

**1. Oggetto**

1.1. Le presenti condizioni generali di contratto (di seguito denominate CGC) contengono i termini e le condizioni che regolano i rapporti tra PM International Italia Srl (di seguito denominata PM) e il Teampartner.

**2. Definizione di Teampartner**

2.1 Il Teampartner è colui che - in piena indipendenza ed autonomia di azione, di tempo e di organizzazione, senza alcun vincolo di subordinazione, dipendenza, agenzia, associazione, società o altro rapporto stabile di collaborazione con PM e senza alcun obbligo di attività minima né di risultato minimo - promuove i prodotti di PM (per prodotti di PM si intendono tutti i **prodotti per la salute, il fitness e la bellezza contraddistinti dal marchio registrato FitLine**). Si esclude, in particolare, la sussistenza di un rapporto di agenzia tra il Teampartner e PM, non avendo il Teampartner alcun obbligo di promuovere i prodotti di PM per conto di quest'ultima.

2.2. Il Teampartner organizza autonomamente la propria attività lavorativa e non è assoggettato al potere organizzativo, direttivo e disciplinare di PM.

2.3. Il Teampartner svolge la propria attività con organizzazione, gestione e rischio a proprio carico e ne sopporta in via esclusiva ogni onere, costo e/o spesa.

2.4. Il Teampartner deve fare fronte personalmente a tutti gli obblighi di legge inerenti alla propria attività; in qualità d'imprenditore è tenuto ad adempiere in prima persona a tutti gli obblighi fiscali, previdenziali e qualsivoglia altro obbligo di legge che derivi dall'esercizio della propria attività, manlevando in ogni caso PM da qualsiasi pretesa dovesse pervenire da terzi.

2.5. Il Teampartner non deve tenere comportamenti contrari alla normale correttezza nei confronti di PM o tenere comportamenti comunque idonei a pregiudicare l'immagine di PM. Al Teampartner è espressamente vietato fare affermazioni in qualunque modo, e anche indirettamente, lesive dell'onorabilità e del buon nome di PM e/o della sua attività.

**3. Regime fiscale del Teampartner**

3.1. Il Teampartner svolge l'attività di promozione dei prodotti PM in maniera occasionale, nei limiti previsti dalla normativa vigente (Decreto Legge 24 aprile 2017, n. 50, convertito con modificazioni in Legge 21 giugno 2017, n. 96), ovvero abituale e continuativa.

3.2. Il Teampartner si impegna, superati i limiti previsti dalla suddetta normativa, ad aprire la partita iva e ad emettere fattura elettronica intestata a PM come impresa o libero professionista.

3.3. Il Teampartner si assume la responsabilità del regime fiscale scelto.

**4. Attività di promozione/ vendita dei prodotti PM – Acquisto dei prodotti PM**

4.1. L'attività svolta dal Teampartner consiste:

a) nel procacciare nuovi clienti finali che acquistino i prodotti PM direttamente da quest'ultima (Customer Direct Program) tramite il sito internet [www.fitline.com](http://www.fitline.com) oppure recandosi presso i punti vendita autorizzati da PM (Direct Selling Center, di seguito denominati DSC);

b) nel promuovere la vendita dei prodotti PM, acquistandoli esclusivamente e direttamente da PM (o tramite i DSC autorizzati da PM) e vendendoli, in nome e per conto proprio, al cliente finale;

c) nel reclutare altri Teampartner per costruire una rete di network marketing volta a promuovere i prodotti PM e la loro vendita (in tal caso il Teampartner è tenuto a fornire formazione e supporto ai Teampartner reclutati).

4.2. Il Teampartner promuove la vendita dei prodotti PM esclusivamente ai clienti finali. Non gli è invece consentito promuovere la vendita dei prodotti PM tramite negozi al dettaglio, bar, mercati, fiere, qualsiasi forma di commercio online ed eventi di vendita similari.

4.3. Il Teampartner ordina e riceve i prodotti PM esclusivamente e direttamente da PM (o tramite i DSC autorizzati da PM). Non gli è consentito acquistare prodotti PM da o per un altro Teampartner. Non è previsto alcun quantitativo minimo di acquisto.

