

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027



Enagic®

**European
Union**

Politiche e Procedure

per i Distributori Indipendenti di Enagic

Ultimo aggiornamento: 01.05.2024

Indice dei Contenuti

1. La Società, Politiche & Procedure
2. Qualificazioni del Distributore
3. Integrità nella Presentazione delle Transazioni
4. Condotta Commerciale
5. Assistenza e Supporto dello Sponsor
6. Tasse e Regolamenti
7. Promozione di Informazioni Corrette
8. Marchi e Nomi Commerciali
9. Pubblicità e Promozione delle Vendite
 - 9.1. Pubblicità Comparativa e Ingannevole
 - 9.2. Divieto di Dichiarazioni Mediche
 - 9.3. Divieto di Affermazioni sul Reddito
 - 9.4. Procedure per l'approvazione del Materiale di Marketing
10. Politiche in materia di Internet e Siti Web
11. Linee Guida per i Social Media
12. Divieto di Vendite su Siti Internet Non Autorizzati
13. Divieto di Rivendita dei Prodotti Enagic
 - 13.1. Divieto di Noleggio / Locazione dei dispositivi per il trattamento dell'acqua Enagic
14. Divieto di Sconti sui Prodotti Enagic
15. Politica Anti-Spam
16. Stabilimenti Commerciali
17. Divieto di Affiliazione con Altre Società di Marketing per il Trattamento dell'Acqua
18. Divieto di Vendita dell'Acqua Kangen®
19. Procedure di Approvazione degli Eventi
20. Territorio Assegnato
21. Vendite Internazionali
22. Cambio del Nome Commerciale
23. Cancellazione della Distribuzione
24. Modifiche ai Prezzi dei Prodotti o Servizi
25. Diritto di Recesso
26. Aggiornamenti

27. Prodotti distintivi della Società
28. Divieto di Raiding e Sollecitazione Incrociata di Prodotti o Altre Opportunità MLM e/o Commerciali
29. Confidenzialità del Fornitore
30. Recupero delle Commissioni
31. Confidenzialità delle Informazioni del Downline
32. Politica sulla Privacy
33. Stato delle Persone e Successione
34. Trasferimento dell'ID del Distributore
35. Diritti della Società
36. Distribuzione per Entità
37. Garanzia dell'Entità per i Proprietari
38. Membri dello Stesso Nucleo Familiare; Responsabilità
39. Premi e Incentivi vs. Commissioni – Supporto Finanziario di Gruppo
40. Commissione, Indennità Educativa 6A e/o Incentivo per i Distributori Inattivi (D1, D0, FA0)
41. Distribuzioni Kangen UKON
42. Inadempimento nei Pagamenti
43. Azioni Disciplinari
44. Diritto di Risoluzione
45. Risoluzione
46. Sponsorizzazione
47. Trasferimento della Sponsorizzazione
48. Rappresentazione dello Stato
49. Ordine giudiziale e vincolo tributario
50. Richiesta di Documenti
51. Richiesta di RegISTRAZIONI
52. Biglietti da Visita e Cancelleria
53. Sollecitazione Telefonica
54. Richieste da parte dei Media
55. Indennizzo e Manleva
56. Rinuncia
57. Legge Applicabile
58. Validità Parziale

Politiche e Procedure per i Distributori Europei Globali di Enagic

1. La Società, Politiche & Procedure

Enagic Europe GmbH, d'ora in poi la "Società", è un'azienda di vendita diretta che commercializza prodotti per la salute e altri prodotti e servizi al consumatore attraverso distributori indipendenti. Le politiche e le procedure qui contenute si applicano a tutti i distributori indipendenti della Società.

Enagic e i suoi Rappresentanti di Vendita (definiti anche Distributori Indipendenti Enagic), hanno una relazione contrattuale vincolante. Le Politiche e le Procedure di Enagic delineano i termini e le condizioni per condurre l'attività Enagic e definiscono i diritti, i doveri e le responsabilità di ciascun Distributore Indipendente. Tutti i Distributori Indipendenti devono osservare l'obbligo di buona fede e equità nelle transazioni, in conformità ai termini delle Politiche e Procedure, così come all'Accordo del Distributore, alle Condizioni Generali di Vendita e alla Politica sulla Privacy.

2. Qualifica del Distributore

Un Distributore indipendente è un individuo che ha completato una Domanda di Nomina o un Contratto del Distributore ed è stato accettato dalla Società come distributore indipendente. Tutti i distributori devono essere maggiorenni nel loro paese di residenza. La Società si riserva il diritto di accettare o rifiutare chiunque come distributore indipendente.

I distributori non sono autorizzati a riconfezionare, modificare o alterare l'etichettatura dei prodotti o dei servizi. Inoltre, è severamente vietato manomettere la documentazione ufficiale di Enagic, inclusi moduli d'ordine, contratti o comunicazioni aziendali. Violazioni di tale tipo saranno considerate comportamenti fraudolenti nei confronti della società e comporteranno gravi sanzioni da parte di Enagic.

Quando un distributore esistente desidera aprire un secondo o terzo canale di distribuzione, esso deve essere collocato sotto il suo account esistente o sotto quello del suo sponsor.

I distributori indipendenti sono rappresentanti di marketing indipendenti della Società e non devono essere considerati acquirenti di un franchising o di una distribuzione (ad esempio un'azienda che

fornisce beni a negozi o altre imprese, ovvero il diritto di fornire beni a negozi e imprese). L'accordo tra la Società e i suoi distributori indipendenti non crea un rapporto di lavoro subordinato, agenzia, partnership o joint venture (associazione di imprese) tra i rispettivi soggetti. I distributori indipendenti sono contraenti indipendenti; sono liberi di stipulare accordi separati con altri distributori indipendenti riguardo la conduzione delle loro distribuzioni, essi restano soggetti all'Accordo di distribuzione e alle Politiche e Procedure. Ogni distributore indipendente dovrà mantenere indenne la Società da qualsiasi reclamo, danno o responsabilità derivante dalle sue pratiche commerciali. I distributori indipendenti non detengono alcuna facoltà per vincolare la Società a qualsivoglia obbligazione. Ogni distributore indipendente è incoraggiato a organizzare il proprio programma di lavoro e a determinare il proprio metodo di vendita, purché rispetti le Politiche e le Procedure della Società.

Il programma della Società si basa sulle vendite al dettaglio al consumatore finale. La società riconosce anche che i distributori indipendenti possono desiderare di acquistare prodotti o servizi in quantità ragionevoli per il loro uso personale o familiare. In virtù di ciò, ai fini del calcolo dei bonus, saranno considerate vendite al dettaglio tanto le transazioni effettuate con soggetti esterni alla rete di distribuzione quanto quelle realizzate con i distributori indipendenti per il loro consumo personale o familiare. Una vendita al dettaglio non dovrebbe essere effettuata ai fini della qualificazione o dell'avanzamento di carriera. È tuttavia politica aziendale proibire severamente l'acquisto di prodotti o ingenti quantitativi di inventario in volumi non giustificabili, qualora tali acquisizioni siano motivate esclusivamente dalla volontà di qualificarsi per bonus o di ottenere avanzamenti nel programma di marketing.

I distributori indipendenti devono soddisfare i requisiti di vendita al dettaglio personale e della propria rete, inclusa la vendita al dettaglio necessaria a non partecipanti, così come le responsabilità di supervisione, per qualificarsi per bonus, extra o promozioni. I distributori non possono fare dichiarazioni o rappresentazioni riguardo l'Azienda diverse da quelle approvate e fornite per iscritto dall'Azienda; come le sue Politiche e Procedure e/o qualsiasi altra letteratura e pubblicazioni ufficiali stampate.

I bonus e le commissioni sono determinati unilateralmente da Enagic® e possono variare in qualsiasi momento, insieme alle regole ad essi applicate. Si precisa che i bonus rappresentano una concessione straordinaria dell'azienda e non devono essere considerati come diritti acquisiti da parte dei distributori.

Chi intende diventare un distributore indipendente e accedere al business ha la possibilità di farlo tramite il programma "Tokurei", il quale consente l'adesione senza la necessità di acquistare preventivamente il dispositivo.

3. Integrità nella Presentazione delle Transazioni

È essenziale per il successo della Società, dei suoi distributori indipendenti e clienti che la presentazione delle transazioni alla Società mantenga integrità di comunicazione. È previsto che tutte le presentazioni di transazioni, inclusi ma non limitati a domande di distribuzione, comunicazioni, transazioni finanziarie e transazioni dei consumatori, siano sottoposte dall'individuo o dall'entità coinvolti. La presentazione di transazioni da parte di terzi è proibita. Un distributore indipendente non dovrebbe effettuare transazioni economiche per conto di un altro distributore, candidato distributore o cliente, eccetto nel caso in venga autorizzato dalla Società in qualità di pagatore alternativo (compilando l'apposito modulo). Questa regola è applicabile a qualsiasi e tutte le forme di presentazioni di transazioni, inclusi, ma non limitati a, online, telefono, fax, email, ecc.

Se una società ha un numero VIES valido ed è autorizzata per transazioni intra-comunitarie, la spedizione deve essere inviata all'indirizzo commerciale registrato o a un luogo di lavoro documentato. Nel caso di una società non registrata in VIES e quindi soggetta a IVA, la spedizione può essere fatta anche ad un indirizzo alternativo.

Il cliente e/o il distributore indipendente ha il dovere di tracciare la spedizione usando il numero di tracciamento fornito. Se sono trascorsi più di 20 GIORNI dalla data di acquisto, si consiglia di contattare IMMEDIATAMENTE Enagic Europe inviando un'email o chiamando il servizio clienti locale (Enagic Italy) durante l'orario d'ufficio normale. Enagic Europe non sarà responsabile per reclami dopo 25 GIORNI dalla data di consegna confermata.

4. Condotta Commerciale

Nell'ambito delle proprie attività commerciali, il distributore indipendente si impegna a custodire e accrescere la reputazione dei prodotti e dei servizi forniti dalla Società. Le strategie di marketing dei prodotti e servizi devono allinearsi agli interessi collettivi ed alle norme di legge, evitando qualsiasi azione suscettibile di nuocere all'immagine della Società o di implicare comportamenti disonesti, ingannevoli, fuorvianti, non etici o immorali. È categoricamente

vietato intralciare, importunare o compromettere l'attività di altri distributori indipendenti, richiedendosi un costante rispetto per la privacy altrui all'interno della rete.

Per di più, il distributore indipendente è tenuto a evitare di formulare critiche denigratorie nei confronti della Società, di altri distributori indipendenti, dei prodotti e/o servizi offerti dalla Società, dei programmi di marketing e dei piani di compensazione, o nei confronti dei dipendenti della Società. La violazione di queste direttive costituisce causa legittima di risoluzione del rapporto.

