STRUTTURA DEI COMPENSI / PIANO MARKETING

4.01 Il Novus in Italia è a tutti gli effetti un Incaricato alle Vendite (disciplinato secondo la Legge n.173/2005), addetto alla raccolta ordini dei soli Clienti Club. Diventa un Fore-ver Business Owner (FBO) dal livello di Assistant Supervisor, acquisendo il diritto di Sponsorizzare Clienti Premium e altri Incaricati alle Vendite, entrando a tutti gli effetti all'interno del Piano Marketing. (a) Quando un Novus acquista prodotti per uso personale, beneficia di una percentuale di sconto del 15%, nonché una commissione del 15% sugli ordini dei propri Clienti Club. Inoltre l'Azienda paga una Commissione del 15% sugli acquisti del Novus, e sugli ordini dei Clienti Club a questi corrispondenti, direttamente all'Upline Sponsor FBO fino a quando il Novus raggiunge i 2 CC Personali.(b) Sull'ordine che permette di raggiungere i 2 Case Credits viene calcolata, sulla sua totalità, la percentuale di Sconto del 15%. La restante differenza delle Provvigioni sulla parte eccedente di tale ordine verrà riconosciuta nel Mese successivo alla chiusura di quello di competenza dell'ordine stesso. (c) Un Novus, non potendo Sponsorizzare altri Novus, può raggiungere i 2 Case Credits tramite la raccolta di ordini presso Clienti Club e/o acquisti Personali.

(a) Assistant Supervisor si ottiene generando un totale di 2 Case Credits Personali e Non-Manager in un qualsiasi Paese in 1 o 2 Mesi consecutivi. L'Incaricato alle Vendite qualificatosi come Assistant Supervisor riceve: • il 30% di Commissioni più il 5% di Bonus sulle Vendite Personalmente Accreditate, che in Italia equivale ad uno Sconto personale totale del 35%; • il 15% di Commissioni sugli Acquisti dei Novus personalmente Sponsorizzati e dei loro Clienti Club; • il 5% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Novus personalmente Sponsorizzati; • il 15% di Commissioni sugli Acquisti dei Clienti Premium personalmente Sponsorizzati; • il 5% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Clienti Premium personalmente Sponsorizzati; • il 5% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Clienti Gold personalmente Sponsorizzati; • il 30% di Commissioni sugli Acquisti da Clienti Club; • il 5% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti da Clienti Club.(b) Supervisor si ottiene generando un totale di 25 Case Credits Personali e Non-Manager in 1 o 2 Mesi consecutivi. L'Incaricato alle Vendite qualificatosi come Supervisor riceve: • il 30% di Commissioni più l'8% di Bonus sulle Vendite Personalmente Accreditate, che in Italia equivale ad uno Sconto personale totale del 38%; • il 15% di Commissioni sugli Acquisti dei Novus personalmente Sponsorizzati e dei loro Clienti Club; • l'8% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Novus personalmente Sponsorizzati; • il 15% di Commissioni sugli Acquisti dei Clienti Premium personalmente Sponsorizzati; • l'8% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Clienti Premium personalmente Sponsorizzati; • l'8% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Clienti Gold personalmente Sponsorizzati; • il 30% di Commissioni sugli Acquisti da Clienti Club; • l'8% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti da Clienti Club; • il 3% di Bonus Volume sulle Vendite Accreditate degli Assistant Supervisor personalmente Sponsorizzati e le loro Downlines.

16(c) Assistant Manager si ottiene generando un totale di 75 Case Credits Personali e Non-Manager in 1 o 2 Mesi consecutivi. L'Incaricato alle Vendite qualificatosi come Assistant Manager riceve: • il 30% di Commissioni più il 13% di Bonus sulle Vendite Personalmente Accreditate, che in Italia equivale ad uno Sconto personale totale del 43%; • il 15% di Commissioni sugli Acquisti dei Novus personalmente Sponsorizzati e dei loro Clienti Club; • il 13% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Novus personalmente Sponsorizzati; • il 15% di Commissioni sugli Acquisti dei Clienti Premium personalmente Sponsorizzati; • il 13% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Clienti Premium personalmente Sponsorizzati; • il 13% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Clienti Gold personalmente Sponsorizzati; • il 30% di Commissioni sugli Acquisti da Clienti Club; • il 13% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti da Clienti Club; • il 5% di Bonus Volume sulle Vendite Accreditate dei Supervisor personalmente Sponsorizzati e le loro Downlines; • l'8% di Bonus Volume sulle Vendite Accreditate degli Assistant Supervisor personalmente Sponsorizzati e le loro Downlines.(d) Manager si ottiene generando un totale di 120 Case Credits Personali e Non-Manager in 1 o 2 Mesi consecutivi, oppure 150 Case Credits