4.4. Il Teampartner deve informare il cliente finale della politica di restituzione PM pubblicata sul sito <https://partner.pm-international.com> e in particolare, qualora non fosse soddisfatto dei prodotti PM acquistati, potrà restituirli entro 30 giorni dalla data di consegna degli stessi, chiedendo il rimborso del prezzo dei prodotti resi ovvero la sostituzione dei prodotti resi con altri prodotti PM ovvero il riconoscimento da parte di PM di un credito pari al prezzo dei prodotti resi da utilizzare per l'acquisto di altri prodotti PM.

4.5 Il prezzo di vendita dei prodotti PM è quello determinato dal listino prezzi PM vigente al momento dell'ordine.

Il pagamento del prezzo dei prodotti PM acquistati dovrà essere effettuato secondo le seguenti modalità:

a) qualora i prodotti PM vengano spediti direttamente presso l'acquirente, il pagamento del prezzo dovrà essere effettuato al momento dell'ordine tramite addebito su carta di credito o PayPal;

b) qualora i prodotti PM vengano ritirati dall'acquirente presso un punto DSC, il pagamento del prezzo dovrà essere effettuato al momento del ritiro tramite pagamento elettronico o per contanti.

4.6. Resta inteso che tutte le spese di qualsiasi genere e natura sostenute dal Teampartner per l'attività promozionale/di vendita dei prodotti PM restano a carico esclusivo dello stesso, rientrando nei costi della sua attività.

4.7. Resta inteso che i nomi, i loghi, i marchi e qualsivoglia altro segno distintivo di PM e dei prodotti PM è di titolarità esclusiva di PM. Ne è consentito l'uso al Teampartner al solo ed unico fine di identificare e promuovere i prodotti PM; ogni altra iniziativa commerciale che preveda l'uso dei nomi, dei loghi, dei marchi e di qualsivoglia altro segno distintivo di PM e dei prodotti PM non è invece consentita al Teampartner e dovrà essere previamente autorizzata per iscritto da PM.

**5. Altre attività del Teampartner**

5.1. Il Teampartner, qualora, svolga altra attività, per persone fisiche o giuridiche, diversa da quella di promozione/vendita dei prodotti PM, dovrà in ogni caso tenerla rigorosamente separata da quella svolta per PM. In particolare, nello svolgimento di altra attività, il Teampartner non potrà in alcun modo:

a) spendere il nome di PM ovvero la qualità di Teampartner di PM;

b) utilizzare il marchio dei prodotti PM o qualsivoglia altro segno distintivo di PM;

c) promuovere a clienti finali e/o ad altri Teampartner i prodotti di PM insieme ai prodotti di altro soggetto giuridico per cui presta attività;

d) indurre altri Teampartner ad acquistare i prodotti di altro soggetto giuridico per cui presta attività;

e) offrire ad altri Teampartner di entrare a far parte dell'organico di altro soggetto giuridico per cui presta attività.

**6. Inizio e fine della partnership come Teampartner**

6.1. Per diventare Teampartner il candidato dovrà compilare l'apposita domanda on line rinvenibile sul sito ufficiale di PM. Qualora la domanda venga accettata da PM, il candidato riceverà una mail di conferma nella quale gli sarà anche indicato il codice Teampartner attribuitogli.

6.2. Il rapporto che si instaurerà tra le parti è da intendersi a tempo indeterminato, resta salva la facoltà per entrambe le parti di recedere, in qualsiasi momento, senza indicarne le ragioni, dando un preavviso di 30 giorni a mezzo pec o raccomandata a.r.

6.3. PM si riserva in ogni caso la facoltà di risolvere il rapporto con il Teampartner con effetto immediato, ai sensi e per gli effetti dell'art. 1456 c.c., in caso di violazione da parte del Teampartner dei punti 4.2., 4.3. e 5.1. ovvero in caso di inadempimento da parte del Teampartner ad una qualsiasi delle presenti condizioni generali, di danni all'immagine di PM, di dichiarazioni del Teampartner non veritiere e/o lesive nei confronti di PM e/o sui prodotti PM, di indicazioni false e/o ingannevoli relative al Piano Marketing PM.

