



## **Policy e Standard per il controllo di qualità dei Materiali di Supporto all'Attività Amway (BSM Policy)**

**Amway**

# Policy e Standard per il controllo di qualità dei Materiali di Supporto all'Attività Amway (BSM Policy)

LA PRESENTE POLICY SI APPLICA E SI INTERPRETA IN CONFORMITÀ AGLI IMPEGNI CONTRATTUALI ASSUNTI TRA GLI INCARICATI E LE SINGOLE FILIALI AMWAY CON SEDE IN EUROPA (DI SEGUITO “FILIALI AMWAY EUROPEE”).

LA PRESENTE POLICY È VALIDA DAL 01.09.2020, IN TUTTI I MERCATI EUROPEI NEI QUALI AMWAY HA DELLE FILIALI CHE OPERANO SECONDO IL PIANO DI VENDITE E DI MARKETING AMWAY (CORE PLAN), A ECCEZIONE DI UCRAINA E REGNO UNITO/IRLANDA. QUESTA POLICY SOSTITUISCE QUALSIASI POLICY PRECEDENTE. È INTEGRATIVA E NON SOSTITUISCE LE REGOLE DI CONDOTTA, LE ALTRE POLICY UFFICIALI, GLI STANDARD E LE DISPOSIZIONI CONTRATTUALI CHE REGOLANO IL RAPPORTO TRA GLI INCARICATI AMWAY E LE FILIALI AMWAY IN MATERIA.

AMWAY SI RISERVA IL DIRITTO DI MODIFICARE, CORREGGERE O REVISIONARE QUALSIASI TERMINE DI QUESTA POLICY SUI BSM IN QUALSIASI MOMENTO, COME DESCRITTO AL PUNTO 1.3 DELLE REGOLE DI CONDOTTA AMWAY.

La definizione di Materiale BSM (Business Support Material) utilizzata in questa Policy indica tutti i prodotti e servizi (inclusi a titolo esemplificativo stampe, libri, riviste, cartelloni e altro materiale stampato per l'attività, pubblicità, produzioni audio-video e multimediali come siti Web, documentazione online, applicazioni per dispositivi mobili e non, riunioni, incontri ed eventi, seminari di formazione e altri tipi di materiali e servizi che siano

- (a) progettati per sollecitare e/o formare potenziali Incaricati, Clienti o potenziali Clienti di prodotti o servizi Amway, oppure per supportare, formare, motivare e/o istruire Incaricati Amway oppure materiali che
- (b) incorporino o utilizzino uno o più Marchi o Opere Amway coperte da Copyright o
- (c) vengano altrimenti offerti con un significato esplicito o implicito di affiliazione, connessione o associazione con Amway.

Amway ritiene che l'uso dei Materiali di Supporto all'Attività possa essere efficace per la costruzione di un'attività Amway. L'uso di strumenti e insegnamenti sviluppati e/o resi disponibili da Incaricati di successo e Organizzazioni di Incaricati dovrà influire sull'attività Amway in modo significativo e positivo. Per promuovere questo obiettivo, Amway ha creato questa Policy sui Materiali di Supporto all'Attività, che definisce i requisiti e gli standard applicabili a tutti i Materiali di Supporto all'Attività e a tutti gli Incaricati nella gestione dell'attività Amway. La Policy contiene:

1. **Standard per i programmi**, contenenti i processi e i requisiti obbligatori correlati ai Materiali di Supporto all'Attività e
2. **Standard per i contenuti**, con i dettagli degli standard e dei requisiti correlati alla materia, ai messaggi, ai contenuti e al materiale all'interno dei Materiali di Supporto all'Attività.

Gli Incaricati impegnati in qualsiasi attività correlata ai Materiali di Supporto all'Attività (ad es. produzione, promozione, vendita e distribuzione) devono assicurarsi che tali attività siano conformi a questa Policy (Standard per i Programmi e Standard per i Contenuti), alle leggi e alle norme applicabili, e che prima di condurre tali attività siano state ottenute tutte le approvazioni e licenze richieste.

## A. STANDARD PER I PROGRAMMI

### I. Disposizioni generali per i Materiali BSM

1. **Idoneità.** Di norma solo gli Incaricati che, negli ultimi 2 anni di performance, sono autorizzati a presentare BSM e/o organizzare eventi importanti in un determinato mercato possono sviluppare BSM e organizzare eventi importanti.

Di seguito si specificano i criteri che devono essere soddisfatti:

- (1) l'Incaricato deve essere qualificato in quel mercato come Diamante Esecutivo, o
- (2) qualificato come Diamante Esecutivo in un mercato europeo e avere un significativo interesse a svolgere l'attività in quel determinato mercato oppure
- (3) qualificato come Ambasciatore Corona in qualsiasi mercato Amway e allo stesso tempo essere qualificato come Smeraldo dei fondatori nella regione europea e avere un significativo interesse a svolgere l'attività in quel determinato mercato. Tuttavia, Amway può esercitare la propria discrezionalità nel determinare chi può presentare BSM e/o organizzare eventi importanti.