5. Assistenza e Supporto dello Sponsor

Ogni distributore indipendente che si assume la responsabilità di sponsorizzare altri distributori è tenuto a svolgere un ruolo effettivo di supervisione, distribuzione e vendita nel processo di vendita e/o consegna dei prodotti ai clienti e nella formazione dei soggetti da esso sponsorizzati. È imprescindibile che i distributori indipendenti mantengano un rapporto costante, caratterizzato da comunicazione e supervisione gestionale, con la propria rete di vendita. Le modalità di tale supervisione possono variare e includere, senza limitarsi a, corrispondenza scritta, incontri di persona, comunicazioni telefoniche, messaggi vocali, email, sessioni di formazione, partecipazione a eventi formativi aziendali e simili. I distributori indipendenti dovrebbero essere in grado di fornire documentazione alla Società adeguate prove del loro impegno costante nel rispetto dei doveri di sponsorizzazione.

6. Tasse e Regolamenti

Tutti i distributori indipendenti sono personalmente responsabili del pagamento delle tasse locali e statali dovute sui guadagni provenienti dalle commissioni o da qualsiasi altro reddito generato come venditori di prodotti e servizi dell'Azienda, così come di qualsiasi imposta sulle vendite o imposta d'uso richiesta dalle autorità statali o locali da pagare da o per conto del distributore in connessione con l'acquisto o la vendita di prodotti e servizi dell'Azienda. I distributori indipendenti sono pienamente responsabili per il corretto pagamento di tutte le

tasse e le imposte applicabili secondo le leggi dell'Unione Europea. La Società procede con le ritenute fiscali in conformità alla normativa fiscale italiana, preservando la propria posizione di neutralità rispetto agli obblighi tributari non adempiuti, i quali gravano esclusivamente sulla responsabilità dei distributori indipendenti.

Tutti i distributori indipendenti si atterrano a tutte le leggi e regolamenti statali ed Europee che governano la vendita dei prodotti o servizi dell'Azienda.

Al fine di rispettare la legislazione fiscale italiana, il distributore sarà tenuto a fornire ad Enagic tutte le informazioni necessarie a garantire un corretto inquadramento fiscale.

7. Promozione di Informazioni Corrette

I distributori indipendenti sono vincolati a non promuovere, rilasciare dichiarazioni o comunicazioni riguardanti i prodotti e i servizi della Società, così come i piani di marketing, eccetto che in maniera conforme alle specifiche approvazioni espresse per iscritto dalla Società, conformemente alle sue politiche e procedure e/o a qualsivoglia altra documentazione stampata e pubblicazioni ufficiali. Essi si impegnano altresì a evitare la diffusione di affermazioni mendaci o ingannevoli riguardo alla Società, ai suoi prodotti, al piano di compensazione o alle prospettive di guadagno.

I distributori sono obbligati a presentarsi ai potenziali clienti utilizzando i propri nomi e i numeri identificativi forniti dall'azienda. È loro espressamente proibito impersonare dipendenti o assumere qualunque altra identità professionale che non corrisponda a quella di distributore indipendente, come stabilito nel loro contratto con Enagic.

È severamente vietato ai distributori utilizzare l'indirizzo della sede ufficiale o qualsiasi altro recapito utilizzato dall'azienda o sua filiale (ad es. indirizzo, numero di telefono oppure indirizzo email). I distributori sono tenuti a fornire un recapito personale indipendente da quello dell'azienda per qualsiasi comunicazione, transazione o corrispondenza personale.

In conformità alla legislazione italiana, è obbligatorio per gli incaricati il possesso del Tesserino Identificativo, da richiedere in azienda.

8. Marchi e nomi commerciali

- a) Il nome della Società, così come qualsiasi altro nome che possa essere adottato dalla Società, rappresenta un marchio commerciale e un diritto di proprietà esclusiva della Società stessa. Questi marchi rivestono un'importanza cruciale per l'entità aziendale e sono concessi ai distributori indipendenti per l'utilizzo unicamente nei limiti di quanto espressamente autorizzato dalla Società.
- b) La Società non consente l'uso dei propri diritti d'autore, disegni, loghi, nomi commerciali, marchi, ecc. senza il proprio previo consenso scritto. Ai distributori indipendenti è vietato l'uso del logo della Società nei propri materiali di marketing o di vendita. Tuttavia, è loro consentito utilizzare esclusivamente il Logo del Distributore, specificamente creato per attestare il loro status ufficiale di "Distributore Indipendente Enagic". Tale logo è disponibile per il download nell'area Distributore del sito web della Società e il suo utilizzo è riservato esclusivamente alle attività di distribuzione del Distributore Indipendente. È richiesto che marchi registrati quali Kangen Water® e Change Your Water... Change Your Life.® siano correttamente citati. La Società proibisce in modo specifico l'uso dei propri marchi o loghi in associazione alla vendita di prodotti non affiliati alla Società.
- c) Tutti i materiali prodotti dalla Società, inclusi quelli stampati, su pellicola, registrati audio o diffusi su Internet, sono tutelati da diritto d'autore e non possono essere riprodotti integralmente o parzialmente da distributori indipendenti o da terzi senza l'esplicita autorizzazione della Società. L'eventuale permesso di riproduzione di qualunque materiale verrà valutato dalla Società unicamente in situazioni eccezionali. Di conseguenza, un distributore indipendente non dovrebbe aspettarsi che tale approvazione gli venga facilmente concessa.

9. Pubblicità e promozione delle vendite

- a) I distributori indipendenti accettano di non utilizzare alcun materiale scritto, stampato, registrato o di qualsiasi altro tipo per pubblicizzare, promuovere o descrivere i prodotti o i servizi o il programma di marketing dell'Azienda, o in qualsiasi altro modo, materiale

che non sia stato sottoposto a copyright e fornito dall'Azienda, a meno che tale materiale non sia stato presentato all'Azienda e approvato per iscritto dall'Azienda prima di essere diffuso, pubblicato o esposto.

- b) Il distributore indipendente, in quanto contraente indipendente, è pienamente responsabile di tutte le sue dichiarazioni verbali e scritte relative a prodotti, servizi e/o programmi di marketing che non sono espressamente contenuti per iscritto nel presente contratto di distribuzione, materiale pubblicitario o promozionale. forniti direttamente dalla Società. Il distributore accetta di indennizzare la Società e di proteggere la sua reputazione da qualsiasi responsabilità, inclusi giudizi, sanzioni civili, rimborsi, onorari legali, spese legali, perdite di affari o richieste subite dall'Azienda a seguito di rappresentazioni non autorizzate da parte del distributore.
- c) Un distributore indipendente non può produrre, utilizzare o distribuire alcuna informazione relativa al contenuto, alle caratteristiche o alle proprietà dei prodotti o servizi dell'Azienda che non sia stata fornita direttamente dall'Azienda. Questo divieto include, ma non si limita a, mezzo stampa, audio o video.
- d) Un distributore indipendente non può produrre, vendere o distribuire letteratura, film o registrazioni sonore che siano ingannevolmente simili a quelli prodotti, pubblicati e forniti dall'Azienda. Né può un distributore indipendente acquistare, vendere o distribuire materiali non dell'Azienda che implicano o suggeriscono che tali materiali provengano dall'Azienda.
- e) Qualsiasi pubblicità contenente il marchio dell'Azienda, diversamente da quanto coperto dalle regole precedenti, deve essere sottoposta all'Azienda e deve avere la sua approvazione scritta prima della pubblicazione.
- f) Gli annunci pubblicitari a pagamento, considerati come annunci ciechi, violano le politiche aziendali.
- g) La promozione tramite radio, televisione, stampa, riviste, tabelloni pubblicitari e altri siti web è strettamente vietata, ad eccezione del proprio sito web del Sistema Web Enagic ("EWS") del distributore indipendente. È altrettanto vietato partecipare a interviste, che siano sotto forma di articoli stampati, video o trasmissioni televisive dal vivo. Inoltre, è espressamente proibito effettuare sponsorizzazioni che coinvolgano i marchi registrati Enagic® (come Kangen® e Enagic®), immagini dei dispositivi o loghi aziendali. Questo diritto esclusivo è riservato alla stessa azienda o ai suoi delegati autorizzati, che soli possono impegnarsi in tali attività.

- h) Non è permesso sollecitare interviste o invitare la stampa o i media agli eventi aziendali, organizzati dall'azienda o dai distributori indipendenti, senza l'autorizzazione preventiva dell'Azienda.

9.1. Pubblicità comparativa e ingannevole

Ciascun distributore è tenuto a rispettare tutte le normative locali, statali, comunitarie e internazionali in relazione alle sue attività di distributore indipendente. È severamente proibito impegnarsi in pubblicità comparativa che includa il nome o il marchio di altre aziende (ad esempio, citazioni o etichette), nonché fare dichiarazioni denigratorie su tali aziende in qualsiasi forma. Qualsiasi violazione di tale divieto può comportare conseguenze legali e danni alla reputazione della Società.

Ai distributori è vietato in qualsiasi circostanza impegnarsi in pubblicità ingannevoli e fuorvianti.

9.2. Divieto di dichiarazioni di mediche

Non possono essere fatte dichiarazioni relative alle proprietà terapeutiche o curative dei prodotti. In particolare, nessun distributore indipendente può affermare che i prodotti dell'Azienda siano intesi a diagnosticare, trattare, curare o prevenire alcuna malattia. Tali affermazioni possono essere percepite come dichiarazioni mediche. Ciò non solo è contro la politica dell'Azienda, ma è anche contro le leggi europee e nazionali. Ai sensi della politica di divieto di dichiarazioni di carattere medico, curativo o di trattamento, le politiche dell'Azienda includeranno, ma non si limiteranno a:

- Ai distributori indipendenti è vietato fare dichiarazioni mediche, curative o di trattamento, espresse o implicite;
- Ai distributori indipendenti è vietato utilizzare, in tutti i loro materiali di marketing e promozione, qualsiasi descrizione considerata come dichiarazione sulla salute o medica che affermi che l'acqua Kangen® possa alleviare, curare, diagnosticare, prevenire, mitigare o trattare qualsiasi condizione medica, malattia, disturbo o patologia;

- L'uso di testimonianze di clienti che affermano i benefici derivati dal consumo di acqua Kangen® e dichiarazioni di medici e/o esperti autoproclamati come parte delle attività promozionali del distributore rientra nella categoria di "dichiarazioni mediche";
- È severamente vietato ai distributori sollecitare la vendita di prodotti Enagic a individui in ospedali o che stanno ricevendo trattamenti medici, in relazione ai trattamenti stessi;
- Qualsiasi violazione di queste linee guida costituirà motivo per azioni disciplinari, sospensione delle commissioni e/o terminazione dello status di distributore.

