



Regolamento del Sistema di Carriera Metalubs *(Allegato al Contratto di Membro)*

Metalubs SRL (di seguito Amministratore), coordina l'attività della Rete di Distribuzione Metalubs (di seguito RDM) e dei membri della rete (di seguito Membri).

Metalubs SRL - come distributore unico dei prodotti Metalubs - ha come obiettivo, nei limiti del possibile, di assicurare, nel modo migliore, per i membri della RDM, il necessario dei prodotti Metalubs e di coordinare la RDM.

1. Generalità

1.1. Condizioni del rapporto giuridico

Può essere membro della RDM ogni persona fisica che ha compiuto i 18 anni e qualsiasi persona giuridica, che ha stipulato il contratto di membro con la RDM.

Una persona fisica o giuridica può stipulare un solo contratto con la RDM.

1.2. Collaborazione

I membri lavoreranno individualmente, senza alcun obbligo per quanto riguarda la distribuzione o l'organizzazione della rete, senza danneggiare gli interessi della RDM, a proprio rischio e spese.

I membri non hanno limitazioni geografiche nella loro attività, se la RDM non ha stipulato contratti di esclusività nei paesi in cui opera.

Essi sono tenuti a rispettare le leggi vigenti dei paesi in cui operano e sono legalmente responsabili delle loro azioni.

1.3. I territori della costruzione della rete

I membri possono costruire una rete di distribuzione internazionale, e l'Amministratore, contro fattura fiscale, pagherà le commissioni per la loro attività, secondo le leggi in vigore in quel paese.

I membri hanno il diritto di distribuire i prodotti della RDM in qualsiasi paese dove non esiste importatore designato, e se esiste importatore si inviteranno i compratori a rivolgersi ad esso.

Tutti gli acquisti saranno registrati al codice del membro che ha generato la vendita dei prodotti.

1.4. Atti e dichiarazioni legali, rappresentanza

Per quanto riguarda gli accordi commerciali e di trasporto, i Membri non hanno il diritto di emettere atti e dichiarazioni in nome della RDM. Soltanto l'Amministratore ha il diritto di emettere atti giuridici e dichiarazioni. Firmando il Contratto i membri accettano di non utilizzare la RDM per commercializzare altri prodotti o per altri scopi. Le informazioni interne saranno trattate con discrezione e non potranno essere condivise con concorrenti o altre aziende. Ai membri non è consentito utilizzare sui loro biglietti da visita o nella pubblicità, le seguenti formulazioni: agente generale, rappresentante regionale, ecc. Il titolo utilizzabile

sarà il livello ottenuto all'interno della RDM (membro, membro junior, membro advanced, membro senior, leader, leader bronzo, ecc.). Se un membro desidera partecipare ad una conferenza o fiera specialistica, ne dovrà informare l'Amministratore mediante il Leader. Ciò rimane valido anche in caso di pubblicità su TV o radio.

Quando si promuovono i prodotti della RDM con qualsiasi tipo di offerta commerciale o speciale, indipendentemente dal mezzo utilizzato, il prezzo minimo mostrato dovrà essere almeno quello raccomandato.

La mancata osservanza di queste condizioni comportano di per sè la risoluzione del Contratto di membro.

1.5. Condizioni per la firma del contratto:

L'adesione alla RDM può essere effettuata sia da una persona fisica che da un'entità giuridica.

Con la firma del Contratto, le persone fisiche concordano anche che acquisteranno solo prodotti Metalubs per consumo proprio e non per la loro rivendita, ma tuttavia possono sviluppare la rete di membri.

I membri possono soltanto commercializzare i prodotti rispettando le leggi del paese in vigore.

Le condizioni per la firma di un Contratto di membro sono le seguenti:

- La compilazione di un contratto con tutti i dati del nuovo membro sul sito www.metalubs.com o la compilazione di un modulo;
- L'acquisto del Pacchetto di membro che contiene: qualsiasi combinazione di prodotti per un totale di almeno 65 punti al prezzo raccomandato, quota di adesione alla RDM per un anno. Il codice sul contratto sarà il codice di registrazione del nuovo Membro;
- La raccomandazione da parte di un Membro registrato, lo sponsor, con la firma e i dati dello sponsor sul contratto.

1.6. Trasferimento dei diritti di membro

La vendita dell'azienda comporta la continuità del diritto. Il diritto di membro non si può vendere. Il diritto di membro si può trasferire alle aziende costituite dal Membro. Su richiesta scritta, il Membro ha diritto al cambio del nome, ma solo nell'ambito della famiglia. Inoltre, il Membro può nominare un responsabile. I diritti di membro possono essere ereditati. Se un Membro defunto non ha eredi il diritto cessa alla fine del mese. La sua rete sarà connessa al livello superiore.

