

# VERGÜTUNGSPLAN IM ÜBERBLICK
















DEUTSCHLAND  
Gültig ab 1. März, 2022  
DE - CP - 001

Die ACN®-Gelegenheit ist so ausgelegt, dass Sie sich ein Unternehmen aufbauen können, das Ihnen sowohl ein sofortiges als auch ein langfristiges Einkommen bietet. Als neuer Independent Business Owner sollten Sie sich zum Ziel setzen, den Vergütungsplan im Detail zu kennen. Je besser Sie ihn kennen, desto besser werden Sie ihn für sich nutzen können.

## WERDE CUSTOMER QUALIFIED IBO (CQ)

Um Customer Qualified IBO (CQ) zu werden, müssen Sie mindestens 7 Kundenpunkte sowie drei Dienste erreichen und halten.

## AUF ERARBEITETE POSITIONEN VORRÜCKEN

CQ	ETL	RC	RD	RVP			SVP																																																																												
<b>CUSTOMER QUALIFIED IBO</b>  IBO muss mindestens 7 persönliche Kundenpunkte aus mindestens 3 Diensten beibehalten  Beispiel:   <table border="1"> <tr> <td>PUNKTE</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>DIENSTE</td> <td>3</td> </tr> </table>	PUNKTE	7	DIENSTE	3	<b>EXECUTIVE TEAM LEADER</b>  Um ein ETL zu werden, müssen Sie mindestens <b>30 Gesamtkundenpunkte</b> und mindestens <b>15 Downline-Kundenpunkte</b> haben  Beispiel:  TEAM Minimum 15 Punkte  	<b>REGIONAL COORDINATOR</b>  <b>300 Gesamtkundenpunkte</b> mit maximal <b>100 Kundenpunkten</b> pro Bein  Beispiel:  <table border="1"> <tr> <td>PKT</td> <td>PKT</td> <td>PKT</td> <td rowspan="2">} Max 100</td> </tr> <tr> <td>60</td> <td>70</td> <td>85</td> </tr> <tr> <td>PKT</td> <td>PKT</td> <td>PKT</td> <td></td> </tr> <tr> <td>60</td> <td>35</td> <td>22</td> <td></td> </tr> </table> 	PKT	PKT	PKT	} Max 100	60	70	85	PKT	PKT	PKT		60	35	22		<b>REGIONAL DIRECTOR</b>  600 Gesamtkundenpunkte (Max. 200 pro Bein)  Beispiel:  15 Punkte <table border="1"> <tr> <td>PTS</td> <td>PTS</td> <td>PTS</td> <td rowspan="2">} Max 200</td> </tr> <tr> <td>150</td> <td>100</td> <td>180</td> </tr> <tr> <td>PTS</td> <td>PTS</td> <td>PTS</td> <td></td> </tr> <tr> <td>55</td> <td>100</td> <td>22</td> <td></td> </tr> </table> 	PTS	PTS	PTS	} Max 200	150	100	180	PTS	PTS	PTS		55	100	22		<b>REGIONAL VICE PRESIDENT</b>  <b>3.000</b> Gesamtkundenpunkte (Max. 750 pro Bein)  Beispiel:  15 Punkte  <b>3.000</b> Gesamtkundenpunkte (Max. 750 pro Bein)	<b>RVP GOLD</b>  <b>3.000</b> Gesamtkundenpunkte (Max. 750 pro Bein)  Beispiel:  15 Punkte <table border="1"> <tr> <td>RD</td> <td>RC</td> <td>RD</td> <td>IBO</td> </tr> <tr> <td>IBO</td> <td>IBO</td> <td>RC</td> <td>RD</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>IBO</td> </tr> </table> <b>175.000 €</b> Monatliche Mindestrechnungsumsätze (Max. pro Bein = 60.000 €)	RD	RC	RD	IBO	IBO	IBO	RC	RD				IBO	<b>RVP PLATINUM</b>  <b>3.000</b> Gesamtkundenpunkte (Max. 750 pro Bein)  Beispiel:  15 Punkte <table border="1"> <tr> <td>RD</td> <td>RC</td> <td>RD</td> <td>IBO</td> </tr> <tr> <td>IBO</td> <td>IBO</td> <td>RC</td> <td>RD</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>IBO</td> </tr> </table> <b>250.000 €</b> Monatliche Mindestrechnungsumsätze (Max. pro Bein = 100.000 €)	RD	RC	RD	IBO	IBO	IBO	RC	RD				IBO	<b>SENIOR VICE PRESIDENT</b>  <b>2 RVP-Beine &amp; 4 RD-Beine</b> mit 400.000 € (Max. 175.000 € pro Bein)  Beispiel:  15 Punkte <table border="1"> <tr> <td>RVP</td> <td>RD</td> <td>IBO</td> <td>RD</td> <td>RD</td> <td>IBO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>RD</td> <td>RC</td> <td>IBO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>RVP</td> </tr> </table> <b>400.000 €</b> Monatliche Mindestrechnungsumsätze (Max. pro Bein = 175.000 €)	RVP	RD	IBO	RD	RD	IBO				RD	RC	IBO						RVP
PUNKTE	7																																																																																		
DIENSTE	3																																																																																		
PKT	PKT	PKT	} Max 100																																																																																
60	70	85																																																																																	
PKT	PKT	PKT																																																																																	
60	35	22																																																																																	
PTS	PTS	PTS	} Max 200																																																																																
150	100	180																																																																																	
PTS	PTS	PTS																																																																																	
55	100	22																																																																																	
RD	RC	RD	IBO																																																																																
IBO	IBO	RC	RD																																																																																
			IBO																																																																																
RD	RC	RD	IBO																																																																																
IBO	IBO	RC	RD																																																																																
			IBO																																																																																
RVP	RD	IBO	RD	RD	IBO																																																																														
			RD	RC	IBO																																																																														
					RVP																																																																														
			<b>RD MUSS HALTEN</b>  15 persönliche Punkte & <table border="1"> <tr> <td>DIENSTE</td> <td>5</td> </tr> </table> UM FÜR DIE ERREICHTE POSITION VERGÜTET ZU WERDEN	DIENSTE	5	<b>RVP MUSS HALTEN</b>  15 persönliche Punkte & <table border="1"> <tr> <td>DIENSTE</td> <td>5</td> </tr> </table> UM FÜR DIE ERREICHTE POSITION VERGÜTET ZU WERDEN	DIENSTE	5	<b>SVP MUSS HALTEN</b>  15 persönliche Punkte & <table border="1"> <tr> <td>DIENSTE</td> <td>5</td> </tr> </table> UM FÜR DIE ERREICHTE POSITION VERGÜTET ZU WERDEN	DIENSTE	5																																																																								
DIENSTE	5																																																																																		
DIENSTE	5																																																																																		
DIENSTE	5																																																																																		

