

ZASADY I PROCEDURY ACN

ACNP&P-PL 3.1

Wejście w życie: 1 listopada 2016 r.

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE.....	5
Filozofia działalności ACN.....	5
Dążenie ACN do doskonałości.....	5
Czemu służą Zasady i Procedury?.....	5
1. DEFINICJE.....	5
2. ROZPOCZYNIANIE I PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI DYSTRYBUCYJNEJ.....	7
Twój związek z ACN.....	7
Początek Twojej działalności z ACN.....	7
3. JAK ZOSTAĆ NIEZALEŻNYM PRZEDSIĘBIORCĄ.....	7
Wymagania wobec wszystkich Niezależnych Przedsiębiorców.....	7
Dodatkowe wymagania dla Dozwolonych Podmiotów Gospodarczych.....	8
Wymagania dotyczące Spótek.....	8
Udostępnianie informacji.....	9
Nazwy Działalności dystrybucyjnej, przypisywanie Identyfikatora Biznesowego.....	9
Zmiany struktury właścicielskiej i rozwiązanie DPG.....	9
Małżonkowie/partnerzy życiowi jako NP.....	10
Odpowiedzialność za koszty.....	10
Odnawianie Działalności Dystrybucyjnej.....	10
Zakończenie Działalności dystrybucyjnej.....	11
Wznawianie Działalności dystrybucyjnej.....	11
Sprzedaż Działalności dystrybucyjnej.....	11
Śmierć lub niezdolność do pracy Niezależnego Przedsiębiorcy.....	11
Wiele Działalności dystrybucyjnych i Reguła 100%.....	12
4. ZOBOWIĄZANIA NIEZALEŻNEGO PRZEDSIĘBIORCY.....	12
Postępowanie etyczne i przestrzeganie prawa - zobowiązania ogólne.....	12
Zgodność z przepisami i ustawodawstwem.....	13
Podatki.....	14
Prowadzenie działalności poza Krajem macierzystym.....	14
5. PROMOWANIE I SPRZEDAŻ USŁUG, PRODUKTÓW I SZANSY ACN.....	14
Warunki ogólne.....	15
6. PROMOWANIE USŁUG ACN.....	16
Wypełnianie i przesyłanie Umów Klientkich.....	16
Akceptacja Klienta i data obowiązywania Umów Klientkich.....	16
7. SPRZEDAŻ PRODUKTÓW ACN.....	17
Warunki ogólne.....	17

8. PRODUKTY ZAKUPIONE PRZEZ NP	17
Wszystkie produkty muszą być kupowane w ACN	17
Zamówienia łączone.....	17
Autoship	17
Niepotrzebne zakupy i reguła 80%.....	17
9. ZAKUPY PRODUKTÓW PRZEZ KLIENTÓW NIEBĘDĄCYCH NP	18
Zakupy online	18
Bezpośrednia sprzedaż Klientom	18
Wymagania dotyczące informacji	18
Konieczność wystawiania faktur klientom	18
Ceny towarów	18
Zwroty Produktów ACN do NP	19
Niedozwolone kanały sprzedaży detalicznej	19
10. ZABRONIONE PRAKTYKI	20
Podawanie fałszywych Umów Klientkich lub informacji.....	20
Kierowanie oferty do Klientów wysokiego ryzyka i wrażliwych na nadużycie	20
Zmiana dostawcy Klienta bez uzyskania zgody (slamming)	20
Osobiste pozyskiwanie klientów i „stacking”	21
11. STAWKI, WARUNKI I ZASADY USŁUG ACN	21
Warunki ogólne.....	21
Kontakt z Partnerami Biznesowymi ACN.....	21
12. MARKETING I REKLAMA	21
Filozofia firmy dotycząca marketingu	21
Wykorzystanie tożsamości i własności intelektualnej ACN	22
Promowanie Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN.....	22
Tworzenie i wykorzystanie materiałów marketingowych	22
Zarobki i gwarancje zysków.....	23
Gwarancje oszczędności i stawek.....	23
Gwarancje dotyczące produktów.....	23
Składanie oświadczeń.....	23
Zakazane oświadczenia	24
Wymagane oświadczenia dotyczące produktów wellness ACN.....	24
Witryny i media społecznościowe	25
Konkursy i zachęty.....	25
Zapytania mediów i wystąpienia	25
Wykorzystanie Działalności dystrybucyjnej na potrzeby zbierania środków	26
Wspólne promowanie marki.....	26
Wydarzenia marketingowe	26
13. BUDOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻY	26
Prezentowanie Szansy ACN	26

Zmiana Sponsora	27
Przejmowanie członków innych zespołów	27
Zasada lojalności	28
Szkolenie i nadzór	28
14. PLAN WYNAGRODZEŃ.....	28
Opis ogólny.....	28
Definicje	29
Wejście na wyższą pozycję oraz wynagrodzenie.....	29
Wynagrodzenie	30
Premia ze sprzedaży	30
Prowizje	30
Premie za Pozyskanych Klientów (PPK)	31
Inne premie	31
Opłaty administracyjne	31
Zmniejszenie lub cofnięcie wypłaty.....	31
Faktury i zestawienia.....	31
15. KONTROLA ZGODNOŚCI I DZIAŁANIA DYSCYPLINARNE	32
Naruszenia zgodności i kontrola.....	32
Zgłaszanie podejrzenia naruszeń.....	32
Procedura kontrolna	33
Pisma ustalające	33
Odwołania	33
Działania dyscyplinarne.....	33
Zawieszenie	33
Rozwiązanie umowy.....	34
Odpowiedzialność Struktury nadrzędnej	34
Współpraca z organami ścigania	34
Spory pomiędzy Niezależnymi Przedsiębiorcami	34
16. OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH I INFORMACJI POUFNYCH	34
17. INFORMACJE DODATKOWE - POLSKA.....	36
Zgodność z przepisami i ustawodawstwem	36
Rejestracja działalności	36
Podatki	36
Dozwolone Podmioty Gospodarcze	36

WPROWADZENIE

Filozofia działalności ACN

Założyciele ACN wierzą, że właściwsze jest zarządzanie przez dawanie przykładu niż przez wydawanie odgórnych poleceń.

Wybrany przez nich sposób zarządzania pozwolił na osiągnięcie wysokiego stopnia uczciwości i zapewnił sukces zarówno w sieci sprzedaży, jak i w strukturze korporacyjnej. W związku z tym, Założyciele głęboko wierzą w niżej przedstawione Zasady i Procedury.

Dążenie ACN do doskonałości

ACN stale dąży do doskonałości poprzez:

- (a) utrzymywanie najwyższego stopnia uczciwości na każdym poziomie;
- (b) oferowanie wysokiej jakości produktów i usług w konkurencyjnych cenach;
- (c) zapewnianie sprawnej obsługi klientów i NP
- (d) szybkie i efektywne realizowanie wszystkich złożonych zamówień.

ACN postawiła sobie te cele, by zapewnić każdemu z Niezależnych Przedsiębiorców możliwość zbudowania własnej, odnoszącej sukces firmy.

Nikt nie jest ograniczony w dostępie do oferowanej przez ACN możliwości rozwoju, bez względu na rasę, wiek, płeć, pochodzenie, wyznanie, orientację seksualną, stan cywilny, niepełnosprawność czy podobne przyczyny przewidziane przez przepisy prawa.

Czemu służą Zasady i Procedury?

Zasady i Procedury ACN:

- (a) Regulują działalność Niezależnych Przedsiębiorców ACN („NP”) we wszystkich krajach Europy, w których ACN prowadzi działalność
- (b) Dostarczają ważnych praktycznych wskazówek, które pomagają w rozpoczęciu i prowadzeniu działalności jako NP i wskazują procedury, jakich należy przestrzegać
- (c) są częścią Twojej umowy z ACN i muszą być czytane wraz z Formularzem Umowy z Niezależnym Przedsiębiorcą („Umową”) i Planem Wynagrodzeń dla Twojego kraju.

ACN zastrzega sobie prawo do zmiany niniejszych Zasad i Procedur w dowolnym momencie.

Prosimy o uważne zapoznanie się z niniejszym dokumentem.

Zasady i Procedury zawierają także informacje uzupełniające, specyficzne dla danego kraju, które są dopełnieniem regulaminu dotyczącego Twojego statusu NP. W przypadku różnic pomiędzy Standardowym regulaminem a dodatkowymi regulacjami, dodatkowe zasady specyficzne dla danego kraju są nadrzędne.

Jeżeli masz pytania związane z niniejszymi Zasadami i Procedurami, radzimy skontaktować się ze swoim sponsorem, można także odwiedzić stronę Wirtualne Biuro NP, www.acneuro.com, lub skontaktować się z naszym Biurem Obsługi NP.

1. DEFINICJE

1.1 W niniejszych Zasadach i Procedurach:

„ACN” i „my” oznacza firmę ACN, z którą podpisujesz Umowę oraz wszystkich pozostałych członków grupy firm ACN. „Grupa ACN” oznacza wszystkie osoby prawne objęte wspólną własnością firmy ACN, z którymi to osobami nawiązujesz Umowę.

„Narzędzia Biznesowe NP” oznaczają materiały marketingowe i szkoleniowe, wyprodukowane przez ACN lub Partnerów ACN wyłącznie dla ACN i dostępne do zakupu przez NP na stronie internetowej ACN Business Tools.

„Partner ACN” oznacza osobę, z którą firma ACN nawiązała współpracę w celu świadczenia Usług ACN, sprzedaży Produktów ACN, Narzędzi Biznesowych ACN lub promocji Szansy ACN. Niezależni Przedsiębiorcy nie są Partnerami ACN.

„Szansa ACN” oznacza oferowaną przez ACN możliwość współpracy w celu promowania i sprzedaży Usług i Produktów ACN oraz promowania Szansy ACN.

„Produkty ACN” to produkty wellness i kosmetyki oferowane Klientom przez ACN lub Niezależnego Przedsiębiorcę.

„Usługi ACN” oznaczają usługi telekomunikacyjne, energetyczne, ochrony domu lub inne usługi oferowane Klientom przez ACN lub Partnera biznesowego ACN.

„Strona internetowa Benevita” oznacza www.benevita.eu. Do Witryny Benevita można

uzyskać dostęp za pośrednictwem Sklepu Internetowego Niezależnego Przedsiębiorcy lub bezpośrednio.

„Warunki sprzedaży” oznaczają warunki i zasady dotyczące kupna Produktów ACN dostępnych w witrynie Benevita.

„Plan Wynagrodzeń” oznacza aktualny plan prowizji i premii ACN stosowany w kraju, w którym NP otrzymuje wynagrodzenie za skuteczne promowanie i sprzedaż Usług ACN i Produktów ACN. Sprzedaż Produktów ACN przez NP bezpośrednio Klientowi nie podlega Planowi Wynagrodzeń.

„Klient” oznacza osobę fizyczną lub prawną, która dokonuje zakupu Usług ACN i/lub Produktów ACN. Niezależni Przedsiębiorcy są uznawani za Klientów, gdy nabywają Usługi i/lub Produkty ACN na własny użytek.

„Umowa Klientka” oznacza umowę pomiędzy Klientem a ACN lub Partnerem ACN na zakup Usług lub Produktów ACN. Zgodnie z niniejszymi Zasadami i Procedurami sprzedaż Klientom Produktów ACN przez Niezależnego Przedsiębiorcę nie stanowi Umowy Klientkiej.

„DSA” oznacza Direct Selling Association. DSA to stowarzyszenia handlowe reprezentujące branżę sprzedaży bezpośredniej. „Kodeks DSA” oznacza kodeks postępowania opracowany przez DSA. Kodeksy DSA zawierają zasady sprzedaży bezpośredniej, które są wiążące dla ACN i Niezależnych Przedsiębiorców.

„Status NP”, „Działalność dystrybucyjna” lub **„Pozycja”** oznaczają Twoją działalność jako NP.

„Struktura podległa” oznacza:

- (a) wszystkich Niezależnych Przedsiębiorców sponsorowanych przez Ciebie i
- (b) wszystkich pozostałych NP sponsorowanych przez tych Niezależnych Przedsiębiorców. Wszyscy Ci NP tworzą Twój zespół sprzedaży ACN.

„Dzień Wejścia w Życie” oznacza dzień, w którym Umowa NP została zaakceptowana, a NP poinformowany o tym fakcie.

„Kraj macierzysty” to kraj, w którym pierwotnie została rozpoczęta Działalność dystrybucyjna.

„Wirtualne Biuro NP” oznacza www.acneuro.com lub inną stronę internetową dostarczaną przez ACN, gdzie NP może znaleźć materiały i narzędzia pomocne w prowadzeniu działalności z ACN.

„Niezależny Przedsiębiorca”, „NP” lub **„Ty”** oznacza osobę fizyczną lub Dozwolony Podmiot Gospodarczy, która rozpoczęła Działalność dystrybucyjną ACN.

„Osoba” to osoba fizyczna, a **„Dozwolony Podmiot Gospodarczy”** lub **„DPG”** to np. przedsiębiorstwo lub spółka.

„Własność intelektualna” oznacza wszelkie znaki towarowe, oznaczenia usług, nazwy handlowe, logo, materiały chronione prawami autorskimi, wiedzę fachową, dokumentację biznesową, metody operacyjne, procedury i systemy oraz wszelkie prawa własności, posiadane przez każdego członka Grupy ACN.

„Formularz Odstąpienia od Umowy wraz z instrukcją” oznacza formularz dostarczany przez ACN, który to formularz NP może dostarczyć swoim Klientom podczas sprzedaży Produktów ACN.

„Partner życiowy” oznacza osobę, która pozostaje w związku formalnym z NP z punktu widzenia prawnego, podatkowego itp. jest traktowana na takich samych zasadach jak małżonek. Aby osoba została uznana za Partnera Życiowego, związek z NP musi zostać zarejestrowany przez odpowiednią instytucję rządową w Kraju Macierzystym NP. Jeżeli w Kraju Macierzystym NP nie ma możliwości rejestracji związku partnerskiego, Niezależny Przedsiębiorca powinien skontaktować się z naszym Biurem Obsługi NP.

„Sklep Internetowy” oznacza osobistą witrynę internetową NP hostowaną i udostępnianą przez ACN, z której NP może korzystać przy promowaniu Usług i Produktów ACN.

„Opłata z odnowienie statusu NP” to kwota płacona przez aktualnego NP za odnowienie Działalności dystrybucyjnej po upływie Okresu Pierwszego lub kolejnego Przedłużenia.

„Opłata Konsultanta Sprzedaży” to wymagana opłata jednorazowa, która daje prawo do promowania i sprzedawania Usług i Produktów ACN oraz do promowania Szansy ACN w Kraju Macierzystym tego NP w okresie obowiązywania Umowy z ACN.

„Opłata Startowa Trenera Zespołu” to wymagana opłata jednorazowa, która daje prawo do promowania i sprzedawania Usług i Produktów ACN oraz do promowania Szansy ACN w krajach, w których Grupa ACN prowadzi działalność w okresie obowiązywania Umowy z ACN.

„Zestaw Startowy” to zestaw zawierający wybór Produktów i Narzędzi Biznesowych ACN, który NP otrzymuje w ramach Opłaty Startowej Trenera Zespołu.

„Okres” oznacza:

- (a) okres rozpoczynający się w Dniu Wejścia w Życie i kończący się 12 miesięcy po dniu, w którym NP dokonał opłaty rejestracyjnej („Okres Pierwszy”) lub
- (b) okres 12 miesięcy w przypadku przedłużenia Umowy przez NP („Przedłużenie”).

„Sponsor” oznacza Niezależnego Przedsiębiorcę ACN, który wprowadza nowego NP do bazy danych ACN pod swoim Identyfikatorem Biznesowym. Może to być osoba, która wprowadziła nowego NP do ACN, lub inna osoba, pod którą nowy NP został przeniesiony.

„Struktura nadrzędna” oznacza:

- (a) Twojego Sponsora
- (b) wszystkich pozostałych NP znajdujących się powyżej Twojego Sponsora w tej samej organizacji sprzedażowej ACN.

2. ROZPOCZYNIANIE I PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI DYSTRYBUCYJNEJ

Twój związek z ACN

- 2.1 NP prowadzi działalność gospodarczą na własny rachunek.
- 2.2 Niezależny Przedsiębiorca:
 - (a) nie jest pracownikiem, partnerem, agentem ani przedstawicielem prawnym ACN;
 - (b) może samodzielnie wybrać środki, metody i sposób prowadzenia działalności, jak również czas i miejsce pracy, które regulują jedynie zobowiązania wynikające Umowy z Niezależnym Przedsiębiorcą oraz niniejsze Zasady i Procedury;
 - (c) nie może twierdzić, sugerować ani przedstawiać się żadnej osobie, że jest pracownikiem ACN, a także nie może twierdzić ani sugerować potencjalnemu NP, że będzie pracownikiem ACN.
- 2.3 W niektórych krajach firma ACN jest zobowiązana do pobierania podatków lub składek na ubezpieczenia (np. społeczne) z kwot wypłacanych NP i przekazywanie tych kwot organom państwowym.
- 2.4 Zobowiązanie to nie oznacza występowania związku pracownik-pracodawca.

Początek Twojej działalności z ACN

- 2.5 NP może przystąpić do ACN jako Trener Zespołu lub Konsultant Sprzedaży.
- 2.6 NP, który przystępuje do ACN jako Trener Zespołu, może:
 - (a) promować i sprzedawać Usługi i Produkty ACN;
 - (b) promować Szansę ACN; oraz
 - (c) bezpośrednio sponsorować innych NP.
- 2.7 Trenerzy Zespołu mogą korzystać z powyższych praw w każdym kraju, w którym Grupa ACN prowadzi działalność, pod warunkiem, że NP przestrzega obowiązujących w danym kraju przepisów i kodeksów DSA.
- 2.8 NP, który przystępuje do ACN jako Konsultant Sprzedaży, może:
 - (a) promować i sprzedawać Usługi i Produkty ACN; oraz
 - (b) promować Szansę ACN.
- 2.9 Konsultanci Sprzedaży mogą korzystać z powyższych praw tylko w ich kraju macierzystym.
- 2.10 Konsultanci Sprzedaży nie mogą bezpośrednio sponsorować innych NP w żadnym kraju.
- 2.11 NP, który przystąpił do ACN jako Konsultant Sprzedaży może zmienić swoją pozycję na Trenera Zespołu w dowolnym momencie uiszczając Opłatę Startową Trenera Zespołu. Zmiany takiej można dokonać poprzez Wirtualne Biuro NP.

