

# DIRETTIVE E PROCEDURE ACN<sup>®</sup>

ACN P&P-CH-IT-3.6  
*In vigore dal 1 settembre 2020*

## INDICE DEI CONTENUTI

<b>INTRODUZIONE .....</b>	<b>5</b>
La filosofia aziendale di ACN .....	5
Dichiarazione d'impegno a prestazioni d'eccellenza .....	5
Scopo delle presenti Direttive e procedure .....	5
<b>1. DEFINIZIONI .....</b>	<b>5</b>
<b>2. AVVIO E GESTIONE DELL'ATTIVITÀ ACN .....</b>	<b>7</b>
Collaborazione con ACN .....	7
<b>3. DIVENTARE UN IMPRENDITORE INDIPENDENTE.....</b>	<b>7</b>
Requisiti per tutti gli Imprenditori Indipendenti .....	7
Ulteriori requisiti per gli Enti commerciali autorizzati .....	7
Requisiti per gli Enti incorporati .....	8
Informazioni.....	8
Nomi dell'Attività ACN, assegnazione del Numero d'identificazione .....	8
Trasferimento di proprietà e scioglimento degli ECA .....	9
Coniugi/partner aventi la qualifica di Imprenditore .....	9
Responsabilità delle spese .....	10
Rinnovo dell'Attività ACN .....	10
Cessazione dell'Attività ACN .....	10
Ripristino di un'Attività ACN decaduta .....	10
Cessione di un'Attività ACN .....	10
Decesso o incapacità di un Imprenditore Indipendente.....	11
Attività ACN multiple e Regola del 100%.....	11
<b>4. OBBLIGHI DELL'IMPRENDITORE INDIPENDENTE.....</b>	<b>11</b>
Condotta etica e rispetto della legge - Obblighi generali .....	11
Rispetto di leggi e norme.....	12
Aspetti fiscali.....	13
Esercizio dell'attività al di fuori del Paese di appartenenza.....	13
<b>5. PROMOZIONE E VENDITA DEI SERVIZI E DELL'OPPORTUNITÀ ACN .....</b>	<b>13</b>
Informazioni di carattere generale .....	14
<b>6. PROMOZIONE DEI SERVIZI ACN.....</b>	<b>15</b>
Compilazione e invio dei Contratti Cliente .....	15
Accettazione del cliente e Data di decorrenza dei Contratti Cliente .....	15
<b>7. CANALI DI VENDITA NON AMMESSI .....</b>	<b>16</b>

<b>8. PRATICHE NON AMMESSE .....</b>	<b>16</b>
Fornitura di informazioni o Contratti Cliente ingannevoli .....	16
Vendita e promozione rivolte a clienti vulnerabili e ad alto rischio .....	16
Cambio del fornitore del cliente senza consenso ("slamming") .....	16
Acquisizione personale dei Clienti e "stacking" .....	17
<b>9. TARIFFE, TERMINI E CONDIZIONI DEI SERVIZI ACN .....</b>	<b>17</b>
Informazioni di carattere generale .....	17
Contatti con i Partner commerciali ACN .....	18
<b>10. MARKETING E PUBBLICITÀ .....</b>	<b>18</b>
Filosofia aziendale sul marketing .....	18
Impiego dell'identità e Proprietà intellettuale di ACN .....	18
Promozione dei Servizi e dell'Opportunità ACN .....	18
Sviluppo e utilizzo del materiale di marketing .....	19
Affermazioni su introiti e guadagni .....	19
Garanzie sugli sconti o sulle tariffe .....	20
Siti Web e social media .....	20
Concorsi e incentivi .....	20
Interviste e presenza sui media .....	20
Utilizzo della propria Attività ACN per raccolta fondi .....	21
Co-branding e Co-marketing .....	21
Eventi di marketing .....	21
<b>11. SVILUPPARE UNA RETE DI VENDITA.....</b>	<b>21</b>
Presentazione dell'Opportunità ACN .....	21
Cambio di Sponsor .....	22
Divieto di reclutamento trasversale .....	22
Divieto di sollecito .....	23
Formazione e supervisione .....	23
<b>12. IL PIANO PROVVISORIO .....</b>	<b>23</b>
Descrizione generale .....	23
Definizioni .....	24
Diritto a provvigioni e Posizioni per avanzamento .....	24
Conseguimento dei compensi .....	24
Provvigioni .....	25
Bonus Acquisizione Clienti (CAB) .....	25
Altri Bonus .....	25
Addebiti amministrativi .....	25
Riduzione e recupero dei compensi .....	25
Fatture ed estratti conto .....	26
<b>13. INDAGINI E AZIONI DISCIPLINARI DI CONFORMITÀ.....</b>	<b>26</b>
Violazioni e indagini di conformità .....	26
Segnalazione di violazioni sospette .....	27

Procedimento investigativo.....	27
Notifiche di determinazione .....	27
Ricorsi 27	
Azione disciplinare.....	27
Sospensione.....	28
Risoluzione del contratto.....	28
Responsabilità della Upline.....	28
Collaborazione con le forze dell'ordine .....	28
Controversie fra Imprenditori.....	29
<b>14. TUTELA DEI DATI PERSONALI E DELLE INFORMAZIONI RISERVATE .....</b>	<b>29</b>
<b>15. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI - SVIZZERA .....</b>	<b>30</b>
Rispetto di leggi e norme.....	30
Registrazione dell'attività .....	30
Aspetti fiscali.....	30
Enti commerciali autorizzati .....	31

## INTRODUZIONE

### La filosofia aziendale di ACN

I Soci fondatori di ACN credono nella leadership fondata sul buon esempio, più che nella gestione manageriale per mezzo di disposizioni emanate dall'alto.

La leadership di ACN ha dato prova di grande integrità e capacità, sia a livello di vendite sia di struttura aziendale interna. Pertanto, si impegna a rispettare le Direttive e procedure qui di seguito illustrate.

### Dichiarazione d'impegno a prestazioni d'eccellenza

ACN punta all'eccellenza nei modi seguenti:

- (a) mantenendo il più alto rigore morale a ogni livello all'interno dell'azienda;
- (b) offrendo servizi di qualità a prezzi concorrenziali;
- (c) mettendo a disposizione del cliente un team dinamico di assistenza pronta e cortese; e inoltre
- (d) elaborando tutti gli ordini in modo tempestivo ed efficiente.

ACN si è posta tali obiettivi per dare a ogni Imprenditore Indipendente la migliore opportunità di sviluppare un'attività di successo.

ACN non preclude a nessuno l'opportunità per distinzioni di etnia, età, sesso, origine, religione, orientamento sessuale, stato civile, handicap o altri basi simili, prescritti o vietati dalla legge.

### Scopo delle presenti Direttive e procedure

Le Direttive e procedure ACN:

- (a) regolano le attività degli Imprenditori Indipendenti ACN ("**Imprenditori**") sui mercati europei in cui l'azienda opera;
- (b) Forniscono una guida pratica per iniziare e mantenere l'Attività, e le procedure da seguire; inoltre
- (c) compongono il contratto con ACN, e devono essere lette insieme alla Richiesta e Contratto di Imprenditore Indipendente ("**Contratto**"), e al Piano provvisorio riferito al proprio Paese di appartenenza. ACN si riserva il diritto a modificare in

qualsiasi momento le presenti Direttive e procedure.

Gli Imprenditori sono tenuti a leggere attentamente l'intero documento per comprendere a fondo le Direttive e procedure.

Le Direttive e procedure contengono anche informazioni specifiche del Paese, che integrano le condizioni generali standard applicabili all'Attività. In caso di differenze tra le condizioni standard e le regole supplementari, queste ultime prevarranno.

In caso di domande relative alle presenti Direttive e procedure, si prega di contattare il proprio Sponsor, consultare l'Ufficio virtuale di ACN all'indirizzo [www.acn.com](http://www.acn.com), oppure rivolgersi all'Assistenza Imprenditori ACN.

ACN, di tanto in tanto, può modificare e correggere i termini delle presenti Direttive e procedure senza preavviso. Tutte le modifiche entreranno in vigore subito dopo la pubblicazione presso l'Ufficio virtuale per gli Imprenditori.

## 1. DEFINIZIONI

1.1 Nelle presenti Direttive e procedure ACN si applicano le seguenti definizioni:

"**ACN**" o "**noi**" indicano l'azienda ACN con cui hai concluso il Contratto, e qualsiasi altro membro del Gruppo di aziende di ACN. "**Gruppo ACN**" indica tutte le persone giuridiche nella proprietà comune con l'azienda ACN, con cui hai stipulato il tuo Contratto.

"**Strumenti imprenditoriali ACN**" indicano il materiale di formazione e di marketing prodotto da ACN o da un Partner commerciale ACN, in esclusiva per ACN, e disponibile come parte del contributo mensile di assistenza al business (Monthly Business Support Fee).

"**Partner commerciale ACN**" indica una persona con cui il Gruppo ACN contratta per la fornitura di Servizi, Prodotti, Strumenti imprenditoriali ACN, o per la promozione dell'Opportunità ACN. Gli Imprenditori non sono considerati Partner commerciali ACN.

"**Servizi ACN**" vanno intesi come servizi di telecomunicazione, erogazione di energia, sicurezza domestica o di altro tipo, offerti ai Clienti da ACN o dai relativi Partner commerciali.

"**Opportunità ACN**" indica l'opportunità imprenditoriale fornita da ACN, per la promozione e la vendita di Servizi, Prodotti e dell'Opportunità ACN.

"**Contributo annuo di rinnovo**" – vedi la definizione

nella tua Applicazione Imprenditore Indipendente e nel Contratto.

**"Piano provvisoriale"** indica lo schema attuale di provvigioni e bonus specifico di un Paese, secondo cui ACN remunera un Imprenditore per la promozione o la vendita efficace di Servizi.

**"Cliente"** indica la persona che acquista Servizi ACN. Gli Imprenditori sono considerati Clienti quando acquistano Servizi ACN per uso personale.

**"Contratto Cliente"** indica un accordo fra un Cliente e ACN o un Partner commerciale ACN, per l'acquisto di Servizi ACN.

**"DSA"** è l'acronimo di Direct Selling Association. Le DSA sono associazioni commerciali che rappresentano il settore della vendita diretta. **"Codice DSA"** indica un codice di condotta stabilito da una DSA. I Codici DSA contengono le regole che governano la vendita diretta, cui ACN e gli Imprenditori devono attenersi.

**"Rete di distribuzione"**, **"Attività"** o **"Posizione"** indica l'attività imprenditoriale di un Imprenditore.

**"Downline"** indica:

- (a) tutti gli Imprenditori di cui si è direttamente sponsor;
- (b) tutti gli altri Imprenditori sponsorizzati da tali soggetti. Nel loro complesso, questi Imprenditori formano la tua rete di vendita ACN.

**"Data di decorrenza"** indica la data in cui ACN inserisce la Richiesta e Contratto di Imprenditore Indipendente, e l'Imprenditore riceve notifica di tale accettazione.

**"Regolamento generale sulla Protezione dei Dati"** indica il Regolamento dell'Unione Europea 2016/79

**"Paese di appartenenza"** indica il Paese in cui l'Attività è avviata originariamente.

**"Ufficio virtuale"** indica [www.acn.com](http://www.acn.com) o qualunque altro sito web fornito da ACN, dove un Imprenditore può trovare strumenti di assistenza e altro materiale per aiutarlo a mantenere la sua Attività ACN.

**"Quota d'iscrizione Imprenditore"** - vedi la definizione nella tua Applicazione Imprenditore Indipendente e nel Contratto.

**"Imprenditore Indipendente"** o **"Imprenditore"** indicano una persona, un individuo o un ente commerciale autorizzato, che ha avviato un'Attività ACN. Per **"Individuo"** si intende una persona fisica, mentre per **"Ente commerciale autorizzato"** (o **"ECA"**) si intende una persona giuridica, quale ad esempio un'azienda o una collaborazione.

**"Proprietà intellettuale"** indica tutti i marchi di

fabbrica, nomi commerciali, loghi, materiale coperto da diritti di autore, competenza professionale, documentazione aziendale, metodi operativi, sistemi e procedure, e altri diritti di proprietà detenuti da un qualsiasi membro del Gruppo ACN.

**"Modulo di Recesso tipo e istruzioni"** indica un modulo modello fornito da ACN che gli Imprenditori possono fornire ai Clienti al momento della vendita di Servizi ACN.

**"Contributo mensile di assistenza al business"** – vedi la definizione nella tua Applicazione Imprenditore Indipendente e nel Contratto

**"Convivente"** indica una persona in regime di unione civile o di partnership domestica registrata con un Imprenditore, e agisce allo stesso modo di un coniuge a fini legali, fiscali e di altra natura. Per essere considerato come tale, la relazione fra l'Imprenditore e il Convivente deve essere registrata presso l'autorità governativa pertinente nel Paese di appartenenza dell'Imprenditore. Se il Paese di appartenenza dell'Imprenditore non permette la registrazione di tali relazioni all'esterno del matrimonio, l'Imprenditore dovrà contattare l'Assistenza Imprenditori ACN per determinare quali opzioni possano essere disponibili.

**"Negozio online"** indica il sito Web personale dell'Imprenditore, gestito e messo a disposizione da ACN, che gli Imprenditori possono utilizzare per la promozione di Servizi ACN.

**"Periodo"** indica:

- (a) il periodo compreso tra la Data di decorrenza e la scadenza di 12 mesi dalla data in cui l'Imprenditore ha pagato la Quota d'iscrizione per Imprenditore (in seguito il **"Periodo iniziale"**); oppure
- (b) qualsiasi ulteriore rinnovo per un periodo consecutivo di 12 mesi (**"Rinnovo"**).

**"Sponsor"** indica l'Imprenditore sotto il cui Numero d'identificazione un nuovo Imprenditore è registrato nella banca dati Imprenditori di ACN. Questa può essere la persona che ha introdotto il nuovo Imprenditore in ACN, oppure un altro Imprenditore a cui il nuovo Imprenditore è assegnato in seguito.

**"Upline"** indica:

- (a) il proprio sponsor; e
- (b) tutti gli altri Imprenditori in posizione gerarchica superiore al proprio sponsor nella stessa rete di vendita ACN.