9.3. Divieto di Dichiarazioni sul reddito

Non si possono fare dichiarazioni di reddito, proiezioni di reddito né rappresentazioni di reddito, né mostrare assegni di commissione ("sventolamento di assegni") ai potenziali distributori indipendenti. Qualsiasi dichiarazione falsa, ingannevole o fuorviante riguardo all'opportunità o al prodotto/servizio è proibita. Nell'entusiasmo, i distributori sono occasionalmente tentati di comunicare cifre di reddito ipotetiche, basate sul potenziale intrinseco del network marketing, come proiezioni di reddito reali. Questo è controproducente, poiché i nuovi distributori indipendenti possono rimanere rapidamente delusi se i loro risultati non sono così estesi o rapidi come suggerirebbe un modello ipotetico. L'Azienda ritiene fermamente che il potenziale di reddito sia sufficientemente significativo senza necessità di utilizzare proiezioni artificiali e irrealistiche.

9.4. Procedure per l'approvazione del Materiale di Marketing

L'approvazione dei materiali di marketing è essenziale per garantire un'immagine coerente e professionale del marchio Enagic. Il rispetto delle norme aiuta ad evitare potenziali problemi legali o reputazionali derivanti da informazioni errate o non autorizzate. Tutte le risorse di marketing, online e offline, devono essere approvate dall'azienda prima di essere diffuse, pubblicate o esposte. I materiali includono banner, volantini, brochure, contenuti audio, video, immagini e PDF. I materiali devono essere conformi ai regolamenti aziendali e alle linee guida del marchio Enagic.

10. Politica in materia di Internet e Siti Web

Ai distributori indipendenti è proibito creare qualsiasi sito web progettato in modo indipendente relativo all'attività di Enagic o utilizzare siti web non-EWS attuali. Ai distributori indipendenti è consentito fare pubblicità su internet tramite un sito EWS approvato (www.enagicwebsystem.com). Tutti i distributori indipendenti hanno il diritto di creare gratuitamente un sito EWS per la loro Distribuzione. Funzionalità aggiuntive e opzioni sono disponibili per l'upgrade sul sito di registrazione EWS. Questo programma dell'Azienda consente ai distributori indipendenti di scegliere tra i design della pagina iniziale dell'Azienda che possono essere personalizzati con il messaggio del distributore indipendente e le sue informazioni di contatto. Questi siti web si collegano direttamente al sito web dell'Azienda, conferendo al distributore indipendente una presenza su internet professionale e approvata dall'Azienda. Solo questi siti web approvati possono essere utilizzati dai distributori indipendenti.

Nessun distributore indipendente può progettare in modo indipendente un sito web che utilizzi i nomi, i loghi, le descrizioni dei prodotti o dei servizi dell'Azienda, né un distributore indipendente può utilizzare annunci "ciechi" su internet che fanno affermazioni sui prodotti o sul reddito che sono alla fine associati ai prodotti dell'Azienda, servizi o al piano di compensazione dell'Azienda. I distributori indipendenti che fanno uso di nomi, loghi, marchi e altri segni distintivi dell'Azienda su internet o tramite qualsiasi altro canale pubblicitario, in maniera non conforme a quanto stabilito dalle presenti politiche e procedure, si espongono a misure disciplinari immediate, che possono includere la terminazione del loro status di distributore.

11. Linee Guida per i Social Media

È cruciale che le comunicazioni di marketing condotte su qualsiasi piattaforma di social media, inclusi ma non limitati a Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp e Telegram, aderiscano ai requisiti legali, alle specifiche regolamentazioni di ogni piattaforma e alle politiche di condotta di Enagic. Tutte le regole delineate in queste Politiche e Procedure, così come i Termini e Condizioni Generali di Vendita, si applicano pienamente alle attività sui social media.

12. Divieto di vendita su siti Internet non autorizzati.

Ai distributori indipendenti è vietato vendere o promuovere i prodotti dell'Azienda su siti di shopping online e siti di aste online, inclusi, ma non limitati a eBay, Amazon, Alibaba e Craigslist, Etsy. Qualsiasi violazione di questo articolo costituirà motivo per la sospensione delle commissioni e/o la terminazione dello status di distributore.

Le garanzie applicabili ai prodotti dell'Azienda sono soggette a limitazioni e non sono trasferibili. L'Azienda esclude qualsiasi garanzia statutaria o implicita nei limiti consentiti dalla legge. I diritti garantiti sono riservati esclusivamente all'acquirente originale, salvo nel caso in cui l'Azienda abbia fornito una specifica autorizzazione. La copertura di garanzia dei prodotti è circoscritta ai termini definiti nella Garanzia Limitata al Consumatore e nella Garanzia Estesa al Consumatore.

13. Divieto di rivendita dei prodotti Enagic

È severamente vietato acquistare i prodotti Enagic con l'intenzione di rivenderli. Enagic è un'azienda di vendita diretta che opera tramite distributori autorizzati. Enagic stabilisce prezzi specifici per i suoi prodotti per mantenere coerenza ed equità all'interno della rete di distributori. Qualsiasi violazione di queste linee guida costituirà motivo per azioni disciplinari, sospensione delle commissioni e/o terminazione dello status di distributore. Nessun distributore indipendente è autorizzato ad esportare o vendere, direttamente o indirettamente, a chiunque sia coinvolto nell'esportazione di prodotti, letteratura, aiuti vendita o materiali promozionali relativi all'Azienda, ai suoi prodotti o servizi, o al suo programma, dall'area dell'Unione Europea verso altri paesi.

13.1. Divieto di Noleggio / Locazione dei dispositivi per il trattamento dell'acqua Enagic

È espressamente proibito, senza il previo consenso scritto di Enagic, il noleggio, l'affitto, la locazione, o il prestito a titolo oneroso di qualsiasi dispositivo prodotto o distribuito da

Enagic. Tale divieto si estende a tutte le forme di trasferimento temporaneo dei diritti di utilizzo dei dispositivi in questione, in cambio di un compenso, retribuzione, o qualsiasi altra forma di vantaggio economico. Questa restrizione è volta a garantire la conformità con le politiche aziendali di Enagic, la sicurezza del prodotto, e l'integrità dell'uso previsto dei dispositivi, oltre a proteggere i diritti di proprietà intellettuale e commerciale di Enagic. Qualsiasi violazione di questa disposizione sarà soggetta a sanzioni e/o azioni disciplinari conformemente agli accordi contrattuali in vigore.

14. Divieto di sconti sui prodotti Enagic

L'Azienda non offre sconti sulle vendite o altre concessioni, e il distributore non può offrirli. Un distributore non può vendere un sistema di trattamento dell'acqua Enagic che si discosti dai prezzi Enagic. Un distributore Enagic non può pubblicizzare, offrire o fornire a un cliente un rimborso o altra considerazione per facilitare un prezzo inferiore al cliente per un sistema di trattamento dell'acqua Enagic. Qualsiasi sconto offerto dai distributori può costituire motivo di risoluzione. Fatta eccezione per i titolari di E8PA card che possono offrire al nuovo acquirente un'agevolazione del 10% che di fatto viene compensata attraverso i punti accumulati dal titolare.

15. Politica anti-spam

È una politica specifica dell'Azienda vietare l'invio di email non sollecitate (spamming) o informazioni tramite fax relative all'opportunità dell'Azienda e ai suoi prodotti e servizi. L'Azienda adotta una politica di tolleranza zero nei confronti delle pratiche di spamming. I distributori indipendenti che violano la "politica anti-spam" dell'Azienda sono soggetti a terminazione, sospensione o altre azioni disciplinari.

16. Stabilimenti Commerciali

I prodotti o i servizi dell'Azienda possono essere esposti e venduti solo in stabilimenti commerciali dove la natura dell'attività è quella di prendere appuntamenti con i clienti. La vendita di tali prodotti o servizi all'interno di tali strutture commerciali deve essere condotta da un distributore indipendente e deve essere preceduta da una discussione in cui il distributore indipendente introduce il potenziale cliente ai prodotti o servizi e all'opportunità proprio come farebbero se si fossero incontrati fuori dalla struttura commerciale. Solo la letteratura, i banner o la segnaletica prodotti dall'Azienda possono essere esposti su uno scaffale, bancone o parete e devono essere esposti da soli. I prodotti o i servizi non possono essere venduti da uno scaffale o prelevati da un'esposizione per l'acquisto da parte di un cliente. I prodotti o i servizi dell'Azienda non possono essere venduti in nessun stabilimento commerciale, nemmeno su appuntamento, se nel medesimo stabilimento sono venduti prodotti o servizi concorrenti. L'Azienda può annunciare politiche e regole che espandono o limitano le restrizioni sulla vendita in stabilimenti commerciali.

17. Divieto di affiliazione con altre società di commercializzazione del trattamento delle acque.

- a. Sarebbe in contrasto con la relazione di base tra distributori se i distributori indipendenti commercializzassero prodotti concorrenti per il trattamento dell'acqua, la filtrazione dell'acqua o la conversione dell'acqua alcalina. Pertanto, finché un distributore indipendente desidera mantenere lo status di distributore, non può vendere o commercializzare prodotti per il trattamento dell'acqua, la filtrazione dell'acqua o la conversione dell'acqua alcalina simili ai prodotti venduti dall'Azienda.
- b. Il bonus 6A2-3 è disponibile solo per i distributori indipendenti che sono esclusivi per l'Azienda nel business di vendita diretta/MLM.

18. Divieto di vendita di Acqua Kangen®

La vendita di Kangen Water® o di qualsiasi altra acqua prodotta da una macchina Enagic®, direttamente o indirettamente, è severamente proibita. Questo divieto include tutte le vendite di Kangen Water® in cui una persona riceve acqua, imbottigliata o meno, da un dispositivo Enagic®. Non possono essere raccolti "donazioni", "quote associative" o altre somme per la distribuzione di Kangen Water®. È anche proibito addebitare somme di denaro ai clienti per l'uso dell'elettricità o l'uso generale del dispositivo. Questi sono considerati spese aziendali e dovrebbero essere pagate dal distributore indipendente. Qualsiasi violazione di questo articolo costituirà motivo per la terminazione dello status di distributore.

È autorizzata la fornitura gratuita di Kangen Water® in bottiglia a un potenziale acquirente. Tuttavia, qualsiasi etichetta sulla bottiglia o attaccata alla bottiglia è severamente proibita, poiché potrebbe creare confusione che l'acqua di campione sia "imbottigliata" e/o finalizzata alla vendita (anziché un semplice campionamento fornito da individuo a individuo gratuitamente) in violazione delle normative statali e/o locali riguardanti l'"imbottigliamento" e/o la vendita di "acqua in bottiglia".