Nur Dienste, die Punkte geben, werden für die Qualifizierung angerechnet.

Der Erfolg als Independent Business Owner ist nicht garantiert, sondern hängt direkt vom Engagement des Einzelnen ab. Keiner verdient garantiert ein Einkommen als Independent Business Owner von ACN® und nicht alle Independent Business Owner von ACN® erzielen einen Gewinn.

# VERGÜTUNGSPLAN IM ÜBERBLICK

DEUTSCHLAND  
Gültig ab 1. März, 2022  
DE - CP - 001

## ZWEIERLEI ARTEN KAB

### KAB AUS DER OFFENEN GRUPPE

Bei KAB aus der offenen Gruppe handelt es sich um Boni, die Sie verdienen, wenn IBOs in Ihrer Organisation (die nicht die gleiche oder höhere Position wie Sie haben) ihren neu gesponserten IBOs helfen, sich innerhalb der ersten 30 Tage zu qualifizieren.

### KAB AUS DEN GENERATIONEN

Generationsbezogene KAB sind Boni, die Sie verdienen, wenn IBOs in Ihrer Organisation (die unter einem IBO sind, der die gleiche oder höhere Position wie Sie hat) Kunden akquirieren, um sich innerhalb von 30 Tagen nach ihrem Startdatum zu qualifizieren.

