

Condizioni generali per gli Incaricati alle Vendite della

PM-International Italia s.r.l. (PM)

1. Trattamento fiscale

- 1.1 Il Teampartner copre ruolo di Incaricato alle vendite come definito dalla legge 173 del 17.08.2005 e D.Lgs 114 del 31.03.1998. Si esclude la possibilità di configurare un rapporto di agenzia o rapporto di subordinazione quale dipendente.
- 1.2 Pur svolgendo materialmente ed in via del tutto principale, in senso alla nostra organizzazione, l'attività di Incaricato alle vendite a domicilio, Le viene concessa la possibilità di coordinare un gruppo di Incaricati alle Vendite (Teampartner) da Lei personalmente reclutati e graditi alla società PM.
- 1.3 Per quanto imposto dalla Legge 173/2005 e R.M. 18/E del 27.01.2006, al superamento di €5.000,00 di provvigioni annuali nette (pari al 78% di € 6.410,00 di provvigioni annuali lorde) derivanti dall'attività d'Incaricato alla vendita diretta e di lavoro autonomo occasionale, percepite anche da più committenti, Lei dovrà effettuare l'iscrizione al competente ufficio I.V.A. con il codice 46.19.02 ed iscriversi all'INPS gestione separata di cui alla Legge 335/1998. La società si farà carico dei versamenti relativi alle somme trattenute dalle Sue provvigioni, quale sostituto d'imposta ai fini IRPEF e sostituto di contribuiti ai fini INPS.
- 1.4 Con la firma della presente richiesta Lei autorizza la nostra società ad emettere, nei termini previsti dalle vigenti leggi e per Suo conto, le ricevute provvigionali relative all'attività di Incaricato alle vendite a domicilio. Sarà Sua cura comunicare eventuali anomalie del documento emesso entro 10 gg. dalla data di ricevimento, termine oltre il quale tale documento sarà ritenuto valido a tutti gli effetti. Con la sottoscrizione, inoltre, Lei esonera la nostra società da qualsiasi responsabilità di natura amministrativa e fiscale e dà atto che il servizio di cui sopra Le viene reso a titolo gratuito.
- 1.5 In aggiunta al diritto di recesso di cui al seguente comma 2.2, per tutte le altre ipotesi di cessazione del rapporto con la nostra società e per qualsiasi causa, Le è riconosciuto il diritto di restituzione di tutti i beni e dei materiali dimostrativi e, in modo subordinato all'integrità e vendibilità di quanto restituito, alla rifusione del prezzo eventualmente pagato per essi, in misura non inferiore al 90% del costo originario.
- 1.6 In riferimento allo svolgimento dell'attività di vendita a domicilio al consumatore finale, come contemplato dall'art. 19 comma 6 D.Lgs. 114/1998 e Legge 173/2005, Le è fatto obbligo di esporre il tessero di riconoscimento rilasciato dalla nostra società nel momento dell'accettazione della Sua richiesta di adesione. In caso di smarrimento Lei dovrà farne denuncia alle autorità competenti ed inviare copia della stessa alla nostra società. In caso di rinuncia o di revoca dell'incarico, il tessero di riconoscimento dovrà essere restituito entro dieci giorni dalla data di cessazione del rapporto.
- 1.7 Non possono esercitare l'attività commerciale, salvo che abbiano ottenuto la riabilitazione:
 - a) coloro che sono stati dichiarati falliti;
 - b) coloro che hanno riportato una condanna, con sentenza passata in giudicato, per delitto non colposo, per il quale è prevista una pena detentiva non inferiore nel minimo a tre anni, sempre che sia stata applicata, in concreto, una pena superiore al minimo edittale;
 - c) coloro che hanno riportato una condanna a pena detentiva, accertata con sentenza passata in giudicato, per uno dei delitti di cui al titolo II e VIII del libro II del codice penale, ovvero di frode, riciclaggio, emissione di assegni a vuoto, insolvenza fraudolenta, bancarotta fraudolenta, usura, sequestro di persona a scopo di estorsione, rapina;
 - d) coloro che hanno riportato due o più condanne a pena detentiva o a pena pecuniaria, nel quinquennio precedente all'inizio dell'esercizio dell'attività, accertate con sentenza passata in giudicato, per uno dei delitti previsti dagli articoli 442, 444, 513, 513-bis, 515, 516 e 517 del codice penale, o per delitti di frode nella preparazione o nel commercio degli alimenti, previsti da leggi speciali;
 - e) coloro che sono sottoposti ad una delle misure di prevenzione di cui alla legge 27 dicembre 1956, n. 1423, o nei cui confronti sia stata applicata una delle misure previste dalla legge 31 maggio 1965, n. 575, ovvero siano stati dichiarati delinquenti abituali, professionali o per tendenza.
- 1.8 L'incaricato alle vendite è informato ai sensi del D.Lgs.196/2003 (Privacy) che:
 - a) i dati forniti per l'accoglimento dell'istruttoria preliminare della richiesta di inizio attività possono essere trattati in modo informatico o manuale dalla società per finalità gestionali, statistiche, tutela del credito, commerciali e promozionali, mediante consultazione, elaborazione, raffronto con criteri prefissati ed ogni altra opportuna operazione.
 - b) gli stessi dati, per facilitare i rapporti di comunicazione e scambio di informazioni all'interno della forza vendite, possono essere divulgati a terzi, in particolare alla PM International S.p.A con sede a Lussemburgo che gestisce per conto del titolare del trattamento.
 - c) i dati e foto personali, compresi i volumi di fatturati presenti all'azienda, possono essere divulgati a mezzo di riviste aziendali, pubblicazioni pubblicitarie, classifiche commerciali nell'ambito di riunioni e congressi organizzati per motivazione ed incentivazione del settore commerciale.
 - d) sono trattati a finalità di marketing e referenze, informazioni su future iniziative commerciali, innovazioni apportate a ns. prodotti e/o servizi, offerte, analisi di mercato, statistiche
 - e) Nel fornire dati a terzi per l'elaborazione di ordini, acquisti o altre richieste a paesi al di fuori dell'Unione Europea, dove alcuni dati non sono comparabili si applicano disposizioni di protezione. Perciò dati personali e transazionali sono trasferiti secondo le clausole contrattuali standard della Commissione Europea.
 - f) il titolare del trattamento dei dati raccolti per conto della società è l'amministratore delegato.
 - g) in merito a quanto definito al punto 1.10 il richiedente ha diritto di cui all'articolo 7 del D.Lgs. 196/2003, pubblicato alla G.U. 29.07.2003 n. 174.