Personalmente Accreditate, che in Italia equivale ad uno Sconto personale totale del 48%; • il 15% di Commissioni sugli Acquisti dei Novus personalmente Sponsorizzati e dei loro Clienti Club; • il 18% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Novus personalmente Sponsorizzati; • il 15% di Commissioni sugli Acquisti dei Clienti Premium personalmente Sponsorizzati; • il 18% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Clienti Premium personalmente Sponsorizzati; • il 18% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti dei Clienti Gold personalmente Sponsorizzati; • il 30% di Commissioni sugli Acquisti da Clienti Club; • il 18% di Bonus Personale ulteriore sugli Acquisti da Clienti Club; • il 5% di Bonus Volume sulle Vendite Personali Accreditate degli Assistant Manager personalmente Sponsorizzati e le loro Downlines; • il 10% di Bonus Volume sulle Vendite Personali Accreditate dei Supervisor personalmente Sponsorizzati e le loro Downlines; • il 13% di Bonus Volume sulle Vendite Personali Accreditate degli Assistant Supervisor personalmente Sponsorizzati e le loro Downlines. (e) I Case Credits provenienti da più Paesi possono essere cumulati per qualificarsi Supervisor, Assistant Manager e Manager. Il livello di Assistant Supervisor può essere raggiunto solo con Case Credits generati in un unico Paese. (f) I Case Credits provenienti da più Paesi non possono essere cumulati per la qualificazione agli Incentivi, fatta eccezione del Global Rally e dei Nuovi Case Credits richiesti per l'Eagle Manager e per il Chairman's Bonus. (g) Si può usufruire di uno o due Mesi consecutivi per accumulare i Case Credits necessari al raggiungimento dei livelli di Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager o per i 120 CC Manager; la qualifica di Manager può essere anche raggiunta accumulando 150 CC in tre o quattro Mesi consecutivi. Se i Case Credits utili alla qualifica sono generati in un unico Paese, questa avviene nella data esatta in cui vengono accumulati i Case Credits sufficienti per raggiungere il livello specificato e dal 15 del Mese successivo in tutti gli altri Paesi. Se i Case Credits necessari al raggiungimento della qualifica sono stati generati in diversi Paesi, tale qualifica avverrà in tutti gli altri Paesi il 15 del Mese successivo al raggiungimento dei Case Credits accumulati. (h) Un FBO che si qualifica Manager Riconosciuto come descritto nella sezione 4.01, viene classificato come Sponsorizzato o Trasferito come segue: 1) Se i 120 o 150 Case Credits sono generati in un singolo Paese e l'FBO è Attivo nel suo Paese di Competenza durante il periodo di qualifica, l'FBO deve essere classificato come Manager Sponsorizzato sia nel Paese in cui sono stati generati i 120 o 150 Case Credits sia nel suo Paese di Competenza e come Manager Trasferito in tutti gli altri Paesi. 2) Se i 120 o 150 Case Credits sono generati in più Paesi, l'FBO deve essere classificato come Manager Sponsorizzato nel proprio Paese di Competenza e come Manager Trasferito in tutti gli altri Paesi. (i) I Case Credits derivanti da acquisti di Clienti Club Novus, nonché da Clienti Premium e Gold, sono considerati utili allo Sponsor in Upline a soddisfare il requisito dei 4 CC per risultare Attivo, esclusivamente nel Paese in cui sono stati accumulati. (j) Uno Sponsor riceve tutti i Case Credits di qualsiasi Novus Sponsorizzato personalmente e del gruppo Downline da questo derivante fino a quando il Novus raggiunga il livello di Manager. Successivamente, se lo Sponsor si qualifica al Leadership Bonus, riceve i Leadership Case Credits pari al 40% dei Case Credits Personali e Non-Manager del primo Manager, qualificato al Leadership Bonus, e su ogni sua linea di Sponsorizzazione, il 20% dei Case Credits Personali e Non-Manager della seconda linea Manager, qualificato al Leadership Bonus, e su ogni sua linea di Sponsorizzazione e il 10% dei Case Credits Personali e Non-Manager della seconda linea Manager, qualificato al Leadership Bonus, e su ogni sua linea di Sponsorizzazione. (k) Un FBO non può raggiungere una qualifica superiore rispetto al proprio Sponsor fino al livello di Manager del Piano Marketing. (l) Non è necessario riqualificarsi per un determinato livello all'interno del Piano Marketing una volta che è stato raggiunto a meno che l'Attività Forever sia stata terminata o che l'FBO sia stato Risponsorizzato... 4.02 Politica dei 6 mesi per i Novus (a) Un Novus che sia stato Sponsorizzato e per sei (6) Mesi di calendario completi non abbia raggiunto il livello di Assistant Supervisor avrà diritto a scegliere un nuovo Sponsor. (b) Un Novus che sceglie un nuovo Sponsor perderà eventuali precedenti Downlines e Case Credits accumulati e sarà considerato idoneo come Nuova

