

ZASADY I PROCEDURY ACN[®]

ACN P&P-PL-3.4

Wejście w życie: 1 wrzesień 2020

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	5
Filozofia działalności ACN.....	5
Dążenie ACN do doskonałości.....	5
Czemu służą Zasady i Procedury?	5
1. DEFINICJE	5
2. ROZPOCZYNIANIE I PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI DYSTRYBUCYJNEJ	7
Twój związek z ACN.....	7
3. JAK ZOSTAĆ NIEZALEŻNYM PRZEDSIĘBIORCĄ.....	7
Wymagania wobec wszystkich Niezależnych Przedsiębiorców	7
Dodatkowe wymagania dla Dozwolonych Podmiotów Gospodarczych	7
Wymagania dotyczące Spółek.....	8
Udostępnianie informacji.....	8
Nazwy Działalności dystrybucyjnej, przypisywanie Identyfikatora Biznesowego	8
Zmiany struktury właścicielskiej i rozwiązanie DPG	9
Małżonkowie/partnerzy życiowi jako NP	9
Odpowiedzialność za koszty	10
Odnawianie Działalności Dystrybucyjnej	10
Zakończenie Działalności dystrybucyjnej	10
Wznawianie Działalności dystrybucyjnej	10
Sprzedaż Działalności dystrybucyjnej.....	10
Śmierć lub niezdolność do pracy Niezależnego Przedsiębiorcy	11
Wiele Działalności dystrybucyjnych i Reguła 100%.....	11
4. ZOBOWIĄZANIA NIEZALEŻNEGO PRZEDSIĘBIORCY	11
Postępowanie etyczne i przestrzeganie prawa - zobowiązania ogólne	11
Zgodność z przepisami i ustawodawstwem	12
Podatki 13	
Prowadzenie działalności poza Krajem macierzystym	13
5. PROMOWANIE I SPRZEDAŻ USŁUG I SZANSY ACN.....	14
Warunki ogólne.....	14
6. PROMOWANIE USŁUG ACN	15
Wypełnianie i przysyłanie Umów Klientkich.....	15
Akceptacja Klienta i data obowiązywania Umów Klientkich	15
7. Niedozwolone kanały sprzedaży detalicznej.....	16
-8. ZABRONIONE PRAKTYKI	16
Podawanie fałszywych Umów Klientkich lub informacji.....	16

Kierowanie oferty do Klientów wysokiego ryzyka i wrażliwych na nadużycie	16
Zmiana dostawcy Klienta bez uzyskania zgody (slamming)	16
Osobiste pozyskiwanie klientów i „stacking”	17
9. STAWKI, WARUNKI I ZASADY USŁUG ACN	17
Warunki ogólne.....	17
Kontakt z Partnerami Biznesowymi ACN	17
10. MARKETING I REKLAMA	18
Filozofia firmy dotycząca marketingu	18
Wykorzystanie tożsamości i własności intelektualnej ACN.....	18
Promowanie Usług ACN i Szansy ACN	18
Tworzenie i wykorzystanie materiałów marketingowych.....	19
Zarobki i gwarancje zysków	19
Gwarancje oszczędności i stawek	19
Witryny i media społecznościowe.....	20
Konkursy i zachęty	20
Zapytania mediów i wystąpienia.....	20
Wykorzystanie Działalności dystrybucyjnej na potrzeby zbierania środków	20
Wspólne promowanie marki.....	20
Wydarzenia marketingowe	20
11. BUDOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻY	21
Prezentowanie Szansy ACN.....	21
Zmiana Sponsora.....	21
Przejmowanie członków innych zespołów.....	22
Zasada lojalności	22
Szkolenie i nadzór	23
12. PLAN WYNAGRODZEŃ	23
Opis ogólny	23
Definicje	23
Wejście na wyższą pozycję oraz wynagrodzenie	23
Wynagrodzenie	24
Prowizje	24
Inne premie.....	25
Opłaty administracyjne	25
Zmniejszenie lub cofnięcie wypłaty	25
Faktury i zestawienia	25
13. KONTROLA ZGODNOŚCI I DZIAŁANIA DYSCYPLINARNE	26
Naruszenia zgodności i kontrola	26
Zgłaszanie podejrzenia naruszeń	26
Procedura kontrolna	26
Pisma ustalające.....	26
Odwołania.....	27

Działania dyscyplinarne.....	27
Zawieszenie.....	27
Rozwiązanie umowy	27
Odpowiedzialność Struktury nadrzędnej.....	27
Współpraca z organami ścigania.....	28
Spory pomiędzy Niezależnymi Przedsiębiorcami.....	28
14. OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH I INFORMACJI POUFNYCH	28
Zgodność z przepisami i ustawodawstwem	29
Rejestracja działalności	29
Podatki	30
Dozwolone Podmioty Gospodarcze	30

WPROWADZENIE

Filozofia działalności ACN

Założyciele ACN wierzą, że właściwsze jest zarządzanie przez dawanie przykładu niż przez wydawanie odgórnych poleceń.

Wybrany przez nich sposób zarządzania pozwolił na osiągnięcie wysokiego stopnia uczciwości i zapewnił sukces zarówno w sieci sprzedaży, jak i w strukturze korporacyjnej. W związku z tym, Założyciele głęboko wierzą w niżej przedstawione Zasady i Procedury.

Dążenie ACN do doskonałości

ACN stale dąży do doskonałości poprzez:

- (a) utrzymywanie najwyższego stopnia uczciwości na każdym poziomie;
- (b) oferowanie wysokiej jakości usług w konkurencyjnych cenach;
- (c) zapewnianie sprawnej obsługi klientów i NP
- (d) szybkie i efektywne realizowanie wszystkich złożonych zamówień.

ACN postawiła sobie te cele, by zapewnić każdemu z Niezależnych Przedsiębiorców możliwość zbudowania własnej, odnoszącej sukces firmy.

Nikt nie jest ograniczony w dostępie do oferowanej przez ACN możliwości rozwoju, bez względu na rasę, wiek, płeć, pochodzenie, wyznanie, orientację seksualną, stan cywilny, niepełnosprawność czy podobne przyczyny przewidziane przez przepisy prawa.

Czemu służą Zasady i Procedury?

Zasady i Procedury ACN:

- (a) Regulują działalność Niezależnych Przedsiębiorców ACN („NP”) we wszystkich krajach Europy, w których ACN prowadzi działalność
- (b) Dostarczają ważnych praktycznych wskazówek, które pomagają w rozpoczęciu i prowadzeniu działalności jako NP i wskazują procedury, jakich należy przestrzegać
- (c) są częścią Twojej umowy z ACN i muszą być czytane wraz z Formularzem Umowy z Niezależnym Przedsiębiorcą („Umową”) i Planem Wynagrodzeń dla Twojego kraju.

ACN zastrzega sobie prawo do zmiany niniejszych Zasad i Procedur w dowolnym momencie.

Prosimy o uważne zapoznanie się z niniejszym dokumentem.

Zasady i Procedury zawierają także informacje uzupełniające, specyficzne dla danego kraju, które są dopełnieniem regulaminu dotyczącego Twojego statusu NP. W przypadku różnic pomiędzy Standardowym regulaminem a dodatkowymi regulacjami, dodatkowe zasady specyficzne dla danego kraju są nadrzędne.

Jeżeli masz pytania związane z niniejszymi Zasadami i Procedurami, radzimy skontaktować się ze swoim sponsorem, można także odwiedzić stronę Wirtualne Biuro NP, www.acneuro.com, lub skontaktować się z naszym Biurem Obsługi NP.

Zapisy niniejszych Zasad i Procedur mogą ulec zmianie bez wcześniejszego uprzedzenia ze strony ACN. Wszystkie zmiany wchodzi w życie w momencie upublicznienia ich na stronie Wirtualne Biuro NP.

1. DEFINICJE

1.1 W niniejszych Zasadach i Procedurach:

„ACN” i „my” oznacza firmę ACN, z którą podpisujesz Umowę oraz wszystkich pozostałych członków grupy firm ACN. „Grupa ACN” oznacza wszystkie osoby prawne objęte wspólną własnością firmy ACN, z którymi to osobami nawiązujesz Umowę.

„Narzędzia Biznesowe NP” oznaczają materiały marketingowe i szkoleniowe, wyprodukowane przez ACN lub Partnerów ACN wyłącznie dla ACN i dostępne w ramach Miesięcznej opłaty za obsługę biznesową.

„Partner ACN” oznacza osobę, z którą firma ACN nawiązała współpracę w celu świadczenia Usług ACN, sprzedaży Narzędzi Biznesowych ACN lub promocji Szansy ACN. Niezależni Przedsiębiorcy nie są Partnerami ACN.

„Usługi ACN” oznaczają usługi telekomunikacyjne, energetyczne, ochrony domu lub inne usługi oferowane Klientom przez ACN lub Partnera biznesowego ACN.

„Szansa ACN” oznacza oferowaną przez ACN możliwość współpracy w celu promowania i sprzedaży Usług ACN oraz promowania Szansy ACN.

„Roczna opłata za odnowienie” zob. definicja w

Formularzu Umowy z Niezależnym Przedsiębiorcą.
„**Plan Wynagrodzeń**” oznacza aktualny plan prowizji i premii ACN stosowany w kraju, w którym NP otrzymuje wynagrodzenie za skuteczne promowanie i sprzedaż Usług ACN.

„**Klient**” oznacza osobę fizyczną lub prawną, która dokonuje zakupu Usług ACN. Niezależni Przedsiębiorcy są uznawani za Klientów, gdy nabywają Usługi ACN na własny użytek.

„**Umowa Klientka**” oznacza umowę pomiędzy Klientem a ACN lub Partnerem ACN na zakup Usług ACN. „**DSA**” oznacza Direct Selling Association. DSA to stowarzyszenia handlowe reprezentujące branżę sprzedaży bezpośredniej. „**Kodeks DSA**” oznacza kodeks postępowania opracowany przez DSA. Kodeksy DSA zawierają zasady sprzedaży bezpośredniej, które są wiążące dla ACN i Niezależnych Przedsiębiorców.

„**Status NP**”, „**Działalność dystrybucyjna**” lub „**Pozycja**” oznaczają Twoją działalność jako NP.

„**Struktura podległa**” oznacza:

- (a) wszystkich Niezależnych Przedsiębiorców sponsorowanych przez Ciebie i
- (b) wszystkich pozostałych NP sponsorowanych przez tych Niezależnych Przedsiębiorców.
Wszyscy Ci NP tworzą Twój zespół sprzedażowy ACN.

„**Dzień Wejścia w Życie**” oznacza dzień, w którym Umowa NP została zaakceptowana, a NP poinformowany o tym fakcie.

„**Ogólne rozporządzenie o ochronie danych**” oznacza Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2016/679.

„**Kraj macierzysty**” to kraj, w którym pierwotnie została rozpoczęta Działalność dystrybucyjna.

„**Wirtualne Biuro NP**” oznacza www.acneuro.com lub inną stronę internetową dostarczaną przez ACN, gdzie NP może znaleźć materiały i narzędzia pomocne w prowadzeniu działalności z ACN.

„**Opłata Startowa NP**” zob. definicja w Formularzu Umowy z Niezależnym Przedsiębiorcą.

„**Niezależny Przedsiębiorca**”, „**NP**” lub „**Ty**” oznacza osobę fizyczną lub Dozwolony Podmiot Gospodarczy, która rozpoczęła Działalność dystrybucyjną ACN.

„**Osoba**” to osoba fizyczna, a „**Dozwolony Podmiot Gospodarczy**” lub „**DPG**” to np. przedsiębiorstwo lub spółka.

„**Własność Intelektualna**” oznacza wszelkie znaki towarowe, oznaczenia usług, nazwy handlowe, logo, materiały chronione prawami autorskimi, wiedzę

fachową, dokumentację biznesową, metody operacyjne, procedury i systemy oraz wszelkie prawa własności, posiadane przez każdego członka Grupy ACN.

„**Formularz Odstąpienia od Umowy wraz z instrukcją**” oznacza formularz dostarczany przez ACN, który to formularz NP może dostarczyć swoim Klientom podczas sprzedaży Usług ACN.

„**Miesięczna opłata za obsługę biznesową**” zob. definicja w Formularzu Umowy z Niezależnym Przedsiębiorcą.

„**Partner życiowy**” oznacza osobę, która pozostaje w związku formalnym z NP z punktu widzenia prawnego, podatkowego itp. jest traktowana na takich samych zasadach jak małżonek. Aby osoba została uznana za Partnera Życiowego, związek z NP musi zostać zarejestrowany przez odpowiednią instytucję rządową w Kraju Macierzystym NP. Jeżeli w Kraju Macierzystym NP nie ma możliwości rejestracji związku partnerskiego, Niezależny Przedsiębiorca powinien skontaktować się z naszym Biurem Obsługi NP.

„**Sklep Internetowy**” oznacza osobistą witrynę internetową NP hostowaną i udostępnianą przez ACN, z której NP może korzystać przy promowaniu Usług ACN.

„**Okres**” oznacza:

- (a) okres rozpoczynający się w Dniu Wejścia w Życie i kończący się 12 miesięcy po dniu, w którym NP dokonał opłaty startowej („**Okres Pierwszy**”) lub
- (b) okres 12 miesięcy w przypadku przedłużenia Umowy przez NP („**Przedłużenie**”).

„**Sponsor**” oznacza Niezależnego Przedsiębiorcę ACN, który wprowadza nowego NP do bazy danych ACN pod swoim Identyfikatorem Biznesowym. Może to być osoba, która wprowadziła nowego NP do ACN, lub inna osoba, pod którą nowy NP został przeniesiony.

„**Struktura nadrzędna**” oznacza:

- (a) Twojego Sponsora
- (b) wszystkich pozostałych NP znajdujących się powyżej Twojego Sponsora w tej samej organizacji sprzedażowej ACN.

2. ROZPOCZYNIANIE I PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI DYSTRYBUCYJNEJ

Twój związek z ACN

- 2.1 NP prowadzi działalność gospodarczą na własny rachunek.
- 2.2 Niezależny Przedsiębiorca:
- (a) nie jest pracownikiem, partnerem, agentem ani przedstawicielem prawnym ACN;
 - (b) może samodzielnie wybrać środki, metody i sposób prowadzenia działalności, jak również czas i miejsce pracy, które regulują jedynie zobowiązania wynikające Umowy z Niezależnym Przedsiębiorcą oraz niniejsze Zasady i Procedury;
 - (c) nie może twierdzić, sugerować ani przedstawiać się żadnej osobie, że jest pracownikiem ACN, a także nie może twierdzić ani sugerować potencjalnemu NP, że będzie pracownikiem ACN.
- 2.3 W niektórych krajach firma ACN jest zobowiązana do pobierania podatków lub składek na ubezpieczenia (np. społeczne) z kwot wypłacanych NP i przekazywanie tych kwot organom państwowym.
- 2.4 Zobowiązanie to nie oznacza występowania związku pracownik-pracodawca.

