

UNICITY

NORME & PROCEDURE

NORME & PROCEDURE

1	introduzione Il Codice Etico di Unicity	14	Sezione 5 Ordinazione di Prodotti e Materiali di Vendita
3	Sezione 1 Definizioni	20	Sezione 6 Promozione dei Prodotti Unicity e Opportunità
5	Sezione 2 Il Processo di Candidatura per Distributore	26	Sezione 7 Premi e Commissioni del Distributore
8	Sezione 3 Le Responsabilità del Franchise Partner	28	Sezione 8 Cessazione Distributore
12	Sezione 4 Sponsorizzazione	32	Appendice A / B L'Accordo Incaricati Alle Vendite

Le Norme e le Procedure Italia (le "Norme & Procedure") sono effettive e vincolanti sui Distributore (come tale termine è definito in queste Norme & Procedure) di Unicity Italy S.r.l. (alla quale, insieme con le sue attuali sussidiarie, i suoi successori, e i suoi assegnatari, ci si riferisce in questa sede collettivamente come "Unicity") a partire dalla data di vigenza di cui sopra.

Le Norme & Procedure disciplinano il modo in cui un Distributore conduce affari con Unicity, altri Distributore, e Clienti. Il Piano Premio e l'Accordo di Distribuzione (come tali termini sono definiti in queste Norme & Procedure), e queste Norme & Procedure, insieme costituiscono un contratto completo (il "Contratto") tra ogni rispettivo Distributore e Unicity.

Le attività del Distributore devono essere in accordo con queste Norme & Procedure durante e dopo la data di vigenza delle stesse. Unicity può emendare il contratto (comprese queste Norme & Procedure) in ogni momento a sua discrezione, e tali modifiche saranno effettive e vincolanti trenta (30) giorni dopo la loro comparsa su www.unicity.com, in una pubblicazione ufficiale Unicity, in ristampe delle Norme & Procedure, o su avviso scritto o elettronico.

Qualsiasi interpretazione, chiarificazione, esclusione o eccezione a questo Contratto, per essere effettiva, deve essere in forma scritta e firmata da un funzionario autorizzato Unicity. Ove il contesto lo permetta, il singolare include il plurale e viceversa, e un genere include qualsiasi genere. La prosecuzione da parte del Distributore di una Intermediazione o l'accettazione dei Premi ai sensi del Piano Premio, o l'accettazione di qualsiasi altro benefit previsto dal Contratto, costituisce l'accettazione del Contratto e di ogni e qualsiasi modifica. Il presente Contratto sostituisce tutti i Contratti tra il Distributore e Unicity.

INTRODUZIONE

CODICE ETICO

Come Distributore di Unicity, prometto e accetto che:

- Sarò cortese, rispettoso, onesto, e giusto in tutti i miei rapporti in qualità di Distributore Unicity, compierò le mie attività Unicity in una maniera che accrescerà la positiva reputazione di Unicity, e non farò nulla che possa danneggiare tale reputazione, incluso fare o incoraggiare commenti negativi o denigratori riguardo Unicity, i suoi dipendenti, i suoi associati o i suoi Distributore.
- Onorerò i termini della Garanzia di Soddisfazione del Cliente con tutti i miei Clienti.
- Svolgerò le mie responsabilità di direzione come Promotore e/o Sponsor compiendo ragionevoli sforzi per formare, assistere, e altrimenti supportare i Distributore nella mia organizzazione di vendita e Downline.
- Rispetterò la relazione di Sponsor di ogni Distributore nella famiglia Unicity, e non tenterò di interferire con o modificare queste relazioni.
- Mi impegnerò al massimo delle mie possibilità per eseguire tutti gli obblighi del Contratto, e attenermi al Contratto al meglio delle mie capacità, sforzandomi di seguire lo spirito, così come la lettera del Contratto.
- Non presenterò alcun reclamo relativo a qualsiasi prodotto Unicity il quale non sia contenuto e supportato dalle attuali pubblicazioni ufficiali Unicity; nè traviserò il potenziale reddito dell'opportunità Unicity o del Piano Premio.
- Non traviserò i prodotti Unicity, il Piano Premio o l'opportunità Unicity; nè eserciterò alcuna pratica manipolatoria, ingannevole o illegale.

SEZIONE 1

DEFINIZIONI

Le seguenti definizioni possono essere utilizzate nel Contratto. In aggiunta, altre definizioni possono essere trovate all'interno del Contratto.

A. Distributore Attivo

Un Distributore in regola.

A Distributor in good standing who has accumulated a minimum of 100 Personal Volume ("PV") in a Volume Month. A person must be an Active Distributor to be eligible to earn Awards in the Award Plan.

B. Ricarica Automatica.

Ricarica Automatica è un programma in cui i prodotti sono automaticamente spediti ai Distributore o ai Clienti conformemente ai termini di un accordo di ricarica automatica.

C. Piano Premio

Il Piano Premio, e qualsiasi modifica o emendamento dello stesso, è un programma di incentivazione tramite il quale un Distributore può guadagnare Premi nel rispetto delle regole del Piano Premio e può includere altri programmi di incentivazione o piani che sono adottati di volta in volta per iscritto da Unicity.

D. Premi

Qualsiasi premio, extra, benefit, pagamento o incentivo concesso da Unicity a un Distributore ai sensi del Piano Premio. I premi si basano sulle qualifiche nell'ambito del Piano Premio. La maggior parte dei Premi prendono la forma di Volume o Punti assegnati ad un conto a nome di un Distributore. I punti possono essere convertiti in pagamenti in contanti, a volte chiamati commissioni, bonus, crediti o simili. Altri Premi possono includere premi, prodotti, regali, viaggi, incentivi, e simili. I Premi pagamento in Contanti che non sono reclamati entro novanta (90) giorni vengono convertiti in Punti, i quali sono immessi nel conto del Distributore. Eventuali Premi o Punti non reclamati sono annullati al momento della cessazione del Contratto del Distributore. Il Pagamento dei Premi è un obbligo condizionato al rispetto, da parte del Distributore, di tutti i requisiti per il riscatto dello stesso.

E. Distributore Aziendale

Un'entità aziendale (ivi comprese le società e/o partenariato) a cui è stato concesso il diritto di acquistare (ai prezzi all'ingrosso), di mercato, promuovere e vendere i prodotti Unicity. Per evitare ogni dubbio, il Distributore Aziendale non partecipa al Piano Award o ai vantaggi del programma Cliente Privilegiato, sebbene il volume generato dai prodotti acquistati conteggi verso il PV del partner in franchising che ha venduto i prodotti.

F. Cliente

Un consumatore finale il quale è o un Cliente Privilegiato o un Cliente al Dettaglio. Un Distributore non è e non può agire come un Cliente.

G. Distributore

Un Distributore è un libero professionista il quale rispetta i requisiti della Sezione 2A di queste Norme & Procedure.

H. Accordo Incaricati Alle Vendite.

L'accordo legalmente vincolante tra il Distributore e Unicity. L'Accordo Incaricati Alle Vendite può anche di volta in volta essere indicato come Accordo Distributore. L'Accordo Incaricati Alle Vendite è parte del Contratto.

I. Intermediazione

Il diritto concesso ad un Distributore di mediare e promuovere i prodotti Unicity e l'opportunità di affari ai sensi dei termini e delle condizioni del Contratto.

J. Organizzazione Downline o Downline

Una "Organizzazione Downline" consiste di tutti i Distributore che sono direttamente o indirettamente Sponsorizzati e/o Iscritti da un Distributore o da più Distributore alla sua Downline.

K. Promotore

Il Distributore che sponsorizza un individuo può essere riconosciuto nell'Accordo Distributore come Promotore. Il Promotore può anche essere lo Sponsor.

L. Primo Mese Volume.

Il mese solare nel quale Unicity accetta l'Accordo di un Distributore.

M. Frontline

Un Distributore il quale si trova immediatamente sotto lo Sponsor nella Downline dello Sponsor.

N. Genealogia

Una lista di Intermediazioni la quale identifica le linee di Sponsorizzazione e fornisce informazioni confidenziali di Unicity ai Distributores al solo scopo di aiutarli a costruire la loro Intermediazione Unicity. Una Genealogia è una Lista Unicity, vedi Sezione 3.H, e contiene informazioni private riguardo il business di Unicity e può includere informazioni come nomi, informazioni di contatto ecc.

O. Volume Personale o PV

Il Volume o i Punti accumulati da acquisti del prodotto Unicity da parte del Distributore e da acquisti del prodotto effettuati dal/i suo/suoi Cliente/i tramite Unicity durante un Mese Volume.

P. Punti

Il valore o Volume assegnato ad un prodotto Unicity. Una Intermediazione matura Punti su acquisto del prodotto da parte del Distributore o della Downline ai sensi del Piano Premio. Punti o Volume non possiedono alcun valore monetario a meno che non siano adeguatamente riscattati.

Q. Cliente Privilegiato

Un consumatore finale (il quale dovrà includere ma non è in alcun modo limitato a, una società a responsabilità limitata, partnership e/o associazione senza personalità giuridica), il quale acquista prodotti Unicity, sia direttamente o attraverso Unicity, tramite un Distributore di riferimento e il quale ha pagato la quota associativa di uno speciale Cliente Privilegiato ed ha quindi diritto ad un prezzo del Cliente Privilegiato e a benefit. I Distributore non sono Clienti Privilegiati e non possono ordinare prodotti come se fossero tali. I Clienti Privilegiati non partecipano al Piano Premio, nonostante il Volume generato dai prodotti che acquistano conterà verso il VP del Distributore che vende loro i prodotti.

R. Qualificarsi

Soddisfare i requisiti per ottenere un determinato Rango, benefit o Premio nell'ambito del Piano Premio in un Mese Volume mentre l'Intermediazione è in regola.

S. Rango

Un titolo di qualifica nel Piano Premio utilizzato per descrivere il livello di riconoscimento o Premi che una Intermediazione ha guadagnato. I Ranghi sono: Associato, Manager Junior, Manager, Manager Senior, Direttore, Direttore Senior, Direttore Esecutivo, Direttore Presidenziale, Presidenziale Zaffiro, Presidenziale Rubino, Presidenziale Diamante, Presidenziale Doppio Diamante e Presidenziale Corona di Diamante.

T. Cliente al Dettaglio

Un consumatore finale il quale acquista prodotti da Unicity tramite un Distributore di riferimento. I Distributore non sono Clienti al Dettaglio e non possono ordinare prodotti come se fossero tali. I Clienti al Dettaglio non partecipano al Piano premio o al programma di benefit del Cliente Privilegiato, nonostante il Volume generato dai prodotti che acquistano conterà verso il VP del Distributore che vende loro i prodotti.

U. Sponsor

La prima posizione Upline ad un Distributore. "Sponsorizzare" significa essere riconosciuti come Sponsor sull'Accordo Distributore.

V. Upline

Lo Sponsor di un Distributore e i successivi Sponsor di ogni Upline o il Promotore di un Distributore e i successivi Promotori di ogni Upline.

W. Volume

Il valore o i Punti assegnati ad un prodotto Unicity. Una Intermediazione matura Volume al momento dell'acquisto di prodotto da parte del Distributore o da parte della Downline ai sensi del Piano Premio. Volume o Punti non possiedono valore monetario a meno che non siano adeguatamente riscattati.

X. Mese Volume

Il periodo di tempo utilizzato per calcolare i Premi e i Ranghi nell'ambito del Piano Premio. Un Mese Volume può non essere lo stesso di un mese solare.

SEZIONE 2

IL PROCESSO DI CANDIDATURA PER DISTRIBUTORE

A. Candidatura per Distributore

Per diventare un Distributore, un candidato deve:

- Essere una persona di almeno 18 anni;
- Risiedere in Italia;
- Pagare la quota associativa di Intermediazione;
- Effettuare una delle seguenti operazioni:
 - a. compilare, firmare, e restituire a Unicity un Accordo Distributore originale; oppure
 - b. firmare e inviare tramite fax ad Unicity un Accordo Distributore compilato; oppure
 - c. iscriversi con Unicity al telefono, e successivamente presentare ad Unicity un Accordo Distributore originale debitamente compilato e firmato entro trenta (30) giorni; oppure
 - d. presentare una candidatura online per un Accordo Distributore tramite www.unicity.com

Il candidato non diventa un Distributore a meno che la candidatura venga accettata da Unicity. L'Accordo Distributore diviene vincolante per Unicity quando l'Accordo Franchise Partner viene inserito nel database come una Intermediazione in regola.

Unicity riserva il diritto, a sua sola discrezione, di rifiutare qualsiasi Accordo Distributore. Unicity non accetterà informazioni errate o false all'interno di un Contratto Distributore. Accordi Distributore incompleti, errati o illegali sono invalidabili da parte di Unicity. Il candidato non possiede alcun diritto o obbligo nell'ambito del Contratto fino a che la candidatura è stata accettata.

Una volta accettato da Unicity, il Contratto (incluso l'Accordo Distributore, inclusi i termini e le condizioni trovate online e sul retro dell'Accordo Distributore) è incorporato nel rapporto contrattuale tra le parti.

Un Distributore deve informare Unicity di qualsiasi cambiamento influenzante la precisione dell'Accordo Distributore.