Sponsorizzazione per tutti gli incentivi applicabili.(c) Un Novus che non ha effettuato acquisti per trentasei (36) mesi di calendario consecutivi, verrà automaticamente e definitivamente terminato nel Sistema Aziendale.(d) Un Cliente Premium che sia stato Sponsorizzato e per sei (6) Mesi di calendario completi a partire dal suo primo ordine non sia diventato Cliente Gold avrà diritto a scegliere un nuovo Sponsor.(e) Un Cliente Premium che non ha effettuato acquisti per trentasei (36) mesi di ca-

19lendarario consecutivi, verrà automaticamente e definitivamente terminato nel Sistema Aziendale.4.03 Qualifica dell'Attività(a) Per qualificarsi per i Bonus e gli Incentivi, fatta eccezione di Sconti e Bonus Personali e delle Commissioni e Bonus su Novus e Clienti Club, Premium e Gold, un FBO deve essere Attivo e soddisfare tutti gli altri requisiti previsti dal Piano Marketing durante il Mese di calendario in cui i Bonus sono stati accumulati. Tutti i Case Credits vengono calcolati su base mensile.(b) Per essere considerato Attivo per il Mese nel suo Paese di Competenza, un FBO deve avere un Totale di 4 Case Credits Attivi durante quel Mese, almeno uno dei quali sia un Case Credit Personale. Per essere considerato Attivo per il Mese in un Paese Estero, deve essere qualificato come Attivo nel Paese di Competenza durante il Mese precedente.(c) Ai Supervisor, Assistant Manager e Manager che non raggiungono lo stato di Attivo non verrà pagato il Bonus di Volume per quel mese e non saranno considerati FBO Attivi. Eventuali Bonus di Volume non acquisiti verranno corrisposti al primo Incaricato Attivo in linea di successione e così via alla relativa Upline.(d) Un Incaricato alle Vendite che perde qualsiasi Bonus di Volume può riqualeificarsi il Mese successivo (senza alcuna applicazione retroattiva) come Attivo.4.04 Pagamento e Calcolo di Bonus e Commissioni(a) Tutti gli importi spettanti agli Incaricati sono calcolati sulla base del Prezzo di Vendita Suggesto (SRP) come esposto nel riepilogo mensile dell'FBO (Bonus Recap), al netto di IVA e delle spese di spedizione e consegna.(b) Sconti e Bonus sono calcolati in base al livello raggiunto al momento dell'accettazione dell'ordine. Maggiori Sconti e Bonus vengono riconosciuti dalla data di qualifica ad un livello superiore.(c) Un Incaricato non riceve un Bonus di Volume su alcun FBO nel suo gruppo Sponsorizzato che sia al suo stesso livello nel Piano Marketing. Tuttavia, riceverà tutti i Case Credits da essi provenienti per qualifiche successive e altri incentivi.(d) I Bonus sulle Vendite Accreditate relative al Mese precedente vengono pagati o accreditati direttamente tramite bonifico bancario il 15 del Mese successivo. Esempio: i bonus per gli acquisti (le vendite) di gennaio vengono pagati il 15 di febbraio. (e) Viene garantita come valuta per i beneficiari del bonifico bancario il giorno 15, indipendentemente dalla data in cui il bonifico è stato eseguito.(f) In caso di assenza di informazioni per poter eseguire il pagamento, il saldo delle provvigioni maturate rimane presso l'Azienda a disposizione dell'Incaricato alle Vendite fino a nuove istruzioni.

204.05 Politica dei 36 Mesi(a) Un FBO che non ha effettuato alcun acquisto per trentasei (36) Mesi di calendario consecutivi verrà automaticamente e definitivamente terminato (ed il relativo contratto risolto) nel database dell'Azienda e perderà tutti i diritti su qualsiasi Downline e qualsiasi Bonus o altri benefici generati. (b) Un FBO che è stato terminato definitivamente (ed il relativo contratto risolto) nel database dell'Azienda per la Politica dei trentasei (36) Mesi è idoneo a essere nuovamente Sponsorizzato in qualsiasi linea, ma senza ripristinare alcuna precedente qualifica o Downline.(c) un Cliente Gold che non ha effettuato alcun acquisto per trentasei (36) Mesi di calendario consecutivi verrà automaticamente e definitivamente terminato nel database dell'Azienda e perderà tutti i diritti e benefici generati