

ALLEGATO 1



PRINCIPI GENERALI E REGOLAMENTO

Ushare è un marchio di SPM srl

INDICE | PARAGRAFI

SEZIONE 1 | PRINCIPI GENERALI DELLO SHARER

- 1.1 Chi è e cosa fa lo Sharer
- 1.2 Mercati aperti

SEZIONE 2 | DIVENTARE SHARER

- 2.1 Linea di sponsorizzazione
- 2.2 Possibili tipologie di Clienti
- 2.3 Lettera di Incarico IVD
- 2.4 Rinnovo e quota canone annuale
- 2.5 Requisiti per poter diventare Incaricati alle Vendite
- 2.6 Responsabilità
- 2.7 Accettazione o rifiuto della Lettera di Incarico IVD da parte della Società
- 2.8 Effetti della cessazione del rapporto sull'Organizzazione personale dello Sharer
- 2.9 Obblighi degli Sharers
- 2.10 Tutela della linea di sponsorizzazione

SEZIONE 3 | MATERIALE DI SUPPORTO ALL'ATTIVITA'

- 3.1 Siti internet aziendali ecosistema DTCircle
- 3.2 Dashboard personale
- 3.3 Presentazioni, Eventi Aziendali, UTraining

SEZIONE 4 | INTRODUZIONE AL MARKETING PLAN

- 4.1 La tua organizzazione
- 4.2 Qualifiche e Carriera

SEZIONE 5 | FATTURE E RICEVUTE. ESTRATTO CONTO COMMISSIONI DI VENDITA

- 5.1 Fatture e Ricevute Sharer
- 5.2 Estratto conto

SEZIONE 6 | PAGAMENTO COMMISSIONI DI VENDITA

- 6.1 Pagamento Commissioni di vendita

SEZIONE 7 | VIOLAZIONE, PROCEDURE E SANZIONI

- 7.1 Violazione da parte dello Sharer: procedure e sanzioni

SEZIONE 8 | PROVVEDIMENTI

SEZIONE 9 | CESSIONE CODICE ED ACCOUNT

- 9.1 Cessione Codice Attività ed Account
- 9.2 Decesso dello Sharer

❖ SEZIONE 1 | PRINCIPI GENERALI DELLO SHARER

1.1 CHI E' E COSA FA LO SHARER

SPM S.r.l. (di seguito anche: **SPM** e/o la **Società**) ha sviluppato una propria rete di Incaricati alle Vendite a Domicilio (di seguito anche "**Sharers**") -creata con criteri innovativi ed utilizzando il sistema professionale "Social Profit Marketing"- un sistema di vendita diretta secondo i principi stabiliti dall'Art.19, D.Lgs. n.114/1998 e dalla Legge n.173/2005.

Agli Sharers, anche grazie ai più moderni strumenti di comunicazione digitale, è affidata la promozione dell'ecosistema "DTCircle" e dei relativi prodotti e servizi nell'ambito dell'iniziativa commerciale denominata "Ushare" implementata dalla Società.

Lo Sharer svolge -in piena autonomia e senza alcun vincolo di orario- l'attività, in piena sintonia con le proprie propensioni, purché sempre nel rispetto di quanto previsto nel presente documento, nonché dalla Lettera di Incarico ad Incaricato alle Vendite a Domicilio (di seguito anche "**Lettera di Incarico IVD**") e dal Piano Compensi.

Puntiamo a creare e sviluppare un team di vendita la cui autenticità sia il principio dell'azione, e la credibilità il suo effetto.

Lo Sharer ha l'opportunità di:

- Invitare
chiunque a diventare Sharer
- Far Conoscere
a chiunque i Prodotti ed i Servizi commercializzati e distribuiti dalla società
- Creare
una propria squadra di Sharers sponsorizzati, potendo, quindi, guadagnare provvigioni (c.d. indirette) sulle vendite da tali Shares promosse

1.2 MERCATI APERTI

Gli Sharers sono autorizzati a svolgere l'attività esclusivamente nei Paesi in cui la Società ha deciso di operare. La società riterrà direttamente responsabili gli Sharer che opereranno senza autorizzazione in altri Paesi.