19. Procedure di approvazione degli eventi

L'approvazione degli eventi assicura una rappresentazione coerente e professionale dell'Azienda, in linea con gli obiettivi aziendali e nel rispetto delle normative vigenti.

a. Eventi organizzati da terze parti / Fiere

Ai distributori è richiesto di specificare il tipo di evento e i materiali che intendono utilizzare. Con l'autorizzazione scritta dell'Azienda, i prodotti o servizi dell'Azienda e le opportunità possono essere esposti in fiere da distributori indipendenti. Le richieste di partecipazione a fiere devono essere ricevute per iscritto dall'Azienda almeno due settimane prima della fiera. L'autorizzazione scritta dall'Azienda deve essere ricevuta prima di partecipare alla fiera. A meno che non sia ottenuta un'autorizzazione scritta dall'Azienda, solo i prodotti o servizi dell'Azienda e le opportunità possono essere offerti nello stand della fiera. L'autorizzazione non sarà

concessa per la partecipazione a eventi che potrebbero compromettere l'immagine o l'integrità dell'azienda.

b. Eventi Interni per Distributori

I distributori devono informare l'Azienda sui materiali che intendono utilizzare durante l'evento interno. Eventuali quote di partecipazione devono essere giustificate esclusivamente dai costi sostenuti (ad es., affitto della sala, cibo fornito, ecc.), poiché si prevede generalmente che gli eventi di formazione per distributori siano gratuiti. Gli eventi interni dovrebbero concentrarsi sul supporto e la formazione di altri distributori, piuttosto che mirare a generare entrate o guadagni finanziari attraverso la vendita di biglietti per l'evento.

20. Territorio assegnato

Ai distributori indipendenti non vengono assegnati territori esclusivi per scopi di marketing, né alcun distributore indipendente può implicare o affermare di avere un territorio esclusivo. Non ci sono limitazioni geografiche allo sponsorizzare distributori indipendenti o vendere prodotti globalmente, in qualsiasi paese approvato in cui l'Azienda è registrata per svolgere attività commerciale.

21. Vendite internazionali

I distributori indipendenti che scelgono di sponsorizzare a livello internazionale possono farlo solo nei paesi in cui l'Azienda o la sua società madre sono registrate per operare la loro attività e devono attenersi completamente alle Regole di Operatività di una distribuzione dell'Azienda in quel paese. Qualsiasi violazione di questa regola costituisce una violazione materiale di questo contratto ed è motivo per la terminazione immediata della distribuzione. Ai distributori non è permesso acquistare prodotti per sé stessi da paesi diversi da quello in cui sono registrati come distributori.

22. Modifica della ragione sociale

L'Azienda si riserva il diritto di approvare o disapprovare il cambio del nome commerciale del distributore indipendente, la formazione di partnership, società e trust per scopi fiscali, di pianificazione patrimoniale e di limitazione della responsabilità. Se l'Azienda approva tale cambiamento, il nome dell'organizzazione e i nomi dei principali dell'organizzazione devono apparire sull'accordo di applicazione del distributore insieme a un numero di previdenza sociale o numero di identificazione federale. È proibito apportare cambiamenti nel tentativo di aggirare o violare le regole dell'Azienda su raiding, sollecitazione, targeting, cross-sponsoring o interferenza.

23. Annullamento dell'incarico di distribuzione

L'accordo di distribuzione può essere annullato in qualsiasi momento e per qualsiasi motivo dal distributore indipendente. Tutte le cancellazioni sono accettate ed efficaci a partire dalla data in cui l'Azienda è stata notificata per iscritto. A partire dalla data effettiva di cancellazione, il distributore indipendente perde tutti i privilegi di leadership e organizzazione della linea discendente e non è più idoneo a ricevere commissioni, bonus o premi. Egli/ella non può pubblicizzare, vendere o promuovere i prodotti dell'Azienda o acquistare prodotti dall'Azienda. L'Azienda considererà una domanda per reintegrare un "distributore indipendente dimissionario" dopo la Data di Dimissioni. Come parte della domanda, l'ex distributore indipendente deve impegnarsi ad aderire ai requisiti esistenti dell'Accordo di Distribuzione e delle Politiche e Procedure. L'Azienda si riserva il diritto di accettare o rifiutare, a sua sola discrezione, tale domanda di reintegrazione. L'Azienda avrà anche la discrezione di reintegrare l'ex distributore indipendente nella sua precedente posizione o in un posizionamento inferiore come condizione per la reintegrazione.

24. Cambiamenti ai Prezzi dei Prodotti o dei Servizi

L'Azienda avrà il diritto di cambiare i prezzi dei prodotti o dei servizi in qualsiasi momento e senza preavviso, e di apportare modifiche alle dichiarazioni di Politiche e Procedure.

25. Diritto di recesso

Tutti i contratti mediati sono revocabili entro 14 giorni senza fornire motivazioni a causa del diritto legale di recesso per i consumatori, purché il prodotto sia integro, non danneggiato e conforme alle norme igieniche applicabili alla categoria, previa verifica del personale aziendale. L'azienda deve essere informata in modo chiaro e per iscritto della richiesta di recesso. I prodotti inutilizzati devono essere restituiti entro quattordici giorni dalla notifica. Il cliente è responsabile del costo della restituzione.

Nel caso in cui sia stato esercitato il diritto di recesso, il soggetto interessato non sarà autorizzato a effettuare un nuovo ordine prima del trascorrere di un periodo di sei (6) mesi.

26. Aggiornamenti

Qualsiasi richiesta di modifica del dispositivo inizialmente scelto per un dispositivo di livello superiore, deve essere approvato dall'ufficio vendite responsabile per il rispettivo territorio di vendita. L'Azienda si riserva il diritto di rifiutare tale scambio a sua esclusiva discrezione. Lo scambio di una macchina nuova, inutilizzata, per un altro modello è consentito entro quattordici giorni dall'acquisto della macchina. La differenza di prezzo e i costi di consegna sono a carico dell'acquirente.

27. Prodotti distintivi della Società

Il prodotto distintivo dell'Azienda è quello che riguarda il trattamento dell'acqua relativo alla purificazione e all'aggiustamento del contenuto alcalino. Tale prodotto simbolo è fondamentale per il branding e l'immagine dell'Azienda. Pertanto, sebbene i distributori indipendenti siano liberi di vendere, seguendo le linee guida delle politiche dell'Azienda, prodotti di fornitori terzi, un distributore indipendente non venderà, durante il termine della distribuzione, prodotti che coinvolgono i prodotti di punta dell'Azienda, ovvero, prodotti che riguardano il trattamento dell'acqua relativo alla purificazione e all'aggiustamento del contenuto alcalino. La violazione di questa disposizione può risultare nella terminazione della distribuzione.

28. Divieto di raid e sollecitazione incrociata di prodotti o altri MLM e/o opportunità commerciali

L'Azienda prende seriamente il suo impegno a proteggere il sostentamento delle sue forze di vendita e il duro lavoro investito per costruire un'organizzazione di vendita. Le attività di raiding e sollecitazione di un distributore verso altri membri dell'organizzazione di vendita riguardanti prodotti e servizi non dell'Azienda e verso altre opportunità di MLM/business, minano gravemente il programma di marketing dell'Azienda, interferiscono con la relazione tra l'Azienda e la sua forza vendita. Ciò distrugge anche il sostentamento di altri distributori che hanno lavorato duramente per costruire il proprio business, le loro vendite e i benefici che hanno guadagnato aiutando a costruire l'organizzazione di vendita.

Pertanto, i distributori indipendenti non venderanno né solleciteranno direttamente o indirettamente, da altri distributori indipendenti, per o verso qualsiasi prodotto o servizio non dell'Azienda, né in alcun modo promuoveranno ad altri distributori indipendenti opportunità di business in programmi di marketing di altre compagnie di MLM o opportunità di business in qualsiasi momento. Il distributore indipendente non si impegnerà in alcuna attività di reclutamento o promozione che miri ad altri distributori indipendenti per opportunità o prodotti di altre compagnie di vendita diretta o opportunità di business, sia direttamente che indirettamente, da soli o in collaborazione con altri, né un distributore indipendente parteciperà, direttamente o indirettamente, in attività di interferenza, raiding o sollecitazione di distributori indipendenti per altre compagnie di vendita diretta o opportunità di business. A

meno che non sia approvato per iscritto dall'Azienda, questo divieto include vendite o sollecitazione di prodotti o servizi non dell'Azienda a riunioni organizzate per vendite, promozione, formazione, reclutamento, dimostrazione, ecc. dell'Azienda. Questo divieto di targeting, interferenza, sollecitazione e raiding sarà valido durante il termine dell'accordo di distribuzione e per un periodo di tre (3) anni dopo la terminazione dell'accordo di distribuzione.

Per la durata di questo accordo e per tre (3) anni dopo la sua terminazione, un distributore indipendente non dovrà, direttamente o indirettamente, reclutare alcun distributore indipendente per unirsi ad altre compagnie di vendita diretta o di network marketing né sollecitare, direttamente o indirettamente, distributori indipendenti ad acquistare servizi o prodotti, o in qualsiasi altro modo interferire con le relazioni contrattuali tra l'Azienda e i suoi distributori indipendenti.

A causa della natura unica e della caratteristica distintiva associata al campo del trattamento dell'acqua con l'Azienda, e a causa della confusione e del conflitto intrinseco che possono verificarsi, i distributori indipendenti non possono impegnarsi nella rappresentazione o vendita di sistemi di trattamento dell'acqua offerti da qualsiasi altra compagnia.

29. Riservatezza del fornitore

Il rapporto commerciale dell'Azienda con i suoi fornitori, produttori e fornitori è confidenziale. Un distributore indipendente non contatterà direttamente o indirettamente, né parlerà o comunicherà con alcun rappresentante di qualsiasi fornitore o produttore dell'Azienda, eccetto che in un evento sponsorizzato dall'azienda al quale il rappresentante è presente su richiesta dell'Azienda. La violazione di questa normativa può risultare in una terminazione e possibili richieste di risarcimento danni se l'associazione del fornitore/produttore viene compromessa dal contatto del distributore.

30. Recupero Commissioni

L'Azienda avrà diritto al rimborso di qualsiasi commissione precedentemente pagata su una vendita di prodotto/servizio se l'acquisto del prodotto/servizio viene cancellato, revocato (ad es. le attività di recupero crediti risultano in azioni legali o ulteriori azioni), o se viene pagato un rimborso per un acquisto terminato. L'Azienda recupererà la commissione con un adeguamento sul prossimo pagamento del distributore. Nel caso in cui non ci siano commissioni disponibili per l'adeguamento, il distributore indipendente che ha ricevuto la commissione rimborsa la commissione pagata sulla vendita soggetta a recesso entro 30 giorni dalla notifica dell'Azienda di ripagare.

