



4LIFE® RESEARCH ITALY S.R.L.

POLICY E PROCEDURE

(In vigore a partire dal 1 maggio 2020)

INDICE DEI CONTENUTI

1. INTRODUZIONE - PAGINA 3

- 1.1. Termini e Condizioni allegati alla Domanda per diventare Incaricato e relativo Contratto
- 1.2. Ambito della Policy
- 1.3. Modifiche al Contratto dell'Incaricato, Policy e Procedure o Piano delle Vendite e dei Compensi
- 1.4. Ritardi
- 1.5. Norme e Disposizioni Separabili
- 1.6. Titoli non essenziali
- 1.7. Rinuncia

2. DIVENTARE UN INCARICATO - PAGINA 3

- 2.1. Requisiti per diventare Incaricato
- 2.2. Iscrizione nuovo Incaricato alle vendite, acquisto di prodotti e Kit degli Incaricati
- 2.3. Benefici degli Incaricati
- 2.4. Costo dei materiali e dell'iscrizione
- 2.5. Registrazione per telefono, fax o internet

3. SVOLGIMENTO DELL'ATTIVITÀ DI INCARICATO DELLA 4LIFE PAGINA 4

- 3.1. Rispetto del Piano della Vendite e dei Compensi di 4life
- 3.2. Pubblicità
- 3.3. Partecipazione agli sforzi di marketing commerciale di 4life
- 3.4. Tecniche di telemarketing
- 3.5. Marchi e diritto d'autore
- 3.6. Media e relative domande
- 3.7. Società come Incaricati
- 3.8. Modifiche relative all'account dell'Incaricato 4life
- 3.9. Come Aggregare ed Eliminare un Co-iscrittore
- 3.10. Amministrazione dell'account di un Incaricato
- 3.11. Cambiamento di Sponsor
- 3.12. Cancellazione e nuova iscrizione
- 3.13. Risarcimento per richieste e azioni non autorizzate
- 3.14. Dichiarazioni sui prodotti
- 3.15. Dichiarazioni sui guadagni
- 3.16. Attività nei punti vendita (Negozi)
- 3.17. Dimostrazioni Commerciali, Mostre e Altri Forum di Vendita
- 3.18. Conflitti di Interesse
- 3.19. Resoconti sulle attività della downline
- 3.20. Sponsorizzazione infra-gruppo
- 3.21. Errori o domande
- 3.22. Acquisti personali in eccesso - proibizioni
- 3.23. Diritto di Pubblicità
- 3.24. Approvazione o supporto governativo
- 3.25. Imposte sul reddito
- 3.26. Status di Incaricato Indipendente
- 3.27. Marketing Internazionale
- 3.28. Conformità alla legge e altre ordinanze
- 3.29. Rispetto della Legge e degli standard etici
- 3.30. Una sola attività per Incaricato
- 3.31. Azioni dei membri del nucleo familiare
- 3.32. Divieto di riconfezionamento e rietichettatura
- 3.33. Trasferimento dell'Organizzazione di Vendita (DONWLINE)
- 3.34. Vendita, Trasferimento o Cessione dell'account di un Incaricato 4life
- 3.35. La separazione di un'attività 4Life
- 3.36. Sponsorizzazione
- 3.37. Trasferimento a seguito della morte di un Incaricato
- 3.38. Trasferimento a seguito dell'interdizione di un Incaricato

- 3.39. Richiesta di documenti aggiuntivi

4. RESPONSABILITÀ DEGLI INCARICATI - PAGINA 14

- 4.1. Modifica dell'indirizzo o del telefono
- 4.2. Obblighi di aggiornamento continuo e formazione costante
- 4.3. Aumento delle responsabilità di formazione
- 4.4. Continua responsabilità sulle vendite
- 4.5. Divieto di discreditarne
- 4.6. Documentazione fornita dai Candidati
- 4.7. Denuncia delle violazioni della Policy

5. REQUISITI DELLE VENDITE - PAGINA 14

- 5.1. Vendita dei prodotti
- 5.2. Nessun limite di prezzo o territorio
- 5.3. Ricevute di vendita

6. PROVVISIIONI - PAGINA 15

- 6.1. Requisiti per le provvigioni
- 6.2. Aggiustamenti delle provvigioni per prodotti e servizi restituiti
- 6.3. Provvigioni e crediti non richiesti

7. GARANZIE, RESTITUZIONI E RIASQUISTO DEI PRODOTTI PAGINA 15

- 7.1. Garanzia dei prodotti
- 7.2. Prodotti rivenduti restituiti
- 7.3. Restituzione dei prodotti e dei materiali per le vendite dagli Incaricati
- 7.4. Procedure per le restituzioni

8. RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE E PROCEDIMENTI DISCIPLINARI PAGINA 16

- 8.1. Contestazione delle misure adottate dalla società
- 8.2. Reclami e conflitti
- 8.3. Ricorso a sanzioni
- 8.4. Legge regolatrice
- 8.5. Foro competente

9. ORDINAZIONI - PAGINA 16

- 9.1. Acquisto dei prodotti 4life da parte degli Incaricati per consumo personale o finalità dimostrative
- 9.2. Policy generale relativa agli ordini dei clienti
- 9.3. Policy relativa alla spedizione e agli ordini in sospenso
- 9.4. Conferma degli ordini
- 9.5. Pagamento e consegna
- 9.6. Insufficienza di fondi
- 9.7. Restrizioni a terze parti all'uso di carte di credito e all'accesso all'account personale
- 9.8. Imposta sulle vendite (IVA)
- 9.9. Assegni scoperti

10. INATTIVITÀ E CANCELLAZIONE - ELIMINAZIONE - PAGINA 17

- 10.1. Effetto della risoluzione e/o cessazione di efficacia del Contratto
- 10.2. Cessazione di efficacia del Contratto per inattività - Ricandidatura
- 10.3. Recesso involontario (Risoluzione)
- 10.4. Recesso volontario

DEFINIZIONI - PAGINA 19

1. INTRODUZIONE

1.1 TERMINI E CONDIZIONI ALLEGATI ALLA DOMANDA PER DIVENTARE INCARICATO E RELATIVO CONTRATTO

Policy e Procedure sono allegati alla Domanda per diventare Incaricato 4Life e al relativo Contratto (di seguito "Richiesta di incarico") per formarne parte integrante e sostanziale. In questa Policy, quando viene utilizzato il termine "Contratto", si fa riferimento alla Richiesta di incarico 4Life, alla presente Policy e al Piano delle Vendite e dei Compensi di 4Life. Questi documenti sono considerati parte integrante e sostanziale della Richiesta di incarico (tutti nella loro forma attuale e come di volta in volta modificati da 4Life). È responsabilità di ciascun Incaricato leggere, comprendere e aderire alla presente Policy e assicurarsi di operare in base alla sua ultima versione.

1.2 AMBITO DELLA POLICY

Agli Incaricati 4Life viene richiesto di rispettare tutti i Termini e Condizioni indicati nel Contratto, che 4Life si riserva di modificare di tanto in tanto a sua discrezione. I Termini e Condizioni illustrano e regolano il rapporto tra te, un Incaricato indipendente, e la Società. Considerato che potresti non avere praticità con molte di queste regole di condotta, è molto importante che tu legga e ti attenga al Contratto.

1.3 MODIFICHE AL CONTRATTO DELL'INCARICATO, POLICY E PROCEDURE O PIANO DELLE VENDITE E DEI COMPENSI

4Life si riserva il diritto di modificare a sua sola ed assoluta discrezione il Contratto e i prezzi del suo Listino Prezzi dei Prodotti 4Life. Sottoscrivendo il Contratto degli Incaricati, l'Incaricato accetta di rispettare tutte le modifiche o cambiamenti che 4Life sceglie di apportare. La notifica delle modifiche apparirà nei Materiali Ufficiali di 4Life. Le modifiche saranno efficaci dopo la pubblicazione nei Materiali Ufficiali di 4Life, inclusi, a titolo esemplificativo, la pubblicazione su italy.4life.com, la condivisione via e-mail, la pubblicazione sulle newsletter di 4Life, o qualsiasi altro metodo commercialmente ragionevole. La continuazione dell'attività da parte dell'Incaricato 4Life o l'accettazione da parte dell'Incaricato di provvigioni costituisce accettazione di qualsiasi modifica.

1.4 RITARDI

La 4Life non è responsabile di ritardi o fallimenti in relazione ai propri doveri quando la prestazione è commercialmente impraticabile a causa di circostanze non imputabili al proprio controllo. Ciò significa, senza limitazioni, scioperi, difficoltà lavorative, rivolte, guerra, incendi, inondazioni, morte, riduzione di una parte della fonte di approvvigionamento, per decreti oppure ordini governativi.

1.5 REGOLE E DISPOSIZIONI SEPARABILI

Se viene stabilito che qualsiasi termine del Contratto, nella sua forma attuale o come modificato, non è valido o che non possa essere eseguito o messo in pratica per qualsiasi motivo, verrà rimossa solo la parte non valida del termine e il resto dei termini rimarrà per intero effetto e verrà interpretato come se il termine non valido e inapplicabile non avesse mai fatto parte del Contratto.

1.6 TITOLI NON SOSTANZIALI

I titoli e le intestazioni nel Contratto hanno solo fini di riferimento e non costituiscono o non possono essere interpretati come termini sostanziali dell'Accordo.

1.7 RINUNCIA

Nessuna delle parti rinuncia al suo diritto di esigere il rispetto del Contratto e delle leggi applicabili che regolano la condotta di un'attività. Nessuna omissione derivante da una delle parti nell'esercizio di alcun diritto o potere ai sensi del Contratto, né l'insistenza sul rigoroso rispetto da parte dell'altra parte che avesse alcun obbligo o disposizione del Contratto e qualsiasi consuetudine o pratica delle parti in disaccordo con i termini del contratto, costituisce una rinuncia da una delle parti del suo diritto di chiedere l'esatto rispetto del contratto. La rinuncia può essere effettuata solo per iscritto da un rappresentante ufficiale o autorizzato di una delle parti. La rinuncia di una parte a qualsiasi violazione proveniente dall'altra parte non influirà o impedirà i diritti della parte rispetto a qualsiasi violazione successiva, né influenzerà in alcun modo i diritti o gli obblighi di qualsiasi altro Incaricato, né alcun ritardo o omissione. Da un lato, l'implementazione di qualsiasi diritto derivante da una violazione o inadempienza influenzerà o comprometterà i diritti di 4Life relativi a tale violazione o inadempienza o altri successivi.

L'esistenza di qualsiasi pretesa o causa di azione avanzata da una delle parti contro l'altra non costituisce una difesa davanti all'applicazione di qualsiasi termine o disposizione del Contratto.

2. DIVENTARE UN INCARICATO

2.1 REQUISITI PER DIVENTARE INCARICATO

Per diventare un Incaricato 4Life, ogni candidato deve:

- Avere diciotto (18) anni;
- Risiedere in Italia;
- Avere un Codice Fiscale italiano;
- Avere e rispettare i requisiti indicati negli articoli 5 e 19 del Decreto Legislativo n. 114/1998, come modificati dagli articoli 71 e 85 del Decreto Legislativo n. 59/2010; acquistare il Kit per gli Incaricati;
- Inoltrare a 4Life una Richiesta di incarico debitamente compilata e sottoscritta (la Società si riserva il diritto di rifiutare le domande per diventare Incaricato).
- Gli Incaricati non potranno iscriversi minorenni come clienti della 4Life.

2.2 ISCRIZIONE NUOVO INCARICATO ALLE VENDITE, ACQUISTO DEI PRODOTTI E KIT DEGLI INCARICATI

L'originale cartaceo del Contratto dell'Incaricato, correttamente compilato e sottoscritto, deve pervenire presso la sede legale della Società entro trenta (30) giorni dalla data in cui viene generato il numero identificativo.

Se non venisse ricevuta nessuna domanda, la richiesta relativa al nuovo candidato verrà ignorata.

A nessuno viene richiesto di acquistare prodotti o servizi 4Life per diventare un Incaricato. Comunque, per far acquisire familiarità agli Incaricati con i prodotti, servizi, tecniche di vendita, supporti alla vendita di 4Life e altro, è necessario acquistare un Kit degli Incaricati al prezzo di €25,00+IVA. Il Kit degli Incaricati include, tra l'altro, le Policy e Procedure e la Domanda per diventare Incaricato. 4Life riacquisterà, da qualunque Incaricato che risolve il proprio Contratto dell'Incaricato, il kit in condizioni Rivendibili allo stesso prezzo di €25,00+IVA.

2.3 BENEFICI DEGLI INCARICATI

In seguito all'accettazione del Contratto di Incaricato da parte di 4Life, il nuovo Incaricato avrà contrattualmente diritto ai seguenti vantaggi e benefici:

- Acquistare quantità limitate di prodotti 4Life, solamente per bisogni personali o finalità dimostrative, ad un prezzo scontato;
- Promuovere la vendita dei prodotti 4Life, che vengono descritti nel catalogo dei prodotti 4Life, e ricevere una provvigione sulle vendite generate dall'attività promozionale, come previsto nel Piano delle Vendite e dei Compensi di 4Life;
- Sponsorizzare altri potenziali Incaricati ad entrare nel business di 4Life e costruire così un'Organizzazione di Vendita e progredire attraverso il Piano delle Vendite e dei Compensi di 4Life;
- Ricevere la letteratura periodica di 4Life e le altre comunicazioni di 4Life;
- Partecipare alla formazione sui servizi di assistenza sponsorizzati da 4Life, alle riunioni motivazionali e di riconoscimento dei meriti.
- Partecipare ai programmi promozionali e agli incentivi sponsorizzati da 4Life per i suoi Incaricati.

2.4 COSTO DEI MATERIALI E DELL'ISCRIZIONE

La durata del Contratto dell'Incaricato è di un (1) anno dalla data della sua accettazione da parte di 4Life. Al fine di formare, introdurre importanti cambiamenti e riconoscere gli sforzi degli Incaricati in qualsiasi mercato, la Compagnia pubblica una varietà di materiali di formazione e comunicazione, tra cui una rivista trimestrale (Summit).