2. Inizio e fine dell'incarico

- 2.1 L'incarico richiede la compilazione del „Modulo di registrazione“ in ogni sua parte e diventa contratto effettivo dopo l'accettazione da parte della PM e dopo il consenso delle autorità competenti. Il richiedente sarà informato in tempi utili dalla PM sull'esito della procedura di registrazione e li sarà inviato lettera d'incarico con il tessero di riconoscimento definitiva entro 30 giorni dopo l'accettazione.
- 2.2 In qualità di Incaricato alla vendita diretta a domicilio ha diritto di recedere dall'incarico, senza obbligo di motivazione, inviando alla nostra società una e-mail a ticket@pmassistenza.it entro 30 giorni dalla stipula della presente. In tale caso, sarà Sua cura restituire a Sue spese i beni ed i materiali dimostrativi acquistati o ricevuti in consegna: entro 30 giorni dalla restituzione di tali beni e materiali, la società provvederà a rimborsarLe le somme eventualmente pagate, in modo subordinato all'integrità di quanto restituito. Le è concesso comunque di provare tutti i prodotti consegnati e di avvalersi del diritto di soddisfatto o rimborsato entro 30 giorni dalla data di consegna (data fattura) e di richiedere il rimborso degli importi pagati per i soli prodotti restituiti.
- 2.3 L'incarico, se approvato, sarà a tempo indeterminato e potrà essere disdetta in qualsiasi momento senza obbligo di preavviso, senza motivazione e senza diritto ad indennità, compensi o penalità di alcun genere. Il diritto di disdetta per una causa importante da questo non viene escluso. Se il Teampartner viola le condizioni secondo i punti 4.1, 4.2 e 5.2, la PM ha il diritto alla disdetta immediata.
- 2.4 In caso di morte dell'Incaricato, l'incarico con tutti i diritti derivanti può essere trasferito al coniuge, a un figlio o ai genitori dopo richiesta in forma scritta controfirmata e accettata da tutti gli eredi, dopo che il beneficiario ha accettato per iscritto le condizioni generali per gli Incaricati alle Vendite. Il trasferimento può essere negato solo per giusta causa.