### Übergeordnete Kundenakquise Boni - Alle erarbeitete Positionen

	NEU			
	ETL	RC	RD	RVP
	Executive Team Leader	Regional Coordinator	Regional Director	Regional Vice President
Persönlich gesponsert	40 €	80 €	200 €	270 €
Offene Gruppe	40 €	40 €	120 €	70 €
1. Generation	-	20 €	60 €	40 €

Sie können einen KAB erhalten, wenn Sie einen neuen Independent Business Owner sponsern und dieser in seinen ersten 30 Tagen 7 Kundenpunkte sowie 3 Dienste akquiriert. Der KAB-Bonus wird entsprechend Ihrer Position ausgezahlt, die Sie hatten als der ACN® Vertrag des neuen IBO akzeptiert wurde.

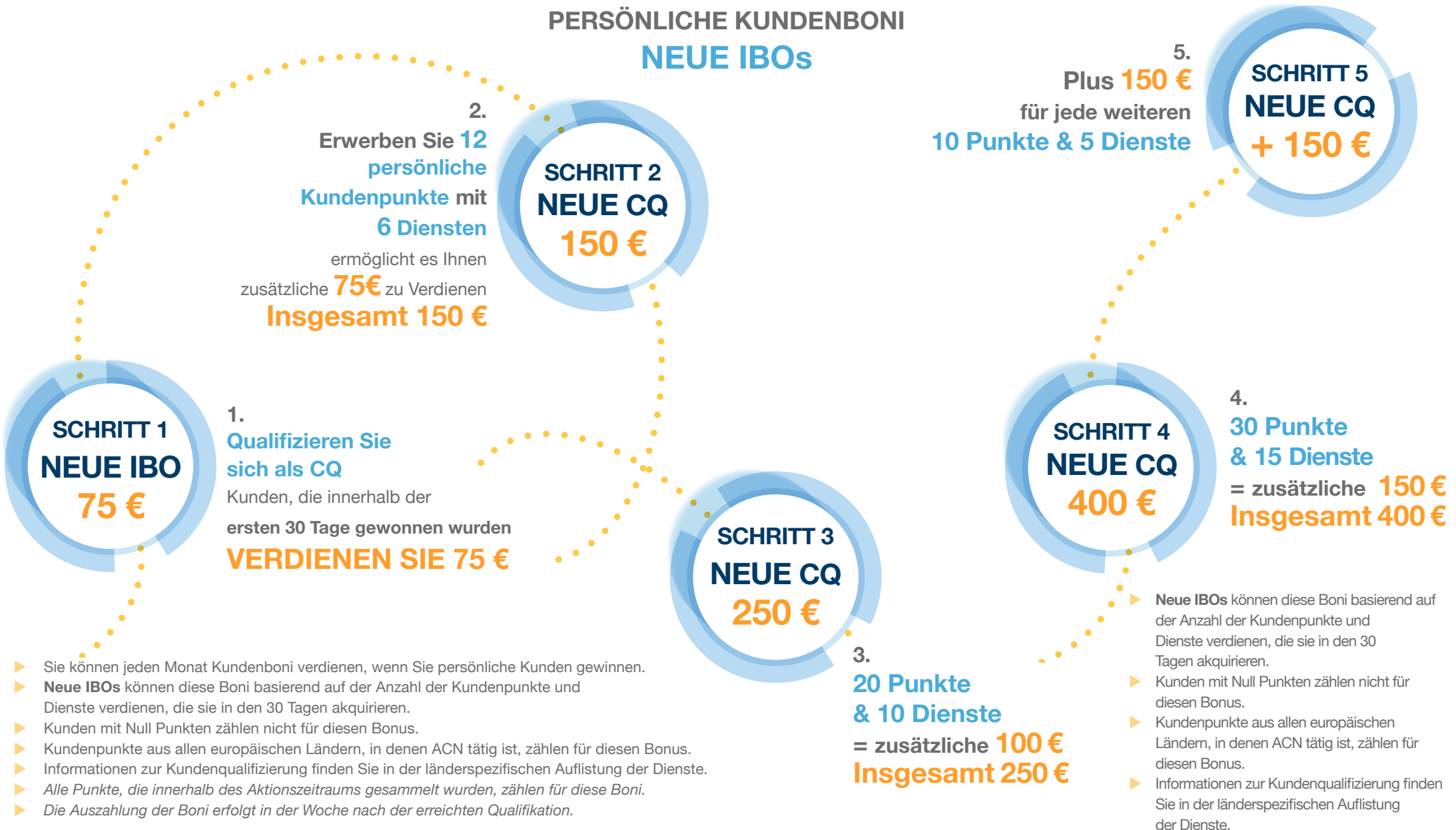
Teamkoordinatoren in Lateinamerika werden als Regionaldirektoren für den europäischen Vergütungsplan betrachtet.

