

아마레 글로벌 정책  
(버전 4.0)

목차

- 1.0 기업윤리
  - 1.1 계약
  - 1.2 계약 및 관련법 준수
  - 1.3 브랜드 파트너의 행동
- 2.0 정의
- 3.0 윤리
  - 3.1 윤리강령
  - 3.2 부정적 코멘트 및 폄하 금지
- 4.0 아마레코리아 브랜드 파트너
  - 4.1 기본원칙
  - 4.2 신규 브랜드 파트너 등록
  - 4.3 권리 부여
  - 4.4 식별번호
  - 4.5 계약기간 및 갱신
  - 4.6 기업
  - 4.7 아마레코리아 사업의 실제 소유권
  - 4.8 독립적 계약자 지위; 면책
  - 4.9 가족 구성원 또는 이해관계자의 행위
  - 4.10 법령 및 훈령 준수
  - 4.11 관련 소득세법 준수
  - 4.12 포상
- 5.0 브랜드 파트너의 책임
  - 5.1 교육 및 리더십
  - 5.2 정확한 주소
  - 5.3 정보의 정확성 유지
  - 5.4 스폰서십
  - 5.5 교차 후원 금지
  - 5.6 비윤리적 후원 금지
  - 5.7 모집금지
  - 5.8 경쟁 제품 또는 기회
  - 5.9 회사에 의한 금지명령 구제
  - 5.10 보상플랜에 의해 규율되는 판매 요건

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- 6.0 제품 클레임
  - 6.1 제품 클레임 지침
- 7.0 주문
  - 7.1 일반 주문 정책
  - 7.2 보너스 구매 금지
  - 7.3 자금 부족
  - 7.4 판매세 의무
- 8.0 반품 정책
  - 8.1 아마레의 고객 만족 보장제도
  - 8.2 반품 절차
  - 8.3 계약 취소 시 브랜드 파트너의 반품
  - 8.4 제품 팩 품목의 재판매 제한
  - 8.5 판매 영수증의 제공 의무
  - 8.6 판매주문번호의 보유 의무
  - 8.7 손상 또는 잘못 발송된 제품의 반환
  - 8.8 환불 대안
- 9.0 아마레코리아 기회
  - 9.1 아마레코리아 기회의 제공 - 소득 주장
  - 9.2 아마레코리아 보상플랜의 준수
  - 9.3 등록에 대해서만 보상 금지
  - 9.4 보상의 보장 금지
- 10.0 특별 프로그램
  - 10.1 특별 보너스 및 프로모션
  - 10.2 특별 보너스의 조작
- 11.0 커미션 및 보너스 지급
  - 11.1 보너스 및 커미션 자격
  - 11.2 커미션 산정 및 차액
  - 11.3 해당 기간의 보너스 산입
  - 11.4 아마레 크레딧의 상환
  - 11.5 반품에 대한 보너스, 커미션 및 수량 조정
  - 11.6 반려 보너스 수표 수수료
  - 11.7 문서보관의 의무
  - 11.8 오류 또는 문의
- 12.0 광고, 판촉물, 회사 명칭 및 상표의 사용
  - 12.1 아마레코리아의 지적재산
  - 12.2 회사 명칭, 상표 및 저작물의 사용
  - 12.3 제품의 재표시 및 재포장 금지
  - 12.4 판매 아울렛, 서비스 관련 사업장 및 상업적 판매

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- 12.5 광고 및 관촉물
- 12.6 퍼블리시티권의 포기
- 12.7 언론 및 언론 문의
- 12.8 텔레마케팅 - 제한
- 12.9 팩스 및 이메일 - 제한
- 12.10 엑스포 및 기타 판매 박람회
- 12.11 인터넷 및 제3자 웹사이트 제한
- 12.12 소셜 미디어 제한
- 12.13 기타 광고 조항
- 13.0 국제 마케팅
  - 13.1 국제 마케팅 정책
- 14.0 브랜드 파트너 사업의 변경
  - 14.1 브랜드 파트너 계약 정보의 변경
  - 14.2 중개
  - 14.3 스폰서의 변경
  - 14.4 브랜드 파트너의 등록자 변경
  - 14.5 조직의 변경
  - 14.6 소유권 매도, 양도 또는 위임
  - 14.7 브랜드 파트너의 이혼
  - 14.8 기업 해산
  - 14.9 승계 - 브랜드 파트너의 사망 또는 무능력
- 15.0 개인정보보호정책
  - 15.1 개요
  - 15.2 프라이버시의 기대
  - 15.3 직원의 정보 접근
  - 15.4 계정정보 공지의 제한
  - 15.5 브랜드 파트너의 개인정보보호 의무
- 16.0 재산적 정보 및 영업비밀
  - 16.1 사업 보고서, 목록 및 재산적 정보
  - 16.2 기밀유지의무
  - 16.3 위반 및 구제
  - 16.4 보고서의 반환 및 파괴
- 17.0 제재조치 및 계약의 취소 또는 해지
  - 17.1 제재조치
  - 17.2 계약의 취소 또는 해지
- 18.0 분쟁해결
  - 18.1 중재
- 19.0 기타

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- 19.1 가분성
- 19.2 포기
- 19.3 승계인 및 양수인
- 19.4 준거법
- 19.5 변경, 개정 및 수정
- 19.6 지연
- 19.7 효력발생일

### 1.0 기업윤리

#### 1.1 계약

- A. 아마레코리아 방침과 절차(이하 “**본 정책**”)은 브랜드 파트너 계약 양식의 조건 및 조항에 반영되고 그 일부를 구성한다. 본 정책, 브랜드 파트너 계약 양식, 아마레코리아 개인정보보호정책 및 아마레코리아 보상플랜은 아마레코리아(이하 “**아마레코리아**” 또는 “**회사**”) 및 브랜드 파트너 간에 완전한 합의(이하 “**본 계약**”)를 구성한다. 본 계약 또는 그 일부는 그 조항에 따라 회사에 의해 수정될 수 있다.

#### 1.2 계약 및 관련법의 준수

- A. 아마레코리아 브랜드 파트너는 본 계약 (그에 따라 수시로 수정되는 바에 따라) 및 방문판매 등에 관한 법률을 포함한 모든 관련 법규를 준수해야 한다.
- B. 아마레코리아 브랜드 파트너는 본 정책의 내용을 숙지해야 한다. 정책이나 규칙에 관하여 궁금한 사항이 있는 경우, 브랜드 파트너는 각각의 스폰서(후원자) 또는 기타 업라인(upline) 브랜드 파트너에 문의할 것을 권장한다. 추가 설명이 필요한 경우, 브랜드 파트너는 이메일([compliance.kor@amare.com](mailto:compliance.kor@amare.com))을 통해 아마레코리아에 문의할 수 있다.

#### 1.3 브랜드 파트너의 행동

- A. 브랜드 파트너는 아마레코리아 및 그 제품의 좋은 평판을 보호하고 홍보하며, 일체의 불법적, 기만적, 호도적, 비윤리적 또는 비도덕적인 행위나 관행을 지양하는 것에 합의한다. 브랜드 파트너는 개인적 및 전문적 행위에 있어 높은 도덕적 성품을 보이며, 회사의 영업권이나 평판을 훼손할 수 있는 어떠한 행위에도 관여하지 않는다는 점에 합의한다.

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

본 조항에 반하는 모든 위법행위를 명시하는 것은 불가능하지만, 브랜드 파트너는 다음 사항에 합의한다:

- I. 아마레코리아의 사업기회 및 제품정보를 정확하고 전문적으로 소개할 것
- II. 보상플랜 및 반품정책을 완전하고 정확하게 소개할 것
- III. 제6조에서 허용된 경우를 제외하고 제품에 관한 주장을 하지 않을 것
- IV. 허위 또는 오해의 소지가 있는 수입 관련 주장을 하지 않을 것
- V. 기타 다운라인(downline) 브랜드 파트너 및 고객을 지원하기 위한 합리적인 노력을 기울일 것
- VI. 교차 후원 또는 비윤리적 사업관행에 관여하지 않을 것
- VII. 하위 브랜드 파트너 및 고객에게 긍정적인 지침과 교육을 제공하고 기타 다운라인에 대한 간섭을 하지 않도록 주의를 기울일 것.  
이에 따라, 브랜드 파트너는 브랜드 파트너 또는 고객의 업라인 리더의 사전 동의 없이 다른 조직 내에 브랜드 파트너 또는 고객에게 크로스라인(crossline) 교육을 제공할 수 없다.
- VIII. 아마레코리아 사업기회의 청렴성을 지원, 보호 및 방어할 것
- IX. 브랜드 파트너 계약 및 요구되는 부속문서를 정확히 작성하여 적시에 제출할 것

## 2.0 정의

“**활동 고객**”은 최근 12개월 내에 아마레코리아 제품을 구매한 고객을 의미한다.

“**계약**”은 아마레코리아 및 각 브랜드 파트너 간에 체결된 계약을 의미하며, 모두 최신 버전이고 본 계약에 따라 아마레코리아에 의해 수정된 모든 파트너 계약 양식, 아마레코리아 정책, 아마레코리아 개인정보보호정책 및 아마레코리아 보상플랜을 포함한다. 해당 문서는 이하 총칭하여 “**본 계약**”이라고 한다.

“**연회비**”는 브랜드 파트너가 매년 가입일 기준 회원 갱신을 위해 지불해야 하는 비용을 의미한다.

“**브랜드 파트너**”는 본 계약에 따라 독립적 계약자로서 아마레코리아 사업기회의 참여자로 등록하는 개인 또는 기업을 의미한다. 브랜드 파트너만이 기타 브랜드 파트너를 후원하고 아마레코리아 보상플랜에 참여할 수 있는 권한이 부여된다.

“**탈퇴**”는 브랜드 파트너의 사업 종료를 의미하며, 자발적, 비자발적 또는 비갱신을 통해 가능하다.

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

“보상플랜”은 브랜드 파트너가 커미션 및 보너스를 창출할 수 있는 방법을 기술하는 지침 및 참고 자료를 의미한다.

“현재 판매가능한”은 제품이 다음의 요건을 충족하는 경우를 의미한다: (i) 개봉되지 않거나 사용되지 않은 경우; (ii) 원래 포장 및 라벨이 변경되거나 손상되지 않은 경우; (iii) 제품을 정가로 판매하는 것이 상업적으로 합리적인 거래 관행인 경우; (iv) 해당 제품이 현재 아마레코리아의 라벨을 포함하는 경우. 판매 시점에 반품 불가, 단종 또는 계절적 제품으로 명확히 식별되는 경우에는 현재 판매가능한 것으로 간주되지 않는다.

“고객”은 아마레코리아 제품을 구매하고 브랜드 파트너로 등록되지 않는 고객을 의미하며, 스폰서(즉, 다운라인 구축) 활동을 하거나 커미션을 수령할 수 없다.

“판매권”은 각 브랜드 파트너가 운영하는 독립적인 아마레코리아 사업으로서, 각 브랜드 파트너가 아마레코리아 제품 및 서비스를 고객을 대상으로 판촉하고, 조직을 구성하고 브랜드 파트너를 위한 프로모션 및 프로그램에 참여할 수 있는 허가를 의미한다.

“일선”은 등록자 직속 하에 Level 1으로 분류된 고객 또는 브랜드 파트너를 의미한다.

“등급”은 귀하 조직 내에 브랜드 파트너의 등급으로, 귀하가 직접 등록한 브랜드 파트너는 Level 1(“일선”)에 해당한다. 일선 브랜드 파트너가 등록하는 브랜드 파트너는 Level 2로 분류된다. 귀하의 Level 2 브랜드 파트너가 등록한 브랜드 파트너는 Level 3으로 분류된다.

“스폰서 체계(LOS)”는 브랜드 파트너, 판매정보 및 각 브랜드 파트너 조직의 등록 활동에 대한 중요한 정보를 제공하는 아마레코리아가 작성한 보고서를 의미한다. 해당 보고서에는 아마레코리아가 독점적으로 보유하고 있는 기밀정보 및 영업비밀을 포함한다.

“조직”은 브랜드 파트너 직속 하에 등록된 고객 및 브랜드 파트너를 의미한다.

“아마레코리아 공식 자료”는 아마레코리아가 작성, 인쇄, 발간 및 배포한 음성 또는 시각적 형태의 자료 및 기타 인쇄물, 디지털 또는 온라인 자료를 의미한다.

“배치”는 스폰서의 조직 내에 브랜드 파트너의 지위를 의미한다.

“모집”은 아마레코리아의 이해상충정책의 목적상, 제3자를 통하거나 직접 또는

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

간접적으로 다른 아마레코리아의 브랜드 파트너 또는 고객으로 하여금 기타 다단계 마케팅, 네트워크 마케팅 또는 직접판매 기회에 등록하거나 참여하도록 유도하거나 영향력을 행사하려는 행위를 의미한다.

“복제 웹사이트”는 고객 및 기타 브랜드 파트너 스폰서 및 아마레코리아 제품 및 서비스 판매를 위한 목적으로 아마레코리아가 브랜드 파트너에 제공하는 웹사이트를 의미한다.

“스폰서”는 고객 또는 다른 브랜드 파트너를 아마레코리아로 등록하는 브랜드 파트너 및 브랜드 파트너 계약에서 스폰서를 기재된 브랜드 파트너를 의미한다. 브랜드 파트너가 되기 위해 고객 또는 다른 브랜드 파트너를 등록 및 교육하는 행위를 “후원(sponsoring)”이라고 하며, 스폰서는 등록자라고도 한다.

“업라인”은 아마레코리아로 연결되는 스폰서 체계(LOS)의 특정 브랜드 파트너 위에 있는 브랜드 파트너를 의미한다. 즉, 특정 브랜드 파트너를 아마레코리아로 연계하는 스폰서 체계이다.

### 3.0 윤리

#### 3.1 윤리강령

A. 아마레코리아는 브랜드 파트너에게 최고의 윤리강령 기준에 따라 행동하고 거래 상대방과 협업할 것을 기대한다. 브랜드 파트너는 아마레코리아 및 그 제품을 대표할 때마다 해당 윤리강령을 준수해야 한다. 아마레코리아는 다음의 윤리강령을 지지한다:

- I. 아마레코리아 브랜드 파트너는 인종, 성별, 사회적 지위 또는 종교를 불문하고 모든 아마레코리아의 모든 이해관계자들을 공정하게 대하고, 관용을 보이며 존중함으로써 팀워크, 사기 및 공동체 정신 도모를 위한 “긍정적인 분위기”를 조성해야 한다.
- II. 아마레코리아 브랜드 파트너는 아마레코리아와의 의미 있고 보람 있는 경험을 제공할 수 있도록 지원과 격려를 아끼지 않아야 한다.
- III. 브랜드 파트너는 업라인/다운라인 브랜드 파트너와의 문제를 포함 사업관련 문제를 해소하기 위해 요령, 민감성 및 선의의 중요성을 강조하고 추가 문제가 발생하지 않도록 주의를 기울여야 한다.
- IV. 아마레코리아 브랜드 파트너는 정직하고 책임감 있고 전문적으로 사업을 수행해야 하며 청렴하게 행동해야 한다.
- V. 아마레코리아 브랜드 파트너는 타인에 대해 불합리하게 불쾌감을 주거나 오해를 불러일으키거나 강요 행위를 해서는 안된다.

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- VI. 브랜드 파트너는 아마레코리아 및 그 임원, 직원, 본인 또는 다른 브랜드 파트너의 명예를 훼손하거나 폄하하는 행위나 행동을 해서는 안된다.
  - VII. 브랜드 파트너는 그들의 조직 또는 아마레코리아에 손실 및 피해를 주거나 명예를 실추해서는 안되며, 이를 신속히 시정해야 한다.
  - VIII. 아마레코리아 제품 및 사업기회에 대하여 진실되게 설명해야 하고, 질병이나 소득 또는 사업기회에 관한 주장을 해서는 안 된다. 일반적인 후원수당 지급액에 관한 내용은 공정거래위원회 다단계판매사업자 정보공개에 따른다. 브랜드 파트너는 판매 보상플랜 및 소득에 관하여 정확하고 진실되게 설명해야 한다. 잠재적 성공 가능성을 알리기 위해 브랜드 파트너의 자체 소득을 사용하는 것은 허용되지 않는다.
  - IX. 본 계약 및 기타 부속문서의 모든 현행 조항과 내용을 준수해야 한다.
- B. 브랜드 파트너의 행동이 아마레코리아 또는 기타 브랜드 파트너에게 해롭거나 방해가 되거나 피해가 된다고 아마레코리아가 재량적으로 판단하는 경우, 해당 브랜드 파트너에 대하여 적절한 조치를 취할 수 있다.

### 3.2 부정적 코멘트 및 비하 금지

- A. 다른 아마레코리아 브랜드 파트너의 사기를 저하하려는 목적으로 아마레코리아, 현장 또는 아마레코리아 미팅이나 이벤트에서 브랜드 파트너는 아마레코리아의 제품 또는 보상플랜에 대하여 부정적이거나 비하하는 발언을 하거나, 혹은 아마레코리아 미팅이나 이벤트에서 그 진행을 방해하는 행위를 해서는 안 된다. 아마레코리아 브랜드 파트너는 아마레코리아, 기타 아마레코리아 브랜드 파트너, 아마레코리아 제품 또는 서비스, 보상플랜, 또는 아마레코리아의 이사, 임원이나 직원, 제품 공급자나 대리를 폄하해서는 안 된다. 해당 조항의 위반은 본 정책의 중대한 위반에 해당하며 그에 따라 정한 제재조치 대상이 될 수 있다. 아마레코리아에 대한 민원, 불만 및 우려 사항은 컴플라이언스 부서 (compliance.kor@amare.com)에 신고해야 한다.

## 4.0 아마레코리아 브랜드 파트너

### 4.1 기본원칙

- A. 브랜드 파트너가 되기 위해서는 다음의 요건을 충족해야 한다:

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- I. 민법상 성년이 된 자
- II. 대한민국 영토 내에서 거주하며 유효한 주소를 보유하고 있는 자
- III. 유효한 주민등록번호 또는 외국인등록번호를 보유한 자
- IV. 적절하게 작성되어 서명한 브랜드 파트너 계약을 아마레코리아에 제출한 자(자세한 내용은 **Brand Partner Registration** 참조. 전자양식 계약의 제출이 어려운 경우, 신청인은 서면으로 작성한 브랜드 파트너 계약을 회사에 제출할 수 있다. 그러한 계약은 계약체결일 기준 30일 내에 제출되어야 한다)
- V. 아마레의 인사부서 및 컴플라이언스 부서가 허용한 경우가 아닌 이상, 아마레코리아 직원이나 직원의 배우자나 이해관계자가 아닌 자, 그리고 아마레코리아 직원과 동거하지 않는 자
- VI. 브랜드 파트너 연회비를 납부하는 자
- VII. 다음에 해당하지 않는 자
  - 1. 국가공무원, 지방공무원, 교육공무원 및 「사립학교법」에 따른 교원(「고등교육법」 제14조제2항에 따른 강사 포함)
  - 2. 법인
  - 3. 다단계판매업자의 지배주주 또는 임직원
  - 4. 방문판매법 제49조에 따른 시정조치를 2회 이상 받은 자. 다만, 마지막 시정조치에 대한 이행을 완료한 날부터 3년이 지난 자는 제외한다.
  - 5. 방문판매법을 위반하여 징역의 실형을 선고받고 그 집행이 종료되거나(집행이 종료된 것으로 보는 경우를 포함한다) 집행이 면제된 날부터 5년이 지나지 아니한 자
  - 6. 방문판매법을 위반하여 징역형의 집행유예를 선고받고 그 유예기간 중에 있는 자
- VIII.