3. JAK ZOSTAĆ NIEZALEŻNYM PRZEDSIĘBIORCĄ

Wymagania wobec wszystkich Niezależnych Przedsiębiorców

- 3.1 NP możesz zostać jako Osoba fizyczna lub Dozwolony Podmiot Gospodarczy.
- 3.2 Aby zostać NP, należy:
- (a) wypełnić Umowę z Niezależnym Przedsiębiorcą dostępną na www.acneuro.com;
 - (b) uiścić Opłatę Startową NP i Miesięczną opłatę za obsługę biznesową oraz
 - (c) dostarczyć inne dokumenty i informacje wymagane przez ACN;
- 3.3 Umowę musi przesłać Osoba fizyczna, która chce zostać NP.
- 3.4 W przypadku Dozwolonych Podmiotów Gospodarczych Umowę musi przesłać osoba

uprawniona do nadzorowania działań DPG (będzie to „Główna osoba kontaktowa”).

- 3.5 NP musi:
- (a) mieć ukończone 18 lat;
 - (b) posiadać status rezydenta w swoim Kraju Macierzystym;
 - (c) mieć możliwość pracowania jako niezależny kontrahent w swoim Kraju Macierzystym,
- 3.6 Dozwolony Podmiot Gospodarczy musi:
- (a) być zawiązany i zarejestrowany w kraju prowadzenia działalności dystrybutorskiej,
 - (b) już istnieć w momencie podpisywania Umowy,
- 3.7 Data rozpoczęcia Działalności dystrybucyjnej to data powiadomienia Cię o fakcie zaakceptowania Twojego Wniosku przez ACN.
- 3.8 Jeśli Twój Wniosek będzie niekompletny lub nierzetelny, Twoja Działalność dystrybucyjna zostanie wstrzymana do czasu otrzymania wszystkich niezbędnych dokumentów i informacji przez ACN.

Dodatkowe wymagania dla Dozwolonych Podmiotów Gospodarczych

- 3.9 NP może prowadzić Działalność dystrybucyjną, powołując Dozwolony Podmiot Gospodarczy.
- 3.10 DPG są różne w poszczególnych krajach, ale ACN zwykle dopuszcza partnerstwo biznesowe, indywidualnych przedsiębiorców oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.
- 3.11 Przedsiębiorstwa publiczne/notowane na giełdzie, stowarzyszenia i społeczności oraz organizacje non-profit nie mogą zostać NP.
- 3.12 ACN według własnego uznania decyduje, czy konkretny podmiot prawny może zostać NP. Więcej informacji można znaleźć w Informacjach dodatkowych w pkt. 15.
- 3.13 Dozwolony Podmiot Gospodarczy musi spełniać wymagania opisane w pkt. 3.1 do 3.6 oraz 3.17 do 3.23.
- 3.14 NP, który zmieni stan Działalności dystrybucyjnej z Osoby fizycznej na DPG, musi spełniać dodatkowe wymagania w momencie przekształcenia. Do czasu spełnienia tych wymagań nowa lub przekształcona Działalność dystrybucyjna będzie zawieszona.

- 3.15 Jeśli Działalność dystrybucyjna jest prowadzona przez podmiot prawny, który nie jest DPG, ACN może wymagać przeniesienia Działalności dystrybucyjnej do DPG lub zawieszenia albo przerwania Działalności dystrybucyjnej.
- 3.16 DPG i ich udziałowcy, właściciele, dyrektorzy i partnerzy muszą przestrzegać zasad dotyczących prowadzenia wielu Działalności dystrybucyjnych i Reguły 100%, co zostało opisane w punktach 3.74 i 3.75. Wszyscy udziałowcy, właściciele, dyrektorzy i partnerzy w PBE zbiorowo i indywidualnie odpowiadają przed ACN za działania DPG.

Wymagania dotyczące Spółek

- 3.17 DPG zorganizowana jako spółka (o ograniczonej odpowiedzialności, partnerstwo biznesowe, własna działalność gospodarcza) musi przekazać do ACN przynajmniej niżej wymienione informacje i dokumenty („Dokumenty firmowe”):
- (a) kopie (i) odpisu z Rejestru Handlowego (ii) Umowy o Partnerstwie, Regulaminu oraz Aktu Założycielskiego Spółki; kopię certyfikatu założycielskiego lub inny dokument akceptowany przez ACN świadczący o istnieniu spółki;
 - (b) imiona i nazwiska, adresy oraz procent udziałów wszystkich osób posiadających co najmniej 5% udziałów w DPG,
 - (c) imiona i nazwiska, adresy (adres, numer telefonu i adres email) partnerów lub dyrektorów DPG
- 3.18 ACN może według własnego uznania poprosić o dodatkowe informacje i dokumenty.
- 3.19 DPG musi wyznaczyć jednego z partnerów, dyrektorów lub prezesów jako Główną osobę kontaktową w sprawie Działalności dystrybucyjnej.
- 3.20 Główna osoba kontaktowa:
- (a) musi przesłać Wniosek i Umowę z NP.
 - (b) musi potwierdzić, że prowadzenie Działalności dystrybucyjnej należy do zakresu autoryzowanej działalności biznesowej DPG, zgodnie z Dokumentami firmowymi wymienionymi w punkcie 3.17(a)(ii); oraz
 - (c) jest odpowiedzialna za nadzór nad działalnością DPG i za komunikację z ACN.

- 3.21 DPG może wyznaczyć innych udziałowców, partnerów, dyrektorów lub prezesów jako Inne osoby kontaktowe.
- 3.22 Główna osoba kontaktowa oraz Pozostałe osoby kontaktowe mają pełne upoważnienie do działania na rzecz Działalności dystrybucyjnej.
- 3.23 DPG może także wyznaczyć inne osoby, które nie są NP i nie mają udziałów w Działalności dystrybucyjnej jako „**Autoryzowany kontakt**”. Autoryzowany kontakt ma ograniczone możliwości podejmowania działań w imieniu DPG i w żadnym wypadku nie może:
- (a) zmieniać informacji o Działalności dystrybucyjnej (danych biograficznych, informacji bankowych, haseł itd.),
 - (b) anulować, odnawiać ani kończyć Działalności dystrybucyjnej,
 - (c) przekazywać Klientów lub Podległych NP do lub na konto NP,
 - (d) promować i sprzedawać Usługi ACN lub sponsorować nowych NP,
 - (e) dodawać i zmieniać Pozostałe osoby kontaktowe i Autoryzowane osoby kontaktowe.

Udostępnianie informacji

- 3.24 Potencjalny NP musi upewnić się, że wszystkie informacje przekazywane do ACN są rzetelne i kompletne. Nierzetelne lub niekompletne informacje mogą spowodować odrzucenie umowy lub jej wstrzymanie do czasu dostarczenia wszystkich informacji.
- 3.25 NP musi:
- (a) aktualizować informacje dostarczane ACN w związku z Działalnością dystrybucyjną;
 - (b) niezwłocznie zgłaszać ACN zmianę nazwiska, adresu, numeru telefonu, adresu e-mail lub informacji bankowych.
- 3.26 Większość zmian można zgłosić online poprzez Wirtualne Biuro NP lub poprzez kontakt z Biurem Obsługi NP.

Nazwy Działalności dystrybucyjnej, przypisywanie Identyfikatora Biznesowego

- 3.27 Osoby fizyczne muszą prowadzić Działalność dystrybucyjną pod swoim imieniem i nazwiskiem.
- 3.28 W przypadku DPG Działalność dystrybucyjna musi być odzwierciedlona w dokumentacji

biznesowej. ACN zastrzega sobie prawo do odrzucenia Działalności dystrybucyjnej według własnego uznania.

- 3.29 Gdy zostaniesz Niezależnym Przedsiębiorcą, otrzymasz unikalny numer („Identyfikator Biznesowy”), który będzie identyfikował Twoją Działalność dystrybucyjną.
- 3.30 NP powinien:
- (a) zachęcać Klientów do umieszczania jego Identyfikatora Biznesowego na wszystkich Umowach Klientkich.
 - (b) umieszczać swój Identyfikator Biznesowy na wszystkich Umowach z NP, w przypadku których występuje jako Sponsor.
- 3.31 Jeśli nie podasz Identyfikatora Biznesowego, możesz nie otrzymać wynagrodzenia za zakupy Klientów lub NP może nie zostać przypisany do Twojego zespołu.

Zmiany struktury właścicielskiej i rozwiązanie DPG

- 3.32 DPG muszą uzyskać wcześniejszą zgodę ACN na zmianę struktury właścicielskiej o co najmniej 20%.
- 3.33 Po wprowadzeniu zmiany DPG musi dostarczyć ACN nowe Dokumenty firmowe.
- 3.34 Zmiany prawnej lub akcyjnej własności o 50% lub większe są uznawane za sprzedaż i podlegają wymaganiom punktów 3.64 do 3.69.
- 3.35 DPG może zastąpić odchodzącego udziałowca, dyrektora, partnera lub beneficjenta, jeśli nowy udziałowiec, dyrektor, partner lub beneficjent nie był powiązany z innym NP w poprzedzających 12 miesiącach.
- 3.36 W takiej sytuacji DPG musi dostarczyć nowe Dokumenty firmowe. Odchodzący udziałowiec, dyrektor, partner lub beneficjent może zacząć prowadzić nową Działalność dystrybucyjną pod warunkiem, że zostanie ona założona w ciągu 12 miesięcy od odejścia, a jej sponsorem musi być DPG.
- 3.37 W przypadku rozwiązania DPG z co najmniej jednym udziałowcem lub partnerem, Działalność dystrybucyjna może zostać przeniesiona na pozostałych udziałowców lub partnerów zgodnie z Regułą 100% opisaną w punktach 3.74 i 3.75 i pod warunkiem spełnienia wymagań prawnych i zawodowych

opisanych w punkcie 3. Jeśli przeniesienie skutkowałoby naruszeniem Reguły 100%, co najmniej jedna Działalność dystrybucyjna musi zostać zakończona.

Małżonkowie/partnerzy życiowi jako NP

- 3.38 Pary małżeńskie oraz partnerzy życiowi mogą rozpocząć działalność NP jako jedna wspólna lub oddzielne działalności dystrybucyjne. (We Włoszech i Francji w związku z wymaganiami prawnymi i podatkowymi wymagane są dwie oddzielne działalności dystrybucyjne.)
- 3.39 Jeśli prowadzą tę samą Działalność dystrybucyjną, nazwiska obu partnerów/małżonków muszą być wymienione w Działalności dystrybucyjnej.
- 3.40 Jeśli prowadzą osobne Działalności dystrybucyjne, jeden partner musi być sponsorem drugiego.
- 3.41 ACN może zażądać przeniesienia Działalności dystrybucyjnej, by zapewnić zgodność z tymi wymaganiami.
- 3.42 Jeśli NP prowadzący oddzielne Działalności dystrybucyjne zawrą związek małżeński lub zostaną partnerami życiowymi, jeden z NP musi sprzedać bądź zakończyć swoją Działalność dystrybucyjną i:
- (a) przyłączyć się do Działalności dystrybucyjnej drugiego NP; lub
 - (b) otworzyć nową Działalność dystrybucyjną, której sponsorem będzie Działalność dystrybucyjna drugiego NP.
- 3.43 Sprzedaż Działalności dystrybucyjnej podlega wymaganiom punktu 3.64 do 3.69. Klienci i Struktura podległa pozostają ze sprzedaną lub przerwana Działalnością dystrybucyjną.
- 3.44 ANC może przerwać najnowszą Działalność dystrybucyjną, jeśli NP nie podporządkują się wymaganiom opisanym w punkcie 3.43.
- 3.45 W przypadku rozwodu lub zakończenia związku partnerskiego, NP muszą powiadomić ACN o wpływie tego zdarzenia na Działalność dystrybucyjną, przekazując pisemne oświadczenie podpisane przez obu NP lub kopię odpowiedniego wyroku sądowego.
- 3.46 W przypadku sporu między NP dotyczącego własności Działalności dystrybucyjnej ACN może zawiesić Działalność dystrybucyjną do czasu jego rozstrzygnięcia.

- 3.47 Jeśli wspólna Działalność dystrybucyjna zostanie anulowana, przerwana lub nie zostanie odnowiona, żaden z partnerów nie może uruchomić nowej przez 12 miesięcy.
- 3.48 Jeśli wspólna Działalność dystrybucyjna zostanie anulowana, przerwana lub nie zostanie odnowiona, żaden z partnerów nie może uruchomić nowej przez 12 miesięcy.

Odpowiedzialność za koszty

- 3.49 Jako NP prowadzisz działalność na własny rachunek i samodzielnie odpowiadasz za wszelkie wydatki, długi i zobowiązania związane z Twoją Działalnością dystrybucyjną.
- 3.50 Tego rodzaju wydatki mogą obejmować między innymi licencje lub pozwolenia wymagane do prowadzenia działalności, opłaty za porady prawne, podatkowe lub inne, ubezpieczenie, wynajem biura, wyposażenie i wydatki, podróże, posiłki, rozrywkę oraz zakwaterowanie, a także wydatki związane z marketingiem i przedstawianiem Usług ACN i Szansy ACN potencjalnym klientom i NP.

Odnawianie Działalności Dystrybucyjnej

- 3.51 Początkowy okres Działalności dystrybucyjnej NP to 12 miesięcy od daty zawarcia umowy.
- 3.52 Jeśli NP zechce kontynuować Działalność dystrybucyjną, musi przesłać wniosek o odnowienie (dostępny na portalu Wirtualne Biuro NP) i uiścić Roczną Opłatę za odnowienie statusu NP.
- 3.53 ACN zastrzega sobie prawo do odrzucenia wniosku o odnowienie Działalności Dystrybucyjnej.
- 3.54 Odnowienie będzie stanowić nową Umowę między NP i ACN oraz będzie podlegać najnowszym warunkom i zasadom ACN.
- 3.55 Okres odnowienia wynosi 12 miesięcy od:
- Daty wygaśnięcia umowy początkowej
 - Daty uiszczenia Rocznej Opłaty za odnowienie, jeśli NP odnowi Działalność po upływie 30 dni od Daty odnowienia.
- 3.56 NP, który nie uiści Rocznej Opłaty za odnowienie przed upływem Okresu pierwszego /Przedłużenia („Data odnowienia”), traci prawo do wynagrodzenia i kwalifikacji za okres od Daty odnowienia do daty uiszczenia Rocznej Opłaty za odnowienie.

