



Be Health
COMMUNITY NETWORK

Codice Etico

Procedure e Social Media Policy

**You
make it
Better**

Codice Etico

Procedure e Social Media Policy

A) Introduzione	4
B) Codice di Condotta	4
C) Obblighi della Società	4
1) La Società dovrà:.....	4
2) La Società non dovrà:	5
D) Obblighi degli Incaricati alle Vendite:	5
1) Gli Incaricati alle Vendite dovranno:.....	5
2) Gli Incaricati alle Vendite non dovranno:	5
E) Definizioni	5
F) Status di Incaricato alle Vendite	7
1) Status	7
2) Numeri di Identificazione	8
3) Account Multipli di Incaricati alle Vendite	8
4) Durata dello Status di Incaricato alle Vendite.....	8
5) Modifica dello Sponsor.....	8
6) Vendita o Cessione dello Status di Incaricato alle Vendite	9
7) Beneficiari	10
8) Diritti e Responsabilità di Sponsorizzazione.....	10
9) Status di Incaricato alle Vendite Internazionale.....	11
10) Sviluppo di Nuovi Mercati.....	11
11) Orfani.....	11
12) Cancellazione Volontaria	12
13) Risoluzione Unilaterale.....	12
G) Prodotti della Società	12
1) Ordini.....	12
2) Programmi Clienti e Privileged Customer	13
3) Relazioni tra gli Incaricati alle Vendite e i Dipendenti della Società.....	14
4) Spedizione e Gestione Ordini	14
5) Articoli Esauriti.....	15

H) Recesso per gli Incaricati alle Vendite e Politica di Reso per i Clienti	15
1) Presupposti generali per il Recesso e il Reso di tutti i Prodotti e di tutti gli Articoli:.....	15
2) Politiche di Recesso degli Incaricati alle vendite.....	15
3) Politica di Reso dei Prodotti per i Clienti:.....	16
4) Il ricalcolo delle commissioni per il reso dei prodotti tramite Recesso o Politica di Reso per i Clienti:.....	16
I) Compensazione	16
1) Qualifiche e Pagamenti.....	17
2) Spese per Il Pagamento di Commissioni e/o Bonus.....	17
L) Limitazioni	18
1) Rappresentazioni: gli Incaricati alle Vendite.....	18
2) Pubblicità.....	18
3) Pubblicità su Internet.....	20
4) Spam.....	21
5) Relazioni con i Mass-Media.....	22
6) Marchio, Marchi Registrati, Informazioni Proprietarie e Segreti Commerciali.....	22
M) Misure Disciplinari	23
N) Traduzioni in Lingue Estere	24
O) Dichiarazione Privacy	24
P) Indennizzo	24
Q) Modifiche al Programma	24
R) Clausola di non rinuncia	24
S) Esecuzione delle Disposizioni	25
T) Legislazione Applicabile, Giurisdizione e Foro Competente	25
U) Social Media Policy	25
1) Corretta modalità di comunicazione attraverso i Social Media.....	25
2) Linee guida Gruppi Facebook.....	26
V) Contatti	27

A) Introduzione

Benvenuto in Be Health e congratulazioni per essere parte di questa meravigliosa realtà. Qualunque sia il tuo sogno scoprirai che l'opportunità Be Health può farti raggiungere grandi traguardi sia di carattere economico che di crescita personale. Sappiamo che per rispettare questa promessa dobbiamo creare e mantenere un ambiente che assicuri la correttezza e l'uguaglianza di opportunità per chiunque si unisca a Be Health. Per questo la Società ha redatto il seguente Il Codice Etico, Procedure e Social Media Policy (di seguito Codice Etico) allegate alla Domanda per divenire incaricato Be Health e, nel momento in cui vengono accettate dalla Società insieme al Piano dei Compensi Be Health, sono parte integrante del Contratto tra l'Incaricato alle vendite e la Società. Lo scopo del Contratto è autorizzare lo svolgimento dell'attività di Incaricato alle vendite della Società e stabilire i doveri, le responsabilità e gli obblighi di tutte le parti coinvolte. Ti invitiamo a rispettarlo e farlo rispettare per proteggere il lavoro di tutti coloro che ogni giorno si impegnano a costruire una vita migliore. Buona lettura.

B) Codice di Condotta

Be Health pone come propri pilastri la fiducia, l'integrità e il buon esempio. Tutte le attività saranno giudicate dalla Società sulla base del Codice Etico, delle Procedure e del buon senso. Non sarà tollerato nessun comportamento che si discosti da tali pilastri. Per diventare un Incaricato alle vendite della Società, il richiedente concorda di condurre la propria attività di business in conformità al seguente Codice di Condotta che assicura elevati standard di integrità e professionalità in tutta la rete degli Incaricati alle vendite Be Health e difende l'immagine commerciale complessiva della Società.

C) Obblighi della Società

Gli Incaricati alle vendite hanno il diritto di pretendere che la Società operi rispettando le leggi e le pratiche che regolano l'attività di business in generale e il settore del network marketing in particolare. La Società ha l'obbligo di essere equa e imparziale verso tutti.

1) La Società dovrà:

- a. Mantenere un comportamento etico e professionale;
- b. Elaborare gli ordini e spedire i prodotti nei tempi stabiliti;
- c. Fornire agli Incaricati alle vendite le informazioni sull'organizzazione e sul volume richiesto per gestire le attività di business;
- d. Adottare tutte le misure possibili affinché le politiche di promozione dei prodotti vengano svolte nel rispetto delle disposizioni del codice del consumo (Decreto legislativo 06.09.2005 n° 206 e successive modifiche e integrazioni);
- e. Adottare tutte le misure affinché le attività di reclutamento degli Incaricati vengano svolte secondo principi di corretta informazione e buona fede, nel rispetto delle norme del Codice del Consumo in quanto applicabile;
- f. Ricompensare gli Incaricati alle vendite come riportato dal Piano dei Compensi approvato;
- g. Rispettare tutte le regole che governano la vendita e distribuzione dei prodotti e la remunerazione dei partecipanti;
- h. Gestire la propria politica equamente, senza pregiudizi o favori, per proteggere l'interesse di tutti gli Incaricati alle vendite.

2) La Società non dovrà:

- a. Garantire l'ottenimento del successo senza il giusto impegno;
- b. Elargire commissioni o bonus per il mero reclutamento di altre persone;
- c. Permettere che i prodotti vengano pubblicizzati in modo fuorviante in qualsiasi forma questo possa avvenire;
- d. Tollerare che gli Incaricati alle vendite accumulino i prodotti semplicemente per ottenere commissioni;
- e. Tollerare che gli Incaricati alle vendite facciano pressioni ai potenziali Clienti o alle persone da loro sponsorizzate per l'acquisto di grandi quantità di prodotti;
- f. Terminare lo status di Incaricati alle vendite senza debita procedura;
- g. Dichiarare che vi siano scorciatoie a un duro lavoro.

D) Obblighi degli Incaricati alle Vendite:

1) Gli Incaricati alle Vendite dovranno:

- a. Svolgere la propria attività in modo etico e professionale;
- b. Ricordare che il successo nel programma di compensi della Società si basa esclusivamente sulle vendite al dettaglio e su nessun altro fattore;
- c. Fornire in buona fede la formazione necessaria, la motivazione e il supporto agli Incaricati alle vendite della propria organizzazione;
- d. Rispettare le leggi e i regolamenti applicabili sulla protezione dei Clienti.

2) Gli Incaricati alle Vendite non dovranno:

- a. Svolgere attività di business o pratiche di reclutamento ingannevoli, illegali o immorali, compresi la sponsorizzazione o il reclutamento incrociati (cross-line);
- b. Svilire, sminuire o fare affermazioni negative sulla Società, sugli Incaricati alle vendite, sui prodotti, sul Piano dei compensi, su funzionari, dirigenti o dipendenti;
- c. Avviare pratiche di vendita o di reclutamento esercitando pressioni;
- d. Sponsorizzare o reclutare minorenni o persone non in grado di prendere una decisione informata;
- e. Svolgere attività di business in Paesi diversi da quelli approvati dalla Società;
- f. Dare garanzie o fare affermazioni fuorvianti riguardo la Società o i suoi prodotti;
- g. Cercare in alcun modo di violare o eludere la politica della Società, nello spirito o con le azioni.

E) Definizioni

Termini fondamentali comunemente utilizzati nei documenti relativi alla Società, nel Codice Etico e nelle Procedure e/o nelle presentazioni pubbliche.

