

Regole di Condotta





Rich Goudis,

Introduzione

Congratulazioni! Come Membro Indipendente Herbalife, sei ora parte di una comunità di persone con lo stesso spirito e guidate da uno scopo - rendere il mondo più sano e più felice. Come leader mondiali nell'industria della nutrizione, abbiamo la responsabilità di operare con etica ed integrità. Per questo motivo, consulta le nostre Regole di Condotta che ti guideranno nel tuo percorso con Herbalife.

La maggior parte dei Membri si iscrive per usufruire di uno sconto sui prodotti Herbalife® perché desidera raggiungere i propri obiettivi nutrizionali e di controllo del peso. Se è anche per te è così, puoi concentrarti solo sulle prime pagine delle nostre Regole.

Se invece desideri, o un domani desiderassi, intraprendere l'attività Herbalife, prenditi il tempo necessario per leggere e comprendere ogni Regola.

Sappiamo che alcuni aspetti dell'attività potrebbero risultare complicati, ed è per questo motivo che noi di Herbalife Nutrition mettiamo a tua disposizione un team di persone che potranno supportarti. Se hai delle domande, contatta il Dipartimento Member Services al numero (+39) 06.5230.4444, saremo lieti di aiutarti.

Qualunque sia il tuo obiettivo (solo migliorare la nutrizione o migliorare la nutrizione e realizzare un guadagno extra), speriamo che l'attività di Membro Herbalife sia per te fonte di soddisfazioni.

Con i migliori auguri per il tuo successo,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rich Goudis'.

Rich Goudis,
Chief Executive Officer
Herbalife Nutrition

¹ Herbalife può a sua unica ed esclusiva discrezione modificare le Regole di Condotta ed emanare di volta in volta altre norme, direttive e linee guida (collettivamente le "Regole"). Ad ogni modo, qualsiasi modifica e nuova Regola non avrà valenza retroattiva, ciò significa che non verrà applicata a comportamenti passati. Herbalife potrà adottare qualsivoglia misura correttiva nel rispetto delle Regole e si riserva il diritto di rinunciare in tutto o in parte ad intraprendere azioni in ordine a qualsiasi violazione delle Regole stesse.

Poiché il business Herbalife è in continua crescita, siamo orgogliosi di informarti che i nostri Membri garantiscono standard elevati nella protezione del consumatore. È importante che questi standard vengano implementati durante lo svolgimento del tuo business e durante l'interazione quotidiana con i consumatori, per proteggere te stesso e il brand Herbalife negli anni a venire.

Garanzie Gold Standard

Bassi costi iniziali

- Non è richiesto un quantitativo minimo di acquisti ed è prevista una spesa esigua per l'acquisto dell'“Herbalife Member Pack”.
- Nessun obbligo di acquisto di materiale di vendita per iniziare o per avere successo in Herbalife.

Garanzie per il rimborso

- È previsto il rimborso totale del prezzo dell'“Herbalife Member Pack” qualora entro 90 giorni l'“Herbalife Membership” fosse cancellata per qualsiasi motivo.
- È previsto il rimborso al 100% come garanzia sui prodotti, sui costi di spedizione per il rientro dei prodotti acquistati e non venduti, qualora il contratto venisse cancellato per qualsiasi motivo.

Informazioni sull'opportunità commerciale

- Forniamo informazioni chiare, accurate e tempestive alle persone interessate circa i potenziali guadagni nella Dichiarazione dei compensi lordi medi.

Consenso scritto

- Prima che la Richiesta Herbalife venga accettata, richiediamo al nuovo Membro conferma scritta di presa visione delle Garanzie Gold Standard.

Chiare Linee Guida sui Prodotti e l'Attività

- Benefici, ingredienti e modalità d'uso sono ben definiti sulle etichette in modo che il consumatore possa scegliere il prodotto più adeguato al raggiungimento dei suoi obiettivi.
- Proprietà e informazioni sui prodotti sono altresì esplicitati nel Catalogo contenuto nell'“Herbalife Member Pack” e nei materiali e siti ufficiali Herbalife tra cui it.MyHerbalife.com.
- Forniamo aspettative realistiche circa l'opportunità commerciale e l'impegno necessario per raggiungere i propri obiettivi.

Herbalife e i suoi Membri sono impegnati a rispettare i più elevati standard di comportamento etico.

Se venite a conoscenza di eventuali indicazioni nutrizionali sui prodotti o di affermazioni su possibili guadagni non in linea con la Dichiarazione dei compensi lordi medi Herbalife o di altri comportamenti adottati da Membri Herbalife che non siano in linea con il materiale ufficiale, vi chiediamo di contattare il Dipartimento Member Services al numero 06 52.30.44.44.

Insieme possiamo fare in modo che le Garanzie Herbalife diventino uno standard di protezione per i consumatori.



Diversi sono i motivi per cui si sceglie di diventare Membri Herbalife. La maggior parte (73%)¹ delle persone lo fa principalmente per acquistare i prodotti ad un prezzo scontato per sé e i propri familiari. Altri sono mossi dal desiderio di realizzare un guadagno extra lavorando part-time e decidono di provare l'attività di vendita diretta, incoraggiati dal basso investimento iniziale richiesto per intraprendere l'attività Herbalife (l'Herbalife Member Pack ha un costo di €36,65², oltre IVA e spese di logistica) e dalla garanzia 'soddisfatti o rimborsati'³. Non v'è alcun requisito di acquistare più prodotti rispetto a quelli che il Membro ritiene a propria discrezione essere strettamente necessari per la propria attività, e lo stesso vale per qualunque tipo di materiale. Infatti, le politiche Herbalife scoraggiano l'acquisto di strumenti per la vendita da parte di chi diventa Membro, soprattutto nei primi mesi di attività.

Se sei alla ricerca di una forma di guadagno part-time o full-time, Herbalife vuole che tu abbia delle aspettative realistiche dei possibili guadagni che potrebbero derivare dalla tua attività. L'opportunità commerciale Herbalife è simile alla iscrizione in una palestra: i risultati dipendono dal tempo, dall'energia e dall'impegno dedicato. Chiunque prenda in considerazione l'opportunità Herbalife deve comprendere la vera natura dell'attività di vendita diretta. Si lavora sodo. Non esistono scorciatoie per diventare ricchi, e non v'è alcuna garanzia di successo. Tuttavia, per chi decide di dedicare tempo ed energia nello sviluppo di una solida base di clienti e poi nella formazione di altre persone a fare altrettanto, l'opportunità di una crescita personale e di un concreto reddito part-time o full-time esiste.

GUADAGNI DERIVANTI DALLE VENDITE: un elemento di guadagno che un Membro può realizzare è la commissione, al netto di eventuali spese, derivante dalle vendite dei prodotti Herbalife. I Membri decidono autonomamente come svolgere l'attività, il numero dei giorni e delle ore da dedicare e le spese da sostenere.

GUADAGNI MULTILIVELLO: alcuni Membri (23,3%) sponsorizzano altre persone affinché diventino Membri Herbalife. In questo modo, essi possono cercare di costruire e mantenere le proprie organizzazioni di vendita in downline. Tali Membri non percepiscono alcuna forma di compenso dalla mera sponsorizzazione di nuovi Membri. I compensi che essi percepiscono derivano esclusivamente dalla vendita dei prodotti effettuata dalla Società ai Membri della propria downline per vendita ai clienti o per il consumo personale di questi ultimi. Questa opportunità di guadagni multilivello è illustrata nel Piano di Vendite e Marketing, disponibile on line su hrbl.me/itiT-SMP.

Per il 12,6% dei Membri Herbalife che sono Leader di Vendita⁴ con downline, il compenso medio ricevuto dall'Azienda nel 2016 è stato di € 3.117. Tali importi sono al lordo delle spese sostenute per lo svolgimento della loro attività.

Nella seguente tabella sono sintetizzati i benefici economici dei Membri Herbalife⁵ nel 2016. Per 99.623 Membri (83%) tali benefici derivano esclusivamente dall'acquisto dei prodotti per uso personale o dei propri familiari e dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti, in nessun caso trattasi di forme di pagamento erogato dall'Azienda.

La tabella dei diversi livelli di compenso corrisposti ai Membri di seguito riportata non include le spese sostenute dai Membri per lo sviluppo della propria attività, spese che possono variare considerevolmente e che possono includere costi promozionali e pubblicitari, campionatura prodotti, training, ed eventuali spese vive. I compensi di seguito indicati non sono necessariamente rappresentativi degli eventuali guadagni che un qualsiasi Membro potrebbe percepire. Tali compensi non possono essere considerati come una garanzia né una proiezione dei vostri attuali compensi. Il successo nell'attività Herbalife deriva soltanto da una buona politica di vendita dei prodotti, per la quale sono necessari molto impegno, diligenza e capacità di leadership. Il vostro successo dipende dall'efficacia con cui esercitate queste qualità.

¹ La percentuale del 73% risulta da un'indagine condotta negli Stati Uniti dalla Lieberman Research Worldwide Inc. su precedenti Membri statunitensi a gennaio del 2013, con un margine di errore di +/- 3,7%.

² I prezzi per l'Italia sono relativi al dicembre 2016, e sono soggetti a variazione. Per i prezzi attualmente applicati, si faccia riferimento agli attuali materiali Herbalife.

³ E' previsto il rimborso totale del prezzo dell'"Herbalife Member Pack" qualora entro 90 giorni l'Herbalife "Membership" fosse cancellata per qualsiasi motivo. E' garantito il rimborso del 100% del costo dei prodotti resi.

⁴ I Leader di Vendita sono Membri che hanno raggiunto il livello di Supervisore o un livello superiore a quello di Supervisore. Per maggiori dettagli si faccia riferimento al Piano di Vendite e Marketing Herbalife disponibile on line su hrbl.me/itiT-SMP.

⁵ Le informazioni fornite nella presente tabella includono i risultati raggiunti sia dagli Incaricati alla Vendita che da coloro che svolgono l'attività in altro modo. Il 57,6% dei Leader di Vendita al 1 febbraio 2016 si sono riqualificati entro il 31 gennaio 2017 (incluso il 38% dei Leader di Vendita qualificati per la prima volta).

DEI COMPENSI LORDI MEDI CORRISPOSTI DA HERBALIFE AI MEMBRI* IN ITALIA NEL 2015

1

Membri livello unico (SENZA downline)							
Opportunità economica	Membri*						
	Numero	%					
<ul style="list-style-type: none"> Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti 	92.100	76,7%	I benefici economici per i Membri su un unico livello derivano dall'acquisto dei prodotti per sé e i propri familiari e dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti. Nessuno di questi due benefici è incluso in questa tabella.				
Non Leader di Vendita con una downline**							
Opportunità economica	Membri*						
	Numero	%					
<ul style="list-style-type: none"> Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti Guadagni dall'acquisto dei prodotti dalla downline 	12.929	10,8%	<p>Oltre ai benefici di cui sopra, che non sono contenuti in questa tabella, alcuni Membri che non sono Leader di Vendita e che hanno una downline possono maturare il diritto a percepire da Herbalife commissioni sui prodotti acquistati dalla downline.</p> <p>Dei 6.306 Membri aventi diritto, 10.285 Membri hanno ricevuto questi pagamenti nel 2016.</p> <p>La media totale dei pagamenti ai 6.306 Membri è stata di € 60.</p>				
Leader di Vendita con una downline							
Opportunità economica	Membri		Tutti i leader di vendita con downline				La presente tabella include tutte le commissioni indirette, Royalties e Bonus pagati da Herbalife. Non include le somme guadagnate dai Membri direttamente sugli acquisti dei prodotti Herbalife effettuati dai consumatori.
	Numero	%	Media pagamenti da Herbalife (€)	Numero di Membri	% del raggruppamento totale	Media pagamenti lordi (€)	
<ul style="list-style-type: none"> Beneficio del prezzo scontato sull'acquisto di prodotti per uso personale/dei familiari Guadagni dall'acquisto dei prodotti da parte dei clienti Guadagni dall'acquisto dei prodotti dalla downline Commissioni indirette sulle vendite della downline <ul style="list-style-type: none"> Royalty Bonus 	15.118	12,6%	>50.000	152	1,0%	127.578	
			25.001-50.000	175	1,2%	35.027	
			10.001-25.000	429	2,8%	15.333	
			5.001-10.000	650	4,3%	7.083	
			1.001-5.000	3.243	21,5%	2.215	
			1-1.000	9.569	63,3%	339	
			0	900	6,0%	0	
Totale	15.118	100,0%	3.117				

* 4.342 dei 92.100 Membri su un unico livello sono leader di vendita senza downline

La maggioranza di questi Membri che hanno guadagnato più di €25.000 da Herbalife nel 2016 ha raggiunto il livello di President's Team Herbalife. Durante il 2016, 3 Membri italiani hanno raggiunto il livello di President's Team. E' stato per 18 anni Membro Herbalife prima di raggiungere il livello di President's Team; la durata massima per raggiungere tale livello è stata di 22 anni e la durata minima di 15 anni

* All'interno della presente dichiarazione il riferimento ai Distributori Indipendenti Herbalife non fa distinzione tra coloro che svolgono l'attività come Incaricati alla Vendita e coloro che svolgono l'attività in altro modo. La presente dichiarazione si intende esclusivamente a scopo illustrativo e non è intesa né diretta a incoraggiare gli Incaricati o altri distributori a lavorare di più o di meno di quanto desiderato o a rappresentare una promessa di possibili guadagni da parte di Herbalife.

Uno degli aspetti unici e straordinari del diventare Membro Herbalife è che non sono richiesti investimenti per avviare o sviluppare l'attività Herbalife e che puoi scegliere come sfruttare le tante opportunità offerte dai prodotti Herbalife e dal Piano Vendite e Marketing Herbalife. L'unica spesa riguarda l'acquisto dell'Herbalife Member Pack (HMP).

Come in qualsiasi attività commerciale, puoi essere interessato a spendere o investire più del minimo richiesto e, come in qualsiasi attività commerciale, devi essere prudente quando si tratta di spendere o di assumere degli impegni. È sempre bene porsi qualche domanda.

• **Per esempio: “Devo acquistare molte scorte iniziali?”**

Il nostro consiglio è di non acquistare più prodotti di quelli strettamente necessari per te personalmente.

• **Altro esempio: “Devo acquistare servizi e prodotti che potrebbero aiutarmi a sponsorizzare altri Membri?”**

In genere tali strumenti vengono chiamati “Strumenti a supporto delle vendite” o “Metodi di lavoro”. Prima di acquistare degli strumenti per le vendite, ti consigliamo di acquisire una significativa esperienza con i prodotti Herbalife® e con il Piano Vendite e Marketing. La tua upline dovrebbe garantirti supporto, incoraggiamento e training anche se non acquisti strumenti o materiali di questo genere. Inoltre, la Herbalife offre ai propri Membri gratuitamente o a un prezzo simbolico materiali di formazione relativi a prodotti, merchandising e tecniche di vendita. Tuttavia, qualora tu decida liberamente di comprare degli strumenti a supporto per le vendite il cui acquisto non è comunque vietato dalle Norme Herbalife, ti raccomandiamo di spendere solo una ragionevole percentuale dei guadagni generati dalla tua attività Herbalife. Come con qualsiasi spesa legata ad una attività commerciale, ti raccomandiamo prudenza.

I Metodi di lavoro non sono realizzati, approvati o raccomandati dalla Herbalife, e la Herbalife declina ogni responsabilità in relazione al loro acquisto, vendita o utilizzo.

• **Altro esempio: “Devo sottoscrivere un contratto d'affitto e provvedere agli impianti e all'arredo necessari al fine di operare attraverso un locale (di seguito “Location”)?”**

Prima di scegliere di svolgere l'attività attraverso una Location, che costituisce uno dei diversi modi di svolgere l'attività, consigliamo sempre di maturare un'adeguata esperienza con i prodotti Herbalife® e con l'opportunità commerciale. Prenditi tutto il tempo necessario per conoscere i prodotti e familiarizzare con le loro modalità d'impiego; acquisisci una competenza tale da consentirti di illustrare in modo adeguato i benefici che si possono ottenere con una buona nutrizione e uno stile di vita attivo; matura una buona esperienza nella gestione dell'attività. Ti consigliamo anche di prendere in considerazione la possibilità di svolgere l'attività attraverso una Location in modo da valutare se sia il caso di affrontare una spesa importante o di assumerti obblighi importanti come un contratto di locazione.

In nessun caso l'attività Herbalife è e può essere considerata un'attività in franchising e pertanto nessuno potrà mai chiederti di pagare una somma per acquisire il “diritto” di svolgere la tua attività attraverso una Location. Analogamente, non ti è consentito pagare altri per l'avvio di una location per tuo conto. Qualora tu voglia condividere la Location con altri Membri Herbalife è opportuno consultare il tuo consulente per effettuare le opportune verifiche.

• **Infine: “Devo contrarre debiti, accendere un mutuo o chiedere denaro in prestito per perseguire l'opportunità Herbalife?”**

Uno degli aspetti unici del Piano Vendite e Marketing Herbalife è che puoi raggiungere il livello che ti consente il guadagno di Royalty e Bonus di Produzione sviluppando una solida base di clienti e senza dovere acquistare una quantità di prodotti superiori alle tue effettive necessità. Di conseguenza, non è necessario prendere in prestito denaro e noi scoraggiamo chiunque a contrarre debiti per svolgere l'attività commerciale Herbalife.

Il nostro fondatore Mark Hughes ha creato Herbalife in base al principio che gli unici limiti al successo sono le proprie capacità, l'impegno nel lavoro e l'immaginazione. Dopo più di trent'anni tale principio continua ad essere valido e siamo certi che tutti i nuovi Membri lo tengano bene a mente nel valutare le spese da sostenere per l'attività Herbalife.

Spese per Strumenti per l'Attività

Uno degli aspetti unici e straordinari del diventare Membro Herbalife è che non sono richiesti investimenti per avviare o sviluppare l'attività Herbalife e che puoi scegliere come sfruttare le tante opportunità offerte dai prodotti Herbalife® e dal Piano Vendite e Marketing Herbalife.

Come Membro Herbalife puoi essere interessato ad acquistare Materiale di Vendita e Strumenti per l'Attività che ritieni utili nella ricerca di nuovi clienti e di potenziali Membri o per comunicare con la tua downline. Prima di affrontare questo genere di spese, ti invitiamo a leggere queste Linee Guida, dove viene ribadito che l'acquisto di Materiale di Vendita e Strumenti per l'Attività non è obbligatorio e che Herbalife scoraggia a contrarre debiti al fine di perseguire l'opportunità Herbalife.

Definizioni:

Materiale di vendita: questo termine si riferisce a materiale promozionale e altri strumenti per la vendita messi a disposizione dei Membri da Herbalife gratuitamente o a prezzi contenuti.

Strumenti per l'Attività: questo termine si riferisce a materiale di vendita non prodotto da Herbalife.

Materiale di Vendita e Strumenti per l'Attività

L'acquisto di Materiale di Vendita e Strumenti per l'Attività è assolutamente facoltativo. Il loro acquisto o utilizzo non è richiesto per diventare Membri Herbalife né tali ausili sono necessari per avanzare o conseguire successi nell'attività Herbalife o per ricevere addestramento e supporto dallo Sponsor e/o dalla upline.

Strumenti per l'Attività

Nessuno può obbligarti ad acquistare Strumenti per l'Attività. Questo genere di acquisti va fatto solo nel momento in cui decidi liberamente, dopo avere maturato una certa esperienza con l'attività Herbalife, che tali materiali possono aiutarti a promuovere la vendita di prodotti e/o lo sviluppo dell'attività. Il tempo e il denaro che dedichi agli Strumenti per l'Attività dovrebbero essere limitati e dettati dalla tua personale valutazione dei possibili ragionevoli benefici che ne trarrebbe la tua attività. Il principale obiettivo commerciale dei Membri deve sempre essere la vendita di prodotti Herbalife® finalizzata al consumo.

È di fondamentale importanza che contenuti e metodi usati in relazione alla tua attività siano conformi alle Regole Herbalife e alle leggi vigenti. Per esempio, gli Strumenti per l'Attività non possono contenere dichiarazioni sostanziali false o omissioni che rendono una dichiarazione gravemente fuorviante. Ti ricordiamo che:

- Herbalife non approva, incoraggia, garantisce o autorizza in alcun modo gli Strumenti per l'Attività e declina ogni responsabilità o obbligo in relazione a valore, contenuti, metodi, promozione, uso o vendita degli Strumenti per l'Attività.

In caso di controversia relativa agli Strumenti per l'Attività che l'Acquirente non riesce a risolvere con il Venditore, dove il Venditore è un Membro Herbalife, Herbalife invita l'Acquirente a contattare il Member Services al numero +39 06 5230 4444. Herbalife cercherà di aiutare l'Acquirente e il Venditore a trovare una soluzione soddisfacente della controversia.

Le Regole Herbalife in materia di Strumenti per l'Attività e le Regole di Condotta, oltre a essere incluse nell'Herbalife Member Pack (HMP), sono disponibili nel sito ufficiale Herbalife it.MyHerbalife.com o, su richiesta, presso il Member Services.

Herbalife garantisce la qualità di ogni prodotto con la denominazione Herbalife e certifica che i propri prodotti rispondono ai più elevati standard qualitativi.

Siamo certi che i nostri consumatori troveranno questi prodotti senz'altro soddisfacenti. Tuttavia, se per qualsiasi motivo un consumatore non avesse trovato di suo gradimento uno qualsiasi dei prodotti Herbalife, detto consumatore ha la possibilità di chiederne il rimborso, entro 30 giorni dalla data di ricevimento. Al consumatore sarà richiesto di restituire i prodotti parzialmente utilizzati o le confezioni vuote, oppure le etichette originali degli stessi, insieme alla Ricevuta di Acquisto al Dettaglio o Proposta d'Ordine, al Membro da cui li ha acquistati. Il Membro dovrà offrire al consumatore l'apertura di un credito, corrispondente al valore del reso, per l'acquisto di altri prodotti Herbalife o il rimborso completo del prezzo d'acquisto.

Analogamente, e a determinate condizioni, i Membri che acquistano un prodotto per uso personale e non sono completamente soddisfatti, possono restituirlo entro 30 giorni dalla data di ricevimento e sarà loro sostituito con un altro prodotto. Per richiedere la restituzione e richiedere il numero di autorizzazione alla restituzione, contattare il Dipartimento Member Services al numero +39 06 5230 4444

I Membri devono onorare la garanzia

La garanzia Herbalife è limitata esclusivamente alle eventuali condizioni specifiche inserite nelle confezioni di taluni prodotti e non è valida per prodotti volutamente danneggiati o non correttamente utilizzati. Nel caso di un consumatore insoddisfatto, il Membro è tenuto a onorare la garanzia del prodotto in modo celere e cortese in base alle seguenti istruzioni:

Il Membro è tenuto a compilare in ogni sua parte e a consegnare al consumatore il modulo di "Ricevuta d'acquisto al dettaglio" ("Proposta d'ordine" per gli Incaricati alle Vendite a Domicilio) per la vendita effettuata. È importante che il consumatore sappia come contattare il Membro Herbalife per ordinare nuovi prodotti, fare domande, ecc. Il Membro deve conservare la sua copia della "Ricevuta d'acquisto al dettaglio" ("Proposta d'ordine" per gli Incaricati alle Vendite a Domicilio) onde fornire un opportuno servizio di assistenza al consumatore.

Se il consumatore chiede il rimborso, il Membro Herbalife deve compilare il "Modello Restituzione Prodotto". Il Membro deve indicare l'ammontare del rimborso o del buono di credito, far firmare il modulo al consumatore e versare immediatamente tale somma al consumatore oppure considerare il credito per l'acquisto di altri prodotti.

Quindi, il Membro deve inoltrare a Herbalife il Modello Restituzione Prodotto, copia della "Ricevuta d'acquisto al dettaglio" ("Proposta d'ordine" per gli Incaricati alla Vendita a Domicilio) insieme alla porzione di prodotto non utilizzata o alla scatola vuota, oppure alle etichette originali dello stesso, entro 30 (trenta) giorni dalla data dell'avvenuto rimborso al consumatore. Herbalife provvederà a restituire gli stessi prodotti al Membro al ricevimento di tutta la documentazione completa. Nell'eventualità che il rimborso sia richiesto da un Membro, Herbalife potrebbe richiedere ulteriori dettagli per appurare che la ragione del rimborso è l'effettiva insoddisfazione del Membro quale consumatore dei prodotti restituiti.

