



REGOLE E NORME DELLA
DISTRIBUZIONE

Al fine delle Regole e Norme della DXN Distribuzione, eccetto il caso in cui il contesto lo richieda in un'altra maniera oppure eccetto che sia in contrasto o incoerente con tale contesto, le seguenti parole o espressioni hanno i seguenti significati:

“Cliente Abituale”

Un Cliente Abituale è un consumatore che beneficia di un trattamento riservato in base agli acquisti personali effettuati. Il trattamento viene attribuito a coloro che acquistano lo starter kit al momento della sottoscrizione dell'apposito modulo. Un Cliente Abituale si differenzia e si contraddistingue dall'incaricato per il fatto di non voler promuovere i prodotti presso altri consumatori o Incaricati. Qualora il Cliente Abituale desideri promuovere i prodotti presso nuovi Clienti o intendi sponsorizzare altri nuovi incaricati e/o Clienti Abituale sarà tenuto a compilare l'apposito modulo per il cambio di status, diventando a sua volta Incaricato alle vendite.

“Distributore”

si intende al fine delle Regole e Norme della Distribuzione DXN, una persona che ha fatto richiesta in base alla Clausola 1 nel presente documento e la cui richiesta è stata accettata da DXN.

“DXN”

si intende DXN ITALY s.r.l.;

“EDC”

si intende “Executive Diamond Council” (Consiglio Esecutivo Diamante)

“PV”

si intende “Valore Punti”

“PPV”

si intende “Valore Punti Personale”

“Prodotto” o “Prodotti”

si intende prodotti creati da DXN o che ne portano l’etichetta

“SCN”

si intende Notifica di Accertamento

“Sponsor”

si intende un Distributore esistente che inserisce un nuovo membro per diventare Distributore DXN e il cui nome appare sul Modulo di Iscrizione per Distributori come Sponsor.

“SV”

si intende “Valore Vendita”

Eccetto il caso in cui il contesto lo richieda in un'altra maniera oppure eccetto che siano in contrasto o incoerenti con tale contesto, le seguenti interpretazioni vengono applicate:

- (a) riferimenti alle clausole e sottoclausole sono da intendersi come riferimenti delle clausole e sottoclausole delle Regole e Norme della Distribuzione DXN;
- (b) riferimenti alle Regole e Norme della Distribuzione DXN, al Codice Etico, al Piano Marketing di DXN e a qualsiasi delle sue linee di condotta, devono includere le legislazioni regionali o statali o le clausole di tale legislazione come clausole modificate, rettifiche o rimesse in vigore;
- (c) riferimenti a persone includono qualsiasi ente o associazione;
- (d) parole che denotano il genere maschile includono sia il femminile sia il neutro e viceversa;
- (e) parole che denotano il singolare comprendono il plurale e viceversa;
- (f) I titoli delle clausole vengono usati come riferimento solo per comodità e non pregiudicano l'interpretazione delle Regole e Norme della Distribuzione; e
- (g) riferimenti inerenti ogni parte includono i suoi successori aventi diritto e assegnatari autorizzati.

1. Scheda di iscrizione del Distributore

- 1.1 Solo i candidati di età superiore ai 18 anni possono chiedere di diventare Distributore.
- 1.2 Al fine di diventare Distributore di DXN, il richiedente è tenuto a completare e firmare il modulo di domanda di Incaricato e accetta irrevocabilmente di rispettare le Regole e Norme della Distribuzione, il Codice Etico, il Piano Marketing DXN e ognuna delle sue linee di condotta incluse ma non limitate a qualsiasi variazione, emendamento o modifiche. Tutte le domande per diventare Distributori sono soggette all'approvazione di DXN. Il modulo compilato può essere consegnato o inviato presso la sede della DXN.
- 1.3 Al Distributore è vietato presentare delle informazioni false o inesatte a DXN. Il Distributore si impegna a informare DXN di eventuali variazioni che influenzano la precisione dei suoi dati personali. DXN si riserva il diritto di sospendere immediatamente qualsiasi rapporto contrattuale nel caso in cui si determina che false o inesatte informazioni sono state fornite dal detto Distributore.

2. Status del Distributore

2.1 La domanda può essere presentata per il seguente status:

- (a) Per i paesi europei o qualsiasi registrazione proveniente dall'Europa, marito e moglie vengono entrambi registrati come Distributori Congiunti (Joint Distributors) con un unico codice di distribuzione o separatamente con il codice di distribuzione separato a condizione che la registrazione del marito o della moglie avvenga direttamente sotto al rispettivo coniuge e non sotto un gruppo o Distributore differente.

- (b) Una società non può essere accettata come Distributore di DXN. Tuttavia, se undistributore vuole cambiare la sua iscrizione presentando una domanda in nome di una società privata o di un'associazione, un'approvazione scritta da parte di DXN può essere ottenuta. Nel caso in cui DXN ha approvato la domanda di distribuzione presentata da una società, impresa privata o associazione, ogni modifica alla struttura patrimoniale della suddetta società, impresa privata o associazione deve prima ottenere l'approvazione di DXN. Nel caso in cui DXN determina che le informazioni fornite sono false o inesatte o sia avvenuta una qualsiasi modifica della struttura patrimoniale senza l'approvazione di DXN, DXN si riserva il diritto di sospendere immediatamente il contratto.

3. Contratto Vitalizio Condizionale

3.1 Il contratto con DXN è valido per tutta la vita e non è necessario rinnovarlo ogni anno a condizione che il Distributore effettui almeno una (1) operazione di acquisto personale con PV in ogni anno solare. Con operazione di acquisto personale si intende l'acquisto di Prodotti DXN con PV, indipendentemente dalla quantità, realizzato sotto il nome del Distributore.

3.2 Il mancato rispetto di tale requisito fa decadere il contratto in questione il 31 dicembre di quell'anno solare senza bisogno di ulteriore avviso. Qualsiasi reintegrazione può essere effettuata dal 1 ° gennaio fino al 31 marzo dello stesso anno solare in un'unica transazione con le seguenti condizioni:

(a) il minimo mensile PPV necessario per il bonus è stato raggiunto dal Distributore; e

(b) la reintegrazione è avallata dal EDC e approvata dalla direzione di DXN.

3.3 Per le nuove iscrizioni avvenute tra il 1° Ottobre e il 31 Dicembre, la data di scadenza è prorogata fino al 31 dicembre dell'anno successivo.

3.4 Il Distributore la cui iscrizione è scaduta può registrarsi come nuovo Distributore sotto lo stesso o un altro Sponsor, tuttavia egli sarà considerato a tutti gli effetti

come un Distributore appena registrato e, di conseguenza, non avrà diritto alla sua rete precedente.

3.5 La reintegrazione sarà effettiva dal momento del consenso della direzione di DXN. In altre parole, la reintegrazione non è retroattiva. Gli eventuali acquisti effettuati dopo la scadenza del contratto verranno accumulati e registrati secondo il piano marketing nel mese di reintegrazione.

3.6 Un Distributore che non riesce a ripristinare la sua iscrizione nel periodo di tolleranza citato sopra, non ha diritto a reintegrare la sua ex rete con una nuova registrazione avvenuta dopo il periodo di tolleranza.

3.7 L'iscrizione di un Distributore può essere cancellata nel caso in cui egli (o chiunque come coniuge / partner / gruppo / membro della società compreso la persona delegata) sia direttamente o indirettamente coinvolto in casi disciplinari, quali:

- (a) la sponsorizzazione di altri Distributori in modo improprio / non valido;
- (b) la modifica del prezzo di vendita di un prodotto senza preventiva approvazione di DXN;
- (c) coinvolgimento in altre società di vendita diretta o di qualsiasi società che abbia diretta concorrenza con DXN;

- (d) violazione delle Regole e Norme di DXN, il Codice Etico, il Piano Marketing di DXN o una qualsiasi delle sue linee di condotta;
- (e) svolgimento di qualsiasi attività che direttamente o indirettamente porti effetti negativi per DXN o influenzi la reputazione di DXN;
- (f) la vendita o la distribuzione dei prodotti provenienti da altro paese in un paese in cui è stato istituito il mercato DXN;
- (g) la consegna, la distribuzione o la vendita di prodotti DXN di un paese ad un altro paese (in cui è stato istituito il mercato DXN) senza l'approvazione scritta di DXN;
- (h) fare affermazioni false relative al prodotto (ai prodotti) o al Piano Marketing di DXN.

4. Quota d'iscrizione

La quota d'iscrizione è determinata dalla DXN che è soggetta a modifiche in qualsiasi momento e prende effetto immediatamente dopo l'emissione di qualsiasi annuncio o comunicazione ufficiale.

5. DXN Starter Kit

Al momento dell'iscrizione, i Distributori riceveranno uno Starter Kit DXN. Lo Starter Kit, i materiali commerciali o promozionali hanno un costo; questo costo non include nessun servizio o quota di franchising, serve rigorosamente a compensare i costi sostenuti da DXN nella produzione e distribuzione degli strumenti di marketing e materiali. Nessun PV o SV sarà assegnato e non verranno pagate commissioni o bonus per l'acquisto del Starter Kit o di materiali commerciali o promozionali.

6. Ordine di acquisto del Distributore

I prodotti possono essere acquistati in contanti (o con qualsiasi modalità di pagamento accettato da DXN) da DXN e rivenditori autorizzati. Una ricevuta sarà rilasciata per ogni acquisto privato (Distributore). Tutti gli acquisti successivi alla fine del mese non possono essere retrodatati dalla data di acquisto.