L'attività deve essere svolta secondo le Leggi del Paese in cui il singolo Sharer opera.

Le presenti regole non sostituiscono le leggi del Paese alle quali ogni Sharer deve sottostare, ma si aggiungono alle stesse come regole integrative da osservare.

❖ SEZIONE 2 | DIVENTARE SHARER

2.1 Linea di sponsorizzazione

Ciascuno Sharer è legato alla Società da un rapporto contrattuale da Incaricato alle Vendite a Domicilio ai sensi dell'Art.19, D.Lgs. n.114/1998, e della L. n.173/2005.

Ai soli fini del calcolo dei compensi provvigionali, ad ogni Sharer corrisponderà uno Sponsor. Lo Sponsor è lo Sharer su invito del quale un'altra persona decide di diventare anch'essa Sharer.

Sempre ai soli fini del calcolo dei compensi provvigionali, ogni singolo Sharer è collegato al proprio Sponsor tramite un codice attività, creando una linea di collegamento (così detta "Linea di Sponsorizzazione"). Scendendo la Linea di Sponsorizzazione si individueranno i componenti dell'Organizzazione in "downline".

2.2 Possibili tipologie di Clienti

I Clienti della Società possono registrarsi attraverso il sito Web www.usshare.marketing quali "CLIENTE PRIVATO" (per tale intendendosi persona fisica, secondo la definizione fornita dal Codice del Consumo/D.lgs. n.206/2005), ovvero – CLIENTE AZIENDA (per tale intendendosi, invece, persona giuridica o ditta individuale/titolare di P.IVA).

➤ CLIENTE PRIVATO

Inserisce la propria anagrafica ed acquista direttamente la Ucard tra quelle disponibili e utile all'acquisto dei prodotti dell'ecosistema DTCircle, che potrà selezionare accedendo alla area SHOP dedicata del sito www.usshare.marketing.

Ad ogni CLIENTE corrisponderà uno Sharer.

Nel caso il CLIENTE decida successivamente di divenire un INCARICATO ALLE VENDITE A DOMICILIO, direttamente dalla propria dashboard, sottoscrivendo la relativa Lettera di Incarico ad IVD ivi disponibile unitamente ai relativi allegati.

➤ CLIENTE AZIENDA

Inserisce la propria anagrafica e acquista direttamente la Ucard tra quelle disponibili e utile all'acquisto dei prodotti dell'ecosistema DTCircle, che potrà selezionare accedendo alla area SHOP dedicata del sito www.usshare.marketing.

Ad ogni CLIENTE AZIENDA corrisponderà uno Sharer.

2.3 LETTERA DI INCARICO IVD

Occorre compilare ed accettare l'apposita Lettera di Incarico IVD, disponibile online nel sito www.usshare.marketing, fornendo altresì, tutta la documentazione richiesta.

All'atto della compilazione della domanda il candidato deve indicare il cognome ed il codice dello Sharer/sponsor che lo ha invitato a divenire Sharer.

Tale soggetto, qualora la Lettera di Incarico IVD venga accettata dalla Società, assumerà la veste di Sponsor del nuovo Sharer.

La Società a conferma di detta -eventuale- accettazione, invierà al nuovo Sharer un'apposita comunicazione scritta di "benvenuto".

Possono essere incaricati alle vendite soltanto le persone fisiche. **NON possono essere incaricati alle vendite le persone giuridiche (vale a dire, le società).**

2.4 Rinnovo e quota canone annuale

2.4.a. La Lettera di Incarico IVD ha durata di un (1) anno, a decorrere dalla data di sottoscrizione, tacitamente e automaticamente rinnovabile di anno in anno.

