



INSIEME, FORMIAMO GLI INDIVIDUI™

4LIFE® RESEARCH ITALY S.R.L.

POLICY E PROCEDURE

INDICE DEI CONTENUTI

1. INTRODUZIONE - PAGINA 3

- 1.1. Policy allegata alla Domanda per diventare Incaricato e relativo Contratto (3)
- 1.2. Ambito della Policy (3)
- 1.3. Modifiche al Contratto dell'Incaricato, Policy e Procedure o Piano delle Vendite e dei Compensi (3)
- 1.4. Titoli non essenziali (3)

2. DIVENTARE UN INCARICATO - PAGINA 3

- 2.1. Requisiti per diventare incaricato (3)
- 2.2. Acquisto di prodotti e Kit degli incaricati (3)
- 2.3. Registrazione per telefono, fax o internet (3)
- 2.4. Benefici degli incaricati (3)
- 2.5. Costo dei materiali e dell'iscrizione (4)
- 2.6. Rispetto del Piano della Vendite e dei Compensi di 4life (4)
- 2.7. Pubblicità (4)
- 2.8. Partecipazione agli sforzi di marketing commerciale di 4life (4)
- 2.9. Tecniche di telemarketing (4)
- 2.10. Marchi e diritto d'autore (4)
- 2.11. Media e relative domande (5)
- 2.12. Modifiche relative all'account dell'incaricato 4life (5)
- 2.13. Cambiamento di Sponsor (5)
- 2.14. Risarcimento per richieste e azioni non autorizzate (5)
- 2.15. Dichiarazioni sui prodotti (5)
- 2.16. Dichiarazioni sui guadagni (5)
- 2.17. Negozi (6)
- 2.18. Conflitti di Interesse / Storno (6)
- 2.19. Resoconti sulle attività della downline (6)
- 2.20. Sponsorizzazione infra-gruppo (6)
- 2.21. Errori o domande (6)
- 2.22. Acquisti personali in eccesso - proibizioni (6)
- 2.23. Diritto di Pubblicità (6)
- 2.24. Imposte sul reddito (6)
- 2.25. Status di incaricato indipendente (6)
- 2.26. Marketing Internazionale (7)
- 2.27. Azioni dei membri del nucleo familiare (7)
- 2.28. Riconfezionamento e rietichettatura proibiti (7)
- 2.29. Progressione nell'organizzazione di vendita (7)
- 2.30. Vendita, Trasferimento o Cessione dell'account di un incaricato 4life (7)
- 2.31. Sponsorizzazione (7)

3. RESPONSABILITA' DEGLI INCARICATI - PAGINA 7

- 3.1. Modifica dell'indirizzo o del telefono (7)
- 3.2. Obblighi di aggiornamento continuo e formazione costante (7)
- 3.3. Aumento delle responsabilità di formazione (7)
- 3.4. Continua responsabilità sulle vendite (7)
- 3.5. Divieto di discreditarne (7)
- 3.6. Documentazione fornita ai Candidati (8)
- 3.7. Denuncia delle violazioni della Policy (8)

4. REQUISITI DELLE VENDITE - PAGINA 8

- 4.1. Vendita dei prodotti (8)
- 4.2. Nessun limite di prezzo o territorio (8)

5. PROVVISORIE - PAGINA 8

- 5.1. Requisiti per le provvigioni (8)
- 5.2. Aggiustamenti delle provvigioni per prodotti e servizi restituiti (8)
- 5.3. Provvigioni e crediti non richiesti (8)

6. GARANZIE, RESTITUZIONI E RIASCQUISTO DEI PRODOTTI - PAGINA 8

- 6.1. Garanzia dei prodotti (8)

7. RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE E PROCEDIMENTI DISCIPLINARI - PAGINA 9

- 7.1. Impugnare le sanzioni (9)
- 7.2. Legge regolatrice (9)

