

dōTERRA® | EUROPE

Manuale della policy per la Svizzera

SEZIONE 1: Introduzione	2
SEZIONE 2: Definizioni.....	2
SEZIONE 3: Codice etico	5
SEZIONE 4: Iscrizione come Consulente del benessere e relazione del Consulente del benessere con la Società	5
SEZIONE 5: Acquistare prodotti	7
SEZIONE 6: Politica di reso	8
SEZIONE 7: Obblighi e limitazioni per la vendita al dettaglio	9
SEZIONE 8: Arruolare o sponsorizzare un Consulente del benessere	10
SEZIONE 9: Politica di collocamento, commutazione della linea e divieto di reclutamento interaziendale e spostamento	12
SEZIONE 10: Piano di remunerazione delle vendite	14
SEZIONE 11: Reclami sul prodotto	22
SEZIONE 12: Pubblicità e uso dei diritti concernenti la proprietà intellettuale della società	22
SEZIONE 13: Negozi al dettaglio, vendite nelle aziende di servizi e policy per le fiere	29
SEZIONE 14: Attività internazionale.....	30
SEZIONE 15: Pagamento dei tributi	32
SEZIONE 16: Azioni per responsabilità da prodotto	32
SEZIONE 17: Protezione dei dati e utilizzo autorizzato delle informazioni del Consulente del benessere.....	32
SEZIONE 18: Limitazione della responsabilità.....	34
SEZIONE 19: Azione disciplinare	34
SEZIONE 20: Modifiche del Contratto.....	38
SEZIONE 21: Successori e pretese.....	39
SEZIONE 22: Varie	40

SEZIONE 1: Introduzione

Il presente manuale della policy per la Svizzera dōTERRA® (Manuale della policy) è stato inserito e costituisce parte integrante dei termini e delle condizioni del contratto per consulenti del benessere. Il presente Manuale della policy, il contratto per consulenti del benessere e l'allegato per l'iscrizione azienda costituiscono l'accordo complessivo (il «Contratto») stipulato tra dōTERRA (la «Società») e il consulente del benessere (il «Consulente del benessere»). Il Contratto o qualsiasi parte di esso potrà essere modificato dalla Società in conformità alle condizioni del contratto per consulenti del benessere.

La mancata osservanza da parte del Consulente del benessere delle condizioni del presente Manuale della policy o di uno degli altri documenti, che comprendono il Contratto stipulato tra la Società e il Consulente del benessere, può comportare, a sola discrezione della Società, una o tutte le seguenti conseguenze: disdetta del Contratto del Consulente del benessere, perdita del diritto di sponsorizzare altri Consulenti del benessere, perdita del diritto al ricevimento del bonus, perdita del riconoscimento formale da parte della Società e sospensione o cancellazione di altri diritti o privilegi.

- A. Missione aziendale di dōTERRA: dōTERRA s'impegna a condividere, a livello mondiale, le proprietà benefiche degli oli essenziali CPTG Certified Pure Tested Grade ® di alta qualità. dōTERRA persegue tale scopo:
1. Scoprendo e sviluppando gli oli essenziali di miglior qualità al mondo grazie a un network di botanici, chimici e scienziati altamente istruiti e preparati;
 2. Producendo i suoi oli essenziali ai massimi livelli di qualità, purezza e sicurezza del settore;
 3. Distribuendo i suoi prodotti tramite Consulenti del benessere che, lavorando da casa, presentano, educano e vendono i prodotti dōTERRA; e
 4. fornendo opportunità educative a tutte le persone che intendono imparare come gli oli essenziali di CPTG Certified Pure Tested Grade possono essere utilizzati per mantenere uno stile di vita confortevole.
- B. Valori aziendali di dōTERRA: dōTERRA svolge la sua attività in modo tale da avere un'influenza positiva su ogni persona, cliente, consulente, dipendente, venditore e partner con cui entra in contatto impegnandosi a:
1. Svolgere l'attività con onestà e integrità assolute;
 2. Trattare tutte le persone con gentilezza e rispetto;
 3. Interagire con gli altri con spirito di servizio e assistenza;
 4. Lavorare duramente e gestire con giudizio le risorse aziendali;
 5. Promuovere un ambiente lavorativo stimolante sorridendo, ridendo e divertendosi;
 6. Essere grati del successo e dare riconoscimento agli altri; ed
 7. essere generosi con le persone meno fortunate della nostra comunità e nel mondo.

SEZIONE 2: Definizioni

Accordo per clienti premium: Il modulo di richiesta e l'accordo, sia stampati che in formato elettronico, finalizzati a diventare Cliente premium.

Allegato per l'iscrizione azienda: Un documento supplementare al contratto per consulenti del benessere. L'allegato per l'iscrizione azienda deve essere compilato e firmato da un partenariato, una società anonima o un'altra

persona giuridica (vedere Entità) che chiede di diventare Consulente del benessere. L'allegato per l'iscrizione azienda dovrebbe elencare tutte le persone che sono partner, azionisti, committenti, amministratori, beneficiari, dirigenti o membri di una Entità.

Attivo: Un Consulente del benessere che ha acquistato prodotti dōTERRA negli ultimi dodici mesi.

Bonus: Remunerazioni (qualche volta denominate «Provvigioni») pagate dalla Società al Consulente del benessere, basate sul volume di prodotti venduti dall'organizzazione del Consulente del benessere dopo aver raggiunto i criteri previsti nel Piano di remunerazione delle vendite di dōTERRA. Vedere Sezione 10.

Cliente: Con il termine «cliente» s'intende una persona che acquista i prodotti, ma non partecipa al Piano di remunerazione di dōTERRA e comprende i Clienti premium.

Cliente premium: Il Cliente premium è una persona che acquista prodotti a prezzi scontati. Il Cliente premium non guadagna bonus attraverso o in relazione alla partecipazione al Piano di remunerazione di dōTERRA. Tuttavia il Cliente premium può guadagnare sconti a volume su prodotti tramite il Programma fedeltà di dōTERRA.

Consulente del benessere: Persona, che è un imprenditore indipendente, autorizzato dalla Società ad acquistare e vendere al dettaglio prodotti, a reclutare altri Consulenti del benessere e a ricevere bonus in conformità ai requisiti del Piano di remunerazione delle vendite. La relazione del Consulente del benessere con la Società è disciplinata dal Contratto. Più di una persona può essere inclusa nella distribuzione in qualità di co-richiedente. In tale caso 'Consulente del benessere' si riferisce a tutte le persone collettivamente, sebbene ciascuna persona abbia congiuntamente tutti i diritti del Consulente del benessere e ciascuna persona abbia congiuntamente e separatamente tutti gli obblighi del Consulente del benessere.

Consultant: Titolo del livello uno del Consulente del benessere nel Piano di remunerazione delle vendite della Società.

Contratto: L'accordo tra il Consulente del benessere e la Società è costituito dal Manuale della policy, periodicamente modificato, e dal contratto per consulenti del benessere unitamente all'allegato per l'iscrizione azienda.

Contratto per consulenti del benessere: Il modulo di richiesta compilato, sia stampato che in formato elettronico, per diventare Consulente del benessere, unitamente ai relativi termini e condizioni che, previa accettazione della Società, è parte del Contratto in essere tra il Consulente del benessere e la Società.

Crediti prodotto: I crediti prodotto sono punti riscattabili non in contanti, che possono essere utilizzati per l'acquisto di prodotti designati dalla Società. I crediti prodotto sono concessi come parte del programma LRP e a discrezione della Società per Consulenti del benessere meritevoli. Al riscatto dei crediti prodotto non sono associati né il volume personale né il volume organizzativo (confrontare il credito della Società).

Credito della Società: Il Credito della Società è un credito a bilancio del Consulente del benessere. Il Credito della Società può essere utilizzato per acquisti o può essere convertito in denaro (confronta con il Credito prodotto).

Distribuzione: Il termine distribuzione è un altro termine per designare l'attività del Consulente del benessere, che rappresenta la relazione contrattuale del Consulente del benessere con la Società.

Downline: Un altro termine per organizzazione.

Enroller: Enroller è un Consulente del benessere che ha arruolato una nuova recluta. Questa denominazione dà diritto al Consulente del benessere di beneficiare di qualifiche e del bonus inizio veloce nel Piano di remunerazione delle vendite. Gli Enroller possono anche beneficiare della possibilità di identificare un nuovo Sponsor del Consulente del benessere all'interno dell'organizzazione dell'Enroller. L'Enroller può anche essere lo Sponsor (confronta lo Sponsor).

Entità: Qualsiasi unità commerciale quale una società anonima, un partenariato, una società a responsabilità limitata o un'altra

forma di organizzazione commerciale costituita a norma del diritto della giurisdizione, in cui è legalmente stabilita od organizzata.

Informazioni riservate: Né il Consulente del benessere né il Cliente premium riveleranno informazioni riservate della Società. In particolare è riservata (ma non solo) la relazione sulle attività dell'organizzazione e le informazioni in essa contenute. Tale obbligo resterà in vigore anche successivamente alla disdetta del rapporto contrattuale con la Società.

Manuale della policy: Il presente documento che costituisce parte integrante del Contratto.

Mercato locale: Un singolo paese o un gruppo di paesi designati dalla Società.

Mercato locale aperto: Un paese o una regione geografica che la Società definisce per iscritto come ufficialmente aperti per l'attività di dōTERRA.

Nuova recluta: Una nuova recluta è un Consulente del benessere, arruolato da un Enroller.

Organizzazione: Il gruppo di Consulenti del benessere e clienti sponsorizzati in una catena di downline diretta e successiva di un Consulente del benessere.

Ospedale: Gli ospedali, centri medici, centri di trattamento, istituzioni assistenziali, case di riposo, centri di riabilitazione o istituzioni o località simili.

Persona: Un individuo, una società anonima, un partenariato o un'altra persona giuridica.

Programma fedeltà: Il Programma fedeltà (Loyalty Rewards Program, LRP) è un programma per l'ordinazione di prodotti, in base al quale il Consulente del benessere può organizzare, in modo automatico, consegne mensili di prodotti dōTERRA e che può abilitare il Consulente del benessere a ricevere crediti prodotto e altri benefit nel Piano di remunerazione delle vendite (vedere Sezione 10).

Proprietà intellettuale di dōTERRA: Per proprietà intellettuale di dōTERRA s'intende l'intera proprietà intellettuale di cui dōTERRA Holdings, LLC o una società affiliata rivendica il possesso o il diritto di usare, ivi incluso, a titolo esemplificativo, i marchi, i nomi commerciali, i marchi di servizi, i nomi a dominio e il contenuto protetto da copyright delle sue pubblicazioni, siano o meno registrati presso le autorità governative competenti.

Qualifiche: Denominazioni (livelli) guadagnate e conferite ai Consulenti del benessere all'interno del Piano di remunerazione delle vendite aziendale inclusi: Consultant, Manager, Direttore, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond e Presidential Diamond.

Quota di rinnovo annuale: Una quota che il Consulente del benessere è tenuto ogni anno a versare alla Società per il rinnovo della sua distribuzione alla data dell'iscrizione come Consulente del benessere.

Reclami sul prodotto: I reclami legati all'efficacia o all'effetto dei prodotti dōTERRA. I reclami sul prodotto sono disciplinati dalle leggi e dagli enti governativi in vigore nel paese d'origine di dōTERRA, incluse la Food and Drug Administration e la Federal Trade Commission o simili agenzie governative all'interno della giurisdizione del Consulente del benessere.

Società: Per Società o «dōTERRA», salvo diversamente specificato, s'intende congiuntamente dōTERRA Europe Ltd. (dōTERRA Europe) e Lee River Holdings Limited (Lee River), per ulteriori dettagli vedere punto 1 dei termini e delle condizioni.

Sponsor: Un Consulente del benessere, cui è sottoposto direttamente nella propria organizzazione un altro Consulente del benessere (confrontare con l'Enroller).

Supporti di vendita: I materiali, sia fisicamente stampati che in formato digitale, utilizzati nell'offerta o nella vendita di prodotti aziendali, nel reclutamento di eventuali Consulenti del benessere o di clienti oppure nella formazione dei Consulenti del benessere, che fanno riferimento alla Società, ai prodotti della Società, al Piano di remunerazione delle vendite o alla proprietà intellettuale di dōTERRA.

SEZIONE 3: Codice etico

dōTERRA si aspetta e richiede che i Consulenti del benessere indipendenti siano tenuti a comportamenti allineati ai più elevati standard di comportamento etico. I Consulenti del benessere di dōTERRA devono attuare il seguente comportamento etico nel presentare le persone alla Società nonché nel descrivere quest'ultima e i suoi prodotti. La violazione

degli standard comportamentali previsti nel presente Manuale della policy e nel codice etico può comportare azioni disciplinari da parte della Società nei confronti del Consulente del benessere a seconda del punto di vista della Società in relazione alla materialità della violazione. I seguenti standard permettono di garantire uno standard uniforme di eccellenza lungo tutta l'organizzazione di dōTERRA. Tutti i Consulenti del benessere dovrebbero:

- A. Rispettare ogni persona, mentre conducono affari correlati a dōTERRA.
- B. Comportarsi e svolgere le loro attività di business in modo etico, morale, legale ed economicamente onesto. I Consulenti del benessere non devono impegnarsi in attività e comportamenti, che possano comportare il mancato rispetto o l'imbarazzo di dōTERRA, dei suoi esponenti aziendali, dei dipendenti e di se stessi oppure di altri Consulenti del benessere.
- C. Astenersi dall'esprimere giudizi negativi o denigratori nei confronti di altre società, dei loro dipendenti o dei loro prodotti.
- D. Astenersi dall'esprimere giudizi negativi o denigratori nei confronti di altri Consulenti del benessere dōTERRA.
- E. Essere sinceri nella descrizione dei prodotti dōTERRA. Non formulare rivendicazioni sul fatto che i prodotti dōTERRA curino, trattino o prevenivano malattie o eventuali rivendicazioni diagnostiche, terapeutiche, curative o esagerate.
- F. Fornire supporto e incoraggiamento ai clienti al fine di garantire che la loro esperienza con dōTERRA sia gratificante e significativa. I Consulenti del benessere dovrebbero fornire adeguata assistenza e formazione a coloro che sponsorizzano e che si trovano nella loro organizzazione.
- G. Illustrare e descrivere in modo accurato il Piano di remunerazione delle vendite di dōTERRA. Essere onesti nello spiegare quanto è possibile guadagnare alla luce del Piano di remunerazione delle vendite. I Consulenti del benessere non devono utilizzare i loro proventi come segno indicativo del potenziale successo di altri o utilizzare i pagamenti delle retribuzioni come materiale di marketing.
- H. Rispettare tutte le politiche e procedure di dōTERRA, prescritte nel presente Manuale della policy e in altri documenti contrattuali nonché che potranno essere modificate in futuro.

SEZIONE 4: Iscrizione come Consulente del benessere e relazione del Consulente del benessere con la Società

dōTERRA considera molto prezioso il rapporto che intrattiene con il Consulente del benessere. Alla Società fa molto piacere collaborare con i Consulenti del benessere per presentare e proporre opportunità e prodotti dalle proprietà benefiche.

- A. **Iscrizione come Consulente del benessere.** Per diventare Consulente del benessere di dōTERRA ogni richiedente è tenuto a:
 - 1. Pagare una quota di registrazione non rimborsabile di EUR 20.00 in grado di coprire le spese sostenute dalla Società per fornire al Consulente del benessere i necessari materiali e informazioni di supporto relativi ai prodotti e ai servizi, ai programmi aziendali, alle politiche e procedure e alle questioni connesse.
 - 2. Trasmettere un contratto per consulenti del benessere debitamente compilato;
 - 3. Avere compiuto la maggiore età ed essere capace di stipulare il Contratto.

- B. Moduli di richiesta inesatti.** Un contratto per consulenti del benessere, che risulti incompleto, scorretto o fraudolento, sarà considerato nullo dall'inizio.
- C. Effetto vincolante del singolo membro della distribuzione.** Laddove vi sono una o più persone, che fanno parte della distribuzione in qualità di co-richiedenti, l'azione, il consenso o l'accettazione di uno di loro vincola l'intera distribuzione.
- D. Dovere di mantenere informazioni esatte.** Per garantire che la Società sia in possesso delle informazioni più attuali, i Consulenti del benessere devono avvisare la Società in ordine a variazioni apportate ai modelli e agli allegati trasmessi. Le modifiche proposte alle informazioni personali devono essere trasmesse in un nuovo contratto per consulenti del benessere o in un allegato per l'iscrizione azienda con la scritta «Modificato» posta sulla parte superiore. Tutte le parti della distribuzione devono firmare il contratto modificato prima di trasmetterlo alla Società.
- E. Allegato per l'iscrizione azienda.** Una Entità può diventare Consulente del benessere dōTERRA, trasmettendo, con l'allegato per l'iscrizione azienda, copie veritiere e corrette dei documenti relativi alla costituzione, unitamente ad eventuali altri documenti correlati, che la Società richiederà. L'amministratore autorizzato, l'agente o il rappresentante sottoscriveranno il contratto per consulenti del benessere. Il reclutamento di una Entità non può essere effettuato online. Gli ospedali non possono essere iscritti senza il consenso scritto del dipartimento di compliance e legale di dōTERRA.
- F. Durata e rinnovo del contratto.** La durata del Contratto è di un anno dalla data in cui è trasmesso a dōTERRA. Salvo che il Contratto sia disdetto dalla Società o dal Consulente del benessere, si rinnoverà automaticamente ogni anno alla data di scadenza. Il Consulente del benessere conviene di pagare una quota di rinnovo annuale entro la data dell'anniversario dell'accettazione della richiesta. Il Consulente del benessere conviene e autorizza la Società ad addebitare automaticamente la carta di credito, registrata dalla Società, per l'importo annuo di EUR 15 entro la data dell'anniversario al fine di rinnovare il Contratto con la Società. Il Consulente del benessere, che non ha una downline alla data del rinnovo, sarà inquadrato come Cliente premium e conviene di essere sottoposto all'accordo per clienti premium. La Società può scegliere di sommare la quota di rinnovo annuale al successivo ordine di prodotti. La quota di rinnovo annuale aiuta la Società a fornire al Consulente del benessere i necessari materiali e informazioni di supporto relativi ai prodotti e ai servizi, ai programmi aziendali, alle politiche e procedure nonché alle questioni connesse. La quota di rinnovo annuale copre inoltre le spese relative al direct mailing della Società.
- G. Vietati i vantaggi simultanei nella distribuzione.** Il Consulente del benessere non può detenere vantaggi contrattuali simultanei oppure essere un co-richiedente in più di una distribuzione o detenere simultaneamente vantaggi contrattuali in un conto Cliente premium. I vantaggi contrattuali includono, ma non in via esclusiva, qualsiasi interesse di proprietà, diritti rispetto a benefici presenti o futuri, finanziari o altri, il diritto ad acquistare a prezzi all'ingrosso, i riconoscimenti o altri benefici materiali o immateriali associati alla distribuzione o allo status di Cliente premium. I coniugi sono tenuti a partecipare alla stessa distribuzione e non possono avere più di una distribuzione o detenere simultaneamente tra loro vantaggi contrattuali in un conto Cliente premium. Il titolare di un'impresa non può avere una distribuzione a nome dell'impresa e una distribuzione separata o detenere simultaneamente vantaggi contrattuali in un conto Cliente premium a nome del titolare stesso oppure un'altra attività. Fa eccezione alla suddetta regola il conto Presidential Diamond Multiplier. Vedere Sezione 10.B.3. Se due Consulenti del benessere si sposano, una distribuzione deve essere chiusa, venduta o trasferita a una terza persona. Non è ammesso vendere una distribuzione al proprio coniuge.
- H. Rapporto di imprenditore indipendente tra il Consulente del benessere e la Società.** Il Consulente del benessere è un imprenditore indipendente e non un dipendente, agente, partner, legale rappresentante o un affiliato di dōTERRA. Il Consulente del benessere non è autorizzato a e non contrarrà debiti, sosterrà spese o assumerà obblighi, né aprirà conti in nome, per conto o favore di dōTERRA. I Consulenti del benessere hanno il diritto di determinare le ore dedicate alla loro attività e anche di controllare le modalità con le quali svolgono l'attività per dōTERRA, soggetta all'osservanza del presente Contratto. I Consulenti del benessere sono esclusivamente responsabili del pagamento

delle spese da essi dovute, ivi comprese, a titolo esemplificativo, le spese di viaggio, vitto, alloggio, di segreteria, d'ufficio, comunicazioni telefoniche a distanza e altre spese. I Consulenti del benessere sono personalmente responsabili delle imposte o tasse previste dalla legge, tra cui dell'imposta sul reddito, dei contributi relativi alla sicurezza sociale e della corretta riscossione e pagamento dell'IVA sulle vendite e sui bonus nonché procederanno alla registrazione, nella misura in cui occorra assicurare il corretto accertamento e il pagamento di tali imposte, delle domande relative alla sicurezza sociale e del pagamento dei corrispondenti contributi o tasse. I Consulenti del benessere, ai fini fiscali o in materia di diritto del lavoro, non sono trattati come dipendenti della Società; essi riconoscono e convengono che la Società non è responsabile degli accantonamenti e non sarà tenuta ad accantonare o a effettuare deduzioni dai bonus e dalle imposte di qualsiasi genere, compresi i contributi relativi alla sicurezza sociale, a meno che tali accantonamenti divengano previsti per legge. I Consulenti del benessere sono vincolati a tutti gli accordi relativi alla riscossione e all'imposizione di imposte sulle vendite esistenti tra la Società, soggetti a tutte le competenti giurisdizioni fiscali e a tutte le regolamentazioni e procedure relative.