Capitolo 1 Per iniziare	13-14
1.1 La Richiesta per diventare Membro	13-14
1.1.1 Restrizioni sugli obblighi di acquisto	13
1.1.2 Scoraggiare l'indebitamento	13
1.1.3 Consentito un solo Contratto per persona	13
1.1.4 Quota Annuale servizi per i Membri	13
1.1.5 Accettazione/Rifiuto della Quota Annuale	13
1.1.6 Comunicazioni con Herbalife	13
1.1.7 Acquisti	14
1.1.8 Pagamenti	14
Capitolo 2 Aspetti Contrattuali	15-19
2.1 Requisiti per diventare Membro	15-16
2.1.1 I Membri devono essere persone fisiche	15
2.1.2 Duplice Contratto	15
2.1.3 Età minima dei Membri	15
2.1.4 Coppie sposate e Membri che si sposano	15
2.1.5 Inserimento del coniuge o del partner	15
2.1.6 Attività di un coniuge o di un partner	15
2.1.7 Ex partecipante a un'attività Herbalife	15
2.1.8 Dichiarazione della condizione di Ex Partecipante	15
2.1.9 Periodo di inattività	16
2.2 Trasferimento del Contratto	16
2.2.1 Cessione, vendita o trasferimento del Contratto	16
2.2.2 Cessione o trasferimento solo a chi non è Membro Herbalife	16
2.2.3 Status e benefici	16
2.2.4 Responsabilità dopo il trasferimento	16
2.3 Separazione, divorzio e scioglimento del rapporto con il partner	17-19
2.3.1 Iniziare una nuova attività	17
2.3.2 Richieste di modifica dell'attività originaria	17-18
2.3.3 Rientro sotto altro Sponsor/Partecipazione a un'altra attività Herbalife	18
2.3.4 Divorzio e scioglimento di una relazione tra partner e Piano Vendite e Marketing Herbalife	18-19
2.4 Eredità	19
2.5 Recesso dal contratto	19
2.5.1 Rinuncia	19
2.5.2 Rinuncia entro 90 giorni	19
2.5.3 Riacquisto delle giacenze	19
Capitolo 3 Attività commerciali	20-23
3.1 Gestire l'attività Herbalife	20-21
3.1.1 Obbligo di rispetto delle Regole e delle leggi	20
3.1.2 Il Membro è un lavoratore autonomo	20
3.1.3 Tutela della reputazione e dell'immagine di Herbalife	20
3.1.4 Responsabilità per la condotta di persone che collaborano all'attività	20
3.1.5 Divieto di associare altre organizzazioni a Herbalife	20
3.1.6 Divieto di induzione alla vendita di altri prodotti o servizi	20
3.1.7 Limitazioni per i TAB Team	20
3.1.8 Manipolazione del Piano Vendite e Marketing	20-21
3.1.9 Debiti verso Herbalife	21
3.1.10 Interviste o dichiarazioni ai media	21
3.1.11 Condotta nei confronti dei dipendenti Herbalife	21

3.2	Attività internazionale	21-22
3.2.1	Attività in nazioni o territori in cui Herbalife non è ancora operante	21
3.2.2	Attività in nazioni o territori in cui Herbalife è operante	21
3.2.3	Attività in Cina	21
3.2.4	Consumo personale	21
3.2.5	Paesi soggetti a restrizioni	21-22
3.3	Strumenti per l'Attività	22
3.3.1	Divieto di trarre profitto dalla vendita di Strumenti per l'Attività	22
3.3.2	Nuovi contatti	22
3.3.3	Consenso scritto alla promozione di Strumenti per l'Attività	22
3.3.4	Promozione di Strumenti per l'Attività forniti da venditori terzi	22
3.3.5	Intimazione a cessare l'uso o la vendita di Strumenti per l'Attività	22
	Linee guida Herbalife in materia di materiale per la vendita e Strumenti per l'Attività	23
	Capitolo 4 La vendita	24-26
4.1	Vendite a consumatori	24-25
4.1.1	Gli esercizi di vendita al dettaglio non sono consentiti	24
4.1.2	Locali privati dei Membri	24
4.1.3	Rilascio delle Ricevute di Vendita o Proposte d'Ordine e archiviazione	25
4.1.4	Politica di garanzia per il consumatore	25
4.2	Pagamenti e aggiustamenti monetari	25
4.2.1	Distribuzione dei prodotti	25
4.3	Pratiche di vendita	25-26
4.3.1	Membri come ambasciatori del marchio	25
4.3.2	Vendita dei prodotti a fini di rivendita	25
4.3.3	Modifiche a etichette e materiali	25
4.3.4	Divieto di rivendita di campioni e porzioni giornaliere	25
4.3.5	Presentazioni e istruzioni per l'uso	25
4.3.6	Conservazione dei prodotti	26
4.3.7	Servizio al cliente	26
	Capitolo 5 Sponsorizzazione e leadership	27-28
5.1	Responsabilità dello Sponsor	27
5.1.1	Training	27
5.1.2	Rapporto indipendente	27
5.1.3	Preparazione dei documenti per i Membri	27
5.2	Presentazione dell'opportunità	27
5.2.1	Franchising o zone di rappresentanza	27
5.2.2	Dichiarazioni	27
5.2.3	Identificazione e descrizione	27
5.3	Mantenimento delle linee di sponsorizzazione	28
5.3.1	Induzione al cambio di Sponsor	28
5.3.2	Correzione dello Sponsor	28
5.3.3	Richiedere il cambio di Sponsor	28

Capitolo 6 Dichiarazioni, proprietà intellettuale, pubblicità	29-32
6.1 Dichiarazioni e Disclaimers	29-30
6.1.1 Lecite, veritiere e non fuorvianti	29
6.1.2 Dichiarazioni sul controllo del peso	29
6.1.3 Dichiarazioni sui prodotti	29
6.1.4 Dichiarazioni sui guadagni	29-30
6.1.5 Dimensioni e posizione dei Disclaimers	30
6.1.6 Dichiarazioni sul lavoro da casa	30
6.1.7 Dichiarazioni sul rapporto fra Herbalife e i Membri Herbalife	30
6.2 Uso della Proprietà Intellettuale Herbalife	30-32
6.2.1 Definizioni	30
6.2.2 Materiali protetti da copyright	31
6.2.3 Marchi registrati, branding e denominazioni commerciali	31
6.2.4 Informazioni commerciali riservate	31
6.2.5 Uso limitato all'attività Herbalife	31
6.2.6 TV, radio, riviste o giornali	31
6.2.7 Numeri Verdi	31
6.2.8 Elenchi telefonici	31
6.2.9 Nome o immagine di Mark Hughes	31
6.2.10 Indirizzi Herbalife	31
6.2.11 Divieto dell'uso di proprietà intellettuale di terzi	32
6.2.12 Risoluzione del Contratto	32
6.3 Pubblicità e promozioni	32
6.3.1 Materiali approvati per la pubblicità	32
6.3.2 Pubblicità e materiali promozionali dei Membri	32
6.3.3 Affissione di materiali pubblicitari	32
6.3.4 Trasmissione radiotelevisiva	32
Capitolo 7 Uso di internet e del marketing elettronico	33-37
7.1 Condotta del Membro	33
7.1.1 Norma di condotta personale	33
7.1.2 Accesso informatico non autorizzato	33
7.1.3 Dati dei consumatori	33
7.2 Siti dei Membri	33-34
7.2.1 I Membri devono dichiarare il loro rapporto con Herbalife	33
7.2.2 Domini, indirizzi e-mail e siti web	33
7.2.3 Collegamenti ipertestuali e associazioni	33-34
7.2.4 Pubblicità di terzi su siti di Membri	34
7.2.5 Attività internazionale	34
7.2.6 Informative sulla privacy nei siti web	34
7.2.7 Pubblicità e ottimizzazione per i motori di ricerca (Search Engine Advertising)	34
7.3 Divieto di vendite all'asta	34
7.4 E-mail	34-35
7.4.1 Restrizioni	34-35
7.4.2 Intimazione da parte di pubblica autorità a cessare gli invii di e-mail	35

7.5	Social Media	35-36
7.5.1	Responsabilità rispetto ai post	35
7.5.2	I social media come forum per vendite e promozione	35
7.5.3	Post e dichiarazioni	35
7.5.4	Uso della Proprietà Intellettuale Herbalife	35
7.5.5	Foto, registrazioni audio/video	36
7.5.6	Professionalità	36
7.6	Telemarketing	36-37
7.6.1	Definizioni	36
7.6.2	Liste Do-Not-Call	36
7.6.3	Compositori automatici (auto-dialers)	37
7.6.4	Messaggi vocali preregistrati o di sintesi vocale	37
7.6.5	Fax non richiesti	37
7.6.6	Richieste da parte di pubbliche autorità	37
Capitolo 8 Percorso Benessere		38
8.1	Numero massimo di partecipanti	38
8.1.1	Costi di partecipazione	38
8.1.2	Riconoscimenti	38
8.1.3	Durata	38
8.1.4	Incontri settimanali	38
8.1.5	Prodotti Herbalife®	38
8.1.6	Pubblicità	38
8.1.7	Età minima	38
Capitolo 9 Procedure di applicazione		39-40
9.1	Procedura di segnalazione	39-40
9.1.1	Accertamento	39
9.1.2	Sanzioni	39
9.1.3	Provvedimenti correttivi	39
9.1.4	Richieste di riesame (non per le Risoluzioni)	39
9.1.5	Risoluzione del Contratto	40
9.1.6	Appello contro la Risoluzione	40
Capitolo 10 Disposizioni legali aggiuntive		41
10.1	Danni	41
10.1.1	Rinuncia e ritardo	41
10.1.2	Divisibilità	41
10.1.3	Giurisdizione e foro competente	41
10.1.4	Indennizzo	41
10.1.5	Dispute fra Membri	41
Capitolo 11 Privacy e tutela dei dati personali		42
Capitolo 12 Definizioni		43
Capitolo 13 Codice di comportamento della vendita diretta		44-48

Capitolo 1 Per iniziare

1.1 LA RICHIESTA PER DIVENTARE MEMBRO

La persona che richiede di diventare Membro Herbalife ("Richiedente") deve:

1. Essere sponsorizzata da un Membro Herbalife ("Sponsor");
2. Acquistare l'Herbalife Member Pack (HMP);
3. Compilare e presentare un "CONTRATTO HERBALIFE" ("Contratto");
4. Avere l'indirizzo di residenza in una nazione o territorio in cui Herbalife è autorizzata a operare²; e
5. Ottenere l'approvazione del Contratto da parte di Herbalife.³

1.1.1 Restrizioni sugli obblighi di acquisto

L'unico acquisto obbligatorio per diventare Membro è quello dell'HMP, che viene venduto al nuovo Membro al prezzo di costo, senza alcun margine o profitto per lo Sponsor.

- All'HMP non possono essere associati altri prodotti, servizi o materiali. Gli Sponsor non possono obbligare i Membri ad acquistare:
- Una scorta di prodotti.
- Materiali, prodotti o servizi Herbalife o non Herbalife.

Biglietti d'ingresso a seminari, meeting o altri eventi.

1.1.2 Scoraggiare l'indebitamento

Uno dei vantaggi dell'attività Herbalife sono i costi iniziali molto bassi: l'unica spesa obbligatoria è l'acquisto di un HMP. I Membri sono incoraggiati a sviluppare la propria attività senza indebitarsi. I Membri che decidono di promuovere la vendita dei prodotti e/o di formare organizzazioni di Membri non sono costretti a investire in scorte di prodotti o a contrarre debiti.

Herbalife scoraggia fermamente l'indebitamento o il ricorso al prestito per perseguire l'opportunità Herbalife. Non è consentito gestire un'attività Herbalife usando denaro proveniente da prestiti o sovvenzioni concessi per scopi non specificamente attinenti a Herbalife (compresi prestiti per l'istruzione o borse di studio).

1.1.3 Consentito un solo Contratto per persona

Ogni individuo può essere titolare, gestire e collaborare allo sviluppo di un solo Contratto, salvo i casi consentiti dalle Regole "Coppie sposate e Membri che si sposano", "Separazione, divorzio e scioglimento del rapporto con il partner" ed "Eredità" (vedi Regole 2.1.4, 2.3 e 2.4). Qualora una persona sottoscriva più di un Contratto, sarà considerato valido il primo Contratto ricevuto e accettato da Herbalife.

1.1.4 Quota Annuale servizi per i Membri

I Membri sono tenuti a versare una Quota Annuale servizi per i Membri ("Quota Annuale") relativa alla gestione dei dati e altri servizi forniti da Herbalife. La Quota Annuale deve essere versata dal Membro intestatario del Contratto e non da un altro Membro. Qualora un Membro non versi la Quota Annuale alla scadenza (il giorno e il mese di ricevimento del Contratto in Azienda), Herbalife potrà annullare o risolvere il Contratto del Membro. Herbalife farà il possibile per rammentare ai Membri la scadenza della Quota a mezzo posta o per e-mail, ma resterà responsabilità del Membro provvedere al puntuale pagamento della stessa.

A fronte delle spese sostenute da Herbalife per la gestione delle attività amministrative riguardanti la figura dell'Incaricato, viene richiesta una ulteriore quota annuale che verrà detratta automaticamente dai primi compensi maturati e pagati da Herbalife a favore dell'Incaricato.

1.1.5 Accettazione/Rifiuto della Quota Annuale

Qualora un Membro abbia violato le Regole, Herbalife potrà rifiutare di accettare il pagamento della Quota Annuale, nel qual caso il Contratto sarà risolto ed Herbalife restituirà la Quota Annuale versata.

1.1.6 Comunicazioni con Herbalife

I Membri devono fornire a Herbalife un indirizzo permanente (di residenza o commerciale) e fare in modo che i dati di contatto in possesso di Herbalife siano sempre aggiornati. Tutti i documenti e le dichiarazioni trasmessi a Herbalife devono essere completi, veritieri e presentati nei tempi richiesti.

² L'elenco aggiornato di nazioni e territori in cui opera Herbalife è disponibile su Herbalife.it. La richiesta di nomina ad Incaricato alle Vendite potrà essere fatta solo nel caso in cui il richiedente sia residente in Italia

³ Herbalife si riserva il diritto di accettare o respingere qualsiasi Contratto a propria esclusiva discrezione. In attesa dell'accettazione del Contratto, al Richiedente viene concessa una licenza revocabile di acquisto dei prodotti Herbalife®.

1.1.7 Acquisti

Tutti i prodotti devono essere acquistati direttamente presso Herbalife.

I Membri non possono effettuare o pagare ordini per conto di altri Membri;⁴ l'unica eccezione ammessa riguarda il Supervisore che effettua un ordine per un Membro non Supervisore della propria downline, poiché l'acquisto viene considerato Volume Personale del Supervisore.

1.1.8 Pagamenti

Effettuare Pagamenti:

I Membri devono assicurare che tutti i pagamenti presentati ad Herbalife siano autorizzati e abbiano fondi a sufficienza. I Membri non possono usare le carte di credito appartenenti alle loro downline, ai loro clienti o ad altri individui per pagare gli ordini acquistati da Herbalife.

I Membri sono responsabili per i pagamenti non andati a buon fine, qualsiasi sia la motivazione.⁵

Herbalife può applicare restrizioni ai privilegi di acquisto dei Membri per la violazione di questa Regola e fare aggiustamenti monetari e di volume per risolvere eventuali contestazioni.

Accettazione di pagamenti:

Quando si accettano pagamenti, i Membri:

- **Devono incorporare un sistema di pagamento sicuro.** Per esempio:
 - Square, Flint, Spark Pay, iZettle o PayPal Here⁶
- **Devono implementare adeguate misure di sicurezza per proteggere le informazioni dei clienti⁷ dalla divulgazione non autorizzata, da accesso non autorizzato o compromissione.** Per esempio:
 - Non inviare via e-mail o tramite messaggi di testo informazioni relative ai clienti, poiché questi metodi di comunicazione non sono sicuri.
 - Archiviare sempre le informazioni relative ai clienti in un sistema centralizzato e protetto.
 - Cancellare regolarmente le informazioni relative ai clienti, mantenendo soltanto un quantitativo minimo di dati.
 - Smaltire in maniera appropriata le informazioni dei clienti strappando, bruciando o polverizzando i dati.
 - Aggiornarsi ed essere in linea con gli standard di "protezione dati" previsti dalla legge.

- **Devono essere conformi con i più aggiornati Standard di Sicurezza relativi ai Sistemi di Pagamento (PCI-DSS) applicabili ai pagamenti tramite carte di credito e bancomat.⁸** Utilizzando un metodo di pagamento aggiornato con gli standard di sicurezza previsti da PCI-DSS si assicura che la trasmissione, il processo e l'archiviazione dei dati relativi a bancomat e carte di credito dei clienti sia gestito in linea con le normative del settore e dei più elevati standard di sicurezza richiesti per il pagamento tramite carta.

Il Membro deve conformarsi alle leggi relative alla protezione dati in materia di trattamento di dati personali, inclusi i dati sensibili disponibili all'interno del sito del Membro; deve essere legittimamente autorizzato a trattare i dati personali dei clienti ed è legalmente responsabile del mantenimento della riservatezza dei dati e della comunicazione di violazioni degli stessi.

⁴ La presente Regola non si applica qualora Herbalife richieda e riceva da un Membro l'autorizzazione scritta al pagamento da parte di un'altra persona. L'autorizzazione scritta può fare riferimento solo a un ordine specifico.

⁵ Herbalife può addebitare oneri aggiuntivi al Membro il cui pagamento venisse respinto per insufficienza di fondi.

⁶ I sistemi di pagamento sicuro forniti come esempio sono relativi ad attività commerciali piccole e medie.

⁷ Le informazioni relative ai clienti includono: nomi, indirizzi, email, numeri telefonici e informazioni su carte di credito.

⁸ Esempi di Standard di Sicurezza relativi ai Sistemi PCI includono, ma non sono limitati ai firewall e crittografia dei dati. Visita il sito <https://it.pcisecuritystandards.org/minisite/en/> per maggiori informazioni riguardanti i requisiti sui PCI-DSS.

Capitolo 2 Aspetti contrattuali

2.1 REQUISITI PER DIVENTARE MEMBRO

2.1.1 I Membri devono essere persone fisiche

Herbalife accetta solo Contratti intestati a persone fisiche. I guadagni conseguiti dal Membro titolare del Contratto saranno attribuiti al nome e al codice fiscale del Membro.

2.1.2 Duplice Contratto

Nel caso in cui un Membro, coniuge, partner o altra persona intestataria di un Contratto abbia sottoscritto più di un Contratto o abbia lavorato o contribuito allo sviluppo di un'altra attività, Herbalife potrà a propria assoluta ed esclusiva discrezione:

Risolvere o applicare restrizioni ad uno o ad entrambi i Contratti.

Penalizzare o sanzionare i titolari dei Contratti e/o gli Sponsor.

- Apportare aggiustamenti di volume e monetari ad una o ad entrambe le organizzazioni sponsorizzanti in relazione a qualsiasi periodo precedente la cessione o la cancellazione del Contratto.
- Adottare qualsiasi provvedimento ritenuto opportuno.
- Nei casi di Duplice Contratto o di analoghe violazioni, al Membro potrà essere consentito di continuare a svolgere l'attività di Membro Herbalife, ma dovrà farlo nella linea di sponsorizzazione stabilita da Herbalife. Sarà Herbalife a decidere la destinazione della downline del Contratto che è stato risolto.

2.1.3 Età minima dei Membri

Per diventare Membro o partecipare all'attività Herbalife di un altro Membro è necessario avere compiuto 18 anni.⁹

2.1.4 Coppie sposate e Membri che si sposano

Le coppie sposate o i partner¹⁰ possono essere titolari di un solo Contratto. Se due Membri si sposano fra loro, l'attività relativa ad uno dei Contratti deve essere abbandonata. Se due Membri instaurano fra loro una relazione come partner, l'attività relativa ad uno dei Contratti deve essere abbandonata. L'unica eccezione ammessa alla presente Regola è se al momento del matrimonio o dell'inizio della relazione come partner entrambi i Membri sono Supervisor o hanno una qualifica superiore. In tal caso, ciascuno dei coniugi o dei partner potrà mantenere il proprio Contratto rimanendo nel ramo originario di sponsorizzazione.

2.1.5 Inserimento del coniuge o del partner

Un Membro può chiedere a Herbalife di inserire il nome di un coniuge o di un partner all'attività relativa al proprio Contratto. Tale inserimento viene effettuato solo ai fini dei riconoscimenti¹¹ e non conferisce al coniuge o al partner alcuna titolarità o altro diritto rispetto all'attività relativa al Contratto.

2.1.6 Attività di un coniuge o di un partner

Un Membro è responsabile delle azioni del proprio coniuge o partner, a prescindere dal fatto che il coniuge o il partner partecipino all'attività relativa al Contratto e se il Membro sia al corrente delle azioni del coniuge o del partner. Il coniuge e il partner devono rispettare le Regole e le leggi applicabili all'attività Herbalife. Per esempio, un Membro sarà ritenuto responsabile se il proprio coniuge o partner propone o promuove presso Membri o clienti Herbalife un'altra opportunità di Multilevel Marketing (MLM) o di vendita diretta.

Herbalife si riserva il diritto di risolvere il Contratto del Membro titolare qualora il coniuge o il partner intraprenda attività che a parere di Herbalife sminuiscono, danneggiano o indeboliscono la reputazione di Herbalife o dei suoi prodotti.

2.1.7 Ex partecipante a un'attività Herbalife

Un Ex Partecipante (vale a dire ex Membro, ex coniuge, ex partner o persona che ha partecipato all'attività relativa a un Contratto) deve attendere almeno un anno, rispettando i requisiti relativi al Periodo di inattività, prima di sottoscrivere un nuovo Contratto Herbalife sotto un altro Sponsor o collaborare a qualsiasi altra attività Herbalife. (Vedi Regola 2.1.9)

2.1.8 Dichiarazione della condizione di Ex Partecipante

Un Ex Partecipante che intenda stipulare un nuovo Contratto Herbalife, al momento della richiesta deve comunicare a Herbalife la propria condizione di Ex Partecipante e dichiarare il suo vecchio codice ID Herbalife. La mancata notifica a Herbalife di un coinvolgimento in altra attività Herbalife o il rendere false dichiarazioni al riguardo può comportare la risoluzione del Contratto.

⁹ I requisiti minimi di età variano da Paese a Paese. Per conoscere quelli di altri Paesi, contattare il Member Services.

¹⁰ Partner: persona che un Membro Herbalife designa come compagno/convivente [Life Partner] nel "Modulo Inserimento Partner". I moduli possono essere richiesti al Member Services.

¹¹ Ad esempio, l'inserimento permette di partecipare ad eventi Herbalife e di ricevere riconoscimenti per i successi conseguiti nelle vendite e nel Piano di Marketing.

2.1.9 Periodo di inattività

Periodo di inattività significa che per un tempo di attesa di un anno l'Ex Partecipante non può:

- Essere coinvolto in alcun modo nell'attività Herbalife.
- Acquistare prodotti se non per il proprio consumo personale.
- Vendere prodotti Herbalife® o Materiali.
- Sponsorizzare o offrire l'opportunità Herbalife.
- Promuovere, aiutare o supportare qualsiasi attività relativa a un Contratto Herbalife.
- Partecipare a training o meeting Herbalife sponsorizzati dalla Società o da un Membro.

Il Periodo di inattività è calcolato come segue:

Esempio 1: Recesso da parte del Membro

- Data del precedente Contratto: 5 dicembre 2013.
- Data della risoluzione: 28 agosto 2014.
- In questo caso il Periodo di inattività sarà dal 28 agosto 2014 al 27 agosto 2015.
- Questo Membro potrà stipulare un nuovo Contratto sotto un altro Sponsor a partire dal 28 agosto 2015.