- 1) Status di attivo: come Behealth sei considerato "attivo" se hai ottenuto un minimo di 100 PQV (200 PQV da Rubino a superiori) nell'arco di un mese solare attraverso i tuoi consumi personali e gli acquisti effettuati dai tuoi Clienti/Clienti Vip;
- 2) Incaricati alle vendite (IVD): Persone fisiche che si registrano attraverso l'apposita Domanda di adesione per diventare Incaricato alle vendite Be Health (compilando la sezione presente nel sito internet della società), e vengono accettati dalla Società, prendendo parte al Piano dei Compensi;
- 3) Volume Commissionabile (CV): Un valore numerico assegnato ad ogni singolo prodotto o a combinazioni di più prodotti (Collection) sulla base del quale vengono calcolate le relative provvigioni in base alle qualifiche del Piano Carriera Be Health;
- 4) Punto Volume (PV): Un valore numerico assegnato ad ogni singolo prodotto o a combinazioni di più prodotti (Collection);
- 5) Volume Qualificante Personale (PQV): Il volume complessivo dei Punti Volume (PV) degli ordini Personali e/o di quelli dei propri Clienti, sulla base del quale vengono soddisfatti i requisiti per lo status di "attivo";
- 6) Volume Qualificante di Gruppo (GQV): il volume complessivo delle vendite, in Punti Volume (PV), generato di tutti gli Incaricati alle vendite della tua community, che concorre a generare la tua Qualifica;
- 7) Volume Qualificante Minimo (MQV): Il volume complessivo delle vendite, in Punti Volume (PV), generato da tutti gli Incaricati alle vendite della tua struttura Unilevel, nel mese solare di riferimento, che consente di mantenere i benefici della qualifica raggiunta previsti dal Piano Compensi Be Health;
- 8) Periodo di commissione: l'intervallo temporale utilizzato per calcolare le commissioni, su base settimanale e/o mensile;
- 9) Periodo di commissione settimanale: calcolato dalle ore 00:00 (mezzanotte) di lunedì alle 23:59:59 di domenica;
- 10) Periodo di commissione mensile: calcolato in base al mese di calendario dalle ore 00:00 del 1° giorno fino alle 23:59:59 dell'ultimo giorno del mese;
- 11) Wallet: è il portafoglio elettronico in cui vengono raccolti i crediti disponibili per l'incasso;
- 12) Credito maturato: sono le commissioni maturate per le attività svolte, come da piano compensi Be Health, ma ancora non disponibili per essere incassate dall'incaricato alle vendite;
- 13) Credito disponibile: sono le commissioni maturate che, trascorse 2 (due) settimane (periodo di recesso), sono disponibili per l'incasso e inserite nel wallet dell'incaricato alle vendite;
- 14) Clienti: i Clienti sono i consumatori dei prodotti Be Health e non gli Incaricati alle vendite;
- 15) Downline/community: l'organizzazione di un Incaricato alle vendite, compresi coloro che sono direttamente o indirettamente sponsorizzati dall'Incaricato alle vendite e continuano le linee di sponsorizzazione attraverso infiniti livelli;
- 16) Identificazione: un numero univoco assegnato agli Incaricati alle vendite e utilizzato per registrare le vendite e gli acquisti e per inserire altri Incaricati alle vendite nell'organizzazione. Nel caso dei Clienti il numero è utilizzato per registrare gli acquisti per il consumo personale. Incaricati alle vendite e Clienti devono fare riferimento a questo numero in tutta la corrispondenza e in tutte le relazioni con la Società;
- 17) Gamba/Team: linea discendente di sponsorizzazione a iniziare da te. Nel Piano Compensi Formula Club sono consentite due (2) linee di sponsorizzazione per ogni Incaricato alle vendite, alle quali si fa normalmente riferimento come Gamba/Team sinistra e Gamba/Team destra;
- 18) Livello: La cronologia di posizionamento degli Incaricati inseriti nelle strutture Formula Club o Unilevel Team, un Incaricato alle vendite dopo l'altro;

- 19) Orfano: un Richiedente senza uno Sponsor (come di seguito definito);
- 20) Qualifica: rappresenta il livello di Carriera raggiunto all'interno del Piano dei compensi. La Qualifica è utilizzata per calcolare i compensi (Qualifica ai fini delle commissioni) e riconoscere la produttività (Riconoscimento di Carriera);
- 21) Struttura di Posizionamento: l'Incaricato alle vendite sotto il quale viene posizionato direttamente un altro Incaricato alle vendite all'interno della struttura Unilevel Team. Oppure la posizione di un Incaricato alle vendite all'interno della struttura organizzativa Formula Club;
- 22) Qualificato: quando un Incaricato alle vendite raggiunge il volume di vendita mensile e l'attività organizzativa richiesta per generare commissioni;
- 23) Sponsor: la persona che ti ha introdotto in Be Health;
- 24) Struttura Stair Step: Gli Incaricati alle vendite da te inseriti, quelli a loro volta inseriti da loro, e così via (indipendentemente dal loro posizionamento nella struttura Formula Club), che formano la tua genealogia Unilevel Team (discendenza diretta ed indiretta);
- 25) Struttura di posizionamento: la struttura organizzativa in cui sono posizionati gli Incaricati alle vendite, livello per livello;
- 26) Upline: la linea di Sponsor che collega un Incaricato alle vendite con la Società e che, posto che raggiunga i livelli di vendita per la qualifica, può guadagnare commissioni sulle attività di vendita di quell'Incaricato alle vendite. La Upline si basa su Sponsorizzazione o Posizionamento.

F) Status di Incaricato alle Vendite

Lo Status di Incaricato alle vendite non rappresenta in alcun modo un rapporto subordinato o parasubordinato. L'unico acquisto richiesto per diventare un Incaricato alle vendite è quello del Kit di Benvenuto iniziale, che include le informazioni necessarie per condurre il business in modo efficiente ed etico. Una persona intraprenderà la propria attività usando il suo nome proprio. Ogni soggetto incaricato può avvalersi di una sola posizione Incaricato alle vendite, che è personale e incedibile, salvo quanto si dirà in seguito.

1) Status

- a. La stipula del presente Contratto da parte di un Incaricato alle vendite non crea alcuna relazione tra la Società e l'Incaricato alle vendite che sia in qualsiasi modo assimilabile a quella tra datore di lavoro e dipendente, ad un rapporto di agenzia, partnership, affiliazione o joint venture tra la Società e l'Incaricato alle vendite medesimo;
- b. Gli Incaricati alle vendite sono soggetti autonomi;
- c. Gli Incaricati alle vendite devono tener fede a tutte le norme ed i regolamenti relativi all'acquisto, ricevimento, conservazione, vendita, distribuzione e pubblicità dei prodotti della Società e delle opportunità di guadagno;
- d. Gli Incaricati alle vendite sono esclusivamente responsabili della dichiarazione e del pagamento di eventuali tasse o imposte associate alla propria attività di business Be Health. La Società, se previsto dalla legge, applicherà tutte le trattenute del caso dalle commissioni settimanali e mensili maturate dall'Incaricato alle vendite;
- e. Gli Incaricati alle vendite sono esclusivamente responsabili di provvedere in proprio a qualsiasi attrezzatura e strumento necessario per esercitare la propria attività di business Be Health, inclusi sede, telefono, trasporti, servizi professionali, forniture d'ufficio ed eventuali assicurazioni per responsabilità civile.

2) Numeri di Identificazione

- a. Al momento dell'iscrizione verrà emesso automaticamente un numero univoco (ID) di identificazione dell'Incaricato alle vendite da utilizzarsi per ordinare i prodotti e per la futura eventuale iscrizione di altri Incaricati alle vendite;
- b. Anche i Clienti avranno un numero di identificazione univoco da utilizzare per ordinare i prodotti;
- c. Gli ID dell'Incaricato alle vendite e del Cliente devono essere riportati in tutta la corrispondenza con la Società.

3) Account Multipli di Incaricati alle Vendite

- a. Nel caso in cui si rilevino account multipli, la Società si riserva il diritto di annullare l'account (o gli account) più recenti senza preavviso all'Incaricato alle vendite. Non verranno effettuati rimborsi per il Kit di Benvenuto iniziale acquistato dagli account successivi. La Società si riserva il diritto di decidere se trasferire o meno all'account originale eventuali membri della downline iscritti come account successivi;
- b. Un incaricato alle vendite che spinge i membri della downline a mantenere entità multiple o che iscrive Incaricati alle vendite già iscritti da un altro Incaricato alle vendite (reclutamento incrociato), dovrà affrontare un'azione disciplinare che potrà portare anche alla cancellazione del proprio account.

4) Durata dello Status di Incaricato alle Vendite

- a) Il periodo di durata dello status di Incaricato alle vendite è di un anno dalla data di accettazione della domanda da parte della Società;
- b) L'Incaricato alle vendite sarà ritenuto idoneo al rinnovo del proprio status di Incaricato alle vendite a condizione che rispetti il Codice Etico, le Procedure e gli altri documenti contrattuali predisposti dalla Società e dallo stesso accettati (vedi Condizioni Generali e tutta la documentazione contrattuale). Gli Incaricati alle vendite che decidono di non rinnovare non saranno ritenuti idonei a presentare successiva domanda per una nuova ammissione per 6 (sei) mesi dalla avvenuta cancellazione dal sistema;
- c) Come Behealth sei considerato "attivo" se hai ottenuto un minimo di 100 PQV (200 PQV da Rubino a superiori) nell'arco di un mese solare attraverso i tuoi consumi personali e gli acquisti effettuati dai tuoi Clienti/Clienti Vip;
- d) Per poter ricevere i pagamenti conformemente al Piano dei Compensi della Società, l'Incaricato alle vendite deve risultare attivo e soddisfare tutti i requisiti previsti dal piano compensi. La Società si riserva il diritto di rimuovere dal sistema gli Incaricati alle vendite che non risulteranno nello status di attivo per 6 (sei) mesi consecutivi. La posizione resterà sotto l'organizzazione dello Sponsor del distributore che si ritira.

5) Modifica dello Sponsor

- a. Per proteggere l'integrità e salvaguardare gli sforzi di tutti gli Incaricati alle vendite, la Società scoraggia cambiamenti di sponsorizzazione. Ogni eventuale richiesta di cambiamento di sponsorizzazione è efficace e può avvenire solo dietro espressa autorizzazione da parte della Società;
- b. Cambiamenti di Sponsor: gli Incaricati alle vendite che desiderano cambiare Sponsor hanno la possibilità di annullare il proprio status corrente di Incaricati alle vendite e rimanere inattivi per 6 (sei) mesi prima di presentare nuova domanda di

ammissione come Incaricato alle vendite con lo Sponsor di propria scelta. Il periodo di inattività di 6 (sei) mesi ha inizio al ricevimento e all'accettazione da parte della Società della lettera di recesso firmata dall'Incaricato alle vendite;

- c. Correzioni di Sponsor: devono essere inviate per iscritto dallo Sponsor registrato, e devono soddisfare tutti i seguenti criteri:
- 1) invio entro 3 giorni lavorativi dalla data di iscrizione;
 - 2) mantenimento della stessa linea di sponsorizzazione dello Sponsor originale. I cambiamenti incrociati non saranno presi in considerazione;
 - 3) presenza di una domanda per diventare incaricato Be Health aggiornata, debitamente firmata e datata per l'Incaricato alle vendite che deve essere trasferito;
 - 4) presenza delle firme di tutte le parti coinvolte. Se viene modificato di conseguenza un posizionamento, la richiesta deve soddisfare anche i seguenti requisiti:
 - a) Rimanere all'interno della stessa struttura binaria (correzioni da destra a sinistra o da sinistra a destra non saranno approvate);
 - b) Accettare che lo spostamento dell'Incaricato alle vendite avvenga nella prima posizione disponibile nella parte bassa della gamba/team.
 - 5) Includere il pagamento di una somma non rimborsabile di € 25,00, a titolo di remunerazione delle attività amministrative svolte da Be Health, per ogni singola richiesta, necessaria per completare l'aggiornamento dei dati negli archivi della Società.
- d. In seguito ad accettazione da parte della Società, il nuovo Sponsor dell'Incaricato alle vendite trasferito diventerà permanente;
- e. Altre eventuali richieste di cambiamento di Sponsor che non rientrino nell'ambito delle correzioni di Sponsor descritte al paragrafo "c" di cui sopra dovranno essere accompagnate da una somma non rimborsabile di €100,00 per la revisione. Questa remunerazione per le attività amministrative svolte da Be Health non rimborsabile sarà applicata anche se la richiesta verrà successivamente negata. La Società non prenderà in considerazione alcuna modifica richiesta più di 2 (due) settimane dopo la data d'iscrizione;
- f. Tutti i cambiamenti di Sponsor richiedono l'approvazione finale e sono a discrezione da parte della Società, la cui decisione terrà conto del bene complessivo dell'organizzazione. Tutte le decisioni sono definitive e non appellabili;
- g. Se i cambiamenti sono approvati, non verranno effettuati conguagli per le commissioni o bonus precedentemente pagati.