3. Trattamento economico

- 3.1 Sugli affari andati a buon fine da Lei segnalati (provvigione diretta) e sugli affari andati a buon fine promossi dai venditori da Lei reclutati (provvigioni indirette) e sulle attività formative Le riconosceremo il trattamento provvigionale previsto dal „piano marketing“ in vigore e dalle relative circolari. Nessuna provvigione è dovuta per gli ordini che per qualsiasi ragione non siano giunti a buon fine!
- 3.2 Il calcolo delle provvigioni viene effettuato mensilmente. Il pagamento delle provvigioni IVA compresa richiede la comunicazione della partita IVA. Le provvigioni maturati vengono liquidati entro il 20 del mese successivo al mese di riferimento. Il pagamento avviene tramite bonifico su un conto corrente intestato al richiedente (spese fisse di € 1,70 per ogni transazione). Il resoconto delle provvigioni e la ricevuta emessa per l'Incaricato alle Vendite viene inoltrato tramite e-Mail all'indirizzo indicato nel modulo di registrazione. L'invio in forma cartacea non è previsto. Se l'ammontare delle provvigioni al netto è inferiore a € 5, non è dovuta alcuna provvigione e decade.
4. Altre attività per aziende con forma di vendita dirette e/o multilivello
- 4.1 Senza il preventivo consenso scritto dalla PM non è consentita l'attività per aziende concorrenti alla PM. Come concorrenti di PM sono considerate tutte le società che forniscono beni o servizi tramite vendita diretta o attraverso un sistema di network marketing, così come tutte le aziende, a prescindere dal canale di distribuzione, che offrono prodotti in tutto o in parte in concorrenza con i prodotti messi a disposizione della PM-International AG.
- 4.2 L'Incaricato alle Vendite è tenuto a separare completamente ogni attività commerciale consentita per un'altra azienda dalle sue attività in ambito di promozione per i prodotti PM o l'attività PM. Non può né prendere riferimento alla sua attività o il suo stato in PM, né offrire o fare riferimento ai prodotti PM insieme ad altri prodotti, né offrire la possibilità ad altri Incaricati di Vendita di PM di acquistare altri prodotti e ne offrire la possibilità di far parte della struttura di vendita dell'altra azienda.

5. Acquisto e distribuzione di prodotti PM

- 5.1 Il Teampartner può fornirsi esclusivamente dalla PM International Italia srl., è vietato fornirsi tramite altri Teampartner.
- 5.2 La vendita dei nostri prodotti potrà essere da Lei proposta esclusivamente a privati consumatori secondo i metodi e le regole applicate dalla nostra organizzazione. Le è fatto pertanto divieto di assumere ordini da dettaglianti, grossisti o comunque da chi eserciti attività di rivenditore. E' vietato assolutamente la vendita online in qualsiasi forma (ebay ecc.) ad esclusione promuovendo il sito fitline.com messo a disposizione ai Distributori Indipendenti con regolare licenza o conferma da Manager! Non è permesso la vendita presso mercati, mercatini, centri commerciali e eventi fieristici o sportivi.
- 5.3 La PM concede ai clienti/utilizzatori finali la garanzia soddisfatti o rimborsati per 30 giorni. L'Incaricato è obbligato al rispetto di questa garanzia.
- 5.4 Il Teampartner decide liberamente se e quali quantitativi di prodotti PM vuole ordinare per il consumo personale e per lo svolgimento promozionale in ambito della sua attività. Non ce nessun obbligo d'acquisto minimo. Il reso di prodotti acquistati è possibile seguendo le condizioni di reso descritte su www.pm-international.it
- 5.5 Ordini da parte del Teampartner saranno eseguiti applicando il listino prezzi in vigore nel momento della trasmissione dell'ordine. I prezzi in fattura sono espressi + IVA. Spese per trasporto e confezionamento non sono comprese e saranno applicate separatamente. Prima della consegna /partenza della spedizione dev'essere garantito o effettuato il pagamento. Questo può avvenire tramite pagamento con carta di credito, bonifico anticipato o pagamento con contanti/bancomat se ritirato direttamente presso un DSC, PM Service Center o in sede a Desio (MB).