- I. **Riconoscimento della Società.** La Società può decidere di riconoscere i Consulenti del benessere in occasione di eventi selezionati e in varie pubblicazioni, ivi inclusi i convegni e le riviste. Il riconoscimento sarà basato su criteri e standard adottati e modificati, di tanto in tanto, dalla Società. La Società riconoscerà i Consulenti del benessere al massimo della qualifica raggiunta in almeno tre degli ultimi dodici mesi, fatta eccezione per il successo della prima volta che sarà tipicamente riconosciuta separatamente.

SEZIONE 5: Acquistare prodotti

- A. **Nessun obbligo di acquistare prodotti.** Nessuno è obbligato ad acquistare prodotti per diventare o continuare ad essere Consulente del benessere o cliente dōTERRA.
- B. **Autorizzazione a rivendere prodotti dōTERRA.** Solo i Consulenti del benessere possono acquistare i prodotti dōTERRA per la rivendita.
- C. **Non è consentito acquistare prodotti solamente per qualificarsi per i bonus.** L'opportunità dōTERRA si fonda sulle vendite al dettaglio al consumatore finale. La Società incoraggia i Consulenti del benessere ad acquistare solamente scorte che il Consulente del benessere e la sua famiglia consumeranno personalmente, useranno come strumento di vendita o rivenderanno ad altri per il consumo finale. Non è consentito acquistare prodotti solamente

con lo scopo di raccogliere bonus. Ai Consulenti del benessere non è consentito acquistare scorte per un ammontare che ragionevolmente ecceda quello che si aspetta di rivendere, usare come strumento di vendita, o consumare entro un periodo di tempo ragionevole. La Società conserva il diritto di limitare l'ammontare degli acquisti che il Consulente del benessere può fare, se, a suo giudizio esclusivo, crede che tali acquisti siano fatti principalmente a scopo di qualifica anziché per consumo o rivendita. Inoltre, la Società si riserva il diritto di recuperare i bonus versati, se la Società scopre che i bonus sono stati generati in base a vendite che la stessa ritiene originate violando il Contratto.

- D. **Uso della carta di credito.** I Consulenti del benessere sono fortemente scoraggiati dall'uso della loro carta di credito per acquistare prodotti per un altro Consulente del benessere o per un cliente. Ai Consulenti del benessere è proibito

usare la loro carta di credito per un altro Consulente del benessere, arruolato nella Società da meno di 30 giorni. I Consulenti del benessere non possono effettuare un ordine di prodotti, usando la carta di credito di altri senza il consenso scritto

del titolare della carta di credito. Nelle rare circostanze in cui occorre acquistare dei prodotti per un altro Consulente del benessere o cliente, la Società deve ricevere il consenso scritto dal Consulente del benessere o dal cliente per il quale è stato effettuato l'ordine di prodotti. La mancata produzione di tale consenso, su richiesta della Società, può comportare la cancellazione della vendita, la confisca dei bonus risultanti dalla vendita e altre azioni disciplinari come descritto alla Sezione 19.

- E. Divieto di reimballaggio.** I Consulenti del benessere non possono stampare proprie etichette o reimballare prodotti dōTERRA. I prodotti devono essere venduti solamente nel loro imballaggio originale. Ad esempio, i Consulenti del benessere non possono rivendere parti individuali di un kit separatamente dall'imballaggio del kit originale, a meno che la Società abbia stabilito un prezzo d'acquisto per la parte individuale. Allo stesso modo, i Consulenti del benessere non possono usare gli oli dōTERRA come ingredienti per prodotti non dōTERRA, come i componenti di un prodotto separato o gli ingredienti nelle ricette alimentari senza il consenso scritto della Società. L'uso del nome dōTERRA da parte di un Consulente del benessere è disciplinato dalla Sezione 12 del Manuale della policy.
- F. Spese di pagamento rifiutato.** I Consulenti del benessere sono responsabili per il rimborso delle spese relative alla ripresentazione di assegni o comunque per ottenere pagamenti dai Consulenti del benessere, che sono rispediti alla Società per mancanza di liquidità.

SEZIONE 6: Politica di reso

A. Reso dei prodotti entro 30 giorni.

1. dōTERRA rimborserà il cento per cento (100%) del prezzo d'acquisto (più le imposte applicabili, se prepagato) dei prodotti correntemente commercializzabili, restituiti da un Consulente del benessere o da un cliente entro trenta (30) giorni dalla consegna da parte della Società. I Consulenti del benessere, come i clienti al dettaglio, hanno un diritto di rimborso di 30 giorni, mentre i termini completi di rimborso sono qui stabiliti.
2. dōTERRA fornirà un credito prodotto pari al cento per cento (100%) del prezzo d'acquisto (più le imposte applicabili, se prepagato) o un rimborso del novanta per cento (90%) del prezzo d'acquisto (più le imposte applicabili, se prepagato) su prodotti non correntemente commercializzabili (vedere Sezione 6.D.), che sono restituiti da un Consulente del benessere o da un cliente entro (30) giorni dalla spedizione, dedotte le spese di spedizione e i bonus versati.

B. Resi da trentuno (31) giorni a novanta (90) giorni dall'acquisto.

Da trentuno (31) giorni fino a novanta (90) giorni dalla data d'acquisto, dōTERRA fornirà un credito prodotto del cento per cento (100%) o un rimborso del novanta per cento (90%) del prezzo d'acquisto su prodotti correntemente commercializzabili che sono restituiti dal Consulente del benessere o dal cliente, dedotte le spese di spedizione e i bonus versati.

C. Resi da novantuno (91) giorni a un (1) anno dall'acquisto.

Da 91 giorni fino a 12 (12) mesi dalla data d'acquisto, dōTERRA concederà un credito prodotto del novanta per cento (90%) oppure un rimborso del novanta per cento (90%) del prezzo d'acquisto (più le imposte applicabili, se prepagato) sui prodotti correntemente commercializzabili restituiti dal Consulente del benessere o dal cliente, dedotte le spese di spedizione (sono escluse le offerte a tempo limitato e i prodotti scaduti).

D. Prodotti correntemente commercializzabili.

I prodotti e i supporti di vendita saranno considerati «correntemente commercializzabili», ove sia soddisfatto ciascuno dei seguenti elementi: 1) non sono stati usati; 2) l'imballaggio e l'etichettatura non sono stati alterati o danneggiati; 3) i prodotti, forniti sigillati o in imballaggi protettivi e che, se non sigillati

o non imballati non possono essere rivenduti per motivi di salute o igiene (ad esempio gli oli essenziali), non sono stati aperti o dissigillati o tolti dall'imballaggio; 4) il prodotto e l'imballaggio sono in condizioni tali che sul mercato è pratica commercialmente ragionevole vendere la merce a prezzo pieno; 5) non è trascorsa la data di scadenza; e 6) il prodotto presenta l'etichettatura attuale di dōTERRA. Inoltre, per gli scopi previsti alla Sezione 6.B e alla Sezione 6.C di cui sopra, i prodotti non saranno considerati correntemente commercializzabili, se la Società rivela prima dell'acquisto che i prodotti sono stagionali, fuori produzione, offerte a tempo limitato o prodotti destinati a promozioni speciali non soggetti alla Politica di reso.

E. Reso di prodotti danneggiati o inviati in modo scorretto.

dōTERRA effettuerà il cambio o il reso, nel caso in cui i prodotti siano ricevuti dal Consulente del benessere danneggiati o inviati in modo scorretto. Tali prodotti devono essere resi entro quindici (15) giorni dal ricevimento. Ove possibile, i

prodotti resi saranno sostituiti con prodotti non danneggiati. Tuttavia, quando non sia possibile il cambio, la Società si riserva il diritto di emettere un rimborso per l'ammontare dei prodotti cambiati.

- F. Dovere di memorizzare il numero d'ordine.** Affinché la Società recuperi correttamente i bonus applicabili sui prodotti resi, deve essere memorizzato il numero d'ordine originale sulla fattura. Tale numero deve essere fornito alla Società al momento in cui si richiede il rimborso.
- G. Reso dei kit.** I prodotti acquistati come parte di un kit o di un pacchetto devono essere restituiti come kit intero.
- H. Alternative di reso.** Il rimborso viene effettuato in base alle procedure di pagamento vigenti sul mercato locale e alla forma di pagamento originale. I rimborsi saranno versati solo al pagatore originale.
- I. Procedura di reso.** Per ottenere il rimborso di prodotti resi o di supporti di vendita, il Consulente del benessere dovrà osservare le seguenti procedure:
1. Occorre ricevere un numero di reso, prima che il reso venga spedito alla Società. Tale numero può essere ricevuto per telefono o per iscritto e la spedizione di reso attuale deve essere accompagnata dal numero del Consulente del benessere.
 2. La Società comunicherà al Consulente del benessere le procedure corrette e la location per la restituzione dei prodotti o dei supporti di vendita. Tutte le spese di spedizione del reso sono pagate dal Consulente del benessere.
 3. La presente procedura di reso/rimborso può variare all'interno delle giurisdizioni, in cui sono stabiliti per legge diversi requisiti per il riacquisto. Le leggi applicabili possono dettare i termini della politica di reso. Le procedure di reso/rimborso di dōTERRA non pregiudicano i diritti di legge del Consulente del benessere.
- J. Diritto della Società a recuperare bonus non guadagnati.** I bonus vengono pagati ai Consulenti del benessere in base all'acquisto di prodotti della Società da parte dei clienti o dei membri della loro organizzazione di downline. Quando vengono resi i prodotti, la Società ha il diritto di recuperare i bonus che sono stati pagati sull'acquisto dei prodotti resi. La Società può recuperare tali bonus, richiedendo al Consulente del benessere di pagare direttamente oppure la Società può trattenere l'ammontare del bonus dai futuri versamenti di bonus.
- K. Restituzione dei supporti di vendita personalizzati.** I supporti di vendita personalizzati non sono restituibili o rimborsabili, fatta eccezione per i supporti di vendita personalizzati contenenti errori di stampa. Tali supporti di vendita devono essere resi entro trenta giorni e in conformità alla politica di reso.
- L. Storno di addebito su carta di credito.** I Consulenti del benessere sono pregati di restituire i prodotti in conformità alle politiche di cambio del prodotto della Società e alle politiche di reso piuttosto che stornando l'addebito sulla carta di credito. Quando viene stornato l'addebito su carta di credito, la Società ha il diritto di recuperare i bonus versati sulla base dei prodotti associati allo storno effettuato sulla carta di credito.
- M. Formazione.** Se la Società fornisce interventi formativi a favore del Consulente del benessere a spese dello stesso, il Consulente del benessere può richiedere che la Società rimborsi tali spese (meno le spese per i mezzi di sostentamento) entro quattordici (14) giorni dall'intervento formativo, se il Consulente del benessere risulta insoddisfatto dell'intervento formativo.

SEZIONE 7: Obblighi e limitazioni per la vendita al dettaglio

- A. Diritti di cancellazione.** La legge svizzera sulla protezione del consumatore richiede che il Consulente del benessere, che ha venduto prodotti a un cliente finale tramite vendita porta a porta o simili, conceda una garanzia di rimborso di 14 giorni. Ciò significa che il Consulente del benessere deve, per

qualsiasi ragione dietro a richiesta, garantire un rimborso integrale del prezzo d'acquisto al cliente. I clienti hanno il diritto di revocare l'acquisto, se il prezzo supera l'ammontare di CHF 100 e se la transazione è stata proposta (a) sul posto di lavoro del consumatore, in locali residenziali o nella loro immediata vicinanza, (b) su mezzi di trasporto pubblici o su strada pubblica transitabile, (c) in occasione di un evento promozionale tenuto durante una gita o un altro evento simile oppure (d) al telefono o tramite analoghi mezzi di comunicazione verbale simultanea. Tuttavia, i clienti non hanno diritto di revoca, se hanno espressamente richiesto la negoziazione contrattuale o se hanno dichiarato l'accettazione a uno stand di mercato o di una fiera. Il cliente è tenuto a richiedere il rimborso entro 14 giorni dall'accettazione del contratto d'acquisto e dalla conoscenza dei diritti di cancellazione. I termini completi del rimborso sono previsti nello scontrino fornito da dōTERRA per l'uso da parte del Consulente del benessere e i Consulenti del benessere sono tenuti a familiarizzare con essi e devono vendere prodotti soltanto alla luce di quei termini.

La Società incoraggia i Consulenti del benessere ad onorare una richiesta di rimborso o un cambio, anche se sono richiesti oltre 14 giorni dall'accettazione del contratto di acquisto. La Società sostiene la presente politica, fornendo una generosa politica di reso di cui alla Sezione 6.

- B. Dovere di fornire lo scontrino.** Al momento della vendita i Consulenti del benessere devono fornire al cliente uno scontrino di vendita al dettaglio completo.
1. Il frontespizio dello scontrino deve indicare in modo completo gli articoli ordinati, l'ammontare della vendita e il nome, l'indirizzo e il numero di telefono del cliente.
 2. Sul retro dello scontrino devono essere indicati in modo completo la data della vendita, il nome del Consulente del benessere, l'indirizzo e il numero di telefono commerciale.
 3. I Consulenti del benessere devono conservare copia di tutti gli scontrini archiviati per almeno dieci anni.

L'ammontare delle imposte sulla vendita deve essere registrato sul modulo dello scontrino di vendita al dettaglio.

SEZIONE 8: Arruolare o sponsorizzare un Consulente del benessere

- A. Dovere di accettare le responsabilità contrattuali.** Prima che un Consulente del benessere possa agire in qualità di Enroller o Sponsor, deve soddisfare tutti i requisiti e accettare tutte le responsabilità descritte nel Contratto.
- B. Collocamento.** Il Consulente del benessere potrà suggerire persone alla Società in qualità di richiedenti che intendono divenire Consulenti del benessere. Il richiedente che diviene Consulente del benessere è collocato nell'organizzazione dell'Enroller indicata nel contratto per consulenti del benessere.
- C. Formazione e assistenza dell'organizzazione.** Per essere un Enroller o Sponsor di successo, il Consulente del benessere si assume degli obblighi inerenti alla formazione e all'assistenza per Consulenti del benessere all'interno della sua organizzazione. Il successo del Consulente del benessere può giungere soltanto dalla vendita sistematica di prodotti aziendali a clienti finali e dalla vendita di prodotti di altri Consulenti del benessere all'interno della sua organizzazione.
- D. Mercati locali aperti.** Il Consulente del benessere è tenuto ad arruolare o sponsorizzare altri Consulenti del benessere soltanto nei mercati locali aperti. Vedere Sezione 14.
- E. Diventare Enroller o Sponsor di successo.** Per essere un Enroller, Sponsor e leader di successo, il Consulente del benessere deve adottare le seguenti responsabilità:
1. Fornire con regolarità formazione, guida e incoraggiamento dal punto di vista organizzativo e della rete di vendita all'organizzazione del Consulente del benessere. L'Enroller o lo Sponsor devono tenere i contatti con chiunque all'interno della sua organizzazione ed essere a disposizione per rispondere alle domande. Se avete un leader di alto livello nella vostra organizzazione, dovrete comunicare con le persone nell'organizzazione del leader di alto livello tramite il leader di alto livello;

2. Il Consulente del benessere è tenuto a fare del suo meglio per garantire che i Consulenti del benessere all'interno della sua organizzazione comprendano adeguatamente e adempiano ai termini e alle condizioni stabiliti in Contratto e alle leggi e normative nazionali e locali vigenti;
3. Intervenire in eventuali controversie sorte tra il cliente e chiunque appartenga all'organizzazione del Consulente del benessere, provando a risolvere la controversia tempestivamente e in via amichevole;
4. Fornire interventi formativi al fine di garantire che la vendita di prodotti e gli incontri promozionali siano condotti da parte del Consulente del benessere in conformità al Contratto e in adempimento di eventuali leggi e normative vigenti;
5. Risolvere tempestivamente eventuali controversie sorte tra il Consulente del benessere, altri Consulenti del benessere e l'organizzazione del Consulente del benessere; e
6. rispondere alle comunicazioni entro un periodo di tempo adeguato ed educare i Consulenti del benessere, reclutati e sponsorizzati dal Consulente del benessere, in merito alle politiche dell'azienda.

F. Obbligo di diligenza dell'Enroller e dello Sponsor. Gli Enroller e gli Sponsor hanno la responsabilità e l'obbligo speciale di diligenza volti a garantire che le loro azioni od omissioni non causino o abbiano come conseguenza perdite, danneggiamenti o disagi a chiunque appartenga alla loro organizzazione o alla Società e devono agire tempestivamente per correggere tali perdite, danni o disagi.

Al momento dell'iscrizione gli Enroller devono garantire che le persone arruolate siano informate in merito a chi sarà il loro Sponsor. I Consulenti del benessere non devono lasciare l'assegnazione dello status di Enroller di un nuovo Consulente del benessere alla loro upline o ad altre persone.

G. Ridefinizione di tutta o di parte dell'organizzazione. La Società si riserva il diritto di spostare o ridefinire un'organizzazione, o parti di essa, dall'Enroller o dallo Sponsor che violano i termini del presente Manuale della policy o che commettono o sono coinvolti in condotte di depravazione morale come stabilito dalla Società a sua esclusiva discrezione. Niente di quanto stabilito in questa sede impone alla Società di intraprendere azioni, né di rinunciare a eventuali diritti rinviandone o rifiutandone l'esercizio.