3. JAK ZOSTAĆ NIEZALEŻNYM PRZEDSIĘBIORCĄ

Wymagania wobec wszystkich Niezależnych Przedsiębiorców

- 3.1 NP możesz zostać jako Osoba fizyczna lub Dozwolony Podmiot Gospodarczy.
- 3.2 Aby zostać NP, należy:
 - (a) wypełnić Umowę z Niezależnym Przedsiębiorcą dostępną na www.acneuro.com;
 - (b) uiścić Opłatę Startową Trenera Zespołu lub Konsultanta Sprzedaży;
 - (c) dostarczyć inne dokumenty i informacje wymagane przez ACN;
- 3.3 Umowę musi przesłać Osoba fizyczna, która chce zostać NP.

- 3.4 W przypadku Dozwolonych Podmiotów Gospodarczych Umowę musi przestać osoba uprawniona do nadzorowania działań DPG (będzie to „Główna osoba kontaktowa”).
- 3.5 NP musi:
- mieć ukończone 18 lat;
 - posiadać status rezydenta w swoim Kraju Macierzystym;
 - mieć możliwość pracowania jako niezależny kontrahent w swoim Kraju Macierzystym,
- 3.6 Dozwolony Podmiot Gospodarczy musi:
- być zawiązany i zarejestrowany w kraju prowadzenia działalności dystrybutorskiej,
 - już istnieć w momencie podpisywania Umowy,
- 3.7 Data rozpoczęcia Działalności dystrybucyjnej to data powiadomienia Cię o fakcie zaakceptowania Twojego Wniosku przez ACN.
- 3.8 Jeśli Twój Wniosek będzie niekompletny lub nierzetelny, Twoja Działalność dystrybucyjna zostanie wstrzymana do czasu otrzymania wszystkich niezbędnych dokumentów i informacji przez ACN.

Dodatkowe wymagania dla Dozwolonych Podmiotów Gospodarczych

- 3.9 NP może prowadzić Działalność dystrybucyjną, powołując Dozwolony Podmiot Gospodarczy.
- 3.10 DPG są różne w poszczególnych krajach, ale ACN zwykle dopuszcza partnerstwo biznesowe, indywidualnych przedsiębiorców oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.
- 3.11 Przedsiębiorstwa publiczne/notowane na giełdzie, stowarzyszenia i społeczności oraz organizacje non-profit nie mogą zostać NP.
- 3.12 ACN według własnego uznania decyduje, czy konkretny podmiot prawny może zostać NP. Więcej informacji można znaleźć w Informacjach dodatkowych w pkt. 17.
- 3.13 Dozwolony Podmiot Gospodarczy musi spełniać wymagania opisane w pkt. 3.1 do 3.6 oraz 3.17 do 3.23.
- 3.14 NP, który zmieni stan Działalności dystrybucyjnej z Osoby fizycznej na DPG, musi spełniać dodatkowe wymagania w momencie przekształcenia. Do czasu spełnienia tych

wymagań nowa lub przekształcona Działalność dystrybucyjna będzie zawieszona.

- 3.15 Jeśli Działalność dystrybucyjna jest prowadzona przez podmiot prawny, który nie jest DPG, ACN może wymagać przeniesienia Działalności dystrybucyjnej do DPG lub zawieszenia albo przerwania Działalności dystrybucyjnej.
- 3.16 DPG i ich udziałowcy, właściciele, dyrektorzy i partnerzy muszą przestrzegać zasad dotyczących prowadzenia wielu Działalności dystrybucyjnych i Reguły 100%, co zostało opisane w punktach 3.74 i 3.75. Wszyscy udziałowcy, właściciele, dyrektorzy i partnerzy w PBE zbiorowo i indywidualnie odpowiadają przed ACN za działania DPG.

Wymagania dotyczące Spółek

- 3.17 DPG zorganizowana jako spółka (o ograniczonej odpowiedzialności, partnerstwo biznesowe, własna działalność gospodarcza) musi przekazać do ACN przynajmniej niżej wymienione informacje i dokumenty („Dokumenty firmowe”):
- kopie (i) odpisu z Rejestru Handlowego (ii) Umowy o Partnerstwie, Regulaminu oraz Aktu Założycielskiego Spółki; kopię certyfikatu założycielskiego lub inny dokument akceptowany przez ACN świadczący o istnieniu spółki;
 - imiona i nazwiska, adresy oraz procent udziałów wszystkich osób posiadających co najmniej 5% udziałów w DPG,
 - imiona i nazwiska, adresy (adres, numer telefonu i adres email) partnerów lub dyrektorów DPG
- 3.18 ACN może według własnego uznania poprosić o dodatkowe informacje i dokumenty.
- 3.19 DPG musi wyznaczyć jednego z partnerów, dyrektorów lub prezesów jako Główną osobę kontaktową w sprawie Działalności dystrybucyjnej.
- 3.20 Główna osoba kontaktowa:
- musi przesłać Wniosek i Umowę z NP.
 - musi potwierdzić, że prowadzenie Działalności dystrybucyjnej należy do zakresu autoryzowanej działalności biznesowej DPG, zgodnie z Dokumentami firmowymi wymienionymi w punkcie 3.17(a)(ii); oraz

(c) jest odpowiedzialna za nadzór nad działalnością DPG i za komunikację z ACN.

3.21 DPG może wyznaczyć innych udziałowców, partnerów, dyrektorów lub prezesów jako Inne osoby kontaktowe.

3.22 Główna osoba kontaktowa oraz Pozostałe osoby kontaktowe mają pełne upoważnienie do działania na rzecz Działalności dystrybucyjnej.

3.23 DPG może także wyznaczyć inne osoby, które nie są NP i nie mają udziałów w Działalności dystrybucyjnej jako „Autoryzowany kontakt”. Autoryzowany kontakt ma ograniczone możliwości podejmowania działań w imieniu DPG i w żadnym wypadku nie może:

- (a) zmieniać informacji o Działalności dystrybucyjnej (danych biograficznych, informacji bankowych, haseł itd.),
- (b) anulować, odnawiać ani kończyć Działalności dystrybucyjnej,
- (c) przekazywać Klientów lub Podległych NP do lub na konto NP,
- (d) promować i sprzedawać Usługi ACN lub Produkty ACN lub sponsorować nowych NP,
- (e) dodawać i zmieniać Pozostałe osoby kontaktowe i Autoryzowane osoby kontaktowe.

Udostępnianie informacji

3.24 Potencjalny NP musi upewnić się, że wszystkie informacje przekazywane do ACN są rzetelne i kompletne. Nierzetelne lub niekompletne informacje mogą spowodować odrzucenie umowy lub jej wstrzymanie do czasu dostarczenia wszystkich informacji.

3.25 NP musi:

- (a) aktualizować informacje dostarczane ACN w związku z Działalnością dystrybucyjną;
- (b) niezwłocznie zgłaszać ACN zmianę nazwiska, adresu, numeru telefonu, adresu e-mail lub informacji bankowych.

3.26 Większość zmian można zgłosić online poprzez Wirtualne Biuro NP lub poprzez kontakt z Biurem Obsługi NP.

Nazwy Działalności dystrybucyjnej, przypisywanie Identyfikatora Biznesowego

3.27 Osoby fizyczne muszą prowadzić Działalność dystrybucyjną pod swoim imieniem i nazwiskiem.

3.28 W przypadku DPG Działalność dystrybucyjna musi być odzwierciedlona w dokumentacji biznesowej. ACN zastrzega sobie prawo do odrzucenia Działalności dystrybucyjnej według własnego uznania.

3.29 Gdy zostaniesz Niezależnym Przedsiębiorcą, otrzymasz unikalny numer („Identyfikator Biznesowy”), który będzie identyfikował Twoją Działalność dystrybucyjną.

3.30 NP powinien:

- (a) zachęcać Klientów do umieszczania jego Identyfikatora Biznesowego na wszystkich Umowach Klientkich.
- (b) umieszczać swój Identyfikator Biznesowy na wszystkich Umowach z NP, w przypadku których występuje jako Sponsor.

3.31 Jeśli nie podasz Identyfikatora Biznesowego, możesz nie otrzymać wynagrodzenia za zakupy Klientów lub NP może nie zostać przypisany do Twojego zespołu.

Zmiany struktury właścicielskiej i rozwiązanie DPG

3.32 DPG muszą uzyskać wcześniejszą zgodę ACN na zmianę struktury właścicielskiej o co najmniej 20%.

3.33 Po wprowadzeniu zmiany DPG musi dostarczyć ACN nowe Dokumenty firmowe.

3.34 Zmiany prawnej lub akcyjnej własności o 50% lub większe są uznawane za sprzedaż i podlegają wymaganiom punktów 3.64 do 3.69.

3.35 DPG może zastąpić odchodzącego udziałowca, dyrektora, partnera lub beneficjenta, jeśli nowy udziałowiec, dyrektor, partner lub beneficjent nie był powiązany z innym NP w poprzedzających 12 miesiącach.

3.36 W takiej sytuacji DPG musi dostarczyć nowe Dokumenty firmowe. Odchodzący udziałowiec, dyrektor, partner lub beneficjent może zacząć prowadzić nową Działalność dystrybucyjną pod warunkiem, że zostanie ona założona w ciągu 12 miesięcy od odejścia, a jej sponsorem musi być DPG.

3.37 W przypadku rozwiązania DPG z co najmniej jednym udziałowcem lub partnerem, Działalność dystrybucyjna może zostać przeniesiona na pozostałych udziałowców lub partnerów zgodnie z Regułą 100% opisaną w punktach 3.74 i 3.75 i pod warunkiem spełnienia wymagań prawnych i zawodowych opisanych w punkcie 3. Jeśli przeniesienie skutkowałoby naruszeniem Reguły 100%, co najmniej jedna Działalność dystrybucyjna musi zostać zakończona.

Małżonkowie/partnerzy życiowi jako NP

3.38 Pary małżeńskie oraz partnerzy życiowi mogą rozpocząć działalność NP jako jedna wspólna lub oddzielne działalności dystrybucyjne. (We Włoszech i Francji w związku z wymaganiami prawnymi i podatkowymi wymagane są dwie oddzielne działalności dystrybucyjne.)

3.39 Jeśli prowadzą tę samą Działalność dystrybucyjną, nazwiska obu partnerów/małżonków muszą być wymienione w Działalności dystrybucyjnej.

3.40 Jeśli prowadzą osobne Działalności dystrybucyjne, jeden partner musi być sponsorem drugiego.

3.41 ACN może zażądać przeniesienia Działalności dystrybucyjnej, by zapewnić zgodność z tymi wymaganiami.

3.42 Jeśli NP prowadzący oddzielne Działalności dystrybucyjne zawrą związek małżeński lub zostaną partnerami życiowymi, jeden z NP musi sprzedać bądź zakończyć swoją Działalność dystrybucyjną i:

(a) przyłączyć się do Działalności dystrybucyjnej drugiego NP; lub

(b) otworzyć nową Działalność dystrybucyjną, której sponsorem będzie Działalność dystrybucyjna drugiego NP.

3.43 Sprzedaż Działalności dystrybucyjnej podlega wymaganiom punktu 3.64 do 3.69. Klienci i Struktura podległa pozostają ze sprzedaną lub przerwana Działalnością dystrybucyjną.

3.44 ANC może przerwać najnowszą Działalność dystrybucyjną, jeśli NP nie podporządkują się wymaganiom opisanym w punkcie 3.43.

3.45 W przypadku rozwodu lub zakończenia związku partnerskiego, NP muszą powiadomić ACN o wpływie tego zdarzenia na Działalność dystrybucyjną, przekazując pisemne

oświadczenie podpisane przez obu NP lub kopię odpowiedniego wyroku sądowego.

3.46 W przypadku sporu między NP dotyczącego własności Działalności dystrybucyjnej ACN może zawiesić Działalność dystrybucyjną do czasu jego rozstrzygnięcia.

3.47 Jeśli wspólna Działalność dystrybucyjna zostanie anulowana, przerwana lub nie zostanie odnowiona, żaden z partnerów nie może uruchomić nowej przez 12 miesięcy.

3.48 Jeśli wspólna Działalność dystrybucyjna zostanie anulowana, przerwana lub nie zostanie odnowiona, żaden z partnerów nie może uruchomić nowej przez 12 miesięcy.

Odpowiedzialność za koszty

3.49 Jako NP prowadzisz działalność na własny rachunek i samodzielnie odpowiadasz za wszelkie wydatki, długi i zobowiązania związane z Twoją Działalnością dystrybucyjną.

3.50 Tego rodzaju wydatki mogą obejmować między innymi licencje lub pozwolenia wymagane do prowadzenia działalności, opłaty za porady prawne, podatkowe lub inne, ubezpieczenie, wynajem biura, wyposażenie i wydatki, podróże, posiłki, rozrywkę oraz zakwaterowanie, a także wydatki związane z marketingiem i przedstawianiem Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN potencjalnym klientom i NP.

Odnawianie Działalności Dystrybucyjnej

3.51 Początkowy okres Działalności dystrybucyjnej NP to 12 miesięcy od daty zawarcia umowy.

3.52 Jeśli NP zechce kontynuować Działalność dystrybucyjną, musi przesłać wniosek o odnowienie (dostępny na portalu Wirtualne Biuro NP) i uiścić Opłatę z odnowienie statusu NP.

3.53 ACN zastrzega sobie prawo do odrzucenia wniosku o odnowienie Działalności Dystrybucyjnej.

3.54 Odnowienie będzie stanowić nową Umowę między NP i ACN oraz będzie podlegać najnowszym warunkom i zasadom ACN.

3.55 Okres odnowienia wynosi 12 miesięcy od:

(a) Daty wygaśnięcia umowy początkowej

(b) Daty uiszczenia Opłaty za odnowienie, jeśli NP odnowi Działalność po upływie 30 dni od Daty odnowienia.

- 3.56 NP, który nie uiszczy Opłaty za odnowienie przed Datą odnowienia, traci prawo do wynagrodzenia i kwalifikacji za okres od Daty odnowienia do daty uiszczenia Opłaty za odnowienie.
- 3.57 Jeśli Działalność dystrybucyjna nie zostanie odnowiona w ciągu 12 miesięcy od Daty odnowienia, zostanie ona dezaktywowana, a NP będzie musiał rozpocząć nową Działalność dystrybucyjną.

Zakończenie Działalności dystrybucyjnej

- 3.58 Działalność dystrybucyjną możesz zakończyć w dowolnym momencie, składając pisemne wypowiedzenie na co najmniej 14 dni wcześniej.
- 3.59 Kończąc Działalność dystrybucyjną, zwalniasz się ze zobowiązań wynikających ze statusu NP, a także zrzekasz się wszelkich praw wynikających ze statusu NP, takich jak prawo do wypłaty zarobionego lecz niewypłaconego wynagrodzenia.
- 3.60 Jeśli zakończysz Działalność dystrybucyjną w ciągu 14 dni od daty zawarcia UMowy:
- (a) otrzymasz pełny zwrot Opłaty Startowej;
 - (b) możesz też uzyskać prawo do zwrócenia zakupionych przez siebie Produktów i Narzędzi Biznesowych ACN i otrzymania zwrotu środków.
- 3.61 Jeżeli NP przystąpił do ACN jako Trener Zespołu, otrzyma Zestaw Startowy. Dla Zestaw Startowego okres na odstąpienie zaczyna się w dniu dostarczenia NP Zestawu Startowego.
- 3.62 W zależności od momentu zakończenia Działalności dystrybucyjnej przysługują Ci różne prawa i stosowane są różne procedury. We Wniosku i Umowie z NP lub na Wirtualnym Biurze NP znajdziesz opis sposobu zakończenia Działalności dystrybucyjnej i zwrotu Produktów oraz Narzędzi Biznesowych ACN.

Wznawianie Działalności dystrybucyjnej

- 3.63 Dotychczasowy NP, który ponownie przystępuje do ACN w ciągu 12 miesięcy od anulowania, zakończenia lub nieodnowienia Działalności dystrybucyjnej, może to zrobić wyłącznie w ramach tego samego Sponsora (lub jeśli dotychczasowy Sponsor nie jest już aktywnym NP — pierwszym aktywnym Nadzrędnym NP).

- 3.64 Jeżeli sponsor nowego NP został zmieniony zgodnie z procedurą opisaną w punktach 13.17 do 3.23, NP musi:
- (a) ponownie zarejestrować swoją działalność pod nowym sponsorem.
 - (b) podpisać nowy Wniosek i Umowę z NP i uiszczyć obowiązującą w danym momencie Opłatę Startową.

Sprzedaż Działalności dystrybucyjnej

- 3.65 Sprzedaż Działalności dystrybucyjnej musi zostać zatwierdzona przez ACN.
- 3.66 Aby poprosić o zatwierdzenie, NP musi przesłać do ACN pisemną prośbę zawierającą imiona i nazwiska, adresy i informacje kontaktowe dotyczące sprzedawcy i nabywcy oraz cenę.
- 3.67 Po otrzymaniu zgłoszenia sprzedaży zgodnie z punktem 3.65 ACN prześle NP wymaganą dokumentację, którą muszą wypełnić nabywca i sprzedawca.
- 3.68 Proponowany nabywca musi spełniać wymagania punktów 3.1 do 3.37, w tym wymagania prawne opisane w punkcie 3 i nie może być uprzednim NP ACN.
- 3.69 ACN zastrzega sobie prawo do odrzucenia proponowanej transakcji sprzedaży według własnego uznania.
- 3.70 W przypadku zatwierdzenia sprzedaży sprzedający NP zostanie obciążony opłatą manipulacyjną.

