



**amare<sup>®</sup>**

Policies and Procedures  
Amare Beleidsregels en Procedures



VERSION 1.0 | Netherlands

INHOUDSOPGAVE		
1	INLEIDING	1
1.1	Beleidsregels en Beloningsplan opgenomen in overeenkomst met onafhankelijke Brand Partners	1
1.2	Doel van Overeenkomst	1
1.3	Wijzigingen in de Overeenkomst voor Onafhankelijke Brand Partners	2
2	ETHISCHE CODE	2
2.1	Bedrijfsverplichting	2
2.2	Verplichtingen van Onafhankelijke Brand Partners	3
3	DEFINITIES	3
4	EEN ONAFHANKELIJKE BRAND PARTNER WORDEN	5
4.1	Vereisten om een Onafhankelijke Brand Partner te worden	5
4.2	Nieuwe Brand Partner-registratie	5
4.3	Brand Partner-voordelen	6
4.4	Identificatienummers	6
4.5	Duur van de Overeenkomst	6
4.6	Naleving van wetten, verordeningen en ethische normen	6
4.7	Minderjarigen	6
4.8	Acties van leden van het huishouden of gelieerde personen	6
5	UW AMARE BEDRIJF RUNNEN	7
5.1	Naleving van het Amare Global Beloningsplan	7
5.2	Geen Beloning alleen voor inschrijving	7
5.3	Geen gegarandeerde beloning	7
5.4	Speciale programma's	7
5.5	Adverteren in het algemeen	7
5.6	Identificatie van een rang	8
5.7	Zakelijke reputatie	8
5.8	Brand Partner-bijeenkomsten	8
5.9	Bedrijfsentiteiten	8
5.10	Wettelijk eigendom in Amare Global Business	8
5.11	Sponsoring	9
5.12	Fouten of vragen	9
5.13	Status Onafhankelijke Aannemer	9
5.14	Verzekeringsdekking bedrijfsvoering	10
5.15	Dekking Productaansprakelijkheid	10
6	RECLAME, PROMOTIEMATERIAAL, GEBRUIK VAN BEDRIJFSNAMEN EN HANDELSMERKEN	10
6.1	Amare Global intellectueel eigendom	10
6.2	Gebruik van bedrijfsnamen, handelsmerken en auteursrechtelijk beschermd materiaal	10
6.3	Verkooppunten, dienstverlenende instellingen en commerciële verkoop	12
6.4	Reclame- en promotiemateriaal	12
6.5	Afstand van recht op publiciteit	13
6.6	Media en vragen van de media	13
6.7	Spam en ongevraagde massacommunicatie	13
6.8	Telemarketing	14

6.9	Beurzen, tentoonstellingen en andere verkoopforums	15
6.1 0	Beperkingen op internet en websites van derden	15
6.11	Beperkingen sociale media	16
6.12	Andere reclamebepalingen	18
6.13	Herverpakken en heretiketteren verboden	18
7	WIJZIGINGEN IN DE BEDRIJFSACTIVITEITEN VAN DE BRAND PARTNER	18
7.1	Wijziging in de informatie van de overeenkomst met Brand Partners	18
7.2	Plaatsing	18
7.3	Wijziging van Sponsor	19
7.4	Wijziging van Inschrijver van een Brand Partner	19
7.5	Wijziging van Organisatie	20
7.6	Eigendom verkopen, toewijzen of delegeren	20
7.7	Scheiding van een Brand Partner	20
7.8	Ontbinding van bedrijfsentiteit	21
7.9	Opvolging	22
7.1 0	Overdracht bij arbeidsongeschiktheid van een Brand Partner	22
8	ONGEORLOOFDE CLAIMS EN ACTIES	22
8.1	Vrijwaring	22
8.2	Productclaims	23
8.3	Inkomensclaims	23
8.4	Geen afbraakprijzen	24
9	BELANGENCONFLICTEN	24
9.1	Niet-wervingsbeding	24
9.2	Concurrerende producten en kansen	25
9.3	Cross-recruiting	25
9.4	Verbod op onethische sponsoring	25
10	INTERNATIONALE MARKETING	26
11	VERANTWOORDELIJKHEDEN BRAND PARTNERS	26
11.1	Wijziging van contactinformatie	26
11.2	Voortdurende training	27
11.3	Lopende verkoopverantwoordelijkheden	27
11.4	Beding tegen negatieve uitlatingen	27
11.5	Beleidsschendingen melden	27
12	VERKOOP	27
12.1	Productverkoop	27
12.2	Verkoopbonnen	28
12.3	Verstrekken en bijhouden van bestelformulieren/records voor retail	28
13	BONUSSEN EN COMMISSIES	28
13.1	Kwalificaties voor bonussen en commissies	28
13.2	Berekening van commissies en afwijkingen	28
13.3	Opname in de bonus van een periode	28
13.4	Inwisseling van Amare Credit	28
13.5	Downline-activiteitenrapporten	29
13.6	Garanties	29

14	PRODUCTGARANTIES, RETOURZENDINGEN EN TERUGKOOP VAN VOORRADEN	29
14.1	KLANTEN Annulerings-, producttevredenheids- en retourbeleid	29
14.2	BRAND PARTNER Annulerings- en terugkoopproces	30
14.3	Retourproces	31
14.4	Retourneren van beschadigde of verkeerd verzonden producten	31
14.5	Commissie-aanpassingen als gevolg van het retourneren van producten voor Annulerings-, Terugkoop- of Klantretourbeleid	31
14.6	Beperkingen op de wederverkoop van productpakketten	32
15	PRIVACYBELEID	32
15.1	Inleiding	32
15.2	Verwachting van privacy	32
15.3	Toegang tot informatie voor werknemers	32
15.4	Beperkingen op de openbaarmaking van accountinformatie	32
15.5	Verplichtingen van Brand Partners inzake privacybescherming	33
16	BEDRIJFSEIGEN INFORMATIE EN HANDELSGEHEIMEN	33
16.1	Bedrijfsrapporten, lijsten en bedrijfseigen informatie	33
16.2	Verplichting tot vertrouwelijkheid	33
16.3	Schending en rechtsmiddelen	33
16.4	Teruggave of vernietiging van rapporten	33
17	GESCHILLENBESLECHTING EN DISCIPLINAIRE PROCEDURES	34
17.1	Disciplinaire sancties	34
17.2	Grievens en Klachten	34
17.3	Geschillencommissie	34
17.4	Toepasselijk recht en jurisdictie	35
18	PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN HET BEDRIJF	35
18.1	Overtollige voorraadaankopen verboden	35
18.2	Verkoopvereisten worden bepaald door het Beloningsplan	35
19	BESTELLEN	36
19.1	Algemeen Bestelbeleid	36
19.2	Bonus Buying	36
19.3	Beperkingen op het gebruik van creditcards door derden en het controleren van de toegang tot een rekening	36
19.4	Amare producten kopen	36
19.5	Algemeen Bestelbeleid	36
19.6	Beleid voor verzending en nabestellingen	36
19.7	Bevestiging bestelling	37
20	BETALING EN VERZENDING	37
20.1	Aanbetaling	37
20.2	Onvoldoende middelen	37
20.3	Geretourneerde pakketten	37
20.4	Verkoop-, gebruiks- en omzetbelasting	37
21	INACTIVITEIT EN OPZEGGING	38
21.1	Effect van opzegging	38
21.2	Onvrijwillige beëindiging	38
21.3	Vrijwillige beëindiging	38
21.4	Herclassificatie	39

21.5	Doorrollen' organisatie	39
22	OPVOLGERS EN RECHTVERKRIJGENDEN	39
23	RECHT OP WIJZIGEN	39
24	RECHT OP ANNULERING DOOR AMARE	39
25	DIVERSEN	39
25.1	Vertragingen	39
25.2	Beleidsregels en bepalingen Scheidbaar	40
25.3	Afstand	40
25.4	Ingangsdatum	40

## 1. INLEIDING

De Amare Beleidsregels en Procedures regelen uw rechten en plichten als Amare Global Onafhankelijke Distributeur. Als een Onafhankelijke Distributeur vragen heeft over een beleid of regel, wordt de Onafhankelijke Distributeur aangemoedigd om een antwoord te vragen aan zijn Sponsor of een andere upline Onafhankelijke Distributeur. Als verdere verduidelijking nodig is, kan de Onafhankelijke Distributeur contact opnemen met Amare Global Compliance op [compliance.eur@amare.com](mailto:compliance.eur@amare.com).

### 1.1 Beleidsregels en Beloningsplan opgenomen in overeenkomst met Onafhankelijke Brand Partners

- A. De Amare Global Beleidsregels en Procedures zijn opgenomen in en maken deel uit van de Algemene Voorwaarden van het Onafhankelijke Distributeurs Overeenkomst Formulier ("Algemene Voorwaarden"). Deze Beleidsregels en Procedures, de Algemene Voorwaarden, het Amare Privacybeleid en het Amare Global Beloningsplan vormen de volledige overeenkomst ("Overeenkomst") tussen Amare Global Europe AB, haar filialen of dochterondernemingen die zaken doen in Europa, ("Amare", of "Amare Global", of het "Bedrijf") en de Onafhankelijke Distributeur van Amare ("Brand Partner", "Onafhankelijke Brand Partner" of "Amare Brand Partner"). De Overeenkomst of enig deel daarvan kan door het Bedrijf worden gewijzigd in overeenstemming met de bepalingen hierin.
- B. Wanneer deze Beleidsregels en Procedures niet specifiek in die overeenkomst zijn opgenomen, weerspiegelen ze niettemin het officiële standpunt van Amare met betrekking tot de voorwaarden ervan, en elke schending van deze Beleidsregels en Procedures kan een inbreuk vormen op de overeenkomst van een Onafhankelijke Brand Partner, waardoor de Brand Partner wordt onderworpen aan de disciplinaire bepalingen daarin, beëindigingsbepalingen van de overeenkomst. Wanneer hierna de term "Overeenkomst" wordt gebruikt, verwijst deze collectief naar de wederzijdse verplichtingen tussen Amare en de Onafhankelijke Brand Partners zoals blijkt uit de Algemene Voorwaarden, deze Beleidsregels en Procedures, het Amare Global Beloningsplan, en (indien van toepassing) de Aanvraag Amare Bedrijfsentiteit.
- C. Het is de verantwoordelijkheid van elke Brand Partner om de meest recente versie van dit deze Beleidsregels en Procedures te begrijpen en na te leven. Wanneer een nieuwe Brand Partner gesponsord wordt, moet de sponsorende Brand Partner de kandidaat van de nieuwe Brand Partner helpen om deze voortdurende verplichting te begrijpen.

### 1.2 Doel van Overeenkomst

- A. Het doel van de Overeenkomst is een persoon te machtigen om een Onafhankelijke Brand Partner van het Bedrijf te zijn en de respectieve plichten, verantwoordelijkheden en verplichtingen van alle partijen vast te leggen. De Onafhankelijke Brand Partner bevestigt deze overeenkomst telkens wanneer u bonus-/commissiebetalingen van Amare ontvangt of een groothandelorder plaatst. Het is met grote verwachting van het succes van de Onafhankelijke Brand Partner dat het Bedrijf deze Beleidsregels en Procedures presenteert en er bij de Onafhankelijke Brand Partner op aandringt om ze nauwgezet en volledig te volgen.
- B. Amare produceert innovatieve producten en brengt die op de markt via Onafhankelijke Brand Partners. Amare investeert veel in het leveren van marketingmateriaal, het ontwikkelen van merkwaarde voor het Bedrijf en het ontwikkelen van beloningssystemen voor Brand Partners. Toch zijn het succes van het Bedrijf en het succes van de Brand Partners uiteindelijk afhankelijk van de integriteit van de personen die de producten op de markt brengen. Omdat Amare Brand Partners onafhankelijke zakelijke ondernemingen zijn, hebben Brand Partners een grote vrijheid in de manier waarop zij willen werken en om de tijden en methoden van hun werk te bepalen. Niettegenstaande deze onafhankelijkheid behoudt Amare zich het contractuele recht voor om zijn intellectuele eigendom te beschermen, om niet-onderbouwde productclaims te voorkomen en om de integriteit van zijn bedrijfsmodel te bewaren. Deze Beleidsregels en Procedures zijn ontworpen om dit te bereiken. Omdat u misschien niet vertrouwd bent met veel van deze gedragsnormen, is het heel belangrijk dat u de Overeenkomst voor
- C. Als u vragen hebt over een beleid of regel, aarzel dan niet om contact op te nemen met Amare Global Compliance op: [compliance.eur@amare.com](mailto:compliance.eur@amare.com)

### 1.3 Wijzigingen in de Overeenkomst voor Onafhankelijke Brand Partners

- A. Amare mag de Onafhankelijke Brand Partner-overeenkomst te allen tijde naar eigen en absolute goeddunken wijzigen. Door de Onafhankelijke Brand Partner-overeenkomst te ondertekenen, stemt een Brand Partner ermee in zich te houden aan alle wijzigingen die Amare besluit aan te brengen. Wijzigingen worden van kracht na publicatie van de kennisgeving van deze wijzigingen in de gepubliceerde Amare materialen of de Back Office. Het Bedrijf zal een volledige kopie van de gewijzigde bepalingen ter beschikking stellen van alle Brand Partners via één of meer van de volgende methoden: (1) plaatsing op de officiële website van het bedrijf; (2) elektronische post (e-mail); (3) opname in bedrijfstijdschriften; (4) opname in productbestellingen of bonusuitbetalingen; (5) bedrijfstrainingen of promotionele evenementen; of (6) speciale mailings. De voortzetting van de Amare-activiteiten van een Brand Partner of de aanvaarding door een Brand Partner van bonussen of commissies houdt de aanvaarding in van alle wijzigingen.

## 2. ETHISCHE CODE

- A. Amare Global verwacht en vereist dat zowel Brand Partners als het Bedrijf zaken doen in overeenstemming met de hoogste normen van ethisch gedrag en respect voor iedereen met wie zij werken. Onafhankelijke Brand Partners zullen deze ethische gedragsregels volgen wanneer ze Amare en haar producten vertegenwoordigen.
- B. Amare is volwaardig lid van SELDIA en houdt zich aan de Consumentengedragscode en de Zakelijke Gedragscode. Het vereist ook van Onafhankelijke Brand Partners dat zij deze Codes, die te vinden zijn op <https://seldia.eu/>, zorgvuldig begrijpen en naleven.

### 2.1 Bedrijfsverplichting

De specifiek zijn voor de netwerkmarketingindustrie. Het cruciale vertrouwen tussen de Onafhankelijke Brand Partners en het Bedrijf legt een belangrijke verplichting op aan het Bedrijf om deze relatie te beschermen als zijn belangrijkste waarborg en om eerlijkheid en rechtvaardigheid te garanderen voor alle betrokken partijen.

- A.
- i. Ethisch en professioneel zaken doen;
  - ii. Efficiënt orders verwerken en zorgen voor snelle verzending van producten;
  - iii. Onafhankelijke Brand Partners voorzien van de nodige organisatorische en volumegegevens om hun bedrijfsactiviteiten te overzien.
  - iv. Onafhankelijke Brand Partners beloning bieden volgens het opgestelde Beloningsplan;
  - v. Zich houden aan alle regelgeving met betrekking tot de verkoop en distributie van producten en de compensatie van deelnemers;
  - vi. Zijn beleid onpartijdig uitvoeren, eerlijkheid en billijkheid garanderen om de belangen van alle Onafhankelijke Brand Partners te beschermen
  - vii. Aansprakelijkheidsverzekering bieden voor zijn producten wanneer ze worden gebruikt zoals aangegeven op het etiket en worden
- B Het bedrijf zal dit niet doen:
- i. Zakelijk succes garanderen;
  - ii. Commissies/bonussen bepalen enkel voor het rekruteren van nieuwe Brand Partners;
  - iii. Onafhankelijke Brand Partners toestaan om prospects of downline-leden te dwingen tot het kopen van buitensporige inventaris;
  - iv. Elke vorm van ongeoorloofde of misleidende beweringen over producten tolereren;
  - v. Onafhankelijke Brand Partners toestaan om hun inventaris te overschrijden uitsluitend om commissies/bonussen te verdienen;
  - vi. De positie van een Onafhankelijke Brand Partner beëindigen zonder de geldende procedure te volgen.

## 2.2 Verplichtingen van Onafhankelijke Brand Partners

- A. De Onafhankelijke Brand Partner zal:
- Zijn of haar bedrijf ethisch en professioneel runnen;
  - i. Duidelijk maken dat het behalen van succes binnen het Beloningsplan van het Bedrijf afhankelijk is van de verkoop aan de retail, niet van wervingsinspanningen;
  - ii. Nauwkeurig de mogelijkheden van het Beloningsplan en het Retourbeleid zoals uiteengezet door het Bedrijf presenteren;
  - iii. Zich houden aan relevante wetten en normen voor consumentenbescherming;
  - iv. Echte training, aanmoediging en hulp bieden aan Onafhankelijke Brand Partners binnen zijn of haar organisatie.
- B. De Onafhankelijke Brand Partner zal het volgende niet doen:
- i. Iemand overhalen om een betaling te doen door voordelen te beloven door andere personen of entiteiten bij het Bedrijf te laten aansluiten;
  - ii. Het bedrijf leiden met misleidende, illegale of onethische praktijken (waaronder Cross-Recruiting en Bonus Buying);
  - iii. Zich inlaten met agressieve tactieken bij verkoop- of wervingsinspanningen; iv. Valse beweringen en verklaringen of valse beloften doen over de Bedrijfskans of producten, of misleid worden door beweringen dat hoge verdiensten gemakkelijk te behalen zijn;
  - v. Personen werven of inschrijven die jonger zijn dan de wettelijke leeftijd of personen die niet in staat zijn om geïnformeerde beslissingen te nemen;
  - vi. Opereren in landen die niet officieel geopend zijn voor de activiteiten van het Bedrijf;
  - vii. Denigreren, kleineren of negatieve opmerkingen uiten over het Bedrijf, zijn Onafhankelijke Brand Partners, producten, Beloningsplan, leiderschap of personeel en werknemers;
  - viii. Proberen het bedrijfsbeleid te omzeilen.

## 3. DEFINITIES

Amare Global en/of Amare en/of het Bedrijf: Wanneer in deze Beleidsregels en Procedures 'Amare Global' of 'Amare' of 'Het Bedrijf' wordt genoemd, wordt Amare Global Europe AB, Landskronavägen 27 A, 252 32, Sweden, Zweden, bedoeld.

Actief: De Onafhankelijke Brand Partner die 100 PV aan persoonlijk productvolume genereert uit persoonlijke bestellingen voor persoonlijk gebruik of wederverkoop en/of bestellingen van Klanten tijdens de huidige of vorige kalendermaand.

Actieve Klant: Een Klant die in de afgelopen twaalf maanden Amare Global-producten heeft gekocht.

Brand Partner: Een individu of rechtspersoon die zich inschrijft als deelnemer in de Amare Global-kans als onafhankelijke contractant volgens de Overeenkomst die gemachtigd is om producten aan te kopen aan groothandelsprijzen, de producten door te verkopen, andere Brand Partners te sponsoren in de organisatie om hetzelfde te doen, en deel te nemen aan het Amare Beloningsplan.

Opzeggen: De beëindiging van de positie van een Brand Partner. Opzegging kan vrijwillig of onvrijwillig zijn, of door niet-verlenging.

Commissieperiode: Het tijdsbestek dat wordt gebruikt om commissies te berekenen, zowel wekelijks als maandelijks.

1) Wekelijkse Commissieperiode - gedefinieerd als maandag 00.00 (middernacht) tot zondag 23.59.59 uur, CET, rekening houdend met zomertijd, en wordt betaald op de vrijdag volgend op het einde van de periode. De deadline voor wekelijkse commissies kan een uur afwijken in gebieden waar geen zomertijd geldt. 2) Maandelijks Commissieperiode – gedefinieerd per kalendermaand vanaf middernacht van de eerste (1e) tot en met

23:59:59 uur van de laatste dag van de maand, CET, rekening houdend met zomertijd en wordt betaald op de 15e in de volgende kalendermaand. Daarom kan de deadline voor maandelijks commissies een uur afwijken in gebieden waar geen zomertijd geldt. Een tijdsverandering wordt aangekondigd in de backoffice van de onafhankelijke Brand Partner en in de bedrijfscommunicatie.

Commissionable Volume (CV - commissievolume): Het verkoopvolume waarover commissies aan BP's worden betaald. Elk product heeft een CV-waarde die niet altijd gelijk is aan het uitgegeven eurobedrag.



**Beloningsplan:** De richtlijnen en literatuur waarnaar wordt verwezen om te beschrijven hoe Brand Partners commissies en bonussen kunnen genereren.

**Klant:** Een persoon die af en toe of regelmatig Amare Global-producten koopt voor persoonlijk gebruik en die niet is ingeschreven als Brand Partner. Klanten mogen geen Organisatie opbouwen en nemen niet deel aan het Beloningsplan. Bestellingen van klanten worden verwerkt tegen de adviesprijs (SRP) en rechtstreeks door Amare uitgevoerd. Alle verkopen aan Klanten, inclusief Save and Subscribe-bestellingen, dragen bij aan de PV van de Onafhankelijke Brand Partner via wie de bestellingen worden geplaatst. Klanten mogen het product niet doorverkopen.

**Distributeurschap:** Het onafhankelijke Amare Global bedrijf dat elke Brand Partner uitbaat en die elke Brand Partner toelaat om de verkoop van Amare Global producten en diensten aan hun Klanten te promoten, een organisatie op te bouwen en deel te nemen aan promoties en programma's specifiek voor Brand Partners.