### 4.2 신규 브랜드 파트너 등록

- A. 잠재적 브랜드 파트너는 스폰서의 웹사이트 또는 회사의 웹사이트를 통해 자발적으로 등록할 수 있다. 이 경우, 직접 서명한 브랜드 파트너 계약 대신, 아마레코리아는 웹사이트 등록 및 “전자 서명”을 수락함으로써 신규 브랜드 파트너가 그러한 브랜드 파트너 계약의 조건 및 조항을 수락하기로 한다. 참고로, 그러한 전자 서명은 브랜드 파트너 및 아마레코리아 간에 법적 구속력 있는 합의를 구성한다.
- B. 아마레코리아는 그 출처를 불문하고 모든 계정에 대한 서명된 서류를 요구할 권리를 가진다.

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- C. 요청 시, 서명된 브랜드 파트너 계약은 등록일 기준 14일 내에 아마레코리아가 수령해야 한다.
- D. 브랜드 파트너 계약을 포함하되 이에 국한되지 않는 서명된 문서는 법적 구속력이 있는 계약으로 서명 이후 어떠한 방식으로든 변경, 개정되거나 수정될 수 없다. 서명 이후 사업등록양식을 포함 모든 문서에 허위 또는 오해의 소지가 있는 정보 및 위조된 서명이나 변경을 하는 경우는 브랜드 파트너의 판매권의 비자발적 해지를 포함한 제재조치로 이어질 수 있다.
- E. 아마레코리아는 제출된 신청서 또는 온라인 가입을 승인하거나 거부할 권리를 가진다.
- F. 불완전하거나 부정확하거나 허위로 작성된 신청서는 그 시점부터 무효가 된다.

### 4.3 권리 부여

아마레코리아는 본 계약에 따라 브랜드 파트너에게 다음의 통상적인 권리를 부여한다:

- I. 아마레코리아 제품 및 서비스 구매
- II. 아마레코리아의 모든 제품 및 서비스 홍보 및 판매
- III. 미국 및 아마레코리아 공식자료에 수시로 고지되는 아마레코리아가 승인한 국가 내에서의 신규 브랜드 파트너 및 고객 후원
- IV. 자격이 있는 경우, 아마레코리아 보상플랜에 따른 커미션 및 보너스 수령

### 4.4 식별번호

- A. 브랜드 파트너 계약에 따라 각 브랜드 파트너는 본인의 주민등록번호 또는 외국인등록번호를 아마레코리아에 제공하는 데 동의한다.
- B. 아마레코리아는 주민등록번호 또는 외국인등록번호를 제공하지 않거나 허위 정보를 제공한 브랜드 파트너에 대한 커미션 지급을 보류할 권리를 가진다.
- C. 등록 시, 아마레코리아는 아마레코리아 식별번호를 브랜드 파트너에게 부여한다. 해당 식별번호는 주문접수, 조직구성 및 커미션과 보너스 확인

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

등을 위해 사용된다.

### 4.5 계약기간 및 갱신

- A. 본 계약의 기간은 1년이며, 본 계약에 따라 기존에 해지되지 않는 한 연회비 지불 시 1년씩 자동 갱신된다.
- B. 브랜드 파트너는 본 계약 체결일 기준 또는 이전에 연회비를 납부하는 것에 동의한다. 브랜드 파트너는 회사와의 본 계약을 갱신하기 위하여 등록된 신용카드로 회사가 자동 청구하는 것을 허용한다. 회사는 차기 제품 주문 시 연회비를 추가하는 것을 선택할 수 있다.

### 4.6 아마레코리아 사업의 실제 소유권

- A. 제4.7항에서 규정한 경우를 제외하고, 브랜드 파트너는 하나의 아마레코리아 사업에 대해서만 법적 소유권을 보유하거나 이를 운영할 수 있다. 어떠한 개인도 하나 이상의 아마레코리아 사업을 보유하거나 운영하거나 이로부터 보상을 받을 수 없다. 아래에서 정한 경우를 제외하고, 다수의 판매권에 대해 동시적 이해관계를 갖는 것은 금지된다.
- B. 예외적인 경우, 개인은 회사의 유일하고 배타적인 재량에 따라 하나 이상의 아마레코리아 사업에 대해 소유권을 가지는 것이 허용될 수 있다. 허용되는 경우, 각각의 독립적인 아마레코리아 사업은 별도의 고유한 납세자 식별번호를 따라야 한다.
- C. 동일한 가족 구성원의 경우 각자의 별도 아마레코리아 사업에 참여하거나 이해관계를 가질 수 있되, 각각의 가족 지위는 최초 가족 구성원의 등록 기준 일선으로 배치되어야 한다. 배우자 계정은 제외된다.
- D. 개인 및 그 배우자는 하나의 판매권으로 등록되어야 하며, 원래의 계정이 보상플랜에서 정의된 경력 순위의 Silver 또는 그 이상의 등급을 달성할 때까지 추가 브랜드 파트너 계정에서 실제적 이익을 가질 수 없다. 추가 계정은 원래 계정에 대해 일선으로 배치되어야 하며, 원래 계정과 다른 유효하고 고유한 납세자 식별번호가 부여되어야 한다.
- E. 고객으로 등록된 개인의 경우 본인의 기존 고객 계정을 브랜드 파트너 지위로 전환할 수 있으며, 고객 계정과 브랜드 파트너 계정 모두 보유할 수 없다. 아마레코리아는 단독 재량으로 브랜드 파트너가 여러 계정 또는

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

중복 계정을 통해 보상플랜 및/또는 프로모션을 조작하려는 시도가 있다고 판단하는 경우 브랜드 파트너에 대한 적절한 조치를 취할 수 있다.

### 4.7 독립적 계약자 지위; 면책

- A. 브랜드 파트너는 독립적 계약자이며 프랜차이즈 또는 사업기회를 인수/매수한 자가 아니다. 따라서, 각각의 브랜드 파트너 성공은 개별 노력에 따른다.
- B. 아마레코리아 및 그 브랜드 파트너 간에 체결한 본 계약은 아마레코리아 및 브랜드 파트너 사이에 고용인-피고용인 관계, 대리, 파트너십 또는 합작투자를 성립하게 하지 않는다.
- C. 브랜드 파트너는 대한민국의 과세 목적을 포함하되 이에 국한되지 않는 어떠한 목적을 위해서도 아마레코리아의 직원으로 간주되지 않는다. 모든 브랜드 파트너는 아마레코리아 브랜드 파트너로서 발생한 모든 보상에 대한 사업 소득세 및 주민세를 납부할 책임이 있다. 아마레코리아로부터 브랜드 파트너가 수령한 기타 보상은 관련 세법(또는 기타 적용되는 관할권의 세법)에 의해 규율된다. 브랜드 파트너는 아마레코리아에 의해 또는 이를 대신하여 확약을 하거나 아마레코리아를 어떠한 의무에 구속시킬 목적이거나 명시적인 권한이 없다. 각각의 브랜드 파트너는, 기업의 경영인으로서 행위하는지 개인으로서 행위하는지에 관계없이, 본 계약 및 관련 대한민국 법령을 준수하는 한, 본인의 목표, 근무시간 및 운영방법을 정해야 한다.
- D. 브랜드 파트너는 아마레코리아 의 공식자료에 명시적으로 포함되어 있지 않는 아마레코리아 제품, 서비스 및 보상플랜에 관하여 모든 구두 및 서면으로 한 커뮤니케이션에 전적으로 책임을 진다. 브랜드 파트너의 승인되지 않은 진술이나 행위로 인하여 아마레코리아에 대해 선고된 판결 또는 부과된 민사적 벌금이나 발생한 환불, 변호사 비용 및 법원 비용 등을 포함 모든 책임으로부터 아마레코리아, 그 이사, 임원, 직원, 제품 공급자 및 대리인을 면책하기로 한다. 해당 조항은 브랜드 파트너 계약의 해지 이후에도 존속한다.
- E. 브랜드 파트너는 아마레코리아를 대신하여 그리고 이를 위하여 또는 아마레코리아의 명의로 부채, 비용, 의무를 취득하거나 신용계좌를 개설하는 것이 금지된다.
- F. 브랜드 파트너는 아마레코리아 사업 운영으로 발생하는 모든 경비를

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

지불해야 하는 책임이 있다. 해당 비용에는 여행 비용, 식비, 숙박비, 사무실 비용 등을 포함하되 이에 국한되지 않는다. 브랜드 파트너는 독립적 계약자로 각각의 아마레코리아 사업을 운영하는 방식에 대해 통제권이 있으며 이는 본 계약의 조건 및 조항의 적용 대상이다.

- G. 브랜드 파트너는 직원이 아니기 때문에, 고용보험 등 일체의 직원 보상(고용보험 등)이나 실업보장 혜택을 받을 수 없다.  
단, 아마레코리아는 브랜드 파트너의 보너스 및 커미션으로부터 사업소득세 및 주민세를 원천징수한다.

### 4.8 가족구성원 또는 이해관계자의 행위

브랜드 파트너에 의해 수행되는 활동에 대하여 브랜드 파트너의 가족 구성원이 관여하여 본 계약 조항의 위반에 해당하는 경우, 그러한 위반은 브랜드 파트너의 위반으로 간주되며 아마레코리아는 본 계약에 따라 그 브랜드 파트너를 대상으로 제재조치를 취할 수 있다.

### 4.9 법령 준수

- A. 아마레코리아 브랜드 파트너는 아마레코리아 사업을 수행하는 과정에서 모든 대한민국 법을 준수해야 한다.

### 4.10 관련 소득세법 준수

- A. 아마레코리아 브랜드 파트너는 아마레코리아가 제공한 여행, 상금 또는 포상에 대하여 부과되는 세금을 납부할 책임이 있다.  
B. 아마레코리아는 모든 브랜드 파트너로 하여금 사업을 위한 추가 정보에 대해 세무사와 협의할 것을 권장한다. 브랜드 파트너는 아마레코리아가 어떠한 유형의 전문적인 조세 및 회계 자문을 제공할 수 없다는 점을 인정한다.

### 4.11 인정

아마레코리아는 수시로 해당 기준 및 요건에 따라 브랜드 파트너에게 인정을 제공할 수 있다. 인정은 특정 이벤트, 컨벤션, 발간물 및 잡지를 통해 이루어질 수 있다. 아마레코리아 보상플랜에서 정의된 브랜드 파트너의 직급은 최근 12개월 중 적어도 1개월에 해당하는 기간에 해당 직급을 달성한 경우 통상적으로 사용된다. 새로운 직급 승급 위 조건에서 제외된다.

## 5.0 브랜드 파트너의 책임

### 5.1 교육 및 리더십

- A. 성공적인 등록자 또는 스폰서 및 리더가 되기 위해서 브랜드 파트너는 다음의 책임을 이행해야 한다:
- I. 브랜드 파트너의 조직에 대한 교육, 자침, 독려 및 지원을 제공한다.
  - II. 원활한 커뮤니케이션을 위해 브랜드 파트너의 조직 내에 담당자와 지속적으로 접촉한다. 커뮤니케이션의 예시에는 뉴스레터, 서면 서신, 전화, 접촉, 팀 호출, 음성 메일, 이메일, 대면 회의, 아마레코리아 미팅에 다운라인 브랜드 파트너 동행, 교육 및 기타 관련 행사를 포함하되 이에 국한되지 않는다.
  - III. 아마레코리아 제품 및 서비스, 효과적인 판매 기법, 아마레코리아 보상플랜 및 본 계약 준수와 관련하여 신규 브랜드 파트너의 동기를 부여하고 교육을 제공한다.
  - IV. 요청 시, 브랜드 파트너는 스폰서로서의 책임을 계속해서 이행하고 있다는 증빙자료를 아마레코리아에 제출할 수 있어야 한다.
- B. 아마레코리아 제품의 소매 판매는 아마레코리아에서 요구되는 활동이며, 일체의 모집 및 교육 프레젠테이션에서 강조되어야 한다.

### 5.2 정확한 주소

- A. 브랜드 파트너는 주문 배송 전에 아마레코리아가 정확한 배송주소를 가지고 있는지 확인해야 한다.
- B. 브랜드 파트너는 아마레코리아가 주소 변경 통지를 수령한 후 처리하는데 적절한 시간(30일 초과하지 않음)을 허용해야 한다.
- C.

### 5.3 정보의 정확성 유지

- A. 브랜드 파트너는 최신 정보의 기록을 보장하기 위해 개인정보의 변경 사항을 아마레코리아에 통지해야 한다.

#### 5.4 스폰서십

- A. 등록자는 브랜드 파트너 또는 고객을 아마레코리아에 소개하고 그들의 등록 완료를 지원하고 그들의 다운라인을 지원 및 교육하는 사람이다.
- B. 아마레코리아는 아래와 같이 기재된 자를 등록자로 인정한다:
  - I. 자필 서명한 아마레코리아 브랜드 파트너 계약
  - II. 아마레global.com 또는 아마레코리아 브랜드 파트너의 복제 웹사이트를 통해 전자 서명한 아마레코리아 브랜드 파트너 계약
- C. “유선상으로” 또는 타인(스폰서, 배우자, 친척 또는 친구 등)의 서명 등의 표기를 포함하는 브랜드 파트너 계약은 유효하지 않으며 아마레코리아에 의해 수락되지 않는다.
- D. 평판이 좋은 모든 브랜드 파트너는 타인을 후원하고 아마레코리아에 등록할 수 있는 권리가 있다. 스폰서 활동 기간 동안, 하나 이상의 브랜드 파트너가 동일한 잠재 고객에게 접근하는 상황에 직면하는 것은 일반적이다. 아마레코리아 제품 또는 사업기회에 대해 종합적으로 소개한 최초 브랜드 파트너가 잠재 고객을 후원하는 것이 관례이다. 그럼에도 불구하고, 아마레코리아는 각각의 잠재 고객이 본인의 스폰서를 최종 선택할 권리가 있다는 점을 인정한다.
- E. 브랜드 파트너는 다른 브랜드 파트너를 아마레코리아가 승인한 시장 및 국가 내에서만 등록 또는 후원할 수 있다.
- F. 보호대상 잠재 고객은 아마레코리아의 이벤트 또는 컨퍼런스 콜에 참석한 아마레코리아 브랜드 파트너 또는 고객의 내빈을 의미한다. 아마레코리아 이벤트는 다음과 같이 정의될 수 있다:
  - I. 아마레코리아의 교육과정
  - II. 컨퍼런스 콜
  - III. 직접참석 미팅(fly-in meeting)
  - IV. 아마레코리아, 브랜드 파트너, 고객 또는 아마레코리아가 지정한 대리인이나 기관의 후원 여부를 불문하고, 아마레코리아의 사내 프레젠테이션을 포함하되 이에 국한되지 않는 프레젠테이션

### 5.5 교차 후원 금지

- A. 실제 교차 후원 또는 그 시도는 금지된다. “교차 후원”은 다른 스폰서 체계(LOS) 내에서 현재 아마레코리아에 등록된 고객이나 브랜드 파트너 계약을 가지고 있거나 최근 6개월(브랜드 파트너가 Gold Heart Mentor 등급인 경우 12개월) 내에 해당 계약을 체결한 개인 또는 기업의 등록을 의미한다. 아마레코리아에 의해 교차 후원이 검증된 경우, 브랜드 파트너의 자격을 정지하는 등 제재조치를 취할 수 있다.

### 5.6 비윤리적인 후원 금지

- A. 비윤리적인 후원 활동에는 브랜드 파트너로서의 개인이나 기업을 모집하거나 다른 브랜드 파트너를 통해 잠재 고객 또는 신규 브랜드 파트너를 확보하기 위한 유인, 입찰이나 불공정, 사기/기만적 행위를 포함하되 이에 국한되지 않는다.
- B. 비윤리적인 후원 활동의 주장은 등록 후 90일 내에 아마레코리아의 컴플라이언스 부서에 서면으로 보고되어야 한다. 보고내용이 입증되는 경우, 아마레코리아는 현재 업라인 스폰서 또는 배치 브랜드 파트너의 승인 없이 브랜드 파트너 또는 브랜드 파트너의 다운라인을 다른 스폰서, 배치 또는 조직으로 이전할 수 있다. 이러한 경우, 아마레코리아는 최종 권한을 가진다.
- C. 아마레코리아는 “스태킹(stacking)” 행위를 금지한다. “스태킹”은 불로(uncearned) 방식으로 다운라인 브랜드 파트너로부터 커미션을 창출하거나 프로모션을 유발하기 위해 아마레코리아의 보상 시스템 및/또는 마케팅 계획을 무단으로 조작하는 행위를 의미한다. 일례로, 스폰서가 커미션 수령을 위해 불로 자격이 부여되도록 참가자가 모르는 사이 참가자를 비활동 다운라인 하에 배치하는 경우이다. 스태킹은 비윤리적이고 용인할 수 없는 행위이며, 이에 따라 직접적으로 관여한 모든 개인의 독립적인 컨설턴트의 자격 정지를 포함하는 조치와 함께 처벌 가능한 범죄이다.
- D. 브랜드 파트너가 아마레코리아 제품 및 서비스를 판매하거나 유통하기 위해 다른 직접판매회사의 구성원을 대상으로 권유 및/또는 유인 행위를 하는 경우, 다른 직접판매회사에 의한 소송 제기 위험이 있다. 브랜드 파트너가 다른 회사의 판매인력이나 고객의 부적절한 모집행위에 관여했다는 이유로 그 브랜드 파트너를 상대로 소송, 중재 또는 조정이

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

제기되는 경우, 아마레코리아는 브랜드 파트너의 방어 또는 소송 비용을 지급하지 않으며 아마레코리아는 브랜드 파트너를 판결, 판정 또는 합의에 대해 면책하지 않는다. 브랜드 파트너는 다른 직접판매회사의 정책 및 절차를 이해할 전적인 책임이 있다.