Gli Incaricati rinnovano il loro diritto a ricevere queste comunicazioni continue pagando una quota di abbonamento annuale stabilita dalla Società.

Ogni anno, esattamente il mese successivo alla data del Contratto dell'Incaricato verrà dedotto dalle commissioni nette dell'Incaricato un importo pari a €15,00+ IVA.

Nel caso in cui la tariffa annuale indicata non sia stata pagata entro trenta (30) giorni dalla data di fine del rispettivo termine del Contratto, il Contratto può essere annullato. Tuttavia, ad eccezione di circostanze attenuanti, tutti i contratti vengono automaticamente rinnovati nell'ambito del Programma di rinnovo automatico ("ARP"). Ai sensi dell'ARP, la quota di rinnovo verrà detratta dalle commissioni nette dell'Incaricato nel mese dell'anniversario del contratto.

Qualora il saldo delle commissioni non sia sufficiente per coprire la spesa dei materiali e dell'iscrizione, rimarrà un debito sul conto dell'incaricato fino a quando non verranno generate nuove commissioni.

Al fine di garantire che l'Incaricato rispetti lo spirito e la politica di vendita della Società e che stia conducendo l'attività in modo etico e coerente con l'immagine e le caratteristiche di 4LifeTM, tutti i rinnovi sono soggetti all'approvazione di parte della compagnia. L'Incaricato può risolvere il Contratto di Incaricato alle Vendite in qualsiasi momento, indipendentemente dal motivo.

2.5 REGISTRAZIONE PER TELEFONO O INTERNET

Uno Sponsor o un nuovo Incaricato possono telefonare agli Uffici

Societari di 4Life durante il normale orario lavorativo per richiedere l'assegnazione di un Numero Identificativo dell'Incaricato che hanno intenzione di iscrivere. La persona che telefona deve essere in grado di fornire telefonicamente tutte le informazioni necessarie relative al Contratto dell'Incaricato. L'originale cartaceo del Contratto dell'Incaricato deve pervenire presso la sede legale della Società entro trenta (30) giorni dalla data in cui viene generato il numero identificativo. Se non venisse ricevuta nessuna domanda, la richiesta telefonica relativa al nuovo candidato verrà ignorata.

3. SVOLGIMENTO DELL'ATTIVITA' DI INCARICATO DELLA 4LIFE

3.1 RISPETTO DEL PIANO DEI COMPENSI 4LIFE

Il diritto degli Incaricati a ricevere provvigioni è esclusivamente quello indicato nel Piano dei Compensi di 4Life, come indicato nei Materiali Ufficiali di 4Life. Gli Incaricati non dovranno offrire l'opportunità di entrare nel business 4Life attraverso, o in combinazione con, qualsiasi altro sistema, programma o metodo commerciale diverso da quelli specificatamente indicati nei Materiali Ufficiali di 4Life. Gli Incaricati non dovranno richiedere o incoraggiare altri attuali o potenziali clienti o Incaricati ad entrare in 4Life in un modo che sia diverso dal programma indicato nei Materiali Ufficiali di 4Life. Gli Incaricati non dovranno richiedere o incoraggiare altri attuali o potenziali clienti o Incaricati a sottoscrivere contratti o accordi diversi da quelli ufficiali di 4Life per diventare a loro volta Incaricati 4Life. Gli Incaricati non dovranno richiedere o incoraggiare altri attuali o potenziali clienti o Incaricati a fare acquisti o pagare persone o società per partecipare al Piano dei Compensi di 4Life, salvo l'acquisto del Kit per gli Incaricati.

3.2 PUBBLICITÀ

Tutti gli Incaricati dovranno salvaguardare e promuovere la buona reputazione di 4Life e dei suoi prodotti. Il marketing e la promozione di 4Life, l'opportunità di entrare nel business 4Life, il Piano dei Compensi e i prodotti e servizi 4Life dovranno rispecchiare il pubblico interesse ed evitare tutte le condotte o pratiche scortesie, fuorvianti, ingannevoli, non etiche o immorali. 4Life nello specifico proibisce l'uso di pubblicità telefonica, via fax o e-mail non richieste ("spam"), e operazioni di telemarketing telefoniche (c.d. "boiler-room"). Sia per promuovere le vendite dei prodotti che per proporre l'opportunità di entrare nel business 4Life, gli Incaricati devono utilizzare i supporti alle vendite e i materiali di supporto prodotti da 4Life. Se gli Incaricati 4Life sviluppano dei propri supporti alle vendite e materiali promozionali (che includono pubblicità su Internet), a prescindere dalle buone intenzioni degli Incaricati, potrebbero involontariamente violare una qualsiasi regola o legge che regola l'attività di 4Life. Queste violazioni, sebbene possano essere relativamente poche dal punto di vista numerico, potrebbero danneggiare l'opportunità di entrare nel business 4Life per tutti gli Incaricati. Di conseguenza, gli Incaricati devono inviare per iscritto alla società, per la loro approvazione da parte della stessa, tutti i supporti alle vendite, i materiali promozionali, la pubblicità, i siti internet e altro materiale scritto della Società. Se gli Incaricati non ricevono specifica approvazione scritta per utilizzare i materiali, la richiesta si intenderà negata.

Gli Incaricati che ricevono l'approvazione scritta per i materiali di supporto che producono, possono fornire tali materiali ad altri incaricati per il loro uso.

4Life può revocare l'autorizzazione all'utilizzo dei materiali prodotti dagli Incaricati e l'Incaricato rinuncia a qualsiasi pretesa e azione nei confronti di 4Life per tale revoca.

Pubblicità online, marketing e promozione

È obbligo dell'Incaricato alle vendite assicurarsi che le sue attività di marketing online siano conformi a queste Regole, che siano vere, che non siano fuorvianti e che non ingannino in alcun modo potenziali clienti o potenziali Incaricati.

I siti web e le attività di promozione in Internet (inclusi, ma non limitati ai Social Network) e le tattiche ingannevoli o fuorvianti, indipendentemente dall'intenzione, non saranno consentiti. Ciò include, ma non è limitato a, link e-mail indesiderati ("spam") (o "spam da blog"), tattiche di ottimizzazione dei motori di ricerca non etiche o ingannevoli (SEO), pubblicità attraverso link ingannevoli (cioè quelli che hanno un URL di campagna "paga per click" che sembra inviarti a un sito ufficiale aziendale 4Life, quando invece va diretto altrove), banner pubblicitari non approvati e comunicazioni stampa non autorizzata.

Siti Web My4Life

Il termine Siti Web My4Life fa riferimento ai siti Web dell'account My4Life, che 4Life offre ai suoi incaricati. Un Incaricato alle vendite può iscriversi a un sito Web My4Life per facilitare l'acquisto online o l'iscrizione di potenziali clienti e incaricati. Poiché il sito web My4Life dell'Incaricato risiede nel dominio 4Life4life.com, 4Life si riserva il diritto di ricevere analisi e informazioni sull'utilizzo di tale sito Web.

Per impostazione predefinita, gli URL del sito Web My4Life sono www.4Life4life.com/ <Numero di identificazione 4Life dell'Incaricato #>. Un Incaricato può cambiare questa identificazione predefinita e scegliere un nome di sito Web di identificazione univoco che non:

- si confonda con altre parti della web aziendale 4Life,
- contenga una persona al pensare di essere nella web aziendale 4Life,
- si confonda con un nome di squadra di 4Life,
- contenga parole che implicino qualsiasi dichiarazione sui prodotti o reddito, o qualsiasi linguaggio scortese, fuorviante o fuori tono che possa nuocere all'immagine di 4Life.

4Life si riserva il diritto di approvare tutti gli URL dei siti Web My4Life degli Incaricati.

Contenuti Siti Web Esterni approvati da 4Life

Il termine Sito Esterno si riferisce al sito web personale di un Incaricato o una qualsiasi presenza su internet utilizzata per l'attività 4Life da parte di un Incaricato, che non sia ospitata sui server 4Life e che non abbia alcuna affiliazione ufficiale con 4Life. Oltre ai siti Web tradizionali, un blog o un sito Web sviluppato

su una piattaforma di blog che promuove i prodotti 4Life e/o l'opportunità commerciale di 4Life, è considerato un Sito Web Esterno. Ad un Incaricato è permesso avere un sito Web esterno per personalizzare il business 4Life e promuovere l'opportunità di business 4Life; tale Sito Web Esterno deve comunque essere approvato da 4Life. Se un Incaricato volesse sviluppare un sito Web esterno, è necessario procedere come segue:

- Inoltrare al Dipartimento 4Life "Compliance Department" compliance@4life.com un Accordo Vendita eseguita su Siti Web Esterni e ricevere l'approvazione 4Life prima che il sito sia disponibile per la visualizzazione pubblica.
- Inviare il contenuto del Sito Web Esterno a 4Life per l'approvazione prima che il sito sia disponibile per la visualizzazione pubblica. 4Life si riserva il diritto di non approvare qualsiasi Sito Web Esterno e l'Incaricato rinuncia a qualsiasi pretesa nei confronti 4Life se tale autorizzazione venisse negata;
- Rispettare le regole di utilizzo del marchio e l'immagine descritta nel presente documento "Policy e Procedure";
- Accettare di modificare il Sito Web Esterno per far sì che compia con le norme attuali e future;
- Accettare di chiudere il Sito Web Esterno in caso di cessazione del contratto di Incaricato alle vendite.

Contenuto Sito Web Esterno

L'Incaricato è l'unico responsabile per i propri contenuti sul sito web, i messaggi, i reclami, le informazioni; dovrà assicurarsi che il Sito Web Esterno rappresenti adeguatamente e rafforzi il marchio 4Life, rispettando le Policy. Inoltre, il Sito Web non deve contenere annunci popup o codici dannosi. Le decisioni e le azioni correttive in quest'area sono a sola discrezione di 4Life. L'Incaricato ha la responsabilità di garantire che qualsiasi contenuto che appaia sul Sito Web esterno non sia di proprietà intellettuale di terzi. Se verrà interposto un qualsiasi ricorso contro 4Life per qual si voglia contenuto che appare sul Sito Web Esterno, l'Incaricato accetta di indennizzare 4Life per qualsiasi perdita, danno, causa o spese di qualsiasi tipo, che 4Life sostiene come risultato di tale azione. Inoltre, l'Incaricato si impegna a pagare tutte le spese legali come conseguenza di tale azione. L'Incaricato concorda che 4Life può detrarre qualsiasi somma di denaro da qualsiasi importo dovuto, come compenso per i pagamenti e le spese eventualmente sostenute. Se l'importo dovuto all'Incaricato non fosse sufficiente a coprire i pagamenti e le spese, l'Incaricato accetta di effettuare tali pagamenti a 4Life, con fondi provenienti da altre fonti.

I Siti Web Esterni devono promuovere esclusivamente 4Life.

Un Sito Web Esterno di un Incaricato dovrà contenere solo informazioni esclusive di 4Life. Un Incaricato non può pubblicizzare altri prodotti o opportunità diversi dai prodotti di 4Life e dall'opportunità di 4Life.

Chiusura del sito Web esterno

In caso di risoluzione del Contratto di Incaricato alle Vendite, all'Incaricato sarà richiesto di rimuovere il suo Sito Web Esterno dalla vista pubblica, entro tre (3) giorni. Un Sito Web Esterno di un Incaricato alle vendite può essere trasferito a un altro Incaricato,

previa approvazione di 4Life, caso per caso.

Siti Web di Gruppo

Un Incaricato può utilizzare i siti web di gruppo con il proposito di comunicare, formare e condividere le migliori pratiche tra i membri del team.

Nomi di Dominio, Indirizzi di Posta Elettronica e Alias Online

Un Incaricato non è autorizzato a utilizzare o registrare per l'uso nessuno dei marchi registrati 4Life, i nomi dei suoi prodotti o nessun derivato, errori di ortografia o marchi che siano simili o che possano ragionevolmente essere confusi con quanto sopra, per qualsiasi nome di dominio Internet, indirizzo e-mail, indirizzo della Social Network, indirizzo del blog o nome o alias. Inoltre, un Incaricato non può registrare alcun nome di dominio Internet, indirizzo e-mail, indirizzo di social network, indirizzo di blog, nome di identificazione o alias nei social network che possa causare confusione o che sia fuorviante o ingannevole, o che possa far credere o presumere che il sito Web o la comunicazione sia 4Life o di proprietà di 4Life.

"Hotlink" di 4Life

Quando i lettori sono indirizzati a un Sito Web Esterno di un Incaricato o a un sito Web My4Life di un Incaricato, dovrà essere evidente per un lettore ragionevole che il collegamento lo indirizzerà a un sito Web di un Incaricato alle vendite. I tentativi di ingannare il traffico Internet, facendo credere di essere indirizzati a un sito Web aziendale 4Life quando in realtà si sta effettuando l'accesso a un Sito Web Esterno o al sito Web My4Life di un Incaricato, non sono consentiti. La determinazione di ciò che è ingannevole o di ciò che costituisce un lettore ragionevole, sarà a sola discrezione di 4Life.

Un Sito Web Esterno di un Incaricato non può avere links che dirigono a qualsiasi altro sito web che non sia un sito Web My4Life. Un Incaricato può inserire links di ingresso al suo Sito Web Esterno, ma i siti web ai quali tali link provengono non possono avere contenuti violenti, odiosi, pornografici o illegali o qualsiasi altro contenuto che possa danneggiare la reputazione di 4Life. Il fatto che il contenuto danneggi o possa essere dannoso per la reputazione di 4Life sarà a sola discrezione di 4Life.

Annunci Online Classificati

Un Incaricato può utilizzare gli annunci online per prospettare, assumere, sponsorizzare e informare il pubblico sul business di 4Life. All'interno del testo dell'annuncio classificato, l'Incaricato deve identificarsi come "Incaricato indipendente 4Life" e fornire il contenuto del messaggio classificato a 4Life prima dell'uso per approvazione preventiva. Se viene fornito un collegamento o un URL, questo deve essere collegato al sito Web My4Life dell'Incaricato o al sito Web Esterno dell'Incaricato. Il collegamento o l'URL non possono essere collegati a My4Life di nessun altro Incaricato o Cliente Preferenziale.

