

dōTERRA® | EUROPE

Manuale delle Procedure

SEZIONE 1 Introduzione	2
SEZIONE 2 Definizioni.....	2
SEZIONE 3 Codice etico.....	4
SEZIONE 4 Il rapporto dell’Incaricato con la Società	5
SEZIONE 5 Acquisto di prodotti.....	7
SEZIONE 6 Resi di prodotti.....	8
SEZIONE 7 [Omissis].....	10
SEZIONE 8 Iscrizione o sponsorizzazione di un Incaricato	10
SEZIONE 9 Posizionamento e divieto di mutamento di linea di sponsorizzazione.....	12
SEZIONE 10 Piano Compensi.....	14
SEZIONE 11 Dichiarazioni relative ai prodotti (“claims”)	21
SEZIONE 12 Pubblicità e uso dei diritti di proprietà intellettuale di dōTERRA.....	21
SEZIONE 13 Manifestazioni Fieristiche	27
SEZIONE 14 Attività Internazionali.....	28
SEZIONE 15 Tassazione e contributi previdenziali	29
SEZIONE 16 Risarcimento danni per responsabilità da prodotto	30
SEZIONE 17 Utilizzo delle informazioni relative all’Incaricato e Protezione dei dati and Data Protection	30
SEZIONE 18 Limitazione di responsabilità.....	32
SEZIONE 19 Provvedimenti disciplinari	33
SEZIONE 20 Modifiche contrattuali	35
SEZIONE 21 Successori (eredi). Pretese	35
SEZIONE 22 Miscellanea.....	36

SEZIONE 1 Introduzione

Il presente Manuale riporta le Procedure adottate da dōTERRA® ed applicate al rapporto dell'Incaricato alle Vendite a Domicilio (di seguito, anche il "Manuale"), ed integra i "Termini e le Condizioni" contenuti nella "DOMANDA DI NOMINA E CONTRATTO DELL'INCARICATO ALLE VENDITE A DOMICILIO" (di seguito, anche l'"Accordo dell'Incaricato"), del quale ne è parte integrante ed essenziale. Il Manuale l'Accordo dell'Incaricato costituiscono l'intero accordo contrattuale (di seguito, anche il "Contratto") tra dōTERRA (EUROPE) LTD. - SEDE SECONDARIA in Italia e l'Incaricato alle Vendite a Domicilio (di seguito, anche l'"Incaricato").

In caso di mancato rispetto, da parte dell'Incaricato, delle disposizioni di cui al presente Manuale, e/o del Contratto, la Società potrà, a propria discrezione, applicare i seguenti provvedimenti: cessazione della nomina ad Incaricato; perdita del diritto di sponsorizzare altri Incaricati; perdita del diritto a ricevere provvigioni e/o altri corrispettivi; perdita dei riconoscimenti da parte della Società e sospensione dell'esercizio di, ovvero perdita di, altri diritti riconosciuti all'Incaricato e/o livelli eventualmente raggiunti da quest'ultimo nell'ambito della struttura di vendita di dōTERRA, secondo quanto quivi previsto, e salva, comunque, l'applicazione di qualsivoglia ulteriore altro rimedio esperibile dalla Società previsto dal Contratto (inclusa, ma non solo, la risoluzione ex lege del Contratto) e/o dalla vigente normativa.

- A. **"Mission" aziendale** dōTERRA si impegna a condividere i benefici degli olii essenziali, il cui utilizzo potrebbe comportare un miglioramento della qualità della vita dell'individuo. dōTERRA persegue tale "mission" nei seguenti modi:
1. Scoprendo e sviluppando i prodotti a base di olii essenziali della più alta qualità attraverso l'attività di team di professionisti altamente qualificati, che comprendono botanici e chimici;
 2. Producendo prodotti a base olii essenziali caratterizzati dai più elevati standard di qualità, purezza e sicurezza utilizzabili nel settore di riferimento; standard che hanno ottenuto la certificazione c.d. "CPTG" (Certified Pure Therapeutic Grade®);
 3. Promuovendo le vendite dei prodotti anzidetti attraverso propri Incaricati che presentano ed illustrano i prodotti stessi, spiegandone l'utilizzo;
 4. Fornendo opportunità formative per coloro che siano interessati ad apprendere come gli olii essenziali possano essere utilizzati anche quali prodotti per il -possibile- benessere personale.
- B. **Valori di dōTERRA:** dōTERRA svolge la propria attività in modo tale da agire positivamente sulle persone, sui clienti, sui consulenti, sui dipendenti, sui fornitori e sui partner con cui la stessa entra in contatto, nei seguenti modi:
1. Esercitando la propria attività con la massima onestà ed integrità morale;
 2. Trattando tutti con educazione e rispetto;
 3. Interagendo con gli altri con spirito di assistenza e supporto;
 4. Lavorando duramente e gestendo con saggezza l'utilizzo delle risorse aziendali;
 5. Promuovendo la realizzazione di un ambiente di lavoro in cui sorridere e divertirsi;
 6. Mostrando gratitudine per il successo raggiunto e riconoscendo i meriti altrui;
 7. Mostrando generosità verso chi è meno fortunato.

SEZIONE 2 Definizioni

Attivo: Un Incaricato che abbia maturato provvigioni promuovendo la vendita dei prodotti dōTERRA negli ultimi dodici (12) mesi.

Quota annuale di rinnovo: Importo che l’Incaricato versa alla Società ogni anno alla scadenza della durata annuale del Contratto per poter rinnovare la propria nomina ad Incaricato (e, quindi, la durata annuale del Contratto stesso). Tale -contenuto- importo è un rimborso, alla Società, delle spese e dei costi annuali relativi a determinati servizi forniti all’Incaricato, dalla Società, in relazione alla nomina ad Incaricato, compresi, a titolo esemplificativo, il reporting della downline, il monitoraggio dei clienti ed i servizi di contabilità.

Corrispettivi: (“provvigioni di vendita” e “bonus”) corrisposti dalla Società agli Incaricati sulla base al volume di vendite sviluppato personalmente dai medesimi Incaricati (cosiddette “vendite dirette”), nonché sviluppati dalla struttura di vendita degli Incaricati (cosiddette “vendite indirette”), a condizione che vengano soddisfatti i requisiti quali previsti nel Piano Compensi riportato nella SECTIONE 10 del presente Manuale.

Società: Per Società (o “dōTERRA”) si intendono dōTERRA (Europe) Ltd. – SEDE SECONDARIA, con Sede in VIA BERNARDINO TELESIO, 2 – 20145 MILANO (CODICE FISCALE, P.IVA e n. iscrizione nel Registro delle Imprese di Milano: 09561220964; REA: MI – 2098492).

“Crediti”: è il saldo degli importi maturati a credito (avere) di un Incaricato. Il Credito può essere utilizzato dall’Incaricato, a propria discrezione, per l’acquisto di prodotti per uso personale (non obbligatorio), ovvero convertendo lo stesso in denaro (si veda quanto previsto circa il c.d. “Credito del Prodotto”).

Consulente: È il primo livello degli Incaricati previsto nel Piano Compensi; tale termine viene, a volte, utilizzato anche per identificare e definire gli Incaricati nel loro complesso.

Contratto: Gli accordi contrattuali in essere tra l’Incaricato e la Società, compresi il presente Manuale e la “Domanda di Nomina e Contratto dell’Incaricato alle Vendite a Domicilio”.

“Corporation”: Qualsivoglia entità legale, quale ad esempio una società di capitali, ovvero altre forme societarie, legittimamente costituite ed esistenti secondo le leggi del Paese in cui vengono le stesse costituite.

Cliente: colui/colei (Persona fisica) che acquista i prodotti dōTERRA. Il termine “Cliente” comprende anche i “Clienti Privilegiati”, quali definiti nel presente Manuale.

Società dōTERRA: si intende doTerra Global Limited, società di diritto Irlandese che promuove la vendita di prodotti in tutti i Paesi ad eccezione degli Stati Uniti d’America. È, tuttavia, inteso che dōTERRA (EUROPE) LTD. – SEDE SECONDARIA è la parte con la quale viene stipulato il Contratto per la promozione della vendita dei prodotti dōTERRA in Italia.

Proprietà intellettuale di dōTERRA: si intendono i diritti di proprietà intellettuale di cui siano titolari dōTERRA Holdings, LLC, e/o qualsivoglia altra società collegata e/o controllata o di cui le predette entità abbiano il diritto di utilizzo, inclusi, a titolo esemplificativo, i marchi, i nomi commerciali, i marchi di servizio ed i contenuti di pubblicazioni, nonché il copyright, siano essi registrati o meno.

Downline: termine alternativo utilizzato per fare riferimento alla Struttura di vendita.

Isritto: è un Incaricato, ovvero un Cliente Privilegiato, che sia stato sponsorizzato ed iscritto da un “Iscrivente”.

Iscrivente: indica lo status che autorizza un Incaricato ad accedere alle Qualifiche ed al Fast Start Bonus quale previsto nel Piano Compensi. Gli Iscriventi possono, inoltre, identificare un nuovo Sponsor per un Incaricato od un Cliente Privilegiato nell’ambito della Struttura di vendita della quale fa parte l’Iscrivente medesimo. Un Iscrivente può anche essere lo Sponsor (si veda quanto previsto relativamente allo “Sponsor”).

Incaricato: colui/colei (persona fisica) che viene autorizzato/a dalla Società a promuovere la vendita dei prodotti dōTERRA, nonché a sponsorizzare altri Incaricati, sviluppare la una Struttura di vendita (anche downline) e che può, quindi, ricevere corrispettivi secondo quanto previsto dal Piano Compensi. Il rapporto contrattuale dell’Incaricato con la Società è disciplinato e regolamentato dal Contratto e dal presente Manuale. Un Incaricato non ha il permesso di rivendere alcun prodotto sul territorio Italiano.

Domanda di Nomina e Contratto dell’Incaricato: il documento, in forma cartacea od elettronica, attraverso il quale è possibile richiedere la nomina ad Incaricato. In seguito all’accettazione da parte della Società, tale

documento diventa il Contratto tra l'Incaricato e la Società avente ad oggetto la nomina ad Incaricato. Il Contratto include, tra l'altro, le Autocertificazioni, le Informazioni personali dell'Incaricato e la Richiesta di consenso al trattamento dei dati personali dell'Incaricato.

Mercato locale: il singolo Paese in cui dōTERRA opera.

Programma Fedeltà: (anche: "LRP - Loyalty Rewards Program") sistema -gratuito- attivando il quale gli Incaricati ed i Clienti possono ricevere, in automatico, prodotti dōTERRA. Gli Incaricati ed i Clienti che attivano tale sistema partecipano al Programma Fedeltà e possono accumulare "Crediti del Prodotto". Gli Incaricati ed i Clienti non sono obbligati a partecipare all'LRP e possono recedere liberamente dallo stesso, in qualsiasi momento e senza alcuna penale.

Affiliazione: termine alternativo a "Nomina ad Incaricato".

Mercato locale aperto: un Paese, od un'area geografica, individuato dalla Società nel quale quest'ultima opera.

Struttura di vendita (anche "downline"): il gruppo di Incaricati e di Clienti Privilegiati, che costituiscono la linea di sponsorizzazione dell'Incaricato.

Persona: persona fisica.

Livelli: livelli raggiunti dagli Incaricati nell'ambito del Piano Compensi, tra cui: Consulente; Manager; Director; Executive; Elite; Premier; Silver; Gold; Platinum; Diamond; Blue Diamond e Presidente Diamond. I livelli vengono raggiunti e stabiliti ogni mese.

Manuale delle Procedure: è il presente documento, allegato del Contratto.

Cliente privilegiato: è una persona che acquista i prodotti dōTERRA ad un prezzo scontato rispetto al listino applicato da dōTERRA. Un Cliente privilegiato non guadagna corrispettivi attraverso il Piano Compensi. Il Cliente privilegiato può ottenere sconti aderendo al Programma Fedeltà. I Clienti privilegiati non possono vendere i prodotti dai medesimi acquistati.

Termini e condizioni contrattuali dei Clienti privilegiati: Si intende il contratto, sia in forma cartacea che elettronica, del Cliente privilegiato.

Reclami relativi ai Prodotti: reclami aventi ad oggetto la qualità dei prodotti dōTERRA.

Crediti sui prodotti: sono i "punti", non convertibili in denaro, che possono essere utilizzati per l'acquisto di prodotti individuati dalla Società.

Strumenti di supporto alle vendite ("Sales Aids"): si intendono gli "Starter Kit" ed i materiali stampati e/o digitali utilizzati per la promozione della vendita dei prodotti della Società, la sponsorizzazione di altri Incaricati e/o la formazione ed il training di questi ultimi, che fanno riferimento alla Società ed ai suoi ai prodotti, nonché al Piano Compensi od alla Proprietà intellettuale di dōTERRA.

Sponsor: è un Incaricato che presenta, sponsorizzandolo, un altro Incaricato od un Cliente privilegiato, che viene inserito nella downline dell'Incaricato di cui trattasi (si veda quanto previsto per l'"Iscrivente").

Ospedale: ospedale, centro di assistenza sanitaria o terapeutico, casa di cura, casa di riposo, centro/luogo di convalescenza, ovvero altri istituti, centri e luoghi similari.

SEZIONE 3 Codice etico

dōTERRA pretende che la propria forza vendita operi conformandosi ai più elevati standard etici di condotta. Gli Incaricati sono tenuti ad osservare i seguenti principi etici quando sponsorizzano altri Incaricati e/o Clienti privilegiati e presentano a terzi la Società ed i prodotti di quest'ultima. Le violazioni del Codice etico possono comportare, per l'Incaricato, l'applicazione di provvedimenti disciplinari da parte della Società, a seconda della rilevanza della violazione di cui trattasi. I seguenti principi costituiscono le linee-guida volte ad assicurare uno standard comportamentale per l'intera forza vendita di dōTERRA; gli Incaricati devono:

- A. Essere rispettosi nei confronti di chiunque nello svolgimento della propria attività di Incaricati.
- B. Comportarsi ed operare in modo etico, oltre che conforme alla normativa vigente e finanziariamente/economicamente consapevole. Gli Incaricati non devono impegnarsi in attività, né porre in essere comportamenti, che possano essere causa di mancanza di rispetto nei confronti di chicchessia, o, comunque, rappresentare motivo di imbarazzo per dōTERRA, i propri dirigenti e dipendenti, nonché per gli Incaricati medesimi e/o per altri Incaricati.
- C. Astenersi dal rendere dichiarazioni negative e/o denigratorie circa altre società e/o imprenditori, nonché i dipendenti e/o i prodotti di questi ultimi.
- D. Astenersi dal rendere dichiarazioni negative e/o denigratorie circa altri Incaricati dōTERRA.
- E. Essere sempre sinceri in occasione delle presentazioni dei prodotti dōTERRA a terzi. Gli Incaricati devono, altresì, astenersi dal rendere affermazioni a contenuto diagnostico, terapeutico, curativo, medico/clinico, ovvero esagerate e non veritiere, che non siano riportate nella letteratura ufficiale predisposta e distribuita da dōTERRA.
- F. Fornire sostegno e supporto ai clienti della Società per far sì che la loro esperienza con i prodotti dōTERRA sia positiva e soddisfacente. Gli Incaricati devono fornire adeguato supporto e formazione a coloro che sponsorizzano e che sono stati inseriti nella loro Struttura di vendita.
- G. Illustrare e rappresentare in maniera accurata e precisa, oltre che veritiera, il Piano Compensi. Essere sinceri nell'illustrazione dei -possibili- corrispettivi che si possono ottenere sulla base del Piano Compensi stesso. Gli Incaricati non devono fare riferimento al proprio reddito quale indicazione, ai terzi, di possibile successo, né utilizzare le dichiarazioni dei redditi quale materiale marketing e/o promozionale.
- H. Rispettare tutte le Procedure quali riportate nel presente Manuale, nonché agire nel rispetto di quanto previsto negli altri documenti contrattuali, sia nella loro formulazione attuale che in caso di eventuali modifiche future degli stessi.

SEZIONE 4 Il rapporto dell'Incaricato con la Società

Il rapporto con l'Incaricato costituisce l'elemento più importante per dōTERRA. La Società è lieta di stabilire relazioni con gli Incaricati per la presentazione dei propri prodotti e dell'opportunità dōTERRA, in grado -potenzialmente- di cambiare la vita.

- A. **Nomina ad Incaricato.** Per poter diventare un Incaricato dōTERRA, ciascun richiedente dovrà:
 1. Versare a dōTERRA l'importo di € 20,00, oltre IVA, non rimborsabile. Tale ammontare costituisce un rimborso delle spese e dei costi annuali relativi a taluni servizi forniti dalla Società in relazione alla nomina ad Incaricato, compresi, a titolo esemplificativo, il reporting della downline, il monitoraggio dei clienti e servizi di contabilità e di carattere amministrativo.
 2. Inviare a dōTERRA la "Domanda di Nomina e Contratto di Incaricato" debitamente compilata; tale documento comprende le Autocertificazioni, nonché le informazioni e la richiesta di consenso al trattamento dei dati personali dell'Incaricato.
 3. Essere maggiorenne e disporre della capacità di agire, nonché di intendere e di volere, per sottoscrivere il predetto documento, secondo quanto previsto dalla normativa applicabile.
 4. Essere in possesso dei c.d. "requisiti di onorabilità" previsti dall'Art. 71 del Decreto Legislativo n. 59/2010 richiesti per lo svolgimento dell'attività di Incaricato alle Vendite a Domicilio.
 5. Essere in possesso di un Codice Fiscale valido, così come -laddove previsto- di una posizione IVA anch'essa valida.
 6. Fornire a dōTERRA tutti i documenti menzionati nella predetta Domanda di nomina.

B. Iscrizione di un Cliente privilegiato. Per iscriversi quale Cliente privilegiato di dōTERRA è necessario:

1. Corrispondere alla Società un importo, non rimborsabile, di € 20,00, oltre IVA, a titolo di rimborso dei costi sostenuti dalla Società per valutare e processare la richiesta di iscrizione del Cliente privilegiato, garantire a quest'ultimo l'accesso ad un account online, nonché fornire al medesimo i materiali di supporto e le informazioni circa i prodotti, i programmi e le iniziative aziendali, le procedure aziendali.
2. Inviare alla Società, entro 30 giorni dalla richiesta di nomina online, il proprio Contratto di Cliente privilegiato, debitamente compilato e sottoscritto.
3. Essere maggiorenne e disporre delle capacità di agire, nonché di intendere e di volere, per poter sottoscrivere il Contratto di Cliente privilegiato.

C. Clienti privilegiati che abbiano intenzione di diventare Incaricati. Un Cliente privilegiato può decidere, a propria discrezione, di diventare un Incaricato alle Vendite a Domicilio, a tal uopo compilando, sottoscrivendo ed inviando alla Società la Domanda di nomina e Contratto dell'Incaricato. Resta inteso che, per poter essere nominato Incaricato alle Vendite a Domicilio, la persona interessata dovrà procedere secondo quanto stabilito nella Sezione 4, par. A. del presente Manuale, nonché nella Domanda di nomina stessa.

D. Accettazione o rigetto della Domanda di nomina ad Incaricato. dōTERRA si riserva il diritto, a propria discrezione, di approvare o rigettare le Domande di nomina ad Incaricato dalla stessa ricevute.

E. Domande di nomina non corrette. Si intendono le Domande di nomina incomplete, ovvero riportanti informazioni non corrette e/o non veritiere. Tali Domande non verranno ritenute valide da dōTERRA, e, pertanto, non verranno prese in considerazione da quest'ultima.

F. Obbligo di mantenere le informazioni ed i dati personali sempre aggiornati. Per far sì che la Società disponga sempre di informazioni e dati personali aggiornati, gli Incaricati sono tenuti ad avvisare la Società circa eventuali modifiche intervenute relativamente a quanto indicato nelle Domande di nomina, e, comunque, nei documenti sottoposti alla Società. Le modifiche delle informazioni e dei dati personali eventualmente intervenute devono essere riportate in un nuovo Contratto a cura dell'Incaricato di cui trattasi.