**Familieid:** In het kader van deze Beleidsregels en Procedures wordt een familieid gedefinieerd als de vader, moeder, broer, zus, grootvader, grootmoeder, tantes, ooms, volle neven en nichten, kinderen en kleinkinderen (zowel broers en zussen als halfbroers en -zussen) van de Brand Partner. Onder deze definitie vallen ook personen ten laste, huisgenoten, samenwonenden of personen die door het bedrijf worden beschouwd als samenwonend of die van elkaar afhankelijk zijn voor wederzijdse financiële steun. Dit geldt ook voor elke zakelijke entiteit

waarin een Familieid een meerderheidsbelang heeft.

**Frontline:** Klanten of Brand Partners worden als Frontline beschouwd als ze direct onder hun Inschrijver in de downline van de Inschrijver op Niveau 1 staan.

**Huishouden:** Echtgenoten/Significante anderen en personen ten laste die op hetzelfde adres wonen

**Identificatienummer (ID):** Een exclusief nummer dat wordt gegeven aan Onafhankelijke Brand Partners om de verkoop en aankopen te controleren en om nieuwe Onafhankelijke Brand Partners in te schrijven in de organisatie. Voor Klanten houdt dit nummer aankopen voor persoonlijk gebruik bij. Zowel Onafhankelijke Brand Partners als Klanten zijn verplicht dit nummer te gebruiken in alle communicatie en transacties met het Bedrijf

**Tak:** Een sponsorlijn die begint bij een Onafhankelijke Brand Partner, via hun frontlinie en doorloopt tot in oneindige niveaus.

**Niveau:** De lagen van Brand Partners in uw Organisatie. De Brand Partners die persoonlijk door u zijn ingeschreven, bevinden zich op uw Niveau 1 (ook wel "Frontline" genoemd). De Brand Partners die zij inschrijven, zitten op uw niveau 2. De Brand Partners die uw Niveau 2 Brand Partners inschrijven, zitten op uw Niveau 3, enz.

**Line of Sponsorship (lijn van sponsoring - LOS):** Een rapport gegenereerd door Amare Global dat kritieke gegevens bevat met betrekking tot de identiteit van Brand Partners, verkoopinformatie en inschrijvingsactiviteit van de organisatie van elke Brand Partner. Dit rapport bevat vertrouwelijke informatie en handelsgeheimen die eigendom zijn van Amare Global.

**Officieel Amare Global-materiaal:** Literatuur, audio of video in elk formaat en andere gedrukte, digitale of online materialen ontwikkeld, gedrukt, gepubliceerd en gedistribueerd door Amare Global.

**Organisatie:** De Klanten en Brand Partners die zijn ingeschreven onder een Brand Partner, inclusief degenen die direct of indirect worden gesponsord door de Onafhankelijke Brand Partner en verder in de lijnen van sponsoring via oneindige niveaus en takken.

**Betaalde rang:** De werkelijke betalingsrang waarvoor een Onafhankelijke Brand Partner in aanmerking komt in het Amare Beloningsplan tijdens een bepaalde commissieperiode. Dit kan al dan niet gelijk zijn aan de Erkenningsrang van de Onafhankelijke Brand Partner.

**Plaatsing:** De positie van een Brand Partner binnen de organisatie van hun Sponsor.

**Gekwalificeerd/geschikt:** Wanneer een Onafhankelijke Brand Partner voldoet aan het wekelijkse of maandelijkse verkoopvolume en de organisatorische activiteit die vereist zijn om commissies/bonussen te genereren.

**Gerepliceerde website:** Een website die door Amare Global wordt aangeboden aan Brand Partners met als doel Klanten en andere Brand Partners te sponsoren en Amare Global producten en diensten te verkopen.

Save and Subscribe-programma: Een optionele vooraf bepaalde bestelling die systematisch, op periodieke basis, wordt verwerkt met behulp van een vooraf goedgekeurde betalingsmethode die bij het Bedrijf is geregistreerd. Het Save and Subscribe-programma is niet vereist om in aanmerking te komen voor deelname aan het Amare Beloningsplan. Voor het Save and Subscribe-programma gelden specifieke voorwaarden voor specifieke markten.

Sponsor: Een Brand Partner die een Klant of een andere Brand Partner inschrijft bij Amare Global en wordt vermeld als Sponsor op de Brand Partner Overeenkomst. Het inschrijven van anderen en hen opleiden om Brand Partner te worden, wordt "sponsoring" genoemd. Een andere term voor Sponsor is Inschrijver (zie sectie 5.11 Sponsoring).

Upline: De Sponsors boven een bepaalde Brand Partner en die gelinkt zijn aan het Bedrijf. Dit zijn de mensen die, afhankelijk van de gekwalificeerde verkopen, commissies kunnen verdienen op de verkoopactiviteiten van die Onafhankelijke Brand Partner. De upline biedt vaak ondersteuning, training en mentorschap aan hun downline-leden om hen te helpen slagen in hun verkoop- en bedrijfsinspanningen. Upline is gebaseerd op Sponsoring of Plaatsing.

## 4. EEN ONAFHANKELIJKE BRAND PARTNER WORDEN

### 4.1 Vereisten om een Onafhankelijke Brand Partner te worden

- A. Om een Amare Onafhankelijke Brand Partner te worden, moet elke kandidaat:
- i. Meerderjarig zijn op de datum van indiening van de aanvraag en/of voldoen aan alle andere wettelijke vereisten om een contract aan te gaan;
  - ii. Correcte en nauwkeurige informatie verstrekken over identiteit, woonplaats, telefoonnummer en e-mailadres of andere informatie die het Bedrijf van tijd tot tijd kan eisen.
  - iii. Woonachtig zijn of een geldig adres hebben in het land waar de Amare Brand Partner een aanvraag wil indienen.
  - iv. Een juist ingevulde Amare Brand Partner-aanvraag en Overeenkomst indienen bij Amare of volledige informatie verschaffen; en alle gevraagde ondersteunende documentatie tijdig indienen.
  - v. De Bedrijfsvergunning betalen. De Bedrijfsvergunning bevat alles wat nodig is om een Amare-bedrijf te starten: marketingmateriaal, 1 jaar toegang tot uw Amare Back Office, een replicerende website en het recht om uw producten op groothandelniveau te kopen.
  - vi. Een uniek identificatienummer voor belasting- of bedrijfsdoelinden indienen zoals uitgegeven door het land waar de Brand Partner het Amare-lidmaatschap aanvraagt.
  - vii. Geen werknemer van Amare Global zijn, de echtgeno(o)t(e) van een werknemer van Amare Global of verwant aan een werknemer van Amare Global en in hetzelfde huishouden wonen als een dergelijke werknemer van Amare Global, tenzij vooraf toestemming is verleend door de afdelingen Human Resources en Compliance van Amare.

### 4.2 Nieuwe Brand Partner-registratie

- A. Een potentiële Brand Partner kan zichzelf inschrijven op de website van de Sponsor of op de website van het Bedrijf. In dat geval zal Amare Global, in plaats van een fysiek ondertekende Brand Partner Overeenkomst, de webinschrijving en Brand Partner Overeenkomst aanvaarden door de "elektronische handtekening" te aanvaarden waarin staat dat de nieuwe Brand Partner de algemene voorwaarden van die Brand Partner Overeenkomst heeft aanvaard. Houd er rekening mee dat een dergelijke elektronische handtekening een wettelijk bindende overeenkomst vormt tussen de Brand Partner en Amare Global.
- B. Amare Global behoudt zich het recht voor om ondertekend papierwerk te eisen voor elke account, ongeacht de herkomst;
- C. Indien gevraagd, moet de ondertekende Brand Partner Overeenkomst binnen veertien (14) dagen na inschrijving worden ontvangen door Amare Global, anders wordt het account automatisch opgeschort;
- D. Ondertekende documenten, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, Brand Partners Overeenkomsten, zijn wettelijk bindende contracten die niet mogen worden gewijzigd, gemanipuleerd of op enige wijze veranderd nadat ze zijn ondertekend. Valse of misleidende informatie, vervalste handtekeningen of wijzigingen aan enig document, inclusief bedrijfsregistratieformulieren, die worden aangebracht nadat een document is ondertekend, kunnen leiden tot sancties, tot en met de onvrijwillige beëindiging van het distributeurschap van de Brand Partner;
- E. Amare Global behoudt zich het recht voor om ingediende Aanvragen of online inschrijvingen goed te keuren of te weigeren;
- F. Een onvolledige, onjuiste of frauduleuze Aanvraag wordt vanaf het begin als ongeldig beschouwd;

#### 4.3 Brand Partner-voordelen

- A. Zodra de Aanvraag en Overeenkomst voor Brand Partners door Amare is aanvaard, komt de Brand Partner in aanmerking om deel te nemen aan het Amare Global Beloningsplan. Zoals toegestaan door de lokale wetgeving en het Bedrijfsbeleid voor uw locatie, omvatten deze voordelen het recht op:
- i. Het kopen van Amare-producten tegen de Brand Partner-prijs;
  - ii. De toepasselijke commissies en bonussen betaald krijgen zoals uiteengezet in het Amare Global Beloningsplan;
  - iii. Deel te nemen aan promoties, incentive programma's of andere wedstrijden zoals van tijd tot tijd aangekondigd door Amare;
  - iv. Andere personen inschrijven of sponsoren als Klanten of Brand Partners in het Amare-bedrijf;
  - v. Periodieke Amare literatuur en andere Amare communicatie ontvangen, indien hiervoor toestemming werd gegeven tijdens het aanvraagproces;
  - vi. Deelnemen aan door Amare gesponsorde ondersteunings-, service-, trainings-, motivatie- en erkenningsfuncties, tegen betaling van de toepasselijke kosten, indien van toepassing.

#### 4.4 Identificatienummers

- A. Het Bedrijf kan een aanvrager vragen om een persoonlijk TIN (fiscaal identificatienummer) voor belastingaangifte doeleinden. Krachtens zijn contractrecht weigert het Bedrijf een positie als Onafhankelijke Brand Partner toe te kennen aan een persoon zonder nummer of aan een persoon die niet bereid is een fiscaal identificatienummer (of BSN-nummer) op te geven op de Aanvraag. Het is uitsluitend de verantwoordelijkheid van de aanvrager/Brand Partner om ervoor te zorgen dat ze functioneren binnen het bereik van hun aanwezigheid.
- B. Amare Global behoudt zich het recht voor om een aanvraag af te wijzen of een bestaand contract onmiddellijk te beëindigen als wordt vastgesteld dat het TIN (fiscaal identificatienummer) dat tijdens de inschrijving is opgegeven, onjuist of ongeldig is;
- C. Amare Global behoudt zich het recht voor om commissiebetalingen in te houden voor elke Brand Partner die zijn BSN-nummer en/of TIN (fiscaal identificatienummer) niet opgeeft of valse informatie verschaft. Als een Brand Partner een buitenlandse persoon is met een verblijfsvergunning, moet de Brand Partner een document met een geldig fiscaal identificatienummer, uitgegeven door officiële instanties, aan Amare Global overleggen.
- D. Bij inschrijving zal Amare Global een Amare Global Identificatienummer aan de Brand Partner verstrekken. Dit nummer wordt gebruikt om bestellingen te plaatsen, organisaties te structureren en commissies en bonussen bij te houden. Klanten krijgen een apart en duidelijk identificatienummer dat ze kunnen gebruiken bij het bestellen van producten. In alle correspondentie met het Bedrijf moet worden verwezen naar de identificatienummers van de Onafhankelijke Brand Partners en Klanten.

#### 4.5 Duur van de Overeenkomst

- A. De termijn van de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst gaat in op de datum van aanvaarding door Amare en loopt daarna door totdat deze wordt opgezegd zoals hierin of in de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst is bepaald.

#### 4.6 Naleving van wetten, verordeningen en ethische normen

- A. Veel gemeenschappen hebben wetten die bepaalde thuisbedrijven reguleren. In de meeste gevallen zijn deze verordeningen niet van toepassing op Brand Partners omwille van de aard van hun activiteiten. Brand Partners moeten zich echter houden aan de wetten die op hen van toepassing zijn. Als een overheidsfunctionaris of -instantie een Brand Partner ervan op de hoogte brengt dat een verordening op hem of haar van toepassing is, dient de Brand Partner beleefd en coöperatief te reageren; indien gepast, wordt de Brand Partner aangemoedigd om een kopie van de verordening naar de Compliance-afdeling van Amare te sturen.
- B. De Brand Partner zal de SELDIA European Direct Selling Code of Conduct naleven in alle omgang met consumenten, deze gedragscode is te vinden op [www.seldia.com](http://www.seldia.com).

#### 4.7 Minderjarigen

- A. Geen enkele persoon die als minderjarig erkend wordt in zijn/haar staat of land van verblijf mag een Amare Brand Partner zijn. Brand Partners zullen geen minderjarigen sponsoren of werven in het Amare-programma.

#### **4.8 Acties van leden van het huishouden of gelieerde personen**

- A. Indien een lid van het directe huishouden van een Brand Partner zich inlaat met een activiteit die, indien uitgevoerd door de Brand Partner, een bepaling van de Overeenkomst zou schenden, zal deze activiteit worden beschouwd als een schending door de Brand Partner en kan Amare disciplinaire maatregelen nemen tegen de Brand Partner. Evenzo: als een individu op enigerlei wijze verbonden is aan een bedrijf, partnerschap, trust of andere entiteit (gezamenlijk "Bedrijfsentiteit") de Overeenkomst schendt, wordt (worden) een dergelijke handeling(en) beschouwd als een schending door de Bedrijfsentiteit en kan Amare disciplinaire maatregelen nemen tegen de Bedrijfsentiteit.
- B. Evenzo, als een Brand Partner zich inschrijft bij Amare Global als een Bedrijfsentiteit, zal elke Gelieerde Partij van de Bedrijfsentiteit persoonlijk en individueel gebonden zijn aan, en zich moeten houden aan, de bepalingen en voorwaarden van de Overeenkomst. Deze Gelieerde Partijen kunnen geen mede-aanvragers of begunstigden zijn van een afzonderlijk distributeurschap van Amare Global.

### **5. UW AMARE BEDRIJF RUNNEN**

#### **5.1 Naleving van het Amare Global Beloningsplan**

- A. Brand Partners moeten zich houden aan de voorwaarden van het Amare Global Beloningsplan. Afwijking van het Beloningsplan is verboden.
- B. Brand Partners zullen de Amare-kans niet aanbieden door middel van, of in combinatie met, een ander systeem, programma of andere marketingmethode dan die specifiek uiteengezet in officiële Amare-literatuur, of op enige wijze afwijken van het exclusieve gebruik van Amare's officiële formulieren. Brand Partners zullen deelname aan Amare op geen enkele wijze eisen of aanmoedigen die afwijkt van het programma zoals uiteengezet in officiële Amare literatuur. Evenzo zullen Brand Partners anderen niet verplichten of aanmoedigen om aankopen te doen bij, of betalingen te doen aan, een individu of andere entiteit om deel te nemen aan het Amare Global Beloningsplan, behalve die aankopen of betalingen die in officiële Amare literatuur worden aanbevolen of vereist.
- C. Brand Partners zullen een huidige of potentiële Klant of Brand Partner niet verplichten of aanmoedigen om een aankoop te doen bij of een betaling te doen aan een individu of andere entiteit als voorwaarde om deel te nemen aan het Amare Global Beloningsplan, behalve dergelijke aankopen of betalingen die nodig zijn om op natuurlijke wijze hun bedrijf uit te bouwen.

#### **5.2 Geen Beloning alleen voor inschrijving**

- A. Het Amare Global Beloningsplan is ontworpen om alleen productverkoop te belonen. Brand Partners ontvangen geen vergoeding voor het inschrijven of sponsoren van andere Brand Partners.

#### **5.3 Geen gegarandeerde beloning**

- A. De vergoeding die verdiend wordt door Brand Partners zal aanzienlijk verschillen van Brand Partner tot Brand Partner. Er zijn veel factoren die het succes van een Brand Partner bepalen en die misschien niet consistent of dupliceerbaar zijn. Het succes zal consequent gebaseerd zijn op de inspanningen van elke Brand Partner. Het genereren van een aanzienlijke beloning vergt tijd, inspanning en toewijding. Er zijn geen garanties voor financieel succes of winst. Veel Brand Partners komen misschien nooit in aanmerking om bonussen te ontvangen

#### **5.4 Speciale programma's**

- A. Speciale bonussen en promoties: Amare Global zal speciale bonussen en/of promoties adverteren of aanbieden aan Klanten en Brand Partners. Deze promoties variëren en details worden bij elke promotie bekend gemaakt. Klanten en Brand Partners worden automatisch aangemeld voor elke promotie en gaan akkoord met de voorwaarden van elke promotie.
- B. Manipulatie van Speciale programma's: Als de Brand Partner zich inlaat met enige activiteit die een Speciaal programma manipuleert in het oneerlijke voordeel van de Brand Partner, of materiële schade veroorzaakt aan Amare Global, zal deze activiteit worden beschouwd als een overtreding door de Brand Partner en kan Amare Global disciplinaire maatregelen tegen hem nemen in overeenstemming met dit Beleidshandboek.

#### **5.5 Adverteren in het algemeen**

- A. Alle Brand Partners zullen de goede reputatie van Amare en zijn producten beschermen en promoten. De marketing en promotie van Amare, de Amare-kans, het Global Beloningsplan en Amare-producten moet in overeenstemming zijn met het algemeen belang. Brand Partners moeten alle bedrieglijke, misleidende, agressieve, oneerlijke, onethische, immorele, onbeleefde of ongepaste gedragingen of praktijken vermijden. Brand Partners mogen zich niet richten tot kwetsbare consumenten, met inbegrip van nieuwe ouders binnen 8 weken na de geboorte van het kind of de familieleden van een onlangs overleden persoon.

## 5.6 Identificatie van een rang

- A. Amare Global kan Brand Partners van tijd tot tijd erkennen op basis van criteria en vereisten. Erkenning kan plaatsvinden op geselecteerde evenementen, conventies, publicaties en tijdschriften. De Erkenningsrang van de Brand Partner, zoals gedefinieerd in het AmareBeloningsplan, zal doorgaans gebruikt worden voor erkenning als ze die rang ten minste één op twaalf van de meest recente maanden hebben bereikt. Nieuwe rangvoordelingen zijn uitzonderingen op deze voorwaarde.
- B. Het gebruik van een bedrieglijke of ongeoorloofde rang of titel is een schending van de overeenkomst met de Onafhankelijke Brand Partner en deze Beleidsregels en Procedures

## 5.7 Zakelijke reputatie

- A. Om zowel de producten als de enorme kans die Amare biedt te promoten, moeten Brand Partners de verkoop hulpmiddelen en ondersteunende materialen gebruiken die door Amare worden geproduceerd. Als alternatief mag de Brand Partner zijn eigen verkoop hulpmiddelen en ondersteunend materiaal ontwikkelen indien de Brand Partner schriftelijke goedkeuring en toelating verkrijgt van Amare om te voldoen aan de uitgebreide en complexe wettelijke vereisten van supranationale, nationale en lokale wetten. Schending van dit beleid (met inbegrip van ongeoorloofde internetreclame) vormt niet alleen een wezenlijke schending van de Overeenkomst, maar brengt ook de Amare-kans voor alle Brand Partners in gevaar.

## 5.8 Brand Partner-bijeenkomsten

- A. Brand Partners zullen geen vergaderingen houden, of Amare-voorzieningen gebruiken voor bijeenkomsten van Brand Partners, om producten of diensten van niet-Amare bedrijven te promoten, of om een religieuze, sociale of broederlijke organisatie of groep te promoten. Alle presentaties op vergaderingen van Brand Partners moeten in overeenstemming zijn met de lokale wetten en voorschriften, en de inhoud moet consistent zijn met officieel gepubliceerd Amare marketingmateriaal voor het land waar de vergadering van Brand Partners plaatsvindt.

## 5.9 Bedrijfsentiteiten

- A. Een vennootschap, partnerschap of trust (in deze sectie gezamenlijk een "Bedrijfsentiteit" genoemd) kan een aanvraag indienen om een Amare Brand Partner te worden.
- B. Dit Brand Partner-bedrijf en deze positie blijven tijdelijk totdat de juiste documenten zijn ingediend. De Bedrijfsentiteit moet haar oprichtingsakte, partnerschapsovereenkomst of trustdocumenten, en alle van toepassing zijnde overheidsdocumenten die het bestaan van het bedrijf bewijzen (deze documenten worden gezamenlijk de "Entiteitsdocumenten" genoemd) aan Amare voorleggen, samen met een naar behoren ingevuld Addendum Zakelijke Aanvraag, dat is opgenomen in en deel uitmaakt van de Overeenkomst. Amare Global moet deze documenten binnen veertien (14) dagen na de datum van ondertekening van de Brand Partner Overeenkomst ontvangen. Als deze documenten niet tijdig worden ontvangen, kan de Overeenkomst naar keuze van Amare Global worden geannuleerd. Het aanmelden van een bedrijfsentiteit kan niet online worden voltooid.
- C. Een Amare-bedrijf kan zijn status onder dezelfde sponsor veranderen van een individu naar een partnerschap, vennootschap of trust, of van het ene type entiteit naar het andere, maar zal het normale proces van verandering van eigenaarschap volgen. Het Addendum Zakelijke Aanvraag moet door alle aandeelhouders, partners of trusteees worden ondertekend. De leden van de entiteit zijn hoofdelijk aansprakelijk voor alle schulden of andere verplichtingen jegens Amare Global. Wijzigingen in de bedrijfsentiteit kunnen niet worden gebruikt om verandering van de Genealogie of verandering van de eigendom regels te omzeilen.