- E. 본 정책 또는 본 계약에서 명시한 규정을 회피하거나 우회하기 위하여 배우자 또는 친척의 이름, 상호, 가명, DBA 이름, 법인, 파트너십, 신탁, 주민번호 등의 개인정보를 무단 이용하는 것은 금지된다.

### 5.7 모집금지

- A. 아마레코리아 브랜드 파트너는 다른 직접판매, 다단계, 네트워크 마케팅 또는 관계 마케팅 사업이나 마케팅 기회에 언제든지 참여할 수 있다. 다만, 브랜드 파트너 또는 고객이 해당 브랜드 파트너에 의해 직접 후원을 받는 경우가 아닌 한, 본 계약의 기간 동안 및 그 후 1년 간 아마레코리아 브랜드 파트너는 기타 여하의 직접판매 또는 네트워크 마케팅 사업을 위해 아마레코리아 브랜드 파트너 또는 고객을 모집할 수 없다.
- B. “모집”은 다른 브랜드 파트너 또는 고객으로 하여금 직접판매나 네트워크 마케팅 기회에 등록 또는 참여하도록 권유, 등록, 장려하거나 다른 방법으로 영향을 행사(제3자를 통한 직접 또는 간접적 방법)하거나 그러한 시도를 하는 행위, 혹은 브랜드 파트너가 아마레코리아의 제품 또는 기회를 홍보하는 동일 웹사이트 및 소셜 미디어 계정에 광고하는 행위를 의미한다.
- C. 본 조항의 위반은 아마레코리아 및 그 브랜드 파트너 간에 불합리하고 부당한 계약상 간섭에 해당하며 아마레코리아에 회복할 수 없는 피해를 초래한다. 이러한 경우, 아마레코리아는 그 단독 재량으로 그러한 브랜드 파트너 또는 브랜드 파트너의 자격 박탈을 포함 필요하고 적절한 제재조치를 취하거나 보증 없이 즉각적인 금지명령을 구할 수 있다.

### 5.8 경쟁 제품 또는 기회

- A. 브랜드 파트너는 아마레코리아 제품을 판매하는 동일 웹사이트 및 광고에서 다른 제품을 홍보할 수 있다. 브랜드 파트너는 아마레코리아 제품과 유사한 다른 다단계 마케팅 제품을 동일한 웹사이트 및 광고를 통해 판매할 수 없다. 브랜드 파트너는 잠재 고객 또는 브랜드 파트너로 하여금 아마레코리아 및 아마레코리아 이외의 제품 및 서비스 간에 관계가 있다고 믿도록 혼동하거나 호도하는 것을 회피하기 위해 판촉물,

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

웹사이트나 판매 미팅을 통해 아마레코리아 제품이나 서비스를 다른 제품이나 서비스를 게시하거나 일괄 판매(bundle)할 수 없다.

- B. 본 조항을 위반하는 행위는 아마레코리아 및 그 브랜드 파트너 간에 불합리하고 부당한 계약상 간섭에 해당하며 아마레코리아에 회복할 수 없는 피해를 초래한다. 이 경우, 아마레코리아는 그 단독 재량에 따라 그러한 브랜드 파트너 또는 브랜드 파트너의 자격 정지를 포함 필요하고 적절한 제재조치를 취하거나 보증 없이 즉각적인 금지명령을 구할 수 있다.

### 5.9 회사에 의한 금지명령 구제

- A. 브랜드 파트너는 제5.5항(교차 후원 금지), 제5.6항(비윤리적 후원 금지), 제5.7항(모집 금지) 또는 제5.8항(경쟁 제품 및 기회)의 위반은 아마레코리아 및 그 브랜드 파트너 간에 계약관계에 대한 불합리하고 부당한 간섭에 해당한다
- B. 따라서, 브랜드 파트너는 제5.5항 내지 제5.8항의 위반이 아마레코리아에 즉각적이고 회복할 수 없는 피해를 초래하고, 아마레코리아에 대한 피해가 브랜드 파트너가 얻을 수 있는 이익을 초과하며, 다른 가능한 구제수단 외에도 보증 없이 즉각적이고 임시적이며 예비적이고 영구적인 금지명령 구제를 받을 권리가 있으며, 해당 금지명령 구제는 해당 조항의 최근 위반일로부터 최대 1년 동안 해지 후 기간을 초과할 수 있다는 점에 합의한다. 본 정책에서 기재된 어떠한 내용도 아마레코리아가 그 기밀정보 또는 기타 계약규정을 위반으로부터 보호하는 것과 관련하여 고려할 수 있는 기타 가능한 권리 및 구제수단을 배제하지 않는다.

### 5.10 보상플랜에 의해 규율되는 판매 요건

- A. 아마레코리아 또는 그 제품 공급자가 제품 단위로 달리 규정하지 않는 한, 아마레코리아 브랜드 파트너는 아마레코리아 제품을 구매 후 본인이 선택한 가격에 재판매 가능하다. 아마레코리아는 권장판매가격을 제공한다. 어느 누구에게도 전속적인 판매지역(exclusive territory)가 부여되지 않는다. 아마레코리아 사업에 적용되는 가맹비는 없다.
- B. 아마레코리아 프로그램은 최종 소비자에 대한 판매를 기반으로 한다. 아마레코리아는 브랜드 파트너가 직접 소비하거나 판매 도구로 사용되거나 최종 소비를 위해 타인에게 재판매될 재고만을 구매하도록 장려한다. 브랜드 파트너는 다른 브랜드 파트너가 합리적으로 사용하거나

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

소매 고객에게 한달 내에 판매할 수 있는 것보다 더 많은 제품을 구매하도록 영향력을 행사하려고 해서는 안 된다. 회사는 모든 브랜드 파트너가 아마레코리아의 모든 제품 및 서비스를 고객에게 판매할 것을 강조하고 장려한다. 브랜드 파트너의 성공은 체계적인 제품 판매 및 본인의 조직 내에 다른 브랜드 파트너의 제품 판매를 통해서만 가능하다.

- C. 각 브랜드 파트너는 다른 주문을 하기 전에 회사로 주문한 모든 금액의 최소 70%를 직접 사용, 판매 또는 사용하기로 약속하며, 회사나 규제기관이 요청하는 경우 이를 증명할 수 있어야 한다. 보너스 환수 또는 등급 달성을 위해서만 제품을 구매하는 것은 금지된다. 아마레코리아는 그 독자적 판단에 따라 브랜드 파트너가 소비 또는 재판매 목적이 아닌 자격 획득을 위해서만 구매를 한다고 보는 경우, 그 구매 금액을 제한할 권리가 있다. 아마레코리아는 본 조항을 위반하여 이루어진 판매/구매에 대하여 지급된 보너스 및/또는 커미션을 환수할 권리를 유보한다.

### 6.0 제품 클레임

#### 6.1 제품 클레임 지침

- A. 브랜드 파트너는 아마레코리아 공식자료 또는 아마레코리아의 공식 웹사이트에 게재된 내용과 일치하지 않는 아마레코리아 제품에 관한 주장을 포함하되 이에 국한되지 않는 주장을 할 수 없다. 어떠한 경우에도, 브랜드 파트너는 아마레코리아의 제품이 어떠한 질병, 질환, 상해 또는 기타 질병을 진단, 치료, 치유 또는 예방한다고 주장하거나 암시해서는 안 된다
- B. 아마레코리아 제품의 장점을 주장할 때, 브랜드 파트너는 식품의약품안전처에서 규정한 기준에 반하는 주장을 하여서는 안 된다. 브랜드 파트너는 아마레코리아의 제품이 어떠한 질병의 진단, 치료, 치유 또는 예방을 위해 사용될 수 없음을 안내해야 한다.
- C. 브랜드 파트너는 어떠한 제품에 관한 의학적 주장을 제기하거나 어떠한 질병에 대한 치료제로 아마레코리아 제품을 처방해서는 안 된다. 이는 해당 제품이 영양보조제가 아닌 의약품이라는 것을 시사하는 것이다. 아마레코리아 제품을 묘사하면서 치료효과 또는 의약품 주장을 해서는 안 된다. 해당 제품은 특정 질병이나 질환을 치료하기 위해 사용되는 의약품과 비교되어서는 안 된다.
- D. 브랜드 파트너는 어떠한 제품이 FDA 승인을 득했다는 사실을 주장하거나 암시해서는 안된다. 개별 영양제품은 특정 FDA 승인을 요구하거나 필요로

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

하지 않는다.

- E. 브랜드 파트너가 아마레코리아의 제품 또는 서비스를 홍보하는 경우, 아마레코리아로부터 보너스와 커미션을 받는 아마레코리아 브랜드 파트너라는 사실을 공지해야 한다.

### 7.0 주문

#### 7.1 일반 주문 정책

- A. 어떠한 사람도 브랜드 파트너가 되기 위해 제품을 구매할 필요가 없다.
- B. 브랜드 파트너만이 아마레코리아 제품을 재판매할 수 있다.
- C. 브랜드 파트너는 아마레코리아에 등록 또는 제품이나 서비스 구매를 위해 계정 보유자의 서면 승인 없이 다른 브랜드 파트너 또는 고객의 신용카드나 직불당좌계좌를 이용해서는 안된다. 아마레코리아가 참조해야 하는 경우를 대비하여 브랜드 파트너는 이러한 문서를 무기한 보관해야 한다.
- D. 브랜드 파트너는 자신의 신용카드를 사용하여 브랜드 파트너 본인의 계정이 아닌 계정을 통해 다른 고객이나 브랜드 파트너를 위해 제품을 구매해서는 안 된다. 드물지만 필요한 경우, 고객이나 브랜드 파트너, 아마레코리아는 제품 주문이 이루어지는 고객 또는 브랜드 파트너로부터 서면 승인을 득해야 한다. 아마레코리아는 판매로 인한 커미션 환수 및 기타 제재조치로 이어질 수 있는 서면 승인 없는 판매를 취소할 수 있다.
- E. 유효하지 않거나 부정확한 결제가 이루어진 주문과 관련하여, 아마레코리아는 다른 형태의 결제를 받기 위해 브랜드 파트너에게 유선, 우편 또는 이메일을 통해 연락을 시도해야 한다. 이러한 노력이 10영업일 이후에 성공하지 못하는 경우 주문은 취소된다.

- F. 가격은 통지 없이 변경될 수 있다.

#### 7.2 보너스 구매 금지

- A. “보너스 구매”는 엄격하고 절대적으로 금지되며, 다음을 포함한다:

- I. 개인에 의한 본 계약의 인지 및/또는 체결 없이 개인 또는 기업의

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

### 등록

- II. 개인을 브랜드 파트너나 고객으로 허위 등록
  - III. 존재하지 않는 개인을 브랜드 파트너나 고객으로 등록 또는 등록하려는 행위(“유령 등록”)
  - IV. 다른 브랜드 파트너 또는 고객을 대신하여, 혹은 다른 브랜드 파트너 또는 고객 식별번호를 이용하여 아마레코리아 제품 또는 서비스를 구매하여 커미션 또는 보너스를 받을 수 있는 자격 획득
  - V. 한달 내에 합리적으로 사용 또는 재판매가 불가능한 과도한 양의 제품 또는 서비스 구매
  - VI. 최종 사용자인 고객에 의한 진정한 제품이나 서비스 구매를 통해서가 아닌 등급 상향, 인센티브, 상금, 커미션이나 보너스를 받기 위한 기타 메커니즘 또는 전략
- B. 아마레코리아는 본 조항을 위반하여 이루어진 판매/구매에 대하여 지급된 보너스 및/또는 커미션을 환수할 권리를 유보한다.

### 7.3 자금 부족

- A. 자금 부족으로 반려된 모든 수표는 지급을 위해 재발행 된다. 반려된 모든 수표 및 자금 부족에 대해 브랜드 파트너 또는 고객의 계정에 거래 건당 35,000원의 수수료가 부과된다.
- B. 브랜드 파트너 또는 브랜드 파트너의 고객이 자금 부족 수표, 반려 수표 수수료 또는 자금 부족 수수료로 인해 아마레코리아에 지급해야 하는 미불 잔액은 아마레코리아에 의해 브랜드 파트너의 향후 보너스 및 커미션 지급액에서 공제된다. 나아가, 아마레코리아는 향후 주문의 결제수단 방식을 신용카드로 제한할 수 있는 권리를 유보한다.
- C. 자금 부족 수수료 또는 신용카드를 통해 반려된 수표 또는 자금 부족과 관련된 모든 거래로 브랜드 파트너가 적시에 해결하지 못한 거래는 해지의 근거가 된다.
- D. 신용카드 주문 또는 자동 인출이 최초로 거절된 경우, 고객 또는 브랜드 파트너에게 대체 결제 방식을 문의한다. 결제가 두번째로 거절되는 경우, 고객 또는 브랜드 파트너는 아마레코리아 제품 또는 서비스를 구매하거나 월간 **Subscribe & Save**(오토십) 프로그램에 참여할 자격이 없는 것으로 간주될 수 있다.

## 7.4 납세 의무

- A. 브랜드 파트너는 아마레코리아 제품 및 서비스 판매를 규율하는 모든 세금과 관련된 법규를 준수해야 한다.
- B. 아마레코리아 은 브랜드 파트너에 대한 판매세를 징수하여 송금한다. 아마레코리아에 주문을 접수하면 권장소매가격을 기준으로 판매세가 선불된다. 아마레코리아는 판매세를 관할 주, 지방 및 지역 관할로 송금한다. 브랜드 파트너는 본인이 판매를 하는 경우 판매세를 회수할 수 있다. 아마레코리아 브랜드 파트너는 더 높은 가격으로 책정되어 판매되는 제품에 대해 추가 판매세를 납부해야 한다. 세금 면제 고객에게 제품을 판매하기 위해 납부해야 하는 세금은 브랜드 파트너가 부담한다.
- C. 아마레코리아는 각 브랜드 파트너가 본인의 사업을 위해 추가 정보에 대해 세무사와 협의할 것을 권장한다.

## 8.0 반품 정책

### 8.1 아마레의 만족 보장 제도

- A. 아래에 명시된 제품 팩에 관한 규정을 제외하고, 아마레코리아는 모든 고객 및 브랜드 파트너에게 90일간 100% 환불 보장\*을 제공합니다. 고객 또는 브랜드 파트너가 아마레코리아 제품에 불만족할 경우, 구매자는 사용하지 않은 제품을 원래 용기와 포장에 담아, 또는 빈 제품 용기를 구매 후 90일 이내에 아마레코리아에 반환하면 교환 또는 구매 가격의 전액 환불(배송비 제외)을 받을 수 있습니다. 고객과 브랜드 파트너가 제품을 유통기한 만료일 30일 이내에 수령한 경우 교환이 가능합니다. 고객 또는 브랜드 파트너가 같은 제품의 다른 맛을 시도하려는 경우 교환이 가능합니다.

#### [브랜드 파트너 반품 기준]- 환불보장

브랜드 파트너가 재고소진 또는 제품교환의 목적으로 재판매 가능한 상태의 제품을 반품하는 것으로 제품을 공급받은 날부터 3개월 이내 가능합니다.

제품공급 후 반품 시까지 경과 기간에 따라 하기의 수수료가 공제 후 지급됩니다.

- 1개월 이내: 재화대금의 0%
- 1개월 경과 ~2개월 이내: 재화대금의 5%
- 2개월 경과 ~3개월 이내: 재화대금의 7%

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- B. 상기 명시한 만족 보장은 브랜드 파트너가 보유한 재고에서 판매한 아마레코리아 제품에 적용됩니다. 브랜드 파트너는 고객이 구매 후 90일 이내에 환불 및 반품을 요청할 경우 이를 처리할 의무가 있습니다. 고객이 브랜드 파트너로부터 직접 아마레코리아 제품을 구매한 경우, 고객은 브랜드 파트너에게 환불을 요청할 수 있으며, 브랜드 파트너는 구매 가격에서 배송비를 제외한 전액 환불을 제공해야 합니다. 브랜드 파트너는 아마레코리아에 제품을 반환하여 환불, 크레딧 또는 교환을 받을 수 있습니다. 고객이 브랜드 파트너의 복제 웹사이트를 통해 아마레코리아 제품을 구매한 경우, 고객은 회사와 직접 반품 절차를 시작할 수 있습니다. 상기 만족 보장 제도는 브랜드 파트너가 재고에서 고객에게 판매하는 아마레코리아 제품에 적용되며, 브랜드 파트너는 구매 후 90일 이내에 고객의 환불 및 반품 요청을 이행할 의무가 있다. 고객이 아마레코리아 제품을 브랜드 파트너로부터 직접 구매한 경우, 고객은 브랜드 파트너에게 환불을 요청할 수 있으며 브랜드 파트너는 구매가격에서 배송비를 공제한 금액을 전액 환불해야 한다. 브랜드 파트너는 환불, 신용 또는 교환을 위해 해당 제품을 아마레코리아에 반환할 수 있다.
- C. 브랜드 파트너가 12개월 동안 아마레코리아에 500,000원 이상(위의 B항에 따라 고객 반품 제외)의 제품 환불을 요청하는 경우, 해당 환불 요청은 브랜드 파트너 계약의 자발적 해지로 간주될 수 있으며, 환불 요청은 8.3절의 조건에 따릅니다. 예를 들어, 반환된 제품은 현재 판매 가능한 상태여야 하며, 환불 금액은 구매 가격의 방문판매법에 의거하여 지급됩니다
- D. 본 만족 보장은 남용 또는 오용으로 인해 손상된 제품에는 적용되지 않으며, 배송비는 환불되지 않습니다. 또한, 본 만족 보장은 아마레코리아 및 활성화된 아마레코리아 브랜드 파트너 이외의 미승인 리셀러로부터 구매한 제품에는 적용되지 않습니다.
- E. 아마레코리아 제품 팩 중에서 개별 품목은 만족 보장제도에 따라 반품될 수 없다. 고객 또는 브랜드 파트너가 환불을 받고자 하는 경우 제품 팩 전체를 반환해야 한다.
- F. 구매 시 무료 사은품이 포함된 주문의 상품을 반품하는 경우, 반품 후 주문 금액이 사은품 자격 기준 금액보다 낮아지면 수령한 사은품 전체를 반환해야 합니다. 사은품을 반환하지 않을 경우, 사은품 구성품의 시장 가치를 기준으로 한 금액이 귀하의 회사에 등록된 결제 수단

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

청구됩니다.

- G. 반품 지침 및 절차는 아래 제8.2항(반품 절차)를 참조한다.

