



# CODICE DI CONDOTTA

## PREMESSA

Il rapporto fra l'INCARICATO ALLE VENDITE A DOMICILIO (d'ora innanzi Incaricato) e la GNLD INTERNATIONAL S.r.l. (d'ora innanzi GNLD) è disciplinato dal CONTRATTO e dal CODICE DI CONDOTTA che, per espresso richiamo, costituisce parte integrante e sostanziale del CONTRATTO.

IL CODICE DI CONDOTTA è modificabile dalla GNLD in qualsivoglia momento, così come previsto nel CONTRATTO. Le modificazioni sono validamente rese note all'Incaricato mediante inserzione nelle pubblicazioni informative della Società ovvero mediante lettera inviata dalla GNLD per posta non raccomandata ovvero mediante fax ovvero mediante mezzo telematico.

## 1. COME DIVENTARE INCARICATO

Prima di sottoscrivere la proposta contrattuale, denominata Modulo per la Registrazione, l'aspirante Incaricato deve averla letta attentamente così come deve avere letto attentamente il "Codice di Condotta". L'aspirante Incaricato deve avere la maggiore età: 18 anni. Due coniugi, ovvero i membri conviventi di una medesima famiglia, non possono sottoscrivere più di una sola proposta contrattuale.

L'Incaricato ha già il "Kit", necessario per lo svolgimento della sua attività di promozione delle vendite.

L'Incaricato diventa tale con l'accettazione della proposta contrattuale da parte della GNLD.

## 2. LA FIGURA DELL'INCARICATO

L'Incaricato, per la figura giuridica che ricopre, non è dipendente, né in qualsivoglia modo legato alla GNLD se non esclusivamente attraverso il contratto da Incaricato.

L'Incaricato opera in modo indipendente.

L'Incaricato si impegna seriamente nell'attività, pur non avendo l'obbligo di svolgerla, frequenta i corsi di addestramento e di formazione, conosce le caratteristiche dei prodotti e come dimostrarli.

L'Incaricato deve rispettare le leggi fiscali e commerciali. La sua contabilità deve essere tenuta regolarmente e correttamente; la GNLD offre all'Incaricato con Partita IVA il servizio di emissione delle fatture per le commissioni maturate.

L'Incaricato, per mantenere la sua posizione all'interno dell'organizzazione della GNLD, deve rinnovare annualmente la sua quota di iscrizione, che dà diritto, all'Incaricato stesso, di ottenere dalla GNLD un servizio di assistenza e supporto per lo svolgimento della sua attività di promozione delle vendite.

## 3. AREA DI ATTIVITÀ

Ogni Incaricato può operare su tutto il territorio nazionale senza limiti di zona, sempre nel rispetto del "Codice di Condotta".

Ogni Incaricato può operare anche fuori dal territorio nazionale, purché in quel Paese operi una società del gruppo GNLD International, osservando il "Codice di Condotta" di quel Paese.

## 4. VENDITA DEI PRODOTTI

È estremamente raccomandabile che gli incaricati della GNLD promuovano la vendita soltanto dei prodotti GNLD.

I risultati migliori si possono ottenere, infatti, soltanto concentrando i propri sforzi nella vendita della gamma esclusiva e di alta qualità dei prodotti GNLD per la pulizia degli ambienti, la cura della pelle e della persona, integratori alimentari e prodotti a base di erbe. Un Incaricato può vendere altri prodotti ai propri clienti personali o ai membri della propria organizzazione, ma non se questi altri prodotti siano in diretta concorrenza con quelli della GNLD e in nessun caso deve incoraggiare altri incaricati a promuovere la vendita di altri prodotti.

I prodotti della GNLD sono venduti nei loro contenitori originali, senza alcuna alterazione né delle sostanze né delle etichette. Non è permessa la copia o la riproduzione del marchio GNLD, del materiale stampato o del materiale di ausilio alla vendita, a meno che non sia stata ottenuta l'autorizzazione scritta della GNLD.

L'Incaricato e il proprio coniuge, considerati dalla GNLD "Coppia di Incaricati", sono tenuti, in ogni caso, a non svolgere, sotto qualsivoglia forma, attività di vendita di prodotti e di servizi, di qualsivoglia genere o tipologia, posti in commercio da altre società od enti che operino con il sistema della vendita presso il domicilio dei consumatori né promuovere, sotto qualsivoglia forma, l'attività di dette altre società od enti.