G. Durata e rinnovo del Contratto. La durata del Contratto è di un (1) anno dalla data in cui la Domanda di Nomina sia stata accettata da dōTERRA. Fatto salvo il caso in cui l'Incaricato comunichi la propria intenzione di non rinnovare il Contratto, o che il Contratto cessi anzitempo per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione, il Contratto si rinnova automaticamente ogni anno alla relativa data di scadenza annuale, a condizione che l'Incaricato soddisfi il possesso dei "requisiti di onorabilità" previsti dalla citata normativa. L'Incaricato dovrà, altresì, a corrispondere a dōTERRA un importo annuale di rinnovo entro l'anniversario della data di accettazione della Domanda di nomina, e così via anche per gli anni seguenti. Al riguardo, l'Incaricato autorizza la Società ad addebitare, automaticamente, sulla carta di credito del medesimo, l'importo di € 15,00, oltre IVA, ogni anno, alla data di scadenza annuale per il rinnovo del Contratto. La Società può, alternativamente, scegliere di addebitare all'Incaricato la predetta quota annuale di rinnovo al successivo ordine di acquisto di prodotti che dovesse essere effettuato dall'Incaricato per uso personale.

H. Divieto di pluralità di Affiliazioni. Un Incaricato non può trarre benefici derivanti da una pluralità di nomine ad Incaricato. Ai fini del presente Manuale, per "benefici" si intendono, a titolo esemplificativo, qualsiasi titolarità di Affiliazioni; diritti a benefici presenti o futuri; acquisti di prodotti dōTERRA a prezzi all'ingrosso; riconoscimenti da parte di dōTerra; altri benefici comunque associati alla nomina ad Incaricato e, quindi, all'Affiliazione. I coniugi non possono entrambi essere nominati Incaricati della Società.

I. Rapporto autonomo dell'Incaricato Il rapporto contrattuale dell'Incaricato è autonomo e non di lavoro subordinato. L'Incaricato, inoltre, non è un socio, né un agente di commercio, né un procacciatore d'affari, né un legale rappresentante e/o "franchisee", di dōTERRA. L'Incaricato non è munito di

alcun potere di rappresentanza di dōTERRA, e, pertanto, non potrà assumere alcuna obbligazione in nome e per conto della stessa, né -tra le altre cose- aprire alcun conto corrente in nome e per conto di dōTERRA. Gli Incaricati sono responsabili quanto alle modalità ed ai mezzi con i quali svolgono la propria attività. Nessun rimborso spetta agli Incaricati quanto alle spese sostenute per lo svolgimento della propria attività, comprese, a titolo esemplificativo, spese di viaggio, vitto, alloggio, segreteria, locazione di spazi e/o uffici, telefoniche e postali.

- J. **Riconoscimenti da parte della Società.** La Società potrà attribuire agli Incaricati dei riconoscimenti, in occasione di eventi, nonché mediante pubblicazione sulla letteratura ufficiale di dōTERRA. I riconoscimenti attribuiti si fonderanno su criteri quali di volta in volta adottati dalla Società e da quest'ultima modificati. Di norma, la Società attribuirà riconoscimenti agli Incaricati con il più elevato Livello raggiunto per almeno tre (3) degli ultimi dodici (12) mesi, fatta eccezione per il primo Livello.
- K. **Recesso.** Entro dieci (10) giorni lavorativi dall'invio del Contratto dell'Incaricato alla Società, l'Incaricato potrà recedere dallo stesso, mediante comunicazione scritta con lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, indicante la propria volontà di recedere, da inviare alla Società.

SEZIONE 5 Acquisto di prodotti

- A. **Assenza di obbligo di acquisto di prodotti dōTERRA.** dōTERRA non impone l'acquisto di prodotti per poter diventare un Incaricato.
- B. **Divieto di acquisto di prodotti dōTERRA a scopo di lucro.** L'opportunità dōTERRA si basa sulle vendite di prodotti ai consumatori finali, che siano andate a "buon fine". La Società suggerisce agli Incaricati l'acquisto esclusivamente di prodotti da utilizzare a fini dimostrativi, e, comunque, quali strumenti di supporto alla vendita; tale acquisto, tuttavia, si ribadisce, non è obbligatorio, bensì volontario, qualora sia ritenuto necessario dall'Incaricato per lo svolgimento della propria attività. L'acquisto di prodotti per scopi di lucro è espressamente proibito. Gli Incaricati non possono acquistare prodotti per un quantitativo/ammontare che ecceda il quantitativo di prodotti che possano essere ragionevolmente utilizzati quali strumenti dimostrativi e di supporto alla vendita. La Società si riserva il diritto di limitare ulteriormente la quantità di prodotti che l'Incaricato possa acquistare se, a proprio insindacabile giudizio, ritiene che tali acquisti vengano effettuati per fini di lucro da detto Incaricato. Inoltre, la Società si riserva il diritto di chiedere all'Incaricato la restituzione di corrispettivi liquidati a quest'ultimo qualora dovesse accertare che tali corrispettivi siano stati generati da rivendite di prodotti acquistati dall'Incaricato.
- C. **Limite di PV per gli Incaricati.** Un Incaricato può ordinare alla Società prodotti corrispondenti ad un massimo di 300 Punti Volume (PV) di prodotti in ogni mese solare, per uso personale.
- D. **Utilizzo della carta di credito.** Si consiglia agli Incaricati di non utilizzare le proprie carte di credito per l'acquisto di prodotti per conto un altro Incaricato e/o cliente. Agli Incaricati viene espressamente proibito l'utilizzo delle proprie carte di credito per l'acquisto di prodotti per un altro Incaricato e/o cliente che si sia iscritto a dōTERRA da meno di 30 (trenta) giorni. Gli Incaricati non possono procedere con un ordine di prodotti dōTERRA utilizzando la carta di credito di terzi senza la preventiva autorizzazione scritta da parte del titolare della carta di credito di cui trattasi. Nei -rari- casi in cui sia necessario acquistare un prodotto per conto di un altro Incaricato e/o di un cliente, la Società dovrà preventivamente ricevere l'autorizzazione scritta dall'Incaricato e/o dal cliente per conto del quale venga effettuato l'acquisto. La mancanza di tale autorizzazione può comportare l'annullamento della vendita dei prodotti, oltre alla perdita del diritto a ricevere le commissioni calcolate su tale vendita, nonché l'avvio di -eventuali- azioni disciplinari da parte della Società secondo quanto indicato nella Sezione 19 del presente Manuale.
- E. **Divieto di riconfezionamento.** Gli Incaricati non possono predisporre e/o stampare autonomamente le etichette dei prodotti, né riconfezionare questi ultimi. I prodotti sono venduti dalla Società esclusivamente nella confezione originale degli stessi. Gli Incaricati non possono pubblicizzare l'uso dei prodotti quali ingredienti di prodotti che non siano quelli di dōTERRA, ovvero quali componenti di un

prodotto diverso da quelli di dōTERRA e/o come ingredienti in ricette di cucina, senza il preventivo consenso scritto da parte della Società. L'utilizzo del nome "dōTERRA" da parte di un Incaricato è disciplinato dalla Sezione 12 del presente Manuale.

F. Punto di ritiro dei prodotti. La Società potrà spedire i prodotti ordinati direttamente ad un Incaricato, qualora tali prodotti non dovessero essere stati ritirati presso il punto di ritiro stabilito entro 20 (venti) giorni dalla loro messa a disposizione nello stesso. La Società calolerà i costi relativi a tale spedizione all'Incaricato come se l'ordine di acquisto fosse stato originariamente effettuato come prodotti da spedire (e non da ritirare presso il predetto punto di ritiro). Il periodo di ritiro presso il punto di ritiro varia a seconda del mercato locale. L'Incaricato è, quindi, tenuto a consultare il Centro di ritiro del mercato locale dal quale il prodotto è stato ordinato.

SEZIONE 6 Resi di prodotti

A. In aggiunta ai diritti previsti in applicazione delle disposizioni relative alla garanzia legale di conformità ai sensi degli Articoli 128 e seguenti del Decreto Legislativo n. 206/2005, dōTERRA riconosce il diritto a restituire i prodotti quale esplicitato nella presente Sezione 6.

- 1. Restituzione dei prodotti entro 14 giorni.* A seguito dell'esercizio, da parte dell'Incaricato o dei clienti, del diritto di recesso ai sensi degli Articoli 56 e seguenti del Decreto Legislativo n. 206/2005: dōTERRA rimborserà il 100% del prezzo d'acquisto (oltre l'IVA e dei costi di spedizione) dei prodotti.
- 2. Restituzione dei prodotti in un periodo compreso tra 15 e 30 giorni.* dōTERRA rimborserà il 100% del prezzo d'acquisto (oltre l'IVA) dei prodotti che vengano restituiti in un periodo compreso tra i quindici (15) ed i trenta (30) giorni successivi alla consegna degli stessi. dōTERRA riconoscerà, in tal caso, un Credito del Prodotto di importo corrispondente al 100% del prezzo di acquisto (oltre l'IVA), ovvero un rimborso pari al 90% del prezzo di acquisto (oltre l'IVA) dei prodotti che non siano più rivendibili, che dovessero essere restituiti alla Società da un Cliente privilegiato entro lo stesso periodo, con esclusione dei costi di spedizione.
- 3. Restituzione dei prodotti in un periodo compreso tra 31 e 90 giorni.* In caso di restituzione di prodotti in un periodo compreso tra i trentuno (31) ed i novanta (90) giorni successivi alla data di consegna degli stessi, dōTERRA riconoscerà un Credito del Prodotto pari al 100% (oltre l'IVA), ovvero un rimborso pari al 90% del prezzo di acquisto (oltre l'IVA) sui prodotti restituiti che siano rivendibili, eventualmente restituiti da un Cliente privilegiato, con esclusione dei costi di spedizione degli stessi.
- 4. Restituzione dei prodotti in un periodo compreso tra 91 giorni a 12 mesi.* In caso di restituzione di prodotti in un periodo compreso tra i 91 (novantuno) giorni e dodici (12) mesi successivi alla data di consegna dei prodotti, dōTERRA riconoscerà un Credito del Prodotto pari al 90%, (oltre l'IVA), ovvero un rimborso pari al 90% del prezzo di acquisto (oltre l'IVA) sui prodotti rivendibili restituiti, con esclusione dei costi di spedizione degli stessi (non applicabile delle offerte a tempo limitato ed ai prodotti non più commercializzati).

B. Restituzione di prodotti in caso di recesso da parte dell'Incaricato e/o di cessazione per altra causa del Contratto.

- 1. Recesso entro dieci giorni lavorativi:** Entro dieci (10) giorni lavorativi dall'invio della Domanda di Nomina e Contratto dell'Incaricato alla Società, l'Incaricato potrà recedere dalla stessa dandone comunicazione scritta mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno indicante la propria volontà di recedere. In tal caso, l'Incaricato sarà tenuto a restituire alla Società, a proprie cura e spese, qualsiasi prodotto e/o supporto alle vendite eventualmente acquistato in connessione con la nomina di Incaricato. Alla ricezione di tali prodotti e supporti, la Società rimborserà all'Incaricato gli importi pagati dal medesimo, a condizione che gli stessi siano rivendibili.
- 2. Cessazione del Contratto:** Alla cessazione del Contratto per qualsiasi causa e/o motivo e/o ragione, l'Incaricato potrà restituire alla Società, entro trenta (30) giorni, a proprie cura e spese, i prodotti e/o supporti alla vendita eventualmente acquistati in relazione alla nomina quale Incaricato. Una volta

ricevuti tali prodotti e supporti, la Società rimborserà all'Incaricato al il relativo prezzo di acquisto, in misura non inferiore al novanta per cento (90%) dello stesso.

C. Significato di “ancora rivendibili”. I prodotti ed il materiale di supporto alla vendita sono considerati “Ancora rivendibili”, ai fini del presente Manuale, se le seguenti condizioni vengono soddisfatte: 1) essi sono stati acquistati dall'Incaricato esclusivamente da dōTERRA; 2) le confezioni non sono state aperte e tali prodotti e materiali non sono stati utilizzati; 3) l'imballaggio e l'etichettatura non sono stati in alcun modo alterati/modificati e/o danneggiati; 4) i prodotti, i materiali e gli imballaggi sono in ogni caso in una condizione tale da poter essere venduti a prezzo intero; 5) la data di scadenza non è spirata; e 6) i prodotti ed il materiale riportano l'etichettatura ufficiale apposta da dōTERRA. I prodotti ed i materiali non sono considerati in ogni caso “ancora rivendibili” nell'ipotesi in cui la Società avesse informato l'Incaricato in questione, prima dell'acquisto degli stessi, che siffatti prodotti e materiali erano stagionali e/o fuori produzione e/o venduti nell'ambito di offerte a tempo limitato, o, comunque, offerti in promozione, ovvero ancora non soggetti alla procedura sui resi quale riportata ai punti BB1., BB2., BB3. e BB4. che precedono.

D. Restituzione di prodotti danneggiati o erroneamente spediti da dōTERRA. dōTERRA effettuerà la sostituzione dei prodotti resi dall'acquirente in quanto danneggiati, ovvero i prodotti non corrispondono a quelli ordinati e, quindi, erroneamente spediti a quest'ultimo. Tali prodotti devono essere restituiti entro quindici (15) giorni dalla ricezione degli stessi. Laddove ciò sia possibile, i prodotti così resi verranno sostituiti da dōTERRA con altri, equivalenti, non danneggiati. Tuttavia, quando non è possibile effettuare il cambio dei prodotti, la Società si riserva di riconoscere all'acquirente un credito pari all'importo versato da quest'ultimo.

Obbligo di conservazione del numero identificativo dell'ordine di acquisto. Affinché la Società possa quantificare l'importo del prezzo di acquisto dei prodotti restituiti, l'acquirente sarà tenuto a conservare il numero identificativo dell'ordine di acquisto ed a comunicare lo stesso a dōTERRA unitamente alla richiesta di rimborso, quale riportato sulla documentazione consegnata all'acquirente medesimo.

E. Restituzioni dei Kit di prodotti. I prodotti acquistati come parte di un “kit” o di un “pacchetto prodotti” devono essere restituiti unitamente all'intero “kit” o “pacchetto prodotti”.

F. Alternative al rimborso. La Società, a propria discrezione, in alternativa al rimborso del prezzo di acquisto a seguito della restituzione di prodotti nelle ipotesi di cui ai punti BB2., BB3. e BB4. che precedono, potrebbe, a titolo esemplificativo, riconoscere all'acquirente che abbia restituito i prodotti un Credito del prodotto di valore equivalente all'anzidetto prezzo di acquisto, spendibile per l'acquisto di altri prodotti dōTERRA. Il modulo per il rimborso che sarà messo a disposizione sarà predisposto in conformità alle procedure di pagamento in essere nel mercato locale. I rimborsi saranno corrisposti solo in favore di colui/colei abbia effettuato il pagamento oggetto di rimborso. Il rimborso di qualsivoglia importo connesso alla restituzione dei prodotti di cui ai punti BB2., BB3. e BB4. che precedono sarà effettuato dalla Società con lo stesso metodo di pagamento utilizzato dall'acquirente per l'acquisto di tali prodotti l.

G. Procedura per la restituzione dei prodotti. Salvo quanto eventualmente disposto al riguardo dalla normativa applicabile in materia, per ottenere il rimborso del prezzo di acquisto di prodotti e/o dei supporti alla vendita acquistati e restituiti, l'Incaricato sarà tenuto ad osservare le seguenti procedure:

1. L'approvazione della richiesta di reso del prodotto deve essere ricevuta dall'Incaricato in questione prima della spedizione alla Società del prodotto e/o del materiale di supporto alla vendita di cui trattasi. Siffatta approvazione da parte della Società potrà essere comunicata, da quest'ultima, telefonicamente ovvero per iscritto. La spedizione del prodotto in tal modo reso dall'Incaricato dovrà essere accompagnata dal numero identificativo (“ID”) dell'Incaricato medesimo.
2. La Società comunicherà all'Incaricato le corrette procedure e il luogo per la restituzione dei prodotti e/o del materiale di supporto alla vendita. I costi di spedizione del prodotto e/o del materiale in tal modo resi saranno a carico dell'Incaricato.

3. I corrispettivi relativi a prodotti e/o al materiale di supporto alla vendita che siano stati restituiti, dall'Incaricato, senza la preventiva autorizzazione da parte della Società, non potranno essere rimborsati all'Incaricato. I prodotti e/o il materiale di supporto eventualmente spediti alla Società, verranno restituiti all'Incaricato e le relative spese di spedizione verranno poste a carico dell'Incaricato medesimo.
4. La procedura innanzi descritta relativa alla restituzione di prodotti e del materiale di supporto ed al rimborso del relativo prezzo di acquisto, potrà essere differente a seconda dei vari Paesi in questione, tenuto conto delle disposizioni di legge inderogabili applicabili al riguardo. La Società potrà addebitare all'Incaricato un importo di € 10, oltre l'IVA, per le spedizioni dei prodotti e/o del materiale di supporto in sostituzione di quelli resi che non vengano ritirati dall'Incaricato presso il punto di consegna, e, pertanto, restituiti alla Società.

H. Diritto della Società alla restituzione dei corrispettivi liquidati agli Incaricati. I corrispettivi vengono liquidati agli Incaricati sulla base delle vendite ai clienti promosse dagli Incaricati e che siano andate a "buon fine". Quando i prodotti acquistati dai clienti vengono restituiti alla Società per motivi diversi da quelli connessi alla garanzia legale di conformità e/o dell'esercizio del diritto di recesso riconosciuto dal D.Lgs. n.206/2005, la Società avrà diritto ottenere la restituzione, dagli Incaricati, dei corrispettivi a questi ultimi liquidati sulla base degli acquisti di prodotti che siano stati successivamente restituiti. La Società, al riguardo, potrà chiedere all'Incaricato di restituire siffatti importi, ovvero, in alternativa, trattenere tali importi dai futuri pagamenti dei corrispettivi spettanti all'Incaricato.

I. Restituzione del materiale di supporto alla vendita personalizzato. Fatti salvi i casi di recesso e di cessazione del Contratto quali indicati nel Contratto stesso e nel presente Manuale, il materiale di supporto alla vendita personalizzato non è restituibile, né rimborsabile, tranne che per il materiale personalizzato che rechi errori di stampa non dovuti a fatto e colpa dell'Incaricato, ovvero presentino vizi e/o difetti di conformità. Tale materiale dovrà essere restituito dall'Incaricato entro trenta (30) giorni dalla ricezione del materiale stesso, nel rispetto della Procedura di restituzione del prodotto prevista nel presente Manuale.

J. Storno di addebito su carta di credito. Gli Incaricati sono tenuti a restituire i prodotti in ossequio alle procedure di restituzione e cambio dei prodotti, piuttosto che tramite uno storno dell'addebito su carta di credito. Quando si verificano storni di addebito sulla carta di credito, la Società avrà il diritto di richiedere all'Incaricato la restituzione dei corrispettivi che siano stati pagati dalla Società, all'Incaricato, per l'acquisto prodotti associati allo storno anzidetto.

SEZIONE 7 [Omissis]

SEZIONE 8 Iscrizione o sponsorizzazione di un Incaricato

- A. Obbligazioni contrattuali.** Prima che un Incaricato possa agire come Iscrivente o come Sponsor ai sensi del presente Manuale, il medesimo dovrà soddisfare tutti i requisiti all'uopo previsti ed aver agito nel rispetto di quanto previsto dal Contratto stesso.
- B. Posizionamento.** Un Incaricato può presentare alla Società eventuali candidati alla nomina ad Incaricati. Dopo l'accettazione, da parte della Società, della Domanda di nomina di questi ultimi, gli anzidetti candidati vengono inseriti nella Struttura di vendita dell'Iscrivente quale identificato nella Domanda di nomina stessa.
- C. Attività di formazione e supporto.** Per tentare di diventare un Iscrivente od un Sponsor di -possibile- successo, un Incaricato deve -tra le altre cose- dedicarsi alla formazione ed al supporto degli altri Incaricati inseriti nella propria Struttura di vendita. Il -possibile- successo di un Incaricato nella propria attività può arrivare solo attraverso la promozione delle vendite, in prima

persona (vendite dirette) e da parte degli altri Incaricati facenti parte della propria Struttura di vendita (vendite indirette).