7. Diritto al bonus mensile

7.1 Un Distributore è tenuto a mantenere un PPV mensile esclusivamente in un (1) paese per la qualificazione ai fini del riconoscimento dei bonus. I bonus vengono pagati in base al Piano Marketing di DXN laddove e nel momento in cui un Distributore ha mantenuto il PPV mensile richiesto.

7.2 Inoltre, DXN si riserva il diritto di recuperare eventuali bonus pagati a qualsiasi Distributore per prodotti o servizi nei seguenti casi:

- (a) il prodotto è stato ricomprato secondo la politica di rimborso di DXN o relative eccezioni stabilite da un rivenditore autorizzato;
- (b) il prodotto è tornato a un rivenditore autorizzato ai sensi della legge applicabile, oppure
- (c) nel caso di prodotti rubati o ottenuti con mezzi fraudolenti.

8. Discrepanza nell'Estratto del Bonus mensile

DXN deve essere informata per iscritto entro trenta (30) giorni dalla data di ricezione dell'estratto conto del bonus mensile di qualsiasi discrepanza dell'estratto conto in questione. Dopo il termine specificato, tutti gli estratti conto del bonus mensile verranno considerati definitivi e conclusivi e DXN non accoglierà nessuna richiesta o reclamo in proposito.

9. Sospensione e cessazione di bonus, incentivi e benefici

DXN si riserva il diritto pieno ed assoluto, in qualsiasi momento, di rifiutare, sospendere o interrompere i benefici di un Distributore incluso ma non limitato a premi, incentivi, provvigioni, benefici, diritti, ecc, nei seguenti casi:

- 9.1 Un Distributore riceve una regolare Notifica di Accertamento (SCN) per violazione delle clausole delle Regole e Norme della distribuzione DXN, il Codice Etico, il Piano Marketing DXN o qualunque sua linea di condotta; o
- 9.2 un Distributore che è attualmente sotto inchiesta di DXN con l'accusa di aver violato le clausole delle Regole e Norme della distribuzione DXN, il Codice Comportamento, il piano marketing DXN o qualsiasi sua linea di condotta; o
- 9.3 un Distributore che è stato trovato responsabile da DXN di aver violato le clausole delle Regole e Norme della distribuzione DXN, il Codice Comportamento, il piano marketing DXN o qualsiasi sua linea di condotta; o
- 9.4 Attesa del completamento di trasferimento del codice di distribuzione al beneficiario, o
- 9.5 In qualsiasi altro caso in cui DXN lo ritiene necessario.

10. Responsabilità del Distributore

- 10.1 Un Distributore è indipendente ed è libero di operare per conto suo. Perciò, un Distributore non pretende di essere o non si presenta come un dipendente DXN o uno che ha rapporti di lavoro con DXN. E' severamente vietato rappresentarsi

come tale. Azioni disciplinari verranno intraprese contro coloro che violano questa regola.

10.2 Un Distributore deve rappresentare i prodotti, servizi e l'opportunità di diventare un Distributore in modo etico e professionale.

10.3 Nessuna dichiarazione o offerta commerciale inesatta può essere fatta in relazione a prodotti e servizi riguardo al prezzo, il grado, la qualità e le disposizioni.

10.4 Nessuna irragionevole, fuorviante o non veritiera affermazione può essere fornita sulle possibilità di guadagno. Nessuna garanzia di introiti di qualunque tipo deve essere data.

10.5 Un Distributore non può sollecitare o persuadere nessun altro Distributore a vendere o acquistare prodotti o servizi diversi da quelli offerti da DXN. Un Distributore concorda che una violazione di queste regole causa un danno irreparabile a DXN e concorda sul fatto che un provvedimento ingiuntivo è un rimedio appropriato per prevenirlo.

10.6 Un Distributore è responsabile delle proprie decisioni commerciali e delle proprie spese.

- 10.7 Un Distributore è tenuto ad obbedire e a rispettare pienamente le Regole e Norme della distribuzione DXN, il Codice Etico, il piano marketing DXN e qualsiasi sua linea di condotta.
- 10.8 Un Distributore è personalmente responsabile del rispetto di tutte le leggi e regolamenti nazionali, regionali, comunali e locali applicabili.
- 10.9 Un Distributore deve rispettare tutte le leggi, i regolamenti e codici di condotta applicabili al funzionamento della sua distribuzione e non deve esercitare alcuna attività che possa portare discredito a se stesso o a DXN.
- 10.10 Un Distributore non può fare alcuna dichiarazione a un potenziale Distributore e/o cliente che non possa essere verificata o fare promesse che non possono essere soddisfatte. Un Distributore non può presentare alcuna informazione al cliente/contatto in modo falso o ingannevole.

11. Limitazioni / Esclusiva di Zona

- 11.1 Il Distributore non ha alcun diritto o non può imporre nessuna restrizione in una particolare area ed è severamente vietato dichiarare di avere alcun diritto specifico su un'area particolare.

11.2 Ad un Distributore è severamente vietato distribuire o vendere prodotti realizzati appositamente per un determinato paese in qualsiasi altro paese salvo in caso di approvazione scritta da DXN.

12. Limitazioni riguardo i prodotti

12.1 E' severamente vietato vendere o esporre i prodotti DXN in negozi di alimentari, botteghe, mini-market / supermercati, negozi militari o fiere.

13. Modalità di vendita e prezzo di vendita

13.1 Il prezzo di vendita di qualsiasi prodotto DXN è determinato da DXN e nessun Distributore è autorizzato a ridurre o aumentare il prezzo anche mediante manomissione del prezzo di vendita apposto o determinato da DXN sull'etichetta o sull'imballaggio del prodotto. Una violazione di tale regolamento porterà alla sospensione o cessazione del contratto di distribuzione da parte di DXN.

13.2 DXN si riserva il diritto, in qualsiasi momento di rivedere il prezzo di vendita, incluso ma non limitato a PV e SV del prodotto senza alcun preavviso, e il prezzo nuovo così determinato o fissato ha effetto immediato dopo il suo annuncio ufficiale.

13.3 Non è consentito a un Distributore consegnare, distribuire o vendere prodotti per mezzo di sconti, omaggi, promozione o in qualsiasi altro modo distribuiti e venduti al di sotto o al di sopra del prezzo di vendita determinato e consentito da DXN, a meno che gli sconti, omaggi o promozione siano organizzati e approvati da DXN.

14. Dichiarazioni riguardo ai prodotti

14.1 Un Distributore è tenuto a non esprimere alcuna dichiarazione medica riguardo qualsiasi prodotto, né specificamente prescrivere un dato prodotto come adatto a qualsiasi malattia, perché questo tipo di rappresentazione implica che i prodotti siano farmaci piuttosto che cosmetici o alimenti. In nessun caso i Prodotti possono essere paragonati ai farmaci prescritti per un trattamento di un disturbo specifico.

14.2 Un Distributore è responsabile di qualsiasi falsa dichiarazione per quanto riguarda i prodotti e questo condurrà alla sospensione o cessazione del rapporto contrattuale.

14.3 Mentre DXN fa ogni sforzo per raggiungere il pieno rispetto delle complesse e periodicamente modificate normative, nessun Distributore dovrebbe dire o tentare di affermare o accennare che qualsiasi prodotto è approvato dal Ministero della Salute o qualsiasi altra autorità governativa.

15. Sponsorizzazione Impropria di un Distributore e Penalità

15.1 Sponsorizzazione impropria e penalità

I seguenti modi di sponsorizzazione impropria sono vietati:

- a) sponsorizzare un Distributore che è già Distributore di un altro gruppo;
- b) sponsorizzare il coniuge di una persona che è già Distributore di un altro gruppo.

15.2 Nel caso di incorretta procedura di sponsorizzazione comprovata, le seguenti azioni vengono intraprese:

- a) Il contratto di distribuzione potrà essere cancellato con effetto immediato. Se il contratto di distribuzione viene cancellato; tutti i Distributori che sono stati impropriamente sponsorizzati saranno trasferiti sotto ai loro Sponsor originali.
- b) Se il coniuge (B) di un Distributore (A) diventa un Distributore di un altro gruppo, i Distributori sotto B saranno immediatamente trasferiti sotto gli Sponsor originali di A.
- c) Tutti i coinvolti verranno informati della penalità.

d) Nessun bonus arretrato sarà pagato.

15.3 Delega e sua Penalità.

Se un Distributore istituisce un gruppo non sotto la sua gerarchia, ma ha interesse personale nello sviluppo del gruppo, il Distributore verrà considerato coinvolto in questa attività e il suo contratto di distribuzione sarà sospeso o terminato e il gruppo istituito per delega verrà trasferito allo Sponsor.

16. Coinvolgimento in altre società di vendita diretta

16.1 A un Distributore che ha raggiunto lo status di Star Diamond e oltre, non è permesso di essere coinvolto direttamente o indirettamente (anche per mandato) in qualsiasi attività di altre società di vendita diretta o altre attività che comportino effetti negativi per DXN. Ogni Distributore che commette tale reato sarà passibile di immediata cancellazione del contratto di distribuzione da parte di DXN.

16.2 Un Distributore non può direttamente o indirettamente, né per conto proprio né per qualsiasi altra persona: sollecitare, promuovere o reclutare qualsiasi membro della propria o altrui organizzazione downline al fine di aderire o partecipare a qualsiasi altra vendita diretta o business di network marketing o per distribuire, vendere o promuovere prodotti o servizi in competizione con DXN.

17. Violazione delle Regole e Norme della DXN Distribuzione, del Codice Etico, del Piano Marketing di DXN e qualsiasi delle sue linee di condotta.

17.1 Se un Distributore viola qualsiasi clausola delle Regole e Norme della DXN Distribuzione, del Codice Etico, del Piano Marketing di DXN e qualsiasi delle sue linee di condotta, il suo contratto di distribuzione può essere sospeso o rescisso immediatamente.