ACN® zahlt keine Provision, ohne dass Kunden akquiriert worden sind. Der Erfolg als Independent Business Owner von ACN® ist nicht garantiert, sondern hängt von dem Engagement des Einzelnen ab. Keiner verdient garantiert ein Einkommen als Independent Business Owner von ACN® und nicht jeder unabhängige Unternehmer von ACN® erzielt einen Gewinn. Es werden maximal zwei Konten pro Kunde und Dienst pro Haushalt (jedes beliebigen Haushalts) auf Positionsqualifikationen angerechnet. Weitere Dienste in demselben Haushalt werden nicht auf Qualifikationen, aber für Provisionen angerechnet.

# VERGÜTUNGSPLAN IM ÜBERBLICK

DEUTSCHLAND  
Gültig ab 1. März, 2022  
DE - CP - 001

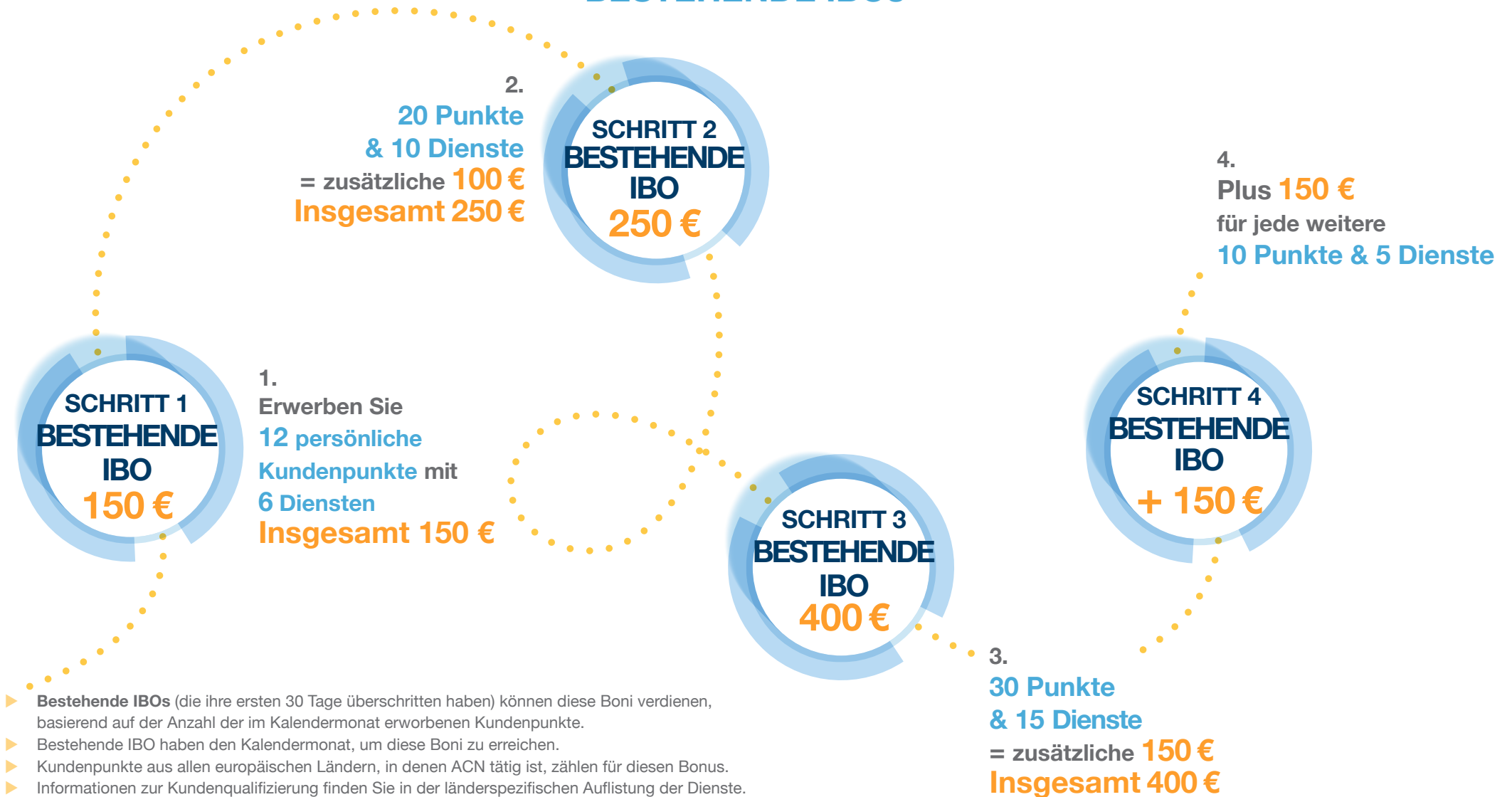
## PERSÖNLICHE KUNDENBONI NEUE IBOs



# VERGÜTUNGSPLAN IM ÜBERBLICK

DEUTSCHLAND  
Gültig ab 1. März, 2022  
DE - CP - 001

## PERSÖNLICHE KUNDENBONI BESTEHENDE IBOs



# VERGÜTUNGSPLAN IM ÜBERBLICK

DEUTSCHLAND  
Gültig ab 1. März, 2022  
DE - CP - 001

## MONATLICHES RESIDUALEINKOMMEN (RESIDUALBESTIMMTE PROVISIONEN)

Alle Independent Business Owners können für Anschaffungen von Diensten durch Kunden in ihrer Downline Provisionen verdienen. Jedem Dienst wird ein provisionsberechtigter