- 3.57 Jeśli Działalność dystrybucyjna nie zostanie odnowiona w ciągu 12 miesięcy od Daty odnowienia, zostanie ona dezaktywowana, a NP będzie musiał rozpocząć nową Działalność dystrybucyjną.

Zakończenie Działalności dystrybucyjnej

- 3.58 Działalność dystrybucyjną możesz zakończyć w dowolnym momencie, składając pisemne wypowiedzenie na co najmniej 14 dni wcześniej.
- 3.59 Kończąc Działalność dystrybucyjną, zwalniasz się ze zobowiązań wynikających ze statusu NP, a także zrzekasz się wszelkich praw wynikających ze statusu NP, takich jak prawo do wypłaty zarobionego lecz niewypłaconego wynagrodzenia.
- 3.60 Jeśli zakończysz Działalność dystrybucyjną w ciągu 14 dni od daty zawarcia Umowy:
- otrzymasz pełny zwrot Opłaty Startowej NP i Miesięcznej opłaty za obsługę biznesową;

Wznawianie Działalności dystrybucyjnej

- 3.61 Dotychczasowy NP, który ponownie przystępuje do ACN w ciągu 12 miesięcy od anulowania, zakończenia lub nieodnowienia Działalności dystrybucyjnej, może to zrobić wyłącznie w ramach tego samego Sponsora (lub jeśli dotychczasowy Sponsor nie jest już aktywnym NP — pierwszym aktywnym Nadrzędnym NP).
- 3.62 Jeżeli sponsor nowego NP został zmieniony zgodnie z procedurą opisaną w punktach 11.19 do 11.26, NP musi:
- ponownie zarejestrować swoją działalność pod nowym sponsorem.
 - podpisać nową Umowę z NP i ponownie uiścić Opłatę Startową NP oraz Miesięczną opłatę za obsługę biznesową.

Sprzedaż Działalności dystrybucyjnej

- 3.63 Sprzedaż Działalności dystrybucyjnej musi zostać zatwierdzona przez ACN.
- 3.64 Aby poprosić o zatwierdzenie, NP musi przesłać do ACN pisemną prośbę zawierającą imiona i nazwiska, adresy i informacje kontaktowe dotyczące sprzedawcy i nabywcy oraz cenę.
- 3.65 Po otrzymaniu zgłoszenia sprzedaży zgodnie z punktem 3.65 ACN prześle NP wymaganą dokumentację, którą muszą wypełnić nabywca i sprzedawca.

- 3.66 Proponowany nabywca musi spełniać wymagania punktów 3.1 do 3.37, w tym wymagania prawne opisane w punkcie 3 i nie może być uprzednim NP ACN.
- 3.67 ACN zastrzega sobie prawo do odrzucenia proponowanej transakcji sprzedaży według własnego uznania.
- 3.68 W przypadku zatwierdzenia sprzedaży sprzedający NP zostanie obciążony opłatą manipulacyjną.

Śmierć lub niezdolność do pracy Niezależnego Przedsiębiorcy

3.69 W przypadku śmierci lub niezdolności do pracy NP prawa do Działalności dystrybucyjnej mogą zostać tymczasowo lub trwale przeniesione na wskazanego przez NP następcę.

3.70 Następcą może być zobowiązany do podpisania nowego Wniosku i Umowy z NP. (Uwaga: w Polsce i we Włoszech nowy właściciel otrzyma nową Kartę Identyfikacyjną). Jeśli następca nie ukończył 18 lat, Działalność dystrybucyjna może, za pisemną zgodą ACN, być prowadzona przez powiernika do czasu ukończenia 18 lat przez następcę.

3.71 W przypadku tymczasowego przeniesienia praw do Działalności dystrybucyjnej z powodu niezdolności do pracy, odpowiedzialność za Działalność dystrybucyjną zostanie zwrócona NP po powiadomieniu ACN o ustaniu niezdolności.

3.72 W przypadku śmierci lub niezdolności NP, który nie wyznaczy następcy, Działalność dystrybucyjna zostanie zawieszona do czasu otrzymania przez ACN wyroku sądowego lub innego postanowienia dotyczącego rozporządzania Działalnością dystrybucyjną.

Wiele Działalności dystrybucyjnych i Reguła 100%

3.73 Osoba fizyczna bądź DPG mogą w danym momencie posiadać, zarządzać lub uczestniczyć tylko w jednej (1) Działalności dystrybucyjnej oprócz sytuacji dozwolonych w niniejszych Zasadach i Procedurach i pod warunkiem uzyskania uprzedniej pisemnej zgody ACN.

3.74 Dodatkowo:

- (a) osoba może być tylko raz podana jako Główna osoba kontaktowa Działalności

dystrybucyjnej;

- (b) dane konto bankowe do wypłat wynagrodzenia NP może zostać przypisane tylko do jednej Działalności dystrybucyjnej za wyjątkiem sytuacji, gdy oddzielna Działalność dystrybucyjna jest prowadzona przez małżonków lub partnerów życiowych;
- (c) osoba nie może przesłać Umowy z NP ani angażować się w Działalność dystrybucyjną innego NP, jeśli posiada własną Działalność dystrybucyjną lub posiadała, zarządzała lub uczestniczyła w innej Działalności dystrybucyjnej w okresie ostatnich 12 miesięcy;
- (d) osoba odchodząca z DPG może otworzyć nową Działalność dystrybucyjną tylko w wtedy, gdy od jej odejścia upłynęło 12 miesięcy lub nowa Działalność dystrybucyjna jest sponsorowana bezpośrednio przez DPG.

3.75 Jeśli ACN zezwoli osobie na uczestniczenie w więcej niż jednej (1) Działalności dystrybucyjnej, łączne udziały we wszystkich Działalnościach dystrybucyjnych nie mogą przekroczyć 100%, a wszystkie Działalności, w których dana osoba ma udziały muszą należeć do tego samego zespołu sprzedażowego i być własnymi sponsorami bezpośrednimi.

4. ZOBOWIĄZANIA NIEZALEŻNEGO PRZEDSIĘBIORCY

Postępowanie etyczne i przestrzeganie prawa - zobowiązania ogólne

- 4.1 ACN prowadzi działalność w sposób otwarty, etyczny i uczciwy i tego samego oczekuje od swoich Niezależnych Przedsiębiorców.
- 4.2 Oczekujemy, że NP będą działać według najwyższych standardów etycznych w kontaktach z Klientami, innymi Niezależnymi Przedsiębiorcami i ACN.
- 4.3 NP muszą postępować zgodnie z literą i duchem niniejszych Zasad i Procedur.
- 4.4 Poniżej przedstawiamy listę działań, które ACN uznaje za nieetyczne. Lista ta nie jest wyczerpująca.

- (a) podawanie fałszywych informacji lub podrabianie podpisu - w tym podpisu elektronicznego - na wszelkich dokumentach przekazywanych do ACN;
- (b) zachęcanie Klientów do nabycia Usług ACN, gdy wiesz lub masz powód przypuszczać, że Klient nie zamierza zrealizować zakupu;
- (c) przesyłanie Umowy Klientkiej lub Umowy z NP bez wiedzy lub zgody Klienta lub NP;
- (d) składanie zamówień na Usługi ACN przy wykorzystaniu Identyfikatora Biznesowego innego NP, bez wiedzy i zgody tego Niezależnego Przedsiębiorcy;
- (e) prezentowanie Szansy ACN jako coś innego niż równa szansa dla wszystkich, bez względu na pochodzenie etniczne, płeć, orientację seksualną, narodowość, religię czy poglądy polityczne;
- (f) promowanie i prezentowanie Usług i Szansy ACN, a także firmy ACN i jej pracowników oraz Niezależnych Przedsiębiorców razem z jakąkolwiek osobą lub organizacją polityczną, duchową czy religijną w sposób, który sugerowałoby związek pomiędzy ACN a taką organizacją lub osobą;
- (g) składanie fałszywych, wyolbrzymionych lub wprowadzających w błąd oświadczeń lub przedstawień aktualnym lub potencjalnym Klientom lub NP dotyczących Usług ACN lub Szansy ACN;
- (h) angażowanie się w działania mające na celu wymuszenie kupna lub wykorzystywanie osób podanych na wykorzystanie, takich jak osoby starsze lub niepełnosprawne;
- (i) podejmowanie dowolnych działań w celu niewłaściwego wykorzystania Planu Wynagrodzeń;
- (j) naciskanie na innych NP lub Klientów na dokonanie niepożądanych zakupów Usług ACN;
- (k) składanie oświadczeń obrażających, szkalujących, groźących czy nagabujących ACN, jej pracowników, usług, Partnerów Biznesowych ACN lub innych NP;

Zgodność z przepisami i ustawodawstwem

- 4.5 Sprzedaży bezpośrednia podlega przepisom, regulacjom i kodeksom branżowym, które często są bardziej rygorystyczne niż te, które są stosowane w innych branżach.
- 4.6 Dodatkowo, usługi telekomunikacyjne, usługi dotyczące mediów i inne usługi ACN podlegają regulacjom Unii Europejskiej i poszczególnych krajów członkowskich.
- 4.7 Jako Niezależny Przedsiębiorca ACN musisz prowadzić swoją Działalność dystrybucyjną zgodnie z wszystkimi przepisami, regulacjami i kodeksami DSA.
- 4.8 Informacje o obowiązujących przepisach i ich przestrzeganiu znajdziesz w witrynie Wirtualne Biuro NP i w informacjach przeznaczonych dla konkretnych krajów, które są częścią niniejszych Zasad i Procedur. W przypadku różnic pomiędzy Standardowym regulaminem a dodatkowymi regułami, dodatkowe zasady specyficzne dla danego kraju są nadrzędne.
- 4.9 Ponieważ te przepisy i regulacje często się zmieniają, ACN nie może zagwarantować aktualności i dokładności podawanych informacji. NP jest odpowiedzialny za posiadanie odpowiednich informacji dotyczących zmian w przepisach związanych z Działalnością dystrybucyjną.
- 4.10 NP odpowiada za poznanie i przestrzeganie wszystkich europejskich, krajowych i lokalnych przepisów, regulacji i kodeksów DSA, które dotyczą jego Działalności dystrybucyjnej. To zobowiązanie obejmuje:
 - (a) przestrzeganie wszystkich obowiązujących przepisów, regulacji i kodeksów DSA dotyczących promowania i sprzedaży Usług ACN i Szansy ACN, w tym odpowiednich przepisów o ochronie konsumenta, ochronie prywatności, kodeksów postępowania opracowywanych przez Europejską Federację Stowarzyszeń Sprzedaży Bezpośredniej (Seldia) i DSA z innych krajów, w których prowadzisz Działalność dystrybucyjną;
 - (b) uzyskanie wszelkich pozwoleń, licencji handlowych i koncesji wymaganych do prowadzenia Działalności dystrybucyjnej. Na przykład w niektórych krajach NP

- będący Osobą fizyczną, musi zarejestrować się jako samodzielny przedsiębiorca lub zarejestrować się w urzędzie skarbowym, zakładzie ubezpieczeń społecznych lub innym organie państwowym;
- (c) zakup wszelkich ubezpieczeń wymaganych do prowadzenia Działalności dystrybucyjnej;
 - (d) zachowywanie wszystkich danych, takich jak formularze zamówień, paragony i faktury wymagane w związku z prowadzeniem Działalności dystrybucyjnej; oraz
 - (e) rejestracja oraz dostarczanie informacji i dokumentów oraz płatności niezbędnych do prawidłowego obliczenia i opłacenia podatków (w tym podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych, lokalnych i krajowych podatków z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej oraz podatku VAT), opłat wymaganych przez organa władzy oraz składek na ubezpieczenia (jak ubezpieczenie społeczne i emerytury).

- 4.11 ACN może wymagać od NP przedstawienia dokumentów i informacji wskazujących, że NP przestrzega tych wymagań.
- 4.12 ACN spełnia żądania organów państwowych i skarbowych dotyczące przestrzegania przez NP obowiązujących przepisów i regulacji.

Podatki

- 4.13 Jako NP odpowiadasz za zgodność z przepisami podatkowymi obowiązującymi w Twoim Kraju macierzystym i wszystkich pozostałych krajach, w których prowadzisz działalność.
- 4.14 Jako osoba prowadząca działalność gospodarczą możesz być zobowiązany do okresowego opłacania składek podatkowych i ubezpieczeń społecznych obliczanych na podstawie kwot wypłacanych Ci przez ACN.
- 4.15 Jeśli firma ACN nie jest zobowiązana do potrącania i opłacania tych składek w imieniu NP, obliczenie i opłacenie tych składek jest obowiązkiem ciężącym wyłącznie na NP. ACN nie ponosi odpowiedzialności za te opłaty ani za wszelkie grzywny, kary i odsetki za nieterminowe płatności lub brak płatności.

- 4.16 NP, który korzysta z DPG, może podlegać innym lub dodatkowym zobowiązaniom. Na Tobie spoczywa obowiązek zapoznania się ze zobowiązaniami podatkowymi związanymi z Twoją Działalnością dystrybucyjną.
- 4.17 Jeśli bezpośrednio sprzedajesz usługi ACN Klientom, możesz mieć obowiązek naliczania podatku VAT i przekazywania odpowiednich kwot organom podatkowym. Więcej informacji zawartych jest w punkcie 8. NP jest odpowiedzialny za obliczenie i pobranie podatku VAT od klientów za tego rodzaju sprzedaż, złożenie odpowiednich deklaracji w urzędzie skarbowym i wpłatę podatku.
- 4.18 ACN nie udziela indywidualnych porad podatkowych NP. Pytania dotyczące podatków należy kierować do osobistych doradców podatkowych.

Prowadzenie działalności poza Krajem macierzystym

- 4.19 Główną zaletą Szansy ACN jest możliwość prowadzenia Działalności dystrybucyjnej w każdym kraju, w którym Grupa ACN prowadzi działalność.
- 4.20 Zgodnie z punktami 4.21 do 4.22 oraz 4.27, każdy NP ma niewyłączne prawo do promowania Usług ACN i Szansy ACN w każdym kraju, w którym ACN prowadzi działalność.
- 4.21 Niektóre Usługi ACN mogą być przeznaczone tylko do sprzedaży w konkretnych krajach.
- 4.22 Ograniczenia sprzedaży będą wskazane w witrynie Wirtualne Biuro NP. Promowanie i sprzedaż Usług ACN jest zabronione we wszystkich krajach, w których nie jest dozwolona ich sprzedaż.
- 4.23 NP nie może zabronione jest promowanie lub sprzedawanie Usług ACN i Szansy ACN w krajach, w których ACN nie prowadzi działalności.
- 4.24 Lista krajów, w których ACN prowadzi działalność znajduje się na stronie Wirtualne Biuro NP.
- 4.25 Przepisy, regulacje i kodeksy DSA dotyczące promowania Usług ACN i Szansy ACN są różne w poszczególnych krajach.
- 4.26 NP prowadzący Działalność dystrybucyjną poza swoim Krajem macierzystym odpowiada za poznanie i przestrzeganie wszystkich przepisów,

regulacji i kodeksów DSA obowiązujących w tych krajach.