Esempio 2: Membro che non versa la Quota Annuale

- Data del precedente Contratto: 5 dicembre 2013. Scadenza della Quota Annuale: 5 dicembre 2014 (giorno e mese del Contratto).
- In caso di mancato pagamento della Quota Annuale, il Periodo di inattività andrà dal 5 dicembre 2014 al 4 dicembre 2015.
- Questo Membro potrà stipulare un nuovo Contratto sotto un altro Sponsor a partire dal 5 dicembre 2015.

Trascorso il Periodo di inattività, l'Ex Partecipante potrà stipulare un nuovo Contratto sotto un altro Sponsor.

Eccezione per il Periodo di inattività

Qualora l'Ex Partecipante intenda diventare di nuovo Membro Herbalife sotto lo Sponsor originario e quest'ultimo sia rimasto nella organizzazione originaria, Herbalife potrà rinunciare ad applicare il periodo di attesa.

2.2 TRASFERIMENTO DEL CONTRATTO

2.2.1 Cessione, vendita o trasferimento del Contratto

Non è consentito cedere, vendere o trasferire alcun diritto o interesse relativo a un Contratto senza il previo consenso scritto di Herbalife, che questa può dare nella sua unica ed esclusiva discrezionalità.

Un Membro non può trasferire il Contratto allo scopo di aggirare le Regole o le norme di legge. Qualora Herbalife, dopo avere accolto una richiesta di trasferimento di un Contratto, venga a conoscenza di condotte o azioni in violazione delle Regole da parte dell'ex Membro (Cedente) e/o del coniuge o del partner del Cedente, il Contratto trasferito sarà passibile di sanzioni.

2.2.2 Cessione o trasferimento solo a chi non è Membro Herbalife

Un Contratto Herbalife può essere trasferito solo a una persona che non sia già Membro Herbalife, salvo quanto previsto alla Regola 2.4. Herbalife non prenderà in considerazione le richieste di trasferimento in cui il Membro proposto (Cessionario) sia stato coinvolto in qualche modo nell'attività Herbalife nei 12 mesi precedenti.

2.2.3 Status e benefici

I risultati ottenuti da un Membro sono personali e, in caso di autorizzazione al trasferimento di un Contratto, lo status e i benefici raggiunti dal Membro non saranno necessariamente trasferiti insieme alla attività. Una volta avvenuta la cessione o il trasferimento, il Cessionario potrà essere tenuto a raggiungere tutte le qualifiche necessarie per il mantenimento di status e guadagni. Ciò vale anche per i Supervisor, i TAB Team, per le qualifiche alle vacanze o per qualsiasi altro diritto del singolo Membro.

2.2.4 Responsabilità dopo il trasferimento

Dopo il trasferimento del Contratto:

- Il Cessionario sarà responsabile nei confronti di Herbalife per qualsiasi violazione delle Regole commessa da o per conto del Cedente in relazione all'attività Herbalife.
- Nei sei mesi successivi alla data del trasferimento, le azioni del Cedente e/o del coniuge o del partner del Cedente che configurerebbero una violazione delle Regole se il Cedente fosse ancora un Membro, saranno trattate come violazioni commesse dal Cessionario.

2.3 SEPARAZIONE, DIVORZIO E SCIoglIMENTO DEL RAPPORTO CON IL PARTNER

2.3.1 Iniziare una nuova attività

Qualora il coniuge o il partner di un Membro desideri continuare a svolgere l'attività Herbalife durante o subito dopo il divorzio o lo scioglimento del rapporto con il partner, il Membro e il coniuge o partner dovranno avviare attività separate sotto lo Sponsor originale del Membro.

Le attività separate consentono a ognuno di vedersi riconosciuti i giusti meriti per il lavoro svolto (creazione di una downline, risultati di volume e di guadagno) dopo il divorzio o lo scioglimento del rapporto con il partner. Herbalife interromperà i privilegi d'acquisto dell'attività originaria. Herbalife attribuirà a ogni attività separata i Punti Volume dell'attività originaria attraverso una "Associazione" (vedi Regola 2.3.4). Ognuna delle parti dovrà sponsorizzare ed effettuare ordini con il proprio nuovo codice ID Herbalife.



L'attività originaria e la relativa downline non possono essere divise tra il Membro e l'ex coniuge o ex partner. Per esempio, un Membro e il suo ex coniuge o ex partner non possono "dividersi" l'attività originaria e la relativa downline al 50%.

Per iniziare una nuova attività, Herbalife dovrà ricevere la seguente documentazione:

Coppia che divorzia	Partner che sciogliono il loro rapporto
<ul style="list-style-type: none"> • Un nuovo Contratto compilato e firmato, sotto lo Sponsor dell'attività originaria.¹² • Modulo di Divorzio e Separazione con firma autenticata. • Copia dell'atto di separazione legale o Copia della richiesta del procedimento di divorzio o Copia della sentenza di Divorzio con le disposizioni inerenti la gestione delle proprietà coniugali. • Modulo Richiesta di Bonus di Produzione del Tab Team compilato e firmato, contenente il codice ID della nuova attività Herbalife (solo per i TAB Team). 	<ul style="list-style-type: none"> • Un nuovo Contratto compilato e firmato, sotto lo Sponsor dell'attività originaria.¹² • Modulo Risoluzione del rapporto fra partner, con la firma di entrambe le parti autenticata. • Modulo Richiesta di Bonus di Produzione del Tab Team compilato e firmato, contenente il codice ID della nuova attività Herbalife (solo per i TAB Team).

Qualora un Membro si risposi o designi un nuovo partner, il nuovo coniuge o partner può essere inserito, ai fini del conferimento dei riconoscimenti, nell'attività individuale del Membro.

Nel caso di coppie sposate che divorziano e di partner che sciogliono il loro rapporto, Herbalife ammetterà soltanto una associazione fra attività di divorziati o ex partner. A titolo esemplificativo, se Giulio e Barbara divorziano o cessano di essere partner, Barbara potrà avere una nuova attività, ma questa non sarà associata a quella di Giulio.



2.3.2 Richieste di modifica dell'attività originaria

Herbalife accetterà le richieste di modifica dell'attività originaria. Le richieste dovranno recare la firma di entrambe le parti autenticata da Notaio, a meno che Herbalife non riceva una copia certificata della sentenza definitiva di divorzio.

Cancellazione del nome di un coniuge o di un partner: per cancellare il nome di un coniuge o di un partner da un'attività, Herbalife deve ricevere il Modulo di Richiesta di cancellazione del nome del coniuge o di Richiesta di cancellazione del nome del partner, recante la firma autenticata di entrambe le parti.

Pagamenti: per apportare modifiche ai pagamenti, Herbalife deve ricevere il Modulo compilato di Richiesta di pagamenti. Le successive richieste dovranno recare la firma autenticata di entrambe le parti. Gli estratti conto dell'attività originaria saranno spediti a mezzo posta all'indirizzo registrato negli archivi, salvo diverse istruzioni, che saranno trasmesse a Herbalife con lettera recante la firma autenticata di entrambe le parti.

Trasferimenti: per trasferire un'attività a una persona diversa dal Membro o dall'ex coniuge o ex partner, Herbalife deve ricevere un modulo compilato di Divorzio e separazione o di Scioglimento di rapporto tra partner, recante la firma autenticata di entrambe le parti.

Se un Membro trasferisce un'attività e decide di avviarne una nuova:

- La nuova attività dovrà essere indipendente dall'attività originaria.
- Gli avanzamenti nel Piano Vendite e Marketing e i conteggi relativi ad Assegni Royalty, Bonus di Produzione e ad altri guadagni saranno basati esclusivamente sui risultati di volume della nuova attività.

¹² I Contratti ricevuti a più di un anno di distanza dalla presentazione del Modulo di Scioglimento del rapporto fra partner, attestante lo scioglimento del rapporto fra partner o dalla sentenza definitiva di divorzio di una coppia sposata, conferiranno lo status iniziale di Membro con 25% di sconto sugli ordini.

Affinché Herbalife accetti il nuovo Contratto prima che sia trascorso un anno dal trasferimento:

- Lo Sponsor dell'attività originaria deve sponsorizzare anche la nuova attività.¹³
- Lo status della nuova attività sarà lo stesso dell'attività originaria al momento del trasferimento.

Se il Contratto da trasferire è associato ad un'altra attività collegata ad un precedente divorzio, tale Contratto cesserà di essere associato a quella attività.

2.3.3 Rientro sotto altro Sponsor/Partecipazione a un'altra attività Herbalife

Per rientrare sotto un altro Sponsor, il Membro o coniuge o partner sarà tenuto a presentare a Herbalife i seguenti documenti:¹⁴

Coppia che divorzia	Partner che sciolgono il loro rapporto
<ul style="list-style-type: none"> • Un nuovo Contratto compilato e firmato. • Modulo di Divorzio e Separazione con firma autenticata da Notaio. • Copia dell'atto di separazione legale o Copia della richiesta del procedimento di divorzio o Copia della sentenza di Divorzio con le disposizioni inerenti la gestione delle proprietà coniugali. 	<ul style="list-style-type: none"> • Un nuovo Contratto compilato e firmato. • Modulo Scioglimento del rapporto fra partner, con la firma di entrambe le parti autenticata da Notaio.

Il Membro o il coniuge o partner dovranno inoltre rispettare il Periodo di Inattività. Il Periodo di Inattività sarà determinato in base alla Regola 2.1.9 (Periodo di Inattività) o alla data di emissione del documento del tribunale, qualora tale data sia successiva.

Nota: L'avvio di una nuova attività sotto un altro Sponsor comporta l'acquisto di un HMP e il nuovo status sarà quello con una percentuale di guadagno del 25% senza associazione con l'attività originaria.

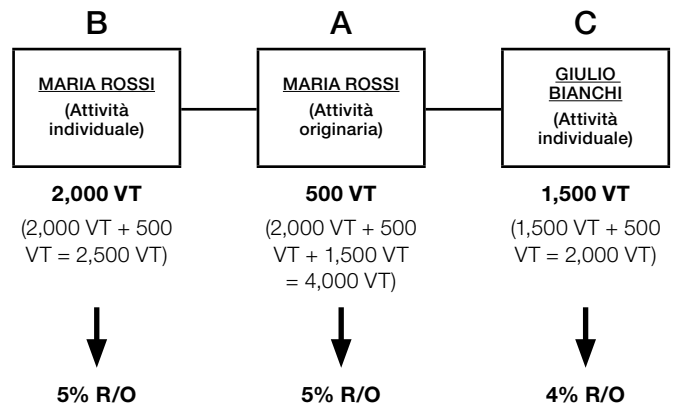
2.3.4 Divorzio e scioglimento di una relazione tra partner e Piano Vendite e Marketing Herbalife

Volume Totale: i Punti Volume prodotti dall'attività originaria si aggiungeranno ai Punti Volume realizzati con le attività individuali ("Associazione"). Ciò determinerà il diritto a Royalty, qualifiche, riqualfiche e/o Bonus di Produzione.

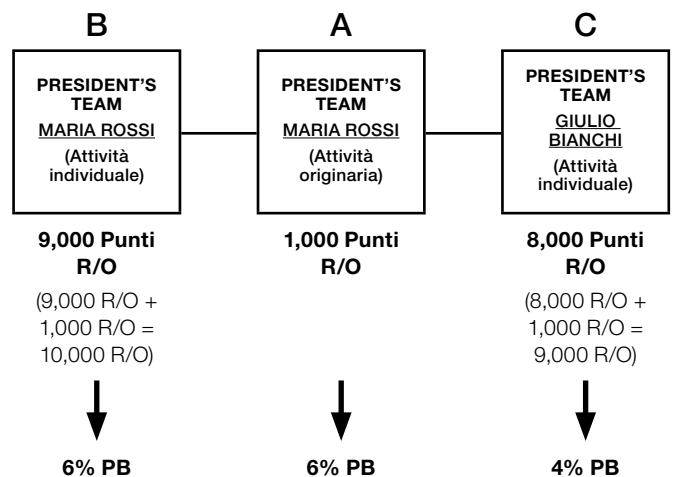
Per determinare la percentuale delle Royalty verrà cumulato il volume delle attività individuali con il volume dell'attività originaria.

Il diritto al Bonus di Produzione relativo all'attività originaria sarà determinato in base al miglior risultato raggiunto con le attività individuali.

Esempio:
Punti Volume
 Il Volume per B e C sarà il seguente:
 B + A e C + A



Punti Royalty
 I Punti Royalty Override ai fini dei Bonus di Produzione saranno calcolati nel modo seguente:
 B + A e C + A



¹³ I Contratti ricevuti a più di un anno di distanza dalla presentazione del Modulo di Scioglimento del rapporto fra partner, attestante lo scioglimento del rapporto fra partner o la sentenza definitiva di divorzio di una coppia sposata, conferiranno lo status iniziale di Membro con 25% di sconto sugli ordini.

¹⁴ Moduli e Contratti possono essere richiesti al Member Services.

Requisiti: ogni attività individuale deve soddisfare tutti i requisiti per ricevere Royalty. A ogni attività individuale è richiesto inoltre di raggiungere il volume necessario a soddisfare i Volumi di Pareggio per i propri Membri di downline che si stanno qualificando a Supervisore. I privilegi di acquisto dell'attività originaria saranno temporaneamente riconosciuti al fine di soddisfare eventuali requisiti di Volume di Pareggio per i Membri di downline in qualifica.

Riconoscimenti: ogni Membro riceverà riconoscimenti a fronte dei risultati raggiunti in base al Piano Vendite e Marketing. L'attività originaria non darà diritto a riconoscimenti. Qualora l'attività originaria e una delle attività individuali raggiungano il President's Team, sarà riconosciuto solo un brillante al President's Team di upline, così da rispettare l'attribuzione di brillanti per le attività non riconducibili a Membri che abbiano divorziato o abbiano sciolto un rapporto tra partner. Se una delle attività individuali si qualifica per un brillante, solo quest'ultima riceverà il riconoscimento dello status.

Eventi: ogni evento ha regole specifiche per la partecipazione, che possono variare di volta in volta. Si rimanda ai materiali dei singoli eventi per informazioni su alberghi, biglietti, trasporti, ecc.

2.4 EREDITÀ

Il Contratto di un Membro deceduto può essere trasferito a un erede, subordinatamente alle leggi vigenti, alle Regole e al parere discrezionale e insindacabile di Herbalife.¹⁵

Un Membro attivo può possedere e amministrare non più di tre attività: quella personale del Membro, più un massimo di altre due attività ricevute in eredità da un familiare qualificato.¹⁶ Un'attività ereditata può essere trasferita direttamente all'erede o, in caso di un'attività di un Membro avente lo status di President's Team, in specifici casi ad una società di proprietà dell'erede.¹⁷

In questo caso il Periodo di Inattività (come da Regola 2.1.9) non si applicherà, a condizione che sussistano le seguenti condizioni aggiuntive:

1. l'attività esistente dell'erede e quelle ereditate devono trovarsi nella stessa linea di sponsorizzazione (rapporto verticale);
2. l'attività ereditata deve avere lo status di TAB Team; e
3. l'erede deve fornire la documentazione, compresi indennizzi e garanzie soddisfacenti per Herbalife, che attesti la capacità legale dell'erede a dare istruzioni a Herbalife in merito alla destinazione del Contratto del defunto.

L'erede sarà tenuto a osservare tutte le Regole e il Piano Vendite e Marketing non solo in relazione alla propria attività personale, ma anche all'attività ereditata.

Per i trasferimenti o le richieste di cancellazione dell'attività di un defunto, contattare il Member Services.

2.5 RECESSO DAL CONTRATTO

Obiettivo di Herbalife è mantenere e superare le aspettative di chi è interessato a vendere i prodotti Herbalife® e/o a costruire una solida attività in proprio. L'intento della presente Sezione, pertanto, è sostanzialmente di assicurare i nuovi Membri e fare in modo che comprendano quanto Herbalife abbia a cuore il loro successo e quanto sia preziosa la loro collaborazione con Herbalife.

2.5.1 Rinuncia

Un Membro può recedere dal Contratto inviando una lettera di rinuncia firmata al Member Services. La rinuncia diventerà efficace nel momento in cui sarà ricevuta e accettata da Herbalife.

2.5.2 Rinuncia entro 90 giorni

Il Membro che decida di recedere dal Contratto entro 90 giorni dalla data di sottoscrizione potrà ricevere il rimborso del prezzo d'acquisto:

1. dell'HMP; e
2. dei prodotti non aperti, non usati e idonei a essere rivenduti nonché del materiale informativo e degli ausili per le vendite prodotti da Herbalife ("Materiali") che ha acquistato dopo essere diventato Membro.

2.5.3 Riacquisto delle giacenze

Il Membro che in qualunque momento receda dal Contratto potrà restituire a Herbalife i prodotti non aperti e non usati e i Materiali acquistati da Herbalife che siano in condizioni idonee alla rivendita. Herbalife provvederà al ritiro e sosterrà le spese di spedizione per la restituzione dei prodotti a Herbalife. Le spese di trasporto e spedizione sostenute dal Membro per l'ordine originario non saranno rimborsate.

¹⁵ Moduli e Contratti possono essere richiesti al Member Services.

¹⁶ Per familiare qualificato s'intende un/una coniuge, partner, genitore, figlio/figlia, fratello/sorella, nonno/nonna, nipote, suocero/suocera, patrigno/matrigna, figliastri, fratellastro/sorellastra, cugino/cugina, zio/zia.

¹⁷ Le attività ereditate sono considerate come entità a sé e sono tenute a rispettare i termini relativi a metodi commerciali, volumi di vendita e compensi previsti dal Piano Vendite e Marketing, fatta eccezione per i "lifetime volume achievements", che tengono conto del Volume Totale personale dell'erede sommato al Volume Totale dell'attività ereditata. L'erede sarà tenuto al pagamento di canoni, sanzioni (se/quando applicabili) e abbonamenti per ogni attività Herbalife mantenuta, compresi la Quota Annuale e BizWorks (ove applicabili).

Capitolo 3 Attività commerciali

La vendita diretta enfatizza il valore che deve essere dato ai clienti attraverso la relazione interpersonale e al servizio che viene offerto loro. Soltanto attraverso queste interazioni personali i clienti ricevono formazione ad hoc sui prodotti, beneficiano del far parte della comunità Herbalife e delle svariate attività di tipo sociale e sportivo. Queste sono componenti importanti del business e sono alla base di una attività di vendita stabile e a lungo termine, che devono essere e sono il fondamento "dell'essere Membro Herbalife".

3.1 GESTIRE L'ATTIVITÀ HERBALIFE

3.1.1 Obbligo di rispetto delle Regole e delle leggi

I Membri sono tenuti a rispettare le leggi vigenti e le Regole in ogni nazione in cui conducono la loro attività Herbalife. È compito dei Membri analizzare le Regole con i propri Membri di downline.

3.1.2 Il Membro è un lavoratore autonomo

I Membri conducono le loro attività Herbalife in qualità di lavoratori autonomi, soggetti indipendenti (che decidono i propri impegni e obiettivi, sostengono le proprie spese e sono tenuti a versare tutte le imposte applicabili, comprese le tasse da lavoro autonomo). Un Membro non è un dipendente, agente, affiliato, detentore di valori mobiliari, associato in partecipazione, fiduciario o beneficiario di Herbalife o di qualsiasi altro Membro. Ai fini fiscali e di qualsiasi altra natura, i Membri non sono dipendenti di Herbalife. In quanto soggetti indipendenti, i Membri non hanno i diritti o benefici riservati ai dipendenti Herbalife e non potranno avanzare alcuna pretesa contraria.

3.1.3 Tutela della reputazione e dell'immagine di Herbalife

L'attività e il marchio Herbalife si fondano sull'integrità, un valore che Herbalife è impegnata a tutelare. Di conseguenza, nessun Membro dovrà mettere in atto condotte (connesse o meno con l'attività Herbalife) che, secondo il parere discrezionale di Herbalife, danneggino o potrebbero danneggiare la reputazione e l'immagine di Herbalife, dei suoi prodotti, Membri, Proprietà Intellettuale o consenso.

3.1.4 Responsabilità per la condotta di persone che collaborano all'attività

Un Membro è responsabile della condotta di chiunque lo aiuti a svolgere l'attività Herbalife.

3.1.5 Divieto di associare altre organizzazioni a Herbalife

Le riunioni Herbalife non potranno essere utilizzate come occasioni per esprimere convinzioni personali non legate a Herbalife o promuovere altre organizzazioni commerciali, società, eventi o individui. L'attività Herbalife è un'opportunità aperta a tutti e non ammette discriminazioni in base a sesso, etnia, credo religioso, nazionalità, discendenza, colore, età, stato civile, condizioni mediche/disabilità, orientamento sessuale, o affiliazione politica.

3.1.6 Divieto di induzione alla vendita di altri prodotti o servizi

Durante la durata del Contratto, il Membro o il suo coniuge o partner non potrà offrire o promuovere ad alcun Membro o cliente Herbalife i prodotti o l'opportunità commerciale di un'altra società MLM o di vendita diretta.

3.1.7 Limitazioni per i TAB Team

I TAB Team Herbalife non potranno essere distributori o rappresentanti di altre società MLM o di vendita diretta o comunque partecipare a o promuovere i prodotti, servizi o opportunità di guadagno associati a dette altre società.

I TAB Team Herbalife non potranno detenere una quota superiore al 5% della proprietà di un'altra società operante nella vendita diretta o nel MLM.¹⁸

3.1.8 Manipolazione del Piano Vendite e Marketing

Pratiche improprie di iscrizione e altri tentativi di manipolare il Piano Vendite e Marketing sono considerati violazioni molto gravi, come pure insegnare ad altre persone o incoraggiarle a porre in atto tali condotte. Le sanzioni potrebbero includere la risoluzione del Contratto e la perdita dei guadagni e delle qualifiche relative alle attività dei Membri coinvolti (direttamente o indirettamente).

Esempi di manipolazione del Piano Vendite e Marketing

- Acquistare prodotti a nome di altro Membro (salvo se espressamente consentito dalle Regole).
- Acquistare prodotti principalmente con l'obiettivo di avanzare nel Piano Vendite e Marketing (invece che per vendita al consumatore o per consumo personale).
- Scoraggiare un Membro di downline ad effettuare ordini al fine di godere dei benefici previsti dal Piano Vendite e Marketing.
- Insegnare ad altre persone o incoraggiarle a violare le Regole o a manipolare il Piano Vendite e Marketing.

¹⁸ Il divieto comprende la partecipazione, diretta o indiretta, mediante terze persone, società o tramite altri artifici, alle attività di una società operante nella vendita diretta o nel MLM.

Esempi di pratiche improprie di iscrizione

- Compilare il Contratto fornendo informazioni false o fuorvianti.
- Promettere a un Richiedente che, una volta che avrà sottoscritto il Contratto, lo Sponsor o i Membri di upline gli procureranno Membri per la sua downline.

3.1.9 Debiti verso Herbalife

Se un Membro contrae un debito verso Herbalife¹⁹, Herbalife si riserva il diritto, fino alla completa estinzione del debito, di (i) dedurre la somma dovuta da eventuali importi dovuti al Membro, (ii) negare il pagamento di somme dovute, e (iii) negare il riconoscimento di eventuali qualifiche.

3.1.10 Interviste o dichiarazioni ai media

È possibile che i Membri vengano contattati da giornalisti interessati ad intervistarli in merito ai prodotti Herbalife® o all'attività. Pur apprezzando queste forme di interesse verso i prodotti e l'opportunità commerciale, solo Herbalife o un suo rappresentante autorizzato potranno parlare o scrivere a rappresentanti della stampa o di altri media per conto e a nome di Herbalife o di una sua consociata.

Il Membro che venisse contattato per un'intervista o una dichiarazione dovrà invitare il giornalista a mettersi in contatto con l'ufficio Marketing Herbalife.²⁰

Analogamente, non è consentito ai Membri sollecitare interviste o invitare la stampa o i media ad un meeting o evento Herbalife senza la previa autorizzazione da parte di Herbalife.

3.1.11 Condotta nei confronti dei dipendenti Herbalife

Herbalife si adopera per garantire ai propri dipendenti un ambiente di lavoro esente da discriminazioni e molestie e pertanto nessun Membro dovrà porre in essere condotte che, a esclusivo e insindacabile giudizio di Herbalife, configurino un atto di discriminazione, molestia sessuale o altro tipo di violenza nei confronti di un dipendente Herbalife.