8. ORDINAZIONI - PAGINA 9

- 8.1. Acquisto dei prodotti 4life da parte degli incaricati per consumo personale o finalità dimostrative (9)
- 8.2. Policy generale relativa agli ordini dei clienti (9)
- 8.3. Policy relativa alla spedizione e ordini in sospeso (9)
- 8.4. Conferma di un ordine (9)
- 8.5. Pagamento e consegna (10)
- 8.6. Insufficienza di fondi (10)
- 8.7. Assegni scoperti (10)
- 8.8. Effetto della risoluzione e/o cessazione di efficacia del Contratto (10)
- 8.9. Cessazione di efficacia del Contratto per inattività - Ricandidatura (10)
- 8.10. Recesso volontario (10)

DEFINIZIONI - PAGINA 11



INSIEME, FORMIAMO GLI INDIVIDUI™

1. INTRODUZIONE

1.1 POLICY ALLEGATA ALLA DOMANDA PER DIVENTARE INCARICATO E RELATIVO CONTRATTO

Le Policy e Procedure ("Policy") sono allegate alla Domanda per diventare Incaricato 4Life e al relativo Contratto (di seguito "Contratto dell'Incaricato") per formarne parte integrante e sostanziale. In questa Policy, quando viene utilizzato il termine "Contratto", si fa riferimento al Contratto dell'Incaricato di 4Life, alla presente Policy e al Piano delle Vendite e dei Compensi di 4Life. Questi documenti sono considerati parte integrante e sostanziale del Contratto dell'Incaricato (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 www.4life.com/italy, la distribuzione 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 TITOLI NON ESSENZIALI

I titoli e i nomi dei paragrafi nel Contratto sono inseriti solo per comodità e facilità di consultazione e non costituiscono, né devono essere interpretati come, termini essenziali del Contratto.

2. DIVENTARE UN INCARICATO

2.1 REQUISITI PER DIVENTARE INCARICATO

Per diventare un incaricato 4Life, ogni candidato deve:

- Essere maggiorenne;
- 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
- Inoltrare a 4Life un Contratto dell'Incaricato debitamente completato e sottoscritto (la Società si riserva il diritto di rifiutare le domande per diventare incaricato) ed acquistare il Kit d'Incaricato.

2.2 ACQUISTO DEI PRODOTTI E KIT DEGLI INCARICATI

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. Il Kit degli Incaricati include, tra l'altro, la 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.

2.3 REGISTRAZIONE PER TELEFONO O INTERNET

Uno Sponsor o un nuovo incaricato possono telefonare agli Uffici Societari di 4Life durante il normale orario lavorativo per ricevere il Numero Identificativo dell'Incaricato. 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 essere ricevuto dalla Società entro trenta (30) giorni dalla data in cui viene generato il codice di riconoscimento. Se non viene ricevuta nessuna domanda, la richiesta telefonica relativa al nuovo candidato verrà ignorata.

2.4 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 alle gare e programmi promozionali e d'incentivi sponsorizzati da 4Life per i suoi incaricati.

2.5 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. Per coprire le spese relative alla rivista "Summit Magazine", alle e-news, al Tesserino Identificativo dell'Incaricato e alle altre pubblicazioni 4Life, esattamente il mese successivo alla data del Contratto dell'Incaricato verrà dedotto dall'assegno delle provvigioni dell'incaricato un importo pari a €15,00 per la spesa relativa ai materiali e al rinnovo dell'iscrizione. Qualora l'assegno delle provvigioni non sia sufficiente per coprire la spesa dei materiali e dell'iscrizione, rimarrà un debito sul conto dell'incaricato fino a quando tali fondi non saranno disponibili.

2.6 RISPETTO DEL PIANO DELLE VENDITE E DEI COMPENSI DI 4LIFE

Il diritto degli incaricati a ricevere provvigioni è esclusivamente quello indicato nel Piano delle Vendite e 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 delle Vendite e dei Compensi di 4Life, salvo l'acquisto del Kit per gli Incaricati.