Wert (PW) zugeordnet. Mit der Zeit wird sich der Großteil Ihrer Vergütung aus dem Residualeinkommen aller monatlichen Rechnungsbeträge der Kunden zusammensetzen. Kundenakquise stellt die treibende Kraft für Ihr Geschäft dar, generiert langfristiges, regelmäßiges Einkommen und indem Sie dieses Prinzip anderen näher bringen, bauen Sie ein Residualeinkommen auf. Weitere Informationen finden Sie in der Tabelle unten.

NEU

Ebenen	Qualifikationen <sup>1</sup>	Dienste	Truvvi Lifestyle / IDSeal Guardian Dienste
Persönlich	Alle Positionen	3-15%	3-15%
NEU	1	25 persönliche punkte	5%
	2	25 persönliche punkte	
	3	50 persönliche punkte	
	4	50 persönliche punkte	
	5	75 persönliche punkte	
RVP Open Line	RVP oder darüber*	1½%	3%
	RVP Gold*	2½%	
	RVP Platinum*	3%	
RVP der 1. Generation	RVP der 1. Generation**	1%	2%
RVP der 2. Generation	RVP der 2. Generation***	½%	1%
SVP Open Line	SVP aus der offenen Gruppe****	2%	3%
SVP der 1. Generation	SVP der 1. Generation*****	1%	2%

## Persönliche Provisionen

Durch die Akquise persönlicher Kunden qualifizieren Sie sich zwischen 3% und 15% auf die monatlichen Rechnungsumsätze zu verdienen. Dieser Prozentsatz basiert auf der Gesamtzahl Ihrer persönlichen Kundenpunkte.