D. Mercati locali aperti. Un Incaricato ha il diritto di iscrivere e/o sponsorizzare altri Incaricati solo nei mercati locali aperti. Si veda quanto previsto nella Sezione 15 del presente Manuale.

E. Suggerimenti per l'Iscrivente e lo Sponsor. Per tentare di diventare un Iscrivente e Sponsor "leader" nell'ambito della propria Struttura di vendita, suggeriamo all'Incaricato di:

1. Svolgere, con regolarità, attività di formazione avente ad oggetto la promozione delle vendite, nonché di supporto, training ed incoraggiamento, nei confronti dei componenti della propria Struttura di vendita. L'Iscrivente e lo Sponsor devono rimanere in contatto con i componenti della propria Struttura di vendita e devono essere disponibili a rispondere alle eventuali domande e/o richieste che provengono da tali componenti. Qualora nell'ambito della Struttura di vendita dovesse esservi un Incaricato ("leader") che si trovi in un livello di qualifica elevato, le comunicazioni rivolte ai soggetti/Incaricati facenti parte della Struttura di vendita dell'Incaricato/"leader" dovranno avvenire per il tramite di quest'ultimo.
2. Porre in essere tutti gli sforzi possibili per assicurarsi che gli Incaricati presenti nella Struttura di vendita comprendano esattamente e rispettino il Contratto, nonché le disposizioni normative applicabili all'attività di Incaricato;
3. Intervenire in qualsiasi controversia che dovesse insorgere tra un cliente ed un componente della propria Struttura di vendita dell'Incaricato, tentando di risolvere tempestivamente e in via bonaria la controversia;
4. Svolgere attività di formazione e training per far sì che l'operato dei componenti della Struttura di vendita in fase di promozione delle vendite dei prodotti e dell'opportunità dōTERRA sia sempre improntato al rispetto del Contratto e della normativa applicabile;
5. Intervenire tempestivamente al fine di risolvere eventuali controversie che dovessero insorgere tra i componenti della Struttura di vendita;
6. Educare gli Incaricati dal medesimo iscritti e/o sponsorizzati al rispetto delle Procedure implementate da dōTERRA.

F. Diligenza dell'Iscrivente e dello Sponsor. Gli Iscriventi e gli Sponsor devono comportarsi sempre con la massima diligenza al fine di evitare di causare qualsivoglia danno e/o perdita a dōTERRA, ovvero ancora situazioni di imbarazzo ai componenti della Struttura di vendita e/o alla medesima dōTERRA. Gli Iscriventi e gli Sponsor sono, in ogni caso, tenuti ad adoperarsi tempestivamente al fine di porre rimedio ad eventuali perdite e/o danni e/o situazioni di imbarazzo di qualsiasi tipo e natura.

Gli Iscriventi e Gli Sponsor devono accertarsi dell'identità di coloro che inviano Domanda di Nomina. Gli Incaricati non devono lasciare l'assegnazione dell'iscrizione di un nuovo Incaricato a qualcuno di livello superiore o ad altra persona.

G. Riallineamento di tutta o di una parte della Struttura di vendita. La Società si riserva il diritto di spostare e/o di riallineare una Struttura di vendita, ovvero una parte di essa, a danno degli Iscriventi e/o degli Sponsor che violino il presente Manuale, ovvero che pongano in essere -o siano coinvolti nella commissione di- condotte considerate dalla Società non etiche e/o non lecite. Nel presente Manuale non sono indicate le azioni e/o iniziative che la Società debba obbligatoriamente intraprendere, né alcunché che possa essere interpretato quale rinuncia di diritti e/o rimedi eventualmente spettanti alla Società stessa in relazione a tali condotte.

Esempi di condotte non etiche e/o non lecite includono, a titolo esemplificativo e non esaustivo: approcci e/o comunicazioni a sfondo sessuale, mancato pagamento di debiti da parte dell'Incaricato, furti, etc..

La Società comunicherà con un preavviso di 30 (trenta) giorni, allo Sponsor lo spostamento e/o il riallineamento della Struttura di vendita di quest'ultimo.

E. Registrazione di un Cliente Privilegiato. L'Incaricato può presentare alla Società clienti all'ingrosso, i quali, pertanto, si registreranno quali " Clienti Privilegiati". Un Cliente Privilegiato non entra a far parte della struttura di vendita della Società, ma un Incaricato può ricevere provvigioni, secondo quanto previsto dal Piano Compensi, calcolate sugli acquisti di beni/prodotti da parte dei Clienti Privilegiati procurati dall'Incaricato. L'Incaricato è consapevole, e ne prende atto, che la registrazione quale Cliente Privilegiato è subordinata:

1. al pagamento di un importo -non rimborsabile- di € 20,00 (OLTRE IVA APPLICABILE), a titolo di rimborso delle spese amministrative di gestione della posizione del Cliente Privilegiato ;
2. all'invio, alla Società, dell'apposito modulo di domanda per Cliente Privilegiato, debitamente compilato e sottoscritto;
3. all'essere maggiorenne secondo la normativa applicabile nel Paese di residenza dell'interessato, nonché all'essere munito dei necessari poteri di rappresentanza per sottoscrivere l'anzidetto modulo di domanda.

Gli ospedali -così come qualsivoglia pubblica amministrazione (incluse Autorità ed Enti pubblici)- potranno sottoscrivere contratti con la Società nel rispetto di quanto previsto dalle disposizioni normative e regolamentari applicabili in materia per il singolo Paese interessato, e sempre che da parte dei dipartimenti "compliance" e "legale" della Società vi sia stata la preventiva approvazione per iscritto.

SEZIONE 9 Posizionamento e divieto di mutamento di linea di sponsorizzazione

A. Posizionamento iniziale. Nel momento in cui un nuovo Incaricato venga iscritto, l'Enroller del nuovo Incaricato potrà collocare il nuovo Incaricato nella propria Struttura di vendita.

B. Cambiamenti di posizionamento successivi alla nomina ad Incaricato.

1. Entro 10 (dieci) giorni di calendario dall'avvenuta nomina di un nuovo Incaricato, l'Iscrivente potrà spostare il nuovo Incaricato -una sola volta- nell'ambito della propria Struttura di vendita (quindi: non in una Struttura di vendita differente da quella dell'Iscrivente/Sponsor), previa autorizzazione scritta da parte della Società.
2. Una volta trascorso il periodo innanzi indicato, il nuovo Incaricato si troverà nella propria posizione definitiva e la Società, di norma, non approverà le richieste di spostamento dell'Incaricato in altra posizione nell'ambito della Struttura di vendita.
 - a. Le modifiche di posizione sono eventi rari e devono essere espressamente approvate, per iscritto, dall'"Exceptions Committee" della Società.
 - b. Prima di autorizzare una qualsivoglia modifica di posizione, la Società prenderà in considerazione, tra gli altri elementi, i seguenti:
 - i. L'eventuale inattività dell'Incaricato in questione per un periodo di almeno sei mesi (dodici mesi se Incaricato di livello Silver o superiore);
 - ii. Se l'Incaricato in questione abbia ottenuto il consenso scritto degli Iscriventi che siano collocati tre livelli sopra l'Incaricato, nonché degli Sponsor che si trovino sette livelli di sopra l'Incaricato;
 - iii. Se la modifica di posizione comporterà una progressione del livello occupato dall'Incaricato in questione;
 - iv. Se si verifica un mutamento quanto ai pagamenti dei corrispettivi;
 - v. Se l'Incaricato in questione abbia violato il Contratto;
 - vi. L'effetto della modifica della posizione sulla Struttura di vendita coinvolta; nonché:
 - vii. Quallsivoglia ulteriore elemento correlato.

c. Ad un Incaricato con qualifica Diamante o superiore che iscriva personalmente un nuovo Incaricato il quale raggiunge il livello Premier entro tre mesi dalla nomina ad Incaricato sarà consentito di posizionare il nuovo Incaricato sul proprio frontline o al di sotto di un altro Incaricato che si trovi collocato tra l'attuale Sponsor e l'Iscrivente. Tale richiesta potrà essere presentata dopo che l'Iscrivente abbia compilato ed inviato l'apposito "Modulo di spostamento Premier", entro il decimo giorno del mese di calendario successivo a quello nel quale il nuovo Incaricato Premier sia stato pagato quale Premier. Tale spostamento può avvenire anche nell'ipotesi in cui fosse già stata effettuata una modifica di posizione dell'Incaricato successivamente alla nomina di quest'ultimo. Ai fini del calcolo del periodo di tre mesi ai sensi del presente paragrafo, il conteggio inizia nel momento in cui il nuovo Incaricato sponsorizzi per la prima volta un Incaricato. Qualora siffatta prima sponsorizzazione avvenisse decorso il decimo giorno di calendario, il primo mese sarà il mese di calendario successivo. Qualora il nuovo Incaricato sponsorizzasse per la prima volta un Incaricato prima del decimo giorno di calendario del mese, il primo mese dovrà intendersi il giorno di calendario nel quale abbia effettuato la sponsorizzazione.

C. Iscrizione di un ex Cliente Privilegiato quale Incaricato. Un Incaricato può sponsorizzare un ex Cliente Privilegiato quale nuovo Incaricato. Quando un Cliente Privilegiato viene nominato Incaricato, il medesimo cessa di essere un Cliente Privilegiato. Un Iscrivente può collocare un Incaricato ex Cliente Privilegiato in qualsiasi posizione della propria Struttura di vendita qualora il nuovo Incaricato abbia un'iscrizione di almeno un Cliente Privilegiato ovvero di un Incaricato che sviluppi vendite per 100 PV dopo essere diventato Incaricato e non abbia alcuna Struttura di vendita. Il collocamento del nuovo Incaricato deve essere completato entro il decimo giorno del mese di calendario successivo a quello di raggiungimento dei requisiti previsti nel presente paragrafo.

D. Riassegnazione dell'iscrizione. La Società consente ad un Iscrivente di cambiare l'iscrizione di un Incaricato ("Iscritto") una volta soltanto, previa approvazione da parte della Società. Eventuali, ulteriori, modifiche dovute a circostanze attenuanti, possono essere richieste e sono soggette all'approvazione dell'Exceptions Committee della Società.

E. Divieto di sollecitazione.

1. Reclutamento in altra Società. L'istigazione, la sponsorizzazione, l'incoraggiamento, in qualsiasi modo anche solo tentati -sia direttamente che indirettamente (incluso, ma non solo, mediante un sito Internet), di un altro Incaricato dōTERRA e/o di un Cliente di dōTERRA, affinché questi prendano parte ad un'altra opportunità commerciale e/o multilevel. Tali comportamenti costituiscono "reclutamento" ai fini del presente Manuale, anche se siffatti comportamenti, sono conseguenza, in realtà, di richieste e/o azioni da parte di un altro Incaricato o di un cliente dōTERRA.

2. Cambi di posizione degli Incaricati nell'ambito di linee di sponsorizzazioni differenti.

L'istigazione, la sponsorizzazione, l'incitamento o l'incoraggiamento, in qualsiasi modo, anche tentati, direttamente od indirettamente (incluso ma non solo mediante un sito Internet), di posizionare un Incaricato che si trovi già in una linea di sponsorizzazione, in una linea di sponsorizzazione differente. Lo spostamento della collocazione dell'Incaricato in una linea di sponsorizzazione differente vale anche per l'iscrizione di chiunque abbia avuto un rapporto di Incaricato con dōTERRA nei sei (6) mesi precedenti, o, nel caso di un Incaricato di livello Silver o superiore, nei dodici (12) mesi precedenti.

3. Divieti. Agli Incaricati è vietata la sponsorizzazione di altri Incaricati che già facciano parte della rete di vendita della Società, così come il cambio di linea di sponsorizzazione degli stessi. È vietato l'uso, da parte degli Incaricati, del cognome del coniuge e/o di un proprio parente, nonché nomi falsi, pseudonimi, nickname, nomi di società, trust, numeri "ID" fittizi per aggirare tale divieto.

4. **Provvedimenti ingiuntivi.** Gli Incaricati prendono atto e concordano che la sponsorizzazione di altri Incaricati della rete di vendita di dōTERRA ed il cambio di linea di sponsorizzazione, costituiscono una illegittima interferenza nel rapporto contrattuale della Società con i propri Incaricati, oltre ad un'appropriazione indebita di beni della Società e di segreti commerciali di quest'ultima. Gli Incaricati, inoltre, prendono atto e concordano che qualsivoglia violazione della presente disposizione cagionerà un danno immediato ed irreparabile alla Società, e che tale danno è di entità superiore rispetto a qualsiasi beneficio economico che l'Incaricato possa ottenere e che la Società avrà il diritto, in aggiunta a qualsiasi altro rimedio previsto dalla legge, ad agire al fine di ottenere un provvedimento ingiuntivo, anche in via d'urgenza, e che l'efficacia temporale di siffatto provvedimento potrà estendersi fino ad un (1) anno dalla data dell'ultima violazione della presente regola. Le disposizioni della presente Sezione continuano a essere valide anche dopo la cessazione del Contratto. Nulla nel presente documento revoca e/o modifica altri diritti e/o rimedi della Società in relazione all'uso delle proprie informazioni riservate e/o ad eventuali violazioni di altre disposizioni contenute nel Contratto. Inoltre, gli Incaricati prendono atto e riconoscono che apparire, permettere di fare riferimento o consentire che il loro nome sia presente o se ne faccia riferimento, in qualsivoglia materiale promozionale, marketing, di sponsorizzazione, di altre società operanti nel settore della vendita diretta/Multilevel marketing, devono intendersi "attività di reclutamento tra Società" ai fini del presente Manuale, anche se si verificano entro il periodo di un (1) anno dopo la cessazione del Contratto per qualsiasi causa e/o motivo e/o ragione.

SEZIONE 10 Piano Compensi

Un Incaricato può ottenere corrispettivi come segue: (1) provvigioni dirette, liquidate sugli acquisti di prodotti dei clienti che siano stati personalmente promossi dall'Incaricato (vendite dirette); (2) provvigioni indirette, liquidate sulle vendite di prodotti ai clienti promosse da altri Incaricati facenti parte della propria Struttura di vendita (vendite indirette).

Provvigioni dirette. Gli Incaricati possono ottenere commissioni basate sugli acquisti di prodotti da parte dei clienti che sono stati promossi personalmente dal Incaricato.

Provvigioni indirette. Gli Incaricati possono ottenere commissioni basate sulla vendita di prodotti promossi da altri Incaricati facenti parte della propria Struttura di vendita e basate sulla vendita di prodotti in tutti i mercati in cui dōTERRA opera. Non tutti i prodotti e/o le promozioni di volta in volta implementate dalla Società generano, tuttavia, provvigioni di vendita. Ai prodotti e/o alle promozioni che generano provvigioni viene assegnato un valore "PV" ("Personal Volume").

A. Definizioni

Ordine commissionabile: Un ordine di acquisto di prodotti a cui vengono assegnati punti di Personal Volume; deve trattarsi di un ordine effettuato tempestivamente ed integralmente saldato da un Incaricato, un Cliente Privilegiato ovvero da un Cliente al Dettaglio/Retail.

Company Volume: Il Company Volume è il Personal Volume complessivamente sviluppato da tutti gli Incaricati.

Organizzazione Frontline: è l'organizzazione di vendita di uno degli Incaricati sponsorizzati personalmente da un altro Incaricato.

Gruppo dell'Iscrivente: è costituito da un Iscrivente e da quegli Iscriventi che non hanno raggiunto il Livello di Elite o superiore.

Volume dell'Iscrivente (EV): è il Personal Volume combinato degli Incaricati e dei Clienti privilegiati personalmente iscritti che si trovino all'interno del Gruppo di un Iscrivente.

Volume del Mercato Locale: il Volume Personale cumulativo di tutti gli Incaricati e dei Clienti privilegiati che si trovino all'interno di un Mercato Locale. Il Volume del Mercato Locale è un termine usato per definire il c.d. "Bonus Founder" (si veda quanto indicato nel prosieguo).

Volume della Struttura (OV): Il volume di vendita misurato in Volume Personale di un Incaricato, degli altri Incaricati, dei Clienti Privilegiati e dei Clienti Retail, presenti nella Struttura di vendita dell'Incaricato.

PV (Personal Volume): A tutti i prodotti venduti da doTerra viene assegnato un "punto valore". Il Volume Personale di un Incaricato è costituito dai punti valore calcolati sui prodotti acquistati da un Incaricato, o venduti da quest'ultimo ai Clienti retail dal medesimo iscritti/procurati in ciascun mese di calendario. Non a tutti i prodotti viene assegnato un valore PV. Il PV non viene, inoltre, calcolato sugli acquisti di prodotti che siano avvenuti utilizzando un Credito del Prodotto.

Primary Bonus: La somma di tutti i corrispettivi versati ad un Incaricato, ad eccezione del "Fast Start Bonus" e del "Bonus Founder". Il Primary Bonus è costituito da Uni-level, Power of Three, Infinity Performance Pool, Diamond Pool Bonus. Viene corrisposto mensilmente.

Leg Qualificato: Un Leg Qualificato è un Iscritto che raggiunga un Livello designato nell'ambito di un'Organizzazione Frontline del proprio Iscrivente. Ai fini della Qualifica di un Iscrivente, ciascun Leg Qualificato deve trovarsi in una Struttura di vendita Frontline diversa da quella dell'Iscrivente.

Ordini LRP Qualificati: È un ordine LRP che supera i 100 PV nel mese di qualifica per un Incaricato sponsorizzato. Tutti gli ordini LRP qualificati devono essere saldati con carta di credito a nome dell'Incaricato indicato nell'account e devono essere spediti all'indirizzo indicato nell'account. In caso di cancellazione (e restituzione dei prodotti) di un Ordine LRP Qualificato, si verificherà il recupero, da parte della Società, del corrispettivo in precedenza corrisposto in relazione a tale Ordine cancellato.

Team: Termine usato nel Bonus Power of Three. Un team è composto da uno Sponsor di Posizionamento e da quegli Incaricati e Clienti privilegiati che sono al primo livello della Struttura dello Sponsor di Posizionamento.

Team Volume (TV): Il volume personale combinato dei membri di un team. Termine usato nel "Bonus Power of Three".

B. **Bonuses.** I bonus premiano gli sforzi sostenuti dagli Incaricati, siano essi di nuova nomina che già operanti. I bonus di includono il Fast Start Bonus, il Bonus Power of Three, il Bonus Uni-level, l'Infinity Performance Pools, il Diamond Pools e il Bonus Club del Fondatore.

1. **Fast Start Bonus** – Il Bonus Fast Start viene pagato settimanalmente agli Iscriventi per tutti gli ordini commissionabili che siano stati promossi nei primi sessanta (60) giorni dalla relativa nomina da un nuovo Incaricato, nonché per tutti gli ordini commissionabili di Cliente privilegiato che siano maturati sul conto del nuovo Incaricato. Il Bonus viene liquidato all'Enroller di primo, secondo e terzo livello del nuovo Incaricato. L'Enroller di primo livello riceve il venti (20%) per cento, l'Enroller di secondo livello riceve il dieci (10%) per cento e l'Enroller di terzo livello riceve il cinque (5%) per cento. Si veda la Figura n.1.