B. Candidatura per Cliente Privilegiato

Per diventare un Cliente Privilegiato, un candidato deve:

- Essere una persona di almeno 18 anni;
- Risiedere in Italia;
- Pagare la quota associativa di Intermediazione;
- Compilare, firmare e restituire a Unicity un Accordo Cliente Privilegiato originale.
- Fornire ad Unicity copie certificate di tutta la documentazione della partita IVA e (nel rispetto delle entità aziendali) la documentazione di incorporazione.

Il candidato non diventa un Cliente Privilegiato a meno che la candidatura venga accettata da Unicity.

Unicity riserva il diritto, a sua sola discrezione, di rifiutare qualsiasi Candidatura per Cliente Privilegiato.

Una volta accettato da Unicity, il Contratto (nella parte in cui si applica ai Clienti Privilegiati) è incorporato nel rapporto contrattuale tra le parti.

Un Cliente Privilegiato deve informare Unicity di qualsiasi cambiamento influenzante la precisione dell'Accordo Cliente Privilegiato.

C. Distribuzione Aziendale

Unicity può a sua discrezione permettere a un'azienda o a un partner aziendale di gestire una Distribuzione Aziendale. Un Distributore Aziendale agisce indipendentemente da Unicity e, pur avendo il diritto di acquistare prodotti direttamente da Unicity e di vendere tali prodotti, deve rispettare in ogni circostanza le seguenti norme:

- a. Le aziende richiedenti dichiarano di essere in regola e che né l'azienda né alcun suo azionista agisce per conto di, possiede, o sia ritenuto possedere un interesse in qualsiasi altra Intermediazione o Intermediazione Societaria.
- b. Unicity può richiedere una copia dello Statuto, un certificato di regolare iscrizione o altre simili informazioni aziendali, al fine necessario di proteggere gli interessi di Unicity, e il richiedente s'impegna a fornire tali dati a Unicity immediatamente su richiesta.
- c. Qualunque trasferimento di diritti aziendali di proprietà è soggetto alle norme di trasferimento nella Sezione M. Unicity può a sua discrezione terminare il rapporto con il Distributore Aziendale che trasferisca il cinquanta per cento (50%) o più della propria quota di proprietà senza il consenso di Unicity.
- d. Per tutta la durata dell'Intermediazione Aziendale, il Distributore Aziendale ha il diritto di acquistare prodotti direttamente da Unicity, ai prezzi concordati di volta in volta tra Unicity e il Distributore Aziendale.
- e. Il Distributore Aziendale garantisce il rispetto di tutti i requisiti delle autorità locali in Italia e conferma (salvo laddove diversamente concordato in forma scritta con Unicity) di vendere i Prodotti Unicity soltanto in Italia.
- f. Il Distributore Aziendale garantisce e accetta di essere responsabile per tutte le tasse e di rispettare tutte le norme fiscali applicabili, i regolamenti e le richieste di volta in volta in vigore in Italia.
- g. Ad ogni Distributore Aziendale deve essere assegnato un Numero ID da parte di Unicity.
- h. Il Distributore Aziendale garantisce che non venderà alcun Prodotto Unicity senza disporre di un Numero ID.
- i. Il Distributore Aziendale acconsente ad essere unicamente responsabile per i propri conti di trading e a tenere indenne in ogni momento Unicity da qualsiasi richiamo, perdita, danno, sentenza o richiesta in cui potrebbe incorrere a seguito della vendita di Prodotti Unicity.

- j. Il Distributore Aziendale garantisce e si impegna a non agire o dichiarare di agire in nessuna circostanza diversamente che in qualità di rivenditore aziendale di beni. In particolare, il Distributore Aziendale non deve dichiarare di agire in qualità di incaricato.
- k. Il Distributore Aziendale non ha diritto a beneficiare del Piano Ricompensa o di qualsiasi altro piano di compensazione.
- l. Il Distributore Aziendale accetta che l'Intermediazione Societaria può essere terminata immediatamente in qualunque momento a sola ed unica discrezione di Unicity.

Le candidature per Distributori Aziendali possono essere sottoposte soltanto da entità aziendali e devono rispettare quanto segue:

- i) La candidatura sottoposta da aziende deve essere firmata da un funzionario debitamente autorizzato e deve includere quanto segue:
 - a. il numero di Partita IVA dell'azienda
 - b. il nome dei principali funzionari, direttori e azionisti aziendali
 - c. l'indirizzo registrato del candidato
- ii) Il candidato deve essere registrato in Italia
- iii) Il candidato deve pagare la quota di candidatura (come notificato al candidato di volta in volta)

Il candidato non diventa un Distributore Aziendale a meno che la candidatura sia stata accettata da Unicity.

Unicity si riserva il diritto, a sua unica discrezione, di respingere qualunque candidatura a Distributore Aziendale.

Una volta accettato da Unicity, i termini del Contratto (per quanto si applicano al Distributore Aziendale) vengono incorporati nella relazione contrattuale tra le parti.

Un Distributore Aziendale ha la responsabilità di informare Unicity di qualunque cambiamento che possa riguardare l'accuratezza del Contratto di Distributore Aziendale.

D. Acquisto di Prodotto

Unicity non richiede ad un candidato (sia che si intenda agire come un Distributore, un Cliente Privilegiato o come un Distributore Aziendale) di eseguire alcuna delle seguenti azioni per diventare un Distributore e/o un Cliente Privilegiato e/o un Distributore Aziendale:

- acquistare prodotti; oppure

- stipulare un accordo di Ricarica Automatica.

E. Territorio

L'accettazione da parte di Unicity dell'Accordo Distributore autorizza il Distributore a condurre affari solo in Italia ("Paese").

F. Numero ID Distributore e Badge di Identificazione.

Ogni Distributore deve possedere un numero di identificazione unico e numerico ("Numero ID"). Unicity assegnerà il Numero ID ai Distributori. Tutti gli individui devono fornire ad Unicity un valido codice fiscale e il numero di partita IVA per l'individuo o l'entità, insieme a qualsiasi altra documentazione che Unicity possa richiedere. Unicity fornirà un badge di identificazione che ogni Distributore deve avere in possesso mentre conduce affari Unicity.

G. Proprietà

Un Distributore può essere un amministratore e un socio di un solo Distributore Aziendale. Tale diritto è a sola discrezione di Unicity e può essere revocato in qualsiasi momento da Unicity a sua discrezione.

H. Imprese Individuali (o loro equivalente)

Le Intermediazioni detenute da imprese individuali dovranno fornire a Unicity la partita IVA e la dichiarazione di proprietà e qualsiasi altra necessaria documentazione. Qualsiasi trasferimento di proprietà nella Intermediazione dell'impresa individuale è soggetto alle regole di trasferimento nella Sezione M. L'Intermediazione dell'impresa individuale che trasferisce il cinquanta per cento (50%) o più della sua proprietà senza il consenso di Unicity può essere cessata a discrezione di Unicity.

I. Altre Entità

Le Intermediazioni aziendali detenute dalle Compagnie che sono società a responsabilità limitata, associazioni senza personalità giuridica o altre organizzazioni dovranno fornire ad Unicity la loro partita IVA e una dichiarazione di proprietà e qualsiasi altra necessaria documentazione. Qualsiasi trasferimento di proprietà nella Intermediazione è soggetto alle regole di trasferimento nella Sezione M. L'Intermediazione della società a responsabilità limitata, dell'impresa collettiva a responsabilità limitata, di altra organizzazione e associazione senza responsabilità giuridica che trasferisce il cinquanta per cento (50%) o più della sua proprietà senza il consenso di Unicity, può essere cessata a discrezione di Unicity.

J. Matrimonio di Distributore Esistenti.

Se due Distributori esistenti si sposano, possono mantenere le loro separate, indipendenti Intermediazioni.

K. Morte di un Distributore

In caso di morte di un Distributore, Unicity consentirà che i crediti relativi all'Intermediazione del Distributore defunto siano trasmessi agli eredi ("eredi").

L. Modifiche di Conto alle Intermediazioni

Le modifiche di conto o le correzioni all'Accordo Distributore possono essere realizzate presentando un nuovo modulo dell'Accordo Distributore con la parola "Emendamento" scritta in alto al Dipartimento di Conformità Distributore Unicity, e/o tali altri documenti che sono soddisfacenti per Unicity. Tutti i moduli emendati devono essere compilati in ogni loro parte e firmati da tutte le parti della Intermediazione. Cambiamenti di Nome richiedono un'adeguata prova legale del cambiamento.

M. Disclaimer Viaggio/Evento.

Unicity International, Inc. e le sue entità sussidiarie non saranno in nessuna circostanza responsabili di qualsiasi individuo, persona o società ("Partecipante") partecipanti in qualsiasi viaggio premio, tour e/o altre attività, per qualsiasi infortunio, malattia, morte, incidente, perdita, ritardo, disagio, danno, onere maggiore e/o spesa di qualsiasi tipo a causa di malattia, incidenti, clima, scioperi, ostilità, guerre, atti di terrorismo, atti di natura, leggi locali e/o altre cause o qualsiasi sfortunato evento in qualunque modo causato. Il Partecipante che prende parte a questo viaggio premio, tour e/o qualsiasi altra attività, è esclusivamente responsabile dell'acquisto di una polizza assicurativa di viaggio che copra i suddetti eventi.

I Partecipanti si assumono volontariamente tutti i rischi e pericoli incidentali di qualsiasi attività o evento, e rinunciano a qualsiasi reclamo contro Unicity, lo sponsor dell'evento o il proprietario della struttura a prescindere dal fatto che tali reclami derivino dalla negligenza di qualsiasi delle dette parti. La Partecipazione è subordinata al rispetto del Contratto Unicity e di tutte le leggi e le regole della struttura. Il mancato rispetto del Contratto Unicity, delle leggi o delle regole della struttura può comportare il rifiuto della partecipazione. NESSUN RIMBORSO e NESSUNO SCAMBIO saranno onorati.

SEZIONE 3

LE RESPONSABILITÀ DEL DISTRIBUTORE

A. Generale

Unicity onora tutte le leggi e i regolamenti che disciplinano le buone pratiche commerciali così come gli standard stabiliti dalla Direct Selling Association (DSA) e Avedisco, alle quali Unicity intende essere affiliata. I Distributore devono rispettare queste stesse leggi e pratiche etiche commerciali. Un Distributore si impegna a rispettare il Contratto e tutti gli altri obblighi contrattuali, e le leggi e le regolazioni. Unicity non tollererà attività immorali da parte di Distributore e può intercedere qualora il comportamento immorale sia scoperto o riportato. Unicity si riserva il diritto di utilizzare la sua ragionevole opinione e discrezione nel determinare se le attività del Distributore siano immorali. Qualsiasi condotta immorale può essere considerata una rottura o violazione del Contratto e motivo di provvedimenti disciplinari, inclusa la cessazione. Esempi di comportamento immorale includono ma non sono limitati ai seguenti:

- 1) Causare la vendita di prodotti Unicity, direttamente o indirettamente, a stabilimenti di vendita al dettaglio, aste online o siti web commerciali di marketing di massa o qualsiasi altro luogo fisico non approvato o sito web commerciale;
- 2) Vendere o fornire consapevolmente prodotti Unicity a un terzo con l'intento di avere i prodotti elencati su un'asta online o su di un sito commerciale di marketing di massa come eBay, Amazon, Craigslist, ecc.;
- 3) Vendere prodotti Unicity ad altri Distributore senza disporre di credito VP per loro;
- 4) Cross-Sponsoring (vedi Sezione 3:C di seguito);
- 5) Rilasciare assegni su fondi insufficienti a Unicity o altri Distributore;
- 6) Emettere ordini per conto di un altro Distributore;
- 7) Utilizzare la carta di credito di un'altra persona in qualsiasi modo non autorizzato;
- 8) Avviare falsamente chargebacks di carte di credito;
- 9) Rappresentare scorrettamente Unicity o i suoi prodotti o il suo Piano Premio;
- 10) Impegnarsi in qualsiasi pratica commerciale ingannevole, offensiva, o illegale;
- 11) Utilizzare materiale pubblicitario senza preventiva richiesta di autorizzazione;
- 12) Utilizzare qualsiasi nome, marchio, logo di Unicity in qualsiasi modo non autorizzato;
- 13) Utilizzare qualsiasi nome o logo di terze parti (incluso ma non limitato all'utilizzo non autorizzato di nomi e marchi di Royal Numico, Rexall, e Enrich) in qualsiasi modo non autorizzato;
- 14) Manipolare altrimenti il Piano Premio, tenendo, tra le altre cose, un interesse favorevole non autorizzato in un'altra Intermediazione, o acquisendo o trasferendo un interesse in un'altra Intermediazione (ad eccezione di quanto indicato nella Sezione 2:M;1 :e sopra);
- 15) Violare il Contratto in qualsiasi modo;
- 16) Azioni che causano la perdita di buona reputazione da parte di Unicity o dei suoi Distributore; e/o
- 17) Azioni che sono nocive al business di Unicity.

B. Stato del Libero Professionista

Un Distributore è un libero professionista e non è un agente, un dipendente, un socio o parte di una joint venture con Unicity; un Distributore non può rappresentare che tale accordo esiste. Un Distributore è responsabile delle decisioni e delle spese commerciali del Distributore, e del rispetto di tutte le leggi e le regolazioni in vigore nella residenza del Distributore. Dato che i Distributore Unicity sono liberi professionisti, i Distributore non hanno diritto a richiedere indennità di disoccupazione o altri benefit come risultato dell'essere stati Distributore Unicity.