Aste online, vendite online e commercio elettronico su siti Web di terzi

Un Incaricato non può elencare o vendere prodotti 4Life su siti Web di aste online, siti Web di vendita al dettaglio online o siti Web di e-commerce, pertanto è espressamente vietato vendere i nostri prodotti tramite siti Web o piattaforme di terze parti in cui è visibile il nome di detta terza parte, come ad esempio, ma senza essere un elenco esaustivo, i siti Amazon o eBay.

Vendite al dettaglio

Un Incaricato non può registrare, assistere o consentire consapevolmente a una terza parte che non sia un Incaricato alle vendite 4Life di facilitare la vendita dei prodotti 4Life presso qualsiasi negozio online o sito di e-commerce online.

Banner pubblicitari

Un Incaricato può inserire banner pubblicitari su siti Web di terzi, a condizione che l'Incaricato utilizzi modelli e immagini approvati da 4Life. Tutti gli annunci banner devono essere collegati al sito Web My4Life o al Sito Web Esterno dell'Incaricato. Un Incaricato non può utilizzare annunci pubblicitari o pagine web cieche che contengano dichiarazioni su prodotti o guadagni associati ai prodotti 4Life o all'opportunità commerciale di 4Life. Gli annunci banner non possono essere inseriti in alcun sito web che contenga contenuti violenti, odiosi, pornografici o illegali o qualsiasi altro contenuto che possa danneggiare la reputazione di 4Life. La determinazione di se il contenuto sia o possa essere dannoso per la reputazione di 4Life sarà a sola discrezione di 4Life.

Link "Spam"

Il link spam è definito come più presentazioni consecutive, dello stesso contenuto o di contenuti simili, su blog, wiki, libri degli ospiti, siti Web o altri forum o forum di discussione online accessibili al pubblico. Un Incaricato 4Life non può partecipare ai link spam. Questo include blog, commenti sui blog e/o "spamdexing" che utilizzano link spam con un motore di ricerca. Qualsiasi commento fatto da un Incaricato in un blog, forum, libro degli ospiti, ecc., deve essere unico, informativo e pertinente.

Presentazione di media digitali (YouTube, iTunes, PhotoBucket ecc.)

Un Incaricato può caricare o pubblicare qualsiasi contenuto video, audio o fotografico relativo a 4Life che l'Incaricato sviluppa e crea, purché sia in linea con i valori di 4Life, contribuisca al bene della comunità 4Life e sia in conforme con gli standard della Policy e Procedure. Un Incaricato deve chiaramente identificarsi come "Incaricato indipendente 4Life" in ogni presentazione, nel contenuto stesso e nell'etichetta della descrizione del contenuto. L'Incaricato dovrà rispettare tutti i requisiti di copyright e requisiti legali.

Link sponsorizzati e/o annunci Pay-Per-Click

Link sponsorizzati o annunci pay-per-click sono accettati. L'URL di destinazione deve essere un sito Web My4Life di un Incaricato o un Sito Web Esterno di un distributore. L'URL di visualizzazione

deve anche essere un sito Web My4Life di un Incaricato o un Sito Web Esterno di un Incaricato e non può visualizzare alcun URL che possa indurre l'utente a presumere di essere trasferito a un sito Web aziendale 4Life. o che sia inappropriato o ingannevole, in alcun modo.

Social Media (Reti Sociali)

Un Incaricato può utilizzare i Social Media per condividere informazioni su 4Life. Tuttavia, un Incaricato che sceglie di utilizzare i social network deve aderire a queste Policy e Procedure in tutti i suoi aspetti. Gli Incaricati alle Vendite non possono rivendere i prodotti 4Life utilizzando Reti Sociali; i profili generati da un Incaricato alle vendite in ciascuna comunità sociale, dove si discute o si menzioni 4Life devono identificare chiaramente l'Incaricato come un "Incaricato Indipendente 4Life," e quando un Incaricato partecipa in quelle comunità, lui o lei deve evitare conversazioni, commenti, immagini, video, audio, applicazioni inappropriate o qualsiasi tipo di contenuto per adulti, profano, discriminatorio o volgare. La determinazione di ciò che è inappropriato è a sola discrezione di 4Life e l'Incaricato incriminato sarà soggetto ad azioni disciplinari. Gli annunci banner e le immagini utilizzate su questi siti Web devono essere aggiornati e devono essere approvati in anticipo da 4Life. Se viene fornito un collegamento, deve essere collegato al sito Web My4Life dell'Incaricato alle vendite o al Sito Web Esterno dell'Incaricato alle vendite.

L'Incaricato è responsabile delle sue pubblicazioni

Un Incaricato alle vendite è personalmente responsabile delle proprie pubblicazioni e di qualsiasi altra attività online relativa a 4Life. Pertanto, anche se un Incaricato non è il proprietario, non gestisce un blog o un sito web di social media, se un Incaricato pubblica messaggi su un sito Web correlato a 4Life o che può essere ricondotto a 4Life, l'Incaricato è responsabile della pubblicazione. L'Incaricato è anche responsabile per altre pubblicazioni che appaiono su qualsiasi blog o sito web di social network che possiede, gestisce o controlla.

Identificazione come "Incaricato indipendente 4Life"

Un Incaricato alle vendite deve rivelare il suo nome completo nelle pubblicazioni sui social media e identificarsi chiaramente come "Incaricato indipendente 4Life". Sono vietate pubblicazioni anonime o l'uso di un alias.

Vendita e registrazione da siti web di social network

Le vendite e/o registrazioni online possono essere generate solo da un sito Web My4Life da un Incaricato o dal Sito Web Esterno di un Incaricato.

Post fuorvianti

Sono vietate pubblicazioni false, fuorvianti o ingannevoli. Ciò include, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, pubblicazioni false o fuorvianti relative alle opportunità di guadagno, alle attività di 4Life, ai prodotti 4Life e/o alle informazioni biografiche e alle

credenziali di un Incaricato.

Uso della proprietà intellettuale di terzi

Se un Incaricato alle vendite utilizza i marchi, i nomi commerciali, i marchi di servizio, il copyright o la proprietà intellettuale di terzi in una pubblicazione, è responsabilità del dell'Incaricato assicurarsi di aver ricevuto la licenza appropriata per utilizzare tale proprietà intellettuale e pagato il valore della licenza. Tutte le proprietà intellettuali di terze parti devono essere correttamente citate come proprietà di terzi e l'Incaricato deve rispettare tutte le restrizioni e condizioni che il proprietario della proprietà intellettuale colloca sull'uso della sua proprietà.

Rispetto della privacy

Un Incaricato alle vendite deve sempre rispettare la privacy degli altri nelle sue pubblicazioni. Un Incaricato alle vendite non dovrebbe intrattenere pettegolezzi o iniziare voci su persone, società ne prodotti della competenza.

Professionismo

Un Incaricato alle vendite deve garantire che i propri annunci o pubblicazioni siano veritieri e accurati. Ciò richiede all'Incaricato di verificare e controllare tutto il materiale pubblicato online. L'Incaricato dovrebbe anche esaminare attentamente le pubblicazioni per evitare errori ortografici, di punteggiatura e grammaticali. L'uso di un linguaggio offensivo è proibito.

Pubblicazioni Vietate

Un Incaricato alle vendite non può effettuare alcuna pubblicazione o collegamento a qualsiasi pubblicazione o materiale che sia:

- Sessualmente esplicito, osceno o pornografico;
- Offensivo, profano, odioso, minaccioso, dannoso, diffamatorio, molesto o discriminatorio (sia per razza, etnia, credo, religione, genere, orientamento sessuale, disabilità fisica o altro);
- Graficamente violento, includendo le immagini di videogiochi violenti;
- Relazionarsi con comportamenti illegali;
- Sia partecipe di attacchi personali contro qualsiasi individuo, gruppo o entità;
- In violazione dei diritti di proprietà intellettuale della Società o di terze parti.

Rispondere alle Pubblicazioni Negative

A un Incaricato alle vendite è proibito parlare con coloro che effettuano pubblicazioni negative contro di loro, o contro altri Incaricati, o 4Life. L'Incaricato deve segnalare le pubblicazioni negative all'ufficio di competenza 4Life "Compliance Department", all'indirizzo compliance@4Life4life.com. Rispondere a questi messaggi negativi spesso alimenta semplicemente la discussione con persone che portano rancore a coloro che non si comportano con lo stesso alto standard 4Life, e quindi danneggiano la reputazione e la buona volontà di 4Life.

Siti Web di Social Network con Caratteristiche del sito Web
Poiché alcuni siti Web di social network sono particolarmente

forti, la distinzione tra un sito Web di social media e un sito Web potrebbe non essere chiara. Pertanto, 4Life si riserva il diritto esclusivo di classificare determinati siti Web della rete sociale come siti Web e richiede a un Incaricato alle vendite che lo utilizza o che desidera utilizzare tali siti Web di aderire alle Regole in relazione ai Siti Web Esterni.

Promozione di altre attività di vendita diretta tramite i social network

Oltre a soddisfare tutti gli altri requisiti specificati in queste Norme, se un Incaricato utilizza qualsiasi forma di social network, incluso, ma non limitato a Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube o Pinterest, l'Incaricato si impegna ad ognuna delle seguenti cose:

- a) Per generare vendite e/o iscrivere un Incaricato, un sito Web di Social Media deve essere collegato esclusivamente al sito Web My4Life o al Sito Web Esterno dell'Incaricato.
- b) Oltre a Pinterest e altri siti simili di social network, qualsiasi sito web di social network gestito o controllato direttamente o indirettamente da un Incaricato, che è usato per discutere o promuovere i prodotti di 4Life o l'opportunità di business di 4Life, non può essere collegato a nessun sito Web di social media o sito web di qualsiasi altra natura diversa dal sito My4Life dell'Incaricato o al Sito Web Esterno dell'Incaricato.
- c) Durante la durata del presente Contratto e durante un periodo di dodici (12) mesi di calendario dalla sua cessazione, nessun Incaricato alle vendite può utilizzare alcun sito Web di Social Network in cui sia discusso o promosso, o ne ha discusso o promosso, l'opportunità di business di 4Life o i prodotti di 4Life per reclutare o sollecitare, direttamente o indirettamente, Incaricati alle vendite 4Life per un altro programma di vendita diretta o una rete di marketing (denominati generalmente "vendita diretta"). In conformità con questa disposizione, nessun Incaricato può intraprendere alcuna azione che possa essere ragionevolmente prevedibile per preparare una richiesta da altri Incaricati, in relazione ad altre attività commerciali di vendita diretta dell'Incaricato. La violazione di questa disposizione costituirà una violazione della Norma di No Reclutamento della sezione 3.14.
- d) Se un Incaricato alle vendite crea una pagina di profilo su un sito web di Social Media che promuove o fa riferimento a 4Life, i suoi prodotti, o l'opportunità di business 4Life, quella pagina del profilo aziendale dovrebbe fare riferimento esclusivamente al business 4Life dell'Incaricato e ai prodotti 4Life. Se l'attività di business 4Life dell'Incaricato viene interrotta per qualsiasi motivo o se l'Incaricato diventa inattivo, l'Incaricato deve disattivare il proprio dalla pagina.

3.3 PARTECIPAZIONE AGLI SFORZI DI MARKETING COMMERCIALE DI 4LIFE

4Life incoraggia gli Incaricati a partecipare agli sforzi di marketing della Società e gli Incaricati possono inviare le loro idee di marketing alla Società. Allo stesso modo, gli Incaricati sono incoraggiati a partecipare a tutte le telefonate sponsorizzate dalla Società —per interagire e condividere le idee con la dirigenza della Società e con gli altri Incaricati. Tutti gli invii alla Società, inclusi quelli effettuati nell'ambito della partecipazione alle telefonate sponsorizzate dalla Società, diventano di proprietà di 4Life.

Tutte le telefonate sponsorizzate dalla Società sono materiali protetti da diritto d'autore di proprietà di 4Life e sono ideati per uso individuale da parte degli Incaricati. È proibita qualsiasi diffusione, riproduzione o distribuzione di questo materiale coperto da diritto d'autore senza l'espreso consenso scritto di 4Life.

3.4 TECNICHE DI TELEMARKETING

È proibito l'utilizzo di qualsiasi attrezzatura per pubblicità telefoniche automatizzate o operazioni di telemarketing telefoniche (c.d. "boiler-room") in relazione al marketing o alla promozione di 4Life, dei suoi prodotti o dell'opportunità di entrare nel business 4Life.

Pertanto, un Incaricato alle vendite non dovrebbe partecipare al telemarketing nella gestione della propria attività 4Life. Il termine "telemarketing" significa effettuare una o più telefonate a una persona o entità, indurla ad acquistare un prodotto 4Life o a reclutarla per l'opportunità commerciale di 4Life. Le "chiamate a freddo" indirizzate a potenziali clienti o Incaricati che promuovono i prodotti 4Life o le opportunità commerciali di 4Life costituiscono il telemarketing e sono vietate. Tuttavia, una (molte) telefonate fatte a un potenziale cliente o Incaricato sono consentite nelle seguenti situazioni:

- a) Se l'Incaricato ha una relazione commerciale stabilita. Una "relazione commerciale stabilita" è una relazione tra un Incaricato e un potenziale cliente, basata sull'acquisto, il noleggio di beni o servizi dell'Incaricato o una transazione finanziaria tra il potenziale cliente e l'Incaricato, entro diciotto (18) mesi immediatamente prima della data della telefonata per indurre il potenziale cliente ad acquistare un prodotto.
- b) Se il potenziale cliente ha fatto una richiesta personale riguardante un prodotto offerto dall'Incaricato, entro tre (3) mesi immediatamente prima della data della chiamata.
- c) Se l'Incaricato riceve l'autorizzazione scritta e firmata dal potenziale cliente, autorizzando la chiamata dell'Incaricato alle vendite. L'autorizzazione deve specificare i numeri di telefono che l'Incaricato è autorizzato a chiamare.
- d) Un Incaricato può chiamare familiari, amici personali e conoscenti. Un "conosciuto" è qualcuno con il quale un Incaricato ha, almeno, una recente relazione di prima mano, nei precedenti tre (3) mesi. Tieni presente, tuttavia, che se l'Incaricato "colleziona carte da visita" con tutti quelli che conosce e poi li chiama, questa può essere considerata una forma di telemarketing, che non è soggetta a questa eccezione. Pertanto, se un Incaricato è impegnato a chiamare "conoscenti", deve effettuare occasionalmente questo tipo di chiamate e non renderlo una pratica di routine.
- e) Un Incaricato non può utilizzare sistemi automatici o software di composizione telefonica.
- f) Un Incaricato non può effettuare o avviare alcuna chiamata telefonica in uscita a qualsiasi persona che abbia un messaggio pre-registrato relativo o in connessione con i prodotti di 4Life o l'opportunità commerciale di 4Life.