2.7 PUBBLICITA'

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 delle Vendite e dei Compensi e i prodotti e servizi 4Life dovranno rispecchiare il pubblico interesse ed evitare tutte le condotte o pratiche scortesi, 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.

2.8 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 proibito qualsiasi diffusione, riproduzione o distribuzione di questo materiale coperto da diritto d'autore senza l'espresso consenso scritto di 4Life.

2.9 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.

2.10 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 vendita, o qualsiasi altra finalità, eventi o discorsi registrati della Società senza il permesso scritto di 4Life; né possono riprodurre per vendita 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.

2.11 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.

2.12 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.

2.13 CAMBIAMENTO DI SPONSOR

Il trasferimento dell'account di un incaricato 4Life da uno Sponsor ad un altro è raramente permesso. 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 tre (3) 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 denuncino 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.

- 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. L'incaricato che richiede il trasferimento deve inviare un importo di €35,00 per le spese amministrative e il trattamento dei dati. 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.

2.14 RISARCIMENTO PER RICHIESTE E AZIONI NON AUTORIZZATE

Un incaricato è pienamente responsabile per tutte le sue dichiarazioni orali 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.

2.15 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.

2.16 DICHIARAZIONI SUI PRODOTTI

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 marketing di rete. Questo tuttavia è contro-produttivo 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 riterebbero così di essere stati ingannati. 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. Di conseguenza, 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, un incaricato 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).

2.17 NEGOZI

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

2.18 CONFLITTI DI INTERESSE / STORNO

Gli incaricati 4Life sono liberi di partecipare ad altre attività di marketing multilivello, di rete o opportunità commerciali. Comunque, 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 iscriversi (o tentare di far iscriversi) altri incaricati o clienti 4Life in altre aziende di marketing multilivello o di rete. 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 tentata, 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 vendite dirette. 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.

2.19 RESOCONTI SULLE ATTIVITA' 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 e 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. Di conseguenza, gli incaricati non devono rivelare direttamente o indirettamente a terzi, inclusi gli altri incaricati o clienti di 4Life, informazioni contenute nei Resoconti sulle Attività della Downline.

Questa disposizione si applicherà anche dopo la cessazione degli effetti del Contratto dell'Incaricato con 4Life.

2.20 SPONSORIZZAZIONE INFRA-GRUPPO

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.

2.21 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.

2.22 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.

2.23 DIRITTO DI PUBBLICITA'

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.

2.24.1 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.

2.25 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.

2.26 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.

2.27 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 contro l'incaricato stesso.

2.28 RICONFEZIONAMENTO E RIETICHETTATURA PROIBITI

Gli incaricati non possono in nessun modo riconfezionare, rietchettare, riempire o alterare le etichette sui prodotti, informazioni, materiali o programmi 4Life. I prodotti 4Life devono essere esibiti solamente nelle loro confezioni originali. La rietchettatura o riconfezionamento violerebbe le leggi locali, cosa che potrebbe portare a severe sanzioni penali. Dovresti anche essere consapevole del fatto che potrebbe configurarsi responsabilità civile se le persone che usassero i prodotti subissero, a causa del riconfezionamento o della rietchettatura dei prodotti, un qualsiasi tipo di lesione o se la loro proprietà venisse danneggiata.

2.29 PROGRESSIONE NELL'ORGANIZZAZIONE DI VENDITA

Con la cancellazione dell'account di un incaricato, tutte gli incaricati del primo livello sottostante l'incaricato uscito dall'organizzazione verranno spostati nella posizione lasciata vuota.

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

Un incaricato può richiedere di vendere, trasferire o cedere il suo account di incaricato. La richiesta deve includere i dettagli della vendita, trasferimento o cessione dell'account dell'incaricato. 4Life si riserva il diritto di approvare a sua discrezione per ragionevoli finalità commerciali la vendita, il trasferimento o la cessione.