6. Altri obblighi per il Teampartner / penalità

- 6.1 Il Teampartner svolge la sua attività in modo indipendente e sotto la propria responsabilità, non deve mai creare l'immagine di essere un dipendente della PM e/o poter' fare dichiarazioni in nome della PM!
- 6.2 Il Teampartner s'impegna a rispettare il „Codice di Comportamento della Vendita Diretta“ previsto dalle associazioni nazionali ed internazionali della vendita diretta, in particolare del AVEDISCO (<http://www.avedisco.it/Codice-etico.aspx>).
- 6.3 Tutte le dichiarazioni sulla PM e sui prodotti della PM devono corrispondere alle dichiarazioni fatte dalla PM in modo particolare tramite il catalogo prodotti, le etichette e altre documentazioni pubblicate. **Non è consentito proclamare effetti terapeutici o di cura per integratori alimentari.**
- 6.4 Il Teampartner non è autorizzato a fare alterazioni o permettere a terzi di alterare prodotti o imballi/etichette della PM. L'applicazione di etichette con dati personale e recapiti del Teampartner è consentito nelle aree previste, ma non devono nascondere parti di testo sull'etichetta.
- 6.5 Il Teampartner per la pubblicazione dei prodotti PM farà uso esclusivo della documentazione pubblicata da PM e dagli strumenti di vendita messi a disposizione dalla PM. Se la pubblicizzazione o la vendita avviene tramite Internet, il Teampartner farà uso esclusivo del sito messo a disposizione della PM tramite PM OFFICE. Al di fuori di questi strumenti non è consentito al Teampartner l'uso dei marchi della PM o di fare riferimento diretto ai prodotti e servizi della PM. Se il Teampartner usa materiali promozionali personali o un sito internet personale non può fare riferimento alla PM o a prodotti PM, né utilizzare marchi e loghi aziendali di PM. Inoltre, valgono le condizioni visibili al sito: www.pm-international.com.
- 6.6 Per qualsiasi violazione degli obblighi ai sensi del paragrafo 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 e 6.5 delle condizioni generali di cui qui sopra la PM può assegnare una penalità, tenendo conto dell'importanza del reato e del reddito del Teampartner. Ulteriori pretese, soprattutto per un'ingiunzione e danni non sono interessati dall'esercizio della pena.
- 6.7 Il Teampartner rispetta nelle sue strategie pubblicitarie e per il reclutamento di nuovi partner le pertinenti disposizioni di legge e le norme generalmente accettate per il comportamento in ambito della vendita diretta. Ciò si traduce in particolare in un divieto esplicito di ogni forma di „spamming“ e il braccaggio sistematico di distributori da altre aziende. La violazione da PM è perseguita in modo coerente, fino alla disdetta dell'incarico.

7. Protezione delle linee

- 7.1 E' un principio della PM-International la protezione della linea di sponsorizzazione. Un Teampartner, che si è dimesso dall'incarico dopo i primi 30 giorni può rientrare a fare parte della struttura di vendita solo se compila nuovamente la richiesta di registrazione e a) se viene sponsorizzato dallo sponsor precedente o dalla sua Upline e b) che siano passati almeno 12 mesi dopo la dimissione. Se il Teampartner è stato disattivato per inattività (12 mesi senza un consumo personale) può essere sponsorizzato da qualsiasi Teampartner, anche fuori dalla precedente linea di sponsor.
- 7.2 La protezione della linea di sponsorizzazione vale anche per clienti diretti per un periodo di 6 mesi dopo l'ultimo acquisto andato a buon fine.
- 7.3 Coniugi possono avere due posizioni differenti, nel caso che lavorano nella stessa linea devono però essere allineati in linea diretta. Figli maggiorenni possono essere registrati esclusivamente in linea diretta con delle parti dei genitori. Questo vale comunque anche tra parenti di primo e secondo grado.

8. Considerazioni conclusive / variazioni

- 8.1 I rapporti contrattuali sono definite dalle leggi vigenti nazionali.
- 8.2 Foro competente è Milano.
- 8.3 La forma scritta viene mantenuta anche con l'invio tramite Fax o E-mail.
- 8.4 Variazioni delle regole contrattuali vengono comunicati in forma scritta e si intendono accettate, se il Teampartner non contraddice in forma scritta entro tre settimane.
- 8.5 Sono d'accordo che la PM International Italia in ambito di valutazione della mia bonità potrà richiedermi informazioni.