## 5. PRODOTTI NUTRIZIONALI

I prodotti nutrizionali della GNLD non sono in alcun modo medicinali ma solo complementi alimentari, notificati al Ministero della Sanità; come tali devono essere proposti per l'acquisto.

## 6. MARCHIO E NOME "GNLD INTERNATIONAL"

La GNLD allo scopo di garantire il proprio buon nome, costruito con anni di lavoro, non permette ad alcuno di utilizzarlo salvo particolari autorizzazioni e quanto di seguito elencato:

- qualora un Incaricato voglia usare il marchio ed il nome GNLD in fiere, mostre e altre manifestazioni pubbliche deve preventivamente mandare alla GNLD un piano dettagliato della manifestazione per ottenere l'autorizzazione;
- nessuno potrà utilizzare il nome GNLD, sotto qualsiasi forma di veicolo pubblicitario, senza autorizzazione scritta della GNLD;

c) gli incaricati potranno utilizzare il marchio ed il nome della GNLD su loro carta intestata, biglietti da visita ed elenchi telefonici, purché precisino la loro qualifica di Incaricato: es. **Sig. Mario Rossi, Incaricato alle Vendite a Domicilio della GNLD International.**

La GNLD è presente con alcune pagine su Internet. L'Incaricato potrà utilizzare siti Web ed indirizzi Internet, sempre collegati al sito Web della GNLD; per la regolamentazione di questa parte dell'attività si rimanda al capitolo "Internet e la rete mondiale (World Wide Web)" che è parte integrante del "Codice di Condotta".

## 7. RAPPORTO CON I CLIENTI

L'Incaricato deve sempre presentarsi ad un possibile cliente mostrando il tesserino di riconoscimento rilasciato dalla GNLD, comunicandogli:

- il proprio nome, l'indirizzo e numero telefonico;
- l'indirizzo e numero telefonico della GNLD;
- i prezzi unitari e totali dei prodotti venduti, su apposito modulo "Ordine Cliente" (cod. 1463), e una descrizione completa del loro uso;
- la garanzia del rimborso (art. 9);
- il diritto di recesso (art. 10).

L'Incaricato deve sempre presentare i prodotti onestamente ed imparzialmente ed illustrarne compiutamente le caratteristiche e le modalità d'uso.

A questo scopo la GNLD stampa materiale illustrativo in cui precisa le esatte caratteristiche del prodotto. Questo garantirà all'Incaricato il completo sostegno della GNLD.

L'Incaricato deve comportarsi in ogni momento in maniera rispettosa e cortese.

L'Incaricato non deve mai fare ad un cliente dichiarazioni inesatte circa i prodotti o le loro qualità.

Nessun Incaricato può vendere ai "Clienti" ed alle persone facenti parte del gruppo di vendita di altro Incaricato.

Il cliente, ovvero il consumatore finale, a favore del quale la GNLD emette fattura, sarà garantito per un periodo minimo di 6 mesi dalla data dell'ultima fattura all'Incaricato che lo ha servito.

## 8. COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI

I prodotti GNLD sono diretti a clienti consumatori finali per cui non possono essere oggetto di un'ulteriore commercializzazione oltre quella fatta direttamente dalla GNLD.

## 9. LA GARANZIA GNLD

Tutti i prodotti della GNLD sono fabbricati con materie prime d'alta qualità e con i metodi più moderni. Qualora un prodotto non dovesse rispondere ai requisiti che la GNLD garantisce, il cliente insoddisfatto può chiedere:

- il cambio con prodotti GNLD di valore uguale a quelli acquistati, ovvero
- un buono di accredito per l'acquisto di altri prodotti GNLD del medesimo valore, ovvero
- il rimborso dell'intera somma pagata per l'acquisto di tali prodotti.

La richiesta del cliente può essere formulata all'Incaricato o alla GNLD.

La garanzia non opera riguardo ai prodotti che siano stati usati non in conformità con le istruzioni riportate sull'etichetta o che siano stati acquistati in contenitori o confezioni non originali.