C. Concorrenza Sleale e “Cross-Sponsoring.”

Un Distributore non può Sponsorizzare o sollecitare o tentare di Sponsorizzare o sollecitare un altro Distributore Unicity in qualsiasi altra società di network-marketing o vendita-diretta, con l'eccezione di quegli individui che il Distributore ha personalmente Sponsorizzato e che sono posizionati sulla Frontline del Distributore nella Downline del Distributore. Inoltre, un Distributore non può sollecitare la partecipazione di qualsiasi Distributore Unicity, non sulla Frontline del Distributore, all'acquisto di qualsiasi prodotto non-Unicity o alla partecipazione di qualsiasi altra società di vendita-diretta, network-marketing o multilevel-marketing od opportunità attraverso la diretta sollecitazione tramite telefono, mail, in persona o tramite qualsiasi altro mezzo di comunicazione senza l'espresso consenso iscritto di Unicity. Se non diversamente indicato nel presente documento, qualsiasi consenso concesso da Unicity può essere revocato previa apposita comunicazione a discrezione di Unicity. Inoltre, un Distributore non può adoperare pubblicità indiscriminata, incluso l'utilizzo di social media, che solleciti l'acquisto di prodotti non-Unicity o che promuova la partecipazione ad altre società di network-marketing o vendita-diretta. Qualsiasi delle precedenti attività vietate costituisce concorrenza sleale con Unicity ed è anche conosciuta come “Cross-Sponsoring.” Il Cross-Sponsoring può causare la cessazione.

D. Rinnovo dell'Intermediazione.

Per essere in regola, un Distributore deve rinnovare l'Accordo Distributore e lo stato annuale. Unicity a sua sola discrezione può rifiutare qualsiasi domanda di rinnovo o successivamente revocare qualsiasi rinnovo per inattività nel corso di un periodo di sei (6) mesi. Unicity può rifiutare una domanda anche nel caso in cui la Stazione di Polizia locale, eseguiti i controlli richiesti dalla Legge, ordini Unicity di interrompere qualsiasi relazione con detto Distributore. Il rinnovo annuale include il pagamento di una tassa di rinnovo annuale dell'Intermediazione, la rimanenza in regola, e, quando richiesto, la compilazione e la presentazione di un modulo di rinnovo. Il pagamento della tassa di rinnovo scade nel giorno dell'anniversario in cui l'Accordo Distributore è

stato inserito nel database di Unicity. La responsabilità del rinnovo cade su ciascun Distributore. Ordinare il prodotto, sponsorizzare altri Distributore, accettare Premi o altra autorizzazione verbale o scritta costituirà azione da parte di un Distributore che Unicity potrà accettare come intento e accordo all'esistente Contratto da rinnovare, e costituirà autorizzazione da parte del Distributore di addebitare il Conto del Distributore dell'importo della tassa di rinnovo. A scelta di Unicity, un Distributore il quale non rinnova il suo Accordo Distributore entro trenta (30) giorni seguenti l'anniversario del giorno in cui l'Accordo Distributore era stato inserito nel database Unicity, può essere cessato senza avviso da parte di Unicity. Se una Intermediazione è cessata a causa del mancato rinnovo o a causa di volontarie dimissioni, una Intermediazione non può essere ripristinata o riacquisire il suo Rango o la sua Downline esistenti al momento della cessazione senza l'espresso consenso iscritto di Unicity, e non può ricandidarsi per una nuova Intermediazione per sei (6) mesi.

E. Segnalazione di Comportamento Immorale

Un Distributore il quale ha uno specifico reclamo riguardo ad un altro Distributore o è al corrente di qualsiasi violazione di queste Norme & Procedure da parte di un altro Distributore, dovrà indirizzare tale reclamo per iscritto insieme con l'evidenza che lo supporta al Dipartimento di Conformità Distributore Unicity per e-mail all'indirizzo servicemanagement@unicity.net entro un termine ragionevole.

F. Consenso

Un Distributore qui accetta che Unicity contatti il Distributore tramite numero di telefono, numero di fax, od indirizzo e-mail riguardo la sua Intermediazione e il business Unicity.

G. Applicazione della Norma

Ogni Accordo Distributore è un contratto separato e applicabile tra il Distributore e Unicity. Entrambe le parti possono derogare gli obblighi dell'altra o qualsiasi disposizione del Contratto. Unicity non è tenuta a trattare ugualmente tutti i Distributore. La mancata applicazione da parte di Unicity di qualsiasi disposizione del Contratto con un Distributore non annulla il diritto di Unicity di applicare qualsiasi di tali disposizioni con qualsiasi altro Distributore, o successivamente con lo stesso Distributore.

H. Liste Unicity

Unicity desidera proteggere se stessa e i suoi Distributore dalla concorrenza sleale e inappropriata. Le liste dei Distributore Unicity, i resoconti di attività, i rapporti della Genealogia, i resoconti del Cliente, e altre informazioni che riguardano i Distributore o i Clienti (di seguito “Liste”), sia

parziali che complete, fornite da o provenienti da Unicity o qualsiasi Distributore, non possono essere pubblicate, diffuse o riprodotte in qualsiasi forma o modo o in qualsiasi parte da un Distributore. Le Liste, incluse di volta in volta le modifiche, sono confidenziali, segreti commerciali e proprietà unica ed esclusiva di Unicity indipendentemente dal fatto che tali Liste siano contrassegnate come confidenziali o proprietarie. Unicity attualmente mantiene e ha derivato, compilato e configurato le Liste attraverso la spesa di molto tempo, fatica, e risorse monetarie. Senza previo consenso scritto, tali Liste non dovranno essere divulgate da un Distributore a qualsiasi parte terza (inclusi altri Distributore o l'avvocato di un Distributore, il commercialista, ecc.) o utilizzate per scopi diversi dallo svolgimento dei loro obblighi ai sensi del Contratto e per il beneficio di Unicity.

- 1) Unicity può (a sua discrezione) fornire porzioni delle Liste su misura ai Distributore. Unicity può, a sua sola discrezione, rifiutare di fornire le Liste a qualsiasi Distributore.
- 2) Una Genealogia è una parte delle Liste del Distributore ed è l'informazione confidenziale e il segreto commerciale di Unicity.
- 3) Le Liste rimangono, in ogni momento, la proprietà confidenziale ed esclusiva di Unicity e devono essere restituite ad Unicity dopo l'uso o su richiesta di Unicity. La pubblicazione di nomi di Distributore o Clienti o parti della Lista da parte di Unicity non autorizza il Distributore a pubblicare nuovamente tali informazioni. Un Distributore accetta quanto segue:
 - a) Limitare l'uso di una Lista al campo inteso dalla Lista e al solo scopo di accrescere un business del Distributore relativo ad Unicity;
 - b) Mantere confidenziale e non divulgare alcuna Lista o porzione ad alcuna parte terza, inclusi, ma non limitamente a, esistenti Distributore, concorrenti, e il pubblico generale. Qualsiasi utilizzo non autorizzato o divulgazione delle Liste costituisce uso improprio, appropriazione indebita, e una violazione dell'Accordo Distributore, e può causare danno irreparabile a Unicity;
 - c) Che a qualsiasi violazione della presente sezione, il Distributore stipulerà a decreto ingiuntivo, che ingiunge tale uso ai sensi delle leggi vigenti, e recupererà e restituirà ad Unicity tutte le esistenti Liste precedentemente fornite al Distributore;

d) Che l'uso improprio intenzionale o non intenzionale di una Lista può causare la cessazione di una Intermediazione, a prescindere dal fatto che tale uso improprio causi irreparabile danno a Unicity o a uno dei suoi Distributore; e Che gli obblighi di cui alla presente sezione saranno anche dopo la cessazione del Contratto Distributore o del Contratto.

- 4) Unicity si riserva il diritto di perseguire tutti i rimedi appropriati ai sensi delle leggi nazionali o locali vigenti, allo scopo di proteggere i suoi diritti e le Liste come proprietà e segreti commerciali di Unicity; ogni mancato perseguimento di tali rimedi non costituirà una rinuncia di tali diritti.

I. Distributore e Dipendenti Unicity

Un Distributore non può intrattenere un rapporto d'affari di qualsiasi forma con alcun dipendente, affiliato o rivenditore di Unicity, senza il previo esplicito consenso scritto di un funzionario aziendale Unicity. I Dipendenti Unicity non possono accettare alcun favore, pagamento o simili da parte di un Distributore, eccetto piccoli doni, o regali di apprezzamento (che non devono superare annualmente, nel complesso, trenta euro [€30.00] di valore) su notifica e approvazione ricevuta da parte del loro capo di dipartimento.

SEZIONE 4

SPONSORIZZAZIONE

A. Sponsorizzazione

La Sponsorizzazione è una parte importante dell'essere un Distributore Unicity e porta con sé benefici e responsabilità. Un Distributore può agire come Sponsor per un candidato Distributore purché lo Sponsor sia in regola con Unicity. Se più di un Distributore rivendica la Sponsorizzazione della stessa persona, Unicity determinerà lo Sponsor a sua esclusiva discrezione. Un cambiamento di Sponsor non è permesso senza l'autorizzazione scritta di Unicity.

B. Informazioni per Potenziali Distributori

Uno Sponsor deve chiaramente dichiarare in tutte le presentazioni a potenziali Distributori:

- a. che non è richiesto alcun acquisto di prodotti per diventare Distributore; e
- b. che nessuna commissione, nessun compenso o Premio sono concessi ad alcun Distributore per la sponsorizzazione o la registrazione di nuovi Distributori;

C. Doveri di uno Sponsor

Uno Sponsor ha diversi doveri e responsabilità verso la propria Downline, tra cui i seguenti:

- 1) Offrire ragionevole supporto, informazione, e assistenza così come ragionevole supervisione, supporto formativo al marketing e alla vendita;
- 2) Assicurarsi ragionevolmente che tutti le Downline di Distributore comprendano e ottemperino gli attuali termini e le attuali condizioni dell'Accordo Distributore, le Norme & Procedure, e il Piano Premio, incluso il divieto di vendita di prodotti Unicity su aste online e siti di marketing di massa contenuti nella Sezione 3:A:1 e
- 3) Ragionevolmente tentare di risolvere le controversie insorte tra i suoi Clienti Privilegiati, Clienti al Dettaglio, e/o Downline Distributore, prontamente e amichevolmente, senza la promulgazione di informazioni negative ad altri Downline Distributore o altre persone.

D. Sponsorizzare Dipendenti Unicity

Un Distributore non può sollecitare o Sponsorizzare dipendenti di Unicity o membri della Famiglia del dipendente a diventare Distributore Unicity. Durante il periodo di occupazione, a nessun funzionario aziendale, amministratore, dipendente, fornitore di prodotti, agente, rappresentante o consulente di Unicity o membro della Famiglia di tale persona, è permesso di essere un Distributore o costruire una Downline all'interno di Unicity o alcuna società di network-marketing o vendita-diretta, senza il consenso scritto di un funzionario aziendale Unicity. Per gli scopi di questo paragrafo, "Famiglia" include qualsiasi persona attualmente domiciliata nella stessa casa di un funzionario, direttore, dipendente, fornitore di prodotti, agente, rappresentante, o consulente.

SEZIONE 5

ORDINAZIONE DI PRODOTTI E MATERIALI DI VENDITA

A. Linee Guida per l'Ordinazione, la Ricezione e il Pagamento

- 1) Un Distributore può ordinare prodotti effettuando un ordine con Unicity ed eseguendo il pagamento corretto. I fondi devono essere disponibili al momento dell'ordinazione. Gli Ordini possono essere mantenuti fino alla verifica della disponibilità dei fondi. Il VP per ogni ordine sarà accreditato al Mese Volume nel quale i fondi sono ricevuti.
- 2) Gli ordini saranno spediti entro dieci (10) giorni lavorativi dopo la ricezione dei fondi. Se la merce ordinate è temporaneamente esaurita, un Distributore riceverà un avviso di ordine errato. Le spedizioni saranno terminate e in condizione commerciabile al momento in cui lasceranno il centro di distribuzione Unicity.
- 3) Al ricevimento di un ordine, i Distributore dovrebbero immediatamente ispezionare l'ordine per determinare se esso sia completo e non danneggiato.
 - a) Se un ordine è incompleto, il Distributore dovrebbe immediatamente chiamare il Servizio Clienti Unicity;
 - b) Se un ordine è danneggiato alla ricezione, i Distributore dovrebbero presentare un reclamo al vettore per i beni danneggiati durante il trasporto.
- 4) Prima di ritenere che una spedizione sia persa o mancante, un Distributore dovrebbe aspettare almeno quindici (15) giorni lavorativi dal momento dell'effettuazione di un ordine via mail, e dieci (10) giorni lavorativi dall'effettuazione di un ordine via telefono, facsimile o Internet. Se una spedizione è persa o mancante, il Distributore dovrebbe in tal caso avvisare il Servizio Clienti Unicity. Spedizioni perse, se successivamente ritrovate e/o consegnate, devono essere riportate al Servizio Clienti Unicity entro sette (7) giorni dalla consegna.
- 5) Un Distributore il quale firma un rilascio di consegna con un vettore comune autorizzando il vettore a consegnare un ordine senza una firma, accetta di esentare il vettore comune e tutte le parti dalla responsabilità di tale consegna.
- 6) È responsabilità di un Distributore fornire a Unicity il corretto indirizzo di spedizione. I Distributore possono essere soggetti ad una commissione minima di €10.00 a scatola per la riconsegna di pacchi rifiutati.
- 7) Tutti i prodotti Unicity dovrebbero essere conservati in un luogo fresco, asciutto e igienicamente sicuro o come altrimenti indicato sulla etichetta. Come regola generale, i prodotti dovrebbero essere tenuti almeno dieci centimetri (10cm) al di sopra del pavimento. Unicity non è responsabile del prodotto danneggiato a causa di una conservazione impropria.
- 8) Un Distributore il cui assegno o bonifico bancario sia stato restituito per "fondi insufficienti" o "conto chiuso", può perdere i privilegi dell'ordine fino a che la sufficienza di fondi sia stata risolta. In alcuni casi, un Distributore può perdere i privilegi dell'assegno o dell'assegno circolare. Un Distributore accetta che Unicity possa imporre una commissione di venti euro (€20.00) per ogni assegno o assegno circolare rifiutato e per ogni chargeback di carta di credito.
- 9) Un Distributore accetta che lui o lei non ha diritto a un rimborso dei soldi per prodotti acquistati, né lui o lei ha diritto alla Garanzia di Soddisfazione del Cliente. Un Distributore può scambiare prodotti per prodotti simili o per prodotti di valore equivalente entro sessanta (60) giorni dall'acquisto. Un Distributore che sta terminando il contratto può restituire il prodotto ai sensi della Sezione 8.G di queste Norme & Procedure.

