, nonché tutti gli obblighi da parte di ACN previsti dal Contratto di Imprenditore cessano alla data della risoluzione.

15.38 Se gli Imprenditori erano già soggetti a sospensione, la risoluzione è retroattiva a tale data.

15.39 Gli Imprenditori sottoposti a risoluzione non hanno diritto al risarcimento delle Quote di iscrizione per Team Trainer o Sales Consultant, o Rinnovo.

Responsabilità della Upline

15.40 Qualora si decidesse di diventare Sponsor di altri Imprenditori e costituire una rete di vendita, si assume piena responsabilità della comprensione e della conformità alle presenti Direttive e procedure e ai relativi obblighi legali. Si veda la clausola 13 per la sponsorizzazione di nuovi Imprenditori.

15.41 La mancata supervisione della propria Downline e un controllo inadeguato della conformità costituiscono una violazione delle presenti Direttive e procedure.

15.42 Se un Imprenditore è ritenuto responsabile di una violazione della conformità, qualsiasi beneficio ottenuto dalla Upline di tale Imprenditore a seguito della violazione verrà annullato. Ciò comprende la revoca di qualsiasi livello ottenuto in seno al Piano provvisorio, e la sospensione o il recupero di qualsiasi compenso dovuto o versato a qualsiasi Imprenditore della Upline.

15.43 Gli Imprenditori della Upline, inoltre, dovranno rimborsare qualsiasi costo e spesa sostenuta da ACN, qualora quest'ultima non fosse in grado di recuperare tali importi dagli Imprenditori responsabili della violazione della conformità.

Collaborazione con le forze dell'ordine

15.44 ACN collabora con le forze dell'ordine, i tribunali e altre pubbliche autorità al fine di indagare sui possibili illeciti compiuti dagli Imprenditori.

15.45 Gli Imprenditori non riceveranno alcuna notifica in merito alle richieste delle forze dell'ordine o di altre autorità.

15.46 Qualora ACN ritenesse che una violazione della conformità compiuta da un Imprenditore rappresenti anche un illecito, ACN si riserva il diritto di segnalare l'episodio alle autorità competenti.

Controversie fra Imprenditori

15.47 ACN invita gli Imprenditori a risolvere le controversie in maniera amichevole e professionale.

15.48 A richiesta delle parti, ACN potrebbe intervenire per mediare e risolvere la controversia.

15.49 Gli Imprenditori accettano che quanto rilevato e stabilito da ACN sia vincolante, qualora ACN stessa sia coinvolta ai sensi della clausola 15.48.

15.50 ACN non agirà da soggetto mediatore fra soggetti coinvolti nella stessa Attività ACN (es. fra azionisti di un ECA o coniugi). In casi analoghi, ACN accetterà le istruzioni fornite dal Contatto principale o dalla persona precedentemente incaricata quale responsabile dell'Attività ACN.

15.51 Le controversie fra ACN e Imprenditori in merito a diritti e obblighi previsti dal Contratto di Imprenditore, dalle presenti Direttive e procedure o dal Piano provvisorio, saranno risolte tramite le procedure indicate nel Contratto di Imprenditore.

16. TUTELA DEI DATI PERSONALI E DELLE INFORMAZIONI RISERVATE

16.1 In relazione ai Servizi, ai Prodotti e all'Opportunità, ACN e gli Imprenditori dispongono dell'accesso a informazioni personali e riservate sui Clienti e altri Imprenditori.

16.2 I Dati personali comprendono informazioni come nomi, indirizzi, sesso o indirizzi e-mail relativi a persone identificate o identificabili.

16.3 Il concetto di informazioni riservate è più ampio e comprende, a titolo esemplificativo, le coordinate bancarie, i dati delle carte di credito e altri dati sensibili.

16.4 I Dati personali e riservati sono soggetti a un'importante tutela legale, e il trattamento incorretto può determinare responsabilità penali per gli Imprenditori e ACN.

16.5 ACN raccoglie, conserva e tratta i dati personali forniti da Imprenditori e Clienti tramite mezzi elettronici e non elettronici, secondo quanto stabilito dalla Normativa sulla privacy.