2. **Garanzia di successo.** Gli Incaricati che traggono profitto, utilizzano, promuovono, vendono o distribuiscono Materiali BSM, non possono suggerire o far intendere che l'utilizzo di qualsiasi Materiale BSM garantirà il successo. Tutti i Materiali BSM richiedono almeno una nota informativa indicante:

- (a) che l'uso e l'acquisto di qualunque Materiale sono volontari,
- (b) che l'utilizzo di qualunque Materiale non garantisce il successo e
- (c) che i Materiali sono stati pubblicati indipendentemente da Amway.

3. **Spesa Ragionevole.** Utilizzo di Materiali BSM e Partecipazione a Incontri ed Eventi Ogni Incaricato Amway deve decidere se acquistare Materiali BSM sulla base di quanto ritenga necessario per sviluppare la propria attività Amway personale. Ciononostante, la vendita e la promozione di Materiali BSM ad altri Incaricati deve sempre essere ragionevole. Amway ritiene che promuovere l'acquisto di Materiali di Supporto all'Attività in modo irragionevole e sproporzionato rispetto agli obiettivi personali di ciascun Incaricato, rispetto alle sue personali capacità economiche e in relazione al guadagno che egli si aspetta ragionevolmente di trarre dall'attività Amway, sia contrario all'interesse di ogni Incaricato, danneggi la reputazione di Amway e comprometta, a lungo termine, la pubblica percezione dell'attività Amway e del suo sviluppo.

**3.1** Non è consentito vendere Materiali BSM ai potenziali Incaricati (candidati/prospects).

**3.2 Promozione di Materiali BSM a nuovi Incaricati.** Le condizioni specificate di seguito riguardano tutti i Materiali di Supporto all'Attività, fatta eccezione per gli Eventi di particolare importanza. Gli Incaricati non possono vendere o promuovere l'acquisto di Materiali di Supporto all'Attività a Incaricati in quantità eccessiva. Amway considera irragionevoli gli importi superiori alle seguenti cifre per singolo Incaricato:

#### 3.3 Spesa massima per i Materiali BSM dopo la registrazione dell'Incaricato

Mercati	Prime due settimane	Ciascuno dei primi tre mesi	Totale nei primi tre mesi
Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia Francia, Germania, Italia, Olanda, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera	50 euro	85 euro	255 euro
Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Polonia, Slovacchia, Slovenia	35 euro	65 euro	195 euro
Bulgaria, Croazia, Grecia, Romania, Turchia	25 euro	50 euro	150 euro



Nei primi tre mesi non è ammessa la partecipazione dell'Incaricato a programmi di sottoscrizione per Materiali di Supporto all'Attività. Sono ammessi i programmi relativi a ordini di pagamento permanenti da cui l'Incaricato può recedere quando lo desidera e con rimborso integrale di tutti gli articoli non utilizzati.

**Iscrizione:** è il diritto a ricevere Materiale BSM frequente e/o periodico in cambio di una tariffa.

**Ordine permanente:** ordine d'acquisto che copre consegne ripetute di Materiale BSM in quantità, a prezzi e a scadenze specificate.

**4. Ricevuta.** Gli Incaricati che vendono Materiali BSM devono fornire all'Incaricato che li acquista una ricevuta che indichi

- (a) chi lo vende,
- (b) una descrizione del prodotto venduto,
- (c) quantità acquistata,
- (d) prezzo pagato, IVA inclusa e (e) informazioni addizionali, se richieste dalla Legge.

**5. Rimborso/Restituzione dei Materiali BSM agli utilizzatori finali.** Gli Incaricati che scelgono di vendere Materiali BSM sono obbligati a comunicare chiaramente i termini del rimborso degli stessi agli utilizzatori finali prima della vendita. Termini e condizioni per il rimborso devono rispettare tutte le leggi applicabili e la presente BSM Policy.

**5.1** La Garanzia di Soddisfazione Amway e di Riacquisto NON SONO VALIDE per i materiali BSM.

**5.2** Le Condizioni per il Rimborso all'utilizzatore finale devono in ogni caso essere non meno favorevoli di quanto segue:

- (a) I Materiali BSM, ad eccezione dei biglietti, devono includere il rimborso entro termini commercialmente ragionevoli fino a 30 giorni dopo la vendita del materiale BSM a condizione che i materiali non siano stati usati e/o aperti.
- (b) I biglietti acquistati per un evento saranno rimborsabili fino a 4 settimane prima dell'evento. I biglietti per eventi sono interamente rimborsabili in qualsiasi momento qualora l'evento non abbia avuto luogo.
- (c) Il rimborso deve coprire il costo relativo all'ammissione all'incontro/evento. Il rimborso non include alcun costo aggiuntivo (per esempio: costo del viaggio, dei pasti, dell'hotel); i costi devono essere indicati chiaramente e suddivisi in caso di servizi di accoglienza.
- (d) **Abbonamenti:** gli acquirenti di abbonamenti possono ottenere il rimborso di abbonamenti prepagati anche pluri-mensili non utilizzati.
- (e) **Contenuti digitali:** gli acquirenti hanno diritto al rimborso o alla sostituzione secondo le leggi e le norme vigenti nel rispettivo Paese.