6.4. Qualora il Teampartner manifesti la volontà, a mezzo pec o raccomandata a.r., di recedere dal rapporto con PM, potrà ottenere il rimborso integrale del prezzo pagato per i prodotti PM acquistati negli ultimi 90 giorni antecedenti al recesso, solo se integri e idonei ad essere rimessi in circolazione. In

tal caso, le spese di trasporto per la restituzione dei prodotti PM saranno a carico del Teampartner. Qualora invece i prodotti PM acquistati dal Teampartner siano parzialmente usati o consumati, quest'ultimo potrà, a richiesta, ottenerne il rimborso integrale del prezzo pagato solo nei primi 30 giorni di vigenza del rapporto con PM (vale entro il termine di 30 giorni dalla data in cui gli è stato attribuito il codice Teampartner).

**7. Bonus riconosciuto al Teampartner**

7.1 Il Teampartner ha diritto a percepire un bonus per la segnalazione a PM di nuovi clienti finali nel Customer Direct Program, nonché un bonus per l'inserimento, la formazione ed il supporto di nuovi Teampartner. I clienti finali segnalati dal Teampartner rimangono abbinati a quest'ultimo fino a 6 mesi dall'ultimo acquisto dei prodotti PM. Il mero reclutamento di nuovi Teampartner non dà invece diritto ad alcun bonus.

7.2. I requisiti e l'importo dei bonus risultano dal Piano Marketing PM pubblicato nella PM Partner Area sul sito <https://partner.pm-international.com> e in vigore al momento della conclusione dei singoli affari. Ogni nuova versione del Piano Marketing si intenderà nota e integralmente accettata dal Teampartner al momento della sua pubblicazione nella PM Partner Area sul sito <https://partner.pm-international.com>.

7.3. I bonus spettanti al Teampartner verranno calcolati mensilmente da PM e verranno liquidati al Teampartner solo all'avvenuto pagamento dei prodotti PM. Per il resto e se non diversamente stabilito nelle condizioni generali per i Teampartner della PM, si applicano le norme di legge. I bonus saranno corrisposti al lordo dell'IVA, solo se dovuta per legge.

7.4. I dati per la fatturazione dei bonus spettanti al Teampartner sono reperibili, come bonus report, nel PM OFFICE sul sito <https://office.pm-international.com>. In alternativa la comunicazione di ciascun bonus report potrà essere richiesta dal Teampartner a PM, che provvederà all'addebito di euro 10,00 per ogni comunicazione inviata. I bonus verranno erogati al Teampartner entro il 20 del mese successivo a quello di competenza. Qualora il bonus maturato dal Teampartner nel mese di competenza risulterà inferiore all'importo netto di 5,00 euro, lo stesso non avrà diritto ad alcun pagamento.

**8. Ulteriori obblighi del Teampartner/clausola penale**

8.1. Il Teampartner, nello svolgimento della propria attività, si asterrà da qualunque condotta e/o dichiarazione volta, anche implicitamente, ad indurre e/o anche solo a favorire nei terzi, con cui avrà rapporti a qualsiasi titolo, il convincimento di essere dipendente di PM o comunque di agire in nome e per conto di PM.

8.2. Qualora PM sia membro di associazioni nazionali ed internazionali per la vendita diretta, il Teampartner, nello svolgimento della propria attività, dovrà attenersi scrupolosamente agli standard di condotta degli associati e dei loro rappresentanti stabiliti da tali associazioni; PM informerà immediatamente il Teampartner dei relativi standard di condotta che devono essere rispettati.

8.3. Tutte le dichiarazioni del Teampartner relative a PM e/o ai prodotti di PM devono essere conformi alle specifiche di PM e in particolare, per quel che attiene ai prodotti, in linea con quanto pubblicato nel catalogo dei prodotti, nelle etichette degli stessi ovvero con qualsivoglia altra informazione in merito fornita da PM. Il Teampartner non può in nessun caso attribuire ai prodotti PM un effetto terapeutico e/o curativo.

8.4. Il Teampartner non può apportare, né personalmente né tramite terzi, modifiche ai prodotti di PM o al loro imballaggio. È consentito applicare sulla confezione un adesivo con l'indirizzo del Teampartner purché non siano coperte le dichiarazioni pubblicitarie o le informazioni sul prodotto.