Il titolare di un piano di pagamento rateale che accumuli un ritardo nel pagamento di sei (6) rate sarà trasferito a un'Agenzia di Recupero Crediti. In tali circostanze, i pagamenti delle commissioni maturate saranno sospesi fino alla completa risoluzione del ritardo nei pagamenti. I costi sostenuti dall'azienda relativi alle attività di recupero crediti, inclusi i costi legali, possono essere detratti da qualsiasi commissione dovuta ai soggetti che avevano maturato commissioni per la vendita specifica.

Qualora un distributore Enagic® dovesse risultare inadempiente nel pagamento delle rate dei prodotti, gli upline non saranno eleggibili per ricevere commissioni, bonus o altre concessioni economiche aziendali.

31. Riservatezza delle informazioni della downline

Il distributore indipendente riconosce che tutte le informazioni fornite dall'azienda riguardo le loro linee discendenti sono di proprietà e confidenziali per l'Azienda e vengono trasmesse al distributore indipendente in modo confidenziale. Il distributore indipendente accetta che non divulgherà tali informazioni a nessuna terza parte direttamente o indirettamente, né utilizzerà le informazioni per competere con l'Azienda direttamente o indirettamente durante o dopo il termine dell'accordo di distribuzione. Il distributore e l'Azienda concordano che, senza questo accordo sulla confidenzialità e sulla non divulgazione, l'Azienda non fornirebbe le informazioni confidenziali al distributore.

32. Informativa sulla privacy

I documenti e le comunicazioni di Enagic sono soggetti alla Politica sulla Privacy di Enagic, in conformità con la Direttiva 95/46/CE (Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati).

L'Azienda raccoglie informazioni dai distributori indipendenti durante la procedura di candidatura ed, in determinati casi, per scopi interni, conformemente alle leggi ed ai regolamenti statali ed europei. L'Azienda raccoglie anche informazioni attraverso l'uso di "cookie" quando vengono effettuate transazioni online tramite il sito web dell'Azienda. Le informazioni raccolte possono essere utilizzate, tra l'altro, per personalizzare l'esperienza del distributore indipendente, migliorare il sito web e il servizio dell'Azienda, elaborare transazioni, inviare corrispondenza periodica e amministrare iniziative di marketing. L'Azienda implementa una varietà di misure di sicurezza per mantenere la sicurezza delle informazioni raccolte.

L'Azienda non vende né scambia le informazioni raccolte. L'Azienda condivide le informazioni solo come permesso o richiesto dalla legge e con fornitori terzi (es. società di elaborazione delle carte di credito) per i nostri scopi commerciali quotidiani. Al di fuori di questi parametri, l'Azienda condividerà le informazioni dei distributori o degli utenti solo con il loro permesso o per ordine di autorità giudiziali e/o statali.

33. Stato delle Persone e Successione

Salvo esplicita rinuncia scritta da parte della Società durante il processo di richiesta, la Società considererà ciascuna coppia sposata come un unico distributore. I coniugi possono sponsorizzarsi direttamente tra loro, ma non è consentito che siano sponsorizzati in linee diverse. Se la Società scopre che il secondo coniuge è stato sponsorizzato sotto una linea diversa per qualsiasi motivo, la Società si riserva il diritto di modificare lo status di questo coniuge da distributore a utente, o di trasferire la distribuzione nella struttura del coniuge. Se un coniuge è già un distributore, il coniuge non partecipante può diventare un distributore, ma deve aderire alla stessa distribuzione del suo coniuge o essere direttamente sponsorizzato da lui o lei. La Società si riserva il diritto di respingere qualsiasi richiesta di nuova distribuzione. In

caso di divorzio, le parti coinvolte dovranno informare la Società su come verrà gestita successivamente la distribuzione. In caso contrario, la Società riconoscerà la disposizione giudiziale o negoziale definitiva della distribuzione.

1. Matrimonio: due distributori indipendenti che si sposano dopo aver stabilito le proprie distribuzioni individuali possono continuare a gestire le loro distribuzioni esistenti.

2. Divorzio: In caso di divorzio tra una coppia sposata iscritta in una distribuzione condivisa, questi si impegnano a informare la Società su chi assumerà la responsabilità della distribuzione in uno dei seguenti modi:
 - a) Accordo autentificato scritto firmato da entrambe le parti che indica chi manterrà la distribuzione;
 - b) Un'ordinanza del tribunale che definisce chi riceve la custodia della distribuzione;
 - c) notifica del mantenimento della distribuzione congiunta e un accordo per gestirla come una partnership.
 - d) I distributori indipendenti divorziati possono richiedere una nuova distribuzione senza dover attendere il periodo di sei (6) mesi richiesto.

3. Decesso: Al decesso di un distributore indipendente, i diritti e le responsabilità della distribuzione possono essere trasferiti al legittimo erede legalmente documentato purché quella persona abbia compilato una nuova Domanda di Nomina, insieme a una copia del certificato di decesso. In caso di comunione ereditaria, la distribuzione dovrà essere oggetto di divisione.

4. Disabilità: qualora un distributore indipendente dovesse diventare disabile al punto da non poter più adempiere ai doveri richiesti di un distributore indipendente, il rappresentante legale, il tutore o il curatore di tale soggetto dovrà:

- a) Contattare la Società entro trenta (30) giorni dall'invalidità e informare la Società dello status del distributore indipendente e dei piani per la gestione futura o l'annullamento della distribuzione;
- b) Fornire una copia autenticata o confermata dal tribunale della nomina a rappresentante legale, tutore o curatore;
- c) Fornire una copia autenticata o confermata dal tribunale del documento che stabilisce il diritto di amministrare l'attività di distribuzione;
- d) Se il rappresentante legale o il curatore intende continuare l'attività del distributore, compilerà una nuova Domanda di Nomina e riceverà la formazione richiesta coerente con il livello del distributore indipendente disabile al momento della disabilità. Tali requisiti saranno soddisfatti entro un termine di sei (6) mesi.

34. Trasferimento dell'ID Distributore

Tutti coloro che desiderano diventare distributori indipendenti devono seguire la normale procedura di richiesta. L'acquisto di un prodotto da un distributore esistente, nuovo o usato, non qualifica un individuo a diventare un distributore indipendente.

È vietato vendere o acquistare una distribuzione.

Una distribuzione, una posizione di marketing e/o altri trasferimenti di diritti di distribuzione sono consentiti esclusivamente alle seguenti condizioni:

- a. Familiari stretti: sono compresi i parenti di primo grado e le coppie sposate. La Società potrà richiedere ulteriore documentazione per verificare il legame familiare tra cedente e cessionario.
- b. Coppie di fatto: per i conviventi che condividono la stessa residenza anagrafica sarà necessario fornire prova della residenza condivisa per facilitare il trasferimento.
- c. Da Società a Individuo o Viceversa: questo trasferimento è limitato esclusivamente all'amministratore della società, subordinatamente alla presentazione della visura camerale. Cambiamenti nell'amministrazione della società devono essere comunicati ad Enagic.

Restrizioni:

- a. Restrizioni del codice Tokurei: le modifiche al nome non sono consentite per i codici Tokurei.
- b. Liquidazione degli obblighi in sospeso: la modifica può essere apportata solo se non ci sono obblighi in sospeso, come commissioni o pagamenti pendenti alla società.
- c. Tempi e Condizioni di Acquisto: Le modifiche sono consentite solo dopo sei (6) mesi dall'acquisto del dispositivo e in assenza di pagamenti pendenti o sospesi.
- d. Limitazione del codice business: il destinatario non può possedere più di sei codici di distribuzione.
- e. Esclusione di Incapaci o Minori: Non sono ammesse modifiche per Incapaci o Minori.
- f. Controversie legali: non saranno accettate modifiche al nome in presenza di controversie legali.
- g. Conformità alla legislazione: le richieste di modifiche che mirano ad aggirare la legislazione non verranno accettate.

L'accordo di trasferimento deve essere presentato all'Azienda per la revisione al fine di ottenere un'approvazione scritta, che sarà a totale discrezione dell'Azienda.

Un distributore indipendente che trasferisce la propria distribuzione non sarà idoneo a qualificarsi nuovamente come distributore indipendente per un periodo di almeno sei (6) mesi dopo il trasferimento. La decisione dell'Azienda riguardo al rifiuto o all'approvazione del trasferimento proposto di una distribuzione è definitiva. Per modificare l'intestazione della distribuzione, è richiesto il consenso del 6A di riferimento. Enagic si riserva il diritto di accettare o rifiutare le richieste di cambio di nome a sua discrezione.

Per il termine di tre (3) anni dopo il trasferimento, un distributore indipendente accetta che non disturberà, danneggerà, comprometterà o interferirà direttamente o indirettamente con l'attività dell'Azienda, sia che si tratti di interferire con, o fare raiding dei suoi dipendenti o distributori, interrompendo la sua relazione con clienti, agenti, rappresentanti, distributori, fornitori, venditori o produttori o altrimenti. "Disturbare" o "interferire" includerà, ma non sarà limitato a, sollecitazione o reclutamento diretto o indiretto per altre opportunità di business di vendita diretta o per prodotti o servizi di altre compagnie di vendita diretta. Un distributore indipendente che cerca di vendere o trasferire la propria distribuzione deve riconoscere e

accettare questa disposizione prima della finalizzazione della vendita o del trasferimento della propria distribuzione.

35. Diritti della Società

L'Azienda si riserva espressamente il diritto di modificare o emendare prezzi, Regole e Regolamenti, Politiche e Procedure, disponibilità dei prodotti e il piano di compensazione. Su notifica, per iscritto, tali emendamenti sono automaticamente incorporati come parte dell'accordo tra l'Azienda e il distributore. La comunicazione dell'Azienda dei cambiamenti può includere, ma non sarà limitata a, posta, email, fax, pubblicazione sul sito web dell'Azienda, pubblicazione nelle newsletter o riviste aziendali, ecc.

Enagic si riserva il diritto di prendere tutte le decisioni finali in merito all'interpretazione degli articoli esposti in queste Politiche e Procedure. La decisione finale dell'azienda basata sull'interpretazione degli articoli esposti nelle Politiche e Procedure è immediatamente efficace. Tutti i distributori indipendenti sono obbligati a seguire la decisione dell'azienda in merito all'interpretazione degli articoli di queste Politiche e Procedure.