## 5.10 Wettelijk eigendom in Amare Global Business

- A. Behalve zoals bepaald in deze sectie 5.10 mag een Brand Partner als eenmanszaak, partner, aandeelhouder, trustee of begunstigde in slechts één (1) Amare Global bedrijf werken of een eigendomsbelang hebben, wettelijk of billijk. Geen enkel individu mag meer dan één Amare Global bedrijf hebben, exploiteren of van meer dan één bedrijf beloning ontvangen. Behalve zoals hieronder bepaald, is het verboden om gelijktijdig belangen te hebben in meerdere distributeurschappen.
- B. Individuen van dezelfde familie mogen elk hun eigen afzonderlijke Amare Global bedrijven aangaan of er een belang in hebben, maar alleen als elke volgende familiefunctie Frontline wordt geplaatst ten opzichte van het eerste ingeschreven familielid. Accounts van echtgenoten zijn uitgesloten.
- C. Personen en hun echtgeno(o)t(e) moeten ingeschreven zijn in één Distributeurschap en kunnen geen economisch belang hebben in een bijkomende Brand Partner-account totdat de oorspronkelijke account de Career Rank van Silver of hoger heeft bereikt, zoals gedefinieerd in het Beloningsplan. Bijkomende accounts moeten Frontline geplaatst worden bij de oorspronkelijke rekening en een geldig en uniek fiscaal identificatienummer hebben dat verschilt van het oorspronkelijke account.

- D. Een persoon die is ingeschreven als Klant mag alleen zijn bestaande klantenaccount omzetten naar een Brand Partner-positie en mag niet zowel een klantenaccount als een Brand Partner-account hebben. Amare Global kan gepaste actie ondernemen tegen een Brand Partner als zij naar eigen goeddunken bepaalt dat een Brand Partner probeert het beloningsplan en/of promoties te manipuleren via meerdere of dubbele accounts.

#### 5.11 Sponsoring

- A. De Inschrijver is de persoon die een Brand Partner of Klant bij Amare Global introduceert, hen helpt hun inschrijving te voltooien en degenen in hun downline ondersteunt en traint. Amare Global erkent de Inschrijver als de naam/namen die op de eerste staat/staan:
  - i. Fysiek ondertekende Amare Global Brand Partner Overeenkomst in het dossier; of
  - ii. Elektronisch ondertekende Brand Partner Overeenkomst van amareglobal.com of een gerepliceerde website van een Amare Global Brand Partner.
  - iii. Brand Partner Overeenkomst die notaties bevat zoals "per telefoon" of de handtekeningen van andere personen (d.w.z. sponsors, echtgenoten, familieleden of vrienden) is niet geldig en wordt niet geaccepteerd door Amare Global.
  - iv. Alle Brand Partners met een goede reputatie hebben het recht om anderen te sponsoren en in te schrijven bij Amare Global.
- B. Bij sponsoractiviteiten is het niet ongevoel om situaties tegen te komen waarin meer dan één Brand Partner dezelfde prospect benadert. Het is gebruikelijk dat de nieuwe prospect gesponsord wordt door de eerste Brand Partner die een uitgebreide introductie gaf over de producten of zakelijke mogelijkheden van Amare Global. Niettemin erkent Amare Global dat elke nieuwe prospect het recht heeft om uiteindelijk zijn of haar eigen sponsor te kiezen.
- C. Een Brand Partner heeft alleen het recht om andere Brand Partners in te schrijven of te sponsoren in markten en landen die door Amare Global zijn goedgekeurd

#### 5.12 Fouten of vragen

- A. Indien een Brand Partner vragen heeft over of meent dat er fouten zijn gemaakt met betrekking tot commissies, bonussen, Downline Activity Reports of kosten, moet de Brand Partner Amare schriftelijk op de hoogte brengen binnen 60 dagen na de datum van de vermeende fout of het incident in kwestie. Amare is niet verantwoordelijk voor fouten, weglatingen of problemen die niet binnen 60 dagen zijn gemeld.

#### 5.13 Status Onafhankelijke Aannemer

- A. Brand Partners zijn onafhankelijke aannemers. De overeenkomst tussen Amare en haar Brand Partners creëert geen werkgever/werknemerrelatie, agentschap, partnerschap of joint venture tussen het bedrijf en de Brand Partner, noch houdt de relatie de aankoop in van een franchise of de aankoop van een zakelijke kans. De Brand Partner heeft geen enkele bevoegdheid (expliciet of impliciet) om het bedrijf aan enige verplichting te binden. Elke Brand Partner zal zijn of haar eigen doelstellingen, uren, verkoopmethoden en andere middelen bepalen om de onafhankelijke bedrijfsactiviteiten van de Brand Partner uit te baten, behalve indien beperkt door de contractuele verplichtingen van de Brand Partner en de toepasselijke wetgeving.
- B. De naam Amare en andere namen die door Amare kunnen worden aangenomen zijn eigen handelsnamen, handelsmerken en dienstmerken van Amare. Als dusdanig zijn deze merken van grote waarde voor Amare en worden ze geleverd aan Brand Partners voor hun gebruik enkel op een uitdrukkelijk gemachtigde manier. Het gebruik van de naam Amare op een artikel dat niet door het bedrijf is geproduceerd, is verboden, behalve als volgt:
- C. Naam Brand Partner] Onafhankelijke Amare Global Brand Partner[Naam Brand Partner] Onafhankelijke Brand Partner van Amare Global producten en diensten.
- D. Alle Brand Partners mogen zichzelf vermelden als "Onafhankelijke Amare Global Brand Partner" of "Onafhankelijke Brand Partner van Amare Global producten en diensten" in het telefoonboek onder hun eigen naam. Geen enkele Brand Partner mag advertenties in telefoongidsen plaatsen die de naam of het logo van Amare gebruiken. Brand Partners mogen de telefoon niet beantwoorden door te zeggen "Amare", "Amare Global" of op enige andere manier die de beller zou doen geloven dat hij of zij contact heeft met de kantoren van Amare.



- E. Het is voor een Brand Partner verboden om schulden, uitgaven of verplichtingen te verkrijgen of een betaalrekening aan te maken namens, voor of in naam van Amare Global. Brand Partners zijn verantwoordelijk voor het betalen van alle kosten die zij maken bij de exploitatie van hun Amare Global-bedrijf. Deze kosten omvatten en zijn niet beperkt tot reis-, voedsel-, verblijfs- en kantoorkosten. Als onafhankelijke aannemers bepalen Brand Partners de manier waarop zij hun Amare Global-bedrijf runnen, onderworpen aan de voorwaarden en bepalingen van deze overeenkomst.

#### 5.14 Verzekeringsdekking bedrijfsvoering

- A. Amare biedt geen verzekeringsdekking voor uw onafhankelijke bedrijfsvoering. Brand Partners kunnen verzekeringsdekking regelen voor hun bedrijf zoals zij dat gepast achten.

#### 5.15 Dekking Productaansprakelijkheid

- A. Amare heeft een verzekering om het bedrijf en de Brand Partners te beschermen tegen productaansprakelijkheidsclaims door middel van een "Vendors Endorsement" die dekking verleent aan Onafhankelijke Brand Partners zolang zij Amare producten op de markt brengen in overeenstemming met het bedrijfsbeleid en de toepasselijke wet- en regelgeving. Het productaansprakelijkheidsbeleid van Amare biedt geen dekking voor claims of acties die het gevolg zijn van wangedrag van een Brand Partner bij het op de markt brengen van de producten of van andere risicofactoren die betrokken zijn bij de onafhankelijke zakelijke activiteiten van de Brand Partner.

## 6. RECLAME, PROMOTIEMATERIAAL, GEBRUIK VAN BEDRIJFSNAMEN EN HANDELSMERKEN

### 6.1 Amare Global intellectueel eigendom

- A. Intellectueel eigendom van Amare Global omvat haar handelsmerken, dienstmerken, handelsnamen, auteursrechten en inhoud in licentie gegeven aan of eigendom van Amare Global. Brand Partners erkennen dat dit waardevolle activa van Amare Global zijn. Door gebruik te maken van de intellectuele eigendom van Amare Global zoals hieronder is toegestaan, erkennen Brand Partners dat zij geen eigendomsrechten hebben op de intellectuele eigendom en dat Amare Global exclusief alle rechten behoudt op haar intellectuele eigendom en alle goodwill die daarbij hoort.

### 6.2 Gebruik van bedrijfsnamen, handelsmerken en auteursrechtelijk beschermd materiaal

- A. Een Amare Global Brand Partner moet de goede reputatie van Amare Global en haar producten en diensten beschermen en bevorderen. De marketing en promotie van Amare Global, de Amare Global mogelijkheid, het Beloningsplan en Amare Global producten en diensten zullen in overeenstemming zijn met het algemeen belang en moeten alle onbeleefde, bedrieglijke, misleidende, onethische of immorele gedragingen en praktijken vermijden.
- B. Alle promotiematerialen die door Amare Global worden geleverd of gemaakt, moeten in hun oorspronkelijke vorm worden gebruikt en mogen niet worden gewijzigd, aangepast of aangepast, tenzij met voorafgaande schriftelijke toestemming van de afdeling Compliance van Amare Global.
- C. De naam van Amare Global, elk van haar product- en servicenamen en andere namen die zijn aangenomen door Amare Global in verband met haar bedrijf zijn eigen handelsnamen, handelsmerken en dienstmerken van Amare Global. Als dusdanig zijn deze merken van grote waarde voor Amare Global en worden ze geleverd aan Brand Partners voor hun gebruik enkel op een uitdrukkelijk gemachtigde manier.
- D. Het gebruik van de naam 'Amare Global' door een Amare Global Brand Partner is beperkt om de eigendomsrechten van Amare Global te beschermen, zodat de intellectuele eigendomsrechten in de naam Amare Global niet verloren gaan of in gevaar worden gebracht door onbevoegd gebruik. Gebruik van de naam Amare Global op elk artikel dat niet is geproduceerd of gemachtigd door Amare Global is verboden, behalve als volgt:

- i. [Naam Brand Partner] Onafhankelijke Amare Global Brand Partner
- ii. [Naam Brand Partner] Onafhankelijke Brand Partner van Amare Global producten en diensten.
- iii. Websites mogen het volgende in de URL bevatten: AmareGlobalIndependentDist/BP Naam

E. Verdere procedures met betrekking tot het gebruik van de naam Amare Global zijn als volgt:

i. Brand Partners mogen hun eigen briefpapier produceren (d.w.z. briefhoofd, enveloppen en visitekaartjes) met de naam of het logo van Amare Global zonder schriftelijke goedkeuring van het bedrijf als het briefpapier duidelijk vermeldt dat de Brand Partner een onafhankelijke aannemer is, en het Amare-accountnummer van de Brand Partner bevat.

Een dergelijke openbaarmaking moet de tekst "[naam Brand Partner] Onafhankelijke Amare Global Brand Partner, Brand Partner ID nr. [xxxx]" of "[naam Brand Partner] Onafhankelijke Brand Partner van Amare Global producten en diensten, Brand Partner ID nr. [xxxx]" bevatten

ii. Brand Partners mogen zichzelf vermelden als "Onafhankelijke Amare Global Brand Partner" of "Brand Partner" in pagina's van de telefoongids of online bedrijvengidsen onder hun eigen naam.

iii. Amare Global Brand Partners mogen de naam Amare Global niet gebruiken bij het beantwoorden van zijn of haar telefoon, het maken van een spraakbericht of het gebruik van een antwoordservice, bijvoorbeeld om de beller de indruk te geven dat zij contact hebben met het bedrijfskantoor. Ze kunnen vermelden: "Onafhankelijke Amare Global Brand Partner"

- F. De foto's en grafische afbeeldingen die gebruikt worden in advertenties, verpakkingen en websites van Amare Global zijn het resultaat van contracten met externe leveranciers. Brand Partners mogen dergelijke foto's of beelden niet gebruiken zonder goedkeuring van de leverancier. Alle content binnen dit bereik (software, ontwerp, video, afbeeldingen, foto's, grafieken, muziek en alle soortgelijke audiovisuele materialen) is onderhevig aan alle intellectuele, industriële, financiële, wettelijke, met name auteurs- en aanverwante rechten, die exclusief toebehoren aan de desbetreffende leverancier. Als een Brand Partner deze foto's of afbeeldingen wil gebruiken, moet hij een individueel contract afsluiten met de leveranciers, zich houden aan de gespecificeerde voorwaarden en toestemming krijgen voor het gebruik, inclusief eventuele toepasselijke vergoedingen die door de leverancier worden gevraagd. Anders zal de Brand Partner alleen en persoonlijk verantwoordelijk zijn voor enige directe of indirecte, negatieve of positieve, materiële of morele schade die hijzelf en/of Amare Global oploopt. Amare Global kan niet worden beschuldigd van enige fout in dit verband en er kan geen aanspraak worden gemaakt op verhaal.
- G. Amare Global organiseert regelmatig live en opgenomen evenementen, webinars en telefonische conferentiegesprekken. Tijdens deze evenementen verschijnen en spreken leidinggevenden van het Bedrijf, Brand Partners en gasten. De inhoud van dergelijke evenementen is auteursrechtelijk beschermd materiaal dat het exclusieve eigendom is van Amare Global. Brand Partners mag dergelijke evenementen of bedrijfsfuncties om geen enkele reden opnemen, ongeacht of het gaat om een live evenement, een webinar, een conferentiegesprek of een ander medium.
- H. Op door het Bedrijf geproduceerde verkoop- en promotiemiddelen en materialen, video's, audio, podcasts en gedrukt materiaal rust ook auteursrecht. Brand Partners mogen dergelijke materialen niet kopiëren of er afgeleide producten van maken voor persoonlijk of zakelijk gebruik zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het Bedrijf.
- I. Amare Global behoudt zich het recht voor om haar voorafgaande goedkeuring van enige verkoop hulp of promotiemateriaal in te trekken om te voldoen aan veranderende wet- en regelgeving en kan de verwijdering van de markt van dergelijke materialen vragen zonder financiële verplichting voor de betrokken Brand Partner.
- J. Brand Partners mogen niet impliceren dat Amare Global enige goedkeuring, sponsoring, steun van een derde partij of andere verwante affiliatie heeft door middel van content die is gecreëerd of acties die zijn ondernomen door de Brand Partner.



### 6.3 Verkooppunten, dienstverlenende instellingen en commerciële verkoop

- A. Amare moedigt de verkoop van haar producten via persoonlijk contact sterk aan. Om de merkwaarde van Amare te behouden en om te helpen een norm van eerlijkheid te bieden aan haar Brand Partners, mogen Brand Partners zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het Bedrijf geen Amare producten of literatuur weergeven of verkopen in een retail-, groothandel-, warenhuis- of discountzaak, of een online retail-, veiling- of koop-verkoopsite (met inbegrip van maar niet beperkt tot Amazon en eBay) behalve zoals hierin uiteengezet.
- B. Amare zal Brand Partners toestaan om te werven en te verkopen in de retail of in dienstverlenende instellingen zolang dit gebeurt: (1) een onafhankelijke retailzaak in plaatselijk bezit en geen deel uitmakend van een nationale, regionale of landelijke keten; of (2) een praktijk van een zorgverlener; of
- C. (3) dienstverlenende instellingen. Een dienstverlenende instelling is een bedrijfsvestiging waarvan de hoofdkomsten worden verdiend door het verlenen van persoonlijke diensten in plaats van door het verkopen van producten. Dergelijke bedrijven zijn onder andere gezondheidsclubs of fitnesscentra; schoonheidssalons; en elk ander bedrijf waar het gebruik van de instelling door de klant op basis van lidmaatschap of afspraak wordt geregeld. Amare Global behoudt zich het recht voor om definitief te bepalen of een vestiging dienstverlenend is of een geschikte plaats is voor de verkoop van haar producten.
- D. Amare zal toestaan dat Brand Partners commerciële verkopen doen na voorafgaande schriftelijke goedkeuring van het Bedrijf. Voor de toepassing van deze Beleidsregels en Procedures betekent de term "commerciële verkoop" de verkoop van: (a) Amare-producten met een waarde van 800 euro of meer in één bestelling; en (b) Aan een derde die van plan is de producten door te verkopen aan een eindconsument.

### 6.4 Reclame- en promotiemateriaal

- A. Brand Partners mogen geen reclame maken voor producten of diensten van Amare Global tegen een prijs die LAGER is dan de huidige adviesprijs (Suggested Retail Price, SRP). Dit omvat, maar is niet beperkt tot, aanbiedingen voor gratis verzending of andere dergelijke aanbiedingen die voordelen bieden die verder gaan dan de voordelen die beschikbaar zijn via Amare Global.
- B. Alle Brand Partners zullen de goede reputatie van Amare Global en zijn producten beschermen en promoten. De reclame, marketing en promotie van Amare Global, de Amare Global mogelijkheid, het Beloningsplan en Amare Global producten en diensten zullen in overeenstemming zijn met het algemeen belang en moeten alle onbeleeft, bedrieglijke, misleidende, onethische of immorele gedragingen of praktijken vermijden. Daarom moeten advertenties en alle vormen van promotie en communicatie voldoen aan principes van eerlijkheid en fatsoen. Alle advertenties of communicatie moeten duidelijk aangeven dat deze niet zijn gemaakt door Amare Global, of een van haar gelieerde bedrijven, en dat de eigenaar van de site alle verantwoordelijkheid draagt voor de inhoud.
- C. Het gebruik van Intellectueel eigendom van Amare in betaalde digitale en websites is VERBODEN. Brand Partners mogen geen enkele vorm van intellectueel eigendom van Amare Global gebruiken om te bieden voor betaalde reclame, met inbegrip van typo squatting (typo kraken) of trefwoorden voor afzonderlijke producten, enz. zonder specifieke schriftelijke toestemming van Amare Global Compliance.
- D. Brand Partners worden sterk aangemoedigd om de verkoop hulpmiddelen en ondersteunende materialen van Amare Global te gebruiken. Indien Brand Partners dit wensen, mogen zij echter hun eigen verkoop hulpmiddelen en promotiemateriaal ontwikkelen en produceren op voorwaarde dat al deze verkoop hulpmiddelen en promotiematerialen strikt in overeenstemming zijn met de volgende vereisten:
  - i. In de materialen mogen geen valse of misleidende inkomensclaims, claims over levensstijl inkomsten, claims over kansen of claims over beloningsplannen worden opgenomen. Zie sectie 8.
  - ii. Alle claims over Amare Global producten die in dergelijke materialen worden opgenomen, moeten in overeenstemming zijn met sectie 6.6 hierboven. Kortom, er mogen geen claims worden gemaakt voor Amare Global producten, behalve die welke door het Bedrijf worden gemaakt in zijn officiële materialen.
  - iii. Al deze materialen moeten de volgende informatie bevatten: "Dit reclamemateriaal is geproduceerd door [Naam], een Onafhankelijke Brand Partner voor Amare Global, die als enige verantwoordelijk is voor de content. Dit reclamemateriaal is niet ontworpen, ontwikkeld, geproduceerd of goedgekeurd door Amare Global. Amare Global handelsmerken gebruikt met toestemming." Dergelijke informatie moet duidelijk zichtbaar op of in de verkoopsteun of ander promotiemateriaal worden vermeld.
  - iv. Op al het online promotiemateriaal dat een Brand Partner produceert, moet het promotiemateriaal, naast de bovenstaande openbaarmaking, het Amare Global ID-nummer van de Brand Partner vermelden.

- v. Elke weergave van Amare Global handelsmerken of logo's moet voldoen aan de laatste versie van de Amare Brand Partner Stijlgids die beschikbaar is in de Amare Back Office. Updates van de stijlen in de Stijlgids moeten binnen 14 dagen na het uitbrengen van een bijgewerkte gids worden geïmplementeerd en nageleefd.
  - vi. Blinde advertenties (advertenties die de Brand Partner, Amare Global of de Amare Global kans of producten niet vermelden of identificeren) die op enigerlei wijze de Amare Global kans of producten promoten, zijn verboden.
  - vii. Brand Partners die verkoop hulpmiddelen en promotiemateriaal ontwikkelen, mogen dergelijk materiaal ter beschikking stellen voor gebruik door andere Brand Partners, maar mogen dit niet verkopen aan andere Brand Partners of een vergoeding vragen voor het gebruik ervan door andere Brand Partners.
- E. Amare Global behoudt zich het recht voor om naar eigen goeddunken te eisen dat een Brand Partner onmiddellijk stopt met het gebruik of de weergave van door de Brand Partner ontworpen, ontwikkelde of geproduceerde verkoop hulpmiddelen en promotiematerialen. Brand Partners doen afstand van alle claims tegen Amare Global, haar functionarissen, directeuren, eigenaars, werknemers en agenten voor schade, uitgaven, kosten of vergoedingen van enige andere aard die voortvloeien uit of verband houden met een dergelijke ontbinding.

### 6.5 Afstand van recht op publiciteit

- A. De Brand Partner machtigt het Bedrijf om zijn/haar naam, foto, persoonlijk verhaal en/of gelijkenis te gebruiken in reclame- of promotiemateriaal in verband met de activiteiten van het Bedrijf en doet afstand van alle aanspraken op vergoeding voor dergelijk gebruik. Als een Brand Partner niet wenst deel te nemen aan verkoop- en marketingmateriaal van Amare Global, dient hij of zij een schriftelijke kennisgeving te bezorgen aan de Compliance afdeling van Amare Global om ervoor te zorgen dat zijn of haar getuigenis of afbeelding en gelijkenis niet zal worden gebruikt in bedrijfsmateriaal, stukken voor bedrijfserkenning, reclame of opnames van jaarlijkse evenementen.