L'organizzatore dell'incontro/evento deve fornire una procedura di risoluzione dei reclami e identificare una persona responsabile per la gestione dei resi e dei rimborsi. Il rimborso può comprendere la richiesta che l'acquirente produca la prova dell'avvenuto acquisto.

**5.3 Revisione della Procedura di Rimborso.** Su richiesta di Amway, gli Incaricati dovranno sottoporre ad Amway per revisione la loro procedura di rimborso, unitamente a documentazione comprovante che la procedura è stata implementata e coerentemente comunicata

**6. Promozione e Remunerazione per Materiali BSM.** L'Incaricato non potrà

- (a) Promuovere, remunerare un altro Incaricato, o ricevere remunerazione o qualunque altro beneficio connesso alla vendita o alla promozione di Materiali BSM che non rispettino le Regole di Condotta Amway, il Regolamento Europeo sul Materiale di Supporto all'Attività (BSM Policy) ed altri Standard e Policy dell'Attività Amway.
- (b) L'Incaricato non si impegnerà in sistemi di promozione, compensazione, remunerazione per Materiali BSM che non siano conformi a quanto disposto dalle Leggi vigenti o che possano danneggiare o mettere a repentaglio la reputazione e la pregevole buona fede associate al nome di Amway e alla sua proprietà intellettuale.
- (c) L'Incaricato non potrà affermare nemmeno implicitamente che tale attività è parte dell'Attività Amway o affermare anche implicitamente che i guadagni o altri benefici ottenuti da tale attività sono derivanti dall'Attività Amway o dal Core Plan.

## II. Presentazione e Revisione di Materiale BSM

---

**Nota:** questa sezione non è applicabile a riunioni ed eventi; per questi, si rimanda a punto III di questa Policy. Per i Materiali digitali, vedere anche gli Standard per le Comunicazioni Digitali ([www.amway.it](http://www.amway.it)).

**1. Processo di Presentazione.** Tutto il Materiale BSM dovrà essere registrato tramite invio ad Amway in forma digitale o cartacea prima della promozione, vendita, distribuzione o altri utilizzi per l'Attività Amway.

Su richiesta, l'Incaricato/le Organizzazioni di Incaricati devono fornire ad Amway una panoramica di tutto il BSM che intendono utilizzare, promuovere, usare, vendere o distribuire. Amway specificherà le informazioni che devono essere fornite nella richiesta. Amway a sua esclusiva discrezione può scegliere di limitare il numero di BSM da offrire in uno qualsiasi dei suoi mercati.

**2. Processo di Revisione.** I Materiali BSM saranno revisionati e autorizzati da Amway come segue:

- (a) Tutti i Materiali BSM previsti per l'uso con i potenziali Incaricati (candidati/prospects).
- (b) Tutti i Materiali BSM previsti per promuovere i prodotti Amway, incluse dimostrazioni e claim di prodotti.
- (c) Tutti i Materiali BSM previsti per presentare l'Opportunità Amway e/o il Core Plan.

Amway si riserva il diritto di rivedere tutto il resto del materiale definito come Materiale BSM in questa Policy in base a una valutazione caso per caso.

**3. Autorizzazione.** Dopo l'invio, Amway informerà l'Incaricato/l'Organizzazione di Incaricati in tempo utile sul materiale che sarà revisionato e autorizzato e quale materiale può essere utilizzato senza revisione e autorizzazione.

**3.1** Amway rilascerà qualsiasi autorizzazione per iscritto. Sarà una licenza limitata, non esclusiva e non trasferibile all'utilizzo di qualsiasi proprietà intellettuale registrata di Amway e/o a promuovere i Materiali BSM in associazione all'uso del nome o dei marchi Amway.

Se non altrimenti specificato per iscritto, qualunque autorizzazione e licenza sarà valida solo nel mercato o nei mercati e per la durata indicata nella lettera di autorizzazione.

**3.2** Dopo l'autorizzazione da parte di Amway, una dicitura apposita dovrà comparire in evidenza sul Materiale BSM, indicante che il contenuto è stato revisionato e autorizzato, riportando il numero di identificazione univoco che Amway fornisce (formato e posizione specificamente indicati da Amway nella conferma di autorizzazione).

L'autorizzazione potrà essere revocata da Amway solo per questioni importanti, per esempio nel caso in cui un claim di prodotto non possa più essere utilizzato. Amway informerà l'Incaricato e l'Organizzazione interessati e spiegherà la decisione.

**3.3** La revisione e l'autorizzazione di Materiali BSM saranno vincolate all'ottemperanza delle Regole di Condotta, del Regolamento Europeo per i Materiali BSM, degli Standard e delle Policy di Amway.