36. Distribuzione per persone giuridiche

Un titolare di una persona giuridica può avere fino a sei (6) codici di distribuzione nell'Azienda (inclusi eventuali posseduti come individuo), purché siano all'interno della stessa struttura di distribuzione. Le sei (6) distribuzioni consentite possono includere una combinazione di qualsiasi account di affari Kangen Water, Ukon DD e/o account Ukon Sigma. Nessun distributore indipendente può partecipare a più di sei (6) distribuzioni indipendenti in qualsiasi forma senza un'espressa autorizzazione scritta da parte dell'Azienda. Solo nelle circostanze più estreme e straordinarie ciò sarà considerato. Una distribuzione può cambiare stato sotto lo stesso sponsor da individuale a entità commerciale, o da un tipo di entità a un'altra, con una documentazione adeguata e completa. Per formare una nuova distribuzione come entità, o per cambiare stato in un'entità, un distributore indipendente deve richiedere un modulo di

richiesta di cambio all'ufficio locale aziendale. Inviando questo modulo, il distributore in questione certifica che nessuna persona con un interesse nell'attività commerciale ha avuto un interesse in una distribuzione nei tre (3) mesi dalla presentazione del modulo (a meno che non sia la continuazione di una distribuzione esistente che sta cambiando la sua forma di fare affari).

Chi intende diventare un distributore indipendente e accedere al business ha la possibilità di farlo tramite il programma "Tokurei", il quale consente l'adesione senza la necessità di acquistare preventivamente il dispositivo. Il programma è specificamente concepito per individui che intendono intraprendere attività commerciali. Pertanto, l'accesso a detto programma è subordinato all'obbligo per l'interessato di generare una vendita attribuibile a un nuovo cliente.

37. Garanzia per i Proprietari di Entità

Sebbene l'Azienda abbia offerto ai distributori indipendenti l'opportunità di gestire la loro distribuzione come entità aziendale, società di persone o società di capitali, tali entità sono sotto il controllo dei loro proprietari e dirigenti, le cui azioni possono influenzare l'attività dell'Azienda. Pertanto, si concorda che le azioni dei singoli proprietari o beneficiari, in quanto possono influenzare l'Azienda e la distribuzione, sono anch'esse cruciali per l'attività dell'Azienda. Di conseguenza, si concorda che le azioni degli azionisti dell'entità proprietaria, dei soci, dei direttori, dei beneficiari, degli agenti, dei dipendenti o di altre parti correlate o interessate, e le azioni di tali parti, che sono in contrasto con le politiche dell'Azienda, saranno attribuite all'entità aziendale, trust o società di persone.

Nel caso in cui uno qualsiasi degli azionisti dell'entità proprietaria, soci, direttori, trustee, beneficiari, agenti, dipendenti o altre parti correlate terminasse gli interessi di proprietà nella distribuzione, qualsiasi azione in violazione da tali parti che continuano ad avere un interesse finanziario benefico, direttamente o indirettamente, nella distribuzione sarà attribuita alla distribuzione.

38. Membri dello Stesso Nucleo Familiare; Responsabilità

I membri del nucleo familiare del distributore indipendente dovrebbero operare insieme sotto la stessa distribuzione, a meno che non sia altrimenti consentito da queste Politiche e Procedure. Per nucleo familiare si intende marito, moglie e soggetti da questi dipendenti. I figli in età legale per stipulare contratti e di almeno 18 anni non sono considerati parte del nucleo familiare dei genitori ai fini dell'operatività sotto la stessa distribuzione.

L'Azienda riconosce che i membri dello stesso nucleo familiare possono appartenere a opportunità di vendita diretta concorrenti. Sebbene le azioni delle parti siano normalmente in buona fede, in alcune circostanze, c'è un abuso delle relazioni in cui il membro del nucleo familiare non affiliato all'Azienda è impegnato nel reclutamento, nella sollecitazione o nel raiding dell'organizzazione dell'Azienda. Il distributore indipendente è nella posizione migliore per prevenire l'attività di raiding o cross-sponsoring da parte del suo membro del nucleo familiare non affiliato all'Azienda, quindi l'attività di cross recruiting del membro del nucleo familiare non affiliato all'Azienda sarà attribuita al distributore indipendente.

39. Premi e incentivi vs. commissioni – Supporto finanziario di gruppo

Quando i distributori indipendenti apportano contributi eccezionali all'Azienda, diventano idonei per gli incentivi del Supporto Finanziario di Gruppo (GFS). I fattori che dimostrano un contributo eccezionale includono, ma non sono limitati a, sforzi di vendita eccezionali e notevole organizzazione del gruppo di vendita. Gli incentivi GFS possono differire nel nome al fine di limitare il gruppo idoneo (ad esempio, Premio 6A 8-Livelli e Premio Nuovo Incentivo 6A23 e superiori), ma sono tutti assegnati a discrezione esclusiva dell'Azienda. Gli incentivi GFS non sono pagati automaticamente e varieranno in base agli sforzi complessivi dei distributori indipendenti. Qualsiasi distributore indipendente soggetto a un Blocco Amministrativo e/o Azione Disciplinare sarà inadatto per qualsiasi Incentivo. L'incentivo GFS è inteso per essere utilizzato in conformità con il vero significato e la missione di Enagic. I leader principali possono utilizzare il GFS per le loro linee discendenti e l'espansione di mercato della loro attività Enagic. Ciò significa reinvestire nella loro attività Enagic per aiutare quante più persone possibile in tutto il mondo.

40. Commissione, Indennità Formativa 6A e/o Incentivo per Distributori Inattivi

(D1,D0,FA0)

In caso di realizzazione di una vendita diretta entro sei (6) mesi dalla data di inizio, il distributore sarà idoneo a percepire la commissione integrale, l'indennità formativa 6A e/o l'incentivo, oltre a un Punto Speciale (SP). La validità della qualifica per SP decadrà dopo tre mesi in assenza di vendite dirette o di UKON, configurando lo stato denominato "D1". Qualora il distributore non realizzi vendite dirette nel periodo di sei (6) mesi, ma registri almeno una vendita entro un (1) anno, sarà idoneo a ricevere il cinquanta per cento (50%) della commissione integrale, dell'indennità formativa 6A e/o dell'incentivo, configurando lo stato "D0". In assenza di vendite dirette entro un (1) anno, il distributore non sarà idoneo a percepire alcuna commissione, indennità formativa 6A e/o incentivo, situazione che sarà identificata con lo stato "FA0".

Per garantire l'ottimale funzionamento della rete di distribuzione, l'Azienda si riserva il diritto di valutare la possibilità per i distributori con status FA0 di trasferirsi in una struttura differente, il che comporta automaticamente l'annullamento della loro precedente distribuzione. Tuttavia, tale azione è consentita solo dopo un periodo di attesa di sei (6) mesi a partire dalla data di notifica. Al fine di ottimizzare la rete di distribuzione e in caso di inefficienza del diretto sponsor (in status FA0), l'Azienda può, a sua discrezione, decidere di assegnare la rete ad un altro Distributore in regola e appartenente alla medesima rete.

Il pagamento delle commissioni, dell'indennità formativa 6A e/o degli incentivi sarà determinato in base allo stato del distributore alla data della vendita. Per i clienti del Sistema di Pagamento Enagic (ECS), lo stato del distributore sarà definito in base all'estratto conto emesso l'8 e il 22 di ogni mese. Qualora tali date coincidano con sabati, domeniche e/o giorni festivi, verrà applicata la data lavorativa immediatamente successiva. Il pagamento delle commissioni, dell'indennità formativa 6A e/o degli incentivi sarà effettuato in base allo stato del distributore alla data di elaborazione della commissione.

41. Distributori Kangen UKON

Le Distribuzioni Kangen UKON conferiscono automaticamente al titolare del conto una Distribuzione Indipendente Enagic per tutti i prodotti Enagic®. Tutte le disposizioni delle Politiche e Procedure Enagic si applicano ai Distributori Kangen UKON, inclusi, ma non limitati a, il loro status di contraente indipendente, a meno che non siano specificamente designate come non applicabili.

42. Ritardo nel pagamento

Una distribuzione verrà terminata se un distributore indipendente non effettua il pagamento dei prodotti acquistati dalla Società. Nel caso in cui un distributore indipendente acquisti un prodotto, sia in qualità di Utente che di Distributore Indipendente, e successivamente risulti inadempiente al pagamento, la distribuzione è soggetta a risoluzione immediata. La regola precedente è applicabile a un distributore indipendente a titolo individuale inadempiente o a una società.

43. Azioni disciplinari

La violazione, da parte del distributore indipendente, di qualsiasi norma contenuta in Politiche e Procedure, Accordo di Distribuzione, Termini e Condizioni o di qualsiasi condotta commerciale illegale, fraudolenta, ingannevole o non etica può comportare, a discrezione esclusiva dell'Azienda, una o più azioni disciplinari.

Disciplina progressiva:

1. Emissione di un avvertimento o ammonimento scritto: Al distributore verrà concesso un lasso di tempo specifico per attenersi alle direttive dell'Azienda e per presentare un "Accordo Integrativo" firmato.

2. a) Nel caso in cui il distributore adempia alle richieste dell'Azienda, il caso sarà concluso.
- b) L'inadempienza alle sollecitazioni dell'Azienda e/o l'omissione nella presentazione dell'Accordo Integrativo debitamente sottoscritto da parte del distributore comporteranno l'attivazione di provvedimenti disciplinari a discrezione dell'Azienda, fino all'ottenimento del pieno rispetto delle disposizioni richieste.

Azioni disciplinari:

- a. Imposizione di una sanzione, che potrà essere comminata immediatamente o trattenuta dai futuri controlli commissionali;
- b. Congelamento delle commissioni a tempo indeterminato;
- c. Sospensione, che può comportare la risoluzione o la reintegrazione con condizioni o restrizioni;
- d. Riassegnazione di tutta o parte dell'organizzazione di un distributore indipendente.
- e. Sospensione dell'autorizzazione allo svolgimento di attività di sponsorizzazione (eventi, sponsorizzazioni, corsi di formazione, presentazioni, apparizioni pubbliche legate alla Società);
- f. Cessazione della distribuzione;

Nel caso in cui un distributore venga considerato responsabile di una violazione rilevante che comprometta l'integrità dell'azienda, verrà applicata una sospensione. La durata della sospensione verrà stabilita in relazione alla gravità della violazione commessa.