### 6.6 Media en vragen van de media

- A. Brand Partners gaan ermee akkoord dat zij goedkeuring krijgen van Compliance voordat zij contact opnemen met of contact zoeken met enige media-entiteit, inclusief, zonder beperking, televisie, radio, krant, tijdschrift, enz. om hun onafhankelijke Amare Global bedrijven te promoten of om enig aspect van Amare Global, haar producten, bedrijfsmodel, beloningsplan of zakelijke mogelijkheid te bespreken.
- B. Brand Partners zullen niet verschijnen op of gebruik maken van televisie of radio of gebruik maken van andere media om Amare Global of haar programma's, producten of diensten te promoten of te bespreken zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de Amare Global Compliance afdeling.
- C. Alle vragen aan de media moeten onmiddellijk worden doorverwezen naar Amare Global. Brand Partners mogen niet proberen te reageren op vragen van de media met betrekking tot Amare Global, haar producten of diensten, of hun onafhankelijke Amare Global zaken zonder toestemming van Compliance. Alle vragen van welk type media dan ook moeten onmiddellijk worden doorverwezen naar het Bedrijf. Dit beleid is bedoeld om ervoor te zorgen dat er nauwkeurige en consistente informatie wordt verstrekt aan het publiek en dat het imago van het publiek correct is.

### 6.7 Spam en ongevraagde massacommunicatie

- A. Brand Partners moeten de lokale wetten, regels of verordeningen naleven met betrekking tot ongevraagde massacommunicatie of verzoeken. Als algemene regels mogen Brand Partners geen ongevraagde faxen, bulk e-mail distributie, ongevraagde e-mail of spam met betrekking tot de werking van hun Amare-bedrijf gebruiken of verzenden. De termen "ongevraagde faxen" en "ongevraagde e-mail" betekenen de transmissie via respectievelijk fax of elektronische post van materiaal of informatie die reclame maakt voor of reclame maakt voor Amare, haar producten, haar beloningsplan of enig ander aspect van het bedrijf, dat wordt verzonden naar een persoon, behalve dat deze termen geen fax of e-mail omvatten: (a) aan elke persoon met diens voorafgaande uitdrukkelijke uitnodiging of toestemming; of (b) aan elke persoon met wie de Brand Partner een gevestigde zakelijke of persoonlijke relatie heeft. De term "gevestigde zakelijke of persoonlijke relatie" betekent een voorafgaande of bestaande relatie gevormd door een vrijwillige tweerichtingscommunicatie tussen een Brand Partner en een persoon, op basis van: (a) een vraag, aanvraag, aankoop of transactie door de persoon met betrekking tot producten aangeboden door dergelijke Brand Partner; of (b) een persoonlijke of familiale relatie, die niet eerder werd beëindigd door een van beide partijen.

## 6.8 Telemarketing

- A. Brand Partners moeten de lokale wetten, regels of verordeningen naleven met betrekking tot ongevraagde massacommunicatie of verzoeken. De wetgeving legt strenge beperkingen op aan telemarketingactiviteiten en is zeer technisch. Deze regels worden verstrekt als een tegemoetkoming aan Brand Partner (maar niet als juridisch advies). Brand Partner is verantwoordelijk voor het kennen en naleven van alle toepasselijke telemarketingwetten. Bij het sluiten van contracten met verkopers moeten Brand Partners bevestigen dat de diensten van de verkoper voldoen aan alle toepasselijke wetten. De handelingen of nalatigheden van de verkoper van de Brand Partner zullen worden beschouwd als handelingen of nalatigheden van de Brand Partners
- B. Brand Partners mogen zich niet bezighouden met telemarketing met betrekking tot de uitvoering van hun Amare-bedrijf.
- C. De term "telemarketing" betekent het verkopen, benaderen, marketen, promoten of verstrekken van informatie over een product of dienst met behulp van een telefoon, mobiele telefoon, tekstbericht, faxapparaat, autodialer, vooraf opgenomen of kunstmatige stemopname of een soortgelijk apparaat.
- D. "Koude telefoontjes" naar potentiële Klanten of Brand Partners die de producten van Amare of de Amare-kans promoten, vormen telemarketing en zijn verboden.
- E. in de volgende beperkte situaties: Als de Brand Partner een gevestigde zakelijke relatie heeft met de prospect. Een "gevestigde zakelijke relatie" is een relatie tussen een Brand Partner en een prospect gebaseerd op:
  - i. De aankoop, huur of leasing door de prospect van goederen of diensten van de Brand Partner binnen de achttien (18) maanden onmiddellijk voorafgaand aan de datum van een telefoongesprek om de prospect aan te zetten tot aankoop van een product of diensten: of
  - ii. Een financiële transactie tussen de prospect en de Brand Partner binnen de achttien (18) maanden onmiddellijk voorafgaand aan de datum van een dergelijke oproep.- De persoonlijke vraag of aanvraag van de prospect betreffende een product of dienst aangeboden door de Brand Partner binnen de drie (3) maanden onmiddellijk voorafgaand aan de datum van een dergelijke oproep.
- F. Als de Brand Partner een schriftelijke en ondertekende toestemming ontvangt van de prospect die de Brand Partner toelaat om te bellen. De machtiging moet het telefoonnummer of de telefoonnummers vermelden die de Brand Partner mag bellen.
- G. Brand Partners mogen familieleden, persoonlijke vrienden en kennissen bellen. Een "kennis" is iemand met wie een Brand Partner minstens een recente relatie uit de eerste hand heeft (d.w.z. de Brand Partner heeft hem of haar onlangs persoonlijk ontmoet). Houd er echter rekening mee dat als een Brand Partner er een gewoonte van maakt om "kaarten te verzamelen" van iedereen die hij of zij ontmoet en hen vervolgens te bellen, de lokale wetgeving dit kan beschouwen als een verboden vorm van telemarketing. Als Brand Partners dus "kennissen" opbellen, moet de Brand Partner dergelijke oproepen slechts incidenteel doen en niet als routinepraktijk.
- H. Bovendien zullen Brand Partners geen gebruik maken van een automatisch telefoonkiessysteem met betrekking tot de exploitatie van hun Amare-bedrijf. De term "automatisch telefoonkiessysteem" betekent apparatuur die de capaciteit heeft om: (a) telefoonnummers op te slaan of te produceren die moeten worden gebeld, met behulp van een willekeurige of sequentiële nummergenerator; en (b) dergelijke nummers te bellen.
- I. Brand Partners moeten onmiddellijk stoppen met telemarketing als zij een bericht ontvangen van een overheidsinstantie met betrekking tot hun telemarketingactiviteiten. Brand Partners moeten dergelijke kennisgevingen onmiddellijk aan Amare melden.

## 6.9 Beurzen, tentoonstellingen en andere verkoopforums

- A. Brand Partners mogen Amare producten tonen en/of verkopen op beurzen en professionele tentoonstellingen.
- B. De Brand Partner mag geen andere producten of diensten aanbieden of promoten op het evenement. Alvorens een aanbetaling te doen aan de promotor van het evenement, moeten Brand Partners schriftelijk contact opnemen met de Compliance afdeling voor voorwaardelijke goedkeuring.
- C. De goedkeuring wordt alleen gegeven voor het gespecificeerde evenement. Alle verzoeken om deel te nemen aan toekomstige evenementen moeten opnieuw worden ingediend bij het Compliance Team van de Brand Partner.
- D. Als er marketing- of promotiemateriaal of borden of spandoeken worden gebruikt op de stand van het evenement, mogen deze materialen alleen producten of diensten van Amare Global promoten en moeten ze het kwaliteitsimago van Amare Global hooghouden. De Brand Partner of Brand Partners die werken op het evenement moeten duidelijk vermelden dat zij Onafhankelijke Amare Global Brand Partners zijn en geen werknemers van Amare Global. Brand Partners en elke persoon die werkt in de stand op het evenement zullen alle toepasselijke bepalingen van deze Overeenkomst naleven. Brand Partners en andere personen die in een stand van een evenement werken, mogen geen valse of misleidende inkomensclaims maken. Productclaims moeten voldoen aan sectie 6. boven.
- E. Om zijn waardevolle merk te handhaven, behoudt Amare zich verder het recht voor om toestemming te weigeren om deel te nemen aan elke situatie die niet geschikt wordt geacht voor de promotie van zijn producten of van de Amare-mogelijkheid. Er wordt geen goedkeuring gegeven voor rommelmarkten, garageverkoop, vlooiemarkten of boerenmarkten, omdat deze evenementen niet bevorderlijk zijn voor het professionele imago dat Amare wil uitstralen.

## 6.10 Beperkingen op internet en websites van derden

- A. Amare moedigt alle Brand Partners sterk aan om de zelfreplicerende website van het bedrijf te gebruiken. Deze websites worden ontwikkeld en onderhouden door Amare om ervoor te zorgen dat ze voldoen aan alle toepasselijke rechtsgebieden. Een Brand Partner mag geen Amare Global-handelsnamen, handelsmerken, servicenamen, dienstmerken, productnamen, reclamezinnen, de Amare-naam of afgeleiden daarvan van gebruiken of proberen te registreren die inbreuk zouden maken op Amare Globals intellectuele eigendom voor een internetdomeinnaam (URL), e-mailadres of sociale media-account. Voorbeelden van gebruik die niet aanvaardbaar zijn:
  - i. [www.amare-global.com](http://www.amare-global.com), [www.amareglobal.com](http://www.amareglobal.com), [www.amarglobal.com](http://www.amarglobal.com), etc.
  - ii. [amareglobalchris@gmail.com](mailto:amareglobalchris@gmail.com), [amarechris@gmail.com](mailto:amarechris@gmail.com), etc.
  - iii. [@amareglobalchris](https://twitter.com/amareglobalchris), [@amarglobal](https://twitter.com/amarglobal), etc.
- B. Amare Global branded sociale media marketing pagina's zoals, maar niet beperkt tot, Facebook, Instagram, Pinterest, blogs, YouTube-kanalen zijn niet toegestaan.
- C. Een Amare Global Brand Partner mag geen Amare Global producten of diensten verkopen of de Zakelijke kans aanbieden met behulp van 'online veilingen' of winkelcentrumsites zoals [Amazon.com](http://Amazon.com), [Ebay.com](http://Ebay.com), [Alibaba.com](http://Alibaba.com) en andere sites van vergelijkbare aard.
- D. De online verkoop van Amare Global producten mag alleen plaatsvinden via Amare Global gerepliceerde websites en officiële Amare Global websites.
- E. Alle Brand Partners mogen één (1) goedgekeurde website van een derde hebben. Een website van een derde is een door Amare Global goedgekeurde persoonlijke website die wordt gehost op niet-Amare Global-servers en geen relatie heeft met Amare Global. Elke Brand Partner die zijn eigen website voor derden wil ontwikkelen, moet de voorafgaande schriftelijke goedkeuring van Amare Global ontvangen voordat hij live gaat met zijn website voor derden. Websites van derden kunnen worden gebruikt om uw bedrijf en de producten van Amare Global te promoten, zolang de website van derden zich houdt aan het reclamebeleid van Amare Global. Er mogen geen productverkoppen, productbestellingen of inschrijvingen van Klanten of Brand Partners plaatsvinden via een website van een derde. Als u een website van derden wilt gebruiken, moet u het volgende doen:
  - I. Uzelf identificeren als Brand Partner voor Amare Global;
  - II. Gebruik alleen de goedgekeurde afbeeldingen en bewoordingen die door Amare Global zijn gemachtigd voor het land van vestiging van deze Brand Partner.
  - III. Houd u aan het beleid voor branding, handelsmerken en het gebruik van afbeeldingen zoals beschreven in dit document.
  - IV. Houd u aan alle andere bepalingen met betrekking tot het gebruik van een website van derden die in dit document worden beschreven;
  - V. Indien Amare concludeert dat de voorgestelde website van derden niet aanvaardbaar is, zal zij de Brand Partner informeren dat de site moet worden aangepast en dat de goedkeuring zal worden ingehouden tot deze aanpassingen zijn aangebracht. Geen enkele Brand Partner mag zijn of haar website van derden beschikbaar maken voor het publiek tot hij of zij schriftelijke goedkeuring van Amare heeft ontvangen

- F. Alle marketingmaterialen die worden gebruikt op de website van derden van een Brand Partner moeten worden geleverd door Amare Global of schriftelijk worden goedgekeurd door Amare Global.
- G. Om verwarring te voorkomen, moeten de volgende vier elementen ook duidelijk worden weergegeven bovenaan elke pagina van de website van derden:
  - I. Het Amare Global Brand Partner-logo verstrekt door het Bedrijf
  - II. Uw naam en titel
  - III. Omleidingsknop naar uw Amare Global gerepliceerde website
  - IV. Amare Global Corporate Website omleidingsknop
  - V. Duidelijke informatie over het retourbeleid
- H. Een Brand Partner mag geen sites van derden gebruiken die materiaal bevatten dat gekopieerd is van bedrijfsbronnen (zoals Amare Global brochures, CD's, video's, tapes, evenementen, presentaties en bedrijfswebsites)
- I. Amare Global producten mogen worden weergegeven met andere producten of diensten op de website van een derde van een Brand Partner, zolang de andere producten en diensten consistent zijn met de waarden van Amare Global en niet op de markt worden gebracht of verkocht door een concurrerend netwerkmarketingbedrijf. Elk product in dezelfde generieke categorie als een Amare product wordt beschouwd als concurrerend; bijv. elk voedingssupplement valt in dezelfde generieke categorie als Amare's voedingssupplementen, en is daarom een concurrerend product, ongeacht verschillen in kosten, kwaliteit, ingrediënten of nutriënteninhoud.
- J. Er mogen geen wijzigingen of aanpassingen worden aangebracht aan de gemachtigde website, met inachtneming van het volgende:
 

In het geval dat een Brand Partner een eerder goedgekeurde website wil wijzigen, dient hij of zij een Verzoek tot Wijziging van een website van een derde en een wijzigingsvergoeding van 80 euro in te dienen. Het Verzoek tot Wijziging moet specifiek elke wijziging of toevoeging vermelden die een Brand Partner wenst aan te brengen. Wijzigingen mogen niet gepubliceerd worden op de website tot de Brand Partner schriftelijke goedkeuring heeft ontvangen van Amare.
- K. Indien het onafhankelijke Amare Global-bedrijf van een Brand Partner die de toestemming heeft gekregen om een website van een derde te creëren en te plaatsen vrijwillig of onvrijwillig wordt geannuleerd om welke reden dan ook, of indien Amare Global haar toestemming intrekt die de Brand Partner toestaat een website van een derde te onderhouden, zal de Brand Partner onmiddellijk het gebruik en de exploitatie van de website stopzetten, elke online publicatie over Amare verwijderen en, indien gevraagd, de eigendom van de domeinnaam overdragen zonder kosten voor Amare. Amare Global behoudt zich het recht voor om het recht van een Brand Partner om een website van derden te gebruiken te allen tijde in te trekken als Amare Global van mening is dat een dergelijke intrekking in het beste belang is van Amare Global, haar Brand Partners en Klanten. Beslissingen en corrigerende acties op dit gebied zijn uitsluitend ter beoordeling van Amare Global.

#### **6.11 Beperkingen sociale media**

- A. Indien een Brand Partner enige vorm van sociale media gebruikt in verband met zijn of haar Amare Global-bedrijf, met inbegrip van maar niet beperkt tot blogs, Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, YouTube of Pinterest, stemt de Brand Partner ermee in om, naast het voldoen aan alle andere vereisten die zijn vermeld in de Overeenkomst, zich te houden aan de vereisten die zijn uiteengezet in deze sectie 6.11
- B. Sociale mediasites mogen niet worden gebruikt om Amare producten en diensten te verkopen. Online verkoop van Amare producten mag enkel gebeuren via de gerepliceerde website van een Brand Partner.
- C. PROFIELEN DIE EEN BRAND PARTNER GEVEN HEEFT IN ELKE SOCIALE COMMUNITY WAAR AMARE Global WORDT BESPROKEN OF GENOEMD, MOETEN DE BRAND PARTNER ONMIDDELLIJK IDENTIFICEREN ALS AMARE GLOBAL BRAND PARTNER, en wanneer een Brand Partner deelneemt aan deze community's, moeten Brand Partners ongepaste conversaties, commentaren, afbeeldingen, video, audio, toepassingen of enige andere volwassen, godslasterlijke, discriminerende of vulgaire inhoud vermijden. Amare Global bepaalt naar eigen goeddunken wat ongepast is en tegen overtredende Brand Partners zullen disciplinaire maatregelen worden genomen. Banneradvertenties en afbeeldingen die op deze sites worden gebruikt, moeten actueel zijn en afkomstig zijn uit de door Amare Global goedgekeurde bibliotheek. Als een link wordt voorzien, moet deze verwijzen naar de gerepliceerde website van de plaatsende Brand Partner of naar een goedgekeurde website van een derde.
- D. Anonieme berichten of het gebruik van een alias op een sociale mediasite is verboden en tegen overtredende Brand Partners zullen disciplinaire maatregelen worden genomen.

- E. Brand Partners mogen geen blogspam, spamdexing of andere massaal gerepliceerde methoden gebruiken om blogcommentaren achter te laten. Reacties die Brand Partners maken of achterlaten moeten nuttig, uniek, relevant en specifiek zijn voor het artikel op de blog. Spam omvat, maar is niet noodzakelijk beperkt tot:
- I. Ongevraagde e-mailberichten verzenden naar online gebruikers die de informatie van de Brand Partner bevatten (Brand Partners mogen alleen e-mail verzenden in overeenstemming met sectie XX hierboven en de anti-spam wet);
  - II. Ongevraagde e-mails of faxen verzenden naar lijsten van personen die niet tot de organisatie van de Brand Partner behoren of met wie de Brand Partner geen eerdere zakelijke of persoonlijke interacties heeft gehad, in overeenstemming met sectie 6.10. Alle Amare Global gerelateerde e-mailuitzendingen mogen alleen betrekking hebben op Amare Global-bedrijfsactiviteiten en mogen alleen worden verzonden naar Brand Partners in de organisatie van de Brand Partner, als deze Brand Partner in de organisatie ermee heeft ingestemd zijn of haar contactgegevens openbaar te maken onder de privacy- en gegevensbeschermingswetgeving van elk rechtsgebied waarin de zaken van de Brand Partner worden uitgevoerd.
- F. Brand Partners moeten hun volledige naam vermelden op alle berichten in sociale media en zichzelf opvallend identificeren als een onafhankelijke Brand Partner voor Amare Global. Anonieme berichten of het gebruik van een alias is verboden.
- G. Berichten die onjuist, misleidend of bedrieglijk zijn, zijn verboden. Dit omvat, maar is niet beperkt tot, valse of misleidende berichten met betrekking tot de Amare Global inkomenskans, Amare Global producten en diensten, en/of uw biografische informatie en referenties.
- H. Brand Partners zijn persoonlijk verantwoordelijk voor hun berichten en alle andere online activiteiten die betrekking hebben op Amare Global. Daarom, zelfs als een Brand Partner geen blog of sociale mediasite of account bezit of beheert, als een Brand Partner berichten plaatst op een dergelijke site die betrekking hebben op Amare Global of die kunnen worden herleid naar Amare Global, is de Brand Partner verantwoordelijk voor de plaatsing. Brand Partners zijn ook verantwoordelijk voor berichten die voorkomen op een blog of sociale mediasite of account die de Brand Partner bezit, beheert of controleert. Alle beweringen op de sites of sociale media-accounts van de Brand Partner die niet wettelijk of in overeenstemming met de toepasselijke bepalingen van de Overeenkomst zijn, moeten worden verwijderd. Brand Partners moeten deze inhoud regelmatig controleren.
- I. Als Amare Global Brand Partner is het belangrijk om niet te praten met personen die een negatief bericht plaatsen over u, andere Brand Partners of Amare Global. Meld negatieve berichten aan Amare Global op [cs.eur@amare.com](mailto:cs.eur@amare.com). Door te reageren op dergelijke negatieve berichten wordt vaak alleen maar een discussie aangewakkerd met iemand die wrok koestert en zich niet houdt aan dezelfde hoge normen als Amare Global, en daardoor de reputatie en goodwill van Amare Global schaadt.
- J. Het onderscheid tussen een sociale mediasite en een website kan niet duidelijk zijn, omdat sommige sociale mediasites bijzonder robuust zijn, behoudt Amare Global zich daarom het exclusieve recht voor om bepaalde sociale mediasites te classificeren als websites van derden en te eisen dat Brand Partners die dergelijke sites gebruiken of willen gebruiken, zich houden aan het beleid van Amare Global met betrekking tot websites van derden.
- K. Als uw Amare Global bedrijf wordt geannuleerd om welke reden dan ook, moet u stoppen met het gebruik van de Amare Global naam, en alle van Amare Global handelsmerken, handelsnamen, dienstmerken en andere intellectuele eigendommen, en alle afgeleiden van dergelijke merken en intellectuele eigendommen, in alle berichten en alle sociale mediasites die u gebruikt. Als u berichten plaatst op een sociale mediasite waarop u zich eerder hebt geïdentificeerd als een onafhankelijke Amare Global Brand Partner, moet u op opvallende wijze bekendmaken dat u niet langer een onafhankelijke Amare Global Brand Partner bent.