5. PROMOWANIE I SPRZEDAŻ USŁUG I SZANSY ACN

- 5.1 Pozyskiwanie Klientów to tajemnica sukcesu z ACN.
- 5.2 Zarobki NP ACN opierają się wyłącznie na udanej sprzedaży usług klientom i korzystaniu przez klientów z tych usług. Poszczególne osoby będą ponosić wydatki związane z działalnością w ramach ACN takie jak Opłata startowa NP, Miesięczna opłata za obsługę biznesową oraz Roczna Opłata za odnowienie, jak również inne możliwe sposoby koszty operacyjne. Jak w przypadku każdej działalności zarobki i sukcesy w ramach ACN nie są gwarantowane, ale są uzależnione przede wszystkim od indywidualnego zaangażowania, wytrwałości i wysiłku. Poszczególne osoby mogą nie uzyskać dochodów i mogą stracić pieniądze, działając jako NP.
- 5.3 **ACN zastrzega sobie prawo do ponownej weryfikacji lub cofnięcia kwalifikacji, PPK, premii i prowizji w przypadku, gdy nie są spełnione warunki użytkowania ACN lub w sytuacji, gdy klient zrezygnuje z usługi w ciągu 90 dni.**
- 5.4 NP muszą przedstawiać Usługi ACN i Szansę ACN w sposób zrozumiały i pełny potencjalnym Klientom i Niezależnym Przedsiębiorcom, aby mogli oni podjąć świadomą decyzję o zakupie Usług ACN lub dołączenia do ACN w charakterze NP.
- 5.5 **NP nie może oświadczać ani sugerować potencjalnym NP, że zakup Usług ACN na własny użytek jest konieczny.**
- 5.6 NP, którzy zdecydują się kupić Usługi ACN podlegają tym samym warunkom i zasadom, które dotyczą pozostałych Klientów.

Warunki ogólne

- 5.7 Marketing sieciowy to sprawdzona metoda sprzedaży, ceniona przez klientów za „osobisty kontakt”, która zapewnia NP elastyczne możliwości budowania działalności i zarobku.
- 5.8 Agresywne i nieetyczne praktyki sprzedaży prowadzone przez niektóre firmy i osoby spowodowały, że organy państwowe wprowadziły szereg wymagań i warunków

dotyczących firm z branży sprzedaży bezpośredniej w celu ochrony konsumentów.

- 5.9 Ponadto Seldia i inne DSA wprowadziły kodeksy DSA obowiązujące firmy z branży sprzedaży bezpośredniej, które muszą być przestrzegane przez wszystkich NP.
- 5.10 Kodeksy i przepisy DSA są generalnie łatwe do przestrzegania. W tym celu Niezależny Przedsiębiorca musi postępować zgodnie z następującymi wytycznymi:
- (a) od pierwszego kontaktu z potencjalnym klientem lub NP, NP musi identyfikować się jako Niezależny Przedsiębiorca ACN (Uwaga: w Polsce i we Włoszech oznacza to okazanie Karty Identyfikacyjnej wydanej przez ACN). i wyjaśnić cel kontaktu z potencjalnym Klientem lub NP;
 - (b) NP powinien poinformować potencjalnego Klienta lub NP o tym, że ACN jest członkiem Seldia oraz krajowego DSA (lista krajowych członków DSA znajduje się na stronie Wirtualne Biuro NP);
 - (c) jeśli potencjalny Klient lub NP zostanie zaproszony na wydarzenie sprzedażowe lub szkoleniowe, NP powinien ujawnić cel tego wydarzenia i wskazać gospodarza;
 - (d) Podczas prezentowania Szansy ACN, NP nie powinien sugerować, że Szansa ACN niesie ze sobą możliwości zatrudnienia, ani, że zaproszenie jest zaproszeniem na „wydarzenie towarzyskie” ani „badanie rynkowe”.
 - (e) NP nie powinien promować Szansy ACN jako relacji biznesowej z osobą lub podmiotem prawnym innym niż ACN;
 - (f) NP musi poinformować potencjalnego NP o wymaganiach prawnych i zobowiązaniach związanych z Działalnością dystrybucyjną.
 - (g) NP nie może sugerować, że NP ma wyłączne prawo do promowania lub sprzedawania Usług ACN w określonym obszarze geograficznym
 - (h) NP nie może sugerować, że Działalność dystrybucyjna może zostać zbudowana na zasadzie „łańcuszka szczęścia”, „piramidy finansowej” ani innej struktury

polegającej na sprzedaży usług jedynie innym NP.

- (i) NP powinien podać kompletne, prawdziwe i jasne informacje na temat firmy ACN, jej Usług, Szansy ACN i usług posprzedażowych;
- (j) NP nie może stosować mylących czy nieuczciwych praktyk, ani składać przesadzonych lub fałszywych oświadczeń na temat Usług oraz Szansy ACN;
- (k) NP może przekazywać tylko takie informacje o Usługach i Szansie ACN, które zostały autoryzowane przez ACN lub zawarte w oficjalnych materiałach ACN ;
- (l) NP musi poinformować potencjalnych Klientów i NP o prawie do wycofania się z Umowy z NP lub Umowy Klientckiej (co zostało opisane w warunkach Umowy lub Umowy Klientckiej);
- (m) NP powinien zaproponować demonstrację usług ACN;
- (n) NP powinien poinformować o procedurach obsługi skarg obowiązujących w ACN;
- (o) NP powinien poinformować o istnieniu kodeksów DSA, które wiążą NP i ACN;
- (p) NP musi zapewnić Klientom i nowym NP dostęp do kopii wszelkich dokumentów, w tym Umowy z NP, Umowy Klientckiej, Regulaminu, cen i faktur; oraz
- (q) NP powinien zachować szczególną staranność podczas pracy z osobami potencjalnie wrażliwymi na nadużycie zaufania (np. osoby starsze lub niepełnosprawne).

5.11 NP musi się upewnić, że potencjalni Klienci przed złożeniem zamówienia mogą się zapoznać z regulaminem i cenami Usług ACN.

5.12 W przypadku Klientów, którzy dokonują zakupu Usług ACN bezpośrednio od Niezależnego Przedsiębiorcy, NP w momencie dokonywania transakcji powinien przedstawić następujące dokumenty i informacje

- (a) pisemną kopię Umowy Klientckiej (jeżeli dotyczy), w tym regulamin i ceny; oraz
- (b) Formularz Odstąpienia od Umowy wraz z instrukcją.

5.13 NP powinien poinformować Klientów o przysługującym im prawie do rezygnacji z zakupu Usług ACN.

5.14 Jeśli Klient o to poprosi, NP zobowiązany jest dostarczyć kodeks DSA (Code of Practice for Consumers) obowiązujący w jego Kraju Macierzystym. Dokument ten można znaleźć na stronie Wirtualne Biuro NP. W przypadku zamówień dokonanych poprzez Sklep Internetowy NP wszelkie wymagane informacje i dokumenty zostaną dostarczone Klientom bezpośrednio przez ACN.

5.15 NP upewni się, że potencjalni NP mogą zapoznać się z Umową z NP, Regulaminem, Zasadami i procedurami oraz Planem wynagrodzeń przed podpisaniem Wniosku.

6. PROMOWANIE USŁUG ACN

Wypełnianie i przesyłanie Umów Klientckich

6.1 Aby zakupić Usługi ACN, Klient musi przesłać wypełnioną i podpisaną Umowę Klientcką do ACN lub zrealizować zakup online.

6.2 Niezależni Przedsiębiorcy są zobowiązani do przekazywania Klientom kopii Umów Klientckich lub opisanie procesu zakupów online udostępnianych przez ACN i Partnerów Biznesowych ACN. NP musi dodatkowo przekazać Klientowi stosowne Regulaminy, Cenniki i inne informacje związane z dokonywanym zakupem. Zamówienia Klientów przesłane w inny sposób mogą zostać odrzucone.

6.3 Klient musi osobiście wypełnić Umowę Klientcką.

6.4 NP może pomagać Klientom w wypełnianiu Umów Klientckich i może na ich wyraźną prośbę przesłać wypełnione Umowy Klientckie do ACN.

Akceptacja Klienta i data obowiązywania Umów Klientckich

6.5 ACN i Partnerzy Biznesowi ACN mogą wedle własnego uznania akceptować lub odrzucać Umowy Klientckie.

6.6 ACN nie ponosi odpowiedzialności wobec NP w przypadku odrzucenia Klienta.

6.7 Na potrzeby określenia kwalifikacji i wynagrodzenia zgodnie z Planem Wynagrodzeń data i godzina przetworzenia Umowy Klientckiej przez ACN jest datą wejścia w życie Umowy Klientckiej.

- 6.8 Aby mieć pewność punktualnego otrzymywania przypisania zakupu Usług ACN, ACN musi otrzymać Umowę Klientką nie później niż o godzinie 14:00 czasu środkowoeuropejskiego (CET) w ostatnim dniu roboczym miesiąca.
- 6.9 Jeśli ostatnim dniem miesiąca jest sobota, niedziela lub święto państwowe, jako ostatni dzień roboczy miesiąca zostanie uznany poprzedni dzień roboczy.

7. Niedozwolone kanały sprzedaży detalicznej

- 7.1 NP mogą promować i sprzedawać Usługi ACN tylko przy użyciu technik marketingu sieciowego.
- 7.2 Promowanie Usług ACN w tych kanałach może być dozwolone tylko za wcześniejszą pisemną zgodą ACN.
- (a) sklepy detaliczne;
 - (b) targi handlowe, wydarzenia lokalne, sportowe, pchle targi, wymiany i podobne wydarzenia;
 - (c) Sprzedaż internetowa (oprócz Sklepu Internetowego NP). Obejmuje to między innymi sprzedaż w serwisach aukcyjnych (np. eBay lub Amazon), witrynach społecznościowych (np. Facebook, Twitter, Instagram i YouTube), fora online, grupy dyskusyjne, blogi, serwisy wiki i podcasty. NP może promować swoją Działalność dystrybucyjną w internecie, ale musi przestrzegać punktu 10 niniejszych Zasad i Procedur.

-8. ZABRONIONE PRAKTYKI

Podawanie fałszywych Umów Klientkich lub informacji

- 8.1 NP, który zachęca lub zezwala Klientowi na podawanie nieprawdziwych lub niekompletnych informacji ACN, może podlegać sankcjom opisanym w niniejszych Zasadach i Procedurach.
- 8.2 Wszelkie wynagrodzenia i kwalifikacje zarobione przez NP lub Nadzrędną strukturę NP w wyniku fałszywej Umowy Klientkiej lub fałszywych informacji o Kliencie mogą zostać unieważnione.

Kierowanie oferty do Klientów wysokiego

ryzyka i wrażliwych na nadużycie

- 8.3 NP nie mogą promować ani sprzedawać Usług ACN osobom:
- (a) w wieku poniżej 18 lat
 - (b) których stan fizyczny, umysłowy lub emocjonalny sprawia, że nie są w stanie zrozumieć zasad, warunków i cen Usług ACN i Szansy ACN. NP nie mogą również nakłaniać tych osób na dokonanie zakupu.
- 8.4 NP odpowiada za pełne zrozumienie przez Klientów niewładających biegle oficjalnym językiem kraju Klienta warunków, zasad i cen Usług ACN i Szansy ACN.
- 8.5 Jeśli okaże się, że Niezależny Przedsiębiorca kierował ofertę do Klientów, którym świadczenie usług zostało zakończone przez innego operatora za brak lub opóźnienia płatności lub okaże się, że nieściągalne zadłużenie jego Klientów przekracza średnią, a on nie dokonuje starań, by rozwiązać tę sytuację na żądanie ACN, NP może podlegać sankcjom opisanym w niniejszych Zasadach i Procedurach.

Zmiana dostawcy Klienta bez uzyskania zgody (slamming)

- 8.6 „Slamming” oznacza jakiegokolwiek działanie, którego rezultatem jest zmiana dostawcy usług telekomunikacyjnych danego klienta bez jego wiedzy i zgody.
- 8.7 **Slamming jest nielegalny i stanowi naruszenie niniejszych Zasad i Procedur.**
- 8.8 ACN nie toleruje slammingu i nawet jedna taka sytuacja może skutkować cofnięciem prawa NP prowadzenia Działalności dystrybucyjnej.
- 8.9 Klienci pozyskani w wyniku slammingu zostaną usunięci z Twojej Osobistej Listy Klientów, a wszelkie wynagrodzenia i kwalifikacje zdobyte przez Ciebie i Nadzrędnych NP zostaną cofnięte.
- 8.10 Oprócz sytuacji opisanej w punkcie 8.9 w wielu krajach slamming jest przestępstwem i ACN współpracuje z policją i władzą sądowniczą podczas czynności śledczych.
- 8.11 Aby uniknąć slammingu:
- (a) potencjalnym Klientom zawsze przekazuj pełne i rzetelne informacje na temat Usług ACN;
 - (b) upewnij się, że potencjalny Klient

rozumie, że przesłanie Umowy Klientkiej za Usługi spowoduje zmianę jego dotychczasowego dostawcy usług telekomunikacyjnych lub energetycznych na ACN lub odpowiedniego Partnera Biznesowego ACN;

- (c) upewnij się, że osoba przesyłająca Umowę Klientką ma upoważnienie do zmiany dostawcy usług Klienta. W przypadku klientów indywidualnych najlepiej jest poprosić Klienta o pokazanie aktualnego rachunku telefonicznego lub za energię elektryczną. W przypadku klientów biznesowych NP musi upewnić się, że osoba przesyłająca zamówienie ma prawne upoważnienie do działania w imieniu firmy;
- (d) regularnie przeglądać OLK. No Twojej OLK, dostępnej poprzez Wirtualne Biuro NP, znajdują się wszyscy pozyskani przez Ciebie Klienci i stanowi ona podstawę naliczania wynagrodzeń zgodnie z Planem Wynagrodzeń Musisz dbać o poprawność listy OLK. Jeśli podejrzewasz, że na OLK znajduje się klient niepozyskany przez Ciebie, skontaktuj się z Biurem Obsługi NP firmy ACN.