17.2 Durante il periodo di indagine o di pubblicazione di SCN o di preavviso della sospensione a causa della presunta violazione delle Regole e Norme della DXN Distribuzione, del Codice Etico, del Piano Marketing di DXN e qualsiasi delle sue linee di condotta, si applica quanto segue:

a) DXN può fare un richiamo verbale o emettere un avviso al Distributore per la violazione delle Regole e Norme di Distribuzione, del Codice Etico, del Piano Marketing di DXN e qualunque delle sue linee di condotta;

b) Nel caso in cui un SCN viene notificato ad un Distributore, il Distributore deve fornire entro quattordici (14) giorni dalla data di notifica la sua spiegazione scritta relativa alle accuse in esame da parte di DXN. DXN si riserva il diritto di sospendere il Distributore dal partecipare o portare avanti attività, fare ordini, vendere prodotti o acquistarne, trattare i prodotti DXN, occuparsi delle reti,

sponsorizzazioni, modificare le informazioni dei Distributori, partecipare alla formazione, partecipare alle attività di DXN, partecipare alle attività promozionali o campagne per accumulare incentivi, ricevere bonus, provvigioni o incentivi fino alla decisione finale presa da DXN.

- c) Nel caso in cui il Distributore non fornisce una risposta scritta al detto SCN entro tale termine, DXN ha il diritto di applicare il provvedimento che ritiene giusto.
- d) Sulla base delle informazioni ottenute da fonti confermate o da indagini di DXN riguardo a dichiarazioni e fatti, considerando le giustificazioni presentate a DXN durante il periodo di risposta, DXN deve prendere una decisione definitiva per quanto riguarda il rimedio appropriato, che prevede la rescissione del contratto di distribuzione del Distributore. DXN si riserva il diritto di imporre qualsiasi provvedimento per simili violazioni delle Regole e Norme della Distribuzione DXN, del Codice Etico, del Piano Marketing di DXN e di qualsiasi delle sue linee di condotta riguardo ogni caso separatamente. DXN avviserà il Distributore della sua decisione e tutti i provvedimenti saranno effettivi a partire dalla data in cui viene consegnata la notifica della decisione di DXN.
- e) In caso di rescissione del contratto di distribuzione del Distributore, lo status previsto dal contratto di distribuzione del Distributore e tutti i benefici ai sensi del Piano Marketing di DXN incluso ma non limitato ai benefici previsti da

promozioni, campagne di incentivi, e diritti vengono persi. Da quel momento in poi, al Distributore è proibito automaticamente trattare in qualsiasi modo con prodotti, reti e attività di DXN.

- f) Qualsiasi Distributore che ha terminato la sua distribuzione in questo modo può presentare domanda per un nuovo contratto di distribuzione a DXN dopo un periodo di sei (6) mesi. Tuttavia, l'accettazione della domanda è subordinata alla verifica ed approvazione da parte di DXN.

18. I beneficiari

- 18.1 Un Distributore può nominare qualsiasi persona della stessa nazionalità come suo beneficiario. Se nessun beneficiario viene nominato nel modulo di iscrizione, il beneficiario è il parente più vicino. Tuttavia, se vi è una controversia relativa al beneficiario dopo la morte di un Distributore, il tribunale competente decide il beneficiario. DXN si riserva il diritto di sospendere eventuali vantaggi tra cui, ma non solo, bonus e provvigioni fino a quando una decisione definitiva viene presa dalla Corte.
- 18.2 Un Distributore non potrà cedere, assegnare o altrimenti trasferire qualsiasi diritto trasmettendolo ad alcuna persona della sua distribuzione senza il consenso scritto da DXN. Un Distributore può delegare le sue responsabilità,

ma è definitivamente responsabile nell'assicurare che le leggi e i regolamenti applicabili vengano rispettati.

19. Proprietà di DXN

19.1 Loghi, marchi, marchi di servizio, nomi di prodotti e altre risorse commerciali materiali o immateriali, registrati e non, videocassette, cancelleria, materiale stampato, forniti da e relativi a DXN sono di proprietà di DXN. D'ora in poi, essi non devono essere utilizzati, estratti o riprodotti da un Distributore senza previa autorizzazione scritta da DXN.

19.2 Tutti i materiali promozionali tra cui (ma non solo) volantini, biglietti da visita, depliant, opuscoli, libri possono essere distribuiti soltanto attraverso contatto personale. Essi non possono essere pubblicati in luoghi pubblici, spediti in grande quantità, messo in caselle postali, o diffusi con altri mezzi di contatto non personali. I materiali non possono essere diffusi attraverso fax o e-mail non richiesti.

20. Accordo sulla distribuzione

Un accordo tra un Distributore e DXN ha effetto non appena il contratto di distribuzione è stato approvato da DXN.

21. Cedere la propria distribuzione

La cessione della propria distribuzione può avvenire in due modi diversi:

21.1 Morte

Se un Distributore viene a mancare, il beneficiario avrà automaticamente la distribuzione. Nel caso in cui non sia stato designato alcun beneficiario, la cessione della rete di distribuzione sarà determinata secondo la legge vigente del paese. Allo stesso tempo, DXN si riserva il diritto di sospendere qualsiasi e tutti i vantaggi incluso (e non solo) bonus, provvigioni fino a quando la questione è stata risolta.

21.2 Malattia

Il Distributore che ha raggiunto l'età di 65 anni o che non è in grado di continuare l'attività DXN per problemi di salute, se accettato da DXN, è autorizzato a cedere la sua distribuzione a chiunque voglia o al suo beneficiario.

22. Doppia Registrazione

22.1

22.2 Nel caso in cui una doppia registrazione sia stata rilevata e confermata come tale, DXN si riserva il diritto di cancellare il codice di distribuzione più recente, con effetto immediato, senza ulteriore consultazione o preavviso. Di conseguenza, DXN trasferisce tutta la downline e i PV accumulati del codice di distribuzione più recente sotto il vecchio codice di distribuzione.

22.3 Provvedimenti disciplinari quali la sospensione o la cessazione saranno avviate nei confronti di qualsiasi Distributore o Sponsor che, direttamente, indirettamente o accidentalmente si trova ad essere coinvolto nella doppia registrazione.

23. Richiesta di modifica Sponsor

23.1 DXN non consente il cambio dello Sponsor.

23.2 Se un Distributore insiste nel cambiare il suo sponsor, può scrivere a DXN di terminare il contratto di distribuzione esistente e aspettare per sei (6) mesi prima di registrarsi di nuovo sotto un nuovo sponsor.

23.3 Un Distributore la cui distribuzione è giunta a scadenza può chiedere di cambiare il suo sponsor nella registrazione, seguendo la procedura indicata al punto 3.

23.4 Un Distributore non può direttamente o indirettamente incoraggiare, persuadere, coinvolgere o assistere un altro Distributore nel cambiare lo sponsor. Ciò include l'atto di offrire benefici finanziari o vantaggi materiali o immateriali o di altro tipo per indurre il Distributore a terminare il suo contratto di distribuzione esistente e quindi registrarsi nuovamente con uno sponsor diverso. Ogni Distributore trovato coinvolto in tale pratica è soggetto a sospensione o cessazione immediata del contratto di distribuzione.

24. Politica di Restituzione

24.1 Per garantire la massima soddisfazione dei propri Distributori DXN prevede una Politica di Restituzione. Questa politica permette ad ogni Distributore di ritornare i prodotti DXN invenduti nella loro condizione originale e commerciabile entro 15 giorni dalla data dell'acquisto. Prodotti nello "stato originale e di qualità commerciabile" significa prodotti che sono ancora sul mercato (la produzione non si è ancora fermata), con l'etichetta ancora intatta e ben visibile, scatola non aperta e in buone condizioni. DXN si riserva il diritto di respingere qualsiasi prodotto restituito che non soddisfa tali specifiche o condizioni. I Distributori devono compilare il modulo di ritiro merce in qualsiasi filiale di DXN.

24.2 I Distributori che intendono interrompere il loro contratto di distribuzione possono riconsegnare in una qualsiasi filiale DXN tutti i prodotti DXN invenduti che sono nello stato originale e commerciabili.

24.3 DXN detrairà l'85% sul SV di tutti i prodotti restituiti. Per il bonus pagato l'ottanta per cento (80%) e per le spese di gestione il cinque per cento (5%).

24.4 I prodotti restituiti devono essere accompagnati dai seguenti documenti:

- a) Ricevute/fatture pertinenti (solo la copia originale è considerata valida);
- b) la Tessera di Distributore ancora in corso di validità, e
- c) Lettera di cessazione dei diritti del Distributore.

24.5 DXN invierà il rimborso mediante accredito con bonifico bancario dopo aver tolto la somma del bonus pagato, le spese gestionali e qualsiasi eventuali spesa dovuta. L'accredito verrà effettuato al Distributore per posta raccomandata o corriere entro trenta (30) giorni dalla data di ritorno.

24.6 I Distributori sono invitati a non acquistare in eccesso. L'acquisto dei prodotti dovrebbe essere fatta sulla base di una stima realistica degli ordini dei clienti.