### 8.2 반품 절차

- A. 고객 또는 브랜드 파트너에 의한 모든 반품은 다음과 같이 이루어져야 한다:

- I. 고객서비스부서에 연락하여 아마레코리아로부터 반환 제품 승인(이하 “반품 승인”)을 획득해야 한다.
- II. 반환된 제품 또는 서비스와 함께 인보이스 사본을 제공한다. 그러한 인보이스는 귀하의 아마레코리아 파트너 번호, 주문번호, 반품 승인 및 반품 사유를 포함해야 한다.
- III. 반품 승인을 득한 경우 아마레코리아의 고객서비스부서가 제공한 주소로 제품을 배송한다.
- IV. 반품 요청은 반품 승인일로부터 14 영업일 내에 수령해야 한다.
- V. 배송된 제품을 제조회사의 상자에 그대로 다시 배송한다. 모든 반품 배송비는 고객 또는 브랜드 파트너가 부담해야 한다.
- VI. 반품 처리는 최대 3 영업일이 소요될 수 있다.

- B. 모든 반품은 아마레코리아가 배송 수거 패키지를 수령하지 않으므로 아마레코리아에 선불 배송되어야 한다. 아마레코리아는 운송 과정에서 손실 또는 손상의 위험은 고객이나 브랜드 파트너가 전적으로 부담해야 하기 때문에, 배송 추적이 가능하고 보험이 적용되는 UPS 또는 FedEx를 이용하여 반환할 제품을 배송할 것을 권장한다. 아마레코리아 유통센터가 반환된 제품을 수령하지 못한 경우, 배송 제품을 추적할 책임은 고객 또는 브랜드 파트너에게 있으며 어떠한 크레딧 혜택이 없다.

- C. 브랜드 파트너가 재고 보유에 관하여 아마레코리아에게 거짓으로 보고하는 등의 방법으로 과도하게 재화등의 재고를 보유한 경우의 제품 반환은 비자발적 해지 사유가 될 수 있다.

- D. 사전 승인이 없는 반품은 거절될 수 있으며 변제 대상이 아니다. 나아가, 주문은 고객 또는 파트너에게 반송될 수 없다.

- E. 다른 관할권에서의 반품, 교환 및 환불 요건의 변경으로 인하여 반품, 교환 및 환불 절차는 관련 법에서 요구하는 경우에 위와 다를 수 있다. 환불 정책은 관련법에 의해 정해질 수 있다.

### 8.3 계약 취소 (탈퇴) 시 브랜드 파트너의 반품

- A. 본 계약이 취소되는 경우, 브랜드 파트너는 아마레코리아로부터 직접 구매한 모든 제품, 키트 및 일반 판매 보조 도구의 환불을 위해 취소일로부터 1년 이내에 반환할 수 있되, 해당 제품을 판매 또는 사용할 수 없는 경우에 한한다. 브랜드 파트너는 제2조에서 정의한 현재 판매가능한 상태에 있는 자신의 브랜드 파트너 식별번호에 따라 회사로부터 직접 구매한 제품, 키트 또는 판매 보조 도구만을 반환할 수 있다.
- B. 아마레코리아가 현재 판매가능한 제품, 키트 및 판매 보조 도구를 수령하면, 브랜드 파트너에게는 방문판매법 청약철회 규정에 따른 금액을 환불한다 ~~배송비 및 취급비를 제외한 최초 구매 순비용의 90%가 변제된다.~~ 신용카드를 통해 구매한 경우, 환불은 동일한 신용카드 계좌로 다시 입금된다. 회사는 브랜드 파트너에게 지급한 변제금액에서 반품된 제품과 관련 있는 브랜드 파트너가 수령한 모든 커미션, 보너스, 리베이트 또는 기타 인센티브를 공제해야 한다.
- C. 관련법에서 요구되거나 본 정책에서 정한 경우를 제외하고, 본 계약이 취소되는 경우 연회비는 환불되지 않는다.
- D. 아마레코리아는 아마레코리아를 대신하여 브랜드 파트너를 위한 판매 보조 도구를 만드는 제3자 벤더와 제휴할 수 있다. 제3자 벤더로부터 구매한 판매 보조 도구의 반환은 해당 벤더의 약관에 따른다.
- E. 브랜드 파트너의 연락정보가 새겨져 있거나 인쇄되어 있는 또는 브랜드 파트너에 의해 추가된 인쇄된 판매 보조 도구(명함, 브로슈어 등)의 맞춤형 주문은 현재 판매가능한 상태로 반품될 수 없으며 이에 따라 환불 불가이다.

### 8.4 제품 팩 품목의 재판매 제한

- A. 제품 팩 중 품목은 그 품목에 대한 가격이 정해진 경우 개별 판매될 수 있다. 그렇지 않으면 정가가 없는 품목의 개별 판매가 금지된다.

### 8.5 판매 영수증의 제공 의무

- A. 소매 판매의 경우, 브랜드 파트너는 판매 거래 당시 항상 고객에게

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

적절하게 작성된 아마레코리아 소매 판매 영수증 2부를 제공하고 청약철회 권리에 대해 고객에게 설명해야 한다.

- B. 영수증 2부는 고객용이다. 고객이 환불을 요청하는 경우, 두번째 사본은 환불일에 서명되어 환불 처리를 위해 브랜드 파트너에게 반환된다. 세번째 사본은 브랜드 파트너의 수령증 사본이다.
- C. 브랜드 파트너는 모든 소매 판매 영수증의 사본을 최소 6년 동안 기록용으로 보관해야 한다. 나아가, 징수된 총 판매세는 소매 판매 영수증의 형태로 기록되어야 한다.

### 8.6 판매주문번호의 보유 의무

- A. 아마레코리아는 반품된 제품에 대한 보너스를 정확하게 회수하기 위해서는 환불 요청 시 판매주문번호를 제공해야 한다.

### 8.7 손상되거나 부정확하게 발송된 제품의 반환

- A. 고객 또는 브랜드 파트너가 손상되거나 부정확하게 발송된 제품을 수령한 경우, 아마레코리아가 반환된 제품을 수령한 날로부터 15일 내에 교환해야 한다. 반환된 제품은 손상되지 않은 제품으로 교체된다. 교환이 불가능한 경우, 아마레코리아는 고객 또는 브랜드 파트너에게 교환된 제품 총액에 대한 크레딧 혜택을 부여할 권리를 유보한다.

### 8.8 환불 대안

- A. 아마레코리아는 재량에 따라 다음과 같은 제품 반환에 대한 대안을 결정할 수 있다:
  - I. 계좌 이체
  - II. 신용카드 환불
- B. 활용된 환불 방식은 현지 시장에서의 지급절차와 원 지급 방식에 따라 결정된다. 원 지급자는 모든 환불의 유일한 수령인이다.

## 9.0 아마레코리아 기회

### 9.1 아마레코리아 기회의 설명 - 소득 주장

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

A. 아마레코리아 보상플랜 또는 기회를 잠재 고객 및 브랜드 파트너에게 설명할 때, 브랜드 파트너는 다음 사항을 준수해야 한다:

- I. 브랜드 파트너는 보상플랜에 관한 상당히 중요한 사실을 잘못 인용하거나 누락해서는 안 된다.
- II. 브랜드 파트너는 보상플랜이 아마레코리아 제품 판매 및 다른 브랜드 파트너의 후원을 기반으로 하고 있다는 점을 명확히 해야 한다.
- III. 브랜드 파트너는 실질적인 개별 노력을 통해서만 성공할 수 있다는 점을 명확히 해야 한다.
- IV. 브랜드 파트너는 소득 전망, 가상 소득 전망, 소득 주장, 수입 표시, 소득 증명을 하거나, 아마레코리아 소득(수표, 수표 사본, 은행 명세서 또는 세금 기록을 나타내는 것을 포함하되 이에 국한되지 않음) 또는 기타 여하의 아마레코리아 브랜드 파트너의 소득을 공개해서는 안 된다. 브랜드 파트너는 또한 라이프스타일 소득 주장을 해서는 안 된다. 라이프스타일 소득 클레임이란 브랜드 파트너가 자신의 아마레코리아 사업으로부터 얻은 소득으로 호화롭거나 성공적인 라이프스타일을 누릴 수 있다는 점을 암시하거나 기술한 진술 또는 묘사를 의미한다. 금지대상인 라이프스타일 주장의 예시로는 다음과 같은 주장을 포함하되 이에 국한되지 않는다:
  - a. 브랜드 파트너(또는 그 배우자)가 직장을 그만둘 수 있다는 사실
  - b. 브랜드 파트너가 직장에서 얻은 소득을 대체할 수 있다는 사실
  - c. 브랜드 파트너가 아마레코리아 수입으로 자녀의 사립학교 또는 대학교 등록금을 부담할 수 있다는 사실
  - d. 브랜드 파트너가 고가의 사치품(주택, 자동차, 보석, 배, 레저용 차량 등)을 구매할 수 있다는 사실
  - e. 브랜드 파트너가 아마레코리아 수입으로 해외나 이국적인 나라로 고가의 여행을 갈 수 있다는 사실

상기 소득 주장의 제한은 대면 프레젠테이션 및 소셜 미디어 게시물을 포함 브랜드 파트너가 배포한 판촉물에 적용된다.

V. 브랜드 파트너는 아마레코리아에서의 성공 여부는 전념, 노력 및 판매 역량에 달려 있다는 점을 잠재 고객에게 명확히 해야 한다. 반대로, 브랜드 파트너는 근면성실 없이도 성공할 수 있다는 점을 주장해서는 안 된다. 이와 관련한 허위진술의 예시로는 다음을

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

포함하되 이에 국한되지 않는다:

- a. 일괄체제라는 사실
- b. 시스템이 일을 모두 처리한다는 사실
- c. 참여만 하면 그 파급효과로 다운라인 구축이 가능하다는 사실
- d. 가입만 하면 다운라인 구축을 해줄 수 있다는 사실
- e. 회사가 일을 모두 처리한다는 사실
- f. 아무것도 팔지 않아도 된다는 사실
- g. 매달 자기의 제품만 구매하면 된다는 사실

VI. 아마레코리아 공식자료에 포함된 경우를 제외하고, 브랜드 파트너는 아마레코리아가 제공한 제품 또는 서비스에 관하여 아무런 주장을 할 수 없다.

VII. 브랜드 파트너는 아마레코리아가 영업하지 않는 국가 내에서 아마레코리아 사업기회 홍보를 위해 아마레코리아 공식자료를 사용해서는 안 된다.

### 9.2 아마레코리아 보상플랜의 준수

- A. 브랜드 파트너는 아마레코리아 보상플랜 조건을 준수해야 한다. 보상플랜에서 벗어나는 행위는 금지된다.
- B. 브랜드 파트너는 아마레코리아 공식자료에서 명시한 경우 외에 기타 마케팅 시스템, 프로그램이나 방식을 통해서나 이를 결합하여 아마레코리아 기회를 제공해서는 안된다.
- C. 브랜드 파트너는 아마레코리아의 공식자료에서 정한 보상플랜과 차이가 있는 방식으로 아마레코리아에 참여하도록 현재 또는 잠재 고객이나 브랜드 파트너에게 요청하거나 장려해서는 안된다.
- D. 브랜드 파트너는 현재 또는 잠재 고객이나 브랜드 파트너에게 자체 사업을 자연스럽게 구축하기 위해 필요한 구매 또는 대금지급이 아닌, 아마레코리아의 보상플랜 참여의 조건으로서 개인 또는 기업으로부터 구매 또는 지불할 것을 요청하거나 장려해서는 안 된다.

### 9.3 등록에 대해서만 보상 금지

- A. 아마레코리아의 보상플랜은 제품 판매에 대해서만 보상하기 위한 목적으로 고안되었다. 브랜드 파트너는 다른 브랜드 파트너의 등록 또는 후원에 대한 아무런 보상을 수령하지 않는다.

#### 9.4 보상의 보장 금지

- A. 브랜드 파트너가 받은 보상은 브랜드 파트너 간에 상당한 차이가 있다. 브랜드 파트너의 성공 여부는 다수의 요인에 따라 결정되며, 이는 동일하거나 중복되지 않는다. 성공은 각각의 브랜드 파트너의 지속적인 노력에 달려있다. 시간, 노력 및 헌신을 통해 상당한 보상을 창출할 수 있다. 경제적 성공이나 어떠한 수준의 수익 보장도 존재하지 않는다. 브랜드 파트너의 상당수가 보너스 수령을 위한 자격이 영원히 부여되지 않을 수 있다.

#### 10.0 특별 프로그램

##### 10.1 특별 보너스 및 프로모션

- A. 아마레코리아는 고객 및 브랜드 파트너를 대상으로 특별 보너스 및/또는 프로모션을 광고하거나 제공한다. 해당 프로모션은 각각 다를 수 있으며, 해당 프로모션 진행 시 상세 정보가 제공된다. 고객 및 브랜드 파트너는 모든 프로모션에 자동 참여하게 되며 각 프로모션의 약관에 합의한다.

##### 10.2 특별 프로그램의 조작

- A. 브랜드 파트너가 특별 프로그램을 브랜드 파트너에게 부당한 이득을 주도록 조작하거나, 아마레코리아 에 중대한 피해나 손해를 야기하는 행위를 한 경우, 그러한 행위는 브랜드 파트너에 의한 위반으로 간주되며 아마레코리아는 그 브랜드 파트너를 대상으로 본 정책에 따른 제재조치를 취할 수 있다.

#### 11.0 커미션 및 보너스 지급

##### 11.1 보너스 및 커미션 자격

- A. 브랜드 파트너는 보너스 및 커미션 수령을 위한 자격을 득하기 위해서는 활동 상태여야 하며 본 계약을 준수해야 한다. 브랜드 파트너가 본 계약의 조건에 준수하는 한, 아마레코리아는 아마레코리아의 보상플랜에 따라 그 브랜드 파트너에게 커미션을 지급해야 한다.
- B. 아마레코리아는 작성하여 서명한 아마레코리아 브랜드 파트너 계약을 수령하지 않은 채 브랜드 파트너에게 지급하지 않는다. 모든 보너스는

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

브랜드 파트너 계약에 따른 1차 신청인에게 지급된다.

- C. 아마레코리아는 누적 금액이 10,000 원을 초과할 때까지 보너스 및 커미션 지급을 연기할 수 있는 권리를 유보한다.

### 11.2 커미션 산정 및 불일치

- A. 아마레코리아 브랜드 파트너는 본인의 월별 명세서 및 보너스/커미션 보고서를 신속히 검토하여 불일치가 발견되는 경우 이를 수령일로부터 30일 이내에 보고해야 한다. 상기 30일 “유예기간” 이후 추가 요청은 커미션 재산정에 고려되지 않는다.

### 11.3 해당 기간의 보너스 산입

- A. 브랜드 파트너는 해당 기간의 보너스 및 자격여부 산정에 포함되기 위해서는 해당 보너스 기간의 마지막날 기준 활동 상태로 승인 및 간주되어야 한다. 해당 보너스 기간의 보너스 및 등급 자격 산정에 고려되기 위해서는 해당 보너스 기간 내에 구매한 제품에 대한 대금이 지급되어야 한다.

### 11.4 반품에 대한 보너스, 커미션 및 수량 조정

- A. 브랜드 파트너는 최종 소비자 및 브랜드 파트너에게 제품 및 서비스를 판매한 실제 매출을 기준으로 보너스, 커미션, 볼륨을 받습니다. 고객 또는 브랜드 파트너가 아마레코리아에 제품이나 서비스를 반환하여 환불을 받는 경우, 해당 매출에 대해 보너스, 커미션, 볼륨을 받은 브랜드 파트너에게서 이를 공제합니다. 공제는 환불이 이루어진 월에 시작되며, 보너스, 커미션 또는 볼륨이 회수될 때까지 매 월 지속적으로 발생합니다. 해당 월에 처리된 반품은 음수 볼륨으로 처리되며, 이는 PV, CV, OV, OLL, PTV, PCV 및 아마레코리아에서 발표한 기타 프로모션이나 인센티브에 영향을 미칩니다. 아마레코리아는 브랜드 파트너가 아마레코리아에 직접 지급하도록 요구하여 이 보너스를 회수할 수 있습니다.

- B. 제품 또는 서비스 거래가 아마레코리아의 상인 지급 처리자로부터 지불거절(chargeback)되는 경우, 제품 또는 서비스에 귀속되는 보너스 및 커미션은 그 판매로 인하여 보너스 및 커미션을 수령한 브랜드 파트너로부터 공제된다. 공제는 지불거절을 수령한 당월 내에 이루어지며 이후 보너스 및/또는 커미션이 환수될 때까지 지급시기마다 지속된다. 나아가, 브랜드 파트너가 브랜드 파트너로부터의 주문에 대한 지불거절

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

거래를 하는 경우, 아마레코리아는 지불거절과 관련 있는 모든 수수료를 환수하고 브랜드 파트너 계정을 정지시킬 수 있다.

- C. 브랜드 파트너 계약이 어떠한 이유로든 해지되는 경우 및 반환된 제품이나 서비스에 귀속되는 보너스 또는 커미션이 아마레코리아에 의해 전액 환수되지 않은 경우, 잔액은 아마레코리아가 해지된 브랜드 파트너에게 지급해야 할 기타 금액에 대해 상계 될 수 있다. 또한, 아마레코리아는 그 단독 재량에 따라 전액 회수하지 못한 잔여 보너스 또는 커미션을 환수하기 위한 추가 옵션을 고려할 수 있다.

### 11.5 문서보존의 의무

- A. 브랜드 파트너는 최소 6년 동안 보너스 및 커미션과 관련된 판매 자료를 보관해야 한다. 그러한 문서는 보너스 및 커미션을 발생한 제품 및 서비스의 판매에 대한 기록을 포함한다
- B. 브랜드 파트너는 요청 시 아마레코리아에게 그러한 모든 문서를 제공하기로 한다. 이를 제공하지 않는 것은 본 계약의 위반에 해당하며 아마레코리아는 판매 자료가 없는 주문에 대해 지불한 보너스 및 커미션을 환수하기로 선택할 수 있다.

### 11.6 오류 또는 문의

- A. 브랜드 파트너가 커미션, 보너스, 사업보고서, 주문이나 비용에 관한 문의가 있거나 오류가 있다고 판단되는 경우, 브랜드 파트너는 해당 문의 또는 오류가 발생한 날로부터 30일 내에 서면으로 아마레코리아에게 알려야 한다. 30일 내에 보고되지 않은 오류, 누락이나 문제는 브랜드 파트너에 의해 포기된 것으로 간주된다.

## 12.0 광고, 판촉자료, 회사 명칭 및 상표의 사용

### 12.1 아마레코리아의 지적재산

- A. 아마레코리아의 지적재산에는 아마레코리아에 라이선스가 부여되었거나 아마레코리아가 소유하는 상표, 서비스표, 상호, 저작권 및 동의를 포함한다. 브랜드 파트너는 이를 아마레코리아의 가치 있는 자산으로 인정한다. 아마레코리아의 지적재산을 본 정책에서 허용한 바에 따라 사용함으로써, 브랜드 파트너는 지적재산에 대한 아무런 소유권이 없으며 아마레코리아가 그 지적재산 및 그에 관한 영업권에 대한 모든 권리를

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

독점 보유한다는 사실을 인정한다.