Osobiste pozyskiwanie klientów i „stacking”

- 8.12 Każdy NP musi osobiście pozyskiwać Klientów i dokonywać sprzedaży, by kwalifikować się do wynagrodzeń wynikających z Planu Wynagrodzeń.
- 8.13 „Stacking” polega na umieszczaniu na Umowie Klientkiej nazwiska lub Identyfikatora Biznesowego, gdy NP nie pozyskał Klienta osobiście.
- 8.14 **Stacking stanowi naruszenie niniejszych Zasad i Procedur i próbę manipulowania Planem Wynagrodzeń. W wielu krajach narusza również prawa ochrony konsumenta.**
- 8.15 ACN nie toleruje stackingu i nawet jedna taka sytuacja może skutkować cofnięciem prawa NP prowadzenia Działalności dystrybucyjnej.
- 8.16 Klienci pozyskani w wyniku stackingu zostaną usunięci NP, do których zostali przypisani, a wszelkie wynagrodzenia i kwalifikacje zdobyte przez NP i jego Strukturę Nadrzędną zostaną cofnięte.

8.17 Aby uniknąć stackingu, należy:

- (a) upewnij się, że Klienci używają Twojego nazwiska i Identyfikatora Biznesowego, przesyłając Umowę Klientką;
- (b) nie pozwalaj ani nie zachęcaj Klientów do używania nazwiska lub Identyfikatora Biznesowego innego NP, chyba że ten NP był osobiście zaangażowany w sprzedaż Klientowi;
- (c) nigdy nie „kupuj” ani nie sprzedawaj Klientów od innego NP, w tym swojego Sponsora;
- (d) regularnie przeglądaj OLK.

9. STAWKI, WARUNKI I ZASADY USŁUG ACN

Warunki ogólne

- 9.1 ACN stara się określić stawki, warunki i zasady Usług ACN na poziomie konkurencyjnym wobec innych dostawców w krajach, w których ACN prowadzi działalność.
- 9.2 Stawki, zasady i warunki usług oferowanych przez Partnerów Biznesowych ACN są ustalane przez tych partnerów.
- 9.3 NP muszą promować Usługi ACN zgodnie ze stawkami, warunkami i zasadami ustalonymi przez ACN lub Partnerów Biznesowych ACN.
- 9.4 NP muszą przekazywać Klientom pełne i rzetelne informacje o Usługach ACN i nie mogą podawać niewłaściwych lub przesadnie atrakcyjnych stawek, warunków i zasad żadnych usług ACN.
- 9.5 NP nie może zwłaszcza sugerować potencjalnym Klientom, że ACN jest najtańszym dostawcą, czy też że zakup usług ACN zagwarantuje Klientom oszczędności.
- 9.6 ACN i Partnerzy Biznesowi ACN mogą zmieniać stawki, warunki i zasady wszystkich Usług ACN i mogą zaprzestać oferowania i sprzedaży Usług ACN w dowolnym momencie bez żadnej odpowiedzialności i zobowiązań wobec NP.
- 9.7 Na NP spoczywa obowiązek promowania Produktów ACN na podstawie tylko najbardziej aktualnych stawek i regulaminów.

Kontakt z Partnerami Biznesowymi ACN

- 9.8 Utrzymywanie dobrych relacji z Partnerami Biznesowymi ACN jest istotne dla zapewnienia wysokiej jakości usług przez ACN.

- 9.9 Dlatego Niezależni Przedsiębiorcy nie mogą pod żadnym pozorem kontaktować się z Partnerami Biznesowymi ACN.
- 9.10 Zapytania NP dotyczące usług dostarczanych przez Partnerów Biznesowych ACN muszą być kierowane do ACN.
- 9.11 Zapytania Klientów należy kierować do dedykowanych pracowników obsługi Klienta Partnera Biznesowego ACN.
- 9.12 Naruszenia tych zasad mogą skutkować działaniami dyscyplinarnymi opisanymi w niniejszych Zasadach i Procedurach.

10. MARKETING I REKLAMA

Filozofia firmy dotycząca marketingu

- 10.1 Firma ACN opracowała odnoszący sukcesy globalny system sprzedaży, korzystając ze swojego doświadczenia i znajomości swoich usług oraz rynków, na których prowadzi działalność.
- 10.2 Firma ACN opracowała materiały i działania wspierające NP w promowaniu Usług ACN i Szansy ACN.
- 10.3 Zachęcamy NP do korzystania tylko z materiałów marketingowych dostarczanych przez ACN lub Partnerów ACN. NP może korzystać i dystrybuować inne materiały marketingowe tylko zgodnie z punktami 10.18 do 10.26.

Wykorzystanie tożsamości i własności intelektualnej ACN

- 10.4 Tożsamość marki ACN jest jednym z najcenniejszych zasobów firmy.
- 10.5 Nazwa, znaki towarowe, nazwy handlowe, logo, materiały marketingowe, procesy, prawa autorskie, renoma i inne informacje zastrzeżone („Własność intelektualna”) ACN są chronione przez prawo, a ich wyłącznym właścicielem jest ACN.
- 10.6 Każdy NP ma ograniczone, niewyłączne prawo do używania Własności Intelektualnej ACN tylko na potrzeby promowania Usług ACN i Szansy ACN. To ograniczone prawo nie powoduje przeniesienia własności ani innych praw do Własności Intelektualnej.
- 10.7 Wszystkie prawa do wykorzystania Własności Intelektualnej wygasają, gdy zaprzestasz bycia NP. NP nie może wykorzystywać nazwy,

znaku towarowego, nazwy handlowej, logo, materiałów marketingowych, procesów, praw autorskich, nazwy domeny, wizerunku spółki i jej znaków rozpoznawczych w taki sposób, który sprawia, że mogą one zostać pomyłone z tymi należącymi do ACN.

- 10.8 Partnerzy ACN często nakładają ograniczenia dotyczące wykorzystania ich Własności Intelektualnej przez ACN i NP.
- 10.9 NP nie mogą używać Własności Intelektualnej żadnych Partnerów Biznesowych ACN, chyba że jest to dozwolone przez ACN. Więcej informacji na stronie Wirtualne Biuro NP.

Promowanie Usług ACN i Szansy ACN

- 10.10 ACN to przedsiębiorstwo zajmujące się sprzedażą bezpośrednią i marketingiem sieciowym, która kładzie nacisk na wykorzystanie marketingu relacyjnego („ciepłego marketingu”).
- 10.11 Ciepły marketing oznacza promowanie Usług ACN i Szansy ACN w sposób bezpośredni osobom fizycznym lub firmom, z którymi masz związek podczas aktywności promocyjnej.
- 10.12 Ciepły rynek NP to:
 - (a) wszystkie osoby, z którymi masz osobisty kontakt lub relację.
 - (b) nie jest on ograniczony tylko do „rodziny i znajomych”, choć te osoby wchodzi w jego skład.
- 10.13 Jeden kontakt z osobą w kontekście osobistym, biznesowym lub społecznym pozwala traktować ją jako część Twojego rynku.
- 10.14 Polecenia od osób z Twojego rynku również tworzą Twój rynek.
- 10.15 Zimny marketing to wszelkie nieproszone działania marketingowe skierowane do osób, z którymi nie masz osobistego, biznesowego lub społecznego związku.
- 10.16 Przykładem marketingu zimnego są reklamy masowe, zakup danych adresowych, akwizycja, telemarketing, dystrybucja broszur i korzystanie z autodialerów.
- 10.17 **ACN nie zezwala NP na promowanie Usług ACN i Szansy ACN z wykorzystaniem zimnego marketingu.** Aby wyjaśnić wątpliwości, ten zapis zabrania NP:
 - (a)** pozyskiwania klientów i nowych NP przy wykorzystaniu technik zimnego marketingu; oraz

(b) pozyskiwania jako nowych NP pracowników lub przedstawicieli jakiegokolwiek dostawcy lub operatora ACN; oraz

(c) odwiedzania sklepów i stoisk jakiegokolwiek dostawcy lub operatora ACN, chyba, że NP jest klientem tego operatora/dostawcy.

Tworzenie i wykorzystanie materiałów marketingowych

10.18 Firma ACN opracowała materiały i działania wspierające NP w promowaniu Usług ACN i Szansy ACN.

10.19 Materiały marketingowe ACN:

(a) bazują na doświadczeniu ACN w branży sprzedaży bezpośredniej i były z powodzeniem wykorzystywane na całym świecie.

(b) są zgodne z obowiązującymi przepisami, regulacjami, kodeksami DSA, dzięki czemu NP ma pewność, że przypadkiem nie naruszy odpowiednich przepisów i regulacji.

10.20 Niektóre są dostępne za darmo w witrynie Wirtualne Biuro NP, a inne można zakupić.

10.21 Kupno materiałów marketingowych nie jest wymagane do bycia NP ani do zdobycia wynagrodzenia i kwalifikacji.

10.22 ACN zdaje sobie sprawę, że niektórzy NP mogą chcieć tworzyć i dystrybuować własne materiały marketingowe.

10.23 Aby promować spójny komunikat marketingowy, chronić markę ACN i zapewnić zgodność z przepisami i regulacjami dotyczącymi m.in. reklam, ochrony klienta i innych, NP może tworzyć własne materiały marketingowe tylko wtedy, gdy:

(a) NP uzyska wcześniejszą pisemną zgodę ACN;

(b) materiały nie zawierają żadnych oświadczeń ani gwarancji poza tymi, które są publikowane w oficjalnych materiałach marketingowych ACN przeznaczonych dla danego kraju;

(c) materiały są zgodne z niniejszymi Zasadami i Procedurami;

(d) materiały są zgodne z wszystkimi przepisami, prawami i kodeksami DSA obowiązującymi w krajach, w których będą używane.

10.24 Wymagania przedstawione w punkcie 10.23 dotyczą wszystkich drukowanych, nadawanych i elektronicznych materiałów używanych do promowania Usług ACN i Szansy ACN, w tym do reklam, broszur, kaset wideo, kaset audio, ulotek, banerów, flag, stron internetowych, stron w mediach społecznościowych, nagrań telefonicznych, e-maili, materiałów prezentacyjnych i odzieży.

10.25 Więcej informacji dotyczących uzyskiwania zgody można znaleźć w „Wytocznych dotyczących reklamy” i „Wytocznych dotyczących materiałów internetowych”, które są dostępne w witrynie Wirtualne Biuro NP.

10.26 NP nie może sprzedawać ani odnosić innych korzyści z tworzenia i dystrybucji materiałów marketingowych.

Zarobki i gwarancje zysków

10.27 Sukces Niezależnego Przedsiębiorcy ACN zależy przede wszystkim od wysiłku poszczególnych NP i nie jest gwarantowany

10.28 **NP nie mogą obiecywać, gwarantować ani sugerować, że potencjalny NP osiągnie określony poziom sukcesu lub zarobków w ACN.**

10.29 Zakaz opisany w punkcie 12.28 dotyczy zarówno przekazów pisemnych, elektronicznych, jak i ustnych. NP nie mogą używać przykładów hipotetycznych zarobków oprócz tych, które znajdują się w materiałach utworzonych przez ACN.

Gwarancje oszczędności i stawek

10.30 ACN i Partnerzy Biznesowi ACN starają się ustalać konkurencyjne ceny swoich usług i produktów. Jednak wykorzystanie Usług ACN przez Klientów jest różne i nie wszyscy klienci oszczędzą pieniądze dzięki korzystaniu z Usług ACN.

10.31 NP nie może obiecywać, gwarantować ani sugerować bieżącym lub potencjalnym Klientom, że oszczędzą pieniądze lub oszczędzą konkretną kwotę lub procent dzięki korzystaniu z Usług ACN. Na przykład nie są dozwolone oświadczenia, takie jak „Dzięki ACN zaoszczędzisz 5% na rachunku telefonicznym”.

10.32 NP nie mogą tworzyć ani dostarczać porównań cen usług dostarczanych przez ACN i dostarczanych przez inne podmioty.

Porównania cen są ściśle regulowane prawem i istnieje duże ryzyko, że będą one niepoprawne.

Witryny i media społecznościowe

- 10.33 Witryny internetowe i strony w media społecznościowych mogą stanowić istotne narzędzie Niezależnych Przedsiębiorców umożliwiające rozwinięcie Działalności Dystrybucyjnej.
- 10.34 Konieczne jest, by w tych typach mediów Usługi ACN i Szansa ACN były przedstawiane zgodnie z niniejszymi Zasadami i Procedurami oraz obowiązującymi przepisami, regulacjami i kodeksami DSA.
- 10.35 ACN udostępnia każdemu NP Sklep Internetowy po przyłączeniu się przez tego NP do ACN.
- 10.36 W Twoim Sklepie Internetowym potencjalni Klienci mogą łatwo uzyskać potrzebne im informacje o Usługach ACN.
- 10.37 ACN zachęca NP do korzystania ze Sklepów Internetowych.
- 10.38 Jeżeli NP chce stworzyć własną stronę, aplikację, stronę Facebook, Instagram lub podobne, albo w inny sposób wykorzysta internet i media społecznościowe w związku z prowadzoną Działalnością Dystrybucyjną, musi przestrzegać zasad zawartych w niniejszych Zasadach i Procedurach oraz w „Wytycznych dotyczących reklamy” i „Wytycznych dotyczących materiałów internetowych” (dostępne poprzez Wirtualne Biuro NP) oraz uzyskać pisemną zgodę ACN.

Konkursy i zachęty

- 10.39 NP nie mogą organizować konkursów ani loterii promujących Usługi ACN i Szansę ACN bez zgody ACN.
- 10.40 NP nie mogą oferować ani dostarczać pieniężnych i niepieniężnych zachęt, promocji, nagród, premii i innych korzyści bieżącym i potencjalnym Klientom, chyba że korzyści są realizowane zgodnie z Umową z NP i Planem Wynagrodzeń lub są w inny sposób autoryzowane przez ACN.

Zapytania mediów i wystąpienia

- 10.41 Przekazywanie rzetelnego, spójnego i pozytywnego obrazu marki jest istotne do zachowania reputacji ACN i wartości Szansy ACN.

10.42 Częścią wzmocnienia marki ACN jest zarządzanie relacjami firmy z mediami.

10.43 Dział marketingu ACN jest przeszkolony w relacjach z mediami.

10.44 Jeśli media skontaktują się z Tobą w sprawie ACN lub sprzedaży bezpośredniej, skontaktuj się z mediacontacts@acneuro.com zanim wyrazisz zgodę na wystąpienie lub przeprowadzenie wywiadu.

10.45 Podczas komunikacji z mediami NP może mówić o własnych działaniach i Działalności dystrybucyjnej, ale nie może wypowiadać się w imieniu ACN ani przedstawiać się jako rzecznik ACN.

10.46 NP nie mają pozwolenia na wykorzystanie mediów – w tym wiadomości, reklam, form typu infomercial/advertorial, występów telewizyjnych i radiowych – do promowania i przedstawiania ACN, Usług ACN, Szansy ACN i własnych Działalności dystrybucyjnych bez uprzedniej pisemnej zgody firmy ACN.