Śmierć lub niezdolność do pracy Niezależnego Przedsiębiorcy

- 3.71 W przypadku śmierci lub niezdolności do pracy NP prawa do Działalności dystrybucyjnej mogą zostać tymczasowo lub trwale przeniesione na wskazanego przez NP następcę.
- 3.72 Następcą może być zobowiązany do podpisania nowego Wniosku i Umowy z NP. (Uwaga: w Polsce i we Włoszech nowy właściciel otrzyma nową Kartę Identyfikacyjną). Jeśli następca nie ukończył 18 lat, Działalność dystrybucyjna może, za pisemną zgodą ACN, być prowadzona przez powiernika do czasu ukończenia 18 lat przez następcę.
- 3.73 W przypadku tymczasowego przeniesienia praw do Działalności dystrybucyjnej z powodu niezdolności do pracy, odpowiedzialność za

Działalność dystrybucyjną zostanie zwrócona NP po powiadomieniu ACN o ustaniu niezdolności.

- 3.74 W przypadku śmierci lub niezdolności NP, który nie wyznaczy następcy, Działalność dystrybucyjna zostanie zawieszona do czasu otrzymania przez ACN wyroku sądowego lub innego postanowienia dotyczącego rozporządzenia Działalnością dystrybucyjną.

Wiele Działalności dystrybucyjnych i Reguła 100%

- 3.75 Osoba fizyczna bądź DPG mogą w danym momencie posiadać, zarządzać lub uczestniczyć tylko w jednej (1) Działalności dystrybucyjnej oprócz sytuacji dozwolonych w niniejszych Zasadach i Procedurach i pod warunkiem uzyskania uprzedniej pisemnej zgody ACN. Dodatkowo:

- (a) osoba może być tylko raz podana jako Główna osoba kontaktowa Działalności dystrybucyjnej;
- (b) dane konto bankowe do wypłat wynagrodzenia NP może zostać przypisane tylko do jednej Działalności dystrybucyjnej za wyjątkiem sytuacji, gdy oddzielna Działalność dystrybucyjna jest prowadzona przez małżonków lub partnerów życiowych;
- (c) osoba nie może przesłać Umowy z NP ani angażować się w Działalność dystrybucyjną innego NP, jeśli posiada własną Działalność dystrybucyjną lub posiadała, zarządzała lub uczestniczyła w innej Działalności dystrybucyjnej w okresie ostatnich 12 miesięcy;
- (d) osoba odchodząca z DPG może otworzyć nową Działalność dystrybucyjną tylko w wtedy, gdy od jej odejścia upłynęło 12 miesięcy lub nowa Działalność dystrybucyjna jest sponsorowana bezpośrednio przez DPG.

- 3.76 Jeśli ACN zezwoli osobie na uczestniczenie w więcej niż jednej (1) Działalności dystrybucyjnej, łączne udziały we wszystkich Działalnościach dystrybucyjnych nie mogą przekroczyć 100%, a wszystkie Działalności, w których dana osoba ma udziały muszą należeć do tego samego zespołu sprzedażowego i być własnymi sponsorami bezpośrednimi.

4. ZOBOWIĄZANIA NIEZALEŻNEGO PRZEDSIĘBIORCY

Postępowanie etyczne i przestrzeganie prawa - zobowiązania ogólne

- 4.1 ACN prowadzi działalność w sposób otwarty, etyczny i uczciwy i tego samego oczekuje od swoich Niezależnych Przedsiębiorców.
- 4.2 Oczekujemy, że NP będą działać według najwyższych standardów etycznych w kontaktach z Klientami, innymi Niezależnymi Przedsiębiorcami i ACN.
- 4.3 NP muszą postępować zgodnie z literą i duchem niniejszych Zasad i Procedur.
- 4.4 Poniżej przedstawiamy listę działań, które ACN uznaje za nieetyczne. Lista ta nie jest wyczerpująca.
 - (a) podawanie fałszywych informacji lub podrabianie podpisu - w tym podpisu elektronicznego - na wszelkich dokumentach przekazywanych do ACN;
 - (b) zachęcanie Klientów do nabycia Usług ACN lub Produktów ACN, gdy wiesz lub masz powód przypuszczać, że Klient nie zamierza zrealizować zakupu;
 - (c) przysyłanie Umowy Klienckiej lub Umowy z NP bez wiedzy lub zgody Klienta lub NP;
 - (d) składanie zamówień na Usługi lub Produkty ACN przy wykorzystaniu Identyfikatora Biznesowego innego NP, bez wiedzy i zgody tego Niezależnego Przedsiębiorcy;
 - (e) prezentowanie Szansy ACN jako coś innego niż równa szansa dla wszystkich, bez względu na pochodzenie etniczne, płeć, orientację seksualną, narodowość, religię czy poglądy polityczne;
 - (f) promowanie i prezentowanie Produktów, Usług i Szansy ACN, a także firmy ACN i jej pracowników oraz Niezależnych Przedsiębiorców razem z jakąkolwiek osobą lub organizacją polityczną, duchową czy religijną w sposób, który sugerowałoby związek pomiędzy ACN a taką organizacją lub osobą;
 - (g) składanie fałszywych, wyolbrzymionych

lub wprowadzających w błąd oświadczeń lub przedstawień aktualnym lub potencjalnym Klientom lub NP dotyczących Usług ACN, Produktów ACN lub Szansy ACN;

- (h) angażowanie się w działania mające na celu wymuszenie kupna lub wykorzystywanie osób podanych na wykorzystanie, takich jak osoby starsze lub niepełnosprawne;
- (i) kupowanie nieuzasadnionej ilości Produktów ACN lub podejmowanie innych działań w celu niewłaściwego wykorzystania Planu Wynagrodzeń;
- (j) naciskanie na innych NP lub Klientów na dokonanie niepożądanych zakupów Usług ACN lub Produktów ACN;
- (k) składanie oświadczeń obrażających, szkalujących, groźących czy nagabujących ACN, jej pracowników, usługi lub produkty, Partnerów Biznesowych ACN lub innych NP;

Zgodność z przepisami i ustawodawstwem

- 4.5 Sprzedaży bezpośrednia podlega przepisom, regulacjom i kodeksom branżowym, które często są bardziej rygorystyczne niż te, które są stosowane w innych branżach.
- 4.6 Dodatkowo, usługi telekomunikacyjne i inne usługi, a także produkty wellness i pielęgnacyjne ACN podlegają regulacjom Unii Europejskiej i poszczególnych krajów członkowskich.
- 4.7 Jako Niezależny Przedsiębiorca ACN musisz prowadzić swoją Działalność dystrybucyjną zgodnie z wszystkimi przepisami, regulacjami i kodeksami DSA.
- 4.8 Informacje o obowiązujących przepisach i ich przestrzeganiu znajdziesz w witrynie Wirtualne Biuro NP i w informacjach przeznaczonych dla konkretnych krajów, które są częścią niniejszych Zasad i Procedur. W przypadku różnic pomiędzy Standardowym regulaminem a dodatkowymi regułami, dodatkowe zasady specyficzne dla danego kraju są nadrzędne.
- 4.9 Ponieważ te przepisy i regulacje często się zmieniają, ACN nie może zagwarantować aktualności i dokładności podawanych informacji. NP jest odpowiedzialny za posiadanie odpowiednich informacji

dotyczących zmian w przepisach związanych z Działalnością dystrybucyjną.

- 4.10 NP odpowiada za poznanie i przestrzeganie wszystkich europejskich, krajowych i lokalnych przepisów, regulacji i kodeksów DSA, które dotyczą jego Działalności dystrybucyjnej. To zobowiązanie obejmuje:

- (a) przestrzeganie wszystkich obowiązujących przepisów, regulacji i kodeksów DSA dotyczących promowania i sprzedaży Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN, w tym odpowiednich przepisów o ochronie konsumenta, ochronie prywatności, kodeksów postępowania opracowywanych przez Europejską Federację Stowarzyszeń Sprzedaży Bezpośredniej (Seldia) i DSA z innych krajów, w których prowadzisz Działalność dystrybucyjną;
- (b) uzyskanie wszelkich pozwoleń, licencji handlowych i koncesji wymaganych do prowadzenia Działalności dystrybucyjnej. Na przykład w niektórych krajach NP będący Osobą fizyczną, musi zarejestrować się jako samodzielny przedsiębiorca lub zarejestrować się w urzędzie skarbowym, zakładzie ubezpieczeń społecznych lub innym organie państwowym;
- (c) zakup wszelkich ubezpieczeń wymaganych do prowadzenia Działalności dystrybucyjnej;
- (d) zachowywanie wszystkich danych, takich jak formularze zamówień, paragony i faktury wymagane w związku z prowadzeniem Działalności dystrybucyjnej; oraz
- (e) rejestracja oraz dostarczanie informacji i dokumentów oraz płatności niezbędnych do prawidłowego obliczenia i opłacenia podatków (w tym podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych, lokalnych i krajowych podatków z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej oraz podatku VAT), opłat wymaganych przez organa władzy oraz składek na ubezpieczenia (jak ubezpieczenie społeczne i emerytury).

- 4.11 ACN może wymagać od NP przedstawienia dokumentów i informacji wskazujących, że NP przestrzega tych wymagań.
- 4.12 ACN spełnia żądania organów państwowych i skarbowych dotyczące przestrzegania przez NP obowiązujących przepisów i regulacji.

Podatki

- 4.13 Jako NP odpowiadasz za zgodność z przepisami podatkowymi obowiązującymi w Twoim Kraju macierzystym i wszystkich pozostałych krajach, w których prowadzisz działalność.
- 4.14 Jako osoba prowadząca działalność gospodarczą możesz być zobowiązany do okresowego opłacania składek podatkowych i ubezpieczeń społecznych obliczanych na podstawie kwot wypłacanych Ci przez ACN.
- 4.15 Jeśli firma ACN nie jest zobowiązana do potrącania i opłacania tych składek w imieniu NP, obliczenie i opłacenie tych składek jest obowiązkiem ciążącym wyłącznie na NP. ACN nie ponosi odpowiedzialności za te opłaty ani za wszelkie grzywny, kary i odsetki za nieterminowe płatności lub brak płatności.
- 4.16 NP, który korzysta z DPG, może podlegać innym lub dodatkowym zobowiązaniom. Na Tobie spoczywa obowiązek zapoznania się ze zobowiązaniami podatkowymi związanymi z Twoją Działalnością dystrybucyjną.
- 4.17 Jeśli bezpośrednio sprzedajesz produkty ACN Klientom, możesz mieć obowiązek naliczania podatku VAT i przekazywania odpowiednich kwot organom podatkowym. Więcej informacji zawartych jest w punkcie 8. NP jest odpowiedzialny za obliczenie i pobranie podatku VAT od klientów za tego rodzaju sprzedaż, złożenie odpowiednich deklaracji w urzędzie skarbowym i wpłatę podatku.
- 4.18 ACN nie udziela indywidualnych porad podatkowych NP. Pytania dotyczące podatków należy kierować do osobistych doradców podatkowych.

Prowadzenie działalności poza Krajem macierzystym

- 4.19 Główną zaletą Szansy ACN jest możliwość prowadzenia Działalności dystrybucyjnej w każdym kraju, w którym Grupa ACN prowadzi działalność.

- 4.20 Zgodnie z punktami 4.21 do 4.22 oraz 4.27, każdy NP ma niewyłączne prawo do promowania Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN w każdym kraju, w którym ACN prowadzi działalność.
- 4.21 Niektóre Usługi ACN i Produkty ACN mogą być przeznaczone tylko do sprzedaży w konkretnych krajach.
- 4.22 Ograniczenia sprzedaży będą wskazane w witrynie Wirtualne Biuro NP i w przypadku Produktów ACN – na stronie Benevita. Promowanie i sprzedaż Usług ACN i Produktów ACN jest zabronione we wszystkich krajach, w których nie jest dozwolona ich sprzedaż.
- 4.23 NP nie może:
- (a) wysyłać ani organizować wysyłki Produktów ACN do krajów, w których nie można ich sprzedawać, niezależnie od tego, czy Produkty ACN są przeznaczone do użytku osobistego, czy do odsprzedaży.
 - (b) promować ani sprzedawać Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN w krajach, w których ACN nie prowadzi działalności.
- 4.24 Lista krajów, w których ACN prowadzi działalność znajduje się na stronie Wirtualne Biuro NP.
- 4.25 Przepisy, regulacje i kodeksy DSA dotyczące promowania Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN są różne w poszczególnych krajach.
- 4.26 NP prowadzący Działalność dystrybucyjną poza swoim Krajem macierzystym odpowiada za poznanie i przestrzeganie wszystkich przepisów, regulacji i kodeksów DSA obowiązujących w tych krajach.
- 4.27 Jak wspomniano w pkt 2.9, Konsultanci Sprzedaży mogą prowadzić działalność tylko w ich Kraju Macierzystym. Aby móc korzystać z praw wymienionych w pkt 4.19 do 4.26, Konsultanci Sprzedaży muszą zmienić swoją pozycję na Trenera Zespołu zgodnie z pkt. 2.11.

5. PROMOWANIE I SPRZEDAŻ USŁUG, PRODUKTÓW I SZANSY ACN

- 5.1 Pozyskiwanie Klientów to tajemnica sukcesu z ACN.
- 5.2 Kwalifikacje i wynagrodzenia opisane w Planie Wynagrodzeń zależą wyłącznie od sprzedaży

Usług ACN i Produktów ACN oraz wykorzystania

Usług ACN przez Klientów. (Uwaga: Konsultancie Sprzedaży nie mogą kwalifikować się na wyższe pozycje i otrzymują wynagrodzenie tylko za sprzedaż Produktów i Usług ACN Klientom, których osobiście pozyskali.)

- 5.3 NP muszą przedstawiać Usługi ACN, Produkty ACN i Szansę ACN w sposób zrozumiały i pełny potencjalnym Klientom i Niezależnym Przedsiębiorcom, aby mogli oni podjąć świadomą decyzję o zakupie Usług ACN, Produktów ACN lub dołączenia do ACN w charakterze NP.
- 5.4 **NP nie może oświadczać ani sugerować potencjalnym NP, że zakup Usług ACN lub Produktów ACN na własny użytek jest konieczny.**
- 5.5 NP, którzy zdecydują się kupić Usługi ACN lub Produkty ACN, podlegają tym samym warunkom i zasadom, które dotyczą pozostałych Klientów.

Warunki ogólne

- 5.6 Marketing sieciowy to sprawdzona metoda sprzedaży, ceniona przez klientów za „osobisty kontakt”, która zapewnia NP elastyczne możliwości budowania działalności i zarobku.
- 5.7 Agresywne i nieetyczne praktyki sprzedaży prowadzone przez niektóre firmy i osoby spowodowały, że organy państwowe wprowadziły szereg wymagań i warunków dotyczących firm z branży sprzedaży bezpośredniej w celu ochrony konsumentów.
- 5.8 Ponadto Seldia i inne DSA wprowadziły kodeksy DSA obowiązujące firmy z branży sprzedaży bezpośredniej, które muszą być przestrzegane przez wszystkich NP.
- 5.9 Kodeksy i przepisy DSA są generalnie łatwe do przestrzegania. W trym celu Niezależny Przedsiębiorca musi postępować zgodnie z następującymi wytycznymi:
- (a) od pierwszego kontaktu z potencjalnym klientem lub NP, NP musi identyfikować się jako Niezależny Przedsiębiorca ACN (Uwaga: w Polsce i we Włoszech oznacza to okazanie Karty Identyfikacyjnej wydanej przez ACN). i wyjaśnić cel kontaktu z potencjalnym Klientem lub NP;
- (b) NP powinien poinformować

potencjalnego Klienta lub NP o tym, że ACN jest członkiem Seldia oraz krajowego DSA (lista krajowych członków DSA znajduje się na stronie Wirtualne Biuro NP);

- (c) jeśli potencjalny Klient lub NP zostanie zaproszony na wydarzenie sprzedażowe lub szkoleniowe, NP powinien ujawnić cel tego wydarzenia i wskazać gospodarza;
- (d) Podczas prezentowania Szansy ACN, NP nie powinien sugerować, że Szansa ACN niesie ze sobą możliwości zatrudnienia, ani, że zaproszenie jest zaproszeniem na „wydarzenie towarzyskie” ani „badanie rynkowe”.
- (e) NP nie powinien promować Szansy ACN jako relacji biznesowej z osobą lub podmiotem prawnym innym niż ACN;
- (f) NP musi poinformować potencjalnego NP o wymaganiach prawnych i zobowiązaniach związanych z Działalnością dystrybucyjną.
- (g) NP nie może sugerować, że NP ma wyłączne prawo do promowania lub sprzedawania Usług i Produktów ACN w określonym obszarze geograficznym
- (h) NP nie może sugerować, że Działalność dystrybucyjna może zostać zbudowana na zasadzie „łańcuszka szczęścia”, „piramidy finansowej” ani innej struktury polegającej na sprzedaży produktów jedynie innym NP.
- (i) NP powinien podać kompletne, prawdziwe i jasne informacje na temat firmy ACN, jej Produktów, Usług, Szansy ACN i usług posprzedażowych;
- (j) NP nie może stosować mylących czy nieuczciwych praktyk, ani składać przesadzonych lub fałszywych oświadczeń na temat Produktów, Usług oraz Szansy ACN;
- (k) NP może przekazywać tylko takie informacje o Usługach, Produktach i Szansie ACN, które zostały autoryzowane przez ACN lub zawarte w oficjalnych materiałach ACN ;
- (l) NP musi poinformować potencjalnych Klientów i NP o prawie do wycofania się z Umowy z NP lub Umowy Klientkiej (co

zostało opisane w warunkach Umowy lub Umowy Klientkiej);

- (m) NP powinien zaproponować demonstrację Produktów ACN;
- (n) NP powinien poinformować o procedurach obsługi skarg obowiązujących w ACN;
- (o) NP powinien poinformować o istnieniu kodeksów DSA, które wiążą NP i ACN;
- (p) NP musi zapewnić Klientom i nowym NP dostęp do kopii wszelkich dokumentów, w tym Umowy z NP, Umowy Klientkiej, Regulaminu, cen i faktur; oraz
- (q) NP powinien zachować szczególną staranność podczas pracy z osobami potencjalnie wrażliwymi na nadużycie zaufania (np. osoby starsze lub niepełnosprawne).