6) Vendita o Cessione dello Status di Incaricato alle Vendite

- a. Lo status di Incaricato alle vendite che ha raggiunto il titolo di Zaffiro o superiore (Vedi Piano dei Compensi) può essere venduto, ceduto o assegnato solo previa approvazione della Società; questo diritto non sarà irragionevolmente negato;
- b. L'Incaricato alle vendite conviene di riconoscere alla Società il diritto di prelazione sull'acquisto della propria posizione di Incaricato alle vendite. Se la Società stabilisce di non accettare, lo Sponsor dell'Incaricato alle vendite avrà l'opportunità di fare un'offerta o trovare un acquirente, alle condizioni proposte a Be Health, entro un periodo di 30 giorni. Qualunque vendita effettuata non rispettando le presenti disposizioni ovvero non rispettando il diritto di prelazione di Be Health non sarà opponibile a quest'ultima;

- c. Nel caso di vendita a terzi della posizione di Incaricato, l'Incaricato dovrà fornire a Be Health la prova dell'avvenuta cessione, sotto forma di contratto di cessione e relativa ricevuta di pagamento, nonché gli eventuali documenti integrativi richiesti dalla Società. Solo in tal caso la Società riconoscerà l'acquirente come nuovo incaricato con quella stessa posizione;
- d. In ogni caso la cessione della posizione di Incaricato è subordinata all'approvazione per iscritto da parte della Società. Fino a che non verrà ricevuta un'approvazione scritta, il cessionario o l'acquirente non saranno autorizzati a condurre attività di business come Incaricati alle vendite. Le commissioni o bonus continueranno ad essere pagate a nome dell'Incaricato alle vendite originale fino a che non verranno concesse le varie approvazioni. Le commissioni o i bonus precedentemente guadagnati come Incaricato alle vendite non saranno rimesse a nome del cessionario o dell'acquirente;
- e. L'acquirente non può detenere altre posizioni d'interesse, non può ad esempio avere altri account di Incaricato alle vendite;
- f. La Società ha il diritto di risolvere il Contratto con l'Incaricato alle vendite nel caso in cui il venditore/cessionario non soddisfi uno qualsiasi dei requisiti sopra specificati.

7) Beneficiari

- a. In caso di morte o incapacità, i benefici riconosciuti nel Contratto avranno effetto sugli eredi o successori di diritto dell'Incaricato alle vendite e gli obblighi e i benefici del presente Codice Etico saranno vincolanti nei confronti dei rispettivi successori, previa compilazione di una nuova domanda per diventare incaricato Be Health;
- b. In caso di morte, il beneficiario designato dovrà fornire alla Società una copia autenticata dell'eventuale testamento definitivo (o della delibera di omologazione in assenza del testamento), insieme a una copia autenticata del Certificato di Morte;
- c. I beneficiari del Deceduto dovranno contattare la Società per discutere come procedere. In assenza di eventuali istruzioni, tutte le comunicazioni e i pagamenti verranno effettuati in conformità con la domanda originale.

8) Diritti e Responsabilità di Sponsorizzazione

- a. Gli Incaricati alle vendite hanno il diritto di sponsorizzare altre persone all'interno del territorio autorizzato. Solo Be Health stabilirà e comunicherà quali territori sono autorizzati all'attività di business di Be Health;
- b. Gli Sponsor supervisionano la fase della commercializzazione dei prodotti e la relativa formazione;
- c. Gli Sponsor non devono pubblicizzare i guadagni o fare affermazioni eccessive sulle ricompense economiche durante le presentazioni dell'opportunità Be Health. In sede di reclutamento gli Sponsor sono tenuti a fornire informazioni chiare, veritiere e corrette del piano dei compensi, anche fornendo esempi pratici che consentano alla persona che sta per essere reclutata una piena comprensione del piano dei compensi;
- d. Gli Sponsor in ogni momento devono sottolineare che il successo del piano compensi della Società varia da un Incaricato alle vendite all'altro e dipende dagli sforzi personali, ivi comprese, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, le capacità e il tempo investito per sviluppare il business. Gli Incaricati alle vendite sono ricompensati esclusivamente per la vendita di prodotti venduti da essi stessi e dalla loro organizzazione downline. La semplice sponsorizzazione di un nuovo Incaricato alle vendite non genera alcun compenso di nessun genere;
- e. Lo scopo ultimo dell'attività di Be Health è la vendita di prodotti ai consumatori finali; questo aspetto deve essere sottolineare.

ato in tutte le presentazioni delle opportunità di business.

- f. Gli Sponsor si asterranno dal citare i marchi concorrenti in modo negativo, denigratorio o altrimenti illegale, e dal fare apprezzamenti negativi o denigratori sulle aziende concorrenti.

9) Status di Incaricato alle Vendite Internazionale

- a. Gli Incaricati alle vendite possono condurre l'attività di business esclusivamente nei Paesi in cui la Società dichiara ufficialmente che essi sono autorizzati a condurre l'attività. Inoltre, a causa dei diversi requisiti di etichettatura e di conformità da un Paese all'altro il prodotto originato in un Paese può essere venduto o consegnato solo in quel Paese. Per proteggere l'integrità della Società, così come l'organizzazione, non saranno tollerate violazioni di questa disposizione;
- b. I requisiti legali per condurre attività di business differiscono da un Paese all'altro, pertanto gli Incaricati alle vendite non devono presumere che i requisiti dello status di Incaricato alle vendite siano gli stessi in tutto il mondo;
- c. Gli Incaricati alle vendite sono soggetti al Codice Etico e alle Procedure previste dalla Società per ciascun Paese;
- d. Gli Incaricati alle vendite devono utilizzare esclusivamente i canali di distribuzione autorizzati per creare le proprie organizzazioni di marketing.

10) Sviluppo di Nuovi Mercati

- a. Gli Incaricati alle vendite non possono importare, esportare o distribuire individualmente prodotti o strumenti per creare business in alcun Paese ove Be Health non svolga attività;
- b. La Società ha l'esclusiva responsabilità di contattare e coordinarsi con il governo o con le rappresentanze legali al fine di avviare il processo di approvazione per introdurre i prodotti Be Health in qualsivoglia Paese. Indipendentemente dall'entusiasmo e dalle buone intenzioni dell'Incaricato alle vendite, la violazione di questa disposizione può avere effetti dannosi sulla capacità della Società di condurre attività di business in un determinato Paese. Pertanto, i tentativi di commercializzazione in Paesi che non rientrano nell'elenco ufficiale di Be Health dei Paesi autorizzati daranno luogo a sanzioni e potranno anche provocare l'immediata revoca dello status di Incaricato alle vendite;
- c. Gli Incaricati alle vendite convengono che condurre attività di lancio preliminare, in Paesi non ufficialmente autorizzati all'attività di business di Be Health, è contro la politica della Società e può essere illegale in alcuni Paesi;
- d. Chi agisce in violazione delle disposizioni del presente paragrafo e del paragrafo precedente, è perseguibile secondo le disposizioni del Paese di origine e del Paese terzo in cui ha tentato di avviare il business, ed è passibile, ad insindacabile giudizio della Società, di essere soggetto alla revoca dalla propria posizione di Incaricato alle vendite.

11) Orfani

- a. Non saranno accettati ordini da chiunque non abbia uno Sponsor;
- b. La Società che riceve richieste dal pubblico relative ai suoi prodotti e alle sue opportunità di business, verificherà se ciò è stato determinato dalle attività di sponsorizzazione di un Incaricato alle vendite e, in questo caso, la parte richiedente verrà dirottata su quell'Incaricato alle vendite;

- c. Altri potenziali Clienti che hanno semplicemente sentito parlare della Società e non sono riferibili ad alcun Incaricato alle vendite verranno dirottati su un Incaricato alle vendite attivo, in conformità alla politica di distribuzione della Società.

12) Cancellazione Volontaria

- a. Gli Incaricati alle vendite possono richiedere la cancellazione della propria posizione di Incaricato alle vendite in qualsiasi momento inviando una comunicazione per iscritto, tramite raccomandata o PEC, debitamente sottoscritta e datata nella quale viene specificata l'intenzione di interrompere il rapporto;
- b. In caso di cancellazione della posizione, qualsiasi organizzazione downline interessata verrà trasferita allo Sponsor dell'Incaricato che si ritira;
- c. Una volta cancellato l'account, l'ex Incaricato alle vendite non può ripresentare la domanda per diventare Incaricato alle vendite per sei (6) mesi dalla data di recesso, posto che lo stesso fosse in regola con i tutti gli adempimenti collegati allo status di Incaricato alle vendite al momento della cancellazione volontaria;
- d. Gli account cancellati non verranno in nessun caso riportati al loro posizionamento né qualifica originale.