16.6 La Normativa sulla privacy è disponibile nell'Ufficio virtuale e su tutti i siti Web di ACN.

16.7 I dati personali sono raccolti e utilizzati da ACN per l'adempimento dei propri obblighi nei confronti degli Imprenditori, secondo quanto stabilito nel Contratto di Imprenditore, ivi compresi:

- (a) la determinazione dei livelli di guadagno e il calcolo e i pagamenti delle provvigioni agli Imprenditori;

- (b) la fornitura di servizi e prodotti agli Imprenditori;
 - (c) comunicazioni agli Imprenditori, comprese le opportunità di marketing correlate ai Servizi ACN;
 - (d) l'assolvimento di funzioni legali, finanziarie, contabili e amministrative; e
 - (e) la tutela dei diritti legali e contrattuali di ACN.
- 16.8 Al fine di assolvere agli obblighi contratti nei confronti degli Imprenditori, i dati personali potrebbero essere trasferiti a:
- (a) altre aziende di ACN;
 - (b) consulenti esterni e interni di ACN;
 - (c) altri Imprenditori;
 - (d) Partner commerciali di ACN; e
 - (e) altri destinatari previsti dalla legge.
- 16.9 Alcuni destinatari possono trovarsi in Paesi esterni all'Unione Europea, compresi gli Stati Uniti, che si ritiene non forniscano una tutela equivalente dei dati personali.
- 16.10 La raccolta dei dati personali richiesti in seno al Contratto di Imprenditore è essenziale per l'assolvimento degli obblighi di ACN previsti dal Contratto.
- 16.11 La mancata fornitura da parte degli Imprenditori dei Dati, o il rifiuto o la revoca del consenso al trattamento dei Dati personali può comportare il rifiuto della Richiesta, o la risoluzione dell'Attività ACN.
- 16.12 ACN acconsente:
- (a) al trattamento dei dati personali in maniera legale e corretta;
 - (b) a prendere le misure necessarie a garantire che i dati personali siano completi e precisi;
 - (c) a non utilizzare i dati personali per scopi illeciti;
 - (d) alla raccolta dei soli dati necessari ai fini stabiliti nelle presenti Direttive e procedure e nel Contratto di Imprenditore; e infine
 - (e) a intraprendere le misure ragionevoli per proteggere i dati personali dall'accesso o la divulgazione da parte di soggetti non autorizzati.
- 16.13 Gli Imprenditori possono esercitare i propri diritti di accesso e di correzione o eliminazione dei dati personali contattando l'Assistenza Imprenditori ACN.
- 16.14 In relazione alle attività di Imprenditore, si può disporre dell'accesso a dati personali e informazioni riservate sui Clienti e su altri Imprenditori.
- 16.15 Nel trattamento di tali dati, gli Imprenditori devono agire in conformità a tutte le normative applicabili sulla privacy e sulla tutela dei dati personali.
- 16.16 Gli Imprenditori devono mantenere la riservatezza dei dati di Clienti e Imprenditori, e intraprendere le azioni opportune al fine di proteggerli dall'accesso o il prelievo da parte di soggetti non autorizzati, dal trattamento in violazione delle norme e dall'alterazione, dalla perdita, dal danneggiamento e dalla distruzione.
- 16.17 L'obbligo di mantenere la riservatezza resta in vigore anche a seguito del mancato rinnovo, dell'annullamento o della risoluzione del Contratto di Imprenditore.
- 16.18 Il mancato trattamento delle informazioni dei Clienti o degli Imprenditori secondo modalità appropriate e legali può determinare un'azione di conformità, secondo quanto previsto dalle presenti Direttive e procedure. In caso di domande sul trattamento dei Dati personali, si prega di contattare l'Assistenza Imprenditori ACN.
- 16.19 Oltre agli scopi sopra descritti, ACN può raccogliere, conservare e trattare i Dati personali degli Imprenditori al fine di condurre ricerche scientifiche e di mercato, sondaggi di opinione pubblici e per l'invio di comunicazioni commerciali e di marketing. I Dati personali possono anche essere trasferiti a terzi, compresi altri membri del Gruppo ACN, altri Imprenditori e i Partner commerciali ACN per questi scopi.
- 16.20 Gli Imprenditori possono verificare le modalità di trattamento dei propri Dati personali, o revocare il proprio consenso al trattamento dei Dati per tali scopi contattando l'Assistenza Imprenditori ACN.

17. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI - ITALIA

Rispetto di leggi e norme

- 17.1 In qualità di Imprenditore Indipendente, sei tenuto ad agire nel rispetto di tutte le leggi, le

norme e i Codici DSA del tuo Paese di appartenenza, e di qualunque altro Paese in cui svolgi la tua Attività ACN.

17.2 Tale obbligo comprende:

- (a) l'ottenimento di permessi, licenze commerciali o iscrizioni richieste nel Paese in cui viene svolta la propria Attività ACN; e
- (b) l'esecuzione di tutte le registrazioni, notifiche, archiviazioni e pagamenti necessari a garantire l'esigibilità e il pagamento di imposte e contributi sociali.

17.3 Sei tenuto a mantenere un registro adeguato della tua attività in qualità di Imprenditore Indipendente.

17.4 ACN potrebbe richiedere all'Imprenditore copie di tutti i documenti relativi alle imposte, al fine di verificare la conformità a tale requisito.

Registrazione dell'attività

17.5 Un Imprenditore in Italia che opera in qualità di Distributore dovrà registrarsi presso la Camera di Commercio e il Registro delle Imprese competenti.

17.6 Maggiori informazioni sui requisiti di registrazione sono disponibili su www.registroimprese.it.

Aspetti fiscali

17.7 In qualità di Imprenditore Indipendente, hai la responsabilità di eseguire tutte le registrazioni fiscali e relative ai contributi sociali, archiviazioni e pagamenti richiesti dalla legge italiana.

17.8 Sei tenuto a registrarti presso le autorità fiscali italiane. Qualora tu abbia delle domande relativamente a questi requisiti, è consigliabile rivolgersi al tuo consulente fiscale.

Imposta sul reddito:

- (a) i compensi percepiti in qualità di Imprenditore Indipendente sono soggetti all'imposta sul reddito in Italia.
- (b) Sei tenuto a registrarti presso le autorità fiscali italiane e dichiarare il tuo reddito nella dichiarazione annuale dei redditi.

IVA:

- (a) chiunque conduca un'attività commerciale in Italia regolarmente e indipendentemente è responsabile della

raccolta e del pagamento dell'IVA alle autorità fiscali.

(b) Agli Imprenditori che operano in qualità di Distributori potrebbe essere richiesto di registrarsi come contribuenti IVA, presentare una dichiarazione IVA e versare l'IVA.

(c) **Per le piccole imprese con fatturato inferiore a 30.000 EUR nell'arco di 12 mesi, potrebbe essere previsto un trattamento speciale.**

(d) Ciò nondimeno, qualora siano importati beni da un altro Paese membro dell'Unione Europea, potrebbe essere richiesta la registrazione.

(e) ACN verserà l'IVA per i servizi da te forniti ad ACN, solo nel caso in cui tu ci fornisca un numero di Partita IVA valido.

(f) Ai sensi dell'Articolo 3 della Legge n. 173/2005, se il reddito annuale di un Incaricato di Vendita non supera la soglia di 5.000 EUR netti (6.410,26 EUR lordi), le provvigioni versate da ACN non saranno soggette all'IVA.

- Se il reddito supera detta soglia, dovrai registrare la tua Attività ACN sotto il codice 46.19.02 presso l'ufficio delle imposte competente, per ottenere un numero di Partita IVA.
- In tal caso, le provvigioni versate all'Incaricato saranno soggette all'IVA.
- È necessario informare ACN tempestivamente di cambiamenti alla tua situazione fiscale e comunicare il tuo numero di Partita IVA (ove applicabile).

(g) Maggiori informazioni sulla conformità IVA ed eventuali trattamenti speciali sono disponibili su www.agenziaentrate.gov.it.

17.11 Contributi sociali:

- (a) ACN tratterrà e verserà contributi di previdenza sociale per conto degli Imprenditori Indipendenti che operano in qualità di Incaricati di Vendita il cui reddito annuale superi 5.000 EUR netti (6.410,26 EUR lordi).