10) Gli ordini prepagati ricevuti prima della chiusura dell'attività presso Unicity all'ultimo giorno lavorativo del mese, sono inclusi nell'attività di quel mese solare.

11) Unicity può, a sua discrezione, rifiutare un ordine per qualsiasi ragione, inclusa ma non limitata a:

- a) Difficoltà di produzione e rifornimento;
- b) L'ordine raggiunge il Piano Premio.

B. Programma Cliente Privilegiato

I clienti di un Distributore possono iscriversi al Programma Cliente Privilegiato Unicity e ricevere speciali benefit per diventare un "Cliente Privilegiato". Per essere un Cliente Privilegiato, un Cliente deve pagare una quota di iscrizione Cliente Privilegiato annuale. In seguito, il Cliente Privilegiato riceverà prezzatura privilegiata su tutti i prodotti Unicity. Un Cliente Privilegiato può ordinare prodotti direttamente da Unicity ai sensi delle linee guida dell'ordinazione di cui sopra e le seguenti norme del Programma Cliente Privilegiato:

- 1) Non appena chiamato per la prima volta la linea d'ordine Unicity, il Cliente Privilegiato dovrà fornire il numero ID del Distributore di riferimento. A quel tempo, un unico numero ID Cliente verrà fornito esclusivamente per quel Cliente Privilegiato;
 - 2) La responsabilità per il corretto accredito del Volume generato per qualsiasi ordine del Cliente Privilegiato spetta al Distributore di riferimento e non ad Unicity o ai suoi dipendenti;
 - 3) Il Cliente Privilegiato è responsabile del pagamento ad Unicity delle spese di restituzione o riconsegna di un prodotto, o di chargeback di carta di credito, associati ad un ordine di un Cliente Privilegiato. Qualora il Cliente Privilegiato avvii la restituzione di un prodotto o un chargeback di carta di credito, il Distributore accetta che Unicity possa addebitare tutte le ragionevoli spese sostenute dai Premi del Distributore. Unicity può inoltre sospendere i privilegi d'ordinazione del Distributore e imporre una commissione di chargeback di venti euro (€20.00);
 - 4) Un guadagno privilegiato, su certi prodotti, è conferito al Distributore il cui Numero ID è collegato al numero ID del Cliente Privilegiato che è stato dato per quell'ordine, a condizione che il Distributore possieda almeno il VP minimo in quel Mese Volume. Un Distributore guadagna punti VP per i prodotti dei Clienti Privilegiati ordinati nel Mese Volume in cui gli ordini sono ricevuti e pagati; e
- 5) Il Distributore può pagare la quota di Cliente Privilegiato per il Cliente Privilegiato.

C. Programma di Acquisto al Dettaglio

Un Cliente al Dettaglio può ordinare prodotti direttamente da Unicity ai sensi delle linee guida di cui sopra e le seguenti norme del Programma di Acquisto al Dettaglio:

- 1) Il Cliente al Dettaglio può registrarsi online per acquistare prodotti o può chiamare la linea d'ordine al dettaglio Unicity. Non appena chiamato il Servizio Clienti Unicity per la prima volta, il Cliente al Dettaglio dovrà fornire il numero ID del Distributore di riferimento all'agente del Servizio Clienti non appena effettuato un ordine. A quel momento, un unico numero ID Cliente sarà fornito esclusivamente per quel Cliente al Dettaglio;
- 2) La responsabilità per il corretto accredito del Volume generato per qualsiasi ordine del Cliente al Dettaglio spetta al Distributore di riferimento e non ad Unicity o ai suoi dipendenti;
- 3) Il Distributore è responsabile del pagamento ad Unicity delle spese di restituzione o riconsegna di un prodotto, o di chargeback di carta di credito. Qualora il Cliente al Dettaglio avvii la restituzione di un prodotto o un chargeback di carta di credito, il Distributore accetta che Unicity possa addebitare tutte le ragionevoli spese sostenute dai Premi del Distributore. Unicity può inoltre sospendere i privilegi d'ordinazione del Distributore e imporre una commissione di chargeback di venti euro (€20.00); e
- 4) La differenza tra il prezzo all'ingrosso e il prezzo al dettaglio viene assegnata al Distributore il cui Numero ID è collegato al numero ID del Cliente al Dettaglio che è stato dato per quell'ordine, a condizione che il Distributore possieda almeno il VP minimo in quel Mese Volume. Un Distributore guadagna punti VP per gli ordini dei Clienti al Dettaglio nel Mese Volume in cui gli ordini sono ricevuti e pagati.

D. Garanzia di Soddisfazione del Cliente e Ricevuta Fiscale

Dopo l'acquisto di qualsiasi prodotto, un Distributore deve informare ogni Cliente della Garanzia di Soddisfazione del Cliente Unicity (la "Garanzia") e deve fornire al Cliente una ufficiale ricevuta fiscale Unicity fermata dal Cliente. Il retro della ricevuta deve contenere il seguente avviso scritto:

Garanzia di Soddisfazione del Cliente

Il Distributore Unicity che vi intermedia il/i prodotto/i elencati sul retro di questa ricevuta fiscale, vi estende in qualità di Cliente una personale Garanzia di Soddisfazione del Cliente 100% rimborsati. Se, per qualsiasi ragione durante i prossimi sessante (60) giorni, voi non siate soddisfatti del vostro acquisto di prodotti Unicity, il Distributore Unicity che ha effettuato a voi questa vendita, emetterà, su vostra richiesta scritta, un rimborso dell'intero prezzo dell'acquisto. Per ricevere questo rimborso, dovete fornire al Distributore una lettera firmata dichiarando la vostra ragione di insoddisfazione e restituire tutte le porzioni non utilizzate del prodotto, così come il contenitore. Successivamente dovete fornire una dichiarazione in cui confermate la ricezione del rimborso completo. Questa Garanzia si applica soltanto ai clienti e non è estesa ai Distributore Unicity. Fatto salvo quanto previsto sopra, il prodotto elencato sul retro di qualsiasi ricevuta fiscale viene venduto senza garanzia di alcun genere, incluse le garanzie implicite di commerciabilità e idoneità per un particolare scopo. In nessun caso Unicity o il Distributore, i quali vi vendono o mediano questo prodotto, saranno responsabili per danni diretti, indiretti, consequenziali o incidentali manifestatisi dall'uso o dall'incapacità d'uso dei prodotti Unicity, anche quando Unicity sia stata avvisata della possibilità di tali danni. Alcune giurisdizioni possono limitare o non consentire la limitazione di responsabilità per danni indiretti o incidentali, pertanto le limitazioni di cui sopra possono essere limitate in conformità con le leggi locali. I vostri diritti secondo le leggi locali non sono interessati, tra cui specificamente qualsiasi diritto che voi potreste avere in qualità di consumatore ai sensi della Direttiva sui Diritti del Consumatore EU (2011/83/EU) (soggetto alla vigenza di tale Direttiva sui Diritti del Consumatore nel vostro paese di residenza). Se non ricevete un rimborso completo entro trenta (30) giorni dalla vostra richiesta scritta, siete pregati di contattare il Dipartimento di Conformità Distributore Unicity tramite fax al o tramite e-mail all'indirizzo servicemanagement@unicity.com. UnicityBalance™ offre una Garanzia di Soddisfazione del Cliente 100% rimborsati di novanta (90) giorni.

La parte frontale della ricevuta fiscale dovrebbe specificare il nome del Cliente, il nome del Distributore, la data dell'acquisto, il nome, la quantità e il prezzo del prodotto acquistato e la seguente dicitura: "USANDO O APRENDO IL PRODOTTO ELENcato SU DI QUESTA RICEVUTA, IL CLIENTE ACCETTA LA GARANZIA E LE LIMITAZIONI ESPOSTE SUL RETRO DI QUESTO MODULO."

E. Politica di Rimborso del Cliente

Unicity richiede al Distributore di fornire ai Clienti una Garanzia 100% soddisfatti-rimborsati per sessanta (60) giorni (o novanta (90) giorni per il Bilancio Unicity) dalla data dell'acquisto. Unicity sostituirà prontamente i prodotti restituiti a qualsiasi Distributore che abbia sottoscritto una restituzione ai sensi di questa norma. I Distributore non possono sottomettere ad Unicity alcun prodotto per lo scambio, ad eccezione di quanto previsto nel presente documento. I Distributore sono responsabili per la pronta consegna dei prodotti ai loro Clienti. Se un Distributore non riesce ad onorare la Garanzia e la norma di rimborso di Unicity e quindi richiede ad Unicity di effettuare un rimborso ad un Cliente, il Distributore sarà ritenuto responsabile della restituzione ad Unicity di qualsiasi somma rimborsata così come di qualsiasi commissione, e può affrontare un'azione disciplinare. Un Distributore che sottomette per lo scambio prodotti restituiti ai sensi di questa politica di rimborso, deve eseguire ognuna delle seguenti:

- 1) Ottenere un modulo di Return Merchandise Authorization ("RMA") e/o il numero da Servizio Clienti Unicity chiamando il +41-41-5-111-300.
- 2) Restituire ad Unicity la porzione inutilizzata del prodotto con il numero RMA stampato in grassetto all'esterno del pacco di spedizione vicino all'indirizzo di restituzione. Qualsiasi pacco che non abbia un numero RMA sull'esterno del pacco, non sarà accettato da Unicity e verrà restituito al mittente a spese del Distributore. Incluso nel pacco di restituzione dovrà esservi un modulo RMA compilato rilasciato al Distributore dal Servizio Clienti Unicity;
- 3) I costi di spedizione per pacchi restituiti e la relativa corrispondenza sono di responsabilità del Distributore;
- 4) Dopo che il prodotto restituito è stato ricevuto da Unicity insieme a tutte le appropriate informazioni e la documentazione, al Distributore verrà inviato il prodotto di sostituzione di scelta del Distributore in una quantità eguale al 100% del Volume del prodotto restituito;
- 5) Qualsiasi prodotto restituito può interessare il Volume Personale e/o il Volume Organizzativo di un Distributore e/o la sua Upline per il Mese Volume in cui il prodotto è restituito. Nonostante Unicity possa avvisare un Distributore che il prodotto restituito o che il prodotto restituito della sua Downline può interessare la sua qualificazione per i Premi, è responsabilità ultime del Distributore di assicurarsi che soddisfi i requisiti per la qualifica ai Premi mensili. Un Distributore deve ricevere solamente i benefici netti Qualificati o i Premi al netto dopo che il VP del prodotto restituito è stato dedotto; e

- 6) Il diritto di recesso garantito ai Clienti, in conformità con la Direttiva 2011/83/UE, è effettivo dal giorno in cui i Prodotti sono consegnati. I Clienti devono essere informati del loro diritto di recesso come stabilito nell'Appendice B, dove si trova anche un modulo che può essere utilizzato per l'esercizio di tale diritto.

H. Linee Guida dell'Ordine, Vendite al Dettaglio, e Acquisto

Una "vendita al dettaglio" è definita come la vendita a un Cliente Privilegiato o al Dettaglio il quale sta acquistando il prodotto per il suo proprio utilizzo.

- 1) Un Distributore non può ordinare l'inventario al solo scopo di partecipare al Piano Premio o di "Qualificare" se stesso o altri al guadagno di Premi, né può incoraggiare altri a farlo;
- 2) I Distributore devono documentare attentamente tutte le vendite. I Distributore devono mantenere tutte le ricevute fiscali dei Clienti per un periodo di due (2) anni e devono fornirle ad Unicity su richiesta. Unicity può verificare la conformità di un Distributore a tale disposizione e può adottare provvedimenti disciplinari nei confronti di Distributore che non rispettino questi termini; e
- 3) L'utilizzo di ricevute fiscali Unicity ufficiali è obbligatorio. Tutte le ricevute fiscali devono includere il nome, l'indirizzo e il numero di telefono del Distributore.