## **6.12 Andere reclamebepalingen**

- A. Partner. Dit omvat alle vormen van communicatie, van mondelinge, schriftelijke, elektronische, e-mail, chat tot elke andere vorm van communicatie.
- B. Brand Partners mogen niet adverteren, aanbieden of impliceren dat een baan of functie beschikbaar is bij Amare Global. Het gebruik van vacatures of detachering als reclamemiddel is verboden.
- C. Er mogen geen valse of misleidende inkomens- of inkomstenclaims worden ingediend.
- D. Op verzoek moeten alle verkoop hulpen of andere media die de Brand Partner heeft gemaakt en die Intellectuele eigendommen of inhoud van Amare Global bevatten, onmiddellijk aan Amare Global worden verstrekt. Brand Partners moeten een kopie bewaren van alle verkoop hulpmiddelen of ander reclamemateriaal dat zij hebben gedistribueerd, gedurende zeven jaar vanaf de laatste distributiedatum.
- E. Brand Partners stemmen ermee in Amare Global te ontslaan van alle vorderingen en/of eisen die voortvloeien uit of in verband staan met de creatie van Intellectueel Eigendom van een andere persoon, bedrijf of entiteit.
- F. Bij beëindiging van de Overeenkomst om welke reden dan ook, zullen Brand Partners onmiddellijk alle gebruik van Amare Global marketingmateriaal, inhoud, handelsmerken, eigendom of enig materiaal dat daarop lijkt, staken.

## **6.13 Herverpakken en heretiketteren verboden**

- A. Brand Partners mogen de etiketten op Amare producten, informatie, materialen of programma's op geen enkele wijze opnieuw verpakken, etiketteren, vullen of wijzigen. Amare producten mogen alleen in hun oorspronkelijke verpakking worden verkocht: heretikettering of herverpakking kan leiden tot strafrechtelijke of civielrechtelijke aansprakelijkheid van Brand Partners, vooral als er schade wordt toegebracht aan eigendommen of aan een andere persoon.

## **7. WIJZIGINGEN IN DE BEDRIJFSACTIVITEITEN VAN DE BRAND PARTNER**

### **7.1 Wijziging in de informatie van de overeenkomst met Brand Partners**

- A. Elke Brand Partner moet Amare onmiddellijk op de hoogte brengen van alle wijzigingen aan de informatie in zijn of haar Brand Partner Aanvraag en Overeenkomst door een schriftelijk verzoek in te dienen, een correct uitgevoerde Brand Partner Aanvraag en Overeenkomst met de juiste informatie, indien van toepassing, aangevuld met nieuwe handtekeningen (geen "doorgestreepte" of "white-out" versie van de eerste Overeenkomst), en de juiste ondersteunende documentatie.

### **7.2 Plaatsing**

- A. De Brand Partner die een nieuwe Brand Partner inschrijft, is de "Inschrijver" van de nieuwe Brand Partner. De Brand Partner die direct boven een nieuwe Brand Partner staat in de Upline is de "Sponsor" van de nieuwe Brand Partner. In de meeste gevallen zullen de Inschrijver en de Sponsor dezelfde zijn.
- B. Indien de Brand Partner Overeenkomst van de nieuwe Brand Partner geen Sponsor identificeert, zal de Inschrijver ook de Sponsor zijn, tenzij de Inschrijver de nieuwe Brand Partner binnen 30 dagen na de datum van inschrijving van de nieuwe Brand Partner "plaatst" onder een andere Brand Partner binnen zijn of haar Organisatie. Deze plaatsing is definitief.
- C. Klanten kunnen niet worden geplaatst en moeten worden toegewezen aan de inschrijvende Brand Partner.

### 7.3 Wijziging van Sponsor

A.

I. Binnen 30 dagen na inschrijving van een nieuwe Brand Partner kan plaatsing worden gewijzigd of gecorrigeerd door de Inschrijver in de backoffice van Amare Global. Slechts één dergelijke plaatsingswijziging is toegestaan. Na een dergelijke plaatsing zijn geen verdere wijzigingen toegestaan.

II. Na 30 dagen vanaf de inschrijvingsdatum van de nieuwe Brand Partner kan een verandering van Sponsor alleen plaatsvinden onder verzachtende omstandigheden en alleen als Amare Global en de directe upline en upline Leader(s) van de Brand Partner de verandering allemaal goedkeuren. Als een Brand Partner een verandering van Sponsor wil aanvragen, moeten de volgende procedures worden gevolgd:

a. De Brand Partner moet een schriftelijk verzoek indienen bij Amare Global met vermelding van de redenen voor de gevraagde wijziging. De naam en ID van de voorgestelde nieuwe Sponsor moeten worden opgenomen in het verzoek.

b. De Brand Partner moet een € 40 administratiekosten voorleggen aan Amare Global bij zijn of haar schriftelijk verzoek. Deze vergoeding wordt niet terugbetaald, zelfs niet als het verzoek wordt afgewezen.

c. Op verzoek van Amare Global moet de Brand Partner het Bedrijf bijkomende informatie bezorgen om het verzoek te evalueren.

d. Het kan tot 45 dagen duren voordat Amare Global het verzoek heeft beoordeeld en contact heeft opgenomen met de verzoekende Brand Partner.

e. Sponsorwijzigingsverzoeken die Amare Global op of na de 25e dag van een maand ontvangt, worden op zijn vroegst de volgende maand beoordeeld.

f. Amare Global kan naar eigen goeddunken goedkeuring verlenen of het verzoek weigeren.

g. Amare Global kan haar goedkeuring afhankelijk stellen van de goedkeuring van de wijziging door de Sponsor, Inschrijver en upline Leaders van de verzoekende Brand Partner. In dat geval zal het verzoek niet worden uitgevoerd tenzij al deze upline Brand Partners het verzoek schriftelijk goedkeuren. Het juiste goedkeuringsformulier zal door Amare Global aan de aanvragende Brand Partner worden verstrekt. Het is de verantwoordelijkheid van de aanvragende Brand Partner om de noodzakelijke upline goedkeuringen te verkrijgen zoals aangewezen door Amare Global.

h. Als een verzoek tot verandering van Sponsor wordt goedgekeurd, IS de verandering NIET met terugwerkende kracht tot de datum van het verzoek.

B. De eventuele downline van de Brand Partner zal NIET worden overgedragen met de Brand Partner tenzij Amare Global dit naar eigen goeddunken goedkeurt.

### 7.4 Wijziging van Inschrijver van een Brand Partner

A. Na de inschrijving van een nieuwe Brand Partner mag de Inschrijver niet worden gewijzigd, behalve in de zeer beperkte omstandigheden die hieronder worden beschreven, aangezien het wijzigen van Inschrijvers een aanzienlijke impact heeft in het Amare Global beloningsplan. In geen geval mag de Inschrijver worden gewijzigd in een andere Brand Partner dan de Sponsor van de desbetreffende Brand Partner. Een Brand Partner mag zijn of haar Organisatie niet wijzigen behalve zoals bepaald in sectie 7.4 hieronder.

B. Indien wijziging van Inschrijver gewenst is, kan de Inschrijver van een Brand Partner een verzoek indienen bij het Bedrijf om de Inschrijver van de desbetreffende Brand Partner te wijzigen in de Sponsor van de Brand Partner. Het Bedrijf behoudt zich het recht voor om een dergelijk verzoek naar eigen goeddunken te weigeren.

C. Niettegenstaande het voorgaande mag de Inschrijver van een nieuwe Brand Partner de Inschrijver veranderen in een andere Brand Partner in zijn of haar Organisatie binnen 30 dagen na de inschrijving van de nieuwe Brand Partner. Als een wijziging van Inschrijver niet is verwerkt in die periode, kan een verzoek worden ingediend zoals hierboven aangegeven.

D. Er zijn geen kosten verbonden aan het eerste verzoek tot wijziging van Inschrijver. Daarna geldt een vergoeding van \$50 die bij elk volgend verzoek tot wijziging van Inschrijver moet worden ingediend.

E. Amare Global behoudt zich het recht voor om verzoeken om van Inschrijver te veranderen goed te keuren of te weigeren en om eventuele fouten in verband hiermee op elk moment en op elke manier die zij nodig acht te corrigeren.



## 7.5 Wijziging van Organisatie

- A. Als een Amare Global Brand Partner van organisatie wil veranderen, moet hij of zij een ontslagbrief indienen bij de Amare Global Klantenservice en gedurende zes (6) maanden na ontvangst van de brief inactief blijven (geen bestellingen plaatsen of op een Subscribe & Save staan) bij of in Amare Global voordat hij of zij in aanmerking komt om zich opnieuw in te schrijven bij een andere Sponsor/Plaats. Voor de rang Gold Heart of hoger is de periode twaalf (12) maanden.
- B. Amare Global behoudt zich het recht voor om elk verzoek tot herinschrijving na het ontslag van een Brand Partner goed te keuren of te weigeren.
- C. Als de herinschrijving wordt goedgekeurd, zal de voormalige Brand Partner een nieuw Amare Global ID-nummer ontvangen en een nieuwe Brand Partner Overeenkomst moeten indienen. De Brand Partner zal niet gerechtigd zijn om enige vroegere rang, downline of rechten op commissiecheques van enige vroegere organisatie te behouden.

## 7.6 Eigendom verkopen, toewijzen of delegeren

- A, B. delegeren zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Amare Global, welke toestemming niet op onredelijke ^ gronden zal worden
- C, D. onthouden. Elke poging tot verkoop, overdracht, toewijzing of delegatie zonder een dergelijke goedkeuring kan naar goedgekeurd van Amare
- E. Global ongeldig worden verklaard.

B. Als de verkoop door Amare Global wordt goedgekeurd, neemt de koper/overnemer/verkrijger (hierna 'Koper') de positie in van de verkoper/overdrager/overdrager (hierna 'Verkoper') op de huidige gekwalificeerde titel, maar op de huidige 'paid-as'-rang, op het moment van de verkoop en verwerft de Organisatie van de Verkoper.

C. Om machtiging aan te vragen voor een verkoop, overdracht of toekenning van een Amare Global distributeurschap, moeten de volgende items ingediend worden bij Amare Global Compliance:

- I. Een naar behoren ingevuld formulier voor verkoop/overdracht van distributeurschap met de vereiste handtekeningen;
- II. Een kopie van de ondertekende en gedateerde overeenkomst tussen de Verkoper en de Koper;
- III. Een Amare Global Brand Partner Overeenkomst ingevuld en ondertekend door de Koper;
- IV. Betaling van de €200 administratiekosten;
- V. Alle aanvullende ondersteunende documentatie waar Amare Global om vraagt.

D. Eventuele schuldverplichtingen van Verkoper of Koper aan Amare Global moeten worden voldaan voorafgaand aan de goedkeuring van de verkoop, overdracht of toekenning door Amare Global.

E. Een Brand Partner die zijn of haar distributeurschap verkoopt, komt niet in aanmerking om zich opnieuw in te schrijven als Brand Partner in

## 7.7 Scheiding van een Brand Partner

- A. Amare Brand Partners kunnen hun Amare bedrijven soms als man-vrouw partnerschappen, gewone partnerschappen, vennootschappen of trusts. Op het moment dat een huwelijk kan eindigen in een echtscheiding of een vennootschap, partnerschap of trust (naar de laatste drie entiteiten wordt in dit document gezamenlijk verwezen als "entiteiten") kan ontbinden, moeten er regelingen worden getroffen om ervoor te zorgen dat een scheiding of verdeling van het bedrijf zodanig wordt uitgevoerd dat dit geen nadelige invloed heeft op de belangen en inkomsten van andere bedrijven die hoger of lager in de lijn van sponsoring staan. Als de scheidende partijen er niet in slagen om de belangen van andere Brand Partners en het bedrijf zo goed mogelijk te behartigen, zal Amare de Overeenkomst voor Onafhankelijke Brand Partners eenzijdig beëindigen.

- B. Tijdens het verloop van een echtscheiding of ontbinding van een entiteit moeten de partijen een van de volgende werkwijzen toepassen:
  - i. Een van de partijen kan, met toestemming van de andere(n), het Amare-bedrijf exploiteren op grond van een schriftelijke overdracht waarbij de afziende echtgenoot, aandeelhouders, partners of trustees Amare machtigen om rechtstreeks en uitsluitend zaken te doen met de andere echtgenoot of niet-afziende aandeelhouder, partner of trustee.
  - ii. De partijen kunnen het Amare-bedrijf gezamenlijk blijven exploiteren, waarbij alle door Amare betaalde vergoedingen zullen worden betaald in de gezamenlijke namen van de Brand Partners of in de naam van de entiteit en onder te verdelen zoals de partijen onafhankelijk van elkaar kunnen overeenkomen.
  - iii. Als de partijen het niet onderling eens kunnen worden over de verdeling van het bedrijf tijdens de duur van een echtscheiding of ontbinding, zal het Bedrijf het bedrijf behandelen volgens de status quo zoals die bestond vóór de indiening van de echtscheiding of ontbinding.
- vi. Na afronding van de echtscheidingsprocedure kan de echtgenoot die geen bedrijf heeft ontvangen zich onmiddellijk daarna opnieuw inschrijven bij de Inschrijver en Sponsor van zijn of haar keuze. In dergelijke gevallen zal deze voormalige echtgenoot echter geen rechten hebben op, en zal hij geen verzoek indienen bij, Brand Partners of Actieve Klanten in de voormalige organisatie en moet hij een nieuw bedrijf ontwikkelen op dezelfde manier als elke andere nieuwe Amare Global Brand Partner.
- D. In geen geval zal de Downline-organisatie van echtscheidende echtgenoten of een ontbindende bedrijfsentiteit worden verdeeld. Evenzo zal Amare in geen geval commissies en bonussen verdelen tussen scheidende echtgenoten of leden van ontbindende entiteiten. Amare zal slechts één Downline Organisatie erkennen en zal slechts één commissie-uitbetaling per Amare-bedrijf per commissiecyclus doen. Commissie-uitbetalingen worden altijd aan dezelfde persoon of entiteit gedaan. In het geval dat de partijen in een echtscheidingsprocedure of een ontbindingsprocedure er niet in slagen een geschil op te lossen over de verdeling van de commissies en het eigendom van het bedrijf, wordt de overeenkomst met de Onafhankelijke Brand Partner onvrijwillig geannuleerd.
- E. Als een voormalige echtgeno(o)t(e) of een voormalig filiaal van een entiteit volledig afstand heeft gedaan van alle rechten in hun oorspronkelijke Amare-bedrijf, zijn ze daarna vrij om sponsor te worden bij een sponsor van hun keuze, zolang hij of zij voldoet aan de wachtperiodevereisten die hierin worden uiteengezet. In een dergelijk geval heeft de voormalige echtgeno(o)t(e) of partner echter geen rechten op Brand Partners in hun voormalige organisatie of op een voormalige retailklant. Ze moeten de nieuwe bedrijfsactiviteiten op dezelfde manier ontwikkelen als elke andere nieuwe Brand Partner.

### **7.8 Ontbinding van bedrijfsentiteit**

- A. Als een bedrijfsentiteit die een Amare Global bedrijf exploiteert wordt ontbonden, moeten de eigenaren van de bedrijfsentiteit het Bedrijf instrueren over de identiteit van de juiste partij die het bedrijf moet ontvangen. Het Amare Global bedrijf moet worden toegekend aan één persoon of entiteit die eerder door het bedrijf is erkend als eigenaar van de bedrijfsentiteit; het bedrijf kan het bedrijf niet verdelen over meerdere partijen of afzonderlijke commissiebetalingen doen.
- B. De ontvanger van het Amare Global bedrijf moet ook een Amare Global Brand Partner Overeenkomst uitvoeren en indienen bij het bedrijf binnen 30 dagen na de datum van ontbinding van de bedrijfsentiteit of de Overeenkomst zal worden geannuleerd. Als de bedrijfsentiteit haar Amare Global-activiteiten wenst te verkopen of over te dragen aan een persoon of entiteit die niet eerder door het Bedrijf werd erkend als eigenaar van de bedrijfsentiteit, moet zij dit doen overeenkomstig sectie 7.8
- C. Na de voltooiing van de ontbinding van de entiteit, kunnen de eigenaren/opdrachtgevers die het Amare Global bedrijf niet hebben ontvangen zich onmiddellijk daarna opnieuw inschrijven bij de Inschrijver en Sponsor van hun keuze. In dergelijke gevallen zullen deze voormalige eigenaren/opdrachtgevers geen rechten hebben op, en zal hij geen verzoek indienen bij, Brand Partners of Actieve Klanten in de voormalige organisatie en moet hij een nieuw bedrijf ontwikkelen op dezelfde manier als elke andere nieuwe Amare Global Brand Partner.

## 7.9 Opvolging

- A. Bij het overlijden van een individuele Brand Partner kan zijn of haar bedrijf overgaan op zijn of haar erfgenamen. De juiste juridische documentatie onder de lokale wetgeving moet aan het Bedrijf worden voorgelegd om te garanderen dat de overdracht correct is. Dienovereenkomstig moet een Brand Partner een advocaat raadplegen om hem of haar bij te staan bij het opstellen van een testament of een andere testamentaire akte zoals vereist door de plaatselijke wetgeving. Wanneer een Amare-bedrijf wordt overgedragen door een testament of een ander testamentair proces zoals vereist door de lokale wetgeving, verwerft de begunstigde het recht om alle bonussen en commissies van de marketingorganisatie van de overleden Brand Partner te innen, op voorwaarde dat aan de volgende kwalificaties is voldaan. De opvolger(s) moet(en):

- Een nieuwe Overeenkomst voor Onafhankelijke Brand Partners ondertekenen;
- voldoen aan de voorwaarden en bepalingen van de Overeenkomst; en
- voldoen aan alle kwalificaties voor de status van de overleden Brand Partner.

- B. Bonus- en commissie-uitbetalingen van een Amare-bedrijf dat overeenkomstig deze sectie wordt overgedragen, zullen in één enkele uitbetaling gezamenlijk aan de erfgenamen worden uitbetaald. De erfgenamen moeten Amare een "officieel adres" geven waar alle uitbetalingen van bonussen en commissies naartoe worden gestuurd. Als het bedrijf wordt nagelaten aan gezamenlijke erfgenamen, moeten zij een bedrijfsentiteit vormen om een Brand Partnership voort te zetten.
- C. Als de opvolger al een bestaande Brand Partner is, zal Amare Global deze Brand Partner toestaan om zijn of haar eigen distributeurschap plus het geërfde distributeurschap gedurende maximaal zes (6) maanden actief te houden. Tegen het einde van de periode van 6 maanden moet de Brand Partner (indien van toepassing) het bestaande distributeurschap of het geërfde distributeurschap gecompriëerd, verkocht of anderszins overgedragen hebben.
- D. Als de opvolger het distributeurschap van Amare Global wil beëindigen, moet hij of zij een notariële verklaring indienen waarin staat dat hij of zij het distributeurschap wil beëindigen, samen met een gewaarmerkte kopie van de overlijdensakte, benoeming tot trustee en/of andere relevante juridische documentatie.
- E. Op schriftelijk verzoek kan Amare Global één (1) maand vrijstelling van rouw verlenen en uitbetalen op de laatste paid-as-rang.

## 7.10 Overdracht bij arbeidsongeschiktheid van een Brand Partner

- A. Om een bedrijf van Amare over te dragen wegens onbekwaamheid, moet de opvolger het volgende aan Amare verstrekken: (1) een notariële kopie van een benoeming als voogd of curator; (2) een notariële kopie van de gerechtelijke uitspraak of andere documentatie zoals vereist onder lokale wetgeving die het recht van de opvolger om het Amare-bedrijf te beheren vastlegt; en (3) een ingevulde, door de curator ondertekende overeenkomst voor Onafhankelijke Brand Partners.

## 8. ONGEORLOOFDE CLAIMS EN ACTIES

### 8.1 Vrijwaring

- A. Een Brand Partner is volledig verantwoordelijk voor al zijn of haar mondelinge en schriftelijke uitspraken over Amare producten en het Global Beloningsplan die niet uitdrukkelijk zijn opgenomen in officiële Amare materialen. Brand Partners stemmen ermee in Amare en Amare's directeurs, functionarissen, werknemers en agenten te vrijwaren van en schadeloos te stellen voor alle aansprakelijkheid met inbegrip van vonnissen, civielrechtelijke sancties, terugbetalingen, advocaatkosten, gerechtskosten of verloren zaken opgelopen door Amare als gevolg van de ongeoorloofde verklaringen of handelingen van de Brand Partner. Deze bepaling blijft van kracht na de beëindiging van de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst.

## 8.2 Productclaims

- A. Er mogen geen claims (waaronder persoonlijke getuigenissen) worden gedaan over therapeutische, genezende of heilzame eigenschappen van producten die door Amare worden aangeboden, behalve die welke zijn opgenomen in de officiële literatuur van Amare die van toepassing is op het land van bestemming van de verkoop. In het bijzonder mag geen enkele Brand Partner beweren dat Amare-producten nuttig zijn voor de genezing, behandeling, diagnose, beperking of preventie van ziekten. Dergelijke uitspraken kunnen worden opgevat als medische claims of claims over geneesmiddelen. Dergelijke claims zijn niet alleen in strijd met het beleid van Amare, ze zijn ook potentieel gevaarlijk en kunnen verschillende supranationale, nationale en lokale wetten overtreden.
- B. Bij het bespreken van de voordelen van Amare Global producten, mag een Brand Partner alleen die beweringen doen die zijn toegestaan door de productetikettering of in Amare marketingmateriaal, en alle beweringen, inclusief persoonlijke verhalen en productverhalen, vergezeld laten gaan van de volgende disclaimer: "Dit product is niet bedoeld om een ziekte te diagnosticeren, te behandelen, te genezen of te voorkomen."
- C. Een Brand Partner mag geen medische claims maken voor producten of een Amare Global product voorschrijven voor de behandeling van een kwaal, aangezien dit zou impliceren dat de producten geneesmiddelen zijn in plaats van voedingssupplementen. Er mogen geen curatieve of medicijnclaims worden gemaakt bij de beschrijving van Amare Global producten. Deze producten mogen nooit vergeleken worden met geneesmiddelen die gebruikt worden om specifieke ziekten of aandoeningen te behandelen.
- D. Wanneer een Brand Partner producten of diensten van Amare Global promoot, moeten zij het feit onthullen dat de Brand Partner een Amare Brand Partner is die bonussen en commissies van Amare Global ontvangt.