13) Risoluzione Unilaterale

- a. La Società può risolvere il Contratto con l'Incaricato alle vendite immediatamente e senza preavviso in caso di violazione di una qualsiasi delle disposizioni del Contratto;
- b. Qualsiasi organizzazione downline interessata dalla risoluzione del Contratto verrà trasferita allo Sponsor dell'Incaricato che si ritira;
- c. La cancellazione diventerà effettiva alla data in cui la comunicazione scritta viene inviata via posta, via fax o via e-mail all'ultimo indirizzo noto (fisico o elettronico) dell'Incaricato alle vendite o quando l'Incaricato alle vendite riceve effettiva notifica di recesso, quale delle due avvenga prima.

G) Prodotti della Società

L'opportunità che la Società offre all'Incaricato è la possibilità di vendere i propri prodotti al dettaglio al consumatore finale. Gli Incaricati alle vendite devono certificare che oltre il 70% dei prodotti precedentemente acquistati per uso personale è stato consumato prima di poter ordinare ulteriori prodotti (questa è comunemente chiamata la Regola del 70%). I prodotti certificati come consumati in base a questa Regola del 70% non sono idonei al riacquisto da parte della società. La Società si riserva di effettuare verifiche mensili sugli ordini ricevuti e un controllo incrociato delle referenze, nonché di introdurre un limite massimo annuale di prodotti acquistabili.

1) Ordini

- a. Nell'inoltare gli ordini alla Società, gli Incaricati alle vendite devono utilizzare i moduli d'ordine ufficiali che possono essere scaricati dal back office dell'Incaricato alle vendite;
- b. Sono accettati ordini via telefono, via e-mail o attraverso la sezione dedicata nel back office dell'Incaricato alle vendite accessibile dal sito Web della Società. È esclusiva responsabilità dell'Incaricato alle vendite verificare il ricevimento dell'ordine

da parte della Società e assicurarsi che l'ordine sia ricevuto in tempo per rispettare le scadenze relative ai periodi di commissione settimanali e mensili;

- c. La Società ha stabilito un prezzo di vendita del prodotto ai Clienti. Tale prezzo va inteso come fisso e non può essere variato. È vietato pubblicare listini prezzi non ufficiali;
- d. L'ordine deve essere accompagnato da un pagamento autorizzato per l'intero ammontare dell'ordine, compresa spedizione, eventuali costi amministrativi, di elaborazione e tasse;
- e. Per ogni ordine inoltrato è necessario accludere un pagamento separato;
- f. Più Incaricati alle vendite non possono unire due o più ordini sullo stesso modulo;
- g. I metodi di pagamento ammessi sono specificati sui Moduli d'ordine;
- h. A sua discrezione, la Società può richiedere all'Incaricato alle vendite di inoltrare un modulo di autorizzazione al pagamento con carta di credito prima di elaborare un ordine;
- i. Gli ordini sono accreditati nel periodo di commissione in cui vengono ricevuti, posto che venga ricevuto anche il relativo pagamento;
- j. La Società correggerà eventuali errori di addebito segnalati dall'Incaricato entro 15 giorni dalla data di inoltro dell'ordine, ma non sarà responsabile di eventuali errori o omissioni non segnalate entro tale termine;
- k. Una volta inoltrato, l'ordine non può essere annullato. L'Incaricato alle vendite dovrà seguire le procedure di reso o sostituzione descritte nel presente documento. È onere del Cliente contattare l'assistenza per le relative istruzioni, in tal caso l'Incaricato è tenuto ad informarlo della procedura relativa. È fatto salvo in ogni caso il diritto di recesso, che deve essere comunicato alla Società entro i termini previsti. In caso di esercizio del diritto di recesso le spese di spedizione sono a carico del Cliente.

2) Programmi Clienti e Privileged Customer

- a. I Programmi Clienti sono progettati per agevolare gli Incaricati alle vendite nel raggiungere e servire la propria base di Clienti;
- b. La relazione primaria in queste transazioni è quella tra l'Incaricato alle vendite e il proprio Cliente. Be Health svolge solo un ruolo di terza parte commerciale e un servizio di supporto all'adempimento dell'ordine;
- c. Gli Incaricati alle vendite eserciteranno la propria attività con i Clienti in conformità con tutte le regole, i regolamenti, il Codice Etico e le Procedure previste dalla Società;
- d. In caso di controversia con il Cliente, l'Incaricato si adopererà per trovare una soluzione bonaria della questione. La Società può sempre intervenire in caso di mancata risoluzione;
- e. Nel caso in cui il Cliente chieda un reso prodotto e gli venga stornato l'importo corrisposto, l'Incaricato alle vendite è consapevole e accetta che la Società non paghi commissioni né bonus relativamente a quell'ordine e, nel caso le commissioni o i bonus siano già stati riconosciuti e/o pagati, potrà chiedere il rimborso di quanto pagato;
- f. Gli Incaricati alle vendite riconoscono che la Società si riserva il diritto di interrompere il servizio a un Cliente se quest'ultimo restituisce più del 50% degli acquisti totali in un periodo di 6 (sei) mesi;
- g. I Clienti al dettaglio acquistano i prodotti direttamente dalla Società al prezzo di vendita stabilito nel listino in vigore. Gli In-

caricati alle vendite ricevono, come guadagno la differenza tra il prezzo di listino per i Clienti/Clienti Vip e il prezzo riservato agli Incaricati (Retail Bonus);

- h. I Privileged Customers acquistano i prodotti direttamente dalla Società in base al prezzo di vendita stabilito nel listino in vigore e alla pianificazione di acquisto mensile ricorrente da questi sottoscritta. Gli Incaricati alle vendite ricevono, come guadagno, la differenza tra il prezzo di vendita al Cliente Privilegiato (al netto dell'IVA) e il prezzo di acquisto riservato agli stessi Incaricati alle Vendite (al netto dell'IVA), entrambi stabiliti nel listino in vigore;
- i. I Clienti al dettaglio e i Privileged Customers non sono autorizzati a sponsorizzare alcun individuo o entità, rivendere prodotti o servizi della Società o partecipare al programma di compensazione di Be Health.

3) Relazioni tra gli Incaricati alle Vendite e i Dipendenti della Società

- a. I dipendenti della Società ricevono apposita formazione per essere cortesi e professionali in ogni contatto con gli Incaricati alle vendite e con il pubblico. Nel caso un Incaricato alle vendite riceva un trattamento non rispettoso da parte di personale della Società, dovrà documentare la situazione e inoltrarla alla Società per un riesame immediato;
- b. Gli Incaricati alle vendite sono tenuti ad usare la stessa cortesia nel trattare con il personale dell'azienda, via telefono, Internet, o di persona:
 - I. I dipendenti della Società non sono tenuti a tollerare un comportamento offensivo da parte degli Incaricati alle vendite; nel caso in cui un dipendente subisca una situazione del genere, ha il compito di terminare cortesemente la conversazione, documentare l'accaduto e riferirlo a un supervisore;
 - II. La documentazione verrà inoltrata al superiore appropriato al fine di essere esaminata. In circostanze gravi, gli Incaricati alle vendite colpevoli del comportamento offensivo possono essere sottoposti a immediata sospensione o recesso del proprio account.
- c. Gli Incaricati alle vendite che desiderano riconoscere un servizio ineccepibile da parte di un dipendente sono incoraggiati a scrivere lettere di apprezzamento che verranno allegate al file del dipendente. La Società scoraggia gli Incaricati alle vendite dal conferire omaggi ai singoli dipendenti;
- d. Per evitare qualsiasi conflitto di interessi, gli Incaricati alle vendite non possono sponsorizzare o promuovere i dipendenti della Società ai fini dell'adesione ad alcun programma. Tali tentativi non saranno tollerati e potranno portare alla risoluzione del Contratto con l'Incaricato alle vendite e/o il dipendente.

4) Spedizione e Gestione Ordini

- a. La Società spedisce gli ordini di prodotti all'indirizzo fisico specificato;
- b. Se la consegna non va a buon fine a causa di informazioni obsolete o incomplete sull'indirizzo, o si respinge la spedizione, le spese di spedizione originali verranno recuperate e verranno addebitati ulteriori costi. Per una nuova spedizione del prodotto, verrà inoltre addebitata la spesa di intercettazione o re indirizzamento di € 18,00 sempre che il rifiuto non avvenga in conformità con l'esercizio del diritto di recesso come stabilito dalle leggi vigenti;
- c. Gli Incaricati alle vendite e/o i clienti devono riportare alla Società eventuali mancanze o errori nell'ordine immediatamente

al suo ricevimento. Nel caso in cui un ordine venga danneggiato durante il trasporto, l'Incaricato alle vendite e/o il cliente dovrà rifiutare l'ordine e contattare immediatamente la Società;

- d. Tutti gli ordini devono essere adeguatamente completati con le relative informazioni sul pagamento. La Società non è responsabile di ordini ritardati o non elaborati se l'ordine o le informazioni sul pagamento sono illeggibili o incomplete, o se il pagamento risulta insufficiente. La Società non è responsabile di comunicare eventuali ritardi negli ordini causati da informazioni incomplete;
- e. La Società non sarà responsabile di ritardi nella spedizione provocati da forza maggiore.

5) Articoli Esauriti

- a. Se un qualsiasi prodotto è temporaneamente esaurito, l'Incaricato alle vendite riceverà notifica dell'ordine inevaso al momento dell'ordine;
- b. Gli ordini inevasi, una volta tornati disponibili, saranno sempre lavorati e spediti per primi senza spese aggiuntive;
- c. La Società può proporre la sostituzione dei prodotti esauriti con prodotti di uguale o maggiore valore commissionabile.

H) Recesso per gli Incaricati alle Vendite e Politica di Reso per i Clienti

1) Presupposti generali per il Recesso e il Reso di tutti i Prodotti e di tutti gli Articoli:

- a. Tutti i prodotti (materiale formativo e promozionale e Kit di Benvenuto iniziale inclusi) devono essere in condizioni rivendibili; i prodotti sono considerati rivendibili se:
 - I. Sono nella loro condizione iniziale e non sono aperti o usati;
 - II. La data di scadenza è ragionevolmente lontana (almeno 3 mesi prima della data di scadenza) nel caso dei generi deperibili.
- b. I prodotti non sono rivendibili se l'Incaricato alle vendite era stato informato che i prodotti in questione fossero stagionali, fuori commercio o promozioni speciali, tutti casi che non sono soggetti a questa politica;
- c. Componenti singole di pacchi non possono essere rese e/o scambiate individualmente;
- d. È necessario ottenere un numero RMA (Autorizzazione al Reso della Merce) contattando il nostro servizio di supporto agli Incaricati, qualora si intendesse rendere dei prodotti in conformità alle nostre procedure;
- e. Verrà applicata la regola del 70%, come descritta nella sezione G);
- f. Le commissioni saranno ricalcolate in relazione a tutti i prodotti resi come spiegato nella sezione 4).