3.5 MARCHI E DIRITTO D'AUTORE

Il nome di 4Life e gli altri nomi che possono essere adottati da 4Life sono nomi commerciali e marchi di proprietà esclusiva di 4Life. In quanto tali, questi sono di grande valore per 4Life e vengono forniti

agli Incaricati per loro utilizzo solamente in modo espressamente autorizzato. È proibito l'uso del nome 4Life o qualsiasi altra forma dello stesso, incluso il suo utilizzo come o nell'ambito di nomi dominio su Internet, o qualsiasi altro articolo non prodotto dalla Società fatta eccezione per l'uso seguente:

“(nome dell’Incaricato)

Incaricato Indipendente di 4Life Research Italy S.r.l.”

Se un Incaricato utilizza il nome 4Life e/o di qualsiasi prodotto 4Life nella sua pubblicità, l’Incaricato deve identificarlo come di proprietà di 4Life Research Italy S.r.l. Tutti gli Incaricati possono essere indicati come “Incaricati Indipendenti di 4Life Research Italy S.r.l.” nelle pagine bianche o gialle dell’elenco telefonico sotto il loro nome proprio. Nessun Incaricato può mettere su Internet e sull’elenco telefonico pubblicità in cui vengono utilizzati nomi o loghi di 4Life. Gli Incaricati non possono rispondere al telefono dicendo “4Life”, “4Life Research”, o in qualsiasi altro modo che porterebbe colui che chiama a credere di aver raggiunto gli Uffici Societari di 4Life. Gli Incaricati non possono produrre per la promozione, o qualsiasi altra finalità, eventi o discorsi registrati della Società senza il permesso scritto di 4Life; né possono riprodurre per promozione o uso personale presentazioni audio o video prodotte dalla Società. In conformità alla rigorosa aderenza dell’Incaricato alle sopra richiamate istruzioni sull’uso della denominazione e dei marchi 4Life, 4Life concede a ciascun Incaricato che aderisce, una licenza non esclusiva di utilizzare detta denominazione e marchi. Questa licenza può essere revocata in ogni momento a discrezione di 4Life.

3.6 MEDIA E RELATIVE DOMANDE

Gli Incaricati non devono cercare di rispondere alle domande dei media in merito a 4Life, i suoi prodotti o servizi, o la loro attività di Incaricato indipendente 4Life. Tutte le domande di qualsiasi tipo da parte dei media devono essere immediatamente riportate agli Uffici Societari di 4Life.

3.7 SOCIETÀ COME INCARICATI

Norma non vigente in Italia.

3.8 MODIFICHE RELATIVE ALL'ACCOUNT DELL'INCARICATO 4LIFE

L’Incaricato deve immediatamente informare 4Life di tutte le modifiche ai dati contenuti nel suo Contratto dell’Incaricato. Gli Incaricati possono modificare il proprio Contratto dell’Incaricato (per es., modifiche dell’indirizzo, numero di telefono, ecc.) inoltrando una richiesta scritta, un Contratto dell’Incaricato debitamente sottoscritto e appropriata documentazione di supporto.

3.9 COME AGGREGARE ED ELIMINARE UN CO-ISCRITTORE

Norma non vigente in Italia.

3.10 AMMINISTRAZIONE DELL'ACCOUNT DI UN INCARICATO

Norma non vigente in Italia.

3.11 CAMBIAMENTO DI SPONSOR

Il trasferimento della sponsorizzazione di un codice Incaricato 4Life

da uno Sponsor ad un altro è raramente concesso. Le domande di cambiamento dello Sponsor devono essere inviate per iscritto agli Uffici Societari di 4Life e devono includere la ragione del cambiamento. Le richieste di cambiamento dello Sponsor verranno considerate solo nelle seguenti quattro (4) circostanze:

- Entro dieci (10) giorni dalla data di iscrizione, l’Incaricato che chiede il trasferimento invia il Modulo per il cambio dello Sponsor (disponibile a richiesta) debitamente compilato con la firma dell’Incaricato che vuole cambiare, la firma dello Sponsor originario e la firma dell’iscrittore originario.
- Nei casi di induzione fraudolenta o sponsorizzazione immorale, un Incaricato può richiedere di essere trasferito ad un’altra organizzazione con la sua intera Organizzazione di Vendita intatta. Tutte le richieste di trasferimento che denunciano pratiche di iscrizione fraudolenta dovranno essere valutate singolarmente caso per caso, e devono essere inviate alla Società per iscritto entro sessanta (60) giorni dalla data di iscrizione. La richiesta deve includere una descrizione dettagliata del perché l’Incaricato ritenga che la sua iscrizione sia stata indotta fraudolentemente.
- Anche se difficilmente approvato, l’Incaricato che chiede il trasferimento invia il Modulo per il cambio dello Sponsor debitamente compilato e sottoscritto, che include l’approvazione scritta di tutte le parti il cui reddito verrà immediatamente coinvolto dal trasferimento. Non sono accettate firme in fotocopia inviate via fax. Tutte le firme degli Incaricati devono essere autenticate. Gli Incaricati che chiedono il trasferimento devono attendere trenta (30) giorni dalla ricezione da parte di 4Life del Modulo per il cambio dello Sponsor per consentire il trattamento e la verifica delle domande di cambiamento. L’Organizzazione di Vendita dell’Incaricato che viene trasferito conserverà l’originaria genealogia e non verrà spostata assieme all’Incaricato che viene trasferito; comunque, 4Life si riserva il diritto di apportare modifiche alla genealogia della Downline a sua discrezione per ragionevoli finalità commerciali.
- Rinuncia ai reclami. Nel caso in cui la procedura appropriata per una sponsorship non fosse stata seguita e un’organizzazione si fosse sviluppata sotto un’altra downline per qualsiasi ragione, 4Life si riserva l’unico e solo diritto di decidere la sorte dell’organizzazione. La risoluzione dei conflitti riguardo la corretta posizione di una downline che si è sviluppata sotto un’organizzazione di cui gli Sponsor sono stati impropriamente scambiati è estremamente difficile.

L’INCARICATO RINUNCIA PERTANTO A INTRAPRENDERE QUALSIASI AZIONE CONTRO 4LIFE, I SUOI UFFICI, I RESPONSABILI, LA PROPRIETÀ, GLI IMPIEGATI E GLI AGENTI CHE SONO COLLEGATI O CHE COMPAGNONO NELLE DECISIONI DI 4LIFE IN MERITO ALLE DISPOSIZIONI DI UNA ORGANIZZAZIONE CHE SI È SVILUPPATA AL DI SOTTO UNA ORGANIZZAZIONE CHE IMPROPRIAMENTE HA CAMBIATO LINEA DELLA SPONSORSHIP.

3.12 CANCELLAZIONE E NUOVA ISCRIZIONE

Un Incaricato con rango “Diamante” o inferiore, può legittimamente cambiare organizzazione chiudendo volontariamente il suo codice Incaricato 4Life, in accordo con la Sezione 10.4 di queste Norme e rimanendo inattivo (per esempio, non può promuovere prodotti, non può sponsorizzare, non può svolgere alcuna funzione 4Life, né partecipare ad alcuna altra forma di attività di promozione o azioni di qualsiasi altro business 4Life) per sei (6) mesi interi.

Successivamente ai 6 mesi di inattività, l'Incaricato potrà iscriversi sotto un nuovo sponsor.

Un Incaricato con rango "Diamante Presidenziale" o superiore, può legittimamente cambiare organizzazione chiudendo volontariamente il suo codice Incaricato 4Life, in accordo con la Sezione 10.4 di queste Norme e rimanendo inattivo (per esempio, non può promuovere prodotti, non può sponsorizzare, non può svolgere alcuna funzione 4Life, né partecipare ad alcuna altra forma di attività di promozione o azioni di qualsiasi altro business 4Life per dodici (12) mesi interi. Successivamente ai 12 mesi di inattività, l'Incaricato potrà iscriversi sotto un nuovo sponsor. Qualsiasi cambio, in accordo con la presente Norma, realizzato da qualsiasi rango, è limitato a una volta nella vita di un Incaricato. 4Life non accetterà la richiesta di cambio del proprio sponsor dopo la prima modifica effettuata in conformità con questa politica.

3.13 RISARCIMENTO PER RICHIESTE E AZIONI NON AUTORIZZATE

Un Incaricato è pienamente responsabile per tutte le sue dichiarazioni verbali e/o scritte rilasciate in merito ai prodotti, servizi e Piano di Vendite e dei Compensi di 4Life, che non sono espressamente contenute nei Materiali Ufficiali di 4Life. Gli Incaricati accettano di risarcire 4Life e di tenerla indenne da ogni responsabilità e danno derivante da sentenze, sanzioni amministrative, risarcimenti, onorari di avvocati, costi di procedimenti legali, incluso il lucro cessante, subito da 4Life a causa di dichiarazioni o azioni non autorizzate degli Incaricati. Questa disposizione resterà valida anche dopo la cessazione per qualsivoglia motivo dell'efficacia del Contratto dell'Incaricato.

Un Incaricato con un rango di Diamante Presidenziale o superiore può cambiare la propria Organizzazione di Marketing chiudendo volontariamente la propria attività 4Life in conformità con la Sezione 10.4 di queste Policy e Procedure e rimane inattivo (senza promuovere la vendita di prodotti 4Life, senza sponsorizzare, senza partecipare a nessuna delle sue funzioni o partecipare in altro modo alle rispettive attività degli Incaricati o alle operazioni di qualsiasi altra attività in 4Life) per dodici (12) mesi di calendario completi. Dopo il periodo di inattività di dodici mesi, l'ex Incaricato può richiedere nuovamente la registrazione come Incaricato alle vendite. Tutte le modifiche, in conformità alle presenti Policy e Procedure, sono limitate per qualsiasi rango a una volta nella vita di un Incaricato. 4Life non accetterà un contratto di Incaricato alle vendite per un Incaricato che desidera cambiare il suo sponsor dopo la prima modifica effettuata in conformità con queste Policy e Procedure.

3.14 DICHIARAZIONI SUI PRODOTTI

Non può essere effettuata nessuna dichiarazione relativa ai prodotti offerti da 4Life fatta eccezione per quelle contenute nei Materiali Ufficiali di 4Life. In particolare, nessun Incaricato può dichiarare che i prodotti 4Life siano utili nella cura, trattamento, diagnosi, mitigazione o prevenzione di qualche malattia. Tali dichiarazioni possono essere considerate dichiarazioni mediche o relative a farmaci.

3.15 DICHIARAZIONI SUI GUADAGNI

Nell'entusiasmo di far iscrivere potenziali Incaricati, alcuni Incaricati sono occasionalmente tentati di fare dichiarazioni sui guadagni o sulle entrate per dimostrare i poteri connessi al MultiLevel Marketing. Tali dichiarazioni di reddito o rappresentazioni di guadagni realizzate anche sotto forma di dichiarazioni di stile di vita (comprese foto o altre rappresentazioni che includono denaro e/o case, automobili o vacanze costose) sono controproducenti perché i nuovi Incaricati potrebbero rimanere delusi molto velocemente se i loro risultati non fossero così grandi o rapidi come i risultati che gli altri hanno raggiunto, e riterrebbero così di essere stati ingannati. Approcci di questo genere potrebbero generare conseguenze legali che possono avere un impatto negativo sia su 4Life che sull'Incaricato che rilascia la dichiarazione, a meno che non vengano fornite le opportune informazioni richieste dalla legge al tempo stesso che si facciano dichiarazioni relative ai profitti. Poiché nel presentare o discutere con un potenziale Incaricato l'opportunità di entrare nel business 4Life o il Piano di Vendite e dei Compensi di 4Life gli Incaricati alle vendite potrebbero non disporre delle informazioni necessarie per ottemperare ai requisiti legali per tali dichiarazioni, un Incaricato 4Life non può fare dichiarazioni sulle prospettive di guadagno, sui potenziali guadagni, o rivelare i propri guadagni derivanti da 4Life (incluso mostrare assegni, copie di assegni o documentazione bancaria). Noi di 4Life crediamo fortemente che il potenziale guadagno di 4Life sia adeguato e di per sé attraente, senza necessità di riferire i guadagni degli altri.

3.16 NEGOZI

4Life incoraggia fortemente la promozione dei propri prodotti e servizi solo attraverso il passaparola tra persone. Gli Incaricati non possono promuovere la vendita di qualsiasi prodotto 4Life nei negozi. Salvo previa autorizzazione, gli Incaricati non possono promuovere i prodotti 4Life in occasione di fiere ed esposizioni commerciali per professionisti, né in mercati dell'artigianato o dell'usato, sagre o aste su internet.

3.17 DIMOSTRAZIONI COMMERCIALI, MOSTRE E ALTRI FORUM DI VENDITA

Gli Incaricati non possono esibire i prodotti 4Life insieme a qualsiasi altro prodotto non-4Life. Se si opera fisicamente o da un sito Web esterno, i prodotti 4Life devono essere visualizzati separatamente dai prodotti non 4Life.