### 12.2 회사 명칭, 상표 및 저작물의 사용

- A. 아마레코리아 브랜드 파트너는 아마레코리아 및 그 제품과 서비스의 좋은 평판을 보호하고 보장해야 한다. 아마레코리아, 아마레코리아 기회, 보상플랜 및 아마레코리아 제품 및 서비스의 마케팅과 홍보는 공익에 부합해야 하며, 일체의 무례하고 기만적이며 호도적이고 비윤리적이거나 부도덕한 행동과 관행을 피해야 한다.
- B. 아마레코리아에 의해 제공되거나 작성된 모든 판촉물은 그 원본으로 사용되어야 하고 아마레코리아의 컴플라이언스 부서로부터의 사전 서면 승인 없이 변경, 개정 또는 수정될 수 없다.
- C. 아마레코리아의 명칭, 각각의 제품 및 서비스 명칭, 그리고 아마레코리아가 그 사업과 관련하여 채택한 기타 명칭은 아마레코리아의 고유한 상호, 상표 및 서비스표이다. 따라서, 해당 마크는 아마레코리아에 상당한 가치가 있으며 명시적으로 승인한 방식으로 브랜드 파트너의 사용을 위해 공급된다.
- D. 아마레코리아 브랜드 파트너에 의한 “아마레코리아” 명칭 사용은 아마레코리아의 고유한 권리 보호를 위한 경우로 제한되며, 이를 통해 아마레코리아 명칭에 대한 지적재산권이 무단 사용으로 상실되거나 훼손되지 않도록 보장해야 한다. 아마레코리아 명칭을 아마레코리아에 의해 생산되거나 승인되지 않는 품목에 사용하는 것은 다음의 경우를 제외하고 금지된다:
  - I. [브랜드 파트너의 이름] 독립적인 아마레코리아 브랜드 파트너
  - II. [브랜드 파트너의 이름] 아마레코리아 제품 및 서비스의 독립적인 브랜드 파트너
  - III. URL에 다음을 포함하는 웹사이트: 아마레GlobalIndepdentDist/BP Name
- E. 아마레코리아의 명칭 사용과 관련된 추가 절차는 다음과 같다:
  - I. 브랜드 파트너는 회사의 서면 승인 없이 아마레코리아 명칭이나 로고를 기재한 자체 편지지(레터헤드, 봉투 및 명함 등)를 제작할 수 있다. 다만, 편지지는 브랜드 파트너가 독립적인 계약자라는 점을 명시해야 하고 브랜드 파트너의 아마레 계정 번호를 포함해야

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- 한다. 그러한 공시에는 “[브랜드 파트너의 이름] 독립적인 아마레코리아 브랜드 파트너, 브랜드 파트너 식별번호 [xxxx]” 또는 “[브랜드 파트너의 이름] 아마레코리아 제품 및 서비스의 독립적인 브랜드 파트너, 브랜드 파트너 식별번호[xxxx]”를 포함해야 한다.
- II. 브랜드 파트너는 전화번호부 또는 온라인 비즈니스 연락목록에 자신의 이름으로 “독립적인 아마레코리아 브랜드 파트너” 또는 “브랜드 파트너”로 기재할 수 있다.
- III. 아마레코리아 브랜드 파트너는 전화를 받고 음성 메시지나 전화 자동 응답 서비스를 사용할 때 아마레코리아 명칭을 사용하여 마치 수신인이 법인 사무실에 연락을 했다는 인상을 주어서는 안된다. 이 경우, “독립적인 아마레코리아 브랜드 파트너입니다”고 밝힐 수 있다.
- F. 아마레코리아가 그 광고, 포장 및 웹사이트에 사용하는 특정 사진 및 그래픽 이미지는 외부 벤더와의 유료 계약의 결과물이다. 브랜드 파트너는 벤더의 승인 없이 그러한 사진이나 이미지를 사용할 수 없다. 브랜드 파트너가 그러한 사진이나 이미지를 사용하고자 하는 경우, 벤더와 사용료에 대해 개별적으로 계약을 협상해야 한다.
- G. 아마레코리아는 정기적으로 생방송 및 녹화 이벤트 및 웨비나와 컨퍼런스 콜을 주최한다. 해당 이벤트에서, 회사의 임원, 브랜드 파트너 및 게스트가 연사로 초청된다. 그러한 이벤트의 콘텐츠는 아마레코리아 이 전적으로 소유한 저작물이다. 브랜드 파트너는 그러한 이벤트가 생방송, 웨비나 또는 컨퍼런스이거나 기타 매체를 통해 전달되든 간에 어떠한 이유로도 그러한 이벤트 또는 회사 행사를 녹음할 수 없다.
- H. 회사가 생산한 판매 및 판촉 보조 도구 및 자료, 비디오, 음성, 팟캐스트 및 인쇄물 또한 저작물이다. 브랜드 파트너는 회사의 사전 서명 승인 없이 개인적 또는 사업적 사용을 위해 그러한 자료의 사본이나 파생물을 만들 수 없다.
- I. 아마레코리아는 개정된 법규정 준수를 위해 판매 보조 도구 또는 판촉물의 사전 승인을 취소하고 영향 받은 브랜드 파트너의 금전적 의무 부담 없이 그러한 자료를 마켓플레이스에 제거를 요청할 권리가 있다.
- J. 브랜드 파트너는 아마레코리아가 브랜드 파트너가 생성한 콘텐츠나 행위를 통해 제3자 기업으로부터 보증, 후원 및 지지를 받았다는 점을 암시해서는 안된다.

### 12.3 제품의 재표시 및 재포장의 금지

- A. 아마레코리아 브랜드 파트너는 어떠한 방식으로든 아마레코리아의 제품이나 서비스, 정보, 자료나 프로그램(들)을 재표시, 보충 또는 변경할 수 없다. 아마레코리아 제품 및 서비스는 아마레코리아로부터 원래 용기를 통해 판매되어야 한다. 그러한 재표시 또는 재포장은 대한민국 법률 위반에 해당할 수 있으며, 이는 민형사상 벌금이나 책임으로 이어질 수 있다.

### 12.4 판매 아울렛, 서비스 관련 사업장 및 상업적 판매

- A. 아래에서 규정한 경우를 제외하고, 회사의 직접판매 유통채널을 지원하고 독립적인 계약관계 보호를 위해, 브랜드 파트너는 아마레코리아 제품을 소매, 도매, 창고 또는 할인 사업장이나 온라인 소매, 경매 또는 구매·판매 사이트(Amazon 및 eBay를 포함하되 이에 국한되지 않음)에 판매하지 않는 것에 합의한다.
- B. 커스터머 및 브랜드 파트너는 제품을 온라인으로 유통·판매하여서는 아니된다(타인 명의 대여 또는 다운라인 브랜드 파트너, 커스터머를 통하여 구매한 제품을 유통·판매하는 경우 및 중간 도매상을 통한 경우 등 포함). 브랜드 파트너는 자신의 하위 브랜드 파트너가 온라인 유통·판매를 하지 않도록 적극적인 관리 및 적절한 조치를 해야 할 의무를 부담한다.

온라인 유통·판매 행위는 중대한 계약 위반으로 간주되며, 온라인 유통·판매 행위가 적발될 경우 회사는 회사의 재량으로 관여 회원(업라인 브랜드 파트너 포함)에 대해서는 관여의 정도, 위반행위의 심각성, 위반횟수, 피해의 정도, 자진시정 여부 등을 고려하여 아래와 같이 단계별 제재가 이루어 질 수 있다.

- 1단계 위반행위: 서면 경고 및 회원자격 정지
- 2단계 위반행위: 수당환수 및 회원자격 박탈

또한, 회사는 이로 인해 회사가 입은 손해에 대한 배상 청구를 포함한 민·형사상 조치를 취할 수 있습니다.

### 12.5 광고 및 판촉물

- A. 모든 브랜드 파트너는 아마레코리아 및 그 제품의 좋은 평판을 보호하고 홍보해야 한다. 아마레코리아, 아마레코리아 기회, 보상플랜 및

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

아마레코리아 제품 및 서비스의 광고, 마케팅 및 홍보는 공익에 부합해야 하고, 일체의 무례하고 기만적이고 호도적이며 비윤리적이거나 부도덕한 행위나 관행을 피해야 한다. 따라서, 광고 및 모든 형태의 홍보 및 커뮤니케이션은 정직 및 적절성의 원칙을 따라야 한다. 모든 광고 또는 커뮤니케이션은 아마레코리아에 인가되지 않았다는 점 및 사이트의 소유자가 내용에 대한 전적 책임을 진다는 점을 명시해야 한다.

- B. 유료 디지털 및 웹사이트에서의 아마레코리아 지적재산 사용은 금지된다. 브랜드 파트너는 아마레코리아의 컴플라이언스 부서로부터의 명시적인 서면 허가 없이 개별 제품 등을 위한 타이포 스퀴팅(typo squatting) 또는 핵심 단어를 포함 유료 광고 입찰을 위해 어떠한 형태의 아마레코리아 지적재산을 사용할 수 없다.
- C. 브랜드 파트너는 아마레코리아가 만든 판매 보조 도구 및 부속 자료를 적극 사용할 것을 권장한다. 다만, 브랜드 파트너가 자체 판매 보조 도구 및 판촉물을 제작하고 만들고자 하는 경우, 그러한 판매 보조 도구 및 판촉물은 다음 요건을 엄격히 준수해야 한다:
  - I. 허위 또는 오해의 소지가 있는 소득 주장, 라이프스타일 소득 주장, 기회 주장이나 보상플랜 주장은 자료에 포함될 수 없다(상기 제9.1항 참조).
  - II. 그러한 자료에 포함된 아마레코리아 제품에 관한 주장은 상기 제6.0조에 부합해야 한다. 다시 말해, 회사가 그 공식자료를 통해 한 경우를 제외하고 아마레코리아 제품에 관한 어떠한 주장을 해서는 안된다.
  - III. 이러한 모든 자료에는 다음과 같은 정보를 공지해야 한다: “해당 광고물은 아마레코리아의 독립적인 브랜드 파트너[이름]가 제작하였으며, 그 콘텐츠에 대한 전적인 책임을 진다. 해당 광고물은 아마레코리아가 기획, 개발, 제작 또는 승인하지 않았다. 아마레코리아 상표는 허가에 의해 사용된다.” 그러한 공지사항은 판매 보조 도구 또는 기타 판촉물에 명확히 기재해야 한다.
  - IV. 브랜드 파트너가 제작하는 모든 온라인 판촉물에는 상기 공지사항과 더불어 브랜드 파트너의 아마레코리아 식별번호를 포함해야 한다.
  - V. 아마레코리아 상표 또는 로고의 표시는 아마레코리아 백오피스에 있는 아마레코리아 Brand Partner Style Guide(아마레코리아 브랜드 파트너 스타일 가이드)의 최신 버전을 준수해야 한다. Style Guide 내의 모든 업데이트는 업데이트된 Style Guide 발표 후 14일 이내에

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

실행되고 준수되어야 한다.

- VI. 아마레코리아 기회 또는 제품을 홍보하는 블라인드 광고(브랜드 파트너, 아마레코리아 또는 아마레코리아의 기회를 언급하거나 식별하지 않는 광고)는 금지된다.
  - VII. 판매 보조 도구 및 판촉물을 만드는 브랜드 파트너는 다른 브랜드 파트너가 해당 자료를 사용할 수 있도록 할 수 있으나, 다른 브랜드 파트너에게 판매하거나 다른 브랜드 파트너가 해당 자료를 사용하는 것에 대하여 수수료를 청구할 수 없다.
- D. 아마레코리아는 재량에 따라 브랜드 파트너가 설계, 제작하거나 고안한 판매 보조 도구 및 판촉물 사용을 즉시 중단할 것을 요구할 수 있는 권리를 유보한다. 브랜드 파트너는 이로 인한 또는 이와 관련하여 발생한 손해, 경비, 비용이나 변제에 대해 아마레코리아 및 그 임원, 이사, 오퍼, 직원 및 대리인에 대한 모든 청구권을 포기하기로 한다.

### 12.6 퍼블리시티권

- A. 브랜드 파트너는 온라인 포럼 사용을 포함하되 이에 국한되지 않는 광고 또는 판촉물에 자신의 이름, 사진, 영상, 개인적인 이야기, 주장 및 이와 유사한 내용을 복제, 배포 및 사용할 수 있는 라이선스를 아마레코리아에게 부여한다. 단 브랜드 파트너가 본인을 증명할 수 있는 적절한 정보를 아마레코리아로 접수 후 자신의 이름, 사진, 영상, 개인적인 이야기, 주장 및 이와 유사한 내용의 게시 중지를 요청 시, 아마레코리아는 이를 삭제한다.

### 12.7 언론 및 언론 문의

- A. 브랜드 파트너는 아마레코리아의 독립적 사업 홍보 또는 아마레코리아 및 그 제품, 사업모델, 보상플랜이나 사업기회 논의를 위해 텔레비전, 라디오, 신문, 잡지 등을 포함하되 이에 국한되지 않는 언론 기관에 접촉하거나 연락하기 전 컴플라이언스 부서의 사전 승인을 득하는 것에 합의한다.
- B. 브랜드 파트너는 아마레코리아의 컴플라이언스 부서로부터의 사전 서면 허가 없이 아마레코리아 또는 그 프로그램, 제품이나 서비스를 홍보하거나 논의하기 위해 텔레비전이나 라디오에 출연하거나 이를 활용하거나 기타 언론 매체를 사용하지 않는다.
- C. 모든 언론 문의는 아마레코리아로 즉시 전달해야 한다. 브랜드 파트너는 아마레코리아 및 그 제품 또는 서비스, 아마레코리아의 독립적 사업과

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

관련하여 컴플라이언스 부서의 승인 없이 언론 문의에 응대하려고 해서는 안 된다. 모든 언론 문의는 매체 유형과 무관하게 회사에 즉시 전달해야 한다. 본 정책은 대중에게 정확하고 일관 정보 제공 및 적절한 기업 이미지를 보장하기 위해 고안되었다.

### 12.8 텔레마케팅 - 제한

- A. 아마레코리아 브랜드 파트너는 그 아마레코리아 사업의 운영과 관련하여 텔레마케팅 행위를 할 수 없다. “텔레마케팅”은 아마레코리아 제품 또는 서비스의 구매를 유도하거나 아마레코리아 사업기회 모집을 위하여 개인 또는 기업에게 1회 이상의 전화를 거는 행위를 의미한다.
- B. 공정거래위원회(FTC)는 각각 텔레마케팅 관행을 제한하는 법규를 두고 있으며, 텔레마케팅 법률의 일환으로 “콜 금지(do not call)” 조항을 두고 있다.
- C. 브랜드 파트너는 전통적인 의미에서 자신을 “텔레마케터(telemarketer)”라고 간주할 수 없지만, 해당 규정은 “텔레마케터” 및 “텔레마케팅”을 광범위하게 정의하며 “콜 금지” 전화번호등록부에 기재된 번호를 가진 사람에게 의도치 않게 전화하는 행위로 브랜드 파트너가 법을 위반하는 것을 방지한다. 해당 규정은 위반 시 중대한 벌금이 부과되기 때문에 엄격히 준수해야 한다.
- D. 아마레코리아 제품, 서비스 또는 아마레코리아 기회를 홍보하기 위해 잠재 고객 또는 브랜드 파트너를 대상으로 하는 “콜드 콜(cold call)” 또는 “주간 콜(state-to-state call)”은 텔레마케팅 행위로 간주되며 금지된다.
- E. 텔레마케팅 규정의 예외. 아마레코리아 브랜드 파트너는 다음의 제한적 상황에 따라 잠재 고객이 또는 브랜드 파트너에 전화를 걸 수 있다:
  - I. 브랜드 파트너가 잠재 고객과 이미 사업 관계를 맺고 있는 경우
  - II. 아마레코리아 브랜드 파트너가 제공하는 제품 또는 서비스에 대한 잠재 고객의 문의나 신청에 응대하기 위하여, 해당 요청일 직전 3개월 이내인 경우
  - III. 브랜드 파트너가 전화를 걸 수 있는 권한을 부여하는 잠재 고객으로부터 서명된 서면 허가를 받은 경우
  - IV. 가족 구성원, 친구나 지인에게 전화를 거는 경우다만, 브랜드 파트너가 만나는 사람마다 명함을 받고 이들에게 전화를 하는 경우 FTC는 이를 예외 대상이 아닌 텔레마케팅의

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

형태로 간주할 수 있음

- V. 아마레코리아 브랜드 파트너는 “지인”에게 전화하는 경우 정기적이 아닌 가끔씩 하여야 한다.
- F. 브랜드 파트너는 자신의 아마레코리아 사업 운영을 위해 자동 전화 걸기 시스템을 사용해서는 안된다.
- G. 텔레마케팅과 관련하여 아마레코리아의 정책 또는 FTC 및 FCC에 의해 정한 규정을 준수하지 않는 것은 판매권 해지를 포함 브랜드 파트너의 판매권에 대한 제재로 이어질 수 있다.
- H. 브랜드 파트너 계약에 서명함으로써 또는 아마레코리아로부터 위탁 수표 및 기타 대금을 수령함으로써, 브랜드 파트너는 “콜 금지” 규정에 따라 허용되는 아마레코리아 및 기타 브랜드 파트너의 연락을 허용한다.