## 10. INFORMAZIONI RELATIVE AL DIRITTO DI RECESSO (DECRETO LEGISLATIVO N. 206 DEL 06.09.2005)

Il Cliente ha diritto di recedere dal contratto, senza indicarne la ragione, entro il termine di 14 (quattordici) giorni. Il periodo nel quale il Cliente può recedere scade dopo 14 (quattordici) giorni dal giorno nel quale il Cliente stesso o un terzo da esso designato, diverso dal vettore, acquisisce il possesso fisico dei prodotti ordinati. Per esercitare il diritto di recesso, il Cliente è tenuto ad inviare una comunicazione scritta e firmata, contenente la dichiarazione esplicita di voler recedere dal contratto, a mezzo lettera raccomandata a.r. o a mezzo fax alla:

**GNLD INTERNATIONAL S.r.l.**  
**Sede: Via delle Idrovare della Magliana n.41**  
**00148 Roma – fax 06 65 65 35 35**

Per rispettare il termine di recesso, è sufficiente che il Cliente invii la comunicazione relativa all'esercizio del diritto di recesso prima della scadenza del periodo nel quale può recedere.

**Effetti del recesso.** Se il Cliente recede dal contratto è tenuto a restituire i prodotti eventualmente ricevuti sostanzialmente integri, senza indebiti ritardi e in ogni caso entro 14 (quattordici) giorni dalla data nella quale ha comunicato la decisione di recedere dal contratto; GNLD INTERNATIONAL rimborserà tutti i pagamenti effettuati dal Cliente, senza ritardo e comunque entro 14 (quattordici) giorni:

- dalla ricezione della comunicazione di recesso, qualora i prodotti ordinati non siano stati ancora spediti al Cliente; ovvero
- dalla ricezione dei prodotti ordinati e restituiti dal Cliente; il rimborso può essere sospeso fino al ricevimento dei prodotti o all'avvenuta dimostrazione, da parte del Cliente, di aver rispedito detti prodotti.

Il Cliente deve restituire i prodotti spedendoli alla GNLD INTERNATIONAL s.r.l., via delle Idrovare della Magliana 41, 00148 Roma; i costi diretti della restituzione dei prodotti sono a carico del Cliente. Il rimborso dei pagamenti effettuati dal Cliente avverrà per mezzo di assegno circolare non trasferibile intestato al Cliente e inviato, per mezzo di lettera assicurata, all'indirizzo di quest'ultimo indicato nel modulo "Ordine Cliente".



### 11. PRESENTAZIONE DI UN INCARICATO

Ogni Incaricato viene presentato da un altro Incaricato, che diventa il suo Presentatore. Il Presentatore è obbligato a:

- aiutare il nuovo Incaricato nell'inizio della sua attività;
- informare il nuovo Incaricato circa le riunioni di addestramento ed ogni altra forma di assistenza commerciale offerta dalla GNLD.

### 12. GRUPPI DI VENDITA

Ogni Incaricato fa parte del gruppo di vendita al quale appartiene l'Incaricato che lo ha presentato.

Ogni gruppo di vendita fa parte, a sua volta, di un gruppo di vendita di livello superiore.

La GNLD determina periodicamente gli obiettivi dei gruppi di vendita.

La "Linea di Presentazione" collega ogni Incaricato al suo Presentatore. Essa non è mai modificabile.

Se un Incaricato cessa la propria attività, il suo Presentatore subentra nella "Linea di Presentazione", secondo quanto stabilito dal Sistema di Mercato.

### 13. UNIONE DI DUE INCARICATI

Se due Incaricati si uniscono nella vita privata, essi hanno la scelta fra:

- mantenere distinte le proprie attività;
- unire le proprie attività, nel qual caso saranno considerati una "Coppia di Incaricati".

Per diventare una "Coppia di Incaricati", i due Incaricati devono notificare la loro decisione alla GNLD ed indicare quale fra i due cessa la propria attività.

### 14. SEPARAZIONE DI DUE INCARICATI

Se una "Coppia di Incaricati" decide di separarsi nella vita privata, la GNLD riconoscerà come Incaricato il contraente firmatario del Modulo per la Registrazione. L'altro dovrà iniziare la propria attività dal principio.

### 15. CESSIONE DEL CONTRATTO D'INCARICATO AD UN'ALTRA PERSONA

Come regola generale il contratto d'Incaricato non è cedibile.