Gli Incaricati non possono offrire l'opportunità 4Life o i suoi prodotti a potenziali clienti o a clienti esistenti o a Incaricati in combinazione con qualsiasi altro programma, opportunità o prodotto diverso da 4Life.

Gli Incaricati non possono offrire un'opportunità o un prodotto diverso da quello 4Life, durante qualsiasi riunione, seminario o convenzione relativa a 4Life.

Gli Incaricati non possono esporre o vendere prodotti 4Life in occasione di fiere di scambio, vendite di garage, mercati delle pulci o dei mercati degli agricoltori senza il previo consenso scritto della

Società.

Gli Incaricati non possono fare dimostrazioni e/o vendere prodotti 4Life su siti Web di aste online (come eBay), siti Web di vendita al dettaglio online o siti Web di e-commerce (come Amazon). Gli Incaricati alle vendite possono realizzare la vendita dei prodotti 4Life in conformità con le Regole 3.2 e 5.2.

3.18 CONFLITTI DI INTERESSE

Gli Incaricati 4Life sono liberi di partecipare ad altre attività di marketing multilivello, di rete o opportunità commerciali. Ciò nonostante, durante il corso del presente Contratto e per un periodo di sei (6) mesi successivo alla cessazione dell'efficacia dello stesso, gli Incaricati non possono iscrivere (o tentare di far iscrivere) altri Incaricati o clienti 4Life in altre aziende di marketing multilivello o di rete, utilizzando strumenti o qualsiasi modello di business offerto da 4Life. Pertanto, la presente policy si applicherà in tutti i paesi in cui 4Life svolge ufficialmente la propria attività commerciale. Il termine "iscrivere" significa richiesta effettiva o tentato arruolamento, incoraggiamento o tentativo di influenzare in qualsivoglia modo, direttamente o tramite un terzo, un Incaricato o cliente 4Life ad iscriversi o registrarsi in altra azienda di marketing multilivello, marketing di rete o di vendita diretta. Se un Incaricato o un ex Incaricato risponde direttamente o indirettamente a una richiesta da parte di un Incaricato 4Life, questo costituisce arruolamento. Gli Incaricati non possono esporre i prodotti o servizi 4Life insieme a un qualsiasi altro prodotto o servizio che non sia di 4Life. Gli Incaricati non possono offrire una qualsivoglia opportunità, prodotti o servizi che non siano di 4Life, nell'ambito di riunioni, seminari o convention relativi a 4Life.

3.19 RESOCONTI SULLE ATTIVITÀ DELLA DOWNLINE

Tutti i Resoconti sulle Attività della Downline e le informazioni ivi contenute sono riservati e costituiscono informazioni relative a segreti commerciali riservati appartenenti a 4Life. I Resoconti sulle Attività della Downline sono forniti agli Incaricati nella più assoluta confidenzialità al solo fine di assistere gli Incaricati nel lavorare con le loro rispettive Organizzazioni di Vendita nello sviluppo della loro attività 4Life. Gli Incaricati e la 4Life sono d'accordo che, per via di questo accordo di riservatezza e di non divulgazione, l'azienda non fornirà i resoconti sull'attività di downline agli Incaricati. Di conseguenza, gli Incaricati non devono, per loro conto, per conto di un'altra persona, accordo, associazione, corporazione o attività:

- Divulgare direttamente o indirettamente a terze parti qualsiasi informazione contenuta nei report delle attività della Downline;
- Usare le informazioni per mettersi in concorrenza con 4Life o per qualsiasi altro scopo che non abbia a che fare con l'attività 4Life; reclutare o sollecitare un Incaricato o un cliente che compaiano in un report, o a ogni modo cercare di influenzare o indurre un Incaricato o un cliente 4Life ad alterare il loro rapporto di lavoro con 4Life;
- Usare o rivelare a persone, imprese, associazioni, corporazioni o ad altre entità, le informazioni contenute nei report di attività e o cancellazione dell'accordo fra Incaricato e 4Life;

Su richiesta della Compagnia, tutti gli Incaricati o ex Incaricati dovranno agire come segue:

- Restituire o distruggere l'originale e tutte le copie delle relazioni di attività Downline alla Compagnia;
- Eliminare definitivamente qualsiasi database o lista elettronica contenente le informazioni derivanti dal rapporto dell'attività Downline;
- Eliminare definitivamente qualsiasi database, elenco di informazioni o altre attività di vendita raccolte o sviluppate dalle informazioni di contatto relative all'Incaricato. Le disposizioni contenute in questa Policy e Procedure prevalgono sulla risoluzione del Contratto di Incaricato alle vendite con 4Life.

3.20 SPONSORIZZAZIONE INFRA-GRUPPO

Tutti gli Incaricati Attivi a pieno titolo hanno il diritto di sponsorizzare e far iscrivere altri in 4Life. Ciascun potenziale Incaricato ha il diritto di scegliere il proprio Sponsor. Se due Incaricati sostenessero di essere lo Sponsor dello stesso nuovo Incaricato, la Società dovrà fare riferimento alla prima domanda ricevuta. Il nuovo Incaricato ha la facoltà di cambiare il proprio sponsor nel rispetto delle condizioni evidenziate nel punto 3.11.

È rigorosamente proibita la sponsorizzazione infra-gruppo, effettiva o anche tentata. Per "sponsorizzazione infra-gruppo" si intende l'arruolamento, indiretto o in altro modo, di una persona che sia già un Incaricato di 4Life, o che abbia avuto un contratto da Incaricato 4Life nei sei (6) mesi precedenti nell'ambito di una diversa linea di sponsorizzazione. È proibito l'utilizzo del nome di un coniuge o di un parente, di nomi presunti, del codice fiscale, o di numeri di identificazione fittizi per circuire la presente policy. La presente policy non proibisce il trasferimento dell'account di un Incaricato 4Life in conformità all'articolo "Vendita, Trasferimento o Cessione dell'account di un Incaricato 4Life" di queste Policy e Procedure. In nessun caso è consentito interferire o tentare di convincere un altro Incaricato a cambiare o lasciare la linea, direttamente o indirettamente.

È vietato:

- Rivelare direttamente o indirettamente qualsiasi informazione contenuta nel Rapporto attività Downline a terzi;
- Utilizzare le informazioni di qualsiasi rapporto di attività Downline per competere con 4Life;
- Utilizzare le informazioni di un Incaricato non più attivo per la sua reiscrizione senza il consenso esplicito dell'Incaricato non più attivo;
- Utilizzare le informazioni di qualsiasi rapporto di attività Downline per scopi diversi da quelli di promuovere l'attività 4Life;
- Utilizzare le informazioni di qualsiasi rapporto di attività Downline per iscrivere o convincere un Incaricato o cliente 4Life a partecipare a un altro programma di network marketing, o indurre qualsiasi Incaricato o cliente 4Life ad alterare il loro rapporto con 4Life;
- Utilizzare o divulgare a qualsiasi persona, associazione o società o altra entità, qualsiasi informazione contenuta nel Rapporto di attività Downline.

3.21 ERRORI O DOMANDE

Qualora un Incaricato abbia domande o ritenga ci siano stati errori in merito ai Resoconti sulle Attività della Downline o sugli addebiti, l'Incaricato deve inviare una comunicazione a 4Life entro sessanta (60) giorni dalla data del presunto errore. 4Life non sarà responsabile per errori, omissioni o problemi non denunciati entro sessanta (60) giorni.

3.22 ACQUISTI PERSONALI IN ECCESSO - PROIBIZIONI

Gli Incaricati non possono acquistare più prodotti di quelli che possono ragionevolmente consumare in un mese per consumo personale o finalità dimostrative, né possono indurre altri Incaricati a fare eccessivi acquisti personali.

3.23 DIRITTO DI PUBBLICITÀ

Gli Incaricati autorizzano 4Life ad utilizzare il loro nome, fotografia, storia personale e/o apparizione nella pubblicità e/o materiali promozionali della Società e rinunciano a tutte le pretese di remunerazione per tale utilizzo.

3.24 APPROVAZIONE O SUPPORTO GOVERNATIVO.

Gli incaricati alla vendita Indipendenti non acquistano un franchising o un'opportunità commerciale. Il contratto tra 4Life e i suoi Incaricati non crea alcun rapporto datore di lavoro, dipendente, agenzia, associazione o associazione tra la Società e l'Incaricato. Un Incaricato alle vendite non sarà trattato come un dipendente per i servizi che fornisce né a fini fiscali. Ciascun incaricato ha la responsabilità di pagare le imposte regionali, locali, statali e di qualsiasi altro tipo richieste in relazione alla remunerazione che percepisce come Incaricato alla vendita indipendente della Società. L'incaricato non ha l'autorità (espressa o tacita) di assumere alcun obbligo per conto della Società o di rappresentarlo. Ciascun Incaricato stabilirà i propri obiettivi, orari e metodi di vendita, purché rispettino le condizioni del Contratto.

3.25 IMPOSTE SUL REDDITO

In conformità alla Legge n. 335/1995 e successive modifiche, se il guadagno netto annuale derivante dall'attività di Incaricato dovesse essere superiore a Euro 5.000,00, l'Incaricato dovrà registrarsi alla gestione separata presso l'Istituto Nazionale di Previdenza Sociale ("INPS") e versare i contributi obbligatori. A tal fine, ogni Incaricato il cui guadagno netto annuale derivante dall'attività di Incaricato divenga superiore ad Euro 5.000,00 in un dato anno di calendario, informerà tempestivamente la Società di tale registrazione, così da permettere alla Società di trattenere i contributi di legge dai compensi dovuti all'Incaricato e di fornire all'INPS la dichiarazione annuale richiesta dalla legge. Secondo la risoluzione ministeriale n. 18/E del 27/01/2006 l'Incaricato alle vendite abituale, superata la soglia di compensi annui di Euro 6.410,25 (o Euro 5.000,00 netti) sarà tenuto ad aprire la Partita IVA come lavoratore autonomo con il codice attività 46.19.02.

3.26 STATUS DI INCARICATO INDIPENDENTE

Gli Incaricati sono lavoratori autonomi, in conformità alla legge n. 173/2005, e non sono acquirenti di un franchising o di un'opportunità commerciale. L'accordo tra 4Life e i suoi Incaricati

non crea un rapporto di lavoro subordinato, un rapporto di agenzia, una partnership o joint venture tra la Società e l'Incaricato.

3.27 MARKETING INTERNAZIONALE

A causa di complesse considerazioni legali e fiscali, 4Life deve limitare la promozione dei prodotti e servizi 4Life e la presentazione dell'opportunità di entrare nel business 4Life, a potenziali clienti e Incaricati che si trovano nel territorio italiano e in altri paesi autorizzati da 4Life. Di conseguenza, gli Incaricati sono autorizzati a promuovere la vendita dei prodotti e servizi 4Life, e far iscrivere Incaricati solamente nei paesi in cui 4Life è autorizzata ad esercitare l'attività commerciale, come indicato nei Materiali Ufficiali della Società.

L'attività di promozione è limitata ai prodotti specifici che sono stati notificati nel paese in cui si realizza tale attività.

3.28 CONFORMITÀ ALLA LEGGE E ALLE ORDINANZE

Molte città e regioni posseggono leggi che regolano nello specifico la vendita porta a porta. In molti casi queste ordinanze non sono applicabili agli Incaricati per via della natura del business. Tuttavia, gli Incaricati devono obbedire a quelle leggi che li riguardano. Se un ufficiale della città o del paese comunica all'Incaricato che un'ordinanza si applica a lui o a lei, l'Incaricato deve essere rispettoso e cooperativo, e deve inviare immediatamente una copia dell'ordinanza al dipartimento legale. In alcuni casi è possibile che ci siano delle eccezioni alle ordinanze che si applicano agli Incaricati 4Life.

3.29 RISPETTO DELLE LEGGI E DEGLI STANDARD ETICI

Gli Incaricati devono rispettare tutte le leggi e i regolamenti nazionali per condurre la loro attività. In relazione all'attività di Incaricato 4Life, la violazione della legge, o una condotta non etica o che, a discrezione della 4Life, potrebbero rischiare di danneggiare la sua reputazione o benevolenza, potrebbe diventare motivo di azioni disciplinari.

3.30 UNA SOLA ATTIVITÀ 4LIFE PER INCARICATO

Un Incaricato può operare esclusivamente a livello individuale durante lo svolgimento dell'attività. Nessuno può operare o ricevere compensi da più di una attività 4Life. I componenti dello stesso nucleo familiare possono svolgere singolarmente la loro attività, iscrivendo ogni componente familiare, con proprio codice, su livello immediatamente successivo a quello del membro della famiglia iscritto. Per nucleo familiare si intende coniugi e figli che vivono o svolgono l'attività allo stesso indirizzo.

3.31 AZIONI DEI MEMBRI DEL NUCLEO FAMILIARE

L'Incaricato si obbliga ad impedire che un qualunque membro del nucleo familiare dell'Incaricato intraprenda una qualsiasi attività che, se realizzata dall'Incaricato stesso, violerebbe una qualsiasi disposizione del Contratto. La violazione di detto obbligo comporterà il diritto di 4Life di intraprendere azioni a tutela dei propri interessi in conformità a questa Policy.

3.32 RICONFEZIONAMENTO E RIETICHETTATURA PROIBITI

Gli Incaricati non possono in nessun modo riconfezionare, rietichettare, riempire o alterare le etichette sui prodotti, informazioni, materiali o programmi 4Life. I prodotti 4Life devono essere esibiti solamente nelle loro confezioni originali. La rietichettatura o riconfezionamento violerebbe le leggi locali, cosa che potrebbe portare a severe sanzioni penali.

3.33 TRASFERIMENTO DELL'ORGANIZZAZIONE DI VENDITA (DONWLINE)

Con la cancellazione dell'account di un Incaricato, tutta la downline verrà assegnata direttamente allo Sponsor dell'Incaricato che ha richiesto la cancellazione.