2) Politiche di Recesso degli Incaricati alle vendite.

L'Incaricato può recedere dall'accordo entro 14 giorni dalla data di registrazione, intesa come la data nella quale l'Incaricato riceve il suo codice identificativo. L'Incaricato dovrà informare la Società per iscritto della sua decisione di recedere dall'accordo. La Società riacquisterà tutti i prodotti e gli strumenti per il business che l'Incaricato avrà acquistato all'inizio dell'attività. La Società rimborserà l'intera somma pagata dall'Incaricato. Tutti i prodotti non venduti e gli strumenti per il business devono essere in condizioni rivendibili e devono essere rispediti alla Società.

3) Politica di Reso dei Prodotti per i Clienti:

Gli Incaricati alle vendite garantiscono che la maggior parte delle vendite sono effettuate al di fuori del nucleo familiare e sono obbligati ad onorare il diritto al Reso dei Prodotti da parte dei Clienti secondo la nostra Politica come definita qui di seguito.

a. Diritto di Recesso, i 14 giorni:

I. Il Cliente potrà cancellare un ordine in qualsiasi momento entro 14 giorni dalla data di ricezione dei prodotti senza bisogno di fornire spiegazione alcuna. Nel caso in cui i prodotti di un unico ordine fossero stati consegnati separatamente, il Cliente può cancellare l'ordine sempre per intero entro i 14 giorni successivi alla ricezione dell'ultimo ordine. I Clienti sono tenuti a specificare chiaramente la loro volontà di cancellare l'ordine. Qualunque dichiarazione fornita in maniera chiara (ad esempio via lettera o e-mail) sarà sufficiente come richiesta di recesso. Per rientrare nel termine di recesso il cliente dovrà semplicemente inviare la comunicazione entro il termine ultimo indicato. All'invio di una richiesta di recesso è necessario includere le seguenti informazioni: (a) indirizzo del cliente, (b) descrizione dei prodotti, (c) data dell'ordine, (d) tutti i codici di riferimento dell'ordine. Nel caso in cui il Cliente avesse ricevuto i prodotti, deve rispedirli indietro prontamente ed in ogni caso non oltre i 14 giorni a decorrere dalla data di comunicazione della richiesta di recesso dal contratto, inviata utilizzando il modulo allegato. Ogni spesa per la spedizione dei prodotti sarà interamente a carico del Cliente;

II. Effetti del recesso. Se il Cliente recede dall'accordo sarà rimborsato del totale dei pagamenti effettuati, costi di spedizione esclusi. Nel caso in cui parte dei prodotti avessero subito una perdita del valore iniziale, come conseguenza del trattamento dei prodotti stessi da parte del Cliente, oltre allo stretto necessario per stabilire la natura e le caratteristiche dei prodotti, il rimborso verrà ridotto del relativo ammontare.

Il rimborso verrà effettuato prontamente e non oltre 14 giorni dopo il giorno in cui la Società avrà ricevuto dal Cliente il reso dei prodotti precedentemente forniti allo stesso.

Il rimborso deve essere fatto con gli stessi metodi di pagamento scelti dal Cliente al momento del pagamento, ove possibile. Il Cliente non incorrerà in alcuna spesa per tale rimborso.

4) Il ricalcolo delle commissioni per il reso dei prodotti tramite Recesso o Politica di Reso per i Clienti:

Quando un prodotto viene rimandato indietro alla Società in cambio di un rimborso, la Società, a Sua discrezione, agirà come segue, nel mese in cui il prodotto è reso e, a seguire, in ogni ciclo da lì in avanti fino a che bonus o commissioni non saranno recuperati:

- a) Dedurrà qualsiasi bonus e commissione attribuibile ai prodotti resi dall'/dagli Incaricato(i) che ha/hanno ricevuto i bonus e le commissioni sulle vendite dei prodotti resi;
- b) Dedurrà i punti corrispondenti dal Volume Qualificante Personale o Volume del Gruppo dell'/degli Incaricato(i) che ha/hanno guadagnato la commissione/il bonus basato sulle vendite dei prodotti resi.

I) Compensazione

Il Piano dei Compensi Be Health si basa su un sistema di Network Marketing, sistema di distribuzione da persona a persona e, se consentito nel proprio Paese di residenza, di vendita diretta ai Clienti. Gli Incaricati alle vendite sono ricompensati per i prodotti venduti e distribuiti

attraverso le proprie organizzazioni di vendita e marketing. Il Piano dei Compensi Be Health è parte del Contratto con l'Incaricato così come lo è il presente Codice Etico.

1) Qualifiche e Pagamenti

- a. Per qualificarsi per i bonus, le commissioni, gli avanzamenti di carriera e gli incentivi, gli Incaricati alle vendite devono essere Attivi e rispettare il Contratto;
- b. l'Incaricato alle vendite che rispetti i termini del Contratto, riceverà le commissioni in conformità con il Piano dei Compensi Be Health;
- c. La Società suggerisce a tutti gli Incaricati alle vendite di servire almeno dai cinque (5) ai dieci (10) Clienti al dettaglio in un mese solare;
- d. Le commissioni e/o i bonus non sono pagati sull'acquisto di materiale promozionale come, ad esempio, gli strumenti di vendita;
- e. Gli Incaricati alle vendite ricevono bonus e commissioni in base alle effettive vendite di prodotti ai Clienti finali;
- f. Se un Incaricato alle vendite rileva eventuali discrepanze nelle commissioni, deve riportarle alla Società entro 15 giorni dal ricevimento del pagamento delle commissioni o bonus per i relativi conguagli;
- g. Tutte le commissioni disponibili all'interno del Wallet, presente nel back office, vengono pagate ogni qualvolta l'Incaricato decida di scaricare tutto o in parte il credito disponibile in maniera autonoma. Sarà possibile scaricare il credito disponibile solo se superiore a 50 (cinquanta) euro. Tutte le richieste di incasso Wallet ricevute entro la domenica verranno evase il lunedì mattina e verranno bonificate immediatamente dopo una verifica amministrativa. Nel caso in cui l'incaricato alle vendite debba emettere fattura, questa dovrà pervenire entro la domenica, in caso contrario la richiesta verrà evasa il lunedì successivo;
- h. Nell'incassare commissioni o bonus o nel completare un ordine di vendita, l'Incaricato alle vendite conferma il proprio impegno a tener fede al presente Codice Etico e Procedure, con le modifiche di volta in volta apportate.

2) Spese per Il Pagamento di Commissioni e/o Bonus

- a. È possibile, previa apposita comunicazione in tal senso, che le spese mensili di contabilità che coprono conversione di valuta, manutenzione generale dell'account e della struttura organizzativa, siano detratte dai pagamenti delle commissioni o bonus dell'Incaricato alle vendite;
- b. La Società può addebitare o trattenere eventuali pagamenti delle commissioni o bonus per qualsiasi importo ad essa dovuto da parte dell'Incaricato alle vendite;
- c. Quando un prodotto viene reso alla Società per il rimborso, la Società, a sua discrezione può, nel mese in cui il prodotto è reso e per ogni periodo di pagamento da quel momento fino a che non sono recuperati bonus o commissioni:
 - I. detrarre eventuali bonus e commissioni attribuibili ai prodotti resi o riacquistati dall'Incaricato alle vendite che ha ricevuto i bonus e le commissioni sulla vendita di detti prodotti;
 - II. detrarre i punti corrispondenti dal Volume Qualificante Personale o Volume del Gruppo relativo all'Incaricato alle vendite che ha guadagnato le commissioni o bonus sulla base della vendita dei prodotti resi.

L) Limitazioni

La Società ha l'obbligo fiduciario di proteggere e salvaguardare gli Incaricati alle vendite che hanno riposto la propria fiducia nella mission e nella gestione della Società. Nel condurre la propria attività, gli Incaricati alle vendite devono sforzarsi di promuovere la reputazione dei prodotti e dei servizi della Società, e astenersi da qualsiasi condotta possa risultare dannosa e incongruente con l'interesse di Be Health.

1) Rappresentazioni: gli Incaricati alle Vendite

- a. Dovranno rappresentare fedelmente ed equamente la Società, i suoi prodotti e programmi nelle discussioni con gli attuali o potenziali Clienti ed Incaricati alle vendite;
- b. Non possono stipulare un contratto o una transazione in nome della Società o rappresentare sé stessi come dipendenti, rappresentanti, agenti o venditori privilegiati della Società;
- c. Non possono fare alcuna affermazione riguardo a proprietà terapeutiche o curative dei prodotti della Società. I prodotti della Società non hanno pretese di diagnosticare, curare, guarire, alleviare o prevenire alcuna malattia e non devono mai essere presentati come tali;
- d. Non suggeriranno alcuna diagnosi, prognosi, valutazione, cura, descrizione, gestione o rimedio di malesseri, disturbi o malattie.
- e. Non possono fare alcuna proiezione di guadagni falsa, irragionevole, fuorviante o intenzionalmente distorta agli Incaricati alle vendite attuali o potenziali;
- f. Sottolineeranno che il successo del programma di marketing della Società varia da un Incaricato alle vendite all'altro e dipende dagli sforzi personali, compreso, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, le capacità e il tempo investito nello sviluppo del business;
- g. Sono pienamente responsabili di qualsiasi affermazione orale o scritta che faccia riferimento alla Società, ai suoi prodotti, servizi e opportunità, che non sia conforme al materiale di supporto alla vendita corrente e ufficiale della Società.