Esempi di condotta di depravazione morale comprendono, ma in via non esaustiva: avance sessuali indesiderate, mancato pagamento di debiti, bancarotta, danni fisici, atti vandalici o abusi, furto e intromissioni in rapporti familiari.

La Società darà 30 giorni di preavviso all'Enroller o allo Sponsor la cui organizzazione è stata spostata o ridefinita.

H. Iscrivere un Cliente premium. Il Consulente del benessere può anche presentare dei clienti alla Società, i quali si iscriveranno come Clienti premium. Il Cliente premium non partecipa al Piano di remunerazione delle vendite. I Consulenti del benessere devono essere consapevoli che al fine di iscriversi come Cliente premium dōTERRA, il Cliente premium deve:

1. Pagare una quota di registrazione non rimborsabile di EUR 20.00.
2. Inviare un accordo per per clienti premium alla Società; ed
3. essere maggiorenne nel proprio luogo di domicilio nonché capace di stipulare l'accordo per clienti premium.

Gli ospedali non possono essere dei Clienti premium senza il consenso scritto del dipartimento di compliance e legale di dōTERRA.

SEZIONE 9: Politica di collocamento, commutazione della linea e divieto di reclutamento interaziendale e spostamento

- A. **Collocamento iniziale.** Nel momento in cui viene arruolato un nuovo Consulente del benessere, l'Enroller del nuovo Consulente del benessere può collocarlo ovunque nell'organizzazione dell'Enroller.
- B. **Cambiamento di collocamento entro quattordici (14) giorni dall'iscrizione.** Entro quattordici (14) giorni di calendario dall'iscrizione con la Società di un nuovo Consulente del benessere, l'Enroller può spostare una volta il nuovo Consulente del benessere in qualsiasi punto dell'organizzazione dell'Enroller (ovverosia non al di fuori dell'organizzazione dell'Enroller), previa approvazione della Società.
- C. **Cambiamento di collocamento dopo quattordici (14) giorni.** Dopo che sarà trascorso il periodo di tempo descritto, il Consulente del benessere si trova nel collocamento definitivo e, di norma, la Società non approverà richieste di collocare altrove i Consulenti del benessere all'interno dell'organizzazione.
1. I cambiamenti di collocamento sono rari e devono essere autorizzati specificamente per iscritto da parte del Comitato della Società per le eccezioni.
 2. Prima di autorizzare il cambiamento di collocamento, la Società considererà, tra gli altri fattori, i seguenti:
 - a. Se il Consulente del benessere, che occorre spostare, non è stato attivo negli ultimi sei mesi (dodici mesi se qualifica Silver o superiore);
 - b. Se il Consulente del benessere, che occorre spostare, riceve il consenso scritto dagli Enroller, che sono a tre livelli superiori del Consulente del benessere e dagli Sponsor che sono a sette livelli superiori del Consulente del benessere;
 - c. Se il cambiamento causerà un avanzamento di qualifica;
 - d. Se procurerà il cambiamento di pagamenti storici di bonus;
 - e. Se il Consulente del benessere ha violato il Contratto;
 - f. L'effetto del cambiamento sull'organizzazione, e
 - g. altri fatti rilevanti.
- D. Il Consulente del benessere Presidential Diamond qualificato, che arruola personalmente un nuovo Consulente del benessere in grado di raggiungere la qualifica di Premier entro tre mesi dall'arruolamento, sarà autorizzato a collocare il nuovo arruolato ovunque all'interno dell'organizzazione dell'Enroller. Questo spostamento può essere effettuato dopo che l'Enroller avrà compilato il modulo «Presidential Diamond Premier Move», anche se un cambiamento di collocamento è stato precedentemente effettuato entro 14 giorni dall'arruolamento. Allo scopo di calcolare i tre mesi indicati nel presente capoverso, il primo mese è il mese di calendario in cui il Consulente del benessere è arruolato entro il giorno 10 del mese di calendario. Se il Consulente del benessere viene arruolato dopo il giorno 10 del mese, il primo mese sarà il successivo mese di calendario.
- E. Arruolare un precedente Cliente premium come Consulente del benessere. Il Consulente del benessere può arruolare i Clienti premium come Consulenti del benessere. Se il Cliente premium diventa un Consulente del benessere, cessa di essere un Cliente premium. Qualora il Cliente premium sia stato Cliente premium per più di novanta giorni e abbia almeno un membro (Cliente premium o Consulente del benessere) con vendite maggiori o uguali a 100 PV, entro 14 giorni dall'upgrade del loro conto, il loro Enroller potrà collocare il precedente Cliente premium in qualsiasi posizione all'interno dell'organizzazione dell'Enroller, se il Cliente premium è stato Cliente premium per un periodo inferiore a novanta giorni, il Cliente premium, che diviene Consulente del benessere, rimane nella stessa

posizione. Il collocamento del Cliente premium deve essere completato entro 14 giorni dalla data in cui il Cliente premium si registra per essere Consulente del benessere.

F. Riassegnazione del reclutamento. La Società consente a un Enroller di cambiare il reclutamento del Consulente del benessere (recluta). Il reclutamento della recluta, tuttavia, non può essere modificato più di due volte. Previa approvazione della Società, il secondo cambiamento può avvenire solo se il reclutamento è cambiato nel Consulente del benessere che ha originariamente reclutato la recluta.

G. Divieto di reclutamento interaziendale e di spostamento trasversale.

1. Reclutamento interaziendale. La proposta effettiva o tentata, il reclutamento, l'incoraggiamento

o il tentativo di influenzare in qualsiasi maniera, sia direttamente che indirettamente (incluso, ma non in via esclusiva, tramite sito internet), un altro Consulente del benessere dōTERRA o cliente per reclutare o partecipare ad altre reti di marketing costituisce un reclutamento interaziendale, sebbene le azioni del

Consulente del benessere siano in risposta a una richiesta fatta da un altro Consulente del benessere o cliente.

Inoltre, i Consulenti del benessere convengono che comparire, essere menzionati o permettere che i loro nomi o l'immagine siano richiamati o menzionati in eventuali materiali promozionali, di reclutamento o d'offerta a favore di altre società, attive nella vendita diretta, rappresenta un reclutamento interaziendale ed è proibito per la durata del Contratto e per un periodo di tempo di un anno dopo la disdetta del Contratto.

2. Spostamento trasversale. La proposta effettiva o tentata, il reclutamento, l'incoraggiamento o il tentativo di influenzare, sia direttamente che indirettamente (incluso, ma non in via esclusiva, tramite sito internet), il reclutamento di un individuo o di una persona giuridica, che ha già una distribuzione attuale con dōTERRA, all'interno di un'altra linea di sponsorizzazione costituisce uno spostamento trasversale. Lo spostamento trasversale si applica anche all'arruolamento di un individuo o persona giuridica, che negli ultimi sei mesi ha detenuto una distribuzione con dōTERRA oppure, in caso di un Consulente del benessere avente qualifica Silver o superiore negli ultimi dodici mesi.

3. Divieto. Ai Consulenti del benessere è proibito il reclutamento interaziendale o lo spostamento trasversale per la durata del Contratto e per un periodo di tempo di un anno dopo la disdetta del Contratto.

È proibito l'utilizzo del nome del coniuge o di un parente, di nomi commerciali, DBA, pseudonimi, società anonime, partenariati, trust, numeri ID o numeri ID fittizi al fine di aggirare la presente politica.

4. Provvedimento ingiuntivo a favore della Società. I Consulenti del benessere prendono atto e convengono che il reclutamento interaziendale e lo spostamento trasversale rappresentano un'interferenza irragionevole e indebita rispetto al rapporto contrattuale in essere tra la Società e i Consulenti del benessere e l'appropriazione indebita della proprietà della Società nonché l'appropriazione indebita di segreti commerciali della stessa. I Consulenti del benessere, inoltre, danno atto e convengono che eventuali violazioni del divieto di reclutamento interaziendale e di spostamento trasversale causeranno danni immediati e irreparabili alla

Società, che i danni cagionati alla Società supereranno gli eventuali benefici a favore del Consulente del benessere, e che la Società avrà diritto, oltre a qualsivoglia rimedio disponibile, a ottenere un provvedimento ingiuntivo immediato, temporaneo, preliminare e permanente. Le disposizioni

indicate nella presente Sezione saranno valide dopo la disdetta del Contratto. Quanto stabilito in questa sede, non comporta la rinuncia di eventuali altri diritti e rimedi spettanti alla Società in relazione all'utilizzo delle informazioni riservate o di altre violazioni del Contratto.

SEZIONE 10: Piano di remunerazione delle vendite

Vi sono due modalità fondamentali, affinché il Consulente del benessere possa guadagnare dei bonus: (1) maggiorazioni di prezzi al dettaglio; e (2) tramite bonus (talvolta denominate provvigioni) pagati sulle vendite di prodotti del Consulente del benessere e di altri Consulenti del benessere all'interno della sua organizzazione.

Maggiorazioni di prezzi al dettaglio. I Consulenti del benessere acquistano prodotti dōTERRA dalla Società a prezzi di acquisto per la rivendita a clienti, per l'utilizzo come supporti di vendita o per il consumo personale. La Società suggerisce prezzi al dettaglio, da essa raccomandati ai Consulenti del benessere per la rivendita ai clienti; tuttavia, i Consulenti del benessere hanno facoltà di stabilire propri prezzi di rivendita.

Bonus. I Consulenti del benessere possono anche guadagnare dei bonus basati sulle vendite complessive di prodotti della Società in tutti i mercati in cui la Società fa affari. Non tutti i prodotti o le promozioni della Società generano bonus. A tutti i prodotti e alle promozioni, che generano bonus, è assegnato un valore di volume personale (PV).

A. Definizioni

Bonus di base: La somma totale di tutti i bonus pagati al Consulente del benessere eccetto il Bonus inizio veloce e il Bonus fondatori. Il bonus di base è composto dal Bonus Uni-level, Power of Three, Infinity Performance Pool e Diamond Pool. Il bonus di base è versato mensilmente.

Ordine commissionabile: Un ordine cui sono assegnati punti di volume personale, che viene ordinato e pagato tempestivamente dal Consulente del benessere, dal Cliente premium o dal cliente al dettaglio.

Ordini LRP qualificati: Un ordine LRP qualificato è un singolo ordine LRP superiore a 100 PV nel mese qualificante per il Consulente del benessere sponsorizzato o il Cliente premium. Tutti gli ordini LRP qualificati devono essere pagati tramite carta di credito, assegno intestato al titolare del conto indicato nel conto stesso oppure in contanti e devono essere spediti all'indirizzo principale elencato nel conto. Un ordine LRP qualificato, che viene rispedito, comporterà il recupero di eventuali bonus non guadagnati, ma precedentemente versati.

Organizzazione di prima linea: L'organizzazione di prima linea è l'organizzazione di uno dei Consulenti del benessere sponsorizzati personalmente da un Consulente del benessere ed i clienti di tale Consulente del benessere sponsorizzato.

Pilastro qualificato: Il pilastro qualificato è una recluta che raggiunge una qualifica all'interno dell'organizzazione di prima linea del suo Enroller. Ai fini di qualificare l'Enroller, ogni pilastro qualificato deve trovarsi all'interno di un'organizzazione di prima linea a parte dell'Enroller.

Team: Un termine usato nel Bonus Power of Three. Il team è costituito dallo Sponsor di collocamento e da quei Consulenti del benessere, Clienti premium e clienti al dettaglio, che dal punto di vista organizzativo, si trovano al primo livello dell'organizzazione dello Sponsor di collocamento.

Volume della Società: Il volume della Società è l'ammontare complessivo di vendite ai Consulenti del benessere, ai Clienti premium e ai clienti al dettaglio.

Volume del mercato locale: Il volume personale collettivo di tutti i Consulenti benessere che vivono in un mercato locale designato. Il volume del mercato locale è un termine utilizzato per definire il bonus del fondatore.

Volume del team (TV): Il Volume personale congiunto dei membri di un team. Un termine usato nel Bonus Power of Three.

Volume organizzativo (OV): I volumi di vendita di un Consulente del benessere aggiunti ai volumi di vendita di tutti gli altri Consulenti del benessere nell'organizzazione del Consulente del benessere.

Volume personale (PV): I volumi di vendita di prodotti venduti al Consulente del benessere in un mese di calendario, principalmente a scopo di rivendita ai clienti o per il consumo personale del

Consulente del benessere. Non tutti i prodotti sono idonei al valore PV. Il PV non include prodotti ottenuti con i crediti prodotto. Il PV di un prodotto è chiaramente delineato nel modulo d'ordine dei prodotti.

B. **Bonus:** La remunerazione ai Consulenti del benessere mira a premiare l'impegno profuso da tutti: dal nuovo Consulente del benessere al Consulente del benessere professionale esperto. I bonus di dōTERRA includono il Bonus profitto al dettaglio, inizio veloce, Power of Three, Uni-level, Infinity Performance Pools, Diamond Pools e Club dei fondatori.

1. **Bonus inizio veloce** – un bonus basato sul ruolo di Enroller.

Panoramica. Il Bonus inizio veloce è pagato a cadenza settimanale agli Enroller per tutti gli ordini commissionabili venduti nei primi sessanta (60) giorni a un nuovo Consulente del benessere o conto di un Cliente premium. Il bonus è versato agli Enroller di primo, secondo e terzo livello del nuovo Consulente del benessere. L'Enroller di primo livello riceve il venti (20) percento, l'Enroller di secondo livello riceve il dieci (10) percento, e l'Enroller di terzo livello riceve il cinque (5) percento. Vedere la figura 1.

Per poter usufruire del Bonus inizio veloce, ogni Enroller deve (1) avere un modello di Programma fedeltà (LRP) impostato su almeno 100 PV per il mese e

(2) compilare un ordine LRP qualificato. I bonus non guadagnati non passano ad alcun altro Enroller. Il bonus della settimana precedente (dal lunedì alla domenica) è calcolato e determinato ogni mercoledì. I pagamenti sono effettuati ogni settimana. Su tali ordini non sono versati Bonus Uni-level (si veda di seguito).

Bonus inizio veloce
(pagato ogni settimana)

Pagato sul PV di una nuova recluta per i primi 60 giorni. Per partecipare ogni Enroller deve avere un ordine LRP di 100 PV.

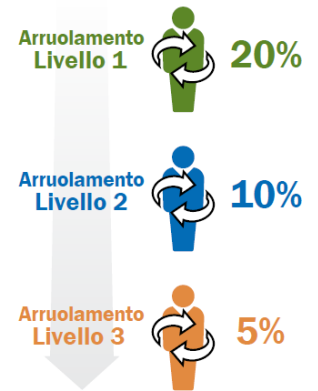


Figura 1

2. **Bonus Power of Three** – un bonus basato sullo Sponsor.

Panoramica. Il Bonus Power of Three è un bonus pagato agli Sponsor a cadenza mensile e che può essere pari al controvalore di USD 50, USD 250 o USD 1'500. Il Bonus Power of Three è calcolato in dollari USA e pagato in Euro pari al controvalore dei dollari USA. Tutti gli Sponsor con un ordine LRP qualificato possono partecipare al bonus.

Il Bonus Power of Three da USD 50. Per beneficiare del bonus da USD 50, il Consulente del benessere deve effettuare un ordine LRP qualificato. Il Consulente del benessere deve anche avere

tre (3) Consulenti del benessere sponsorizzati personalmente oppure tre (3) Clienti premium presentati personalmente con ordini

LRP qualificati e un volume del team minimo (TV) di 600. Vedere la figura 2.

Il Bonus Power of Three da USD 250. Per beneficiare del bonus da USD 250, il Consulente del benessere deve prima beneficiare del bonus da USD 50.

Anche i tre (3) Consulenti del benessere sponsorizzati personalmente o i Clienti premium presentati personalmente, che l'hanno assistito per beneficiare del bonus da USD 50, devono essere idonei al bonus da USD 50. Vedere la figura 2.

Il Bonus Power of Three da USD 1'500. Per beneficiare del bonus da USD 1'500, il Consulente del benessere deve prima beneficiare del bonus da USD 250. Anche i tre (3) Consulenti del benessere sponsorizzati personalmente o i Clienti premium presentati personalmente, che l'hanno assistito per beneficiare del bonus da

Bonus Power of Three
(pagato ogni mese)

Si veda la pagina con i dettagli sul Power of Three per una descrizione completa delle regole e dei requisiti.

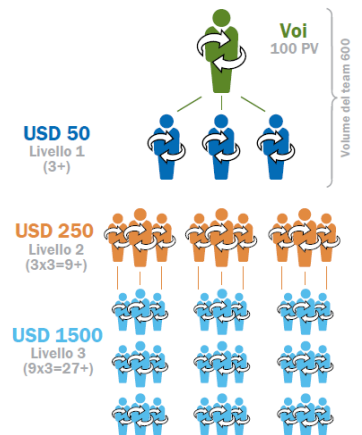


Figura 2

USD 250, devono essere idonei al bonus da USD 250. Vedere la figura 2.

Strutture supplementari del Power of Three. I Consulenti del benessere possono detenere molteplici strutture del Power of Three. Se un Consulente del benessere completa una struttura Power of Three da USD 1'500, è idoneo ad essere retribuito su una struttura supplementare. Il Consulente del benessere sponsorizzato personalmente e i Clienti premium presentati personalmente e il volume derivante dalle vendite conteggiate nella prima struttura del bonus non possono essere usati per rendere uno Sponsor idoneo a strutture supplementari di bonus.

3. **Bonus Uni-level** – un bonus organizzativo.

Panoramica. Il Bonus Uni-level è versato al Consulente del benessere ogni mese. Il Bonus Uni-level si basa sul volume di vendite mensili dell'organizzazione del Consulente del benessere. Il Bonus Uni-level di un mese specifico dipende dalla qualifica mensile per la quale il Consulente del benessere è idoneo e dal volume organizzativo mensile di vendite del Consulente del benessere. Ogni mese devono essere osservati i requisiti relativi a qualifica e volume organizzativo. Tramite la compressione, di norma tutto il Uni-level è pagato ai Consulenti del benessere. Le vendite, per le quali sono pagati i Bonus inizio veloce, non vengono incluse nel volume Uni-level. Vedere la figura 3.

Figura 3

Bonus Uni-Level (pagato ogni mese sul volume organizzativo compresso)												
Pagato in base al titolo	Consultant	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV mensile	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV mensile	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
Pilastri qualificati	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Requisiti per il pilastro	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silber	Silber	Gold	Platin
Livello 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Livello 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Livello 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Livello 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Livello 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Livello 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Livello 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Compressione dinamica		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Raggiungere le qualifiche. Ogni qualifica presuppone un minimo mensile di requisiti in ordine al volume personale e al volume organizzativo. Ad esempio, la qualifica di Manager prevede 100 PV e 500 OV. Tutte le qualifiche eccetto quella di Consultant, presuppungono un ordine minimo di 100 PV.

Qualifiche e livelli. Ogni qualifica corrisponde al numero di livelli organizzativi dai quali il Consulente del benessere può ricevere la remunerazione. Vedere la figura 3. Ad esempio, la qualifica di Executive riceve la remunerazione da quattro livelli. Di regola, quando un Consulente del benessere avanza di qualifica,

viene pagato dai livelli inferiori della sua organizzazione, finché raggiunge la Silver. Tutti i livelli dalla Silver alla Presidential Diamond pagano da almeno sette (7) livelli.