L'account dell'Incaricato di cui si è richiesta la cancellazione può essere mantenuto nella posizione originale fino a quando 4Life ritiene che tutti gli eventuali rischi legali siano stati rimossi.

3.34 VENDITA, TRASFERIMENTO O CESSIONE DELL'ACCOUNT DI UN INCARICATO 4LIFE

Sebbene un'attività 4Life sia di appartenenza propria, indipendentemente dall'attività operata, la vendita, il trasferimento o la cessione sono soggette ad alcune limitazioni. A meno che non sia stato diversamente accordato in forma scritta, se un Incaricato desiderasse vendere il proprio codice, dovrebbero essere rispettati i seguenti criteri:

- L'Incaricato deve riservare all'azienda il diritto di prelazione per l'acquisto sull'attività agli stessi termini che offrirebbe a terze parti. Se l'azienda acquistasse l'attività, sarà a discrezione della compagnia decidere se mantenere l'attività oppure permettere l'avanzamento delle posizioni.
- La protezione della linea preesistente deve sempre essere garantita affinché l'attività della 4Life continui a operare in quella stessa linea di sponsorizzazione;
- L'acquirente o il beneficiario deve diventare un Incaricato qualificato. Se l'acquirente è un Incaricato attivo della 4Life, deve prima terminare la sua attività e rimanere inattivo per sei (6) mesi interi prima che diventi idoneo all'acquisto, al trasferimento, l'assegnazione o l'acquisizione di un qualsiasi nuova attività con 4Life;
- L'Incaricato che vende deve essere in regola, non aver violato nessuno dei termini del Contratto, e non essere sottoposto a revisione da parte del Dipartimento di Conformità 4Life;
- Prima di proporre la vendita di un'attività 4Life, colui che vuole vendere deve notificare alla sede centrale di 4Life l'intento di cedere il proprio codice.
- Al codice venduto, trasferito, o assegnato non sarà mantenuto il riconoscimento del rango più alto raggiunto dall'Incaricato (per esempio se il rango più alto del codice venduto, trasferito o assegnato è di Diamante Internazionale, ma l'ultima qualifica fosse stata di Diamante, la vendita, il trasferimento o l'assegnazione non sarà classificata al di sopra della qualifica di Diamante, e inoltre 4Life si riserva il diritto di attribuire a sua discrezione il rango al codice venduto, trasferito o assegnato; e
- Nel caso in cui un Incaricato volesse vendere, trasferire o assegnare il proprio codice e avesse vinto un viaggio incentivo prima di vendere trasferire o assegnare la propria linea, l'acquirente, ricevente o assegnatario non avrà la possibilità di ottenere il viaggio incentivo per lo stesso livello di qualifica.
- 4Life si riserva il diritto di approvare l'eleggibilità del candidato

per eventuali viaggi di incentivo futuri.

- 4Life si riserva il diritto di determinare il grado di riconoscimento del distributore successivo.
- 4Life si riserva il diritto di determinare il rango di riconoscimento dell'Incaricato successore.

3.35 LA SEPARAZIONE DI UN ATTIVITÀ 4LIFE.

Norma non vigente in Italia

3.36 SPONSORIZZAZIONE.

Tutti gli Incaricati alle vendite attivi che hanno ottemperato i requisiti di iscrizione, hanno il diritto di sponsorizzare e iscriverne altri in 4Life. Ogni potenziale consumatore o Incaricato alle vendite ha il diritto finale di scegliere il proprio sponsor. Se più Incaricati alle vendite dichiarano di essere sponsor dello stesso Incaricato o consumatore, la Società considererà la prima registrazione ricevuta come prevalente.

3.37 TRASFERIMENTO IN CASO DI MORTE DELL'INCARICATO

In seguito alla morte di un Incaricato, la sua attività può essere trasferita agli eredi. Deve essere inviata all'azienda una documentazione specifica affinché si accerti che il trasferimento del codice sia possibile. Di conseguenza un Incaricato dovrà opportunamente rivolgersi ai propri consulenti legali che lo supportino nella stesura dell'atto testamentario. Affinché possa perfezionarsi il trasferimento dell'attività 4Life che permetta al beneficiario di avvalersi del diritto di accumulare commissioni derivanti dall'organizzazione ereditata del deceduto si devono verificare le seguenti condizioni. Il successore dovrà:

- Compilare e inviare presso la sede legale un contratto da Incaricato alle vendite
- Fornire un certificato di morte originale e una copia autenticata del testamento o di un altro strumento che sancisca il diritto di succedere sull'attività 4Life;
- Ottemperare i requisiti relativi allo status dell'Incaricato defunto per poter conservare la qualifica;
- Osservare termini e le condizioni del contratto.

3.38 TRASFERIMENTO IN SEGUITO ALL'INTERDIZIONE DI UN INCARICATO

Per effettuare il trasferimento in caso di interdizione di un Incaricato, il successore deve fornire a 4Life i seguenti documenti: (1) una copia notificata della nomina di affidatario; (2) una copia notificata di un documento certificato o di un altro documento che attesta il diritto dell'affidatario di amministrare l'attività 4Life; e (3) una domanda per diventare Incaricato compilata dall'affidatario. Inoltre, deve:

- Presentare richiesta per diventare un Incaricato;
- Essere in linea con le previsioni dell'accordo;
- Ottemperare i requisiti di qualifica raggiunti dell'Incaricato che è stato interdetto.

4Life si riserva il diritto di determinare il rango dell'Incaricato successore ai fini del riconoscimento.

3.39 RICHIESTA DI DOCUMENTI ADDIZIONALI

Ogni richiesta da parte di un Incaricato per documentazione addizionale o sostitutiva di fatture, moduli o altri documenti richiederà un pagamento di 1€ per pagina e per copia. Il prezzo copre il costo delle spese di spedizione e il tempo che si impiega alla ricerca del documento e a farne delle copie.

4. RESPONSABILITÀ DEGLI INCARICATI

4.1 DESCRIZIONE DEL MODELLO AZIENDALE 4LIFE.

4Life è una società di vendita diretta.

I prodotti 4Life sono promossi ai consumatori attraverso la rete degli Incaricati alle vendite Indipendenti.

4.2 MODIFICA DELL'INDIRIZZO O DEL TELEFONO

Per garantire la consegna tempestiva dei materiali di supporto, assegni delle provvigioni e prodotti acquistati per uso personale, è veramente importante che gli archivi di 4Life siano aggiornati. Gli Incaricati che pianificano di trasferirsi dovrebbero inviare i loro nuovi indirizzi e numeri di telefono agli uffici Societari di 4Life all'attenzione del Dipartimento Servizi dell'Incaricato. Per garantire una consegna appropriata, per tutte le modifiche deve essere inviata a 4Life la relativa comunicazione due (2) settimane prima.

4.3 OBBLIGHI DI AGGIORNAMENTO CONTINUO E FORMAZIONE COSTANTE

Ogni Incaricato che è lo Sponsor di un altro Incaricato deve svolgere una funzione di supervisione in buona fede per garantire che la sua Organizzazione di Vendita stia gestendo in maniera appropriata il suo account di Incaricato 4Life. Gli Incaricati devono essere continuamente in contatto supervisionare le comunicazioni e la gestione degli Incaricati delle proprie Organizzazioni di Vendita. Esempi di tale contatto e supervisione possono includere, a titolo esemplificativo: newsletter, corrispondenza scritta, riunioni personali, contatti telefonici, messaggi vocali, e-mail e l'accompagnamento dell'Organizzazione di Vendita agli incontri, sessioni di formazione ed altre funzioni di 4Life. Gli Incaricati della Upline sono anche responsabili di motivare e formare i nuovi Incaricati in merito alla conoscenza dei prodotti di 4Life, di efficaci tecniche di promozione delle vendite, del Piano di Vendite e dei Compensi di 4Life e il rispetto della Policy della Società.

4.4 AUMENTO DELLE RESPONSABILITÀ DI FORMAZIONE

Progredendo attraverso i vari livelli di leadership, gli Incaricati acquisiranno sempre maggiore esperienza nelle tecniche di promozione delle vendite, nella conoscenza dei prodotti e nella comprensione del programma 4Life. Verranno pertanto convocati per condividere questa conoscenza con gli Incaricati con minore esperienza nell'ambito della loro Organizzazione di Vendita.

4.5 CONTINUA RESPONSABILITÀ DELLE VENDITE

Indipendentemente dai livelli raggiunti, gli Incaricati hanno un costante requisito di continuare a promuovere personalmente le vendite generando nuovi clienti e promuovendo i clienti esistenti.

4.6 DIVIETO DI DISCREDITARE

4Life vuole fornire ai propri Incaricati indipendenti i prodotti, il piano dei compensi e i servizi migliori del settore. Di conseguenza, valutiamo le tue critiche e commenti costruttivi. Tutti i commenti dovrebbero essere inoltrati a 4Life per iscritto. Mentre 4Life accetta ben volentieri input costruttivi, i commenti e le osservazioni negative fatti dagli Incaricati in merito alla Società, i suoi prodotti o piano dei compensi non hanno alcuno scopo se non quello di guastare l'entusiasmo di altri Incaricati 4Life. Per questa ragione, e per dare il buon esempio alle loro Organizzazioni di Vendita, gli Incaricati non devono screditare, denigrare o fare commenti negativi su 4Life, altri Incaricati 4Life, i prodotti 4Life, il Piano di Vendite e dei Compensi di 4Life, gli amministratori, responsabili o dipendenti di 4Life.

4.7 DOCUMENTAZIONE FORNITA DAI CANDIDATI

Gli Incaricati devono fornire la versione più aggiornata delle Policy e del Piano di Vendite e dei Compensi alle persone che sponsorizzano per diventare Incaricati prima che questi candidati sottoscrivano il Contratto dell'Incaricato. Ulteriori copie delle Policy possono essere richieste a 4Life.

4.8 DENUNCIA DELLE VIOLAZIONI DELLA POLICY

Gli Incaricati che notano una violazione delle Policy da parte di un altro Incaricato dovranno inviare una denuncia scritta della violazione direttamente all'attenzione di 4Life a: compliance@4life.com. Dovranno essere inclusi nella denuncia dettagli relativi all'incidente come date, numero degli eventi, persone coinvolte e qualsiasi documentazione di supporto.

5. REQUISITI DELLE VENDITE

5.1 VENDITE DEI PRODOTTI

Il Piano dei Compensi di 4Life si basa sulla promozione della vendita dei prodotti e servizi 4Life a consumatori finali. Gli Incaricati devono soddisfare i requisiti relativi alle vendite promosse personalmente e dall'Organizzazione di Vendita (nonché rispettare gli altri obblighi indicati nel Contratto) per essere idonei ad ottenere provvigioni e avanzamenti di livello. Almeno il settanta per cento (70%) del totale mensile dei Punti clienti di un Incaricato italiano devono essere promossi nel territorio nazionale.

5.2 NESSUN LIMITE DI PREZZO O TERRITORIO

Gli Incaricati sono tenuti a promuovere la vendita dei prodotti 4Life al prezzo suggerito da 4Life nel Listino Prezzi di Prodotti 4Life. A nessun Incaricato viene concesso un territorio in via esclusiva. Non verrà richiesto nessun canone a titolo di franchising.

Nelle transazioni sul Sito Web My4Life, gli Incaricati non sono tenuti a vendere i prodotti 4Life al prezzo al dettaglio, ma possono vendere i prodotti 4Life a qualsiasi prezzo pari o superiore del prezzo al dettaglio 4Life. Tuttavia, gli Incaricati che desiderano proporre la vendita dei prodotti 4Life sul proprio Sito Web Esterno, potranno realizzare tale operazione solo se il loro Sito Web

Esterno è direttamente collegato allo stesso Sito Web My4Life dell'incaricato.

Per la vendita dei prodotti nel proprio Siti Web Esterno (nei mercati dove questa opzione è permessa), l'Incaricato dovrà inviare un Contratto di Vendita su Siti Web Esterni al Dipartimento di Conformità di 4Life all'indirizzo compliance@4life.com e ricevere l'approvazione da 4Life. Gli incaricati non possono vendere pack di prodotti che contengono più di un singolo prodotto sul proprio sito Web Esterno.

Per eludere questa politica, a un Incaricato è vietato assumere, assistere o consentire consapevolmente a terzi diversi da un incaricato 4Life di facilitare la vendita di prodotti 4Life su qualsiasi sito Web Esterno, sito Web di aste online (come eBay), sito Web di vendita al dettaglio online, sito Web di e-commerce o forum di vendita di terze parti (come Amazon). Gli Incaricati sono incoraggiati a facilitare le vendite dei prodotti attraverso il loro sito Web My4Life; tali vendite automaticamente avranno il prezzo 4Life assegnato.

LA NORMATIVA ITALIANA NON PERMETTE L'OPZIONE DI RIVENDITA. TALE NORMATIVA VIENE APLICATA ANCHE A CODICI INCARICATI INTERNAZIONALI DOVE QUESTA OPZIONE È PERMESSA.

5.3. RICEVUTE DI VENDITA.

Norma non vigente in Italia.

Se un Incaricato vende qualsiasi prodotto 4Life dal proprio Sito Web Esterno, deve consegnare al consumatore una copia della ricevuta di vendita al dettaglio 4Life al momento della vendita e spiegare il diritto del consumatore a annullare la transazione come indicato sullo scontrino. Gli Incaricati devono conservare le ricevute di vendita per un periodo di due (2) anni e fornirle a 4Life se richieste dalla Società.

6. PROVVIGIONI

6.1 REQUISITI PER LE PROVVIGIONI

Un Incaricato deve essere attivo e rispettare il Contratto per qualificarsi per le provvigioni in conformità al Piano di Vendite e dei Compensi. Se le provvigioni di un Incaricato non raggiungono l'importo minimo di €10,00, la Società accumulerà le provvigioni fino a quando non abbiano raggiunto detto importo minimo. Verrà effettuato il pagamento una volta che l'importo minimo di €10,00 di provvigioni sia stato maturato.