Qualora un distributore commetta una successiva violazione della politica aziendale a seguito di un'infrazione iniziale, la progressione delle sanzioni sarà implementata come segue:

Sanzione 1: Sospensione delle commissioni per un mese

Sanzione 2: Sospensione delle commissioni per tre mesi

Sanzione 3: Chiusura del conto

44. Diritto di risoluzione

La Società si riserva il diritto di interrompere qualsiasi distribuzione in qualsiasi momento per giusta causa quando viene stabilito che il distributore indipendente ha violato le disposizioni del contratto di distribuzione, comprese le disposizioni di queste Politiche e Procedure, come possono essere modificate, o le disposizioni delle leggi applicabili e le norme di correttezza. Tale risoluzione involontaria sarà effettuata dalla Società a sua discrezione. In caso di risoluzione involontaria, la Società avviserà il distributore indipendente via e-mail all'ultimo indirizzo e-mail indicato dalla Società per il distributore. In caso di risoluzione, il distributore indipendente rescisso si impegna a cessare immediatamente di rappresentare se stesso come distributore indipendente.

45. Risoluzione

- a) Quando viene presa la decisione di terminare una distribuzione, la Società informerà per iscritto il distributore indipendente che la distribuzione verrà immediatamente interrotta, con effetto a partire dalla data della notifica scritta. L'avviso di risoluzione verrà inviato tramite posta elettronica certificata all'indirizzo del distributore indipendente registrato presso la Società.
- b) Il distributore indipendente avrà quindici (15) giorni dalla data di spedizione della lettera certificata in cui presentare ricorso per iscritto contro la risoluzione e fornire una risposta scritta alla constatazione di violazioni del contratto, delle politiche e/o delle regole della Società. Il ricorso e/o la corrispondenza di risposta del distributore indipendente devono essere ricevuti dalla Società entro venti (20) giorni dalla lettera di risoluzione della Società. Se il ricorso non perverrà entro il termine di venti (20) giorni, la risoluzione sarà automaticamente ritenuta definitiva.
- c) Se un distributore indipendente presenta tempestivamente un ricorso contro la risoluzione, la Società esaminerà e valuterà la risoluzione, prenderà in considerazione qualsiasi altra azione appropriata e notificherà la sua decisione al distributore indipendente. La decisione della Società sarà definitiva e non soggetta a ulteriore revisione. Nel caso in cui la risoluzione non venga annullata, la risoluzione avrà effetto a

partire dalla data dell'avviso di risoluzione originale della Società. Il distributore terminato non potrà essere nuovamente sponsorizzato come distributore indipendente.

- d) Al termine di un rapporto di distribuzione, tutti i diritti cessano. Lui/lei non ha più diritto ad alcuna commissione, bonus o premio. Non può pubblicizzare, vendere o promuovere i prodotti della Società o acquistare prodotti dalla Società.

46. Sponsorizzazione

Tutti i distributori indipendenti hanno il diritto di sponsorizzare altri. Inoltre, ogni persona ha il diritto ultimo di scegliere il proprio sponsor. Se due distributori indipendenti dichiarano di essere sponsor dello stesso nuovo distributore indipendente, la Società considererà di controllare la prima richiesta ricevuta dalla sede centrale della società.

- a. Come regola generale, è buona pratica considerare il primo distributore indipendente che collabora in modo significativo con un potenziale distributore indipendente come avente il primo diritto alla sponsorizzazione, ma ciò non significa necessariamente controllo. Dovrebbero governare i principi fondamentali del buon senso e della considerazione.
- b. Per comodità dei suoi distributori indipendenti, l'Azienda può fornire vari metodi per registrare o informare l'Azienda dei nuovi distributori indipendenti sponsorizzati, inclusa la registrazione online. Fino a quando l'Azienda non riceve una domanda, sia come dati digitali, contenenti tutte le informazioni appropriate, sia come la firma del nuovo distributore proposto, non lavorerà l'ordine, poichè l'Azienda considererà solo la documentazione completa e corretta. Pertanto, sebbene l'Azienda stia tentando di creare una certa comodità per i suoi distributori sponsor, è responsabilità del distributore indipendente sponsorizzante far pervenire all'Azienda un accordo di distribuzione completato e firmato e documenti di identificazione legalmente emessi dal paese di origine e/o residenza se il soggetto intende essere riconosciuto come lo sponsor ufficiale dell'acquirente.

- c. Non c'è "magia" coinvolta nell'Azienda o in qualsiasi attività commerciale o di distribuzione. Coloro che sponsorizzano ampiamente ma che non aiutano i nuovi distributori indipendenti a sviluppare il loro business incontrano un successo limitato. Pertanto, è responsabilità del distributore indipendente seguire e assicurarsi che il nuovo distributore indipendente sia correttamente informato e formato riguardo al prodotto, al piano di compensazione, alle politiche e procedure e alle linee guida professionali dell'industria del network marketing.

- d. Nel sollecitare un potenziale distributore indipendente ad aderire al programma di rete della Società, il distributore indipendente, già in attività, deve spiegare chiaramente quanto segue:
 - 1. Prodotti: tipologia, prestazioni e qualità di ciascun prodotto;
 - 2. Piano di compensazione;
 - 3. Politiche e procedure;
 - 4. Diritti e doveri del distributore indipendente;
 - 5. Altri elementi importanti che influenzeranno il giudizio del potenziale distributore;

- e. I distributori indipendenti non dovrebbero mai fornire informazioni false per incoraggiare la conclusione di un accordo di vendita o per impedire all'acquirente di revocare o annullare l'accordo.
- f. Le vendite al dettaglio sono un requisito del programma di rete della Società.
- g. Ciascun distributore indipendente deve identificarsi con il nome e il numero identificativo della società presso il potenziale acquirente.
- h. La Società non offre sconti sulle vendite o altre concessioni e il distributore non può offrire nessuno dei due. Eventuali sconti offerti dai distributori possono costituire motivo di risoluzione.

47. Trasferimento della sponsorizzazione

Il trasferimento è raramente consentito ed è attivamente scoraggiato. Mantenere l'integrità della sponsorizzazione è assolutamente obbligatorio per il successo dell'intera organizzazione.

a) I trasferimenti saranno generalmente approvati solo in una delle due (2) circostanze:

1. In caso di sponsorizzazione non etica da parte dello sponsor originale. In tali casi, la Società sarà l'autorità finale.
2. Dimissione completa dalla Società e attesa di un termine di sei (6) mesi per presentare nuovamente domanda con il nuovo sponsor.

b) In caso di sponsorizzazione non etica, il distributore indipendente può essere trasferito con la downline intatta; in tutti gli altri eventi, viene trasferito solo l'individuo senza che alcuna downline venga rimossa dalla linea di sponsorizzazione originaria.

48. Rappresentazione dello status

In ogni caso, qualsiasi riferimento fatto dal distributore indipendente deve indicare chiaramente lo status di indipendenza del distributore indipendente. Ad esempio, se il distributore indipendente dispone di un telefono aziendale, il telefono non può essere elencato sotto il nome della Società o in qualsiasi altro modo che non riveli lo status di contraente indipendente del distributore.

49. Ordine giudiziale e vincolo tributario

L'Azienda aderirà pienamente a tutti gli ordini del tribunale o alle direttive delle autorità fiscali governative in qualsiasi stato in cui il distributore è registrato e obbligato a pagare le tasse. Ciò include il rispetto delle istruzioni o delle richieste di trattenere guadagni dalla distribuzione di un distributore indipendente con l'Azienda.

50. Citazione in giudizio Duces Tecum (Richieste di documenti)

Assumendo una giurisdizione appropriata, l'Azienda aderirà a tutte le richieste per la produzione di documenti che richiedono i registri della compensazione finanziaria di un distributore indipendente nel loro ruolo di contraente indipendente con l'Azienda.

51. Richiesta di documenti

La Società rispetterà pienamente tutte le richieste di documenti accompagnati da un'autorizzazione adeguatamente preparata e firmata dalla persona di cui si cercano i documenti. La Società rispetterà pienamente tutte le richieste di documenti da parte di agenzie governative con l'autorità di richiedere tali documenti e accompagnati dalla documentazione legale richiesta.

52. Biglietti da visita e articoli di cancelleria

Qualsiasi materiale stampato, inclusi biglietti da visita e cancelleria, deve essere preventivamente approvato dalla Società. I criteri per l'approvazione di questi materiali includeranno un giudizio riguardante la qualità dei materiali, nonché la corretta definizione dello status indipendente del distributore indipendente.

53. Sollecitazione telefonica

L'uso del nome della Società o dei materiali protetti da copyright non può essere effettuato con dispositivi di chiamata automatica o operazioni "boiler room" per sollecitare distributori indipendenti o clienti al dettaglio. L'uso di questi metodi in modi legali e equivalenti agli "annunci ciechi" sopra menzionati non può essere regolamentato dalla Società.

54. Richieste da parte dei Media

Eventuali richieste da parte dei media devono essere riferite immediatamente alla Società.
Questa politica mira a garantire l'accuratezza e un'immagine pubblica coerente.

55. Risarcimento e Manleva

Il distributore indipendente con la presente indennizza e solleva la Società, i suoi funzionari, direttori, agenti e cessionari e mantiene indenne da e contro l'intero importo di qualsiasi pretesa, causa di azione, procedimenti giudiziari e amministrativi, oneri, responsabilità, perdite, danni, costi e spese. Ciò include, senza limitazione, le spese giudiziarie (incluse parcelle e spese di avvocati e consulenti), che sono o potrebbero essere presentate, presentate o valutate contro la Società in qualsiasi momento derivanti dalle operazioni commerciali del distributore e dalle dichiarazioni rese dal distributore nell'esercizio delle sue /la sua attività, derivante da quanto segue:

- a. Violazione e/o mancato rispetto dei termini del contratto di distribuzione, delle politiche e delle procedure, delle norme e dei regolamenti, delle linee guida del programma di marketing o di qualsiasi altra direttiva della Società in merito al metodo e alle modalità di funzionamento dell'attività del distributore indipendente;
- b. Intraprendere qualsiasi condotta non autorizzata dalla Società nel programma di mercato della Società;
- c. Qualsiasi frode, negligenza o condotta dolosa nell'esercizio dell'attività di distributore indipendente;
- d. Dichiarazioni false o non autorizzate riguardanti il prodotto o il servizio della Società, opportunità o potenziale di marketing o il programma di marketing della Società;

- e. Il mancato rispetto di qualsiasi legge internazionale, statale o locale, regolamento, ordinanza e/o qualsiasi ordine o regola emesso da qualsiasi tribunale di giurisdizione appropriata;
- f. Impegnarsi in qualsiasi azione che esuli dall'ambito dell'autorità conferita al distributore dalla Società;
- g. Impegnarsi in qualsiasi attività sulla quale la Società non ha un controllo effettivo sulle azioni del distributore;
- h. Mancato pagamento di imposte sul reddito, imposte sulle vendite, imposte sull'uso o tasse o commissioni di qualsiasi tipo, pagabili da o per conto del distributore in relazione a: commissioni o altri importi pagati dalla Società al distributore e/o qualsiasi vendita imposta o imposta sull'uso richiesta dalle autorità statali o locali e pagata da o per conto del distributore in relazione all'acquisto o alla vendita di prodotti e servizi della Società.