5.10 NP musi się upewnić, że potencjalni Klienci przed złożeniem zamówienia mogą się zapoznać z regulaminem i cenami Usług oraz Produktów ACN.

5.11 W przypadku Klientów, którzy dokonują zakupu Usług i Produktów ACN bezpośrednio od Niezależnego Przedsiębiorcy, NP w momencie dokonywania transakcji powinien przedstawić następujące dokumenty i informacje

- (a) pisemną kopię Umowy Klientkiej (jeżeli dotyczy), w tym regulamin i ceny;
- (b) fakturę VAT (za Produkty ACN);
- (c) Formularz Odstąpienia od Umowy wraz z instrukcją.

5.12 NP powinien poinformować Klientów o przysługującym im w ciągu 14 dni od daty dostarczenia produktów prawie do rezygnacji z zakupu Usług lub Produktów ACN i zwrotu kosztów.

5.13 Jeśli Klient o to poprosi, NP zobowiązany jest dostarczyć kodeks DSA (Code of Practice for Consumers) obowiązujący w jego Kraju Macierzystym. Dokument ten można znaleźć na stronie Wirtualne Biuro NP. W przypadku zamówień dokonanych poprzez Sklep Internetowy NP lub stronę internetową Benevita, wszelkie wymagane informacje i dokumenty zostaną dostarczone Klientom bezpośrednio przez ACN.

5.14 NP upewni się, że potencjalni NP mogą zapoznać się z Umową z NP, Regulaminem,

Zasadami i procedurami oraz Planem wynagrodzeń przed podpisaniem Wniosku.

6. PROMOWANIE USŁUG ACN

Wypełnianie i przesyłanie Umów Klientkich

6.1 Aby zakupić Usługi ACN, Klient musi przesłać wypełnioną i podpisaną Umowę Klientką do ACN lub zrealizować zakup online.

6.2 Niezależni Przedsiębiorcy są zobowiązani do przekazywania Klientom kopii Umów Klientkich lub opisanego procesu zakupów online udostępnianych przez ACN i Partnerów Biznesowych ACN. NP musi dodatkowo przekazać Klientowi stosowne Regulaminy, Cenniki i inne informacje związane z dokonywanym zakupem. Zamówienia Klientów przesłane w inny sposób mogą zostać odrzucone.

6.3 Klient musi osobiście wypełnić Umowę Klientką.

6.4 NP może pomagać Klientom w wypełnianiu Umów Klientkich i może na ich wyraźną prośbę przesłać wypełnione Umowy Klientkie do ACN.

Akceptacja Klienta i data obowiązywania Umów Klientkich

6.5 ACN i Partnerzy Biznesowi ACN mogą wedle własnego uznania akceptować lub odrzucać Umowy Klientkie.

6.6 ACN nie ponosi odpowiedzialności wobec NP w przypadku odrzucenia Klienta.

6.7 Na potrzeby określenia kwalifikacji i wynagrodzenia zgodnie z Planem Wynagrodzeń data i godzina przetworzenia Umowy Klientkiej przez ACN jest datą wejścia w życie Umowy Klientkiej.

6.8 Aby mieć pewność punktualnego otrzymywania przypisania zakupu Usług ACN, ACN musi otrzymać Umowę Klientką nie później niż o godzinie 14:00 czasu środkowoeuropejskiego (CET) w ostatnim dniu roboczym miesiąca.

6.9 Jeśli ostatnim dniem miesiąca jest sobota, niedziela lub święto państwowe, jako ostatni dzień roboczy miesiąca zostanie uznany poprzedni dzień roboczy.

7. SPRZEDAŻ PRODUKTÓW ACN

Warunki ogólne

- 7.1 ACN Wellness B.V. jest sprzedawcą wszystkich Produktów ACN nabywanych na stronie Benevita.
- 7.2 Wszystkie transakcje sprzedaży przeprowadzane na stronie Benevita podlegają Warunkom Sprzedaży dostępnym w witrynie Benevita.
- 7.3 Zamówienia Produktów Benevita można składać w witrynie Benevita przez całą dobę 7 dni w tygodniu, ale zamówienia są przetwarzane tylko w zwykłych godzinach pracy.
- 7.4 Aby otrzymać uznanie sprzedaży Produktu ACN w danym miesiącu, zamówienie musi zostać odebrane przez ACN nie później niż o godzinie 14:00 czasu środkowoeuropejskiego (CET) ostatniego dnia roboczego miesiąca.
- 7.5 Jeśli ostatnim dniem miesiąca jest sobota, niedziela lub święto państwowe, jako ostatni dzień roboczy miesiąca zostanie uznany poprzedni dzień roboczy.

8. PRODUKTY ZAKUPIONE PRZEZ NP

Wszystkie produkty muszą być kupowane w ACN

- 8.1 NP może kupować produkty ACN tylko w witrynie Benevita, do której można uzyskać dostęp przez Sklep Internetowy NP lub bezpośrednio.
- 8.2 Zachęcamy Niezależnych Przedsiębiorców do kupowania przez własne Sklepy Internetowe, by zagwarantować uznanie ich zakupów Produktów ACN.
- 8.3 NP mogą kupować Produkty ACN na potrzeby własne i ich rodziny, do wykorzystania jako próbki dla potencjalnych klientów lub NP lub na potrzeby odsprzedaży Klientom.
- 8.4 NP nie mogą sprzedawać Produktów ACN innym NP ani kupować Produktów ACN od innych NP, w tym podrzędnych i nadrzędnych wobec danego NP.
- 8.5 NP nie mogą sprzedawać Produktów ACN osobom, o których NP wiedzą lub mogą przypuszczać, że będą odsprzedawać produkty ACN.

- 8.6 NP musi dołożyć należytej staranności, by upewnić się, że osoby kupujące od nich Produkty ACN nie zamierzają naruszyć warunków niniejszej Umowy.

Zamówienia łączone

- 8.7 NP nie mogą składać zamówień na Produkty ACN, używając Identyfikatora Biznesowego innego NP.
- 8.8 ACN odradza NP przysyłanie zamówień od kilku NP z użyciem jednego Identyfikatora Biznesowego.
- 8.9 W przypadku zaistnienia sytuacji opisanej w punkcie 8.8, zakup zostanie przypisany tylko NP, którego Identyfikator Biznesowy został użyty przy zakupie.
- 8.10 ACN nie może przypisać łączonych zamówień wielu NP.

Autoship

- 8.11 Usługa Autoship to miesięczna subskrypcja, która stanowi prosty sposób otrzymywania stałych dostaw Produktów ACN..
- 8.12 Warunki dotyczące zakupów w ramach programu Autoship są uwzględnione w Warunkach sprzedaży Benevita.
- 8.13 Z usługi Autoship można zrezygnować zgodnie z Warunkami Sprzedaży w witrynie Benevita.

Niepotrzebne zakupy i reguła 80%

- 8.14 Plan Wynagrodzeń ACN ma wynagradzać NP za sprzedaż Klientom.
- 8.15 NP nie mogą kupować Produktów ACN wyłącznie w celu uzyskania praw do rabatów, premii lub korzyści z Planu Wynagrodzeń.
- 8.16 NP nie mogą kupować Produktów ACN w ilościach większych niż potrzebne do zrealizowania wymagań opisanych w punkcie 8.14 lub zachęcać do tego innych NP.
- 8.17 Składając zamówienie na produkty ACN, NP zaświadcza, że zużył, wykorzystał lub sprzedał co najmniej 80% wcześniej nabytych Produktów ACN.
- 8.18 ACM może ograniczyć ilość produktów dostępnych do zakupu przez NP.
- 8.19 NP musi prowadzić rzetelny rejestr sprzedaży Klientom, by móc udowodnić, że ten warunek został spełniony. Wspomniany rejestr na żądanie należy przedstawić ACN.

9. ZAKUPY PRODUKTÓW PRZEZ KLIENTÓW NIEBĘDĄCYCH NP

- 9.1 Klienci niebędący NP mogą kupować Produkty ACN od ACN za pośrednictwem Sklepu Internetowego NP, witryny Benevita lub bezpośrednio od NP.

Zakupy online

- 9.2 ACN zachęca NP do kierowania klientów do ich Sklepów Internetowych lub witryny Benevita w celu zakupu Produktów ACN.
- 9.3 Kiedy Klienci będą kupować bezpośrednio od ACN z użyciem Identyfikatora Biznesowego NP, ACN zajmie się przetworzeniem zamówień i dostarczeniem Produktów ACN do Klientów, a także wszelkimi zwrotami.

Bezpośrednia sprzedaż Klientom

- 9.4 NP mogą również sprzedawać Produkty ACN kupione od ACN bezpośrednio Klientom.
- 9.5 Sprzedaż opisana w punkcie 8.4 podlega dodatkowym wymaganiom prawnym i regulacyjnym, które muszą być przestrzegane przez sprzedającego NP.
- 9.6 NP wyraża zgodę na przestrzeganie warunków przechowywania i transportu Produktów ACN i przyjmuje do wiadomości, że ponosi odpowiedzialność za wszelkie szkody powstałe w wyniku naruszenia tych warunków.
- 9.7 W niektórych krajach mogą obowiązywać ograniczenia dotyczące sprzedaży bezpośredniej produktów wellness lub pielęgnacyjnych. NP powinni poszukać dodatkowych informacji o tych ograniczeniach w witrynie Wirtualne Biuro NP lub w przeznaczonych dla konkretnych krajów dodatkach do niniejszych Zasad i Procedur.

Wymagania dotyczące informacji

- 9.8 NP musi dostarczyć Klientowi:
- (a) przed zrealizowaniem sprzedaży co najmniej te informacje, które zostały przedstawione w punktach 5.6 do 5.14
 - (b) rzetelne informacje dotyczące Produktów ACN.

Konieczność wystawiania faktur klientom

- 9.9 NP sprzedający Produkty ACN klientom bezpośrednio muszą w momencie sprzedaży wystawić im fakturę zgodną z obowiązującymi

przepisami kraju, w którym dokonywana jest sprzedaż.

- 9.10 Wymagania dotyczące takich faktur są szczegółowe, dlatego ACN zaleca NP używanie szablonu faktury dla klienta, dostępnej w Wirtualnym Biurze NP. Ten szablon jest zgodny z wymaganiami Dyrektywy o prawach konsumenta Unii Europejskiej i jest akceptowany we wszystkich krajach europejskich, w których ACN prowadzi działalność.
- 9.11 Jeśli NP nie używa szablonu faktury ACN, musi dostarczyć klientowi fakturę zawierającą co najmniej te informacje, które są przedstawione w szablonie faktury.
- 9.12 NP musi też poinformować Klienta o prawie do anulowania zakupu Produktów ACN w ciągu 14 dni od daty dostawy Produktów ACN i uzyskania pełnego zwrotu pieniędzy.
- 9.13 NP musi przechowywać kopie faktur przez co najmniej dwa lata (lub dłużej, jeśli wymagają tego przepisy prawa).
- 9.14 ACN może w każdej chwili zażądać od NP przedstawienia faktur.

Ceny towarów

- 9.15 ACN przedstawia zalecaną cenę detaliczną każdego Produktu ACN, ale NP mogą ustalać własne ceny i zachować wszelkie zyski ze sprzedaży detalicznej Produktów ACN.
- 9.16 Sprzedaż Produktów ACN przez NP może wymagać od NP pobrania podatku VAT i rozliczenia go.
- 9.17 Zasady dotyczące podatku VAT są różne, ale w większości krajów wyznaczona jest wysokość progowa, poniżej której NP nie musi pobierać i rozliczać VAT.
- 9.18 W niektórych krajach obowiązuje uproszczona procedura VAT dla małych firm i niezależnych kontrahentów. Aby uzyskać więcej informacji na ten temat, prosimy odwołać się do części dotyczącej poszczególnych krajów niniejszych Zasad i Procedur lub skorzystać z portalu Wirtualne Biuro NP.
- 9.19 Na stronie Wirtualne Biuro NP można znaleźć listę wszystkich Produktów ACN wraz z ceną z i bez VAT oraz wysokość stawki VAT dla każdego produktu.
- 9.20 Jeżeli NP jest zobowiązany do pobierania VAT-u i sprzedaje produkt po cenie rekomendowanej

przez ACN, należy skorzystać z cennika zawierającego VAT.

- 9.21 Jeżeli NP sprzedaje produkt po innej cenie niż ta rekomendowana przez ACN, NP powinien do ceny sprzedaży naliczyć odpowiednią stawkę VAT.
- 9.22 Cały należny podatek VAT należy odprowadzić do organów skarbowych zgodnie z obowiązującymi przepisami.
- 9.23 Jeśli detaliczna sprzedaż bezpośrednia klientom jest niedozwolona w myśl obowiązujących przepisów, NP może używać kupionych Produktów ACN tylko na własne potrzeby lub w celu zademonstrowania Produktu ACN potencjalnym klientom i NP. Klienci i NP z tych krajów powinni być kierowani do Sklepu Internetowego NP lub do witryny Benevita w celu dokonania zakupu Produktów ACN.

Zwroty Produktów ACN do NP

- 9.24 Zgodnie z Dyrektywą Unii Europejskiej w sprawie praw konsumenta, Klient, który nabędzie Produkty ACN od NP, ma prawo do anulowania zakupu w ciągu 14 dni od daty otrzymania produktów i otrzymania pełnego zwrotu pieniędzy.
- 9.25 Jak zostało to wspomniane w punkcie 5 powyżej, NP muszą w momencie sprzedaży poinformować Klientów o prawie do odstąpienia.
- 9.26 Klienci, którzy chcą zwrócić Produkty ACN do NP, muszą poinformować go o swojej decyzji w ciągu 14 dni od daty dostarczenia produktów ACN Klientowi.
- 9.27 Klienci muszą ponieść koszt zwrotu Produktów ACN do NP.
- 9.28 Aby otrzymać zwrot kosztów należy odesłać produkty ACN w stanie pozwalającym na ich ponowną sprzedaż. Oznacza to, że produkty nie mogą być zniszczone, nosić śladów użycia i powinny znajdować się w fabrycznie zamkniętym kompletnym opakowaniu. Jeśli te warunki są spełnione, NP musi zwrócić wszystkie pieniądze otrzymane od Klienta, w tym cenę Produktów ACN, podatek VAT oraz koszty dostawy poniesione przez Klienta w celu dostarczenia Produktów ACN.
- 9.29 Zwrot musi zostać wypłacony w ciągu 14 dni od daty otrzymania przez NP zwróconych Produktów ACN.

- 9.30 **Ważne:** Produkty ACN kupione od NP muszą zostać zwrócone do NP, od którego zostały kupione. Tylko produkty ACN kupione bezpośrednio od ACN mogą zostać zwrócone do ACN zgodnie z Warunkami Sprzedaży w witrynie Benevita.

Niedozwolone kanały sprzedaży detalicznej

- 9.31 NP mogą promować i sprzedawać Produkty ACN tylko przy użyciu technik marketingu sieciowego.
- 9.32 Produktów ACN nie można sprzedawać za pośrednictwem niżej wymienionych kanałów sprzedaży. Promowanie i dostarczanie próbek Produktów ACN w tych kanałach może być dozwolone tylko za wcześniejszą pisemną zgodą ACN.
- (a) sklepy detaliczne, w tym sklepy ze zdrową żywnością, sklepy spożywcze i inne tego rodzaju placówki (chyba, że placówka taka jest prowadzona przez NP lub NP jest jej właścicielem i NP jest osobiście odpowiedzialny za sprzedaż Produktów, co oznacza, że jest odpowiedzialny za spełnienie wszelkich wymogów prawnych związanych z taką sprzedażą);
 - (b) placówki medyczne, w tym przychodnie, szpitale, hospicja, kliniki leczenia otyłości i podobne placówki;
 - (c) placówki usługowe, takie jak salony gimnastyczne, siłownie, centra fitness i kluby zdrowotne (chyba, że placówka taka jest prowadzona przez NP lub NP jest jej właścicielem i NP jest osobiście odpowiedzialny za sprzedaż Produktów, co oznacza, że jest odpowiedzialny za spełnienie wszelkich wymogów prawnych związanych z taką sprzedażą);
 - (d) targi handlowe, wydarzenia lokalne, sportowe, pchle targi, wymiany i podobne wydarzenia;
 - (e) Sprzedaż internetowa (oprócz Sklepu Internetowego NP i witryny Benevita). Obejmuje to między innymi sprzedaż w serwisach aukcyjnych (np. eBay lub Amazon), witrynach społecznościowych (np. Facebook, Twitter, Instagram i YouTube), fora online, grupy dyskusyjne,

blogi, serwisy wiki i podcasty. NP może promować swoją Działalność dystrybucyjną w internecie, ale musi przestrzegać punktu 12 niniejszych Zasad i Procedur.

10. ZABRONIONE PRAKTYKI

Podawanie fałszywych Umów Klientkich lub informacji

- 10.1 NP, który zachęca lub zezwala Klientowi na podawanie nieprawdziwych lub niekompletnych informacji ACN, może podlegać sankcjom opisanym w niniejszych Zasadach i Procedurach.
- 10.2 Wszelkie wynagrodzenia i kwalifikacje zarobione przez NP lub Nadrzedną strukturę NP w wyniku fałszywej Umowy Klientkiej lub fałszywych informacji o Kliencie mogą zostać unieważnione.