In alcuni casi eccezionali è possibile cedere il contratto ad un'altra persona, sempre tenendo conto della "Linea di Presentazione", producendo alla GNLD, che comunque dovrà manifestare il necessario consenso alla cessione, la seguente documentazione:

- dichiarazione di cessione dell'Incaricato intestatario precisante, fra l'altro, se quest'ultimo desidera cessare l'attività con rinuncia o senza rinuncia ai benefici;
- dichiarazione di accettazione della cessione e delle Condizioni Generali del contratto d'Incaricato nonché di conoscenza del "Codice di Condotta", con impegno ad osservarlo, da parte del subentrante; il quale dovrà dichiarare altresì, con separato e contestuale atto, di essere in possesso dei requisiti previsti dalla legge sul commercio per gli Incaricati alle Vendite a Domicilio;
- dichiarazione o dichiarazioni delle seguenti persone, aventi diritto alla prelazione nella cessione del contratto di Incaricato, dalle quali risulti la rinuncia, pura e semplice, o l'esercizio del diritto di prelazione:
  - il Presentatore dell'Incaricato cedente;
  - gli Incaricati presentati dall'Incaricato cedente.

Solo nel caso in cui nessuna delle persone sopra indicate eserciti il diritto di prelazione, il contratto d'Incaricato potrà essere ceduto, sempre nel rispetto di quanto previsto ai capi a) e b) che precedono, a Non Incaricato, il quale comunque dovrà avere il gradimento del Presentatore dell'Incaricato cedente, ovvero a Incaricato appartenente ad altra "Linea di Presentazione", il quale prenderà il posto lasciato dall'Incaricato cedente nella "Linea di Presentazione" di quest'ultimo e perderà il posto che aveva nella propria "Linea di Presentazione".

La cessione del contratto avrà effetto unicamente a decorrere dal primo giorno del mese successivo a quello nel quale la GNLD avrà espresso, esaminata la documentazione di cui sopra, il proprio consenso alla cessione.

In ogni caso i riconoscimenti, i premi, i bonus e gli incentivi relativi al contratto ceduto verranno attribuiti all'Incaricato subentrante unicamente qualora quest'ultimo, nei 12 mesi successivi alla data di effetto della cessione, si sia qualificato in base al contratto ceduto.

### 16. TRASFERIMENTO DEL CONTRATTO DI INCARICATO AD UNO DEGLI EREDI

La GNLD, in caso di morte dell'Incaricato, riconosce ad uno degli eredi la possibilità di subentrare nel contratto d'Incaricato.

L'erede dovrà dare dimostrazione alla GNLD, nelle opportune forme, di tale sua qualità e dichiarare, per iscritto, di accettare le Condizioni Generali del contratto d'Incaricato, di essere a conoscenza del "Codice di Condotta", con impegno ad osservarle, nonché di essere in possesso dei requisiti previsti dalla legge sul commercio per gli Incaricati alle Vendite a Domicilio.

Il trasferimento del contratto, in favore dell'erede, avrà effetto unicamente a decorrere dal primo giorno del mese successivo a quello nel quale la GNLD, verificata la sussistenza di quanto sopra previsto, avrà comunicato, all'erede stesso, che nulla osta al trasferimento.

In ogni caso i riconoscimenti, i premi, i bonus e gli incentivi relativi al contratto trasferito verranno attribuiti all'erede divenuto Incaricato, sempre nel rispetto delle norme relative alle successioni per causa di morte, unicamente qualora quest'ultimo, nei 12 mesi successivi alla data di effetto del trasferimento, si sia qualificato in base al contratto trasferitogli.

### 17. ASSISTENZA ALL'INCARICATO

L'Incaricato che abbia necessità di assistenza deve:

- consultare il materiale informativo, se non soddisfatto,
- rivolgersi al proprio Presentatore, se non soddisfatto,
- rivolgersi al proprio Membro del Team delle Vendite, se non soddisfatto,
- prendere contatto direttamente con la GNLD attraverso il reparto "Relazioni con gli Incaricati".

### 18. INTESTAZIONE DEL CONTRATTO D'INCARICO E DISTINTIVI

La GNLD consente al massimo, l'indicazione di due persone per ogni contratto: il primo nome è quello del contraente firmatario del Modulo per la Registrazione ed il secondo è quello dell'altro componente della "Coppia di Incaricati". Di conseguenza non possono essere consegnati più di due distintivi per ogni contratto. È da ricordare, inoltre, che anche la frequenza a Scuole, Convegni, Laboratori, ecc. è generalmente prevista solo per due persone.