1.7. Preavviso

Per la cessazione del rapporto contrattuale tra le parti, il periodo di preavviso è di 30 giorni, corredato da motivazione scritta. L'amministratore ha il diritto di recedere immediatamente il contratto nel caso in cui viene accertato: la grave violazione del regolamento da parte del Membro, il danneggiamento degli interessi della RDM sotto qualsiasi forma, la commercializzazione dei prodotti a prezzi più bassi di quelli indicati nel listino prezzi, e le altre condizioni menzionate al punto 1.8.

1.8. Termine di validità del Contratto di Partner

Il contratto di Membro è valido fino alla fine dell'anno successivo alla stipula del contratto. La condizione per il rinnovo del contratto consiste nell'accumulare almeno 65 punti all'anno. Nell'accumulazione dei 65 punti si tiene conto sia degli acquisti personali sia anche dei punti connessi ai nuovi contratti stipulati. Il contratto scade alla fine dell'anno in cui il Membro non accumula quei 65 punti. A seguito della cessazione della qualità di membro della RDM, lo status di membro si può riottenere solo con la firma di un nuovo Contratto con la stessa linea sponsoriale, con tutte le condizioni di cui al punto 1.7. In questo caso, il Membro riceverà un nuovo numero di registrazione e potrà riavviare il processo di creazione della rete. Passato un anno dalla risoluzione del contratto è possibile la registrazione con un'altra linea sponsoriale.

1.9. Formazione professionale ed altri eventi forniti dalla RDM

Per i membri: tutti gli eventi e formazione sono organizzati dalla RDM, indifferentemente se gratuiti o a pagamento.

Su invito - Formazione ed eventi speciali

Le spese di viaggio, richieste particolari sul posto (cibo, bevande, ecc.), così come altri servizi non compresi nel programma, saranno a carico dei Membri.

2. Carriera

2.1. Inquadramento e remunerazione

L'inquadramento avviene esclusivamente sulla base dei risultati del Membro, prendendo in considerazione anche i risultati dei Membri introdotti nel sistema. I risultati del Membro sono espressi in punti accumulati.

Metodo di calcolo: i punti accumulati dai Membri diretti della rete propria, aggiunti ai punti personali. I punti sono contenuti nel listino prezzi rilasciato dall'Amministratore. I valori del listino sono validi per pagamento immediato.

Fino al livello di Membro Senior compreso, all'inizio di ogni mese, i punti si sommano con i punti esistenti alla fine del mese precedente, realizzando una sommatoria continua senza possibilità di annullamento.

Iniziando dal livello di Leader i punti attuali sono la somma dei punti della rete e delle realizzazioni personali, calcolandosi da zero ogni mese.

In caso di risoluzione di un Contratto, quelli della rete propria di costui saranno connessi al livello immediatamente superiore di quella rete.

I cambi di livello non possono essere effettuati durante il mese, tutte le qualificazioni vengono effettuate alla fine del mese precedente.

Le commissioni dei Membri saranno calcolate in base alla tabella di Carriera disponibile.

2.2. Possibilità di avanzamento

La Tabella di Carriera contiene 9 livelli.

Le condizioni per il loro conseguimento sono:

- *Membro Junior* - automaticamente ogni persona fisica o giuridica, dal momento in cui entra in rapporto giuridico come Membro della RDM

- *Membro Advanced* - colui che ha accumulato 500 punti

- *Membro Senior* - colui che ha accumulato 1.000 punti

- *Leader* - sono necessari minimo 3.500 punti/mese e 3 Membri Senior/mese nella propria rete, questi potendo essere su differenti linee o sulla stessa linea di sponsorizzazione.

Il Membro Leader ha il diritto di utilizzare il titolo ufficialmente (biglietti da visita, timbro, ecc.).

- *Leader Bronzo* - sono necessari minimo 5.000 punti/mese e 3 Leader/mese nella propria rete, questi potendo essere su differenti linee o sulla stessa linea di sponsorizzazione.

Il Membro Leader Bronzo ha il diritto di utilizzare il titolo una volta acquisito ufficialmente (biglietti da visita, timbro, ecc.).

- *Leader Argento* - sono necessari minimo 15.000 punti/mese e 3 Leader Bronzo nella propria rete, questi potendo essere su differenti linee o sulla stessa linea di sponsorizzazione.

Il Membro Leader Argento ha il diritto di utilizzare il titolo una volta acquisito ufficialmente (biglietti da visita, timbro, ecc.).