- ACN è obbligata e contribuirà al pagamento di 2/3 dei contributi di previdenza sociale dovuti, e tratterà il restante 1/3 dall'Incaricato di Vendita. Inoltre ACN verserà detti contributi direttamente agli enti di previdenza sociale.
 - Il tasso attuale per i contributi di previdenza sociale è 31,72% (per i pensionati, la percentuale è ridotta al 20%) ed è calcolato sul 78% delle provvigioni percepite dall'Incaricato di Vendita.
- (b) Gli Incaricati di Vendita hanno l'obbligo di registrarsi e versare l'IVA alle autorità fiscali, qualora superino la soglia di 5.000 EUR netti (6.410,26 EUR lordi).
- (c) Tu sarai direttamente responsabile per il versamento di altri pagamenti richiesti dalla legge italiana.
- (d) Ai sensi dell'Articolo 2, paragrafo 26 della Legge n. 335/1995, se il tuo reddito annuale in qualità di Incaricato di Vendita supera la soglia di 5.000 EUR netti (6.410,26 EUR lordi) hai l'obbligo di registrarti presso il fondo speciale 'Gestione separata', gestito dall'Istituto Nazionale della Previdenza Sociale.
- Devi registrarti entro trenta (30) giorni dal raggiungimento di detta soglia, e dovrai notificare ACN tempestivamente di eventuali cambiamenti alla tua situazione di previdenza sociale.
- (e) Eventualmente, ACN può richiedere all'Incaricato di verificare la sua situazione fiscale e di previdenza sociale.
- (f) Maggiori informazioni sui requisiti di previdenza sociale sono disponibili su www.inps.it.

Enti commerciali autorizzati

17.12 Gli enti legali seguenti possono diventare

Distributori in Italia:

- (a) ditta individuale
- (b) Società in nome collettivo (S.n.c.)
- (c) Società in accomandita semplice (S.a.s.)
- (d) Società a responsabilità limitata (S.r.l.)
- (e) Società per Azioni (S.p.A.)

Incaricati di Vendita e Distributori

Diventare un Imprenditore Indipendente

- 17.13 Un Imprenditore che entra in ACN in qualità di individuo dovrà operare sotto il regime di Incaricato di Vendita (in seguito "Incaricato"), in conformità all'Articolo 19 del D. Lgs. n. 114/1998 come modificato dal D. Lgs. n. 59/2010 e dalla Legge n. 173/2005.
- 17.14 Un Imprenditore che entra in ACN in qualità di ECA dovrà operare sotto il regime di Distributore.
- 17.15 Alle qualifiche di Incaricato di Vendita e Distributore si applicano regimi legali, fiscali e di previdenza sociale diversi.
- 17.16 **Gli Imprenditori che sono entrati in ACN in qualità di Incaricati di Vendita non possono vendere i Prodotti ACN direttamente ai Clienti.**
- 17.17 La maniera più semplice per te di rispettare i requisiti previsti dalla legge italiana è invitare i tuoi Clienti ad acquistare i prodotti nutrizionali Benevita e di cosmetica direttamente da ACN, mediante il tuo Negozio online o il sito Web Benevita.

Requisiti per tutti gli Imprenditori Indipendenti

- 17.18 Ai sensi dell'Articolo 19 del D. Lgs. n. 114/98, come modificato dall'articolo 71 del D. Lgs. n. 59/2010, gli Incaricati di Vendita devono soddisfare i requisiti di ammissibilità, e i Distributori devono aderire ai requisiti professionali descritti nella clausola 4.1 del Contratto di Imprenditore.
- (a) Le persone seguenti non possono diventare Imprenditori:
- persone che hanno dichiarato bancarotta;
 - coloro che hanno riportato una condanna, con sentenza passata in giudicato per delitto non colposo, per il quale è prevista una pena detentiva non inferiore

- nel minimo a tre anni, sempre che sia stata applicata una pena superiore al minimo edittale;
- coloro che sono stati condannati a una pena detentiva per qualunque dei crimini previsti dal Capo II, Titolo VIII del Libro II del Codice Penale, vale a dire per crimini quali: ricettazione; riciclaggio; emissione di assegni scoperti; insolvenza fraudolenta; bancarotta fraudolenta; usura; reato contro la persona; estorsione; rapina;
 - coloro che hanno riportato due o più condanne a pena detentiva o a pena pecuniaria, nel quinquennio precedente all'inizio dell'esercizio dell'attività, accertate con sentenza passata in giudicato, per uno dei delitti previsti dagli art. 442, 444, 513, 513 bis, 515, 516 e 517 del Codice Penale, o per delitti di frode nella preparazione o nel commercio degli alimenti, previsti da leggi speciali; oppure coloro che siano stati condannati per delitti contro l'igiene e la salute pubblica, come previsto dal Capo II, Titolo VIII del Libro II del Codice Penale;
 - coloro soggetti a misure cautelative previste dalla Legge n. 1423/1956, oppure a misure previste dalla Legge n. 575/1965, oppure che sono stati dichiarati criminali professionisti, potenziali o recidivi; e infine
 - coloro che hanno subito una condanna per reati contro l'etica e la morale, per reati commessi sotto l'effetto di alcolici o sostanze stupefacenti, oppure per reati connessi ad alcolismo, stupefacenti o sostanze psicotrope, oppure gioco d'azzardo e scommesse

clandestine.