Figura 1

Per aver diritto al Bonus Fast Start ogni Iscrivente deve: (1) maturare 250 EV durante il mese di riferimento; tuttavia, se l'EV 250 non può essere raggiunto, l'Iscrivente potrà qualificarsi per il Bonus Fast Start se abbia aderito ad un Programma Fedeltà (LRP) maturando almeno 100 PV durante il mese di riferimento; e:

(2) promosso un ordine LRP proveniente da un qualsiasi cliente. I Bonus non maturati non possono essere trasferiti ad altri Iscriventi (roll-up). Le commissioni della settimana precedente

(da Lunedì a Domenica) viene calcolata e determinata il mercoledì di ogni settimana. I pagamenti vengono effettuati ogni settimana. Su tali ordini non viene liquidato il bonus Uni-level (si veda quanto previsto di seguito).

2. Bonus Power of Three – Bonus dello Sponsor.

Il bonus Power of Three è un bonus mensile corrisposto agli sponsor che può essere l'equivalente in Euro di € 42, € 212 o € 1.275. Ogni Sponsor può maturare il diritto al Bonus raggiungendo un EV di 250 nel corso del mese di riferimento; tuttavia, se l'EV 250 non dovesse essere maturato, lo Sponsor potrà qualificarsi per il Bonus Power of Three qualora avesse aderito al Programma Fedeltà (LRP) con acquisti per -almeno- 100 PV nel mese di riferimento.

Bonus Power of Three da € 42. Per qualificarsi per il bonus di € 42, lo Sponsor deve maturare EV per 250 nel corso del mese di riferimento; tuttavia, se l'EV 250 non dovesse essere maturato, lo Sponsor potrà qualificarsi per il Bonus Power of Three qualora avesse aderito al Programma Fedeltà (LRP), con acquisti per -almeno- 100 PV nel mese di riferimento. L'Incaricato deve, inoltre, avere tre Incaricati sponsorizzati personalmente o Clienti Privilegiati con Ordini LRP Qualificati e un minimo di Team Volume (TV) di 600.

Bonus Power of Three da € 212. Per qualificarsi per il bonus di € 212, un Incaricato deve prima qualificarsi per il bonus di € 42. I tre Incaricati sponsorizzati personalmente od i Clienti Privilegiati che siano stati conteggiati ai fini del raggiungimento del Bonus devono a loro volta qualificarsi per il bonus da € 42. Si veda la Figura 2.

Bonus Power of Three da € 1.275. Per qualificarsi per il bonus da €1.275, un Incaricato deve prima qualificarsi per il bonus da € 212. I tre Incaricati sponsorizzati personalmente o i Clienti privilegiati che siano stati conteggiati ai fini del raggiungimento del Bonus devono a loro volta qualificarsi per il bonus da € 212. Si veda la Figura 2.

Ulteriori strutture Power of Three. Gli Incaricati possono disporre di più strutture Power of Three. Quando un Incaricato completa una struttura Power of Three da € 1.275, può qualificarsi per ottenere il Bonus in una struttura supplementare. Gli Incaricati, i Clienti privilegiati sponsorizzati personalmente ed il volume maturato che siano stati conteggiati ai fini del calcolo nella prima struttura di bonus, non possono essere utilizzati per qualificare uno Sponsor per corrispettivi aggiuntivi.

3. Bonus Uni-level - Bonus Organizzativo.

Il Bonus Uni-level è corrisposto agli Incaricati ogni mese. Il bonus Uni-level si basa sul volume mensile sviluppato dalla Struttura di vendita dell'Incaricato. Il Bonus Uni-level dipende dal livello mensile al quale l'Incaricato si sia qualificato e dal volume mensile della Struttura dell'Incaricato. I requisiti di qualifica, nonché di volume della Struttura, devono essere soddisfatti ogni mese. In sintesi, per compressione tutti i

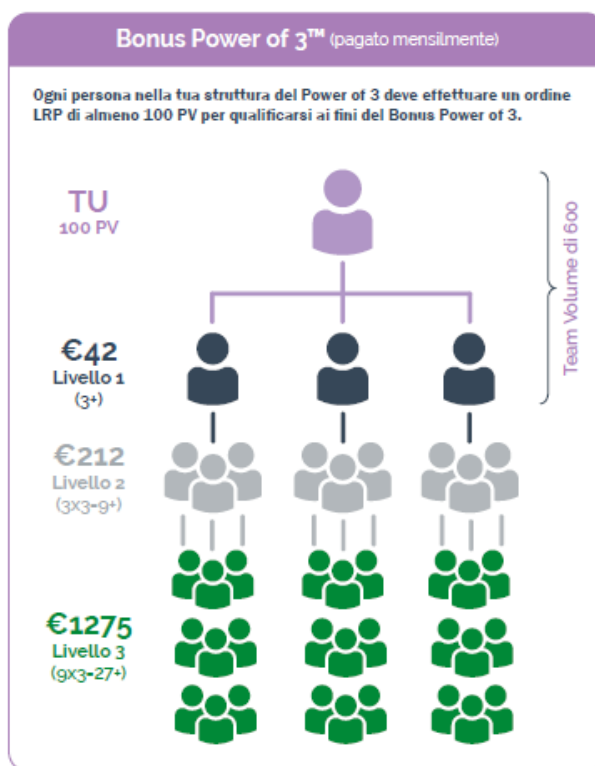


Figura 2

bonus Uni-level sono liquidati agli Incaricati. I volumi maturati in base ai quali vengono liquidati i Fast Start Bonus non vengono conteggiati nei volumi validi per l'Uni-level. Si veda la Figura 3.

Figura 3

Bonus di Organizzazione Unilivello (pagato mensilmente sul volume dell'organizzazione compresso)												
Titolo di pagamento	Consultant (Consulente)	Manager (Dirigente)	Director (Direttore)	Executive (Esecutivo)	Elite	Premier	Silver (Argento)	Gold (Oro)	Platinum (Platino)	Diamond (Diamante)	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	*	*	*	*	*	*
Rami Qualificati*	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Requisiti dei Rami	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Level 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Level 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Level 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Compressione Dinamica		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Raggiungimento dei livelli. Ogni livello è connotato da requisiti minimi mensili del Volume dell'Iscrivente, od in alternativa del Volume Personale (vendite dirette) e del Volume della Struttura di vendita (vendite indirette). Ad esempio, il livello Manager richiede 250 EV o 100 PV e 500 OV. Tutti i livelli, ad eccezione di quello di Consulente, richiedono un minimo di 250 EV o 100 PV ogni mese.

Livelli. Ogni classificazione corrisponde al numero di livelli dell'organizzazione da cui l'Incaricato può ricevere un corrispettivo. Si veda la Figura 3. Ad esempio, il livello Executive riceve un corrispettivo da quattro livelli. In genere, man mano che un Incaricato avanza di livello, riceve corrispettivi dai livelli inferiori della propria Struttura di vendita, fino a che raggiunge il livello Silver. Tutti i livelli da Silver a Presidential Diamond hanno diritto a ricevere corrispettivi da almeno sette livelli.

Anche la percentuale di OV che viene corrisposta a ciascun Incaricato varia da un livello all'altro. Come indicato nella Figura 3, il primo livello paga il due per cento (2%), e la percentuale aumenta attraverso i Pin Tiles fino a raggiungere il sette per cento (7%) al settimo livello. Il bonus cumula i livelli di pagamento, in modo che un Executive riceverà il due per cento (2%) per il primo livello, più il tre per cento (3%) per il secondo livello e il cinque per cento per entrambi i livelli tre e quattro.

Leg qualificati e Pin Tiles. Per raggiungere determinati livelli, un Incaricato deve avere Leg qualificati nella Struttura di vendita Frontline. Si veda la Figura 3. Ad esempio, un Incaricato che punta a raggiungere il livello Silver, deve avere tre Leg qualificati Elite.

Condizioni dei livelli sesto e settimo. Per poter beneficiare dei pagamenti di corrispettivi nei livelli sesto e settimo, un Incaricato deve (1) essere attivo, e (2) iscrivere almeno un nuovo Incaricato ogni tre mesi.

Compressione. Il Piano Compensi massimizza il pagamento agli Incaricati tramite "compressione". Quando il livello di un Incaricato non qualifica quest'ultimo ai fini della ricezione del bonus di un livello associato con le qualifiche più elevate, il bonus verrà spostato e sarà pagato agli Incaricati con qualifica più elevata che si qualificano per il bonus al livello più alto.

Account Moltiplicatore dei "Presidential Diamond". Agli Incaricati di livello "Presidential Diamond" viene permesso di creare un account aggiuntivo al di sotto del proprio account "Presidential" principale ("PD1"), chiamato account "Moltiplicatore 1" ("M1"). I Presidential Diamond che dispongono di sei leg possono aggiungere nuovi leg al proprio account M1 e ottenere un bonus

Unilevel supplementare sul volume che viene originato attraverso tale account, offrendo loro la possibilità di arrivare fino a 8 livelli di volume al di sotto del loro account PD1.

L'account M1 può essere creato non appena l'Incaricato raggiunga il livello di Presidential Diamond. La M1 si qualifica per la ricezione di provvigioni ogni mese che l'account PD1 viene pagato come Presidential Diamond utilizzando i propri leg Platinum. Se l'account PD1 non si qualifica come Presidential Diamond in un determinato mese, l'account M1 non potrà beneficiare di eventuali provvigioni in quel mese. L'account M1 stesso non può essere uno dei 6 leg qualificanti dell'account PD1. Tuttavia, se uno o più dei 6 leg di qualifica del PD1 non si qualifica come Platinum in un determinato mese, l'account PD1 può ancora ricevere corrispettivi come un Presidential Diamond utilizzando uno o più dei leg Platinum personalmente iscritti di M1, a condizione che il leg M1, e non l'account M1, si qualifichi come platinum. In questo caso, l'account M1 non viene pagato, mentre l'account PD1 viene pagato.

Una volta stabilito l'account M1, il leader Presidential Diamond può scegliere di spostare qualsiasi leg frontline personalmente iscritto dall'account PD1 all'account M1, fino a quando i leg non raggiungono la classificazione Platinum o superiore. I leg non possono essere disposti uno sotto l'altro né ristrutturati, ma si sposteranno dal frontline PD1 al frontline M1 con la loro struttura esistente.

Quando l'account M1 stesso raggiunge il livello Presidential Diamond, la Società consentirà l'apertura di un account "M2" aggiuntivo come account "frontline" per il precedente account M1, dal quale ricavare corrispettivi, oltre a permettere di beneficiare dei ricavi provenienti dai 9 livelli inferiori all'account Presidential Diamond originario. Questo effetto moltiplicatore potrebbe continuare finché i leg Platinum necessari si qualificano come descritto sopra.

4. **Infinity Performance Pool** - Panoramica sugli Infinity Performance Pool. Gli Infinity Performance Pool vengono calcolati e pagati ogni mese alle qualifiche Premier e superiori. Gli Infinity Performance Pool rappresentano complessivamente il 4,25% del volume delle vendite della Società: l'"Empowerment Pool" (1,25%), il "Leadership Performance Pool" (2%) ed il "Diamond Performance Pool" (1%); si veda la Figura 4. Un Incaricato si qualifica per ricevere tali Bonus quando soddisfa i requisiti di qualifica in un determinato mese. Il bonus mensile di una quota è pari alla percentuale del pool designato (1%, 1,25% o 2%) moltiplicata per il volume della Società per lo stesso mese e divisa per il numero di quote degli Incaricati che si sono qualificati per una quota o quote nel mese.

Figura 4

4,25% Infinity Performance Pools (pagato mensilmente sul volume aziendale totale)									
# in 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 è pari ad una quota per i Premier ed i Silver qualificatisi, ed a due quote per i Gold qualificatisi*.			Il Leadership Performance Pool permette di ottenere due quote aggiuntive con ciascun nuovo Elite personalmente reclutato [†] .			Diamond Performance Pool permette di ottenere quote aggiuntive con ciascun nuovo Premier personalmente reclutato [†] .		

*I Gold possono ottenere fino a due quote nell'Empowerment Pool. Si rimanda al Company Policy Manual per ulteriori dettagli al riguardo. [†]Devono essersi qualificati per la prima volta, quote illimitate nel Leadership Performance Pool nel Diamond Performance Pool. Si rimanda al Company Policy Manual per ulteriori dettagli al riguardo.

Quote nell'"Empowerment Pool". Un Incaricato che si qualifichi al livello "Premier", "Silver" o "Gold" e che sviluppa vendite di prodotti per 100 PV o più in un mese, riceverà una quota nell'Empowerment Pool. Un Incaricato di livello "Oro" potrà avere diritto ad una seconda quota qualora sviluppasse vendite di prodotti per 100PV o più nello stesso mese. Le quote non si cumulano da una qualifica alla successiva. Il bonus mensile di una quota è pari alla percentuale del pool designato (1,25%) moltiplicata per il volume della Società per lo stesso mese e divisa per il numero di quote degli Incaricati che si sono qualificati per una quota nel mese.

Quote nel “Leadership Performance Pool”. Un Incaricato di livello “Silver” riceve una quota nel “Leadership Performance Pool”. Un Incaricato di livello “Gold” riceve cinque quote nel “Leadership Performance Pool”. Infine, un Incaricato di livello Platinum riceve dieci quote nel pool. Un Incaricato può guadagnare una quota aggiuntiva per il mese se è l’Iscrivente di un nuovo Incaricato di livello “Elite”. Le quote non si cumulano da una qualifica alla successiva. Ad esempio, un Incaricato che si sposta da Silver a Gold ha diritto a cinque quote, e non una quota dal pool Silver e cinque dal pool Gold. Il bonus mensile di una quota è pari alla percentuale del pool designato (2% moltiplicata per il volume della Società per lo stesso mese e divisa per il numero di quote degli Incaricati che si sono qualificati per una quota nel mese.

Quote nel Diamond Performance Pool. Un Diamond riceve una quota nel Diamond Performance Pool. Un Blue Diamond riceve due quote nel pool ed un Presidential Diamond riceve tre quote nel pool. Un Incaricato può guadagnare ulteriori quote per il mese se è l’Iscrivente di un nuovo Incaricato Premier. Anche in questo caso, le quote non si cumulano da una qualifica a quella successiva. Il bonus mensile di una quota è pari alla percentuale del pool designato (1%) moltiplicata per il volume della Società per lo stesso mese e divisa per il numero di quote degli Incaricati che si sono qualificati per una o più quote nel mese.

5. Bonus Diamond Pools – un bonus basato sulle prestazioni di leadership.

Panoramica sui “Diamond Pools”. I Diamond Pools operano in modo simile agli Infinity Performance Pool. I pool vengono guadagnati e corrisposti ogni mese. I Diamond Pool vengono corrisposti in aggiunta alle quote guadagnate nel Diamond Performance Pool. Allo stesso modo degli Infinity performance Pool, le quote non si cumulano da una qualifica a quella successiva. Il bonus mensile di una quota è pari alla percentuale del pool designato (1%) moltiplicata per il volume della Società per lo stesso mese e divisa per il numero di quote degli Incaricati che si sono qualificati per una o più quote nel mese; si veda la Figura 5.

Figura 5

3% Diamond Pools (pagato mensilmente sul volume aziendale totale)			
	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
numero di quote	3	3	3
Blue Diamond e Diamond Rank Shares: Guadagna quote aggiuntive per ogni nuovo Premier iscritto personalmente. † Presidential Diamond Rank Shares: Guadagna quote aggiuntive per ogni nuovo Silver iscritto personalmente. †	+1	+1	+1
	1%	1%	1%

*I leg devono essere iscritti personalmente. †Devono essere quote illimitate, qualificate per la prima volta. Vedere il Manuale della Politica aziendale per i dettagli.

Quote nei Diamond Pool. Il Diamond Pool, il Blue Diamond Pool ed il Presidential Diamond Pool sono pari all’uno per cento (1%) del totale del volume mensile della Società. Un Incaricato che si qualifica riceve tre quote nel pool della classificazione dell’Incaricato.

Qualifica per quote aggiuntive nei Diamond Pool:

- Presidential Diamond Pool.** Un Presidential Diamond riceverà una quota una tantum nel Presidential Diamond Pool quando un altro Incaricato raggiunge per la prima volta la qualifica Silver e l’Incaricato è stato personalmente iscritto dal Presidential Diamond.
- Blue Diamond e Diamond Pool.** Un Diamond o un Blue Diamond ricevono una quota una tantum nel Diamond Pool o nei Blue Diamond Pool quando un altro Incaricato raggiunge per la prima volta la qualifica Premier e l’Incaricato è stato personalmente iscritto dal Diamond o dal Blue Diamond.

6. Founder’s Bonus - un bonus basato sullo sviluppo del mercato.

Quale incentivo per gli Incaricati, dōTERRA prevede il Founder Bonus, basato sullo sviluppo del mercato. Il bonus viene corrisposto annualmente. Il Founder uno dei primi Incaricati a raggiungere

ed a mantenere determinati requisiti stabiliti dalla Società. Un Founder dividerà con gli altri Founder un bonus rappresentato da una percentuale del volume del mercato locale.

Qualifica. Le qualifiche di ogni mercato verranno pubblicate nel sito Internet dōTERRA.com. Ogni periodo di qualifica sarà di dodici mesi, qualora non diversamente indicato. Una volta che un Incaricato raggiunge la qualifica di Founder, ogni anno dovrà qualificarsi per mantenere tale qualifica, raggiungendo i requisiti stabiliti per tale periodo annuale. La Società pubblicherà un avviso relativo alle qualifiche mutate prima dell'inizio del successivo periodo di qualifica.

Nel caso in cui un Founder non riuscisse a qualificarsi di nuovo, ovvero dovesse perdere per qualsiasi altro motivo la posizione di Founder, siffatta non sarà più disponibile per il Fondatore o per un altro Incaricato e cessa di esistere. La percentuale del bonus non cambierà qualora il numero effettivo dei Founder qualificati dovesse cambiare. Le posizioni di Founder sono personali ed esclusive dell'Incaricato che si sia qualificato per primo. Tale posizione non può essere ceduta e/o trasferita ad un altro Incaricato ovvero a terzi. Non tutti i mercati nei quali opera dōTERRA prevedono la posizione di Founder.

7. Programma Fedeltà

Gli Incaricati ed i Clienti privilegiati possono ricevere consegne mensili di prodotti per uso personale aderendo al Programma Fedeltà (LRP) a far tempo dal primo mese della loro iscrizione. L'LRP elimina l'inconveniente di inviare ordini di acquisto mensili. L'LRP è gratuito e sia gli Incaricati che i Clienti privilegiati possono rinunziarvi in qualsiasi momento, senza alcuna penale.

Calcolo dei Crediti del Prodotto. Se l'ordine LRP dell'Incaricato o del Cliente privilegiato è di almeno 50 PV mensili, l'Incaricato o il Cliente privilegiato in questione potranno ricevere Crediti del Prodotto, ogni mese.

Riscatto dei Crediti del Prodotto. L'Incaricato od il Cliente privilegiato che partecipi al LRP da almeno 60 (sessanta) giorni potrà riscattare i Crediti del Prodotto per l'acquisto di prodotti PV. I Crediti del Prodotto LRP possono essere riscattati per 12 mesi successivi alla data di loro emissione, dopo di che scadranno. I Crediti possono essere riscattati con una commissione di € 2,00 chiamando il numero: +39 0426270026. Anche i prodotti acquistati con Crediti non possono essere rivenuti. I prodotti acquistati con Crediti non generano PV e non possono essere combinati con altri ordini di prodotti. I Crediti del Prodotto non hanno alcun valore di riscatto in denaro e non sono trasferibili a terzi. I Crediti verranno annullati se l'adesione partecipazione al programma LRP viene annullata. Un ordine LRP primario può essere annullato solo contattando telefonicamente la Società. Qualsiasi successivo ordine LRP può essere annullato online.

Agire per conto di un altro. Un Incaricato non può effettuare un ordine LRP per conto di un altro Incaricato e/o cliente senza la preventiva autorizzazione scritta da parte di costoro; tale autorizzazione dovrà essere comunicata alla Società prima di effettuare l'ordine. Siffatto ordine deve essere saldato dall'Incaricato ed i prodotti verranno spediti all'indirizzo indicato nell'account dell'Incaricato in questione.