2.4.b. Ai fini del rinnovo anzidetto, l'Incaricato alle vendite è tenuto al pagamento dell'importo annuale nella misura indicata nella Lettera di Incarico IVD, a titolo di rimborso spese per la gestione della posizione dello Sharer da parte della Società e per l'accesso ai servizi Internet messi a disposizione di quest'ultimo dalla Società stessa meglio specificati nella Lettera di Incarico IVD.

2.4.c. In difetto di tale pagamento, la Lettera di Incarico IVD si intenderà risolta automaticamente e lo Sharer non avrà -tra l'altro- più accesso alla Dashboard.

2.4.d. Sempre in caso di mancato rinnovo dell'incarico, l'Incaricato non avrà più alcun guadagno sulla propria rete di Sharer sponsorizzati e di Clienti, e potrà operare quale mero "Cliente", acquistando, quindi, i prodotti ed i servizi commercializzati dalla Società.

2.5 Requisiti per poter diventare Incaricati alle vendite

Si rimanda, a tale riguardo, a quanto già indicato nella lettera di incarico IVD.

2.6 Responsabilità

Onere del soggetto che intenda diventare Sharer è dichiarare, sotto la propria esclusiva responsabilità, la sussistenza dei requisiti di cui al precedente punto 2.5, e, comunque, fornire tutte le informazioni ed i documenti richiesti ai sensi della Lettera di Incarico IVD.

In nessun caso la Società potrà essere ritenuta responsabile per dichiarazioni non corrette, incomplete o non veritiere rese dal soggetto all'atto della compilazione della Lettera di Incarico. La Società si riserva il diritto di interrompere in qualunque momento il rapporto con uno Sharer laddove fosse accertato che le informazioni fornite dallo Sharer siano non corrette, incomplete o non veritiere.

2.7 Accettazione o rifiuto della Lettera di Incarico IVD da parte della Società

La società si riserva il diritto di accettare o rifiutare qualsiasi domanda di adesione senza dover fornire spiegazioni o motivazioni di sorta.

2.8 Effetti della cessazione del rapporto sull'Organizzazione personale dello Sharer

La cessazione del rapporto contrattuale tra lo Sharer e la società per qualsiasi ragione e/o motivo comporterà automaticamente che l'Organizzazione degli Sharers sponsorizzati sarà acquisita dallo Sponsor del medesimo e nel caso in cui anche il rapporto tra lo Sponsor e la Società sia già cessata a tale data, l'Organizzazione sarà acquisita dal primo Sharer il cui contratto con la Società sia ancora in essere, risalendo la Linea di Sponsorizzazione dello Sharer cessato. Per Organizzazione dello Sharer deve intendersi l'insieme degli Sharers in downline rispetto al singolo Sharer.

2.9 Obblighi degli Sharers

2.9.a. Vendita e promozione in luoghi aperti al pubblico

nessuno Sharer deve permettere che prodotti o servizi commercializzati e distribuiti dalla Società siano venduti o esposti in luoghi aperti al pubblico e/o di vendita al pubblico, ivi incluse le vendite di beneficenza, fiere campionarie, mostre e simili; non è parimenti ammessa l'esposizione dei prodotti o servizi anzidetti anche se non finalizzata alla vendita. Inoltre, gli Sharers non devono usare mezzi di comunicazione di massa come ad esempio canali televisivi, emittenti radiofoniche, reti informatiche, pubblicità su social, riviste o quotidiani, ecc., per trovare nuovi clienti o per contattare persone che possano aderire in qualità di Sharer.

2.9.b. Sollecitazioni non consentite (Messaggi e-mail non richiesti - spamming)

gli Sharers non possono effettuare sollecitazioni non consentite verso persone non conosciute quali l'inoltro di messaggi e-mail non richiesti a uno o più soggetti non conosciuti precedentemente (ad esempio, non è possibile mandare messaggi e-mail a news group o ad altre liste di persone o società).

