



**POLICY EUROPEA
DI GOOD STANDING**

SETTEMBRE 2018

POLICY EUROPEA DI GOOD STANDING

Questa Policy è applicabile a tutti i mercati europei in cui le Filiali Amway operano secondo il Piano di Vendita e Marketing Amway a partire dal 1° settembre 2018. **Integra e non sostituisce le Regole di Condotta di Amway o le altre Policy Amway e le disposizioni contrattuali tra gli Incaricati e Amway relative a questa materia.** Amway si riserva il diritto di modificare questa Policy in qualsiasi momento come descritto al punto 1.3 delle Regole di Condotta Amway.

Gli Incaricati (ABOs) possono essere riconosciuti e compensati da Amway in vari modi. Il Piano di Vendita e di Marketing Amway prevede bonus mensili e annuali per gli Incaricati. Gli Incaricati possono anche beneficiare di Growth Incentives (GI – Incentivi per la Crescita), Founders Achievement Award (FAA) e premi non in denaro come viaggi incentivo, che sono benefici discrezionali separati dal piano di compensazione principale dell'Incaricato (per maggiori dettagli su questi programmi, consultare www.amway.it)

Tutti i premi e i riconoscimenti sono oggetto di revisione e approvazione da parte di Amway in quanto gli Incaricati devono sempre svolgere l'attività in conformità con le clausole del contratto da Incaricato, con il Piano di Vendita e di Marketing Amway e con le Regole di Condotta, le Policy e gli Standard di Amway.

■ GOOD STANDING

Per poter beneficiare di vantaggi discrezionali come GIP, FAA e viaggi incentive, gli Incaricati devono dimostrare costantemente di essere in Good Standing (essere in regola). Essere in Good Standing implica che l'Incaricato si impegni a rispettare i valori di Amway, che si riflettono nelle Regole di Condotta e nelle Policy. Gli Incaricati in Good Standing si adopereranno in collaborazione con Amway per rafforzare l'attività e non intraprenderanno alcuna azione che metta a repentaglio l'attività Amway, né svolgeranno attività che arrechino discredito ad Amway.

1. Gli Incaricati sono in Good Standing:
 - ◆ se rispettano le Regole di Condotta e le Policy Amway, le leggi applicabili e le normative in tutti i mercati in cui sono presenti;
 - ◆ se non difendono o sostengono la condotta di altri che non rispettano questi criteri;
 - ◆ a meno che non abbiano violato il loro contratto e le sanzioni risultanti non siano state rispettate;
 - ◆ a meno che la loro condotta possa influire negativamente sulla reputazione di Amway, sulle attività ad essa collegate o su altri Incaricati Amway e altre entità correlate con Amway;
 - ◆ a meno che non fossero a conoscenza di possibili violazioni di Regole nella downline e non abbiano provveduto a risolverle o, se l'attività in violazione sia continuata e non abbiano informato Amway.
2. Gli Incaricati i cui contratti siano chiusi a seguito di una violazione del contratto in un determinato mercato, perderanno come minimo lo status di Good Standing in tutti gli altri mercati in cui hanno un'altra attività di Amway.
3. Gli Incaricati con Attività Multiple (Multiple Business) che perdano lo status di Good Standing in un mercato, ma non abbiano la loro attività Amway chiusa, avranno il loro status di Good Standing controllato in tutti i mercati.
4. La perdita dello status di Good Standing continua fino a quando non venga ripristinato a discrezione di Amway o fino all'eventuale conclusione della sanzione applicata per violazione delle Regole.