G. Ordini tramite Mail

Un Distributore può ordinare prodotti via mail. Il Modulo d'Ordinazione del Prodotto è richiesto per tutti gli ordini di prodotti via mail e deve essere compilato interamente e presentato a Unicity. Due o più Distributore non possono combinare ordini sullo stesso modulo d'ordinazione. Gli ordini devono rispettare ciascuno dei seguenti requisiti:

- 1) Gli ordini presentati senza il pagamento per intero possono essere restituiti al Distributore via mail. Gli ordini presentati con fondi insufficienti possono essere soddisfatti con prodotti nella somma in denaro che non eccede i fondi sottomessi con l'ordine, meno le tasse di spedizione, di commissione e applicabili. Se il pagamento per un ordine è insufficiente, Unicity riserva il diritto, a sua discrezione, di trattenerne i prodotti dall'ordine. Qualsiasi responsabilità derivante dalla restituzione o dalla parziale compimento di un ordine incompleto spetta al Distributore che ha effettuato l'ordine;
- 2) Il Pagamento deve accompagnare tutti gli ordini. Il Pagamento per gli ordini dovrebbe essere effettuato tramite assegno, assegno circolare, vaglia postale,

bonifico bancario, carta di credito o crediti sul conto di Intermediazione. Unicity non accetterà ordini con contro assegno o COD (cash on delivery). Se il pagamento è minore della somma richiesta dell'ordine, Unicity può addebitare la carta di credito del Distributore o il conto del Distributore se il pagamento insufficiente è entro il dieci per cento (10%) della somma corretta dell'ordine; e

- 3) Unicity non è responsabile per gli ordini che sono in ritardo o per gli ordini che non arriva all'ufficio Unicity appropriato complete di un valido modulo di pagamento. Gli Ordini tramite Mail devono essere ricevuti da Unicity entro l'ultimo giorno lavorativo del mese da includere nel Volume Personale di quell mese.

H. Ordini tramite Telefono, Fax, Internet, e altri Mezzi Elettronici.

Gli ordini con carta di credito possono essere immessi tramite telefono, fax, internet a www.unicity.com/italy o, con il consenso di Unicity, tramite altri mezzi elettronici. Se un ordine è effettuato tramite uno di questi metodi, non è necessario spedire il modulo d'ordinazione originale. Le doppie spedizioni che occorrono a causa della immissione, da parte del Distributore, di un ordine incorretto, sono di responsabilità finanziaria del Distributore. Gli ordini effettuato tramite telefono, fax, internet e altri mezzi elettronici sono sottoposti a ciascuna delle seguenti disposizioni:

- 1) I fondi per ogni acquisto devono essere approvati prima di una vendita. Se Unicity viene informata che la carta di credito di un Distributore viene rifiutata o non è approvata, l'ordinazione del prodotto sarà cancellata a meno che il Distributore possenga un metodo di pagamento alternativo. Un Distributore si assume la piena responsabilità per qualsiasi ed ogni conseguenza che possa derivare dalla ricezione dell'avviso da parte di Unicity che la transazione con carta di credito è rifiutata o non approvata, inclusa la mancata qualificazione al Piano Premio nel Mese Volume;
- 2) Un Distributore il quale avvia chargebacks con carta di credito è ritenuto avere saldi contestati ("Saldi Contestati" di seguito). Al Distributore che riceve credito per l'ordine in questione verranno sospesi i Premi e applicato il Saldo Contestato fino a che la disputa sia risolta in modo soddisfacente per Unicity (vedi Sezione 5.B.3 e Sezione 5.C.3); e
- 3) Gli ordini tramite fax devono essere ricevuti da Unicity entro la chiusura delle vendite all'ultimo giorno lavorativo del mese da contare per il Volume Personale di quell mese.

I. Ricarica Automatica

Un Distributore e i suoi Clienti possono farsi spedire automaticamente i prodotti che utilizzano regolarmente non oltre il giorno 20 di ogni mese, entrando a far parte di un Accordo di Ricarica Automatica. L'Accordo di Ricarica Automatica, gratuito e disponibile su base volontaria, aiuta ad assicurare la qualificazione del Distributore per i Premi mensili. La ricarica permette ad un Distributore di ricevere automaticamente un prodotto ogni mese. Questo garantisce ad un Distributore di qualificarsi per i Premi ai sensi del Piano Premio se l'ordine di Ricarica Automatica è almeno dell'importo minimo qualificante. Si applica ognuno dei seguenti:

- 1) Un Distributore può rivedere mensilmente il suo Accordo di Ricarica Automatica presentando un modulo dell'Accordo di Ricarica Automatica con la parola "Modificare" scritta in alto o modificando l'accordo online a www.unicity.com. Il Servizio Clienti deve ricevere le revisioni non oltre dieci (10) giorni lavorativi prima della data di spedizione della seguente Ricarica Automatica del Distributore. Se la revisione è ricevuta prima di dieci (10) giorni lavorativi dalla spedizione, non vi sarà alcuna garanzia che la revisione sarà effettiva per quella spedizione. Non saranno permessi scambi per gli ordini di Ricarica Automatica che sono stati spediti. Gli Accordi di Ricarica Automatica revisionati avranno effetto dalla successive data di spedizione;
- 2) Un Distributore può cessare il suo Accordo di Ricarica Automatica presentando per iscritto un avviso al Servizio Clienti il quale include il Numero ID e la firma del Distributore, oppure modificando l'accordo online. La cancellazione sarà effettiva nel mese solare in cui è ricevuta da Unicity, a condizione che sia ricevuta più di dieci (10) giorni prima della seguente data di spedizione. Se la cessazione è ricevuta meno di dieci (10) giorni prima della spedizione, non vi sarà alcuna garanzia che quell'ordine sarà annullato. Ad un Distributore non sarà consentita la restituzione di alcun ordine di Ricarica Automatica ad Unicity se egli o ella rimane un Distributore, a meno che il Distributore possa fornire evidenza la quale dimostri che la cancellazione è stata ricevuta più di dieci (10) giorni lavorativi prima della spedizione dell'ordine.

J. Trasferimenti VP

Il trasferimento di Volume Personale da una Intermediazione ad un'altra non è consentito.

K. Distribuzione di Indizi Neutrali

Gli indizi del Cliente o del Potenziale Distributore che vengono ad Unicity possono essere riferiti ai Distributore. Unicity si impegna ragionevolmente a determinare come un prospetto si interessa ad Unicity, e tali indizi possono essere dati al Distributore che ha creato quell'interesse. Unicity riserva il diritto di riferire gli indizi a qualsiasi Distributore, sulla base dell'attività all'interno di Unicity, del Rango o della posizione geografica del Distributore. La distribuzione di indizi neutrali è effettuato a sola opzione e discrezione di Unicity.

L. Restrizioni d'Ordinazione

Un Distributore non deve effettuare ordini per nome o per conto di un altro Distributore; allo stesso modo, un Distributore non deve consentire ad un altro Distributore di effettuare ordini in suo nome o per suo conto. Solo gli ordini effettuati per conto dell'Intermediazione propria del Distributore saranno onorati da Unicity. Un Distributore non può utilizzare il sito internet di Unicity o altri mezzi elettronici allo scopo di effettuare ordini per conto del Distributore utilizzando la carta di credito di un altro Distributore. Se è necessario l'utilizzo di una carta di credito di un altro individuo o di un altro Distributore, entrambe le parti devono chiamare il Servizio Clienti Unicity insieme e parlare con un operatore in modo che possano entrambi dare l'approvazione per la transazione. Se è necessario l'utilizzo di una carta di credito di un altro individuo o di un altro Distributore per effettuare di persona un'ordine, il possessore della carta deve essere presente per fornire il permesso scritto o aver firmato un Modulo d'Ordinazione Unicity in cui fornisce il consenso firmato per la transazione.

M. Tasse di Vendita e Altre Tasse.

I prodotti Unicity possono essere sottoposti a tassazione in alcune giurisdizioni. Se Unicity riscuote o rimette tasse in qualsiasi giurisdizione, Unicity può informare i Distributore che tali tasse devono essere rimosse per conto loro. La riscossione e la remissione di tasse non esonera un Distributore dalla sua responsabilità e dal suo dovere di osservanza di qualsiasi ed ogni regolazione fiscale applicabile ad un Distributore. A causa del fatto che tutti i Distributore sono liberi professionisti, Unicity non trattiene (se non diversamente richiesto dalle leggi nella giurisdizione in vigore) alcuna tassa dai Premi.

SEZIONE 6

PROMOZIONE DEI PRODOTTI UNICITY E OPPORTUNITÀ

A. Pubblicità.

Unicity consente ai Distributore e (se opportuno) ai Distributori Aziendali di promuovere i prodotti Unicity e le opportunità marketing di Unicity ai sensi delle appropriate linee guida emesse di volta in volta da Unicity. Queste linee guida sono necessarie ad Unicity per garantire il rispetto da parte dei Distributore, così come da parte di Unicity, della miriade di leggi che regolano la pubblicità dei prodotti Unicity e dell'opportunità Unicity. Il mancato rispetto di queste linee guida può comportare la violazione di leggi, la quale può comportare danno alla reputazione di Unicity così come l'imposizione di restrizioni su di Unicity, sui Distributore, o sui prodotti Unicity che possono innescare pubblicità negativa e possibili azioni legali.

- 1) Materiale Promozionale. Un Distributore e (se opportuno) i Distributori Aziendali decidono di inviare articoli promozionali autoprodotti in Conformità con i Distributore Unicity e i Dipartimenti di marketing per l'approvazione scritta prima di ogni utilizzo da parte del Distributore o del Distributore Aziendale. Tuttavia, un Distributore o Distributore Aziendale non deve ricevere l'approvazione per l'uso di qualsiasi materiale inalterato attualmente approvato da Unicity.
- 2) Materiale Didattico. Solo quei Distributore che si qualificano al Rango di Presidenziale Zaffiro o più alto per sei (6) mesi consecutive sono ammessi a presentare il loro proprio materiale didattico per l'approvazione e possono distribuire tale materiale approvato alla loro Downline. Il materiale didattico può essere in forma di audio, video, elettronico o stampato. Questo materiale può essere prodotto per sei (6) mesi successive al periodo di qualificazione e devono rispettare i seguenti criteri:

- a) Una copia cartacea del copione, delle etichette, imballaggi devono essere presentati per l'approvazione;
 - b) La copia cartacea deve essere approvata per iscritto dai Dipartimenti Marketing e di Conformità Distributore prima del rilascio;
 - c) Le etichette devono recare il nome del Distributore;
 - d) La tariffa massima per audiocassette e CD è due euro (€2.00) per cassetta o CD, dato che le cassette, i CD, e altro materiale devono essere utilizzati soltanto per scope didattici e non per profitto;
 - e) L'introduzione di materiale audiovisivo deve recare una chiara dichiarazione di chi è il Distributore e identificarlo come un Distributore Unicity; e
 - f) Tutte le duplicazioni audio e video possono essere condotte solo tramite una fonte approvata Unicity.
- 3) Unicity incoraggia i suoi Distributore a promuovere il business Unicity in qualsiasi modo legale ed etico. Unicity può consentire ad un Distributore l'utilizzo di nomi, loghi o marchi Unicity forniti a condizione che il Distributore abbia ottenuto il permesso scritto da Unicity. Gli annunci consentiti si trovano sul sito Web Office Unicity per i Distributore. Qualsiasi rappresentazione fuorviante della pubblicità contenuta in un annuncio "cieco" (in cui né Unicity né i suoi prodotti sono menzionati) può costituire una violazione di queste norme.

B. Materiali Protetti da Copyright.

Tutta la letteratura, le audiocassette, le videocassette, i dischi, i DVD, il materiale sul sito web, e i programmi di Unicity sono protetti da copyright da parte di Unicity e possono essere duplicati soltanto ottenendo il previo consenso scritto di Unicity.

C. Nomi Proprietari

Un Distributore non può utilizzare i marchi, i nomi, i loghi, l'abito commerciale, i nomi dei dipendenti, i nomi commerciali di Unicity o alcuna frase distintiva utilizzata da Unicity per promuovere il business del Distributore senza il consenso scritto di Unicity. Per proteggere i diritti proprietari di Unicity, un Distributore non può ottenere, attraverso il deposito di un brevetto, o la registrazione di un marchio, di un dominio Internet o di un copyright, alcun diritto, titolo o interesse all'utilizzo dei nomi, dei marchi, dei loghi o dei nomi commerciali di Unicity e dei suoi prodotti, sia che tali prodotti o servizi siano formalmente rilasciati o che siano in attesa del rilascio. Se Unicity modifica o abbandona qualsiasi suo marchio di fabbrica, nome commerciale o marchio di servizio, un Distributore accetta di modificare o abbandonare anch'esso tali marchi di fabbrica, nomi commerciali o marchi di servizio. Un Distributore può richiedere il diritto di utilizzare il nome di Unicity o uno dei marchi di fabbrica, nomi commerciali o marchi di servizio Unicity su di articoli promozionali (gli "Articoli Promozionali") non competitivi prodotti in modo indipendente ci quali includono, ma non sono limitati a, i seguenti: abbigliamento, gioielleria, materiale stampato, poster, audiocassette, videocassette, CD, DVD, e simili. Ulteriori informazioni riguardo l'utilizzo e la vendita di Articoli Promozionali possono essere ottenute chiamando il Dipartimento di Conformità Distributore Unicity al numero 1-801-226-2600, estensione 1350.