8. Promozioni

Periodicamente, la Società implementa promozioni speciali riservate ad Incaricati e/o clienti. I prodotti oggetto di promozioni non vengono conteggiati ai fini del PV e non danno, quindi, diritto a ricevere corrispettivi. I dettagli delle promozioni vengono pubblicati sul sito Internet "dōTERRA.com".

9. Disposizioni circa i corrispettivi

Nessun corrispettivo è dovuto per la mera sponsorizzazione e/o iscrizione di altri Incaricati. Nessun corrispettivo garantito. Come per ogni altra attività di vendita, la misura dell'eventuale corrispettivo maturato dagli Incaricati varia in modo significativo. Si può decidere di diventare Incaricati per

svariati motivi. Alcuni lo diventano per migliorare le loro competenze o per sperimentare la gestione di una propria attività autonoma. Agli Incaricati non viene né garantito un reddito, né assicurato un livello di successo e/o di introiti. I guadagni -eventuali- di un Incaricato possono derivare solo dall'attività di promozione della vendita dei prodotti e si basano, quindi, sugli sforzi posti in essere da ciascun Incaricato.

Sforzo. La possibilità di ottenere corrispettivi dipende dagli sforzi e dal tempo dedicati dall'Incaricato alla propria attività. L'opportunità dōTERRA non è un programma di "arricchimento rapido" e non vi sono garanzie di successo.

Corrispettivi e qualifiche raggiungibili in un periodo commissionabile. In caso di nomina ad Incaricato che sia avvenuta entro l'ultimo giorno del periodo commissionabile utile, l'Incaricato potrà avere diritto a corrispettivi e rientrare nel meccanismo di calcolo delle qualifiche in relazione a quel determinato periodo. I prodotti dovranno essere acquistati dai clienti, ed il pagamento del relativo prezzo di acquisto dovrà essere stato integralmente ricevuto dalla Società, entro l'ultimo giorno del periodo di commissione, affinché possano essere calcolate su tali vendite le provvigioni in favore dell'Incaricato, ovvero quest'ultimo possa raggiungere una qualifica in relazione a quel determinato periodo commissionabile.

Presupposti per il pagamento dei corrispettivi agli Incaricati. Gli Incaricati possono ricevere corrispettivi soltanto se soddisfano tutti i requisiti all'uopo previsti dal Piano Compensi ed abbiano agito nel rispetto delle previsioni del Contratto ad essi applicabile.

Leg concentrati. Nel caso in cui il volume di un leg della Struttura di vendita di un Incaricato superi l'80% del volume totale di tale Struttura di vendita, il Bonus Uni-level totale dell'Incaricato non potrà superare l'equivalente in Euro di 2.000,00 USD se l'Incaricato ha la qualifica di Elite; 5.000,00 USD se l'Incaricato ha la qualifica di Premier; 11.000,00 USD se l'Incaricato ha la qualifica di Silver e 18.000,00 USD se l'Incaricato detiene ha la qualifica di Gold. Una volta raggiunta la qualifica di Platinum, non esisterà un limite per il bonus Uni-level.

Riscatto del Credito della Società. Se un Credito della Società viene emesso su prodotti ordinati ma non disponibili in un determinato mese, il Volume Personale per tali prodotti sarà incluso solo nel calcolo delle provvigioni e della qualifica per il mese in cui tale Credito viene riscattato.

Obbligo di conservazione dei documenti. Ciascun Incaricato è tenuto a conservare la propria documentazione fiscale per almeno dieci (10) anni o per qualsiasi altro termine in base alle leggi applicabili.

Recupero dei corrispettivi liquidati agli Incaricati. In aggiunta ai diritti e rimedi previsti nel Contratto, la Società si riserva il diritto di recuperare corrispettivi che siano stati liquidati agli Incaricati sui prodotti:

- a. restituiti alla Società ai sensi della Sezione 6 del presente Manuale;
- b. restituiti in ogni caso alla Società secondo quanto previsto dalle disposizioni normative applicabili;
- c. restituiti alla Società a causa di qualsivoglia condotta dell'Incaricato non consentita e/o illegittima, comprese, a titolo esemplificativo: rappresentazioni non autorizzate e/o fuorvianti riguardanti la vendita di prodotti e/o servizi, ovvero le opportunità di guadagno quali previste dal Piano Compensi.

Pagamento dei corrispettivi recuperati dalla Società. Nel recuperare i pagamenti secondo quanto previsto nella presente Sezione, la Società, a propria discrezione, potrà richiedere il pagamento direttamente all'Incaricato di cui trattasi, ovvero compensare l'importo pari al recupero spettante rispetto a corrispettivi futuri eventualmente spettanti all'Incaricato.

Rimissione di pagamenti. Un Incaricato può chiedere alla Società di rimettere un pagamento di corrispettivi dovuti al medesimo da parte della Società che non sia andato a buon fine, previa presentazione, alla Società, di idonea documentazione -anche bancaria- comprovante tale mancato

buon fine. La Società, in tal caso, potrà addebitare all’Incaricato una commissione per l’emissione di un nuovo pagamento. Inoltre, la Società potrà richiedere all’Istituto bancario che abbia emesso il primo pagamento non andato a buon fine di bloccare quest’ultimo.

Effetto delle modifiche al posizionamento. I cambiamenti di collocamento effettuati in conformità con la Sezione 9 possono influenzare i tempi di pagamento del Bonus.

SEZIONE 11 Dichiarazioni relative ai prodotti (“claims”)

- A. **Standard “EFSA”.** Molti prodotti dōTERRA rientrano nelle classificazioni nutrizionali stabilite dalla “Food Administration” UE (“EFSA”), nonché dalle Autorità nazionali competenti. L’EFSA e tali Autorità disciplinano e controllano la produzione e la vendita di prodotti alimentari per garantirne la sicurezza e la corretta presentazione al pubblico. L’EFSA e tali Autorità hanno emanato anche norme relative all’etichettatura di prodotti alimentari che la Società è tenuta ad osservare.
- B. **Standard applicati alla pubblicità dei prodotti.** Anche la pubblicità dei prodotti alimentari viene disciplinata a seconda della natura del prodotto stesso. È importante che un prodotto classificato per l’uso secondo determinate modalità non venga pubblicizzato per altri usi; ad esempio, un prodotto che è destinato ad essere utilizzato come integratore alimentare non può essere pubblicizzato o commercializzato come se fosse un medicinale e/o un farmaco usato per trattare e/o curare e/o prevenire una qualsivoglia patologia. Inoltre, le competenti Autorità impongono che le presentazioni di un’opportunità commerciale -ivi incluse le dichiarazioni circa i possibili guadagni da essa derivanti- siano veritiere e non ingannevoli; ciò significa, in particolare, che qualsivoglia dichiarazione circa la possibilità di raggiungere uno stile di vita salutare, così come livelli di carriera, ovvero guadagni elevati, siano da intendersi ingannevoli qualora i partecipanti all’anzidetta opportunità commerciale, in genere, non raggiungono siffatti risultati.
- C. **Dichiarazioni ammesse relative ai prodotti dōTERRA.** I prodotti dōTERRA non sono medicinali, ovvero farmaci. Nessun “claim” avente contenuto medicinale e/o farmaceutico può essere utilizzato in relazione a tali prodotti, né questi ultimi possono essere presentati al pubblico quali medicinali e/o farmaci. Un Incaricato può dichiarare che i prodotti dōTERRA sono sicuri da usare e sono:
1. specificamente formulati per favorire il benessere/mantenere uno stile di vita sano; e
 2. destinati a migliorare il benessere personale.
- D. **Divieto di dichiarazioni a carattere curativo e/o medicinale.** Un Incaricato non può utilizzare alcuna dichiarazione circa i prodotti dōTERRA a carattere curativo e/o medicinale, né, tantomeno, consigliare l’utilizzo e/o presentare un prodotto dōTERRA quale adatto alla cura di disturbi specifici, in quanto questo tipo di presentazione implica che i prodotti siano farmaci, piuttosto che integratori alimentari o cosmetici. In nessun caso i prodotti dōTERRA dovranno essere paragonati e/o assimilati a medicinali prescritti per il trattamento di disturbi e/o patologie, ovvero che tali prodotti siano in grado di alleviare i sintomi di qualsivoglia malattia, ovvero prevenire qualsivoglia malattia e/o disturbi.
- E. **Divulgazione.** Nel promuovere dōTERRA ed i prodotti commercializzati da quest’ultima, ciascun Incaricato deve rendere noto il fatto di essere un Incaricato di dōTERRA. Un Incaricato deve anche mostrare il proprio tesserino di riconoscimento personale, appositamente rilasciato da dōTERRA, durante le operazioni di vendita..

SEZIONE 12 Pubblicità e uso dei diritti di proprietà intellettuale di dōTERRA

- A. **Proprietà intellettuale di dōTERRA.** La Proprietà intellettuale di dōTERRA, inclusi marchi commerciali, marchi di servizio, nomi commerciali, immagini commerciali ed il presente Manuale, rappresentano un valore per dōTERRA. Utilizzando la Proprietà intellettuale di dōTERRA, gli Incaricati accettano e riconoscono il valore e l’avviamento associati ad essa, e riconoscono, inoltre, che la Società detiene tutti i diritti sulla Proprietà Intellettuale. La Proprietà Intellettuale è protetta dalle

leggi applicabili, sia nazionali che internazionali. Tali diritti di proprietà intellettuale sono protetti e tutelati in tutte le loro forme, inclusi i media.

I Contenuti degli Ausili per la vendita approvati dalla Società, nonché pubblicati sul suo sito Internet ufficiale di quest'ultima, tra cui testi, segni grafici, loghi, contenuti audio e musicali, video, fotografie, software ed informazioni di qualsiasi tipo, sono di proprietà di dōTERRA, delle sue affiliate e/o dei suoi partner, ovvero sono concessi in licenza a dōTERRA da terzi. Poiché non è proprietaria di tutti i Contenuti, dōTERRA non potrà concedere in licenza ad un Incaricato l'utilizzo di Contenuti che non siano di sua proprietà. Di conseguenza, per l'utilizzo della Proprietà intellettuale e dei Contenuti, gli Incaricati concordano di utilizzare solo Contenuti consentiti, secondo quanto espressamente previsto nel presente Manuale.

B. Definizioni.

1. **Abbigliamento:** l'abbigliamento comprende magliette, cappelli ed altri capi di abbigliamento.
2. **Contenuti Consentiti:** indica solo i Contenuti -che includono Brochure, Volantini, Immagini, Presentazioni e Video- menzionati e/o pubblicati nella sezione "www.dōTERRA.com/tools" del sito Internet ufficiale di quest'ultima, relativi al Mercato locale in cui l'Incaricato svolga la propria attività e/o sponsorizzi altri Incaricati.
3. **Mezzi di Comunicazione Cinematografici:** trasmissioni in diretta ovvero registrate, attraverso le quali vengono diffuse notizie, dati o messaggi promozionali, mediante la radiodiffusione ed i mezzi di trasmissione/comunicazione quali TV, radio, cinema, nonché elettronici. I Mezzi di comunicazione cinematografici non includono quelli elettronici e telefonici.
4. **Ausili per la vendita approvati dalla Società:** Materiali marketing e pubblicitari approvati per l'uso in un Mercato locale individuato, per iscritto, dalla Società.
5. **Ausili per la vendita prodotti dalla Società:** sono il materiale marketing e pubblicitario creato e distribuito dalla Società per l'uso in un Mercato locale individuato, per iscritto, dalla Società.
6. **Mezzi di comunicazione computer e telefono:** la trasmissione e/o la visualizzazione di qualsiasi Contenuto via e-mail, siti Web o social media, nonché trasmissioni o visualizzazioni via telefono e smartphone.
7. **Contenuti:** qualsiasi testo, grafica, logo, contenuto audio video, fotografie, software o Proprietà intellettuale di dōTERRA prodotti dalla Società e che siano contenuti negli Ausili per la vendita ovvero all'interno del sito Web "dōTERRA.com".
8. **Proprietà Intellettuale di dōTERRA:** sono i diritti di proprietà intellettuale che dōTERRA Holdings, LLC, e/o una società affiliata e/o controllante e/o controllata, rivendichi come propri, o su cui rivendichi un diritto di utilizzo, inclusi, a titolo esemplificativo, marchi commerciali, nomi commerciali, marchi di servizio ed i contenuti di pubblicazioni, anche se non registrati.
9. **Linee-guida per l'utilizzo dei mezzi di comunicazione:** sono linee-guida applicabili nell'ambito del Mercato locale. Le linee-guida devono essere osservate dagli Incaricati e vengono pubblicate sul sito Internet "www.dōTERRA.com/tools". La "Merce" -quale di seguito definita- include gli Ausili per la vendita previsti per la vendita.
10. **Merce:** qualsiasi articolo che rechi la Proprietà Intellettuale di dōTERRA che non siano abbigliamento, mezzi multimediali cinematografici, Ausili per la vendita approvati dalla Società, Ausili per la vendita prodotti dalla Società, mezzi di comunicazione computer e telefono.
11. **Ausili per la vendita:** qualunque materiale, sia esso in formato cartaceo o digitale, utilizzato nell'offerta o nella vendita di prodotti della Società, nonché per la sponsorizzazione di Incaricati, il procacciamento di Clienti, per la formazione di Incaricati, che faccia riferimento alla Società, ai suoi prodotti, al Piano Compensi, od alla Proprietà Intellettuale di dōTERRA.

12. **Social Media:** l'utilizzo di tecnologie basate sul Web per trasformare la comunicazione in dialogo interattivo tra persone.

C. Usi consentiti.

1. In base alle Condizioni di utilizzo, gli Incaricati sono autorizzati ad utilizzare i Contenuti consentiti nei seguenti casi:
 - a. Utilizzo di Ausili per la vendita.
 - b. Uso di mezzi di comunicazione computer o telefono.
2. In base alle Condizioni di utilizzo, gli Incaricati sono autorizzati ad utilizzare i Contenuti consentiti, con approvazione scritta da parte della Società, esclusivamente nei seguenti casi: capi di abbigliamento, mezzi di comunicazione cinematografici, utilizzo su edifici ed insegne; Merchandise in base alle linee-guida per i Mezzi di Comunicazione quali pubblicate sul sito Internet "dōTERRA.com".

D. Condizioni di utilizzo. Gli usi consentiti dei Contenuti sono soggetti alle seguenti condizioni:

1. **Linee-guida circa l'utilizzo del marchio e dei Mezzi di Comunicazione.** I Contenuti possono essere utilizzati solo per: capi di abbigliamento, mezzi di comunicazione cinematografici, su edifici ed insegne, Merchandise secondo le linee-guida per i Mezzi di Comunicazione pubblicate sui siti Internet "doterratools.com" e/o "doterrauniversity.com" del Mercato locale in cui gli Incaricati svolgono la propria attività.
2. **Contesto e dichiarazioni veritiere.** Gli Incaricati non possono utilizzare i Contenuti Consentiti in violazione del presente Manuale e/o al di fuori del contesto dello svolgimento dell'attività di Incaricati alle Vendite a Domicilio, o dedurre un qualsivoglia significato diverso dal significato quale esplicitamente indicato nei Contenuti consentiti, utilizzando e/o aggiungendo testi ovvero altri contenuti non autorizzati, o, comunque, modificando in altro modo detti Contenuti consentiti. I contenuti delle dichiarazioni rilasciate dagli Incaricati devono essere rispondenti al vero ed accurati.
3. **Dichiarazioni e rappresentazioni circa i prodotti dōTERRA.** Gli Incaricati non possono utilizzare contenuti di alcun tipo che non siano conformi a quanto consentito dalla normativa applicabile e dal presente Manuale.
4. **Modifiche, eliminazioni o abbreviazioni.** Gli Incaricati non possono modificare -neppure in parte- i Contenuti consentiti, compresi gli equivalenti fonetici, gli equivalenti in lingua straniera, né apportare alcuna eliminazione e/o abbreviazione rispetto a quanto riportato in detti Contenuti. I seguenti esempi costituiscono modifiche dei Contenuti consentiti, in quanto tali non consentite da dōTERRA: "do'TERRA" o "doughTERRA" o "deTIERRA" e similari.
5. **Slogan e Citazioni.** Gli Incaricati non possono aggiungere, eliminare e/o modificare modo Slogan e Citazioni adottati da dōTERRA. A titolo esemplificativo, gli Incaricati non possono modificare "Dono della terra" in "Dono dalla terra" o "Doni terreni", e similari.
6. **Uso denigratorio ovvero offensivo.** Gli Incaricati non possono utilizzare i Contenuti consentiti per finalità denigratorie e/o offensive e/o ingiuriose nei confronti di chiunque.
7. **"Luce Migliore".** Tutti i Contenuti consentiti devono essere utilizzati e messi in risalto nella migliore prospettiva ("Luce Migliore"), secondo modalità e/o in un contesto che si rifletta favorevolmente sulla Società e sui suoi prodotti.
8. **Approvazione o sponsorizzazione di terzi.** Gli Incaricati non possono utilizzare i Contenuti consentiti in un modo tale da implicare la sponsorizzazione, l'approvazione od il supporto di qualsiasi prodotto e/o servizio di terzi, o per finalità di carattere politico, sessuale, religioso o razziale.
9. **Uso nei mezzi di Comunicazione computer e telefono.** I seguenti paragrafi si applicano ai Mezzi di Comunicazione computer e telefono.