2) Pubblicità

- a. Be Health compensa i propri Incaricati alle vendite per la commercializzazione di prodotti da persona a persona. Ciò può avvenire, sempre previo appuntamento, in esercizi in cui sono forniti servizi personali (per esempio saloni di parrucchieri, spa, centri estetici, centri benessere) purché i prodotti non siano esposti in aree in cui sono esposti altri prodotti simili;
- b. Esercizi di vendita al dettaglio: I prodotti della Società non possono essere venduti, commercializzati o distribuiti in alcun punto vendita al dettaglio, compresi, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, negozi, mercati, ristoranti, profumerie, discount, ipermercati, ecc.;
- c. Mercatino di scambi, Mercati delle pulci, Bazar, Carretti ambulanti o luoghi simili;
- d. Mostre, Esposizioni, Fiere commerciali: L'esposizione in stand, la pubblicità o la promozione dei prodotti, dei servizi o dell'opportunità di business della Società in mostre, fiere commerciali, mercati all'aperto o qualsiasi evento simile richiede l'approvazione scritta preliminare da parte della Società. Le richieste devono essere inoltrate un minimo di 30 giorni prima dell'evento e prima di firmare qualsiasi contratto con la sede dell'esposizione;

- e. Per proteggere il marketing da persona a persona, la Società si riserva il diritto discrezionale di vietare la vendita dei suoi prodotti in qualsiasi luogo non ritenga accettabile;
- f. Insegne esterne o esposizione in vetrina: le insegne esterne o le esposizioni in vetrina che pubblicizzano la Società o i suoi prodotti saranno vietate in qualsiasi luogo che non sia corporate (sedi dell'azienda, uffici, ecc.);
- g. Articoli promozionali: a eccezione di articoli promozionali preventivamente approvati che possono essere autorizzati alla vendita dalla Società, nessun Incaricato alle vendite o entità aziendale può utilizzare marchi di fabbrica, marchi registrati, logo o disegni della Società (es.: decalcomanie su auto/magneti/adesivi, portachiavi, cappelli, T-shirt, tazze, biglietti da visita, banner, adesivi, cartoleria, ecc.);
- h. Uso dei marchi di fabbrica della Società: gli Incaricati alle vendite non possono utilizzare, riprodurre o divulgare il nome commerciale, il logo o qualsiasi marchio di fabbrica o marchio di servizio della Società a eccezione di quelli che si trovano negli opuscoli pubblicitari pubblicati e messi a disposizione dalla Società. Sono compresi, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, l'utilizzo del termine "Be Health" (o qualsiasi derivato o variazione simile dello stesso che possa confondere qualcuno e portarlo a credere di avere a che fare con la Società), il logo aziendale e tutti i marchi o gli slogan che contraddistinguono i prodotti o i servizi offerti dalla Società;
- i. Tutto il materiale degli Incaricati alle vendite deve riportare le parole "Incaricato alle vendite Be Health" in posizione visibile, utilizzando le stesse (o più grandi) dimensioni di carattere (min 14 punti), lo stesso colore e tipo del testo intorno, e deve essere sottoposto alla Società per approvazione prima della produzione;
- j. Gli Incaricati alle vendite convergono di evitare qualsiasi riferimento o link a siti Web di qualsiasi materiale bibliografico di terzi, allo scopo di verificare o sottolineare effetti medicinali o terapeutici di qualsiasi prodotto della Società o relativi componenti;
- k. Gli Incaricati alle vendite, nell'ambito della propria attività, devono evitare qualsiasi falso richiamo alle autorità (es.: divinità, dottori, infermieri, terapeuti, scienziati, funzionari della Società, ecc.);
- l. Gli Incaricati alle vendite non possono addebitare alcun costo al fine di ottenere un profitto per qualsiasi servizio, formazione, opuscoli pubblicitari, materiali, siti Web, associazione o altro materiale correlato con la Società;
- m. Al fine di evitare eventuali conflitti di interesse, gli Incaricati alle vendite non dovranno vendere, esporre o pubblicizzare i prodotti della Società in concomitanza con prodotti simili non appartenenti alla Società in qualsiasi luogo di vendita al dettaglio fisico o elettronico, di esposizione o di pubblicità;
- n. La Società vieta agli Incaricati alle vendite di promuovere i prodotti di un'altra società concorrente insieme ai prodotti della Società in qualsiasi luogo di vendita al dettaglio fisico o elettronico, di esposizione o di pubblicità (per Concorrente si definisce un'altra società produttrice di prodotti Cosmetici e/o di Integrazione/Nutrizione);
- o. Tutte le richieste di approvazione pubblicitaria devono essere inoltrate insieme a una copia cartacea del materiale proposto, prima che il materiale venga pubblicato o distribuito. Queste pubblicità includono, a titolo esemplificativo ma non esaustivo: opuscoli pubblicitari, nastri audio o video, e-mail, esposizioni, insegne su veicoli, bacheche, siti Web, comunicazioni Internet, messaggi telefonici, annunci stampati, merci, ecc. Qualsiasi materiale approvato è per utilizzo personale e per la distribuzione esclusiva all'interno della downline dell'Incaricato alle vendite;

- p. La commercializzazione attraverso i mass-media non è consentita e qualsiasi richiesta per progetti di questo tipo sarà respinta. Gli esempi di questo tipo di commercializzazione includono comparse e informazioni o pubblicità commerciali su radio e televisione, tabelloni pubblicitari e/o mezzi di comunicazione online;
- q. Gli Incaricati alle vendite non possono produrre per la vendita o la distribuzione alcun evento registrato e/o conferenze della Società senza previa autorizzazione scritta di Be Health. Gli Incaricati alle vendite non possono inoltre riprodurre per la vendita o per utilizzo personale alcuna registrazione di presentazioni su nastro audio o video prodotte dalla Società;
- r. La Società si riserva il diritto, a sua sola discrezione, di richiedere l'immediata eliminazione di qualsiasi materiale non conforme o offensivo utilizzato dagli Incaricati alle vendite per promuovere i prodotti o l'opportunità offerta dalla Società;
- s. La violazione di una qualsiasi delle limitazioni di cui sopra può provocare la sospensione immediata e/o la rescissione del Contratto in attesa di indagini (vedere sezione Misure disciplinari);
- t. Gli Incaricati alle vendite devono utilizzare solo i canali di distribuzione autorizzati per creare le proprie organizzazioni di marketing.

3) Pubblicità su Internet

- a. Tutte le disposizioni generali sulla pubblicità si applicano alla pubblicità internet/ elettronica, compresi post su qualsiasi sito di social media (es.: Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn) o siti di opinioni (es.: blog, Yelp, ecc.);
- b. Gli Incaricati alle vendite non dovranno promuovere o vendere i prodotti della Società in qualsiasi asta o sito di vendita elettronica o fisica (compreso, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, eBay, Amazon, Yahoo, ecc.). Per proteggere il marketing da persona a persona, la Società può, a sua discrezione, vietare che i suoi prodotti siano promossi o venduti su qualunque sito elettronico che non venga ritenuto accettabile;
- c. I nomi di dominio che si intendono utilizzare per la commercializzazione dei prodotti o dell'opportunità offerta dalla Società devono essere sottoposti ad approvazione prima dell'acquisto;
- d. Gli Incaricati alle vendite non sono autorizzati a usare il nome commerciale "Be Health" o alcun marchio di fabbrica della Società (o alcun derivato o variazione simile dello stesso che possa confondere qualcuno e portarlo a credere di avere a che fare con la Società) come parte di un indirizzo e-mail, nome di dominio, annuncio online, ragione sociale, username e/o dettagli contrattuali. Gli Incaricati alle vendite convengono di cedere alla Società, a proprie spese, qualsiasi nome di dominio risulti violare questa disposizione;
- e. In nessun caso un Incaricato alle vendite può affermare di essere una sede o un rappresentante ufficiale della Società;
- f. La Società offre siti Web personali replicati su Internet con un testo preventivamente approvato e fotografie per gli Incaricati alle vendite affinché essi possano gestire i propri Clienti al dettaglio e iscrivere nuovi Incaricati alle vendite. Pagine di iscrizione o carrelli di vendita/ piattaforme di e-commerce diversi da quelli sui siti Web replicati ed emessi dalla Società non sono autorizzati a promozione i prodotti e le opportunità offerti dalla Società;
- g. Gli Incaricati alle vendite possono creare i propri siti Web indipendentemente dai siti Web messi a disposizione dalla Società, a condizione che questi siano stati sottoposti ad approvazione da parte della Società prima di essere pubblicati. Per avviare il processo di approvazione del sito Web personale, contattare la Società per istruzioni:

- I. Una volta ricevuta la richiesta di approvazione, l'Incaricato alle vendite conviene che qualsiasi futura modifica al sito deve essere sottoposta e autorizzata per iscritto dalla Società;
 - II. Gli Incaricati alle vendite sono responsabili di aggiornare il proprio sito, comprese le informazioni su prodotti, promozioni, eventi e marketing;
 - III. Qualsiasi sito Web approvato è autorizzato esclusivamente per uso personale. Gli Incaricati alle vendite non possono fornire ad altri Incaricati alle vendite siti Web replicati creati in modo indipendente;
- h. La violazione di una qualsiasi delle limitazioni di cui sopra provocherà una sospensione e/o risoluzione immediata del Contratto in attesa di rimozione del materiale offensivo e/o dell'esito delle indagini (vedere sezione Misure disciplinari).