## 2. AVVIO E GESTIONE DELL'ATTIVITÀ ACN

### Collaborazione con ACN

- 2.1 Un Imprenditore è un contraente autonomo e indipendente.
- 2.2 Un Imprenditore:
- (a) non è considerato dipendente, partner, agente o rappresentante legale di ACN;
  - (b) è libero di scegliere mezzi, metodi e modalità di lavoro, orari e luoghi in cui svolgere l'attività in osservanza degli obblighi previsti dal Contratto di Imprenditore e dalle presenti Direttive e procedure; inoltre
  - (c) egli non può dichiarare, implicare o presentarsi come dipendente di ACN e dichiarare, implicare o far intendere a un potenziale Imprenditore di diventare un dipendente di ACN.
- 2.3 In alcuni Paesi, ACN è obbligata a trattenere imposte e/o contributi sociali dagli importi dovuti agli Imprenditori, e versarle alle autorità governative.
- 2.4 Ciò non implica l'esistenza di un rapporto datore di lavoro/dipendente.

## 3. DIVENTARE UN IMPRENDITORE INDIPENDENTE

### Requisiti per tutti gli Imprenditori Indipendenti

- 3.1 È possibile diventare un Imprenditore come Individuo o Ente commerciale autorizzato ("ECA").
- 3.2 Per diventare un Imprenditore è necessario:
- (a) compilare la Richiesta e Contratto di Imprenditore Indipendente, disponibile su [www.acn.com](http://www.acn.com);
  - (b) versare la Quota d'iscrizione per Imprenditore e la Quota mensile di assistenza al business; e inoltre
  - (c) fornire eventuali informazioni o documentazione supplementare richiesta da ACN.
- 3.3 Il Contratto deve essere inviato dall'Individuo che richiede di diventare un Imprenditore.
- 3.4 Per quanto riguarda gli ECA, il Contratto deve essere inviato dalla persona che dispone

dell'autorità per controllare le attività dell'ECA (definito "**Contatto principale**").

- 3.5 Un Imprenditore che opera in qualità di Individuo dovrà rispondere ai requisiti seguenti:
- (a) avere almeno 18 anni;
  - (b) essere un residente legale nel proprio Paese di appartenenza; e
  - (c) disporre della facoltà di esercitare la libera professione nel proprio Paese di appartenenza.
- 3.6 Gli ECA dovranno invece rispondere ai requisiti seguenti:
- (a) essere costituiti nel rispetto delle leggi vigenti nel Paese in cui l'Attività è stabilita; e
  - (b) devono esistere al momento dell'invio del Contratto.
- 3.7 La Data di decorrenza dell'Attività equivale alla data in cui ACN conferma l'accettazione della Richiesta.
- 3.8 Nel caso in cui la Richiesta sia incompleta o inesatta, l'Attività sarà sospesa fino a ricezione da parte di ACN delle informazioni e della documentazione richieste.

### Ulteriori requisiti per gli Enti commerciali autorizzati

- 3.9 Un Imprenditore può eseguire l'Attività fondando un Ente commerciale autorizzato (ECA).
- 3.10 La natura degli ECA varia in base al Paese. Di solito, ACN consente a partnership commerciali, ditte individuali e società a responsabilità limitata di diventare Imprenditore.
- 3.11 Le società pubbliche o quotate, le aziende o società incorporate e le organizzazioni no-profit non possono diventare Imprenditore.
- 3.12 ACN, a propria esclusiva discrezione, stabilisce gli enti legali che possono diventare Imprenditore. Per maggiori informazioni sul proprio Paese, si vedano le Informazioni supplementari alla clausola 15.
- 3.13 Gli ECA devono soddisfare gli obblighi descritti dalla clausola 3.1 alla 3.6, e i requisiti stabiliti nelle clausole dalla 3.17 alla 3.23.
- 3.14 Un Imprenditore che modifica lo stato della propria Attività da Individuo a ECA deve rispettare gli obblighi aggiuntivi al momento del passaggio di stato. Un'Attività nuova o

convertita verrà sospesa fino a soddisfazione di tali requisiti.

- 3.15 Se l'Attività è gestita da un ente legale non classificato come ECA, ACN potrebbe richiederne trasferimento a un ECA, sospensione o cessazione.
- 3.16 Gli ECA, i relativi azionisti, titolari effettivi, amministratori e partner devono attenersi alle regole vigenti per le Attività multiple e alla Regola del 100%, come indicato nelle clausole 3.74 e 3.75. Ciascun azionista, titolare effettivo, amministratore e partner di un ECA è responsabile in solido nei confronti di ACN per le azioni intraprese dall'ECA.

### Requisiti per gli Enti incorporati

- 3.17 Un ECA strutturato come ente incorporato (società a responsabilità limitata, collaborazione commerciale, ditta individuale ecc.) deve fornire almeno la documentazione e le informazioni seguenti ("**Documentazione aziendale**") ad ACN:
- (a) una copia di (i) un estratto rilasciato dal Registro delle Imprese e (ii) l'accordo di collaborazione, lo statuto e l'atto costitutivo dell'azienda; un certificato di formazione o altro documento accettabile per ACN che evidenzia l'esistenza dell'ECA;
  - (b) nomi, indirizzi e quote proprietarie di tutti i soggetti che detengono oltre il 5% degli interessi legali o beneficiari nell'ECA; e infine
  - (c) i nomi e gli indirizzi (indirizzo, numeri telefonici e indirizzi e-mail) del socio amministratore o dei direttori dell'ECA.
- 3.18 ACN, a propria discrezione, può richiedere ulteriori informazioni o documentazione.
- 3.19 L'ECA deve nominare uno dei propri amministratori o funzionari come Contatto principale per l'Attività.
- 3.20 Il Contatto principale dovrà:
- (a) inviare la Richiesta e il Contratto di Imprenditore Indipendente;
  - (b) confermare che la gestione dell'Attività rientra nell'ambito delle attività commerciali autorizzate dell'ECA, come stabilito nella Documentazione aziendale accettabile, secondo la clausola 3.17 (a)(ii); ed

- (c) essere responsabile della supervisione delle attività dell'ECA e delle comunicazioni con ACN.

- 3.21 L'ECA può nominare altri azionisti, amministratori o funzionari come Altri contatti.
- 3.22 Il Contatto principale e gli Altri contatti hanno pieno titolo per agire per conto dell'Attività ACN.
- 3.23 Un ECA può anche designare come "**Contatti autorizzati**" persone che non sono Imprenditori e che non hanno interessi proprietari nell'Attività. Un Contatto autorizzato ha autorità limitata ad agire per conto dell'ECA e, in ogni caso, no può:
- (a) modificare le informazioni dell'Attività ACN (dati anagrafici, coordinate bancarie, password, ecc.);
  - (b) annullare, rinnovare o risolvere l'Attività ACN;
  - (c) trasferire Clienti o Imprenditori della Downline a o dall'account dell'Imprenditore;
  - (d) promuovere o vendere Servizi ACN, sponsorizzare nuovi Imprenditori; oppure
  - (e) aggiungere o modificare Contatti autorizzati o Altri contatti.

### Informazioni

- 3.24 I potenziali Imprenditori devono verificare che tutte le informazioni inviate ad ACN siano complete ed esatte. Le informazioni incomplete o errate possono comportare il rifiuto o la sospensione del Contratto fino all'invio di informazioni complete.
- 3.25 Un Imprenditore dovrà:
- (a) aggiornare le informazioni relative all'Attività ACN fornite ad ACN; e
  - (b) notificare tempestivamente ad ACN eventuali modifiche al nome, indirizzo, numero di telefono, indirizzo e-mail o conto corrente.
- 3.26 È possibile notificare la maggior parte delle modifiche mediante l'Ufficio virtuale, o contattando l'Assistenza Imprenditori.

### Nomi dell'Attività ACN, assegnazione del Numero d'identificazione

- 3.27 Per coloro che operano in qualità di Individui, l'Attività ACN deve essere a nome personale.
- 3.28 Il nome dell'Attività ACN degli ECA deve figurare nella Documentazione aziendale. ACN si riserva



il diritto di rifiutare il nome di un'Attività ACN per qualsiasi motivo.

- 3.29 Una volta divenuto Imprenditore Indipendente, ti sarà assegnato un numero univoco, definito "Numero d'identificazione", che identifica la tua Attività ACN.
- 3.30 Gli Imprenditori dovrebbero:
- (a) invitare i Clienti a inserire il Numero d'identificazione su tutti i Contratti Cliente; e
  - (b) inserire il Numero d'identificazione su tutti i Contratti di Imprenditore da essi sponsorizzati.
- 3.31 Il mancato inserimento del Numero d'identificazione potrebbe comportare l'impossibilità di ricevere crediti per gli acquisti dei Clienti, o il mancato inserimento degli Imprenditori nella rete di vendita dell'Imprenditore.

### **Trasferimento di proprietà e scioglimento degli ECA**

- 3.32 Il trasferimento di una quota di proprietà pari o superiore al 20% di un ECA deve essere preventivamente approvato da ACN.
- 3.33 Una volta perfezionato il trasferimento, l'ECA deve fornire ad ACN la nuova Documentazione aziendale.
- 3.34 I trasferimenti di proprietà legale o effettiva pari o superiori al 50% sono considerati vendite, soggette ai requisiti di cui alle clausole da 3.64 a 3.69.
- 3.35 Un ECA può sostituire un'azionista, amministratore, partner o beneficiario uscente a condizione che il nuovo azionista, amministratore, partner o beneficiario non sia associato a un altro Imprenditore nei 12 mesi precedenti.
- 3.36 L'ECA deve fornire la nuova Documentazione aziendale. L'azionista, amministratore, partner o beneficiario uscente può avviare una nuova Attività ACN a condizione che sia sponsorizzata dall'ECA di provenienza e se avviata entro i 12 mesi successivi.
- 3.37 In caso di scioglimento di un ECA con uno o più azionisti o partner, è possibile trasferire l'Attività ACN a partner e azionisti restanti, nel rispetto della disciplina della Regola del 100% enucleata nelle clausole 3.74 e 3.75, e a condizione che

siano rispettati i requisiti professionali indicati nella clausola 3. Se il trasferimento è concluso in violazione della Regola del 100%, una o più Attività ACN saranno risolte.

### **Coniugi/partner aventi la qualifica di Imprenditore**

- 3.38 Una coppia di coniugi o partner può entrare a far parte di ACN in qualità di Imprenditore e operare nella medesima Attività ACN, o in Attività ACN distinte (**NB:** in Italia e in Francia sono richieste Attività separate per ragioni legali e fiscali).
- 3.39 Qualora i coniugi o partner operino nella medesima Attività ACN, entrambi i nominativi dovranno figurare nell'Attività in questione.
- 3.40 Qualora i coniugi o partner operino in Attività distinte, uno dei due dovrà essere lo Sponsor dell'altro.
- 3.41 ACN potrebbe richiedere il trasferimento di un'Attività ACN per soddisfare tali requisiti.
- 3.42 In caso di matrimonio o relazione duratura fra due Imprenditori operanti in Attività ACN distinte, uno degli Imprenditori dovrà rivendere o cessare la propria Attività ACN e:
- (a) essere inserito nell'Attività ACN dell'altro Imprenditore; oppure
  - (b) aprire una nuova Attività ACN sotto lo sponsor dell'Attività ACN dell'altro Imprenditore.
- 3.43 La vendita di un'Attività ACN è soggetta ai requisiti di cui alle clausole da 3.64 a 3.69. I Clienti e la Downline restano di pertinenza dell'Attività ACN venduta o cessata.
- 3.44 A sua discrezione, ACN può risolvere l'Attività ACN più recente, in caso di inadempienza alla clausola 3.43 da parte dell'Imprenditore.
- 3.45 In caso di divorzio o cessazione della convivenza, gli Imprenditori devono fornire ad ACN una copia dell'ordinanza della corte o una dichiarazione scritta firmata da entrambi gli Imprenditori, con cui vengono comunicate le conseguenze sulle Attività ACN.
- 3.46 In caso di dispute tra Imprenditori circa la proprietà di un'Attività, ACN può sospendere l'Attività in attesa di una risoluzione.
- 3.47 Se un'Attività ACN congiunta viene annullata, non rinnovata o risolta, entrambi i partner non possono avviare una nuova Attività per 12 mesi.

3.48 Il partner con autorità ad agire per l'Attività ACN può chiedere la riattivazione dell'Attività ACN originale, che ACN può autorizzare a sua esclusiva discrezione, e a patto che tale partner soddisfi i requisiti legali e professionali stabiliti alla clausola 3.

### **Responsabilità delle spese**

3.49 Gli Imprenditori svolgono la propria attività in modo autonomo. Pertanto, le responsabilità relative a spese, debiti e passività sorte in relazione all'Attività ACN gravano sullo stesso Imprenditore.

3.50 Tali spese comprendono, a titolo esemplificativo e non esaustivo: licenze o permessi necessari per lo svolgimento dell'attività commerciale, onorari per consulenze legali, tributarie o di altra natura professionale, assicurazioni, affitto dell'ufficio, apparecchiatura e spese, viaggi, pasti e sistemazioni, spese legate alla commercializzazione o presentazione di Servizi, ACN e dell'Opportunità ACN a Clienti o Imprenditori potenziali.

### **Rinnovo dell'Attività ACN**

3.51 Il Termine iniziale dell'Attività di un Imprenditore è di 12 mesi dalla Data di decorrenza.

3.52 Per mantenere la propria Attività ACN, l'Imprenditore deve inviare una richiesta di rinnovo (disponibile nell'Ufficio virtuale) e pagare la Quota annuale di rinnovo .

3.53 ACN si riserva il diritto di rifiutare una richiesta di rinnovo a sua esclusiva discrezione.

3.54 Un Rinnovo costituisce un nuovo Contratto tra l'Imprenditore e ACN, ed è soggetto alle condizioni generali di ACN in vigore al momento del perfezionamento.

3.55 Il Rinnovo è di 12 mesi da:

(a) la data di scadenza del Termine iniziale/Rinnovo; oppure

(b) la data di pagamento della Quota annuale di rinnovo, qualora l'Attività sia rinnovata 30 giorni dalla data di scadenza del Termine iniziale/Rinnovo.

3.56 In caso di mancato pagamento della Quota annuale di rinnovo entro la data di scadenza del Termine iniziale/Rinnovo ("**Data di rinnovo**"), l'Imprenditore perderà il diritto di qualifica e remunerazione per il periodo compreso fra la

Data di rinnovo e la data di pagamento della Quota annuale di rinnovo.

3.57 Se l'Attività non è rinnovata entro 12 mesi dalla Data di rinnovo, l'Attività sarà estinta e l'Imprenditore sarà tenuto a crearne una nuova.

### **Cessazione dell'Attività ACN**

3.58 È possibile cessare la propria Attività in qualsiasi momento, mediante preavviso scritto di 14 giorni ad ACN.