- a. **Intestazioni e titoli.** Eccetto che in un sito Internet replicato o in un sito Internet ufficiale di dōTERRA, il nome “dōTERRA” non può essere utilizzato in alcun titolo, sottotitolo e/o intestazione di mezzi di comunicazione computer e telefono. Pagine Facebook, Instagram, Pinterest, nonché blog e/o canali di YouTube che rechino i marchi ed i nomi “dōTERRA” non sono ammessi.
- b. **Siti Internet.** Gli Incaricati che desiderino promuovere una presenza “statica” di dōTERRA sul Web possono utilizzare soltanto siti Internet replicati o siti Internet riconosciuti ed ammessi da dōTERRA. Per configurare il proprio sito Internet replicato dōTERRA è necessario accedere al sito “www.mydōTERRA.com”, cliccare sulla scheda “My Website” e seguire le istruzioni per personalizzare il proprio sito. Inoltre, gli Incaricati possono essere titolari di un sito Internet indipendente che utilizzi e/o visualizzi i marchi commerciali o l’immagine commerciale di dōTERRA (nome, immagini od il logo di dōTERRA; nomi di prodotto od immagini di dōTERRA, ecc.) solo se il sito Internet non contiene prodotti od altre dichiarazioni che violino le disposizioni di legge applicabili, etichetti in modo erroneo i prodotti dōTERRA, violi i diritti di proprietà intellettuale di terzi, violi una qualsivoglia procedura di dōTERRA o contenga altro materiale e/o altro contenuto che dōTERRA, a propria discrezione, consideri non consentito. L’URL di un sito Internet indipendente non può contenere Proprietà Intellettuale di dōTERRA.
- c. **Social Media.** Gli Incaricati con una presenza sui Social Media, sia essa personale o di lavoro, sono tenuti ad esaminare costantemente i contenuti statici e verificarli attentamente, nonché eliminare qualsivoglia dichiarazione non conforme alle leggi che sia eventualmente presente tra i commenti di terzi. Pagine Facebook, Instagram, Pinterest, blog o canali YouTube o Vimeo che includano al loro interno il marchio “dōTERRA” non sono consentiti.
- d. **Esclusione di responsabilità.** I Mezzi di Comunicazione computer o telefono dovranno indicare chiaramente che non si tratta di una produzione di dōTERRA, o di una delle società ad essa affiliate e/o collegate, e che il titolare del sito Internet in questione si assume ogni responsabilità circa i contenuti in esso riprodotti. Gli obblighi incombenti sugli Incaricati alle vendite relativamente al trattamento dei dati personali nell’ambito dell’attività dai medesimi svolta sono descritti maggiormente in dettaglio nella sezione 17 che segue.
- e. **Nomi di dominio.** Gli Incaricati non possono utilizzare la Proprietà Intellettuale di dōTERRA in qualsivoglia nome di dominio senza l’espressa preventiva approvazione scritta da parte della Società. Tale eventuale uso deve essere formalizzato anche attraverso un apposito accordo scritto concluso con la Società. Esempi di utilizzo ritenuti non accettabili sono i seguenti: “dōTERRA.com”, “dōTERRAcompany.com” “dōTERRAcorporate.com”, ecc. Gli Incaricati devono consultare le linee-guida applicabili ai Mezzi di Comunicazione.
- f. **Privacy Policy.** Gli Incaricati sono tenuti ad adottare una privacy policy scritta che sia conforme alla legislazione -anche Comunitaria- in materia di protezione dei dati personali, che includa, altresì, le finalità per le quali le informazioni raccolte per il tramite del sito Internet vengano utilizzate e le misure di sicurezza atte ad evitare che i dati siano venduti e/o utilizzati da terzi non autorizzati. Gli obblighi incombenti sugli Incaricati alle vendite relativamente al trattamento dei dati personali nell’ambito dell’attività dai medesimi svolta sono descritti maggiormente in dettaglio nella sezione 17 che segue.
- g. **Divieto di “spam”.** Quallsivoglia pratica di “spam” è vietata. “Spam” include, a titolo esemplificativo e non esaustivo: (1) l’invio di messaggi di posta elettronica non richiesti che contengano indirizzi e-mail o Internet, inviati dall’account di un Incaricato; (2) la pubblicazione di messaggi che contengano l’indirizzo e-mail di professionista dell’Incaricato nell’ambito di gruppi (“mailing list”) che non siano correlati ai prodotti dōTERRA e/o all’attività dell’Incaricato; (3) la creazione di “fonti di provenienza” false in messaggi di posta elettronica od in messaggi pubblicati su newsgroup con l’indirizzo e-mail professionale dell’Incaricato, dando in tal modo l’impressione che il messaggio abbia avuto origine dalla Società o dalla sua rete di Incaricati; (4) l’invio di messaggi di posta elettronica e/o fax non richiesti a persone che non facciano parte della Struttura di vendita dell’Incaricato o con le quali l’Incaricato non abbia avuto, in precedenza,

rapporti lavorativi e/o professionali e/o personali. Le e-mail relative alla Società devono essere inviate soltanto ad Incaricati facenti parte della Struttura di vendita dell'Incaricato in questione. I messaggi di posta elettronica degli Incaricati non devono contenere dichiarazioni false e/o erranee, né dichiarazioni relative al reddito di tale Incaricato, né testimonianze di alcun tipo.

10. **Utilizzo consentito dei marchi commerciali.** Gli Incaricati devono utilizzare correttamente i Contenuti Consentiti riportanti Proprietà Intellettuale di dōTERRA, come indicato qui di seguito: i marchi commerciali sono aggettivi utilizzati per modificare i sostantivi; il sostantivo è il nome generico di un prodotto e/o servizio. In quanto aggettivi, i marchi commerciali non possono essere utilizzati nella forma plurale o possessiva. Corretto: "Dovresti acquistare due bottiglie di Zendocrine". Non corretto: "Dovresti acquistare due Zendocrine".
11. **Utilizzo dei Contenuti Consentiti.** Nelle proprie comunicazioni, gli Incaricati devono utilizzare il simbolo del marchio commerciale e/o copyright (TM, ®, ©) ogni qualvolta venga menzionata la Proprietà Intellettuale di dōTERRA.
 - a. Gli Incaricati devono fare riferimento ed utilizzare l'ortografia corretta del marchio commerciale e/o del copyright e dei termini generici da utilizzare unitamente al marchio commerciale. In genere, il simbolo compare sulla spalla destra del marchio commerciale, ma possono verificarsi eccezioni.
 - b. Gli Incaricati devono includere un riferimento espresso alla titolarità, da parte di dōTERRA, dei Contenuti Consentiti all'interno degli Ausili per la Vendita, del sito Internet personale od in qualsivoglia social media. Di seguito sono riportate le diciture corrette da utilizzare quanto ai marchi commerciali:
" _____ è un marchio commerciale registrato di dōTERRA Holdings, LLC"; " _____ è un marchio commerciale di dōTERRA Holdings, LLC".

E. Riconoscimento e tutela dei diritti

1. **Riconoscimento dei diritti.** Gli Incaricati prendono atto e concordano che tutti i Contenuti Consentiti sono di proprietà esclusiva di dōTERRA Holdings, LLC, ovvero concessi in licenza a dōTERRA Holdings, LLC. Ad eccezione dei limitati diritti di utilizzo quali previsti dal Contratto esclusivamente per la durata del Contratto stesso, gli Incaricati riconoscono che la Società è titolare di tutti i diritti, -incluso quello di proprietà- sulla Proprietà Intellettuale e tutti i diritti di Proprietà Intellettuale ad essa correlati. Gli Incaricati si obbligano ad assistere la Società nella tutela dei diritti anzidetti qualora ciò dovesse essere richiesto dalla Società.
2. **Accordo circa la tutela dei diritti di Proprietà Intellettuale.** Gli Incaricati accettano di assistere la Società nella misura necessaria a proteggere qualsivoglia diritto della Società sui Contenuti consentiti.
3. **Cessione.** Gli Incaricati concordano che niente di quanto contenuto nel Contratto e/o nel presente Manuale può essere interpretato ed inteso quale cessione e/o concessione -anche solo parziale e temporanea-, all'Incaricato, di alcun diritto, titolo e/o interesse di qualsiasi tipo sui Contenuti e/o sui Contenuti consentiti, posto che tutti i diritti relativi ad essi sono riservati esclusivamente alla Società, ad eccezione del diritto di utilizzare i Contenuti consentiti secondo le modalità e nei termini espressamente previsti nel Contratto e nel presente Manuale. Gli Incaricati concordano che, alla cessazione del Contratto per qualsivoglia motivo e/o causa e/o ragione, qualsivoglia diritto relativo alla Proprietà Intellettuale di dōTERRA che sia stato eventualmente riconosciuto agli Incaricati per le finalità previste dal Contratto e dal presente Manuale, cesserà automaticamente e senza che gli Incaricati possano vantare diritti e/o pretese di carattere economico di alcun tipo.
4. **Risoluzione.**
 - a. Gli Incaricati non possono risolvere i diritti concessi alla Società nella presente Sezione 12 senza che venga a cessare l'intero Contratto.
 - b. I diritti quali previsti in capo all'Incaricato secondo quanto previsto nella presente Sezione 12 possono essere revocati dalla Società anche senza che venga a cessare l'intero Contratto, a

seguito di un avvertimento (“warning”) della Società all’Incaricato che non abbia avuto riscontro positivo da parte di quest’ultimo, mediante comunicazione scritta, qualora l’Incaricato:

1. commetta qualsivoglia azione illecita e/o contraria a buona fede e correttezza;
2. si renda inadempiente in relazione a qualsivoglia obbligo quale previsto dal Contratto, o, comunque, previsto da qualsivoglia altro accordo tra l’Incaricato e la Società e/o società a quest’ultima affiliate;
3. rilasci dichiarazioni ingannevoli e/o non veritiere relative all’acquisizione, da parte del medesimo, dei diritti previsti nel presente Manuale, ovvero ponga in essere qualsivoglia azione e/o omissione che produca effetti negativi sulla Società e/o sulla reputazione ed immagine di quest’ultima e/o sullo svolgimento dell’attività della Società stessa;
4. subisca una condanna penale.

c. In caso di risoluzione del Contratto per qualsiasi causa e/o motivo e/o ragione;

d. In caso di cessazione dell’autorizzazione che sia stata rilasciata all’Incaricato ai sensi del Contratto e del presente Manuale, e ciò per qualsiasi motivo e/o causa e/o ragione, l’Incaricato dovrà cessare immediatamente l’utilizzo dei Contenuti consentiti e non potrà, quindi, più utilizzare Proprietà Intellettuale, marchi e/o nomi commerciali anche solo simili a quelli di cui sia titolare la Società. La cessazione dell’autorizzazione secondo quanto previsto nella presente Sezione 12 non pregiudica eventuali diritti e/o pretese -anche risarcitori- che la Società potrà vantare nei confronti dell’Incaricato secondo quanto previsto nel Contratto e/o nel presente Manuale e/o dalle disposizioni normative applicabili.

5. **Diritti ed obblighi personali.** I diritti e gli obblighi quali previsti nella presente Sezione 12 sono personali dell’Incaricato e non possono, senza il preventivo consenso scritto della Società -che concederlo o negarlo a propria esclusiva discrezione-, essere trasferiti e/o ceduti, anche solo in parte, a terzi.

6. **Rimedi di legge.** L’Incaricato riconosce ed accetta che il rispetto, da parte del medesimo, di quanto previsto nella presente Sezione 12 è essenziale per la tutela dell’avviamento della Società, oltre che degli interessi -economici e non- di quest’ultima. Di conseguenza, gli Incaricati accettano e riconoscono che in caso di violazione di una qualsiasi delle disposizioni di cui alla presente Sezione 12:

- a. la Società avrà diritto ad agire in giudizio al fine di ottenere un provvedimento d’urgenza e/o ingiuntivo e/o ad attivare una procedura di esecuzione in forma specifica laddove consentito dalla legge;
- b. gli Incaricati accettano che qualsiasi violazione delle disposizioni contenute nella presente Sezione 12 cagionerà un danno immediato, grave ed irreparabile alla Società, e che siffatto danno sarà di importo maggiore di qualsivoglia beneficio di natura economica che l’Incaricato possa ottenere, e che la Società avrà il diritto, in aggiunta a qualsiasi altro rimedio di legge esperibile, ad ottenere un provvedimento d’urgenza, anche ingiuntivo. Le disposizioni della presente Sezione 12 sopravviveranno alla cessazione per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione del Contratto. Nulla di quanto contenuto nel presente Manuale costituisce una deroga ad altri diritti e/o rimedi di legge esperibili dalla Società in relazione all’utilizzo delle Informazioni Confidenziali e/o ad altre violazioni del Contratto e/o del presente Manuale.

F. Disposizioni aggiuntive circa le attività pubblicitarie

1. Gli Incaricati non possono rispondere al telefono dicendo “dōTERRA”, né dare l’impressione di rappresentare la Società.
2. Nel presentare l’opportunità dōTERRA, l’Incaricato non deve far ritenere che si tratti di un’offerta di lavoro e/o di qualsivoglia impiego da parte di dōTERRA.
3. L’Incaricato non deve promettere a chicchessia che dōTERRA garantisca un reddito e/o un fatturato.

4. Le eventuali richieste e/o domande da parte di organi di comunicazione (mass media) devono essere sottoposte immediatamente al Direttore delle comunicazioni per il marketing della Società.
5. Non devono essere inviate e comunicate, agli organi di comunicazione (mass media), ovvero al pubblico, dichiarazioni aventi ad oggetto il Contratto senza la previa autorizzazione scritta da parte di un funzionario autorizzato della Società.
6. Su richiesta, qualunque Ausilio per la Vendita, ovvero altro mezzo e/o strumento di comunicazione, che l'Incaricato abbia predisposto, ovvero richiesto di predisporre e/o di distribuire, che contenga qualsivoglia Proprietà Intellettuale e/o Contenuti di dōTERRA, deve essere consegnato immediatamente alla Società. Gli Incaricati devono conservare una copia di tutti gli Ausili per la Vendita e di qualsivoglia altro materiale pubblicitario che abbiano distribuito a terzi per un periodo di almeno sei (6) anni dalla data dell'ultima distribuzione degli stessi.
7. Gli Incaricati accettano di tenere indenne e manlevare la Società, nonché i propri danti e/o aventi causa, dipendenti e rappresentanti, da qualsiasi responsabilità, danno e/o risarcimento, richiesta e/o pretesa, derivante da, o in connessione alla, creazione ed all'utilizzo, da parte dei medesimi Incaricati, di proprietà intellettuale di terzi e/o della Società.

SEZIONE 13 Manifestazioni Fieristiche

- A. **Manifestazioni fieristiche.** Gli Incaricati che desiderino promuovere i prodotti e l'opportunità di dōTERRA in occasione di una manifestazione fieristica e/o comunque di un evento pubblico, possono affittare uno stand (od altra installazione) presso tale manifestazione e/o evento, dopo aver ottenuto l'espressa approvazione scritta da parte della Società e sempre che gli Incaricati in questione osservino la seguente procedura:
1. compilazione ed invio, alla Società, di un "Modulo Presentazione dell'Evento", che può rinvenirsi all'interno dell'"Ufficio Virtuale" dōTERRA.
 2. La Società dovrà ricevere il predetto Modulo almeno quattro (4) settimane prima dell'evento di cui trattasi. La Società si riserva il diritto di autorizzare l'allestimento di un solo stand (od altra installazione) per ciascun evento. All'interno dello stand possono essere promossi solo i prodotti e/o l'opportunità di dōTERRA. È possibile esporre e distribuire soltanto il materiale marketing e pubblicitario predisposto da dōTERRA. È necessario acquistare un banner per Incaricato prodotto dalla Società, da esporre all'interno dello stand, se richiesto. I diritti circa la partecipazione ai predetti eventi sono concessi a sola discrezione della Società.
 3. L'Incaricato non potrà dichiarare (neppure nel materiale marketing e pubblicitario utilizzato dal medesimo) che dōTERRA partecipi all'evento in questione. Siffatto materiale -quale approvato dalla Società- dovrà chiaramente presentare l'Incaricato quale Incaricato di dōTERRA, e tanto dev'essere riportato anche nelle mappe e/o elenchi che dovessero essere preparati dagli organizzatori dell'evento in oggetto.
 4. L'Incaricato non rendere alcuna dichiarazione di alcun tipo circa i -possibili- guadagni che possano derivare dall'attività di Incaricato alle Vendite a Domicilio di dōTERRA senza utilizzare, a tal uopo, il materiale informativo predisposto dalla Società. Gli Incaricati non possono rilasciare dichiarazioni sui -potenziali- guadagni facendo riferimento ad uno stile di vita lussuoso.
 5. L'Incaricato non utilizzerà gli eventi ai quali eventualmente parteciperà per promuovere prodotti, servizi e/o opportunità diversi da quelli di dōTERRA.
 6. Durante la partecipazione agli eventi anzidetti, l'Incaricato sarà tenuto a rispettare quanto previsto nel presente Manuale e sarà personalmente responsabile per: (i) l'operato di chiunque si trovi presso lo stand; (ii) il materiale distribuito durante gli eventi ai quali l'Incaricato partecipi; (iii) in generale, qualsivoglia aspetto connesso alla partecipazione agli eventi anzidetti. Inoltre, l'Incaricato

sarà tenuto al rispetto delle vigenti disposizioni di legge, nonché sostenere tutti i costi e le spese relativi alla partecipazione a tali eventi.

7. In aggiunta agli altri rimedi di legge e quali previsti nel presente Manuale e/o nel Contratto, la Società si riserva il diritto di negare la partecipazione ad eventuali eventi futuri in caso di violazione, da parte dell'Incaricato, di qualsivoglia disposizione del presente Manuale e/o del Contratto.
8. Gli ospedali -così come qualsivoglia pubblica amministrazione (incluse Autorità ed Enti pubblici)- potranno sottoscrivere contratti con la Società nel rispetto di quanto previsto dalle disposizioni normative e regolamentari applicabili in materia per il singolo Paese interessato, e sempre che da parte dei dipartimenti "compliance" e "legale" della Società vi sia stata la preventiva approvazione per iscritto.

SEZIONE 14 Attività Internazionali

- A. **Attività consentite nei Mercati non Aperti.** Prima dell'apertura ufficiale di un Mercato locale, le attività consentite nell'ambito dello stesso potranno consistere esclusivamente nella distribuzione di biglietti da visita ed all'organizzazione e/o partecipazione di incontri in cui il numero di partecipanti, incluso l'Incaricato in questione, non superi le cinque unità; fatto, comunque, salvo quanto diversamente previsto dalla normativa applicabile vigente nel Mercato anzidetto. I partecipanti a tali incontri devono essere conoscenze personali dell'Incaricato o conoscenze personali delle conoscenze personali dell'Incaricato presenti all'incontro. Gli incontri devono essere tenuti all'interno abitazioni, ovvero di in locali di un ente pubblico, non in stanze d'albergo. Le "chiamate a freddo" (consistenti nel contattare persone che non siano conoscenze personali dell'Incaricato) sono severamente vietate. Resta inteso che gli Incaricati devono operare sempre nel rispetto delle disposizioni normative vigenti in tale Mercato.
- B. **Attività svolte nei Mercati locali.** L'Incaricato che svolga attività in un Mercato locale diverso dal proprio Mercato Locale di riferimento, sarà tenuto ad osservare il Manuale doTerra vigente in tale Mercato diverso. Inoltre, l'Incaricato che promuova la vendita di prodotti e svolga attività di marketing in tale Mercato locale diverso, sarà tenuto ad osservare le policy ivi applicabili.
- C. **Attività non consentite nei Mercati locali non Aperti.**
 1. Un Incaricato non può importare e/o facilitare l'importazione, la vendita, la donazione o la distribuzione di prodotti, servizi o campioni di prodotto della Società.
 2. Un Incaricato non può inserire alcun tipo di pubblicità o distribuire materiale promozionale, marketing e pubblicitario riguardante la Società, i suoi prodotti o l'opportunità dalla stessa offerta, ad eccezione degli Ausili per la Vendita approvati dalla Società e la cui distribuzione anche nei Mercati Locali non aperti sia stata previamente autorizzata per iscritto dalla Società.
 3. Un Incaricato non può sollecitare la sottoscrizione di, né negoziare, alcun accordo contrattuale volto a vincolare un soggetto residente in un Mercato Locale non aperto ad aderire all'opportunità offerta da dōTERRA, ovvero legare tale soggetto legare ad uno Sponsor e/o ad un'Iscrivente e/o ad una linea di sponsorizzazione. Inoltre, gli Incaricati non possono iscrivere cittadini di Mercati Locali non aperti in un Mercato Locale Aperto od utilizzare i Contratti utilizzati in un Mercato Locale aperto, a meno che il cittadino del Mercato Locale non aperto abbia, al momento della propria iscrizione, residenza permanente ed il permesso a lavorare nel Mercato Locale aperto. È responsabilità dello Sponsor verificare e garantire la sussistenza dei necessari requisiti della residenza e del permesso di lavorare nel Mercato Locale aperto. La partnership, ovvero i rapporti societari in una società e/o persona giuridica esistente in un Mercato Locale aperto non soddisfa i requisiti della residenza e/o del permesso di lavorare in tale Mercato. Se un partecipante non è in grado di fornire elementi utili per la verifica della sussistenza dei requisiti della residenza e del permesso di lavorare laddove sia stato richiesto dalla Società, quest'ultima potrà, a sua discrezione, revocare l'incarico dell'Incaricato in questione, e ciò con effetto retroattivo.