25. Regolamento del sito del Distributore

- 25.1 Ogni Distributore che desidera collocare un link sul sito di DXN o suoi siti consociati deve presentare una domanda, indicando le proprie finalità e deve essere approvato da DXN prima di collocare il link.
- 25.2 A nessun sito che fa riferimento a DXN, ai suoi prodotti o link al sito DXN è permesso di esprimere pretese infondate riguardo i proventi o i prodotti.
- 25.3 Nessun sito può dare ad intendere di essere una succursale DXN o che il sito sia in qualche modo autorizzato o approvato da DXN.
- 25.4 Tutti i link collegati con DXN devono indicare chiaramente in una posizione ben visibile che essi vengono gestiti da un Distributore indipendente.
- 25.5 Sul sito web del Distributore non deve comparire il logo DXN, il marchio di fabbrica, o i suoi prodotti. Qualsiasi testo relativo a DXN deve essere in stretta conformità con le specifiche approvate da DXN.
- 25.6 Un Distributore è pienamente responsabile di qualsiasi uso improprio o travisamento del sito. Qualsiasi violazione di questa clausola e le sue sottoclausole comportano azioni disciplinari quali la sospensione o la cessazione del contratto di distribuzione.

26. Attività di promozione e campagne di incentivazione

26.1 I Distributori devono rispettare le relative norme e regolamenti che disciplinano tutte le attività di promozione e le campagne di incentivazione.

26.2 Se un Distributore è sotto inchiesta per motivi disciplinari o ha ricevuto o sta per ricevere notifica di SCN per la violazione delle Regole e Norme della Distribuzione DXN, DXN riserva il diritto assoluto, in qualsiasi momento, di sospendere o escludere qualsiasi Distributore da ogni attività di promozione o campagne di incentivazione.

27. Controversie e reclami

Ogni Distributore deve immediatamente avvisare DXN nel caso in cui il Distributore interessato viene accusato, da una terza parte, della violazione di qualsiasi diritto di proprietà che riguarda i beni di DXN, oppure se il Distributore diventa vittima di una richiesta o processo di risarcimento danni per il comportamento del Distributore in DXN o qualsiasi altra azione che colpisce o mette DXN, la sua reputazione, o qualunque dei suoi beni materiali o immateriali in pericolo, direttamente o indirettamente. DXN può, a proprie spese e secondo ragionevole preavviso, intraprendere qualsiasi azione ritenga opportuna, (tra cui, ma non solo, controllare ogni controversia e discussione sul regolamento ad esso correlato) per proteggere se stessa, la sua reputazione, ed i suoi beni materiali

e immateriali. Un Distributore non deve intraprendere alcuna azione relativa a tale rivendicazione e azione legale, se non ha ottenuto autorizzazioni scritte da DXN.

28. Etica Generale dell'Azienda

28.1 DXN è membro dell'Associazione della Vendita Diretta (Direct Selling Association cioè DSA) in Malesia così come in molti paesi in tutto il mondo e si conforma al Codice Etico del DSA. Insieme alle linee guida etiche di questa sezione, i Distributori sono caldamente invitati a leggere il Codice Etico del DSA e adottare i suoi principi nella loro attività commerciali.

28.2 Un Distributore accetta di non fare nessuna affermazione, dichiarazione, osservazione o confronto ingannevole, sleale, inaccurato o denigratore nei confronti di DXN, i suoi prodotti, servizi, o attività commerciali, altre persone di altre società (inclusi i concorrenti), i loro prodotti o le loro attività commerciali.

28.3 Un Distributore concorda che qualsiasi affermazione o dichiarazione riguardante l'opportunità deve essere congruente e limitata a quelle che si trovano nei materiali e nella documentazione attualmente distribuiti da DXN. Tali indicazioni e rappresentazioni devono essere pienamente conformi a leggi, ordinanze e regolamenti applicabili, ecc.

28.4 Nessun Distributore deve affermare che qualunque persona può o riceverà utili o entrate senza sostanziale sforzo personale.

28.5 Nessun Distributore deve dare irragionevoli, fuorvianti o incorrette affermazioni riguardo ai guadagni potenziali.

29. Diritto di DXN

DXN riserva il diritto pieno ed assoluto, in qualsiasi momento, anche senza alcun preavviso, di cambiare, correggere, emendare o modificare le Regole e Norme della Distribuzione DXN, il Codice Etico, il Piano Marketing di DXN e qualsiasi delle sue linee di condotta e di revocare o sospendere o interrompere il contratto di distribuzione di un Distributore o persona come e quando necessario.

30. La versione inglese prevale

In caso di dubbio sul vero significato di queste Regole e Norme della Distribuzione DXN, o qualsiasi parte di esso in relazione alle sue versioni tradotte, prevale la versione inglese.

CONTENUTO

INTRODUZIONE

GLOSSARIO

AMBITO

CONDOTTA PER LA TUTELA DEI CONSUMATORI

CONDOTTA VERSO I VENDITORI DIRETTI

CONDOTTA TRA AZIENDE

APPLICAZIONE DEL CODICE

1. INTRODUZIONE

Sin dalla sua introduzione in Malesia, la vendita diretta ha creato un nuovo spettro di opportunità di business per i malesiani. Così come l'industria controlla su due altezze, i Venditori Diretti devono giocare un ruolo più attivo per assicurare all'Azienda di restare competitiva e continuare a essere presa in alta considerazione attraverso l'etica della vendita diretta.

L'Associazione della Vendita diretta in Malesia, essendo portatrice standard della vendita diretta etica, ha adottato un Codice di condotta al quale le Aziende socie devono aderire in ogni aspetto del loro business. Questo Codice di condotta è ora più intenso per fornire meglio un ambiente per:

- CONDOTTA PER LA TUTELA DEI CONSUMATORI
- CONDOTTA VERSO I VENDOTPRI DIRETTI
- CONDOTTA TRA AZIENDE
- APPLICAZIONE DEL CODICE

Attraverso il Codice di condotta, DSAM desidera insegnare in profondità lo spirito e la pratica della vendita diretta tra le sue Aziende associate, impostando degli esempi per gli altri da seguire.

2. GLOSSARIO

Con lo scopo di comprendere il Codice di condotta, termini capitalizzati hanno il seguente significato:

Amministratore del Codice – la persona indipendente o corpo designato da DSAM per monitorare la conformità dell’Azienda con il Codice e risolvere denunce sotto il Codice.

Azienda

– Entità Aziendale che:

- utilizza un sistema di distribuzione di vendita diretta per vendere al mercato i suoi prodotti
- è membro del DSAMA

Consumatore

– Ciascuna persona che acquista e consuma Prodotti da un Venditore Diretto o Azienda

Venditore Diretto

– persona o entità che può comprare o vendere i prodotti dell’Azienda e potrebbe avere la possibilità di reclutare altri Venditori Diretti.

Venditori Diretti generalmente introducono sul mercato i consumatori di prodotti direttamente ai consumatori lontano da una posizione fissa e permanente, di solito attraverso la spiegazione o dimostrazione di prodotti e servizi.

Un Venditore Diretto può essere un agente commerciale indipendente, imprenditore indipendente, commerciante o distributore indipendente, impiegato o lavoratore autonomo rappresentativo, o altro simile rappresentante di un’Azienda.

DSAM

– associazione vendita diretta malesiana

Modulo d’ordine

– un documento scritto o stampato che conferma i dettagli di un ordine di un Consumatore e fornisce una ricevuta di vendita al consumatore. Nel caso di

acquisto in internet, un documento contenente tutti i termini dell'offerta e acquisto purché in formato scaricabile e stampabile.

Prodotto

– tangibile e intangibile bene di consumo e servizi

Reclutamento

– attività condotta con lo scopo di assistere una persona per diventare Venditore Diretto.

3. AMBITO**3.1. Aziende**

Le Aziende s'impegnano a rinforzare un Codice di condotta che incorpori la sostanza delle disposizioni di questo Codice come una condizione di ammissione e continua condizione di socio nel DSAM. Le Aziende inoltre s'impegnano a pubblicizzare questo Codice nei suoi termini generali che applicano ai Consumatori e Venditori Diretti, e informazioni su dove i consumatori e Venditori Diretti potrebbero e ottenere una copia del Codice.

3.2. Venditori Diretti

I Venditori Diretti non sono legati direttamente al Codice, ma come condizione dell'associazione al sistema di distribuzione della compagnia, dovrebbe essere richiesto dalla compagnia con cui sono affiliati per aderire alle regole di condotta che incontrano

gli standard del Codice.

3.3. Autoregolamentazione

Questo Codice non è la legge, ma i suoi obblighi richiedono un livello di comportamento etico dalle Aziende e Venditori Diretti, che si adeguano a o eccedono i requisiti applicabili per legge. La non osservanza del Codice non crea responsabilità civile. Con la terminazione dell'associazione al DSAM, un'Azienda non è più legata al Codice. Comunque le disposizioni del Codice sono applicabili a eventi o transazioni che avvengono nel periodo in cui era membro del DSAM.

3.4. Regolamento locale

Le Aziende e i Venditori Diretti devono attenersi ai requisiti della legge malesiana. Perciò, questo Codice non propone tutti gli obblighi legali. La conformità delle Aziende e Venditori Diretti è una condizione di accettazione per continuare l'associazione con il DSAM.

3.5. Effetti Extraterritoriali

Il DSAM dovrebbe accennare al Codice di condotta per i Venditori Diretti riguardo alle attività di vendita diretta per le compagnie malesiane che operano fuori dalla Malesia, a meno che queste attività siano sotto la giurisdizione dei Codici di condotta di associazioni di vendita diretta di altri paesi cui anche il membro appartiene.

4.CONDOTTA PER LA TUTELA DEI CONSUMATORI

4.1. Pratiche proibite

I Venditori Diretti non devono usare tecniche di vendita ingannevoli o ingiuste.

4.2. Identificazione

Dall'inizio della presentazione i Venditori Diretti devono senza richiesta identificarsi al consumatore, e devono identificare l'Azienda, i prodotti e lo scopo della loro sollecitazione.