3.2 ATTIVITÀ INTERNAZIONALE

3.2.1 Attività in nazioni o territori in cui Herbalife non è ancora operante

Un membro non può intraprendere qualsiasi attività commerciale riconducibile a Herbalife in alcun Paese in cui Herbalife non sia ancora ufficialmente operante.²¹

3.2.2 Attività in nazioni o territori in cui Herbalife è operante

I prodotti Herbalife® sono formulati, realizzati ed etichettati nel rispetto delle disposizioni su prodotti ed etichettatura vigenti in ogni specifico Paese. I Membri devono attenersi sempre a tutte le regole e standard Herbalife nonché a leggi e regolamenti vigenti, compresi quelli relativi a contenuto, registrazione ed etichettatura dei prodotti, dogana, tributi, tasse, tutela dei consumatori e pubblicità del Paese in cui i prodotti sono venduti.

3.2.3 Attività in Cina

Chi non ha la cittadinanza cinese non può svolgere l'attività in Cina. Nessun Membro può spedire (direttamente o indirettamente) o introdurre prodotti Herbalife® in Cina, anche se destinati all'uso o al consumo personale o come omaggio.

I Membri registrati in Cina non possono acquistare, vendere o distribuire prodotti Herbalife® fuori del territorio cinese.

3.2.4 Consumo personale

I Membri possono acquistare fino a 1000 Punti Volume di prodotti assortiti per Mese di Volume da portare con sé durante i viaggi all'estero. I prodotti acquistati per il consumo personale possono essere usati solo dal Membro o dai familiari più stretti.

3.2.5 Paesi soggetti a restrizioni

Un Membro non può avere la residenza in uno dei "Paesi soggetti a restrizione".²²

Inoltre, un Membro non può svolgere, direttamente o indirettamente, alcuna attività Herbalife con persone o entità che tale Membro ha ragione di ritenere siano:

- residenti, o che svolgano l'attività, in uno dei Paesi soggetti a restrizione;
- coinvolte in attività di vendita con persone residenti in uno dei Paesi soggetti a restrizione; o
- di proprietà o controllate da un'entità situata, o da un individuo che abitualmente risiede, in un Paese soggetto a restrizioni

Le attività commerciali comprendono, ma non si limitano a:

- la promozione dell'opportunità Herbalife;

¹⁹ L'indebitamento può includere somme dovute a Herbalife per l'acquisto di prodotti, aggiustamenti dei guadagni per il riacquisto di giacenze da Membri di downline, sanzioni comminate per violazioni alle Regole, pagamenti non andati a buon fine per insufficienza di fondi, Quote Annuali non versate.

²⁰ Il dipartimento Marketing Herbalife può essere contattato via e-mail all'indirizzo MKTGItaly@herbalife.com (o chiamando il numero +39 06 5230 4254).

²¹ Tra le azioni, propositi e tentativi proibiti, rientrano:

- Contattare autorità pubbliche in merito all'importazione, esportazione o distribuzione di prodotti Herbalife®.
- Registrare o concedere in licenza Proprietà Intellettuale, prodotti o il Piano Vendite e Marketing Herbalife.
- Donare, vendere o distribuire prodotti Herbalife® o l'HMP.
- Promuovere i prodotti Herbalife® o l'opportunità Herbalife.
- Organizzare riunioni collegate a Herbalife, ai suoi prodotti o all'opportunità.
- Sponsorizzare o reclutare persone residenti in, o provenienti da, una nazione in cui Herbalife non è ancora operante.
- Dichiarare pubblicamente l'imminente apertura di una sede Herbalife o l'imminente messa in commercio di prodotti Herbalife®. Ciò comprende la ricerca di clienti o nuovi Membri mediante qualsiasi mezzo di comunicazione elettronica, distribuzione di materiale informativo o contatto personale.

²² L'elenco dei Paesi soggetti a restrizioni può variare nel tempo ed è disponibile su it.MyHerbalife.com. Ai cittadini dei Paesi soggetti a restrizione, che risiedono al di fuori di uno di questi Paesi, potrebbero essere richiesti ulteriori requisiti. Per ulteriori informazioni ti invitiamo a contattare Herbalife al numero 06 5230 4444.

- la sponsorizzazione o il reclutamento di Membri o di clienti; o
- la promozione o la vendita di prodotti Herbalife®.

La violazione di questa Regola determinerà la risoluzione del Contratto Herbalife.

3.3 STRUMENTI PER L'ATTIVITÀ

Sebbene Herbalife metta a disposizione dei Membri pubblicazioni promozionali e altri ausili per le vendite gratuiti o a prezzi contenuti, per "Strumenti per l'Attività" si intendono ausili per le vendite non prodotti da Herbalife. L'acquisto di ausili per le vendite o di Strumenti per l'Attività è facoltativo. I Membri dovrebbero acquistarli solo nel momento in cui, dopo avere maturato una certa esperienza con l'attività Herbalife, si rendono conto che tali materiali possono risultare utili nella promozione delle vendite dei prodotti e/o nello sviluppo dell'attività.

Tutti gli Strumenti per l'Attività e i Membri che li creano, vendono o utilizzano devono essere conformi e attenersi alle Regole e alle leggi vigenti.²³

3.3.1 Divieto di trarre profitto dalla vendita di Strumenti per l'Attività

I Membri possono vendere Strumenti per l'Attività ad altri Membri a un prezzo non superiore al costo sostenuto per produrre il bene o servizio oggetto della vendita.²⁴

I Membri possono vendere Strumenti per l'Attività ad altri Membri unicamente allo scopo di:

- Vendere i prodotti Herbalife®.
- Sviluppare l'Attività Herbalife:
- Supportare e motivare la downline del Membro acquirente.

La vendita di Strumenti per l'Attività da parte di Membri ad altri Membri non può essere un'attività generatrice di reddito che viene condotta al posto dell'attività Herbalife del Membro o congiuntamente ad essa.

ATTENZIONE: LA PROMOZIONE, LA VENDITA E L'ACQUISTO DI NOMINATIVI DI PERSONE, QUALUNQUE SIA LA FONTE A CUI PROPORRE L'OPPORTUNITÀ COMMERCIALE O LA VENDITA DI PRODOTTI, SONO VIETATI. I MEMBRI HERBALIFE, TUTTAVIA, POSSONO GENERARE NUOVI NOMINATIVI PER USO PERSONALE E FORNIRLI A TITOLO GRATUITO ALLA PROPRIA DOWNLINE, A CONDIZIONE CHE SIANO RISPETTATE LE REGOLE DI CONDOTTA HERBALIFE E LA LEGISLAZIONE VIGENTE IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI.

3.3.2 Nuovi contatti

L'espressione "Nuovi Contatti" indica le persone che potrebbero essere interessate ai prodotti Herbalife® o all'opportunità contattate attraverso pubblicità, spazi pubblicitari o qualsiasi altro strumento finalizzato al procacciamento di Nuovi Contatti.

I Membri possono generare Nuovi Contatti per se stessi e anche offrire gratuitamente questi Nuovi Contatti ai propri Membri di downline, a condizione che siano rispettate le Regole di Condotta Herbalife e la legislazione vigente in materia di protezione dei dati personali. I Membri non possono vendere Nuovi Contatti ad altri Membri né possono acquistare Nuovi Contatti da qualsiasi fonte.

3.3.3 Consenso scritto alla promozione di Strumenti per l'Attività

Un Membro non può promuovere Strumenti per l'Attività ad un Membro non appartenente alla sua downline o a un Membro di downline che non sia un President's Team, a meno che il Membro che vende non abbia ottenuto il consenso scritto del primo President's Team di upline del Membro che acquista.

In caso di revoca del consenso, queste vendite dovranno essere interrotte immediatamente, a meno che Herbalife non ritenga, nella sua assoluta ed esclusiva discrezionalità, che ciò procurerebbe un danno ingiusto all'acquirente (per esempio, interruzione di un servizio in abbonamento).

3.3.4 Promozione di Strumenti per l'Attività forniti da venditori terzi

Un Membro può promuovere Strumenti per l'Attività forniti da venditori terzi solo se:

- il Membro ha verificato autonomamente che il fornitore e i suoi prodotti o servizi rispettano le Regole Herbalife e la normativa vigente.²⁵
- il Membro fornisce a Herbalife adeguata certificazione e documentazione, a cura di un professionista abilitato, attestante che detto Membro non ha ricevuto alcun pagamento, in forma diretta o indiretta, dal venditore e che non otterrà alcun beneficio economico dal medesimo.

Il Membro che offre servizi online tramite un venditore è tenuto a fornire nome, indirizzo, numeri di fax e telefono e indirizzo e-mail del venditore ai Membri che utilizzano il sito.

3.3.5 Intimazione a cessare l'uso o la vendita di Strumenti per l'Attività

Qualora Herbalife ritenga che uno Strumento per l'Attività infrange le sue Regole, la legge o i diritti di terzi ovvero potrebbe danneggiare la reputazione, il marchio o l'immagine di Herbalife, Herbalife avrà diritto di intimare al Membro di cessare la vendita o l'uso dello Strumento per l'Attività.

²³ Ciò include anche le leggi in materia di riservatezza dei dati dei consumatori, diritto alla privacy, restrizioni sul telemarketing in tutte le sue forme e il marketing su internet.

²⁴ I Membri che vendono Strumenti per l'Attività o forniscono a titolo oneroso training o meeting indipendenti sono tenuti a usare il "Prospetto Spese / No Profit" predisposto da Herbalife e a conservare copie del Prospetto nonché di note, di fatture, di ricevute e di altri documenti per almeno due (2) anni. Herbalife ha il diritto di richiedere copie di detta documentazione e di verificare l'osservanza della presente Regola.

²⁵ Qualora un Membro abbia un interesse economico rispetto a un venditore terzo o alle sue operazioni commerciali, ai fini delle Regole Herbalife le azioni del venditore saranno considerate come azioni compiute dal Membro. Herbalife non raccomanda né incoraggia l'utilizzo di materiali che non ha prodotto.

LINEE GUIDA HERBALIFE IN MATERIA DI MATERIALE DI VENDITA E STRUMENTI PER L'ATTIVITÀ

Spese per Strumenti per l'Attività

Uno degli aspetti unici e straordinari del diventare Membro Herbalife è che non sono richiesti investimenti per avviare o sviluppare l'attività Herbalife e che puoi scegliere come sfruttare le tante opportunità offerte dai prodotti Herbalife® e dal Piano Vendite e Marketing Herbalife.

Come Membro Herbalife puoi essere interessato ad acquistare Materiale di Vendita e Strumenti per l'Attività che ritieni utili nella ricerca di nuovi clienti e di potenziali Membri o per comunicare con la tua downline. Prima di affrontare questo genere di spese, ti invitiamo a leggere queste Linee Guida, dove viene ribadito che l'acquisto di Materiale di Vendita e Strumenti per l'Attività non è obbligatorio e che Herbalife scoraggia a contrarre debiti al fine di perseguire l'opportunità Herbalife.

Definizioni:

Materiale di Vendita: questo termine si riferisce a materiale promozionale e altri strumenti per la vendita messi a disposizione dei Membri da Herbalife gratuitamente o a prezzi contenuti.

Strumenti per l'Attività: questo termine si riferisce a materiale di vendita non prodotto da Herbalife.

Materiale di Vendita e Strumenti per l'Attività

L'acquisto di Materiale di Vendita e Strumenti per l'Attività è assolutamente facoltativo. Il loro acquisto o utilizzo non è richiesto per diventare Membri Herbalife né tali ausili sono necessari per avanzare o conseguire successi nell'attività Herbalife o per ricevere addestramento e supporto dallo Sponsor e/o dalla upline.

Strumenti per l'Attività

Nessuno può obbligarti ad acquistare Strumenti per l'Attività. Questo genere di acquisti va fatto solo nel momento in cui decidi liberamente, dopo avere maturato una certa esperienza con l'attività Herbalife, che tali materiali possono aiutarti a promuovere la vendita di prodotti e/o lo sviluppo dell'attività. Il tempo e il denaro che dedichi agli Strumenti per l'Attività dovrebbero essere limitati e dettati dalla tua personale valutazione dei possibili ragionevoli benefici che ne trarrebbe la tua attività. Il principale obiettivo commerciale dei Membri deve sempre essere la vendita di prodotti Herbalife® finalizzata al consumo.

È di fondamentale importanza che contenuti e metodi usati in relazione alla tua attività siano conformi alle Regole Herbalife e alle leggi vigenti. Per esempio, gli Strumenti per l'Attività non possono contenere dichiarazioni sostanziali false o omissioni che rendono un'dichiarazione gravemente fuorviante. Ti ricordiamo che:

- Herbalife non approva, incoraggia, garantisce o autorizza in alcun modo gli Strumenti per l'Attività e declina ogni responsabilità o obbligo in relazione a valore, contenuti, metodi, promozione, uso o vendita degli Strumenti per l'Attività.

In caso di controversia relativa agli Strumenti per l'Attività che l'Acquirente non riesce a risolvere con il Venditore, dove il Venditore è un Membro Herbalife, Herbalife invita l'Acquirente a contattare il Member Services al numero +39 06 5230 4444. Herbalife cercherà di aiutare l'Acquirente e il Venditore a trovare una soluzione soddisfacente della controversia.

Le Regole Herbalife in materia di Strumenti per l'Attività e le Regole di Condotta, oltre a essere incluse nell'Herbalife Member Pack (HMP), sono disponibili nel sito ufficiale Herbalife it.MyHerbalife.com o, su richiesta, presso il Member Services.

Capitolo 4 La vendita

4.1 VENDITE A CONSUMATORI

Herbalife è una società di vendita diretta. Questo significa che i suoi prodotti sono promossi da soggetti indipendenti presso i clienti attraverso un rapporto interpersonale e individuale nel quale vengono fornite informazioni e istruzioni sui prodotti Herbalife®. Il ruolo di un Membro che decide di costruire un'attività Herbalife è di promuovere i prodotti Herbalife® presso i clienti esclusivamente attraverso il canale di distribuzione della vendita diretta.

4.1.1 Gli esercizi di vendita al dettaglio non sono consentiti

Un Membro non può esporre o vendere prodotti Herbalife® né materiale informativo o promozionale Herbalife in esercizi di vendita al dettaglio. Un esercizio di vendita al dettaglio è un negozio o un locale dove i passanti sono attratti ad entrare o dove le persone si recano ad acquistare prodotti per effetto di campagne pubblicitarie, della posizione, della segnaletica, della visibilità o altro. A titolo d'esempio, sono compresi: mercati (all'aperto o al chiuso), farmacie, chioschi, stand o bancarelle (fissi o temporanei), mercatini del baratto o dell'usato e qualunque altro luogo che, a suo esclusivo e insindacabile parere, Herbalife reputi incompatibile con la vendita diretta. Fai riferimento al seguente riepilogo "Vendite dirette: cosa è permesso e cosa no".

4.1.2 Locali privati dei Membri

Non è consentito vendere né pubblicizzare la vendita di prodotti Herbalife® in locali privati, né tali locali possono invitare i passanti ad acquistare prodotti Herbalife®.

Inoltre, i Membri che sono anche medici o operatori sanitari non possono esporre i prodotti Herbalife® nei propri studi o ambulatori.

Vendite dirette: cosa è permesso e cosa no

Luoghi	Esposizione	Vendita	Promozione o pubblicità di vendita	Cartelli esterni	Campioni di prova	Materiali con marchio
Esercizi al dettaglio	No	No	No	No	Si	No
*Chioschi temporanei, stand in centri commerciali e outlet	No	No	No	No	Si	Si
Mercatini del baratto, mercatini dell'usato, mercati all'aperto, rivendite ambulanti	No	No	No	No	No	No
Locations	Si ¹	No	No	No	Si	Si
Studi medici o altri studi professionali	No	No	No	No	No	No ³
Esercizi per la fornitura di servizi (l'attività Herbalife non è un servizio primario)	No	No	No	No	Si	Si
Fiere campionarie, eventi sportivi e sociali	Si	No	No	Si ²	Si	Si

* Si definisce temporaneo ciò che è presente occasionalmente, non permanentemente. Le installazioni permanenti non sono consentite.

¹ Non visibile dall'esterno.

² Consentiti per l'identificazione dello stand. Soggetti a limitazioni sui contenuti.

³ Consentiti opuscoli o materiale informativo prodotto da Herbalife sul banco della reception o su tavolini. Non è però consentito esporre questi materiali o sistemarli in espositori.

4.1.3 Rilascio delle Ricevute di Vendita o Proposte d'Ordine e archiviazione

All'atto della vendita, il Membro Herbalife è tenuto a fornire a tutti i clienti una Ricevuta di Vendita o Proposta d'Ordine debitamente compilata.

Le Ricevute di Vendita o Proposte d'Ordine fornite da Herbalife²⁶ contengono tutti gli elementi specifici richiesti nel caso di operazioni di vendita.²⁷

I Membri sono tenuti a conservare copia di tutte le Ricevute di Vendita o Proposte d'Ordine e di altri documenti relativi alla distribuzione dei prodotti per un periodo di due (2) anni. Herbalife ha il diritto di richiedere copie di questa documentazione e di effettuare controlli sulle transazioni nonché su termini e condizioni della vendita o del servizio erogato dal Membro.

4.1.4 Politica di garanzia per il consumatore

Il cliente Herbalife è tutelato, oltre che dal diritto di ripensamento (D.Lgs. n. 206/2005), dall'ulteriore Garanzia Herbalife "Soddisfatti o Rimborsati". Tale garanzia accompagna i prodotti Herbalife per 30 giorni dalla data del ricevimento da parte del cliente. Qualora il cliente chieda di avvalersi della garanzia, il Membro dovrà soddisfarlo tempestivamente e con cortesia, offrendogli di scegliere tra un rimborso completo del prezzo d'acquisto o l'apertura di un credito corrispondente per l'acquisto di altri prodotti Herbalife[®], in conformità con le procedure di reso. Il Membro sarà tenuto a rispettare la scelta del cliente.

4.2 PAGAMENTI E AGGIUSTAMENTI MONETARI

Per avere diritto a ricevere Assegni Royalty, Bonus di Produzione o altri bonus riconosciuti da Herbalife, i Membri devono soddisfare i requisiti di volume di vendite e di Punti Royalty stabiliti nel Piano Vendite e Marketing e in altre pubblicazioni o materiale promozionale.

4.2.1 Distribuzione dei prodotti

Herbalife è un'azienda distributrice di prodotti. I prodotti Herbalife[®] sono destinati alla vendita e distribuzione ai clienti o al consumo personale da parte dei Membri e dei familiari più stretti.

Non è consentito l'acquisto di prodotti finalizzato principalmente a ottenere avanzamenti nel Piano Vendite e Marketing. Tali pratiche d'acquisto possono comportare severe sanzioni, tra cui restrizioni sullo status e sulla attività, sospensione dei privilegi di acquisto, sospensione dei guadagni, esclusione dai bonus e risoluzione del Contratto.

4.3 PRATICHE DI VENDITA

4.3.1 Membri come ambasciatori del marchio

Un Membro deve mostrarsi sempre cortese e premuroso, senza mai essere assillante o invadente nella vendita.

4.3.2 Vendita dei prodotti a fini di rivendita

Nessun Membro può fornire prodotti Herbalife[®] a persone che intendano rivendere detti prodotti, indipendentemente se siano o meno Membri Herbalife.

4.3.3 Modifiche a etichette e materiali

Il Membro non può cancellare, aggiungere, modificare o alterare etichette, stampati, materiali o imballaggi di prodotti Herbalife[®] o di materiale informativo Herbalife, compreso l'HMP.

4.3.4 Divieto di rivendita di campioni e porzioni giornaliere

Non è ammessa la rivendita di prodotti in singole unità o singole porzioni o, comunque, che non siano confezionati ed etichettati come destinati alla vendita in singole unità o singole porzioni.

4.3.5 Presentazioni e istruzioni per l'uso

Le presentazioni di prodotti Herbalife[®] devono essere complete, veritiere e conformi alle informazioni presenti in etichetta e nei materiali informativi.

Prima che i clienti acquistino i prodotti Herbalife[®], il Membro deve mettere a loro disposizione le informazioni sul prodotto presenti in etichetta. A tal fine, può mostrare ai clienti il prodotto o l'etichetta oppure invitarli a visitare herbalifeproductbrochure.com/it/.

Durante la vendita o distribuzione di campioni di prodotti, il Membro è tenuto a specificare le istruzioni per l'uso ed eventuali avvertenze presenti in etichetta. Ai clienti affetti da patologie o sotto trattamento medico il Membro Herbalife deve consigliare di consultare un medico di fiducia prima di apportare cambiamenti alla dieta.

²⁶ Un facsimile della Ricevuta di Vendita o Proposta d'Ordine per l'Italia è incluso nell'HMP; le ricevute possono essere acquistate presso Herbalife e/o scaricate da it.MyHerbalife.com.

²⁷ Ogni Ricevuta di Vendita o Proposta D'Ordine deve riportare il numero della ricevuta/proposta e il nome completo, indirizzo e recapito telefonico del Membro e del cliente, nonché una descrizione dei prodotti venduti, il prezzo di vendita, l'Iva, le disposizioni per il pagamento e la spedizione. La Ricevuta di Vendita e la Proposta D'Ordine inoltre riportano un riepilogo dei diritti del consumatore, in cui vengono specificati anche il periodo di recesso e le condizioni di rimborso.

4.3.6 Conservazione dei prodotti

I Membri sono responsabili dell'adeguata conservazione dei prodotti e devono seguire le istruzioni riportate sulle etichette dei prodotti Herbalife®.

La corretta conservazione dei prodotti prevede:

- che i prodotti rimangano chiusi e sigillati; e
- che siano conservati in luoghi freschi e asciutti e non esposti alla luce diretta del sole.

4.3.7 Servizio al cliente

In qualità di venditori di prodotti di consumo, i Membri devono fornire i propri dettagli di contatto ai loro clienti, garantendo sempre la propria disponibilità nel rispondere a qualsiasi domanda, fornire consigli e chiarire eventuali dubbi.

I Membri dovranno rispondere a tutte le domande e dubbi dei loro clienti relativamente alle informazioni sui prodotti, al loro corretto utilizzo o ad altre domande. I Membri dovranno consultare i propri materiali informativi, far riferimento ed utilizzare gli strumenti educativi a disposizione o contattare direttamente Herbalife per rispondere alle domande o dubbi dei clienti.

Capitolo 5 Sponsorizzazione e leadership

5.1 RESPONSABILITÀ DELLO SPONSOR

5.1.1 Training

Uno dei compiti principali dello Sponsor è di tenersi informato sulle Regole e di assistere e formare i propri Membri di downline. Lo Sponsor può chiedere assistenza ai Supervisor o ai TAB Team di upline, ma resta il primo responsabile per la formazione. Questa comporta tra l'altro l'insegnamento dei corretti principi in materia di:

- Prodotti Herbalife® e loro utilizzo.
- Regole Herbalife.
- Piano Vendite e Marketing Herbalife.
- Uso corretto della pubblicità, dei materiali informativi e degli ausili per la vendita.
- Garanzia Herbalife "Soddisfatti o Rimborsati".

Lo Sponsor non può esigere un pagamento da un Membro da lui personalmente sponsorizzato per attività o strumenti di formazione a meno che, dopo aver comunicato anticipatamente il costo di partecipazione, non abbia spiegato chiaramente al Membro che tale partecipazione è facoltativa. Qualora il Membro non intenda partecipare al training "a pagamento", lo Sponsor dovrà comunque fornire gratuitamente la formazione di base necessaria alla conoscenza dell'attività.²⁸

5.1.2 Rapporto indipendente

Lo Sponsor deve instaurare e promuovere un rapporto di indipendenza tra sé e i suoi Membri. Lo Sponsor non può partecipare o interferire con l'attività dei Membri di downline né deve prospettare loro o instaurare con essi un rapporto di lavoro subordinato.

5.1.3 Preparazione dei documenti per i Membri

Lo Sponsor deve supportare i membri nella corretta compilazione del Contratto e dei moduli di Qualifica a Supervisore dei propri Membri e inoltrarli puntualmente a Herbalife.