8.5. Per la pubblicità e per la promozione/vendita dei prodotti PM il Teampartner utilizzerà solo le informazioni sui prodotti, i materiali di vendita e gli aiuti alla vendita pubblicati da PM e, se la pubblicità e la promozione/vendita avvengono tramite Internet, utilizzerà solo il negozio Internet creato da PM a disposizione del Teampartner tramite link codificato. Il Teampartner non può invece fare riferimento a PM o ai prodotti PM né utilizzare i nomi, i loghi, i marchi o qualsivoglia altro segno distintivo di PM o altri diritti di proprietà industriale e/o intellettuale di PM nel materiale pubblicitario e nel sito web da lui creati. Per il resto sono da valersi le linee guida per l'uso dei nomi, dei loghi e dei marchi di PM, nonché la linea guida per internet e social media, consultabili nella PM Partner Area sul sito <https://partner.pm-international.com>.

8.6. Per ogni violazione dei propri obblighi secondo i punti 4.1., 5.1., 6.3., 6.4. e 6.5. delle condizioni generali per Teampartner della PM, il Teampartner si impegna sin d'ora a riconoscere una penale a PM, il cui importo sarà determinato da PM in ogni singolo caso, tenendo conto dell'entità della violazione e del reddito del Teampartner. Resta salvo il diritto di PM di chiedere al Teampartner, oltre alla penale, anche il risarcimento del maggior danno patito.

8.7. Il Teampartner si impegna a rispettare le norme vigenti in materia e, in particolare, il Codice di condotta redatto da PM e pubblicato nella PM Partner Area sul sito <http://partner.pm-international.com>.

8.8. In particolare, è fatto assoluto divieto al Teampartner di utilizzare nella promozione/vendita dei prodotti PM qualsivoglia tecnica commerciale scorretta quali lo spamming oppure l'accapparramento di clienti finali di un altro Teampartner.

**9. Protezione di linea**

9.1. Principio fondamentale per PM è il rispetto e la tutela della linea di sponsor.

9.2. Un Teampartner che ha terminato la propria attività di Teampartner può essere accettato nuovamente come Teampartner solo se presenta una nuova domanda e a) è sponsorizzato dal suo ex sponsor o b) sono trascorsi almeno 12 mesi dalla cessazione.

9.3. Un Teampartner che in seguito alla cancellazione viene trasformato in Teampartner inattivo (12 mesi senza volume personale), può essere registrato nuovamente liberamente in caso di nuova richiesta, cioè non solo sotto il suo precedente sponsor, ma in qualsiasi linea di qualsiasi sponsor.

9.4. La protezione della linea vale anche per i clienti del Direct Customer Program e ha validità 6 mesi dall'ultimo loro acquisto.

9.5. Coniugi, parenti di primo e secondo grado devono avere posizioni (codici) differenti e devono essere registrati obbligatoriamente nella stessa linea nel primo livello.

**10. Disposizioni finali/modifiche**

10.1. Per qualsiasi controversia che dovesse insorgere in ordine all'interpretazione, esecuzione o risoluzione delle presenti condizioni generali e comunque originata dalle stesse, sarà competente in via esclusiva il Foro di Milano, che applicherà le norme dell'ordinamento italiano.

10.2. Le presenti condizioni generali sostituiscono tutte le condizioni generali precedenti.

10.3. La domanda per diventare Teampartner, il Piano Marketing PM, l'informativa di PM sul trattamento dei dati personali, così come tutti gli altri documenti indicati nelle presenti condizioni generali sono parte integrante delle stesse e del rapporto tra PM e il Teampartner.

10.4. Il Teampartner accetta che PM proceda alla modifica unilaterale delle presenti condizioni generali, in particolare ogni modifica operata da PM si intenderà integralmente e definitivamente accettata dal Teampartner decorsi 30 giorni dal momento in cui PM le pubblicherà nel PM OFFICE dedicato al Teampartner sul sito <http://office.pm-international.com>.

**11. Riservatezza**

Il Teampartner si impegna a trattare come riservate tutte le informazioni anche di natura tecnica e di know how di cui viene in possesso in occasione dello svolgimento dell'attività di promozione/vendita dei prodotti PM, a non usarle per scopi diversi da quelli connessi allo svolgimento di detta attività, a non divulgarle e a non farne oggetto di sfruttamento; ciò vale anche in caso di cessazione del rapporto con PM.

**12. Trattamento dei dati**

Il Teampartner presta il consenso al trattamento dei propri dati personali in conformità a quanto stabilito dal Regolamento Europeo n. 679/2016.