La percentuale di OV, pagata al Consulente del benessere, cambia anche in base al livello. Come indicato nella figura 3, il primo livello paga il due per cento (2%) e la percentuale aumenta attraverso i vari titoli fino a raggiungere il sette per cento (7%) al settimo livello. Il bonus accumula livelli di pagamento, cosicché un Executive riceve il due per cento (2%) per il primo livello, in aggiunta il tre per cento (3%) per il secondo livello e il cinque per cento (5%) per entrambi i livelli tre e quattro.

Pilastri qualificati e titoli. Per raggiungere certe qualifiche, il Consulente del benessere deve avere dei pilastri

qualificati all'interno dell'organizzazione di prima linea del Consulente del benessere. Vedere la figura 3. Ad esempio, il Consulente del benessere, che desidera conseguire la qualifica Silver, è tenuto ad avere tre (3) Pilastrini qualificati Elite. Vedere la figura 3.

Condizioni per il sesto e settimo livello. Per avere diritto al pagamento del bonus o di altre remunerazioni al sesto e al settimo livello, il Consulente del benessere deve 1) essere attivo, e 2) reclutare almeno una (1) persona nuova nell'attività ogni tre (3) mesi, definiti come mese di calendario.

Compressione. Il Piano di remunerazione delle vendite di dōTERRA massimizza il pagamento dei Consulenti del benessere tramite compressione. Quando la qualifica di Consulente del benessere non rende il Consulente del benessere idoneo a ricevere un bonus da un livello associato a qualifiche superiori, il bonus passerà e sarà pagato al Consulente del benessere con qualifica superiore, che sia idoneo a ricevere il bonus per il livello superiore.

Conto Presidential Diamond Multiplier. Ai Presidential Diamond è consentito creare un conto supplementare al di sotto del loro conto presidenziale ("PD1") denominato conto Multiplier 1 ("M1"). I Presidential Diamond, che detengono sei (6) pilastrini solidi possono aggiungerne nuovi al loro conto M1 per ottenere un'ulteriore remunerazione Uni-level sul nuovo volume che creano tramite quel conto, consentendo loro l'opportunità di arrivare al volume otto (8) livelli al di sotto del loro conto PD1.

Il conto M1 può essere creato non appena il leader raggiunge la qualifica di Presidential Diamond. L'M1 è idoneo a ricevere dei bonus ogni mese che il conto PD1 è pagato come Presidential Diamond, usando i suoi sei (6) pilastrini Platinum. Se in un dato mese il conto PD1 non è idoneo come Presidential Diamond, il conto M1 non beneficerà di alcun bonus per quel mese. Il conto M1 stesso non può essere uno dei sei (6) pilastrini qualificanti del conto PD1. Tuttavia, se uno o più d'uno dei sei (6) pilastrini qualificanti del PD1 non è idoneo come Platinum in un dato mese, il conto PD1 può ancora essere pagato come Presidential Diamond, usando uno o più d'uno dei pilastrini Platinum arruolati personalmente di M1, a condizione che il pilastrino M1 - e non il conto M1 - sia idoneo come Platinum. In tale caso, il conto M1 non sarebbe pagato, ma lo sarebbe il conto PD1.

Una volta istituito il conto M1, il leader Presidential Diamond può scegliere di spostare i pilastrini di prima linea, personalmente arruolati, dal loro conto PD1 al conto M1, a patto che i pilastrini non abbiano almeno raggiunto la qualifica di Platinum. I pilastrini non possono essere accumulati né riorganizzati, ma si spostano dalla prima linea PD1 alla prima linea M1 con la loro struttura esistente.

Quando il conto M1 stesso ha raggiunto la qualifica di Presidential Diamond, la Società consente un ulteriore conto «M2» come conto di prima linea rispetto al precedente conto M1, consentendo a un leader tre (3) conti, dai quali trarre reddito sul più recente volume che creano, oltre che permettere loro di beneficiare del reddito nove (9) livelli al di sotto del loro conto originale Presidential Diamond. Questo effetto moltiplicativo può continuare finché gli stessi pilastrini Platinum necessari saranno idonei come sopra delineato.

4. Infinity Performance Pools – un bonus basato sulla prestazione di leadership.

Panoramica dei Infinity Performance Pools. Gli Infinity Performance Pools sono guadagnati e pagati ogni mese alle qualifiche Premier e superiori. Gli Infinity Performance Pools rappresentano insieme il quattro e un quarto per cento (4.25%) del volume della Società – l'Empowerment Pool (1%), il Leadership Performance Pool (2%) e il Diamond Performance Pool (1%). Vedere la figura 4. Il Consulente del benessere si qualifica per essere pagato da questi pool, quando soddisfa i criteri di qualifica per un mese specifico. Il bonus mensile di una quota corrisponde alla percentuale designata per il pool (1%, 1.25%, o 2%), moltiplicato per il volume della Società per lo stesso mese e diviso per il numero di quote dei Consulenti del benessere che si sono qualificati per una o più quote nel mese.

Figura 4

4.25% dei Infinity Performance Pool (pagato ogni mese sul volume totale della Società)

# di quote	Empowerment Pool			Leadership Performance Pool			Diamond Performance Pool		
	Premier	Silver	Gold	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1.25%			2%			1%		
	L'Empowerment Pool si limita a una quota per Premier e Silver qualificanti e a un massimo di due quote per Gold qualificanti.			Il Leadership Performance Pool può guadagnare ulteriori quote con ogni nuovo Elite arruolato personalmente. †			Il Diamond Performance Pool può guadagnare ulteriori quote con ogni nuovo Premier arruolato personalmente.		

*Gold può qualificarsi per un massimo di due quote dell'Empowerment Pool. Per i dettagli si veda il Manuale della Policy della Società.

† Devono qualificarsi per la prima volta, le quote sono illimitate nel Leadership Performance Pool e nel Diamond Performance Pool. Per i dettagli si veda il Manuale della Policy della Società.

Quote nell'Empowerment Pool. Il Consulente del benessere che si qualifica come Premier, Silver o Gold e che vende 100 PV o più a un nuovo Consulente del benessere o un Cliente premium in un mese, riceverà una quota nell'Empowerment Pool. I Consulenti del benessere Gold possono qualificarsi per una seconda quota se vendono 100 PV o più ad un altro nuovo Consulente del benessere o Cliente premium nello stesso mese. Le quote non si accumulano da una qualifica alla successiva. Il bonus mensile di una quota corrisponde alla percentuale designata per il pool (1.25%) moltiplicato per il volume della Società per lo stesso mese e diviso per il numero di quote di tutti i Consulenti del benessere che si sono qualificati per una quota nel mese.

Quote nel Leadership Performance Pool. Ogni Silver riceve una (1) quota nel Leadership Performance Pool. Ogni Gold riceve cinque (5) quote nel Leadership Performance Pool. Infine, ogni Platinum riceve dieci (10) quote nel pool. Il Consulente del benessere può guadagnare una quota aggiuntiva per il mese, se il Consulente del benessere è l'Enroller di un Elite per la prima volta. Le quote non si accumulano da una qualifica alla successiva. Ad esempio, il Consulente del benessere, che passa da Silver a Gold, ha diritto a cinque (5) quote e non a una (1) quota dal pool Silver e a cinque (5) dal pool Gold. Il bonus mensile di una quota corrisponde alla percentuale designata per il pool (2%) moltiplicato per il volume della Società per lo stesso mese e diviso per il numero di quote di tutti i Consulenti del benessere che si sono qualificati per una quota nel mese.

Quote nel Diamond Performance Pool. Ogni Diamond riceve una (1) quota nel Diamond Performance Pool. Ogni Blue Diamond riceve due (2) quote nel pool e ogni Presidential Diamond riceve tre (3) quote nel pool. Il Consulente del benessere può guadagnare quote aggiuntive per il mese, se il Consulente del benessere è l'Enroller di un Premier per la prima volta. Di nuovo, le quote non si accumulano da una qualifica alla successiva. Il bonus mensile di una quota corrisponde alla percentuale

designata per il pool (1%) moltiplicato per il volume della Società per lo stesso mese e diviso per il numero di quote di tutti i Consulenti del benessere che si sono qualificati per una o più quote nel mese.

5. Bonus Diamond Pools – un bonus basato sulla prestazione di leadership.

Panoramica dei Diamond Pools. I Diamond Pools operano in modo simile agli Infinity Performance Pools. I pools sono guadagnati e pagati ogni mese. I Diamond Pools sono pagati in aggiunta alle quote guadagnate nel Diamond Performance Pool. Come gli Infinity Performance Pools le quote non si accumulano da una qualifica alla successiva. Il bonus mensile di una quota corrisponde alla percentuale designata per il pool (1%) moltiplicato per il volume della Società per lo stesso mese e diviso per il numero di quote di tutti i Consulenti del benessere che si sono qualificati per una o più quote nel mese. Vedere la figura 5.

Figura 5

3% dei Pool Diamond (pagato ogni mese sul volume totale della Società)

	Pool Diamond	Pool Blue Diamond	Pool Presidential Diamond
Quote per le qualifiche Blue Diamond e Diamond: guadagnate ulteriori quote per ogni nuovo Premier arruolato personalmente. Quote per la qualifica Presidential Diamond: guadagnate ulteriori quote per ogni nuovo Silver arruolato personalmente.	3	3	3
# di quote	+1	+1	+1
	1%	1%	1%

*I pilastri devono essere arruolati personalmente. Devono qualificarsi per la prima volta, le quote sono illimitate. Per i dettagli si vedano le politiche aziendali.

Quote nei Diamond Pools. Il Diamond Pool, Il Blue Diamond Pool e il Presidential Diamond Pool corrispondono ciascuno all'uno per cento (1%) del volume mensile della Società. Ogni Consulente del benessere qualificante riceve tre quote nel pool della qualifica del Consulente del benessere.

Qualifica per ulteriori quote nei Diamond Pools:

- 1. Pool Presidential Diamond.** Il Presidential Diamond riceve una quota una tantum nel Pool Presidential Diamond, quando un altro Consulente del benessere raggiunge per la prima volta la qualifica Silver e il Consulente del benessere è stato arruolato personalmente dal Presidential Diamond.
- 2. Pool Blue Diamond e Diamond.** Il Diamond o il Blue Diamond ricevono una quota una tantum nel Pool Diamond o nei Pools Blue Diamond, quando un altro Consulente del benessere raggiunge per la prima volta la qualifica Premier e il Consulente è stato arruolato personalmente dal Diamond o dal Blue Diamond.

6. Bonus del fondatore - un bonus basato sullo sviluppo del mercato.

Panoramica. Come incentivo ai Consulenti del benessere, che fanno affari in nuovi mercati locali, dōTERRA offre un bonus del fondatore basato sullo sviluppo di un mercato. Il bonus è pagato annualmente. Un fondatore è uno di

un numero predeterminato di Consulenti del benessere in un mercato locale, il quale è uno dei primi a raggiungere e a continuare a mantenere certi requisiti stabiliti dalla Società per quel mercato. Un fondatore condividerà con altri fondatori un bonus basato su una certa percentuale del volume del mercato locale.

Qualifica. Qualsiasi qualifica del mercato sarà postata nella sezione specifica del mercato locale del menu Strumenti sul sito dōTERRA.com. Il periodo di qualifica sarà di dodici (12) mesi, ove non indicato diversamente. Raggiunta la posizione di fondatore da parte del Consulente del benessere, ogni anno egli deve essere idoneo a mantenere la posizione, raggiungendo le qualifiche predeterminate per quel periodo di dodici (12) mesi. La Società posterà avvisi riguardo al cambiamento delle qualifiche prima dell'inizio del successivo periodo qualificante.

Nel caso in cui un fondatore non riesca a riqualificarsi o perda in altro modo la posizione di fondatore, la posizione non sarà più disponibile per il fondatore o per un altro Consulente del benessere e cesserà di esistere. Il tasso d'interesse non cambierà, se cambia il numero effettivo di fondatori qualificati. Le posizioni di fondatore

sono destinate solamente al Consulente del benessere che si è qualificato all'inizio. La posizione non può essere ceduta, trasferita, donata o venduta a un altro Consulente del benessere o a un'altra persona. Non ogni mercato sarà associato a posizioni di fondatore.

7. Il Programma fedeltà

Panoramica. I Consulenti del benessere e i clienti premium possono garantire di ricevere consegne mensili di prodotti dōTERRA, iscrivendosi al Programma fedeltà (LRP) dopo il primo mese d'iscrizione. LRP elimina l'inconveniente di inserire manualmente ordini mensili.

Guadagnare crediti prodotto. Se l'ordine LRP del Consulente del benessere o del Cliente premium è di almeno 50 PV al mese, il Consulente del benessere o il Cliente premium è ammesso a ricevere crediti prodotto ogni mese.

Riscatto dei crediti prodotto. Dopo che il Consulente del benessere o il Cliente premium è stato partecipante LRP per 60 giorni, egli può riscattare i crediti prodotto per prodotti PV completi. I crediti prodotto LRP sono riscattabili per 12 mesi dalla data dell'emissione, dopo di che scadono. I crediti sono riscattabili per una quota di EUR 2, per ogni riscatto di 100 crediti prodotto, chiamando il numero +41 (43) 508 28 78 o inviando un'e-mail a france@doterra.com, kundendienst@doterra.com oppure a assistenzaclienti@doterra.com. I prodotti ottenuti con i crediti LRP non sono destinati alla rivendita, né possono essere resi. Gli ordini di riscatto non hanno alcun PV e non possono essere combinati con altri ordini di prodotti. I crediti prodotto non hanno valore di riscatto in contanti e non sono cedibili. Tutti i crediti prodotto saranno cancellati, nel caso in cui il programma LRP sia cancellato. Il primo ordine LRP può essere cancellato solo chiamando la Società. Tutti gli ordini LRP successivi possono essere cancellati online.

Agire per conto di altri. Il Consulente del benessere non può creare un ordine LRP per conto di un altro Consulente del benessere partecipante o cliente senza consenso scritto da parte del Consulente del benessere partecipante o cliente, permesso scritto che deve essere registrato presso la Società prima

della creazione dell'ordine. Tale ordine deve essere pagato dal Consulente del benessere partecipante o cliente e deve essere spedito all'indirizzo principale elencato nel conto del partecipante.

8. Bonus speciali o promozionali o ricompense

Ogni tanto vengono offerti ai Consulenti del benessere e ai clienti bonus speciali o promozioni. I prodotti offerti in tale modo possono o meno ricevere PV e non possono qualificare il Consulente del benessere per altri bonus risultanti dall'ordinazione di tali prodotti. I dettagli di ciascuna di tali offerte saranno disponibili sul sito dōTERRA.com.

9. Condizioni di remunerazione generali e varie

Nessuna remunerazione unicamente per l'arruolamento di altri. Mentre i Consulenti del benessere vengono pagati per la vendita di prodotti, il Consulente del benessere non riceve alcuna remunerazione per l'arruolamento o la sponsorizzazione di altri Consulenti del benessere.

Nessuna remunerazione garantita. Come con qualsiasi altra opportunità di vendita, la remunerazione guadagnata dai Consulenti del benessere varia in modo significativo. Si diventa Consulente del benessere a un costo molto basso. Le persone diventano Consulenti del benessere per varie ragioni. La maggior parte, che semplicemente desidera

utilizzare i prodotti della Società a prezzi di acquisto, si iscriverà come Cliente premium, ma può anche iscriversi come Consulente del benessere. Alcuni entrano nel business per migliorare le loro competenze o per provare la gestione di una propria attività. Altri diventano Consulenti del benessere, ma, per varie ragioni, non acquistano mai prodotti dalla Società. Pertanto, molti Consulenti del benessere non sono mai idonei al ricevimento dei bonus. Ai Consulenti del benessere non viene garantito un guadagno specifico né viene assicurato alcun livello di profitto o successo. Profitto e successo di un Consulente del benessere possono provenire soltanto dal

buon esito della vendita di prodotti e dalle vendite di altri Consulenti del benessere all'interno dell'organizzazione del Consulente del benessere. L'intero successo si basa principalmente sull'impegno di ciascun Consulente del benessere.

Impegno. Affinché un Consulente del benessere generi una remunerazione significativa, occorrono tempo, impegno e dedizione considerevoli. Non si tratta di un programma per diventare ricchi in breve tempo. Il successo economico non è garantito.

Inclusione in un bonus di periodo. Una persona deve diventare Consulente del benessere entro l'ultimo giorno del periodo di bonus per essere inclusa nel bonus di quel periodo e nei calcoli per la qualifica. La vendita dei prodotti deve essere completata e il pagamento ricevuto entro l'ultimo giorno del periodo di bonus, perché si venga pagati o si concorra a una qualifica per quel periodo.

Precondizioni al pagamento dei bonus. I Consulenti del benessere possono ricevere un bonus solo se soddisfano tutti i requisiti del Piano di remunerazione delle vendite di dōTERRA e non sono inadempienti rispetto agli obblighi sostanziali di cui al Contratto.

Pagamento dei bonus. Il bonus è versato al primo richiedente sul contratto per consulenti del benessere.

Pilastrati concentrati. Nel caso in cui il volume proveniente da un pilastro dell'organizzazione del Consulente del benessere superi l'ottanta per cento (80%) del volume totale dell'organizzazione del Consulente del benessere, il Bonus Uni-level totale del Consulente del benessere non può superare la somma equivalente in EUR di USD 2'000, se il Consulente del benessere detiene la qualifica di Elite; USD 5'000, se il Consulente del benessere detiene la qualifica di Premier; USD 11'000, se il Consulente del benessere detiene la qualifica di Silver; e USD 18'000, se il Consulente del benessere detiene la qualifica di Gold. Una volta raggiunta la qualifica di Platinum, non vi è alcun tetto per il Bonus Uni-level.

Riscatto del credito della Società. Se un credito della Società viene emesso su prodotti ordinati, ma non è disponibile per quel mese, il volume personale per quei prodotti sarà incluso solo nel calcolo del bonus e della qualifica per il mese in cui il credito verrà riscattato.

Dovere di conservare la documentazione. Ogni Consulente del benessere, che riceve un bonus, conviene di conservare, almeno per sei (6) anni, la documentazione comprovante la vendita al dettaglio di prodotti nel mese in cui il bonus è stato pagato. Il Consulente del benessere conviene di mettere a disposizione della Società tale documentazione a richiesta della stessa. La mancata conservazione costituisce una violazione del Contratto e dà diritto alla Società di recuperare qualsiasi bonus pagato per gli ordini nei mesi, in cui non sia stata conservata la documentazione relativa alle vendite al dettaglio.

Recupero dei bonus. Oltre ai diritti di recupero diversamente stabiliti in Contratto, la Società si riserva il diritto di recuperare i bonus pagati ai Consulenti del benessere sui prodotti:

1. Resi in conformità alla politica di reso della Società;
2. Resi alla Società in conformità alla normativa di legge applicabile;
3. Resi in relazione a qualsiasi comportamento scorretto del Consulente del benessere, incluse, ma non in via esaustiva, dichiarazioni non autorizzate o fuorvianti concernenti un'offerta di vendita di qualsiasi prodotto o un'opportunità del Piano di remunerazione delle vendite di dōTERRA; oppure
4. acquistati in quantità, che eccedono irragionevolmente quelle che ci si aspetta di rivendere e/o consumare entro un periodo di tempo ragionevole.