3.59 La risoluzione della propria Attività prevede l'estinzione degli obblighi correlati alla qualifica di Imprenditore e la rinuncia a tutti i relativi diritti, fra cui il diritto alla liquidazione di remunerazioni non pagate.

3.60 In caso di cessazione dell'Attività ACN entro 14 giorni dalla conclusione del Contratto di Imprenditore, l'Imprenditore riceverà il rimborso completo della Quota d'iscrizione e del Contributo di assistenza mensile Imprenditore.

### **Ripristino di un'Attività ACN decaduta**

3.61 Un Imprenditore può rientrare in ACN entro 12 mesi dalla disdetta, mancato rinnovo o risoluzione della propria Attività ACN solo sotto lo stesso Sponsor o, nel caso in cui questi non sia più un Imprenditore, sotto il primo Imprenditore attivo nella Upline.

3.62 Qualora l'Imprenditore sia stato trasferito sotto uno Sponsor nuovo, come descritto nelle clausole da 11.19 a 11.26, egli dovrà:

(a) ripristinare l'Attività sotto lo Sponsor a cui è stato assegnato; e

(b) sottoscrivere un nuovo Contratto e pagare la Quota d'iscrizione per Imprenditore e il Contributo mensile di assistenza al business.

### **Cessione di un'Attività ACN**

3.6 Le cessioni delle Attività ACN devono essere approvate da ACN.

3.65 Per richiedere l'approvazione, l'Imprenditore deve inviare una richiesta scritta ad ACN indicante nomi, indirizzi e informazioni di contatto di venditore e acquirente, e l'indicazione del corrispettivo concordato.

3.66 Una volta ricevuta la richiesta di cessione come stabilito alla clausola 3.65, ACN invierà

all'Imprenditore la documentazione che venditore e acquirente dovranno compilare.

3.67 Un potenziale acquirente deve soddisfare i requisiti di cui alle clausole da 3.1 a 3.37, compresi i requisiti legali e professionali indicati alla clausola 3, e non deve aver rivestito in passato il ruolo di Imprenditore in ACN.

3.68 ACN si riserva il diritto di rifiutare una proposta di cessione per qualsiasi motivo.

3.69 In caso di approvazione della cessione, l'Imprenditore sarà tenuto a versare un onere amministrativo.

### **Decesso o incapacità di un Imprenditore Indipendente**

3.70 In caso di decesso o sopraggiunta incapacità dell'Imprenditore, è possibile trasferire i diritti relativi all'Attività ACN all'Imprenditore designato come successore, in modo permanente o temporaneo.

3.71 Potrebbe essere richiesto al successore di stipulare un nuovo Contratto di Imprenditore, per cui sarà emesso un nuovo tesserino. Se il successore è minorenni, l'Attività ACN, previo consenso scritto di ACN, può essere eseguita da un tutore fino al raggiungimento della maggiore età.

3.72 In caso di trasferimento temporaneo dell'Attività ACN dovuto a incapacità, la responsabilità dell'Attività tornerà all'Imprenditore una volta notificata ad ACN l'estinzione della causa d'incapacità.

3.73 In caso di decesso o sopraggiunta incapacità di un Imprenditore senza previa nomina di un successore, l'Attività ACN sarà sospesa fino alla ricezione da parte di ACN di un provvedimento giudiziario o di altra natura, indicante i provvedimenti relativi all'Attività ACN.

### **Attività ACN multiple e Regola del 100%**

3.74 Un soggetto o un ECA può possedere, gestire o partecipare solo in una (1) Attività ACN per volta, salvo quanto disposto dalle presenti Direttive e procedure e previo consenso scritto di ACN.

3.75 Inoltre:

- (a) una persona può essere nominata solo una volta come Contatto principale di

un'Attività ACN;

- (b) un conto corrente bancario utilizzato per la liquidazione dei compensi di un Imprenditore può essere utilizzato per una sola Attività ACN, ad eccezione per Attività ACN separate gestite da coniugi o partner;
- (c) un soggetto non può inviare un Contratto di Imprenditore o essere coinvolto nell'Attività di un altro Imprenditore, se già titolare di un'Attività o in caso di titolarità, gestione o partecipazione in un'altra Attività nei 12 mesi precedenti; infine
- (d) un soggetto che lascia un ECA può avviare una nuova Attività solo una volta trascorsi 12 mesi dall'uscita dall'ECA, o se la nuova Attività è sponsorizzata direttamente dall'ECA.

3.76 Se ACN concede a un soggetto di partecipare in più di una (1) Attività ACN, l'interesse totale del soggetto in tutte le Attività non deve superare il 100%, e tutte le Attività in cui il soggetto partecipa devono appartenere alla stessa rete di vendita ed essere reciprocamente sponsorizzate.

## **4. OBBLIGHI DELL'IMPRENDITORE INDIPENDENTE**

### **Condotta etica e rispetto della legge - Obblighi generali**

- 4.1 ACN gestisce la propria attività in modo aperto, etico e trasparente e pretende la medesima condotta da parte dei propri Imprenditori Indipendenti.
- 4.2 Gli Imprenditori devono rispettare gli standard etici più elevati nei rapporti con i Clienti, con altri Imprenditori Indipendenti e con ACN.
- 4.3 Gli Imprenditori devono attenersi ai contenuti delle presenti Direttive e procedure.
- 4.4 Di seguito, è indicato un elenco non esaustivo di azioni che ACN considera contrarie all'etica:
  - (a) fornire informazioni false o firme contraffatte nella documentazione presentata ad ACN, comprese firme elettroniche su qualunque portale clienti ACN, o sui Contratti online;

- (b) spingere un Cliente ad acquistare Servizi ACN nel caso in cui sia noto, o si abbia motivo di ritenere, che il Cliente non ha intenzione di completare l'acquisto;
- (c) inviare un Contratto Clienti o un Contratto di Imprenditore senza aver informato o ricevuto il consenso del Cliente o dell'Imprenditore;
- (d) inviare un ordine per Servizi ACN servendosi del Numero d'identificazione di un altro Imprenditore, a sua insaputa o senza il consenso di quest'ultimo;
- (e) presentare l'Opportunità ACN né più né meno come un'opportunità equa, a prescindere dall'origine etnica, sesso, genere, nazionalità, fede religiosa o politica;
- (f) promuovere, discutere od offrire i Servizi e l'Opportunità ACN, oppure ACN, i suoi impiegati e gli Imprenditori in generale in associazione a organizzazioni religiose, spirituali o politiche, oppure a individui che implicano attività o associazionismo tra ACN e l'organizzazione o l'individuo;
- (g) fare dichiarazioni o rappresentazioni false o ingannevoli a un Cliente o a un Imprenditore esistente o potenziale, in merito ai Servizi o all'Opportunità ACN;
- (h) effettuare vendite con raggiro o sfruttare persone potenzialmente vulnerabili, ad esempio anziani o disabili;
- (i) qualunque tentativo di sfruttare il Piano provvisorio in maniera irregolare;
- (j) esercitare pressioni su altri Imprenditori o Clienti al fine di ottenere acquisti di Servizi ACN non desiderati; e
- (k) fare dichiarazioni moleste, minacciose, diffamatorie o intimidatorie nei confronti di ACN, dei suoi dipendenti, servizi i, Partner commerciali o altri Imprenditori.

### **Rispetto di leggi e norme**

- 4.5 La vendita diretta è un'attività commerciale soggetta a leggi, norme e codici di settore che prevedono una disciplina più rigorosa rispetto a quella di altri settori.
- 4.6 Inoltre, i servizi di telecomunicazioni, di pubblica utilità e gli altri servizi di ACN sono soggetti a regolamentazione da parte dell'Unione Europea e dei singoli Stati Membri.

- 4.7 In qualità di Imprenditore ACN, sei tenuto a operare la tua Attività nel rispetto di tutte le leggi, norme e Codici DSA in vigore.
- 4.8 Le informazioni sulla natura e il rispetto delle leggi in vigore sono reperibili nell'Ufficio virtuale, e nelle informazioni specifiche per Paese indicate nelle presenti Direttive e procedure. In caso di differenze tra le condizioni standard e le regole supplementari, queste ultime prevarranno.
- 4.9 Tuttavia, data la continua evoluzione di leggi e norme, ACN non è in grado di garantire precisione o attualità delle informazioni fornite. È responsabilità dell'Imprenditore essere debitamente informato di eventuali modifiche delle leggi e norme applicabili alla propria Attività ACN.
- 4.10 È responsabilità del contraente conoscere e rispettare la normativa e le leggi europee, nazionali e locali, nonché i codici DSA applicabili alla propria Attività ACN. Tale obbligo prevede:
  - (a) il rispetto di tutte le leggi e normative applicabili, nonché dei codici DSA relativi alla vendita e promozione di Servizi e dell'Opportunità ACN, comprese le leggi a tutela del consumatore e le normative sulla privacy, i codici di condotta dell'Associazione europea di Vendita Diretta (Seldia) e dei DSA dei Paesi in cui viene esercitata l'Attività;
  - (b) l'ottenimento di permessi, licenze commerciali o iscrizioni richieste per svolgere la propria Attività ACN. Ad esempio, alcuni Paesi richiedono la registrazione dei singoli Imprenditori come imprenditori o lavoratori autonomi, o l'iscrizione presso enti fiscali, di previdenza sociale o altre autorità governative;
  - (c) l'acquisto di eventuali assicurazioni richieste per l'esercizio dell'Attività ACN;
  - (d) il mantenimento di tutti i registri, quali moduli d'ordine, ricevute e fatture, richiesti per l'esercizio dell'Attività ACN; e
  - (e) l'esecuzione di tutte le registrazioni, notifiche, archiviazioni e pagamenti necessari a garantire l'esigibilità e il pagamento di imposte sul reddito personale e aziendale, imposte locali e

nazionali sugli utili d'impresa e l'IVA, tributi statali e contributi sociali (ad es. previdenza sociale e pensioni).

- 4.11 ACN potrebbe richiedere all'Imprenditore documenti e informazioni comprovanti il rispetto dei requisiti indicati in precedenza.
- 4.12 Inoltre, ACN collabora con le autorità fiscali e governative al fine di dimostrare l'adempimento degli Imprenditori alle leggi e normative applicabili.

### Aspetti fiscali

- 4.13 In qualità di Imprenditore, sei responsabile del rispetto della normativa fiscale del Paese di appartenenza, o di quella del Paese in cui eserciti l'attività.
- 4.14 In qualità di lavoratore autonomo, sono previsti pagamenti periodici correlati a imposte sugli utili o relative ai lavoratori autonomi, o contributi di previdenza sociale calcolati in base alle somme versate da ACN.
- 4.15 Salvo obbligo di trattenuta e versamento di tale imposte gravante su ACN per dell'Imprenditore conto, il calcolo e il pagamento di tali oneri sono responsabilità esclusiva dell'Imprenditore. ACN viene manlevata in merito a tali pagamenti o multe, sanzioni o interessi derivanti da tardivo o mancato pagamento delle somme in questione.
- 4.16 Un Imprenditore operante in un ECA potrebbe essere soggetto a obblighi diversi o aggiuntivi. È responsabilità del contraente conoscere le normative fiscali applicabili alla propria Attività ACN.
- 4.17 In caso di vendita diretta di Servizi ACN ai Clienti, l'Imprenditore potrebbe essere obbligato ad applicare l'IVA a tali vendite, e versare le somme derivanti alle autorità fiscali competenti. Si veda la clausola 8 per maggiori informazioni. L'Imprenditore è l'unico responsabile per il calcolo e l'incasso dell'IVA dai Clienti relativa alle vendite di cui sopra, per la compilazione dei moduli obbligatori secondo le autorità fiscali nazionali e per il versamento dell'IVA a tali autorità.
- 4.18 ACN non può fornire consulenze in materia fiscale agli Imprenditori. Eventuali domande riguardanti gli aspetti fiscali devono essere sottoposte al proprio consulente fiscale.

### Esercizio dell'attività al di fuori del Paese di

### appartenenza

- 4.19 Uno dei vantaggi principali dell'Opportunità ACN è dato dalla possibilità di esercitare la propria Attività ACN in tutti i Paesi in cui il Gruppo ACN è presente.
- 4.20 In conformità alle clausole 4.21, 4.22 e 4.27, ciascun Imprenditore è titolare del diritto non esclusivo di promuovere i Servizi e l'Opportunità ACN in tutti i Paesi in cui ACN è presente.
- 4.21 Tuttavia, alcuni Servizi ACN potrebbero essere destinati solo a Paesi specifici.
- 4.22 Le limitazioni alle vendite saranno elencate nell'Ufficio virtuale. È vietata la promozione o vendita di Servizi ACN in Paesi in cui ne sia vietata la vendita.
- 4.23 Agli Imprenditori è fatto divieto di vendere o promuovere Servizi o l'Opportunità ACN in Paesi in cui ACN non è presente.
- 4.24 I Paesi in cui ACN conduce operazioni sono indicati nell'Ufficio virtuale.
- 4.25 Leggi, normative e codici DSA applicabili alla promozione di Servizi e dell'Opportunità ACN variano in base al Paese.
- 4.26 Un Imprenditore che esercita la propria Attività ACN al di fuori del proprio Paese di appartenenza è tenuto a conoscere e rispettare leggi, normative e codici DSA in vigore in tali Paesi.

## 5. PROMOZIONE E VENDITA DEI SERVIZI E DELL'OPPORTUNITÀ ACN

- 5.1 L'acquisizione di Clienti è il segreto del successo con ACN.
- 5.2 **I compensi percepiti in qualità di IBO ACN si basano esclusivamente sulla vendita con successo dei servizi ai clienti e sull'utilizzo di tali servizi da parte loro. Le persone fisiche dovranno sostenere le spese legate alla gestione dei propri business ACN, come la Quota d'iscrizione IBO, il Contributo mensile di assistenza, il Contributo annuo di rinnovo, nonché altre possibili spese a titolo operativo. Come accade nel caso di ogni attività economica, i guadagni e il successo, presso ACN, non sono garantiti, ma dipendono dall'impegno individuale, dalla costanza e dagli sforzi profusi. I singoli soggetti sono esposti al rischio di non percepire compensi o di perdere denaro in qualità di IBO..**

5.3 **ACN si riserva il diritto di riesaminare e di ritirare qualsiasi Qualifica, CAB, Bonus e commissione, qualora il suo utilizzo non corrisponda ai requisiti ACN o qualora il cliente cancelli il servizio entro 90 giorni.**

5.4 È fondamentale che gli Imprenditori presentino in modo chiaro a Clienti e Imprenditori potenziali i Servizi e l'Opportunità ACN, consentendo loro di prendere una decisione informata in merito all'acquisto di Servizi ACN, o per entrare a far parte di ACN in qualità di Imprenditori Indipendenti.