Il Materiale BSM inviato che non deve essere sottoposto a revisione e autorizzazione potrà essere utilizzato senza il numero di autorizzazione di Amway. Amway si riserva il diritto di revisionare questi materiali e chiederne la modifica e/o il ritiro per questioni importanti, per esempio nel caso in cui un claim di prodotto non possa più essere utilizzato. Amway informerà l'Incaricato e l'Organizzazione interessati e spiegherà la decisione.

Gli Incaricati sono responsabili di garantire che il contenuto del Materiale BSM che promuovono o vendono sia conforme a questa Policy, alle leggi e alle norme applicabili.

### III. Incontri ed Eventi

- 1. Programma degli Incontri di Incaricati e Presenza di staff Amway.** In qualsiasi momento Amway può richiedere all'Incaricato una copia degli Incontri in programma per l'Attività Amway e un rappresentante di Amway può assistere ad uno qualsiasi degli incontri in lista.
- 2.** Gli Incaricati e gli altri oratori che partecipano a incontri/eventi in un mercato europeo devono comportarsi in modo conforme alla lettera e allo spirito di leggi, norme, regolamenti, policy e procedure della rispettiva filiale Amway, in particolare allo Standard per i Contenuti di questa Policy, indipendente dall'essere o meno Incaricati registrati in tale mercato. Gli Incaricati che organizzano incontri/eventi devono assicurare che tutti gli Incaricati e gli altri oratori che intervengono agli stessi siano dotati di una copia degli Standard per i Contenuti di questa Policy.  
Questo vale per tutti i tipi di incontri/eventi, indipendentemente dal fatto che siano tenuti di persona oppure online.
- 3. Registrazione di Oratori durante Eventi di Incaricati.** La distribuzione di registrazioni di presentazioni tenute durante eventi di Incaricati richiede la revisione, l'autorizzazione ed il consenso dell'oratore registrato.
- 4. Eventi di Particolare Rilievo.** Qualsiasi incontro organizzato per gli Incaricati a supporto dell'Attività Amway con cadenza regolare, trimestrale o anche meno frequente, che duri 2 giorni o più, viene considerato Evento di Particolare Rilievo.  
Qualsiasi evento viene considerato di particolare rilievo quando il costo del biglietto è superiore al costo indicato nella tabella sottostante.

Mercato	Costo biglietto per partecipante
Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Italia, Olanda, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera	100 Euro IVA esclusa
Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria	75 Euro IVA esclusa
Bulgaria, Croazia, Grecia, Romania, Turchia	50 Euro IVA esclusa

- Tutti i grandi eventi sono soggetti a registrazione preventiva; le Organizzazioni di Incaricati devono presentare un elenco di tutti i principali eventi. incontri programmati per un anno di performance non appena disponibili, al più tardi all'inizio di un anno di performance. Amway si riserva il diritto di richiedere i dettagli, se necessario. Tuttavia, in caso di ripetuti ritardi nell'inoltro/registrazione e/o una mancata presentazione/registrazione Amway può decidere discrezionalmente se un evento importante può essere sospeso.
  - Tutti gli incontri devono riflettere il co-branding di Amway e del gruppo organizzatore. Il co-branding deve essere evidente nei discorsi degli oratori, nei prodotti mostrati, nelle indicazioni scritte e negli altri mezzi di comunicazione utilizzati.
- 5. Termini per gli Eventi degli Incaricati Leader.** Oltre ai termini generali della BSM Standard e Policy, i seguenti termini forniscono un quadro di riferimento per i Platino per adempiere pienamente al loro compito di formare e motivare gli Incaricati in downline come indicato alla Regola 5.4 delle Regole di Condotta di Amway, se non collaborano con un BSM Provider/Organizzazione di Incaricati riconosciuta.
- In generale, le riunioni sono riservate agli Incaricati di downline ma possono includere altri Incaricati Platino e qualifiche superiori e le loro downline se sono nella stessa linea di Sponsorizzazione.

La presenza di relatori ospiti di altre LOS richiede l'autorizzazione di Amway.

(a) Durata, frequenza e prezzi (escluse le riunioni settimanali)

- Possono essere tenute un massimo di 6 riunioni in totale all'anno dei seguenti tipi di incontri, a condizione che nessuno dei due tipi sia tenuto più di 4 volte all'anno:

1 giorno intero (durata massima 10 ore), e/o

1 mezza giornata (durata fino a 6 ore)

Per esempio, un Platino può decidere di condurre riunioni di 4 giorni interi, quindi potrebbe anche condurre 2 riunioni di mezza giornata in un anno solare.