4) Spam

- a. La Società mantiene una politica di tolleranza zero nei confronti di qualsiasi attività di spam da parte degli Incaricati alle vendite. Lo spam consiste nell'invio massivo o individuale di posta elettronica o altri messaggi nel tentativo di forzare le informazioni nei confronti di persone che non hanno specificamente espresso il desiderio o concesso l'approvazione a ricevere dette informazioni, indipendentemente dal fatto che il messaggio sia firmato o meno;
- b. Be Health non permette agli Incaricati alle vendite di inviare e-mail commerciali non richieste, a meno che tale invio non rispetti le leggi e i regolamenti applicabili e sia stato approvato dalla Società prima della distribuzione. Qualsiasi e-mail inviata dall'Incaricato alle vendite che promuova Be Health, l'opportunità offerta da Be Health o i prodotti e i servizi di Be Health deve rispettare i seguenti punti:
 - I. L'e-mail deve essere corredata da un avviso che informa il destinatario del fatto che quest'ultimo ha la possibilità di rispondere all'e-mail, attraverso un indirizzo e-mail di risposta attivo, per richiedere che in futuro non siano più inviate offerte o corrispondenza via e-mail (richiesta "opt-out"). Deve essere presente un indirizzo e-mail di risposta attivo al mittente;
 - II. L'e-mail deve includere l'indirizzo di posta fisico dell'Incaricato alle vendite;
 - III. L'e-mail deve chiaramente e visibilmente affermare che il messaggio è una pubblicità o un'offerta;
 - IV. È proibito l'uso di parole ingannevoli nella riga dell'oggetto e/o false informazioni nel titolo;
 - V. Tutte le richieste opt-out, ricevute via e-mail o via posta, devono essere rispettate. Se un Incaricato alle vendite riceve una richiesta opt-out da un destinatario di un'e-mail, l'Incaricato alle vendite deve inoltrare la richiesta opt-out alla Società.
- c. Tecniche di telemarketing
Gli Incaricati alle vendite non devono far uso del telemarketing per esercitare la propria attività di business Be Health. Con il termine "telemarketing" si intende l'invio di una o più chiamate telefoniche a un individuo o a un'entità per indurre l'acquisto di un prodotto o di un servizio Be Health, o per coinvolgere gli stessi nell'opportunità offerta da Be Health. La legislazione vigente stabilisce le limitazioni delle pratiche di telemarketing e gli Incaricati alle vendite sono responsabili di osservare tali leggi. Le "chiamate a freddo" effettuate a potenziali Clienti o Incaricati alle vendite che promuovono i prodotti o i servizi Be Health o l'opportunità offerta dalla Società costituiscono telemarketing e sono pertanto proibite.

5) Relazioni con i Mass-Media

- a. Secondo la politica della Società tutte le relazioni con i mass-media (radio, televisione o stampa) devono essere gestite da portavoce aziendali determinati dalla Società;
- b. Gli Incaricati alle vendite non devono rispondere o tentare di rispondere a richieste dei media relative alla Società, ai suoi prodotti, o alla propria attività di Incaricato alle vendite Be Health, e convengono di riferire immediatamente eventuali richieste ricevute alla Società all'indirizzo info@behealthglobal.com.

6) Marchio, Marchi Registrati, Informazioni Proprietarie e Segreti Commerciali

Il marchio della Società è un bene importante e prezioso. Esso contribuisce a identificare i prodotti della Società in tutto il mondo e a distinguerli da quelli della concorrenza. La Società deve proteggere il proprio marchio da un cattivo utilizzo e da ogni tipo di violazione. Ogni volta che un marchio, un marchio registrato, un logo o un simbolo vengono utilizzati impropriamente o vengono utilizzati da qualcuno che non sia il proprietario, il valore e l'importanza del marchio di fabbrica può essere enormemente diminuito. Pertanto, la Società farà qualsiasi sforzo per proteggere il proprio marchio, il logo aziendale e i disegni relativi, in modo che nessun altro possa utilizzarli. Le regole esposte qui di seguito sono state sviluppate per mantenere l'integrità del marchio della Società e per assicurare che il nome e i marchi della Società siano disponibili esclusivamente per l'attività della Società stessa.

- a. Richiesta di autorizzazione prima dell'uso: La Società non consentirà l'utilizzo del proprio nome commerciale (denominazione sociale), marchi (denominazioni prodotto), disegni, o simboli da parte di alcuna persona, compreso l'Incaricato alle vendite, senza previa autorizzazione della Società stessa. La Società provvederà senza indugio a tutelare i propri interessi in tutte le sedi legali competenti contro qualsiasi persona utilizzi il nome commerciale, marchi, marchi registrati, loghi, disegni e simboli senza la sua autorizzazione e, se necessario, intraprenderà un'azione legale in caso di mancato rispetto del decreto ingiuntivo;
- b. Gli Incaricati alle vendite non possono utilizzare o tentare di registrare alcun nome commerciale, marchio, marchio registrato, nome di servizio, logo, nome di prodotto, denominazione aziendale della Società (chiamati complessivamente Proprietà intellettuale) attuali o successivamente acquisiti, o alcun derivato o variazione simile degli stessi in modo tale che possano creare confusione, errori o inganno riguardo alla fonte dei prodotti o servizi pubblicizzati;
- c. Gli Incaricati alle vendite non possono utilizzare la Proprietà Intellettuale della Società o alcuna variazione simile di questa proprietà, in una ragione sociale, indirizzo e-mail, nome di dominio o sottodominio Internet, numero di telefono, pubblicità online, username o in alcun altro indirizzo, contatto o titolo;
- d. L'Incaricato alle vendite conviene di riassegnare immediatamente alla Società qualsiasi registrazione di denominazione aziendale, denominazioni commerciali, marchi o nomi di dominio Internet della Società registrati o prenotati in violazione di questa disposizione. La non osservanza di questa disposizione provocherà l'immediato recesso dello stato di Incaricato alle vendite;
- e. Le informazioni sull'Incaricato alle vendite tra cui: nomi, indirizzi, indirizzi e-mail e numeri di telefono di altri Incaricati alle vendite, sono un segreto commerciale che costituiscono informazioni proprietarie della Società;
- f. Gli Incaricati alle vendite convengono di non rivelare tali informazioni a terzi o utilizzarle per fini non aziendali o per entrare in competizione con la Società;
- g. L'Incaricato alle vendite riconosce che dette informazioni proprietarie hanno una caratteristica tale che le rende uniche e che la

divulgazione o l'utilizzo delle stesse in violazione di questa politica provocherà un danno irreparabile alle attività della Società e dell'Incaricato alle vendite;

- h. Su richiesta della Società, qualsiasi Incaricato alle vendite attuale o ex restituirà l'originale delle informazioni proprietarie e tutte le copie alla Società;
- i. La Società vieta agli Incaricati alle vendite attuali o ex di promuovere, direttamente o attraverso terzi, l'attività di un'altra società durante le attività correlate alla Società o sponsorizzate, o qualsiasi attività promossa come tale;
- j. La Società vieta agli Incaricati alle vendite di vendere o promuovere i prodotti di un'altra società insieme ai prodotti della Società, in alcun luogo fisico o virtuale, esposizione o annuncio;
- k. Gli Incaricati alle vendite sono soggetti autonomi, e la Società non impone limitazioni ad alcuna attività di partecipazione o vendita dell'Incaricato alle vendite in altre attività o programmi nel multi level marketing o nella vendita diretta, a condizione che non si tratti di un'opportunità direttamente in competizione con Be Health per l'offerta di prodotti Cosmetici, Integrazione e/o Nutrizionali;
- l. Nel caso in cui decidano di partecipare a un'altra opportunità di vendita diretta non concorrente, gli Incaricati alle vendite convengono di mantenere organizzazioni separate l'una dall'altra. Gli Incaricati alle vendite si asterranno da praticare attività di sponsorizzazione incrociata. Questa disposizione è applicabile a tutti i Paesi in cui la Società è ufficialmente attiva;
- m. La violazione della lettera e/o dello spirito del Codice Etico legittima la Società a recedere e/o risolvere il Contratto in vigore alla data della violazione, e determina la perdita di tutte le commissioni o bonus pagabili per e dopo il mese di calendario in cui è avvenuta la violazione, in conformità a quanto previsto nelle Condizioni Generali che l'incaricato ha sottoscritto e accettato.
- n. Le violazioni di questa disposizione sono particolarmente dannose per la crescita e per le vendite, per le quali la Società si riserva di agire in tutte le sedi competenti per ottenere il ristoro dei danni patiti.

M) Misure Disciplinari

Qualsiasi violazione di questo Codice Etico, del Piano dei Compensi e di ogni altro documento contrattuale stipulato con la Società, dei termini e delle condizioni ivi contenute, può determinare, a discrezione della Società, una o più delle seguenti misure correttive:

- I. Emissione di un avvertimento scritto;
- II. Riassegnazione di tutta o parte dell'organizzazione di marketing dell'Incaricato alle vendite;
- III. Sospensione del Contratto di Incaricato alle vendite;
Sospensione indica che, in attesa della conclusione delle indagini e/o di una decisione finale, l'Incaricato alle vendite non potrà condurre alcuna attività di incaricato fino a che non verrà terminata la sospensione (nessun pagamento di commissioni o bonus e nessuna comunicazione con la downline o upline). Qualsiasi Incaricato alle vendite che venga scoperto a condurre attività della Società durante una sospensione vedrà immediatamente cancellato il proprio status di Incaricato alle vendite.
- IV. Risoluzione del Contratto di Incaricato alle vendite (l'Incaricato alle vendite perde tutti i pagamenti delle commissioni o bonus sospesi e i diritti a qualsiasi organizzazione downline, salvo quanto maturato fino a quel momento);
- V. Qualsiasi altra misura disciplinare espressamente dichiarata nelle disposizioni previste nel Codice Etico.

N) Traduzioni in Lingue Estere

Di volta in volta, la Società può mettere a disposizione traduzioni in lingue estere di materiale di marketing, vendite e procedure. Nel caso in cui emergano discrepanze nella stesura, nel significato o nell'interpretazione tra l'italiano e la traduzione in lingua estera, la versione italiana prevarrà sempre.

O) Dichiarazione Privacy

- a. La Società mantiene il fermo impegno al rispetto della riservatezza e farà tutto il possibile per proteggere la sicurezza degli Incaricati alle vendite e dei Clienti che decidono di esercitare un'attività Be Health. La Società garantisce misure di sicurezza per proteggere da perdita, uso scorretto e alterazione le informazioni confidenziali dell'Incaricato alle vendite o del Cliente da essa raccolte e gestite. La Società non venderà mai le informazioni che raccoglie né le utilizzerà per promuovere prodotti o servizi non correlati alla Società;
- b. Gli Incaricati alle vendite prendono atto del fatto che riceveranno o avranno accesso ad informazioni personali. Gli Incaricati alle vendite terranno queste informazioni separate e distinte da qualsiasi altra informazione utilizzata o conservata dall'Incaricato alle vendite, e si impegnano con la Società a raccogliere, utilizzare e/o divulgare informazioni personali solo per fini autorizzati dalla Società nel rispetto dell'utilizzo e/o della divulgazione delle informazioni personali. L'Incaricato alle vendite rispetterà sempre la legislazione applicabile sulla privacy e informerà immediatamente la Società di eventuali violazioni o sospette violazioni della sicurezza a protezione delle informazioni personali. In ogni caso valgono le norme sottoscritte nell'informativa sulla privacy sottoscritta e accettata per diventare Incaricato alle vendite di Be Health.