Kierowanie oferty do Klientów wysokiego ryzyka i wrażliwych na nadużycie

- 10.3 NP nie mogą promować ani sprzedawać Produktów ACN osobom:
- (a) w wieku poniżej 18 lat
 - (b) których stan fizyczny, umysłowy lub emocjonalny sprawia, że nie są w stanie zrozumieć zasad, warunków i cen Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN. NP nie mogą również nakłaniać tych osób na dokonanie zakupu.
- 10.4 NP odpowiada za pełne zrozumienie przez Klientów niewładających biegle oficjalnym językiem kraju Klienta warunków, zasad i cen Produktów ACN, Usług ACN i Szansy ACN.
- 10.5 Jeśli okaże się, że Niezależny Przedsiębiorca kierował ofertę do Klientów, którym świadczenie usług zostało zakończone przez innego operatora za brak lub opóźnienia płatności lub okaże się, że nieściągalne zadłużenie jego Klientów przekracza średnią, a on nie dokonuje starań, by rozwiązać tę sytuację na żądanie ACN, NP może podlegać sankcjom opisanym w niniejszych Zasadach i Procedurach.

Zmiana dostawcy Klienta bez uzyskania zgody (slamming)

- 10.6 „Slamming” oznacza jakiegokolwiek działanie, którego rezultatem jest zmiana dostawcy usług

telekomunikacyjnych danego klienta bez jego wiedzy i zgody.

- 10.7 **Slamming jest nielegalny i stanowi naruszenie niniejszych Zasad i Procedur.**
- 10.8 ACN nie toleruje slammingu i nawet jedna taka sytuacja może skutkować cofnięciem prawa NP prowadzenia Działalności dystrybucyjnej.
- 10.9 Klienci pozyskani w wyniku slammingu zostaną usunięci z Twojej Osobistej Listy Klientów, a wszelkie wynagrodzenia i kwalifikacje zdobyte przez Ciebie i Nadrzednych NP zostaną cofnięte.
- 10.10 Oprócz sytuacji opisanej w punkcie 10.9 w wielu krajach slamming jest przestępstwem i ACN współpracuje z policją i władzą sądowniczą podczas czynności śledczych.
- 10.11 Aby uniknąć slammingu:
- (a) potencjalnym Klientom zawsze przekazuj pełne i rzetelne informacje na temat Usług ACN;
 - (b) upewnij się, że potencjalny Klient rozumie, że przesłanie Umowy Klientkiej za Usługi spowoduje zmianę jego dotychczasowego dostawcy usług telekomunikacyjnych lub energetycznych na ACN lub odpowiedniego Partnera Biznesowego ACN;
 - (c) upewnij się, że osoba przesyłająca Umowę Klientką ma upoważnienie do zmiany dostawcy usług Klienta. W przypadku klientów indywidualnych najlepiej jest poprosić Klienta o pokazanie aktualnego rachunku telefonicznego lub za energię elektryczną. W przypadku klientów biznesowych NP musi upewnić się, że osoba przesyłająca zamówienie ma prawne upoważnienie do działania w imieniu firmy;
 - (d) regularnie przeglądać OLK. No Twojej OLK, dostępnej poprzez Wirtualne Biuro NP, znajdują się wszyscy pozyskani przez Ciebie Klienci i stanowi ona podstawę naliczania wynagrodzeń zgodnie z Planem Wynagrodzeń. Musisz dbać o poprawność listy OLK. Jeśli podejrzewasz, że na OLK znajduje się klient niepozyskany przez Ciebie, skontaktuj się z Biurem Obsługi NP firmy ACN.

Osobiste pozyskiwanie klientów i „stacking”

- 10.12 Każdy NP musi osobiście pozyskiwać Klientów i dokonywać sprzedaży, by kwalifikować się do wynagrodzeń wynikających z Planu Wynagrodzeń.
- 10.13 „Stacking” polega na umieszczaniu na Umowie Klientkiej nazwiska lub Identyfikatora Biznesowego, gdy NP nie pozyskał Klienta osobiście.
- 10.14 **Stacking stanowi naruszenie niniejszych Zasad i Procedur i próbę manipulowania Planem Wynagrodzeń. W wielu krajach narusza również prawa ochrony konsumenta.**
- 10.15 ACN nie toleruje stackingu i nawet jedna taka sytuacja może skutkować cofnięciem prawa NP prowadzenia Działalności dystrybucyjnej.
- 10.16 Klienci pozyskani w wyniku stackingu zostaną usunięci NP, do których zostali przypisani, a wszelkie wynagrodzenia i kwalifikacje zdobyte przez NP i jego Strukturę Nadrzędną zostaną cofnięte.
- 10.17 Aby uniknąć stackingu, należy:
- upewnij się, że Klienci używają Twojego nazwiska i Identyfikatora Biznesowego, przesyłając Umowę Klientką;
 - nie pozwalaj ani nie zachęcaj Klientów do używania nazwiska lub Identyfikatora Biznesowego innego NP, chyba że ten NP był osobiście zaangażowany w sprzedaż Klientowi;
 - nigdy nie „kupuj” ani nie sprzedawaj Klientów od innego NP, w tym swojego Sponsora;
 - regularnie przeglądaj OLK.

11. STAWKI, WARUNKI I ZASADY USŁUG ACN

Warunki ogólne

- 11.1 ACN stara się określić stawki, warunki i zasady Usług ACN na poziomie konkurencyjnym wobec innych dostawców w krajach, w których ACN prowadzi działalność.
- 11.2 Stawki, zasady i warunki usług oferowanych przez Partnerów Biznesowych ACN są ustalane przez tych partnerów.
- 11.3 NP muszą promować Usługi ACN zgodnie ze stawkami, warunkami i zasadami ustalonymi przez ACN lub Partnerów Biznesowych ACN.

- 11.4 NP muszą przekazywać Klientom pełne i rzetelne informacje o Usługach ACN i nie mogą podawać niewłaściwych lub przesadnie atrakcyjnych stawek, warunków i zasad żadnych usług ACN.
- 11.5 NP nie może zwłaszcza sugerować potencjalnym Klientom, że ACN jest najtańszym dostawcą, czy też że zakup usług ACN zagwarantuje Klientom oszczędności.
- 11.6 ACN i Partnerzy Biznesowi ACN mogą zmieniać stawki, warunki i zasady wszystkich Usług ACN i mogą zaprzestać oferowania i sprzedaży Usługi ACN w dowolnym momencie bez żadnej odpowiedzialności i zobowiązań wobec NP.
- 11.7 Na NP spoczywa obowiązek promowania Produktów ACN na podstawie tylko najbardziej aktualnych stawek i regulaminów.

Kontakt z Partnerami Biznesowymi ACN

- 11.8 Utrzymywanie dobrych relacji z Partnerami Biznesowymi ACN jest istotne dla zapewnienia wysokiej jakości usług przez ACN.
- 11.9 Dlatego Niezależni Przedsiębiorcy nie mogą pod żadnym pozorem kontaktować się z Partnerami Biznesowymi ACN.
- 11.10 Zapytania NP dotyczące usług dostarczanych przez Partnerów Biznesowych ACN muszą być kierowane do ACN.
- 11.11 Zapytania Klientów należy kierować do dedykowanych pracowników obsługi Klienta Partnera Biznesowego ACN.
- 11.12 Naruszenia tych zasad mogą skutkować działaniami dyscyplinarnymi opisanymi w niniejszych Zasadach i Procedurach.

12. MARKETING I REKLAMA

Filozofia firmy dotycząca marketingu

- 12.1 Firma ACN opracowała odnoszący sukcesy globalny system sprzedaży, korzystając ze swojego doświadczenia i znajomości swoich produktów i usług oraz rynków, na których prowadzi działalność.
- 12.2 Firma ACN opracowała materiały i działania wspierające NP w promowaniu Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN.
- 12.3 Zachęcamy NP do korzystania tylko z materiałów marketingowych dostarczanych przez ACN lub Partnerów ACN. NP może korzystać i dystrybuować inne materiały

marketingowe tylko zgodnie z punktami 12.18 do 12.26.

Wykorzystanie tożsamości i własności intelektualnej ACN

- 12.4 Tożsamość marki ACN jest jednym z najcenniejszych zasobów firmy.
- 12.5 Nazwa, znaki towarowe, nazwy handlowe, logo, materiały marketingowe, procesy, prawa autorskie, renoma i inne informacje zastrzeżone („Własność intelektualna”) ACN są chronione przez prawo, a ich wyłącznym właścicielem jest ACN.
- 12.6 Każdy NP ma ograniczone, niewyłączne prawo do używania Własności Intelektualnej ACN tylko na potrzeby promowania Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN. To ograniczone prawo nie powoduje przeniesienia własności ani innych praw do Własności Intelektualnej.
- 12.7 Wszystkie prawa do wykorzystania Własności Intelektualnej wygasają, gdy zaprzestasz bycia NP. NP nie może wykorzystywać nazwy, znaku towarowego, nazwy handlowej, logo, materiałów marketingowych, procesów, praw autorskich, nazwy domeny, wizerunku spółki i jej znaków rozpoznawczych w taki sposób, który sprawia, że mogą one zostać pomyłone z tymi należącymi do ACN.
- 12.8 Partnerzy ACN często nakładają ograniczenia dotyczące wykorzystania ich Własności Intelektualnej przez ACN i NP.
- 12.9 NP nie mogą używać Własności Intelektualnej żadnych Partnerów Biznesowych ACN, chyba że jest to dozwolone przez ACN. Więcej informacji na stronie Wirtualne Biuro NP.

Promowanie Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN

- 12.10 ACN to przedsiębiorstwo zajmujące się sprzedażą bezpośrednią i marketingiem sieciowym, która kładzie nacisk na wykorzystanie marketingu relacyjnego („ciepłego marketingu”).
- 12.11 Ciepły marketing oznacza promowanie Usług ACN i Szansy ACN w sposób bezpośredni osobom fizycznym lub firmom, z którymi masz związek podczas aktywności promocyjnej.
- 12.12 Ciepły rynek NP to:
 - (a) wszystkie osoby, z którymi masz osobisty kontakt lub relację.

- (b) nie jest on ograniczony tylko do „rodziny i znajomych”, choć te osoby wchodzi w jego skład.

- 12.13 Jeden kontakt z osobą w kontekście osobistym, biznesowym lub społecznym pozwala traktować ją jako część Twojego rynku.
- 12.14 Polecenia od osób z Twojego rynku również tworzą Twój rynek.
- 12.15 Zimny marketing to wszelkie nieproszone działania marketingowe skierowane do osób, z którymi nie masz osobistego, biznesowego lub społecznego związku.
- 12.16 Przykładem marketingu zimnego są reklamy masowe, zakup danych adresowych, akwizycja, telemarketing, dystrybucja broszur i korzystanie z autodialerów.
- 12.17 **ACN nie zezwala NP na promowanie Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN z wykorzystaniem zimnego marketingu.**

Tworzenie i wykorzystanie materiałów marketingowych

- 12.18 Firma ACN opracowała materiały i działania wspierające NP w promowaniu Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN.
- 12.19 Materiały marketingowe ACN:
 - (a) bazują na doświadczeniu ACN w branży sprzedaży bezpośredniej i były z powodzeniem wykorzystywane na całym świecie.
 - (b) są zgodne z obowiązującymi przepisami, regulacjami, kodeksami DSA, dzięki czemu NP ma pewność, że przypadkiem nie naruszy odpowiednich przepisów i regulacji.
- 12.20 Niektóre są dostępne za darmo w witrynie Wirtualne Biuro NP, a inne można zakupić.
- 12.21 Kupno materiałów marketingowych nie jest wymagane do bycia NP ani do zdobycia wynagrodzenia i kwalifikacji.
- 12.22 ACN zdaje sobie sprawę, że niektórzy NP mogą chcieć tworzyć i dystrybuować własne materiały marketingowe.
- 12.23 Aby promować spójny komunikat marketingowy, chronić markę ACN i zapewnić zgodność z przepisami i regulacjami dotyczącymi m.in. reklam, ochrony klienta i innych, NP może tworzyć własne materiały marketingowe tylko wtedy, gdy:

- (a) NP uzyska wcześniejszą pisemną zgodę ACN;
- (b) materiały nie zawierają żadnych oświadczeń ani gwarancji poza tymi, które są publikowane w oficjalnych materiałach marketingowych ACN przeznaczonych dla danego kraju;
- (c) materiały są zgodne z niniejszymi Zasadami i Procedurami;
- (d) materiały są zgodne z wszystkimi przepisami, prawami i kodeksami DSA obowiązującymi w krajach, w których będą używane.

12.24 Wymagania przedstawione w punkcie 12.23 dotyczą wszystkich drukowanych, nadawanych i elektronicznych materiałów używanych do promowania Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN, w tym do reklam, broszur, kaset wideo, kaset audio, ulotek, banerów, flag, stron internetowych, stron w mediach społecznościowych, nagrań telefonicznych, e-maili, materiałów prezentacyjnych i odzieży.

12.25 Więcej informacji dotyczących uzyskiwania zgody można znaleźć w „Wytycznych dotyczących reklamy” i „Wytycznych dotyczących materiałów internetowych”, które są dostępne w witrynie Wirtualne Biuro NP.

12.26 NP nie może sprzedawać ani odnosić innych korzyści z tworzenia i dystrybucji materiałów marketingowych.

Zarobki i gwarancje zysków

12.27 Sukces Niezależnego Przedsiębiorcy ACN zależy przede wszystkim od wysiłku poszczególnych NP i nie jest gwarantowany.

12.28 **NP nie mogą obiecywać, gwarantować ani sugerować, że potencjalny NP osiągnie określony poziom sukcesu lub zarobków w ACN.**

12.29 Zakaz opisany w punkcie 12.28 dotyczy zarówno przekazów pisemnych, elektronicznych, jak i ustnych. NP nie mogą używać przykładów hipotetycznych zarobków oprócz tych, które znajdują się w materiałach utworzonych przez ACN.

Gwarancje oszczędności i stawek

12.30 ACN i Partnerzy Biznesowi ACN starają się ustalać konkurencyjne ceny swoich usług i produktów. Jednak wykorzystanie Usług ACN i

Produktów ACN przez Klientów jest różne i nie wszyscy klienci oszczędzą pieniądze dzięki korzystaniu z Usług ACN i Produktów ACN.

12.31 NP nie może obiecywać, gwarantować ani sugerować bieżącym lub potencjalnym Klientom, że oszczędzą pieniądze lub oszczędzą konkretną kwotę lub procent dzięki korzystaniu z Usług ACN lub Produktów ACN. Na przykład nie są dozwolone oświadczenia, takie jak „Dzięki ACN zaoszczędzisz 5% na rachunku telefonicznym”.

12.32 NP nie mogą tworzyć ani dostarczać porównań cen usług i produktów dostarczanych przez ACN i dostarczanych przez inne podmioty. Porównania cen są ściśle regulowane prawem i istnieje duże ryzyko, że będą one niepoprawne.

Gwarancje dotyczące produktów

12.33 Produkty wellness i pielęgnacyjne ACN podlegają regulacjom Unii Europejskiej i poszczególnych krajów członkowskich.

12.34 Produkt ACN i odpowiednie materiały marketingowe zostały opracowane zgodnie z obowiązującymi przepisami.

12.35 Użycie nieautoryzowanych oświadczeń może skutkować odpowiedzialnością ze strony NP i ACN.

12.36 Dlatego podczas wspomniania, omawiania i prezentowania produktów wellness i pielęgnacyjnych ACN, zarówno w mowie, jak i w piśmie, NP może używać tylko oświadczeń zamieszczonych w materiałach marketingowych opracowanych przez ACN lub w inny sposób jawnie autoryzowanych przez ACN. Użycie innych oświadczeń jest zabronione i zagrożone sankcjami zgodnie z niniejszymi Zasadami i Procedurami.

Składanie oświadczeń

12.37 Słowo „oświadczenie” celowo ma szeroko znaczenie i oznacza każdy komunikat lub przedstawienie, w tym przedstawienia słowne, graficzne, obrazowe lub symboliczne, sugerujące, że żywność ma określone właściwości. Na przykład:

- (a) „Oświadczenia dotyczące wartości odżywczych” dotyczą korzystnych właściwości energetycznych lub składników odżywczych znajdujących się w produkcie. Na przykład określenie

„niskokaloryczny” jest oświadczeniem dotyczącym wartości odżywczych.

- (b) „**Oświadczenia dotyczące zdrowia**” dotyczą związku między żywnością bądź kategorią żywności i zdrowiem człowieka. Na przykład stwierdzenie, że produkt „zawiera wapń i witaminę D pozwalające na utrzymanie zdrowych kości” jest takim oświadczeniem.

12.38 W szczególności NP nie może:

- (a) składać ustnych i pisemnych oświadczeń dotyczących Produktów ACN, oprócz tych które znajdują się w materiałach opracowanych przez ACN, w tym znajdujących się w witrynie Benevita, na etykietach produktów, stronach informacyjnych produktów i innych oficjalnych materiałach ACN;
- (b) składać żadnych ustnych ani pisemnych oświadczeń medycznych, terapeutycznych i leczniczych w związku z Produktami ACN. NP nigdy nie mogą twierdzić ani sugerować, że Produkty ACN leczą choroby lub inne schorzenia lub służą takim celom. Jeśli Klient jest pod opieką lekarza, NP powinien polecić Klientowi konsultację lekarską przed zmianą diety. Wszystkie osoby ze schorzeniami serca, wątroby lub nerek lub będące w trakcie leczenia, powinny być zachęcane do konsultacji lekarskiej przed zmianą diety;
- (c) obiecywać jakichkolwiek wyników wykorzystania Produktów ACN;
- (d) niewłaściwie przedstawiać lub zbyt optymistycznie przedstawiać cenę, jakość, skuteczność lub dostępność Produktów ACN;
- (e) podczas prezentacji Produktów ACN oświadczać lub sugerować, że którykolwiek z Produktów ACN jest zatwierdzony przez krajowe ministerstwo zdrowia, żywności lub inne organy państwowe;
- (f) podczas prezentacji Produktów ACN używać nazw ministerstw i władz krajowych.

Zakazane oświadczenia

12.39 Następujących oświadczeń nie można składać w odniesieniu do Produktów ACN:

- (a) oświadczeń sugerujących, nie spożywanie Produktów ACN może mieć wpływ na zdrowie;
- (b) oświadczeń informujących lub sugerujących, że dzięki stosowaniu Produktów ACN możliwe jest odchudzenie się o konkretny procent lub liczbę kilogramów. Na przykład zakazane są tego rodzaju oświadczenia: „Zrzuć 5 kilogramów, używając Systemu kontroli wagi Benevita”;
- (c) oświadczeń odwołujących się do rekomendacji lekarzy lub osób związanych z służbą zdrowia.