4.3. Spiegazioni e dimostrazioni

Le spiegazioni e dimostrazioni del prodotto devono essere accurate e complete, in particolare per quanto riguarda prezzi e, se applicabile, il prezzo di credito termini di pagamento, tempi di recessione e /o diritti di ritorno, termini di garanzia e servizi post-vendita e consegne.

4.4. Risposte alle domande

I Venditori Diretti devono dare risposte accurate e comprensibili a tutte le domande dei consumatori sui prodotti e l'offerta.

4.5. Modulo d'ordine

Un modulo d'ordine scritto deve essere consegnato o reso disponibile al consumatore all'inizio o prima di una vendita. Nel caso in cui la vendita avviene via mail, telefono, una

copia del modulo deve essere fornita prima, o inclusa nell'ordine iniziale, e deve essere fornito in un formato stampabile o scaricabile via Internet. Il modulo deve identificare l'Azienda e il Venditore Diretto e contenere il nome completo, indirizzo permanente e numero di telefono dell'Azienda o del Venditore Diretto e tutti i termini materiali della vendita. Tutti i termini devono essere chiaramente leggibili.

4.6. Impegni verbali

I Venditori Diretti devono solo prendere impegni verbali riguardo al prodotto per cui sono autorizzati dall'Azienda.

4.7. Recessione e restituzione dei beni

I venditori diretti devono assicurarsi che ciascun modulo d'ordine contenga, se è un requisito legale o no, una clausola di raffreddamento che permetta al consumatore di recedere dall'ordine entro uno specifico periodo e ottenere il rimborso di ciascun pagamento o bene commercializzato. Le Aziende e i Venditori Diretti che offrono un diritto di recesso incondizionato devono provvederne per iscritto.

4.8. Garanzia e servizio post vendita

I termini di garanzia, dettagli e limitazioni del servizio post vendita, il nome e l'indirizzo del garante, la durata della garanzia e l'azione correttiva aperta all'acquirente devono essere chiaramente esposta nel modulo d'ordine o altre informazioni aggiuntive o fornite con il prodotto. Tutti i termini devono essere chiari e leggibili.

4.9. Materiale informativo

Materiale promozionale, pubblicità o mail non devono contenere alcuna descrizione di prodotti, affermazioni o illustrazioni ingannevoli o equivocabili, e devono contenere il nome e l'indirizzo o il numero di telefono dell'Azienda o del Venditore Diretto.

4.10. Testimonial

Le Aziende e i Venditori Diretti non devono fare riferimento a nessun testimonial o supporto non autorizzato, non vero, obsoleto o non più applicabile, non relazionato alla loro offerta o usato in qualsiasi modo tale da ingannare il consumatore.

4.11. Confronto e Denigrazione

Le Aziende e i Venditori Diretti devono astenersi dall'utilizzare confronti ingannevoli e incompatibili con i principi della giusta competizione. I punti di confronto non devono essere ingiustamente selezionati e devono essere basati su fatti che possano essere motivati. Le Aziende e i Venditori Diretti non devono ingiustamente denigrare altre Aziende o prodotti direttamente o implicitamente. Le Aziende e i Venditori Diretti non devono avere vantaggi ingiusti dalla benevolenza del nome commerciale e al simbolo di un'altra Azienda o prodotto.

4.12. Rispetto della privacy

Il contatto telefonico e personale deve essere fatto in maniera ragionevole e in tempi ragionevoli per evitare invadenza. Un Venditore Diretto deve interrompere una

dimostrazione o una presentazione di vendita su richiesta del consumatore. I Venditori Diretti e le Aziende devono seguire tutti gli step necessari per assicurare la protezione di tutte le informazioni private fornite dal consumatore, o potenziale consumatore o Venditore Diretto.

4.13. Equità

I Venditori Diretti non devono abusare della fiducia di ogni singolo consumatore, deve rispettare la mancanza di esperienza commerciale di un consumatore e non deve sfruttare l'età del consumatore, malattia, mancanza di comprensione o di conoscenza della lingua.

4.14. Rinvio della vendita

Le Aziende e i Venditori Diretti non devono indurre un consumatore all'acquisto di un bene o servizi basati sulla rappresentazione che un consumatore possa ridurre o recuperare il prezzo d'acquisto facendo riferimento a potenziali consumatori ai venditori per acquisti simili, se una tale riduzione o recupero sono contingenti su un evento futuro incerto.

4.15. Consegna

Le Aziende e Venditori Diretti devono soddisfare pienamente l'ordine del consumatore tempestivamente.

5. CONDOTTA VERSO I VENDITORI DIRETTI

5.1. Conformità del Venditore Diretto

Le Aziende devono richiedere ai loro Venditori Diretti, come condizione di associati al sistema di distribuzione delle Aziende, di soddisfare il loro Codice di condotta e le regole di condotta che soddisfino i loro standard.

5.2. Reclutamento

Le Aziende e i Venditori Diretti non devono usare pratiche di reclutamento ingannevoli, fraintendibili o ingiuste.

5.3. Informazioni sul business

Le informazioni fornite dall'Azienda ai suoi Venditori Diretti e potenziali Venditori Diretti riguardo all'opportunità e diritti e obblighi correlati devono essere accurati e completi. Le Aziende non devono fare presentazioni reali a ipotetici nuovi assunti che non possono essere verificate o fare promesse che non possono essere mantenute. Le Aziende non devono presentare i vantaggi di un'opportunità di vendita ad un ipotetico nuovo assunto in modo falso o ingannevole.

5.4. Richieste di guadagno

Le Aziende e i Venditori Diretti non devono falsare la reale o potenziale vendita o i guadagni dei loro Venditori Diretti. Qualsiasi guadagno o rappresentazione di vendita deve basarsi su fatti documentati.

5.5. Rapporti

Le Aziende devono dare ai loro Venditori Diretti anche un contratto scritto per essere firmato dall'Azienda e dal Venditore Diretto o una dichiarazione scritta, contenente tutti i dettagli essenziali del rapporto tra il Venditore Diretto e l'Azienda. Le Aziende devono informare i loro Venditori Diretti sui loro obblighi legali, incluse eventuali licenze applicabili, registrazioni e tasse.

5.6. Tariffe

Le Aziende e i Venditori Diretti non devono chiedere ai potenziali Venditori Diretti di pagare tariffe di entrata irragionevolmente alte, tariffe di formazione, concessioni, tariffe per materiali promozionali o altre tariffe correlate al solo diritto di partecipare al business. Altre tariffe caricate per diventare un Venditore Diretto deve riferirsi direttamente al valore dei materiali, prodotti o servizi forniti in cambio.

5.7. Interruzione

Sulla terminazione del rapporto del Venditore Diretto con un'Azienda, le Aziende devono ricomprare qualsiasi inventario ma vendibile prodotto di inventario, inclusi materiali promozionali, aiuti e kit per la vendita, e saldare al Venditore Diretto il reale costo di rete meno il costo al Venditore Diretto fino al 10% del prezzo d'acquisto di rete e meno qualsiasi benefit ricevuto dal Venditore Diretto basato sull'acquisto originale dei beni tornati indietro.

5.8. Inventario

Le Aziende non devono richiedere o incoraggiare i Venditori Diretti all'acquisto di prodotti d'inventario che ammontano a somme irragionevolmente alte. Ciò che segue deve essere considerato per determinare la cifra appropriata del prodotto d'inventario: il rapporto d'inventario con le realistiche possibilità di vendita, la natura della competitività dei prodotti, l'ambiente di mercato e le politiche di restituzione e di rimborso. Le Aziende devono intraprendere tutti i passi necessari per assicurarsi che i Venditori Diretti che ricevono compensi per il volume delle vendite dei downline, stiano consumando o rivendendo i prodotti che stanno acquistando per poter ricevere il compenso.

5.9. Altri materiali

Le Aziende devono proibire ai venduti di retti dal marketing o dal richiedere l'acquisto attraverso materiali inconsistenti verso le politiche e procedura dell'Azienda. I Venditori Diretti che vendono materiali di formazione o promozionali approvati se in copia cartacea o elettronica devono:

- 5.9.1. utilizzare solo materiali che osservino gli stessi standard cui aderisce l'Azienda
- 5.9.2. dal fare acquisti di tali di vendita un requisito di Venditori Diretti downline.
- 5.9.3. fornir aiuti di vendita a un prezzo ragionevole, equivalente a materiali simili disponibili generalmente nel mercato.
- 5.9.4. offrire una politica di restituzione che sia la stessa dell'Azienda che il Venditore Diretto rappresenta.

Le Aziende devono assicurare in maniera ragionevole e diligente assicurare che gli aiuti prodotti dai Venditori Diretti siano in linea con le disposizioni in questo Codice e non siano incomprensibili o ingannevoli.

5.10. Remunerazione e resoconti

Le Aziende devono fornire ai Venditori Diretti periodicamente resoconti, se applicabile, su vendite, acquisti, dettagli di guadagno, commissioni, bonus, sconti, spedizioni, cancellazioni e altri dati rilevanti in accordo con l'organizzazione con i Venditori Diretti. Le somme devono le essere pagate e le ritenute fatte in maniera ragionevole.

5.11. Educazione e formazione

Le Aziende devono fornire educazione e formazione adeguate per permettere ai Venditori Diretti di operare eticamente. Questo dovrebbe essere compiuto da sessioni di formazione o attraverso manuali o guide scritte, o materiali audio visivi.

6. CONDOTTA TRA AZIENDE

6.1. Norma

Alle Aziende Socie del DSAM è richiesto di comportarsi correttamente nei confronti degli altri membri.

6.2. Adescamento

Le Aziende e i Venditori Diretti non devono adulare o sollecitare un Venditore diretto attraverso l'adescamento sistematico nei confronti di altre Aziende di Venditori diretti.