Wykorzystanie Działalności dystrybucyjnej na potrzeby zbierania środków

10.47 ACN dotuje organizacje charytatywne na całym świecie i zachęca NP do dotowania wybranych przez siebie organizacji.

10.48 ACN odradza promowanie Szansy ACN organizacjom charytatywnym i non-profit pod kątem zbierania środków, bo tego rodzaju programy rzadko dobrze się sprawdzają w ramach modelu sprzedaży ACN.

Wspólne promowanie marki

10.49 ACN zakazuje wspólnych działań marketingowych i promowania marki (co-marketingu i co-brandingu) innych firm, produktów i usług wraz z Usługami ACN i Szansą ACN, oprócz sytuacji opisanych w umowach między ACN i Partnerami Biznesowymi ACN.

Wydarzenia marketingowe

10.50 ACN zachęca wykorzystanie „Regionalnych spotkań szkoleniowych”, „Super sobót”, spotkań „Szansa na biznes” i „Prywatnych przyjęć biznesowych” jako sposobów na wprowadzenie potencjalnych Klientów i NP do ACN oraz nauczenie obecnych i potencjalnych NP, jak można odnieść sukces dzięki Szansie ACN.

- 10.51 Wydarzenia wymienione w punkcie 10.60 muszą być prowadzone profesjonalnie i rzetelnie, a także muszą być zgodne z niniejszymi Zasadami i Procedurami.
- 10.52 Udział w zdarzeniach sponsorowanych przez NP lub ACN jest dobrowolny i NP nie może twierdzić ani sugerować potencjalnym i bieżącym NP, że obecność w takich wydarzeniach jest warunkiem osiągnięcia sukcesu z Szansą ACN.
- 10.53 Wydarzenia sponsorowane przez NP nie mają na celu zapewnienia dodatkowych przychodów gospodarzom zdarzenia i muszą być realizowane na zasadzie non-profit. Opłaty wejściowe nie mogą być wyższe niż te, które pozwalają pokryć bezpośrednie koszty zewnętrzne gospodarza.

11. BUDOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻY

- 11.1 Budowanie zespołu sprzedaży to częsta właściwość firm z branży marketingu sieciowego i ACN zachęca Niezależnych Przedsiębiorców do promowania Szansy ACN i budowania Struktury podległej.
- 11.2 Bycie Sponsorem wymaga ciężkiej pracy i nakłada dodatkowe zobowiązania na Sponsora i Strukturę nadrzędną.
- 11.3 Sponsorzy są odpowiedzialni za prowadzenie szkoleń, nadzorowanie i wspieranie NP w ich linii podległej, by zapewnić, że członkowie ich Struktury podległej znają i przestrzegają Zasad i Procedur ACN, obowiązujących przepisów, regulacji i kodeksów DSA, a także, że znają Usługi ACN i odpowiednio promują je wśród potencjalnych Klientów.
- 11.4 Sponsorzy muszą regularnie kontaktować się ze Strukturą podległą – osobiście, słownie i pisemnie.
- 11.5 **Ważne: Sponsorowanie NP nie jest warunkiem sukcesu w ACN.**
- 11.6 **NP nie otrzymują kwalifikacji i wynagrodzenia za pozyskiwanie nowych NP. Wynagrodzenie jest uzależnione od skutecznej sprzedaży Usług ACN oraz od wykorzystania Usług ACN przez Klientów.**

Prezentowanie Szansy ACN

- 11.7 NP musi w pełni i rzetelnie przedstawiać Szansę ACN potencjalnym NP
- 11.8 NP nie mogą składać fałszywych, przesadzonych czy też wprowadzających w błąd oświadczeń dotyczących Szansy ACN.
- 11.9 Przedstawiając Szansę ACN, NP mogą używać tylko materiałów dostarczonych lub zatwierdzonych przez ACN.
- 11.10 NP nie mogą twierdzić, gwarantować ani sugerować potencjalnym NP, że NP może zdobyć określony poziom sukcesu lub zarobków w ACN.
- 11.11 Sponsorujący NP musi wyjaśnić, że sukces w ACN zależy głównie od starań, zaangażowania i umiejętności Niezależnego Przedsiębiorcy, a na sukces mogą mieć też wpływ czynniki zewnętrzne, takie jak warunki ekonomiczne i środowisko konkurencyjne w krajach, w których NP prowadzi działalność.
- 11.12 NP musi wyjaśnić Plan Wynagrodzeń ACN potencjalnemu NP i poinformować go, że wszystkie wynagrodzenia na podstawie Planu Wynagrodzeń zależą od sprzedaży Usług ACN Klientom oraz od wykorzystania usług ACN przez Klientów.
- 11.13 Sprzedaż bezpośrednia i marketing sieciowy to szeroko akceptowana forma prowadzenia biznesu w wielu krajach, w których ACN prowadzi działalność, ACN przestrzega wszystkich obowiązujących przepisów.
- 11.14 Żaden organ władzy nie nadzoruje, kontroluje ani nie zatwierdza modelu sprzedaży ani planu wynagrodzeń w firmach z branży sprzedaży bezpośredniej, w tym ACN.
- 11.15 Przedstawiając Szansę ACN, NP nie mogą twierdzić ani sugerować, że organa władzy kontrolowały lub zatwierdziły Szansę ACN.
- 11.16 Jeśli potencjalny NP ma pytania dotyczące stanu prawnego sprzedaży bezpośredniej lub Szansy ACN, skieruj go do Biura Obsługi NP ACN.

Zmiana Sponsora

- 11.17 ACN uważa, że utrzymywanie i ochrona relacji między NP i jego Sponsorem jest istotne.
- 11.18 NP może zmienić Sponsora lub ponownie dołączyć do ACN w ramach nowego Sponsora tylko:
- (a) jako część nowej Działalności dystrybucyjnej;

- (b) po upływie co najmniej 12 miesięcy od daty anulowania, nieodnowienia lub zakończenia poprzedniej Działalności dystrybucyjnej NP;
 - (c) gdy NP nie angażował się w inną Działalność dystrybucyjną w okresie 12 miesięcy.
- 11.19 Jako wyjątek od reguły opisanej w punkcie 11.18, NP, który pozyskał nowego NP może w ciągu pierwszych 60 dni działalności nowego NP złożyć wniosek o przeniesienie nowego NP pod innego NP w swojej strukturze podległej.
- 11.20 Aby dokonać przeniesienia zgodnie z punktem 13.19, sponsor, który pozyskał danego NP, powinien złożyć wniosek poprzez portal Wirtualne Biuro NP. Obecny sponsor musi podać imię i nazwisko oraz Identyfikator Biznesowy przenoszonego NP oraz imię i nazwisko oraz Identyfikator Biznesowy nowego sponsora.
- 11.21 Nowy NP może zostać przeniesiony tylko raz, a po dokonaniu przeniesienia, nie można odwrócić ani zmienić tego procesu.
- 11.22 Po zakończeniu procesu przeniesienia ACN poinformuje o dotychczasowego sponsora i nowego NP o dokonaniu zmiany. Nie można dokonać przeniesienia małżonka lub partnera życiowego (zobacz punkty 3.38 do 3.48).
- 11.23 ACN zastrzega sobie prawo do zmiany Sponsora NP, by poprawić błędy popełnione przez NP lub ACN podczas przesyłania lub przetwarzania Wniosku i Umowy z NP, lub gdy NP został zrekrutowany w wyniku nielegalnych lub nieetycznych praktyk lub innej przyczyny uznanej przez ACN.

Przejmowanie członków innych zespołów

- 11.24 Zachęcamy NP do współpracy z innymi NP, w tym z NP z innych zespołów sprzedażowych, w celu rozwoju własnych Działalności dystrybucyjnych.
- 11.25 Tego rodzaju działania należy prowadzić, okazując sobie wzajemny szacunek.
- 11.26 Pozyskiwanie NP z innych zespołów dystrybucji jest nieetyczne i przynosi szkody ACN i innym NP.
- 11.27 NP nie mogą pozyskiwać, namawiać ani zachęcać (pośrednio lub bezpośrednio) innych NP do zmiany Sponsora lub zespołu sprzedażowego w trakcie istnienia Działalności

dystrybucyjnej NP i 12 miesięcy po jej zakończeniu.

- 11.28 NP nie może namawiać, żądać ani zachęcać żadnej osoby do zostania NP, jeśli z tą osobą kontaktował się już inny NP.

Zasada lojalności

- 11.29 Jako niezależni podwykonawcy NP mogą pracować jako dystrybutorzy innych firm z branży sprzedaży bezpośredniej.
- 11.30 Jednak ani Ty, ani osoby powiązane z Twoją Działalnością dystrybucyjną nie możecie pośrednio lub bezpośrednio namawiać, żądać lub zachęcać poprzednich, bieżących lub potencjalnych NP ACN do udziału w programie sprzedaży bezpośredniej oferowanym przez inną firmę, niezależnie od tego, czy ta firma oferuje usługi konkurencyjne wobec Usług ACN.
- 11.31 Od NP, którzy osiągnęli pozycje MZ i wyżej oraz osób związanych z ich Działalnością dystrybucyjną, ACN oczekuje:
- (a) sprzedawania Usług ACN, promowania Szansy ACN oraz szkolenia i nadzorowania NP w ich Strukturze podrzędnej;
 - (b) nie angażowania się w programy sprzedażowe innych firm;
- 11.32 W sytuacji, gdy NP i inne osoby związane z jego Działalnością dystrybucyjną zdecydują się na udział w programie sprzedażowym oferowanym przez inne firmy, NP i osoby te wyrażają zgodę na:
- (a) poinformowanie ACN o przystąpieniu do wspomnianego programu sprzedażowego w ciągu 5 dni od zaistnienia tego faktu;
 - (b) wycofanie prawa do otrzymywania prowizji z poziomów od 4 do 7 zgodnie z Planem Wynagrodzeń;
 - (c) zwrot wszelkich prowizji wypłaconych NP przez ACN, począwszy od daty przystąpienia do programu sprzedażowego innej firmy, bez względu na to, czy NP poinformował ACN o tym fakcie, czy nie;
 - (d) możliwość potrącenia przez ACN kwoty wycofanych prowizji z kwot wypłat (przeszłych, obecnych i przyszłych) należnych NP z innego tytułu zgodnie z Planem Wynagrodzeń;

11.33 Niepoinformowanie ACN o przystąpieniu do programu sprzedażowego innej firmy zostanie uznane za naruszenie niniejszych Zasad i Procedur i może skutkować różnymi działaniami ACN, wliczając w to rozwiązanie Działalności dystrybucyjnej danego NP.

Szkolenie i nadzór

11.34 Jesteś Sponsorem lub Nadrzędnym NP i jednym z Twoich obowiązków jest szkolenie NP Twojej linii podrzędnej w zakresie Usług ACN i niniejszych Zasad i Procedur.

11.35 Sponsorujący NP powinni regularnie komunikować się ze swoimi zespołami sprzedaży (pisemnie i osobiście, w rozsądnych godzinach i w rozsądny sposób, unikając natarczywości) w celu wymiany informacji o ACN, właściwej prezentacji Usług ACN oraz zobowiązaniach prawnych i etycznych NP.

11.36 Sponsorzy powinni mieć aktualne informacje o nowych usługach, produktach i możliwościach szkoleniowych, by mogli o nich informować swoją Strukturę podrzędną.

12. PLAN WYNAGRODZEŃ

Opis ogólny

12.1 Potrzeba poświęcenia i ciężkiej pracy, aby odnieść sukces w każdym przedsięwzięciu biznesowym.

12.2 Sukces Niezależnego Przedsiębiorcy zależy przede wszystkim od wysiłków, zaangażowania i umiejętności, które Ty i Twój zespół sprzedaży wkładacie w biznes z ACN, ale także od sytuacji gospodarczej oraz konkurencji w krajach, w których działacie.

12.3 Sukces i zarobki NP nie są gwarantowane i, niestety, niektórym NP się nie udaje.

12.4 Kwalifikacje i zarobki opisane w Planie Wynagrodzeń ACN zależą wyłącznie od sprzedaży Usług ACN oraz wykorzystania Usług ACN przez Klientów.

12.5 **NP nie otrzymują kwalifikacji i wynagrodzenia za pozyskiwanie nowych NP.**

12.6 Ta sekcja zawiera podsumowanie systemu wynagrodzeń ACN.

12.7 Dodatkowe informacje zawarte są w Planie Wynagrodzeń dla danego kraju, który stanowi część Umowy z NP.

12.8 Aktualne Plany Wynagrodzeń dla wszystkich krajów można znaleźć w Wirtualnym Biurze NP.

Definicje

12.9 Poniższe definicje mają zastosowanie do nowego Planu Wynagrodzeń.

- (a) **Wartość Prowizyjna (lub WP):** Wartość przypisana do każdego Produktu ACN oraz Usługi ACN do celów wyliczenia prowizji, w ramach nowego Planu Wynagrodzeń. Prowizje są wyliczane jako wartości procentowe określonej WP.
- (b) **Pozycja wypracowana:** Każda pozycja w Planie wynagrodzeń
- (c) **Minimalna suma miesięcznych faktur klientów:** Jest to minimalna miesięczna suma brutto pochodząca ze struktury podrzędnej NP wymagana na potrzeby zdobywania kwalifikacji na niektóre pozycje wypracowane, zgodnie z Planem Wynagrodzeń.
- (d) **Punkty grupowe:** Jest to suma wartości Usług ACN zakupionych przez NP i klientów przy użyciu jego Identyfikatora Zespołu plus Punkty Osobiste wszystkich NP w strukturze podrzędnej tego NP.
- (e) **Punkty osobiste:** Zakupy Usług ACN od ACN przez Ciebie i Klientów, przy użyciu Twojego Identyfikatora Biznesowego.
- (f) **Punkty:** Wartość przypisana do każdego Usługi ACN do celów kwalifikacji w ramach Planu Wynagrodzeń.
- (g) **Niezależny Przedsiębiorca (lub NP):** pierwsza pozycja dla NP przystępującego do ACN.

Wejście na wyższą pozycję oraz wynagrodzenie

12.10 Każdy NP zaczyna działalność z ACN jako NP.

12.11 NP, który przystępuje do ACN, aby uzyskać promocję na wyższą pozycję oraz mieć możliwość otrzymania wynagrodzenia zgodnie z nowym Planem Wynagrodzeń, musi:

- (a) posiadać aktywną Działalność dystrybucyjną
- (b) spełnić wymagania związane z ilością Punktów Zespołowych, Punktów Osobistych oraz ze strukturą zespołu i Minimalną sumą miesięcznych faktur.

- (odwołaj się do Planu Wynagrodzeń dla Twojego kraju) oraz
- (c) przestrzegać niniejszych Zasad i Procedur.