4. Un Incaricato non può accettare denaro e/o altro compenso, né essere coinvolto in qualunque transazione finanziaria con un potenziale Incaricato che affitti, noleggi o acquisti strutture allo scopo di promuovere o condurre attività riguardanti la Società.
 5. Un Incaricato, nella propria veste di Incaricato alle Vendite a Domicilio di dōTERRA, non può promuovere, agevolare o condurre alcun tipo di attività che non sia prevista nel presente Manuale, ovvero che la Società, a propria discrezione, ritenga conforme ai propri interessi anche etici di sviluppo internazionale.
- D. Nessuna esclusiva su Mercati locali** Non esistono Mercati Locali e/o aree territoriali e/o franchising nei quali gli Incaricati operi in esclusiva.
- E. Mercati Locali vietati.** La Società si riserva il diritto di individuare ed indicare Mercati Locali nei quali le attività di pre-marketing siano vietate. È responsabilità di ciascun Incaricato, prima di iniziare a svolgere qualsivoglia attività di pre-commercializzazione in un Mercato Locale non aperto, verificare con la Società che detto Mercato non rientri tra quelli vietati ai sensi del presente paragrafo. Un Incaricato può ottenere un elenco di Mercati locali vietati facendone richiesta alla Società.
- F. Violazione della presente Sezione.** Salvi i rimedi previsti nel Contratto, agli Incaricati che violino quanto previsto nella presente Sezione 14 può essere vietato di svolgere attività in qualsivoglia Mercato estero per un periodo di tempo ritenuto congruo dalla Società. Il divieto potrebbe, tra le altre cose, prevedere, a titolo esemplificativo:
1. Che l'Incaricato non possa svolgere attività di vendita, né di sponsorizzazione, in tale Mercato Locale;
 2. Che l'Incaricato e le "uplines" non possano ricevere corrispettivi generati dalla Struttura di vendita della quale faccia parte l'Incaricato e che operi nel Mercato locale;
 3. Che nei Mercati Locali, e per un periodo massimo di un (1) anno, l'Incaricato non abbia diritto ad alcuno dei privilegi riconosciuti agli Incaricati, tra i quali riconoscimenti ufficiali in occasione di eventi organizzati da dōTERRA, ovvero menzioni nelle pubblicazioni ufficiali di dōTERRA e la fornitura, a tali Incaricati, del materiale di iscrizione di nuovi Incaricati prima ancora dell'apertura ufficiale di un nuovo Mercato Locale.
- Un Incaricato al quale sia stato interdetto lo svolgimento di attività nell'ambito di un Mercato Locale a causa della violazione di quanto disposto nella Sezione 14 del presente Manuale dovrà presentare alla Società apposita richiesta scritta per poter ottenere il permesso (anch'esso scritto) a partecipare alle attività che vengono svolte in tale Mercato al termine del periodo di vigenza del divieto.
- G. Deroga e rinuncia ad altri diritti e rimedi.** Le disposizioni della presente Sezione 14 non rappresentano una deroga a diritti e rimedi eventualmente previsti dal Contratto in ipotesi di violazione del Contratto stesso e/o del presente Manuale.

SEZIONE 15 Tassazione e contributi previdenziali

- A. Tasse e contributi previdenziali:** Sui corrispettivi liquidati all'Incaricato ai sensi del Contratto, la Società applicherà la tassazione alla fonte in base alla vigente normativa e verserà successivamente, per conto dell'Incaricato, all'Agenzia delle Entrate competente, le relative somme così trattenute, agendo quale "sostituto d'imposta". Gli Incaricati autorizzano espressamente la Società ad applicare la tassazione di cui sopra e ad agire, pertanto, quale "sostituto d'imposta".
1. La Società fornirà a un Incaricato, entro le scadenze previste dalla normativa applicabile, i documenti recanti l'indicazione degli importi a titolo di ritenute fiscali versate dalla Società all'Agenzia delle Entrate.
- B. Partita IVA non obbligatoria:** resta inteso che:
1. L'Art. 3 della Legge n. 173/2005 prevede che l'attività degli Incaricati sia considerata "occasionale" se il reddito annuo dei medesimi derivante dall'attività di Incaricato non supera Euro 5.000.00 netti (e quindi, Euro 6.410,26 lordi, includendo anche la riduzione forfettaria del 22%).

2. La natura “occasionale” dell’attività di Incaricato implica che le provvigioni di vendita versate all’Incaricato, dalla Società, non siano soggette ad IVA.
- C. **Partita IVA obbligatoria:** se il reddito annuo di un Incaricato ha superato l’importo anzidetto, l’Incaricato in questione dovrà richiedere all’Agenzia delle Entrate competente l’apertura di una posizione IVA -e, quindi, un numero di Partita IVA (codice di attività attualmente applicabile: “46.19.02”), ai sensi dell’Art. 3 della Legge n.173/2005.
1. Una volta ottenuto un numero di partita IVA, l’attività di un Incaricato sarà considerata “abituale”. L’Incaricato è tenuto a comunicare tempestivamente alla Società il numero di partita IVA, così come ogni successiva modifica a tale numero e/o alla posizione IVA aperta.
 2. Se il reddito annuo di un Incaricato supera il suddetto importo netto di Euro 5.000,00 (e, quindi, Euro 6.410,26 lordi, includendo anche la riduzione forfettaria del 22%) e l’Incaricato non dovesse aprire una posizione IVA, ovvero il medesimo Incaricato dovesse chiudere la posizione IVA in precedenza aperta, l’attività di Incaricato di dōTERRA dovrà cessare immediatamente.
- D. **Gestione Separata I.N.P.S.:** Una volta raggiunto il reddito annuo anzidetto, l’Incaricato sarà tenuto ad iscriversi alla “Gestione separata” gestita dall’INPS, secondo quanto previsto dall’Art.2, comma 26, della Legge n.335/1995, e comunicare alla Società la propria “categoria” di pertinenza, compresa l’aliquota (%) contributiva ad egli applicabile.
- E. **Trattenute:** Se il reddito di un Incaricato raggiunge l’ammontare annuo di cui alla presente Sezione 15, la Società avrà il diritto di trattenere i corrispettivi spettanti all’Incaricato fino a quando quest’ultimo non avrà fornito alla Società la documentazione attestante l’apertura della posizione IVA, nonché l’iscrizione alla “Gestione Separata” INPS e la posizione contributiva (“categoria” ai fini dell’applicazione della corretta aliquota contributiva).

SEZIONE 16 Risarcimento danni per responsabilità da prodotto

- A. **Richieste di risarcimento.** Salve le limitazioni previste nella presente Sezione, dōTERRA dovrà difendere gli Incaricati da richieste di risarcimento provenienti da clienti aventi ad oggetto danni derivanti dall’uso di un prodotto e/o da un prodotto difettoso. Gli Incaricati devono comunicare, per iscritto, alla Società qualsiasi richiesta di risarcimento ai medesimi pervenuta non più tardi di dieci (10) giorni dalla data di ricezione di tale richiesta. In caso di mancato rispetto di tale termine da parte dell’Incaricato in questione, la Società non avrà alcuna responsabilità in relazione alla richiesta di risarcimento di cui innanzi. Gli Incaricati prendono atto ed accettano che la Società assumerà la difesa tecnica in relazione ad eventuali richieste di risarcimento e che la stessa -oltre ad avere discrezionalità circa la scelta della strategia difensiva da adottare- sceglierà un legale di fiducia.
- B. **Eccezioni all’ Indennizzo degli Incaricati.** La Società non avrà alcun obbligo di indennizzare un Incaricato:
1. se l’Incaricato non ha rispettato il Contratto ed il presente Manuale, inclusi -ma non solo- gli obblighi in capo al medesimo riguardanti la promozione dei prodotti; oppure:
 2. se l’Incaricato ha riconfezionato e/o alterato il prodotto e la relativa confezione, ovvero ha utilizzato il prodotto stesso in maniera non conforme e/o impropria, ovvero ha formulato affermazioni e/o fornito istruzioni circa l’uso, la sicurezza, l’efficacia, eventuali benefici e/o risultati non conformi materiale marketing e pubblicitario approvato dalla Società; oppure:
 3. se l’Incaricato definisca transattivamente, o tenti di definire transattivamente, una qualsivoglia controversia con terzi avente ad oggetto una richiesta di risarcimento, senza, tuttavia, aver preventivamente ottenuto l’autorizzazione scritta da parte della Società.

SEZIONE 17 Utilizzo delle informazioni relative all'Incaricato e Protezione dei dati Data Protection

- A. Protezione dei dati personali: Nella loro qualità di Incaricati indipendenti**, questi ultimi sono i titolari del trattamento di qualsivoglia dato personale -inclusi quelli dei clienti finali- che i medesimi Incaricati dovessero trattare nello svolgimento della propria attività quali Incaricati. Gli Incaricati sono, pertanto, responsabili affinché tali dati personali siano trattati, custoditi ed utilizzati nel pieno rispetto della normativa applicabile in materia di protezione dei dati personali, incluso il Regolamento UE n.2016/679. Ciò comporta, tra l'altro, i seguenti obblighi per gli Incaricati:
1. Svolgere la propria attività nel rispetto della normativa applicabile in materia di protezione dei dati personali, nonché degli obblighi di riservatezza sui medesimi incumbenti
 2. Assicurarsi che ai soggetti dei cui dati si tratti siano fornite le dovute informazioni relative al trattamento dei loro dati personali, inclusa la condivisione di questi ultimi con la Società;
 3. Assicurarsi che sussista il fondamento giuridico per il trattamento stesso dei dati personali, nonché per la condivisione di questi ultimi con la Società, ed ottenere dai soggetti dei cui dati si tratti il consenso al trattamento, qualora tale consenso sia obbligatorio ai sensi della normativa applicabile;
 4. Assicurarsi che i soggetti dei cui dati si tratti siano posti nelle condizioni di esercitare i propri diritti afferenti la protezione dei dati stessi, secondo quanto previsto dalla normativa applicabile;
 5. Sottoscrivere apposite contratti scritti con i responsabili del trattamento che si occupino del trattamento dei dati personali in loro vece, nel rispetto della normativa applicabile;
 6. Implementare adeguate misure -sia tecniche che organizzative- per fare in modo che il trattamento dei dati sia posto in essere nel rispetto della normativa applicabile ed essere in grado di fornire prova di ciò;
 7. Comunicare immediatamente alla Società qualsivoglia violazione dei dati personali -che sia effettivamente avvenuta, ovvero che semplicemente l'Incaricato sospetti possa essere avvenuta od avvenire- che possa riguardare i dati personali trattati dagli Incaricati nell'ambito della propria attività di Incaricati;
 8. Collaborare con la Società ponendo in essere ogni più opportuno e legittimo sforzo al fine di circoscrivere tale violazione, ovvero porre rimedio alla stessa; e:
 9. Implementare e porre in essere ogni più opportuna misura di protezione in caso di trasferimento di dati personali in Paesi situati al di fuori dell'EEA, nel rispetto di quanto previsto dalla normativa applicabile.
- B. Elenchi degli Incaricati.** Gli elenchi degli Incaricati e tutti i contatti generati (d'ora innanzi definiti gli "Elenchi") devono intendersi proprietà confidenziale e riservata di dōTERRA. La Società ha redatto ed aggiorna gli Elenchi utilizzando tempo e risorse, anche economiche. Gli Elenchi costituiscono, pertanto, per la Società beni economicamente rilevanti, oltre che segreti commerciali. Il diritto di rivelare gli Elenchi ed altre informazioni relative agli Incaricati è espressamente -ed esclusivamente- riservato alla Società e può essere negato, agli Incaricati e/o a terzi, ad esclusiva discrezione della Società stessa.
- C. Riservatezza degli Elenchi.** I Venditori ed i fornitori della Società, o, comunque, altre persone che ottengano l'accesso agli Elenchi, sono tenuti alla riservatezza di tali Elenchi ed informazioni e sono consapevoli della loro natura riservata e del fatto che qualsiasi loro utilizzo, fatta eccezione per il solo scopo di promuovere la Società e/o l'attività commerciale di quest'ultima, è espressamente proibito. Inoltre, gli anzidetti soggetti concordano sul fatto che gli Elenchi e le informazioni sono di proprietà esclusiva della Società e che tutti i materiali e che riguardino la Società e/o l'attività di quest'ultima possono essere predisposti soltanto mediante il previo consenso scritto della Società.

- D. Elenchi specifici.** La Società fornisce agli Incaricati (che da qui in poi, nel contesto degli Elenchi, saranno intesi come “Destinatari”) una parte soltanto -all’uopo predisposta- degli Elenchi, contenente soltanto le informazioni specifiche riguardanti direttamente il Destinatario e la propria Struttura di vendita.
- E. Limiti di utilizzo.** Gli anzidetti Elenchi specifici vengono forniti per l’utilizzo uso esclusivo da parte del Destinatario per facilitare la formazione, il supporto e l’assistenza dei componenti della Struttura di vendita del Destinatario, nonché per la promozione delle sole attività della Società. Ciascun Destinatario concorda ed accetta che l’utilizzo di tali Elenchi deve intendersi oggetto di un accordo di licenza, esclusiva e separato, tra il Destinatario e la Società. Il Destinatario adotta ogni e più opportuno mezzo idoneo a garantire la sicurezza, la protezione e la riservatezza degli Elenchi, evitando qualsiasi accesso non autorizzato ad essi da parte di terzi.
- F. Gli Elenchi appartengono alla Società.** Questi Elenchi sono di proprietà esclusiva della Società, che può, in qualsiasi momento e a sua discrezione, recuperare e prendere possesso degli Elenchi. Di conseguenza, ogni Incaricato accetta e riconosce:
1. di mantenere confidenziale e a non rivelare alcun Elenco e/o qualsiasi contenuto dello stesso a terzi, compresi, ma non solo, altri Incaricati;
 2. ad utilizzare gli Elenchi al solo scopo di promuovere la propria attività avente ad oggetto i prodotti dōTERRA. Gli elenchi non possono, invece, essere utilizzati per sollecitare gli Incaricati dōTERRA in merito ad altre opportunità commerciali e/o di vendita;
 3. che qualsiasi utilizzo e/o divulgazione degli Elenchi che non sia consentito secondo quanto previsto nel presente Manuale, ovvero a beneficio di un terzo, costituisce un utilizzo improprio degli Elenchi stessi, ovvero un’appropriazione indebita, oltre che una violazione del Contratto del Destinatario, idoneo a cagionare un danno grave ed irreparabile alla Società. A tale proposito, i Destinatari sono tenuti ad adottare ogni e più opportuna misura al fine di garantire la sicurezza, la protezione e la riservatezza degli Elenchi, evitando qualsiasi accesso non autorizzato ad essi da parte di terzi;
 4. che, in relazione ad eventuali violazioni della presente Sezione, la Società sarà autorizzata ad agire anche in via d’urgenza al fine di porre rimedio a siffatte violazioni. Il Destinatario, inoltre, sarà tenuto a restituire alla Società gli Elenchi forniti al Destinatario medesimo a semplice richiesta da parte della Società. L’Incaricato, inoltre, accetta e riconosce che le obbligazioni sul medesimo incombenti quali previste nella presente Sezione saranno validi ed efficaci anche dopo la cessazione del Contratto per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione.
- G. Rimedi esperibili dalla Società in caso di violazioni.** La Società si riserva il diritto di adottare tutti i rimedi previsti dalla normativa vigente a tutela dei propri diritti, in relazione alle informazioni di cui la stessa sia titolare ed i segreti commerciali sopra indicati, quali contenuti negli Elenchi.

SEZIONE 18 Limitazione di responsabilità

Le Parti concordano che le seguenti previsioni troveranno applicazione anche dopo la cessazione del Contratto per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione:

- A. Assenza di dichiarazioni e garanzie.** Salvo quanto previsto nel presente Manuale, dōTERRA non effettua alcuna dichiarazione e/o garanzia per quanto riguarda i propri prodotti, nonché la loro commerciabilità, idoneità per uno specifico scopo e/o utilizzo da parte degli Incaricati.
- B. Limitazione di responsabilità.** Nella misura massima consentita dalla legge italiana, resta inteso tra le Parti che:
1. la Società, nonché i propri dipendenti, funzionari, manager, Amministratori, Soci, aventi causa, non saranno responsabili nei confronti degli Incaricati per qualsiasi titolo, causa, ragione, in relazione a

danni -incluso il lucro cessante- ai medesimi derivanti dallo svolgimento dell'attività oggetto del Contratto. ;

2. la Società, nonché i propri dipendenti, funzionari, manager, Amministratori, Soci, aventi causa, non saranno responsabili per danni derivanti dal ritardo e-/o dal mancato- adempimento delle obbligazioni contrattuali si medesimi incombenti quali previsti dal Contratto derivanti da caso fortuito e/o forza maggiore, e, comunque, da cause al di fuori del proprio ragionevole controllo;
3. fatta salva qualsivoglia disposizione del Contratto, la Società, la Società, nonché i propri dipendenti, funzionari, manager, Amministratori, Soci, aventi causa, non saranno responsabili nei confronti dell'Incaricato per -eventuali- danni subiti da quest'ultimo che siano di importo superiore a quanto la Società abbia ricevuto dall'Incaricato ai sensi del Contratto.

C. Manleva. L'Incaricato si obbliga a tenere indenne e manlevare dōTERRA da qualsiasi pretesa, responsabilità, danno, perdita o passività, spese legali e/o di giustizia – e ciò sia in via solidale che disgiunta – cui fosse soggetta anche a seguito di accordi transattivi e/o pronunce giudiziali e/o lodi arbitrali, che possano trarre origine dallo svolgimento dell'attività dell'Incaricato oggetto del Contratto, inclusa -a titolo esemplificativo e non esaustivo- la presentazione dei prodotti di dōTERRA e/o del Piano Compensi, , dall'utilizzo di un veicolo a motore, dall'affitto di strutture e locali per lo svolgimento di riunioni e/o corsi di formazione, nonché dalla violazione di qualsiasi disposizione di legge.

D. Resta inteso che la Società non limita od esclude la propria responsabilità per morte o lesioni personali causate da propria colpa.

SEZIONE 19 Provvedimenti disciplinari

I diritti di un Incaricato quali previsti dal Contratto sono connessi al rispetto, da parte dell'Incaricato, di quanto previsto nel Contratto. In caso di mancato adempimento, da parte di un Incaricato, degli obblighi sul medesimo incombenti quali previsti nel Contratto, l'Incaricato perderà i propri diritti ai sensi del Contratto. La Società può giustificare -in tutto od in parte- l'inadempimento di un Incaricato, senza, tuttavia, con

ciò rinunciare ai propri diritti ed ai rimedi previsti dal Contratto e/o dalla legge in relazione all'anzidetto inadempimento di un Incaricato.

A. Provvedimenti disciplinari. Oltre alla risoluzione del Contratto ex lege ai sensi dell'art.12.C del Contratto, nonché al diritto della Società revocare la nomina dell'Incaricato in qualsiasi momento secondo quanto previsto dagli artt.12.D e 12.E del Contratto, nel caso in cui l'Incaricati violi una qualunque clausola del Contratto, ovvero ponga in essere una qualsivoglia condotta illecita, fraudolenta, ingannevole od immorale, dōTERRA potrà, a propria esclusiva discrezione, far comminare eventuali provvedimenti nei confronti dell'Incaricato in questione, laddove ritenuto opportuno. I provvedimenti disciplinari possono consistere:

1. Nell' emettere un avvertimento orale e/o scritto, ovvero un'ammonizione, nei confronti dell'Incaricato;
2. Nel controllare e monitorare le condotte dell'Incaricato in questione in un determinato periodo temporale, al fine di verificare l'adempimento -da parte di detto Incaricato- degli obblighi contrattuali su quest'ultimo incombenti;
3. Nel richiedere all'Incaricato di fornire alla Società ulteriori garanzie e/o prove di operare nel rispetto di quanto previsto dal Contratto. Ulteriori garanzie e/o prove possono includere, tra le altre, la richiesta, all'Incaricato, di porre in essere determinate azioni nel tentativo di mitigare e/o porre rimedio all'inadempimento entro un "termine" indicato dalla Società;
4. Nella revoca e/o sospensione dei privilegi che vengono assegnati di volta in volta dalla Società agli Incaricati, ovvero nel rifiuto, da parte della Società, di adempiere alle obbligazioni sulla stessa

incombenti quali previsti dal Contratto, inclusi, ma non solo, l'attribuzione di premi e riconoscimenti, anche in occasione di eventi aziendali, ovvero l'indicazione di tale attribuzione nella letteratura ufficiale della Società, la partecipazione ad eventi sponsorizzati, l'avanzamento di livello, nell'ambito del Piano Compensi, dell'Incaricato, accesso alle informazioni riguardanti la Società, nonché la Struttura di vendita dell'Incaricato, la partecipazione dell'Incaricato ad altri programmi e/o iniziative della Società;

5. Nella sospensione -ovvero, nel pagamento solo parziale- di importi spettanti all'Incaricato ai sensi del Piano Compensi nel caso la condotta dell'Incaricato abbia cagionato danni, alla Società e/o a terzi;
6. Nell'assegnazione ad altri Incaricati di tutta o parte soltanto della Struttura di vendita dell'Incaricato;
7. Nel modificare -abbassandolo- il livello dell'Incaricato nell'ambito del Piano Compensi;
8. Nella sospensione dell'Incaricato, che potrà comportare la cessazione definitiva dell'incarico di Incaricato, ovvero la ripresa dell'attività da parte del medesimo soggetta, tuttavia, a limitazioni e restrizioni imposte dalla Società;
9. Nella risoluzione per inadempimento del Contratto e, quindi, la cessazione dell'incarico dell'Incaricato; in ogni caso:
10. Nell'azionare i rimedi previsti dalla legge a fronte dell'inadempimento dell'Incaricato in questione, eventualmente anche in via d'urgenza.