D. Affermazioni sul Prodotto

Un Distributore non può fare affermazioni prescrittive, patologiche, medicinali e/o terapeutiche per alcun prodotto Unicity o specificamente prescrivere prodotti Unicity come indicate per il trattamento di qualsiasi malattia. Unicity non approva l'utilizzo di dispositivi diagnostici o medici in connessione con la vendita di prodotti Unicity poiché tali dispositivi tendono ad avere come scopo principale la diagnosi di condizioni di salute e la prescrizione di rimedi. Non può essere fatta alcuna descrizione od offerta di vendita riguardante prodotti Unicity che sia scorretta o falsa quanto al grado, la qualità, il comportamento e la disponibilità. Informazioni appropriate sul prodotto sono contenute nella letteratura autorizzata Unicity e sono soggette a periodica esaminazione e revisione da parte di Unicity. È responsabilità del Distributore ottenere e utilizzare solamente la corrente letteratura. Tutte le descrizioni dei prodotti fatte da un Distributore devono essere corrispondenti a quelle trovate nella letteratura corrente Unicity.

E. Vendita di Prodotti Unicity

Un Distributore può mediare o promuovere solamente l'opportunità Unicity ed i prodotti e materiali Unicity alle funzioni di Unicity o ai potenziali Clienti o Distributore Unicity, ai sensi della Sezione 6.F di cui sotto. Il mancato rispetto di

tale disposizione può costituire competizione sleale contro Unicity.

F. Vendita o Promozione di Prodotti, Opportunità o Materiali Non-Unicity

Un Distributore non deve mediare, promuovere o pubblicizzare prodotti, opportunità o materiali non-Unicity che competono con i prodotti, le opportunità o i materiali alle funzioni di Unicity o ai Clienti e i Franchise Partner di Unicity. Una funzione di Unicity è una convenzione, un incontro, un seminario o evento simile preparato da un Distributore o da Unicity per i Distributore Unicity, i potenziali Distributore Unicity o i dipendenti di Unicity. Per costruire e promuovere il suo business Unicity, un Distributore può essere autorizzato a vendere, promuovere o pubblicizzare audiocassette, videocassette, CD, DVD, libri e pamphlet non-Unicity non competitivi a Distributore Unicity entro la sua Downline o a Distributore partecipanti ad una funzione Unicity sponsorizzata da un Distributore che accosente tali vendite.

G. Reclami riguardo Reddito e Opportunità

Nessun reclamo irragionevole o rappresentazione fuorviante dei guadagni o del potenziale reddito può essere presentato da un Distributore. Garanzie di reddito di ogni genere sono vietate, allo stesso modo dell'esibizione di disegni o di dichiarazioni di reddito o copie. Le rappresentazioni di reddito devono essere oneste. Inoltre, le rappresentazioni di reddito devono includere le dichiarazioni di non responsabilità che i Premi possano variare a seconda del grado di sforzo impiegato, che nessun Premio è garantito, e che ad un Distributore non è garantito il raggiungimento di un certo Rango.

H. Reclami di Crescita Futura

Un Distributore non deve insinuare né affermare che i prodotti o i servizi aggiuntivi saranno aggiunti ai prodotti e ai servizi correntemente offerti da Unicity o che potenziamenti al Piano Premio sono imminenti o che specifici territori o aree stanno per essere aperte o aggiunte ai territori o aree dell'operazione Unicity, a meno che o fino a che la modifica o l'evento sia stato ufficialmente annunciate da Unicity per iscritto.

I. Reclami Governativi

Un Distributore non può sostenere che il Piano Premio o alcun prodotto Unicity sia stato approvato o promosso da alcuna agenzia governativa.

J. Vendite Internazionali

Un Distributore può mediare la vendita di prodotti Unicity solamente in Italia.

K. Mezzi di Pubblicità

Un Distributore non può utilizzare mezzi di pubblicità o la pubblicità di Unicity o i suoi prodotti su televisione, radio o su un sito Internet che non è interamente di proprietà del Distributore senza previa autorizzazione scritta da Unicity.

L. Utilizzo di Internet

Un Distributore e un Distributore Aziendale possono utilizzare il World Wide Web o Internet per promuovere il business e/o i prodotti Unicity creando un sito personale attraverso il Web Office Unicity. Tali siti e tutti gli altri siti utilizzati da un Distributore devono aderire alle seguenti regole:

- 1) Tutti i siti sono soggetti a revisione e approvazione da parte del Dipartimento di Conformità Unicity.
- 2) Un Distributore e/o un Distributore Aziendale non possono registrare o utilizzare alcun nome, marchio, logo o nome di prodotto Unicity in alcun indirizzo URL o Dominio, e Unicity riserva il diritto, a sua discrezione, di modificare i suoi nomi, marchi, loghi o nomi di prodotti. Il sito non deve contenere alcun metadato che violi questo Contratto o che violerebbe leggi federali, statali o locali. Inoltre, il sito non deve contenere alcun hyperlink a siti di concorrenti o prodotti di concorrenti.
- 3) Tutti i siti devono chiaramente dichiarare che il Distributore o (se è il caso) il Distributore Aziendale, sono liberi professionisti.
- 4) Tutti i siti devono mostrare il prezzo corrente dei prodotti.
- 5) Un sito deve mostrare le informazioni dei prodotti Unicity fintanto che le informazioni e il sito sono approvati in anticipo dal Dipartimento di Conformità Unicity. Le informazioni dei prodotti non devono contenere affermazioni prescrittive, patologiche, medicinali e/o terapeutiche.
- 6) Un sito può contenere alcune testimonianze personali così come informazioni motivazionali che rispettino le seguenti regole:
 - a) Il materiale deve riflettere l'espressione onesta ed equilibrata di un'esperienza veritiera del fornitore dell'informazione o testimonianza motivazionale;
 - b) Il materiale non deve insinuare che tutte le persone faranno la stessa esperienza; e
 - c) Il materiale deve essere accompagnato da una dichiarazione di esclusione di responsabilità accettabile da Unicity.
- 7) Le testimonianze non devono essere mostrate su un sito senza l'autorizzazione del Dipartimento di Conformità Unicity.
- 8) Un sito non può contenere affermazioni le quali suggeriscano che il prodotto è in vendita in altri paesi oltre a quelli in cui i prodotti o i programmi sono stati autorizzati da Unicity.
- 9) Un sito non deve infrangere i copyright di alcuna parte terza. Il Distributore e il Distributore Aziendale accetta di esentare Unicity, i suoi affiliati, e le organizzazioni subordinate e i suoi dirigenti, funzionari, dipendenti, e agenti da ogni danno contro qualsiasi azione o reclamo di infrazione dei diritti di proprietà intellettuale di una parte terza dal sito web.
- 10) Il sito di un Distributore Aziendale può offrire prodotti Unicity ai clienti (inclusi i Clienti al Dettaglio), rispettando le seguenti limitazioni:
 - a) Il Distributore Aziendale deve mostrare sul sito il suo numero di telefono, fax, indirizzo e-mail o il numero di telefono di Unicity con le istruzioni per ottenere ed utilizzare un Numero ID Cliente.
 - b) Il sito può utilizzare carrelli della spesa, ma i carrelli della spesa
 - i) Possono offrire solo prodotti Unicity; e
 - ii) Devono includere linguaggio dando al Distributore Aziendale il diritto di rifiutare una transazione per qualsiasi ragione.
- 11) Il sito deve includere la politica di rimborso del Cliente come indicato nella Sezione 5.E.
- 12) Il Distributore e/o il Distributore Aziendale non possono pubblicizzare su internet comprando annunci sui motori di ricerca o su altri siti.
- 13) Un Distributore e il Distributore Aziendale non possono mediare o vendere prodotti Unicity su aste online o siti commerciali di marketing di massa come eBay, Amazon, Craigslist, ecc. Qualsiasi Distributore che pubblica i Prodotti Unicity o fornisce prodotti Unicity su questi siti, sia direttamente sia indirettamente, possono essere soggetti al Processo Disciplinare nella Sezione 8.C, inclusa la disposizione nella Sezione 8:C:5, riguardo l'addebito di Premi pagati al Distributore e alla sua Upline su tali vendite.

- 14) Un Distributore e il Distributore Aziendale non possono pubblicizzare alcun'altra opportunità, incluse ma non limitate alle opportunità di marketing online, vendita diretta o multi-livello su alcun sito web che mostri i prodotti Unicity. Un Distributore e un Distributore Aziendale non possono mostrare alcun prodotto oltre ai prodotti Unicity, indipendentemente dal metodo di distribuzione, su nessun sito di un Distributore.
- 15) Il Distributore e il Distributore Aziendale non possono utilizzare invii di mail di massa (eccetto per colore che sono sulle liste di partecipazione) e non possono utilizzare e-mail spam per promuovere l'opportunità e i prodotti Unicity. I Distributori e i Distributori Aziendali sono invitati a seguire il galateo di Internet e ad essere buoni cittadini di Internet.
- 16) Se un Distributore o un Distributore Aziendale si è iscritto ai servizi del Web Office Unicity e non paga la quota mensile, il Distributore e il Distributore Aziendale consente ad Unicity la compensazione dei Premi del Distributore al fine di recuperare le quote insolventi.

M. RegISTRAZIONI AZIENDALI

A Distributor may reproduce for sale, distribution or personal Un Distributore e un Distributore Aziendale può riprodurre a scopo di vendita, distribuzione od uso personale, qualsiasi registrazione di presentazioni audio o video prodotte da Unicity soltanto dopo aver ottenuto l'autorizzazione scritta di Unicity. Un Distributore e un Distributore Aziendale non possono vendere alcuna registrazione audio, video o di altro genere, di eventi, discorsi od incontri sponsorizzati da Unicity, senza la previa autorizzazione scritta di Unicity.

N. RICHIESTE DEI MEDIA

Al fine di garantire la precisione e la coerenza delle informazioni, un Distributore che riceve qualsiasi richiesta dalla stampa o da altri organi mediatici riguardo qualsiasi aspetto di Unicity, i suoi prodotti o le sue Intermediazioni Indipendenti, dovrebbe riferire tale richiesta al Dipartimento di Conformità Distributore Unicity subito dopo aver ricevuto tale richiesta chiamando il numero 1-801-226-2600 estensione 1350.

O. ORGANIZZAZIONI, INCONTRI, COMMISSIONI GENERALI, e COMMISSIONI DIDATTICHE DEI DISTRIBUTORE UNICITY

Un Distributore non può far pagare una tassa per profitto per nessun material generale, newsletters, servizi, seminari

didattici o materiali riguardo Unicity, la sua opportunità business, i suoi prodotti o i materiali di marketing. Un Distributore non può fare pagare ad altri Distributore una quota di iscrizione per la partecipazione ad alcun altro programma o organizzazione. Un Distributore non può offrirsi di pagare o pagare effettivamente Premi, ribassi o compensazioni ad altri Distributore Unicity per l'acquisto di prodotti Unicity o non Unicity, opportunità o altri materiali. Un Distributore non può precludere o fermare un altro Distributore Distributore dalla partecipazione ad eventi sponsorizzati da Unicity.

P. Elenco Telefonico

La pubblicizzazione su elenco telefonico è autorizzata solo da un Distributore che ha raggiunto il Rango di Direttore o maggiore. L'annuncio può essere inserito nelle pagine gialle all'interno delle categorie: 1) Salute, Erbe, Fitness o Nutrizione e 2) Cura della Pelle o Bellezza. Tutti gli elenchi dovrebbero dichiarare: "Associato Indipendente Unicity", "Distributore Indipendente Unicity", "Proprietario Indipendente Business Unicity", "Proprietario Franchise Unicity", o "Proprietario del Business Personale Unicity", seguito dal nome, indirizzo e numero di telefono del Distributore. Un Distributore non può mostrare annunci che utilizzano nomi, loghi, immagini, o nome di prodotti Unicity in un elenco telefonico.

Q. Numeri Verdi

Un Distributore che elenca un numero verde non può utilizzare nomi, loghi, o nomi di prodotti Unicity per tale elenco, ma può inserire il numero come "Associato Indipendente Unicity, [nome del Distributore]," "Distributore Indipendente Unicity, [nome del Distributore]," "Proprietario Indipendente del Business Unicity, [nome del Distributore]," "Proprietario Franchise Unicity, [nome del Distributore]," o "Proprietario del Business Personale Unicity, [nome del Distributore]."

R. Soprattassa per Numeri di Telefono

Un Distributore accetta di non utilizzare numeri a pagamento, numeri con soprattasse o altri simili allo scopo di vendere le opportunità o i prodotti Unicity.

S. Segreteria Telefonica e Messaggi Registrati.

Un Distributore non può rispondere al telefono in alcun modo che darebbe ai chiamanti motivo di credere che abbiano raggiunto l'azienda o qualsiasi altro ufficio di Unicity. Specificamente, un Distributore non deve rispondere al telefono dicendo, "Unicity", bensì deve rispondere indicando il suo stato di Distributore indipendente di Unicity. Meccanismi

di risposta automatica e segreterie telefoniche devono rispettare questa norma.