- *Leader Oro* - sono necessari minimo 50.000 punti/mese e 9 membri del livello minimo Leader Bronzo nella propria rete, questi potendo essere su differenti linee o sulla stessa linea di sponsorizzazione.

Il Membro Leader Oro ha il diritto di utilizzare il titolo una volta acquisito ufficialmente (biglietti da visita, timbro, ecc.).

- *Leader Platino* - sono necessari minimo 150.000 punti/mese e 15 membri del livello minimo Leader Bronzo nella propria rete + 1 Leader Oro, questi potendo essere su differenti linee o sulla stessa linea di sponsorizzazione.

Il Membro Leader Platino ha il diritto di utilizzare il titolo una volta acquisito ufficialmente (biglietti da visita, timbro, ecc.).

- *Leader Diamante* - sono necessari minimo 500.000 punti/mese e 21 membri del livello minimo Leader Bronzo nella propria rete + 3 Leader Oro, questi potendo essere su differenti linee o sulla stessa linea di sponsorizzazione.

Il Membro Leader Diamante ha il diritto di utilizzare il titolo una volta acquisito ufficialmente (biglietti da visita, timbro, ecc.).

Per le categorie che richiedono strutture specifiche (i Leader), i Membri qualificati non devono necessariamente essere in collegamenti diretti con i loro sponsor, possono essere anche in profondità sulla stessa linea o linee differenti.

Il passaggio a una nuova categoria viene effettuata dopo la chiusura di fine mese.

La qualifica dei Membri, iniziando dal livello di Leader (categorie superiori), dipende solo dai risultati del mese rispettivo; non è influenzata dalle categorie ottenute anteriormente.

2.3. I Membri hanno i seguenti diritti

- Approvvigionarsi dei prodotti METALUBS a prezzo ridotto

- Cooptare nuovi Membri

- Ricevere pagamenti in base al livello di carriera raggiunto, in conformità con la legislazione relativa alle persone fisiche o giuridiche

- Beneficiare di formazione e seminari

In caso di risoluzione del Contratto di un membro diretto, la rete del suo diretto viene connessa alla rete propria.

I membri attivi hanno il diritto e l'interesse a supportare i membri della propria rete, inoltrando tempestivamente ed accuratamente tutte le informazioni.

I membri della RDM lavoreranno autonomamente a proprio nome, a proprie spese e a proprio rischio.

Con la firma del Contratto di membro, i membri si impegnano a rispettare la legislazione in vigore nel paese in cui operano e si assumono tutte le responsabilità (finanziarie e giuridiche) per la loro attività all'interno della RDM.

2.4. Il reddito di un Membro ha le seguenti componenti

a) In caso di acquisto diretto: la differenza tra il prezzo raccomandato e quello riservato al membro, più la commissione per la vendita diretta, corrispondente alla categoria di inquadramento;

b) Il reddito derivante dal fatturato della propria rete introdotta nel sistema, guadagnando in base alla differenza di categoria tra il Membro e il suo partner (se questa differenza esiste) conformemente alla Tabella di carriera.

c) La commissione in seguito all'introduzione di nuovi Membri da parte del Membro sponsor, cioè la differenza fra la categoria propria e la categoria Junior, più la differenza tra il prezzo raccomandato ed il prezzo di partner.

La commissione della rete viene calcolata mensilmente per il fatturato del gruppo.

La commissione viene pagata nel caso in cui esiste una differenza di livello e viene calcolata in base alle differenze di livello esistente tra i membri nella struttura.

Se le categorie sono uguali non vi è alcuna commissione (es. al livello Leader Argento, la commissione da una struttura di livello Leader Argento è 0%).

La commissione guadagnata da una rete sviluppata in un'altro paese viene calcolata sulla base della tabella di carriera di quel paese ed in base al tasso di cambio in vigore al momento della elaborazione dei dati.

2.5. Le condizioni di calcolo del bonus dei Membri

Ogni Membro ha diritto a ricevere la commissione mensile visualizzata sul sito www.metalubs.com.

Ai livelli di Leader la commissione si calcola mensilmente in base alla Tabella di carriera valida di ciascun mese.