2.9.c. Correttezza e precisione

nessuno Sharer dovrà fare alcuna offerta di vendita di prodotti o servizi commercializzati e distribuiti dalla società che non sia corretta e precisa con riguardo al prezzo, alla qualità, alle caratteristiche e alla disponibilità.

Gli Sharers non possono, a titolo esemplificativo, compiere alcuna delle attività di seguito elencate:

- ✓ enfatizzare o attribuire ai prodotti o servizi della società, qualità o caratteristiche non corrispondenti al vero o, comunque, non garantite;
- ✓ spendere il nome e/o il marchio della società in relazione a prodotti o servizi non riferibili alla società stessa;
- ✓ pubblicare in internet e nei social messaggi o video riguardanti prodotti e servizi distribuiti dalla società, che non siano stati preventivamente autorizzati per iscritto dalla Società stessa;

2.9.d. Alterazione, contraffazione e imitazione dei contenuti e/o dell'immagine della società

gli Sharers non possono in alcun modo alterare, contraffare e/o imitare i contenuti e/o l'immagine della società, dei siti internet, del materiale, dei documenti e delle pubblicazioni effettuate dalla società stessa e di tutti i Brand alla stessa collegati.

2.9.e. Osservanza della normativa applicabile

gli Sharers devono agire in conformità a tutte le leggi ed i regolamenti applicabili ad essi, e non possono condurre qualsiasi altra attività che possa mettere a rischio o pregiudicare la reputazione degli Sharers o della società.

La società attuerà ogni ragionevole sforzo per informare gli Sharers in merito ad eventuali modifiche delle disposizioni di legge vigenti, fermo restando, in ogni caso, che sarà esclusiva responsabilità di ciascuno Sharer:

- ✓ tenersi informato ed aggiornato in ordine alle norme in vigore applicabili all'attività dei medesimi;
- ✓ agire in conformità alle leggi e dai regolamenti vigenti nel Paese in cui il soggetto svolga la propria attività.

2.9.f. Pratiche illegali e fraudolente

nessuno Sharer potrà svolgere la propria attività in modo illegale o fraudolento, tenuto conto di quanto stabilito nell'ordinamento giuridico del Paese in cui il soggetto svolga la propria attività.

2.9.g. Condotta

uno Sharer deve sempre comportarsi in maniera cortese e ponderata e non deve fare pressioni sui potenziali clienti, bensì effettuare una presentazione corretta dei prodotti e servizi commercializzati e distribuiti dalla società. Uno Sharer non deve mai cercare di imporsi sul potenziale cliente, deve sempre assumere un atteggiamento misurato e, se il cliente esprime il desiderio di terminare l'incontro, lo Sharer deve rispettare immediatamente tale volontà.

2.9.h. Rapporto con la società

nessuno Sharer deve presentarsi come dipendente della società e/o di altri Sharers. Gli Sharers non devono fornire un'immagine non corrispondente al vero circa la natura del proprio rapporto con la società e gli altri Sharers, o fornire spiegazioni o chiarimenti sull'attività diverse da quelle previste nel materiale messo a disposizione dalla società.

2.9.i. Induzione al cambio di linea di sponsorizzazione

in nessuna circostanza uno Sharer può sollecitare, interferire o indurre un altro Sharer a cambiare la propria linea di sponsorizzazione.

2.9.l. Riservatezza e Segretezza

gli Sharers sono tenuti ad attenersi alle regole di riservatezza della società, nonché a rispettare le leggi e i regolamenti vigenti in materia di tutela della riservatezza dei dati personali.

Fermo restando quanto previsto nella Lettera di Incarico IVD e nel presente documento anche in merito alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale dei quali sia titolare la società, lo Sharer prende atto e riconosce che le informazioni commerciali, quelle sulla produzione e sullo sviluppo dei prodotti e servizi commercializzati e distribuiti dalla società, i piani commerciali della Società, come ogni altro documento che dovesse essere consegnato o messo a disposizione nell'area download del backoffice, agli Sharers dalla Società, sono coperti da segreto commerciale.