## 8.3 Inkomensclaims

- A. In hun enthousiasme om potentiële Brand Partners te sponsoren, komen sommige Brand Partners soms in de verleiding om inkomensclaims te maken of inkomsten voor te stellen om de inherente kracht van netwerkmarketing aan te tonen. Dit is contraproductief omdat nieuwe Brand Partners snel teleurgesteld kunnen raken als hun resultaten niet zo uitgebreid of snel zijn als de resultaten die anderen hebben behaald. Bij Amare zijn we ervan overtuigd dat het inkomstenpotentieel van Amare groot genoeg is om zeer aantrekkelijk te zijn, zonder de inkomsten van anderen te vermelden. Bovendien zijn bepaalde soorten inkomensclaims en getuigenissen van personen die zich bezighouden met netwerkmarketing vaak onderworpen aan nationale en lokale wetten of zelfs verboden.
- B. De Brand Partner zal duidelijk maken dat het Beloningsplan gebaseerd is op de verkoop van Amare Global producten en diensten en op het sponsoren van andere Brand Partners.
- C. Hoewel Brand Partners het nuttig kunnen achten om kopieën van uitbetalingen te verstrekken, of om de inkomsten van zichzelf of anderen bekend te maken, hebben dergelijke benaderingen juridische gevolgen die een negatieve impact kunnen hebben op Amare en op de Brand Partner die de claim indient, tenzij tegelijkertijd met de inkomensclaim of de weergave van de inkomsten ook de wettelijk vereiste bekendmakingen worden gedaan. Omdat Amare Brand Partners niet beschikken over de gegevens die nodig zijn om te voldoen aan de wettelijke vereisten voor het doen van inkomensclaims, mag een Brand Partner, wanneer hij de Amare-kans of het Global Beloningsplan presenteert of bespreekt met een potentiële Brand Partner, geen inkomensprognoses of inkomensclaims doen of zijn of haar Amare-inkomen bekendmaken (inclusief het tonen van uitbetalingen, kopieën van uitbetalingen, bankafschriften of belastinggegevens).
- D. De Brand Partner mag geen belangrijke materiële feiten over het Beloningsplan verkeerd weergeven of weglaten, noch mogen Brand Partners claims doen over levensstijl-inkomsten. Een claim over inkomsten uit levensstijl is een verklaring of afbeelding die impliceert of stelt dat de Brand Partner kan genieten van een luxueuze of succesvolle levensstijl dankzij het inkomen dat hij verdient met zijn Amare Global-bedrijf. Voorbeelden van verboden levensstijlclaims zijn onder andere de volgende soorten voorstellingen:
  - a. Dat een Brand Partner (of zijn/haar echtgeno(o)t(e)) zijn/haar baan heeft kunnen opzeggen.
  - b. Dat een Brand Partner in staat was om zijn/haar inkomen uit een baan te vervangen.
  - c. Dat een Brand Partner in staat was om de privéschool of hogeschoolopleiding van een kind te betalen dankzij zijn/haar Amare Global inkomsten.
  - d. Dat een Brand Partner in staat was om dure of luxueuze materiële bezittingen te verwerven (bijv. huizen, auto's, juwelen, boten, recreatievoertuigen, enz.).
  - e. Dat een Brand Partner dankzij zijn/haar Amare Global verdiensten in staat was om naar exotische of dure bestemmingen te reizen.

De bovenstaande beperkingen inzake inkomensclaims zijn van toepassing op presentaties in persoon en op promotiemateriaal dat door een Brand Partner wordt verspreid, inclusief berichten op sociale media.

- E. Hypothetische inkomensvoorbeelden die worden gebruikt om de werking van het Global Beloningsplan uit te leggen, en die uitsluitend gebaseerd zijn op wiskundige projecties, mogen worden gegeven aan toekomstige Brand Partners, op voorwaarde dat de Brand Partner die dergelijke hypothetische voorbeelden gebruikt (1) de toekomstige Brand Partner(s) duidelijk maakt dat dergelijke inkomsten hypothetisch zijn; en (2) elke toekomstige Brand Partner een actuele kopie bezorgt van Amare's officiële inkomensverklaring.
- F. Omgekeerd mogen Brand Partners nooit beweren dat iemand succesvol kan zijn zonder zich ijverig in te zetten. Voorbeelden van onjuiste voorstellingen op dit gebied zijn onder andere:
  - a. Het is een kant-en-klaar systeem.
  - b. Het systeem doet het werk voor jou.
  - c. Stap gewoon in en je downline zal zich opbouwen via het overloopeffect.
  - d. Word gewoon lid en ik bouw je downline voor je op.
  - e. Het Bedrijf doet al het werk voor jou.
  - f. Je hoeft niets te verkopen.
  - g. Je hoeft alleen maar elke maand je producten te kopen.

Het bovenstaande zijn slechts voorbeelden van ongepaste voorstellingen over het Beloningsplan en het programma van het Bedrijf. Het is belangrijk dat Brand Partners deze of andere beweringen niet doen die een prospect zouden kunnen doen geloven dat ze succesvol kunnen zijn als Brand Partner zonder toewijding, inspanning en verkoopvaardigheden.

#### **8.4 Geen afbraakprijzen**

- A. Alle verkopen van Amare-producten door Brand Partner mogen niet lager zijn dan de adviesprijs (Suggested Retail Price, SRP) zoals vermeld op de Amare-website op de verkoopdatum.

### **9. BELANGENCONFLICTEN**

#### **9.1 Niet-wervingsbeding**

- A. Een Amare Global Brand Partner kan te allen tijde deelnemen aan andere directe verkoop-, multilevel-, netwerkmarketing- of relatiemarketingondernemingen of marketingkansen. Gedurende de looptijd van deze Overeenkomst en gedurende één (1) jaar daarna mag een Amare Global Brand Partner echter geen Amare Global Brand Partner of Klant werven voor enige andere directe verkoop- of netwerkmarketingactiviteit, tenzij die Brand Partner of Klant persoonlijk werd gesponsord door die Brand Partner.
- B. De term "werven" betekent het daadwerkelijk of in een poging verzoeken, inschrijven, aanmoedigen of op enigerlei andere wijze beïnvloeden (hetzij rechtstreeks of via een derde) van een andere Brand Partner of Klant om zich in te schrijven of deel te nemen aan een directe verkoop- of netwerkmarketingkans of reclame maakt voor een andere kans op dezelfde webpagina of sociale media-account waar de Brand Partner de producten of kans van Amare promoot.
- C. Een schending van een van de bepalingen in deze sectie zal een onredelijke en ongerechtvaardigde contractuele inmenging vormen tussen Amare Global en haar Brand Partners en zou onherstelbare schade toebrengen aan Amare Global. In een dergelijk geval kan Amare Global, naar eigen goeddunken, disciplinaire maatregelen opleggen die zij nodig en gepast acht tegen een dergelijke Brand Partner of de positie van een dergelijke Brand Partner.

## 9.2 Concurrerende producten en kansen

- A. Een Brand Partner kan andere producten promoten op dezelfde webpagina's en advertenties waar hij Amare Global Producten verkoopt. Brand Partners mogen op diezelfde webpagina's en advertenties geen andere multilevel marketingproducten verkopen die vergelijkbaar zijn met de producten van Amare Global. Brand Partners mogen Amare Global producten of diensten niet weergeven of bundelen, inkoopdocumentatie, op een website of in verkoopvergaderingen, met andere producten of diensten om te voorkomen dat een potentiële Klant of Brand Partner wordt verward of misleid in de overtuiging dat er een relatie bestaat tussen de Amare Global en niet-Amare Global producten en diensten.
- B. Een schending van een van de bepalingen in deze sectie zal een onredelijke en ongerechtvaardigde contractuele inmenging vormen tussen Amare Global en haar Brand Partners en zou onherstelbare schade toebrengen aan Amare Global. In een dergelijk geval kan Amare Global, naar eigen goeddunken, disciplinaire maatregelen opleggen die zij nodig en gepast acht tegen een dergelijke Brand Partner of de positie van een dergelijke Brand Partner.

## 9.3 Cross-recruiting

- A. Feitelijke werving of pogingen tot cross-recruiting zijn ten strengste verboden. Cross-recruiting wordt gedefinieerd als het benaderen, inschrijven of sponsoren van een individu of Bedrijfsentiteit die al een huidige overeenkomst heeft met Amare voor Klanten of Onafhankelijke Brand Partners binnen een andere sponsorlijn, of die een dergelijke overeenkomst heeft gehad binnen de voorafgaande zes maanden (12 maanden als een voormalige Brand Partner de rang van Gold Heart Mentor had), binnen een andere sponsorlijn. Het gebruik van de naam van een echtgenoot of familielid, handelsnamen, DBA's, aangenomen namen, bedrijven, partnerschappen, trusts, federale ID-nummers of fictieve ID-nummers om dit beleid te omzeilen, is verboden. Brand Partners zullen andere Amare Brand Partners niet vernederen, in diskrediet brengen of belasteren in een poging een andere Brand Partner te verleiden deel te worden van de marketingorganisatie van de eerste Brand Partner.
- B. Als cross-recruiting wordt ontdekt, moet dit onmiddellijk onder de aandacht van het Bedrijf worden gebracht. Amare kan disciplinaire maatregelen nemen tegen de Brand Partner die van organisatie veranderde en/of de Brand Partners die cross-recruiting aanmoedigden of eraan deelnamen. Amare mag ook de downline van de overtredende Brand Partners geheel of gedeeltelijk verplaatsen naar zijn of haar oorspronkelijke Downline Organisatie als het Bedrijf dit billijk en haalbaar acht. Amare is echter niet verplicht om de Downline Organisatie van de geworven Brand Partner te verplaatsen, en de uiteindelijke beschikking over de organisatie blijft uitsluitend in handen van Amare. Brand Partners doen afstand van alle claims en rechtsvorderingen tegen Amare die voortvloeien uit of verband houden met het afstoten van de cross-gesponsorde Downline Organisatie van de Brand Partner.
- C. Dit Beleid verbiedt niet de overdracht van een Amare Global-bedrijf in overeenstemming met het Amare Global Verkoop- of Overdrachtsbeleid zoals uiteengezet in deze Beleidsregels.

## 9.4 Verbod op onethische sponsoring

- A. Onethische sponsoractiviteiten omvatten, maar zijn niet beperkt tot, het verleiden, bieden of zich inlaten met oneerlijke, frauduleuze of bedrieglijke handelingen of praktijken in een poging om een individu of entiteit te werven om Brand Partner te worden of in een poging om een prospect of nieuwe Brand Partner van een andere Brand Partner te verwerven.
- B. Beschuldigingen van onethische sponsoring moeten schriftelijk worden gemeld aan de afdeling Compliance van Amare Global binnen de eerste 90 dagen na inschrijving. Als de meldingen gegrond zijn, mag Amare Global de Brand Partner of de downline van de Brand Partner overdragen aan een andere sponsor, plaatsing of organisatie zonder goedkeuring van de huidige up-line Sponsor of de Brand Partners van de plaatsing. Amare Global blijft de uiteindelijke autoriteit in dergelijke gevallen.
- C. Amare Global verbiedt het "stapelen". Stapelen is de ongeoorloofde manipulatie van het Amare Global vergoedingssysteem en/of het marketingplan om commissies te activeren of een promotie van een downline Brand Partner te veroorzaken op een onverdiende manier. Een voorbeeld van stapelen is wanneer een Sponsor deelnemers plaatst onder een inactieve downline zonder zijn of haar medeweten om zo een onverdiende kwalificatie voor commissie te activeren. Stapelen is onethisch en onaanvaardbaar gedrag en als zodanig is het een strafbaar feit met maatregelen die kunnen gaan tot en met de beëindiging van de positie als onafhankelijk consultant van alle personen en/of entiteiten die hier direct bij betrokken zijn.

- D. Indien Brand Partners zich bezighouden met het benaderen en/of verleiden van leden van een ander direct verkoopbedrijf om producten en diensten van Amare Global te verkopen of te distribueren, dragen zij het risico aangeklaagd te worden door het andere directe verkoopbedrijf. Indien een rechtszaak, arbitrage of bemiddeling wordt aangespannen tegen een Brand Partner op beschuldiging van betrokkenheid bij ongepaste wervingsactiviteiten van verkoopmedewerkers of Klanten van een ander bedrijf, zal Amare Global geen van de verdedigingskosten of juridische kosten van de Brand Partner betalen, noch zal Amare Global de Brand Partner vrijwaren voor enig vonnis, prijs of schikking. De Brand Partner is als enige verantwoordelijk voor het begrijpen van de beleidsregels en procedures van het andere directe verkoopbedrijf.
- E. Het ongeoorloofde gebruik van de naam van een echtgenoot/echtgenote of familielid, handelsnamen, aangenomen namen, DBA-namen, vennootschappen, partnerschappen, trusts, federale identificatienummers of fictieve identificatienummers om dit beleid of enig ander beleid in deze Overeenkomst te omzeilen of te omzeilen, is verboden.

## **10. INTERNATIONALE MARKETING**

- A. Brand Partners mogen alleen Amare-producten verkopen en Klanten inschrijven of Brand Partners sponsoren in de landen waar Amare gemachtigd is om zaken te doen, zoals aangekondigd in officiële bedrijfsliteratuur. In landen waar Amare de verkoop en activiteiten van Brand Partners heeft goedgekeurd, zullen Brand Partners voldoen aan de specifieke Amare-regels voor dat individuele land. Dergelijke regels kunnen variëren van land tot land en Brand Partners zijn verplicht om de toepasselijke regels te kennen voor het land en de locaties waar zij van plan zijn zaken te doen. Landspecifieke informatie kan van tijd tot tijd worden gepresenteerd in een landspecifiek addendum bij deze Beleidsregels en Procedures.
- B. Het is Brand Partners verboden om producten, diensten of productmonsters van het Bedrijf te importeren of te helpen importeren, verkopen, schenken of distribueren in niet-goedgekeurde landen.
- C. Brand Partners moeten voldoen aan de plaatselijke voorschriften voor persoonlijk gebruik en vrijhandel.
- D. Het is Brand Partners verboden om zaken te doen met Specially Designated Nationals en Blocked Persons volgens OFAC (Office of Foreign Asset Control) of met personen die zich bevinden in gesanctioneerde landen.
- E. Naast andere rechtsmiddelen die in de overeenkomst worden uiteengezet, kan een Brand Partner die dit internationale marketingbeleid schendt, zijn deelname aan de desbetreffende internationale markt verliezen gedurende een periode die door Amare Global wordt bepaald. Verbodsbepalingen die voortvloeien uit een dergelijke overtreding omvatten, maar zijn niet beperkt tot, het volgende:
  - I. De Brand Partner heeft mogelijk geen recht op internationale distributie-/sponsorrechten in de desbetreffende internationale markt;
  - II. De Brand Partner en/of hun upline kunnen geen recht hebben op bonussen gegenereerd door de organisatie van de Brand Partner in de desbetreffende internationale markt;
  - III. De Brand Partner mag geen erkenning ontvangen op bedrijfsevenementen of in bedrijfsliteratuur, gerelateerd aan de officiële opening van een nieuwe markt zoals aangewezen geacht door Amare Global.

## **11. VERANTWOORDELIJKHEDEN BRAND PARTNERS**

### **11.1 Wijziging van contactinformatie**

- A. Om tijdige levering van producten, ondersteuningsmateriaal en commissie-uitbetalingen te garanderen, is het van cruciaal belang dat Amare's bestanden up-to-date zijn. Brand Partners zijn verplicht om alle adressen (inclusief e-mailadressen), telefoonnummers en persoonlijke informatie up-to-date te houden. Dit kan gebeuren in de Back Office van de Brand Partner of anders door de nodige correcties te sturen naar de Klantenservice.
- B. Om een goede levering van bestellingen te garanderen, moeten alle wijzigingen worden ontvangen binnen een redelijke hoeveelheid tijd (niet meer dan dertig (30) dagen) voor de ingangsdatum van de adres- of telefoonnummerwijziging. Een Brand Partner kan €16 aan kosten opgelegd krijgen voor geretourneerde zendingen als gevolg van een onjuist verzendadres.



## 11.2 Voortdurende training

- A. Om succesvol te zijn met de Amare-kans moet elke Brand Partner die een andere Brand Partner sponsort of Klant in Amare een bonafide assistentie- en trainingsfunctie uitvoeren om ervoor te zorgen dat zijn of haar downline zijn of haar Amare-bedrijf correct leidt. Brand Partners zouden voortdurend contact en communicatie moeten hebben met de Brand Partners in hun Downline Organisaties.
- B. Voorbeelden van dergelijk contact en communicatie kunnen zijn, maar zijn niet beperkt tot: nieuwsbrieven, schriftelijke correspondentie, persoonlijke ontmoetingen, telefonisch contact, voicemail, elektronische post en het begeleiden van downline Brand Partners of Klanten naar Amare-bijeenkomsten, trainingssessies en andere functies. Upline Brand Partners moeten ook proberen om nieuwe Brand Partners te motiveren en op te leiden en/of Klanten in Amare productkennis, effectieve verkooptechnieken, het Amare Global Beloningsplan, naleving van Beleidsregels en Procedures van het Bedrijf en naleving van lokale wetgeving.
- C. Brand Partners moeten toezicht houden op hun Downline Organisaties om te verzekeren dat Downline geen ongepaste product- of bedrijfsclaims maken of zich bezighouden met illegaal of ongepast gedrag. Op verzoek moet elke Brand Partner gedocumenteerd bewijs kunnen voorleggen aan Amare van zijn of haar voortdurende vervulling van de verantwoordelijkheden van een Sponsor. Een Brand Partner wordt ontmoedigd om cross-line training te geven aan een Brand Partner of Klant in een andere organisatie zonder eerst toestemming te krijgen van de upline leader van de Brand Partner of Klant.

## 11.3 Lopende verkoopverantwoordelijkheden

- A. Ongeacht hun niveau van sponsoractiviteit voelen succesvolle Brand Partners een voortdurende verplichting om de verkoop persoonlijk te blijven bevorderen door nieuwe Klanten te genereren en door hun bestaande Klanten te bedienen.

## 11.4 Beding tegen negatieve uitlatingen

- A. Amare wil zijn onafhankelijke Brand Partners de beste producten, het beste beloningsplan en de beste service in de sector bieden. Constructieve kritiek en opmerkingen zijn dan ook welkom en moeten schriftelijk worden ingediend bij de afdeling Brand Partner Services. Onthoud: om u zo goed mogelijk van dienst te kunnen zijn, moeten we van u horen! Hoewel Amare constructieve input verwelkomt, dienen negatieve opmerkingen en commentaren in het veld gemaakt door Brand Partners over Amare Global Brand Partners, Amare Global producten of diensten, het Beloningsplan, of Amare Global bestuurders, functionarissen of werknemers, productleveranciers of agenten geen ander doel te dienen dan het enthousiasme van andere Amare Brand Partners de kop in te drukken.
- B. Op dezelfde manier creëert kwaadspreken over de concurrentie een negatieve omgeving die de sector schaadt op een manier die uiteindelijk ook Amare kan schaden. Daarom, en om het goede voorbeeld te geven aan hun downline, mogen Brand Partners het bedrijf en zijn producten of de concurrentie en zijn producten niet in diskrediet brengen. Amare behoudt zich het recht voor om actie te ondernemen tegen Brand Partners wier persoonlijk gedrag in dit opzicht storend en schadelijk is voor Amare. Klachten, kritiek en bezorgdheid over Amare Global moeten worden gericht aan de afdeling Compliance (compliance@amareglobal.com).

## 11.5 Beleidsschendingen melden

- A. Brand Partners die een schending van het beleid door een andere Brand Partner waarnemen, worden aangemoedigd om een schriftelijke melding van de overtreding rechtstreeks ter attentie van de Amare Compliance afdeling in te dienen. Details van de incidenten zoals data, aantal voorvallen, betrokken personen en alle ondersteunende documentatie moeten in het rapport worden opgenomen.

## 12. VERKOOP

### 12.1 Productverkoop

- A. Het Amare Global Beloningsplan is gebaseerd op de verkoop van Amare producten aan eindgebruikers. Brand Partners moeten voldoen aan persoonlijke en Downline Organisatie vereisten voor retailverkoop (evenals aan andere verantwoordelijkheden die in de Overeenkomst worden uiteengezet) om in aanmerking te komen voor bonussen, commissies en promotie naar hogere prestatieniveaus.