### 12.9 팩스 및 이메일 - 제한

- A. 본 조항에서 규정하는 경우를 제외하고, 브랜드 파트너는 본인의 아마레코리아 사업을 광고하거나 홍보하는 요청하지 않은 팩스, 이메일, 대용량 메일이나 “스팸밍(spamming)” 방식을 사용하거나 전송할 수 없다. 다만, 다음의 경우를 예외로 한다:
  - I. 사전 허가 또는 초대를 한 사람에게 팩스 또는 이메일을 보내는 행위
  - II. 브랜드 파트너가 이전에 사업 또는 개인 관계를 맺은 사람에게 팩스 또는 이메일을 보내는 행위
- B. 법으로 금지하는 모든 지역에서, 브랜드 파트너는 본 조항에서 정하는 경우를 제외하고, 일반 전화선, 케이블선 ISDN, T1 또는 그 밖의 신호전달장치를 통해 수신된 전자 신호로부터 문자나 이미지를 표기할 수 있는 기능을 갖춘 장비에 대하여(전화, 팩스, 컴퓨터 또는 그 밖의 장치를 통하여) 원하지 않는 광고를 전송하거나 제3자를 통하여 전송되도록 할 수 없다.
- C. 본 조항의 적용 대상인 모든 팩스, 이메일 또는 컴퓨터 전송 문서는 다음을 포함해야 한다:
  - I. 팩스나 이메일 메시지가 광고 또는 권유라는 명확하고 명백한 공지 (“광고” 또는 “권유”라는 단어는 메시지의 제목에 기재)

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- II. 명확한 복귀 경로 또는 경로 정보
  - III. 합법적이고 적절한 도메인명의 사용
  - IV. 발송인으로부터 추가 상업용 팩스 또는 이메일 메시지의 수신을 거부할 수 있는 기회에 대한 명확하고 명백한 통지
  - V. 수신 거부 또는 사후 거절 지침은 메시지 본문의 첫번째 텍스트로서 메시지 글씨 크기와 동일
  - VI. 발신자의 사실이며 정확한 이름, 유효한 발신자의 팩스 또는 이메일, 유효한 발신자의 실제 주소
  - VII. 전송 일시
  - VIII. 팩스나 이메일로 추가 문서 수신 거부에 대한 수신인으로부터의 통지 시, 아마레코리아 파트너는 해당 수신인에게 추가 문서를 전송 불가
- D. 본 조항에 따른 모든 이메일이나 컴퓨터 전송 문서는 다음의 내용을 포함해서는 안된다:
- I. 제3자의 허가 없이 도메인명 사용
  - II. 성적으로 노골적인 자료

### 12.10 엑스포 및 기타 판매 박람회

- A. 브랜드 파트너는 무역 전시회, 전문 엑스포, 지방/주 박람회, 기업이나 취업 박람회 등에 아마레코리아 제품을 전시하고 판매할 수 있되, 다음 요건을 충족해야 한다:
- I. 해당 이벤트에서는 아마레코리아 제품 및 서비스만 전시될 수 있으며, 브랜드 파트너는 해당 이벤트에서 다른 제품이나 서비스를 전시할 수 없다.
  - II. 이벤트 부스에서 사용되는 마케팅 또는 판촉물이나 표지 또는 배너는 아마레코리아 제품이나 서비스 홍보를 위해서만 사용되어야 하고 아마레코리아의 품질기준에 부합해야 한다.
  - III. 브랜드 파트너 또는 이벤트에서 일하는 브랜드 파트너는 아마레코리아의 독립적인 브랜드 파트너이며 아마레코리아의 직원이 아니라는 점을 명확히 밝혀야 한다.
  - IV. 브랜드 파트너 및 이벤트 부스에서 일하는 모든 사람은 본 계약의 모든 관련 조항을 준수해야 한다. 브랜드 파트너 및 이벤트 부스에 일하는 모든 사람은 허위 또는 오해의 소지가 있는 수익 주장을 해서는 안 된다. 제품 주장은 상기 제6.0조에 부합해야 한다.

## 12.11 인터넷 및 제3자 웹사이트 제한

- A. 브랜드 파트너는 아마레코리아의 지적재산을 침해하는 아마레코리아 의 상호, 상표, 서비스명, 서비스표, 제품명, 광고 문구, 아마레 명칭이나 그 파생물을 인터넷 도메인명(URL), 이메일 주소나 소셜 미디어 계정에 사용하거나 등록을 시도할 수 없다. 사용이 불가능한 예시로는 다음과 같다:
- I. www.amare-global.com, www.amareglbl.com, www.amarglobal.com, etc.
  - II. amareglobalchris@gmail.com, amarechris@gmail.com, etc.
  - III. @amareglobalchris, @amarglbl, etc.
- B. Facebook, Instagram, Pinterest, 블로그, YouTube 채널을 포함하되 이에 국한되지 않는 아마레코리아 브랜드의 소셜 미디어 마케팅 페이지는 허용되지 않는다.
- C. 아마레코리아 브랜드 파트너는 “온라인 경매” 혹은 Amazon.com, Ebay.com, Alibaba.com 이나 기타 유사한 온라인 쇼핑몰을 통해 아마레코리아 제품 및 서비스를 판매하거나 사업기회를 제안할 수 없다.
- D. 아마레코리아 제품은 아마레코리아의 복제 웹사이트 및 아마레코리아의 공식 웹사이트를 통해서만 판매 가능하다.
- E. 모든 브랜드 파트너는 하나의 승인된 제3자 웹사이트를 개설할 수 있다. 제3자 웹사이트는 아마레코리아가 승인한 개인 웹사이트로서 아마레코리아 외의 서버가 호스트이고 아마레코리아와 관련이 없는 경우를 의미한다. 자체 제3자 웹사이트를 만들고자 하는 브랜드 파트너는 제3자 웹사이트를 오픈하기 전에 아마레코리아의 사전 서면 승인을 득해야 한다. 제3자 웹사이트가 아마레코리아의 광고정책에 준하는 한 귀하의 사업 및 아마레코리아의 제품 홍보를 위해 제3자 웹사이트를 사용할 수 있다. 제3자 웹사이트를 통해 제품을 판매하거나 제품 주문을 접수하고 고객 또는 브랜드 파트너를 등록할 수 없다. 제3자 웹사이트 사용을 위해서는 다음을 이행해야 한다:
- I. 본인을 아마레코리아의 브랜드 파트너로 소개해야 한다.
  - II. 아마레코리아가 승인한 이미지 및 문구만을 사용해야 한다.
  - III. 본 정책에서 기술된 브랜드, 상표 및 이미지 사용 정책을 준수해야 한다.
  - IV. 본 정책에서 기술된 제3자 웹사이트 사용에 관한 기타 조항을 준수해야 한다.

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- V. 현재 또는 향후 아마레코리아 정책을 준수하기 위해 귀하의 웹사이트를 업데이트하는 것에 동의한다.
- F. 브랜드 파트너의 제3자 웹사이트에서 사용되는 모든 마케팅 자료는 아마레코리아가 제공하거나 아마레코리아에 의해 서면으로 승인되어야 한다.
- G. 명확히 하기 위해, 귀하의 제3자 웹사이트 각 페이지 상단에 다음 네가지 사항을 명확히 공지해야 한다:
  - I. 회사가 제공한 아마레코리아 브랜드 파트너 로고
  - II. 귀하의 이름 및 직책
  - III. 귀하의 아마레코리아 복제 웹사이트로의 재이동 버튼
  - IV. 아마레코리아 법인 웹사이트 재이동 버튼
- H. 브랜드 파트너는 기업 출처(아마레코리아 브로슈어, CD, 비디오, 테이프, 이벤트, 프레젠테이션 및 기업 웹사이트 등)로부터 복사한 내용을 포함한 제3자 웹사이트를 사용할 수 없다.
- I. 아마레코리아 제품은 브랜드 파트너의 제3자 웹사이트에 다른 제품이나 서비스와 함께 게재될 수 있다. 다만, 다른 제품 및 서비스는 아마레코리아의 가치에 부합하고 경쟁 네트워크-마케팅 회사에 의해 마케팅 또는 판매되지 않아야 한다.

### 12.12 소셜 미디어 제한

- A. 본 계약에서 명시한 기타 여하의 요건을 충족하는 것과 더불어, 브랜드 파트너가 아마레코리아 사업과 관련하여 블로그, Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Youtube 또는 Pininterest를 포함하되 이에 국한되지 않는 소셜 미디어를 활용하는 경우, 브랜드 파트너는 제12.11항에 따른 요건을 준수하기로 한다.
- B. 아마레코리아 제품 또는 서비스 판매 또는 제공을 위해 소셜 미디어 사이트를 사용할 수 없다. 아마레코리아 제품 및 서비스는 브랜드 파트너의 복제 웹사이트 및 아마레코리아의 공식 웹사이트를 통해서만 판매될 수 있다.
- C. 아마레코리아가 논의되거나 언급되는 소셜 커뮤니티에서 브랜드 파트너가

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

생성하는 프로필은 브랜드 파트너를 아마레코리아의 브랜드 파트너로 명확히 식별해야 한다. 브랜드 파트너가 그러한 커뮤니티에 참여하는 경우, 부적절한 대화, 코멘트, 이미지, 동영상, 음성, 애플리케이션 또는 기타 성인, 비속적, 차별적 또는 저속한 콘텐츠를 피해야 한다. 아마레코리아는 단독 재량으로 적절한 콘텐츠 여부를 판단하며, 이를 위반하는 브랜드 파트너는 제재조치 대상이다. 해당 사이트에서 사용되는 배너광고 및 이미지는 최신 버전이어야 하며 아마레코리아가 승인한 라이브러리에서 가져온 것이어야 한다. 링크가 제공되는 경우, 게시하는 브랜드 파트너의 복제 웹사이트 또는 승인된 제3자 웹사이트로 링크되어야 한다.

- D. 소셜 미디어 사이트에 익명 게시물을 올리거나 가명을 사용하는 것은 금지되며, 이를 위반하는 브랜드 파트너는 제재조치 대상이다.
- E. 브랜드 파트너는 블로그 스팸, 스팸덱싱(spamdexing) 또는 기타 대량 복제 방법을 사용하고 블로그 코멘트를 남길 수 없다. 브랜드 파트너가 작성하거나 게시하는 코멘트는 블로그 게시물에 유용하고, 고유하고 관련성이 있고 특징적이어야 한다. 스팸밍은 다음을 포함하되 반드시 포함하는 것은 아니다:
  - I. 브랜드 파트너의 정보가 포함된 원치 않는 이메일 메시지를 온라인 사용자에게 발송하는 행위(브랜드 파트너는 상기 제12.8항 및 스팸방지법에 준하여 이메일을 발송할 수 있다)
  - II. 제12.8항에 따라, 브랜드 파트너의 조직에 속하지 않거나 브랜드 파트너가 이전에 사업 또는 개인 관계를 맺지 않는 사람들에게 원치 않는 이메일 또는 팩스를 발송하는 행위

아마레코리아 관련 모든 이메일은 브랜드 파트너의 조직 내에 있는 브랜드 파트너에게만 전송되어야 하며, 아마레코리아 사업에만 관련된 내용이어야 한다.

- F. 브랜드 파트너는 모든 소셜 미디어 게시물에 자신의 이름을 공개해야 하고, 아마레코리아의 독립적인 브랜드 파트너임을 명확히 밝혀야 한다. 익명 게시 또는 가명 사용은 금지된다.
- G. 허위, 오해의 소지가 있거나 기만적인 게시물은 금지된다. 이는 아마레코리아의 수익 기회, 아마레코리아의 제품 및 서비스 및/또는 귀하의 생물학적 정보나 개인정보와 관련된 허위 또는 기만적 게시물을

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

포함하되 이에 국한되지 않는다.

- H. 브랜드 파트너는 아마레코리아 와 관련된 본인의 게시물 및 모든 기타 온라인 활동에 대해 책임을 진다. 따라서, 브랜드 파트너가 블로그나 소셜미디어 또는 계정을 보유하거나 운영하지 않는 경우에도, 브랜드 파트너가 아마레코리아와 관련되거나 아마레코리아로 추적될 수 있는 내용을 그러한 사이트에 게시하는 경우, 브랜드 파트너는 그 게시물에 책임을 진다. 또한, 브랜드 파트너는 본인이 보유, 운영하거나 관리하는 블로그 또는 소셜 미디어 사이트나 계정에 게시하는 내용에 대해 책임을 진다. 적법하지 않거나 본 계약의 관련 조항에 준하지 않는 브랜드 파트너의 사이트나 소셜 미디어 계정에서 제기한 주장은 삭제 또는 지워야 한다. 브랜드 파트너는 해당 내용을 규칙적으로 검토해야 한다.
- I. 아마레코리아 브랜드 파트너로서, 본인, 다른 브랜드 파트너 또는 아마레코리아에 대해 부정적인 내용을 게시하는 사람과 소통하지 않는 것이 중요하다. 부정적 게시물은 이메일(koreasupport@amare.com)을 통해 아마레코리아에 신고해야 하고, 그러한 부정적 게시물에 응하는 것은 대개 아마레코리아가 추구하는 높은 기준을 따르지 않는 원인이 있는 누군가와 의 논쟁을 부추기고 이에 따라 아마레코리아의 명성과 영업권을 해할 수 있다.
- J. 일부 소셜 미디어 사이트가 특히 활발하다는 특성 때문에, 소셜 미디어 사이트와 웹사이트의 차이점은 분명하지 않다. 따라서, 아마레코리아는 특정 소셜 미디어 사이트를 제3자 웹사이트로 분류하고 그러한 사이트를 사용하거나 사용하고자 하는 브랜드 파트너로 하여금 아마레코리아의 제3자 웹사이트와 관련된 정책을 준수하도록 요구할 전적이고 전속적인 권리를 가진다.
- K. 아마레코리아 사업이 어떠한 이유로든 취소되는 경우, 귀하는 아마레코리아의 명칭 및 모든 아마레코리아의 상표, 상호, 서비스표 및 기타 지적재산, 그리고 그러한 마크 및 지적재산권의 파생물을 귀하가 활용하는 모든 게시물 및 소셜 미디어 사이트에 사용하는 것을 중단해야 한다. 귀하가 기존에 자신을 아마레코리아의 독립적 브랜드 파트너로 소개한 소셜 미디어 사이트에 게시하는 경우, 아마레코리아의 독립적 브랜드 파트너가 더 이상 아니라는 점을 명확히 밝혀야 한다.

### 12.13 기타 광고 조항

- A. 브랜드 파트너는 독립적인 브랜드 파트너 이상으로 아마레코리아를

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

대표한다고 진술하거나 시사해서는 안된다. 이는 구두, 서면, 전자, 이메일, 채팅이나 기타 유형의 커뮤니케이션을 포함한다.

- B. 브랜드 파트너는 아마레코리아의 모집이나 채용을 광고, 제안 또는 시사해서는 안된다. 모집이나 채용 공지를 광고 수단으로 사용하는 것은 금지된다.
- C. 허위 또는 오해의 소지가 있는 수입이나 소득 주장을 해서는 안된다.
- D. 요청 시, 아마레코리아의 지식재산이나 콘텐츠를 포함하는 브랜드 파트너가 제작한 판매 보조 도구 또는 기타 매체는 즉시 아마레코리아에 제공해야 한다. 브랜드 파트너는 배포한 모든 판매 보조 도구 또는 기타 광고자료의 사본을 마지막 배포일로부터 7년간 보관해야 한다.
- E. 브랜드 파트너는 타인, 사업자나 기업의 지식재산 생성으로 인하거나 이와 관련하여 발생하는 모든 클레임 및/또는 요구로부터 아마레코리아를 면책하기로 한다.
- F. 본 계약을 어떠한 이유로든 해지하는 경우, 브랜드 파트너는 아마레코리아 마케팅 자료, 콘텐츠, 상표, 자산이나 그와 유사한 자료 사용을 즉시 중단해야 한다.

### 13.0 국제 마케팅

#### 13.1 국제 마케팅 정책

- A. 브랜드 파트너는 아마레코리아가 승인하지 않는 국가에서 아마레코리아 제품 또는 서비스를 판매하거나 홍보, 또는 다른 브랜드 파트너를 후원하는 것을 포함 어떠한 성격의 사업활동을 영위할 수 없다.
- B. 국제시장에서 소재하는 브랜드 파트너는 회사가 허용하는 경우 개인 소비 목적으로 아마레코리아 제품을 구매할 수 있다. 다만, 브랜드 파트너는 아마레코리아가 승인하지 않는 국가에서 아마레코리아 제품 또는 서비스를 판매하거나 홍보, 또는 다른 브랜드 파트너를 후원하는 것을 포함 어떠한 성격의 사업활동을 영위할 수 없다.
- C. 브랜드 파트너는 미승인 국가에서 회사의 제품, 서비스나 제품 샘플을 수입 또는 수입 지원, 증여, 유통하는 것이 금지된다.

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- D. 브랜드 파트너는 현지 개인사용 및 자유무역 규정을 준수해야 한다.
- E. 브랜드 파트너는 미국 해외자산통제국(OFAC)에 따라 특별지정 제재 대상국 및 거래금지 개인 명단에 기재된 사람 또는 제재 대상국가에 소재하는 개인과의 거래가 금지된다.
- F. 본 계약에서 명시된 다른 구제수단 이외에, 해당 국제 마케팅 정책을 위반하는 브랜드 파트너는 아마레코리아가 정한 기간 동안 영향을 받은 국제시장에 대한 참여를 상실할 수 있다. 그러한 위반에 따른 금지에는 다음을 포함하되 이에 국한되지 않는다:
  - I. 브랜드 파트너는 영향을 받은 국제 시장에서의 국제 판매 및 스폰서 권리를 가지지 않을 수 있다.
  - II. 브랜드 파트너 및/또는 업라인은 영향을 받은 국제 시장에서 브랜드 파트너의 조직이 창출한 보너스에 대한 권리가 없을 수 있다.
  - III. 브랜드 파트너는 아마레코리아 이 적합하다고 간주하는 공식 오프닝과 관련된 기업 행사나 기업 발간물에서 수상이나 표창을 수여받지 않을 수 있다.

### 14.0 브랜드 파트너 사업의 변경

#### 14.1 브랜드 파트너 계약 정보의 변경

- A. 아마레코리아의 브랜드 파트너는 서면 요청과 함께 서명이 기재된(최초 계약의 “줄”을 긋거나 수정액을 사용해 지운 버전이 아닌) 적절한 양식 및 계약(해당하는 경우)과 적절한 부속서류를 제출함으로써 본인의 기존 브랜드 파트너 계약을 변경할 수 있다(즉, 개인정보 변경, 배우자나 파트너를 계정에 추가 등)

#### 14.2 배치

- A. 새로운 브랜드 파트너를 등록하는 브랜드 파트너는 신규 브랜드 파트너의 “등록자” 이다. 신규 브랜드 파트너의 업라인에 속한 브랜드 파트너는 신규 브랜드 파트너의 “스폰서(후원자)” 이다. 대부분의 경우, 등록자와 스폰서는 동일인이다.
- B. 신규 브랜드 파트너의 브랜드 파트너 계약이 스폰서를 식별하지 않는 경우, 등록자는 또한 스폰서가 된다. 다만, 등록자가 신규 브랜드 파트너의

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

등록일로부터 30일 내에 신규 브랜드 파트너를 본인의 조직 내에 다른 브랜드 파트너 하에 “배치”하는 경우는 예외로 한다. 그러한 배치는 최종적이다.

- C. 고객은 배치될 수 없고 등록된 브랜드 파트너에게 배정되어야 한다.