5.2 PRESENTAZIONE DELL'OPPORTUNITÀ

5.2.1 Franchising o zone di rappresentanza

Herbalife e l'attività Herbalife non sono un franchising né prevedono zone di rappresentanza. Nessun Membro può dichiarare il contrario o proporre un franchising in relazione a un Contratto Herbalife.

5.2.2 Dichiarazioni

Nel proporre l'opportunità Herbalife o nel presentare il Piano Vendite e Marketing Herbalife, un Membro NON PUÒ lasciare intendere o dichiarare che:

- Sponsorizzare altri Membri è tanto importante quanto la vendita ai clienti finali.
- Un Membro trae beneficio principalmente dalla sponsorizzazione di altri Membri.
- Un Membro ha l'obbligo di sponsorizzare altri Membri.
- Il successo può essere raggiunto con sforzi minimi o nulli. Un Membro deve spiegare chiaramente che gli Assegni Royalty, i Bonus di Produzione o altri guadagni possono essere ottenuti solo attraverso la vendita continuativa dei prodotti Herbalife® ai clienti finali.
- È obbligatorio acquistare prodotti e Materiali Herbalife® o Strumenti per l'Attività (ad eccezione dell'HMP). Un Membro inoltre non può dichiarare che Assegni Royalty, Bonus di Produzione o altri benefici possono essere ottenuti principalmente con l'acquisto dei prodotti piuttosto che con la loro vendita.

5.2.3 Identificazione e descrizione

Ogni riferimento all'Opportunità Commerciale deve includere una dichiarazione di identificazione e descrizione dell'attività dalla quale risulti chiaramente il ruolo di Herbalife come "promotrice" dell'opportunità commerciale, l'identità del Membro che presenta o fa riferimento all'opportunità commerciale e una breve descrizione della natura di tale opportunità. La seguente dichiarazione soddisfa tali requisiti:

La presente proposta di Opportunità Commerciale Herbalife è effettuata da Membri Herbalife [nome del Membro o denominazione commerciale dell'attività del Membro] [indirizzo del Membro]. L'opportunità commerciale è offerta da Herbalife Italia S.p.A., Sede Amm. - Viale Città d'Europa 819, 00144 Roma, Italia, P.I. 04366341008. I beni oggetto della vendita sono prodotti per la nutrizione e per la cura della persona.

In assenza di riferimenti all'Opportunità Commerciale Herbalife, quando ad esempio si citano o si presentano solo i prodotti, sarà sufficiente la seguente dichiarazione:

La presente proposta di acquisto dei prodotti è promossa da Membri Herbalife [nome del Membro o denominazione commerciale dell'attività del Membro] [indirizzo del Membro]. I beni sono prodotti da o per conto di Herbalife Italia S.p.A., Sede Amm. - Viale Città d'Europa 819, 00144 Roma, Italia, P.I. 04366341008.

La dichiarazione può essere collocata in qualsiasi parte del documento o presentazione, ma deve essere leggibile o udibile e deve esserle attribuito lo stesso risalto delle informazioni circostanti; essa inoltre deve essere accessibile al lettore prima che questi fornisca i propri dati personali o di contatto o che si impegni all'acquisto o all'accettazione dell'Opportunità Commerciale.

²⁸ Vedi Regola 3.3.1 Divieto di trarre profitto dalla vendita di Strumenti per l'Attività.

5.3 MANTENIMENTO DELLE LINEE DI SPONSORIZZAZIONE

Il rapporto Membro/Sponsor è alla base del Piano Vendite e Marketing Herbalife. Queste Regole tutelano entrambe le parti, compresi i diritti di sponsorizzazione. I Membri che sponsorizzano dedicano molto tempo ed energia alla loro downline, alla quale garantiscono leadership e formazione. I cambiamenti di Sponsor sono dannosi per l'integrità dell'attività Herbalife e pertanto vengono scoraggiati. Sono concessi solo raramente e sempre nell'assoluta ed esclusiva discrezionalità di Herbalife.

5.3.1 Induzione al cambio di Sponsor

Un Membro non deve interferire in alcun modo nel rapporto tra un altro Membro e il suo Sponsor, per esempio cercando di indurlo a cambiare Sponsor.

5.3.2 Correzione dello Sponsor

Un Membro che voglia richiedere una correzione dello Sponsor, deve compilare e presentare il Modulo di "Richiesta Cambio/Correzione Sponsor"²⁹ accompagnato dal Modulo di "Consenso al Cambio Sponsor" compilato dallo Sponsor attuale e da una lettera di accettazione dello Sponsor proposto.

Le richieste di correzione dello Sponsor saranno valutate solo se sono rispettati tutti i seguenti requisiti:

- i dati dello Sponsor forniti nel Contratto erano errati;
- la richiesta viene presentata entro 90 giorni dall'accettazione del Contratto da parte di Herbalife;
- lo Sponsor attuale e quello proposto sono nella stessa linea di sponsorizzazione;
- il Membro richiedente non ha raggiunto lo status di Supervisore;
- il Membro richiedente non ha ancora sponsorizzato altri Membri.

5.3.3 Richiedere il cambio di Sponsor

Per salvaguardare l'integrità della linea di sponsorizzazione, che costituisce un principio fondamentale nel multilevel marketing, il cambio di Sponsor è scoraggiato ed Herbalife lo autorizzerà solo in casi eccezionali.

Un Membro che desideri cambiare Sponsor deve compilare e presentare il Modulo di "Richiesta di Cambio Sponsor"³⁰, accompagnato dal Modulo di "Consenso al Cambio Sponsor", compilato e firmato dallo Sponsor attuale e da tutti i Membri di upline che ricevono Bonus di Produzione e/o Royalty Override, inclusi i President's Team che ricevono il 7% di Bonus di Produzione. Inoltre, deve essere presentata a Herbalife anche una lettera di accettazione dello Sponsor proposto.

Se lo Sponsor attuale e quello proposto condividono lo stesso Sponsor ed entrambi hanno lo stesso status e sono allo stesso livello di guadagno nel Piano di Vendita e di Marketing, sarà necessario presentare solo il Modulo di Richiesta Cambio/Correzione Sponsor sottoscritto da entrambi gli sponsor ed una lettera di consenso al Cambio Sponsor sottoscritta dallo Sponsor proposto (allegando le copie dei documenti di entrambi gli Sponsor e del richiedente).

Qualora la richiesta di cambiamento di Sponsor venga accolta, il Membro richiedente potrà mantenere la propria downline, a condizione che i Membri di downline e di upline siano d'accordo.³¹

Qualora la richiesta di cambio di Sponsor venga respinta, il Membro potrà risolvere il Contratto e dovrà osservare il Periodo di inattività prima di chiedere la stipula di un nuovo Contratto sotto un altro Sponsor.

²⁹ Il Modulo di Richiesta Cambio/Correzione Sponsor può essere richiesto al Member Services. Affinchè Herbalife prenda in considerazione la richiesta, è necessario che il Member Services riceva il modulo e il resto della documentazione, unitamente ad una copia del documento di identità del richiedente e di entrambi gli sponsor (attuale e proposto).

³⁰ Il Modulo di Richiesta Cambio/Correzione Sponsor può essere chiesto al Member Services. Affinchè Herbalife prenda in considerazione la richiesta, è necessario che il Member Services riceva il modulo e la documentazione necessaria completa, unitamente ad una copia del documento di identità del richiedente, di entrambi gli sponsor (attuale e proposto) e, se applicabile, di tutti i Membri di upline che ricevono Bonus di Produzione e/o Royalty Override.

³¹ Il Membro richiedente dovrà ottenere dalla propria upline il consenso (unitamente a copia del documento di identità) a mantenere la propria downline. Inoltre, i Membri della prima linea di downline del richiedente dovranno confermare di volere rimanere sotto il loro Sponsor. Se l'upline acconsente allo spostamento di downline, il cambiamento interesserà l'intera organizzazione del Membro richiedente. I documenti devono essere presentati al Member Services, unitamente a una spiegazione dettagliata dei motivi della richiesta e alla rinuncia ad ogni diritto sulla attività esistente nel caso in cui la richiesta venisse approvata. Solo dopo che tutta la documentazione sarà stata presentata, Herbalife prenderà in considerazione la richiesta.

Capitolo 6 Dichiarazioni, proprietà intellettuale, pubblicità

6.1 DICHIARAZIONI E DISCLAIMERS

Quando condivide con altri delle storie personali, un Membro fa delle dichiarazioni. Anche semplici frasi sui benefici ottenuti con un prodotto o assortimento di prodotti Herbalife® o sui guadagni derivanti dalla vendita dei prodotti sono considerate dichiarazioni sui prodotti, sulle loro proprietà o sui risultati raggiungibili attraverso il Piano Vendite e Marketing. Le dichiarazioni forniscono ai clienti una percezione delle caratteristiche e delle funzioni dei prodotti e del Piano Vendite e Marketing. Ai Membri è consentito fare dichiarazioni, a patto che vengano rispettate sia le leggi ed i regolamenti vigenti sia le Regole Herbalife. Queste Regole sono state scritte anche per aiutare i Membri a rispettare le leggi.

6.1.1 Lecite, veritiere e non fuorvianti

Tutte le indicazioni sui prodotti e le relative storie personali devono essere lecite, veritiere e non fuorvianti. Le dichiarazioni devono essere:

- documentate in forma scritta prima che vengano condivise;
- conformi a quanto contenuto nelle versioni aggiornate, a quella data, dei Materiali Herbalife o delle etichette dei prodotti.³²

6.1.2 Dichiarazioni sul controllo del peso

I riferimenti al controllo del peso devono riguardare il Programma Herbalife per il controllo del peso e non direttamente un prodotto specifico. Per esempio, dire: "Ho controllato il mio peso usando Formula 1 e seguendo i programmi Herbalife per il controllo del peso" è corretto, mentre "Formula 1 mi ha fatto perdere peso" non lo è. Una dichiarazione riguardante il controllo del peso non può fare riferimento a tempi o quantità di perdita di peso. Inoltre, non sono consentiti riferimenti a individui con un peso eccessivo a meno che non siano accompagnati dalla dichiarazione che il controllo del peso è stato conseguito sotto il controllo diretto di un medico.

Tutte le dichiarazioni riguardanti il controllo del peso, comprese le storie sui prodotti, devono essere accompagnate dal seguente disclaimer:

Tutte le affermazioni relative al controllo del peso sono riferite al Programma Herbalife per il controllo del peso, che comprende, tra le altre cose, una dieta bilanciata, esercizio fisico regolare, un adeguato apporto di liquidi, un'integrazione nutrizionale, se necessaria, e adeguati tempi di riposo. I risultati variano da persona a persona.

6.1.3 Dichiarazioni sui prodotti

I Membri DEVONO:

- Fare solo dichiarazioni che siano presenti sull'etichetta del prodotto o nei Materiali Herbalife.
- Includere in tutte le dichiarazioni, comprese le storie personali e sui prodotti, il seguente disclaimer:

Questo prodotto non è destinato a diagnosticare, trattare, curare o prevenire alcun tipo di malattia.

I Membri NON DEVONO:

- Dichiarare che i prodotti Herbalife® prevengono, trattano o curano malattie e disturbi né parlare di esperienze con i farmaci.
- Utilizzare il nome di ministeri o organismi pubblici o far riferimento a qualsiasi forma di approvazione o incoraggiamento da parte di agenzie governative o enti pubblici.
- Dichiarare che la salute potrebbe risultare compromessa dal mancato consumo di prodotti Herbalife®.
- Dichiarare che i prodotti Herbalife® sono raccomandati da un determinato medico o altro operatore sanitario.

6.1.4 Dichiarazioni sui guadagni

Qualsiasi dichiarazione che riguardi il reddito effettivo o potenziale di un Membro è considerata una "Dichiarazione sui Guadagni". Anche le "Dichiarazioni sullo Stile di Vita" (comprese foto con auto, piscine, vacanze, ecc.) sono Dichiarazioni sui Guadagni.

È responsabilità dei Membri comprendere e rispettare le norme in materia di dichiarazioni su guadagni e storie personali vigenti nelle giurisdizioni in cui intendono svolgere l'attività.

Se le cifre relative a Royalty e bonus sono citate separatamente rispetto ai guadagni dalle vendite dei prodotti, esse devono essere identificate esattamente come:

- "commissioni basate sugli acquisti di prodotti effettuati dalla downline presso l'Azienda".

Disclaimer per i guadagni riferiti a Materiali con Marchio Herbalife: tutte le Dichiarazioni sui Guadagni in cui è menzionata Herbalife devono essere accompagnate dal seguente disclaimer:

Le testimonianze riportate si riferiscono alle persone rappresentate e non costituiscono una garanzia del tuo reddito effettivo né rappresentano la norma. Per visualizzare i guadagni medi percepiti, si rimanda alla Dichiarazione dei compensi lordi medi corrisposti da Herbalife, pubblicata su Herbalife.it e it.MyHerbalife.com.

³² Le leggi inerenti le dichiarazioni possono cambiare. A beneficio dei Membri (da non intendersi però come consiglio di carattere legale), Herbalife può pubblicare su it.MyHerbalife.com aggiornamenti su questa Regola, sui Disclaimers e sulla Dichiarazione dei compensi lordi medi corrisposti da Herbalife ai Membri. I Membri sono tenuti a visitare il sito con regolarità per verificare la presenza di informative e aggiornamenti.

Disclaimer alternativo per i guadagni riferiti a Materiali con Marchio Herbalife: quando si illustrano i risultati ottenuti dai top leader (1%) dei Membri Herbalife, può essere usata anche il seguente disclaimer:

I guadagni fanno riferimento ai guadagni dei top leader Herbalife, che costituiscono l'1% della totalità dei Membri. Per ulteriori dati di performance economica, si rimanda alla Dichiarazione dei compensi lordi medi corrisposti da Herbalife, pubblicata su Herbalife.it e it.MyHerbalife.com.

6.1.5 Dimensioni e posizione dei disclaimers

Presentazioni audio (in diretta o registrate)

I disclaimers devono essere fatti contestualmente alla dichiarazione.

Presentazioni visive (in diretta o registrate)

Se la presentazione viene effettuata su un palco o in un video, il disclaimer deve essere leggibile e collocato nelle immediate vicinanze della dichiarazione. Se in video, il disclaimer deve comparire per un tempo abbastanza lungo da permetterne la completa lettura.

Presentazioni scritte

Il disclaimer deve essere:

- di un colore che contrasti con lo sfondo (es. nero su bianco);
- nelle immediate vicinanze della dichiarazione (sulla stessa pagina o schermata); e
- in un carattere tipografico grande almeno il 75% del carattere usato per la dichiarazione, ma non più piccolo di 10 punti.

6.1.6 Dichiarazioni sul lavoro da casa

Nel promuovere l'opportunità Herbalife, i Membri non possono dare una rappresentazione falsata sulla possibilità di condurre l'attività esclusivamente dal proprio domicilio. I Membri devono sottolineare il fatto che i rapporti interpersonali sono fondamentali nella vendita diretta.

6.1.7 Dichiarazioni sul rapporto fra Herbalife e i Membri Herbalife

L'opportunità Herbalife offre ai Membri la possibilità di realizzare dei guadagni, ma non è in alcun modo un "lavoro" inteso come rapporto di lavoro subordinato. I Membri Herbalife sono lavoratori autonomi e pertanto non possono dichiarare né dare a intendere di essere dipendenti Herbalife, di parlare a suo nome o di fornire a Herbalife qualsivoglia servizio di consulenza né rappresentare la loro attività Herbalife come un rapporto di lavoro subordinato.

Ad esempio, nel promuovere l'opportunità, i Membri non possono usare termini come "posto di lavoro", "stipendio", "mansione", "impiego", "ferie retribuite" o termini analoghi.

I Membri possono promuovere l'opportunità Herbalife mediante strumenti rivolti principalmente alla pubblicità di offerte di lavoro, quali annunci economici, bacheche per chi cerca impiego e motori di ricerca su internet dedicati all'occupazione come, ad esempio, Monster.it e Careerbuilder.com solo a condizione che:

- nell'annuncio sia indicato in modo chiaro ed evidente che quella che viene offerta è una *opportunità di guadagno da attività autonoma*,
- non siano presenti campi obbligatori come "Stipendio", e
- al Membro sia consentito inserire la dichiarazione di cui alla Regola 5.2.3.

6.2 USO DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE HERBALIFE

Preservare l'integrità del marchio Herbalife è una responsabilità primaria di Herbalife. Scopo di questa Sezione è aiutare i Membri a comprendere l'importanza della proprietà intellettuale Herbalife. Herbalife vigila continuamente sul mercato al fine di individuare usi impropri, incongruenti e inappropriati della sua proprietà intellettuale, inclusi, tra le altre cose, marchi registrati, loghi, slogan e diritti d'autore. Questa assidua opera di monitoraggio consente a Herbalife di tutelare la reputazione a lungo costruita di grande azienda internazionale nel settore dei prodotti nutrizionali.

6.2.1 Definizioni

Materiali protetti da copyright: Herbalife è titolare del diritto d'autore su tutto il materiale stampato, sui contenuti internet e sulle registrazioni audio e video prodotti da Herbalife o per suo conto.

Marchio registrato: un nome di proprietà o un simbolo che identifica Herbalife come fonte dei prodotti e dei servizi oggetto di vendita e proposti dai Membri. Per esempio, Herbalife Nutrition®, Herbalife® e il logo della foglia a tre punte sono marchi registrati Herbalife, come pure molti nomi di prodotti, come Thermo Complete® o Herbalifeline®.

Denominazione commerciale: il nome di un'azienda sul quale Herbalife detiene il diritto d'uso esclusivo. Per esempio, Herbalife International of America, Inc. e Herbalife Italia S.p.A. sono denominazioni commerciali. I Membri non possono registrare denominazioni commerciali che contengano la parola HERBALIFE o il nome di altri marchi Herbalife.

Branding: comprende le caratteristiche dell'aspetto di un prodotto o della sua confezione che indicano al consumatore l'origine del prodotto. Per esempio, la grafica e il packaging di alcuni prodotti Herbalife®.

Informazioni commerciali riservate: le informazioni che solitamente non sono divulgate al di fuori di Herbalife ed hanno valore commerciale. Tra le informazioni commerciali riservate Herbalife ci sono le formulazioni, le relazioni con i fornitori, i progetti per lo sviluppo del branding e di prodotti non ancora immessi sul mercato, piani e processi aziendali, raccolte di dati che identificano o riguardano altri Membri, comprese le organizzazioni commerciali.

Proprietà Intellettuale Herbalife: materiali protetti da copyright, marchi registrati, denominazioni commerciali e informazioni commerciali riservate.

6.2.2 Materiali protetti da copyright

Herbalife è titolare del diritto d'autore su tutto il materiale stampato, sui contenuti internet e sulle registrazioni audio e video prodotti da Herbalife o per suo conto. I Membri devono attenersi a qualsiasi condizione riportata nelle istruzioni per il download o in altra autorizzazione scritta.

Tutti i materiali Herbalife protetti da copyright devono essere accompagnati dalla seguente dichiarazione:

Riprodotta con il permesso di Herbalife. Tutti i diritti riservati.

Herbalife si riserva il diritto di revocare in qualsiasi momento, nella sua piena ed esclusiva discrezionalità, il consenso all'uso dei propri materiali protetti da copyright.

6.2.3 Marchi registrati, branding e denominazioni commerciali

I Membri possono usare i marchi registrati, le denominazioni commerciali e altre forme di branding che Herbalife rende disponibili per il download.

- Marchi registrati e denominazioni commerciali possono essere ottenuti solo attraverso Herbalife.
- I Membri devono sempre qualificarsi chiaramente come Membri Herbalife.
- I Membri non possono alterare in alcun modo i marchi registrati e altre forme di branding se non per ridimensionarli. Il ridimensionamento è consentito solo se l'immagine risultante rimane chiara in tutti i suoi dettagli e non viene sminuita la percezione o la qualità dei prodotti Herbalife® e dei servizi.
- I Membri possono usare i marchi registrati e il branding Herbalife solo nel rispetto dell'edizione più aggiornata della "Guida all'uso del marchio per Membri Herbalife".³³
- I Membri sono tenuti a inserire la seguente dichiarazione: *"I marchi, layout e altri diritti di proprietà intellettuale sono di proprietà di Herbalife International, Inc. o dei suoi licenziatari. Utilizzato con il permesso di Herbalife."*

Herbalife si riserva il diritto di revocare in qualsiasi momento, nella sua piena ed esclusiva discrezionalità, il consenso all'uso di questi materiali da parte dei Membri.

6.2.4 Informazioni commerciali riservate

Il Membro manterrà riservate le informazioni commerciali riservate e non le divulgherà in alcun momento, neanche dopo la risoluzione del Contratto.

6.2.5 Uso limitato all'attività Herbalife

I Membri possono usare la Proprietà Intellettuale Herbalife esclusivamente per svolgere la propria attività Herbalife.

6.2.6 TV, radio, riviste o giornali

La parola "Herbalife" o la menzione specifica o l'immagine dei prodotti o servizi Herbalife® non può essere utilizzata in alcuna pubblicità sui media a mezzo stampa, digitale, audio o video, su quotidiani, riviste, radio, televisione, internet o qualsiasi altro mezzo di comunicazione, salvo nei casi consentiti.

6.2.7 Numeri Verdi

I Membri possono avere un numero di chiamata gratuita, ma non possono usare marchi registrati, denominazioni commerciali, nomi di prodotti o slogan Herbalife in combinazione con il numero verde. I Membri possono qualificarsi o presentarsi solo con la dicitura di "Membro Indipendente Herbalife".

6.2.8 Elenchi telefonici

I Membri possono comparire negli elenchi abbonati con la dicitura "Membro Indipendente Herbalife". La dicitura "Membro Indipendente Herbalife" potrà essere seguita dal nome del Membro, l'indirizzo, il numero di telefono, il fax, l'indirizzo e-mail o il sito internet. La presenza negli spazi pubblicitari dovrà rispettare tutti i regolamenti Herbalife in materia pubblicitaria. La parola "Herbalife" (salvo l'uso in "Membro Indipendente Herbalife") e altra Proprietà Intellettuale Herbalife non potranno essere usate in modi diversi da quelli impiegati in pubblicità preventivamente approvate da Herbalife. È consentita l'inclusione negli elenchi per categorie, ma solo in sezioni adeguate e lecite, quali: "Prodotti per capelli", "Prodotti di cosmesi della pelle", "Prodotti per il benessere" o "Prodotti nutrizionali" e "Controllo e perdita di peso".

6.2.9 Nome o immagine di Mark Hughes

Il nome o l'immagine di Mark Hughes (fondatore di Herbalife) non può essere usato in alcuna pubblicità.

6.2.10 Indirizzi Herbalife

Un Membro non può usare, pubblicare o promuovere alcun indirizzo di una sede Herbalife come se fosse il proprio indirizzo.

³³ La Guida (Linee guida utilizzo del marchio) è disponibile nelle sezioni Area Informativa e Centro Risorse su it.MyHerbalife.com.

6.2.11 Divieto dell'uso di proprietà intellettuale di terzi

I Membri non possono usare materiali protetti da copyright, marchi registrati, denominazioni commerciali, nomi di prodotti (o qualsiasi loro variante) di terzi né testi, immagini fotografiche, video o grafiche di proprietà di o creati da terzi se non con il previo consenso scritto del rispettivo titolare. Ogni proprietà intellettuale di terzi deve essere correttamente indicata come proprietà di detta terza parte e i Membri devono attenersi a tutte le restrizioni e condizioni che il proprietario della proprietà intellettuale stabilisce riguardo all'uso della sua proprietà.

6.2.12 Risoluzione del Contratto

In caso di risoluzione del Contratto dovuta a qualsiasi motivo, il Membro dovrà cessare immediatamente ogni uso della Proprietà Intellettuale Herbalife e aggiornare le informazioni del profilo dei suoi account nei social media in modo da rendere noto che non è più un Membro Herbalife.