Pagamento dei bonus recuperati. Recuperando il pagamento dei bonus come previsto nella presente sezione, la Società, a sua discrezione esclusiva, può richiedere il pagamento diretto dal Consulente del benessere interessato oppure compensare la somma da recuperare con i bonus presenti o futuri.

Spese per gli assegni di bonus restituiti. Di tanto in tanto il Consulente del benessere può chiedere alla Società di rimettere un assegno di bonus perso. La Società può addebitare le spese dovute per la rimessione dell'assegno perso. Inoltre, la Società, a sua discrezione esclusiva, può richiedere all'istituto finanziario emittente di sospendere il pagamento dell'assegno (originale)

perso e il Consulente del benessere deve pagare alla Società le spese per la sospensione del pagamento.

SEZIONE 11: Reclami sul prodotto

- A. **Standard amministrativi sul prodotto.** I prodotti sono regolamentati in base alla loro classificazione legale, ad esempio come alimenti, supplementi o cosmetici e l'organismo di regolamentazione rilevante dipende dalla natura del prodotto.
- B. **Standard pubblicitari.** In modo analogo, la pubblicità sul prodotto è regolamentata a seconda della natura del prodotto. È importante che un prodotto classificato per un uso specifico non venga pubblicizzato in altro modo; per esempio, un prodotto inteso per la supplementazione alimentare non può essere pubblicizzato o commercializzato come se fosse un prodotto medicinale usato per trattare o prevenire una determinata malattia. Ogni dichiarazione di un'opportunità di business, incluse le dichiarazioni concernente il guadagno, deve essere veritiera e non fuorviante. Le dichiarazioni concernente la possibilità di realizzare uno stile di vita abbiente, un guadagno di livello alto di carriera o un guadagno significativo sono fuorvianti siccome in generale i partecipanti non realizzano dei tali risultati. Ogni dichiarazione concernente il guadagno deve essere accompagnata dal doTERRA Europe Opportunity and Earnings Statement.
- C. **Dichiarazioni concesse.** I prodotti dōTERRA non sono prodotti medicinali. Non possono essere fornite indicazioni sulla salute rispetto ai prodotti dōTERRA e i prodotti dōTERRA non possono in alcun modo essere descritti come medicinali. Il Consulente del benessere può dichiarare che i prodotti dōTERRA sono sicuri per l'uso, come descritto sull'etichetta, nonché sono:
1. Formulati specificamente a sostegno del benessere / per mantenere uno stile di vita confortevole; e/o
 2. Pensati al fine di migliorare l'aspetto fisico.
- D. **Nessuna indicazione curativa o medicinale.** Il Consulente del benessere non può rilasciare indicazioni medicinali per nessun prodotto, né prescrivere in modo specifico o presentare alcun prodotto come se fosse adatto a un disturbo specifico, dal momento che questo genere di dichiarazioni implica che i prodotti siano medicinali anziché supplementi nutrizionali o cosmetici. In nessun caso tali prodotti dovrebbero essere paragonati a prodotti farmaceutici prescritti per il trattamento di patologie specifiche e non si può affermare che tali prodotti alleviano i sintomi di malattia o prevenendo le malattie e i travagli. Se la Società fa ogni sforzo possibile per adempiere pienamente a regolamenti complicati ed emendati periodicamente, nessun Consulente del benessere deve affermare o dedurre che il prodotto è approvato da un organismo governativo o di regolamentazione.
- E. **Divulgazione.** Nella promozione di dōTERRA o dei prodotti dōTERRA il Consulente del benessere deve dichiarare il fatto che lo stesso è un Consulente del benessere di dōTERRA e che riceve bonus dalla Società per la vendita dei prodotti della Società.

SEZIONE 12: Pubblicità e uso dei diritti concernenti la proprietà intellettuale della società

- A. **Proprietà intellettuale di dōTERRA.** La proprietà intellettuale di dōTERRA nonché i suoi marchi, nomi commerciali, marchi di servizi e il contenuto delle sue pubblicazioni sono beni di valore. Usando la proprietà intellettuale di dōTERRA, i Consulenti del benessere convengono e danno atto che vi sono un grande valore e un business intangibile associati alla proprietà intellettuale di dōTERRA e danno atto che la Società ha

tutti i diritti, affinché quella proprietà e quel business intangibile appartengano in via esclusiva alla Società. Inoltre, i Consulenti del benessere riconoscono altresì che la proprietà intellettuale di dōTERRA è divenuta segno distintivo nella mente del pubblico ed è riconosciuta in quanto marchio di beni specifici derivanti da un'unica fonte. La proprietà intellettuale è protetta da leggi nazionali e

internazionali in materia di copyright e marchi commerciali e da altri diritti di proprietà. Tali diritti sono protetti in tutte le forme, inclusi i mass-media e le tecnologie ora esistenti o sviluppati in futuro.

I contenuti nei supporti di vendita approvati dalla Società e del suo sito web ufficiale, inclusi i testi, la grafica, i logo, gli audio-clip, la musica, i testi di canzoni, i video, le fotografie, il software e le altre informazioni sono di proprietà di dōTERRA e/o dei suoi affiliati o partner oppure sono concessi in licenza a dōTERRA da terze parti. Dal momento che dōTERRA non possiede tutti i contenuti, dōTERRA non darà in licenza al Consulente del benessere quello che

non possiede. Di conseguenza, nell'utilizzare la proprietà intellettuale e i contenuti di dōTERRA, i Consulenti del benessere convergono di usare solo i contenuti consentiti, come espressamente definito e concesso in questa sede.

B. Definizioni.

1. **Abbigliamento:** L'abbigliamento include le t-shirt, i cappelli e altri articoli di vestiario.
2. **Contenuti:** Per contenuti si intendono tutti i testi, la grafica, i logo, i filmati audio, i video, le fotografie, i software o la proprietà intellettuale di dōTERRA che si trovano nei supporti di vendita prodotti dalla Società e il <http://doterraeveryday.eu/training/>.
3. **Contenuti consentiti:** Per contenuti consentiti si intendono i contenuti, costituiti da brochure, volantini, immagini, presentazioni e video che sono citati o pubblicati nella sezione di <http://doterraeveryday.eu/training/>, concernenti il mercato locale, nel quale il Consulente del benessere lancia sul mercato prodotti oppure recluta altri Consulenti del benessere.
4. **Linee guida specifiche per i media:** Le linee guida specifiche per i media sono linee guida per il mercato locale che impostano l'utilizzazione dei contenuti consentiti per un particolare formato. Le linee guida specifiche per i media devono essere osservate e sono postate su <http://www.doterratools.com>.
5. **Media cinematografici:** Canali elettronici live o registrati attraverso i quali notizie, intrattenimento, istruzione, dati o messaggi promozionali sono diffusi, incluse le forme di telecomunicazione e a diffusione mirata, quali TV, radio, film, audio o video. I media cinematografici non comprendono i media informatizzati e telefonici.
6. **Media informatizzati e telefonici:** La trasmissione o la visualizzazione dei contenuti via e-mail, pagine web statiche o social media; trasmissione o visualizzazione telefonica o basata su smartphone.
7. **Merce:** Qualsiasi articolo che include la proprietà intellettuale di dōTERRA e che non sia abbigliamento, media cinematografici, supporti di vendita approvati dalla Società, supporti di vendita prodotti dalla Società, media informatizzati e telefonici. La merce include i supporti di vendita destinati ad essere venduti o venduti a terzi.
8. **Proprietà intellettuale di dōTERRA:** Per proprietà intellettuale di dōTERRA si intende l'intera proprietà intellettuale di cui dōTERRA Holdings, LLC o una società affiliata rivendica il possesso o il diritto di usare, ivi incluso a titolo esemplificativo, i marchi, i nomi commerciali, i marchi di servizi e il contenuto delle sue pubblicazioni, siano essi registrati presso le autorità governative competenti o meno.
9. **Social media:** L'uso di tecnologie basate sul web e della telefonia mobile in grado di trasformare la comunicazione in un dialogo interattivo.
10. **Supporti di vendita:** I materiali, sia fisicamente stampati che in formato digitale, utilizzati nell'offerta o nella vendita di prodotti aziendali, nel reclutamento di eventuali Consulenti del benessere o Clienti oppure nella formazione dei Consulenti del benessere, che fanno

riferimento alla Società, ai prodotti della Società, al Piano di remunerazione delle vendite o alla proprietà intellettuale di dōTERRA.

11. **Supporti di vendita approvati dalla Società:** La documentazione per il marketing destinata all'utilizzo in un determinato mercato locale stabilito per iscritto dalla Società.
12. **Supporti di vendita prodotti dalla Società:** Per supporti di vendita prodotti dalla Società si intende la documentazione per il marketing creata e distribuita dalla Società destinata all'utilizzo in un determinato mercato locale stabilito per iscritto dalla Società.

C. Usi consentiti.

1. Secondo le condizioni d'uso i Consulenti del benessere possono utilizzare i contenuti consentiti come previsto nei seguenti esempi:
 - a. La creazione e l'uso di supporti di vendita.
 - b. La creazione e l'uso dei media informatizzati o telefonici.
2. Secondo le condizioni d'uso i Consulenti del benessere possono utilizzare i contenuti consentiti, previo consenso scritto della Società, come previsto nei seguenti esempi: Abbigliamento, media cinematografici, uso su edifici e cartelloni e merce in conformità alle linee guida specifiche per i media consultabili sul sito doterra.com.

D. Condizioni d'uso. Gli usi e i contenuti consentiti sono condizionati da quanto segue:

1. **Linee guida specifiche per i media.** I contenuti consentiti possono essere usati solo per l'abbigliamento, i media cinematografici, su edifici e cartelloni e per la merce in conformità alle linee guida specifiche per i media consultabili sul sito <http://doterraeveryday.eu/training/> dello specifico mercato locale, nel quale il Consulente del benessere sta svolgendo l'attività.
2. **Contesto e dichiarazioni vere.** I Consulenti non possono usare i contenuti consentiti in violazione del Manuale della policy o al di fuori del contesto, né dedurre significati diversi dal significato esplicito dei contenuti consentiti, con l'uso di modificatori, testo aggiuntivo o altro contenuto. Tutti i contenuti devono essere veri e precisi.
3. **Dichiarazioni e descrizioni sui prodotti dōTERRA.** I Consulenti del benessere non possono usare dōTERRA e non sostiene l'uso di alcun contenuto in grado di violare le leggi, ivi incluse le leggi applicabili alla regolamentazione concernente le dichiarazioni sui prodotti. Vedere la Sezione 11.
4. **Variazioni, parodie e abbreviazioni.** I Consulenti del benessere non possono usare le variazioni dei contenuti consentiti per alcuno scopo, inclusi gli equivalenti fonetici, gli equivalenti in lingua straniera, le parodie e le altre abbreviazioni. I seguenti esempi sono considerati variazioni inaccettabili: "do'TERRA", "doughTERRA" o "deTIERRA".
5. **Slogan e citazioni.** I Consulenti del benessere non possono aggiungere, eliminare o modificare in alcun modo gli slogan o le citazioni della Società. Ad esempio: Cambiare «Gift of the Earth» in «Gift from the Earth» oppure «Earthly Gifts».
6. **Uso denigratorio od offensivo.** I Consulenti del benessere non possono usare i contenuti consentiti in modo denigratorio, offensivo o ingiurioso.
7. **La miglior luce possibile.** Il contenuto consentito deve essere presentato nella miglior luce possibile, con modalità o in un contesto che fornisca un giudizio positivo della Società e dei suoi prodotti.

8. **Appoggio o sponsorizzazione di un terzo.** I Consulenti del benessere non possono usare i contenuti consentiti in modo da implicare l'affiliazione, l'appoggio, la sponsorizzazione o il sostegno della Società a prodotti o servizi di terzi o a qualsiasi questione o causa politica.
9. **Uso in media informatizzati e telefonici.** I punti seguenti si applicano ai media informatizzati e telefonici.
- a. **Intestazioni e titoli.** Tranne sul sito web replicato di dōTERRA o sul sito web certificato e approvato di dōTERRA, il nome «dōTERRA» non può essere usato in titoli, sottotitoli o intestazioni di media informatizzati o telefonici. Non sono consentite le pagine Facebook, le pagine Instagram, i pin di Pinterest, i blog o i canali YouTube di brand dōTERRA.
- b. **Siti web.** Tutti i Consulenti del benessere, che desiderano avere una presenza fissa online dōTERRA, devono osservare gli standard di qualità di dōTERRA, inclusa la tutela dei consumatori. dōTERRA fornisce a tutti i suoi Consulenti del benessere un sito web replicato approvato. Per installare il sito web dōTERRA replicato, fare il login [su www.mydoterra.com](http://www.mydoterra.com) e cliccare sul tab «Il mio sito web», poi seguire le istruzioni per personalizzare il sito. Inoltre, i Consulenti del benessere dōTERRA possono avere solo un sito internet indipendente o mostrare marchi commerciali o segni distintivi dōTERRA (nome, immagini o logo dōTERRA, nomi o immagini dei prodotti dōTERRA ecc.) a condizione che il sito web non contenga prodotti o altre dichiarazioni che violino le leggi locali, etichettino in modo errato i prodotti dōTERRA, violino i diritti di proprietà intellettuale di parte, violino le politiche di dōTERRA o abbiano altri materiali, considerati inammissibili da dōTERRA a sua esclusiva discrezione. L'URL del sito web indipendente non può contenere alcuna proprietà intellettuale di dōTERRA. dōTERRA non può essere ritenuta responsabile di siti internet né contenuti di siti internet di un Consulente del benessere.
- c. **Social media.** I Consulenti del benessere presenti sui social media, sia a livello personale che business, sono tenuti a rivedere regolarmente il contenuto statico e a cancellare le affermazioni nelle sezioni dei commenti o di parti terze che non siano legali. Non sono consentite le pagine Facebook, le pagine Instagram, i pin di Pinterest, i blog o i canali YouTube o Vimeo di brand dōTERRA.
- d. **Dichiarazione di non responsabilità.** Tranne per il sito web replicato di dōTERRA, qualsiasi media informatizzato o telefonico deve indicare chiaramente di non essere autorizzato da dōTERRA o da sue società affiliate e che sono a carico del titolare del sito tutte le responsabilità inerenti al contenuto.
- e. **Nomi a dominio.** I Consulenti del benessere non possono usare i nomi della proprietà intellettuale di dōTERRA
in un nome a dominio senza il consenso espresso scritto della Società, rilasciato a sola discrezione della stessa. Detto uso deve anche avvenire tramite accordo d'uso scritto firmato dalla Società. Esempi d'uso non accettabili: “doTERRA.com”, “doTERRAcompany.com”, “doTERRAcorporate.com” ecc. I Consulenti del benessere devono consultare le linee guida specifiche per i media del loro mercato locale.
- f. **Lingua della policy sulla privacy.** I Consulenti del benessere devono rendere effettiva una policy scritta sulla privacy, che rispetti la normativa in materia di protezione dei dati europea e svizzera, tra cui la definizione delle specifiche relative allo scopo, per il quale le informazioni raccolte dal sito internet saranno usate, nonché proteggere quelle informazioni dalla vendita o dall'utilizzo da parte di altri. Gli obblighi dei Consulenti del benessere rispetto alla raccolta dei dati personali nel contesto delle loro attività di Consulente del benessere sono meglio descritte nella seguente sezione 17.

g. **Divieto di spam.** I Consulenti del benessere non possono fare spam. Lo spamming comprende, ma non è necessariamente esaustivo, quanto segue: 1) invio di messaggi e-mail non richiesti, che contengono indirizzi e-mail o indirizzi web dall'account del Consulente del benessere a utenti online; 2) postare messaggi che contengono l'indirizzo di assistenza del Consulente

del benessere in nuovi gruppi non collegati ai prodotti del Consulente del benessere;

3) creare falsi "da fonti" in un messaggio e-mail o pubblicazione di un messaggio in newsgroup con l'indirizzo di assistenza del Consulente del benessere, in tale modo dando l'impressione che il messaggio provenga dalla Società o dal suo network di Consulenti del benessere; 4) invio di e-mail o fax non richiesti

a elenchi di persone che non sono all'interno dell'organizzazione del Consulente del benessere o con le quali lo stesso non ha precedentemente avuto un rapporto d'affari o personale. Tutte le trasmissioni di e-mail relative alla Società devono essere inviate solo ai Consulenti del benessere inseriti nell'organizzazione del Consulente del benessere. Le e-mail non devono contenere alcuna dichiarazione falsa, affermazione sui guadagni o testimonianza.

10. **Uso corretto dei marchi commerciali.** I Consulenti del benessere devono usare correttamente i contenuti consentiti che contengono la proprietà intellettuale di dōTERRA come segue: I marchi commerciali sono aggettivi usati per modificare dei sostantivi; il sostantivo è il nome generico di un prodotto o servizio. In quanto aggettivi i marchi commerciali non possono essere usati alla forma plurale o possessiva. Corretto: «Dovreste comprare due flaconi di Zendocrine.» Non corretto: «Dovreste comprare due Zendocrine.»

11. **Uso dei contenuti consentiti.**

a. I Consulenti del benessere devono includere un'attribuzione di proprietà di dōTERRA rispetto ai contenuti consentiti all'interno della sezione avvertimenti del supporto di vendita, del sito web personale o dei social media del Consulente del benessere. I seguenti sono formati corretti per i marchi commerciali:

_____ è un marchio registrato di dōTERRA Holdings, LLC

_____ è un marchio di dōTERRA Holdings, LLC

I Consulenti del benessere non devono dichiarare che dōTERRA detiene un marchio commerciale registrato sui contenuti consentiti in un paese, a meno che dōTERRA non abbia registrato il marchio corrispondente in quel paese.

E. **Riconoscimento e tutela dei diritti**

1. **Riconoscimento dei diritti.** I Consulenti del benessere convengono che tutti i contenuti consentiti sono di proprietà esclusiva di dōTERRA Holdings, LLC oppure detenuti in licenza da dōTERRA Holdings, LLC. Fatti salvi i diritti limitati concessi dal Contratto per la durata dello stesso, i Consulenti del benessere riconoscono che la Società conserva tutti i titoli legali, la proprietà effettiva e tutti i diritti rispetto alla proprietà intellettuale e a tutti i diritti inerenti alla proprietà intellettuale ad essi collegati a tutti gli effetti. I Consulenti del benessere convengono di assistere la Società al fine di proteggere i diritti della Società concernenti la proprietà intellettuale a richiesta della stessa.

2. **Accordo di protezione.** I Consulenti del benessere convengono di assistere la Società, a spese e costi della stessa, nella misura necessaria ad ottenere qualsiasi tutela o per tutelare tutti i diritti della Società rispetto ai contenuti consentiti. I Consulenti del benessere dovranno comunicare prontamente alla Società qualsiasi pretesa sorta verbalmente o per iscritto, oppure se una terza parte avvia azioni legali nei confronti del Consulente del benessere, che se confermate, possono

risultare in un danno o una falsa dichiarazione della Società. La Società può, ma non vi è tenuta, assumere a propri costi e spese la difesa da tali pretese di terzi, inclusi i compromessi o le transazioni. Nessun compromesso o transazione inerenti a pretese di terzi, sorte in relazione alla proprietà intellettuale della Società e/o ai contenuti consentiti, può essere effettuato dal Consulente del benessere senza il previo consenso scritto della Società.