### 14.3 스폰서의 변경

- A. 스폰서를 변경하거나 정정하기 위해서, 브랜드 파트너는 다음 절차를 따라야 한다:

- I. 신규 브랜드 파트너의 등록 30일 내에, 아마레코리아 백오피스 내에서 등록자에 의해 배치가 변경되거나 정정될 수 있다. 배치는 1회만 허용된다. 그러한 배치 이후, 향후 변경은 허용되지 않는다.
- II. 신규 브랜드 파트너의 등록일로부터 30일 이후, 스폰서 변경은 특수한 경우 및 아마레코리아 및 브랜드 파트너의 직속 업라인 및 업라인 리더(들)가 모두 변경을 승인하는 경우에만 가능하다. 브랜드 파트너가 스폰서 변경을 요청하고자 하는 경우, 다음 절차를 따라야 한다:
  - a. 브랜드 파트너는 변경 요청 사유를 기재한 서면 요청을 아마레코리아에게 제출해야 하고, 그 서면 요청에는 제안된 신규 스폰서의 이름 및 식별번호를 포함해야 한다.
  - b. 브랜드 파트너는 본인의 서면 요청과 함께 50,000원 의 처리비용을 아마레코리아에게 제공해야 하고, 해당 비용은 요청이 거절되는 경우에도 환불 불가이다.
  - c. 아마레코리아의 요청이 있는 경우, 브랜드 파트너는 요청을 평가하기 위한 추가 정보를 회사에 제공해야 한다.
  - d. 아마레코리아가 요청을 검토하여 요청한 브랜드 파트너에게 회신하는 데에는 최대 45일이 소요될 수 있다.
  - e. 아마레코리아가 당월 25일에 또는 이후에 수령한 스폰서 변경 요청은 익월까지는 검토되지 않는다.
  - f. 아마레코리아는 자신의 단독 재량으로 브랜드 파트너의 스폰서, 등록자 및 업라인 리더에 의한 변경 요청을 승인하거나 거절할 수 있다.
  - g. 아마레코리아는 요청하는 브랜드 파트너의 스폰서, 등록자 및 업라인 리더들의 승인을 자신의 승인 조건으로 할 수 있다. 이러한 경우, 요청사항은 위 업라인 브랜드 파트너들 모두가 서면으로 승인되지 않는 한 이행될 수 없다. 아마레코리아는 적절한 승인 양식을 요청하는 브랜드 파트너에게 제공한다.

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

아마레코리아가 정한 필요한 업라인 승인을 득하는 것은 요청하는 브랜드 파트너의 책임이다.

- h. 스폰서 변경의 요청이 승인된 경우, 그러한 변경은 요청일로부터 소급 적용되지 않는다.

- B. 브랜드 파트너의 다운라인(있는 경우)은 아마레코리아가 단독 재량으로 승인하지 않는 한 브랜드 파트너와 함께 이전할 수 없다.

### 14.4 브랜드 파트너의 등록자 변경

- A. 신규 브랜드 파트너의 등록 후, 등록자의 변경은 아마레코리아 보상플랜에 상당한 영향을 미칠 수 있어 매우 제한적인 경우를 제외하고는 등록자는 변경될 수 없다. 어떠한 경우에도 등록자는 대상 브랜드 파트너의 스폰서가 아닌 브랜드 파트너로 변경될 수 없다. 브랜드 파트너는 제14.5항에서 정한 경우를 제외하고 본인의 조직을 변경할 수 없다.
- B. 등록자를 변경하고자 하는 경우, 브랜드 파트너의 등록자는 대상 브랜드 파트너의 등록자를 브랜드 파트너의 스폰서로 변경해줄 것을 회사에 요청할 수 있다. 회사는 그 재량에 따라 그러한 요청을 거부할 권리를 유보한다.
- C. 상기 내용에도 불구하고, 신규 브랜드 파트너의 등록자는 신규 브랜드 파트너의 등록으로부터 30일 내에 등록자를 본인의 조직 내에 다른 브랜드 파트너로 변경할 수 있다. 등록자 변경이 그 기간 동안 처리되지 않을 경우, 상기와 같이 요청을 제출할 수 있다.
- D. 최초 등록자 변경 요청에 대해 수수료가 발생하지 않는다. 이후 등록자 변경 요청 시에는 50,000 원의 수수료가 부과된다.
- E. 아마레코리아는 등록자 변경 및 그에 관한 오류 정정 요청이 필요하다고 간주되는 경우 언제든지 그리고 어떠한 방식으로든 승인하거나 거부할 권리를 유보한다.

### 14.5 조직의 변경

- A. 아마레코리아 브랜드 파트너가 조직을 이전하고자 하는 경우, 아마레코리아의 고객센터서비스부에 사직서를 제출하고 사직서 수령일로부터 6개월 동안 아마레코리아 내에서 비활동 상태(주문을 하지 않거나 Subscribe & Save 프로그램에 가입하지 않을 것)를 유지한 이후에

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

다른 스폰서/배치 하에 재등록할 자격을 부여 받는다.. Gold Heart 또는 그 이상의 등급을 받기 위해서는, 12개월의 기간이 소요된다.

- B. 아마레코리아는 브랜드 파트너의 사직 이후 재등록 요청을 승인하거나 거부할 수 있다.
- C. 재등록이 승인되는 경우, 기존 브랜드 파트너는 새로운 아마레코리아 식별번호를 부여 받게 되며 새로운 브랜드 파트너 계약을 제출해야 한다. 브랜드 파트너는 이전 조직으로부터 기존의 등급, 다운라인 또는 수표 위탁에 대한 권리가 없다.

### 14.6 브랜드 파트너의 이혼

- A. 아마레코리아는 복수의 당사자들 간에 커미션을 나눌 수 없으며, 다운라인 조직 또한 분리할 수 없다. 이에, 이혼의 경우, 화해나 이혼확정판결은 그 사업 전부를 일방 당사자에게 부여해야 한다. 아마레코리아는 법적 구속력 있는 화해계약 또는 법원판결에 따라 사업을 부여받은 前 배우자를 사업의 오너로 인정한다. 아마레코리아 사업을 부여받은 前 배우자는 또한 이혼이 확정되거나 사업이 취소된 날로부터 30일 이내에 아마레코리아 브랜드 파트너 계약을 작성하여 제출해야 한다.
- B. 이혼절차가 진행되는 기간 동안 및 최종 이혼합의서 또는 이혼확정판결이 회사에 제공되기 전까지, 아마레코리아는 본 계약에 따라 커미션 및 보너스를 계속해서 지급해야 한다.
- C. 이혼절차 종료 후, 사업을 부여 받지 못한 배우자는 본인이 선택한 등록자 및 스폰서 하에 즉시 재등록 할 수 있다. 다만, 이러한 경우, 前 배우자는 이전 조직 내의 브랜드 파트너 또는 활동 고객에 대하여 권리가 없고 이들을 모집할 수 없으며, 기타 신규 아마레코리아 브랜드 파트너와 동일한 방식으로 신규 사업을 개발해야 한다.

### 14.7 기업 청산

- A. 아마레코리아 사업을 운영하는 기업이 청산하는 경우, 해당 기업의 오너는 회사에게 그 사업을 인수하는 적합한 당사자가 누구인지를 알려야 한다. 아마레코리아 사업은 회사가 기업 오너로 기존에 인정한 단일 개인 또는 기업에게 부여되고, 회사는 복수의 당사자 간에 분할하거나 별도의 커미션을 지급할 수 없다.

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- B. 아마레코리아 사업 인수인은 기업 청산일로부터 30일 내에 회사에게 아마레코리아 브랜드 파트너 계약을 체결하여 제출해야 하며, 그렇지 않을 경우 본 계약은 취소된다. 기업이 그 아마레코리아 사업을 회사가 기업의 오퍼로 기존에 인정하지 않는 개인 또는 기업에게 매각하거나 양도하고자 하는 경우 제14.5항을 따라야 한다.
- C. 기업의 청산 완료 이후, 아마레코리아 사업을 인수받지 못한 오퍼/주체는 본인이 선택한 등록자 및 스폰서 하에 즉시 재등록 할 수 있다. 다만, 이러한 경우, 그러한 기존 오퍼/주체는 기존 조직 내에 브랜드 파트너 또는 활동 고객에 대한 권리가 없으며 이들을 모집할 권리가 없으며, 기타 여하의 신규 아마레코리아 브랜드 파트너와 동일한 방식으로 새로운 사업을 개발해야 한다.

### 14.8 승계 - 브랜드 파트너의 사망 또는 무능력

- A. 브랜드 파트너가 사망하거나 무능력 상태인 경우, 브랜드 파트너의 사업은 그와 이해관계 있는 법적 승계인(승계인)에게 양도될 수 있다. 아마레코리아 사업이 유언에 따라 또는 기타 유언절차에 따라 양도되는 경우, 승계인은 사망한 브랜드 파트너의 판매 조직의 모든 보너스 및 커미션을 수취할 권리를 확보한다. 승계인은:
  - I. 새로운 아마레코리아 브랜드 파트너 계약을 작성 및 서명해야 한다.
  - II. 본 계약의 조건 및 조항을 준수해야 한다.
  - III. 기존 브랜드 파트너가 달성한 마지막 등급에 관한 모든 자격을 충족해야 한다.
- B. 본 항에 따라 양도된 아마레코리아 사업의 보너스 및 커미션은 승계인에게 지급된다. 지급은 달성한 가장 높은 등급이나 볼륨이 아닌 현재 판매권 실적을 기반으로 한다.
- C. 사업이 공동 상속자에게 상속되는 경우, 상속자들은 상속 조건에 대한 상호 합의를 확인하는 서면 계약서를 모든 당사자가 서명한 후 아마레코리아에 제출해야 합니다. 이 계약서는 법적 효력을 보장하기 위해 공증을 받아야 하며, 회사 정책에 명시된 기간 내에 아마레코리아에 제출되어야 합니다.
- D. 적절한 양도를 위해 적합한 법적 문서를 아마레코리아의 컴플라이언스 부서에 제출해야 한다. 사망으로 인하여 아마레코리아 사업의 양도를 효력화 하기 위해서, 승계인은 다음을 아마레코리아의 컴플라이언스

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

부서에 제출해야 한다:

- I. 사망확인서
  - II. 증서, 유언증서, 유산관리장 또는 승계인의 아마레코리아 사업에 대한 권리를 정하는 기타 적절한 법적 문서
  - III. 적합한 사업 처분의 지침을 제시하는 유산 집행자 또는 개인 대리인의 서면 지시나 법원 명령
- E. 무능력으로 인하여 아마레코리아 사업 양도를 완료해야 하는 경우, 승계인은 다음을 아마레코리아의 컴플라이언스 부서에 제공해야 한다:
- I. 수탁인 선임에 대한 공증 사본
  - II. 수탁인의 아마레코리아 사업을 관리할 수 있는 권리를 정한 신탁 문서 또는 기타 적절한 법적 문서의 공증 사본
  - III. 수탁인이 체결한 완전한 브랜드 파트너 계약
- F. 승계인이 이미 기존 브랜드 파트너인 경우, 아마레코리아는 그 브랜드 파트너가 자신의 판매권과 더불어 상속받은 판매권을 6개월 까지 유효하게 보유하는 것을 허용한다. 6개월 기간 종료 시, 브랜드 파트너는 기존 판매권이나 상속받은 판매권을 축소(해당하는 경우) 또는 매각하거나 그 밖에 양도해야 한다.
- G. 승계인이 아마레코리아 판매권을 해지하고자 하는 경우, 승계인은 판매권 해지 의사를 담은 공증 진술서와 함께 사망확인서, 수탁인 서명 확인서 및/또는 기타 적절한 법률 문서를 제출해야 한다.
- H. 서명 요청 시, 아마레코리아는 사망 후 1개월 포기권을 부여하고 마지막 등급 기준 “선불(paid as)” 금액을 지급한다.

### 15.0 개인정보보호정책

#### 15.1 개요

- A. 아마레코리아는 개인 정보를 수집, 사용 및 공개하는 방식을 설명하는 개인정보보호정책(이하 “개인정보보호정책”)을 발표했다 (<https://www.아마레.com/PrivacyPolicy.html>). 개인정보보호정책은 아마레코리아가 고객, 브랜드 파트너, 잠재 고객 및 브랜드 파트너 등이 아마레코리아에 공개한 개인 정보를 어떻게 보호하고 있는지를 기술하고 공지하고 있다. 브랜드 파트

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

너로 등록하고 아마레global.com 웹사이트를 이용하거나 방문함으로써, 브랜드 파트너는 개인정보보호정책에 동의한다.

### 15.2 프라이버시의 기대

- A. 아마레코리아는 고객과 브랜드 파트너가 재무정보 및 개인정보의 보호에 대하여 가지는 중요성을 인식하고 존중한다. 개인정보보호정책에 명시된 바와 같이, 아마레코리아는 고객 및 브랜드 파트너의 재무정보, 계정정보 및 개인정보를 보호하고 보장하고 비밀을 유지하기 위해 합리적인 노력을 기울인다. 다만, 어떠한 보호조치나 예방조치도 절대적인 보안을 제공할 수 없다는 점을 이해하는 것이 중요하다.
- B. 브랜드 파트너 계약을 체결함으로써, 브랜드 파트너는 아마레코리아가 아마레코리아 사업 증진과 관련된 활동만을 위하여 자신의 이름과 연락처를 업라인 브랜드 파트너에게 공개하는 것을 승인한다. 브랜드 파트너와 그 조직의 고객에 관한 개인정보에 대하여, 브랜드 파트너는 해당 정보의 기밀성과 보안을 유지하고, 해당 정보를 오로지 그 조직을 지원하고 서비스하며 아마레코리아 사업을 수행하기 위한 목적으로만 사용하기로 합의한다.

### 15.3 직원의 정보 접근

- A. 아마레코리아는 고객 및 브랜드 파트너의 개인정보에 접근할 수 있는 직원의 수를 개인정보보호정책에 기술된 목적을 위해 해당 정보에 접근할 필요가 있는 직원으로 제한한다.

### 15.4 계정정보 공개의 제한

- A. 아마레코리아는 개인정보보호정책에 명시된 경우를 제외하고 현재 또는 과거의 고객이나 브랜드 파트너에 관한 개인정보 또는 재무정보를 제3자와 공유하지 않는다.

### 15.5 브랜드 파트너의 개인정보보호 의무

- A. 브랜드 파트너가 브랜드 파트너, 잠재 브랜드 파트너, 고객 또는 잠재 고객으로부터 또는 이들에 관한 개인정보를 수령하는 경우, 브랜드 파트너는 해당 개인정보의 보안을 유지하고 브랜드 파트너가 더 이상 필요로 하지 않는 경우 타인의 개인정보를 파쇄, 파기 또는 비가역적으로 삭제할 책임이 있다. 브랜드 파트너가 타인의 개인정보를 저장하거나

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

유지하는 데 필요한 경우, 브랜드 파트너는 물리적 또는 디지털 방식이든 안전한 위치에 정보를 저장하거나 유지해야 한다. 신용카드 및 결제정보는 결제처리 즉시 파기 및 삭제해야 한다. 본 정책에서 사용되는 바와 같이, 개인정보는 단독으로 또는 타인의 식별정보와 결합 때 개인 식별 및 위치 파악 또는 연락하는데 사용될 수 있는 정보이다. 개인정보의 예시로는 이름, 자택 또는 그 밖의 물리적 주소, 이메일, 전화번호, 사회보장번호 또는 그 밖의 세금식별번호, 여권번호, 운전면허번호, 은행계좌번호, 신용카드 또는 직불카드번호, 그리고 사진 이미지, 지문, 필기 또는 그 밖의 고유한 생체정보를 포함한 개인적 특성을 포함한다.

### 16.0 재산적 정보 및 영업비밀

#### 16.1 사업보고서, 목록 및 재산적 정보

A. 브랜드 파트너는 사업 보고서, 고객 및 브랜드 파트너 이름 목록, 연락처 및 아마레코리아의 사업과 관련하여 아마레코리아가 작성 또는 달리 배포한 재무, 과학 또는 기타 정보를 포함하는 기타 정보(이하 총칭하여 “보고서”)는 아마레코리아에 속하는 기밀 또는 재산적 정보 및 영업비밀이다. 아마레코리아는 보고서 편집에 상당한 시간, 노력 및 재원을 투자했다.

#### 16.2 기밀유지의무

A. 본 보고서는 엄밀히 아마레코리아의 단독 소유이며 전적인 재량에 따라 작성된다. 아마레코리아는 모든 브랜드 파트너가 보고서에 대한 접근을 거부할 권리를 가지며, 브랜드 파트너는 즉시 보고서를 반환 또는 파기할 것을 요구할 권리를 유보한다. 보고서는 브랜드 파트너에게 엄격히 비밀로 제공되며, 독립적인 아마레코리아 사업 개발을 위해 각 조직과 협력하는 것을 지원하기 위한 목적으로만 브랜드 파트너가 이용할 수 있다. 각 브랜드 파트너와 아마레코리아는 본 계약의 비밀유지 및 비공개 사항에 대하여 아마레코리아가 브랜드 파트너에게 보고서를 제공하지 아니한다는 점에 동의한다.

B. 보고서의 비밀성과 재산성을 보호하기 위하여, 브랜드 파트너는 본 계약 기간 동안 어떠한 이유로든 취소 또는 해지된 후 5년 동안 본인 또는 타인, 파트너십, 협회, 주식회사 또는 기타 단체를 대리하여 다음의 행위를 하여서는 아니된다:

I. 보고서에 있는 정보를 활용하여 아마레코리아와 경쟁하거나,

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

아마레코리아 사업을 홍보하는 것 이외의 다른 목적을 위하여 사용하는 것

- II. 다른 네트워크 마케팅 회사에서의 계보 복제를 포함하여, 보고서에 포함된 기밀정보를 어떤 개인이나 단체에게 사용하거나 공개하는 것
  - III. 보고서, 보고서 일부 또는 보고서에 포함된 정보를 제3자에게 공개하는 것
  - IV. 보고서 또는 보고서 내에 포함된 정보를 사용하여 아마레코리아 고객 및 브랜드 파트너를 식별하고 다른 상업적 기회 및 활동을 권유하는 것
  - V. 고의 또는 비고의적으로 보고서, 보고서의 일부 또는 보고서에 포함된 정보를 아마레코리아에 회복할 수 없는 피해를 야기하는 방식으로 사용하거나 공개하는 것
- C. 브랜드 파트너는 본 계약에 명시된 브랜드 파트너의 비밀유지의무가 본 계약의 해지 또는 취소에도 불구하고 유효함을 이해하고 이에 동의한다.

### 16.3 위반 및 구제

- A. 브랜드 파트너는 이러한 재산적 정보가 고유성을 가지고 있으며, 본 조항을 위반하여 이를 공개하거나 사용하면 아마레코리아와 독립적인 아마레코리아 사업에 회복할 수 없는 손해가 발생할 수 있음을 인정한다. 아마레코리아는 본 조에 따른 권리를 집행하기 위한 소송에서 본 조를 위반한 브랜드 파트너에 대하여 금지명령구제나 손해배상을 청구할 권리를 갖는다. 승소 당사자는 변호사 비용, 법원 비용 및 비용을 보상받을 권리가 있다.