6.3. Denigrazione

Le Aziende non devono denigrare ingiustamente né permettere ai Venditori di retti di denigrare ingiustamente prodotti di altre compagnie, il loro piano marketing e piano vendite, o ogni altra caratteristica di quella Azienda.

7. APPLICAZIONE DEL Codice

7.1. Responsabilità delle Aziende

la responsabilità primaria per l'osservanza del Codice deve riguardare ogni singola Azienda. Nel caso di infrazione del Codice, le Aziende devono sforzarsi di soddisfare le richieste del querelante.

7.2. Responsabilità del DSAM

DSAM deve fornire una persona responsabile per trattare i casi di reclami. DSAM deve fare ogni sforzo ragionevole e possibile per assicurare che le lamentele siano risolte.

7.3. Amministratore del Codice

DSAM deve nominare una persona o un corpo indipendente in qualità di Amministratore del Codice. L' Amministratore del Codice deve monitorare l'osservanza del Codice da parte delle Aziende attraverso azioni appropriate e deve essere responsabile della gestione dei reclami e di una serie di Regole che delineano il processo di risoluzione del reclamo. L'Amministratore del Codice deve risolvere ogni reclamo irrisolto sei Venditori Diretti basato sulle violazioni del Codice.

7.4. Azioni

Le Azioni per essere determinate dall'Amministratore del Codice contro un'Azienda circa le lamentele di un Venditore Diretto riguardo le violazioni del Codice possono includere la terminazione del contratto o rapporto con l'Azienda del Venditore Diretto, rimborso dei pagamenti, emissione di un avviso all'Azienda o ai suoi Venditori Diretti, o altre azioni appropriate e la pubblicazione di tali azioni o sanzioni.

7.5. Gestione dei reclami

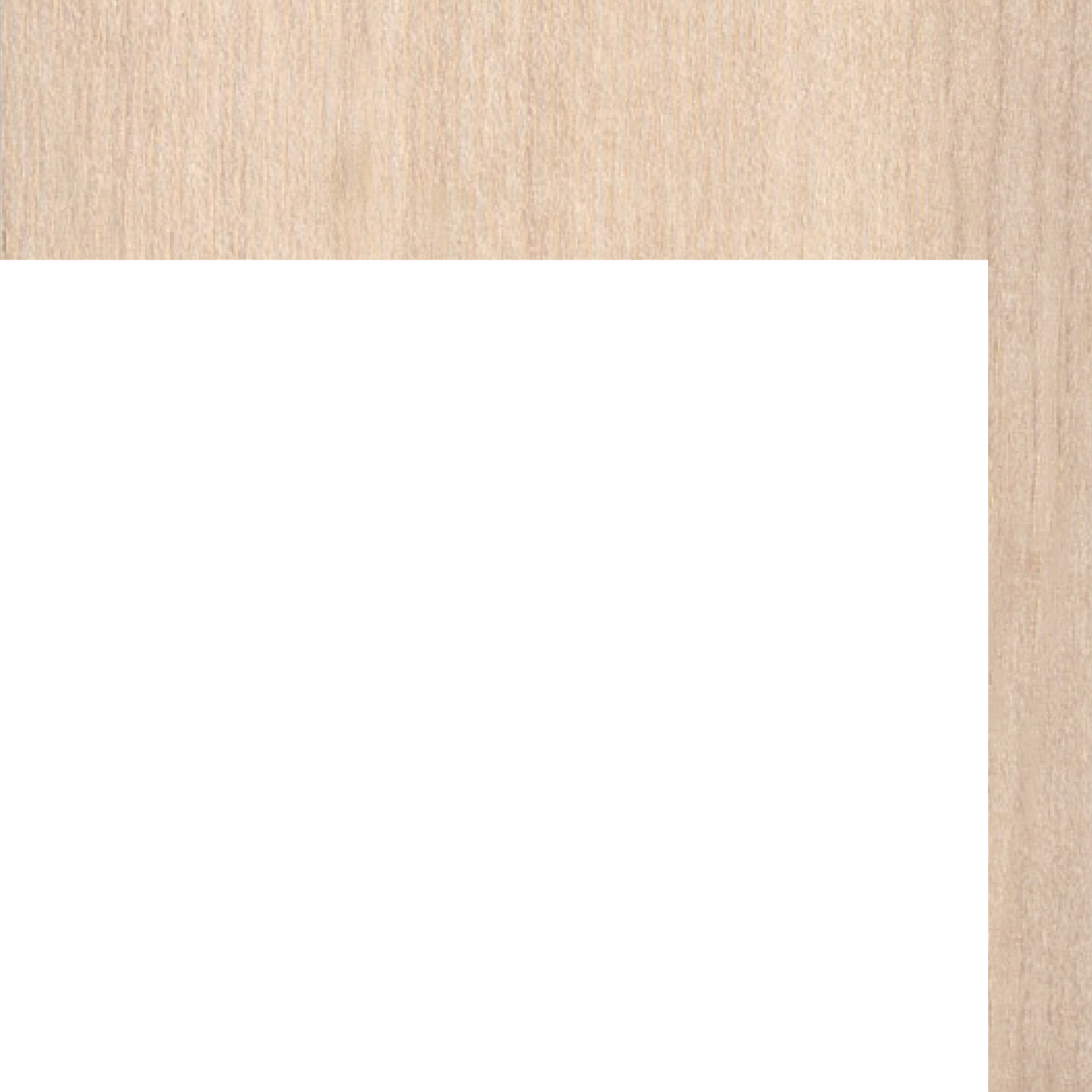
Il DSAM, le Aziende e l'Amministratore del Codice devono stabilire le procedure di gestione dei reclami e assicurarsi che il ricevimento di ogni reclami sia confermato in breve tempo e le decisioni siano prese in tempi ragionevoli.

7.6. Pubblicazione

Il DSAM deve pubblicare il Codice e renderlo noto il più possibile. Copie stampate devono essere disponibili gratuitamente per il pubblico.

7.7. Reclami delle Aziende

Il DSAM, le Aziende e l'Amministratore del Codice devono stabilire le procedure di gestione dei reclami e assicurarsi che il ricevimento di ogni reclami sia confermato in breve tempo e le decisioni siano prese in tempi ragionevoli.



ENGLISH VERSION

For the purposes of the DXN Distributorship Rules and Regulations, unless the context otherwise requires or unless repugnant to or inconsistent with such context, the following words or expression shall have the following meanings:

“Distributor”

shall mean for the purpose of the DXN Distributorship Rules and Regulations, a person who has applied under Clause 1 herein and whose application has been accepted by DXN;

“DXN”

shall mean DXN Marketing Sdn. Bhd.;

“EDC”

shall mean “Executive Diamond Council”;

“ PV”

shall mean “Point Value”;

“PPV”

shall mean “Personal Point Value”

“Product” or “Products”

shall mean products produced or which bears the DXN label

“SCN”

shall mean Show Cause Notice

“Sponsor”

shall mean an existing Distributor who introduces a new member to be a Distributor of DXN and whose name appears on the new member’s Distributor Application Form as the Sponsor

“SV”

shall mean “Sales Value”

Unless the context otherwise requires or unless repugnant or inconsistent with such context, the following interpretations shall apply:-

- (a) references to clauses and sub clauses are to be construed as references to clauses and sub clauses of this DXN Distributorship Rules and Regulations;
- (b) references to DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies, federal or state legislations or provisions

of such legislation shall include such provisions as modified, amended or re-enacted;

(c) references to persons include any body corporate or partnership;

(d) words denoting the masculine gender include the feminine and neuter genders and vice versa;

(e) words denoting the singular number include the plural number and vice versa;

(f) the headings to the clauses are for ease of reference only and shall not affect the interpretation of the DXN Distributorship Rules and Regulations; and

(g) references to any party includes its successors in title and permitted assigns.

1. Application for Distributorship

1.1 Only applicants aged 18 years and above may apply to become as a Distributor.

1.2 In order to become a Distributor of DXN, an applicant is required to complete and sign the Distributorship Application Form and shall irrevocably agree to abide by the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing

Plan and any of its policies including but not limited to any variation, amendment or modification. Any application for distributorship is subject to the approval of DXN. The completed form can be handed to the stockist, branch or the head-office where cash bill and temporary card will be issued.

1.3 A Distributor is prohibited from submitting any false or inaccurate information to DXN. A Distributor shall inform DXN of any changes affecting the accuracy of the Distributor's details. DXN reserves the right to immediately terminate any distributorship in the event it determines that false or inaccurate information was provided by the said Distributor.

2. Status of Distributorship

2.1 Application can be submitted for the following status:

(a) For European countries or any registration from Europe, husband and wife shall either register as Joint Distributors with a single distributorship code or register separately with separate membership code provided that the registration of either the husband or wife shall be made under their respective spouses and not under a different group or distributor.

(b) A corporation cannot be accepted as a Distributor of DXN. Nevertheless, if a Distributor wishes to change his distributorship to a private company or a partnership, written approval from DXN shall be obtained. In the event DXN has approved the distributorship application by a corporation or private company or partnership, any change to the equity structure of the said corporation or private company or partnership must first obtain the approval of DXN. In the event DXN determines that false or inaccurate information was provided or any change to the equity structure has been done without the approval of DXN, DXN reserves the right to forthwith terminate the distributorship.

3. Conditional Life Distributorship

3.1 Distributorship with DXN is for a lifetime and no yearly renewal of distributorship is necessary PROVIDED THAT the Distributor is required to have at least one (1) personal purchase transaction with PV in each calendar year. Personal purchase transaction refers to purchase of DXN Products(s) with PV, regardless of amount, made in the Distributor's own name.