3. **Cessioni.** I Consulenti del benessere convengono che niente di quanto contenuto in Contratto sarà costituito come cessione o concessione di qualsiasi diritto, titolo o interesse rispetto ai contenuti o ai contenuti consentiti a favore del Consulente del benessere, fermo restando che tutti i diritti ivi connessi sono riservati dalla Società, fatto salvo il diritto limitato concesso in licenza ad utilizzare i contenuti consentiti come previsto espressamente nel Contratto. I Consulenti del benessere convengono che alla disdetta o alla scadenza del Contratto, i Consulenti del benessere avranno il diritto di ricevere la cessione, il trasferimento o il conferimento a favore della Società di qualsiasi diritto commerciale, azioni, avviamento, titoli o altri diritti nella e riguardo alla proprietà intellettuale di dōTERRA, che possono essere ottenuti dai Consulenti del benessere oppure che possono essere esercitati dai Consulenti del benessere nel perseguimento di qualsiasi sforzo rientrante nell'ambito di applicazione e che i Consulenti del benessere forniscono tutti gli strumenti richiesti dalla Società per svolgere o confermare quanto sopra. Qualsiasi cessione,

trasferimento o conferimento non dovranno tenere conto di altro, a parte le convenzioni e le considerazioni del Contratto.

4. Disdetta.

a. I Consulenti del benessere non possono disdire i diritti concessi alla Società nella presente Sezione 12.

b. Il diritto di un Consulente del benessere, concesso nella presente Sezione 12, può essere disdetto dalla Società dietro a notifica immediata senza l'opportunità di porre rimedio, qualora il Consulente del benessere dovesse porre in essere una delle seguenti azioni:

(a) Dichiarare fallimento o approfittare di qualsivoglia legge in materia di insolvenza;

(b) Commettere qualsiasi atto disonesto, in particolare, ma non in via esclusiva, frode, mistificazione, menzogna, inganno, furto ecc.;

(c) Mancata esecuzione o rifiuto di obblighi posti in essere dal presente Contratto o di qualsiasi altro accordo esistente tra il Consulente del benessere, la Società o i suoi affiliati (senza pregiudicare il diritto dei Consulenti del benessere di determinare, se intendono o meno condurre la distribuzione in qualsiasi momento e, nel caso, le loro ore di attività);

(d) Fornire false dichiarazioni rispetto all'acquisizione dei diritti concessi in questa sede oppure attuare condotte che abbiano un riflesso negativo sulla Società o sulle operazioni e reputazione degli affari della Società; oppure

(e) essere colpevole di un reato o commettere un reato che sia rilevante rispetto al Contratto.

c. In caso di cessazione della licenza concessa al Consulente del benessere in conformità alla presente Sezione

12 per qualsiasi motivo, il Consulente del benessere cesserà immediatamente l'utilizzo dei contenuti consentiti e non dovrà in seguito usare la proprietà intellettuale, il marchio o il nome commerciale o simili. La cessazione della licenza in base alle disposizioni della presente Sezione 12 non pregiudicherà alcun diritto che la Società potrà diversamente vantare nei confronti del Consulente del benessere.

5. **I diritti sono personali.** I diritti e gli obblighi, di cui alla presente sezione, sono propri del Consulente del benessere e, senza il consenso scritto della Società - consenso che sarà concesso o negato a sola discrezione della stessa - non saranno ceduti, ipotecati, concessi in sublicenza o diversamente gravati o trattati dal Consulente del benessere.
6. **Rimedi.** Ogni Consulente del benessere riconosce e conviene che il rispetto dei termini della presente Sezione 12 è necessario per proteggere il valore intangibile e altri interessi patrimoniali della Società. Pertanto, i Consulenti del benessere convengono che in caso di violazione della presente Sezione 12:
 - a. La Società avrà diritto a provvedimenti ingiuntivi e/o a specifiche prestazioni;
 - b. Il Consulente del benessere non si opporrà a tale provvedimento sulla base del fatto che vi è un rimedio di legge adeguato; e
 - c. il Consulente del benessere inoltre dà atto e conviene che qualsiasi violazione di tale regola causerà danni immediati e irreparabili alla Società, che i danni alla Società supereranno qualsiasi beneficio ottenuto dal Consulente del benessere e che la Società avrà diritto, oltre a qualsivoglia rimedio disponibile, a ottenere un provvedimento ingiuntivo immediato, temporaneo, preliminare e permanente e che tale provvedimento ingiuntivo potrà prolungare il periodo successivo alla cessazione della presente restrizione fino a un (1) anno dalla data dell'ultima violazione della presente condizione. Le condizioni di questa Sezione saranno valide anche successivamente alla disdetta del Contratto. Quanto stabilito in questa sede non comporta la rinuncia di eventuali altri diritti e rimedi spettanti alla Società in relazione all'utilizzo della sua proprietà intellettuale, dei suoi contenuti consentiti e delle sue informazioni riservate o di altre violazioni del Contratto.

F. Ulteriori condizioni pubblicitarie

1. I Consulenti del benessere non possono rispondere al telefono come «dōTERRA» o insinuare di rappresentare la Società o di essere più che Consulenti del benessere.
2. Nessuna pubblicità può suggerire che sia disponibile un posto di lavoro da dōTERRA.
3. Non può essere promesso alcun reddito.
4. Le richieste provenienti dai media devono essere immediatamente riferite al Direttore della comunicazione e marketing della Società.
5. Nessun comunicato può essere effettuato sui mezzi d'informazione o al grande pubblico in relazione al Contratto senza previa approvazione scritta di un dirigente autorizzato per la Società.
6. Dietro a richiesta, qualsiasi supporto di vendita o altro mezzo che il Consulente del benessere abbia preparato, farà preparare o distribuire, che contenga anche un'eventuale proprietà intellettuale o contenuti di dōTERRA, deve essere immediatamente fornito alla Società. I Consulenti del benessere sono tenuti a conservare copia di tutti i supporti di vendita o degli altri materiali pubblicitari da essi distribuiti per sette (7) anni dall'ultima data della distribuzione.
7. I Consulenti del benessere convengono di esonerare e sollevare la Società, i suoi successori, cessionari, dipendenti e agenti da tutte le responsabilità, i risarcimenti, le pretese e/o le richieste derivanti da o in relazione alla creazione e all'uso della proprietà intellettuale di altri o della Società, incluse eventuali pretese di diffamazione o dichiarazioni false.

SEZIONE 13: Negozi al dettaglio, vendite nelle aziende di servizi e policy per le fiere

- A. **Policy per negozi al dettaglio.** Previa approvazione scritta da parte delle Società, il Consulente del benessere può vendere prodotti e/o promuovere opportunità di business di dōTERRA tramite negozi al dettaglio, come i negozi di alimentari, i minimarket e gli altri stabilimenti, tranne nei negozi o negli stabilimenti che, ad esclusiva discrezione della Società, abbiano dimensioni tali da essere considerate catene cantonali, regionali o nazionali.
- B. **Vendite online.** I Consulenti del benessere non possono vendere prodotti dōTERRA tramite aste online o gallerie commerciali su siti o altre piattaforme di marca di terzi, ivi inclusi, a titolo di esempio, Ricardo, Tutti, Anibis, Galaxus, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, Tencent platforms, Yahoo!, eBay o Amazon. I Consulenti del benessere possono vendere i prodotti dōTERRA tramite siti internet dōTERRA e pagine web conformi alla Sezione 12.D.9. I prodotti, che sono stati separati da un kit o da una confezione, non possono essere venduti online.
- C. **Aziende di servizi.** I Consulenti del benessere possono vendere prodotti tramite aziende di servizi che forniscono servizi relativi ai prodotti. Per esempio i prodotti dōTERRA possono essere venduti tramite centri benessere, spa e palestre. Gli ospedali non possono essere iscritti senza il consenso scritto del dipartimento di compliance e legale di dōTERRA.
- D. **Idoneità.** La Società si riserva il diritto, a sua esclusiva discrezione, di prendere la decisione finale in merito al fatto se uno stabilimento è idoneo alla vendita dei prodotti. La concessione dell'autorizzazione della Società in un caso specifico non equivale alla rinuncia del diritto di applicare la presente politica in tutti gli altri casi.
- E. **Policy per le fiere.** I Consulenti del benessere che desiderano esporre, promuovere e vendere i prodotti e le opportunità dōTERRA in relazione a una fiera o a un evento pubblico, possono affittare uno spazio o allestire uno spazio espositivo a una fiera, a un evento pubblico o a un convegno («convegno»), previa approvazione scritta del convegno rilasciata dalla Società e previo adempimento da parte del Consulente del benessere dei seguenti requisiti:
1. Completare e trasmettere alla Società un modulo per la richiesta dell'evento. Tale modulo si può trovare nell'ufficio virtuale online di dōTERRA.
 2. Al fine di ottenere uno spazio espositivo e di garantire diritti di esclusiva, la Società deve ricevere il modulo di richiesta di autorizzazione a partecipare almeno quattro settimane prima della fiera.
 3. La Società si riserva il diritto di autorizzare un solo spazio espositivo che rappresenti la Società e i prodotti per ogni fiera. Solo i prodotti e/o le opportunità dōTERRA possono essere offerti nello spazio espositivo della fiera. Solo il materiale di marketing prodotto da dōTERRA può essere esposto o distribuito. È richiesto l'acquisto di uno striscione della Società per il Consulente del benessere da esporre nello spazio espositivo. Sono concessi diritti di esclusiva a discrezione esclusiva della Società.
 4. Il Consulente del benessere non citerà dōTERRA in alcuna forma di materiale pubblicitario o promozionale che implichi la partecipazione di dōTERRA al convegno. Invece, eventuale materiale pubblicitario o promozionale approvato dalla Società deve fare riferimento specifico al Consulente del benessere in quanto Consulente del benessere di dōTERRA, ivi incluse mappe o elenchi preparati dallo sponsor del convegno.
 5. Il Consulente del benessere non rappresenterà in modo esagerato o poco rappresentativo i risultati economici, tra cui affermando guadagni e stili di vita lussuosi.

6. Il Consulente del benessere non userà il convegno per promuovere alcun prodotto, servizio od opportunità di business, diversi dall'attività di dōTERRA, in cui possa essere coinvolto il Consulente del benessere.
7. Durante il convegno il Consulente del benessere deve rispettare personalmente il Manuale della policy e risponde per (i) le azioni di ogni persona che lavora nello spazio espositivo al convegno, (ii) tutti i materiali distribuiti al convegno e (iii) tutti gli altri aspetti relativi alla partecipazione al convegno.
8. Oltre agli altri rimedi prescritti nel Manuale della policy, la Società si riserva il diritto di negare la partecipazione a convegni futuri per qualsiasi violazione della policy occorsa a un convegno.

SEZIONE 14: Attività internazionale

A. Attività concessa in mercati non aperti. Prima dell'apertura ufficiale di un mercato locale aperto, l'attività consentita a un Consulente del benessere in un mercato locale non aperto è limitata alla distribuzione di biglietti da visita e allo svolgimento, organizzazione o partecipazione a riunioni, in cui il numero di partecipanti in una determinata riunione non superi il numero di cinque (5), incluso il Consulente del benessere. I partecipanti a tali riunioni devono essere conoscenze personali del Consulente del benessere o conoscenze personali delle conoscenze personali del Consulente del benessere partecipanti alla riunione. Le riunioni devono svolgersi in casa o in stabilimenti pubblici, ma non possono svolgersi in camere private d'hotel. Tutte le tecniche di cold calling (sollecitare persone che non siano precedenti conoscenze personali del Consulente del benessere che intraprende il contatto) sono strettamente vietate in mercati locali non aperti.

B. Atti vietati in mercati locali non aperti.

1. Il Consulente del benessere non può importare o agevolare l'importazione di, la vendita, la donazione oppure la distribuzione di prodotti, servizi o campioni della Società.
2. Il Consulente del benessere non può inserire alcun tipo di pubblicità o distribuire materiale promozionale concernente la Società, i suoi prodotti od occasioni, fatta eccezione per i supporti di vendita approvati della Società, autorizzati specificamente per la distribuzione in mercati locali non aperti.
3. Il Consulente del benessere non può sollecitare o negoziare alcun accordo con lo scopo di coinvolgere cittadini o residenti di un mercato locale non aperto all'occasione, uno specifico Sponsor arruolante o una specifica linea di sponsorizzazione. Inoltre, il Consulente del benessere non può iscrivere cittadini o residenti di mercati locali non aperti in un mercato locale aperto oppure usare il contratto per consulenti del benessere di un mercato locale aperto, a meno che il cittadino o il residente del mercato locale aperto, al momento dell'iscrizione, benefici del soggiorno permanente e dell'autorizzazione legale a lavorare nel mercato locale aperto. Rientra nella responsabilità dello Sponsor arruolante garantire l'osservanza dei requisiti relativi alla residenza e all'autorizzazione di lavoro. L'affiliazione, la partecipazione detenuta in o la proprietà di una società anonima, di un partenariato o di un'altra persona giuridica in un mercato locale aperto per sé non adempie ai requisiti relativi alla residenza o all'autorizzazione legale al lavoro. Se il partecipante a una distribuzione non effettua la verifica della residenza e dell'autorizzazione di lavoro, ove richiesto dalla Società, quest'ultima può dichiarare, all'atto di nomina, la nullità del Consulente del benessere sin dall'inizio.
4. Il Consulente del benessere non può accettare denaro o altri pagamenti o essere coinvolto in operazioni finanziarie con un potenziale Consulente del benessere allo scopo di promuovere o condurre un'attività correlata alla Società.

5. Il Consulente del benessere non può promuovere, agevolare o condurre alcun tipo di attività, che vada oltre i limiti stabiliti nel presente Manuale della policy, ritenuta dalla Società, a sua discrezione esclusiva, opposta agli interessi commerciali o etici della Società nell'espansione internazionale.

C. Corruzione. Tutti i Consulenti del benessere di dōTERRA sono tenuti a rispettare il Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) statunitense nonché normative simili o equivalenti sui mercati locali, quali il Bribery Act del Regno Unito e il Codice Penale svizzero. Per consultare una spiegazione integrale dell'FCPA, si veda l'allegato dōTERRA nel menu Strumenti sul sito internet di dōTERRA. Una persona o un'organizzazione è colpevole di violazione dell'FCPA o di eventuali altri atti di corruzione in presenza di:

1. Pagamenti, offerte, autorizzazioni o promesse di pagare denaro od oggetti di valore;
2. A un pubblico ufficiale (compreso ai funzionari di partito o ai manager di un gruppo controllato dallo stato) o a qualsiasi persona nel settore privato in relazione ad attività ufficiali;
3. In presenza di un movente corruttivo;
4. A scopo di (i) influenzare qualsiasi atto o decisione di quella persona, (ii) inducendola a fare od omettere eventuali azioni in violazione del proprio dovere legale, (iii) assicurandosi un vantaggio indebito oppure (iv) inducendo tale persona ad usare il suo potere per influenzare un atto o una decisione ufficiali;
5. Al fine di assistere nell'ottenere o mantenere affari per qualcuno o con qualcuno o dirigendo eventuali affari verso qualsiasi persona.

D. Nessun mercato locale esclusivo o franchising. Non vi sono mercati locali esclusivi né franchising.

E. Mercati locali vietati. La Società si riserva il diritto di designare determinati mercati locali nei quali siano espressamente vietate le condotte di pre-marketing. È responsabilità di ogni Consulente del benessere, prima di qualsiasi richiesta di condurre attività di apertura pre-marketing in un mercato non aperto, verificare, contattando la Società, che non sia vietato il mercato locale nel quale egli pianifica di condurre tali attività. Il Consulente del benessere può ottenere un elenco dei mercati locali vietati chiamando la Società.

F. Violazione della policy internazionale. Oltre agli altri rimedi concessi in Contratto, al Consulente del benessere, che non rispetta le disposizioni contenute nella presente Sezione 14, viene vietato di partecipare al mercato internazionale interessato per un periodo ritenuto adeguato da parte della Società. Il presente divieto potrebbe includere, ma a titolo non esaustivo, quanto segue:

1. Il Consulente può non avere diritto alla distribuzione/diritti di sponsorizzazione a livello internazionale nel mercato locale interessato;
2. Il Consulente del benessere e l'upline dello stesso non potranno avere diritto ai bonus generati dal Consulente del benessere e dall'organizzazione di downline del Consulente del benessere nel relativo mercato locale;
3. Inoltre, in tutti i mercati, per un periodo fino a un anno, il Consulente del benessere non potrà ottenere privilegi, tradizionalmente previsti per i Consulenti del benessere, quali riconoscimenti in occasione di eventi aziendali o

nel materiale informativo aziendale e ricevere materiali d'iscrizione per i nuovi Consulenti del benessere prima dell'apertura ufficiale di qualsiasi nuovo mercato.

Il Consulente del benessere, che non ha potuto partecipare a un mercato a causa dell'inosservanza della Sezione 14 del presente Manuale della policy, deve presentare un'istanza alla Società per iscritto per ottenere il consenso scritto a partecipare al mercato, trascorso il periodo di divieto.

G. **Nessuna rinuncia ad altri diritti.** Le disposizioni della presente Sezione 14 non costituiscono rinuncia ai diritti delle Società, come stabilito altrove nel Contratto.

SEZIONE 15: Pagamento dei tributi

- A. **Imposta sul reddito.** Il Consulente del benessere accetta la sola responsabilità per tutte le imposte relative al lavoro autonomo, al reddito nonché per i contributi di sicurezza sociale dovuti per i redditi percepiti in qualità di Consulente del benessere dōTERRA.
- B. **Imposta sulle vendite.** dōTERRA è obbligata legalmente ad applicare l'imposta sul valore aggiunto (IVA) sulle proprie vendite ai Consulenti del benessere. I Consulenti del benessere, il cui fatturato annuo (derivante dalla distribuzione dōTERRA e da eventuali altri affari) ammonta almeno a CHF 100'000, sono tenuti a registrare l'IVA, che applicheranno poi alle proprie vendite di prodotti, ma possono richiedere il rimborso dell'IVA pagata sui prodotti acquistati dalla Società. I Consulenti del benessere sono responsabili di determinare se sono soggetti a registrare l'IVA o meno e, nel caso, di registrare e osservare tutti i requisiti IVA applicabili.

SEZIONE 16: Azioni per responsabilità da prodotto

A. **Difesa della Società dalle azioni.** Salvo le limitazioni previste nella presente condizione, dōTERRA difenderà i Consulenti del benessere dalle azioni intraprese da clienti terzi concernenti lesioni derivanti dall'uso di un prodotto o danni dovuti a un prodotto difettoso. I Consulenti del benessere devono notificare tali pretese prontamente alla Società per iscritto, entro e non oltre dieci (10) giorni dalla data della lettera della parte ricorrente concernente le lesioni. La mancata notifica alla Società secondo quanto sopra, libererà da ogni impegno la stessa in relazione a tale azione legale. I Consulenti del benessere sono tenuti a consentire che la Società si assuma la sola difesa dall'azione legale

e che eserciti la propria discrezione assoluta sotto tutti i profili, compreso per quanto riguarda l'utilizzo e la scelta del consulente legale in quanto condizione all'obbligo della Società di difenderli.