Ogni Sharer è tenuto a trattare le informazioni coperte dal segreto commerciale con la massima riservatezza, nonché ad adottare tutte le misure necessarie per salvaguardare tale riservatezza ed evitare qualunque divulgazione non consentita delle informazioni in questione.

Lo Sharer non può raccogliere, organizzare, accedere, elencare o altrimenti utilizzare e rivelare le informazioni coperte dalla riservatezza, salva previa autorizzazione scritta da parte della Società.

Lo Sharer non può rivelare a terzi le informazioni coperte dalla riservatezza, non può utilizzarle per altre attività commerciali, siano esse o meno in concorrenza, direttamente o indirettamente, con l'attività da esso svolta quale Sharer.

Resta inteso sin d'ora che nell'ipotesi in cui uno Sharer dovesse per qualsivoglia motivo cessare la propria attività, questi dovrà immediatamente provvedere a restituire alla Società tutti i documenti ed il materiale messo precedentemente a sua disposizione per lo svolgimento dell'attività stessa, nonché ad astenersi da ogni ulteriore utilizzo degli stessi, come delle informazioni acquisite.

Gli obblighi di riservatezza di cui innanzi resteranno pienamente validi ed efficaci anche dopo l'interruzione del rapporto contrattuale tra lo Sharer e la Società.

2.9.m. Autorizzazioni materiale di supporto all'attività

Uno Sharer può redigere, predisporre, stampare, distribuire e/o divulgare materiale di supporto, in qualsivoglia forma e di qualsiasi tipo, all'attività svolta, solo previa autorizzazione scritta della Società. In ogni caso, uno Sharer non può in alcun modo, forma e misura commercializzarli a terzi.

2.10 Tutela della linea di sponsorizzazione

2.10.a. Il trasferimento di uno Sharer da uno Sponsor ad un altro

non è possibile in alcuna circostanza e in alcun modo modificare la composizione originaria dell'Organizzazione del singolo Sharer.

2.10.b. Nuova nomina a Sharer a seguito della cessazione di precedente rapporto contrattuale con la Società

qualora, per qualsiasi motivo uno Sharer dovesse cessare il proprio rapporto con la società, lo stesso potrà chiedere nuovamente la nomina a Sharer, anche con uno Sponsor diverso da quello originario, solo dopo che siano decorsi almeno 180 giorni dalla cessazione del precedente rapporto contrattuale.

2.10.c. Cessione Account personale e cambio anagrafica Sharer

Non è consentito allo Sharer cedere il proprio Account a terzi, o chiedere un cambio anagrafica, senza preventiva accettazione scritta da parte della società.

❖ SEZIONE 3 | MATERIALE DI SUPPORTO ALL'ATTIVITA'

3.1 Siti internet aziendali ecosistema DTCircle

www.ushare.marketing

www.dtcircle.tech

www.dtlife.tech

www.dtwallet.io

<https://forcedmarketcap.tech>

www.dtcoin.tech

www.dtcash.tech

www.dtpay.tech

<https://www.upmarkets.eu>

3.2 Dashboard personale

La Dashboard Ushare è l'area riservata gestionale e amministrativa dell'attività in cui si reperiscono, tra l'altro, specifiche, dettagli, aggiornamenti ed evoluzioni di tutti i servizi e prodotti commercializzati e distribuiti dalla società.