T. Dispositivi di Chiamata Automatica

Un Distributore accetta di non utilizzare alcun dispositivo di chiamata automatica, o call center, per promuovere o sollecitare la vendita di prodotti od opportunità Unicity.

U. Letteratura Aziendale Revisionata

I Distributore e Unicity devono lavorare insieme per comunicare alle loro organizzazioni le nuove informazioni Unicity. Le nuove norme, i nuovi moduli, e la letteratura sostituiva di vecchie norme, moduli, e letteratura Unicity. Un Distributore deve distruggere la letteratura e i moduli obsolete e invalidi. Unicity non rimborsa alcun Distributore per materiale obsoleto in possesso del Distributore.

V. Riconfezionamento

Un Distributore ed un Distributore Aziendale accettano di non alterare, riconfezionare, distribuire campioni non autorizzati di, etichettare nuovamente o altrimenti modificare alcun prodotto Unicity o mediare o vendere tale prodotto sotto alcun altro nome o etichetta che non sia autorizzato da Unicity.

W. Esposizioni in Punti Vendita al Dettaglio

Un Distributore ed un Distributore Aziendale non devono immettere sul mercato prodotti Unicity tramite punti vendita al dettaglio. Un "punto vendita al dettaglio" è un qualsiasi stabilimento che vende beni di consumo al pubblico senza un appuntamento preliminare, come caratterizzato da un negozio al dettaglio.

X. Esposizioni in Stabilimenti di Servizio.

Un Distributore che possiede o è dipendente di uno Stabilimento di Servizio può, su ricezione di previa autorizzazione scritta di Unicity, fornire prodotti e servizi Unicity ai Clienti tramite questo punto vendita fintanto che il Distributore sta fornendo il supporto adeguato ai Clienti. Un Distributore che desidera esporre prodotti in un Punto Vendita di Servizio deve ricevere l'autorizzazione scritta dal Dipartimento di Conformità Distributore Unicity. Uno "Stabilimento di Servizio" è uno che riceve entrate principalmente dalla fornitura di servizi personali piuttosto che dalla vendita di prodotti. Tali punti vendita includono uffici di dottori, dentisti, chiropratici, e altri operatori sanitari, centri benessere, palestre, barbieri, negozi di bellezza, boutique per unghie, servizi di consulenza, centri di abbronzatura, e altre imprese simili dove l'utilizzo dello stabilimento da parte dei Clienti prevede l'iscrizione o l'appuntamento. In tali stabilimenti, i prodotti Unicity o pubblicità possono essere

esposti nella sala d'attesa generale o all'esterno dell'ufficio o dell'edificio dove tali prodotti o materiali sono visibili al pubblico.

Y. Fiere ed Eventi Speciali

Un Distributore accetta di non esporre o pubblicizzare prodotti Unicity presso raduni di scambio, mercatini delle pulci, vendite di garage o altri eventi simili. Un Distributore può esporre prodotti Unicity in uno stand alle fiere o sagre, show od esposizioni, ma non può esporre o vendere prodotti concorrenti o prodotti di un'altra società di vendita diretta.

SEZIONE 7

PREMI E COMMISSIONI DEL DISTRIBUTORE

A. Premi e Commissioni del Distributore

Un Distributore può qualificarsi per guadagnare Premi ai sensi del Piano Premio e altri programmi e promozioni Unicity, ad eccezione di quanto indicato nella Sezione N di cui sotto. Il Piano Premio è espresso più pienamente nella più recente versione del Libretto del Piano Salariale, il quale può essere modificato da Unicity di volta in volta. Le seguenti norme tracciano le linee guida per il guadagno di Premi all'interno di Unicity e le commissioni applicabili a carico del Distributore. Il Distributore Aziendale, il Cliente Preferenziale, il Cliente al Dettaglio non hanno diritto di partecipare al Piano Aware o ad altri programmi di compensazione o di promozione di Unicity.

B. Premi Club Presidenziale

Unicity ha istituito un Club Presidenziale per Direttori Presidenziali, Presidenziali Saffiri, Presidenziali Rubini, e Presidenziali Diamanti i quali soddisfano le qualifiche per l'iscrizione. I membri del Club Presidenziale Unicity possono ricevere ulteriore riconoscimento. Per Qualificarsi all'iscrizione al Club Presidenziale, un Distributore deve aver raggiunto il Rango di Presidenziale Zaffiro o superiore per tre (3) Mesi Volume consecutive. Una volta ottenuta l'adesione al Club Presidenziale di Unicity, questa rimane valida per dodici (12) mesi dalla data dell'ultima qualifica.

C. Premi Club del Presidente

Il prestigioso Club del Presidente di Unicity offre i Premi più redditizi ed emozionanti all'interno di Unicity. Per Qualificarsi come membro del Club del Presidente, un Distributore deve prima raggiungere il Rango di Presidenziale Diamante nel Club Presidenziale. Dopo aver soddisfatto tali requisiti d'iscrizione i Distributore sono ammissibili a Qualificarsi per i Ranghi di Doppio Diamante, Triplo Diamante, e Corona di Diamante all'interno del Club del Presidente. I Premi del Club del Presidente includono il Premio Presidenziale Diamante AFP, il Premio Doppio Diamante AFP, il Premio Triplo Diamante AFP, il Premio Corona di Diamante AFP e il premio Club del Presidente.

D. Conseguimento Rango

A Distributor is wholly responsible for meeting the Distributor's monthly: (i) Volume requirements; (ii) Rank requirements, as set forth in the Unicity Compensation Plan Earnings Booklet; and (iii) any other program qualifications or requirements. Unicity has no obligation to guarantee or assure that a Distributor meets any qualification requirements of the Award Plan.

E. Garanzie di Profitto

Ad un Distributore non è garantito alcun specifico Premio, introito o livello di profitto o successo tramite Unicity. Il profitto e il successo di un Distributore può avvenire solamente tramite la vendita, l'utilizzo, e la consumazione di prodotti Unicity da parte dei Clienti, l'utilizzo e la consumazione di prodotti Unicity da parte di altri Distributore all'interno della Downlinea del Distributore. Un Distributore è invitato a reclutare, formare, supportare e costruire continuamente la sua propria organizzazione di vendita e creare il suo successo.

F. Premio Minimo

Salvo disposizioni contrarie stipulate da Unicity ed al fine di minimizzare i costi di elaborazione e gestione, Unicity non genererà pagamenti Premio per un importo minore a 20 Euro. Se un Distributore dovesse avere le qualifiche per un pagamento Premio di meno di 20 Euro, l'equivalente Volume sarà accreditato sul conto Unicity del Distributore.

G. Commissione di Elaborazione

Ad un Distributore sarà detratto una commissione di elaborazione ragionevole dal Premio mensile del Distributore, per l'elaborazione elettronica e altri servizi al cliente.

H. Emissione dei Premi

Al Premi saranno emessi mensilmente al o prime del ventesimo (20esimo) giorno seguente il mese in cui il Premio è stato guadagnato. Tuttavia, se il 20esimo giorno cade

su di un fine settimana o su di un giorno festivo, i Premi saranno emessi al primo giorno lavorativo successivo. Senza pregiudizio del diritto di cessazione di Unicity, l'emissione di un Premio del Distributore può essere sospesa se il Distributore sta violando qualsiasi termine o condizione del Contratto.

I. Compensazione dei Premi

Un Distributore accetta che Unicity possa compensare o ritenere un qualsiasi importo del Premio del Distributore se tale Distributore è in debito con Unicity.

J. Sostituzione di Premi

Su richiesta tempestiva, Unicity emetterà un assegno di sostituzione Premio per un Premio che non è stato adeguatamente riscattato, ad esempio a causa di un assegno smarrito o rubato; tuttavia, se un assegno Premio è stato riscattato o riscosso, Unicity non emetterà nuovamente un assegno Premio, e sarà imposta una commissione di servizio del dieci per cento (10%) del valore dell'assegno ma non più di trenta euro (€30.00). Le richieste di sostituzione e stop al pagamento non saranno onorate prima di dieci (10) giorni lavorativi dopo l'emissione dell'assegno Premio.

K. Premi Restituiti o Non Riscossi

Unicity si impegna ad assicurarsi che un Distributore Unicity riceva i suoi Premi. Tuttavia, quando un assegno Premio Unicity non viene negoziato entro il periodo bancario (novanta giorni) o è stato inviato all'ultimo indirizzo conosciuto ma ritornato ad Unicity poiché un Franchise Partner ha cambiato indirizzo senza un indirizzo di recapito, oppure l'assegno Premio è restituito o non presentato per il pagamento per altre ragioni al di fuori del controllo di Unicity, l'assegno Premio deve essere invalidato. Se i fondi non vengono riscossi dal Distributore, saranno inviati all'agenzia governativa appropriata in quanto fondi non riscossi come richiesto dalla legge. Un bilancio di credito è soggetto ad una commissione mensile di mantenimento.

L. Commissioni di Servizio

Sebbene Unicity fornisca servizi gratuiti alla maggior parte dei Distributori, di volta in volta un Distributore chiederà o richiederà servizi straordinari che necessitano tempo e spese aggiuntive. Unicity riscuote, per ognuno di tali casi, una commissione di cinquanta euro (€50.00) all'ora, con un minimo di un'ora valutata.

SEZIONE 8

CESSAZIONE DISTRIBUTORE

Tutte le disposizioni della presente Sezione 8 si applicano anche al Distributore ed ai Clienti, ai Clienti preferenziali, ai Clienti al Dettaglio e/o ai Distributori Aziendali e a qualsiasi riferimento in questo paragrafo 8 a "Distributore" deve (come il caso) essere sostituito con il termine "Cliente", "Cliente Preferenziale", "Cliente al Dettaglio" o "Distributore Aziendale", come il caso.

A. Dimissioni Volontarie

In aggiunta agli altri diritti di cessazione relative alla natura di una Intermediazione, un Distributore può, in qualsiasi momento, dimettersi volontariamente come Distributore Unicity. Un Distributore che si dimette perde tutti i diritti ad eventuali interessi legali e benefici nell'Intermediazione e a qualsiasi Lista Unicity, privilegi Distributore e Rango Distributore. Un Distributore che si dimette volontariamente non può ricandidarsi per una nuova Intermediazione o candidarsi per ottenere un interesse benefico in una Intermediazione esistente fino a sei (6) mesi dopo che Unicity ha finalizzato la cessazione. Un Distributore può dimettersi volontariamente tramite le seguenti azioni:

- 1) Presentando ad Unicity una lettera di dimissioni firmata dal Distributore (inclusi, come applicabile, tutti i membri, i partner, gli azionisti, i fiduciari, ecc.) ed elencando i nomi e i Numeri ID del Distributore; o
- 2) Non rinnovando l'Accordo Distributore per un periodo annuale aggiuntivo (vedi Sezione 3.D).

B. Cessazione Involontaria

Un Distributore può essere licenziato da Unicity per giusta causa. Un Distributore accetta il diritto di Unicity di intraprendere un'azione rapida e decisiva per limitare o terminare una Intermediazione che si trova in violazione del Contratto o di qualsiasi legge, statuto e/o regolazione federale, statale o locale che riguarda l'attività di Unicity. Inoltre, Unicity riserva il diritto di perseguire qualsiasi ricorso legale per tali violazioni, così come il rimborso dal Distributore

per qualsiasi spesa derivante dalla violazione, incluse le spese processuali e legali.