B. **Eccezioni al risarcimento del Consulente del benessere.** La Società non avrà l'obbligo di risarcire il Consulente del benessere, se:

1. Il Consulente del benessere non ha adempiuto al Contratto nel rispetto degli obblighi e delle restrizioni riguardanti la distribuzione e/o la vendita dei prodotti; oppure
2. il Consulente del benessere ha reimmaginato, alterato o fatto uso improprio del prodotto, avanzato pretese o dato istruzioni o raccomandazioni inerenti all'uso, alla sicurezza, all'efficacia, ai benefici o ai risultati, non risultanti conformi al materiale informativo approvato dalla Società; oppure
3. il Consulente del benessere compone o tenta di comporre un contenzioso senza il consenso scritto della Società.

SEZIONE 17: Protezione dei dati e utilizzo autorizzato delle informazioni del Consulente del benessere

A. **Protezione dei dati:** In qualità di contraenti indipendenti esercitanti attività autonoma, i Consulenti del benessere sono i responsabili del trattamento dei dati personali, ivi inclusi i dati personali dei clienti che raccolgono nel corso della loro attività di Consulenti del benessere. I Consulenti del benessere hanno la responsabilità di garantire che tali dati personali siano raccolti, conservati e smaltiti nella piena osservanza della normativa applicabile in materia di protezione dei dati, ivi incluso il Regolamento generale sulla protezione dei dati dell'Unione Europea 2016/679. Ciò prevede, fra l'altro, la responsabilità:

1. di adempiere a tutti i loro obblighi previsti dalla normativa applicabile in materia di protezione dei dati, ivi inclusa la sicurezza dei dati e gli obblighi di riservatezza;

2. di garantire che agli interessati siano fornite le informazioni appropriate concernenti la raccolta dei loro dati personali, ivi inclusa la condivisione dei loro dati personali con la Società;
3. di garantire che vi sia una base legale per la raccolta dei dati personali, ivi inclusa la condivisione dei dati personali con la Società e che sia ottenuto il consenso degli interessati per la raccolta dei dati personali, ove richiesto dalla normativa applicabile in materia di protezione dei dati;
4. di garantire che gli interessati possano esercitare i diritti sulla protezione dei dati loro concessi conformemente alla normativa applicabile in materia di protezione dei dati;
5. di stipulare un accordo scritto con i responsabili del trattamento, sul quale essi si basino per trattare i dati personali per loro conto conformemente alla normativa applicabile in materia di protezione dei dati;
6. di implementare misure tecniche e organizzative appropriate al fine di garantire ed essere in grado di dimostrare che il trattamento è effettuato conformemente alla normativa applicabile in materia di protezione dei dati;
7. di comunicare immediatamente alla Società eventuali violazioni dei dati, effettive o sospettate, trattati dal Consulente del benessere in relazione alla loro attività di Consulente del benessere;
8. di collaborare pienamente con la Società, compiendo tutti gli sforzi ragionevoli e legittimi volti a evitare, minimizzare o sanare la violazione di tali dati personali; e
9. di implementare e fornire protezione adeguata in caso di trasferimento dei dati personali in paesi situati al di fuori dello SEE, come richiesto dalla normativa applicabile in materia di protezione dei dati.

B. Elenchi dei Consulenti del benessere. Gli elenchi dei Consulenti del benessere e tutti i contatti da essi generati (gli «elenchi») sono proprietà confidenziale di dōTERRA. La Società ha derivato, compilato, configurato e attualmente sostiene gli elenchi, impiegando considerevoli risorse di tempo, d'impegno ed economiche. Gli elenchi nei loro contenuti presenti e futuri costituiscono dei beni commercialmente vantaggiosi e dei segreti commerciali della Società. Il diritto di divulgare gli elenchi e le altre informazioni del Consulente del benessere, conservati dalla Società, è espressamente riservato alla Società e può essere negato a discrezione della stessa.

C. Riservatezza degli elenchi. I Consulenti del benessere, che ottengono l'accesso agli elenchi, accettano la natura riservata e protetta da diritti di proprietà immateriale di quelle mailing-list e convengono che è espressamente vietato qualsiasi uso di tali elenchi o di contatti da essi generati, fatto salvo il solo scopo di promuovere l'attività della Società.

Essi convengono altresì che le informazioni sono di proprietà della Società e che eventuali materiali offerti ai Consulenti del benessere, che fanno riferimento alla Società o ai suoi programmi, possono essere fatti in tale modo solo previo consenso scritto della Società per ogni singola offerta.

D. Elenchi specifici. La Società fornisce al Consulente del benessere (di seguito indicato nel contesto degli elenchi come il «beneficiario») una sezione creata su misura degli elenchi. Ogni parte dell'elenco fornito contiene solo informazioni specifiche a livello del beneficiario e della sua organizzazione di downline.

E. Limitazioni sull'uso. Questi elenchi sono forniti per il limitato uso del beneficiario, unicamente per favorire la formazione, il sostegno e l'assistenza dell'organizzazione di downline del beneficiario per la sola promozione dell'attività correlata alla Società. Ogni beneficiario conviene che l'uso, all'interno del suo campo di applicazione, costituisce un contratto di licenza separato ed esclusivo tra il beneficiario e la Società.

F. Gli elenchi appartengono alla Società. Questi elenchi restano sempre di proprietà esclusiva della Società, che può, in qualsiasi momento e ad esclusiva discrezione della stessa, recuperare e prendere possesso degli elenchi. Pertanto, ogni Consulente del benessere conviene:

1. di mantenere riservati e di non divulgare eventuali elenchi o parti di essi a qualsiasi parte terza, ivi incluso, ma non a titolo esaustivo, ai Consulenti del benessere, ai concorrenti e al grande pubblico;
 2. di limitare l'uso degli elenchi al loro ambito di applicazione di promozione dell'attività del Consulente del benessere correlata a dōTERRA. Gli elenchi non possono essere usati per identificare e sollecitare i Consulenti del benessere dōTERRA verso altre opportunità e attività commerciali;
 3. che qualsiasi uso o divulgazione degli elenchi al di fuori di quelli autorizzati in questo ambito, oppure a beneficio di qualsiasi parte terza, costituisce abuso, appropriazione indebita e violazione del contratto di licenza del beneficiario, causando danni irreparabili alla Società;
 4. che, non appena si verifichi la violazione di cui alla presente sezione, il beneficiario stabilisce come provvedimento adeguato l'ingiunzione ad astenersi da quell'uso in conformità alla normativa nazionale e locale in vigore nonché recupererà immediatamente e restituirà alla Società tutti gli elenchi forniti in precedenza al beneficiario dietro a richiesta della Società e che le obbligazioni previste nella presente sezione saranno valide anche dopo il recesso del beneficiario dal Contratto.
- G. Rimedi della Società per la violazione.** La Società si riserva il diritto di agire adeguatamente, ai sensi della normativa nazionale o locale in vigore, per proteggere il proprio diritto alle informazioni riservate sopra citate e concernenti segreti commerciali contemplati dagli elenchi. La mancata idonea azione non costituirà un atto di rinuncia a quei diritti.

SEZIONE 18: Limitazione della responsabilità

Fatto salvo quanto stabilito nel presente Manuale della policy, dōTERRA non offre alcuna garanzia o assicurazione, espressa o implicita, rispetto ai prodotti dōTERRA, compreso per quanto riguarda le loro condizioni, commerciabilità, idoneità a scopi o usi particolari da parte del Consulente del benessere. La Società esclude qualsiasi responsabilità per lieve negligenza e non risponderà per:

- A. Perdite o danni speciali, indiretti, incidentali, indennizzi, derivanti da o connessi alle operazioni o all'uso dei prodotti oppure per perdite o danni derivanti dalla perdita di ricavi o profitti, ivi inclusi la mancata realizzazione di risparmi o benefici, i danneggiamenti alle attrezzature e le altre pretese avanzate nei confronti del Consulente del benessere da qualsiasi terza persona, sebbene la Società fosse stata informata della possibilità di tali danni;
- B. danni (indipendentemente dalla loro natura) per qualsiasi ritardo o mancanza da parte della Società ad adempiere ai propri obblighi in conformità al Contratto per cause al di fuori del suo ragionevole controllo; oppure
- C. azioni oggetto di procedimenti legali nei confronti della Società trascorso un anno dal presunto evento. Fatta salva qualsiasi altra condizione del Contratto, la responsabilità complessiva in capo alla Società non dovrà eccedere le somme ricevute dalla Società ai sensi e per gli effetti del Contratto.
- D. Per eventuali danni diretti e indiretti causati da ausiliari.
- E. La Società non limita né esclude la propria responsabilità per il decesso o le lesioni personali, causate da negligenza deliberata o grave o da qualsiasi altra responsabilità, che non potrà essere esclusa o limitata sotto il profilo legale; tutte le condizioni del presente Contratto sono soggette al capoverso E.

SEZIONE 19: Azione disciplinare

- A. **Diritti condizionati dalla prestazione.** I diritti del Consulente del benessere sono condizionati e soggetti alla prestazione continua del Consulente del benessere in conformità ai termini del Contratto. In caso

di fallimento da parte del Consulente del benessere di eseguire i propri obblighi come stabilito in Contratto, cessano i diritti del Consulente del benessere. La Società può scusare un inadempimento del Consulente del benessere, totale o parziale, senza rinunciare ai suoi diritti e rimedi in conformità al Contratto.

B. Possibili azioni disciplinari. Qualora il Consulente del benessere violi eventuali termini del Contratto o svolga condotte commerciali illegali, fraudolente, ingannevoli o disoneste, dōTERRA potrà, a sua discrezione esclusiva, invocare misure disciplinari che ritenga appropriate. Le potenziali misure disciplinari sono:

1. Emettere un avviso o ammonizione orale e/o scritta nei confronti del Consulente del benessere;
2. Monitorare strettamente la condotta del Consulente del benessere per un periodo di tempo determinato per garantire l'adempimento dei doveri contrattuali;
3. Richiedere che il Consulente del benessere fornisca alla Società garanzie aggiuntive del fatto che la prestazione del Consulente del benessere sarà conforme al Contratto. Ulteriori garanzie possono includere la richiesta al Consulente del benessere di adottare determinate azioni tese a mitigare o a correggere l'inadempimento;
4. Negare o sospendere privilegi, concessi di tanto in tanto da parte della Società o cessare di adempiere agli obblighi della Società in conformità al Contratto, ivi inclusi, ma a titolo non esaustivo, premi, riconoscimenti in occasione di eventi aziendali o nel materiale informativo aziendale, partecipazione ad eventi sponsorizzati dalla Società, ordinazione di prodotti, promozioni all'interno del Piano di remunerazione delle vendite, accesso a informazioni e a genealogie della Società oppure la partecipazione del Consulente del benessere a programmi e opportunità della Società;
5. Interrompere o limitare il pagamento di bonus da tutte o da parte delle vendite del Consulente del benessere o dell'organizzazione del Consulente del benessere;
6. Imporre una multa, che può essere imposta immediatamente o trattenuta dal pagamento di bonus futuri;
7. Riassegnare l'organizzazione del Consulente del benessere del tutto o in parte;
8. Sistemare lo status del Consulente del benessere;
9. Sospendere il Consulente del benessere, il che può comportare il recesso o la reintegrazione subordinata a condizioni o restrizioni;
10. Risolvere la distribuzione del Consulente del benessere; e
11. Chiedere un provvedimento ingiuntivo o altri rimedi messi a disposizione dalla legge.

C. Indagini. La seguente procedura si applica, allorquando dōTERRA indaga su una presunta violazione del Contratto:

1. La Società trasmetterà al Consulente del benessere una comunicazione verbale e/o invierà una comunicazione scritta della presunta violazione del Contratto. Ogni Consulente del benessere conviene che la relazione in essere tra il Consulente del benessere e la Società è di natura esclusivamente contrattuale. Pertanto, la Società non onorerà né rispetterà qualsivoglia pretesa da parte del Consulente del benessere, in base alla quale la relazione è o è stata semi-contrattuale, è sorta implicitamente da eventuali pratiche continuative o da linee di azione, è stata autorizzata a livello verbale da un dipendente della Società contravvenendo ai termini del Contratto oppure è altrimenti basata sul riferimento implicito ai fatti.
2. Nel caso in cui sia inviata una comunicazione scritta, la Società concederà al Consulente del benessere dieci giorni lavorativi dalla data di invio della lettera di notifica, durante i quali il Consulente del benessere potrà presentare tutte le informazioni relative all'avvenimento per la verifica da parte della Società. La Società si riserva il diritto di proibire attività (ad esempio ordini,

sponsorizzazioni, modifiche alle informazioni del Consulente del benessere, ricevimento di bonus ecc.) da parte della distribuzione in oggetto dal momento dell'invio della comunicazione, finché sarà presa la decisione finale della Società.

3. Sulla base di qualsiasi informazione ottenuta da fonti collaterali e dalle indagini svolte dalla Società sulle dichiarazioni e sui fatti assunti con le informazioni trasmesse alla Società nel corso del periodo di risposta, la Società prenderà una decisione finale concernente i rimedi appropriati, che possono includere la disdetta del Contratto stipulato con il Consulente del benessere. La Società notificherà tempestivamente la sua decisione al Consulente del benessere. Qualsiasi rimedio sarà efficace a partire dalla data in cui la notifica della decisione della Società sarà inviata tramite e-mail al Consulente del benessere all'indirizzo di posta elettronica indicato sul conto del Consulente del benessere.
4. Ulteriori informazioni da parte della Società, volte a descrivere il ricorso nei confronti della decisione e la politica sulla composizione delle controversie della Società evidenziata alla Sezione 22.C, saranno fornite dietro a richiesta rivolta alla Società.

D. Disdetta del contratto. Il Consulente del benessere può disdire il Contratto in qualsiasi momento e per qualsiasi ragione con effetto immediato inviando la comunicazione scritta con l'intenzione di disdire indirizzata alla Società a placements@doterra.com oppure a Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Gran Bretagna. Se la distribuzione di una persona si è conclusa, essa non può iscriversi di nuovo come Consulente del benessere per sei mesi dalla data dell'ultima attività, nel caso in cui il Consulente del benessere abbia raggiunto la qualifica di Premier o inferiore. Se il Consulente del benessere ha raggiunto la qualifica Silver o superiore, la persona deve attendere dodici mesi prima di iscriversi come Consulente del benessere con dōTERRA. L'attività comprende, ma a titolo non esaustivo, l'acquisto di prodotti come Consulente del benessere, l'arruolamento di altri Consulenti del benessere o il guadagno di bonus. Tutti gli obblighi concernenti la riservatezza delle informazioni e il network del Consulente del benessere saranno validi oltre la disdetta del Contratto, ivi inclusi, ma a titolo non esaustivo, gli obblighi indicati alla Sezione 12 e alla Sezione 17.

E. Disdetta volontaria. Quando il Consulente del benessere disdice volontariamente il Contratto, il conto è posto in uno stato di sospensione per un periodo di dodici mesi dalla data dell'ultima attività svolta; dopo tale periodo, il conto è effettivamente chiuso e rimosso dall'albero genealogico. In altre parole, un conto sospeso resta nell'albero genealogico, finché non viene chiuso in modo effettivo da parte della Società;

nel corso del periodo di sospensione non vi è alcun «passaggio» della downline. Per la compressione del Piano di remunerazione delle vendite, tuttavia, il volume passerà dopo il Consulente del benessere sospeso, consentendo il massimo pagamento.

F. Inattività. Una distribuzione può essere disdetta dalla Società, se non risulta attiva o se non è stata pagata la quota di rinnovo annuale.

G. Il Co-richiedente vincola la distribuzione. L'atto del partecipante o del co-richiedente all'interno di una distribuzione, o del coniuge o del partner di un Consulente del benessere è attribuibile alla distribuzione ed eventuali rimedi, ivi inclusa la disdetta del Contratto, dovuti da tale atto si applicano alla distribuzione in generale.

H. Limite di tempo per le pretese esercitate. La Società non esaminerà alcuna violazione dei termini e delle condizioni del Contratto, se non segnalata all'attenzione della Società entro due anni dall'inizio della presunta violazione. Dalla mancata denuncia della violazione entro il periodo di due anni consegue che la Società non esaminerà le asserzioni al fine di evitare vecchie pretese in grado di pregiudicare le attività di business in corso nelle distribuzioni. Tutte le segnalazioni di violazione devono essere messe per iscritto e inviate all'attenzione dell'ufficio legale di dōTERRA.

I. Azione avviata nei confronti del Consulente del benessere. La Società può avviare azioni nei confronti del Consulente del benessere, come indicato alla Sezione 19 del Manuale della policy e altrove nel Contratto, se la Società stabilisce, a sua discrezione esclusiva, che la condotta del Consulente del benessere o la condotta di

chi partecipa alla distribuzione è lesiva, pregiudizievole o dannosa per il benessere o la reputazione del network dei Consulenti del benessere o della Società.

J. Se il Consulente del benessere annulla il presente Contratto in conformità alla Sezione 19.D entro 14 giorni dalla stipula:

1. il Consulente del benessere può richiedere alla Società di rimborsare al Consulente del benessere entro 14 giorni le somme pagate dal Consulente del benessere a favore della Società o di eventuali altri Consulenti del benessere in relazione alla partecipazione del Consulente del benessere al presente schema commerciale o pagate ad altri Consulenti del benessere in conformità alle disposizioni del presente schema commerciale; e
2. il Consulente del benessere può restituire all'indirizzo della Società di cui alla Sezione 19.D eventuali articoli, acquistati dallo stesso in conformità allo schema commerciale entro 21 giorni dalla data di cancellazione e rimasti invenduti, a condizione che detti articoli invenduti siano nelle condizioni, nelle quali si trovavano al momento dell'acquisto, siano o meno state aperte le loro confezioni, e può ottenere le somme pagate rispetto a tali articoli; e
3. Il Consulente del benessere può cancellare eventuali servizi, ordinati dallo stesso in conformità allo schema commerciale entro tale periodo di 14 giorni, e può ottenere le somme pagate rispetto a tali servizi.

K. Per ottenere le somme versate in conformità alla Sezione 19.J.1, J.2, e J.3., il Consulente del benessere deve dare comunicazione alla Società, chiedendo il rimborso di tale denaro (e ove applicabile, restituendo il kit starter e altri materiali promozionali o inerenti alla formazione acquistati dallo stesso) all'indirizzo della Società indicato alla Sezione 19.D entro 21 giorni dalla data di annullamento e la Società rimborserà tale denaro, per quanto il Consulente sia legalmente legittimato a ottenerlo entro

21 giorni dalla data di cancellazione. Per ottenere le somme versate per gli articoli ai sensi della Sezione 19.J.2, il Consulente del benessere deve consegnare gli articoli alla Società entro 21 giorni dalla data di annullamento all'indirizzo di cui alla Sezione 19.D. Saranno a carico del Consulente del benessere le spese di tale spedizione. Le somme pagate rispetto a tali articoli sono rimborsabili al Consulente del benessere dietro a spedizione degli articoli oppure immediatamente, se gli articoli non sono ancora stati spediti al Consulente del benessere.

L. Se il Consulente del benessere comunica di recedere dal Contratto oltre 14 giorni dal momento in cui il Consulente del benessere ha stipulato il Contratto, il Consulente del benessere può restituire alla Società eventuali articoli (inclusi i materiali inerenti alla formazione e promozionali, i manuali commerciali e i kit) acquistati dal Consulente del benessere in conformità allo schema entro 90 giorni da tale recesso e rimasti invenduti; la Società restituirà al Consulente del benessere il prezzo (IVA inclusa) che quest'ultimo ha pagato per gli articoli dedotta, nel caso in cui le condizioni di tali articoli abbiano subito un peggioramento riconducibile ad

atto o inadempienza da parte del Consulente del benessere, la somma corrispondente al valore risultante da tale peggioramento e le ragionevoli spese di movimentazione (che possono includere le spese di imballaggio per gli articoli resi per la rivendita). Saranno a carico del Consulente del benessere le spese di tale spedizione.