Per accedere occorre effettuare il login dal sito www.ushare.marketing

Dalla Dashboard si può:

- ✓ accedere alla gestione del tuo profilo personale (PROFILE)
- ✓ correggere i dati inseriti, inserire le coordinate bancarie, scaricare/stampare la Lettera d’Incarico alle Vendite , caricare la propria fotografia (in formato tessera e in abbigliamento professionale)
- ✓ accedere alla rappresentazione della tua Organizzazione
- ✓ accedere alle Configurazioni
- ✓ accedere all’estratto conto delle commissioni di vendita eventualmente maturate
- ✓ seguire lo sviluppo in tempo reale dell’Organizzazione di vendita personale e delle commissioni eventualmente spettanti
- ✓ accedere alle Utility, News, Statistiche e area download dei documenti

3.3 Presentazioni, Eventi Aziendali, UTraining

La società per per accompagnare la crescita personale e professionale degli Sharers, organizza:

- ✓ Presentazioni: meeting settimanali curati dagli Shares medesimi su tutto il territorio nazionale
- ✓ Eventi aziendali: per la presentazione del progetto e delle novità aziendali
- ✓ Utraining: corsi di formazione a livello base che si svolgono in ogni area di sviluppo per illustrare in maniera esaustiva l’attività, per trasmettere le tecniche più efficaci di presentazione dei servizi e prodotti ai clienti e le strategie per espandere la propria rete di Shares e clienti

❖ SEZIONE 4 | INTRODUZIONE AL MARKETING PLAN

Ai soli fini del calcolo dei compensi provvigionali, man mano che viene sviluppata l’attività, viene assegnata al singolo Sharer una “Qualifica”.

4.1 La tua organizzazione

Il Gruppo dello Sharer (di seguito “Organizzazione”) è composto da:

- Sharers diretti (sponsorizzati personalmente)
- Sharers indiretti (sponsorizzati dagli Sharers diretti e indiretti in struttura)

4.2 Qualifiche e Carriera

Ogni Sharer ha le stesse opportunità di carriera, crescita e potenziale guadagno. Il Marketing Plan è progettato in modo che il volume di vendite sviluppato personalmente e dalla propria Organizzazione paghi costantemente commissioni in base all’attività svolta ed alla Qualifica raggiunta.

NB: E’ possibile consultare il Marketing Plan completo accedendo alla Dashboard personale dal sito www.usshare.marketing.

❖ SEZIONE 5 | FATTURE E RICEVUTE. ESTRATTO CONTO COMMISSIONI DI VENDITA

5.1 Fatture e Ricevute Sharer

Con la firma della Lettera di Incarico IVD, lo Sharer autorizza la società ad emettere, nei termini previsti dalle vigenti leggi, le fatture o le ricevute per le commissioni relative all’attività di Incaricato alle vendite a domicilio. Sarà cura dello Sharer comunicare eventuali anomalie circostanziate del documento emesso entro 10 gg. dalla data di ricevimento, termine oltre il quale tale documento sarà ritenuto valido a tutti gli effetti.

5.2 Estratto conto

Entro il giorno 15 (quindici) l'Incaricato riceverà mensilmente apposito estratto conto commissionale, mediante pubblicazione in area riservata sul Sito www.ushare.marketing. Decorsi dieci giorni dalla pubblicazione e in mancanza di reclami circostanziati da comunicarsi per iscritto mediante l'utilizzo del servizio di assistenza dedicato dtcirclesupport.com, l'estratto conto e il suo contenuto si intenderanno tacitamente e integralmente accettati.

❖ SEZIONE 6 | PAGAMENTO COMMISSIONI DI VENDITA

6.1 Pagamento Commissioni di vendita

6.1.a Il pagamento verrà effettuato entro 5 giorni lavorativi dalla richiesta effettuata dallo Sharer, unicamente mediante bonifico bancario sul conto corrente da questi indicato. Il Costo addebitato allo Sharer per singolo bonifico è di € 5,00 (cinque).

6.1.b Per alcuni Stati esteri è possibile il pagamento in Bitcoin e Payeer. Per questi ultimi i tempi per l'accredito possono variare a seconda dell'elaboratore dei pagamenti e i costi saranno visibili in dashboard al momento della richiesta di prelievo.

6.1.c L'importo minimo per procedere al pagamento delle commissioni maturate è di € 50,00 (cinquanta/00 EURO).