- 12.12 Wobec pewnych premii i prowizji mogą mieć zastosowanie dodatkowe kryteria.
- 12.13 Kwalifikacje związane z wejściem na wyższą pozycję Planu Wynagrodzeń są oparte na sprzedaży Usług ACN Klientom.
- 12.14 Bardzo ważne jest, żeby Klient przy zakupach usług podawał Identyfikator Biznesowy Niezależnego Przedsiębiorcy.
- 12.15 Aby otrzymać wynagrodzenie z danego miesiąca, dane Klienta lub NP muszą być otrzymane i przetworzone przez ACN do godziny 14:00 CET ostatniego biznesowego dnia miesiąca.
- 12.16 W odniesieniu do Usług ACN, tylko Klienci z aktywnym kontem klienckim mogą być brani pod uwagę przy ustalaniu kwalifikacji i wynagrodzenia.
- 12.17 Klienci, którzy rezygnują z Usług ACN, ich usługi wygasają lub nie są wykorzystywane przez 3 kolejne miesiące tracą status klientów aktywnych.
- 12.18 Konto klienta to wszystkie Usługi ACN tego samego typu (np. telefon stacjonarny, cyfrowy lub komórkowy) świadczone dla tego samego klienta, pod tym samym adresem.
- 12.19 Klienci, którzy zakupią więcej niż jeden typ Usług ACN będą mieli więcej niż jedno konto klienckie.
- 12.20 Wynagrodzenie wynikające z Planu Wynagrodzeń jest wypłacane z dołu.
- 12.21 Dodatkowe informacje dotyczące dat wypłat można znaleźć w Planie Wynagrodzeń na portalu Wirtualne Biuro NP.

Wynagrodzenie

- 12.22 Według Planu Wynagrodzeń NP może uzyskać trzy (3) rodzaje wynagrodzenia:
- (a) Premia ze sprzedaży (zdefiniowana poniżej);
- (b) Prowizje ze sprzedaży dokonanych przez NP i jego Strukturę podrzędną (jeśli dotyczy);
- (c) Premie za pozyskanie klienta („PPK”).
- Warunki związane z uzyskiwaniem Pozycji

wypracowanych i wynagrodzeń, a także WP i punktów za Usługi ACN, mogą zostać zmienione przez ACN bez ostrzeżenia.

Prowizje

- 12.23 Prowizje Niezależnych Przedsiębiorców wypłacane są na podstawie sprzedaży Usług ACN, a także wykorzystania Usług ACN przez Klientów. NP i wyżej mogą także uzyskiwać prowizje zależące od sprzedaży Usług ACN w ich strukturze podrzędnej.
- 12.24 Prowizje zależą od Pozycji NP oraz Wartości Prowizyjnej sprzedawanych Usług ACN.
- 12.25 Wartość Prowizyjna dla wszystkich Usług ACN znajduje się w dokumencie Lista Usług ACN.
- 12.26 Wartość Prowizyjna za Usługi ACN jest równa kwocie brutto minus:
- (a) podatki,
- (b) dopłaty niebędące przychodem
- (c) „złe długi”.
- 12.27 Dla niektórych Usług ACN, w szczególności dla usług świadczonych przez Partnerów ACN, Wartość Prowizyjna będzie ustalona jako stała kwota.
- 12.28 Więcej informacji możesz znaleźć w dokumencie „Lista produktów i usług”, dostępnym w [Wirtualnym Biurze NP](#).
- 12.29 Wartość Prowizyjna będzie obliczona na podstawie Planu Wynagrodzeń dla kraju, w którym mieszka Klient, na podstawie adresu dostawy zamówionych Usług ACN.
- 12.30 Prowizja należna NP jest obliczana na podstawie:
- (a) zsumowanej WP wynikającej ze sprzedaży NP w każdym kraju, w którym NP ma Klientów, zgodnie z Planem Wynagrodzeń;
- (b) przekształcenia każdej takiej zsumowanej kwoty na walutę kraju zamieszkania NP;
- (c) stosowania osobistego harmonogramu prowizji według Planu Wynagrodzeń z kraju w którym działa NP;
- 12.31 Prowizje są wypłacane z dołu: do 3 miesięcy w przypadku Usług ACN (z powodu rozliczeń i terminów fakturowych).
- 12.32 Prowizje za Usługi ACN są obliczane po pierwszym piątku każdego miesiąca i wypłacane w pierwszy dzień roboczy po trzecim piątku każdego miesiąca.

12.33 Prowizje wypłacane są tylko wtedy, gdy przekraczają minimalną kwotę ustaloną przez ACN w danym kraju. Prowizje poniżej tej kwoty będą wstrzymane do momentu, gdy całkowita kwota należna NP przekroczy minimalną.

12.34 Należność przed wypłatą zostanie pomniejszona o wszelkie należności ze strony sieci dystrybucyjnej.

Premie za Pozyskanych Klientów (PPK)

12.35 NP może otrzymać PPK, jeżeli jest na pozycji SKZ lub wyżej, pozyska nowego NP i pomoże mu zostać Customer Qualified NP lub wyżej w ciągu 30 dni od daty przyłączenia się do ACN.

12.36 PPK to jednorazowa wypłata o ustalonej wysokości, która zależy od:

- (a) Twojej wypracowanej pozycji
- (b) Twojej pozycji w odniesieniu do NP, który uzyskał kwalifikację

12.37 Aby uzyskać więcej informacji, odwołaj się do Panu Wynagrodzeń dla Twojego kraju.

Inne premie

12.38 ACN może od czasu do czasu oferować premie dotyczące konkretnego produktu, kraju lub określonej promocji.

12.39 Wymagania kwalifikacyjne oraz warunki płatności tych premii są różne. Informacje o aktualnych premiach we wszystkich krajach dostępne są w Planie Wynagrodzeń i w Wirtualnym Biurze NP.

Opłaty administracyjne

12.40 Od każdej kwoty wypłacanej NP odliczana jest opłata manipulacyjna.

Zmniejszenie lub cofnięcie wypłaty

12.41 ACN ma prawo do zmniejszenia wypłaty dla NP, w przypadku gdy kwota podlegająca prowizji okaże się nieściągalna. Odciągnięta kwota może być związana ze wskaźnikiem „złego długu” dla danego kraju, firmy lub konkretnego konta klienckiego.

12.42 ACN może dostosować, odstąpić lub żądać zwrotu wypłaty, jeżeli ACN uzna, że NP nie był uprawniony do wypłaty, ponieważ NP lub inny NP w danej sieci dystrybucyjnej nie uzyskał odpowiednich kwalifikacji lub sprzedaż Usług ACN wykorzystanych do kwalifikacji została odrzucona lub jest nieważna.

12.43 ACN może również cofnąć pozycję wypracowaną przez NP lub jego strukturę nadrzędną.

12.44 ACN nie jest zobowiązane do korzystania z procesu zgodności opisanego w pkt. 13 w celu cofnięcia lub unieważnienia płatności.

Faktury i zestawienia

12.45 NP, jako niezależni podwykonawcy, są odpowiedzialni za wystawianie faktur za świadczone usługi, w tym sprzedaż Usług ACN i Produktów ACN. Jest to podstawa do wypłacania należności.

12.46 Faktury muszą spełniać wymogi kraju, w którym zostały wystawione.

12.47 W celu zapewnienia zgodności i w ramach usług dla NP, ACN przygotowuje i wysyła do NP faktury, nazywane też „Zestawieniami”, w procesie zwanym samofakturowaniem.

12.48 NP musi wyrazić zgodę na samofakturowanie w Umowie z NP.

12.49 NP upoważnia ACN Europe BV do przygotowywania zestawień w imieniu firmy ACN, z którą NP podpisał Umowę z NP, na sumę należną NP za skuteczną sprzedaż Usług ACN oraz wysyłania tych zestawień do NP.

12.50 Kopia każdego zestawienia będzie udostępniona NP na portalu Wirtualne Biuro NP zaraz po zakończeniu każdego cyklu naliczania wynagrodzeń.

12.51 ACN wyśle do NP e-mail na podany wcześniej adres, informujący o dostępności zestawienia. Zestawienia są wystawiane wyłącznie w formacie elektronicznym. Przyjmuje się, że NP przyjął Zestawienie, o ile nie sprzeciwi się temu na piśmie w terminie 15 dni od daty Zestawienia.

12.52 Zestawienia numerowane są sekwencyjnie, z wykorzystaniem osobnych serii dla każdego NP.

12.53 Każdy NP musi upewnić się, że wszelkie informacje niezbędne do wystawienia przez ACN faktury w jego imieniu, są aktualne.

12.54 Jeżeli NP podał numer VAT, wszystkie kwoty wypłacane przez ACN będą zawierały podatek VAT.

12.55 Jeżeli NP nie podał numeru VAT, wszystkie kwoty będą wypłacane bez podatku VAT.

12.56 ACN nie zwraca żadnych podatków ani składek na ubezpieczenie społeczne, które zostały wstrzymane w wyniku błędnych lub niepełnych

informacji dostarczonych przez NP. ACN ma prawo do odzyskania od NP wszelkich kwot zapłaconych organom rządowym w postaci podatku lub ubezpieczenia społecznego w wyniku niedotrzymania przez NP obowiązku aktualizacji danych rozliczeniowych.

13.KONTROLA ZGODNOŚCI I DZIAŁANIA DYSCIPLINARNE

- 13.1 Jako Niezależny Przedsiębiorca ACN musisz przestrzegać najwyższych standardów etycznych i prawnych.
- 13.2 Ty i wszelkie osoby pracujące w ramach Twojej Działalności dystrybucyjnej musicie stosować się do Umowy z NP, niniejszych Zasad i Procedur oraz Planu Wynagrodzeń, a także przestrzegać wszystkich obowiązujących przepisów, regulacji i kodeksów DSA.

Naruszenia zgodności i kontrola

- 13.3 Dział Compliance ACN kontroluje domniemane lub podejrzane naruszenia zgodności z przepisami w sposób dokładny, skuteczny i uczciwy.
- 13.4 ACN może rozpocząć kontrolę zgodności z własnej inicjatywy lub na podstawie informacji otrzymanych od Klienta, NP, organizacji zajmującej się ochroną konsumenta, policji, sądu lub innej agencji rządowej albo jakiegokolwiek innej osoby.
- 13.5 ACN zobowiązuje się do uczciwego i godnego traktowania Niezależnych Przedsiębiorców objętych kontrolą zgodności.
- 13.6 NP jest zobowiązany do pełnej współpracy podczas kontroli zgodności i udzielania pełnych i uczciwych odpowiedzi na wszelkie zapytania przesyłane przez ACN.
- 13.7 Odmowa lub brak pełnej współpracy podczas kontroli zgodności lub przekazywanie fałszywych bądź nieprawdziwych informacji do ACN stanowi naruszenie niniejszych Zasad i Procedur przez NP.
- 13.8 Brak odpowiedzi na zapytania lub pełnej współpracy podczas kontroli zgodności może doprowadzić do zawieszenia lub zakończenia Twojej Działalności dystrybucyjnej.

Zgłaszanie podejrzenia naruszeń

- 13.9 Jeśli uważasz, że NP naruszył zasady zgodności, zachęcamy do skontaktowania się z nim w celu bezpośredniego wyjaśnienia tej sprawy.
- 13.10 Niektóre naruszenia mogą być przypadkowe lub wynikać z braku znajomości zobowiązań przez NP.
- 13.11 Poważne naruszenia zgodności, na przykład wiążące się z naruszeniem obowiązujących przepisów lub regulacji, należy zawsze zgłaszać ACN.
- 13.12 Jeśli nie możesz rozwiązać tej sprawy bezpośrednio lub nie chcesz kontaktować się z NP, zgłoś swoje podejrzenia na piśmie do ACN.
- 13.13 Twoje zgłoszenie zgodnie z punktem 13.12 musi zawierać Twoje imię i nazwisko, imię i nazwisko podejrzanego NP, datę, miejsce i opis podejrzanego naruszenia oraz wszelkie dowody.
- 13.14 Aby zapewnić uczciwe traktowanie skargi składane ustnie lub anonimowo nie będą akceptowane. Natomiast nie ujawnimy Twojego imienia i nazwiska, jeśli nam na to nie pozwolisz.

Procedura kontrolna

- 13.15 Domniemane naruszenia zgodności będą badane zgodnie z następującymi procedurami opracowanymi przez ACN.
- 13.16 ACN ma pełną dowolność wyboru procedur w danym przypadku.
- 13.17 Zwykle ACN będzie kontaktować się z NP podejrzanymi o naruszenie zgodności oraz świadkami pocztą, telefonicznie, e-mailem lub w inny sposób w celu ustalenia istotnych faktów.
- 13.18 NP są zobowiązani do pełnych, rzetelnych i punktualnych odpowiedzi podczas komunikacji z ACN.
- 13.19 Brak reakcji NP na zapytanie w sprawie zgodności zostanie uznane za potwierdzenie faktów znanych ACN i spowoduje wszczęcie działań dyscyplinarnych wobec NP.

Pisma ustalające

- 13.20 Po ocenie dostępnych informacji dotyczących zarzucanego naruszenia ACN ustali, czy wobec NP należy wszcząć postępowanie dyscyplinarne. ACN prześle do NP pismo ustalające pocztą, e-mailem lub w inny sposób. Będzie zawierało

one wyniki kontroli oraz działania dyscyplinarne.

Odwolania

- 13.21 NP może poprosić o ponowną ocenę decyzji dotyczącej zgodności. W tym celu musi przesłać pisemne odwołanie w ciągu 15 dni od daty pisma ustalającego.
- 13.22 Aby odwołanie zostało uznane za uzasadnione, NP musi dostarczyć istotne informacje, które nie były znane NP podczas początkowego dochodzenia.
- 13.23 Odwołania nie będą uznawane w przypadku braku współpracy NP podczas dochodzenia związanego ze zgodnością z przepisami.
- 13.24 ACN niezwłocznie oceni odwołanie i przekaże swoją decyzję NP na piśmie.