1-39	Persönliche Punkte	=	3%
40-59	Persönliche Punkte	=	5%
60-99	Persönliche Punkte	=	10%
100-199	Persönliche Punkte	=	12%
200+	Persönliche Punkte	=	15%

<sup>1</sup> Ab dem 1. Juni gelten neue persönliche Qualifikationen (Stufe 1-5) für die Provisionsberechnung. Bis dahin gelten die bisherigen Qualifikationsstufen.

\*RVP Platin aus der offenen Gruppe, RVP Gold sowie RVP-Provisionen werden auf Rechnungsumsätze der Kunden über Ihrer 5 Ebene hinweg bis einschließlich Ebene 5 des ersten RVP (oder SVP) in Ihrer Downline gezahlt.

\*\*RVP-Provisionen der ersten Generation werden auf Rechnungsumsätze der Kunden ab Ebene 6 der ersten RVP-Downline (oder SVP) bis einschließlich Ebene 5 der zweiten RVP-Downline (oder SVP) gezahlt.

\*\*RVP-Provisionen der zweiten Generation werden auf Rechnungsumsätze der Kunden ab Ebene 6 der zweiten RVP-Downline (oder SVP) bis einschließlich Ebene 5 der dritten RVP-Downline (oder SVP) gezahlt.

\*\*\* SVP-Provisionen in der offenen Gruppe werden auf Rechnungsumsätze der Kunden unter Ihrer Ebene 5 bis einschließlich Ebene 5 des ersten SVP in Ihrer Downline gezahlt.

\*\*\*\*SVP-Provisionen der ersten Generation werden auf Rechnungsumsätze der Kunden ab Ebene 6 der ersten SVP-Downline bis einschließlich Ebene 5 der zweiten SVP-Downline gezahlt.

Der Provisionsprozentsatz basiert auf Kunden, die am oder nach dem 1. März 2015 erworben wurden.

# VERGÜTUNGSPLAN IM ÜBERBLICK

DEUTSCHLAND  
Gültig ab 1. März, 2022  
DE - CP - 001

## AUFLISTUNG DER DIENSTE

ALLE PREISE SIND IN EURO (€)

NEU	TRUVVI LIFESTYLE	Laufzeit	PW**	KP*	
	<b>GOLD</b>				
	TRUVVI - MTH - Monatliches Abonnement	Vertragsdauer des Kunden	80% des monatlichen Betrags****	1	
	TRUVVI - QTR - Vierteljährliches Abonnement			3	
	TRUVVI - YRLY - Jahresabonnement			5	
	<b>PLATINUM / PLATINUM PLUS</b>				
	TRUVVI - MTH - Monatliches Abonnement	Vertragsdauer des Kunden	80% des monatlichen Betrags****	2	
	TRUVVI - QTR - Vierteljährliches Abonnement			4	
	TRUVVI - YRLY - Jahresabonnement			7	
	<b>UK BONUS PACK</b>				
TRUVVI - MTH / QTR / YRLY - Monatlich / Vierteljährlich / Jährlich	Vertragsdauer des Kunden	80% des monatlichen Betrags****	0		

\* Kundenpunkte (KP): Ein Wert, der jedem ACN-Dienst für Qualifikationszwecke im Rahmen des Vergütungsplans zugeordnet wird.

\*\* Provisionswert (PW): Jedem Service wird ein provisionsberechtigter Wert zugeordnet. Provisionen werden als Prozentsatz des PW berechnet.

\*\*\* Vierteljährliche und jährliche Abonnements werden zu Provisionszwecken in monatliche Beträge aufgeteilt.

\*\*\*\*UK Bonus Pack kann nur in Verbindung mit einem MTH (Monatsplan), QTR (Quartalsplan) oder YRLY (Jahresplan) erworben werden.

Kunden müssen aktiv sein, damit sie für den Kundenbonus zählen.