## 12.2 Verkoopbonnen

- A. Amare moedigt alle Brand Partners aan om hun retailklanten twee kopieën van een officiële Amare verkoopbon te geven op het moment van de verkoop. Deze ontvangstbewijzen bevatten de Klanttevredenheidsgarantie voor Amare-producten en een verklaring van consumentenbescherming indien deze door de lokale wetgeving wordt geboden. Registratie van de aankopen van Brand Partners en Klanten zal worden bijgehouden door Amare, en Brand Partners dienen alle ontvangstbewijzen van retailverkoop gedurende een periode van twee jaar te bewaren en deze op verzoek van het bedrijf aan Amare te verstrekken. Verder dienen Brand Partners eraan te denken om een administratie bij te houden met betrekking tot transacties van Brand Partners om te voldoen aan de vereisten voor hun onafhankelijke bedrijven volgens de lokale wetgeving (bijvoorbeeld om documenten op te stellen met betrekking tot inkomsten en uitgaven ter ondersteuning van de belastingverplichtingen van een Brand Partner).
- B. Als een verkoop kwalificeert als een "huis-aan-huis" verkoop, dienen Brand Partners ervoor te zorgen dat de ontvangst voldoet aan de vereisten van de lokale wetgeving.

## 12.3 Verstrekken en bijhouden van bestelformulieren/records voor retail

- A. Brand Partner moet een ingevuld bestelformulier aan alle klanten in de retail geven wanneer een verkoop voltooid is. De Brand Partners moeten kopieën van alle retail bestelformulieren bijhouden gedurende een periode van twee (2) jaar. Amare mag naar eigen goeddunken kopieën opvragen en de transacties en de verkoopvoorwaarden van de Brand Partner verifiëren. Een voorbeeld van het bestelformulier voor de retail voor gebruik in de markt van de Brand Partner is beschikbaar in uw Back Office

## 13. BONUSSEN EN COMMISSIES

### 13.1 Kwalificaties voor bonussen en commissies

- A. Een Brand Partner moet actief zijn en de Overeenkomst naleven om in aanmerking te komen voor bonussen en commissies. Zolang een Brand Partner voldoet aan de voorwaarden van de Overeenkomst, zal Amare commissies betalen aan dergelijke Brand Partner in overeenstemming met het Global Amare Beloningsplan.
- B. Amare Global zal geen betaling aan een Brand Partner doen zonder de ontvangst van een ingevulde en ondertekende Amare Global Brand Partner Overeenkomst. Alle bonussen worden betaald aan de primaire aanvrager op de Brand Partner Overeenkomst.
- C. Het minimumbedrag waarvoor Amare een bankcheque uitgeeft is EUR 20. Als de bonussen en commissies van een Brand Partner niet gelijk zijn aan of meer bedragen dan EUR 20 zal het Bedrijf de commissies en bonussen verhogen tot een totaal van EUR 20. Een betaling zal worden uitgegeven zodra EUR 20 is opgebouwd. Het betalingsbeleid voor bonussen en commissies in andere valuta dan de Amerikaanse dollar zal van tijd tot tijd door het bedrijf worden vastgesteld. Bonussen en commissies worden berekend en uitbetaald op of voor de vijftiende dag van elke maand

### 13.2 Berekening van commissies en afwijkingen

- A. Een Amare Global Brand Partner moet zijn of haar maandelijkse overzicht en bonus/commissierapporten onmiddellijk nakijken en eventuele afwijkingen binnen dertig (30) dagen na ontvangst melden. Na de "respijtperiode" van 30 dagen worden geen extra verzoeken voor herberekening van commissies in overweging genomen.

### 13.3 Opname in de bonus van een periode

- A. Brand Partners moeten op de laatste dag van de Bonusperiode goedgekeurd en als Actief beschouwd worden om in de bonus- en kwalificatieberekeningen van die periode opgenomen te worden. Producten moeten worden aangekocht met betaling ontvangen binnen de Bonusperiode om in aanmerking te komen voor bonus- en rangkwalificatieberekening voor die Bonusperiode.

### 13.4 Inwisseling van Amare Credit

- A. Als Amare Credits worden uitgegeven aan de Brand Partner voor een terugbetaling (zoals beschreven in sectie XX van het Terugbetalingsbeleid) binnen de Bonusperiode, worden het Personal Volume of de bonussen die voor die bestelling werden betaald niet teruggevorderd en blijven ze in aanmerking komen voor de berekening voor die Bonusperiode. Wanneer echter Amare Credits worden ingewisseld voor een toekomstige bestelling, wordt het Personal Volume van die bestelling proportioneel verminderd met het percentage van de Bestelling dat met Amare Credits is betaald.

### 13.5 Downline-activiteitenrapporten

- A. Alle informatie die door Amare wordt verstrekt in online of telefonische downline-activiteitenrapporten, met inbegrip van maar niet beperkt tot persoonlijk en groepsverkoopvolume (of een deel daarvan), downline sponsoractiviteiten en andere informatie wordt geacht accuraat en betrouwbaar te zijn. Desalniettemin wordt de informatie niet gegarandeerd door Amare of personen die de informatie creëren of verzenden, vanwege verschillende factoren, waaronder de inherente mogelijkheid van menselijke en mechanische fouten; de nauwkeurigheid, volledigheid en tijdigheid van bestellingen; weigering van creditcard- en elektronische betalingen; geretourneerde producten; terugboekingen van creditcard- en elektronische betalingen.

### 13.6 Garanties

- A. ALLE INFORMATIE OVER VOLUME (zoals beschreven in het Beloningsplan van Amare Global) WORDT GELEVERD "IN DE HUIDIGE STAAT", ZONDER GARANTIES, EXPLICIET OF IMPLICIET, OF VERKLARINGEN VAN WELKE SOORT DAN OOK. IN HET BIJZONDER MAAR ZONDER BEPERKING ZIJN ER GEEN GARANTIES VAN VERKOOPBAARHEID, GESCHIKTHEID VOOR EEN BEPAALD GEBRUIK OF NIET-INBREUK.VOOR ZOVER TOEGESTAAN ONDER DE TOEPASSELIJKE WETGEVING, ZULLEN AMARE EN/OF ANDERE PERSONEN DIE DE INFORMATIE CREËREN OF OVERBRENGEN IN GEEN GEVAL AANSPRAKELIJK ZIJN JEGENS EEN BRAND PARTNER OF IEMAND ANDERS VOOR ENIGE DIRECTE, INDIRECTE, GEVOLG-, INCIDENTELE, SPECIALE OF PUNITIEVE SCHADE DIE VOORTVLOEIT UIT HET GEBRUIK VAN OF DE TOEGANG TOT INFORMATIE (INCLUSIEF MAAR NIET BEPERKT TOT GEDERFDE WINST, BONUSSSEN, OF COMMISSIES, VERLIES VAN KANSEN, EN SCHADE DIE KAN VOORTVLOEIEN UIT ONNAUWKEURIGHEID, ONVOLLEDIGHEID, ONGEMAK, VERTRAGING, OF VERLIES VAN HET GEBRUIK VAN DE INFORMATIE), ZELFS ALS AMARE OF ANDERE PERSONEN DIE DE INFORMATIE MAKEN OF VERZENDEN, ZIJN GEÏNFORMEERD OVER DE MOGELIJKHEID VAN DERGELIJKE SCHADE. VOOR ZOVER TOEGESTAAN DOOR DE WET, ZULLEN AMARE OF ANDERE PERSONEN DIE DE INFORMATIE CREËREN OF OVERBRENGEN GEEN VERANTWOORDELIJKHEID OF AANSPRAKELIJKHEID HEBBEN

## 14. PRODUCTGARANTIES, RETOURZENDINGEN EN TERUGKOOP VAN VOORRADEN

### 14.1 KLANTEN Annulerings-, producttevredenheids- en retourbeleid

- A. Amare biedt een honderd procent (100%) dertig (30) dagen geld-terug tevredenheidsgarantie (minus verzendkosten) op alle producten die door klanten worden gekocht. De periode van 30 dagen gaat in op de datum waarop de Klant het product ontvangt. Klanten moeten alle gebruikte en ongebruikte producten terugsturen naar Amare. Na ontvangst zal het Distributiecentrum van Amare alle retouren en terugbetalingen binnen dertig dagen na ontvangst van het product verwerken.
- B. Als een bestelling wordt uitgevoerd met goederen die in afzonderlijke zendingen worden geleverd, heeft de Klant het recht om de bestelling te annuleren binnen 14 dagen na levering van het laatste artikel. De Klant moet zijn voornemen om te annuleren expliciet kenbaar maken. Hoewel er een annuleringsformulier beschikbaar is, is het niet verplicht om dit te gebruiken; elke ondubbelzinnige verklaring (zoals een e-mail of brief) wordt ook beschouwd als een annuleringsverklaring. Om aan de annuleringstermijn te voldoen, is het voldoende als de Klant zijn annuleringsbericht verstuurt voor het einde van de periode van 14 dagen. De annuleringsverklaring moet de volgende gegevens bevatten:
- (i) het adres van de klant,
  - (ii) de beschrijving van de goederen,
  - (iii) de datum van de bestelling,
  - (iv) een eventueel referentienummer op de bestelling.

De Klant is verplicht om alle artikelen snel terug te sturen, binnen 14 dagen nadat hij het bedrijf heeft geïnformeerd over zijn beslissing om het

contract te annuleren. De Klant is verantwoordelijk voor de kosten van het retourneren van de goederen.

- C. Als de Klant het contract annuleert, moet hij/zij alle betalingen terugbetaald krijgen, inclusief de leveringskosten. De terugbetaling zal zonder onnodige vertraging en niet later plaatsvinden dan:
- 14 dagen na de dag waarop Brand Partner de geleverde goederen heeft terugontvangen van de Klant, of
  - (indien eerder) 14 dagen nadat de Klant het bewijs heeft geleverd dat de Klant de goederen heeft teruggezonden, of
  - indien er geen goederen zijn geleverd, 14 dagen na de dag waarop Brand Partner op de hoogte is gebracht van de beslissing van de Klant om dit contract te annuleren.

Voor de terugbetaling moet dezelfde betalingsmethode worden gebruikt als de Klant voor de betaling heeft gebruikt.

- D. Effecten van productretournering door Klanten op Brand Partners: Als de Brand Partner een product dat door de klant is geretourneerd, wil ruilen, moet hij binnen 45 dagen na de oorspronkelijke aankoopdatum contact opnemen met het Bedrijf om een productruil te initiëren voor elk product dat opnieuw kan worden verkocht volgens sectie 14.1 'Teruggave van de inventaris door Brand Partners'
- E. Brand Partners gaan ermee akkoord dat als binnen 30 dagen na aankoop van een product rechtstreeks van het Bedrijf de Klant om welke reden dan ook niet tevreden is, Klanten contact kunnen opnemen met Amare voor terugbetaling door te bellen naar de Customer Experience of via e-mail naar: cs.eur@amare.com. voor omruiling of terugbetaling van het/de aangeschafte product(en). Brand Partners moeten de keuze van de Klant honoreren en mogen de Klant niet ontmoedigen om een terugbetaling aan te vragen.
- F. Indien een Klant rechtstreeks bij een Brand Partner een terugbetaling aanvraagt, dient de Brand Partner een Verzoek tot Terugbetaling in te vullen bij het Bedrijf. De Brand Partner dient het bedrag van de terugbetaling van de Klant te berekenen, de Klant het Terugbetalingsformulier te laten ondertekenen en de terugbetaling onmiddellijk aan de Klant uit te betalen met dezelfde uitbetalingsmethode die gebruikt werd voor de aankoop van het (de) product(en). De Brand Partner moet dan het Verzoek om Terugbetaling en een kopie van het originele Retail Bestelformulier van de Klant, samen met de originele productlabels of het ongebruikte deel van het product, of de lege productverpakkingen binnen 30 dagen na het doen van de terugbetaling aan de Klant aan Amare voorleggen. Amare zal dan de geretourneerde producten omruilen met een identiek vervangend product voor het Lid zodra alle vereiste documentatie is ontvangen.

#### 14.2 BRAND PARTNER Annulerings- en terugkoopproces

- A. Brand Partners hebben 14 kalenderdagen vanaf de ingangsdatum van de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst de tijd om zich zonder boete en zonder opgave van redenen terug te trekken, mits de Brand Partner Amare vóór het verstrijken van de periode schriftelijk in kennis stelt van een dergelijke beslissing tot terugtrekking.
- B. Het Bedrijf zal alle door de Brand Partner betaalde bedragen terugbetalen. Alle onverkochte producten en verkoopulpmiddelen moeten in verkoopbare staat zijn en moeten binnen 14 dagen na de annuleringsdatum worden geretourneerd.
- C. In geval van vrijwillige beëindiging of annulering van een Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst door een van beide partijen, zal Amare van de Brand Partner elk deel van de momenteel verhandelbare inventaris van de Brand Partner terugkopen dat de Brand Partner in de voorafgaande twaalf maanden van Amare heeft gekocht.
- D. De Onafhankelijke Brand Partner zal het Bedrijf schriftelijk op de hoogte brengen van zijn/haar beslissing om zijn of haar Overeenkomst vrijwillig te beëindigen. Alle producten moeten binnen 14 dagen na de annuleringsdatum worden geretourneerd. Op voorwaarde dat de aankoop van het (de) product(en) door de Brand Partner niet in strijd met het contract gebeurde, geldt het volgende:
  - i. De producten terug te kopen (inclusief trainings- en promotiemateriaal, zakelijke handleidingen en kits) op elk moment tussen de 15e dag en binnen 90 dagen na de datum van aanvaarding van zijn of haar Overeenkomst: De volledige prijs van het product (inclusief btw), verminderd met redelijke administratiekosten en, indien van toepassing, verminderd met een bedrag om rekening te houden met de verminderde waarde. Als de Overeenkomst door het Bedrijf wordt beëindigd, zijn deze inhoudingen niet van toepassing en vergoedt het Bedrijf redelijke verzendkosten voor het retourneren van de producten.
  - ii. Terugkoop van de producten (inclusief training- en promotiemateriaal, zakelijke handleidingen en kits) op elk moment tussen de 90e dag maar binnen één jaar (1 jaar) vanaf de datum van aanvaarding van zijn of haar Overeenkomst: een prijs niet lager dan de 90% prijs van het product (inclusief btw) betaald door de Brand Partner voor de aankoop van die producten verminderd met een bedrag gelijk aan:
    - a) commissies, bonussen of andere voordelen ontvangen door de directe verkoper met betrekking tot deze producten;
    - b) alle bedragen verschuldigd door de Brand Partner aan het bedrijf voor welke rekening dan ook; en
    - c) redelijke administratiekosten tot 10% van de betaalde prijs.
- E. De Bedrijfsvergunning wordt volledig terugbetaald indien de Brand Partner zijn/haar distributeurschap binnen 30 dagen na betaling beëindigt.
- F. Het Bedrijf accepteert geen retourzendingen van producten die zijn gekocht in strijd met de 70%-regel
- G. De kosten voor het terugzenden van de producten naar Amare zijn ten laste van de Brand Partner en worden niet terugbetaald.
- H. Voor de toepassing van de overeenkomst omvat de inventaris die onder de terugkoop valt alle door het bedrijf geproduceerde producten, promotiemateriaal, startpakketten of andere verkoopulpmiddelen die door Brand Partner van Amare worden gekocht.

- I. De terugkoopbepalingen van deze afdeling zijn niet van toepassing op een inventaris die momenteel niet verhandelbaar is. De momenteel verhandelbare inventaris omvat geen inventaris die buiten de vervaldatum valt, waarvan het veiligheidszegel beschadigd of verwijderd is, die geopend is of gedeeltelijk geconsumeerd, die door het bedrijf is stopgezet, of die een seizoensgebonden karakter heeft of een speciaal promotioneel product is.
- J. Aangepaste bestellingen van gedrukte verkoop hulpmiddelen (d.w.z. visitekaartjes, brochures, enz.) waarop de contactinformatie van de Brand Partner is ingesloten of hard gedrukt, of die door de Brand Partner zijn toegevoegd, kunnen niet worden geretourneerd in de huidige verkoopbare staat en worden dus niet terugbetaald.
- K. Als de Brand Partner de producten niet claimt en deze later worden teruggekocht of terugbetaald (d.w.z. de bestelling is geweigerd, het adres of telefoonnummer is onjuist, de levering is niet gelukt of om een andere reden), worden er administratieve kosten in rekening gebracht ten bedrage van 16 EUR (+btw) en blijft de Brand Partner verantwoordelijk voor de kosten die zijn betaald voor het verzenden van het product naar de Brand Partner en voor het retourneren van het product naar Amare.

### 14.3 Retourproces

- A. Alle retourzendingen, hetzij door een Klant, hetzij door een Brand Partner, moeten als volgt gebeuren: De Brand Partner of Klant dient contact op te nemen met de Amare Global Klantenservice via de geregistreeerde contactgegevens om de retouraanvraag schriftelijk in te dienen; Vraag een retourautorisatie voor koopwaar ('RMA') aan bij Amare Global door contact op te nemen met Klantenservice; Geef informatie over uw Amare Global Partner-nummer, het bestelnummer en de reden voor de retourzending als de Brand Partner dit wenst Lees zorgvuldig de informatie over de retourprocedure die de Klantenservice van Amare Global voor uw retourartikelen heeft opgesteld.
- B. Tenzij anders vermeld in secties 14.1 en 14.3 moeten alle producten uiterlijk 14 dagen na de datum waarop de RMA werd afgegeven, door de Brand Partner of Klant naar Amare worden verzonden. Alle kosten voor de retourzending moeten door de Klant of Brand Partner worden betaald. Stuur de producten naar het volgende adres om het retourproces te vergemakkelijken Amare Global Europe AB, Landskronavägen 27 A, 252 32 Helsingborg, Zweden
- C. Het verwerken van retourzendingen kan tot 14 werkdagen duren.
- D. Alle retourzendingen moeten vooruitbetaald naar Amare Global worden verzonden, omdat Amare Global geen collect-pakketten accepteert. Amare Global raadt aan geretourneerde producten te verzenden met tracking en verzekering, aangezien het risico van verlies of beschadiging tijdens verzending van het geretourneerde product uitsluitend wordt gedragen door de Klant of Brand Partner. Als een geretourneerd product niet wordt ontvangen in het Distributiecentrum van Amare Global, is het de verantwoordelijkheid van de Klant of Brand Partner om de zending te traceren en zal er geen krediet worden toegekend.
- E. Retourzendingen zonder voorafgaande toestemming komen mogelijk niet in aanmerking voor vergoeding.

### 14.4 Retourneren van beschadigde of verkeerd verzonden producten

- A. Als een Klant of Brand Partner beschadigde of onjuiste producten ontvangt, zal Amare Global de geretourneerde producten binnen vijftien(15) dagen na ontvangst omruilen. Geretourneerde producten worden indien mogelijk vervangen door onbeschadigde producten. Als omruiling niet mogelijk is, behoudt Amare Global zich het recht voor om de Klant of Brand Partner een krediet te geven voor het totale bedrag van het omgeruilde product of de omgeruilde producten.
- B. In het geval van een beschadigd pakket zal de Brand Partner alles moeten documenteren met foto's in digitaal formaat die moeten worden bijgevoegd bij de communicatie gericht aan het Bedrijf om de aanwezigheid en de omvang van de schade veroorzaakt door het fysieke transport van producten door de koerier te verifiëren.

### 14.5. Commissie-aanpassingen als gevolg van het retourneren van producten voor Annulerings-, Terugkoop- of Klantretourbeleid

- A. Wanneer een product teruggestuurd wordt naar Amare voor terugbetaling of teruggekocht wordt door het Bedrijf, zullen de bonussen en commissies die toerekenbaar zijn aan het (de) teruggestuurde of teruggekochte product(en) afgetrokken worden in de maand waarin de terugbetaling gegeven wordt, en elke betaalperiode daarna tot de commissie teruggevorderd is, van de Brand Partners die bonussen of commissies ontvingen op de verkoop van de terugbetaalde producten.
- B. De inhoudingen vinden plaats in de maand waarin de terugbetaling wordt gegeven en gaan elke volgende betaalperiode door totdat de bonus, commissies of het volume is teruggevorderd.

- C. In het geval dat een dergelijke Brand Partner zijn of haar overeenkomst als Onafhankelijke Brand Partner beëindigt en de bedragen van de bonussen of commissies die toerekenbaar zijn aan de geretourneerde producten nog niet volledig zijn teruggevorderd door het Bedrijf, kan het resterende uitstaande saldo worden verrekend met bedragen die verschuldigd zijn aan de beëindigde Brand Partner.
- D. Wanneer een product- of servicetransactie een terugboeking ontvangt van de handelaar-betalingsverwerker van Amare Global, zullen de bonussen en commissies die toerekenbaar zijn aan het product of de service worden afgetrokken van de Brand Partners die bonussen of commissies hebben ontvangen op deze verkoop. Inhoudingen vinden plaats in de maand waarin de terugboeking wordt ontvangen en gaan elke volgende betaalperiode door totdat de bonus en/of commissie is teruggevorderd. Bovendien, als een Brand Partner een terugboekingstransactie initieert op een bestelling die afkomstig is van de Brand Partner, mag Amare Global alle kosten in verband met de terugboeking terugvorderen en de account van de Brand Partner opschorten.

#### **14.6 Beperkingen op de wederverkoop van productpakketten**

- A. Artikelen in een pakket mogen alleen afzonderlijk worden doorverkocht als er een prijs is vastgesteld voor dat afzonderlijke artikel. Anders is afzonderlijke verkoop van artikelen zonder vaste prijs verboden.