6.2 AGGIUSTAMENTI DELLE PROVVIGIONI PER PRODOTTI E SERVIZI RESTITUITI

Gli Incaricati ricevono le provvigioni sulla base delle effettive vendite di prodotti ai consumatori finali, generate dall'attività promozionale degli Incaricati. Quando un prodotto viene restituito a 4Life per un rimborso o viene riacquisito dalla Società, le provvigioni corrisposte all'Incaricato in relazione ai prodotti restituiti o riacquisiti sono detratte dalle provvigioni dovute dalla Società all'Incaricato a partire

dal mese in cui è stato effettuato il rimborso. Queste deduzioni continueranno in ogni periodo di pagamento successivo fino a quando gli Incaricati avranno restituito le provvigioni che avevano ricevuto in relazione alle vendite di beni rimborsati o restituiti.

6.3 PROVVIGIONI E CREDITI NON RICHIESTI

Gli Incaricati devono depositare o riscuotere il saldo delle provvigioni entro sei (6) mesi dalla loro data di emissione. Un saldo delle commissioni che non viene incassato dopo sei (6) mesi dalla data di emissione sarà considerato non più dovuto.

7. GARANZIE, RESTITUZIONI E RIASQUISTO DEI PRODOTTI

7.1 GARANZIA DEI PRODOTTI

4Life offre per 30 giorni una garanzia "soddisfatti o rimborsati" al cento per cento (100%) per la restituzione dei prodotti (meno le spese di spedizione) a tutti i clienti, nonché agli Incaricati che hanno acquistato i prodotti 4Life per uso personale o finalità dimostrative. Di conseguenza, se un cliente o un Incaricato non è soddisfatto dei prodotti 4Life acquistati, potrà restituire i prodotti entro trenta (30) giorni dalla data di acquisto ottenendo la restituzione del cento per cento (100%) del prezzo, una sostituzione o un cambio (meno le spese di spedizione).

Se un Incaricato non dovesse essere soddisfatto dei prodotti 4Life acquistati per uso personale, può restituirli entro trenta (30) giorni dalla data di acquisto e sarà risarcito al 100%, con una sostituzione oppure un cambio (al netto delle spese di spedizione). Ciò è possibile per un massimo di 300€ in 12 mesi. Se un Incaricato desiderasse restituire prodotti, il cui valore non superi 300€ in 12 mesi, la restituzione sarà ritenuta riacquistabile e l'azienda potrà comprare la rimanenza ai termini riportati nel paragrafo "Restituzione dei prodotti e aiuti alle vendite dagli Incaricati" di queste Politiche e Procedure, e la richiesta di Incaricato deve essere cancellata.

7.2 PRODOTTI RIVENDUTI RESTITUITI.

Norma non vigente in Italia.

7.3 RESTITUZIONE DEI PRODOTTI E DEI MATERIALI PER LE VENDITE DAGLI INCARICATI

In seguito alla cancellazione di una richiesta di incarico, un Incaricato può restituire la merce e il materiale per la vendita entro un (1) anno dalla data di chiusura per ottenere il rimborso, se la persona non è in grado di venderli o di usarli. Un Incaricato può restituire solo i prodotti e i materiali di vendita che ha acquistato con il suo codice personale e che sono in condizione di poter essere rivenduti. Rispetto alla fattura per i prodotti o del materiale per le vendite, l'Incaricato sarà rimborsato al novanta per cento (90%) del costo netto del prezzo all'origine, esclusi i costi di spedizione. Se il pagamento è stato fatto con carta di credito, il rimborso sarà accreditato sulla stessa carta di credito. L'Azienda può detrarre dal rimborso da pagare all'Incaricato le commissioni, i bonus, gli sconti o altri incentivi ricevuti a cui erano associati i prodotti restituiti. I prodotti e i materiali per le vendite sono "Rivendibili"

solo se vengono soddisfatte determinate condizioni: (1) non sono stati aperti e usati; (2) la confezione e l'etichetta non sono state alterate o danneggiate; (3) i prodotti sono idonei alle etichette attuali; (4) i prodotti non hanno superato la data di scadenza; (5) i prodotti non sono stati dismessi dalla produzione; e (6) i prodotti vengono restituiti a 4Life entro un (1) anno dalla data di scadenza.

7.4 PROCEDURE PER TUTTE LE RESTITUZIONI

Le seguenti procedure si applicano a tutte le restituzioni, rimborso, sostituzione o cambio:

- Tutte le merci devono essere restituite dall'Incaricato o dal cliente che ha acquistato direttamente da 4Life
- Tutti i prodotti da restituire devono avere un Numero di Autorizzazione alla Restituzione che si può ottenere chiamando il Dipartimento Assistenza Clienti al seguente numero: 800.69.43.26. Questo Numero di Autorizzazione alla Restituzione deve essere scritto su ciascuna confezione restituita. La restituzione deve essere accompagnata da:
 - Una copia dell'originale ricevuta di acquisto datata (se il prodotto è stato restituito a un Incaricato dal cliente); e
 - La parte non utilizzata del prodotto nella sua confezione originaria.

Per imballare i prodotti che vengono restituiti per sostituzione devono essere utilizzate adeguate scatole per la spedizione e materiali di confezionamento. Tutte le restituzioni devono essere spedite a 4Life con spese di spedizione prepagate. 4Life non accetterà il pagamento delle spese di spedizione. È a carico del cliente il rischio di perdita di prodotti nella spedizione per restituzione. È responsabilità del solo cliente tracciare, assicurare o comunque confermare che la Società abbia ricevuto la spedizione. Se un Incaricato restituisce la merce acquistata da un cliente, i prodotti devono essere ricevuti dalla 4Life entro dieci (10) giorni dalla data in cui il cliente ha restituito l'acquisto e devono essere accompagnati dalla copia della proposta d'ordine che l'Incaricato ha rilasciato al cliente. Non verrà effettuato alcun rimborso o restituzione di prodotto se non vengono rispettate queste regole.

8. RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE E MISURE CORRETTIVE

8.1 CONTESTAZIONE DELLE MISURE ADOTTATE DALLA SOCIETÀ

La violazione del Contratto, della Policy o qualsiasi condotta commerciale illegale, fraudolenta, ingannevole o immorale da parte di un Incaricato può portare, a discrezione di 4Life, all'applicazione di una o più delle seguenti misure correttive:

- Emissione di un avvertimento o ammonizione scritta;
- Richiesta all'Incaricato di prendere misure correttive da adottare entro dieci giorni;
- Nei casi più gravi, risoluzione del Contratto dell'Incaricato se l'inadempimento non è rimediato entro il predetto termine di quindici giorni successivamente alla messa in mora.
- Perdita del diritto di uno o più bonus e delle commissioni.
- A seguito dell'emissione di una misura (oltre alla sospensione durante la fase di investigazione), gli Incaricati sanzionati possono contestare l'adozione di detta misura alla Società. Gli Incaricati devono inviare tutta la documentazione di supporto con la corrispondenza relativa alla loro contestazione

e specificare in maniera molto dettagliata le ragioni per cui l'Incaricato ritiene che la determinazione iniziale della Società sia errata. Se l'Incaricato contesta tempestivamente la misura, la Società si riserva di rivedere e riconsiderare la propria decisione, considererà ogni altra azione appropriata e invierà all'Incaricato una comunicazione scritta relativa alla sua decisione definitiva.

- Sospensione del proprio accordo da Incaricato per uno o più periodi retributivi
- Cancellazione involontaria della Richiesta di incarico di un trasgressore;
- Qualsiasi altra misura espressamente permessa nell'ambito delle disposizioni del Contratto che 4Life ritiene praticabile per realizzare, correggere e rimediare in maniera equa ai danni causati dalla violazione della Policy o dall'inadempimento contrattuale da parte degli Incaricati; e/o
- Se considerato opportuno da 4Life, la Società potrà iniziare procedimenti legali per conseguire il risarcimento del danno.

8.2 RECLAMI E CONFLITTI

Quando un Incaricato è in conflitto con un altro Incaricato riguardo alle pratiche o in merito alla conduzione della loro relazione relativamente alle loro rispettive attività, l'Incaricato che ha attivato il reclamo dovrebbe presentare un resoconto scritto al dipartimento legale dell'azienda, email: compliance@4life.com.

8.3 RICORSO A SANZIONI

In seguito all'emissione di una sanzione (che è diverso da una sospensione in attesa di investigazione) l'Incaricato può appellarsi alla sanzione emessa dall'azienda. La richiesta dell'Incaricato deve essere inviata in forma scritta al dipartimento legale della 4Life entro quindici (15) dalla data di notifica della sanzione. L'Incaricato deve inviare insieme alla richiesta tutti i documenti e specificare nel dettaglio le ragioni che lo hanno portato a credere che le determinazioni iniziali fatte della Compagnia fossero sbagliate. Se l'Incaricato presenterà un opportuno ricorso per la sanzione emessa, la Compagnia potrà rivedere e riconsiderare la cancellazione, prendendo in considerazione ogni altra azione appropriata e notificando le sue decisioni all'Incaricato in forma scritta.

8.4 LEGGE REGOLATRICE

Il presente Contratto è regolato dalla legge italiana. Il tribunale di Roma avrà giurisdizione esclusiva su qualsiasi controversia relativa alla sua interpretazione ed esecuzione.

8.5 FORO COMPETENTE.

Il presente Contratto è regolato dalla legge italiana.

9. ORDINI

9.1 ACQUISTO DI PRODOTTI 4LIFE DA PARTE DEGLI INCARICATI PER CONSUMO PERSONALE O FINALITÀ DIMOSTRATIVE

Ciascun Incaricato può acquistare prodotti direttamente da 4Life per un consumo personale ragionevole. Possono essere combinati gli ordini di prodotti e supporti alle vendite.

9.2 POLICY GENERALE SUGLI ORDINI DA PARTE DI CLIENTI

Un Incaricato inoltrerà gli ordini di prodotti 4Life firmati dai clienti a

seguito della propria attività promozionale alla Società al seguente indirizzo: Via Antonio Salandra, 18 Italia - 00187 – Roma.

Qualora l'ordine contenga dati relativi al pagamento non validi o errati, 4Life tenterà di contattare l'Incaricato telefonicamente, e/o per posta per cercare di ottenere un altro pagamento dal cliente. Se questi tentativi non hanno successo dopo cinque (5) giorni lavorativi, l'ordine non verrà trattato e sarà restituito. 4Life non prevede quantitativi minimi per ordine.

9.3 POLICY RELATIVA ALLA SPEDIZIONE E ORDINI IN SOSPESO

4Life spedisce normalmente i prodotti agli acquirenti entro un (1) giorno dalla data in cui avrà ricevuto l'ordine. 4Life spedisce tempestivamente qualsiasi parte di un ordine che sia al momento in magazzino. Se, tuttavia, un articolo ordinato non è in magazzino, sarà collocato come ordine in sospeso ed inviato non appena 4Life avrà ricevuto la merce. Agli acquirenti verrà addebitato il prezzo (e gli Incaricati interessati otterranno i Punti Life Personali) relativo agli articoli degli ordini in sospeso, salvo che vengano informati per iscritto che il prodotto è fuori produzione. 4Life invierà una comunicazione scritta agli Incaricati e clienti qualora gli articoli siano in sospeso e se non si prevede che vengano spediti prima di trenta (30) giorni dalla data dell'ordine. Verrà anche stimata una possibile data di consegna. Gli articoli relativi agli ordini in sospeso possono essere cancellati su richiesta dell'acquirente. Gli acquirenti possono richiedere un rimborso, un credito sul conto o la sostituzione della merce per gli ordini in sospeso cancellati. Se viene richiesto un rimborso, il Volume di Punti Life Personali verrà diminuito dell'importo del rimborso e le provvigioni verranno trattenute come previsto dall'articolo 6.2.

9.4 CONFERMA DEGLI ORDINI

Un acquirente e/o un destinatario di un ordine deve confermare che il prodotto ricevuto sia lo stesso prodotto elencato nella fattura di spedizione, e privo di danni. La mancata comunicazione a 4Life di qualsivoglia discrepanza di spedizione o Danni entro trenta (30) giorni dalla spedizione farà venir meno il diritto dell'acquirente di richiedere la correzione.

9.5 PAGAMENTO E CONSEGNA

Gli Incaricati non devono ricevere o accettare denaro per ordini di acquisto di prodotti promossi presso i clienti. Gli Incaricati non devono accettare denaro da clienti a titolo di acconti come anticipo per consegne future.

9.6 INSUFFICIENZA DI FONDI

È responsabilità di ciascun Incaricato assicurarsi che ci siano sufficienti fondi o credito disponibili sul suo conto per coprire il costo dell'abbonamento mensile qualora sottoscritto. 4Life non è tenuta a contattare Incaricati o clienti in merito agli ordini cancellati a causa di insufficienza di fondi o credito.

9.7 RESTRIZIONE A TERZE PARTI ALL'USO DI CARTE DI CREDITO E ALL'ACCESSO ALL'ACCOUNT

Gli Incaricati non possono permettere ad altri Incaricati o clienti di

usare la loro carta di credito personale, né permettere addebiti sul loro conto, per iscrivere o per fare acquisti dall'azienda.

9.8 IMPOSTA SULLE VENDITE (IVA).

Imposta sul valore aggiunto (IVA). 4Life applicherà l'IVA su ogni ordine evaso senza distinzione alcuna. Il regime forfettario per gli incaricati alle vendite (L.173/2005) non prevede la possibilità di detraibilità del costo di acquisto dei prodotti venendo così meno la detraibilità stessa della tassa sul valore aggiunto (IVA) e considerando gli incaricati alla stregua di un consumatore finale. Lo stesso distributore internazionale, acquistando a titolo personale, sarà soggetto alla stessa imposizione dell'IVA.