P) Indennizzo

Ciascun Incaricato alle vendite riterrà la Società non responsabile per qualsiasi richiesta di risarcimento, danno o responsabilità civile derivanti da dichiarazioni false, negligenza o violazione del Codice Etico da parte dell'Incaricato alle vendite. Questa disposizione resterà in vigore anche dopo la risoluzione del Contratto per tutti i fatti riconducibili all'attività di Incaricato alle vendite Be Health ed avvenuti durante il periodo di validità del Contratto.

Q) Modifiche al Programma

Per poter mantenere un business fattibile e rispettare le leggi regolatrici e le condizioni economiche, la Società ha il diritto esclusivo e il potere discrezionale di modificare il Piano dei Compensi, la linea di prodotti, i prezzi, i termini o il Codice Etico. Tali modifiche saranno immediatamente vincolanti previa comunicazione agli Incaricati alle vendite. Gli aggiornamenti saranno pubblicati sul back office dell'Incaricato alle vendite. Verrà resa disponibile una copia cartacea su richiesta dell'Incaricato alle vendite. Gli Incaricati alle vendite convengono di attenersi a tali modifiche.

R) Clausola di non rinuncia

Il mancato esercizio da parte della Società dei diritti contenuti nelle disposizioni di questo Codice Etico, del Piano dei Compensi Be Health,

della Domanda per diventare Incaricato Be Health o di qualsiasi altro documento a cui si fa riferimento nel presente Codice Etico, non costituirà rinuncia al diritto della Società di richiedere una precisa conformità con gli stessi.

S) Esecuzione delle Disposizioni

Nel caso in cui qualsivoglia disposizione del Codice Etico risulti non valida, illegale o non eseguibile per qualsiasi motivo, la Società può modificare o eliminare quella disposizione. La modifica o l'eliminazione di qualsiasi clausola o disposizione non inficerà in alcun modo la validità delle restanti clausole e disposizioni, che resteranno pienamente valide ed efficaci.

T) Legislazione Applicabile, Giurisdizione e Foro Competente

La legge applicabile al presente rapporto è quella italiana e il foro competente è individuato in via esclusiva in quello di Roma, a meno che le leggi applicabili all'Incaricato alle vendite richiedano espressamente un diverso foro inderogabile.

U) Social Media Policy

Gli Incaricati Be Health sono tenuti a rispettare le linee guida e le prescrizioni contenute nella presente Social Media Policy. Si tratta di indicazioni volte a proteggere non soltanto il nostro brand e gli Incaricati, ma tutti i consumatori che intendono acquistare i prodotti Be Health. Be Health esige che i propri incaricati mantengano un comportamento ispirato alla massima correttezza e trasparenza e, pertanto, non può evitare di adottare tutti i provvedimenti necessari in caso di violazione delle presenti prescrizioni da parte dell'Incaricato, riservandosi di vietare all'Incaricato di porre in essere ogni azione, se pur non esplicitata all'interno del presente documento, che venga reputata inappropriata o dannosa per l'azienda e per i consumatori e di adottare tutte le misure che riterrà opportune, conformemente alle regole di condotta adottate.

La presente Social Media Policy si aggiunge al Codice Etico, alle Condizioni Generali, al Piano dei compensi, di cui è da considerarsi parte integrante e sostanziale.

In ogni caso l'Incaricato, nell'utilizzo dei social media, deve attenersi alle regole generali di buona condotta e correttezza e ai regolamenti propri di ciascun social media, evitando di utilizzare un linguaggio offensivo, di applicare tag sugli accounts social di altre persone senza il loro esplicito consenso, di porre in essere qualsiasi condotta che sia contraria in generale al buon costume, evitando in ogni caso di condividere o pubblicare esperienze di altre persone dal proprio account social, senza il loro esplicito consenso.

1) Corretta modalità di comunicazione attraverso i Social Media

L'Incaricato non può interagire sui social media con riferimento ad alcuno dei prodotti Be Health, se non attraverso la propria pagina dedicata Be Health e rendendo palese in ogni comunicazione il proprio status di incaricato.

Anche nelle comunicazioni effettuate tramite la propria pagina da Incaricato e manifestando il proprio status, è espressamente vietato:

- a. Fare affermazioni che possano in qualsiasi modo trarre in inganno i potenziali nuovi Incaricati con riferimento alle effettive possibilità di guadagno o, in ogni caso, rappresentare facili guadagni. È espressamente vietato comunicare esplicitamente sui social e/o durante gli eventi i guadagni e i bonus ricevuti;
- b. Divulgare informazioni sui prodotti di Be Health che non siano conformi rispetto al materiale di marketing previamente ed

espressamente autorizzato da Be Health. L'Incaricato deve utilizzare esclusivamente il materiale pubblicitario e di marketing autorizzato da Be Health;

- c. Attribuire ai prodotti Be Health capacità curative, esagerarne le proprietà, attribuire proprietà non rispondenti al vero e, in generale, utilizzare forme di pubblicizzazione che possano fare intendere ai potenziali consumatori che i prodotti Be Health abbiano caratteristiche proprie di prodotti medicinali o diverse da quelle reali;
- d. Fornire informazioni non vere o comunque fuorvianti sui prodotti Be Health o sulla carriera all'interno del network che possano in qualsiasi modo trarre in inganno il consumatore o i potenziali nuovi incaricati. Ogni comunicazione da parte dell'Incaricato deve essere vera, chiara e completa;
- e. Utilizzare immagini istituzionali di Be Health o dei suoi prodotti;
- f. Vendere materiale o merchandising utilizzando i loghi o i brand di Be Health o ad essa collegati (Imbloom, Alchemy e così via), né porta a porta né su internet o con qualsiasi altro mezzo;
- g. Usare impropriamente e abusare dei marchi e dei loghi di Be Health o ad essa collegati. Il marchio e i loghi che fanno capo a Be Health possono essere utilizzati unicamente da Be Health e dagli Incaricati, previa espressa autorizzazione in tal senso di Be Health, sulle pagine dedicate. È in ogni caso vietato utilizzare i loghi collegati a Be Health su siti web, nei nomi delle pagine e/o su gruppi Facebook, Instagram, Whatsapp e social media in generale e nelle descrizioni degli account personali, nonché all'interno dei medesimi gruppi/siti/account. È in ogni caso vietato postare su gruppi Facebook, communities, social media, gruppi di vendita e scambio on line e similari prodotti Be Health, non solo ai fini della vendita ma anche per finalità di reclutamento di altri Incaricati o scopi di lucro in generale;
- h. Promuovere o vendere prodotti Be Health su siti di compravendita online o similari.

2) Linee guida Gruppi Facebook

- a. La creazione di gruppi segreti è assolutamente vietata;
- b. L'amministratore di ciascun gruppo Facebook deve preventivamente approvare tutti i contenuti pubblicati, in conformità alla social media policy e alle presenti linee guida;
- c. Be Health si riserva di chiedere agli amministratori del gruppo di consentire l'accesso ad un proprio auditor, che vigili sul rispetto delle presenti linee guida e della social media policy;
- d. Gli incaricati devono includere l'hashtag #IncaricatoBeHealth o equivalente sui profili personali Facebook o nei gruppi Facebook all'inizio di ciascun post o commento sul gruppo, a maggior ragione se relativo ai prodotti o, in ogni caso, quando si fornisce una testimonianza relativa ai medesimi prodotti;
- e. Gli incaricati devono indicare chiaramente che il gruppo è legato alla vendita di prodotti Be Health con apposito separato visibile disclaimer: "sito con finalità commerciali e promozionali dei prodotti Be Health";
- f. Le finalità commerciali e pubblicitarie del gruppo devono essere necessariamente palesate oltre che nel disclaimer anche nei post;
- g. Sono contenuti vietati le dichiarazioni mediche, su risultati estetici, o quelle sulla perdita di peso non circoscritte che devono essere quindi eliminate;

- h. Non possono essere mai esaltate caratteristiche del prodotto che non siano corrispondenti al vero e non attribuire mai ai prodotti efficacia curativa, i post con queste caratteristiche verranno immediatamente rimossi;
- i. Con riferimento alle foto prima/dopo:
 - I. Ogni immagine deve essere reale e in nessun modo artefatta e l'amministratore del gruppo dovrà assicurarsene prima di autorizzarne la pubblicazione;
 - II. l'incaricato che l'ha postata deve qualificarsi con #IncaricatoBeHealth o equivalente in ogni suo post e pubblicazione (inclusa la pubblicazione della foto e del commento alla foto);
 - III. sulle foto deve essere presente in modo visibile un disclaimer "immagine solo dimostrativa, i risultati possono variare da persona a persona".
- j. In generale ogni post o immagine deve sempre essere contestualizzato.

Be Health monitora il rispetto della presente Social Media Policy da parte dei propri Incaricati e adotta tutte le misure necessarie nel caso in cui rilevi una violazione. Gli Incaricati hanno a loro volta il dovere, anche nel proprio interesse, di segnalare ogni violazione di cui vengano a conoscenza a Be Health al seguente indirizzo supporto@behealthglobal.com.

V) Contatti

Telefono +39 06 40 41 26 39
Website: www.behealthglobal.com
E-mail: info@behealthglobal.com
Indirizzo Postale: BE HEALTH SpA
 Via Santa Cornelia 5
 00060 Formello (RM)
 Italia

Ultima revisione 29 dicembre 2021.

La versione aggiornata del Codice Etico entrerà in vigore a partire dal 01 Gennaio 2022.



Be Health
COMMUNITY NETWORK

BE HEALTH SpA

Via Santa Cornelia 5 • 00060 Formello (RM) • Italia
info@behealthglobal.com | behealthglobal.com