3.2 Failure to comply with the above requirement shall render the distributorship of the concerned to lapse on 31st December of that calendar year without need of further notice. Any reinstatement may be done between 1st January until 31st March in the same calendar year of expiry in a single cash bill subject to the following:-

- (a) the minimum monthly PPV required for bonus has been achieved by the Distributor; and
- (b) the reinstatement is endorsed by the EDC and approved by the management of DXN

3.3 For new distributorship joining between 1st October and 31st December, the expiry date shall be extended until 31st December of the following year.

3.4 Distributor whose distributorship has lapsed may re-register as a new Distributor under the same or another Sponsor however; he will be considered and deemed as a new Distributor and therefore, not entitled to his former networks.

3.5 The reinstatement would be effective upon due approval from DXN's management. In other words, the reinstatement would not be backdated. Purchases, if any, made after lapse of distributorship would be accumulated and encoded according to marketing plan in the month of reinstatement.

3.6 A Distributor who fails to reinstate his distributorship within the above-said grace period may not be entitled to reinstate his former network upon their re-registration after the grace period.

3.7 A Distributor's distributorship shall be terminated if he (or any one of the spouse / partner / party / member of the company including proxy) is directly or indirectly involved in any of the disciplinary cases such as:

- (a) sponsoring other Distributors in an improper / invalid manner;
- (b) changing the selling price of a product without obtaining prior approval of DXN;
- (c) involved in other direct sales companies or any company having direct competition with DXN;
- (d) in breach of DXN Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies;
- (e) conducting any activities that directly or indirectly will bring negative effects to DXN or affect DXN's goodwill;
- (f) selling or distributing other country's Products in another country which DXN's market has been established ;

- (g) delivering, distributing or selling DXN's Products of one country to another country (which DXN's market has been established) without written approval from DXN;
- (h) making false claims relating to the Product(s) or the DXN Marketing Plan.

4. Registration Fee

The registration fee is to be determined by DXN which is subject to change at any point of time and shall take effect immediately upon the issuance of any official announcement or notice.

5. DXN Starter Kit

Upon registration, distributors will be given a DXN Starter Kit. The Starter Kit, business materials or sales aids' price is set at cost; not a service or franchising fee, strictly to offset costs incurred by DXN in the production and distribution of the marketing tools and materials. No PV or SV shall be given and no commissions or bonuses shall be paid on the purchase of the starter kit or business materials or sales aid. The Distributor may purchase additional kits for resale to new recruits. The Starter Kit shall be sold at the price fixed by DXN and is strictly prohibited to be sold / resold for profit or mark-up.

6. Distributor's Purchase Order

Products can be purchased by cash (or by any mode of payment so accepted by DXN) from DXN and valid stockists. Cash bill will be issued for each private purchase (Distributor). All purchases after the month end cannot be backdated from the date of purchase.

7. Entitlement to Monthly Bonus

7.1 A Distributor is required to maintain a monthly PPV exclusively in one (1) country for bonus qualification and commissions overriding. Bonuses are paid according to DXN's Marketing Plan when and where a Distributor has maintained the required monthly PPV.

7.2 In addition, DXN reserves the right to recoup any bonuses paid to any Distributors on Products or services under the following circumstances :

- (a) returned under DXN's refund policy or exceptions thereto established by an authorized stockists;
- (b) returned to an authorized stockists under any applicable law; or
- (c) stolen or obtained by fraudulent means.

8. Discrepancy in Monthly Bonus Statement

DXN shall be informed in writing within thirty (30) days from the date of receipt of the monthly bonus statement of any discrepancy in the said statement after which at the end of the specified time period, all monthly bonus statement shall be deemed as final and conclusive and DXN shall not entertain any inquiry or complaint.

9. Suspension and Termination of Bonuses, Incentives and Benefits

DXN reserves the full and absolute right, at any point of time, to withhold or suspend or terminate a Distributor's benefits including but not limited to bonuses, incentives, commissions, benefits, entitlements, etc., in the event:

- 9.1 A Distributor has been issued with a SCN for violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or
- 9.2 A Distributor who is currently in the process of due inquiry conducted by DXN for allegedly violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.3 A Distributor who has been found liable by DXN for violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.4 Pending the finalization of transfer of the distributorship to beneficiary; or

9.5 Any other causes/reasons deems necessary and fit by DXN.

10. Responsibilities of a Distributor

10.1 A Distributor is independent and is free to operate on his own. Therefore, a Distributor shall not claim or represent as an employee of or having employment relationship with DXN. A Distributor is strictly prohibited from representing himself as such. Disciplinary action shall be taken on those who have breached this regulation.

10.2 A Distributor shall represent the Products, services, and opportunity of becoming a Distributor ethically and professionally.

10.3 No representation or sales offers may be made relating to Products and services, which are inaccurate as to price, grade, quality, and liability.

- 10.4 No unreasonable, misleading, or unrepresentative earnings claims may be made. No income guarantees of any kind shall be made.
- 10.5 A Distributor may not solicit or persuade any other Distributor to sell or purchase Products or services other than those offered by DXN. A Distributor agrees that a violation of these rules inflicts irreparable harm to DXN and agrees that injunctive relief is an appropriate remedy to prevent it.
- 10.6 A Distributor is responsible for his own business decisions and expenditures.
- 10.7 A Distributor shall obey and comply fully with the DXN Distributorship Rules & Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies.
- 10.8 A Distributor is personally responsible and accountable for compliance with all applicable national, state, municipal and local laws and regulations.
- 10.9 A Distributor shall comply with all laws, regulations and codes of practice applying to the operation of his distributorship and shall not engage in any activity which may bring disrepute to themselves or to DXN.
- 10.10 A Distributor shall not make any representation to a prospective recruit and / or customer which cannot be verified or make any promise which cannot

be fulfilled. A Distributor shall not present any information to the customer / prospect in a false or deceptive manner.

11. Restriction / Right to Area

11.1 A Distributor is not allowed to have any right or impose any restriction to a particular area and are strictly prohibited to declare that they have any specific right on a particular area.

11.2 A Distributor is strictly prohibited to distribute or sell any Products specifically manufactured for a particular country in any other country unless written approval from DXN.

12. Restriction on Products

12.1 DXN's Products are strictly prohibited from being sold or exhibited in grocery shops, stores, mini-markets / supermarkets, military stores or trade fair.

13. Manner of Selling and Selling Price

13.1 The selling price of any DXN Product is determined by DXN and no Distributor shall be allowed to reduce or increase the price including by way of tampering

with the selling price as affixed or determined by DXN on the label or packaging of the Product. Breach of this regulation shall result in having their distributorship suspended or terminated by DXN.

13.2 DXN reserves the right, at any point of time to revise the selling price including but not limited to PV and SV of the Product without any prior notice, and the revised price so determined or fixed shall have immediate effect upon its official announcement.

13.3 A Distributor is not allowed to deliver, distribute or sell any Products by way of discounts, free gifts, promotion that in aggregate or in any how are confirming the Products are distributed or sold below or above the selling price so determined and permitted by DXN, unless the discounts, free gift or promotion is organized and approved by DXN.

14. Product Claims

14.1 A Distributor shall not make any medical claim for any Product nor specifically prescribe any given Product as suitable for any ailment, as that type of representation implies the Products are drugs rather than cosmetics or nutritionals. Under no circumstances should any Products be likened to drug Products prescribed for treatment of specific ailments.

14.2 A distributor shall be held liable and responsible for false claims of the Product which shall lead to disciplinary or suspension or termination of distributorship.

14.3 While DXN makes every effort to achieve full compliance with complicated and periodically amended regulations, no Distributor should or attempt to state or intimate that any Product is approved by the Ministry of Health or any other governmental authority.

15. Improper Sponsoring of Distributor and Penalty

15.1 Improper sponsoring and its penalty Improper ways of sponsoring Distributors in the following context are prohibited:-

(a) sponsoring a Distributor who is already a Distributor of another group;

(b) sponsoring the spouse of a person who is already a Distributor of another group.

15.2 The following actions will be taken if improper sponsoring is proven to have occurred:

(a) Distributorship shall be terminated with immediate effect. If the distributorship is terminated; all Distributors who were improperly sponsored will be transferred to their original Sponsors.

- (b) If the spouse (B) of a Distributor (A) is found to have become a Distributor of another group, B's Distributors will be terminated immediately and Distributors under B will be transferred to A's original Sponsors.
- (c) Penalty letters will be issued to all those who are involved.
- (d) No arrears of bonus will be considered.

15.3 Proxy and its Penalty

If a Distributor establishes a group not under his hierarchy but has self-interest in the development of the group, the Distributor is deemed to have been involved in this activity and his distributorship will be suspended or terminated and the group established by proxy will be transferred to the Sponsor.

16. Involvement in other Direct Sales Company

- 16.1 A Distributor who has achieved the status of Star Diamond and above is not allowed to be involved directly or indirectly (including by proxy) in any activities of other direct sales companies or other activities that will bring negative effects to DXN. Any Distributor who commits such offence shall have his distributorship terminated immediately by DXN.

16.2 A Distributor shall not directly or indirectly and whether on his own behalf or with or for any other person solicit, promote or recruit any member of their downline organization to join or participate in any other direct selling or network marketing business or to distribute, sell or promote any Products or services competitive with DXN.

17. Breach of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and Any of its Policies

17.1 If a Distributor breaches any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies, the Distributor's distributorship may be suspended or terminated immediately.