Le commissioni al di sotto di tale ammontare rimarranno sempre visibili nella Dashboard dello Sharer e saranno pagabili a quest'ultimo al raggiungimento dell'anzidetto importo minimo di € 50,00.

Quanto alle altre disposizioni che disciplinano i pagamenti delle commissioni di vendita maturate, nonché al criterio di calcolo di queste ultime, si rimanda a quanto previsto dal Piano Marketing, anch'esso parte integrante ed essenziale della Lettera di Incarico IVD.

❖ SEZIONE 7 | VIOLAZIONE, PROCEDURE E SANZIONI

7.1 Violazione da parte dello Sharer: procedure e sanzioni

7.1.a Procedure

nel caso in cui la società ritenga che si sia verificata una violazione della Lettera di Incarico IVD -e/o di una delle disposizioni contenute nel presente documento-, potrà avviare attività di indagine riguardante l'attività dello Sharer coinvolto. La società può avviare dette indagini di propria iniziativa, ovvero a seguito di reclamo scritto presentato alla società da altro Sharer, secondo quanto previsto nel presente documento (punto 7.1.b).

7.1.b Reclami da parte degli Sharers

se uno Sharer ritiene che un altro Sharer abbia commesso una violazione ai sensi del punto 7.1.a che precede, dovrà comunicare alla società, per iscritto mediante dtcirclesupport.com, la presunta violazione e fornire tutte le informazioni ad essa correlate.

7.1.c Al ricevimento della predetta comunicazione scritta di reclamo, la società informerà lo Sharer in questione e chiederà risposta immediata da parte del medesimo al riguardo. La comunicazione scritta di reclamo e una copia della lettera di richiesta di informazioni sarà inviata anche al Board aziendale.

7.1.d La società potrà richiedere sia allo Sharer segnalante che allo Sharer oggetto di segnalazione di fornire -sempre per iscritto- ulteriori informazioni e/o chiarimenti circa quanto oggetto di segnalazione.

7.1.e La società deciderà se vi sia stata o meno violazione di alcuna delle disposizioni di cui alla Lettera di Incarico IVD e/o del presente documento sulla base delle informazioni acquisite a seguito della segnalazione, ed adotterà i relativi provvedimenti ritenuti congrui, ai sensi del presentedocumento.

7.1.f Comunicazione del/i provvedimento/i allo Sharer

La società invierà una comunicazione scritta contenente la propria decisione allo Sharer autore della violazione.

7.1.g Contenuto della comunicazione

La comunicazione di cui innanzi sarà inoltrata allo Sharer a mezzo lettera raccomandata a/r all'indirizzo di residenza, ovvero -in alternativa- mediante il servizio di assistenza Sharer dtcirclesupport.com.

Nella comunicazione saranno indicate la o le violazione/i posta/e in essere dallo Sharer in questione, e la data in cui entreranno in vigore i provvedimenti assunti.

❖ SEZIONE 8 | PROVVEDIMENTI

La società potrà adottare uno o più dei provvedimenti di seguito indicati:

8.1

In considerazione della gravità della/e violazione/i posta/e in essere dallo Sharer, la Società potrà, all'esito del procedimento descritto nel punto 7. che precede, assumere i provvedimenti qui di seguito riportati, in ordine crescente di rilevanza degli stessi:

8.1.a richiamo scritto: qualora si rendesse necessario un richiamo scritto allo Sharer, lo stesso potrebbe essere inviato per conoscenza alla upline dello Sharer, dalla qualifica di Diamante ed oltre.