5.5 **Gli Imprenditori non possono prospettare, in modo implicito o esplicito, ai potenziali Imprenditori l'obbligo di acquisto di Servizi ACN per uso personale.**

5.6 Gli Imprenditori che acquistano Servizi ACN sono soggetti agli stessi termini e condizioni applicabili ai Clienti.

### **Informazioni di carattere generale**

5.7 Il network marketing è un metodo di vendita collaudato, apprezzato dai clienti per il coinvolgimento personale e dai rivenditori diretti per l'opportunità di costruire un'attività e generare utili.

5.8 Tuttavia, tattiche di vendita aggressive e non etiche da parte di un piccolo numero di società e singoli individui hanno fatto sì che le autorità governative imponessero vari requisiti alle società di vendita diretta e agli Imprenditori, per assicurare la tutela dei consumatori.

5.9 Inoltre, Sedia e le DSA nazionali hanno applicato codici di condotta rivolti alle società e agli operatori nella vendita diretta, vincolanti per tutti gli Imprenditori.

5.10 Generalmente, queste leggi e questi codici DSA sono facili da seguire. A tal fine, gli Imprenditori devono attenersi alle pratiche seguenti:

- (a) a partire dal primo contatto con un Cliente o Imprenditore potenziale, l'Imprenditore deve presentarsi come Imprenditore Indipendente ACN ed esibire il tesserino emesso da ACN, e illustrare i motivi per cui è entrato in contatto con il Cliente o Imprenditore potenziale;
- (b) un Imprenditore deve informare il Cliente o l'imprenditore potenziale che ACN è membro di Sedia o della DSA nazionale

(un elenco delle associazioni DSA di cui ACN è membro è disponibile nell'Ufficio virtuale);

- (c) qualora un Cliente o Imprenditore potenziale venisse invitato a un evento formativo o di vendita, l'Imprenditore deve illustrare lo scopo dell'evento e presentarne il relatore;
- (d) nel presentare l'Opportunità ACN, un Imprenditore non deve dare a intendere che detta opportunità si riferisce a una possibilità di impiego, non deve implicare che l'invito si riferisca a un "evento sociale" e non deve mascherare l'invito come un "sondaggio di marketing";
- (e) un Imprenditore non può promuovere l'Opportunità ACN come fosse una relazione commerciale con un individuo o un ente legale diversa da ACN;
- (f) un Imprenditore deve informare gli Imprenditori potenziali dei requisiti e degli obblighi legali connessi allo svolgimento dell'Attività ACN;
- (g) un Imprenditore non deve dare a intendere che gli Imprenditori detengano i diritti esclusivi di promozione e vendita di Servizi ACN in un'area geografica particolare;
- (h) un Imprenditore non deve implicare che il successo nell'Attività ACN si costruisca sotto forma di Catena di Sant Antonio, o altra struttura in cui i servizi acquistati e venduti siano solo quelli trasferiti ad altri Imprenditori;
- (i) un Imprenditore deve fornire informazioni complete, veritiere e chiare su ACN, termini, condizioni e prezzi di Servizi e dell'Opportunità ACN, nonché sul servizio post-vendita di ACN;
- (j) un Imprenditore non deve usare tecniche di vendita ingannevoli, menzognere o sleali, prestare affermazioni false, fuorvianti o iperboliche sui Servizi, sui Prodotti o sull'Opportunità ACN;
- (k) l'Imprenditore può solo prestare affermazioni sui Servizi e sull'Opportunità ACN che rispecchino i contenuti del materiale ufficiale ACN o di altro materiale autorizzato da ACN;
- (l) un Imprenditore deve informare i Clienti e Imprenditori potenziali in merito al diritto di recesso dalla Richiesta e Contratto di Imprenditore Indipendente o dal Contratto

Cliente, nelle modalità disciplinate dai termini e condizioni del Contratto di Imprenditore o del Contratto Cliente;

- (m) un Imprenditore deve offrire una dimostrazione pratica dei Servizi ACN
  - (n) un Imprenditore deve dare notizia delle procedure di ACN di gestione dei reclami;
  - (o) un Imprenditore deve rendere nota l'esistenza dei codici DSA, vincolanti per l'Imprenditore e ACN;
  - (p) un Imprenditore deve fornire ai Clienti e ai nuovi Imprenditori accesso diretto o copie dei documenti richiesti, ivi compresi il Contratto di Imprenditore o il Contratto Cliente, le Condizioni Generali, i prezzi e le fatture; e infine
  - (q) un Imprenditore deve adottare la massima diligenza possibile nelle trattative con soggetti potenzialmente vulnerabili (ad esempio anziani o disabili).
- 5.11 Gli Imprenditori dovranno consentire ai Clienti potenziali di prendere visione delle Condizioni Generali e delle tariffe dei Servizi ACN che intendono acquistare, prima dell'invio dell'ordine.
- 5.12 Se un Cliente ordina Servizi ACN direttamente da un Imprenditore, questo deve fornire al Cliente i documenti e le informazioni seguenti, al momento dell'acquisto:
- (a) una copia cartacea del Contratto Cliente (se applicabile) e/o le Condizioni Generali e le tariffe e
  - (b) il modulo di recesso tipo e le istruzioni.
- 5.13 L'Imprenditore dovrà informare specificamente i Clienti del loro diritto di revocare gli acquisti di Servizi
- 5.14 Su richiesta, l'Imprenditore dovrà fornire ai Clienti una copia del Codice di condotta DSA applicabile nel Paese di appartenenza dell'Imprenditore. Le copie di questi documenti sono disponibili nell'Ufficio virtuale. Per gli acquisti effettuati tramite il Negozio online di un Imprenditore, tutte le informazioni e i documenti saranno forniti direttamente da ACN al Cliente.
- 5.15 Gli Imprenditori dovranno garantire ai potenziali Imprenditori la possibilità di prendere visione del Contratto di Imprenditore, comprese le

Condizioni Generali, le presenti Direttive e procedure e il Piano provvisorio, prima di inviare la Richiesta.

## **6. PROMOZIONE DEI SERVIZI ACN**

### **Compilazione e invio dei Contratti Cliente**

- 6.1 Per acquistare Servizi ACN, un Cliente deve inviare ad ACN un Contratto Cliente compilato e sottoscritto, o completare il procedimento di acquisto online.
- 6.2 Gli Imprenditori devono fornire ai Clienti una copia dei Contratti Clienti, o illustrare loro il procedimento di acquisto online, offerto da ACN e dai relativi partner commerciali. Inoltre, gli Imprenditori devono fornire le Condizioni Generali, le Tariffe e ogni altra informazione pertinente l'acquisto. Gli ordini dei Clienti presentati in altro modo potrebbero essere rifiutati.
- 6.3 Un Cliente è tenuto a compilare personalmente il proprio Contratto Cliente.
- 6.4 Gli Imprenditori possono assistere i Clienti nella compilazione dei Contratti Cliente e, una volta compilati, inviarli ad ACN su richiesta esplicita del Cliente.

### **Accettazione del cliente e Data di decorrenza dei Contratti Cliente**

- 6.5 L'accettazione o il rifiuto di un Contratto Cliente è ad esclusiva discrezione di ACN e dei relativi Partner commerciali.
- 6.6 ACN non può essere ritenuta responsabile dagli Imprenditori per i Clienti rifiutati.
- 6.7 Nell'ambito della determinazione di qualifiche e provvigioni, in base al Piano provvisorio, la data e l'ora di elaborazione di un Contratto Cliente da parte di ACN rappresentano la data di decorrenza del contratto in questione.
- 6.8 Per garantire la ricezione tempestiva dei crediti relativi all'acquisto di Servizi ACN, ACN deve ricevere il Contratto Cliente entro le 14:00 (CET) dell'ultimo giorno lavorativo del mese.
- 6.9 Se l'ultimo giorno del mese cade di sabato, domenica, o in un giorno festivo per gli enti bancari, il giorno lavorativo precedente sarà considerato come ultimo giorno lavorativo del mese.

## 7. CANALI DI VENDITA NON AMMESSI

7.1 Gli Imprenditori possono promuovere e vendere i Servizi ACN esclusivamente tramite le tecniche di network marketing.

La promozione dei Servizi ACN mediante i canali seguenti è soggetta ad approvazione scritta preventiva da parte di ACN:

- (a) esercizi commerciali;
- (b) fiere commerciali, eventi pubblici e di natura sportiva, mercatini dell'usato, eventi dedicati al baratto e attività analoghe; e
- (c) vendite su Internet (esclusi i Negozi online degli Impenditori). Ciò comprende, a titolo esemplificativo, le vendite tramite siti di aste o di marketing online (ad es. eBay e Amazon), social network (ad es. Facebook e Twitter), social media (ad es. Instagram e YouTube), forum online, bacheche di annunci, blog, wiki e podcast. Gli Imprenditori possono promuovere la propria Attività ACN tramite Internet, in conformità con le disposizioni contenute nella clausola 10 delle presenti Direttive e procedure.

## 8. PRATICHE NON AMMESSE

### Fornitura di informazioni o Contratti Cliente ingannevoli

- 8.1 Gli Imprenditori che incoraggiano o consentono la fornitura ad ACN di informazioni false o incomplete da parte dei Clienti saranno soggetti ad azioni di conformità, secondo quanto stabilito nelle presenti Direttive e procedure.
- 8.2 Qualsiasi provvigione o qualifica ottenuta da un Imprenditore o della relativa Upline a seguito di un Contratto Cliente contraffatto, o informazioni ingannevoli, sarà revocata.

### Vendita e promozione rivolte a clienti vulnerabili e ad alto rischio

- 8.3 Gli Imprenditori non possono promuovere o vendere Servizi ACN alle seguenti categorie di persone:
  - (a) minori di 18 anni; oppure
  - (b) persone in condizioni fisiche, mentali o emotive tali da non essere in grado di

comprendere termini, condizioni e prezzi di Servizi e dell'Opportunità ACN, o essere soggetti a pressioni nell'acquisto.

- 8.4 È responsabilità degli Imprenditori far sì che i clienti con difficoltà relative alla lingua ufficiale del proprio Paese comprendano pienamente termini, condizioni e prezzi dei Servizi e dell'Opportunità ACN.
- 8.5 Qualora sia provato che un Imprenditore Indipendente si rivolga a Clienti i cui servizi siano stati disconnessi da un altro fornitore per mancato o ritardato pagamento, o i cui debiti non riscuotibili da parte dei relativi Clienti siano oltre la media e non vengano intraprese tutte le ragionevoli azioni richieste da ACN, l'Imprenditore in questione sarà soggetto ad azioni di conformità, secondo quanto stabilito nelle presenti Direttive e procedure.

### Cambio del fornitore del cliente senza consenso ("slamming")

- 8.6 Si definisce "slamming" una pratica volta a determinare un cambiamento nella fornitura di servizi di telecomunicazioni o erogazione di energia a insaputa e senza il consenso della persona interessata.
- 8.7 **La pratica dello slamming è illegale e costituisce una violazione delle presenti Direttive e procedure.**
- 8.8 ACN ha adottato una politica di "tolleranza zero" nei confronti dello slamming: un singolo caso può determinare la risoluzione dell'Attività ACN dell'Imprenditore.
- 8.9 I clienti acquisiti tramite slamming saranno rimossi dall'Elenco clienti personali, e qualsiasi provvigione o qualifica ottenuta personalmente o dalla Upline sarà revocata.
- 8.10 In aggiunta alla clausola 8.9, in molti Paesi, lo slamming è un reato penale e ACN collabora con le autorità giudiziarie e di pubblica sicurezza nelle relative indagini.
- 8.11 Per evitare lo slamming, gli Imprenditori devono attenersi a quanto segue:
  - (a) fornire sempre informazioni complete e precise sui Servizi ACN ai potenziali Clienti;
  - (b) verificare che i potenziali Clienti comprendano appieno che l'invio di un Contratto Cliente per Servizi ACN



- determinerà il passaggio dal fornitore di telecomunicazioni o di erogazione energia precedente a ACN, o al Partner commerciale di pertinenza;
- (c) confermare che la persona che invia un Contratto Cliente dispone dell'autorità per cambiare il fornitore di servizi del Cliente. Per i clienti residenziali, la procedura più appropriata consiste nel richiedere di vedere una copia della fattura attuale del servizio di telefonia o di erogazione di energia. Per i clienti aziendali, gli Imprenditori devono verificare che la persona che invia l'ordine sia autorizzata ad agire per conto dell'impresa; e
- (d) Controllare regolarmente l'Elenco clienti personali (PCL). Questo contiene tutti i clienti acquisiti dall'Imprenditore, e rappresenta il presupposto di posizioni ottenute e remunerazione previste dal Piano provvisorio, ed è disponibile nell'Ufficio virtuale. È responsabilità personale degli Imprenditori verificare la correttezza del PCL. Se si ritiene che un cliente contenuto nel PCL non sia stato acquisito personalmente, si prega di contattare immediatamente l'Assistenza Imprenditori ACN.

### **Acquisizione personale dei Clienti e "stacking"**

- 8.12 Ciascun Imprenditore deve acquisire i clienti e concludere le vendite personalmente, al fine di qualificarsi per le posizioni per avanzamento e le provvigioni previste dal Piano provvisorio.
- 8.13 Si definisce "**stacking**" l'inserimento del nome o del Numero d'identificazione di un Imprenditore su un Contratto Cliente, non acquisito direttamente da parte dall'Imprenditore.
- 8.14 **Lo stacking è una violazione delle presenti Direttive e procedure, ed è considerato come un tentativo di manipolazione del Piano provvisorio. Inoltre è in violazione delle leggi di tutela dei consumatori in diversi Paesi.**
- 8.15 ACN ha adottato una politica di "tolleranza zero" nei confronti dello stacking: un singolo caso può determinare la risoluzione dell'Attività ACN dell'Imprenditore.

- 8.16 I clienti ottenuti mediante pratiche di stacking saranno rimossi dall'Imprenditore cui erano assegnati, e qualsiasi provvigione o qualifica ottenuta da quest'ultimo e dalla relativa struttura sarà revocata.
- 8.17 Per evitare lo stacking, gli Imprenditori devono attenersi a quanto segue:
- (a) Verificare che il Cliente inserisca il nome e il Numero d'identificazione corretto dell'Imprenditore durante l'invio di un Contratto Cliente.
- (b) Non consentire o incoraggiare i Clienti a utilizzare un nome o Numero d'identificazione di un altro Imprenditore in un Contratto Cliente, diverso da quello personalmente coinvolto nella vendita al Cliente.
- (c) Non condurre "compravendite" di Clienti con altri Imprenditori, compresi gli Sponsor.
- (d) Revisionare regolarmente l'Elenco clienti personali (PCL).