- Prezzo massimo del biglietto a persona:

<b>Mercato</b>	<b>Costo massimo del biglietto</b> Giornata intera/mezza giornata (IVA esclusa)
Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Italia, Olanda, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera	<b>40 / 20 Euro</b>
Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria	<b>25 / 13 Euro</b>
Bulgaria, Croazia, Grecia, Romania, Turchia	<b>20 /10 Euro</b>

(b) **Presentazione e autorizzazione**

- Una richiesta scritta deve essere presentata ad Amway 1 mese prima della promozione dell'incontro, con queste informazioni: data, città, nome della sede, relatori ospiti, argomenti all'ordine del giorno e una panoramica di tutte le spese accompagnate da offerte dei fornitori.
- Dopo l'incontro, l'Incaricato organizzatore deve presentare copie delle fatture per confermare che non è stato realizzato alcun profitto. L'eventuale profitto dovrà essere reinvestito riducendo il costo per l'incontro o gli incontri successivi.

(c) **Compensazione e riacquisto dei biglietti**

- Nessun compenso può essere pagato agli Incaricati che promuovono gli incontri e/o sostengono la vendita dei biglietti.
- Le regole per il riacquisto dei biglietti valgono come definito nella presente policy e standard di BSM.

(d) Nessun tipo di BSM analogico o digitale, compresi quelli registrati e/o autorizzati per altri tipi di Organizzazioni di Incaricati può essere offerto.

**6. Requisiti specifici per Incontri ed Eventi Online.** Nel caso in cui incontri e/o presentazioni siano tenuti con tecnologie digitali, i requisiti sotto elencati dovranno essere rispettati:

- tutti i contenuti utilizzati dovranno rispettare le Regole di Condotta e le Policy Amway, e in modo particolare gli Standard per i Contenuti di questa Policy;
- tutti i materiali ed i contenuti devono potersi riferire ai mercati in cui sono presentati;
- ai partecipanti potranno essere richieste solo spese di partecipazione ragionevoli;
- si prega di fare riferimento anche alle parti pertinenti degli Standard di Comunicazione Digitale DCS.

## B. STANDARD PER I CONTENUTI

Questi Standard sono previsti per gli Incaricati e gli oratori che rappresentano l'attività Amway. Inoltre, sono destinati a sostenere gli Incaricati e le loro Organizzazioni nella preparazione e nella creazione di Materiale BSM. Se da una parte questi Standard coprono una vasta gamma di argomenti, è impossibile illustrare e prevedere ogni possibile scenario. La conformità è determinata da molti fattori che includono elementi visivi, contesto, destinatari, limiti normativi e impressione generale lasciata ad un potenziale Incaricato o ad un Incaricato.

In generale, il Materiale BSM in qualunque formato non deve comprendere dichiarazioni false, fuorvianti, imprecise o ingannevoli.

### I. Presentazione dell'Opportunità Amway

Il modo in cui l'Opportunità Amway viene presentata ai potenziali Incaricati ha un impatto critico sulla reputazione e sulla credibilità dell'Incaricato che svolge la presentazione e sull'attività in generale. È importante che i potenziali Incaricati e gli Incaricati comprendano in modo chiaro e preciso i ruoli di Amway, dell'Incaricato e dell'Organizzazione degli Incaricati. Le affermazioni rivolte ai potenziali Incaricati e agli altri Incaricati devono essere oneste, accurate e mai fuorvianti.

Gli oratori devono qualificarsi come Incaricati il prima possibile. È necessario specificare il motivo del contatto: la vendita di prodotti Amway e/o la presentazione dell'Attività Amway al potenziale Incaricato. L'invito a prendere parte alla presentazione di un Core Plan non può essere nascosto (vedere anche le Regole di Condotta Amway, sezione 8).

**1. Descrizione dell'Opportunità Amway.** L'attività Amway deve essere presentata come un'opportunità di guadagno attraverso la promozione della vendita dei prodotti e aiutando altre persone a fare altrettanto. (Vedere anche qui la Regola 8.1 delle Regole di Condotta Amway)

- Si descriverà l'attività Amway solo come un'attività autonoma.
- L'uso di sinonimi ingannevoli per descrivere l'attività Amway non è consentito. Alcuni esempi di descrizione non corretta dell'attività Amway: Opportunità di impiego, Evento sociale, Indagine di mercato, Seminario fiscale, Seminario finanziario, Seminario sugli investimenti.
- Presentare l'Attività principalmente come un programma per il miglioramento di sé, piuttosto che come attività di profitto, è una rappresentazione scorretta. Per esempio, presentare l'Attività come un modo per migliorare se stessi, salvare il proprio matrimonio o migliorare le relazioni con la propria famiglia o gli altri, sottintende che lo scopo prevalente nell'Attività sia qualcosa di diverso dal generare un profitto.
- Non è consentito dichiarare o insinuare che il Core Plan e/o l'attività Amway sia un metodo di riduzione delle imposte o sgravio fiscale.
- Al potenziale Incaricato deve essere chiaro che Amway è la principale parte contrattuale e che le Organizzazioni di Incaricati non forniscono l'opportunità ma offrono materiali di formazione e istruzione facoltativi, come pure il supporto della comunità.