In base alle categorie ottenute in seguito ai risultati, i Membri beneficiano dei seguenti compensi:

- Membri Advanced: 5% per le vendite proprie e 5% se esiste una differenza di livello tra i membri della propria rete;
- Membri Senior: 10% per le vendite proprie e la differenza di livello se esiste, tra i membri della propria rete;
- Livello Leader: 15% per le vendite proprie e la differenza di livello se esiste, tra i membri della propria rete;
- Livello Leader Bronzo: 20% per le vendite proprie e la differenza di livello se esiste, tra i membri della propria rete;
- Livello Leader Argento: 25% per le vendite proprie e la differenza di livello se esiste, tra i membri della propria rete;
- Livello Leader Oro: 30% per le vendite proprie e la differenza di livello se esiste, tra i membri della propria rete;
- Livello Leader Platino: 35% per le vendite proprie e la differenza di livello se esiste, tra i membri della propria rete;
- Livello Leader Diamante: 40% per le vendite proprie e la differenza di livello se esiste, tra i membri della propria rete;

I guadagni non sono influenzati dall'inflazione.

L'Amministratore si riserva il diritto di assegnare ulteriori premi e ricompense non specificati nel contratto.

Il pagamento delle tasse per le commissioni ricade sotto la responsabilità dei Membri; l'Amministratore paga le commissioni a fronte delle fatture emesse dai Membri.

3. Valutare e scontare

Ogni mese i membri possono controllare sul sito www.metalubs.com le commissioni pagabili per il fatturato dei mesi chiusi precedenti, e per il mese corrente queste si possono controllare a titolo informativo e diventano pagabili dopo il 6 del mese successivo.

I pagamenti vengono effettuati a fronte di fatture emesse da parte del Membro, nel rispetto della legislazione finanziaria-contabile in vigore.

Le persone fisiche possono scegliere di utilizzare le commissioni come ulteriore sconto nel caso di ordini personali.

In questo caso lo sconto non può essere superiore al 50% del valore totale con IVA dell'ordine.

I punti relativi ai prodotti ordinati con ulteriore sconto saranno registrati come quelli senza sconto.

I prodotti che si possono ordinare con ulteriore sconto sono tutti i prodotti disponibili nel listino prezzi in vigore alla data dell'ordine.

Eventuali reclami relativi alla valutazione del conteggio devono essere presentati per iscritto all'Amministratore.

Ad ogni reclamo l'Amministratore risponderà per iscritto.

Nel caso in cui il Membro lascia il business, la sua rete si connette al suo sponsor.

4. Responsabilità

La società Metalubs SRL garantisce i prodotti Metalubs.

La condizione di questa garanzia è l'informazione accurata del consumatore sull'uso corretto dei prodotti e comprende anche l'obbligo di allegare ad ogni prodotto le istruzioni d'uso nella lingua ufficiale.

In caso di violazione di questa condizione, l'azienda Metalubs SRL non si assume la responsabilità per eventuali danni causati da uso improprio dei prodotti.

In tal caso è responsabile il Membro.

Il regolamento del Sistema di Carriera Metalubs è parte integrante del Contratto di Membro.

L'Amministratore si riserva il diritto di modificare il Regolamento del Sistema di Carriera allo scopo di migliorare la Rete di Distribuzione Metalubs, nel caso di modifica delle norme e delle leggi amministrative.

Covasna, 01.06.2016

Rete di Distribuzione Metalubs

Codice etico della Rete di Distribuzione Metalubs

Il codice etico è un allegato al Regolamento di collaborazione, parte integrante di esso, ma non contiene disposizioni riguardanti il funzionamento della Rete di Distribuzione Metalubs.

1. Il Codice Etico è una guida che i Membri devono seguire in ogni attività e comportamento per assicurare risultati e benefici a lungo termine alla Rete.
2. Le offerte della Rete possono essere promosse soltanto da quei partner che ne possiedono le necessarie conoscenze.
3. Il Partner è responsabile della sua preparazione alle discussioni d'affari e alla definizione dei suoi obiettivi, e della presentazione delle condizioni esatte di acquisto e di partneriato.
4. Il Partner si impegna a migliorare l'immagine dell'azienda e ad astenersi dal fare qualsiasi promessa che non è conforme al regolamento e alle condizioni allegate.
5. Il Partner agisce nel migliore interesse, suo e della Rete.
6. Il Partner si impegna ad ottenere tutte le informazioni e guide disponibili.
7. Il Partner si impegna a trasmettere tutte le informazioni ai suoi acquirenti e colleghi.
8. Il Partner si comporta e si veste perbene nella conduzione degli affari.
9. Il Partner si impegna con efficienza e regolarità in base al livello raggiunto.
10. Attraverso la sua attività il partner rafforza la fiducia in se stesso e prepara i suoi colleghi a fare lo stesso.
11. Il Partner è competente e possiede la conoscenza dei prodotti e dei suoi effetti.
12. Il Partner è consapevole che può essere efficiente solo se fa parte di un singolo sistema MLM.