### 19. SCADENZA DELLA QUOTA DI REGISTRAZIONE IN MANCANZA DI RINNOVO

Con il versamento della quota di registrazione l'Incaricato acquisisce il diritto ad ottenere dalla GNLD servizi di assistenza e supporto nello svolgimento dell'attività di promozione delle vendite. La quota di registrazione deve essere rinnovata annualmente. Due mesi prima della scadenza la GNLD invia una lettera all'Incaricato interessato nella quale ricorda la scadenza della quota di registrazione. Alla lettera è allegato un modulo di rinnovo da restituire alla GNLD. Qualora l'Incaricato non rinnovi la quota di registrazione nei tre mesi successivi alla scadenza, il contratto d'Incaricato si risolve al termine di detto terzo mese ed il nominativo dell'Incaricato viene archiviato.

### 20. COMUNICAZIONE DI "CESSAZIONE DELL'ATTIVITÀ"

Quando un Incaricato invia alla GNLD i documenti di cessata attività (cioè la lettera in cui dichiara di voler cessare l'attività e il documento di chiusura della partita IVA se soggetto alla stessa), il contratto d'Incaricato si risolve con effetto immediato ed il nominativo dell'Incaricato viene archiviato.

### 21. RIENTRO NELL'ATTIVITÀ

- Qualora la persona il cui nominativo sia stato archiviato voglia rientrare nell'attività, deve farlo sempre sotto il suo Presentatore originario e nel suo gruppo di vendita.
- Qualora una persona il cui nominativo sia stato archiviato voglia rientrare nell'attività sotto un nuovo Presentatore, è necessario che segua la normale procedura esattamente come qualunque nuovo Incaricato, e comunque non prima che siano trascorsi 12 mesi dalla scadenza della quota di registrazione non rinnovata.

### 22. TRATTAMENTO DEI BENEFICI DI UN INCARICATO CHE NON ABBA RINNOVATO LA QUOTA DI REGISTRAZIONE NEI TRE MESI DOPO LA SCADENZA

Durante i tre mesi successivi al mancato pagamento del rinnovo, e prima di essere archiviato, l'Incaricato non ha diritto ad eventuali commissioni aggiuntive maturate o altri benefici, che saranno attribuiti al primo Incaricato avente diritto nella linea ascendente.

### 23. RECESSO UNILATERALE DAL CONTRATTO DI INCARICATO ALLE VENDITE A DOMICILIO; DIRITTI ED OBBLIGHI IN OGNI CASO DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO

Sia la GNLD sia l'Incaricato hanno diritto di recedere dal contratto in qualsivoglia momento. La GNLD recederà, comunque, dal contratto qualora l'Incaricato perda i requisiti richiesti dalla legge per gli Incaricati alle Vendite a Domicilio, violi il "Codice di Condotta", che integra le disposizioni del contratto di Incaricato, ovvero, infine, ponga in essere comportamenti lesivi dell'immagine e del patrimonio della Società. Oltre a ciò, l'Incaricato ha diritto di recedere dall'incarico, senza obbligo di motivazione, inviando alla GNLD una comunicazione, a mezzo di lettera raccomandata con avviso di ricevimento, entro 10 giorni lavorativi dalla data di sottoscrizione del Modulo per la Registrazione; in tal caso, l'Incaricato è tenuto a restituire, a propria cura e spese, i beni ed il "Kit" acquistati e la GNLD, entro 30 giorni dalla restituzione dei beni e del "Kit", è tenuta a rimborsare all'Incaricato la somma da quest'ultimo pagata; fermo il fatto che il rimborso è subordinato alla integrità di quanto restituito; in ogni altro caso di cessazione del rapporto, da qualsivoglia ragione determinato, è comunque riconosciuto all'Incaricato il diritto di restituzione e, entro 30 giorni dalla restituzione stessa, la GNLD è tenuta a rifondere all'Incaricato il prezzo relativo ai beni e ai materiali restituiti integri, in misura non inferiore al 90% del costo originario.

### 24. VIOLAZIONE DEL "CODICE DI CONDOTTA"

Il "Codice di Condotta" integra le disposizioni del contratto d'Incaricato; la sua violazione costituisce, pertanto, inadempimento contrattuale che può portare alla risoluzione del contratto stesso.

La GNLD ha comunque facoltà, in seguito alla contestazione dell'inadempimento contrattuale, di chiedere chiarimenti all'Incaricato, eventualmente sospendendo, per il tempo reputato necessario ad ottenerli, l'esecuzione del contratto.

**Ti auguriamo tanto successo per la tua attività futura e che tu possa raggiungere tutte le tue mete.**

A B E T T E R W A Y O F L I F E



NEOLIFE



GOLDEN