**2. Mostrare la struttura del Piano e dell'attività.** Il Core Plan include: Compenso (e relativa parte amministrativa); Premi (e relativa parte amministrativa); riconoscimento (e relativa parte amministrativa) prodotti Amway; formazione sui prodotti, supporto prodotti; distribuzione. Nella descrizione del Core Plan, i ruoli di un'attività equilibrata si dovranno spiegare con precisione e secondo tutte le linee guida, istruzioni, procedure e Policy di Amway. Un'attività equilibrata consiste in:

- (a) Promozione delle Vendite dei prodotti da parte degli Incaricati.** La promozione delle vendite ai clienti deve essere descritta come una forma di guadagno immediato tramite provvigione sulla vendita e come un requisito per ottenere bonus aggiuntivi.
- (b) Uso personale.** L'uso personale deve essere rappresentato come un modo per conoscere i prodotti e sviluppare un'esperienza personale che può essere utile nella vendita dei prodotti. Il denaro risparmiato con il consumo personale non è un reddito e non deve essere rappresentato come tale. Non è consentito suggerire che l'attività



consiste in un club di acquisto all'ingrosso. Suggestire che un'attività Amway di successo possa basarsi unicamente sul consumo personale è contrario alle Regole di Condotta, in quanto avere clienti è una componente essenziale del Core Plan Amway.

(c) **Sponsorizzazione.** Occorre sottolineare che la sponsorizzazione consente di massimizzare le opportunità del Core Plan, ma che il solo atto di sponsorizzare non consente di guadagnare. Si prega di fare riferimento anche alle parti pertinenti degli Standard di Comunicazione Digitale DCS (Digital Communication Standards). Dichiarare o sottintendere che un Incaricato possa avere successo o guadagnare dal solo atto di sponsorizzazione di altre persone è sbagliato e non è consentito. Quando si descrive la sponsorizzazione, occorre sottolineare l'importanza di un contatto personale precedente o esistente tra lo sponsor e il potenziale Incaricato.

**3. Tempo e impegno.** Non è consentito dichiarare che il successo è garantito. Ciascun Incaricato ha totale libertà nello stabilire le ore di lavoro e nel pianificarle. Non sono consentite richieste obbligatorie di numeri di appuntamenti, chiamate ecc.

**4. Fatti e cifre.** In generale, i fatti devono essere applicabili al mercato e alle fonti previste.

(a) **Informazioni aziendali.** Statistiche, classificazioni e dati storici devono essere coerenti e non divergere da quanto presentato da Amway o Alticor Inc. L'uso di informazioni di cui sono proprietarie Amway o Alticor Inc. e/o di informazioni riservate in qualunque forma o su qualunque supporto non è consentito; qualsiasi cosa, incluse dichiarazioni, statistiche, citazioni dirette e altre informazioni, utilizzate per promuovere l'attività o i prodotti Amway, deve essere sempre veritiera, accurata e non fuorviante. Inoltre, ad eccezione di discorsi e registrazioni audio, tutti i Materiali BSM con dati statistici dovranno citare, all'interno del Materiale e nel punto d'uso, fonte e data della statistica.

(b) **Famiglie dei Fondatori.** I riferimenti alle famiglie DeVos e Van Andel dovrebbero limitarsi al fatto che queste possiedono Amway e le aziende del Gruppo Alticor. I riferimenti a qualsiasi progetto privato, attività economica o filantropica delle famiglie DeVos e Van Andel devono essere sempre accurati e con chiara distinzione fra questi ultimi e Amway, come pure fra di essi e le Aziende del Gruppo Alticor.

(c) **Dati statistici.** I grafici, le immagini, le citazioni fra virgolette e i riferimenti a dati statistici devono essere comprovati con fonte identificabile, credibile e corrente. Se non di natura storica, devono risalire a un massimo di tre anni addietro.

**5. Qualità del materiale.** Tutto il Materiale BSM dovrà avere per l'utente un aspetto professionale e piacevole dal punto di vista visivo, tattile e/o audio.

**6. Materiali prodotti da Amway.** Tutti i materiali prodotti da Amway sono protetti da copyright e non possono essere utilizzati o riprodotti in parte o per intero senza l'autorizzazione di Amway. Se nel Materiale BSM vengono incorporati materiali prodotti da Amway, questo dovrà includere dopo tali materiali una nota indicante l'anno di creazione e il nome della filiale/del mercato degli stessi.

**7. Partner Commerciali.** Prima di poter utilizzare loghi o immagini di prodotti di Partner Commerciali, è necessario ottenere dal Partner Commerciale l'autorizzazione per l'uso previsto tramite Amway.

**8. Descrizione dei prodotti.** I claim dei prodotti Amway devono essere presi parola per parola dalle fonti Amway ufficiali e non possono essere alterati in alcun modo. Le dichiarazioni sui prodotti Amway possono essere prese solo parola per parola dalla documentazione Amway ufficiale e dai siti Web Amway previsti e approvati per l'uso nel rispettivo mercato (vedere anche la regola 4.4 delle Regole di Condotta Amway).