D. Processo Disciplinare

L'incapacità a rispettare il Contratto può comportare una indagine e/o un'azione disciplinare appropriate. Un Distributore è tenuto a cooperare pienamente con qualsiasi indagine, anche fornendo documenti ed informazioni richiesti da Unicity, e la mancata cooperazione costituirà una violazione del Contratto. Una volta completata l'azione disciplinare, Unicity può dichiarare i dettagli di tale azione disciplinare. Le violazioni delle norme possono coinvolgere uno o tutti i seguenti processi disciplinari:

- 1) **Avviso informale.** Il Distributore può essere avvisato personalmente o tramite la comunicazione di massa, sia verbalmente che per iscritto, che una certa condotta è in violazione del Contratto.
- 2) **Avviso formale.** Un avviso formale scritto può essere inviato al Distributore dichiarando che la mancata interruzione delle violazioni dichiarate può comportare ulteriori azioni disciplinari.
- 3) **Libertà condizionale.** Un Distributore può essere avvisato per iscritto che è stato posto in libertà condizionale a causa della violazione del Contratto. La lunghezza e le condizioni della libertà condizionale possono variare ad esclusiva ed assoluta discrezione di Unicity. Un Distributore in stato di libertà condizionale può fare ricorso utilizzando le procedure per il ricorso delle sospensioni come descritto di seguito.
- 4) **Sospensione.** Un Distributore può essere sospeso per violazioni gravi del Contratto, e una sospensione può durare per un periodo di giorni o mesi, a seconda delle circostanze di ogni caso. Un Distributore può fare ricorso rispondendo per iscritto entro lo specifico periodo di tempo delineato nella lettera di sospensione. I

Distributore sospesi non possono: ricevere Premi Unicity, guadagnati o altrimenti; partecipare a qualsiasi funzione o programma Unicity; comprare o vendere prodotti Unicity, o Sponsorizzare Distributore. I Premi di un Distributore sospeso sono ceduti ad Unicity. Dal momento che i Distributore sospesi non possono emettere ordini di prodotti, non possono Qualificarsi per i Premi durante il loro periodo di Sospensione. Unicity può, a sua assoluta discrezione, Qualificare una Intermediazione durante la sospensione e ritenere tutti i Premi guadagnati. In caso di una sospensione, al Distributore sarà inviata una lettera di sospensione. La lettera di sospensione può elencare le azioni che il Distributore deve intraprendere al fine della revocazione di tale sospensione da parte di Unicity. La mancata adozione di tali provvedimenti, d'altra parte, può costituire motivo indipendente di cessazione. Queste azioni possono includere qualsiasi delle seguenti:

- a) L'immediata cessazione di tutte le violazioni;
 - b) La presentazione di una dichiarazione scritta ad Unicity che risponde alle violazioni;
 - c) Il pagamento di qualsiasi danno causato da tali violazioni;
 - d) Fornire ulteriori garanzie che non si verifichino ulteriori violazioni;
 - e) Fornire la documentazione e le informazioni relative alle violazioni; e
 - f) Altre azioni simili che possono essere richieste da Unicity.
- 5) Recupero Premi. I Premi pagati al Distributore e alla sua Upline sulle vendite di Prodotti Unicity che sono state effettuate in violazione di queste Norme & Procedure, possono essere addebitati dai loro conti, dedotti dai loro future Premi, e/o dedotti da qualsiasi rimborso o altro importo dovuto loro a sola discrezione di Unicity.
- 6) Cessazione.

Un Distributore il quale viola materialmente il Contratto in qualsiasi modo, anche mancando di cooperare con qualsiasi indagine di Unicity come esposto sopra, può essere licenziato. I risultati della cessazione sono esposti nella Sezione 8:F di cui sotto.

D. Avviso di Cessazione per Giusta Causa

Quando viene presa la decisione di licenziare un Franchise Partner per giusta causa, Unicity invierà l'avviso al Distributore licenziato all'indirizzo più recente. Al ricevimento dell'avviso, il Distributore dovrà cessare immediatamente tutte le attività di Distributore. L'avviso sarà considerato ricevuto al momento della consegna, ma non più tardi di dieci (10) giorni dopo la spedizione.

E. Ricorso di Cessazione

Un Distributore che è stato licenziato involontariamente può fare appello presentando una spiegazione per iscritto, che include qualsiasi circostanza attenuante o mitigante. Il Distributore deve presentare il ricorso scritto entro il periodo specificato nella lettera di licenziamento, ma entro almeno quindici (15) giorni dalla ricezione dell'avviso di licenziamento. Unicity esaminerà il ricorso e notificherà il Distributore della sua decisione. Se il ricorso non è ricevuto entro lo specifico periodo di tempo, la cessazione sarà definitiva.

Gli Effetti della Cessazione

Quando una Intermediazione è cessata tramite dimissioni volontarie o involontarie, l'iscrizione, i diritti e i privilegi del Distributore sono revocati, e il Distributore non ha più diritto alla mediazione di prodotti Unicity, alla Sponsorizzazione di altri potenziali Distributore Unicity o alla rappresentazione di se stesso come libero professionista o Distributore di Unicity. Inoltre, un Distributore cessato perde tutti i diritti dell'esistente Downline e non ha più il diritto di ricevere alcun Premio, già guadagnato o altrimenti, da Unicity, né il Distributore ha il diritto ad alcuna richiesta di indennizzo in relazione alla perdita di Clienti o di eventuali investimenti fatti. Un Distributore perde inoltre qualsiasi diritto alle Liste Unicity. Un Distributore licenziato deve immediatamente restituire ad Unicity tutte le Liste Unicity esistenti e tutti gli altri documenti e materiali a lui/lei resi disponibili. Le Intermediazioni cessate sono di proprietà di Unicity e possono rimanere nella corrente posizione di Intermediazione Genealogica Unicity e saranno gestite, mantenute, vendute o disposte da Unicity, a sua sola discrezione. Un Franchise Partner licenziato per giusta causa non può ricandidarsi ad una Intermediazione Unicity per diciotto (18) mesi seguenti il licenziamento. Se un Distributore è al Rango di Presidenziale Zaffiro o maggiore ed è licenziato per giusta causa, allora egli o ella accetta che non competerà in alcun canale di distribuzione di vendita diretta che Unicity ha ufficialmente aperto per un periodo di sei (6) mesi seguenti la terminazione della sua Intermediazione. Queste disposizioni, così come la disposizione che vieta il Cross-Sponsoring nella Sezione 3:C, la disposizione che vieta l'Utilizzo di Internet nella Sezione 6:L e 8:C:5, sopravviverà alla cessazione del Contratto.

F. Buy-Back di un Prodotto

Un Distributore che cessa volontariamente la sua Intermediazione può restituire insieme con la lettera di dimissioni tutto l'inventario "Correntemente Vendibile," libero da oneri, riutilizzabile, chiuso, e altrimenti rivendibile in possesso del Distributore. Unicity rimborserà al Distributore il novanta per cento (90%) del costo netto, meno il valore di qualsiasi Premio ricevuto per l'acquisto di tali beni. Inoltre, Unicity riacquisterà dal Distributore qualsiasi iniziale materiale di vendita obbligatorio che viene restituito in buono stato per il riutilizzo e la rivendita, spedizione pre-pagata, per il cento per cento (100%) del costo. Le Intermediazioni che sono cessate per giusta causa non hanno diritto al 90% di buy-back del prodotto o al 100% di buy-back dei materiali di vendita.

- 1) Ai fini di questa norma, i prodotti non devono essere considerate "Correntemente Vendibili" se restituiti dopo il periodo commercialmente ragionevole, utilizzabile o di shelf-life che è minore a 3 mesi; né i prodotti devono essere considerati "Correntemente Vendibili" se Unicity rivela chiaramente ai Distributores, prima dell'acquisto, che i prodotti sono stagionali, terminati o promozionali.
- 2) Se i Premi sono stati pagati alla Upline di un Distributore in via di licenziamento su di un Volume rappresentato da prodotti restituiti, i Premi pagati su tale Volume possono essere addebitati dai conti della Upline dei Distributore, o dedotti dal rimborso del Distributore in via di licenziamento. Anche se alcuni requisiti possono variare in base alla legge di alcune giurisdizioni, i Distributores in cerca di un rimborso devono effettuare le seguenti operazioni:

- a) Chiamare il Servizio Clienti Unicity e richiedere il modulo e/o il numero di Return Merchandise Authorization ("RMA");
- b) Richiedere ad Unicity un rimborso per iscritto. Questo documento deve essere accompagnato da copie delle fatture originali dei prodotti e il modulo e/o numero RMA; e
- c) Restituire il pacco con il numero RMA chiaramente indicato vicino all'indirizzo sulla parte esterna del pacco.

I costi di spedizione per la restituzione di prodotti sono a carico del Distributore. Il Distributore è responsabile di qualsiasi danno o perdita nel processo di spedizione. I beni danneggiati durante il tragitto, e quindi non vendibili, saranno rifiutati. Dopo la verifica completa di tutti i documenti presentati e degli oggetti restituiti, Unicity emetterà un

rimborso al Distributore nella forma dell'originale metodo di pagamento.

G. Legge Vigente e Giurisdizione.

Il presente Contratto è disciplinato dalle leggi vigenti in Italia. Unicity e il Distributore acconsentono irrevocabilmente alla giurisdizione dei tribunali di Milano in relazione a qualsiasi causa, azione o procedimento legale derivante dal o relativo al presente Contratto. La sede processuale sarà situata nei tribunali di Milano, esclusivamente.

H. Forza Maggiore

Nessuna delle due parti del Contratto sarà responsabile nei confronti dell'altra per mancanza o ritardo nell'esecuzione di uno qualsiasi degli obblighi ai sensi del presente Contratto per il tempo e nella misura in cui tale mancanza o ritardo è causato da ragioni di forza maggiore o altra causa indipendente dal suo ragionevole controllo, inclusi, ma non limitati a, atti di governo, rivolte, guerre, interruzioni al trasporto, scioperi, carenza di manodopera o altri problemi di lavoro, incendi, tempeste, inondazioni, terremoti (ognuno un "Evento di Forza Maggiore"). L'adempimento degli obblighi di cui di seguito è sospeso durante l'esistenza di qualsiasi Evento di Forza Maggiore e, al momento della cessazione di tale Evento di Forza Maggiore, deve essere immediatamente ripreso, a condizione, tuttavia, che le parti si impegnino a minimizzare le conseguenze di tali Forze Maggiori.

I. Limitazione di Responsabilità

Limitazione di Responsabilità. Eventuali reclami da parte di un Distributore contro Unicity e/o i suoi funzionari, dipendenti, e agenti, possono solamente essere portati nella capacità individuale del Distributore, e non come membro o attore di una classe o procedimento rappresentativo. Indipendentemente da quella forma di tali reclami, sia in torto, per contratto, o altro, Unicity ed i suoi funzionari, dipendenti ed agenti non devono e saranno responsabili del Distributore per qualsiasi danno in eccesso di un importo pari a sei volte le commissioni mensili di quel Distributore, basato sulla media delle commissioni del Distributore nei precedenti dodici mesi. Con la sola eccezione della precedente disposizione, Unicity e i suoi funzionari, dipendenti ed agenti non sono responsabile per alcun danno consequenziale, incidentale, diretto, indiretto, speciale, contingente o punitivo di qualsiasi genere, inclusa, senza limitazione, la perdita di profitti. Entrambe le parti del presente Contratto rinunciano ai loro diritti di rimedio della specifica esecuzione di qualsiasi disposizione di questo Contratto. Nessuna azione legale o sentenza può essere intrapresa più di un anno dopo l'evento che ha dato origine alla causa dell'azione, nonostante ogni altra disposizione di statuto di limitazione.

APPENDICE A

La presente Appendice A è parte delle ed incorporata nelle Norme & Procedure Unicity.

The Incaricati Alle Vendite Agreement

APPENDICE B

Informazioni riguardo il diritto di recesso

Istruzioni riguardo il recesso

Diritto di recesso

Avete il diritto di recedere dal contratto senza dichiarare le ragioni del recesso entro 60 giorni.

L'avviso di recesso scade dopo 60 giorni dal momento in cui voi o un terzo diverso dal vettore, e autorizzato da voi riceve i beni.

Per far valere il vostro diritto di recesso, dovrete avvisarci (inserire il nome, l'indirizzo geografico e, dove disponibile, il numero di telefono e fax e l'indirizzo e-mail) della vostra decisione di recedere dal presente contratto tramite una dichiarazione esplicita (ad esempio per posta, fax o e-mail) A tal fine, potete utilizzare il modulo di recesso di cui sotto, ma non è obbligatorio.

Per rispettare il termine di recesso, è sufficienti per voi inviare un avviso di recesso prima del termine di scadenza del recesso.

Effetti del recesso

Se recedete dal presente contratto, tutti i pagamenti che avete eseguito in nostro favore, incluso il pagamento delle spese di consegna (eccetto le spese supplementari derivanti dalla vostra scelta personale dei termini di consegna diversi da quelli più convenienti che noi offriamo), saranno rimborsati senza indugio e in ogni caso entro 60 giorni dal momento in cui siamo stati informati della vostra decisione di recedere dal contratto. Tali rimborsi saranno eseguiti tramite lo stesso metodo di pagamento della transazione iniziale, a meno che non abbiate espressamente convenuto altrimenti; in ogni caso, non vi verrà addebitato alcun costo quale conseguenza di tale rimborso.

Modulo di recesso standard

(compilate e restituite il presente modulo solo se avete intenzione di recedere dal contratto)

- Indirizzi [nome, indirizzo geografico e, se disponibile, numero di telefono, fax ed indirizzo e-mail devono essere aggiunti dal professionista]:
- Il qui presente (*) notifica il suo (*) recesso dal contratto di vendita e fornitura (*)
- Ordinato il (*)/ricevuto il (*)
- Nome del cliente
- Indirizzo del cliente
- Firma del cliente (solo se il presente modulo è notificato in versione cartacea)
- Data

(*) Eliminate la dicitura inutile "Unicity Corporate Headquarters"

Sede Centrale Europa:

Rigistrasse 2

CH-6300 Zug

Svizzera

0844 556 556

www.unicity.com

Per ulteriori informazioni, Vi preghiamo di contattare il Vostro Sponsor.

La disponibilità dei prodotti/programmi varia da Paese a Paese.

Unicity non garantisce al Partner Franchisee (distributore) alcun compenso o stipendio specifico, guadagno oppure successo. Il guadagno oppure il successo di un Partner Franchisee si creano mediante gli ottimi rapporti con i clienti e la vendita, l'impiego e il consumo dei prodotti Unicity all'interno della Downline dei Partner Franchisee. Al distributore viene richiesto di costruire ed estendere in modo continuo la propria organizzazione di distribuzione con il reclutamento costante, l'istruzione e il sostegno dei Partner Franchisee.

2016 Unicity International Inc. All Rights Reserved

UNICITY

26785 REV2