## **9. TARIFFE, TERMINI E CONDIZIONI DEI SERVIZI ACN**

### **Informazioni di carattere generale**

- 9.1 ACN si impegna a stabilire tariffe, termini e condizioni dei propri Servizi in maniera competitiva rispetto ad altri fornitori nei Paesi in cui opera.
- 9.2 Tariffe, termini e condizioni dei servizi offerti dai Partner commerciali ACN sono stabiliti da questi ultimi.
- 9.3 Gli Imprenditori hanno l'obbligo di promuovere i Servizi ACN in conformità alle tariffe, termini e condizioni dettate da ACN o dai Partner commerciali ACN.
- 9.4 È responsabilità degli Imprenditori fornire ai Clienti informazioni complete e accurate sui Servizi ACN. Non sono ammessi aumenti o informazioni ingannevoli su tariffe, termini e condizioni dei Servizi ACN.
- 9.5 In particolare, è fatto divieto agli Imprenditori di promuovere o sottintendere ACN come il fornitore più economico, o promettere ai Clienti potenziali sconti per l'acquisto di Servizi ACN.

- 9.6 ACN e i Partner commerciali ACN possono modificare tariffe, termini e condizioni dei Servizi ACN, e interrompere l'offerta o vendita di qualsiasi servizio, in qualsiasi momento e senza alcun obbligo nei confronti degli Imprenditori.
- 9.7 È responsabilità degli Imprenditori la promozione di tariffe, termini e condizioni aggiornate relativamente ai prodotti e ai Servizi ACN.

#### **Contatti con i Partner commerciali ACN**

- 9.8 Il mantenimento di buone relazioni con i Partner commerciali ACN è fondamentale per garantire servizi di elevata qualità.
- 9.9 Agli Imprenditori Indipendenti è fatto divieto di contattare i Partner commerciali ACN per qualunque motivo.
- 9.10 Le richieste degli Imprenditori sui servizi forniti dai Partner commerciali ACN devono essere rivolte ad ACN.
- 9.11 Le richieste dei Clienti devono essere rivolte all'Assistenza Clienti dedicata del Partner commerciale ACN.
- 9.12 La violazione di tali norme può comportare azioni disciplinari previste dalle presenti Direttive e procedure.

## **10. MARKETING E PUBBLICITÀ**

### **Filosofia aziendale sul marketing**

- 10.1 ACN ha sviluppato un sistema globale di vendita di successo sulla base di esperienze consolidate e sulla conoscenza dei propri servizi, nonché dei mercati di riferimento.
- 10.2 Inoltre, ha elaborato materiali e attività a supporto degli Imprenditori per la promozione di Servizi e dell'Opportunità ACN.
- 10.3 Gli Imprenditori possono utilizzare solo i materiali di marketing forniti da ACN o dai Partner commerciali ACN. L'utilizzo di altri materiali da parte degli Imprenditori è subordinato a quanto previsto nelle clausole da 10.18 a 10.26.

### **Impiego dell'identità e Proprietà intellettuale di ACN**

- 10.4 L'identità del marchio è una delle risorse più importanti di ACN.
- 10.5 Il nome, i marchi registrati, marchi commerciali, logo, materiale di marketing, procedure, diritti di autore, immagine e reputazione aziendale, e

altre informazioni proprietarie ("**Proprietà intellettuale**") sono tutelati dalla legge e di proprietà esclusiva di ACN.

- 10.6 Ciascun Imprenditore dispone di una licenza limitata e non esclusiva di utilizzo della Proprietà intellettuale di ACN a solo scopo di promozione dei Servizi e dell'Opportunità ACN. La licenza d'uso limitata non conferisce proprietà o altri diritti sulla Proprietà intellettuale,
- 10.7 e termina con la cessazione dello stato di Imprenditore. Gli Imprenditori si asterranno dall'utilizzo o registrazione di qualunque nome, marchio registrato, marchio commerciale, logo, materiale di marketing, procedura, diritti di autore, nome di dominio, immagine aziendale o segno distintivo che possa essere confuso con quelli di proprietà di ACN.
- 10.8 I Partner commerciali ACN possono imporre restrizioni sull'utilizzo delle relative Proprietà intellettuali da parte di ACN e degli Imprenditori.
- 10.9 Gli Imprenditori non possono utilizzare le Proprietà intellettuali dei Partner commerciali ACN, a esclusione di quanto concesso da ACN. Si veda l'Ufficio virtuale per i dettagli.

### **Promozione dei Servizi e dell'Opportunità ACN**

- 10.10 ACN è un'impresa di network marketing e vendita diretta orientata all'utilizzo del marketing relazionale, comunemente detto "**warm marketing**".
- 10.11 Si definisce "warm marketing", o approccio diretto, la promozione di Servizi e Opportunità ACN con modalità di interazione diretta con individui e imprese con cui intercorre una relazione pregressa al momento dell'attività promozionale.
- 10.12 Il "warm market" di un Imprenditore è composto da:
- (a) tutte le persone con cui sussiste un contatto diretto o una relazione pre-esistente; e
  - (b) non si limita a "familiari e amici", nonostante facciano parte del "warm market" dell'Imprenditore.
- 10.13 È sufficiente un solo contatto con una persona in contesti sociali, aziendali o personali per considerarla parte del warm market.

- 10.14 Anche i referenti del warm market esistenti appartengono a quest'ultimo.
- 10.15 Al contrario, si definisce "**cold marketing**", o approccio indiretto, qualsiasi attività promozionale non richiesta espressamente dai destinatari, con cui non intercorrono relazioni personali, aziendali o sociali.
- 10.16 A titolo esemplificativo, sono considerate tecniche commerciali basate sull'approccio indiretto (cold marketing) la pubblicizzazione di massa, acquisto e uso di dati relativi a possibili consumatori, vendita porta-a-porta, telemarketing, distribuzione di materiale stampato e utilizzo di selettori automatici di telecomunicazione.
- 10.17 **ACN non consente agli Imprenditori l'impiego di tecniche di vendita connesse al cold marketing per la promozione dei Servizi e dell'Opportunità ACN.** A scanso di equivoci, questa clausola proibisce agli Imprenditori di:
- a) Acquisire clienti o nuovi Imprenditori utilizzando le tecniche di vendita connesse al cold marketing; e
  - b) Assumere come nuovi Imprenditori gli impiegati o gli addetti alle vendite esterni di qualsiasi spedizioniere o venditore ACN; e
  - c) Visitare i negozi al dettaglio di qualsiasi spedizioniere o venditore ACN, sempre che non siano clienti di tale spedizioniere.

### **Sviluppo e utilizzo del materiale di marketing**

- 10.18 ACN ha predisposto una varietà di materiale di marketing rivolto agli Imprenditori per la promozione dei Servizi e dell'Opportunità ACN.
- 10.19 Il materiale di marketing ACN:
- (a) si basa sull'esperienza maturata da ACN nel settore della vendita diretta, ed è stato impiegato con successo in tutto il mondo; ed
  - (b) è elaborato in conformità con normative, regolamenti e codici della DSA applicabili, per prevenire violazioni accidentali di eventuali requisiti normativi e legali da parte degli Imprenditori.
- 10.20 Gran parte del materiale è disponibile gratuitamente nell'Ufficio virtuale. Tuttavia, altro materiale è a pagamento.
- 10.21 L'acquisto del materiale di marketing non fa parte degli obblighi sottesi allo stato di

Imprenditore, o per l'ottenimento di provvigioni e qualifiche.

- 10.22 ACN ritiene appropriata la creazione e distribuzione di materiale di marketing personale da parte degli Imprenditori.
- 10.23 Al fine di promuovere un messaggio di marketing coerente, proteggere il marchio ACN e verificare la conformità a leggi e regolamenti in materia di pubblicità, tutela dei consumatori e altri ambiti affini, gli Imprenditori possono creare il proprio materiale di marketing alle condizioni seguenti:
- (a) l'Imprenditore ha ottenuto un'approvazione scritta da parte di ACN;
  - (b) il materiale non comunica messaggi o garanzie diverse da quanto pubblicato nel materiale di marketing ufficiale prodotto da ACN per il Paese di pertinenza;
  - (c) il materiale è conforme alle presenti Direttive e procedure; e
  - (d) il materiale non viola normative, regolamenti e codici della DSA applicabili nel Paese di destinazione.
- 10.24 I requisiti enucleati nella clausola 10.23 sono validi per tutto il materiale stampato, trasmesso ed elettronico impiegato per la promozione di Servizi e dell'Opportunità ACN, compresi a titolo esemplificativo messaggi pubblicitari, opuscoli, videocassette, audiocassette, volantini, banner, gonfaloni, siti Web, applicazioni, pagine di social media, registrazioni telefoniche, messaggi di posta elettronica, materiale da presentazione e abbigliamento.
- 10.25 Per maggiori informazioni e per i requisiti per l'approvazione, si prega di consultare le Direttive in materia di pubblicità e utilizzo di Internet nell'Ufficio virtuale.
- 10.26 Gli Imprenditori non possono vendere né trarre alcun profitto dalla creazione o distribuzione di materiale di marketing.
- ### **Affermazioni su introiti e guadagni**
- 10.27 Il successo di un Imprenditore dipende principalmente dall'impegno individuale di ciascun Imprenditore e, pertanto, non è garantito. È fatto divieto agli Imprenditori di prospettare introiti esagerati o non realistici. L'indicazione di eventuali introiti deve corrispondere a introiti realmente percepibili mediante l'Opportunità ACN da parte di persone reali e verificabili.

10.28 **È fatto divieto agli Imprenditori di promettere, garantire o suggerire a Imprenditori potenziali l'ottenimento effettivo o potenziale di un determinato grado di successo, o di introiti grazie ad ACN.**

10.29 Tale restrizione enucleata nella clausola 12.28 si estende a forme di comunicazione verbale, stampata ed elettronica. Gli Imprenditori non devono presentare esempi ipotetici di guadagno, fatta eccezione per quanto indicato nel materiale creato da ACN.

### **Garanzie sugli sconti o sulle tariffe**

10.30 ACN e i propri Partner commerciali si impegnano a mantenere competitivi i prezzi dei servizi. Tuttavia, l'utilizzo da parte dei clienti dei Servizi ACN è variabile e non tutti i clienti potranno risparmiare denaro grazie a essi.

10.31 Gli Imprenditori non devono promettere, garantire o suggerire ai Clienti effettivi o potenziali il risparmio di quantità di denaro precise o espresse in percentuale, grazie all'utilizzo di Servizi ACN. A titolo esemplificativo, frasi come "ACN vi consente di risparmiare il 5% sulla fattura telefonica" non sono ammesse.

10.32 È fatto divieto agli Imprenditori di creare o presentare paragoni fra i prezzi dei servizi forniti da ACN e quelli di altri fornitori. Il confronto dei prezzi è materia rigidamente soggetta a regolamentazione normativa, ed è molto probabile che tali paragoni siano fallaci.

### **Siti Web e social media**

10.33 I siti Web e le pagine dei social media possono rappresentare importanti strumenti per gli Imprenditori nell'espansione della propria Attività ACN.

10.34 Questi ambienti devono presentare i Servizi e l'Opportunità ACN in conformità alle presenti Direttive e procedure, nonché alle normative, ai regolamenti e ai codici delle DSA.

10.35 ACN mette a disposizione di ogni Imprenditore un Negozio online, quando questi entra in ACN.

10.36 Il Negozio online personale consente ai potenziali Clienti di ottenere le informazioni richieste sui Servizi ACN.

10.37 ACN invita gli Imprenditori a impiegare i Negozi online per garantire la propria presenza online.

10.38 Un Imprenditore che desideri creare il proprio sito Web, una pagina Facebook, Instagram o

simile, oppure desideri utilizzare Internet e i social media in connessione alla propria Attività ACN, deve aderire ai requisiti di marketing e di altra natura stabiliti nelle presenti Direttive e procedure e nelle Direttive in materia di pubblicità e utilizzo di Internet di ACN (disponibili nell'Ufficio virtuale), e deve presentare una richiesta scritta di approvazione all'Assistenza Imprenditori di ACN prima del lancio.

### **Concorsi e incentivi**

10.39 Gli Imprenditori non devono impiegare concorsi, lotterie o giochi d'azzardo per promuovere i Servizi o l'Opportunità ACN, a meno che non siano autorizzati da ACN.

10.40 È fatto divieto agli Imprenditori di offrire o fornire incentivi monetari o di altra natura, promozioni, scontistica, bonus o altri vantaggi a un Cliente esistente o potenziale, fatta eccezione per quanto stabilito nel Contratto di Imprenditore e nel Piano provvisorio, o altrimenti disposto da ACN.

### **Interviste e presenza sui media**

10.41 Trasmettere un'immagine pubblica ben precisa, positiva e coerente è fondamentale per la reputazione di ACN e il valore della relativa Opportunità.

10.42 La gestione delle relazioni aziendali con i media è parte della strategia di potenziamento del marchio ACN.

10.43 Il reparto Marketing di ACN è formato per le relazioni con i media ("media relations").

10.44 Qualora tu venga contattato dai media in qualità di oggetto o fonte di notizie in merito ad ACN o alla vendita diretta, ti preghiamo di contattare l'indirizzo e-mail [mediacontacts@acneuro.com](mailto:mediacontacts@acneuro.com) prima di confermare la tua presenza o intervista.

10.45 Entrando in comunicazione con i media, gli Imprenditori possono discutere delle proprie attività e della propria Posizione ACN, ma non possono presentarsi come portavoce di ACN.

10.46 È fatto divieto agli Imprenditori di utilizzare i media (compresi comunicati stampa, articoli, editoriali, pubblicità, pubbliredazionali e presenza in televisione o radio) per promuovere o pubblicizzare ACN, i relativi Servizi e l'Opportunità, o la propria Attività ACN senza previa autorizzazione scritta da parte di ACN.

## Utilizzo della propria Attività ACN per raccolta fondi

- 10.47 ACN contribuisce alle attività delle organizzazioni benefiche nel mondo e incoraggia gli Imprenditori a fare altrettanto.
- 10.48 ACN sconsiglia vivamente la promozione dell'opportunità ACN a organizzazioni senza fini di lucro o benefiche al fine di raccogliere fondi, in quanto tali programmi raramente danno prova di efficacia all'interno del modello di vendita ACN.

## Co-branding e Co-marketing

- 10.49 ACN non ammette operazioni di Co-marketing o Co-branding fra i Servizi o l'Opportunità ACN e altre aziende, prodotti o servizi, fatta eccezione per quanto previsto negli accordi fra ACN e i propri Partner commerciali.