**9. Appoggio e testimonial** devono riflettere l'onesta opinione, convinzione o esperienza del testimonial. Non possono essere utilizzati per affermazioni che Amway non potrebbe legalmente sostenere. Non sono ammesse retribuzioni in alcuna forma in cambio di appoggi, dichiarazioni di testimonial o recensioni positive, ad eccezione di campioni di prodotti. Se esiste un collegamento materiale tra la persona che offre l'appoggio o il testimonial ed Amway, e tale collegamento materiale non è noto o previsto dal pubblico, esso deve essere dichiarato. Un collegamento materiale potrebbe includere il fatto che la persona ha ricevuto prodotti gratuiti in cambio dell'appoggio o del ruolo di testimonial, o che tale persona è un Incaricato. Tali dichiarazioni devono essere chiare, concrete, evidenti, leggibili e vicine al claim aziendale.

## 10. Rappresentazione dei Guadagni

- (a) **Reddito.** Le rappresentazioni dirette o indirette dei guadagni devono essere veritiere, accurate e non fuorvianti e possono solo riflettere il reddito disponibile o percepito attraverso il Core Plan e gli altri programmi di incentivi offerti da Amway.
- Non è consentito dichiarare che il successo è garantito.  
L'utilizzo di termini quali "sicurezza finanziaria", "ricco", "facoltoso" e "milionario" potrebbe risultare inaccettabile rispetto al contesto.  
Termini accettabili sono invece "raggiungere i propri obiettivi finanziari", "flessibilità finanziaria" o "crescita finanziaria".
  - La descrizione del reddito come continuativo (o sinonimi) senza il requisito del lavoro continuato e/o del raggiungimento delle qualifiche non è consentito.  
Sono inaccettabili i termini "reddito residuale", o "residuo", "reddito passivo", "reddito assimilabile a royalty" o "royalty". Termini accettabili possono essere "in corso" e "continuo".
- (b) **Pensione.** Gli Incaricati possono sviluppare la propria attività a un livello che consenta loro di lasciare il lavoro tradizionale per gestire l'attività Amway a tempo pieno. Deve essere chiaro che per generare reddito tramite il Core Plan Amway occorrono tempo e impegno. L'opportunità Amway non garantisce un reddito per la vita. Amway non consente di "andare in pensione" in senso tradizionale, perché richiede determinate qualifiche per mantenere i guadagni. Può generare reddito finché produce volume di vendita.
- (c) Non applicabile all'Italia

**11. Partecipazione all'Organizzazione degli Incaricati e Acquisto di Materiale BSM.** La partecipazione a un programma di Materiale BSM e l'acquisto di tale materiale devono essere presentate come azioni facoltative e non come una componente obbligatoria per la costruzione di un'attività Amway. Tale partecipazione può essere utile per costruire un'attività di successo ma non rappresenta una garanzia che questo accada. Non è consentito suggerire che sia obbligatorio acquistare altri materiali diversi dal materiale ufficiale Amway, specificamente studiato per i nuovi Incaricati sponsorizzati al fine di registrarsi come Incaricati.

**12. Altre Attività.** Il Materiale BSM non può essere usato per promuovere qualunque altra attività diversa dall'Attività Amway

## II. Pari Opportunità dell'Attività Amway

---

Gli Oratori devono promuovere l'Attività Amway come attività che offre pari opportunità a chiunque – è un'Attività aperta a tutti. Questo significa accettazione di tutte le persone, indipendentemente dalle credenze personali, dall'affiliazione politica, dalla nazionalità, dal gruppo etnico e dalla razza.

- 1. Comunicazioni di tipo Spirituale/Religios.** Gli Oratori non possono:
- utilizzare il palco come ribalta per la promozione di proprie opinioni religiose, sociali o personali;
  - sostenere che il successo dipenda da convinzioni particolari;
  - raccomandare la lettura di particolari testi religiosi o spirituali o il rispetto di consuetudini in tali ambiti;
  - celebrare riti religiosi.
- 2. Comunicazioni Morali/Sociali.** Non sono consentite dichiarazioni dispregiative riguardanti Amway, Alticor Inc., qualsiasi loro filiale, Incaricato o altra Organizzazione di Incaricati. Non è ammesso l'uso della piattaforma dell'attività per esprimere convinzioni personali dispregiative delle convinzioni altrui. Non è ammesso incoraggiare un Incaricato a limitare i contatti o chiudere i rapporti con familiari e/o amici.

### 3. Comunicazioni di tipo Politico. Gli Oratori non possono:

- utilizzare il palco come ribalta per la promozione di proprie opinioni politiche;
- fare riferimento alle proprie preferenze circa opinioni politiche, partiti, candidati alle elezioni o funzionari eletti.