(b) Ai sensi della sez. 71, paragrafo 6 del D. Lgs. n. 59/2010, e modifiche, i Distributori coinvolti nella vendita di prodotti nutrizionali ACN direttamente ai Clienti devono soddisfare uno dei requisiti professionali seguenti:

- essere in possesso di un diploma di scuola secondaria, oppure una laurea di scuola professionale o universitaria nel campo del commercio e della vendita o della preparazione degli alimenti;
- aver completato un corso di formazione nel campo del commercio e della vendita o preparazione di alimenti, riconosciuto dalle regioni italiane, o dalle province di Trento e Bolzano; oppure
- aver svolto un'attività indipendente per almeno 2 degli ultimi 5 anni, nel settore degli alimenti e delle bevande, oppure essere stati responsabili della vendita o preparazione di alimenti in un'azienda che opera nel settore alimentare.

17.19 ACN emetterà una carta d'identità (Tesserino di riconoscimento) agli Imprenditori, ai sensi dell'Articolo 19 del D. Lgs. n. 114/98, e modifiche, e dell'Articolo 3 della Legge n. 173/2005:

- (a) L'Imprenditore non può operare in qualità di Imprenditore fino a quando non avrà ricevuto detto Tesserino;
- (b) L'Imprenditore conserverà ed esibirà il Tesserino a tutti i Clienti potenziali, durante lo svolgimento della sua attività di Imprenditore ACN.
- (c) Il Tesserino ha validità di 1 anno ed è rinnovabile, qualora l'Imprenditore rinnovi la sua Posizione ACN.
- (d) L'Imprenditore dovrà restituire il

Tesserino ad ACN qual;ora la sua
Posizione ACN non sia rinnovata o sia
risolta.

- 17.20 Un Imprenditore può risolvere la sua Attività ACN in qualunque momento e in conformità alla Legge n. 173/2005, e modifiche.
- 17.21 Ai sensi dell'Articolo 4 della Legge n. 173/2005, ACN può risolvere l'Attività ACN di un Incaricato di Vendita in qualunque momento per iscritto, a prescindere se l'Incaricato abbia violato il Contratto di Imprenditore o le presenti Direttive e procedure.

Promozione e vendita dei Servizi, dei Prodotti e dell'Opportunità ACN

- 17.22 Ai sensi del D. Lgs. n. 114/1998, come modificato dal D. Lgs. n. 173/2005, gli Imprenditori che operano in qualità di Incaricati di Vendita non possono vendere i Prodotti ACN direttamente ai Clienti.
- 17.23 Tutte le vendite da parte degli Incaricati di Vendita devono avvenire attraverso il Negozio online dell'Incaricato, o mediante un sito Web ACN.
- 17.24 Gli Incaricati possono acquistare Prodotti ACN per consumo personale e da parte dei familiari, o da utilizzare per dimostrazioni o da distribuire come campioni a Clienti e Imprenditori potenziali.
- 17.25 Gli Imprenditori che operano in qualità di Distributori possono rivendere i Prodotti ACN, a condizione che si attengano ai requisiti legali e regolatori applicabili, indicati nelle clausole da 5 a 11.
- 17.26 Gli Imprenditori che operano in qualità di Imprenditori che vendono prodotti direttamente ai Clienti dovranno:
- (a) emettere una fattura a ogni Cliente al momento della vendita, nel rispetto della legislazione in vigore nel Paese in cui viene effettuata la vendita;
 - (b) la maniera migliore per procedere è utilizzare il Modello di fattura cliente ACN, disponibile nell'Ufficio virtuale per Imprenditori, contenente il linguaggio necessario; e
 - (c) conservare le copie delle fatture clienti per almeno dieci (10) anni.