Wymagane oświadczenia dotyczące produktów wellness ACN

12.40 Opracowane przez ACN materiały marketingowe dotyczące produktów wellness ACN zawierają wszystkie oświadczenia wymagane przez prawo.

12.41 Wszystkie materiały marketingowe, w tym ustne, pisemne, wideo, strony internetowe i inne, utworzone przez NP muszą zawierać treści podobne do zawartych w materiałach opracowanych przez ACN.

12.42 Wszystkie materiały marketingowe muszą zawierać poniższe oświadczenia. Te oświadczenia muszą być umieszczone w widocznym miejscu na tej samej stronie, co inne treści marketingowe:

- (a) **Wymagane oświadczenie dotyczące wszystkich produktów wellness ACN:**
„Ten produkt nie jest przeznaczony do diagnozowania, leczenia i zapobiegania jakimkolwiek chorobom”.
- (b) **Wymagane oświadczenia dotyczące suplementów diety (w tym Go!, Recover! i Vita+)**
„Suplementy diety nie zastępują zróżnicowanej diety i powinny być łączone ze zrównoważonymi posiłkami i zdrowym trybem życia”.
- (c) **Wymagane oświadczenia dotyczące Go!, Recover! i Shake-It!**

- **Dla wszystkich:** „[Go!/Recover!/Shake-It!] należy zażywać w ramach systemu kontroli wagi Benevita. Zawierają one glukomannan, stosowany w dietach niskokalorycznych w celu obniżenia wagi, w dawce 3 g glukomannanu dziennie w 3 jednogramowych dawkach.
- **Dla wszystkich:** „System kontroli wagi Benevita nie ma na celu zastąpienia całej diety. Urozmaicone posiłki są niezbędną częścią codziennej diety. Prosimy pamiętać o przyjmowaniu odpowiedniej ilości płynów w ciągu dnia. Jest to bardzo ważne w utrzymaniu zdrowego trybu życia. Indywidualne wyniki mogą być zróżnicowane”.
- **Dla wszystkich:** „Glukomannan może spowodować zadławienie w przypadku spożycia bez wystarczającej ilości wody lub w przypadku spożycia przez osoby mające problemy z połykaniem”.
- **Tylko dla Go!:** Zawiera kofeinę (40 mg w zalecanej dawce dziennej). Nie stosować u dzieci, kobiet w ciąży i u osób z nadwrażliwością na kofeinę.
- **Tylko dla Shake-It!:** Materiały dotyczące Shake-It! muszą nazywać ten produkt „substytutem posiłku” lub „koktajlem zastępującym posiłek”.

Witryny i media społecznościowe

- 12.43 Witryny internetowe i strony w media społecznościowych mogą stanowić istotne narzędzie Niezależnych Przedsiębiorców umożliwiające rozwinięcie Działalności Dystrybucyjnej.
- 12.44 Konieczne jest, by w tych typach mediów Usługi ACN, Produkty ACN i Szansa ACN były przedstawiane zgodnie z niniejszymi Zasadami i Procedurami oraz obowiązującymi przepisami, regulacjami i kodeksami DSA.
- 12.45 ACN udostępnia każdemu NP Sklep Internetowy po przyłączeniu się przez tego NP do ACN.

12.46 W Twoim Sklepie Internetowym potencjalni Klienci mogą łatwo uzyskać potrzebne im informacje o Usługach ACN i Produktach ACN.

12.47 ACN zachęca NP do korzystania ze Sklepów Internetowych.

12.48 Jeżeli NP chce stworzyć własną stronę, aplikację, stronę Facebook, Instagram lub podobne, albo w inny sposób wykorzystać internet i media społecznościowe w związku z prowadzoną Działalnością Dystrybucyjną, musi przestrzegać zasad zawartych w niniejszych Zasadach i Procedurach oraz w „Wytocznych dotyczących reklamy” i „Wytocznych dotyczących materiałów internetowych” (dostępne poprzez Wirtualne Biuro NP) oraz uzyskać pisemną zgodę ACN.

Konkursy i zachęty

12.49 NP nie mogą organizować konkursów ani loterii promujących Usługi ACN, Produkty ACN i Szansę ACN bez zgody ACN.

12.50 NP nie mogą oferować ani dostarczać pieniężnych i niepieniężnych zachęt, promocji, nagród, premii i innych korzyści bieżącym i potencjalnym Klientom, chyba że korzyści są realizowane zgodnie z Umową z NP i Planem Wynagrodzeń lub są w inny sposób autoryzowane przez ACN.

Zapytania mediów i wystąpienia

12.51 Przekazywanie rzetelnego, spójnego i pozytywnego obrazu marki jest istotne do zachowania reputacji ACN i wartości Szansy ACN.

12.52 Częścią wzmocnienia marki ACN jest zarządzanie relacjami firmy z mediami.

12.53 Dział marketingu ACN jest przeszkolony w relacjach z mediami.

12.54 Jeśli media skontaktują się z Tobą w sprawie ACN lub sprzedaży bezpośredniej, skontaktuj się z mediacontacts@acneuro.com zanim wyrazisz zgodę na wystąpienie lub przeprowadzenie wywiadu.

12.55 Podczas komunikacji z mediami NP może mówić o własnych działaniach i Działalności dystrybucyjnej, ale nie może wypowiadać się w imieniu ACN ani przedstawiać się jako rzecznik ACN.

12.56 NP nie mają pozwolenia na wykorzystanie mediów – w tym wiadomości, reklam, form

typu infomercial/advertorial, wystąpień telewizyjnych i radiowych – do promowania i przedstawiania ACN, Usług ACN, Produktów ACN, Szansy ACN i własnych Działalności dystrybucyjnych bez uprzedniej pisemnej zgody firmy ACN.

Wykorzystanie Działalności dystrybucyjnej na potrzeby zbierania środków

12.57 ACN dotuje organizacje charytatywne na całym świecie i zachęca NP do dotowania wybranych przez siebie organizacji.

12.58 ACN odradza promowanie Szansy ACN organizacjom charytatywnym i non-profit pod kątem zbierania środków, bo tego rodzaju programy rzadko dobrze się sprawdzają w ramach modelu sprzedaży ACN.

Wspólne promowanie marki

12.59 ACN zakazuje wspólnych działań marketingowych i promowania marki (co-marketingu i co-brandingu) innych firm, produktów i usług wraz z Usługami ACN, Produktów ACN i Szansą ACN, oprócz sytuacji opisanych w umowach między ACN i Partnerami Biznesowymi ACN.

Wydarzenia marketingowe

12.60 ACN zachęca wykorzystanie „Regionalnych spotkań szkoleniowych”, „Super sobót”, spotkań „Szansa na biznes” i „Prywatnych przyjęć biznesowych” jako sposobów na wprowadzenie potencjalnych Klientów i NP do ACN oraz nauczenie obecnych i potencjalnych NP, jak można odnieść sukces dzięki Szansie ACN.

12.61 Wydarzenia wymienione w punkcie 12.60 muszą być prowadzone profesjonalnie i rzetelnie, a także muszą być zgodne z niniejszymi Zasadami i Procedurami.

12.62 Udział w zdarzeniach sponsorowanych przez NP lub ACN jest dobrowolny i NP nie może twierdzić ani sugerować potencjalnym i bieżącym NP, że obecność w takich wydarzeniach jest warunkiem osiągnięcia sukcesu z Szansą ACN.

12.63 Wydarzenia sponsorowane przez NP nie mają na celu zapewnienia dodatkowych przychodów gospodarzom zdarzenia i muszą być realizowane na zasadzie non-profit. Opłaty wejściowe nie mogą być wyższe niż te, które

pozwalają pokryć bezpośrednie koszty zewnętrzne gospodarza.

13. BUDOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻY

13.1 Budowanie zespołu sprzedaży to częsta właściwość firm z branży marketingu sieciowego i ACN zachęca Niezależnych Przedsiębiorców do promowania Szansy ACN i budowania Struktury podległej.

13.2 Bycie Sponsorem wymaga ciężkiej pracy i nakłada dodatkowe zobowiązania na Sponsora i Strukturę nadrzędną.

13.3 Sponsorzy są odpowiedzialni za prowadzenie szkoleń, nadzorowanie i wspieranie NP w ich linii podległej, by zapewnić, że członkowie ich Struktury podległej znają i przestrzegają Zasad i Procedur ACN, obowiązujących przepisów, regulacji i kodeksów DSA, a także, że znają Usługi ACN i Produkty ACN i odpowiednio promują je wśród potencjalnych Klientów.

13.4 Sponsorzy muszą regularnie kontaktować się ze Strukturą podległą – osobiście, słownie i pisemnie.

13.5 **Ważne: Sponsorowanie NP nie jest warunkiem sukcesu w ACN.**

13.6 **NP nie otrzymują kwalifikacji i wynagrodzenia za pozyskiwanie nowych NP. Wynagrodzenie jest uzależnione od skutecznej sprzedaży Usług i Produktów ACN oraz od wykorzystania Usług ACN przez Klientów.**

13.7 Jak wspomniano w pkt 2.10 Konsultanci Sprzedaży mogą promować Szanse ACN, ale nie mogą pozyskiwać NP ani tworzyć struktury. Konsultancie Sprzedaży nie mogą kwalifikować się na wyższe pozycje i otrzymują wynagrodzenie tylko za sprzedaż Produktów i Usług ACN Klientom, których osobiście pozyskali. Aby móc korzystać z praw wymienionych w pkt 13.1 do 13.6, Konsultanci Sprzedaży muszą zmienić swoją pozycję na Trenera Zespołu zgodnie z pkt. 2.11.

Prezentowanie Szansy ACN

NP musi w pełni i rzetelnie przedstawiać Szansę ACN potencjalnym NP.

13.8 NP musi upewnić się, że potencjalny NP przed przyłączeniem się do ACN jest w pełni świadomy różnic pomiędzy pozycją Trenera Zespołu a pozycją Konsultanta Sprzedaży i jest

w stanie dokonać świadomego wyboru związanego z Szansą ACN.

- 13.9 NP nie mogą składać fałszywych, przesadzonych czy też wprowadzających w błąd oświadczeń dotyczących Szansy ACN.
- 13.10 Przedstawiając Szansę ACN, NP mogą używać tylko materiałów dostarczonych lub zatwierdzonych przez ACN.
- 13.11 NP nie mogą twierdzić, gwarantować ani sugerować potencjalnym NP, że NP może zdobyć określony poziom sukcesu lub zarobków w ACN.
- 13.12 Sponsorujący NP musi wyjaśnić, że sukces w ACN zależy głównie od starań, zaangażowania i umiejętności Niezależnego Przedsiębiorcy, a na sukces mogą mieć też wpływ czynniki zewnętrzne, takie jak warunki ekonomiczne i środowisko konkurencyjne w krajach, w których NP prowadzi działalność.
- 13.13 NP musi wyjaśnić Plan Wynagrodzeń ACN potencjalnemu NP i poinformować go, że wszystkie wynagrodzenia na podstawie Planu Wynagrodzeń zależą od sprzedaży Usług ACN i Produktów ACN Klientom oraz od wykorzystania usług ACN przez Klientów. NP musi jasno wyjaśnić różnicę w zasadach wynagradzania Trenerów Zespołu i Konsultantów Sprzedaży.
- 13.14 Sprzedaż bezpośrednia i marketing sieciowy to szeroko akceptowana forma prowadzenia biznesu w wielu krajach, w których ACN prowadzi działalność, ACN przestrzega wszystkich obowiązujących przepisów.
- 13.15 Żaden organ władzy nie nadzoruje, kontroluje ani nie zatwierdza modelu sprzedaży ani planu wynagrodzeń w firmach z branży sprzedaży bezpośredniej, w tym ACN.
- 13.16 Przedstawiając Szansę ACN, NP nie mogą twierdzić ani sugerować, że organa władzy kontrolowały lub zatwierdziły Szansę ACN.
- 13.17 Jeśli potencjalny NP ma pytania dotyczące stanu prawnego sprzedaży bezpośredniej lub Szansy ACN, skieruj go do Biura Obsługi NP ACN.

Zmiana Sponsora

- 13.18 ACN uważa, że utrzymywanie i ochrona relacji między NP i jego Sponsorem jest istotne.

13.19 NP może zmienić Sponsora lub ponownie dołączyć do ACN w ramach nowego Sponsora tylko:

- (a) jako część nowej Działalności dystrybucyjnej;
- (b) po upływie co najmniej 12 miesięcy od daty anulowania, nieodnowienia lub zakończenia poprzedniej Działalności dystrybucyjnej NP;
- (c) gdy NP nie angażował się w inną Działalność dystrybucyjną w okresie 12 miesięcy.

13.20 Jako wyjątek od reguły opisanej w punkcie 13.18, NP, który pozyskał nowego NP może w ciągu pierwszych 60 dni działalności nowego NP złożyć wniosek o przeniesienie nowego NP pod innego NP w swojej strukturze podległej.

13.21 Aby dokonać przeniesienia zgodnie z punktem 13.19, sponsor, który pozyskał danego NP, powinien złożyć wniosek poprzez portal Wirtualne Biuro NP. Obecny sponsor musi podać imię i nazwisko oraz Identyfikator Biznesowy przenoszonego NP oraz imię i nazwisko oraz Identyfikator Biznesowy nowego sponsora.

13.22 Nowy NP może zostać przeniesiony tylko raz, a po dokonaniu przeniesienia, nie można odwrócić ani zmienić tego procesu.

13.23 Po zakończeniu procesu przeniesienia ACN poinformuje o dotychczasowego sponsora i nowego NP o dokonaniu zmiany. Nie można dokonać przeniesienia małżonka lub partnera życiowego (zobacz punkty 3.38 do 3.48).

13.24 ACN zastrzega sobie prawo do zmiany Sponsora NP, by poprawić błędy popełnione przez NP lub ACN podczas przesyłania lub przetwarzania Wniosku i Umowy z NP, lub gdy NP został zrekrutowany w wyniku nielegalnych lub nieetycznych praktyk lub innej przyczyny uznanej przez ACN.

Przejmowanie członków innych zespołów

13.25 Zachęcamy NP do współpracy z innymi NP, w tym z NP z innych zespołów sprzedażowych, w celu rozwoju własnych Działalności dystrybucyjnych.

13.26 Tego rodzaju działania należy prowadzić, okazując sobie wzajemny szacunek.

- 13.27 Pozyskiwanie NP z innych zespołów dystrybucji jest nieetyczna i przynosi szkody ACN i innym NP.
- 13.28 NP nie mogą pozyskiwać, namawiać ani zachęcać (pośrednio lub bezpośrednio) innych NP do zmiany Sponsora lub zespołu sprzedażowego w trakcie istnienia Działalności dystrybucyjnej NP i 12 miesięcy po jej zakończeniu.
- 13.29 NP nie może namawiać, żądać ani zachęcać żadnej osoby do zostania NP, jeśli z tą osobą kontaktował się już inny NP.

Zasada lojalności

- 13.30 Jako niezależni podwykonawcy NP mogą pracować jako dystrybutorzy innych firm z branży sprzedaży bezpośredniej.
- 13.31 Jednak ani Ty, ani osoby powiązane z Twoją Działalnością dystrybucyjną nie możecie pośrednio lub bezpośrednio namawiać, żądać lub zachęcać poprzednich, bieżących lub potencjalnych NP ACN do udziału w programie sprzedaży bezpośredniej oferowanym przez inną firmę, niezależnie od tego, czy ta firma oferuje usługi lub produkty konkurencyjne wobec Usług ACN i Produktów ACN.
- 13.32 Od NP, którzy osiągnęli pozycje MZ i wyżej oraz osób związanych z ich Działalnością dystrybucyjną, ACN oczekuje:
- (a) sprzedawania Usług i Produktów ACN, promowania Szansy ACN oraz szkolenia i nadzorowania NP w ich Strukturze podrzędnej;
 - (b) nie angażowania się w programy sprzedażowe innych firm;
- 13.33 W sytuacji, gdy NP i inne osoby związane z jego Działalnością dystrybucyjną zdecydują się na udział w programie sprzedażowym oferowanym przez inne firmy, NP i osoby te wyrażają zgodę na:
- (a) poinformowanie ACN o przystąpieniu do wspomnianego programu sprzedażowego w ciągu 5 dni od zaistnienia tego faktu;
 - (b) wycofanie prawa do otrzymywania prowizji z poziomów od 4 do 7 zgodnie z Planem Wynagrodzeń;
 - (c) zwrot wszelkich prowizji wypłaconych NP przez ACN, począwszy od daty przystąpienia do programu

sprzedażowego innej firmy, bez względu na to, czy NP poinformował ACN o tym fakcie, czy nie;

- (d) możliwość potrącenia przez ACN kwoty wycofanych prowizji z kwot wypłat (przeszłych, obecnych i przyszłych) należnych NP z innego tytułu zgodnie z Planem Wynagrodzeń;

- 13.34 Niepoinformowanie ACN o przystąpieniu do programu sprzedażowego innej firmy zostanie uznane za naruszenie niniejszych Zasad i Procedur i może skutkować różnymi działaniami ACN, wliczając w to rozwiązanie Działalności dystrybucyjnej danego NP.

Szkolenie i nadzór

- 13.35 Jesteś Sponsorem lub Nadrzędnym NP i jednym z Twoich obowiązków jest szkolenie NP Twojej linii podrzędnej w zakresie Usług ACN, Produktów ACN i niniejszych Zasad i Procedur.
- 13.36 Sponsorujący NP powinni regularnie komunikować się ze swoimi zespołami sprzedaży (pisemnie i osobiście, w rozsądnych godzinach i w rozsądny sposób, unikając natarczywości) w celu wymiany informacji o ACN, właściwej prezentacji Usług i Produktów ACN oraz zobowiązaniach prawnych i etycznych NP.
- 13.37 Sponsorzy powinni mieć aktualne informacje o nowych usługach, produktach i możliwościach szkoleniowych, by mogli o nich informować swoją Strukturę podrzędną.