## Eventi di marketing

- 10.50 ACN incoraggia l'utilizzo delle "Manifestazioni nazionali di training", i "Super Sabato", i "Meeting sull'opportunità" e gli "Incontri d'affari privati" per la presentazione di ACN a potenziali Clienti e Imprenditori, e per spiegare agli Imprenditori esistenti e potenziali come impiegare in modo efficace l'Opportunità ACN.
- 10.51 Gli eventi menzionati nella clausola 10.60 devono essere condotti all'insegna della professionalità e dell'integrità e nel rispetto di quanto disposto nelle presenti Direttive e procedure.
- 10.52 La partecipazione a eventi sponsorizzati da ACN o dagli Imprenditori è volontaria. Questi ultimi non devono affermare o sottintendere agli Imprenditori esistenti o potenziali l'obbligatorietà della partecipazione a tali eventi, al fine di impiegare in modo efficace l'Opportunità ACN.
- 10.53 Gli eventi sponsorizzati dagli Imprenditori non sono concepiti per garantire ulteriori introiti agli organizzatori, e devono essere gestiti senza scopo di lucro. Il costo di ingresso non deve superare quanto necessario per la copertura dei costi diretti esterni e le spese dell'organizzazione.
- 10.54 Qualora un Imprenditore richieda un pagamento per la formazione di un altro Imprenditore, egli dovrà offrire un rimborso completo (meno il costo di eventuali spese) per i

14 giorni successivi a qualunque Imprenditore non soddisfatto della formazione ricevuta.

## 11. SVILUPPARE UNA RETE DI VENDITA

- 11.1 La costituzione di una rete di vendita è una prassi comune delle aziende orientate al network marketing. ACN invita gli Imprenditori a promuovere l'Opportunità ACN e a creare una rete di collaboratori subordinati ("downline").
- 11.2 Lo stato di Sponsor richiede molto impegno e impone ulteriori obblighi a quest'ultimo e alla struttura di riferimento ("upline").
- 11.3 Gli Sponsor hanno la responsabilità di istruire, supervisionare e sostenere gli Imprenditori nella downline, al fine di garantire la loro comprensione e il rispetto delle presenti Direttive e procedure, nonché delle norme, le regolamentazioni e i Codici delle DSA applicabili. Devono inoltre verificare la conoscenza da parte della downline dei Servizi ACN, e promuoverli in modo appropriato ai Clienti potenziali.
- 11.4 Gli Sponsor devono mantenere contatti regolari con le proprie downline mediante comunicazioni interpersonali, verbali e scritte.
- 11.5 **Avviso importante: la sponsorizzazione degli Imprenditori non è obbligatoria ai fini di un efficace collaborazione con ACN.**
- 11.6 **Gli Imprenditori non ottengono qualifiche o provvigioni per il reclutamento di nuovi Imprenditori. I compensi si basano sulla vendita di Servizi ACN ai Clienti e sull'utilizzo da parte di questi dei Servizi ACN.**

### Presentazione dell'Opportunità ACN

- 11.7 Gli Imprenditori devono verificare che l'Opportunità ACN sia presentata in modo chiaro e preciso agli Imprenditori potenziali.
- 11.8 Non sono ammesse affermazioni o dichiarazioni fuorvianti, ingannevoli o artefatte riguardo l'Opportunità ACN.
- 11.9 Gli Imprenditori devono impiegare esclusivamente i materiali forniti da ACN per la presentazione dell'Opportunità.
- 11.10 È fatto divieto agli Imprenditori di dichiarare, garantire o sottintendere agli Imprenditori potenziali l'ottenimento di determinati livelli di guadagno o successo in qualità di Imprenditori ACN.

- 11.11 Gli Imprenditori Sponsor devono spiegare che una collaborazione efficace con ACN dipende principalmente dall'impegno profuso dagli Imprenditori, e dalle capacità e dalle abilità di questi ultimi. Inoltre il conseguimento degli obiettivi è subordinato a fattori esterni, quali le condizioni economiche e l'ambiente competitivo dei Paesi di riferimento degli Imprenditori.
- 11.12 Gli Imprenditori devono illustrare agli Imprenditori potenziali il Piano provvisorio e informarli che tutta la remunerazione da parte di ACN prevista dal Piano provvisorio si basa esclusivamente sulla vendita dei Servizi ACN ai Clienti, e sulla fruizione di questi ultimi.
- 11.13 La vendita diretta e il network marketing sono modalità lavorative ampiamente accettate in tutti i Paesi in cui ACN opera, e questa si impegna all'osservanza di tutte le normative applicabili.
- 11.14 Nessun ente pubblico revisiona, supporta o approva il modello di vendita o il piano provvisorio delle aziende di vendita diretta, ACN compresa.
- 11.15 Durante la presentazione dell'Opportunità ACN, gli Imprenditori non devono dichiarare o sottintendere la revisione o l'approvazione dell'Opportunità ACN da parte di qualsiasi ente pubblico.
- 11.16 Nel caso in cui un potenziale Imprenditore pongesse domande sullo stato legale della vendita diretta o dell'Opportunità ACN, sarà opportuno indirizzarlo all'Assistenza Imprenditori ACN.

### **Cambio di Sponsor**

- 11.17 Per ACN è importante mantenere e proteggere le relazioni fra Imprenditori e Sponsor.
- 11.18 Gli Imprenditori possono cambiare Sponsor o aderire nuovamente ad ACN con un nuovo sponsor esclusivamente:
- in quanto parte di una nuova Attività ACN;
  - dopo un minimo di 12 mesi dalla data di disdetta, mancato rinnovo o risoluzione della precedente Attività ACN dell'Imprenditore; e
  - se l'Imprenditore non collabora con altre Attività ACN nel periodo di 12 mesi suddetto.
- 11.19 Come eccezione alla clausola 13.18, un Imprenditore che sponsorizza un nuovo Imprenditore può richiederne il trasferimento

sotto un altro Sponsor, all'interno della downline dello Sponsor originale, entro 60 giorni dalla Data d'inizio attività del nuovo Imprenditore.

- 11.20 Per richiedere il trasferimento secondo quanto previsto dalla clausola 11.19, lo Sponsor originale deve inviare una richiesta attraverso l'Ufficio virtuale. Lo Sponsor originale dovrà fornire il nome e il Numero d'identificazione dell'Imprenditore da trasferire, e il nome e il Numero d'identificazione del nuovo Sponsor.
- 11.21 È possibile trasferire un nuovo Imprenditore un'unica volta e, una volta effettuata questa operazione, non è possibile modificare o invertire il trasferimento.
- 11.22 ACN notificherà lo Sponsor originale e il nuovo Imprenditore della modifica di Sponsor, a operazione completata. I coniugi e partner non possono essere trasferiti secondo questa regola (si vedano le clausole da 3.38 a 3.48 per maggiori dettagli).
- 11.23 ACN si riserva il diritto di cambiare gli Sponsor degli Imprenditori al fine di correggere errori commessi da questi ultimi o da ACN stessa durante l'invio o l'elaborazione di un Contratto di Imprenditore, o se l'Imprenditore è stato reclutato mediante pratiche illecite o non etiche, oppure per qualsiasi altra motivazione a discrezione di ACN.

### **Divieto di reclutamento trasversale**

- 11.24 Gli Imprenditori sono invitati a collaborare, anche con Imprenditori di altre organizzazioni di vendita, per lo sviluppo delle rispettive Attività ACN,
- 11.25 fintanto che tali attività siano svolte sulla base del rispetto reciproco.
- 11.26 Reclutare Imprenditori da altre organizzazioni di vendita è considerata una pratica non etica, e danneggia ACN e gli altri Imprenditori.
- 11.27 Gli Imprenditori non possono reclutare, sollecitare o invitare in modo diretto o indiretto altri Imprenditori a cambiare Sponsor o organizzazione di vendita, durante la decorrenza di un'Attività ACN e nel periodo di 12 mesi dopo l'eventuale cessazione.
- 11.28 Gli Imprenditori non possono sollecitare, richiedere o invitare una persona a diventare Imprenditore se sussistono già contatti con altri Imprenditori.

## Divieto di sollecito

- 11.29 In quanto contraenti indipendenti, gli Imprenditori possono operare come distributori presso altre aziende di vendita.
- 11.30 Tuttavia, è fatto divieto a tutti i soggetti associati all'Attività di sollecitare direttamente o indirettamente, richiedere o invitare un Imprenditore esistente, potenziale o non più operativo alla partecipazione a un programma di vendita diretta promosso da altre aziende, indipendentemente dal fatto che tale azienda offra o meno servizi in concorrenza con i Servizi ACN.
- 11.31 Gli Imprenditori che hanno raggiunto il livello di Team Coordinator o qualifica superiore, e chiunque associato alla loro Attività, dovranno:
- 11.31 (a) vendere esclusivamente i Servizi ACN, promuovere l'Opportunità ACN e istruire e supervisionare gli Imprenditori nelle loro downline; ed
  - 11.31 (b) evitare di intraprendere altri programmi di vendita diretta offerti da altre aziende.
- 11.32 Nel caso in cui un Imprenditore o le persone associate alla sua Attività decidano di partecipare in un programma di vendita diretta offerto da un'altra azienda, essi accettano quanto segue:
- 11.32 (a) notificare ACN entro 5 giorni lavorativi dalla data d'inizio dell'attività;
  - 11.32 (b) non essere idonei al pagamento delle provvigioni sui livelli da 4 a 7 della propria organizzazione di vendita, come previsto dal Piano provvisoriale;
  - 11.32 (c) rimborsare le provvigioni percepite in seguito all'inizio di detta attività, a prescindere dall'aver o meno notificato ACN; e infine
  - 11.32 (d) che ACN ha il diritto di recuperare le provvigioni versate, compensando gli importi con altri pagamenti (passati, presenti o futuri) cui l'Imprenditore avrebbe diritto in base al Piano provvisoriale.
- 11.33 La mancata notifica ad ACN della partecipazione di un Imprenditore a un programma di vendita diretta offerto da un'altra azienda di vendita diretta sarà considerata una violazione delle presenti Direttive e procedure, e potrebbe comportare misure correttive da parte di ACN,

comprese la risoluzione dell'Attività dell'Imprenditore.

## Formazione e supervisione

- 11.34 Una delle responsabilità degli Sponsor e degli Imprenditori di upline è di istruire gli Imprenditori della downline sui Servizi ACN, e sulle presenti Direttive e procedure.
- 11.35 Gli Imprenditori sponsor devono comunicare regolarmente, in maniera e durante orari ragionevoli per evitare intrusioni, con le proprie organizzazioni di vendita per iscritto e personalmente in merito ad ACN, alle opportune presentazioni dei Servizi ACN e gli obblighi etici e legali degli Imprenditori.
- 11.36 Gli Sponsor devono informarsi sugli sviluppi di nuovi prodotti e servizi e sulle opportunità di formazione, affinché possano comunicarli alle rispettive downline.

## 12. IL PIANO PROVVISORIALE

### Descrizione generale

- 12.1 Il successo in qualunque attività richiede dedizione e impegno.
- 12.2 In qualità di Imprenditore, il successo dipende soprattutto da impegno, dedizione e competenze personali e dell'organizzazione di vendita che vengono riversate nell'attività ACN, così come dalle condizioni economiche generali e dall'ambiente competitivo del Paese di attività.
- 12.3 Il successo e i guadagni degli Imprenditori non sono garantiti e non tutti riescono ad avere successo.
- 12.4 Le qualifiche e il diritto alla remunerazione previsti in base al Piano provvisoriale si basano esclusivamente sulla vendita di Servizi ACN ai Clienti, e l'utilizzo da parte di questi dei Servizi ACN.
- 12.5 **Gli Imprenditori non ottengono qualifiche o provvigioni per il reclutamento di nuovi Imprenditori.**
- 12.6 La presente sezione riassume il sistema provvisoriale di ACN.
- 12.7 Ulteriori informazioni e requisiti per percepire dei guadagni sono reperibili nel Piano provvisoriale del Paese di appartenenza, parte integrante del Contratto di Imprenditore.
- 12.8 I Piani provvisoriali in vigore per tutti i Paesi sono disponibili nell'Ufficio virtuale.

## Definizioni

12.9 Le definizioni seguenti trovano applicazione nel nuovo Piano provvisionale:

- (a) **Valore provvisionale (o CV):** valore assegnato a ciascun Prodotto e Servizio ACN per il calcolo delle provvigioni, in base al Piano provvisionale. Le provvigioni sono calcolate come una percentuale del CV assegnato.
- (b) **Posizioni per avanzamento:** posizioni nel Piano provvisionale.
- (c) **Fatturato minimo mensile della downline:** il reddito minimo mensile lordo totale generato nella downline di un Imprenditore, necessario ai fini della qualifica per alcune Posizioni per avanzamento, ai sensi del Piano provvisionale.
- (d) **Punti cliente del team:** il valore congiunto dei Servizi ACN acquistati dall'Imprenditore e dai Clienti mediante il Numero d'identificazione dell'Imprenditore, più i punti personali di tutti gli Imprenditori nella downline dell'Imprenditore.
- (e) **Punti cliente personali:** il valore congiunto dei Servizi ACN acquistati dall'Imprenditore e dai Clienti mediante il Numero d'identificazione dell'Imprenditore.
- (f) **Punto(i) cliente:** un valore assegnato a ogni Servizio ACN ai fini della qualifica, ai sensi del Piano provvisionale.
- (g) **Imprenditore:** la Posizione d'ingresso di un nuovo Imprenditore ACN.

## Diritto a provvigioni e Posizioni per avanzamento

12.10 Ogni nuovo Imprenditore inizia la propria carriera come Imprenditore.

12.11 Un Imprenditore può qualificarsi per le Posizioni per avanzamento ed essere retribuito secondo il Piano provvisionale, a condizione che questi:

- (a) abbia una Posizione ACN attiva;
- (b) soddisfi i requisiti di punti cliente personali, punti cliente del team (se previsti), struttura del team (se applicabile) e il Fatturato minimo mensile della downline (se applicabile) per la

Posizione per avanzamento. Si veda il Piano provvisionale del Paese di appartenenza per maggiori dettagli; e

- (c) aderisca alle presenti Direttive e procedure.

12.12 Ulteriori criteri potrebbero essere applicati a provvigioni e bonus specifici.

12.13 La qualifica per le Posizioni per avanzamento e la retribuzione previste secondo il Piano provvisionale si basa sulla vendita di Servizi ACN ai Clienti, e l'utilizzo da parte di questi dei Servizi ACN.