2.31 SPONSORIZZAZIONE

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 2.20.

3. RESPONSABILITA' DEGLI INCARICATI

3.1 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 inviato a 4Life la relativa comunicazione due (2) settimane prima.

3.2 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 dell'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.

3.3 AUMENTO DELLE RESPONSABILITA' DI FORMAZIONE

Progredendo attraverso i vari livelli di leadership, gli incaricati acqueriranno 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.

3.4 CONTINUA RESPONSABILITA' DELLE VENDITE

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

3.5 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.

3.6 FORNIRE DOCUMENTAZIONE AI 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.

3.7 DENUNCIA DELLE VIOLAZIONI DELLA POLICY

Gli incaricati che notano una violazione delle Policy da parte di un altro incaricato dovrebbero inviare una denuncia scritta della violazione direttamente all'attenzione di 4Life. Dovrebbero essere inclusi nella denuncia dettagli relativi all'incidente come date, numero degli eventi, persone coinvolte e qualsiasi documentazione di supporto.

4. REQUISITI DELLE VENDITE

4.1 VENDITE DI PRODOTTI

Il Piano di Vendite e 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 Life Personali di un incaricato deve derivare da vendite promosse direttamente dall'incaricato al cliente.

4.2 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.

5. PROVVIGIONI

5.1 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.

5.2 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 riacquistato dalla Società, le provvigioni corrisposte all'incaricato in relazione ai prodotti restituiti o riacquistati 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.

5.3 PROVVIGIONI E CREDITI NON RICHIESTI

Gli incaricati devono depositare o riscuotere gli assegni delle provvigioni entro sei (6) mesi dalla loro data di emissione. Un assegno che non viene incassato dopo sei (6) mesi dalla data di emissione sarà considerato smarrito.

6. GARANZIE, RESTITUZIONI E RIASQUISTO DEI PRODOTTI

6.1 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).

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

- Tutte le merci devono essere restituite dall'incaricato o dal cliente.
- 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: 800.137.003. 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; 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. Non verrà

effettuato alcun rimborso o restituzione di prodotto se non vengono rispettate queste regole.

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;
- 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.

7. RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE E MISURE CORRETTIVE

7.1 CONTESTAZIONE DELLE MISURE ADOTTATE DALLA SOCIETÀ

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.

7.2 LEGGE REGOLATRICE

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

8. ORDINAZIONI

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

Ciascun incaricato può acquistare prodotti direttamente da 4Life. Possono essere combinati gli ordini di prodotti e supporti alle vendite.

8.2 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.

8.3 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 5.2.

8.4 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.

8.5 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.

8.6 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.

8.7 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.

8.8 EFFETTO DELLA RISOLUZIONE E/O CESSAZIONE DI EFFICACIA DEL CONTRATTO

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 di Vendite e dei Compensi. Le provvigioni dell'incaricato costituiranno il totale corrispettivo per gli sforzi dell'incaricato nel promuovere le vendite.

8.9 CESSAZIONE DI EFFICACIA DEL CONTRATTO PER INATTIVITA' - 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. Decorso 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. 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.

8.10 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.

DEFINIZIONI

4LIFE

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

INCARICATO ATTIVO

E' 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

Sono congiuntamente definiti il "Contratto": il Contratto per gli Incaricati tra la Società e ciascun incaricato di cui formano parte integrante le 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 SOCIETA'

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

RESOCANTI SULLE ATTIVITÀ DELLA DOWNLINE

E' 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

E' 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

E' 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

E' 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.

VOLUME DI PUNTI LIFE PERSONALI

E' 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.

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].

SPONSOR

E' l'incaricato direttamente sopra di voi nella vostra linea. Lo Sponsor di un nuovo incaricato può anche essere il suo Iscrittore.



INSIEME, FORMIAMO GLI INDIVIDUI™

4Life Research Italy S.r.l.

Via Antonio Salandra, 18
00187 - Roma - Italia

www.4life.com/italy