14. PLAN WYNAGRODZEŃ

Opis ogólny

- 14.1 Potrzeba poświęcenia i ciężkiej pracy, aby odnieść sukces w każdym przedsięwzięciu biznesowym.
- 14.2 Sukces Niezależnego Przedsiębiorcy zależy przede wszystkim od wysiłków, zaangażowania i umiejętności, które Ty i Twój zespół sprzedaży wkładacie w biznes z ACN, ale także od sytuacji gospodarczej oraz konkurencji w krajach, w których działacie.
- 14.3 Sukces i zarobki NP nie są gwarantowane i, niestety, niektórym NP się nie udaje.
- 14.4 Kwalifikacje i zarobki opisane w Planie Wynagrodzeń ACN zależą wyłącznie od

sprzedaży Usług ACN i Produktów ACN oraz wykorzystania Usług ACN przez Klientów.

14.5 **NP nie otrzymują kwalifikacji i wynagrodzenia za pozyskiwanie nowych NP.**

14.6 **Konsultant Sprzedaży może otrzymywać tylko prowizje osobiste i nie może awansować na inne pozycje, chyba, że zostanie Trenerem Zespołu zgodnie z zapisami punktu 2.11.**

14.7 Ta sekcja zawiera podsumowanie systemu wynagrodzeń ACN.

14.8 Dodatkowe informacje zawarte są w Planie Wynagrodzeń dla danego kraju, który stanowi część Umowy z NP.

14.9 Aktualne Plany Wynagrodzeń dla wszystkich krajów można znaleźć w Wirtualnym Biurze NP.

Definicje

14.10 Poniższe definicje mają zastosowanie do nowego Planu Wynagrodzeń.

- (a) **Wartość Prowizyjna (lub WP):** Wartość przypisana do każdego Produktu ACN oraz Usługi ACN do celów wyliczenia prowizji, w ramach nowego Planu Wynagrodzeń. Prowizje są wyliczane jako wartości procentowe określonej WP.
- (b) **Pozycja wypracowana:** Każda pozycja w Planie wynagrodzeń, powyżej Trenera Zespołu.
- (c) **Minimalna suma miesięcznych faktur klientów:** Jest to minimalna miesięczna suma brutto pochodząca ze struktury podrzędnej NP wymagana na potrzeby zdobywania kwalifikacji na niektóre pozycje wypracowane, zgodnie z Planem Wynagrodzeń.
- (d) **Punkty grupowe:** Jest to suma wartości Produktów i Usług ACN zakupionych przez NP i klientów przy użyciu jego Identyfikatora Zespołu plus Punkty Osobiste wszystkich NP w strukturze podrzędnej tego NP.
- (e) **Punkty osobiste:** Zakupy Produktów ACN i Usług ACN od ACN przez Ciebie i Klientów, przy użyciu Twojego Identyfikatora Biznesowego.
- (f) **Punkty:** Wartość przypisana do każdego Produktu ACN oraz Usługi ACN do celów kwalifikacji w ramach Planu Wynagrodzeń.

(g) **Konsultant Sprzedaży (KS):** jedna z opcji pozycji do wyboru dla NP przystępującego do ACN.

(h) **Trener Zespołu (lub TZ):** jedna z opcji pozycji do wyboru dla NP przystępującego do ACN.

Wejście na wyższą pozycję oraz wynagrodzenie

14.11 Każdy NP zaczyna działalność z ACN jako Trener Zespołu lub Konsultant Sprzedaży.

14.12 NP, który przystępuje do ACN jako Trener Zespołu, aby uzyskać promocję na wyższą Pozycję wypracowaną oraz mieć możliwość otrzymania wynagrodzenia zgodnie z nowym Planem Wynagrodzeń, musi:

- (a) posiadać aktywną Działalność dystrybucyjną
- (b) spełnić wymagania związane z ilością Punktów Zespołowych, Punktów Osobistych oraz ze strukturą zespołu i Minimalną sumą miesięcznych faktur. (odwołać się do Planu Wynagrodzeń dla Twojego kraju) oraz
- (c) przestrzegać niniejszych Zasad i Procedur.

14.13 NP, który przystępuje do ACN jako Konsultant Sprzedaży, aby uzyskać możliwość otrzymania wynagrodzenia osobistego zgodnie z nowym Planem Wynagrodzeń, musi:

- (a) posiadać aktywną Działalność dystrybucyjną
- (b) przestrzegać niniejszych Zasad i Procedur.

14.14 Kwalifikacje związane z wejściem na wyższą pozycję Planu Wynagrodzeń są oparte na sprzedaży Produktów ACN i Usług ACN Klientom.

14.15 Bardzo ważne jest, żeby Klient przy zakupach produktów lub usług podawał Identyfikator Biznesowy Niezależnego Przedsiębiorcy.

14.16 Aby otrzymać wynagrodzenie z danego miesiąca, dane Klienta lub NP muszą być otrzymane i przetworzone przez ACN do godziny 14:00 CET ostatniego biznesowego dnia miesiąca.

14.17 W odniesieniu do Usług ACN, tylko Klienci z aktywnym kontem klienckim mogą być brani

pod uwagę przy ustalaniu kwalifikacji i wynagrodzenia.

- 14.18 Klienci, którzy rezygnują z Usług ACN, ich usługi wygasają lub nie są wykorzystywane przez 3 kolejne miesiące tracą status klientów aktywnych.
- 14.19 Konto klienta to wszystkie Usługi ACN tego samego typu (np. telefon stacjonarny, cyfrowy lub komórkowy) świadczone dla tego samego klienta, pod tym samym adresem.
- 14.20 Klienci, którzy zakupią więcej niż jeden typ Usług ACN będą mieli więcej niż jedno konto klienckie.
- 14.21 Wynagrodzenie wynikające z Planu Wynagrodzeń jest wypłacane z dołu.
- 14.22 Dodatkowe informacje dotyczące dat wypłat można znaleźć w Planie Wynagrodzeń na portalu Wirtualne Biuro NP.

Wynagrodzenie

- 14.23 Według Planu Wynagrodzeń NP może uzyskać trzy (3) rodzaje wynagrodzenia:
- (a) Premia ze sprzedaży (zdefiniowana poniżej);
 - (b) Prowizje ze sprzedaży dokonanych przez NP i jego Strukturę podrzędną (jeśli dotyczy);
 - (c) Premie za pozyskanie klienta (PPK).
- 14.24 Warunki związane z uzyskiwaniem Pozycji wypracowanych i wynagrodzeń, a także WP i punktów za Produkty i Usługi ACN, mogą zostać zmienione przez ACN bez ostrzeżenia.
- 14.25 NP może również uzyskać wynagrodzenie przez bezpośrednią sprzedaż zakupionych Produktów ACN Klientom. Takiej sprzedaży Plan Wynagrodzeń nie obejmuje.
- 14.26 NP może ustalić dowolną cenę na Produkty ACN sprzedawane bezpośrednio Klientom, jednak w takim wypadku ma zastosowanie szereg osobnych zasad. Więcej informacji na temat sprzedaży produktów Klientom przez NP znajduje się w punktach 9.4 do 9.6

Premia ze sprzedaży

- 14.27 Premie ze sprzedaży przyznawane są NP za zakupy Produktów ACN dokonywane przy pomocy Identyfikatora Biznesowego.
- 14.28 Takie zakupy mogą być dokonane poprzez sklep internetowy NP lub witrynę Benevita.

14.29 Aby NP zdobył premię ze sprzedaży Klient musi użyć Identyfikatora Biznesowego tego Niezależnego Przedsiębiorcy.

14.30 Premia ze sprzedaży jest równa różnicy pomiędzy ceną detaliczną Produktów ACN dla Klientów, a ceną dla NP.

14.31 Ceny detaliczne i Ceny dla NP dla wszystkich Produktów ACN znajdują się w dokumencie Lista produktów i usług na portalu Wirtualne Biuro NP.

Prowizje

14.32 Prowizje Niezależnych Przedsiębiorców wypłacane są na podstawie sprzedaży Produktów ACN, a także wykorzystania Usług ACN przez Klientów. Trenerzy Zespołu i wyżej mogą także uzyskiwać prowizje zależące od sprzedaży Usług i Produktów ACN w ich strukturze podrzędnej.

14.33 Prowizje zależą od Pozycji NP oraz Wartości Prowizyjnej sprzedawanych Produktów ACN oraz Usług ACN.

14.34 Wartość Prowizyjna dla wszystkich Produktów i Usług ACN znajduje się w dokumencie Lista Produktów i Usług ACN.

14.35 Wartość Prowizyjna za Usługi ACN jest równa kwocie brutto minus:

- (a) podatki,
- (b) dopłaty niebędące przychodem
- (c) „złe długi”.

14.36 Dla niektórych Usług ACN, w szczególności dla usług świadczonych przez Partnerów ACN, Wartość Prowizyjna będzie ustalona jako stała kwota.

14.37 Więcej informacji możesz znaleźć w dokumencie „Lista produktów i usług”, dostępnym w [Wirtualnym Biurze NP](#).

14.38 Wartość Prowizyjna będzie obliczona na podstawie Planu Wynagrodzeń dla kraju, w którym mieszka Klient, na podstawie adresu dostawy zamówionych Produktów i Usług ACN.

14.39 Prowizja należna NP na pozycji Trenera Zespołu lub innej wypracowanej pozycji jest obliczana na podstawie:

- (a) zsumowanej WP wynikającej ze sprzedaży NP w każdym kraju, w którym NP ma Klientów, zgodnie z Planem Wynagrodzeń;
- (b) przekształcenia każdej takiej zsumowanej kwoty na walutę kraju zamieszkania NP;

- (c) stosowania osobistego harmonogramu prowizji według Planu Wynagrodzeń z kraju w którym działa NP;
- 14.40 Prowizje wypłacane NP na pozycji Konsultanta Sprzedaży zależą od:
- (a) zsumowanej WP wynikającej ze sprzedaży NP w każdym kraju, w którym NP ma Klientów;
 - (b) przekształcenia każdej takiej zsumowanej kwoty na walutę kraju zamieszkania NP;
 - (c) stosowania osobistego harmonogramu prowizji według Planu Wynagrodzeń z kraju w którym działa NP;
- 14.41 Prowizje są wypłacane z dołu: Miesiąc po sprzedaży Produktów ACN i do 3 miesięcy w przypadku Usług ACN (z powodu rozliczeń i terminów fakturowych).
- 14.42 Prowizje za Usługi ACN są obliczane po pierwszym piątku każdego miesiąca i wypłacane w pierwszy dzień roboczy po trzecim piątku każdego miesiąca.
- 14.43 Prowizje za Produkty ACN będą wypłacane 27 dnia każdego miesiąca (lub następnego dnia roboczego).
- 14.44 Prowizje wypłacane są tylko wtedy, gdy przekraczają minimalną kwotę ustaloną przez ACN w danym kraju. Prowizje poniżej tej kwoty będą wstrzymane do momentu, gdy całkowita kwota należna NP przekroczy minimalną.
- 14.45 Należność przed wypłatą zostanie pomniejszona o wszelkie należności ze strony sieci dystrybucyjnej.

Premie za Pozyskanych Klientów (PPK)

- 14.46 NP może otrzymać PPK, jeżeli jest na pozycji STZ lub wyżej, pozyska nowego TZ i pomoże mu zostać zTZ lub wyżej w ciągu 30 dni od daty przyłączenia się do ACN.
- 14.47 PPK to jednorazowa wypłata o ustalonej wysokości, która zależy od:
- (a) Twojej wypracowanej pozycji
 - (b) Twojej pozycji w odniesieniu do NP, który uzyskał kwalifikacje
- 14.48 Aby uzyskać więcej informacji, odwołaj się do Panu Wynagrodzeń dla Twojego kraju.

Inne premie

- 14.49 ACN może od czasu do czasu oferować premie dotyczące konkretnego produktu, kraju lub określonej promocji.

- 14.50 Wymagania kwalifikacyjne oraz warunki płatności tych premii są różne. Informacje o aktualnych premiach we wszystkich krajach dostępne są w Planie Wynagrodzeń i w Wirtualnym Biurze NP.

Opłaty administracyjne

- 14.51 Od każdej kwoty wypłacanej NP odliczana jest opłata manipulacyjna.

Zmniejszenie lub cofnięcie wypłaty

- 14.52 ACN ma prawo do zmniejszenia wypłaty dla NP, w przypadku gdy kwota podlegająca prowizji okaże się nieściągalna. Odciągnięta kwota może być związana ze wskaźnikiem „złego długu“ dla danego kraju, firmy lub konkretnego konta klienckiego.
- 14.53 ACN może dostosować, odstąpić lub żądać zwrotu wypłaty, jeżeli ACN uzna, że NP nie był uprawniony do wypłaty, ponieważ NP lub inny NP w danej sieci dystrybucyjnej nie uzyskał odpowiednich kwalifikacji lub sprzedaż Produktów ACN albo Usług ACN wykorzystanych do kwalifikacji została odrzucona lub jest nieważna.
- 14.54 ACN może również cofnąć pozycję wypracowaną przez NP lub jego strukturę nadrzędną.
- 14.55 ACN nie jest zobowiązane do korzystania z procesu zgodności opisanego w pkt. 15 w celu cofnięcia lub unieważnienia płatności.
- 14.56 Każda kwota wypłacona NP będzie cofnięta w przypadku, gdy Klient zwróci Produkt ACN z dowolnego powodu.

Faktury i zestawienia

- 14.57 NP, jako niezależni podwykonawcy, są odpowiedzialni za wystawianie faktur za świadczone usługi, w tym sprzedaż Usług ACN i Produktów ACN. Jest to podstawa do wypłacania należności.
- 14.58 Faktury muszą spełniać wymogi kraju, w którym zostały wystawione.
- 14.59 W celu zapewnienia zgodności i w ramach usług dla NP, ACN przygotowuje i wysyła do NP faktury, nazywane też „Zestawieniami”, w procesie zwanym samofakturowaniem.
- 14.60 NP musi wyrazić zgodę na samofakturowanie w Umowie z NP.
- 14.61 NP upoważnia ACN Europe BV do przygotowywania zestawień w imieniu firmy

ACN, z którą NP podpisał Umowę z NP, na sumę należną NP za skuteczną sprzedaż Usług ACN i Produktów ACN oraz wysyłania tych zestawień do NP.

- 14.62 Kopia każdego zestawienia będzie udostępniona NP na portalu Wirtualne Biuro NP zaraz po zakończeniu każdego cyklu naliczania wynagrodzeń.
- 14.63 ACN wyśle do NP e-mail na podany wcześniej adres, informujący o dostępności zestawienia. Zestawienia są wystawiane wyłącznie w formacie elektronicznym. Przyjmuje się, że NP przyjął Zestawienie, o ile nie sprzeciwi się temu na piśmie w terminie 15 dni od daty Zestawienia.
- 14.64 Zestawienia numerowane są sekwencyjnie, z wykorzystaniem osobnych serii dla każdego NP.
- 14.65 Każdy NP musi upewnić się, że wszelkie informacje niezbędne do wystawienia przez ACN faktury w jego imieniu, są aktualne.
- 14.66 Jeżeli NP podał numer VAT, wszystkie kwoty wypłacane przez ACN będą zawierały podatek VAT.
- 14.67 Jeżeli NP nie podał numeru VAT, wszystkie kwoty będą wypłacane bez podatku VAT.
- 14.68 ACN nie zwraca żadnych podatków ani składek na ubezpieczenie społeczne, które zostały wstrzymane w wyniku błędnych lub niepełnych informacji dostarczonych przez NP. ACN ma prawo do odzyskania od NP wszelkich kwot zapłaconych organom rządowym w postaci podatku lub ubezpieczenia społecznego w wyniku niedotrzymania przez NP obowiązku aktualizacji danych rozliczeniowych.

15. KONTROLA ZGODNOŚCI I DZIAŁANIA DYSCYPLINARNE

- 15.1 Jako Niezależny Przedsiębiorca ACN musisz przestrzegać najwyższych standardów etycznych i prawnych.
- 15.2 Ty i wszelkie osoby pracujące w ramach Twojej Działalności dystrybucyjnej musicie stosować się do Umowy z NP, niniejszych Zasad i Procedur oraz Planu Wynagrodzeń, a także przestrzegać wszystkich obowiązujących przepisów, regulacji i kodeksów DSA.

Naruszenia zgodności i kontrola

- 15.3 Dział Compliance ACN kontroluje domniemane lub podejrzane naruszenia zgodności z przepisami w sposób dokładny, skuteczny i uczciwy.
- 15.4 ACN może rozpocząć kontrolę zgodności z własnej inicjatywy lub na podstawie informacji otrzymanych od Klienta, NP, organizacji zajmującej się ochroną konsumenta, policji, sądu lub innej agencji rządowej albo jakiegokolwiek innej osoby.
- 15.5 ACN zobowiązuje się do uczciwego i godnego traktowania Niezależnych Przedsiębiorców objętych kontrolą zgodności.
- 15.6 NP jest zobowiązany do pełnej współpracy podczas kontroli zgodności i udzielania pełnych i uczciwych odpowiedzi na wszelkie zapytania przesyłane przez ACN.
- 15.7 Odmowa lub brak pełnej współpracy podczas kontroli zgodności lub przekazywanie fałszywych bądź nieprawdziwych informacji do ACN stanowi naruszenie niniejszych Zasad i Procedur przez NP.
- 15.8 Brak odpowiedzi na zapytania lub pełnej współpracy podczas kontroli zgodności może doprowadzić do zawieszenia lub zakończenia Twojej Działalności dystrybucyjnej.