17.2 During the period of DXN's investigation or issuance of SCN or suspension notice for the alleged violation of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and or any of its policies, the following shall be applied:

(a) DXN may provide verbal reprimand or issue a Warning Notice to the Distributor for the violation of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies;

- (b) In the event of a SCN is issued to a Distributor, the Distributor shall within fourteen (14) days from the date of the same provide his written explanation relating to the allegations for consideration by DXN. DXN reserves the right to suspend the said Distributor from participating or carrying out activities which includes but not limited to placing orders, making sale or purchase, dealing with DXN's Products, dealing with networks, sponsoring, modifying Distributors information, attend training, participate in DXN's activities, participate in promotional activities or incentives campaigns, receiving bonuses, commissions or incentives until a final decision is made by DXN.
- (c) In the event of the Distributor fails to provide any written reply to the said SCN within the said period, DXN shall have the right to impose such punishment as it considers proper.
- (d) On the basis of any information obtained from collateral sources or from DXN's investigation of the statements and facts taken together with information submitted to DXN during the response period, DXN shall make a final decision regarding the appropriate remedy, which includes the termination of the Distributor's distributorship. DXN reserves the right to impose any remedies for similar violations of DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies on a case-by-case basis. DXN will notify the Distributor of its decision and all

remedies will be effective forthwith as of the date on which notice of DXN's decision is served.

- (e) In the event of termination of the Distributor's distributorship, the Distributor's distributorship /status and all benefits pursuant to the DXN Marketing Plan including but not limited to benefits on promotion activities, incentives campaigns, and entitlements shall be forfeited. Henceforth, the terminated Distributor is automatically prohibited from dealing in whatsoever manner with DXN's Products, networks and activities.
- (f) Any Distributor so terminated may apply for new distributorship from DXN after a period of six (6) months. However, acceptance of the application is subjected to the verification and approval by DXN.

18. Beneficiary

18.1 A Distributor may appoint any person of the same nationality as his beneficiary. If no beneficiary is named in the distributorship form, the beneficiary shall be the next of kin. However if there is a dispute relating to the beneficiary after the death of a Distributor, the appropriate court shall decide the beneficiary. DXN reserves the right to suspend any benefits including but not limited to bonuses and commissions until a final decision is made by the Court.

18.2 A Distributor shall not transfer, allocate, or otherwise transfer any right conveyed by under his distributorship to any person without the written approval from DXN. A Distributor may delegate his responsibilities but be and is ultimately responsible for insuring compliance with the applicable laws and regulations.

19. Properties of DXN

19.1 DXN logos, trademarks, service marks, Product names, and other tangible or intangible commercial assets, registered or otherwise, videotapes, stationeries, printed materials, provided and related to DXN are the properties of DXN. Henceforth, they are not to be used, extracted or reproduced by any Distributor without prior written approval from DXN.

19.2 All promotional materials including but not limited to flyers, business cards, pamphlets, brochures, books prepared in accordance with the sub-clause below, may be distributed through personal contact only. They may not be posted in public places, mass mailed, put in mail boxes, or disseminated by any other non-personal contact means. Materials may not be disseminated through unsolicited faxed or E-mail message.

20. Distributor Agreement

An Agreement between a Distributor and DXN takes effect as soon as the Distributorship is approved by DXN.

21. Transfer of Distributorship

Transfer of distributorship is divided into two categories:

21.1 DEATH

If a Distributor passes away, the beneficiary will automatically take over the distributorship. If no beneficiary is named, the transfer of distributorship will be determined as per the law prevailing in the country. Simultaneously, DXN reserves the right to suspend any and all benefits including but not limited to bonuses, commissions until the issue is resolved.

21.2 INDISPOSITION

Distributor who has reached the age of 65 years old or unable to continue the DXN business due to health complications which, if accepted by DXN shall be allowed to transfer the distributorship to anyone as he wishes or to his beneficiary.

22. Double Registration

22.1 [Deleted]

22.2 In the event that a double registration has been detected and confirmed as such, DXN reserves the right and shall terminate the newer distributorship code with immediate effect without further reference or notice. Accordingly, DXN shall transfer all the newer distributorship code's down-lines and accumulated PVs to the old distributorship code.

22.3 Disciplinary action such as suspension or termination shall be initiated against any Distributor or Sponsor who directly, indirectly or accidentally found to be involved in double registration.

23. Request for Changing Sponsors

23.1 Application for change of Sponsor is not allowed by DXN.

23.2 If a Distributor insists on changing his Sponsor, he can write to DXN to terminate his existing distributorship and wait for six (6) months before re-applying for distributorship under a new Sponsor.

23.3 For a Distributor whose distributorship has lapsed, a distributor may request to change his Sponsor by re-registering by following the procedure stated in Clause 3.

23.4 A Distributor shall not directly or indirectly encourage, persuade, involve or assist another Distributor to transfer to a different Sponsor. This includes the act of offering financial or other tangible or intangible incentives or benefits to induce the Distributor to terminate his existing distributorship and then re-register under a different sponsor. Any Distributor found liable to be involved in such practice may result in his distributorship to be suspended or terminated immediately.

24. Buy Back Policy

24.1 DXN practices Buy Back Policy to ensure maximum satisfaction of its Distributors. This policy allows every Distributor to return unsold DXN Products in its original condition and of merchantable quality before the 20th of the month during which such purchase was made. Products in the “original condition and of merchantable quality” means the Products which are still in the market (the production has not yet stopped), with the price label still intact and clean, unopened box and in good condition. DXN reserves the right to reject any returned Product that does not meet such specification or condition. The Distributors must fill the Distributor Buy Back Forms in any of the DXN branches.

24.2 Distributors who wish to terminate their distributorship can return to any of the DXN branches all unsold DXN Products that are in the original condition and of merchantable quality.

24.3 DXN will deduct 85% on SV for all returned Products for bonus paid eighty percent (80%) and five percent (5%) handling fee.

24.4 Products returned should be accompanied with the following documents:

- (a) relevant cash bills/invoices (only original copy is considered valid);
- (b) Distributor Card, which is still valid; and
- (c) Letter of termination of Distributor's right.

24.5 DXN will send the refund using crossed cheque after deducting the bonus paid, handling fee and whatsoever balance that is due. The cheque will be sent to the Distributor by registered mail or courier within thirty (30) days from the returned date.

24.6 Distributors are advised not to over purchase. Purchase of Products should be made based on realistic estimation of the customer's orders.

25. Distributor Website Regulations

- 25.1 Any distributor who wish to establish link to DXN website or its subsidiary sites must submit application, stating its purposes and be approved by DXN prior to posting the link.
- 25.2 No site references DXN, its Products or link to DXN website is permitted to make unsubstantiated income or Product claim.
- 25.3 No site should make it appear that it is DXN subsidiary or that the site is in any way sanctioned or endorsed by DXN.
- 25.4 All sited link to DXN must clearly state in a highly visible location that they are operated by independent distributor.
- 25.5 The Distributor's website must not display DXN logo, trademark, or its Products. Any text related to or describing the link to DXN website must be in strict accordance with specifications approved by DXN.

25.6 A distributor is fully responsible, accountable and liable for any misuse or misrepresentation of the website. Any violation of this clause and its sub clauses thereto shall lead to disciplinary action such as suspension or termination of the distributor's distributorship.

26. Promotion Activities and Incentive Campaigns

26.1 Distributors shall abide with the respective rules and regulations governing all promotion activities and incentives campaigns.

26.2 At any point of time of the promotion activities or incentive campaigns, if any Distributor is under investigation for disciplinary cases or has been or about to be issued a SCN for violation of DXN Distributorship Rules and Regulations DXN reserves the absolute right, at any point of time, to suspend or disqualify any Distributor from any and all promotion activities or incentive campaigns.

27. Litigation and claims

In the event any Distributor is charged with any infringement of any proprietary right of any 3rd party arising from any of DXN's proprietary assets, or if the Distributor becomes the subject of any claim or suit related to that Distributor's business-related conduct or any other action that directly or indirectly negatively affects or puts DXN, its reputations,

or any of its tangible or intangible assets at risk, the affected Distributor shall immediately notify DXN. DXN may, at its own expenses and upon reasonable notice, take whatever action it deems necessary (including, but not limited to, controlling any litigation or settlement discussion related thereto) to protect itself, its reputations, and its tangible and intangible property. A Distributor shall take no action related to that claim and suit, unless obtained DXN's written consents.

28. General Business Ethics

28.1 DXN is a member of the Direct Selling Association (DSA) in Malaysia as well as in many countries around the world and abides by the DSA Code of Conduct. Along with the ethical guidelines of this section, Distributors are strongly encouraged to read the DSA Code of Conduct and adopt its principles in their business operations.

28.2 A Distributor agrees that he shall not make any misleading, unfair, inaccurate, or disparaging comparisons, claims, representations, or statements about DXN, its Products, services, or commercial activities; other persons other companies (including competitors); their products; or their commercials activities.

28.3 A Distributor agrees that any claims or representations concerning the opportunity must be congruent with, and limited to those found in the materials and literature

currently distributed by DXN. Those claims and representations must also be advanced in accordance with any applicable laws, ordinances, and regulations, etc.

28.4 No Distributor shall represent that, any person can or will receive profits or revenues without substantial effort on his own behalf.

28.5 No Distributor shall make unreasonable, misleading, or unrepresentative representations respecting potential earnings.

29. Rights of DXN

DXN reserves the full and absolute right, at any point of time, even without any prior notice to change, vary or amend or modify the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies and to withdraw or suspend or terminate the distributorship of any Distributor or person as and when necessary.

30. English Version Shall Prevail

In the event of doubt as to the true meaning concerning this DXN Distributorship Rules and Regulations, or any portion thereof in relation to its translated versions, the English version shall prevail.