B. Indagini. La seguente procedura si applica allorquando dōTERRA indagherà in relazione ad una -presunta- violazione del Contratto da parte di un proprio Incaricato:

1. La Società comunicherà all'Incaricato un avviso verbale e/o invierà al medesimo una comunicazione scritta avente ad oggetto la -presunta- violazione del Contratto da parte del medesimo. Gli Incaricati sono consapevoli e concordano che il rapporto tra i medesimi e la Società è di natura contrattuale. Il Contratto costituisce l'intero e vincolante accordo tra l'Incaricato e la Società, ed ha ad oggetto la nomina dell'Incaricato. Le eventuali modifiche al Contratto, perché siano valide, dovranno essere in forma scritta. Ne deriva che qualsivoglia pretesa e/o richiesta di un Incaricato motivata su una prassi della Società e/o su quanto eventualmente detto da un dipendente della Società, e che sia in contrasto con i termini del Contratto, deve intendersi priva di qualsivoglia fondamento.
2. In caso di comunicazione scritta da parte della Società ai sensi del punto 1. che precede, la Società concederà all'Incaricato dieci (10) giorni lavorativi dalla data di invio di siffatta comunicazione, durante i quali l'Incaricato potrà fornire alla Società le informazioni riguardanti la -presunta- violazione del Contratto e, quindi, quanto accaduto, affinché la Società esamini siffatte informazioni. La Società si riserva il diritto di vietare all'Incaricato lo svolgimento della propria attività, a far data dall'invio della comunicazione scritta di cui innanzi e fino a quando la Società non avrà assunto una decisione definitiva circa la -presunta- violazione del Contratto.
3. Sulla base delle informazioni ottenute da altre fonti, nonché dei risultati delle indagini svolte dalla Società, e tenendo conto anche delle informazioni inviate dall'Incaricato alla Società, quest'ultima prenderà una decisione finale in relazione al rimedio ritenuto appropriato nel caso di specie; tale rimedio potrà includere, tra l'altro, anche la risoluzione del Contratto e la conseguente cessazione dell'incarico dell'Incaricato. La Società comunicherà tempestivamente la propria decisione all'Incaricato. Eventuali rimedi decisi dalla Società avranno efficacia a decorrere dalla data in cui viene comunicata, per iscritto, all'Incaricato, la decisione assunta dalla Società.
4. Le informazioni circa l'impugnazione, da parte dell'Incaricato in questione, della decisione comunicata dalla Società, nonché circa la Procedura di Risoluzione delle Controversie sono contenute nella Sezione 22.C del presente Manuale; ulteriori informazioni verranno fornite dalla Società su richiesta dell'Incaricato in questione.

C. Cessazione dell'incarico. Sia la Società che l'Incaricato possono recedere dal Contratto, in qualsiasi momento e senza indicare alcuna causa, inviando una comunicazione scritta all'altra parte, secondo

quanto previsto dagli Articoli 12.D e 12.E del Contratto. Un Incaricato il cui Contratto sia cessato per qualsivoglia causa e/o motivo e/o ragione non potrà chiedere alla Società di essere nuovamente nominato Incaricato della stessa per un periodo di sei (6) mesi a decorrere dalla data di cessazione, qualora l'Incaricato in questione ricoprisse, a tale data, il livello di Premier od inferiore. Qualora l'Incaricato ricoprisse, a tale data, il livello di Argento o superiore, egli dovrebbe attendere un periodo di dodici (12) mesi prima di chiedere alla Società di essere nuovamente nominato Incaricato della stessa. Resta inteso che gli obblighi di riservatezza delle informazioni e della Struttura di vendita dell'Incaricato rimarranno in vigore anche successivamente alla risoluzione del Contratto, unitamente, ma non solo, agli obblighi previsti nella Sezione 12 e Sezione 17 del presente Manuale.

- D. Risoluzione del Contratto.** Allorquando si verifichi la risoluzione di un Contratto, l'account dell'Incaricato in questione viene sospeso per un periodo di dodici (12) mesi, trascorso il quale il predetto account viene definitivamente chiuso e rimosso dall'albero genealogico della struttura di vendita di dōTERRA. In altre parole, un account che sia stato semplicemente sospeso rimane nell'albero genealogico anzidetto fino alla chiusura definitiva dello stesso da parte della Società; non vi è alcun "roll-up" ("risalita") della downline durante il predetto periodo di sospensione. Tuttavia, a causa della compressione del Piano Compensi, si verificherà la "risalita" ("roll-up") del volume di affari sviluppato, al di sopra dell'Incaricato sospeso.
- E. Inattività dell'Incaricato.** Un Contratto può essere risolto dalla Società se l'Incaricato non ha pagato l'anzidetta quota annuale di rinnovo del Contratto.
- F. Azioni nei confronti dell'Incaricato.** La Società si riserva in ogni caso di agire nei confronti dell'Incaricato ai sensi della presente Sezione 19, nonché del Contratto, e, comunque, ai sensi di legge, qualora la Società determini, a propria esclusiva discrezione, che la condotta dell'Incaricato sia di nocumento alla Società e/o alla Struttura di vendita dell'Incaricato medesimo.

SEZIONE 20 Modifiche contrattuali

- A. Modifiche con preavviso di trenta giorni.** Il Contratto, il presente Manuale ed il Piano Compensi possono essere modificati in qualsiasi momento a discrezione di dōTERRA, e l'Incaricato accetta espressamente che, previo preavviso di 30 (trenta) giorni, le modifiche decise da dōTERRA si applicano all'Incaricato. La comunicazione relativa alle modifiche di cui innanzi verrà pubblicata nel materiale ufficiale di dōTERRA, incluso il sito Internet ufficiale di quest'ultima; per tale motivo, Lei si impegna a controllare e leggere, con regolarità, qualsivoglia comunicazione e/o newsletter e/o altra pubblicazione da parte di dōTERRA.
- B. Accettazione delle modifiche contrattuali.** La prosecuzione dell'attività, da parte dell'Incaricato, e/o l'accettazione, da parte dell'Incaricato medesimo, di bonus e/o commissioni al medesimo liquidati dalla Società, dovrà intendersi quale accettazione, da parte dell'Incaricato, delle modifiche contrattuali di cui innanzi, come anche al Manuale ed al Piano Compensi.

SEZIONE 21 Successori (eredi). Pretese

- A. Effetti Vincolanti, Cessazione per causa di morte e Domanda di Nomina ad Incaricato dei Successori.** Il Contratto è vincolante e produce effetti tra la Società e l'Incaricato. Alla morte dell'Incaricato, il Contratto si risolve automaticamente. Gli eventuali Successori (Eredi) così come identificati secondo la normativa applicabile nonché quali risultanti dalla documentazione che saranno tenuti a sottoporre alla Società in copia autentica, dovranno compilare ed inviare a dōTERRA la Domanda di Nomina ad Incaricato e, qualora ne abbiano i requisiti di legge e detta Domanda dovesse essere accettata da dōTERRA, saranno nominati Incaricati di quest'ultima.
- B. Cessione del Contratto.** Salvo quanto diversamente specificato nel presente Manuale, un Incaricato può cedere il proprio Contratto in ossequio a quanto previsto nel Contratto stesso e dalle leggi applicabili, in ogni caso soltanto previo il consenso scritto da parte della Società, e sempre che il cessionario sia, a propria volta, stato nominato Incaricato dalla Società. Qualsiasi pretesa risarcitoria e/o richiesta di adempimento di obbligazioni contrattuali, nei confronti della

stessa, non potrà essere considerata quale rientrante nella titolarità del cessionario del Contratto fintanto che la Società non abbia ricevuto la notifica scritta della richiesta di autorizzazione alla cessione ed abbia approvato per iscritto siffatta cessione. Resta inteso che il cessionario, perché possa essere a propria volta nominato Incaricato, dovrà soddisfare i requisiti di legge vigenti per l'esercizio dell'attività di Incaricato alle Vendite a Domicilio (inclusi i requisiti di "onorabilità" previsti dall'Art. 71 del Decreto Legislativo n. 59/2010). Inoltre, al cessionario verrà fornito, dalla Società, l'apposito "tesserino di riconoscimento", recante, tra l'altro, la fotografia in formato fototessera del cessionario, prima che questi possa iniziare a svolgere la propria attività di Incaricato alle Vendite a Domicilio.

1. A seguito della cessione del Contratto, viene creato un nuovo rapporto di nomina. Tale nuovo rapporto andrà a sostituirsi alla precedente nomina, e ciò a livello organizzativo. Inoltre, se non espressamente concordato per iscritto con la Società, il volume personale, i punti LRP, e l'anzianità della nomina ad Incaricato rimangono quelli dell'Incaricato che ha ceduto il proprio Contratto.
 2. Un Incaricato che ceda il proprio Contratto deve attendere sei (6) mesi (se di livello Premier od inferiore) o dodici (12) mesi (se di livello Argento o superiore) dalla data di cessione del Contratto (ovvero dalla data dell'ultimo acquisto, se precedente rispetto alla cessione del Contratto) prima di chiedere alla Società di essere nuovamente nominato Incaricato. Un Incaricato non può assegnare e/o cedere -in tutto od in parte- i diritti previsti in capo al medesimo senza il previo consenso scritto da parte della Società, e l'accettazione, da parte di quest'ultima, della Domanda di Nomina dell'Incaricato cessionario. Le persone che eventualmente collaborano con l'Incaricato, lo faranno sotto la supervisione esclusiva diretta dell'Incaricato in questione. Resta inteso che quest'ultimo sarà il responsabile esclusivo dei danni che dovessero derivare -direttamente od indirettamente- da qualsiasi azione e/o omissione di tali persone.
- C. **Divorzio.** Il Contratto ed il relativo rapporto con la Società o sono di esclusiva titolarità dell'Incaricato. L'eventuale separazione e successivo dell'Incaricato dal proprio coniuge non produrrà alcun effetto sul Contratto dell'Incaricato. Qualsivoglia corrispettivo eventualmente spettante all'Incaricato ai sensi del Contratto verrà liquidato all'Incaricato; eventuali divisioni -tra l'Incaricato ed il coniuge di quest'ultimo- del corrispettivo anzidetto dovrà risultare da apposito provvedimento scritto relativo alla separazione e/o al divorzio, che dovrà essere consegnato in via preventiva alla Società in copia autentica.
- D. **Le nomine ad Incaricato sono indivisibili.** In nessun caso la Struttura di vendita -incluse le downline- di un Incaricato può essere divisa tra coniugi separati e/o divorziati. Nel caso in cui le parti di una separazione e/o divorzio non siano in grado di risolvere l'eventuale disputa tra le medesime avente ad oggetto la divisione del pagamento dei corrispettivi relativi al rapporto di Incaricato, il Contratto dell'Incaricato potrà essere risolto ipso iure.
- E. **Procedimenti giudiziari.** Gli Incaricati coinvolti in procedimenti giudiziari aventi ad oggetto i corrispettivi di un Incaricato sono tenuti ad informare l'Autorità giudiziaria che la nomina ad Incaricato è indivisibile e che la società non è tenuta a dividere e/o separare la Struttura di vendita dell'Incaricato in questione, ovvero i pagamenti di corrispettivi maturati in favore dell'Incaricato.
- F. **Periodo di attesa per una nuova nomina ad Incaricato.** Se un ex Incaricato ha rinunciato a tutti i diritti derivanti dal proprio Contratto, il medesimo potrà nuovamente chiedere alla Società di essere nominato Incaricato ed iscriversi con uno sponsor di sua scelta, dal momento della propria rinuncia in poi e sempre che soddisfi i necessari requisiti e sottoscriva una nuova Domanda di Nomina ad Incaricato.

SEZIONE 22 Miscellanea

A. Tolleranza da parte della Società

L'eventuale tolleranza, da parte di dōTERRA, si qualsiasi violazione da parte dell'Incaricato di una qualunque disposizione del Contratto deve essere comunicata, in forma scritta, all'Incaricato in questione e varrà soltanto per quella specifica violazione, non potendo, quindi, essere interpretata quale tolleranza, da parte della Società, di eventuali ulteriori violazioni future. La rinuncia, da parte della Società, di esercitare un qualunque diritto e/o azionare una qualunque disposizione prevista dal Contratto, non deve intendersi quale rinuncia a tale diritto e/o disposizione del Contratto, salvo quanto previsto al riguardo dalla normativa vigente.

B. Interezza del Contratto

1. Novazione. Il Contratto rappresenta l'intero accordo tra la Società ed un Incaricato in relazione alla nomina ad Incaricato alle Vendite a Domicilio di quest'ultimo e sostituisce e revoca tutti gli accordi (sia verbali sia scritti) eventualmente intercorsi tra le parti ed aventi il medesimo oggetto del Contratto. Il Contratto potrà essere modificato, in tutto od in parte, soltanto secondo i termini e le modalità previsti nel Contratto stesso e nel presente Manuale.
2. In caso di discrepanza tra quanto previsto nel Contratto, nel presente Manuale e nel Piano Compensi, e qualsivoglia comunicazione -anche verbale- all'Incaricato, il Contratto, il presente Manuale ed il Piano Compensi troveranno applicazione, prevalendo su dette comunicazioni.

C. Controversie/ Foro competente. In caso di controversia tra le Parti riguardante l'interpretazione, l'esecuzione e la risoluzione del Contratto, le Parti di impegnano a fare del proprio meglio per risolvere bonariamente la controversia stessa.

A tal fine, le Parti si impegnano a consultarsi ed a discutere -anche negoziando- reciprocamente in buona fede, tentando di addivenire ad una soluzione bonaria che sia per entrambe le Parti. Qualora le Parti non dovessero addivenire ad alcuna definizione bonaria della controversia insorta entro 60 (sessanta) giorni dall'inizio delle discussioni tra le Parti medesime, previo preavviso scritto da inviarsi all'altra Parte, ciascuna Parte potrà adire il Tribunale di Milano che avrà competenza in via esclusiva circa qualsivoglia controversia avente ad oggetto l'interpretazione, l'esecuzione e la risoluzione del Contratto, con esclusione di qualsivoglia altro Foro concorrente.

Nonostante quanto previsto nel presente paragrafo relativamente alla risoluzione in via bonaria delle eventuali controversie tra le Parti, resta salvo il diritto di ciascuna delle Parti di adire immediatamente il Tribunale di Milano per l'ottenimento di provvedimenti cautelari e/o in via d'urgenza, nonché ingiuntivi anche di pagamento), e, comunque, il diritto di esperire qualsivoglia azione in via giudiziaria per la tutela dei propri legittimi interessi e/o diritti ancor prima di dare inizio al tentativo di risoluzione bonaria di cui innanzi.

D. Contenzioso. Richieste di risarcimento. Al fine di proteggere dōTERRA, la sua attività e la relativa reputazione da richieste di risarcimento e/o pretese di terzi (quindi, non-Incaricati), nel caso in cui un Incaricato dovesse essere accusato di aver violato qualsiasi diritto di terzi (quindi, non-Incaricati) quale conseguenza di qualsiasi bene di proprietà della società, ovvero se l'Incaricato riceva una qualsiasi richiesta di risarcimento, ovvero nei confronti del medesimo sia promosso un procedimento giudiziario in qualunque modo connesso all'attività dell'Incaricato, quest'ultimo dovrà darne immediata comunicazione scritta alla Società. Quest'ultima, a proprie spese e con un preavviso ragionevole, potrà intraprendere qualsiasi azione e/o iniziativa che ritenga necessaria a tutela dei propri diritti ed interessi, nonché della propria reputazione e dei propri asset. L'Incaricato, dal canto proprio, non intraprenderà alcuna iniziativa relativa alla richiesta di risarcimento e/o all'azione legale intraprese nei confronti del medesimo senza il consenso preventivo della Società, che non dovrà essere negato arbitrariamente.

- E. Legge Applicabile.** Il Contratto ed i relativi allegati, nonché la nomina ad Incaricato, sono disciplinati dalla Legge Italiana. In relazione a qualsivoglia aspetto non espressamente disciplinato nel presente Manuale, troverà applicazione la Legge Italiana.
- F. Scindibilità.** Salvo quanto diversamente previsto dalla legge, qualsivoglia disposizione del Contratto nulla e/o inefficace nell'ambito di un ordinamento giuridico, sarà tale soltanto nell'ambito di tale ordinamento. Salvo quanto previsto dalla legge, qualsiasi clausola del Contratto nulla e/o inefficace non renderà nulle e/o inefficaci le altre clausole del Contratto, né tale clausola eventualmente nulla e/o inefficace sarà tale in altro ordinamento giuridico.
- G. Forza Maggiore e caso fortuito.** Le parti non sono responsabili di eventuali ritardi e/o inadempimenti circa l'esecuzione di obblighi quali previsti nel Contratto qualora ciò sia dovuto a forza maggiore e/o caso fortuito.
- H. Titoli.** I titoli presenti nel Contratto sono da intendersi unicamente per comodità di riferimento e non devono limitare o influenzare i termini o le disposizioni del Contratto stesso.
- I. Avvisi.** Qualsivoglia avviso e/o altra comunicazione quale prevista dal Contratto, dovrà essere in forma scritta, ai sensi dell'art.18 del Contratto.
- J. Comunicazioni.** Salvo che non sia diversamente previsto nel Contratto, l'Incaricato autorizza espressamente dōTERRA a comunicare con il medesimo mediante posta elettronica e/o fax ai recapiti forniti dall'Incaricato nella propria Domanda di Nomina. L'Incaricato prende atto ed accetta che le anzidette comunicazioni potranno altresì includere offerte di prodotti dōTERRA, nonché supporti all'attività di vendita e/o servizi. Qualsiasi avviso e/o comunicazione dell'Incaricato dovrà essere inviato alla Società, all'indirizzo della sede legale di quest'ultima, mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno.

Il richiedente Incaricato alle Vendite a domicilio

Si prega di stampare, firmare e restituire unitamente alla "Domanda di Nomina e Contratto dell'Incaricato alle Vendite a Domicilio".

Ai sensi e per gli effetti degli Articoli 1341 e 1342 del Codice Civile, il richiedente Incaricato dichiara di accettare le seguenti clausole del Manuale che precede: 4H (Divieto di interessi simultanei nell’Affiliazione); 4I (assenza di potere di rappresentanza); 6. (Politica dei resi di prodotti); 8G (Riallineamento di tutta o di una parte di una Struttura di vendita); 9. (Posizionamento, divieto di cambio linea e di spostamento); 10 (Piano Compensi); 12 (Pubblicità ed utilizzo dei diritti di Proprietà Intellettuale di dōTERRA); 14 (Attività all'estero); 15E (Trattenuta dei compensi); 18 (Limitazione di responsabilità); 19 (Provvedimenti disciplinari); 20 (Modifiche contrattuali); 22C (Controversie/Foro competente); 22D (Contenzioso e richieste di risarcimento) e 22I (Avvisi. Comunicazioni).

Il richiedente Incaricato alle Vendite a domicilio