M. La Società potrà recedere da tale Contratto in qualsiasi momento per qualsiasi motivo e con effetto immediato, dandone preavviso al Consulente del benessere.

Se la Società recede dal presente Contratto, il Consulente del benessere può restituire alla Società eventuali articoli, acquistati dallo stesso in conformità allo schema, entro 90 giorni da tale recesso, e rimasti invenduti per il rimborso integrale del prezzo (IVA inclusa) pagato dal Consulente del benessere per gli stessi unitamente alle eventuali spese dovute dal Consulente del benessere per la restituzione degli articoli alla Società.

- N. Nel caso in cui sia l'una che l'altra parte receda dal presente Contratto, il Consulente del benessere restituisce alla Società eventuali articoli (inclusi i materiali inerenti alla formazione e promozionali, i manuali commerciali e i kit) acquistati dal Consulente del benessere in conformità al presente schema commerciale oltre 90 giorni, ma entro un anno da tale recesso e rimasti invenduti per il 90% del prezzo (IVA inclusa) pagato dal Consulente del benessere, dedotta una somma pari a:
- (i) eventuali bonus o altri benefici (in denaro o in natura) ricevuti dal Consulente del benessere rispetto a tali articoli;
 - (ii) eventuali somme dovute dal Consulente del benessere alla Società per qualsiasi conto; e
 - (iii) le ragionevoli spese di movimentazione (che possono includere le spese di imballaggio per gli articoli resi per la rivendita) e a condizione che:
 - (i) tali articoli non siano stati acquistati o acquisiti dal Consulente del benessere in violazione del presente Contratto;
 - (ii) il Consulente del benessere restituisca tali articoli alla Società in condizioni non usate e commercialmente rivendibili entro e non oltre 14 giorni dalla data del recesso; e
 - (iii) la Società non abbia informato chiaramente il Consulente del benessere prima dell'acquisto in merito al fatto che gli articoli erano prodotti stagionali, fuori produzione o promozioni speciali non soggetti alle condizioni di riacquisto del presente capoverso N.
- O. Per ottenere il denaro versato per gli articoli in conformità alla presente Sezione 19, il Consulente del benessere deve consegnare gli articoli alla Società entro 21 giorni dalla data di tale recesso all'indirizzo della Società di cui alla Sezione 19.D. Saranno a carico della Società le spese di tale spedizione. Il prezzo d'acquisto è rimborsabile al Consulente del benessere dietro a spedizione degli articoli oppure immediatamente, se gli articoli sono già in possesso della Società.
- P. Qualora il presente Contratto sia disdetto per qualsivoglia ragione, il Consulente del benessere avrà il diritto di essere esentato da tutte le future responsabilità contrattuali nei confronti della Società in relazione allo schema commerciale, eccetto per:
- (a) le responsabilità relative ai pagamenti effettuati al Consulente del benessere nell'ambito di contratti stipulati dal Consulente del benessere per la Società (ove ve ne siano e indipendentemente dal fatto che la Società abbia o meno rilasciato previo consenso scritto); e (b) le eventuali responsabilità relative al pagamento del prezzo di articoli o servizi già forniti dalla Società al Consulente del benessere, laddove il Consulente del benessere non abbia reso tali articoli alla Società in conformità alla presente Sezione 19; e (c) le condizioni del Contratto che concernono la concorrenza con l'attività della Società dopo il recesso e che resteranno in vigore dopo la data del recesso.
- Q. I precedenti capoversi da J a P della presente Sezione 19 stabiliscono i diritti legali del Consulente del benessere circa lo scioglimento e la disdetta del Contratto. Qualora qualsiasi altra disposizione del Contratto conceda al Consulente del benessere diritti più favorevoli nell'evento applicabile alla disdetta, lo stesso potrà esercitare quei diritti più favorevoli.

SEZIONE 20: Modifiche del Contratto

- A. **Modifiche a trenta giorni dalla comunicazione.** dōTERRA si riserva espressamente il diritto di effettuare delle modifiche

o integrazioni al Contratto e/o al Piano di remunerazione delle vendite, entro trenta giorni dalla comunicazione scritta mediante pubblicazioni aziendali, separatamente per posta o tramite pubblicazione online sul sito(i) internet della Società, a condizione che la Società conceda un periodo di preavviso scritto di almeno 60 giorni da eventuali modifiche degli obblighi finanziari del Consulente del benessere. I Consulenti del benessere convengono che, dopo trenta giorni (o sessanta giorni, se

applicabili) dalla pubblicazione della comunicazione, qualsiasi integrazione o modifica entrerà in vigore e sarà automaticamente incorporata al Contratto e/o al Piano di remunerazione delle vendite in essere tra la Società e i suoi

Consulenti del benessere, in quanto disposizione efficace e vincolante. Continuando ad agire come Consulente del benessere o svolgendo attività di distribuzione, ivi inclusi l'acquisto di prodotti, il reclutamento dei Consulenti del benessere o il guadagno di bonus, successivamente all'entrata in vigore delle integrazioni e delle modifiche, il Consulente del benessere prende atto dei termini del nuovo Contratto e/o del Piano di remunerazione delle vendite.

B. Consulenti del benessere vincolati dalle modifiche. I Consulenti del benessere saranno vincolati da tutte le modifiche effettuate nel presente Manuale della policy, Contratto e/o Piano di remunerazione delle vendite, previa comunicazione delle modifiche al Consulente del benessere tramite canali di comunicazione ufficiali di dōTERRA, compresi il sito internet della Società, le e-mail, le newsletter o le altre pubblicazioni o per posta, a condizione che la Società conceda almeno 60 giorni di preavviso scritto di qualsiasi cambiamento agli obblighi finanziari del Consulente del benessere. Ordinando prodotti o accettando il pagamento di bonus, il Consulente del benessere conferma l'accettazione continua del Contratto e delle modifiche e l'accordo ad essere vincolato dal Contratto.

SEZIONE 21: Successori e pretese

A. Effetti vincolanti e benefici continui. Il Contratto sarà vincolante nei confronti e a favore delle parti e dei loro successori e aventi causa.

B. Cessione di una posizione di distribuzione. Fatto salvo quanto altrimenti prescritto all'interno del presente Manuale della policy, il Consulente del benessere può disporre di, vendere, cedere o diversamente affidare la sua attività di distribuzione, in qualsiasi maniera consentita dal Contratto e dalla legge applicabile (ivi inclusi la vendita, la donazione o il lascito), ma soltanto previo consenso scritto della Società. I beni che assumono la forma di richieste di risarcimento o di adempimento di obblighi contrattuali, derivanti o da parte della Società, non saranno riconosciuti come beni del cessionario nella documentazione della Società, finché la stessa avrà ricevuto notifica scritta della cessione e avrà concesso la propria autorizzazione scritta. La cessione della distribuzione è soggetta a tutte le misure correttive previste nel Contratto, che possono essere sorte precedentemente alla cessione.

1. In seguito a donazione, vendita, cessione, affidamento o altra disposizione di una distribuzione, sarà creata una nuova distribuzione. Fermo restando che venga creata la nuova distribuzione, dal punto di vista organizzativo la nuova distribuzione sostituirà la precedente distribuzione. Inoltre, a meno che la Società non l'abbia convenuto espressamente per iscritto, i crediti a bilancio, il volume personale, i punti LRP e la data di reclutamento saranno mantenuti dalla distribuzione precedente.
2. Ai fini della reinscrizione come Consulente del Benessere, la donazione, la vendita, la cessione o l'affidamento sono considerati come disdetta rispetto al cedente. In altre parole, il Consulente del benessere che dona, vende, trasmette o altrimenti cede la sua distribuzione deve attendere sei mesi (se qualifica Premier o inferiore) oppure dodici mesi (se qualifica Silver o superiore) dalla data ufficiale della disdetta (o dalla data dell'ultimo acquisto di prodotti, se precedente al recesso o alla data del trasferimento) per iscriversi di nuovo.

Il Consulente del benessere non può vendere, trasmettere, affidare o cedere in altro modo alcun diritto veicolato dal

Contratto ad alcuna persona o entità senza il consenso espresso precedentemente per iscritto della Società. Il Consulente del benessere può delegare le proprie responsabilità, ma è sostanzialmente responsabile di garantire che siano osservati il Contratto e le leggi applicabili. Qualsiasi persona che lavora con o per il Consulente del benessere, in quanto parte della sua distribuzione, agirà solo sotto la diretta supervisione del Consulente del benessere.

C. Successione della distribuzione. Nel caso in cui il Consulente del benessere muoia o diventi inabile, l'organizzazione del Consulente del benessere passerà al successore legale del Consulente del benessere in conformità alle apposite leggi. I successori devono comunicare prontamente alla Società per iscritto tale evento e fornire la documentazione adeguata.

D. Attività della distribuzione durante la successione. In pendenza di un divorzio o dello scioglimento di un'entità, le parti sono tenute ad adottare uno dei seguenti metodi di attività:

1. Una delle parti può, con il consenso della(e) altra(e), proseguire la distribuzione in seguito a cessione scritta, in base alla quale il coniuge rinunciante, gli azionisti, i partner o gli amministratori fiduciari autorizzano la Società a trattare direttamente ed esclusivamente con l'altro coniuge o con l'azionista non rinunciante, partner di distribuzione o amministratore fiduciario.
2. Le parti possono continuare ad effettuare la distribuzione congiuntamente sulla base delle stesse politiche, secondo le quali tutte le remunerazioni, versate dalla Società saranno versate a nome congiunto dei Consulenti del benessere o a nome dell'entità, andranno suddivise secondo quanto convenuto dalle parti in modo indipendente tra loro.

E. Le distribuzioni sono indivisibili. In nessuna circostanza sarà divisa l'organizzazione di coniugi in fase di divorzio o di una entità economica in liquidazione. In modo analogo, in nessuna circostanza la Società suddividerà

assegni di bonus tra coniugi in fase di divorzio o Consulenti del benessere di unità in liquidazione. La Società riconoscerà solo un'organizzazione ed emetterà un solo assegno di bonus a distribuzione per ogni ciclo. Gli assegni devono sempre essere emessi a nome della stessa persona o unità. Nel caso in cui le parti coinvolte in un divorzio o in procedure di liquidazione siano incapaci di conciliare una controversia circa la destinazione di bonus e la titolarità dell'attività, la Società potrà disdire il Contratto del Consulente del benessere.

F. Procedimenti giudiziari. I Consulenti del benessere coinvolti in procedimenti giudiziari concernenti la proprietà o la gestione della distribuzione sono tenuti a informare il tribunale del fatto che la distribuzione è indivisibile e che la Società non dividerà un'organizzazione né assegni di bonus. L'ordinanza conclusiva deve affidare espressamente la proprietà della distribuzione.

G. Periodo di attesa per la reinscrizione. Qualora il precedente coniuge o il precedente Consulente del benessere dell'unità abbiano completamente rinunciato a tutti i diritti rispetto alla distribuzione originale, essi sono successivamente liberi di iscriversi sotto qualsiasi sponsor di loro scelta, purché osservino il periodo di attesa stabilito alla Sezione 21.B.2. Tuttavia, in tale caso il precedente coniuge o il partner di distribuzione non avranno diritto ad

alcun Consulente del benessere della loro precedente organizzazione o ad alcun precedente cliente. Dovranno sviluppare la nuova attività come farebbe qualsiasi altro nuovo Consulente del benessere.

SEZIONE 22: Varie

A. Atto di rinuncia

La rinuncia di dōTERRA a rivalersi nei confronti della violazione di una disposizione del Contratto da parte del Consulente del benessere deve

essere messa per iscritto e non deve essere intesa quale rinuncia a successive ed ulteriori violazioni. Il mancato esercizio da parte della Società di diritti o prerogative previste nel Contratto non andrà inteso come rinuncia a tale diritto o prerogativa.

B. Contratto integrato

1. Il Contratto è l'espressione finale dell'intesa e dell'accordo esistente tra la Società e il Consulente del benessere concernenti tutte le questioni accennate nel Contratto e sostituisce tutti gli accordi d'intesa precedenti e contemporanei (sia verbali che scritti) tra le parti.

Il Contratto annulla tutte le precedenti, note, memorandum, dimostrazioni, discussioni e descrizioni in relazione alla materia oggetto del Contratto. Il Contratto non può essere modificato, salvo quanto in esso disposto. La sussistenza del Contratto non può essere contraddetta dalla prova di un asserito accordo, verbale o scritto, precedente e contemporaneo.

2. Qualora dovessero sorgere discrepanze tra i termini del Contratto e le dichiarazioni verbali fatte al Consulente del benessere da un dipendente, prevarranno i termini e i requisiti del Contratto messi per iscritto.

C. Conciliazione delle controversie. Nel caso in cui un'eventuale controversia, reclamo, dubbio o divergenza sorga da o in riferimento al Contratto o in violazione dello stesso, comprese eventuali questioni concernenti la sussistenza, validità o disdetta del Contratto, le parti faranno del loro meglio per risolvere la controversia, il reclamo, il dubbio o la divergenza. A tale fine, essi sono tenuti a consultarsi e a negoziare vicendevolmente in buona fede

e, riconoscendo i loro mutui interessi, a cercare di raggiungere una soluzione equa soddisfacente per entrambe le parti. Qualora non raggiungano tale soluzione entro un periodo di 60 giorni, dietro a notifica di ciascuna parte all'altra, tutte le controversie, pretese, dubbi o divergenze dovranno essere risolti in via definitiva da procedura arbitrale in conformità al Regolamento svizzero d'arbitrato internazionale dello Swiss Chambers' Arbitration Institution ("Swiss Rules"), vigenti alla data in cui la notifica di arbitrato è trasmessa in conformità a tali Swiss Rules, i quali si intendono inclusi a titolo di riferimento in questa clausola. Gli arbitri saranno tre. La sede, o il domicilio legale, dell'arbitrato sarà a Zurigo (Svizzera) e la lingua utilizzata nei procedimenti arbitrali sarà il tedesco. Il presente accordo di arbitrato rimarrà valido anche dopo la disdetta o la scadenza del Contratto. Le parti escludono l'applicabilità in ordine agli «Aiuti d'emergenza» (articolo 43 dei Swiss Rules, versione di giugno 2012). Fatta salva la presente disposizione arbitrale, niente di quanto espresso in questa sede impedirà alle parti di richiedere e di ottenere

da qualsiasi foro, dotato di competenza giurisdizionale, un ordine di pignoramento, un'ordinanza temporaneamente restrittiva, un'ingiunzione preliminare, un'ingiunzione permanente o altri rimedi disponibili per salvaguardare e proteggere gli interessi della parte prima di, durante o successivamente al ricorso ad arbitrato o ad altri procedimenti, oppure in attesa che siano pronunciate decisioni o lodi connessi ad eventuali arbitrati o ad altri procedimenti.

D. Controversie e pretese. Al fine di proteggere dōTERRA, il suo patrimonio e la sua reputazione da pretese e controversie avanzate da terzi esterni (non Consulenti del benessere), la Società richiede che, nel caso in cui un Consulente del benessere sia accusato di violazione di eventuali diritti di proprietà di terzi esterni (che non sono Consulenti del benessere) derivante da eventuali beni patrimoniali della Società, oppure nel caso in cui

il Consulente del benessere sia soggetto a qualsivoglia pretesa o azione legale in relazione alla condotta del Consulente rispetto all'attività svolta o a qualsiasi altra azione, che direttamente o indirettamente, incida sulla Società o metta a rischio la stessa, la sua reputazione o i suoi beni materiali e immateriali, il Consulente del benessere in questione dovrà darne immediatamente comunicazione alla Società. La Società potrà, a sue spese e con un preavviso ragionevole, intraprendere qualsiasi azione ritenga necessaria (compresi, ma a titolo non esaustivo, il controllo di eventuali controversie o le discussioni risolutorie ad esse connesse) al fine di proteggere se stessa, la sua reputazione e la sua proprietà materiale e immateriale. Il Consulente del benessere non intraprenderà alcuna azione connessa alla pretesa o all'azione legale, a meno che la Società non lo consenta, consenso che non dovrà essere negato in modo irragionevole.

E. Legge applicabile. La legge applicabile al Contratto sarà il diritto materiale svizzero, in base al quale le norme di conflitto di legge e le convenzioni internazionali, compresa la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di beni dell'11 aprile 1980, sono escluse dall'applicazione al Contratto.

F. Limitazioni. I Consulenti del benessere convengono che, fatti salvi i termini di prescrizione contrari, qualsiasi pretesa o azione che il Consulente del benessere vorrà intraprendere nei confronti di dōTERRA per qualsivoglia atto od omissione relativi al Contratto, dovranno essere esercitate entro

un (1) anno dalla data del presunto atto od omissione che ha causato la pretesa o la causa dell'azione. Il mancato esercizio di tale azione entro i termini previsti precluderà tutte le pretese esistenti nei confronti di dōTERRA per tale atto od omissione. Il Consulente del benessere rinuncia a tutte le pretese o diritti ad ottenere l'applicazione di altri termini di prescrizione.

G. Fine rapporto. Qualsiasi disposizione del Contratto vietata, resa giudizialmente nulla o inapplicabile in altro modo all'interno di un'eventuale giurisdizione, è inefficace solo nella misura stabilita dalla proibizione, dall'annullamento

o dall'inapplicabilità all'interno di quella giurisdizione e soltanto all'interno di essa. Eventuali disposizioni vietate, rese giudizialmente nulle o inapplicabili del Contratto non renderanno nulle o inapplicabili eventuali altre disposizioni del Contratto, né tali disposizioni del Contratto saranno rese nulle o inapplicabili in qualsiasi altra giurisdizione.

H. Forza maggiore. Le parti in Contratto non saranno responsabili per eventuali mancanze o ritardi nell'esecuzione di qualsivoglia obbligo previsto in esso, causati da forza maggiore, inondazioni, incendi, guerre o atti pubblici.

I. Titoli. I titoli del Contratto sono intesi solo per comodità di riferimento e non limitano o influenzano diversamente alcun termine o condizione del Contratto.

J. Notifiche. Salvo diversamente previsto in Contratto, le notifiche e le altre comunicazioni richieste o concesse in conformità al Contratto dovranno essere messe per iscritto e consegnate personalmente,

trasmesse via telefax o inviate tramite posta A, certificata (o raccomandata) o servizio postale rapido, preaffrancata. Salvo diversamente previsto in Contratto, le notifiche saranno considerate consegnate se effettuate personalmente

oppure via telefax, il giorno successivo alla data del fax o dell'e-mail trasmessi all'indirizzo e-mail registrato del Consulente del benessere e, se inviate per posta, sette giorni dalla data dell'invio postale all'indirizzo della sede della Società o all'indirizzo del Consulente del benessere, come stabilito nel contratto per consulenti del benessere, a meno che sia stato notificato alla Società un cambiamento di indirizzo. La società avrà diritto, in alternativa al metodo di notifica stabilito nella presente Sezione, di usare gestori di posta elettronica, siti internet della Società o altri canali di comunicazione normali con i Consulenti del benessere.