12.14 È importante che i Clienti indichino il Numero d'identificazione dell'Imprenditore al momento dell'acquisto dei servizi.

12.15 Per ricevere i compensi in un determinato mese, ACN deve ricevere le informazioni del Cliente e dell'Imprenditore entro le 14:00 (CET) dell'ultimo giorno lavorativo del mese.

12.16 Per i Servizi ACN, solo i Clienti con un account cliente attivo sono utilizzati per determinare qualifiche e provvigioni.

12.17 I Clienti che annullano i propri Servizi ACN, o non li utilizzano per 3 mesi consecutivi, non sono considerati attivi.

12.18 Per "account cliente" si intendono tutti i Servizi ACN dello stesso tipo (es. telefonia fissa, digitale o mobile) erogati a un singolo nominativo, indirizzo e nucleo familiare.

12.19 I Clienti che acquistano diversi tipi di Servizi ACN avranno diversi account cliente.

12.20 I compensi previsti dal Piano provvisionale sono versati in arretrato.

12.21 Maggiori informazioni sui tempi di versamento dei compensi sono disponibili nel Piano provvisionale, nell'[Ufficio virtuale](#).

## Conseguimento dei compensi

12.22 In base al Piano provvisionale, gli Imprenditori possono percepire compensi da ACN in tre modi:

- (a) Bonus vendita (in base alle definizioni indicate in seguito);
- (b) Provvigioni dalle vendite personali e della Downline (se applicabile); e
- (c) Bonus acquisizione clienti ("**CAB**").

I termini e le condizioni applicabili alle qualifiche relative alle Posizioni per avanzamento e i compensi, CV e punti cliente per i Prodotti e Servizi ACN possono variare a discrezione di ACN.



## Provvigioni

- 12.23 Le provvigioni riconosciute agli Imprenditori si basano sulla vendita di Servizi ACN e sull'utilizzo dei Servizi ACN da parte dei Clienti dell'Imprenditore. Gli imprenditori e altre Posizioni per avanzamento possono percepire provvigioni in base alle vendite di Servizi ACN realizzate dalle loro downline.
- 12.24 Le provvigioni variano in base alle Posizioni degli Imprenditori, e al CV dei Servizi ACN venduti.
- 12.25 Il CV per tutti i Servizi ACN è stabilito nell'Elenco Servizi.
- 12.26 Il CV per i Servizi ACN corrisponde alla percentuale del fatturato lordo mensile di un Cliente meno:
- (a) imposte;
  - (b) sovrattasse; ed
  - (c) eventuali addebiti sui crediti inesigibili.
- 12.27 Per alcuni Servizi ACN, soprattutto per quelli erogati dai Partner commerciali ACN, al CV corrisponderà un importo fisso mensile.
- 12.28 Per maggiori dettagli, si prega di consultare l'Elenco Prodotti e Servizi specifico del Paese, disponibile nell'Ufficio virtuale.
- 12.29 Il Valore provvisionale (CV) viene calcolato in base al Piano provvisionale previsto per il Paese in cui si trova il Cliente, specificamente l'indirizzo di utenza del Servizio ACN.
- 12.30 Le provvigioni pagabili agli Imprenditori sono determinate da:
- (a) aggregazione del CV dei Clienti dell'Imprenditore e del suo team di vendita in ogni Paese, in conformità a quanto previsto dal Piano provvisionale;
  - (b) conversione di tali importi aggregati nella valuta del Paese di origine degli Imprenditori; e
  - (c) applicazione dello schema delle provvigioni personali del Piano provvisionale del Paese di origine degli Imprenditori.
- 12.31 Le provvigioni sono erogate in arretrato: fino a 3 mesi successivi alla vendita dei Servizi ACN (dovuto alle tempistiche di fornitura e fatturazione).
- 12.32 Le provvigioni sui Servizi ACN sono calcolate dopo il primo venerdì del mese, ed erogate il primo giorno lavorativo successivo al terzo venerdì del mese.

12.33 L'erogazione delle provvigioni si effettua al raggiungimento dell'importo minimo stabilito da ACN per il Paese d'origine dell'Imprenditore. Le provvigioni dovute all'Imprenditore al di sotto di questa soglia restano in sospeso fino al superamento dell'importo minimo.

12.34 Il pagamento avrà luogo dopo l'applicazione di eventuali debiti o crediti dell'Attività ACN dell'Imprenditore.

## Bonus Acquisizione Clienti (CAB)

12.35 Se un Imprenditore nella Posizione di Executive Team Leader o qualifica superiore sponsorizza un nuovo Imprenditore e lo aiuta a diventare Customer Qualified o qualifica superiore entro i suoi primi 30 giorni di attività in ACN, l'Imprenditore può percepire un CAB.

12.36 I CAB sono un pagamento fisso una tantum che dipende da:

- (a) la Posizione per avanzamento dell'Imprenditore; e
- (b) la Posizione per avanzamento dell'Imprenditore rispetto all'Imprenditore che si qualifica.

12.37 Si veda il Piano provvisionale del Paese di appartenenza dell'Imprenditore per maggiori dettagli.

## Altri Bonus

12.38 In alcune occasioni, ACN può offrire bonus promozionali, o specifici per prodotti e Paesi, o di altro tipo.

12.39 I criteri di qualifica e i termini di pagamento di questi bonus sono variabili. Si prega di consultare il Piano provvisionale e l'Ufficio virtuale per maggiori informazioni sui bonus attualmente disponibili nel Paese d'origine e in quelli di riferimento.

## Addebiti amministrativi

12.40 Viene detratta una spesa amministrativa da ogni compenso versato all'Imprenditore.

## Riduzione e recupero dei compensi

12.41 ACN si riserva il diritto di ridurre i compensi riconosciuti agli Imprenditori nel caso di fatturazione soggetta a provvigioni non riscuotibile. L'importo dedotto può basarsi sullo stato di sofferenza debitoria di una divisione nazionale o dell'Azienda intera, oppure su un Account Cliente specifico.

- 12.42 ACN può rettificare, annullare o esigere la restituzione delle provvigioni nel caso in cui l'Imprenditore non abbia diritto al pagamento, per mancata qualifica dell'Imprenditore stesso o un altro membro della sua Downline, o se una vendita di Servizi ACN impiegata per la qualifica sia stata rifiutata o dichiarata non valida.
- 12.43 Inoltre, ACN può annullare qualsiasi posizione per avanzamento ottenuta dall'Imprenditore o dalla relativa Upline.
- 12.44 Per l'annullamento o la restituzione dei pagamenti, ACN non è sottoposta all'obbligo di impiegare la procedura di conformità stabilita nella clausola 13.

### **Fatture ed estratti conto**

- 12.45 Quali contraenti indipendenti, è compito degli Imprenditori fatturare ad ACN i servizi erogati, compresa la vendita di Servizi e Prodotti ACN, per la riscossione del pagamento.
- 12.46 Le fatture devono essere conformi alle normative del Paese di emissione.
- 12.47 Al fine di garantire l'adempimento normativo e in qualità di servizio reso agli Imprenditori, è cura di ACN preparare e inviare agli Imprenditori le fatture richieste, dette anche "**Estratti conto**", in una procedura denominata auto-fatturazione.
- 12.48 Gli Imprenditori devono accettare l'auto-fatturazione in quanto parte del loro Contratto di Imprenditore.
- 12.49 Gli Imprenditori autorizzano ACN Europe B.V. a preparare gli Estratti conto a nome dell'azienda ACN con cui è stato stipulato il Contratto di Imprenditore, per gli importi dovuti a seguito della conclusione della vendita dei Servizi ACN, e a inviarli agli Imprenditori stessi.
- 12.50 Gli Imprenditori potranno consultare le copie degli Estratti conto nell'Ufficio virtuale al termine dei cicli provvisori di pertinenza.
- 12.51 ACN renderà nota la disponibilità degli Estratti conto tramite messaggi di posta elettronica inviati agli indirizzi e-mail forniti dagli Imprenditori. Gli Estratti conto sono disponibili solo in formato digitale. Gli Estratti conto si intenderanno accettati dagli Imprenditori, a meno che questi non procedano a una contestazione per iscritto entro 15 giorni dalla data dell'Estratto conto.
- 12.52 La numerazione degli Estratti conto di ciascun Imprenditore avviene tramite sequenze numeriche separate.

- 12.53 Ciascun Imprenditore deve garantire la correttezza e attualità delle informazioni richieste da ACN per la preparazione delle fatture.
- 12.54 Se l'Imprenditore ha fornito un numero di partita IVA ad ACN, gli importi versati saranno comprensivi di IVA.
- 12.55 Nel caso in cui l'Imprenditore non abbia fornito un numero di partita IVA ad ACN, gli importi versati si intenderanno IVA esclusa.
- 12.56 ACN non rimborserà alcuna imposta o contributo sociale trattenuto in seguito alla comunicazione di informazioni errate o incomplete da parte dell'Imprenditore. ACN si riserva il diritto di recuperare dall'Imprenditore qualsiasi imposta o contributo sociale erogato a favore di enti pubblici, in seguito al mancato aggiornamento o alla rettifica delle informazioni di fatturazione da parte dell'Imprenditore.

## **13. INDAGINI E AZIONI DISCIPLINARI DI CONFORMITÀ**

- 13.1 Gli Imprenditori devono aderire agli standard etici e legali più elevati.
- 13.2 Chiunque operi all'interno dell'Attività ACN deve aderire al Contratto di Imprenditore, alle presenti Direttive e procedure e al Piano provvisorio, nonché agire in conformità alle normative, i regolamenti e i Codici delle DSA applicabili.

### **Violazioni e indagini di conformità**

- 13.3 Il reparto Conformità di ACN verifica le possibili o sospette violazioni della conformità con il massimo impegno, cercando di agire in maniera corretta, efficiente e scrupolosa.
- 13.4 ACN può avviare un'indagine di conformità su propria iniziativa o in base alle informazioni ricevute da un Cliente, da un Imprenditore, da organizzazioni di tutela dei consumatori, dalle forze dell'ordine, dagli organi giuridici o da altri enti pubblici, o ancora da qualsiasi altro soggetto.
- 13.5 ACN si impegna a riservare agli Imprenditori coinvolti in un'indagine di conformità un trattamento equo e rispettoso.
- 13.6 Gli Imprenditori devono collaborare pienamente alle indagini di conformità, e rispondere a tutti gli interrogativi posti da ACN in maniera onesta e completa.

- 13.7 Il rifiuto di cooperare o una collaborazione incompleta alle indagini di conformità, o la comunicazione di informazioni incomplete o contraffatte ad ACN sono considerate violazioni delle presenti Direttive e procedure.
- 13.8 La mancata risposta a interrogazioni di conformità o una collaborazione incompleta potrebbe determinare una sospensione o la risoluzione dell'Attività.

### **Segnalazione di violazioni sospette**

- 13.9 Se si ritiene che un Imprenditore abbia commesso una violazione della conformità, consigliamo di contattare l'Imprenditore interessato e affrontare direttamente la questione.
- 13.10 Alcune violazioni potrebbero essere involontarie, o il risultato di una mancata comprensione degli obblighi da parte dell'Imprenditore.
- 13.11 Si consiglia di segnalare sempre ad ACN le violazioni gravi della conformità, come ad esempio pratiche in violazione di normative o regolamenti applicabili.
- 13.12 Qualora fosse impossibile risolvere direttamente la questione, o fosse difficoltoso entrare in contatto con l'Imprenditore, si invita a segnalare per iscritto la sospetta violazione ad ACN.
- 13.13 La segnalazione ai sensi della clausola 13.12 deve comprendere il nome del mittente, quello dell'Imprenditore coinvolto, la data, il luogo e la natura della sospetta violazione, corredata di qualsiasi prova disponibile.
- 13.14 Per garantire un trattamento equo, le segnalazioni verbali o in forma anonima non sono accettate. Tuttavia, il nome del segnalante non sarà rivelato senza autorizzazione.

### **Procedimento investigativo**

- 13.15 Le sospette violazioni della conformità saranno oggetto di indagine secondo le procedure stabilite da ACN.
- 13.16 La scelta delle procedure da seguire in un determinato caso è a discrezione di ACN.
- 13.17 La prassi prevede che gli Imprenditori sospettati di violazione della conformità e i testimoni coinvolti nelle indagini vengano contattati da ACN a mezzo posta, telefono, posta elettronica o con altri mezzi, allo scopo di stabilire i fatti pertinenti.

13.18 Gli Imprenditori devono rispondere in modo completo e preciso entro i tempi stabiliti nella comunicazione inviata da ACN.

13.19 La mancata risposta da parte di un Imprenditore a una interrogazione di conformità sarà considerata come un'ammissione dei fatti noti ad ACN, con conseguenti azioni disciplinari nei confronti dell'Imprenditore stesso.

### **Notifiche di determinazione**

13.20 Dopo aver esaminato tutte le informazioni disponibili sulla possibile violazione, ACN determinerà le eventuali azioni disciplinari da intraprendere nei confronti dell'Imprenditore. ACN invierà all'Imprenditore una notifica di determinazione a mezzo posta, posta elettronica o con altri mezzi, illustrando i risultati dell'indagine e le azioni disciplinari conseguenti.

### **Ricorsi**

- 13.21 Gli Imprenditori possono richiedere il riesame della decisione di conformità, inviando un ricorso per iscritto entro e non oltre 15 giorni dalla data della notifica di determinazione.
- 13.22 Affinché il ricorso sia preso in considerazione, gli Imprenditori devono fornire informazioni pertinenti non disponibili al momento dell'indagine iniziale.
- 13.23 Di norma, i ricorsi sono rigettati se l'Imprenditore non ha fornito risposte durante le indagini di conformità.
- 13.24 ACN esaminerà il ricorso e risponderà per iscritto all'Imprenditore in merito alla propria decisione.

### **Azione disciplinare**

- 13.25 Nel caso in cui ACN scoprisse che un Imprenditore abbia commesso una violazione della conformità, sarà avviata un'azione disciplinare,
- 13.26 variabile a seconda della natura e la gravità della violazione stessa, dei relativi fatti, del grado di cooperazione dimostrato dall'Imprenditore, dall'intenzionalità della violazione, da eventuali violazioni precedenti e dal livello di esperienza dell'Imprenditore.
- 13.27 La decisione in merito all'azione disciplinare appropriata ai singoli casi è di esclusiva discrezionalità di ACN.
- 13.28 L'azione disciplinare sanzionata all'Imprenditore sarà comunicata nella Notifica di determinazione.