## III. Proprietà Intellettuale

---

La proprietà intellettuale è un'opera creativa alla quale si ha diritto e per la quale si può richiedere brevetto, copyright, marchio commerciale, ecc. Un Incaricato e le Organizzazioni di Incaricati possono utilizzare solo la proprietà intellettuale, di Amway o di qualcun altro, per la quale hanno ottenuto i diritti d'uso. La proprietà intellettuale può includere musica, immagini, audio, video, testo, marchi commerciali, loghi o altre opere.

**1. Uso di Materiale Protetto da Copyright.** Il materiale protetto da copyright include a titolo esemplificativo e non esaustivo musica, libri, riviste, articoli e altri scritti, inclusi estratti e traduzioni, discorsi, fotografie, materiale illustrativo, incluse immagini online, siti Web, blog e altri post sui social media, video, film, spettacoli, sculture, edifici, forme 3D e software per computer.

- (a) Uso di Materiali Creati da Amway.** I materiali protetti da copyright prodotti da Amway non possono essere usati senza aver ottenuto l'autorizzazione a meno che non siano stati ricevuti da fonti approvate specificate da Amway.
- (b) Uso di Materiali Creati da Terze Parti.** I materiali protetti da copyright di terze parti non possono essere usati senza ricevere un'assegnazione scritta, licenza o altra autorizzazione del titolare del copyright, a meno che l'uso non sia altrimenti consentito dalle leggi applicabili. L'autorizzazione scritta ottenuta dall'uso dei materiali protetti da copyright deve essere conservata e prodotta su richiesta di Amway.
- (c) Nota speciale sulla musica.** La musica riprodotta, alterata, eseguita, proposta, registrata, trasmessa o mandata in streaming su Internet non può essere utilizzata in connessione con il Materiale BSM senza corretta assegnazione scritta, licenza o altra autorizzazione del proprietario o tramite leggi applicabili che ne consentano l'uso. PER L'USO DI MUSICA REGISTRATA SPESSO SONO RICHIESTE PIÙ LICENZE. L'autorizzazione scritta ottenuta deve essere conservata e prodotta su richiesta di Amway.

Il proprietario del copyright può concedere solo diritti limitati per l'uso dei materiali protetti da copyright. Tali diritti possono essere limitati in molti modi, tra cui restrizioni temporali, di modalità d'uso, area territoriale o media. Di conseguenza, una licenza per l'uso di materiali protetti da copyright in una situazione potrebbe non permettere l'uso degli stessi materiali in un'altra situazione. L'Incaricato/Organizzazione di incaricati ha la responsabilità di accertarsi che l'uso dei materiali protetti da copyright sia coperto dalle autorizzazioni concesse dal titolare del copyright.

**2. Diritto di sfruttamento dell'immagine.** Il "diritto di sfruttamento dell'immagine" di una persona è il suo diritto al controllo e allo sfruttamento dell'uso commerciale della propria immagine, inclusi nome, immagine, voce o altri aspetti dell'identità. Un Incaricato/un'Organizzazione di Incaricati dovrà rispettare il diritto di sfruttamento dell'immagine e rispettare tutte le leggi applicabili e le richieste degli individui di non usare o cessare di usare la loro persona, ad es. immagini, disegni o modello di una persona, ecc. Un Incaricato/un'Organizzazione di Incaricati non può utilizzare il diritto di sfruttamento dell'immagine di un'altra persona per promuovere la propria attività senza aver ottenuto autorizzazione scritta dalla stessa e averla prodotta ad Amway su richiesta.

**3. Corretto Utilizzo dei marchi Commerciali.** L'Incaricato/l'Organizzazione di Incaricati non può copiare, distribuire o altrimenti utilizzare marchi commerciali di terze parti o di Amway o di Alticor Inc. senza corretta assegnazione scritta, licenza o altra autorizzazione del proprietario del marchio commerciale. L'autorizzazione scritta deve essere conservata e prodotta su richiesta di Amway. Marchi commerciali ed elementi grafici connessi al logo, foto dei prodotti e immagini correlate all'azienda di Amway o Alticor di proprietà aziendali dovranno essere ricevuti solo da fonti aziendali approvate specificate da Amway.

## C. VARIE

---

1. Su richiesta di Amway, un Incaricato dovrà produrre la documentazione pertinente stabilita da Amway per verificare la conformità con queste Regole, incluse le informazioni su fornitori, editori, produttori e distributori diversi dall'Incaricato, ai quali gli Incaricati possono associarsi per fornire o promuovere il Materiale BSM.
2. Nessuna persona alla quale questa Policy sia applicabile potrà supportare o aiutare altre persone nell'aggirare questa Policy. Gli Incaricati non possono, direttamente o indirettamente tramite altri, produrre, promuovere, vendere o trarre profitto dalle vendite di Materiale BSM ad altri Incaricati in violazione di questa Policy o della legge applicabile.
3. Amway condurrà indagini sulle circostanze o i reclami che suggeriscano che una potenziale violazione di questa Policy è accaduta in riferimento alle sezioni 11 e 12 delle Regole di Condotta Amway.