6.3 PUBBLICITÀ E PROMOZIONI

6.3.1 Materiali approvati per la pubblicità

Herbalife pubblica un gran numero di materiali destinati alla pubblicità che i Membri possono usare senza apportare modifiche ad eccezione dell'aggiunta del proprio nome e dati di contatto. Questi materiali possono essere scaricati da it.MyHerbalife.com.

6.3.2 Pubblicità e materiali promozionali dei Membri

Herbalife produce e mette a disposizione dei Membri letteratura promozionale e Strumenti da utilizzare nella pubblicità e nella promozione dell'attività. I Membri possono produrre i propri materiali promozionali, a condizione che questi:

- siano accurati e veritieri;
- non contengano dichiarazioni relative a malattie o proprietà terapeutiche o mediche;
- non suggeriscano l'opportunità di un lavoro dipendente;
- rispettino le Regole e le leggi applicabili.

6.3.3 Affissione di materiali pubblicitari

Proprietà privata: i Membri possono affiggere materiali pubblicitari in una proprietà privata dopo avere ottenuto il consenso scritto del proprietario. Per tale consenso i Membri possono usare il modello predisposto da Herbalife "Lettera di consenso per le affissioni su proprietà privata", disponibile su it.MyHerbalife.com e attraverso il Member Services.

Quando vengono usati in un ufficio privato o altro locale in cui si svolge l'attività Herbalife, i materiali pubblicitari non devono essere visibili dalla strada o dal marciapiede e non devono essere affissi in modo tale da costituire un elemento di distrazione per automobilisti o pedoni.

I materiali dovranno essere immediatamente rimossi se richiesto dalle pubbliche autorità, dal titolare della proprietà o da Herbalife.

Proprietà pubblica: i Membri non possono affiggere materiali pubblicitari su proprietà pubbliche quali pali e tralicci, lampioni, semafori, parcometri o cartelli stradali.

6.3.4 Trasmissione radiotelevisiva

I Membri non possono trasmettere registrazioni video o audio di alcun genere attraverso un'emittente televisiva, satellitare o radiofonica in cui siano menzionati Herbalife, i suoi prodotti o l'opportunità ad eccezione del seguente annuncio:

Membro Indipendente Herbalife

Chiamami per i prodotti o l'opportunità

(Nome del Membro e numero di telefono o e-mail)

Nel caso in cui Herbalife trasmetta su un'emittente televisiva, satellitare o radiofonica, i Membri non potranno inserire propria pubblicità su tale emittente un'ora prima e un'ora dopo la trasmissione di Herbalife.

Capitolo 7 Uso di internet e del marketing elettronico

7.1 CONDOTTA DEL MEMBRO

7.1.1 Norma di condotta personale

I Membri non devono pubblicare, trasmettere o distribuire su o attraverso internet alcun materiale, anche non riguardante Herbalife, che sia, a esclusivo e insindacabile giudizio di Herbalife, diffamatorio, denigratorio, calunnioso, minatorio, offensivo, molesto, aggressivo, osceno o pornografico.

7.1.2 Accesso informatico non autorizzato

I Membri non devono:

- interferire o compiere atti che generino interferenze con o l'interruzione di:
 - Herbalife.it
 - it.MyHerbalife.com
 - altri siti amministrati da Herbalife o dai suoi Membri
- acquisire o cercare di acquisire l'accesso a reti o sistemi informatici connessi a questi siti senza il previo consenso scritto di Herbalife.

7.1.3 Dati dei consumatori

I Membri non possono vendere, scambiare o usare informazioni riguardanti i consumatori o gli utenti del sito, compresi gli indirizzi di posta elettronica, se non in relazione ai prodotti e all'opportunità Herbalife®. Qualora una persona o entità chieda che i propri dati non siano usati, il Membro dovrà immediatamente dare seguito a tale richiesta.

7.2 SITI DEI MEMBRI

7.2.1 I Membri devono dichiarare il loro rapporto con Herbalife

Al fine di non generare confusione nei clienti Herbalife, o più in generale nel pubblico, i Membri che operano attraverso propri siti web nei quali si fa uso di marchi registrati Herbalife® o si offrono in vendita prodotti Herbalife®, devono identificarsi in modo chiaro ed evidente come Membri Indipendenti Herbalife.

I Membri devono:

- Mostrare chiaramente un pop-up che deve apparire ad ogni visita del sito web; e
- Inserire in modo leggibile i propri dati personali, e l'indirizzo/ragione sociale della propria attività personale con il quale il sito web è stato registrato insieme alla dicitura "Membro Indipendente Herbalife"; e
- Assicurarsi che il layout dei propri siti web non sia lo stesso o comunque simile a quello del sito ufficiale Herbalife Herbalife.it.

Il logo "Membro Indipendente Herbalife" deve essere collocato in modo ben visibile, con un carattere e/o modalità che attragga l'attenzione dei visitatori del sito web.

Vi invitiamo a contattare il Member Services o a visitare it.myherbalife.com per il logo e per la guida per il pop-up.

L'indirizzo/ragione sociale della propria attività personale non sostituisce il nome personale del Membro, ma può essere incluso in aggiunta ai dati personali ed apparire insieme al logo "Membro Indipendente Herbalife":

- Sulla home page;
- Nei dati di contatto; e
- All'interno di eventuali informazioni di profilo accessibili al pubblico.

I post anonimi o l'uso di alias sono vietati.

Herbalife si riserva il diritto, e l'esclusiva discrezionalità, di richiedere ai Membri di modificare i loro siti web, per conformarsi a questa Regola.

7.2.2 Domini, indirizzi e-mail e siti internet

I Membri non possono usare Proprietà Intellettuale Herbalife nei propri:

- Nomi di dominio web (URL).
- Titoli di pagine del sito (compresa, ma non solo, la home page).
- Indirizzi e-mail.

Esempi di termini di Proprietà Intellettuale Herbalife che non possono essere usati:

- Herbalife
- Nomi di prodotti Herbalife®

Il Membro Herbalife deve curare personalmente la gestione del proprio sito web e nessun altro Membro può processare ordini o partecipare allo svolgimento dell'attività attraverso lo stesso sito web.

Il Membro che viola la presente Regola deve, su richiesta di Herbalife e senza alcun onere per la medesima, trasferire a Herbalife il nome di dominio o l'account e-mail. Herbalife si riserva gli altri diritti e azioni correttive a sua disposizione.

7.2.3 Collegamenti ipertestuali e associazioni

Nei propri siti i Membri possono inserire link a:

- La home page di www.Herbalife.it (o qualsiasi altro sito prodotto o amministrato da Herbalife).
- Qualsiasi altro sito amministrato dal Membro per promuovere i prodotti Herbalife® e l'opportunità.
- Qualsiasi sito terzo che coadiuva il Membro nella promozione dei prodotti Herbalife® e dell'opportunità, nella misura in cui detti siti rispettino la Regola 7.2.4.

I Membri non possono usare marchi registrati, denominazioni commerciali o nomi di prodotti di terzi nei propri:

- Nomi di dominio web (URL).
- Titoli di pagine all'interno di un sito (home page incluse).
- Indirizzi e-mail.
- Title tag, meta tags.³⁴

7.2.4 Pubblicità di terzi su siti di Membri

I Membri possono ospitare pubblicità di terzi sui siti che usano in relazione alla propria attività Herbalife nella misura in cui, a esclusivo e insindacabile giudizio di Herbalife, tali pubblicità NON:

1. Riguardino organizzazioni a carattere religioso, politico o commerciale.
2. Danneggino la reputazione di Herbalife o dei suoi Membri.
3. Facciano un uso improprio della Proprietà Intellettuale Herbalife.
4. Promuovano, direttamente o indirettamente:
 - a. altre società di vendita diretta o MLM, a prescindere dai prodotti in vendita; o
 - b. prodotti in concorrenza con quelli venduti da Herbalife, come:
 - i. sostituti del pasto
 - ii. integratori nutrizionali
 - iii. cosmetici

7.2.5 Attività internazionale

I Membri che svolgono o intendono svolgere l'attività in mercati esteri attraverso il proprio o altri siti possono vendere solo prodotti conformi a tutti i requisiti di legge del Paese al quale sono dirette le comunicazioni.

7.2.6 Informativa sulla privacy nei siti web

I Membri devono pubblicare, in posizione ben visibile all'interno del proprio sito, una Informativa sulla Privacy che:

- Informi i visitatori del sito se i dati personali verranno raccolti o meno;
- Fornisca informazioni sulla modalità di utilizzo di tali informazioni e su come i visitatori possano richiedere, in qualsiasi momento, che i loro dati non vengano più utilizzati;
- Soddisfi i requisiti di privacy della giurisdizione in cui l'attività commerciale viene svolta.

7.2.7 Pubblicità e ottimizzazione per i motori di ricerca (Search Engine Advertising)

I Membri non possono usare tattiche fuorvianti o ingannevoli per migliorare la loro indicizzazione nei motori di ricerca.

I Membri devono anche inserire la seguente dicitura nella descrizione della pagina in tutti i casi in cui il proprio sito viene elencato nei risultati dei motori di ricerca:

“Questo è il sito di un Membro Indipendente Herbalife. Il sito ufficiale Herbalife è Herbalife.it.”

I Membri devono inoltre identificarsi come “Membro Indipendente Herbalife” nella descrizione della pagina in tutti i casi in cui il proprio sito viene elencato nei risultati dei motori di ricerca.

I Membri sono tenuti a rispettare le Regole e i regolamenti di ogni Paese, comprese, ma non solo, le leggi relative a:

- Riservatezza dei dati dei consumatori.
- Diritti di privacy.
- Restrizioni sul telemarketing.
- Restrizioni sulle vendite attraverso internet.

7.3 DIVIETO DI VENDITE ALL'ASTA

Le vendite all'asta e su siti di vendite all'asta indeboliscono sia il rapporto personale che i Membri devono stabilire con i propri clienti sia il marchio e l'immagine dei prodotti Herbalife. Di conseguenza, a nessun Membro è consentito sollecitare e/o ricevere (direttamente o indirettamente attraverso intermediari o soggetti incaricati) offerte per la vendita all'asta di prodotti Herbalife® o vendere i medesimi a prezzo fisso su siti specializzati in aste. Questo divieto comprende, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, l'atto di sollecitare o ricevere offerte per prodotti Herbalife® su internet attraverso siti commerciali di vendite all'asta, il mercato delle vendite all'asta online o altro.

7.4 E-MAIL

Le presenti Regole si applicano ai Membri che inviano e-mail riguardanti i prodotti Herbalife® o l'opportunità e si aggiungono alle vigenti disposizioni di legge.

Quando si usano i servizi di un fornitore che non sia Herbalife, gli atti o le omissioni del fornitore saranno considerati atti o omissioni del Membro ai fini del rispetto delle Regole. I Membri devono verificare che i servizi del fornitore rispettino le disposizioni di legge.

7.4.1. Restrizioni

1. I divieti e le restrizioni che seguono si applicano ai Membri che inviano qualsiasi tipo di messaggio e-mail che riguardi Herbalife:

- a. I Membri devono palesare l'origine di qualsiasi messaggio e-mail:
 - i. Le informazioni su origine, destinazione e percorsi allegate al messaggio (compresi dominio d'origine e indirizzo e-mail d'origine) devono essere accurate.

³⁴ Unica eccezione a questa Regola è se e quando il Membro ha ottenuto il preventivo consenso scritto dal proprietario. Il Membro dovrà indennizzare Herbalife rispetto a qualsiasi pretesa derivante da o relativa all'uso da parte del Membro di marchi registrati, denominazioni commerciali o nomi di prodotti di terzi.

- ii. Il campo “Da” di ogni messaggio deve identificare esattamente la persona che ha generato il messaggio.
 - iii. Il campo “Oggetto” di ogni messaggio non deve essere fuorviante.
- b. Tutti i messaggi e-mail devono includere un avviso chiaro ed evidente con le istruzioni per non ricevere più questi messaggi (richiesta di opt-out):
- i. Il messaggio deve contenere un indirizzo e-mail di risposta funzionante o un meccanismo basato su internet che il destinatario può usare per inviare una richiesta di non ricevere ulteriori messaggi e-mail di carattere commerciale da parte del mittente.
 - ii. I Membri devono interrompere la generazione o l'invio di e-mail commerciali a tale persona quanto prima e comunque non oltre 10 giorni lavorativi dal ricevimento della richiesta di opt-out.
 - iii. Ogni Membro deve creare e mantenere il proprio elenco di destinatari esclusi dagli invii di e-mail e monitorare e soddisfare tutte le richieste di opt-out.
2. Quelli che seguono sono ulteriori divieti e restrizioni che si applicano ai messaggi e-mail che promuovono i prodotti Herbalife® o l'opportunità:
- a. È fatto divieto ai Membri di inviare messaggi e-mail commerciali, salvo i casi in cui:
 - i. Il Membro intrattenga già rapporti commerciali con il destinatario in virtù di un precedente acquisto o transazione riguardante un prodotto analogo (laddove, al momento della raccolta dei dati, al destinatario sia stato indicato un semplice metodo non oneroso per negare il consenso a futuri messaggi), o
 - ii. Il Membro sia amico o familiare del destinatario, o
 - iii. Il destinatario abbia precedentemente acconsentito a ricevere il messaggio. Il consenso deve riguardare specificamente la ricezione di messaggi concernenti i prodotti Herbalife® o l'opportunità.
 - b. Ogni messaggio deve contenere un recapito postale valido del Membro.
 - c. I Membri non possono ottenere indirizzi e-mail mediante harvesting o i così detti *“attacchi a dizionario”*.
 - i. L'“harvesting di indirizzi” è l'impiego di metodi automatizzati per raccogliere indirizzi e-mail contenuti in un sito web o servizio online quando in tali siti o servizi online è presente un avviso che gli indirizzi conservati al loro interno non saranno dati, venduti o comunque trasferiti ad alcuno al fine di generare messaggi e-mail commerciali.
 - ii. Per “attacchi a dizionario” si intendono metodi automatizzati usati per generare possibili indirizzi e-mail combinando nomi, lettere o numeri in svariate permutazioni.
 - d. È fatto divieto ai Membri l'impiego di script o altri metodi automatizzati per registrare più account di posta elettronica o account di utenti online da cui inviare messaggi e-mail commerciali.
 - e. È fatto divieto ai Membri vendere, noleggiare, scambiare o comunque trasferire l'indirizzo e-mail di una persona senza lo specifico consenso scritto della persona interessata. L'eventuale consenso decadrà con l'invio da parte della persona di una richiesta di opt-out.

7.4.2 Intimazione da parte di pubblica autorità a cessare gli invii di e-mail

I Membri dovranno interrompere immediatamente l'attività e-mail qualora ricevano un'intimazione da una pubblica autorità concernente le loro pratiche di invii di e-mail. I Membri avranno l'obbligo di informare immediatamente Herbalife.

7.5 SOCIAL MEDIA

Le presenti Regole si applicano ai Membri che usano siti web di social networking come Twitter, YouTube e Facebook e comunità online come i blog.

7.5.1 Responsabilità rispetto ai post

I Membri sono responsabili in merito a qualsiasi contenuto riguardante Herbalife che postano online. I Membri che usano i social media nell'ambito della loro attività Herbalife devono identificarsi in modo chiaro ed evidente mediante il nome e la qualifica di Membro Herbalife.

7.5.2 I social media come forum per vendite e promozione

Non è consentito usare i social media per condurre operazioni di vendita. Le vendite online possono essere effettuate solo attraverso il sito del Membro.

7.5.3 Post e dichiarazioni

I post dei Membri devono sempre essere accurati e rispondenti al vero. Tutte le affermazioni, dichiarazioni e testimonianze devono essere conformi alle Regole.

7.5.4 Uso della Proprietà Intellettuale Herbalife

I Membri possono usare la denominazione commerciale “Herbalife” solo in modi che servano a identificarli chiaramente come Membri Herbalife.

Alcuni esempi di uso non autorizzato della denominazione commerciale Herbalife:

- “Percorso Benessere Herbalife”
- “La pagina di Herbalife”
- “Parliamo di Herbalife”

7.5.5 Foto, registrazioni audio/video

I Membri possono postare materiale audio/video su YouTube e analoghi siti di social media, a condizione che il contenuto rispetti le Regole.

Herbalife si riserva il diritto di stabilire, nella sua piena ed esclusiva discrezionalità, se le registrazioni o le immagini (compreso il modo in cui vengono usate) violino in qualche modo le Regole o sminuiscano la reputazione di Herbalife. Herbalife si riserva il diritto di chiedere la rimozione di tali immagini o registrazioni. Quando usano immagini o registrazioni che riguardano altre persone, i Membri devono rispettare in ogni momento le normative in materia di privacy e di proprietà intellettuale e i regolamenti dei social media.

7.5.6 Professionalità

I Membri non devono replicare a chi pubblica commenti negativi su di loro, su altri Membri o su Herbalife. I post negativi possono essere segnalati per e-mail a:

MPCItaly@herbalife.com

7.6 TELEMARKETING

La legge limita notevolmente le operazioni di telemarketing con norme dall'elevato contenuto tecnico. Le presenti Regole vengono fornite ai Membri a titolo indicativo (ma non rappresentano una consulenza legale). Spetta ai Membri conoscere e osservare tutte le normative vigenti in materia di telemarketing.

Quando stipulano un contratto con un fornitore, i Membri devono accertarsi che i servizi del fornitore rispettano la normativa vigente. Azioni o omissioni di detto fornitore saranno considerati azioni o omissioni del Membro.

7.6.1 Definizioni

Compositore automatico (Autodialer)

Dispositivo che compone numeri telefonici automaticamente, inclusi sistemi informatici che svolgono la funzione di composizione sia se l'apparecchio è stato pre-programmato con un elenco di numeri sia componendo numeri casualmente.³⁵

Broadcast Fax o Blast Fax

Invio di fax a destinatari che non ne hanno fatto richiesta, compresi dispositivi in grado di inviare fax multipli a più destinatari.

Relazione commerciale stabile (RCS)

Una precedente relazione tra un Membro e un abbonato telefonico, basata sul fatto che l'abbonato:

- Ha effettuato un acquisto o una transazione nei 18 mesi che precedono la data della chiamata, a condizione che la relazione non sia stata chiusa.
- Ha chiesto informazioni su prodotti o servizi nei tre (3) mesi che precedono la data della chiamata, a condizione che la relazione non sia stata chiusa.

(La richiesta di non essere contattato telefonicamente chiude una RCS anche nel caso in cui l'abbonato continui ad avere relazioni d'affari con il Membro).

Consenso espresso e preventivo

Un accordo scritto o e-mail fra un Membro e un consumatore in cui si dichiara inequivocabilmente che il consumatore acconsente ad essere contattato dal Membro in merito ai prodotti Herbalife® o all'opportunità e venga indicato il numero di telefono o di fax che potrà essere usato per i contatti.

Telemarketing

L'atto di vendere, sollecitare, offrire, promuovere o fornire informazioni su un prodotto o un servizio utilizzando un telefono, cellulare, SMS, fax, compositore automatico, messaggio vocale preregistrato o di sintesi vocale o dispositivo analogo.

7.6.2 Liste Do-Not-Call

I Membri sono tenuti a osservare le leggi e i regolamenti vigenti in materia di telemarketing, incluse le norme governative sulle restrizioni alle chiamate e la tenuta di elenchi di abbonati esclusi. La presente disposizione si applica a chiamate **in diretta** effettuate da apparecchi telefonici standard e a tutte le altre forme di telemarketing.

I Membri non devono contattare per telefono o fax qualsiasi persona o entità residente in Italia il cui numero figura nel Registro delle Opposizioni, a meno che non si applichi una delle eccezioni previste. L'osservanza del Registro delle Opposizioni non si applica per quegli abbonati che hanno dato il proprio consenso espresso e preventivo ad essere chiamati, che intrattengono una relazione commerciale stabile con il Membro o che hanno un rapporto personale con il Membro.

I Membri che svolgono attività di telemarketing devono:

- disporre di un proprio elenco di abbonati esclusi in cui sono registrati i numeri di persone o enti che richiedono di non essere contattate;
- disporre di un'informativa scritta in materia di esclusioni e altre norme relative al telemarketing;
- addestrare sull'osservanza delle presenti Regole tutte le persone incaricate a fare chiamate per conto del Membro.
- I Membri non potranno usare per attività di telemarketing un numero telefonico ottenuto da terzi qualora tale numero figuri nel Registro delle Opposizioni o in altri analoghi elenchi pubblici di esclusione o nell'elenco personale di esclusione del Membro.

Ulteriori o diverse condizioni potrebbero applicarsi se il Membro chiama all'interno o fuori del territorio nazionale. È responsabilità del Membro conoscere e osservare qualsiasi norma e regolamento in materia di elenchi di esclusione.

³⁵ Comprende sistemi informatici come:

- Dialer predittivi, che compongono il numero mentre l'operatore parla con altri clienti calcolando il tempo medio che un consumatore impiega per rispondere e il momento in cui l'operatore è pronto a fare la chiamata successiva.
- Dialer con anteprima (Preview Dialers), che visualizzano il numero da chiamare sullo schermo e, su input dell'operatore, compongono il numero.

7.6.3 Compositori automatici (auto dialers)

I Membri non possono usare compositori automatici in relazione a un'attività, prodotto o opportunità Herbalife.

7.6.4 Messaggi vocali preregistrati o di sintesi vocale

I Membri non possono usare messaggi vocali preregistrati o di sintesi vocale in relazione all'attività Herbalife.

7.6.5 Fax non richiesti

- I Membri non possono usare servizi di Broadcast Fax, Blast Fax o simili per l'invio di messaggi fax.
- Ai Membri è consentito inviare fax solo alle RCS che hanno fornito il consenso espresso e preventivo a ricevere fax dal Membro.
- Per inviare fax a RCS, il Membro deve avere ottenuto il numero di fax attraverso:
 - una comunicazione volontaria del destinatario; o
 - da un elenco telefonico, pubblicità o sito web dove la RCS ha acconsentito volontariamente a rendere disponibile il numero di fax.
- Tutti i fax devono contenere:
 - L'avvertenza chiara e ben visibile sulla prima pagina che il destinatario può richiedere al mittente di non inviare più fax in futuro ("Richiesta di esclusione fax") e che la legge impone di ottemperare a tale richiesta entro 30 giorni.
 - Un recapito telefonico e un numero di fax nazionali (a cui il destinatario possa trasmettere la Richiesta di esclusione fax).
 - Almeno una procedura non onerosa con cui il destinatario possa trasmettere una Richiesta di esclusione fax al Membro, come un indirizzo web, un indirizzo e-mail o un numero verde.
- I Membri devono accettare ed elaborare le Richieste di esclusione fax 24 ore al giorno, sette giorni alla settimana, e tutte le richieste devono essere soddisfatte entro 30 giorni.
- Tutti i fax devono comprendere (nel margine superiore o inferiore di ogni pagina o sulla prima pagina):
 - data e ora di invio del fax;
 - identità del mittente (che deve essere il nome personale del Membro o la denominazione commerciale dell'attività del Membro); e
 - il numero telefonico dell'apparecchio fax trasmittente e del Membro.

7.6.6 Richiesta da parte di autorità pubbliche

I Membri dovranno interrompere immediatamente l'attività di Telemarketing qualora ricevano un'intimazione da una pubblica autorità concernente le loro pratiche di Telemarketing. I Membri avranno l'obbligo di informare immediatamente Herbalife.

Capitolo 8 Percorso Benessere

Il Percorso Benessere (“Percorso”) è un metodo di lavoro facoltativo a disposizione di tutti i Membri in cui i partecipanti possono apprendere in modo divertente i principi della nutrizione. Tuttavia, è assolutamente necessario il rispetto delle Regole sul Percorso. Per maggiore chiarezza, le parti di testo che non sono in corsivo rappresentano le Regole del Percorso obbligatorie, mentre le parti *in corsivo* indicano le “pratiche migliori” e/o dettagli aggiuntivi sull’organizzazione di un Percorso. Come per ogni metodo di lavoro, anche quando organizzano un Percorso i Membri devono attenersi a norme e regolamenti vigenti e alle Regole Herbalife, comprese, ma non solo, le Regole 3.3.1. e 6.1.

8.1 NUMERO MASSIMO DI PARTECIPANTI

Ciascun Percorso è rivolto a un massimo di 20 partecipanti.