Risoluzione: La società può risolvere la Lettera di Incarico IVD in essere con lo Sharer in questione in ipotesi di violazioni gravi dopo aver seguito le procedure definite nel Regolamento. A seguito della risoluzione, lo Sharer dovrà:

- restituire tutti i prodotti e servizi della società in suo possesso;
- cessare l'utilizzo di tutti i marchi registrati, nomi commerciali, segni distintivi o altra proprietà intellettuale appartenenti alla società o di cui la società è licenziataria;
- cessare l'attività di Sharer;
- restituire il tesserino di riconoscimento al medesimo fornito dalla società;

8.1.b Perdita dello status di Sponsor: in tal caso allo Sharer viene revocato lo status di Sponsor di qualsiasi Attività delle sue Downline e/o la possibilità di sponsorizzare nuovi Sharers.

8.1.c Revoca/sospensione della qualifica: La società potrà revocare o sospendere qualsiasi qualifica e pretendere la restituzione di qualsiasi oggetto comprovante tale qualifica (esclusivamente a titolo esemplificativo, spille, certificati ecc.).

8.1.d Sospensione: La società può intervenire sospendendo alcuni o tutti i privilegi degli Sharers previsti dal Contratto, compresi tra l'altro:

- trattenere i pagamenti di commissioni di vendita fino alla risoluzione definitiva della procedura avviata dalla società
- sospendere l'autorizzazione a svolgere attività di sponsorizzazione;
- sospendere gli inviti a corsi organizzati dall'azienda, viaggi ed eventi;

Lo Sharer sarà informato quanto alla durata della sospensione.

8.1.e Ammissione di responsabilità e impegni/dichiarazione di cessazione della violazione: lo Sharer deve prendere atto della violazione dichiarando il suo impegno a porvi rimedio ed a rispettare le disposizioni della Lettera di Incarico IVD e del presente documento. La società potrà offrire l'opportunità di correggere la violazione entro un determinato periodo di tempo da essa stabilito.

8.2. Tutela in ambito legale: in aggiunta ai provvedimenti previsti dal presente punto 8., la Società si riserva il diritto di agire nei confronti dello Sharer inadempiente ed autore della violazione al fine di ottenere il risarcimento dei danni -patrimoniali e non- dalla medesima patiti in conseguenza di detto inadempimento e/o detta violazione; e ciò, sia in ambito civile che penale.

8.3 Violazioni plurime: a seguito di comunicazione da parte della società, lo Sharer è tenuto a intraprendere azioni ed iniziative volte a correggere le violazioni e gli inadempimenti di cui si sia reso responsabile.

❖ **SEZIONE 9 | CESSIONE CODICE ED ACCOUNT**

9.1 CESSIONE CODICE ATTIVITA' ED ACCOUNT

Come innanzi stabilito, allo Sharer non è consentito cedere il proprio Codice attività ed il proprio Account a terzi, senza il preventivo consenso scritto da parte della società. Resta, ad ogni modo, inteso sin d'ora che la cessione potrà avvenire esclusivamente in favore di altro Sharer/Incaricato alle Vendite a Domicilio della società.

9.2 DECESSO DELLO SHARER

In caso di decesso dello Sharer, la Lettera di Incarico di IVD in essere con quest'ultimo cesserà automaticamente e con effetto immediato. Le commissioni di vendita eventualmente dovute allo Sharer alla data del decesso di quest'ultimo verranno liquidate dalla Società in favore del/i soggetto/i legittimato/i a ricevere tali importi in quanto erede/i del defunto Sharer. A tal fine, il/i soggetto/i legittimato/i dovrà fornire alla Società idonea documentazione, comprendente copia autentica delle disposizioni testamentarie del defunto Sharer, nonché del certificato di morte di quest'ultimo, ovvero di qualsivoglia provvedimento dell'Autorità giudiziaria che stabilisca circa la legittimazione del/i medesimo/i soggetto/i a ricevere tali importi.

Tale/i soggetto/i potrà/potranno proseguire l'attività dello Sharer defunto utilizzando il codice attività e l'account di quest'ultimo, purché il/i medesimo/i sia in possesso dei requisiti per poter operare quale Incaricato alle Vendite a Domicilio della Società e, pertanto, sottoscriva apposita Lettera di Incarico IVD con quest'ultima.