- 13.29 Le potenziali azioni disciplinari comprendono avvertimenti verbali e scritti, sospensione temporanea delle provvigioni o dell'Attività ACN dell'Imprenditore, revoca dei livelli ottenuti nel Piano provvisoriale, recupero di provvigioni erogate in precedenza, rimozione della Downline dell'Imprenditore e risoluzione dell'Attività ACN.
- 13.30 Gli Imprenditori potrebbero dover riconoscere l'azione disciplinare restituendo una copia firmata della Notifica di determinazione.
- 13.31 Agli Imprenditori colpevoli di violazioni della conformità potrebbero anche venire addebitati gli eventuali costi o spese sostenute da ACN a seguito delle azioni dell'Imprenditore, compresi risarcimenti o crediti riconosciuti a Clienti, altri Imprenditori o terzi, sanzioni amministrative imposte dagli enti pubblici e spese legali. ACN potrebbe dedurre tali addebiti da provvigioni future riconosciute all'Imprenditore, o richiederne il versamento tramite qualsiasi mezzo legale disponibile.

### **Sospensione**

- 13.32 ACN può determinare la sospensione delle provvigioni ("**sospensione provvisoriale**") o dell'Attività ACN ("**sospensione dell'Attività**") a seguito di una violazione della conformità.
- 13.33 A seconda delle circostanze, ACN può imporre una sospensione temporanea durante un'indagine di conformità.
- 13.34 Gli Imprenditori soggetti a sospensione provvisoriale potranno ancora operare la loro Attività ACN e ottenere qualifiche e compensi, tuttavia questi saranno versati al termine della sospensione.
- 13.35 Gli Imprenditori in sospensione dell'Attività non possono condurre alcuna attività connessa allo stato di Imprenditore, devono cessare la promozione dei Servizi e dell'Opportunità ACN e non devono qualificarsi come Imprenditori ACN durante la sospensione.

### **Risoluzione del contratto**

- 13.36 La risoluzione dell'Attività ACN è l'azione disciplinare più severa inflitta agli Imprenditori.
- 13.37 Tutti i diritti e i benefici degli Imprenditori, compresa qualsiasi reclamo di versamento delle provvigioni non saldate, nonché tutti gli obblighi

da parte di ACN previsti dal Contratto di Imprenditore cessano alla data della risoluzione.

- 13.38 Se gli Imprenditori erano già soggetti a sospensione, la risoluzione è retroattiva a tale data.
- 13.39 Gli Imprenditori sottoposti a risoluzione non hanno diritto al risarcimento delle Quote di iscrizione per Imprenditore o della Quota annuale di rinnovo.

### **Responsabilità della Upline**

- 13.40 Qualora si decidesse di diventare Sponsor di altri Imprenditori e costituire una rete di vendita, si assume piena responsabilità della comprensione e della conformità alle presenti Direttive e procedure e ai relativi obblighi legali. Si veda la clausola 11 per la sponsorizzazione di nuovi Imprenditori.
- 13.41 La mancata supervisione della propria Downline e un controllo inadeguato della conformità costituiscono una violazione delle presenti Direttive e procedure.
- 13.42 Se un Imprenditore è ritenuto responsabile di una violazione della conformità, qualsiasi beneficio ottenuto dalla Upline di tale Imprenditore a seguito della violazione verrà annullato. Ciò comprende la revoca di qualsiasi livello ottenuto in seno al Piano provvisoriale, e la sospensione o il recupero di qualsiasi compenso dovuto o versato a qualsiasi Imprenditore della Upline.
- 13.43 Gli Imprenditori della Upline, inoltre, dovranno rimborsare qualsiasi costo e spesa sostenuta da ACN, qualora quest'ultima non fosse in grado di recuperare tali importi dagli Imprenditori responsabili della violazione della conformità.

### **Collaborazione con le forze dell'ordine**

- 13.44 ACN collabora con le forze dell'ordine, i tribunali e altre pubbliche autorità al fine di indagare sui possibili illeciti compiuti dagli Imprenditori.
- 13.45 Gli Imprenditori non riceveranno alcuna notifica in merito alle richieste delle forze dell'ordine o di altre autorità.
- 13.46 Qualora ACN ritenesse che una violazione della conformità compiuta da un Imprenditore rappresenti anche un illecito, ACN si riserva il diritto di segnalare l'episodio alle autorità competenti.

## Controversie fra Imprenditori

- 13.47 ACN invita gli Imprenditori a risolvere le controversie in maniera amichevole e professionale.
- 13.48 A richiesta delle parti, ACN potrebbe intervenire per mediare e risolvere la controversia.
- 13.49 Gli Imprenditori accettano che quanto rilevato e stabilito da ACN sia vincolante, qualora ACN stessa sia coinvolta ai sensi della clausola 13.48.
- 13.50 ACN non agirà da soggetto mediatore fra soggetti coinvolti nella stessa Attività ACN (es. fra azionisti di un ECA o coniugi). In casi analoghi, ACN accetterà le istruzioni fornite dal Contatto principale o dalla persona precedentemente incaricata quale responsabile dell'Attività ACN.
- 13.51 Le controversie fra ACN e Imprenditori in merito a diritti e obblighi previsti dal Contratto di Imprenditore, dalle presenti Direttive e procedure o dal Piano provvisorio, saranno risolte tramite le procedure indicate nel Contratto di Imprenditore.

## 14. TUTELA DEI DATI PERSONALI E DELLE INFORMAZIONI RISERVATE

- 14.1 In relazione ai Servizi e all'Opportunità, ACN e gli Imprenditori dispongono dell'accesso a informazioni personali e riservate sui Clienti e altri Imprenditori.
- 14.2 I Dati personali comprendono informazioni come nomi, indirizzi, sesso o indirizzi e-mail relativi a persone identificate o identificabili.
- 14.3 Il concetto di informazioni riservate è più ampio e comprende, a titolo esemplificativo, le coordinate bancarie, i dati delle carte di credito e altri dati sensibili.
- 14.4 I Dati personali e riservati sono soggetti a un'importante tutela legale, e il trattamento incorretto può determinare responsabilità penali per gli Imprenditori e ACN.
- 14.5 ACN raccoglie, conserva e tratta i dati personali forniti da Imprenditori e Clienti tramite mezzi elettronici e non elettronici, secondo quanto stabilito dalla Normativa sulla privacy.
- 14.6 La Normativa sulla privacy è disponibile nell'Ufficio virtuale e su tutti i siti Web di ACN.
- 14.7 I dati personali sono raccolti e utilizzati da ACN per l'adempimento dei propri obblighi nei confronti degli Imprenditori, secondo quanto

stabilito nel Contratto di Imprenditore, ivi compresi:

- (a) la determinazione dei livelli di guadagno e il calcolo e i pagamenti delle provvigioni agli Imprenditori;
  - (b) la fornitura di servizi agli Imprenditori;
  - (c) comunicazioni agli Imprenditori, comprese le opportunità di marketing correlate ai Servizi ACN;
  - (d) l'assolvimento di funzioni legali, finanziarie, contabili e amministrative; e
  - (e) la tutela dei diritti legali e contrattuali di ACN.
- 14.8 Al fine di assolvere agli obblighi contrattuali nei confronti degli Imprenditori, i dati personali potrebbero essere trasferiti a:
- (a) altre aziende di ACN;
  - (b) consulenti esterni e interni di ACN;
  - (c) altri Imprenditori;
  - (d) Partner commerciali di ACN; e
  - (e) altri destinatari previsti dalla legge.
- 14.9 Alcuni destinatari possono trovarsi in Paesi esterni all'Unione Europea, compresi gli Stati Uniti, dove il trasferimento è consentito, secondo quanto previsto dal Regolamento generale sulla protezione dei dati, o da altra legge simile.
- 14.10 La raccolta dei dati personali richiesti in seno al Contratto di Imprenditore è essenziale per l'assolvimento degli obblighi di ACN previsti dal Contratto.
- 14.11 La mancata fornitura da parte degli Imprenditori dei Dati, o il rifiuto o la revoca del consenso al trattamento dei Dati personali può comportare il rifiuto della Richiesta, o la risoluzione dell'Attività ACN.
- 14.12 ACN acconsente:
- (a) al trattamento dei dati personali in maniera legale e corretta;
  - (b) a prendere le misure necessarie a garantire che i dati personali siano completi e precisi;
  - (c) a non utilizzare i dati personali per scopi illeciti;
  - (d) alla raccolta dei soli dati necessari ai fini stabiliti nelle presenti Direttive e procedure e nel Contratto di Imprenditore; e infine

- (e) a intraprendere le misure ragionevoli per proteggere i dati personali dall'accesso o la divulgazione da parte di soggetti non autorizzati.
- 14.13 Gli Imprenditori possono esercitare i propri diritti di accesso e di correzione o eliminazione dei dati personali contattando l'Assistenza Imprenditori ACN.
- 14.14 In relazione alle attività di Imprenditore, si può disporre dell'accesso a dati personali e informazioni riservate sui Clienti e su altri Imprenditori.
- 14.15 Nel trattamento di tali dati, gli Imprenditori devono agire in conformità a tutte le normative applicabili sulla privacy e sulla tutela dei dati personali.
- 14.16 Gli Imprenditori devono mantenere la riservatezza dei dati di Clienti e Imprenditori, e intraprendere le azioni opportune al fine di proteggerli dall'accesso o il prelievo da parte di soggetti non autorizzati, dal trattamento in violazione delle norme e dall'alterazione, dalla perdita, dal danneggiamento e dalla distruzione.
- 14.17 L'obbligo di mantenere la riservatezza resta in vigore anche a seguito del mancato rinnovo, dell'annullamento o della risoluzione del Contratto di Imprenditore.
- 14.18 Il mancato trattamento delle informazioni dei Clienti o degli Imprenditori secondo modalità appropriate e legali può determinare un'azione di conformità, secondo quanto previsto dalle presenti Direttive e procedure. In caso di domande sul trattamento dei Dati personali, si prega di contattare l'Assistenza Imprenditori ACN.
- 14.19 Oltre agli scopi sopra descritti, ACN può raccogliere, conservare e trattare i Dati personali degli Imprenditori al fine di condurre ricerche scientifiche e di mercato, sondaggi di opinione pubblici e per l'invio di comunicazioni commerciali e di marketing. I Dati personali possono anche essere trasferiti a terzi, compresi altri membri del Gruppo ACN, altri Imprenditori e i Partner commerciali ACN per questi scopi.
- 14.20 Gli Imprenditori possono verificare le modalità di trattamento dei propri Dati personali, o revocare il proprio consenso al trattamento dei Dati per tali scopi contattando l'Assistenza Imprenditori ACN.

## 15. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI - SVIZZERA

### Rispetto di leggi e norme

- 15.1 In qualità di Imprenditore Indipendente, sei tenuto ad agire nel rispetto di tutte le leggi, le norme e i Codici DSA del tuo Paese di appartenenza, e di qualunque altro Paese in cui svolgi la tua Attività ACN.
- 15.2 Tale obbligo comprende:
- (a) l'ottenimento di permessi, licenze commerciali o iscrizioni richieste per svolgere la propria Attività ACN; e
  - (b) l'esecuzione di tutte le registrazioni, notifiche, archiviazioni e pagamenti necessari a garantire l'esigibilità e il pagamento di imposte e contributi sociali.
- 15.3 Sei tenuto a mantenere un registro adeguato della tua attività in qualità di Imprenditore Indipendente.
- 15.4 ACN potrebbe richiedere all'Imprenditore copie di tutti i documenti relativi alle imposte, al fine di verificare la conformità a tale requisito.

### Registrazione dell'attività

- 15.5 La legge svizzera potrebbe richiedere agli Imprenditori Indipendenti con reddito annuale superiore a 100.000 CHF di registrarsi presso il Registro di commercio del cantone rilevante.
- 15.6 Maggiori informazioni sui requisiti di registrazione sono disponibili su [www.zefix.admin.ch](http://www.zefix.admin.ch), o sui siti Web dei Registri di commercio dei cantoni rilevanti.

### Aspetti fiscali

- 15.7 In qualità di Imprenditore Indipendente, hai la responsabilità di eseguire tutte le registrazioni fiscali e relative ai contributi sociali, archiviazioni e pagamenti richiesti dalla legge svizzera.
- 15.8 Sei tenuto a registrarti presso le autorità fiscali svizzere.
- 15.9 Qualora tu abbia delle domande relativamente a questi requisiti, è consigliabile rivolgersi al tuo consulente fiscale.
- 15.10 **Imposta sul reddito:**

- (a) i compensi percepiti in qualità di Imprenditore Indipendente sono soggetti all'imposta sul reddito in Svizzera.
- (b) Sei tenuto a registrarti presso le autorità fiscali svizzere e dichiarare il tuo reddito nella dichiarazione annuale dei redditi, quale reddito generato da attività autonoma.

15.11 **Numero IDI:**

- (a) chiunque conduca un'attività commerciale in Svizzera regolarmente e indipendentemente è responsabile della raccolta e del pagamento dell'IVA alle autorità fiscali.
- (b) Agli Imprenditori potrebbe essere richiesto di registrarsi come contribuenti IVA, presentare una dichiarazione IVA e versare l'IVA.
- (c) **Per le piccole imprese con fatturato inferiore a 100.000 CHF nell'arco di 12 mesi, potrebbe essere prevista un'esenzione.**
- (d) ACN verserà l'IVA per i servizi da te forniti ad ACN, solo nel caso in cui tu ci fornisca un Numero IDI valido.
- (e) Maggiori informazioni sulla conformità IVA e le esenzioni applicabili sono disponibili su [www.estv.admin.ch](http://www.estv.admin.ch).

15.12 **Contributi sociali:**

- (a) ACN tratterà e verserà contributi di previdenza sociale per conto degli Imprenditori Indipendenti individuali.
- (b) Tuttavia, tu sarai direttamente responsabile per il versamento di altri pagamenti richiesti dalla legge svizzera.
- (c) Altri tipi di attività commerciali sono responsabili dei propri contributi regolari di previdenza sociale.
- (d) Maggiori informazioni sui requisiti di previdenza sociale sono disponibili su [www.bsv.admin.ch](http://www.bsv.admin.ch).

**Enti commerciali autorizzati**

15.13 Gli enti legali seguenti possono diventare Imprenditori in Svizzera:

- (a) Einzelunternehmen / raison individuelle (RI) / Ditta individuale

- (b) Kollektivgesellschaft (KoIG) / société en nom collectif (SNC) / Società in nome collettivo
- (c) Kommanditgesellschaft (KG) / société en commandite (SC) / Società in accomandita
- (d) Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) / Société à responsabilité limitée (Sàrl) / Società a garanzia limitata (Sagl)