Zgłaszanie podejrzenia naruszeń

- 15.9 Jeśli uważasz, że NP naruszył zasady zgodności, zachęcamy do skontaktowania się z nim w celu bezpośredniego wyjaśnienia tej sprawy.
- 15.10 Niektóre naruszenia mogą być przypadkowe lub wynikać z braku znajomości zobowiązań przez NP.
- 15.11 Poważne naruszenia zgodności, na przykład wiążące się z naruszeniem obowiązujących przepisów lub regulacji, należy zawsze zgłaszać ACN.
- 15.12 Jeśli nie możesz rozwiązać tej sprawy bezpośrednio lub nie chcesz kontaktować się z NP, zgłoś swoje podejrzenia na piśmie do ACN.
- 15.13 Twoje zgłoszenie zgodnie z punktem 15.12 musi zawierać Twoje imię i nazwisko, imię i nazwisko podejrzanego NP, datę, miejsce i opis podejrzanego naruszenia oraz wszelkie dowody.
- 15.14 Aby zapewnić uczciwe traktowanie skargi składane ustnie lub anonimowo nie będą

akceptowane. Natomiast nie ujawnimy Twojego imienia i nazwiska, jeśli nam na to nie pozwolisz.

Procedura kontrolna

- 15.15 Domniemane naruszenia zgodności będą badane zgodnie z następującymi procedurami opracowanymi przez ACN.
- 15.16 ACN ma pełną dowolność wyboru procedur w danym przypadku.
- 15.17 Zwykle ACN będzie kontaktować się z NP podejrzewanymi o naruszenie zgodności oraz świadkami pocztą, telefonicznie, e-mailem lub w inny sposób w celu ustalenia istotnych faktów.
- 15.18 NP są zobowiązani do pełnych, rzetelnych i punktualnych odpowiedzi podczas komunikacji z ACN.
- 15.19 Brak reakcji NP na zapytanie w sprawie zgodności zostanie uznane za potwierdzenie faktów znanych ACN i spowoduje wszczęcie działań dyscyplinarnych wobec NP.

Pisma ustalające

- 15.20 Po ocenie dostępnych informacji dotyczących zarzucanego naruszenia ACN ustali, czy wobec NP należy wszcząć postępowanie dyscyplinarne. ACN prześle do NP pismo ustalające pocztą, e-mailem lub w inny sposób. Będzie zawierało one wyniki kontroli oraz działania dyscyplinarne.

Odwołania

- 15.21 NP może poprosić o ponowną ocenę decyzji dotyczącej zgodności. W tym celu musi przesłać pisemne odwołanie w ciągu 15 dni od daty pisma ustalającego.
- 15.22 Aby odwołanie zostało uznane za uzasadnione, NP musi dostarczyć istotne informacje, które nie były znane NP podczas początkowego dochodzenia.
- 15.23 Odwołania nie będą uznawane w przypadku braku współpracy NP podczas dochodzenia związanego ze zgodnością z przepisami.
- 15.24 ACN niezwłocznie oceni odwołanie i przekaże swoją decyzję NP na piśmie.

Działania dyscyplinarne

- 15.25 Jeśli ACN ustali, że Niezależny Przedsiębiorca naruszył zasady dotyczące zgodności, może wszcząć postępowanie dyscyplinarne.

15.26 Rodzaj działań dyscyplinarnych w danym przypadku będzie zależał od charakteru i istotności naruszenia, faktów towarzyszących naruszeniu, stopnia współpracy NP podczas kontroli, tego czy naruszenie było celowe, czy przypadkowe, historii przestrzegania przepisów przez NP (jeśli jest dostępna) i doświadczenia NP.

- 15.27 Odpowiednie działania dyscyplinarne w danym przypadku są w pełnej gestii ACN.
- 15.28 Działania dyscyplinarne wobec NP zostaną przekazane w Piśmie ustalającym.
- 15.29 Potencjalne działania dyscyplinarne obejmują ustne i pisemne ostrzeżenia, tymczasowe zawieszenia wynagrodzenia lub Działalności dystrybucyjnej NP, odebranie zarobionych poziomów w Planie Wynagrodzeń, żądanie zwrotu wcześniej wypłaconego wynagrodzenia, usunięcie Struktury podległej NP i zakończenie Działalności dystrybucyjnej NP.
- 15.30 NP mogą być proszeni o potwierdzenie przyjęcia do wiadomości działań dyscyplinarnych przez zwrot podpisanej kopii Pisma ustalającego.
- 15.31 NP naruszający przepisy mogą być również zobowiązani do opłacenia wszelkich kosztów i wydatków poniesionych przez ACN w wyniku działań NP, w tym wypłat lub uznań z tytułu umowy z Klientami, innymi NP lub stronami trzecimi, grzywny lub kar nałożonych przez organa rządowe oraz honorariów prawniczych. ACN może odliczyć te kwoty od przyszłych wynagrodzeń należnych NP lub domagać się zapłaty z wykorzystaniem wszelkich dostępnych środków prawnych.

Zawieszenie

- 15.32 ACN może zawiesić wypłacanie wynagrodzenia („Wstrzymanie wynagrodzenia”) lub Działalności dystrybucyjnej („Wstrzymanie Działalności dystrybucyjnej”) NP w wyniku naruszenia przepisów.
- 15.33 W uzasadnionych przypadkach ACN może nałożyć tymczasowe zawieszenia na czas kontroli zgodności z przepisami.
- 15.34 NP podlegający Wstrzymaniu wynagrodzenia może prowadzić Działalność dystrybucyjną i zdobywać kwalifikacje i wynagrodzenie, ale nie zostanie ono wypłacone do czasu zakończenia zawieszenia.

15.35 W przypadku Wstrzymania Działalności dystrybucyjnej NP nie może prowadzić żadnych działań jako NP i musi zaprzestać promowania Usług ACN, Produktów ACN i Szansy ACN, a także nie może się przedstawiać jako NP ACN.

Rozwiązanie umowy

15.36 Rozwiązanie Działalności dystrybucyjnej NP jest najcięższym działaniem dyscyplinarnym wobec NP.

15.37 Wszystkie prawa i korzyści NP, w tym roszczenia dotyczące niewypłaconego wynagrodzenia oraz wszelkie zobowiązania ACN wynikające z Umowy z NP wygasają w dniu rozwiązania umowy.

15.38 Jeśli NP był wcześniej zawieszony, rozwiązanie obowiązuje do tej daty.

15.39 NP, z którym rozwiązano umowę, nie ma prawa do zwrotu Opłaty Startowej oraz Opłaty z odnowienie.

Odpowiedzialność Struktury nadrzędnej

15.40 Jeśli zdecydujesz się sponsorować innych NP i utworzyć zespół sprzedażowy, będziesz odpowiadać za to, że te osoby zapoznają się i będą przestrzegać niniejszych Zasad i Procedur oraz zobowiązań prawnych. Zobacz punkt. 13.

15.41 Brak odpowiedniego nadzoru nad Strukturą podrzędną stanowi naruszenie niniejszych Zasad i Procedur.

15.42 Jeśli okaże się, że NP narusza zasady dotyczące zgodności, wszelkie korzyści zdobyte przez Strukturę nadrzędną tego NP w wyniku naruszenia mogą zostać cofnięte. Obejmuje to cofnięcie uzyskanych poziomów w Planie Wynagrodzeń i wstrzymanie lub żądanie zwrotu wszelkich wynagrodzeń należnych lub wypłaconych NP ze Struktury nadrzędnej.

15.43 NP nadrzędni mogą również być zobowiązani do zwrotu wszystkich kosztów i wydatków poniesionych przez ACN, jeśli ACN nie będzie w stanie odzyskać tych kwot od NP, który nie dochował zgodności z przepisami.

Współpraca z organami ścigania

15.44 ACN w pełni współpracuje z organami ścigania, sądami i innymi agencjami państwowymi podczas dochodzeń w sprawie domniemanego złamania prawa przez NP.

15.45 NP mogą nie zostać powiadomieni o żądaniach otrzymanych od organów ścigania lub innych.

15.46 Jeśli NP naruszy przepisy dotyczące zgodności, które zdaniem ACN może też naruszać prawo, ACN zastrzega sobie prawo do zgłoszenia takiego incydentu odpowiednim organom.

Spory pomiędzy Niezależnymi Przedsiębiorcami

15.47 ACN zachęca NP do przyjacielskiego i profesjonalnego rozstrzygnięcia sporów.

15.48 Na żądanie zaangażowanych stron ACN może zgodzić się na mediację przy rozwiązywaniu sporu.

15.49 NP zgadzają się, że ustalenia i decyzje ACN są wiążące, w sytuacji zaangażowania się ACN zgodnie z punktem 15.48.

15.50 ACN nie będzie mediatorem w sporach między osobami zaangażowanymi w tę samą Działalność dystrybucyjną (np. między udziałowcami DPG lub małżonkami). W takich przypadkach ACN przyjmie instrukcje otrzymane od Głównej osoby kontaktowej lub osoby wcześniej wyznaczonej jako odpowiedzialna za Działalność dystrybucyjną.

15.51 Spór między ACN i Niezależnym Przedsiębiorcą dotyczący jego praw i zobowiązań wynikających z Umowy z NP, niniejszych Procedur i Zasad lub Planu Wynagrodzeń powinny być rozstrzygane z wykorzystaniem procedur opisanych w Umowie z NP.

16. OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH I INFORMACJI POUFNYCH

16.1 W związku z Usługami ACN, Produktami ACN i Szansą ACN firma ACN i NP mają dostęp do danych osobowych i informacji poufnych o Klientach i innych NP.

16.2 Dane osobowe obejmują informacje, takie jak imiona i nazwiska, adresy, płeć i adresy e-mail, które są związane ze zidentyfikowanymi lub możliwymi do zidentyfikowania osobami.

16.3 Pojęcie informacji poufnych jest szersze i obejmuje m.in. numer konta bankowego, karty kredytowej i inne informacje niejawnne.

16.4 Dane osobowe i poufne są silnie chronione prawem i nieprawidłowa praca z tymi danymi może doprowadzić do powstania roszczeń względem NP i ACN.

16.5 ACN zbiera, przechowuje i przetwarza dane osobowe NP i Klientów za pomocą środków

- elektronicznych i nieelektronicznych zgodnie z naszą Polityką prywatności.
- 16.6 Polityka Prywatności ACN jest dostępna na portalu Wirtualne Biuro NP i innych witrynach ACN.
- 16.7 ACN wykorzystuje zgromadzone dane osobowe w celu wypełnienia zobowiązań wynikających z Wniosku i Umowy z NP:
- (a) obliczania i wypłaty wynagrodzeń Niezależnego Przedsiębiorcy;
 - (b) dostarczania NP produktów i usług;
 - (c) informowania NP o możliwościach marketingowych związanych z Usługami ACN; (
 - (d) pełnienia funkcji prawnych, finansowych, księgowych i administracyjnych oraz
 - (e) ochrony uprawnień i praw umownych ACN.
- 16.8 Aby mieć możliwość zrealizowania zobowiązań wobec NP, dane osobowe NP mogą być przekazywane:
- (a) innym firmom ACN;
 - (b) pracownikom, konsultantom spoza firmy i doradcom;
 - (c) innym NP;
 - (d) Partnerom ACN oraz
 - (e) innym odbiorcom określonym w prawie
- 16.9 Niektórzy z odbiorców działają w krajach spoza Unii Europejskiej, w tym w Stanach Zjednoczonych, które nie zapewniają ochrony danych zdaniem władz Unii Europejskiej.
- 16.10 Zebranie danych osobowych sprecyzowanych w Umowie z NP ma istotne znaczenie dla wywiązania się ACN z zobowiązań wynikających z niniejszej Umowy.
- 16.11 Wycofanie lub nieudzielenie zgody na przetwarzanie danych osobowych może spowodować odrzucenie Formularza Zgłoszeniowego lub rozwiązanie Działalności dystrybucyjnej NP.
- 16.12 ACN zobowiązuje się do:
- (a) rzetelnego i zgodnego z prawem przetwarzania danych osobowych;
 - (b) podjęcia zasadnych działań w celu zapewnienia kompletności i aktualności danych osobowych;
 - (c) niewykorzystania danych osobowych w celach niezgodnym z prawem;
 - (d) zbierania danych osobowych wyłącznie w celach określonych w niniejszych Zasadach i Procedurach, Wniosku i Umowie z NP; oraz
 - (e) stosowania odpowiednich środków zabezpieczających dane przed dostępem lub ujawnieniem osobom nieupoważnionym.
- 16.13 NP może skorzystać ze swojego prawa do dostępu, poprawiania i usuwania danych osobowych, kontaktując się z Biurem Obsługi ACN.
- 16.14 W związku ze swoimi działaniami w charakterze NP możesz mieć dostęp do danych osobowych i informacji poufnych Klientów i innych NP.
- 16.15 Podczas przetwarzania takich informacji NP musi przestrzegać wszystkich przepisów dotyczących ochrony danych i prywatności.
- 16.16 NP musi zachować poufność danych Klientów i NP i podjąć odpowiednie czynności, by zabezpieczyć je przed nieautoryzowanym dostępem, przejęciem przez nieautoryzowane osoby, przetwarzaniem w sposób naruszający prawo oraz przez zmianą, utratą, uszkodzeniem lub zniszczeniem.
- 16.17 Zobowiązanie do zachowania poufności obowiązuje również po braku odnowienia, anulowaniu lub rozwiązaniu Umowy z NP.
- 16.18 Przetwarzanie informacji o Klientach lub NP w sposób nieodpowiedni lub niezgodny z prawem może spowodować wszczęcie działań dotyczących przestrzegania przepisów, które zostały opisane w niniejszych Zasadach i Procedurach. Jeśli masz pytania dotyczące przetwarzania danych osobowych, skontaktuj się z Biurem Obsługi NP.
- 16.19 Oprócz celów opisanych powyżej, ACN może zbierać, przechowywać i przetwarzać dane osobowe NP na potrzeby prowadzenia badań naukowych i marketingowych, badań opinii publicznej i wysyłania informacji handlowych i marketingowych. Dane osobowe mogą być przekazywane stronom trzecim, w tym innym członkom Grupy ACN, innym Niezależnym Przedsiębiorcom, Partnerom Biznesowym ACN pod warunkiem ich wykorzystania do powyższych celów.
- 16.20 NP może kontrolować wykorzystanie swoich danych osobowych lub cofnąć zgodę na

wykorzystanie danych osobowych w tych celach. Aby to zrobić, należy skontaktować się z Biurem Obsługi NP.

17. INFORMACJE DODATKOWE - POLSKA

Zgodność z przepisami i ustawodawstwem

- 17.1 Niezależny Przedsiębiorca jest zobowiązany do przestrzegania przepisów, regulacji i kodeksów DSA w kraju macierzystym oraz każdym kraju, w którym prowadzi Działalność dystrybucyjną.
- 17.2 Ten obowiązek obejmuje:
- (a) uzyskanie wszelkich pozwoleń, licencji i koncesji wymaganych do prowadzenia Działalności dystrybucyjnej.
 - (b) dostarczanie informacji i dokumentów oraz płatności niezbędnych do prawidłowego obliczenia i opłacenia podatków oraz składek na ubezpieczenia.
- 17.3 NP jest zobowiązany do przechowywania wszelkich dokumentów związanych ze swoją działalnością Niezależnego Przedsiębiorcy.
- 17.4 ACN może zażądać od NP kopii dokumentów podatkowych, w celu sprawdzenia, czy ten obowiązek został spełniony.

Rejestracja działalności

- 17.5 Zgodnie z polskim prawem Niezależny Przedsiębiorca, działający jako przedsiębiorca indywidualny musi się zarejestrować w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej ("CEIDG").
- 17.6 W przypadku Dozwolonych Podmiotów Gospodarczych może być wymagana również rejestracja w Krajowym Rejestrze Sądowym ("KRS").
- 17.7 Więcej informacji dotyczących wymagań rejestracyjnych można znaleźć na stronach prod.ceidg.gov.pl lub ems.ms.gov.pl.

Podatki

- 17.8 Każdy Niezależny Przedsiębiorca jest odpowiedzialny za dopełnienie obowiązku rejestracyjnego związanego z podatkami, ubezpieczeniami a także dostarczeniem informacji i płatności wymaganych przepisami polskiego prawa.
- 17.9 NP jest zobowiązany do zarejestrowania się w polskich organach podatkowych. W przypadku wątpliwości związanych z tymi

wymaganiami należy się skontaktować z doradcą podatkowym.

17.10 **Podatek dochodowy:**

- (a) Wynagrodzenie Niezależnego Przedsiębiorcy podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym w Polsce. NP jest zobowiązany do zarejestrowania się w polskich organach podatkowych i składania rocznych zeznań podatkowych w odpowiednim terminie.

17.11 **VAT:**

- (a) Każda osoba wykonująca regularnie niezależną działalność gospodarczą w Polsce jest odpowiedzialna za pobieranie i odprowadzanie podatku VAT do organów podatkowych.
- (b) Niezależny Przedsiębiorca jest zobowiązany do rejestracji jako płatnik VAT, składania deklaracji VAT i rozliczania podatku VAT.
- (c) **Z tego obowiązku zwolnione są małe firmy, których przychody w okresie 12 miesięcy są mniejsze niż 150 000 zł.**
- (d) ACN zapłaci NP podatek VAT za usługi wykonywane dla ACN pod warunkiem, że NP przedstawi ważny numer VAT (NIP).
- (e) Więcej informacji na temat przepisów dotyczących podatku VAT i obowiązujących zwolnień dostępnych jest na stronie www.finanse.mf.gov.pl.

17.12 **Składki na ubezpieczenie społeczne**

- (a) Niezależny Przedsiębiorca jest odpowiedzialny za regularne opłacanie składek na ubezpieczenie społeczne.
- (b) Więcej informacji na temat wymogów dotyczących ubezpieczenia społecznego w Polsce jest dostępnych na stronie www.zus.pl

Dozwolone Podmioty Gospodarcze

- 17.13 Następujące podmioty mogą zostać w Polsce Niezależnym Przedsiębiorcą:
- (a) jednoosobowa działalność gospodarcza
 - (b) spółka jawna (sp.j.)
 - (c) spółka komandytowa (sp.k.)
 - (d) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (Sp. z o.o.)