Damit Aufträge auf die Entschädigung angerechnet werden können, müssen sie über die richtige ACN-Plattform abgewickelt werden.

DIENSTE PARTNERSCHAFT	Laufzeit	PW**	KP*
<b>ACN® CYBER-SICHERHEIT IN PARTNERSCHAFT MIT IDSEAL GUARDIAN</b>			
GUARDIAN - MTH - Monatliches Abonnement	Vertragsdauer des Kunden	95% des monatlichen Betrags***	1
GUARDIAN - QTR - Vierteljährliches Abonnement			3
GUARDIAN - ANN - Jahresabonnement			5

\* Kundenpunkte (KP): Ein Wert, der jedem ACN-Dienst für Qualifikationszwecke im Rahmen des Vergütungsplans zugeordnet wird.

\*\* Provisionswert (PW): Jedem Service wird ein provisionsberechtigter Wert zugeordnet. Provisionen werden als Prozentsatz des PW berechnet.

\*\*\* **Vierteljährliche und jährliche Abonnements werden zu Provisionszwecken in monatliche Beträge aufgeteilt.**

Kunden müssen installiert sein, um auf Kundenboni angerechnet zu werden.

## IBO SCHNELLSTART-BONUS

ETL



IBO

IBO SCHNELLSTARTBONUS  
ETL IN 30 TAGEN

MUSS CQ QUALIFIZIERT SEIN

Erreichen Sie die  
**ETL-Position innerhalb Ihrer ersten  
30 Tage mit mindestens 15 Punkten**  
aus Ihrer Organisation.

VERDIENEN SIE

300€

- ▶ Ein IBO muss innerhalb des Kalendermonats ein Startdatum haben, damit er für diesen Bonus berechtigt ist.
- ▶ Jeder IBO aus einem europäischen Land mit einem Startdatum innerhalb des Kalendermonats kann sich für diesen Bonus qualifizieren.
- ▶ Dies ist ein EINMALIGER Bonus, der innerhalb eines neu gestarteten IBO-Qualifikationszeitraums erworben werden kann.
- ▶ Dieser Bonus gilt zusätzlich zu den Kundenbonusaktionen.

# VERGÜTUNGSPLAN IM ÜBERBLICK

DEUTSCHLAND  
Gültig ab 1. März, 2022  
DE - CP - 001

## IBO SCHNELLSTART-BONUS

NEU

### Regional Coordinator



IBO

#### IBO SCHNELLSTARTBONUS RC IN 90 TAGEN

Mindestens 300 Gesamtkundenpunkte in Ihrem Team mit maximal 100 Kundenpunkten pro Bein:

VERDIENEN SIE

**2.000€**

- ▶ Ein IBO kann sich in den ersten 90 Tagen für diesen Bonus qualifizieren und muss diese Qualifikation 60 Tage lang aufrechterhalten.
- ▶ Ein IBO muss innerhalb des Kalendermonats ein Startdatum haben, damit er für diesen Bonus berechtigt ist.
- ▶ Jeder IBO aus einem europäischen Land mit einem Startdatum innerhalb des Kalendermonats kann sich für diese Boni qualifizieren.
- ▶ Dies ist ein EINMALIGER Bonus, der innerhalb eines neu gestarteten IBO-Qualifikationszeitraums erworben werden kann.

NEU

### Regional Director



IBO

#### IBO SCHNELLSTARTBONUS RD IN 180 TAGEN

Erreichen Sie die  
**RD-Position innerhalb Ihrer  
ersten 180 Tage  
und erhalten Sie einen Bonus von:**

**7.000€**

- ▶ Jeder IBO aus einem europäischen Land mit einem Startdatum innerhalb des Kalendermonats kann sich für diesen Bonus qualifizieren.
- ▶ IBOs müssen die Position des Regional Director innerhalb von 180 Tagen nach dem Startdatum erreichen.
- ▶ Die RD-Position muss für einen Zeitraum von 90 aufeinanderfolgenden Tagen gehalten werden.
- ▶ Dies ist ein EINMALIGER Bonus.