9.9 ASSEGNI SCOPERTI

Tutti gli assegni dei clienti e degli incaricati protestati per insufficienza di fondi daranno luogo a procedura esecutiva a spese dell'Incaricato. Qualora un cliente o un Incaricato emettano un assegno scoperto, tutti i loro ordini futuri dovranno essere pagati con carta di credito o bonifico. Qualsiasi pagamento effettuato da un cliente o un Incaricato che sia in debito verso a 4Life a seguito di un assegno scoperto sarà innanzitutto imputato al saldo di detto debito e delle relative spese. Qualora il debito sia dovuto da un Incaricato, 4Life si riserva altresì di compensare il debito anche con eventuali provvigioni maturate dall'Incaricato stesso. La possibilità di pagare in futuro con assegno potrà essere concessa, a discrezione di 4Life.

10. INATTIVITÀ E CANCELLAZIONE - ELIMINAZIONE

10.1 EFFETTO DELLA CANCELLAZIONE E DELLA CESSAZIONE

Fino a quando un Incaricato rimane attivo e rispetta i termini del Contratto dell'Incaricato e della Policy, 4Life pagherà provvigioni a tale Incaricato in conformità al Piano dei Compensi. Le provvigioni dell'Incaricato costituiranno il totale corrispettivo per gli sforzi dell'Incaricato nel promuovere le vendite. In caso di mancato rinnovo della Richiesta di incarico, annullamento dovuto a inattività, o annullamento volontario o involontario (risoluzione), (tutte queste situazioni saranno indicate collettivamente come "Annullamento"), da parte dell'Incaricato alle vendite, quest'ultimo non avrà più alcun diritto o titolo sull'organizzazione di vendita né avrà diritto a ricevere commissioni o bonus sulle vendite generate da detta organizzazione commerciale. Gli Incaricati rinunciano a tutti i diritti, inclusi, ma non limitati a, i diritti di proprietà nell'organizzazione di vendita che potrebbero aver generato. Dopo l'annullamento della Richiesta di incarico, l'ex Incaricato alle vendite non si presenterà più come Incaricato di 4Life e non avrà diritto a promuovere prodotti o servizi 4Life. L'Incaricato, la cui richiesta di incarico è stata annullata, riceverà commissioni e bonus solo per l'ultimo periodo di attività prima della cancellazione (meno qualsiasi importo eventualmente trattenuto durante un'indagine precedente l'annullamento involontario).

10.2 CESSAZIONE DI EFFICACIA DEL CONTRATTO PER INATTIVITÀ – RICANDIDATURA

Un Incaricato può restare inattivo (cioè non svolgere alcuna

promozione dei prodotti 4Life, nessuna sponsorizzazione, nessuna partecipazione a riunioni 4Life, nessuna partecipazione in qualsiasi altra forma all'attività dell'Incaricato o gestione di qualsiasi altra attività 4Life) per sei (6) mesi. Decorsi sei mesi di inattività, l'Incaricato verrà automaticamente cancellato dalla lista degli Incaricati e gli verrà richiesto di restituire il suo tesserino identificativo a Via Antonio Salandra, 18 Italia - 00187 - Roma. Potrà tuttavia rifare domanda sotto un nuovo Sponsor. È responsabilità dell'Incaricato guidare la propria Organizzazione di Vendita dando l'esempio appropriato nell'ambito della produzione personale di vendite a consumatori. Senza questo appropriato esempio e senza fungere da guida, l'Incaricato perderà la Posizione Raggiunta e il corrispondente diritto di ricevere provvigioni dalle vendite generate. Pertanto, gli Incaricati che producono personalmente meno del Volume di Punti Personali Life richiesto e specificato nel Piano di Vendite e dei Compensi di 4Life per ciascun periodo di pagamento rispetto a quanto richiesto per la Posizione Raggiunta, riceveranno provvigioni per le vendite generate dalle loro Organizzazioni di Vendita per quel periodo di pagamento sulla base della Posizione Raggiunta inferiore per la quale si qualificano.

10.3 RECESSO INVOLONTARIO (RISOLUZIONE)

Se un Incaricato non ha direttamente promosso vendite per un periodo di sei (6) mesi consecutivi (diventando così "inattivo"), il suo Contratto dell'Incaricato verrà risolto per inattività il giorno successivo all'ultimo giorno dei sei mesi di inattività. Conferma scritta della risoluzione verrà fornita da 4Life.

10.4 RECESSO VOLONTARIO

Un Incaricato ha il diritto di recedere in qualsiasi momento, senza necessità di fornire giustificazione alcuna. Una comunicazione di recesso deve essere inviata per iscritto alla sede della Società. In questa comunicazione scritta è necessario includere la firma, il nome in stampatello, l'indirizzo, il numero del tesserino identificativo e il tesserino identificativo dell'incaricato.

Se un Incaricato desiderasse iscriversi nuovamente, tale nuova iscrizione deve essere effettuata in conformità con la Sezione 3.12 delle presenti Norme.

DEFINIZIONI

4LIFE

Il termine "4Life" significa 4Life Research Italy S.r.l.

INCARICATO ATTIVO

È un Incaricato attivo colui che soddisfa il minimo Volume di Punti Life promossi (PCLP) richiesto, in base al Piano di Vendite e dei Compensi 4Life affinché un Incaricato sia considerato attivo.

CONTRATTO/RICHIESTA DI INCARICO

L'accordo tra la Società e ciascun Incaricato alle vendite include la Richiesta di incarico, Policy e Procedure 4Life, il Piano di Vendite e dei Compensi 4Life, nella loro attuale versione così come modificata da 4Life a sua discrezione.

ADESIONE PROGRAMMI CLIENTE E/O INCARICATI

La compagnia attiva specifici programmi di incentivi rivolti a clienti e/o Incaricati per i quali è richiesta l'adesione per manifesta intenzione.

PRODOTTI/SERVIZI COMMISSIONABILI

Sono tutti i prodotti e i servizi 4Life in relazione ai quali sono corrisposte provvigioni. Il Kit per Incaricati e i supporti alle vendite non sono prodotti commissionabili.

LA SOCIETÀ

Il termine "Società" con la "S" maiuscola significa 4Life Research Italy S.r.l.

RESOCONTI SULLE ATTIVITÀ DELLA DOWNLINE

È una relazione mensile predisposta da 4Life che contiene tutti i dati rilevanti riguardante l'identità degli Incaricati, informazioni sulle vendite e registrazione di nuovi Incaricati nella Organizzazione di Vendita di ciascun Incaricato. Questa relazione contiene informazioni confidenziali e segreti commerciali di proprietà di 4Life.

ISCRITTORE

È un Incaricato che presenta personalmente un altro Incaricato e lo colloca nella propria Organizzazione di Vendita. L'iscrittore di un nuovo Incaricato può essere anche lo Sponsor di detto nuovo Incaricato.

VOLUME DI PUNTI LIFE DI GRUPPO

È il valore commissionabile di prodotti 4Life generato dall'Organizzazione di Vendita di un Incaricato. Il Volume di Punti Life di Gruppo include il Volume di Punti Life Personali dell'Incaricato in questione. (Il Kit per gli Incaricati e i beni accessori per le vendite non generano Volume di Punti Life).

NUCLEO FAMILIARE

Per nucleo familiare si intende l'insieme dei parenti e affini che risiedono nel medesimo appartamento.

LIVELLO

I livelli di una downline di Incaricati sono i livelli di appartenenza dei singoli Incaricati che ne fanno parte. Ad ogni livello appartengono gli Incaricati sponsorizzati da un medesimo Incaricato. Ad esempio, se A sponsorizza B, che sponsorizza C, che sponsorizza D, che sponsorizza E, allora E è al quarto livello sottostante A.

PUNTI LIFE

Ad ogni prodotto 4Life commissionabile viene assegnato un valore in punti. Le provvigioni di un Incaricato sono basate sul totale del valore dei punti dei prodotti di cui l'Incaricato o la sua Organizzazione di Vendita hanno promosso la vendita con successo.

LINEA

Una linea è una Sezione Verticale della vostra organizzazione di vendita (o downline) che fa capo ad un Incaricato da voi sponsorizzato e che prosegue con gli Incaricati sponsorizzati da lui.

DOWNLINE O ORGANIZZAZIONE DI VENDITA O ORGANIZZAZIONE

È costituita dagli Incaricati presentati da un Incaricato.

DOCUMENTI UFFICIALI 4LIFE

Sono costituiti dalla documentazione audio o video e qualsiasi altro materiale sviluppato, stampato, pubblicato e distribuito agli Incaricati da 4Life.

POSIZIONE RAGGIUNTA

Il termine "Posizione Raggiunta" si riferisce alla posizione raggiunta da un Incaricato così come determinata in base al Piano di Vendite e dei Compensi 4Life per qualsiasi periodo in cui viene determinato il volume. Al fine di "Qualificarsi" per una posizione raggiunta particolare, l'Incaricato deve soddisfare i criteri indicati nel Piano di Vendite e dei Compensi 4Life per detta posizione raggiunta.

RIVENDIBILE

I prodotti e gli accessori per le vendite sono considerati "Rivendibili" se ciascuno dei seguenti elementi è soddisfatto: (1) non sono stati aperti né utilizzati; (2) l'imballaggio è rimasto integro e non danneggiato; (3) i prodotti e l'imballaggio sono in condizioni tali che possono essere ragionevolmente rivenduti a prezzo pieno; (4) i prodotti sono restituiti a 4Life entro un (1) anno dalla data di acquisto; (5) la data di scadenza del prodotto non è decorsa. [Qualsiasi prodotto che sia stato identificato al momento della vendita come "non restituibile", cessato o stagionale, non sarà rivendibile].

VOLUME DI PUNTI LIFE PERSONALI

È il valore commissionabile dei servizi e prodotti che nel periodo rilevante: (1) sono stati venduti dalla Società all'Incaricato; (2) sono stati venduti dalla Società ai clienti e abbonati promossi direttamente dall'Incaricato.

SPONSOR

È l'Incaricato direttamente sopra di voi nella vostra linea. Lo Sponsor di un nuovo Incaricato può anche essere il suo iscrittore.

MODULO DI RICHIESTA TRASFERIMENTO SPONSOR

Il modulo utilizzato quando un Incaricato desidera cambiare sponsor (che è raramente approvato). Gli Incaricati devono contattare il servizio clienti per ottenere una copia di questo modulo.

VOLUME DI SQUADRA

Somma degli acquisti realizzati dai tuoi Clienti (PCLP) e dai Clienti che appartengono agli Incaricati della tua linea frontale. Eventuali acquisti personali, tuoi o degli Incaricati della tua linea frontale, contribuiranno a generare il Volume di Squadra.

SPONSORIZZAZIONE TRA GRUPPI

La registrazione - diretta, indiretta o altrimenti - di un individuo (o di un'entità in quei mercati dove è permesso), che ha già un contratto di Incaricato alle vendite con 4Life o che ha avuto tale contratto nei sei (6) mesi precedenti (per il rango Diamante o rango inferiore), o dodici (12) mesi di calendario (per il rango Diamante Presidenziale o rango superiore).

CANCELLAZIONE

La sospensione del Contratto di Incaricato alle vendite per uno dei seguenti motivi: (1) annullamento per inattività; (2) cancellazione volontaria; (3) cancellazione involontaria (risoluzione).

NUMERO IDENTIFICATIVO 4LIFE (O NUMERO ID 4LIFE)

Numero univoco assegnato ai Clienti e agli Incaricati 4Life utilizzato dalla Società per identificarli.

COMPLIANCE DEPARTMENT

Il dipartimento di 4Life che vigila sul rispetto di queste politiche. L'indirizzo e-mail dell'Ufficio conformità è: compliance@4life.com.

UFFICIO 4LIFE RESEARCH ITALY SRL

L'ufficio aziendale di 4Life si trova in Via Antonio Salandra, 18 - 00187 Roma, Italia.

SERVIZIO ATTENZIONE CLIENTI/INCARICATI ALLE VENDITE

Il dipartimento all'interno di 4Life che assiste Clienti ed Incaricati con i loro acquisti 4Life e le esigenze aziendali. Il servizio di attenzione Clienti/Incaricati per il mercato europeo è raggiungibile telefonicamente utilizzando i numeri evidenziati nel seguente link: <https://4lifetools.eu/media/4Life-Risorse-IT-Documents-INFORMAZIONI-DI-CONTATTO-EU.pdf>

MY4LIFE

L'account My4Life gratuito offerto da 4Life per gli Incaricati alle vendite. Un Incaricato deve accedere al back office di 4Life. Inizialmente, l'URL predefinito dell'Incaricato sarà "www.4life.com/< ID 4Life dell'incaricato>>". Su approvazione del dipartimento di conformità di 4Life, un Incaricato può modificare questo valore predefinito; tuttavia, l'approvazione è soggetta ai termini del paragrafo 3.2 delle presenti Politiche.**MATERIALI UFFICIALI 4LIFE**

Documentazione, registrazioni audio o video e altri materiali sviluppati, stampati, pubblicati e/o distribuiti da 4Life per gli Incaricati alle vendite o per i Clienti.

MATERIALI UFFICIALI 4LIFE

Documentazione, registrazioni audio o video e altri materiali sviluppati, stampati, pubblicati e/o distribuiti da 4Life per gli Incaricati alle vendite o per i Clienti.

PREZZO DI VENDITA CONSIGLIATO

Per quei mercati dove questa opzione è permessa, è il prezzo di vendita consigliato indicato nel Listino prezzi dei prodotti 4Life (come pubblicato e modificato di volta in volta).

NUMERO DI AUTORIZZAZIONE ALLA RESTITUZIONE

Tutti i prodotti restituiti a 4Life devono avere questo numero, che può essere ottenuto chiamando il servizio clienti. Questo numero deve essere scritto su ogni cartone restituito.

POLITICY E PROCEDURE

Queste politiche e procedimenti.

LIFE REWARDS PLAN

Piano dei compensi 4Life per Incaricati alle vendite.



INSIEME, FORMIAMO GLI INDIVIDUI™

4Life Research Italy S.r.l.
Via Antonio Salandra, 18
00187 - Roma - Italia

italy.4life.com