56. Rinuncia

L'Azienda mantiene fermamente il diritto di esigere il rispetto delle presenti norme e delle leggi applicabili che regolamentano la gestione di un'attività commerciale. Ciò vale in ogni circostanza, sia che la rinuncia sia dichiarata in maniera esplicita che implicita, a meno che non vi sia una dichiarazione scritta da parte di un ufficiale dell'Azienda con l'autorità di impegnare l'Azienda in contratti o accordi, la quale specifichi la rinuncia a una qualsiasi di queste condizioni. Oltretutto, nel caso in cui l'Azienda dovesse concedere l'autorizzazione per una specifica violazione delle regole, tale autorizzazione non verrà considerata applicabile a violazioni future. Tale disposizione definisce il principio di "rinuncia", stabilendo che l'Azienda non rinuncia ai propri diritti se non attraverso l'esplicita conferma scritta precedentemente menzionata.

57. Legge applicabile

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Il foro competente dell'Azienda è basato a Düsseldorf, Germania e sarà regolato in tutti i rispetti da tale giurisdizione. Le parti concordano, nei limiti consentiti dalla legge, che i tribunali presso la sede registrata dell'azienda avranno giurisdizione esclusiva su tutte le richieste e controversie derivanti da questo accordo.

58. Validità parziale

Qualora qualsiasi parte di queste politiche e procedure, della domanda e dell'accordo del distributore o di qualsiasi altro documento qui menzionato o emesso dall'Azienda venga dichiarata invalida da un tribunale di competente giurisdizione, il resto di tali regole, domande o documenti rimarrà pienamente valido ed efficace.

Corporate Contact Information

Immermanstrasse 33 Duesseldorf, Germany

(ph) +49-(0) 211-936570-00

(fax) +49-(0)211-936570-27

Gestione dei prodotti e responsabilità del distributore:

- 1) Per essere riconosciuto e registrato come distributore attivo di Enagic, il potenziale distributore deve soddisfare i requisiti di volume delle vendite personali.
- 2) Ai distributori che intendono acquistare i prodotti dell'azienda sono offerti piani di pagamento speciali e vantaggiosi.
- 3) I distributori hanno la possibilità di vendere i prodotti attraverso società di credito che hanno stipulato un contratto con Enagic.
- 4) Il distributore assumerà la piena responsabilità per qualsiasi problema che possa emergere in relazione ai propri clienti, tra cui:
 - a. In caso di annullamento di un accordo di vendita durante il periodo di riflessione, il distributore deve prontamente:
 - i. Restituire a Enagic la commissione ricevuta e qualsiasi altro costo/onere applicabile.
 - ii. Sostituire l'account annullato con un nuovo account.
 - iii. Qualsiasi altra azione, diversa dalle sopracitate, sarà intrapresa previa discussione tra il distributore, Enagic e il referrer.
 - b. Fornire alla Società, su richiesta, informazioni relative alla riscossione dei pagamenti dovuti per i prodotti.
 - c. Fornire alla Società, su richiesta, informazioni riguardanti la gestione dei reclami relativi alle vendite, diversamente da quanto già menzionato.

La Commissione Vendite di Enagic procederà al pagamento delle commissioni al distributore tramite bonifico bancario, immediatamente dopo la conclusione del periodo di riflessione, o secondo altre disposizioni fornite dal distributore.

Company Profile:

ENAGIC JAPAN

Trade name	<u>Enagic Co., Ltd</u> Echizenya Bldg. 7F, 1-1-6 Kyobashi Chuo-ku, Tokyo 104-0031
Head Office	TEL: +81 (3) 5205-6030 FAX: +81 (3) 5205-6035
Representative Director	Hironari Oshiro, President & CEO
Established	June 21, 1974 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
Factory	TEL: +81 (72) 893-2290 Enagic Services Co., Ltd. 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
Service Center	TEL: +81 (72) 893-3306 Enagic Co., Ltd. Supply Center 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
Supply Center	TEL: +81 (72) 893-9027

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

ENAGIC GERMANY AND EUROPEAN HEADQUARTERS

Düsseldorf
Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf, Germany

TEL: +49 211-936570-00
FAX: +49 211-936570-27

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 7pm
Sat 11am - 5pm

ENAGIC ITALY BRANCH

Rome
Enagic Italy
Via Marco Aurelio, 35
00184 Roma, Italy

TEL: +39 06-3330-670
FAX: +39 06-3321-9505

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

ENAGIC FRANCE BRANCH

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Paris

Enagic France
8-10 Avenue Ledru Rollin
75012 Paris, France

TEL: +33 (0) 1 47 07 55 65
FAX: +33 (0) 1 83 71 17 06

Office hours: (local time)

Mon-Fri 10am - 6pm

SERVICE STATION/TRAINING CENTER IN ROMANIA

Brasov

Branduselor nr: 68-70 6th floor
500397 Braşov, Romania

TEL: +40-374028779
MAINTENANCE/SERVICE:
+40-767606677

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 6pm

Romania@enagiceu.com

TRAINING CENTER PORTUGAL

Porto

Enagic Training Center
Av. de França, nº 735
4250 214 Porto, Portugal

TEL: +351 22 8305464

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

portugal@enagiceu.com

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Enagic Türkiye

Address : Kültür Mahallesi, Körkadı Sokak, Güzel Konutlar Sitesi, C Blok, No: 1FA, ZIP : 34340, Beşiktaş, İstanbul, Türkiye

Tel : (+90) 212-279-35-75

E-mail : sales@enagictr.com

Office hours: (local time)

from 9am to 6pm

ENAGIC RUSSIA BRANCH

Moscow

LLC "Enagic Rus"

Letnikovskaya Str. 10 Bld. 4, Floor 1

115114, Moscow, Russia

TEL: +7 (495) 988-02-05

FAX: +7 (495) 988-02-06

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

sales@enagic.com.ru

ENAGIC CANADA BRANCH

Richmond

Van City Building Suite 678

5900 No.3 Road Richmond

British Columbia, Canada V6X 3P7

TEL: (604) 214-0065

FAX: (604) 214-0067

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

ENAGIC USA HEADQUARTERS

Los Angeles

4115 Spencer Street

Torrance, CA 90503-2419

TEL: (310) 542-7700

FAX: (310) 542-1700

Office hours LA HQ: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

Sat 9am - 5pm

Office hours LA Plaza: (local time)

Tues, Thurs, Fri 9am - 9pm

Mon, Wed 9am - 5pm

Office hours EIC: (local time)

Mon-Fri 7am - 6pm

Sat 9am - 5pm

The Enagic Information Center (EIC) is located at the LA HQ.

ENAGIC MEXICO BRANCH

Nuevo Leon

Av Vasconcelos 345

col Santa Engracia

San Pedro Garza Garcia

Nuevo Leon, Mexico

TEL: +52 (81) 8242-5500

FAX: +52 (81) 8242-5549

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

Sat 9am - 1pm

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

ENAGIC AUSTRALIA BRANCH

Australia

Enagic Australia Pty Ltd.
15/33 Waterloo Rd
Macquarie Park New South Wales 2113, Australia

TEL: +61-2-9878-1100
FAX: +61-2-9878-1200

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

ENAGIC TAIWAN BRANCH

Taiwan

Enagic Taiwan
Nanjing East Road, 3-337 12F B Room
Xiong Shan Qu, Taipei City, Taiwan

TEL: 886-2-2713-2936
FAX: 886-2-2713-2938

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

ENAGIC PHILIPPINES BRANCH

Philippines

Enagic Philippines, Inc.
Unit 3-4, 16th Floor
RCBC Savings Bank Corporate Center
Bonifacio Global City, Taguig City Metro Manila

TEL: 632-519-5508
FAX: 632-519-1923

Office hours: (local time)

Mon-Fri 10am - 7pm

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

ENAGIC HONG KONG BRANCH

Hong Kong
Enagic Hong Kong
Unit 1615-17, 16th Floor Miramar Tower
132 Nathan Rd.
Tsim Sha Tsui, Kowloon
Hong Kong

TEL: (852) 2154-0077
FAX: (852) 2154-0027

Office hours: (local time)

Mon-Fri 10am - 7pm
Sat 10am - 6pm

ENAGIC KOREA BRANCH

Korea
Enagic Korea Co., Ltd.
7F 118-3, Nonhyun-dong
Gangnam-gu Seoul, Korea

TEL: 02-546-8120
FAX: 02-546-8127

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

ENAGIC MAURITIUS SERVICE STATION

Mauritius
Enagic Mauritius
Jean Bernard Lebon
T9 residence Beau Soleil

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Albion, Ile Maurice

TEL: (00230) 9738260

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

ENAGIC GUADALELOUPE BRANCH

Guadeloupe

Enagic Guadeloupe

Felix Dinane

Route de Jaspard

97139 Abymes

TEL: (00590) (0) 690578020

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

ENAGIC SINGAPORE BRANCH

Singapore

Enagic Singapore Pte Ltd

111 N Bridge Rd,

25-04 Peninsula Plaza

Singapore 179098

TEL: (+65) 6720-7501

FAX: (+65) 6720-7505

Office hours: (local time)

Mon-Fri 10am - 7pm

ENAGIC MALAYSIA BRANCH

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Malaysia

Enagic Malaysia Sdn Bhd
Unit NO 25-6 & 27-6, The Boulevard
Mid Valley City, Lingkaran Syed Putra
59200 Kuala Lumpur, Malaysia

TEL: +603-2282-2332

FAX: +603-2282-233

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

ENAGIC INDONESIA BRANCH

Indonesia

Enagic Indonesia
The Plaza Office Tower 22nd Floor
Jl. M.H. Thamrin Kav. 28-30
Jakarta 10350 Indonesia

TEL: +62 21 29923111

FAX: +62 21 29928111

Office hours: (local time)

Mon-Fri 9am - 5pm

ENAGIC THAILAND BRANCH

Thailand

Enagic Thailand
14th Floor, Unit 1408-1410, Park Ventures Ecoplex,
57 Wireless Road,
Kwang Lumpini, Khet Patumwan,
Bangkok 10330

TEL: +662-116-3046-50

FAX: +662-116-3044

Enagic Europe GmbH
Immermannstr.
33
40210 Düsseldorf
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Office hours: (local time)

Mon-Sat 10am - 7pm