Działania dyscyplinarne

- 13.25 Jeśli ACN ustali, że Niezależny Przedsiębiorca naruszył zasady dotyczące zgodności, może wszcząć postępowanie dyscyplinarne.
- 13.26 Rodzaj działań dyscyplinarnych w danym przypadku będzie zależał od charakteru i istotności naruszenia, faktów towarzyszących naruszeniu, stopnia współpracy NP podczas kontroli, tego czy naruszenie było celowe, czy przypadkowe, historii przestrzegania przepisów przez NP (jeśli jest dostępna) i doświadczenia NP.
- 13.27 Odpowiednie działania dyscyplinarne w danym przypadku są w pełnej gestii ACN.
- 13.28 Działania dyscyplinarne wobec NP zostaną przekazane w Piśmie ustalającym.
- 13.29 Potencjalne działania dyscyplinarne obejmują ustne i pisemne ostrzeżenia, tymczasowe zawieszenia wynagrodzenia lub Działalności dystrybucyjnej NP, odebranie zarobionych poziomów w Planie Wynagrodzeń, żądanie zwrotu wcześniej wypłaconego wynagrodzenia, usunięcie Struktury podległej NP i zakończenie Działalności dystrybucyjnej NP.
- 13.30 NP mogą być proszeni o potwierdzenie przyjęcia do wiadomości działań dyscyplinarnych przez zwrot podpisanej kopii Pisma ustalającego.
- 13.31 NP naruszający przepisy mogą być również zobowiązani do opłacenia wszelkich kosztów i wydatków poniesionych przez ACN w wyniku działań NP, w tym wypłat lub uznań z tytułu ugody z Klientami, innymi NP lub stronami

trzecimi, grzywny lub kar nałożonych przez organa rządowe oraz honorariów prawniczych. ACN może odliczyć te kwoty od przyszłych wynagrodzeń należnych NP lub domagać się zapłaty z wykorzystaniem wszelkich dostępnych środków prawnych.

Zawieszenie

- 13.32 ACN może zawiesić wypłacanie wynagrodzenia („Wstrzymanie wynagrodzenia”) lub Działalności dystrybucyjnej („Wstrzymanie Działalności dystrybucyjnej”) NP w wyniku naruszenia przepisów.
- 13.33 W uzasadnionych przypadkach ACN może nałożyć tymczasowe zawieszenia na czas kontroli zgodności z przepisami.
- 13.34 NP podlegający Wstrzymaniu wynagrodzenia może prowadzić Działalność dystrybucyjną i zdobywać kwalifikacje i wynagrodzenie, ale nie zostanie ono wypłacone do czasu zakończenia zawieszenia.
- 13.35 W przypadku Wstrzymania Działalności dystrybucyjnej NP nie może prowadzić żadnych działań jako NP i musi zaprzestać promowania Usług ACN i Szansy ACN, a także nie może się przedstawiać jako NP ACN.

Rozwiązanie umowy

- 13.36 Rozwiązanie Działalności dystrybucyjnej NP jest najcięższym działaniem dyscyplinarnym wobec NP.
- 13.37 Wszystkie prawa i korzyści NP, w tym roszczenia dotyczące niewypłaconego wynagrodzenia oraz wszelkie zobowiązania ACN wynikające z Umowy z NP wygasają w dniu rozwiązania umowy.
- 13.38 Jeśli NP był wcześniej zawieszony, rozwiązanie obowiązuje do tej daty.
- 13.39 NP, z którym rozwiązano umowę, nie ma prawa do zwrotu Opłaty Startowej NP oraz Rocznej Opłaty z odnowieniem.

Odpowiedzialność Struktury nadrzędnej

- 13.40 Jeśli zdecydujesz się sponsorować innych NP i utworzyć zespół sprzedażowy, będziesz odpowiadać za to, że te osoby zapoznają się i będą przestrzegać niniejszych Zasad i Procedur oraz zobowiązań prawnych. Zobacz punkt. 13.
- 13.41 Brak odpowiedniego nadzoru nad Strukturą podrzędną stanowi naruszenie niniejszych Zasad i Procedur.

- 13.42 Jeśli okaże się, że NP narusza zasady dotyczące zgodności, wszelkie korzyści zdobyte przez Strukturę nadrzędną tego NP w wyniku naruszenia mogą zostać cofnięte. Obejmuje to cofnięcie uzyskanych poziomów w Planie Wynagrodzeń i wstrzymanie lub żądanie zwrotu wszelkich wynagrodzeń należnych lub wypłaconych NP ze Struktury nadrzędnej.
- 13.43 NP nadrzędni mogą również być zobowiązani do zwrotu wszystkich kosztów i wydatków poniesionych przez ACN, jeśli ACN nie będzie w stanie odzyskać tych kwot od NP, który nie dochował zgodności z przepisami.

Współpraca z organami ścigania

- 13.44 ACN w pełni współpracuje z organami ścigania, sądami i innymi agencjami państwowymi podczas dochodzeń w sprawie domniemanego złamania prawa przez NP.
- 13.45 NP mogą nie zostać powiadomieni o żądaniach otrzymanych od organów ścigania lub innych.
- 13.46 Jeśli NP naruszy przepisy dotyczące zgodności, które zdaniem ACN może też naruszać prawo, ACN zastrzega sobie prawo do zgłoszenia takiego incydentu odpowiednim organom.

Spory pomiędzy Niezależnymi Przedsiębiorcami

- 13.47 ACN zachęca NP do przyjacielskiego i profesjonalnego rozstrzygnięcia sporów.
- 13.48 Na żądanie zaangażowanych stron ACN może zgodzić się na mediację przy rozwiązywaniu sporu.
- 13.49 NP zgadzają się, że ustalenia i decyzje ACN są wiążące, w sytuacji zaangażowania się ACN zgodnie z punktem 13.48.
- 13.50 ACN nie będzie mediatorem w sporach między osobami zaangażowanymi w tę samą Działalność dystrybucyjną (np. między udziałowcami DPG lub małżonkami). W takich przypadkach ACN przyjmie instrukcje otrzymane od Głównej osoby kontaktowej lub osoby wcześniej wyznaczonej jako odpowiedzialna za Działalność dystrybucyjną.
- 13.51 Spór między ACN i Niezależnym Przedsiębiorcą dotyczący jego praw i zobowiązań wynikających z Umowy z NP, niniejszych Procedur i Zasad lub Planu Wynagrodzeń powinny być rozstrzygane z wykorzystaniem procedur opisanych w Umowie z NP.

14. OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH I INFORMACJI POUFNYCH

- 14.1 W związku z Usługami ACN i Szansą ACN firma ACN i NP mają dostęp do danych osobowych i informacji poufnych o Klientach i innych NP.
- 14.2 Dane osobowe obejmują informacje, takie jak imiona i nazwiska, adresy, płeć i adresy e-mail, które są związane ze zidentyfikowanymi lub możliwymi do zidentyfikowania osobami.
- 14.3 Pojęcie informacji poufnych jest szersze i obejmuje m.in. numer konta bankowego, karty kredytowej i inne informacje niejawne.
- 14.4 Dane osobowe i poufne są silnie chronione prawem i nieprawidłowa praca z tymi danymi może doprowadzić do powstania roszczeń względem NP i ACN.
- 14.5 ACN zbiera, przechowuje i przetwarza dane osobowe NP i Klientów za pomocą środków elektronicznych i nieelektronicznych zgodnie z naszą Polityką prywatności.
- 14.6 Polityka Prywatności ACN jest dostępna na portalu Wirtualne Biuro NP i innych witrynach ACN.
- 14.7 ACN wykorzystuje zgromadzone dane osobowe w celu wypełnienia zobowiązań wynikających z Wniosku i Umowy z NP:
- (a) obliczania i wypłaty wynagrodzeń Niezależnego Przedsiębiorcy;
 - (b) dostarczania NP usług;
 - (c) informowania NP o możliwościach marketingowych związanych z Usługami ACN; (
 - (d) pełnienia funkcji prawnych, finansowych, księgowych i administracyjnych oraz
 - (e) ochrony uprawnień i praw umownych ACN.
- 14.8 Aby mieć możliwość zrealizowania zobowiązań wobec NP, dane osobowe NP mogą być przekazywane:
- (a) innym firmom ACN;
 - (b) pracownikom, konsultantom spoza firmy i doradcom;
 - (c) innym NP;
 - (d) Partnerom ACN oraz
 - (e) innym odbiorcom określonym w prawie
- 14.9 Niektórzy z odbiorców działają w krajach spoza Unii Europejskiej, w tym w Stanach

Zjednoczonych, jeżeli przekazanie jest dozwolone przez Ogólne rozporządzenie o ochronie danych lub inne obowiązujące prawo.

14.10 Zebranie danych osobowych sprecyzowanych w Umowie z NP ma istotne znaczenie dla wywiązania się ACN z zobowiązań wynikających z niniejszej Umowy.

14.11 Wycofanie lub nieudzielenie zgody na przetwarzanie danych osobowych może spowodować odrzucenie Formularza Zgłoszeniowego lub rozwiązanie Działalności dystrybucyjnej NP.

14.12 ACN zobowiązuje się do:

- (a) rzetelnego i zgodnego z prawem przetwarzania danych osobowych;
- (b) podjęcia zasadnych działań w celu zapewnienia kompletności i aktualności danych osobowych;
- (c) niewykorzystania danych osobowych w celach niezgodnym z prawem;
- (d) zbierania danych osobowych wyłącznie w celach określonych w niniejszych Zasadach i Procedurach, Wniosku i Umowie z NP; oraz
- (e) stosowania odpowiednich środków zabezpieczających dane przed dostępem lub ujawnieniem osobom nieupoważnionym.

14.13 NP może skorzystać ze swojego prawa do dostępu, poprawiania i usuwania danych osobowych, kontaktując się z Biurem Obsługi ACN.

14.14 W związku ze swoimi działaniami w charakterze NP możesz mieć dostęp do danych osobowych i informacji poufnych Klientów i innych NP.

14.15 Podczas przetwarzania takich informacji NP musi przestrzegać wszystkich przepisów dotyczących ochrony danych i prywatności.

14.16 NP musi zachować poufność danych Klientów i NP i podjąć odpowiednie czynności, by zabezpieczyć je przed nieautoryzowanym dostępem, przejęciem przez nieautoryzowane osoby, przetwarzaniem w sposób naruszający prawo oraz przez zmianą, utratą, uszkodzeniem lub zniszczeniem.

14.17 Zobowiązanie do zachowania poufności obowiązuje również po braku odnowienia, anulowaniu lub rozwiązaniu Umowy z NP.

14.18 Przetwarzanie informacji o Klientach lub NP w sposób nieodpowiedni lub niezgodny z prawem może spowodować wszczęcie działań dotyczących przestrzegania przepisów, które zostały opisane w niniejszych Zasadach i Procedurach. Jeśli masz pytania dotyczące przetwarzania danych osobowych, skontaktuj się z Biurem Obsługi NP.

14.19 Oprócz celów opisanych powyżej, ACN może zbierać, przechowywać i przetwarzać dane osobowe NP na potrzeby prowadzenia badań naukowych i marketingowych, badań opinii publicznej i wysyłania informacji handlowych i marketingowych. Dane osobowe mogą być przekazywane stronom trzecim, w tym innym członkom Grupy ACN, innym Niezależnym Przedsiębiorcom, Partnerom Biznesowym ACN pod warunkiem ich wykorzystania do powyższych celów.

14.20 NP może kontrolować wykorzystanie swoich danych osobowych lub cofnąć zgodę na wykorzystanie danych osobowych w tych celach. Aby to zrobić, należy skontaktować się z Biurem Obsługi NP.

15. INFORMACJE DODATKOWE - POLSKA

Zgodność z przepisami i ustawodawstwem

15.1 Niezależny Przedsiębiorca jest zobowiązany do przestrzegania przepisów, regulacji i kodeksów DSA w kraju macierzystym oraz każdym kraju, w którym prowadzi Działalność dystrybucyjną.

15.2 Ten obowiązek obejmuje:

- (a) uzyskanie wszelkich pozwoleń, licencji i koncesji wymaganych do prowadzenia Działalności dystrybucyjnej.
- (b) dostarczanie informacji i dokumentów oraz płatności niezbędnych do prawidłowego obliczenia i opłacenia podatków oraz składek na ubezpieczenia.

15.3 NP jest zobowiązany do przechowywania wszelkich dokumentów związanych ze swoją działalnością Niezależnego Przedsiębiorcy.

15.4 ACN może zażądać od NP kopii dokumentów podatkowych, w celu sprawdzenia, czy ten obowiązek został spełniony.

Rejestracja działalności

15.5 Zgodnie z polskim prawem Niezależny

Przedsiębiorca, działający jako przedsiębiorca indywidualny musi się zarejestrować w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej ("CEIDG").

- 15.6 W przypadku Dozwolonych Podmiotów Gospodarczych może być wymagana również rejestracja w Krajowym Rejestrze Sądowym ("KRS").
- 15.7 Więcej informacji dotyczących wymagań rejestracyjnych można znaleźć na stronach prod.ceidg.gov.pl lub ems.ms.gov.pl.

Podatki

- 15.8 Każdy Niezależny Przedsiębiorca jest odpowiedzialny za dopełnienie obowiązku rejestracyjnego związanego z podatkami, ubezpieczeniami a także dostarczeniem informacji i płatności wymaganych przepisami polskiego prawa.
- 15.9 NP jest zobowiązany do zarejestrowania się w polskich organach podatkowych. W przypadku wątpliwości związanych z tymi wymaganiami należy się skontaktować z doradcą podatkowym.

15.10 **Podatek dochodowy:**

- (a) Wynagrodzenie Niezależnego Przedsiębiorcy podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym w Polsce.
- NP jest zobowiązany do zarejestrowania się w polskich organach podatkowych i składania rocznych zeznań podatkowych w odpowiednim terminie.

15.11 **VAT:**

- (a) Każda osoba wykonująca regularnie niezależną działalność gospodarczą w Polsce jest odpowiedzialna za pobieranie i odprowadzanie podatku VAT do organów podatkowych.
- (b) Niezależny Przedsiębiorca jest zobowiązany do rejestracji jako płatnik VAT, składania deklaracji VAT i rozliczania podatku VAT.
- (c) **Z tego obowiązku zwolnione są małe firmy, których przychody w okresie 12 miesięcy są mniejsze niż 150 000 zł.**
- (d) ACN zapłaci NP podatek VAT za usługi wykonywane dla ACN pod warunkiem, że NP przedstawi ważny numer VAT (NIP).

- (e) Więcej informacji na temat przepisów dotyczących podatku VAT i obowiązujących zwolnień dostępnych jest na stronie www.finanse.mf.gov.pl.

15.12 **Składki na ubezpieczenie społeczne**

- (a) Niezależny Przedsiębiorca jest odpowiedzialny za regularne opłacanie składek na ubezpieczenie społeczne.
- (b) Więcej informacji na temat wymogów dotyczących ubezpieczenia społecznego w Polsce jest dostępnych na stronie www.zus.pl

Dozwolone Podmioty Gospodarcze

- 15.13 Następujące podmioty mogą zostać w Polsce Niezależnym Przedsiębiorcą:
- (a) jednoosobowa działalność gospodarcza
- (b) spółka jawna (sp.j.)
- (c) spółka komandytowa (sp.k.)
- (d) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (Sp. z o.o.)