Il numero consigliato è di 10-20 partecipanti per Percorso. Si tenga presente che il numero dei partecipanti di un Percorso va da un minimo di 3 a un massimo di 20 persone. Si consiglia di assegnare come personal coach del Benessere un Membro ogni 5-10 partecipanti.

8.1.1 Costi di partecipazione

Il Percorso è gratuito. Herbalife mette a disposizione materiali informativi e di supporto.

8.1.2. Riconoscimenti

I risultati raggiunti dal partecipante possono essere riconosciuti simbolicamente, ad esempio con un certificato.

I riconoscimenti non possono essere in denaro.

8.1.3 Durata

Ogni Percorso deve avere una durata minima di 12 settimane.³⁶

8.1.4 Incontri settimanali

Gli incontri settimanali sono un elemento fondamentale in ogni Percorso e possono essere condotti in qualsiasi luogo idoneo oppure online.³⁷

8.1.5 Prodotti Herbalife®

I Membri possono raccomandare, promuovere e illustrare i prodotti Herbalife®, ma non possono imporre l’acquisto o il consumo di prodotti nell’ambito di un Percorso.

8.1.6 Pubblicità

Herbalife ha creato materiale pubblicitario per il Percorso. Le pubblicità create dai Membri devono rispettare le Regole e le norme di legge.

Negli annunci che pubblicizzano un Percorso, i Membri possono inserire il proprio numero e recapito telefonico.

I Membri possono fornire l’indirizzo dove si svolge il Percorso solo mediante l’interazione personale; non è consentito inserire tale informazione nel materiale pubblicitario.

8.1.7 Età minima

L’età minima per partecipare a un Percorso è di 18 anni. Le persone con meno di 18 anni non possono partecipare.

³⁶ Si consiglia un numero di 13 incontri per ogni Percorso. In questo modo i partecipanti hanno maggiore possibilità di raggiungere i loro obiettivi durante il Percorso.

³⁷ I materiali di supporto per il Percorso Benessere fanno riferimento a Percorsi di 12 settimane.

³⁸ Gli incontri devono comprendere un’autovalutazione settimanale, discussione dei progressi compiuti dai partecipanti, se questi lo desiderano, presentazione di un argomento da parte del Membro / Personal Coach del Benessere Herbalife, formulazione da parte di ogni partecipante di un piano e/o obiettivo per la settimana successiva.

Le autovalutazioni sono ad uso esclusivo del Membro e non devono essere consegnate ad alcuno che non sia il Membro e il cliente. Nel corso della valutazione del benessere, il Membro non deve dichiararsi nutrizionista qualificato, a meno che non possieda realmente tale qualifica. I Membri non devono incoraggiare i partecipanti a perseguire perdite di peso e attività fisiche eccessive o non salutari.

Capitolo 9 Procedure di applicazione

Le Regole servono a tutelare l'opportunità e il marchio Herbalife. Le violazioni di un singolo Membro possono avere un effetto negativo su Herbalife in generale e influenzare negativamente l'opinione che, le autorità, i media e l'opinione pubblica, hanno di Herbalife, dei suoi prodotti e dei suoi Membri. Sebbene Herbalife faccia di tutto per formare e orientare i propri Membri riguardo alle pratiche commerciali corrette e a quelle inopportune, ci sono violazioni delle Regole che richiedono sanzioni più severe.

Si esortano i Membri a segnalare tempestivamente ogni presunta violazione delle Regole al fine di tutelare il buon nome e la reputazione di Herbalife e dei Membri. Fermo restando che Herbalife si riserva il diritto di esaminare in qualsiasi momento i fatti di cui viene a conoscenza, in generale la Società agirà soltanto in caso di segnalazioni presentate entro un anno dal momento in cui il Membro ne è venuto (o sarebbe dovuto venire) a conoscenza.³⁸

9.1 PROCEDURA DI SEGNALAZIONE

I Membri devono riferire in merito a sospette violazioni mediante un modulo ufficiale.³⁹ Nel modulo dovranno essere specificati la natura della segnalazione e i dettagli specifici a sostegno delle affermazioni fatte.⁴⁰ Il modulo dovrà essere firmato e riportare il numero ID Herbalife.

9.1.1 Accertamento

Nel caso in cui Herbalife stabilisse a propria esclusiva e assoluta discrezione la sussistenza di informazioni sufficienti a supporto della segnalazione, un rappresentante Herbalife contatterà il Membro a carico del quale è stata fatta la segnalazione onde consentirgli di fornire una risposta.

In determinate circostanze, durante lo svolgimento di un accertamento potrebbe essere necessario applicare delle restrizioni all'attività del Membro. Tali restrizioni possono comprendere:

- La sospensione o il diniego dei privilegi d'acquisto.
- La sospensione o il diniego del pagamento degli Assegni Royalty.
- La sospensione o il diniego del Bonus di Produzione del TAB Team.
- La sospensione o il diniego di riconoscimenti o benefici (ad es. vacanze, spille, ecc.).
- La sospensione dell'attività di speaker agli eventi aziendali o ad altri meeting Herbalife.
- La sospensione di qualsiasi qualifica che possa essere in corso.
- La sospensione del diritto di presentarsi come Membro Herbalife.

Herbalife si riserva il diritto e l'esclusiva discrezionalità di pubblicare il nome del Membro responsabile della violazione, il tipo di violazione e la sanzione applicata.

9.1.2 Sanzioni

Le violazioni delle Regole possono comportare problemi legali o amministrativi per Herbalife con possibile pregiudizio per tutti i Membri. Per questo motivo, le sanzioni previste possono essere molto severe. Herbalife eserciterà la propria esclusiva e totale discrezionalità nel determinare la sanzione da applicare in base alla natura della violazione e alle conseguenze che questa ha comportato o potrebbe comportare, sanzioni che potranno comprendere:

- Sospensione di tutti i diritti e privilegi del Membro.
- Sanzioni monetarie.
- Obbligo di rimborso delle spese legali sostenute da Herbalife.
- Esclusione dall'attività di speaker.
- Esclusione dalla partecipazione al Bonus annuale Mark Hughes.
- Esclusione dalla partecipazione al programma Bonus di Produzione.
- Perdita permanente della linea.
- Risoluzione del Contratto (vedi inoltre, "Risoluzione del Contratto").

Qualora si appurasse che altri Membri hanno favorito o incoraggiato tali violazioni o vi hanno partecipato, Herbalife potrà ritenere anche detti Membri responsabili delle violazioni.

9.1.3 Provvedimenti correttivi

Gli aggiustamenti di volume e guadagni (risultanti dai provvedimenti correttivi per risolvere le violazioni di Duplice Contratto) riguarderanno al massimo l'attività dei due anni precedenti la data in cui Herbalife ha ricevuto la relativa segnalazione.

9.1.4 Richieste di riesame (non per le risoluzioni)

Il Membro può richiedere a Herbalife il riesame di una decisione entro 15 giorni dalla data della decisione. Nel richiedere il riesame, il Membro potrà produrre dati e circostanze aggiuntivi che a suo giudizio meritano di essere considerati e dovrà dichiarare perché tali informazioni non siano state fornite nel corso dell'accertamento. Le richieste che perverranno oltre detto periodo di 15 giorni saranno respinte.

³⁸ L'applicazione delle Regole da parte di Herbalife non renderà quest'ultima responsabile del pagamento di indennizzi per perdita di profitto o danno di immagine.

³⁹ Il modulo può essere richiesto al Member Services o scaricato da it.MyHerbalife.com.

⁴⁰ I dettagli specifici comprendono nomi, indirizzi e recapiti telefonici di tutte le persone coinvolte nonché date, orari, luoghi, ecc.

9.1.5 Risoluzione del Contratto

Herbalife potrà, in assoluta ed esclusiva discrezionalità, risolvere il Contratto di un Membro che abbia violato le Regole.⁴¹

La risoluzione decorrerà dalla data indicata nella comunicazione scritta inviata da Herbalife al Membro. All'atto della risoluzione di un Contratto, il Membro non potrà avanzare rivendicazioni nei confronti di Herbalife in conseguenza della risoluzione. Il Membro non potrà più svolgere l'attività Herbalife né qualificarsi come Membro Herbalife.

9.1.6 Appello contro la risoluzione

Il Membro può richiedere a Herbalife il riesame di una decisione di risoluzione entro 15 giorni dalla data della decisione. Nel richiedere il riesame, il Membro potrà produrre dati e circostanze aggiuntivi che a suo giudizio meritano di essere considerati e dovrà dichiarare perché tali informazioni non siano state fornite nel corso dell'accertamento. Le richieste che perverranno oltre detto periodo di 15 giorni saranno respinte. Tuttavia, Herbalife si riserva il diritto e la piena discrezionalità di valutare documenti presentati oltre il termine di 15 giorni.

L'appello sarà esaminato da una commissione composta da tre rappresentanti designati rispettivamente dal Dipartimento Sales, dal Dipartimento Member Services e dal Dipartimento Legale. Qualora la Commissione suddetta stabilisca a maggioranza che il Contratto non doveva essere risolto, lo stesso sarà riattivato, ma la Commissione potrà suggerire una eventuale sanzione alternativa per le presunte violazioni. Nel riesaminare una decisione di risoluzione, la Commissione terrà conto della natura sostanziale della presunta violazione.

Tale decisione non comporterà la responsabilità di indennizzare perdite di profitto o danni di immagine.

⁴¹ Per risoluzione si intende la completa cessazione del Contratto e la revoca del diritto del Membro di svolgere l'attività Herbalife. Ciò comprende la revoca del diritto di ricevere qualsiasi ulteriore compenso derivante dal Contratto maturato prima o dopo la data di risoluzione.

Capitolo 10 Disposizioni legali aggiuntive

10.1 DANNI

Né Herbalife né il Membro saranno responsabili l'una nei confronti dell'altro per eventuali danni indiretti, incidentali, conseguenti o particolari di qualsiasi tipo, inclusi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, perdita di avviamento, opportunità commerciali, transazioni, profitti o ricavi, derivanti dalla violazione, cessazione o sospensione a prescindere se la pretesa abbia una base contrattuale, extracontrattuale o si richiami a principi giuridici o equitativi, indipendentemente dal fatto che la possibilità del verificarsi di tali danni fosse o meno nota ad una qualsiasi delle parti.

10.1.1 Rinuncia e ritardo

Herbalife potrà agire nei confronti di qualsiasi Membro in merito a violazioni delle Regole o altre violazioni di un contratto, a sua esclusiva e assoluta discrezione. Il mancato esercizio, anche per rifiuto o negligenza, da parte di Herbalife di qualsiasi diritto, potere o opzione ai sensi di qualsiasi contratto con qualunque Membro non costituirà in nessun caso una rinuncia alle disposizioni o ai diritti derivanti da detto contratto.

10.1.2 Divisibilità

Nel caso in cui una disposizione in qualsiasi contratto tra Herbalife e il Membro risulti essere non valida, illecita o inapplicabile sotto qualsiasi aspetto, tale disposizione sarà esclusa dal contratto e non avrà alcun effetto sul resto del contratto, che resterà valido a tutti gli effetti. Inoltre, sarà aggiunta automaticamente come parte del contratto una disposizione, il più possibile simile alla disposizione esclusa, che sia legale, valida e applicabile.

10.1.3 Legge applicabile e foro competente

Qualsiasi controversia derivante dal rapporto tra Herbalife e i Membri saranno disciplinati dalla legge Italiana, senza applicazione dei principi che regolano il conflitto tra giurisdizioni.

Eventuali dette controversie saranno rimesse esclusivamente alla competenza del Tribunale di Roma.

10.1.4 Indennizzo

Il Membro dovrà indennizzare, manlevare e tenere indenne Herbalife rispetto a qualsiasi procedimento civile, azione, richiesta, procedimento penale o pretesa di qualsiasi tipo e rispetto a tutti i costi e responsabilità relativi a o derivanti dalla violazione da parte del Membro di qualsiasi contratto con Herbalife o dallo svolgimento dell'attività Herbalife del Membro. A copertura delle somme dovute a titolo di indennizzo, Herbalife potrà, secondo propri criteri di ragionevolezza, compensare tali somme con ogni e qualsiasi importo dovuto al Membro.

10.1.5 Dispute fra Membri

Herbalife non sarà responsabile nei confronti di alcun Membro rispetto a costi, perdite, danni o spese sostenuti o subiti, direttamente o indirettamente, a seguito di qualsiasi azione, omissione, dichiarazione o affermazione di qualsiasi altro Membro.

Capitolo 11 Privacy e tutela dei dati personali

INFORMATIVA AI SENSI DELL'ARTICOLO 1 DEL DECRETO LEGISLATIVO N. 196/2003

Herbalife Italia S.p.A. (di seguito "Herbalife") desidera informarLa che il Decreto legislativo n. 196/2003 (di seguito il "Decreto") prevede la tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali. Ai sensi del Decreto, il trattamento dei dati personali sarà improntato a principi di correttezza, liceità e trasparenza, tutelando la riservatezza e i diritti Suoi e del Suo Coniuge (di seguito "Coniuge") e del Suo Partner forniti al momento della sottoscrizione del Contratto Herbalife.

Ai sensi dell'art. 13 del Decreto, forniamo a Lei e al Suo Coniuge/Partner le seguenti informazioni.

Il trattamento dei dati personali da parte di Herbalife:

ha ad oggetto finalità (i) necessarie all'esecuzione delle obbligazioni derivanti dal rapporto instaurato tra Herbalife e Lei quale Membro ed il Coniuge/Partner e, comunque, per l'adempimento di obblighi di natura contabile e fiscale previsti dalla legge; (ii) pubblicitarie o promozionali quali l'invio di materiale pubblicitario ed editoriale, di periodici editi dalla Herbalife o dalle Società appartenenti al Gruppo Herbalife; (iii) promozionali di terzi, quali l'invio di informazioni commerciali su prodotti e/o servizi di partner e partner commerciali;

sarà effettuato sia in forma manuale che in forma automatizzata.

Il conferimento dei dati personali Suoi e del Suo Coniuge/Partner di cui al punto a).(i) ha natura obbligatoria ed il mancato consenso al trattamento di uno o più dati comporterà l'impossibilità da parte di Herbalife di accettare la Sua Richiesta di sottoscrizione del contratto. Al contrario, il conferimento dei dati personali Suoi e del Suo Coniuge/Partner di cui ai punti a).(ii) e (iii) ha natura facoltativa ed il mancato consenso al trattamento di uno o più dati comporterà quale conseguenza esclusivamente la rinuncia a ricevere il materiale promozionale, pubblicitario ed editoriale inviato dalle società appartenenti al Gruppo Herbalife e l'impossibilità di ricevere materiale informativo relativo ai prodotti e/o servizi dei nostri partner e partner commerciali.

Per le finalità sopra menzionate i dati personali dell'Incaricato e del Coniuge/Partner saranno oggetto (i) di comunicazione e/o diffusione ad altre società del Gruppo Herbalife aventi sede in Paesi appartenenti o meno all'Unione Europea (Herbalife International of America Inc. ha aderito all'accordo UE-USA denominato "Safe Harbour Agreement" per mezzo del quale si impegna a garantire un elevato livello di protezione dei dati personali pari a quello esistente nel nostro Paese) e (ii) di comunicazione a istituti o enti bancari, a società di spedizione e società di mailing aventi sede in Italia o in Paesi appartenenti o meno all'Unione Europea; (iii) di comunicazione ad altri distributori e incaricati alla vendita di Herbalife sempre per finalità connesse al rapporto instaurato tra Herbalife e Lei, (iv) di comunicazione ai partner e ai partner commerciali di Herbalife Italia S.p.A.

La raccolta dei dati avverrà direttamente presso di Lei e non presso terzi.

Lei ed il Coniuge/Partner avrete il diritto:

- di ottenere la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che Vi riguardano, anche se non ancora registrati, e la loro comunicazione in forma intelligibile;

di ottenere l'indicazione:

- dell'origine dei dati personali;
- delle finalità e modalità del trattamento;
- della logica applicata in caso di trattamento effettuato con l'ausilio di strumenti elettronici;
- degli estremi identificativi del titolare, dei responsabili e del rappresentante designato ai sensi dell'articolo 5, comma 2 del Decreto;
- dei soggetti o delle categorie di soggetti ai quali i dati personali possono essere comunicati o che possono venirne a conoscenza in qualità di rappresentante designato nel territorio dello Stato, di responsabili o incaricati;

di ottenere:

- l'aggiornamento, la rettificazione ovvero, quando vi abbiate interesse, l'integrazione dei dati;
- la cancellazione, la trasformazione in forma anonima o il blocco dei dati trattati in violazione di legge, compresi quelli di cui non è necessaria la conservazione in relazione agli scopi per i quali i dati sono stati raccolti o successivamente trattati;
- l'attestazione che le operazioni di cui ai numeri 1) e 2) sono state portate a conoscenza, anche per quanto riguarda il loro contenuto, di coloro ai quali i dati sono stati comunicati o diffusi, eccettuato il caso in cui tale adempimento si rivela impossibile o comporta un impiego di mezzi manifestamente sproporzionato rispetto al diritto tutelato;

di opporVi, in tutto o in parte:

- per motivi legittimi, al trattamento dei dati personali che Vi riguardano, ancorché pertinenti allo scopo della raccolta;

al trattamento di dati personali che Vi riguardano a fini di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta o per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale.

Lei ed il Coniuge/Partner potrete rivolgervi al titolare del trattamento per far valere i Vostri diritti così come previsti dagli articoli 7 e seguenti del Decreto.

Il titolare del trattamento è Herbalife Italia S.p.A. in persona del Dott. Cristiano Napoli ed il responsabile del trattamento è Herbalife Italia S.p.A. in persona del Dott. Cristiano Napoli, domiciliato presso Herbalife Italia S.p.A., Viale Città d'Europa, 819 - 00144 Roma.

Capitolo 12 Definizioni

Associazione: In un divorzio o scioglimento del rapporto fra Partner, l'accorpamento di volume fra l'attività originaria e l'attività separata degli ex coniugi o degli ex partner, ai fini del calcolo della percentuale dei guadagni.

Ausilio per la vendita: materiale di supporto per le vendite che non è stato fornito da Herbalife.

Broadcast Fax o Blast Fax: Invio di fax a destinatari che non ne hanno fatto richiesta, compresi dispositivi in grado di inviare fax multipli a più destinatari.

Cedente: L'ex Membro che cede il proprio Contratto ad altri.

Cessionario: Il Membro al quale viene ceduto un Contratto.

Commissione: La commissione che esamina l'appello contro una decisione di risoluzione. È composta da tre rappresentanti designati rispettivamente dal Dipartimento Sales, dal Dipartimento Member Services e dal Dipartimento Legale.

Compositore automatico (Autodialer): Dispositivo che compone numeri telefonici automaticamente, inclusi sistemi informatici che svolgono la funzione di composizione sia se l'apparecchio è stato pre-programmato con un elenco di numeri sia componendo numeri casualmente.

Consenso espresso e preventivo: Un accordo scritto o e-mail fra un Membro e un consumatore in cui si dichiara inequivocabilmente che il consumatore acconsente ad essere contattato dal Membro in merito ai prodotti Herbalife® o all'opportunità e indichi il numero di telefono o di fax che potrà essere usato per i contatti.

Contratto: Richiesta e Contratto del Membro.

Dichiarazioni sui guadagni: Qualsiasi dichiarazione che riguardi il guadagno effettivo o potenziale di un Membro.

Dichiarazioni sullo stile di vita: Una forma di Dichiarazione sui Guadagni.

Elenco di esclusione e-mail: Un elenco creato e aggiornato dal Membro per registrare e ottemperare a tutte le richieste di non ricevere più messaggi commerciali per e-mail (opt-out).

Ex Partecipante: Un ex Membro, coniuge, partner o altra persona che ha partecipato a un'attività Herbalife.

HMP: Herbalife Member Pack.

Materiali: Letteratura e strumenti per le vendite prodotti da Herbalife.

Member Services: Dipartimento Member Services Herbalife, che può essere contattato al numero (+39) 06.5230.4444.

MLM: Multilevel marketing.

Nuovi Contatti: L'espressione "Nuovi Contatti" indica le persone che potrebbero essere interessate ai prodotti Herbalife® o all'opportunità e include anche pubblicità, spazi pubblicitari o qualsiasi altro strumento finalizzato alla ricerca di Nuovi Contatti.

Partner: Persona che un Membro Herbalife designa come compagno/convivente nel "Modulo Inserimento Partner"

Percorso: Percorso Benessere

Periodo di inattività: Periodo di attesa di un anno. Vedi Regola 2.1.9.

Piano Vendite e Marketing: Il Piano Vendite e Marketing Herbalife.

Proprietà Intellettuale Herbalife: Materiali protetti da copyright, marchi registrati, denominazioni commerciali e informazioni commerciali riservate Herbalife.

Quota Annuale: Quota annuale servizi per i Membri.

Regole: Le Regole di Condotta Herbalife e tutte le altre regole, linee guida e informative che Herbalife emana o che potrà emanare di volta in volta.

Relazione Commerciale Stabile (RCS): Una precedente relazione tra un Membro e un abbonato telefonico, basato sul fatto che l'abbonato (1) ha effettuato un acquisto o una transazione nei 18 mesi che precedono la data della chiamata, a condizione che la relazione non sia stata chiusa o (2) ha chiesto informazioni su prodotti o servizi nei tre mesi che precedono la data della chiamata, a condizione che la relazione non sia stata chiusa. La richiesta di non essere contattato telefonicamente chiude una RCS anche nel caso in cui l'abbonato continui ad avere relazioni d'affari con il Membro.

Richiedente: Una persona che richiede di diventare Membro Herbalife.

Sponsor: Il Membro che porta un nuovo Membro in Herbalife.

Telemarketing: L'atto di vendere, sollecitare, offrire, promuovere o fornire informazioni su un prodotto o un servizio utilizzando un telefono, cellulare, SMS, fax, compositore automatico, messaggio vocale preregistrato o di sintesi vocale o dispositivo analogo.

SEZIONE 1 – GENERALITÀ

Il “Codice di Comportamento della Vendita Diretta” (da qui in avanti indicato come “Codice”) è elaborato e adottato dalla Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori (AVEDISCO) al fine di promuovere un alto livello di etica commerciale nel settore delle Vendite Dirette.

Le norme del presente Codice forniscono a tutti gli operatori del settore una serie di precise regole di comportamento: si tratta non solo di uno strumento di autoregolamentazione internazionale e nazionale, ma anche di un documento di consultazione e di indirizzo per il legislatore.

Fine ultimo delle norme è responsabilizzare tutti coloro che sono impegnati nelle Vendite Dirette, nonché dettare precise regole per lo svolgimento dell'attività concorrenziale delle Imprese e per i loro rapporti con AVEDISCO.

1.1 Ambito

Il Codice contiene principi di condotta etica per le Imprese di Vendita Diretta e per gli Incaricati alla vendita.

Tutti gli operatori del settore delle Vendite Dirette devono scrupolosamente conformarsi ai principi della leale concorrenza, particolarmente rispetto a:

- i rapporti, diretti o indiretti, delle Imprese e degli Incaricati con i Consumatori;
- i rapporti delle Imprese con gli Incaricati alla vendita;
- i rapporti fra le Imprese di Vendita Diretta;
- i rapporti fra i Soci dell'Associazione.

1.2 Definizioni

Ai fini del presente Codice:

1. Il termine “Vendita Diretta” indica quelle forme speciali di vendita fondate sulla presentazione o dimostrazione e offerta di prodotti al Consumatore da parte di Imprese che si servono di “Incaricati alla vendita”. Tali vendite sono effettuate al di fuori dai locali commerciali, tipicamente nell'abitazione del consumatore o nei locali nei quali il consumatore si trova, anche temporaneamente, per motivi personali, di lavoro, di studio, di intrattenimento o di svago.
2. Il termine “Consumatore” indica qualsiasi soggetto che acquisti prodotti o servizi per uso o consumo privato e comunque per scopi estranei al suo mestiere, attività o professione.
3. Il termine “Associazione Vendite Dirette” indica la Associazione nazionale delle Imprese di Vendita Diretta che rappresenti il settore in un Paese europeo e che sia membro della Federazione Europea delle Associazioni di Vendita Diretta (FEDSA).
4. Il termine “Impresa di Vendita Diretta” indica qualsiasi entità commerciale che commercializza prodotti tramite un sistema distributivo fondato sulla Vendita Diretta e che sia membro della Associazione nazionale.
5. Il termine “Sistema Distributivo” indica qualsiasi organizzazione e metodo finalizzato alla commercializzazione dei prodotti o dei servizi nell'ambito della Vendita Diretta.