### 16.4 보고서의 반환 및 파괴

- A. 아마레코리아 요청 시, 현재 또는 기존 브랜드 파트너는 모든 보고서의 원본 및 사본과 함께 보유하고 있는 다른 아마레코리아 기밀 정보를 아마레코리아에 반환하거나 파괴해야 한다.

## 17.0 제재조치 및 계약의 취소 또는 해지

### 17.1 제재조치

- A. 본 계약의 조건을 위반하거나 불법/사기/기만/비윤리적 영업행위 또는 회사가 합리적으로 판단하기에 브랜드 파트너에 의한 작위 또는 부작위가

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

해당 파트너의 평판 또는 영업권을 훼손할 수 있다고 판단하는 경우(이러한 손상 행위 또는 부작위는 해당 아마레코리아 사업의 브랜드 파트너와 관련성이 있을 필요가 없다), 이는 아마레코리아의 재량에 따라 본 계약의 해지 또는 아마레코리아가 해당 위법행위를 해결하는 데 적절하다고 판단하는 기타 제재조치로 이어질 수 있다.

B. 징계조치는 다음 중 하나 이상을 포함할 수 있다:

- I. 서면 경고 또는 브랜드 파트너에 대한 즉각적인 시정 조치 요구
- II. 벌금 부과(즉시 부과 또는 향후 커미션의 미지급) 또는 그 원인이 해소될 때까지 또는 아마레코리아가 브랜드 파트너로부터 향후 준수를 보장하기 위한 적절한 추가 보증을 받을 때까지 커미션 지급의 보류(이하 “커미션 보류”)
- III. 회사 또는 브랜드 파트너의 이벤트, 시상 또는 표창 수여식의 참가 정지
- IV. 아마레코리아 브랜드 파트너 계약 또는 1회 이상의 지급기간 동안의 판매권 유예
- V. 위반 브랜드 파트너의 아마레코리아 복제 웹사이트 및/또는 백오피스 접근의 정지 및/또는 해지
- VI. 브랜드 파트너나 그 조직의 매출액의 일부 또는 전부에 대한 보너스 지급의 중단 또는 제한
- VII. 브랜드 파트너 조직의 전부 또는 일부 재배정
- VIII. 브랜드 파트너의 계약 또는 판매권의 비자발적 해지
- IX. 브랜드 파트너의 본 정책 위반이나 본 계약 위반으로 인한 피해를 적법하게 해결하기 위해 아마레코리아가 실행 가능하고 적절하다고 판단하는 기타 조치
- X. 금전적 또는 형평법상 구제를 위한 법적 절차

### 17.2 계약 취소 또는 해지

A. 자발적 취소. 해당 네트워크 마케팅 계획의 참가자는 이유를 불문하고 언제든지 취소할 권리가 있다. 취소 통지는 회사에 서면으로 또는 브랜드 파트너 백오피스를 통하여 서면으로 회사에 제출하여야 한다. 서면 통지에는 브랜드 파트너의 서명, 성명, 주소 및 브랜드 파트너 식별번호가 포함되어야 한다. 브랜드 파트너가 12개월 동안 50,000원 이상의 아마레코리아 제품을 환불하는 경우 본 계약을 자발적으로 취소한 것으로 간주한다.

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- B. 비활동으로 인한 취소. 브랜드 파트너가 12개월 연속으로 보상플랜에서 정한 활동상태 요건을 충족하지 못하거나 신규 고객이나 브랜드 파트너가 12개월 연속 등록하지 않은 경우, 해당 조건이 충족된 날로부터 60일 후에 비활동상태로 브랜드 파트너 계약서 및 아마레코리아 사업이 취소된다. 해당 브랜드 파트너가 60일의 기간 동안 활동 상태 요건을 충족하거나 신규 브랜드 파트너 또는 고객을 등록하는 경우, 본 계약은 취소되지 않는다.
- C. 미지급으로 인한 취소 또는 해지. 브랜드 파트너가 기한 내에 필요한 연간 갱신 수수료를 지급하지 않으면, 회사의 재량에 따라 본 계약의 취소 또는 해지로 이어질 수 있다. 만약 그러한 수수료가 60일 동안 미납된 상태로 남아 있는 경우라면, 본 계약은 자동적으로 취소된다.
- D. 비자발적 해지. 제17.1항에서 규정하는 바와 같이, 본 계약의 조항 위반, 불법, 사기적, 기만적 또는 비윤리적 영업행위, 또는 회사가 합리적으로 판단하기에 회사의 평판 또는 영업권을 훼손할 수 있는 브랜드 파트너에 의한 작위 또는 부작위(이러한 손상 행위 또는 부작위는 해당 아마레코리아 사업의 브랜드 파트너와 관련성이 있을 필요가 없다)의 경우 아마레코리아의 재량에 따라 본 계약이 해지될 수 있다. 나아가, 본 계약은 브랜드 파트너가 자발적 혹은 비자발적으로 파산신청을 하는 경우 및 중범죄 기타 형사상 범죄로 유죄를 선고받은 경우 비자발적으로 취소될 수 있다. 취소는 서면 통지가 우편, 이메일, 팩스 또는 특급 택배 서비스에 의해 브랜드 파트너의 최근 주소, 이메일 주소나 팩스번호 혹은 그 변호사에게 전달된 날과 브랜드 파트너가 실제 취소통지를 수령한 날 중 더 빠른 날에 효력이 생긴다.
- E. 아마레코리아는 (1) 영업정지, (2) 법인 해산 또는 (3) 직접 판매를 통한 제품 유통의 종료를 선택하는 경우, 30일 내로 서면통지를 제공함에 따라 모든 브랜드 파트너 계약을 해지할 권리를 유보한다.
- F. 해지 또는 종료의 효과. 브랜드 파트너가 활동 중이며 계약 조건을 준수하는 한, 아마레코리아는 보상 플랜에 따라 해당 브랜드 파트너에게 보너스 및 커미션을 지급할 것입니다. 브랜드 파트너의 보너스 및 커미션은 매출 창출 및 매출 관련 모든 활동(조직 구축 포함) 로서 지급되는 것입니다.

브랜드 파트너의 사업이 어떤 이유로든 해지되면 브랜드 파트너의 모든 권리, 혜택, 특권이 상실됩니다. 여기에는 독립적인 아마레코리아 브랜드

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

파트너로서 자신을 대표할 권리, 아마레코리아 제품 및 서비스를 판매할 권리, 자신의 매출 및 브랜드 파트너와 하위 조직의 매출 및 기타 활동으로 인해 발생하는 커미션, 보너스 또는 기타 수입을 받을 권리가 포함됩니다. 브랜드 파트너의 사업이 취소된 경우, 현재 판매 가능한 상태가 아닌\* 실물 판매 키트 또는 갱신 비용에 대해 부분적 또는 전체적 환불이 없습니다.

### [청약 철회 불가 사유\*]

1. 재고 보유에 관하여 다단계판매업자에게 거짓으로 보고하는 등의 방법으로 과다하게 재화등의 재고를 보유한 경우
2. 다시 판매하기 어려운 정도로 재화등을 훼손한 경우
3. 다단계판매원에게 책임이 있는 사유로 재화등이 멸실되거나 훼손된 경우. 다만, 재화등의 내용을 확인하기 위하여 포장 등을 훼손한 경우는 제외
4. 재화등을 일부 사용하거나 소비하여 그 가치가 현저히 낮아진 경우. 다만, 청약철회등이 불가능하다는 사실을 재화등의 포장이나 그 밖에 쉽게 알 수 있는 곳에 분명하게 표시하거나 시용 상품을 제공하는 등의 방법으로 재화등의 일부 사용 등에 의하여 청약철회등의 권리행사가 방해받지 아니하도록 조치한 경우로 한정

브랜드 파트너 계약이 해지된 브랜드 파트너는 해지되기 전 마지막 급여 기간 동안 활동했던 경우에만 보너스 및 커미션을 받게 됩니다.(강제 해지를 앞둔 조사 중에 보류된 금액은 제외)..

- G. 취소 또는 해지 이후 재등록. 비자발적 해지 이외의 사유로 본 계약이 취소된 후, 전 브랜드 파트너는 재신청을 하기 전에 최소 6개월을 기다려야 하며, 자신이 선택한 등록자 및/또는 후원자에 의한 등록을 신청할 수 있다. 비자발적으로 계약이 해지된 브랜드 파트너는 아마레코리아의 승인된 책임자의 명시적인 서면 동의와 컴플라이언스 부서의 검토를 거치지 않고 브랜드 파트너가 되기 위해 재신청할 수 없다. 어떠한 경우에도, 비자발적으로 계약이 해지된 전 브랜드 파트너는 해지일로부터 최소 12개월 동안 기다린 후 재신청해야 한다.
- H. 재분류. 브랜드 파트너 계약이 취소되는 시점에 브랜드 파트너도 아마레코리아 Subscribe & Save 프로그램에 참여하고 있는 경우, 브랜드 파트너가 자신의 Subscribe & Save 계약의 취소를 구체적으로 요청하지 않는 한 브랜드 파트너의 Subscribe & Save 계약은 계속 유효하다. 기존 브랜드 파트너가 Subscribe & Save 계약의 취소를 요청하지 않는 경우,

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

기존 브랜드 파트너는 고객으로 재분류된다.

- I. 조직의 롤업. 브랜드 파트너의 해지 또는 취소로 인하여 조직에 공석이 발생하는 경우, 해지된 브랜드 파트너 직속 하에 Level 1 내 각 브랜드 파트너는 해지된 브랜드 파트너의 스폰서의 LEVEL 1(“일선”)로 이동된다. 이러한 등록은 종료일로부터 1년 후에 이루어진다. 예를 들어 A가 B를 후원하고 B가 C1, C2, C3를 후원한다면, B의 판매권이 취소 또는 해지되는 경우 C1, C2, C3는 B의 취소 또는 해지 후 1년 후에 “롤업(roll-up)”되어 A의 Level 1에 속한다. 등록 전 1년의 기간 동안, 취소 또는 해지된 브랜드 파트너의 자격은 정지된다. 아마레코리아는 해지 또는 취소된 브랜드 파트너의 조직을 자신의 재량에 따라 다음 활동 업라인 스폰서(Active Upline Sponsor)에게 롤업하지 않을 권리를 유보한다.

### 18.0 분쟁해결

#### 18.1 중재

- A. 본 계약 또는 본 계약의 위반, 브랜드 파트너의 사업 또는 아마레코리아와 브랜드 파트너 간의 분쟁으로 인하여 또는 그와 관련하여 발생하는 모든 분쟁 또는 클레임은 직접판매공제조합(MAC&CO)가 제공하는 규정에 따라 관리하는 구속력 있고 비공개 중재에 의하여 해결되어야 한다.
- B. 당사자들이 다른 장소에 상호 합의하지 않는 한, 모든 중재절차는 대한민국 서울에서 제기되고 진행된다.
- C. 분쟁의 중재 대상 여부는 중재인에 의해 판단된다.
- D. 회사와 해당 브랜드 파트너 간의 분쟁은 비밀로 유지되어야 한다. 분쟁에 대한 선의의 증인 및 그 당사자의 변호인과 클레임에 대해 논의한 경우를 제외하고, 어떠한 당사자도, 본 분쟁해결 조항에 포함된 특정 면제가 적용되지 아니하는 한, 분쟁해결 절차의 어느 단계 이전, 도중 또는 이후에 인터넷 또는 소셜 미디어나 블로그 플랫폼에서 공개되는 것을 포함하여, 제3자와의 또는 제3자에 대한 클레임, 주장, 본안, 증거, 입장, 변론, 증언, 판결, 판단, 판정, 명령, 사안 또는 그 밖의 분쟁 관련 사항을 구두 또는 서면으로 논의하거나 공표하거나 달리 전파하여서는 아니된다. 본 비밀유지 조항은 회사가 준수사항 및/또는 회사로부터 징계조치를 받은 브랜드 파트너의 업라인과 그 해결사항 또는 회사와 브랜드 파트너 간의 분쟁 해결과 관련된 기타 사항을 논의하는 것을 금지하거나

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

제한하지 아니한다.

- E. 본 중재조항의 적용을 원하지 않는 브랜드 파트너는 본 중재조항의 적용을 거부하는 브랜드 파트너의 계약 체결 후 30일 이내에 서면으로 본 중재조항의 거절의사(opt-out)를 아마레글로벌에 통지함으로써 거절할 수 있다. 거절 통지는 [compliance.kor@amare.com](mailto:compliance.kor@amare.com)으로 이메일을 통해 발송되어야 한다.
- F. 본 계약의 조건에 의해 제한되지 않는 한, 대한민국 법에 따라 이용 가능한 구제는 모든 중재 절차에서 귀하에 의해 계속 이용 가능하다.
- G. 본 계약은 브랜드 파트너 계약 해지 또는 만료 이후에도 존속한다.
- H. 상기 내용에도 불구하고, 본 계약의 어떠한 조항도, 어느 당사자가, 중재나 그 밖의 절차의 제기 전, 도중 또는 후에, 또는 중재나 그 밖의 절차와 관련된 결정이나 판정의 요청이 계류 중인, 본 계약의 모집금지 조항에 따른 본인의 권리 집행을 포함하나 이에 국한되지 않는 본인의 지적재산권, 영업비밀 및/또는 비밀정보를 보호하고 보장하기 위하여, 압류 영장, 임시적 금지명령, 예비적 금지명령, 영구적 금지명령 또는 그 밖의 형평법상 구제에 대하여 본 계약에 규정된 바에 따라 당사자들이 관할에 동의한 법원에 신청하고 그로부터 취득하는 것을 금지하지 아니한다.
- K. 본 계약으로 인하여 또는 이와 관련하여, 아마레코리아 사업으로 인하여 또는 이와 관련하여, 혹은 당사자들간 관계로 인하여 또는 이와 관련하여 중재 또는 법원에서든 발생하는 모든 분쟁은 개별적으로 제기되고 처리되어야 한다. 당사자들은 상대방 및/또는 그들의 오너, 임원, 이사 및 대리인을 상대로 집단 또는 병합에 의한 어떠한 소송을 제기할 수 있는 권리를 포기한다. 귀하는 브랜드 파트너로 등록된 날로부터 30일 이내에 서면으로 회사에 거절의사를 희망한다는 내용의 통지서를 제출함으로써 집단소송 포기를 거부할 수 있다. 귀하의 서면 거절의사 통지는 이메일로 제공해야 한다([compliance.kor@amare.com](mailto:compliance.kor@amare.com)).

### 19.0 기타조항

#### 19.1 가분성

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

- A. 본 계약의 어느 조항이 어떠한 이유로 무효 또는 집행 불가능한 것으로 간주되는 경우, 해당 조항은 삭제되어야 한다. 본 계약의 나머지 조항들은 완전한 효력을 유지하고 그러한 무효 또는 집행 불가능한 조항이 본 계약의 일부를 구성하지 않은 것처럼 해석되어야 한다.

### 19.2 포기

- A. 본 계약 위반에 대한 일방 당사자의 권리 포기는 서면으로 이루어져야 하며 권리 포기를 주장하는 당사자의 권한 있는 대리인이 서명해야 한다. 당사자에 의한 위반에 대한 포기는 일시적 포기일 뿐이며, 이후의 위반에 대한 포기로 작용하거나 해석되지 않는다. 브랜드 파트너에 의한 특정 위반에 대한 아마레코리아의 포기는 추후 위반과 관련 권리에 영향을 미치거나 기타 브랜드 파트너의 권리 또는 의무에 영향을 미치지 않는다.
- B. 브랜드 파트너의 아마레코리아에 대한 클레임 또는 소송 사유의 존재는 아마레코리아가 본 계약의 조건 또는 조항 집행에 대한 방어에 해당하지 않는다.

### 19.3 승계인 및 양수인

- A. 본 계약은 당사자들 및 그들 각각의 승계인 및 양수인을 구속하며 이들을 위하여 효력을 가진다.

### 19.4 준거법

- A. 본 정책은 대한민국법에 따라 규율되고 해석되며, 본 정책에 관한 모든 소송은 대한민국 법원에 제기되어야 한다.

### 19.5 변경, 개정 및 수정

- A. 대한민국 법률 및 기업환경의 주기적 변경으로 아마레코리아는 독점적이고 절대적인 재량에 따라 본 계약과 아마레코리아 제품가격목록상의 가격을 수정할 권리를 유보한다. 변경 사항은 아마레코리아의 공식자료에 공지된다. **해당 조항은 제18조 중재 조항에 적용되지 않으며 상호 동의에 의해서만 수정 가능하다.** 만약 귀하가 향후 중재조항의 수정에 대해 긍정적인 동의를 하지 않는 경우라면, 귀하는 본 계약 제18조의 규정에 따라 당사자들 간의 분쟁을 중재절차로 다룬다는 점에 동의한다.

- B. 그러한 변경, 개정 및 수정사항은 다음 중 하나의 방법에 의한 통지에

## 아마레 글로벌 정책 매뉴얼

따라 즉시 효력이 발생한다:

- I. 아마레코리아 공식 웹사이트에 게재
  - II. 전자메일(이메일)
  - III. 아마레코리아 뉴스레터 또는 기타 아마레코리아 커뮤니케이션을 통한 서면 통지
- C. 개정 사항은 개정 발효일 이전에 발생한 행위에 소급 적용되지 않습니다. 개정 사항(중재 조항 제외)에 동의하지 않을 경우, 귀하의 유일한 구제책은 본 계약을 해지하는 것입니다. 아마레코리아 브랜드 파트너로서의 사업을 지속하거나, 계약에 따른 혜택을 수락하거나, 보너스 또는 수수료를 수령하거나, 배포자가 복제한 웹사이트 또는 백오피스를 계속 사용하는 경우, 모든 개정 사항에 동의한 것으로 간주됩니다

### 19.6 지연

- A. 아마레코리아는 합리적인 통제 범위를 벗어난 상황(파업, 노동 및 운송의 어려움, 폭동, 전쟁, 화재 및/또는 날씨 또는 정부 지침이나 명령, 공급물량의 축소 등)으로 인한 의무 이행의 지연이나 실패에 대하여 책임을 지지 아니한다.

### 19.7 효력발생일

- A. 본 정책은 2024년 11월 1일에 효력이 발생하며 그때 기존 정책(이하 “구 정책”)을 자동적으로 대체하고 구 정책은 중재 조항과 관련하여 본 정책에서 규정된 경우를 제외하고는 그 효력 또는 효력을 상실한다.