6. Il termine “Incaricato alla vendita” indica qualsiasi persona fisica o giuridica che faccia parte del sistema distributivo di un'Impresa di Vendita Diretta e che promuova, direttamente o indirettamente, la vendita dei prodotti o dei servizi di tale Impresa, al di fuori dai locali commerciali.
7. Il termine “Prodotto” indica qualsiasi bene, tangibile o intangibile, o servizio.
8. Il termine “Vendite Party” indica la Vendita Diretta rivolta ad un gruppo di Consumatori invitati da un ospite a tale scopo.
9. Il termine “Modulo d'ordine” indica qualsiasi documento utilizzato per ordinare prodotti.
10. Il termine “Reclutamento” indica l'insieme delle attività svolte allo scopo di offrire ad una persona l'opportunità di diventare Incaricato alla vendita.
11. Il termine “Compenso” indica qualsiasi remunerazione conseguita da un Incaricato alla vendita, sotto forma di provvigioni, fisse o variabili, dirette ed indirette, premi di produzione, bonus o altre modalità.
12. Il termine “Strumenti di vendita” indica quei beni o servizi finalizzati ad aiutare gli Incaricati alla vendita nella conduzione e nello sviluppo della loro attività. Tali strumenti sono venduti o forniti gratuitamente agli Incaricati che non possono rivenderli ai Consumatori.
13. Il termine “Esborso” indica qualsiasi pagamento in contanti o qualsiasi pagamento per l'acquisto di strumenti di vendita; sia quando il pagamento venga effettuato da un Incaricato al momento in cui entri a far parte del sistema distributivo di una Impresa di Vendita Diretta, sia su base periodica.
14. Il termine “Amministratore del Codice” indica una persona o un ente indipendente nominato dalla Associazione nazionale per verificare che le Imprese aderenti osservino il Codice e per risolvere eventuali controversie.

1.3 Imprese

Le Imprese aderenti ad AVEDISCO s'impegnano ad attenersi al Codice quale condizione per la loro ammissione e permanenza nell'Associazione. Si impegnano inoltre a promuovere al pubblico sia la loro adesione all'Associazione sia il Codice.

1.4 Incaricati alla vendita

Le Imprese aderenti richiederanno ai loro Incaricati di rispettare il Codice o regole di comportamento che ne rispettino i principi, quale condizione per far parte dei sistemi distributivi delle Imprese stesse. A tal fine le Imprese si impegnano a divulgare il Codice nelle forme che riterranno più opportune.

1.5 Autoregolamentazione

Il Codice è una misura di autoregolamentazione adottata dal settore delle Vendite Dirette. Pur non essendo una legge, i suoi obblighi possono richiedere un livello di condotta etica superiore a quello prescritto dalla legislazione vigente. L'inosservanza del Codice non comporta sanzioni di natura civilistica. Alla cessazione dell'appartenenza ad AVEDISCO, l'impresa non sarà più soggetta al Codice, le cui norme rimangono valide per gli eventi o le operazioni antecedenti la cessazione.

1.6 Legge

Poiché le Imprese e gli Incaricati alla vendita sono obbligati al rispetto delle norme di legge, il Codice non riporta tutti gli obblighi legislativi.

1.7 Extraterritorialità

Le Imprese e gli Incaricati alla vendita sono altresì impegnati, prima di iniziare l'attività commerciale e di reclutamento in un Paese straniero, ad adottare tutte le misure idonee all'osservanza della legislazione locale e al rispetto del Codice di Comportamento dell'Associazione locale e, in mancanza di quest'ultimo, ad osservare i dettami del Codice di Comportamento della Federazione Mondiale delle Associazioni di Vendita Diretta (WFDSA).

SEZIONE 2- RAPPORTI DELLE IMPRESE E DEGLI INCARICATI ALLA VENDITA CON I CONSUMATORI

Scopo della presente sezione è di conseguire la soddisfazione e la tutela dei Consumatori, la promozione di una concorrenza leale nel contesto della libera impresa e il miglioramento dell'immagine pubblica della Vendita Diretta, cioè la vendita ai Consumatori di prodotti di qualità a termini e condizioni eque.

2.1 Pratiche vietate

Le Imprese e i loro Incaricati si impegnano a svolgere la propria attività commerciale e promozionale attenendosi al rispetto dei principi di correttezza e trasparenza: non devono quindi usare, nei confronti dei Consumatori, pratiche di vendita fuorvianti, ingannevoli o sleali.

2.2 Identificazione e dimostrazione

Fin dall'inizio del contatto con un Consumatore, gli Incaricati devono identificare se stessi e la propria Impresa e spiegare lo scopo dell'incontro.

Essi devono esibire un tesserino di riconoscimento rilasciato dall'Impresa, a norma di legge, dopo comunicazione all'autorità di Pubblica Sicurezza.

Prima della conclusione della vendita, gli incaricati devono fornire, oltre ad una presentazione e/o dimostrazione del prodotto, anche le seguenti informazioni:

- a. il nome e l'indirizzo dell'impresa;
- b. le principali caratteristiche dei prodotti offerti;
- c. il prezzo dei prodotti, comprese tutte le imposte;
- d. le spese di consegna, se ve ne sono;
- e. i termini di pagamento, le condizioni del credito, i termini di consegna;
- f. l'esistenza di un diritto di recesso, cancellazione o sostituzione e le modalità per usufruirne;
- g. i termini delle eventuali garanzie aggiuntive a quelle di legge, offerte dall'impresa;
- h. le condizioni del servizio di assistenza post-vendita.

Le informazioni date ai Consumatori devono essere fornite in modo leggibile, chiaro e comprensibile, tenendo conto dei principi di buona fede nelle operazioni commerciali, affinché il Consumatore possa capire esattamente la natura di ciò che gli si offre e fin dove si impegna con un ordine. Speciale attenzione deve essere data alle regole che tutelano coloro che non sono in grado, secondo la legislazione vigente, di dare il loro consenso, come ad esempio i minorenni.

2.3 Presentazione dell'offerta

Gli Incaricati devono assistere con diligenza il Consumatore nella valutazione della natura dell'offerta, accertarsi che il Consumatore capisca correttamente le informazioni e dare il tempo sufficiente al Consumatore per valutare attentamente l'intero contratto. La dimostrazione del prodotto deve essere mirata alla necessità del singolo Consumatore.

Gli stampati promozionali o le offerte inviate per posta non devono contenere descrizioni, affermazioni o illustrazioni del prodotto che siano ingannevoli o fuorvianti e devono indicare il nome e l'indirizzo o il numero telefonico dell'Impresa.

2.4 Promesse verbali

Gli Incaricati non devono fare, nel corso dei contatti con il Consumatore, dichiarazioni o dimostrazioni che, direttamente o implicitamente, a causa di omissione, ambiguità o esagerazione, possano ingannare il Consumatore sui termini dell'offerta.

2.5 Risposte alle domande

Gli Incaricati devono rispondere accuratamente e in modo comprensibile a tutte le domande dei Consumatori riguardanti il prodotto e l'offerta.

2.6 Onestà

Gli Incaricati non devono abusare della fiducia del singolo Consumatore, devono rispettare la mancanza di esperienza commerciale dei Consumatori e non devono approfittarsi della loro età, stato di salute, mancanza di comprensione o poca conoscenza della lingua.

2.7 Testimonianze

Tutti gli attestati e le testimonianze devono essere veri ed autorizzati dai soggetti che li hanno rilasciati.

Non si deve fare uso di testimonianze superate o non più applicabili, non riferite all'offerta o che in qualsiasi maniera possono ingannare il Consumatore.

Non si deve fare riferimento a testimonianze che non siano originali e che non riguardino la diretta esperienza delle persone che le hanno rilasciate.

2.8 Confronti e denigrazioni

Le Imprese e gli Incaricati devono astenersi dall'usare raffronti che possano risultare fuorvianti o che siano incompatibili con i principi della leale concorrenza. Eventuali punti di raffronto devono essere scelti onestamente e devono fondarsi su fatti che possano essere provati. Le Imprese e gli Incaricati non devono denigrare altre Imprese o altri prodotti né direttamente né implicitamente. Le imprese e gli Incaricati non devono approfittarsi disonestamente del buon nome di cui godono il marchio e i simboli di un'altra Impresa o di un altro prodotto.

2.9 Rispetto della privacy

Le Imprese e gli Incaricati devono assicurarsi che il trattamento dei dati personali del Consumatore si svolga nel rispetto dei diritti, delle libertà fondamentali nonché della dignità della persona, con particolare riferimento alla riservatezza e all'identità personale.

I contatti personali, telefonici o per via elettronica devono essere fatti in modo e in orari ragionevoli per evitare che risultino invadenti. Se un Consumatore lo richiede, l'Incaricato deve interrompere la dimostrazione o la presentazione di vendita.

2.10 Modulo d'ordine

Al Consumatore deve essere consegnata, al momento della vendita, una copia del modulo d'ordine in cui, in modo chiaramente leggibile, siano identificati l'impresa, l'Incaricato, le modalità per mettersi in contatto con essi e tutte le condizioni di vendita (corrispondenti al punto 2.2).

2.11 Ripensamento e restituzione dei beni

Le Imprese devono assicurarsi che ogni modulo d'ordine, contratto o documento allegato utilizzato per le vendite in contanti o a credito, contenga una clausola di recesso che permetta al Consumatore di annullare il contratto entro i termini di legge, ottenendo il rimborso di quanto eventualmente versato o corrisposto a qualsiasi titolo.

Le Imprese che offrono condizioni di miglior favore, quali il diritto incondizionato di restituzione del bene con pieno rimborso o sostituzione a scelta del Consumatore, devono fornire questa garanzia per iscritto e con parole non ambigue.

2.12 Garanzia e servizio post-vendita

Sul modulo d'ordine, o su altro stampato fornito con il prodotto, devono essere chiaramente esposti i termini e la durata di eventuali garanzie aggiuntive, le caratteristiche e i limiti del servizio post-vendita, il nome e l'indirizzo di chi presta la garanzia e le azioni che l'acquirente può intraprendere.

2.13 Agevolazioni per segnalazioni

Le Imprese e gli Incaricati non devono indurre un Consumatore ad acquistare prodotti in base all'asserzione che egli può ridurre o recuperare il prezzo d'acquisto segnalando altri Consumatori per acquisti simili, se tali riduzioni o recuperi dipendono da un incerto evento futuro.

2.14 Adempimenti

Salvo diverso accordo tra le parti, gli ordini devono essere evasi il più rapidamente possibile e in ogni caso entro 30 giorni dal giorno seguente a quello in cui il Consumatore ha firmato l'ordine.

I Consumatori devono venire informati se le Imprese o gli Incaricati non sono in grado di adempiere al contratto qualora i prodotti ordinati non siano disponibili. In tal caso, i Consumatori possono:

- ottenere il rimborso di eventuali somme pagate, il più presto possibile e comunque entro 30 giorni, oppure

- ricevere dall'impresa o dall'incaricato prodotti di qualità e prezzo equivalente, ove tale possibilità sia stata prevista prima della stipulazione del contratto o nel contratto stesso.

2.15 Sicurezza

Le informazioni fornite insieme al prodotto devono comprendere istruzioni precise e complete per l'uso e, dove necessario, per la sicurezza.

2.16 Reclami

Le Imprese e gli Incaricati devono attivarsi tempestivamente per risolvere con equità ogni reclamo o lamentela del Consumatore e in particolare quelle relative alla corretta esecuzione dell'ordine.

Se un Consumatore dovesse lamentarsi del comportamento di un Incaricato, l'impresa dovrà subito indagare e prendere le misure necessarie per correggere quanto di anomalo dovesse risultare dall'indagine. Per facilitare la soluzione dei reclami è prevista un'apposita procedura predisposta dal Consiglio Direttivo AVEDISCO.

SEZIONE 3 - RAPPORTI TRA IMPRESE E INCARICATI ALLA VENDITA

Questa sezione riguarda i rapporti fra le Imprese di Vendita Diretta e gli Incaricati alla vendita e fra gli Incaricati. Scopo della sezione è la tutela degli Incaricati alla vendita, la promozione di una concorrenza leale nel contesto della libera impresa, la presentazione etica dell'opportunità di guadagno offerta e il miglioramento dell'immagine pubblica delle Vendite Dirette.

3.1 Adesione al Codice

Le Imprese devono divulgare il contenuto del Codice tra tutti i loro Incaricati e devono richiedere, quale condizione per l'appartenenza ai propri sistemi distributivi, di aderire al Codice o a regole di comportamento che ne soddisfino i principi.

Le Imprese inoltre si impegnano ad adottare tutte le misure idonee per prevenire e, se occorre, far cessare immediatamente qualsiasi azione, attività o comportamento posto in essere da un proprio Incaricato in violazione del presente Codice.

3.2 Reclutamento

Le Imprese e gli Incaricati non devono servirsi di pratiche di reclutamento fuorvianti, ingannevoli o sleali.

3.3 Informazioni commerciali

Le Imprese devono fornire ai loro Incaricati e agli Incaricati potenziali informazioni accurate e complete riguardo all'opportunità offerta e ai relativi diritti, obblighi, costi e spese. Il piano dei compensi e quello di sviluppo professionale devono essere trasparenti, comprensibili e non fuorvianti. Agli Incaricati potenziali, le Imprese non devono presentare fatti che non possano essere verificati o fare promesse che non possano essere mantenute, né presentare i vantaggi dell'opportunità di vendita in modo falso o ingannevole.

3.4 Guadagni

I guadagni di un Incaricato, diversi dai compensi fissi, sono rapportati alle vendite direttamente effettuate ai Consumatori ed a quelle effettuate da altri Incaricati di cui ha responsabilità di supporto e motivazione. Anche gli acquisti per uso o consumo personali fatti, in quantità ragionevole, da un Incaricato e dagli Incaricati verso i quali ha le suddette responsabilità, possono servire da base per i suoi guadagni.

Le Imprese e gli Incaricati devono fare affermazioni veritiere riguardo alle vendite o ai guadagni, effettivi o potenziali, dei loro Incaricati. Le affermazioni sui guadagni o sulle vendite devono fondarsi su fatti documentati e non riferirsi soltanto a successi isolati.

3.5 Rapporto

Il rapporto di collaborazione tra l'incaricato e l'Impresa deve essere provato da atto scritto che contenga tutti i particolari essenziali del rapporto stesso. Le Imprese devono informare i propri Incaricati dei loro obblighi legali, ivi incluse eventuali autorizzazioni, registrazioni, imposte e contributi.

Le imprese e gli Incaricati non devono fare un uso scorretto della sfera privata di un Incaricato, sfruttando le sue sensibilità sociali, intellettuali o emotive.

3.6 Diritto di recesso

All'incaricato deve essere concesso un periodo di almeno 10 giorni lavorativi dalla data dell'atto scritto in cui recedere dal suo rapporto senza penalità ed obbligo di motivazione. L'incaricato deve informare per iscritto l'impresa della sua decisione di recedere dall'accordo.

Ove l'Incaricato abbia esercitato il diritto di recesso, l'impresa dovrà ritirare tutti i prodotti e gli strumenti di vendita che l'incaricato abbia eventualmente acquistato dall'impresa, rimborsando, senza alcun addebito tutte le somme eventualmente pagate. Il rimborso è subordinato all'integrità dei beni e dei materiali restituiti.

3.7 Esborsi

Le imprese e gli incaricati non devono chiedere ad altri incaricati quote di ammissione, di addestramento, di concessione o esborsi per materiali promozionali, oppure attinenti soltanto al diritto di partecipare o di restare nell'attività commerciale, che siano irragionevolmente elevati.

Le Imprese e i loro Incaricati non devono permettere pratiche mediante le quali un Incaricato paghi una quota di rilevante entità per partecipare al sistema distributivo di un'impresa e riceva compensi basati sulle quote pagate da altri Incaricati da lui stesso introdotti in quel sistema distributivo.

3.8 Scorte di prodotti

Le Imprese non devono richiedere né incoraggiare gli Incaricati ad acquistare scorte di prodotti, né imporre acquisti di prodotti.

3.9 Riacquisto

Fatto salvo il diritto di recesso (punto 3.6), qualora un Incaricato decida di porre fine al suo rapporto con l'Impresa, essa dovrà ritirare tutti i beni e i materiali ancora vendibili eventualmente in possesso dell'Incaricato. L'Incaricato riceverà, entro 30 giorni, un minimo del 90% del prezzo originario dei prodotti resi, meno eventuali guadagni o benefici ricevuti.

3.10 Resoconti

Le Imprese devono fornire agli Incaricati resoconti periodici riguardanti, ove applicabili, vendite, acquisti, dettagli dei guadagni, provvigioni, bonus, sconti, consegne, cancellazioni e altri dati rilevanti, secondo gli accordi dell'impresa con gli Incaricati. Tutte le somme di denaro dovute devono essere pagate ed eventuali trattenute devono essere effettuate secondo la normale prassi commerciale.

3.11 Formazione e addestramento

Le Imprese devono fornire un'adeguata formazione e addestramento per mettere in grado gli Incaricati di operare in modo etico e professionale. L'addestramento può essere effettuato mediante riunioni, manuali scritti, guide o materiali audiovisivi forniti gratuitamente o a prezzi ragionevoli.

SEZIONE 4 - RAPPORTI FRA IMPRESE

La presente sezione è relativa ai rapporti tra le Imprese di Vendita Diretta aderenti ad AVEDISCO allo scopo di promuovere una concorrenza leale nel contesto della libera impresa e il miglioramento dell'immagine pubblica della Vendita Diretta.

4.1 Principi

Le imprese aderenti ad AVEDISCO devono comportarsi lealmente fra loro. Pertanto si obbligano ad evitare azioni, attività o comportamenti comunque idonei a causare un danno anche di immagine ad un'altra Impresa sia direttamente sia attraverso i propri Incaricati.

4.2 Storno

Le Imprese e gli Incaricati non devono sollecitare Incaricati di altre Imprese attraverso sistematiche azioni di storno.

4.3 Denigrazione

Le Imprese e gli Incaricati non devono denigrare i prodotti, le vendite, i piani dei compensi o di sviluppo professionale o altre particolarità di un'altra Impresa associata.

4.4 Solidarietà sociale

Le Imprese si impegnano a fornire in sede associativa tutte le indicazioni utili allo sviluppo delle Vendite Dirette e si adopereranno, nei limiti del possibile e nel rispetto delle proprie autonomie, ad assumere posizioni comuni di fronte a problemi ed interventi esterni.

I rapporti fra Imprese associate dovranno essere improntati a principi di solidarietà sociali quali:

- la consultazione preventiva per iniziative che possano incidere o interferire con l'attività di altri soci;
- il confronto preventivo, direttamente o tramite l'Associazione, su ogni potenziale causa di dissidio;
- il differimento a conciliazione e arbitrato, secondo quanto previsto dal Regolamento dello Statuto AVEDISCO, di ogni causa di dissidio che dovesse verificarsi.

SEZIONE 5 - APPLICAZIONE DEL CODICE

5.1 Responsabilità dell'impresa

L'impresa ha la piena responsabilità dell'osservanza del Codice. Nell'eventualità di infrazioni, le Imprese dovranno fare ogni ragionevole sforzo per soddisfare le lamentele.

5.2 Responsabilità di AVEDISCO

AVEDISCO si impegna a compiere ogni ragionevole sforzo per soddisfare le lamentele e comporre controversie rimaste eventualmente irrisolte, mediante persona o ente appositamente designati.

5.3 Amministratore del Codice

AVEDISCO nomina una persona o un ente indipendente in qualità di Amministratore del Codice con il compito di controllare, mediante azioni appropriate, il rispetto del Codice da parte delle imprese. L'Amministratore del Codice interviene per risolvere eventuali lamentele rimaste insoddisfatte riguardanti le infrazioni al Codice. Deve inoltre redigere un rapporto annuale sulla gestione del Codice stesso.

5.4 Azioni correttive

Le azioni correttive che devono essere realizzate dalle Imprese, anche su indicazioni di AVEDISCO o dell'Amministratore del Codice, possono comprendere: la cancellazione di ordini, la restituzione di prodotti acquistati, il rimborso di pagamenti o altre azioni appropriate, ivi incluse ammonizioni agli Incaricati, cancellazione o rescissione dei contratti degli Incaricati o di altri loro rapporti con l'impresa, ammonizioni alle Imprese, sanzioni pecuniarie, espulsione dall'Associazione e la pubblicazione di tali azioni e sanzioni.

5.5 Trattamento dei reclami

Le Imprese, AVEDISCO e l'Amministratore del Codice devono, per il trattamento dei reclami e nello stabilire le conseguenti azioni correttive, operare secondo i criteri previsti dall'apposita procedura predisposta dal Consiglio Direttivo AVEDISCO.

5.6 Pubblicazione

Il presente Codice è reso pubblico da AVEDISCO che si impegna a diffonderlo gratuitamente nel modo più ampio possibile.

SEZIONE 6 - SANZIONI E DISPOSIZIONI FINALI

6.1 Violazione del Codice

Nel caso di comportamento in violazione della Sezione 4 del presente Codice, posto in essere da un'impresa anche attraverso suoi Incaricati, dovrà farsi ricorso alla "Commissione di Conciliazione e Arbitrato" (Commissione) di cui al Regolamento dello Statuto AVEDISCO.

Nei caso di un'azione, attività o comportamento in violazione delle Sezioni 2 e 3 del presente Codice, posto in essere da un'Impresa, anche attraverso suoi Incaricati, la Commissione adotterà i provvedimenti di cui ai punti seguenti.

6.2 Procedura

La Commissione comunica la violazione all'impresa coinvolta, la quale avrà un termine, fissato dalla Commissione stessa, non inferiore a 30 giorni per elaborare le proprie difese e dovrà comunque essere sentita personalmente qualora ne faccia richiesta. La Commissione dovrà assicurare il contraddittorio secondo una procedura che sarà stabilita di volta in volta e dovrà essere comunque idonea a garantire alle parti il diritto di difesa.

Qualora la violazione risulti fondata la Commissione comunica all'impresa responsabile l'azione di rimedio decisa e l'eventuale applicazione delle sanzioni del caso in conformità ai punti 6.3, 6.4, 6.5.

6.3 Richiamo

Qualora un'impresa violi per la prima volta il Codice sarà espressamente richiamata per iscritto dalla Commissione, salvo casi di particolare gravità nei quali possono applicarsi direttamente le sanzioni di cui ai punti seguenti.

6.4 Censura

Qualora l'impresa richiamata persista nel comportamento vietato o violi per la seconda volta il Codice, la Commissione potrà proporre al Consiglio Direttivo AVEDISCO di comminare la sanzione della censura e una sanzione pecuniaria da 1.000 a 25.000 euro, da destinarsi ad attività didattiche, di studio, di formazione o ad altre attività promozionali di AVEDISCO.

6.5 Esclusione

Qualora l'impresa censurata persista nel comportamento vietato o violi per la terza volta il Codice, la Commissione potrà proporre al Consiglio Direttivo AVEDISCO, oltre alla predetta sanzione pecuniaria per un importo non inferiore a 5.000 euro, di procedere all'esclusione dall'Associazione. In caso di esclusione per violazione del Codice, il Consiglio Direttivo AVEDISCO può ordinare di dare atto dell'esclusione su tre quotidiani a diffusione nazionale con spese a carico dell'impresa esclusa.

Italian - #603469-IT-00 - Prj# 2555 Rev. Marzo 2017 (Corp. Ver. 31)

Marchio registrato © Herbalife. Tutti I diritti riservati. Stampato in Europa.

©2017 Herbalife Italia Spa, Viale Città d'Europa, 819 - 00144 Roma.



Herbalife is a proud Member of the
Direct Selling Association and a
Signatory to the DSA Code of Ethics.