### **15 PRIVACYBELEID**

#### **15.1 Inleiding**

- A. Amare Global heeft een privacybeleid gepubliceerd op <https://www.amare.com/PrivacyPolicy.html> om de manier te beschrijven waarop het persoonlijke informatie verzamelt, gebruikt en openbaar maakt (het "Privacybeleid"). Het Privacybeleid beschrijft en onthult hoe Amare Global de persoonlijke informatie beschermt die aan haar wordt onthuld door Klanten, Brand Partners, toekomstige Klanten en Brand Partners, en anderen. Door zich te registreren als Brand Partner en door de website [amareglobal.com](https://www.amareglobal.com) te gebruiken of te bezoeken, stemmen Brand Partners in met het Privacybeleid.

#### **15.2 Verwachting van privacy**

- A. Amare Global erkent en respecteert het belang dat haar Klanten en Brand Partners hechten aan de privacy van hun financiële en persoonlijke informatie. Zoals uiteengezet in het Privacybeleid, zal Amare Global redelijke inspanningen leveren om de privacy van de financiële en accountinformatie en persoonlijke informatie van haar Klanten en Brand Partners te beschermen en de vertrouwelijkheid ervan te handhaven. Het is echter belangrijk om te begrijpen dat geen enkele beveiliging of voorzorgsmaatregel absolute veiligheid kan bieden.
- B. Door de Brand Partner-overeenkomst aan te gaan, machtigt een Brand Partner Amare Global om zijn of haar naam en contactgegevens bekend te maken aan upline Brand Partners, uitsluitend voor activiteiten die verband houden met het bevorderen van de Amare Global activiteiten. Met betrekking tot persoonlijke informatie over de Brand Partners en Klanten in hun organisaties, stemmen de Brand Partners ermee in de vertrouwelijkheid en veiligheid van dergelijke informatie te bewaren en deze uitsluitend te gebruiken met het oog op de ondersteuning en het onderhoud van hun organisaties en de uitvoering van de Amare Global activiteiten.

#### **15.3 Toegang tot informatie voor werknemers**

- A. Amare Global en haar dochterondernemingen verplichten zich tot het nemen van de nodige voorzorgsmaatregelen om de informatie van Onafhankelijke Brand Partners/ Klanten / gasten / bezoekers vertrouwelijk te houden en deze informatie niet te delen met derden. Amare Global en haar medewerkers beloven de privacy van de informatie die zij verkrijgen tijdens het uitvoeren van hun taken te beschermen en dergelijke informatie alleen te gebruiken binnen het toepassingsgebied van de Wet Bescherming Persoonsgegevens nr. 6698 ('AVG').

#### **15.4 Beperkingen op de openbaarmaking van accountinformatie**

- A. Amare Global zal geen persoonlijke of financiële informatie over huidige of voormalige Klanten of Brand Partners delen met derden, behalve zoals uiteengezet in het Privacybeleid.

### 15.5 Verplichtingen van Brand Partners inzake privacybescherming

- A. Indien een Brand Partner persoonlijke informatie ontvangt van of over een Brand Partner, een potentiële Brand Partner, een Klant of een potentiële Klant, is het de verantwoordelijkheid van de Brand Partner om de veiligheid van de persoonlijke informatie te handhaven en depersoonlijke informatie van anderen te versnipperen, te vernietigen of onomkeerbaar te verwijderen zodra de Brand Partner deze niet langer nodig heeft. In de mate dat het noodzakelijk is voor een Brand Partner om persoonlijke informatie van anderen op te slaan of te bewaren, moet de Brand Partner de informatie opslaan of bewaren op een veilige locatie, hetzij fysiek of digitaal. Creditcard- en betalingsgegevens moeten onmiddellijk na verwerking van de betaling worden vernietigd/verwijderd. Zoals hierin gebruikt, is persoonlijke informatie informatie die kan worden gebruikt om een persoon te identificeren, te lokaliseren of contact met hem op te nemen, alleen of in combinatie met andere persoonlijke of identificerende informatie. Voorbeelden van persoonlijke informatie zijn: naam, huisadres of ander fysiek adres, e-mailadres,

## 16 BEDRIJFSEIGEN INFORMATIE EN HANDELSGEHEIMEN

### 16.1 Bedrijfsrapporten, lijsten en bedrijfseigen informatie

- A. Brand Partners erkennen en gaan ermee akkoord dat Bedrijfsrapporten, lijsten met namen en contactgegevens van Klanten en Brand Partners en alle andere informatie die financiële of andere informatie bevat, zowel geschreven als anderszins verspreid door Amare Global met betrekking tot de activiteiten van Amare Global (gezamenlijk 'Rapporten'), vertrouwelijke en bedrijfseigen informatie en handelsgeheimen zijn die eigendom zijn van Amare Global. Amare Global heeft veel tijd, moeite en geld gestoken in het samenstellen van de rapporten.

### 16.2 Verplichting tot vertrouwelijkheid

- A. Deze rapporten zijn strikt in het bezit van Amare Global en worden naar eigen goeddunken opgesteld. Amare Global behoudt zich het recht voor om elke Brand Partner de toegang tot rapporten te ontzeggen en te eisen dat een Brand Partner een rapport onmiddellijk teruggeeft of vernietigt. Rapporten worden strikt vertrouwelijk aan Brand Partners verstrekt en worden uitsluitend aan Brand Partners ter beschikking gesteld om hen te helpen met hun respectieve organisaties te werken aan de ontwikkeling van hun onafhankelijke Amare Global-bedrijven. Elke Brand Partner en Amare Global komen overeen dat, zonder deze overeenkomst van vertrouwelijkheid en geheimhouding, Amare Global geen rapporten zou verstrekken aan de Brand Partner.
- B. Om de vertrouwelijke en eigendomsrechtelijke aard van de rapporten te beschermen, zal een Brand Partner niet, voor eigen rekening of voor rekening van een andere persoon, partnerschap, vereniging, vennootschap of andere entiteit, gedurende de looptijd van de Overeenkomst en gedurende een periode van vijf (5) jaar na de annulering of beëindiging ervan om welke reden dan ook:
- I. De informatie in de rapporten gebruiken om te concurreren met Amare Global of voor enig ander doel dan het promoten van zijn of haar Amare Global-bedrijf;
  - II. Vertrouwelijke informatie uit de rapporten gebruiken of bekendmaken aan een persoon of entiteit, inclusief het repliceren van de genealogie in een ander netwerkmarketingbedrijf.
  - III. Rapporten, delen van de Rapporten of informatie in de Rapporten openbaar te maken aan derden;
  - IV. De rapporten of enige informatie daarin op enigerlei wijze te gebruiken om Klanten en Brand Partners van Amare Global te identificeren en te benaderen voor andere commerciële mogelijkheden en activiteiten; of
  - V. Opzettelijk of onopzettelijk enige van de rapporten, enig deel van een rapport of enige informatie in een van de rapporten te gebruiken of openbaar te maken op een wijze die onherstelbare schade toebrengt aan Amare Global.
- C. De Brand Partner begrijpt en gaat ermee akkoord dat de vertrouwelijkheidsverplichtingen van de Brand Partner hierin ook na beëindiging of annulering van de Overeenkomst blijven gelden.

### 16.3 Schending en rechtsmiddelen

- A. De Brand Partner erkent dat dergelijke bedrijfseigen informatie van dien aard is dat deze uniek is en dat openbaarmaking of gebruik ervan in strijd met deze bepaling zal resulteren in onherstelbare schade aan Amare Global en aan onafhankelijke Amare Global-bedrijven. Amare Global heeft het recht om een voorlopige voorziening te treffen of schadevergoeding te vorderen van elke Brand Partner die deze bepaling schendt in elke actie om haar rechten uit hoofde van deze sectie af te dwingen. De winnende partij heeft recht op een vergoeding van advocatenhonoraria, gerechtskosten en uitgaven.

### 16.4 Teruggave of vernietiging van rapporten

- A. Op verzoek van Amare Global zal elke huidige of voormalige Brand Partner het origineel en alle kopieën van alle 'rapporten' aan Amare Global teruggeven of vernietigen, samen met alle andere vertrouwelijke informatie van Amare Global die in het bezit van die persoon is.



## 17 GESCHILLENBESLECHTING EN DISCIPLINAIRE PROCEDURES

### 17.1 Disciplinaire sancties

- A. Schending van de Overeenkomst, met inbegrip van deze Beleidsregels en Procedures (indien van toepassing), of onwettig, frauduleus, bedrieglijk of onethisch zakelijk gedrag door een Brand Partner kan, naar goeddunken van Amare, leiden tot een of meer van de volgende corrigerende maatregelen, die, indien nodig, zullen worden beschouwd als een vaste schadevergoeding voor een schending van de Overeenkomst, maar die geen afbreuk doen aan de andere rechten van Amare onder de Overeenkomst:
1. Uitgifte van een schriftelijke waarschuwing of vermaning.
  2. De Brand Partner verplichten om onmiddellijk corrigerende maatregelen te nemen;
  3. Het opleggen van een boete, die kan worden ingehouden op uitbetaalde bonussen en commissies;
  4. Verlies of opschorting van rechten op een of meer bonus- en commissie-uitbetalingen;
  5. Amare mag de bonussen en commissies van een Brand Partner geheel of gedeeltelijk inhouden gedurende de periode dat Amare een onderzoek instelt naar gedrag dat de Overeenkomst kan schenden. Indien Amare beslist om de Overeenkomst te beëindigen wegens een inbreuk op de Overeenkomst door de Brand Partner of een schending van de toepasselijke wet- of regelgeving, zal de Brand Partner niet gerechtigd zijn om commissies of betalingen te ontvangen die werden ingehouden tijdens de onderzoeksperiode voorafgaand aan de daadwerkelijke beëindiging;
  6. Opschorting van het recht van de Brand Partner om producten aan te kopen en/of betalingen te ontvangen;
  7. Beëindiging van de Overeenkomst;
  8. Elke andere maatregel die uitdrukkelijk wordt toegestaan door een bepaling van de Overeenkomst of die Amare praktisch uitvoerbaar en gepast acht om op billijke wijze de schade op te lossen die gedeeltelijk of uitsluitend het gevolg is van het gedrag of de nalatigheid van de Brand Partner.
  9. Bovenstaande maatregelen zijn geen uitputting van de rechten van Amare en betekenen niet dat Amare niet ook een gerechtelijke

### 17.2 Grieven en Klachten

- A. Wanneer een Brand Partner een klacht of grief heeft met een andere Brand Partner over een praktijk of gedrag in relatie tot hun respectieve Amare bedrijven, worden zij aangemoedigd om te trachten de kwestie op te lossen door middel van privégesprekken met de andere partij. Wanneer dit onpraktisch of onsuccesvol is, wordt de klagende Brand Partner aangemoedigd om het probleem te bespreken met zijn of haar Sponsor die de zaak kan bekijken en proberen op te lossen, misschien via de "goede diensten" van de upline sponsor van de andere partij. Onopgeloste geschillen kunnen schriftelijk worden gemeld aan de afdeling Compliance Service van het Bedrijf, die de hulp kan inroepen van een Geschillencommissie voor een definitieve beoordeling en beslissing.

### 17.3 Geschillencommissie

- A. De Geschillencommissie (of "DRB") is samengesteld uit een of meer gekwalificeerde personen die geselecteerd zijn door het senior management van Amare. De samenstelling van de Geschillencommissie kan te allen tijde worden gewijzigd. Het doel van de DRB:
1. Beroepen beoordelen van acties die door het bedrijf worden ondernomen wegens een vermeende inbreuk op de verplichtingen van een Brand Partner; en
  2. Beoordelen van zaken tussen Amare Brand Partners. Als het antwoord of de schikking voorgesteld door de Klantenservice is afgewezen of de zaak anderszins onopgelost blijft, kan de Geschillencommissie bewijsmateriaal bekijken, beraadslagen en reageren op resterende kwesties.

- B. Een Brand Partner kan een schriftelijk verzoek indienen voor een telefonische of persoonlijke beoordeling binnen zeven werkdagen vanaf de datum van: (1) de schriftelijke kennisgeving door Amare van actie; of (2) de schriftelijke beslissing van Brand Partner Services met betrekking tot geschillen tussen Brand Partners onder sectie XX. Alle communicatie met Amare en de Brand Partner om een geschil op te lossen moet schriftelijk gebeuren. Het is aan de DRB om te beslissen of een claim wordt geaccepteerd voor herziening. Indien de DRB ermee instemt de zaak te herzien, zal het een herziening plannen binnen dertig (30) dagen na ontvangst van het schriftelijke verzoek van de Brand Partner.
- C. Al het bewijsmateriaal (bv. documenten, bewijsstukken, enz.) dat een Brand Partner door de DRB in overweging wenst te laten nemen, moet uiterlijk zeven werkdagen voor de datum van de evaluatie bij Amare worden ingediend. De Brand Partner zal alle kosten dragen met betrekking tot zijn of haar aanwezigheid en de aanwezigheid van getuigen die hij of zij aanwezig wenst te zijn bij de beoordeling. De beslissing van de DRB is definitief en kan niet meer door het Bedrijf worden herzien. Tijdens de behandeling van een vordering voor de DRB zal het bedrijf zich actief verzetten tegen elke poging van een Brand Partner om arbitrage of een ander rechtsmiddel aan te wenden tegen de andere partij(en) in het geschil of tegen Amare.

#### **17.4 Toepasselijk recht en jurisdictie**

- A. De Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst tussen de Brand Partner en Amare is aangegaan in Helsinborg, Zweden, Europa aangezien dit de locatie is waar de Brand Partner de aanvraag heeft ingediend om zich in te schrijven als Onafhankelijke Brand Partner van Amare, en waar de aanvraag werd beoordeeld en goedgekeurd door Amare. Op de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst is uitsluitend de wetgeving van de staat Zweden en de Brand Partner stemt ermee in zich uitsluitend te onderwerpen aan de rechtspraak van de rechtbanken van Zweden met plaats van vestiging in Helsinborg voor de beslechting van alle vorderingen of gerelateerde geschillen om de voorwaarden van de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst te interpreteren of af te dwingen.

### **18 PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN HET BEDRIJF**

Elke Brand Partner verbindt zich ertoe om persoonlijk ten minste 70% van elke bestelling die bij het bedrijf wordt geplaatst te gebruiken, te verkopen of te gebruiken voor het opbouwen van zijn bedrijf alvorens een andere bestelling te plaatsen. Elke Brand Partner kan op elk moment worden gevraagd om de certificering schriftelijk te verifiëren en de vermelde retailverkoop te documenteren. Het is verboden om producten te kopen met als enige doel bonussen te verzamelen of een rang te bereiken. Amare Global behoudt zich het recht voor om bonussen en/of commissies terug te vorderen die zijn betaald op verkopen/aankopen die in strijd met deze regel zijn gedaan.

#### **18.1 Overtollige voorraadaankopen verboden**

- A. Om ervoor te zorgen dat Brand Partners niet worden belast met overtollige voorraad die zij niet kunnen verkopen, kan dergelijke voorraad worden teruggegeven aan Amare bij annulering door de Brand Partner overeenkomstig de hierin beschreven voorwaarden. Het is Brand Partners verboden om meer dan EUR 800 aan producten per maand aan te schaffen, tenzij zij aan Amare verklaren dat zij lopende retailorders hebben die dat bedrag overschrijden of Amare een andere schriftelijke reden geven waarom een dergelijke aankoop noodzakelijk is.

#### **18.2 Verkoopvereisten worden bepaald door het Beloningsplan**

- A. Tenzij anders aangegeven, worden producten en diensten verwerkt tegen groothandelsprijzen van onafhankelijke Brand Partners. Het Bedrijf heeft een adviesprijs (Suggested Retail Price, SRP) vastgesteld als aanbeveling voor de verkoop van een bepaald product of dienst aan retailklanten, maar de Brand Partner mag naar eigen goeddunken zijn of haar eigen adviesprijzen vaststellen. Het is Brand Partners ten strengste verboden om in reclamemateriaal, hetzij in gedrukte vorm, elektronisch of anderszins, reclame te maken voor Amare-producten of deze weer te geven onder de adviesprijs die door het Bedrijf is gepubliceerd. Er zijn aan niemand exclusieve gebieden toegekend. Er zijn geen franchisevergoedingen van toepassing op een Amare Global-bedrijf.
- B. Het Amare Global programma is gebouwd op de verkoop aan de uiteindelijke consument. Amare Global moedigt haar Brand Partners aan om alleen voorraad te kopen die zij en hun gezin persoonlijk zullen consumeren, zullen gebruiken als verkoopinstrument of zullen doorverkopen aan anderen voor hun uiteindelijke consumptie. Brand Partners mogen nooit proberen om een andere Brand Partner te beïnvloeden om meer producten te kopen dan zij redelijkerwijs kunnen gebruiken of verkopen aan retailklanten in een maand. We benadrukken en stimuleren alle Brand Partners om producten en diensten van Amare Global te verkopen aan Klanten. Het succes van een Brand Partner kan alleen voortkomen uit de systematische verkoop van producten en de productverkoop van andere Brand Partners binnen zijn organisatie.



## 19 BESTELLEN

### 19.1 Algemeen Bestelbeleid

Een persoon hoeft geen producten te kopen om Brand Partner te worden. Alleen Brand Partners mogen Amare Global producten doorverkopen.

### 19.2 Bonus Buying

- A. "Bonus kopen" is strikt en absoluut verboden. Bonus kopen is inclusief: {a) De inschrijving van personen of entiteiten zonder de kennis van en/of uitvoering van een Overeenkomst door deze personen of bedrijfsentiteiten; {b) De frauduleuze inschrijving van een persoon of entiteit als Brand Partner of Klant; {c) De inschrijving of poging tot inschrijving van niet-bestaande personen of bedrijfsentiteiten als Brand Partners of Klanten ("fantomen"); {d) Amare Global-producten of -diensten kopen namens een andere Brand Partner of Klant, of onder het ID-nummer van een andere Brand Partner of Klant, om in aanmerking te komen voor commissies of bonussen; {e) buitensporige hoeveelheden producten of diensten kopen die redelijkerwijs niet binnen een maand kunnen worden gebruikt of doorverkocht; en/of {f) Elk ander mechanisme of kunstgreep om in aanmerking te komen voor rangverhoging, incentives, prijzen, commissies of bonussen die niet voortkomen uit bonafide aankopen van producten of diensten door eindklanten.

### 19.3 Beperkingen op het gebruik van creditcards door derden en de toegang tot een rekening

- A. Om de onafhankelijkheid van Amare Brand Partners te bewaren en om de integriteit van het Beloningsplan van het Bedrijf te bewaren, ontmoedigt Amare elke regeling tussen de onafhankelijke Brand Partners of Klanten die een schuld tussen hen creëert.
- B. Een Brand Partner zal de creditcard of betaalrekening van een andere Brand Partner of Klant niet gebruiken om zich in te schrijven voor Amare Global of producten of diensten aan te schaffen zonder schriftelijke toestemming van de rekeninghouder. Deze documentatie moet voor onbepaalde tijd door de Brand Partner worden bewaard voor het geval Amare Global hiernaar moet verwijzen. Brand Partners zullen hun eigen creditcards niet gebruiken om producten te kopen voor een andere Klant of Brand Partner via een andere rekening dan de eigen rekening van de Brand Partner. In zeldzame gevallen waarin dit noodzakelijk is, moet Amare Global schriftelijke toestemming krijgen van de Klant of Brand Partner voor wie de productbestelling wordt geplaatst. Amare Global kan elke verkoop annuleren waarvoor geen schriftelijke toestemming is gegeven, wat kan leiden tot verbeuring van commissies die voortvloeien uit de verkoop en andere disciplinaire maatregelen.

### 19.4 Amare producten kopen

- A. Elke Brand Partner moet zijn of haar producten rechtstreeks bij Amare kopen om gecrediteerd te worden voor het Persoonlijke Verkoopvolume dat met die aankoop geassocieerd is.

### 19.5 Algemeen Bestelbeleid

- A. Bij bestellingen per post met een ongeldige of onjuiste betaling kan Amare proberen telefonisch en/of per post contact op te nemen met de Brand Partner om een correcte betaling te verkrijgen. Als deze pogingen na tien (10) werkdagen mislukken, wordt de bestelling geannuleerd.

### 19.6 Beleid voor verzending en nabestellingen

- A. Amare verzendt producten normaal gesproken binnen vijf (5) dagen na de datum waarop een bestelling is ontvangen. Amare verzendt bestelde artikelen die op voorraad zijn onmiddellijk. Bestelde artikelen die niet op voorraad zijn, worden in nabestelling geplaatst en verzonden zodra Amare aanvullende voorraad ontvangt. Brand Partners wordt Personal Sales Volume in rekening gebracht voor nabestelde artikelen, tenzij op de factuur wordt vermeld dat het product uit productie is genomen. Amare zal Brand Partners en Klanten op de hoogte brengen als artikelen nabesteld zijn en naar verwachting niet binnen 30 dagen vanaf de besteldatum verzonden zullen worden. Er wordt ook een geschatte verzenddatum vermeld. Nabestelde artikelen kunnen worden geannuleerd op verzoek van een Klant of Brand Partner. Klanten en Brand Partners kunnen een terugbetaling, krediet op rekening of vervangende merchandise aanvragen voor geannuleerde nabestellingen. Indien een terugbetaling wordt aangevraagd, zal het Personal Sales Volume van de Brand Partner worden verminderd met het bedrag van de terugbetaling in de maand waarin de terugbetaling wordt uitgegeven.

### 19.7 Bevestiging bestelling

Een Brand Partner en/of ontvanger van een bestelling moet bevestigen dat het ontvangen product overeenkomt met het product vermeld op de verzendfactuur en vrij is van schade. Als Amare niet binnen dertig dagen na ontvangst van de zending in kennis wordt gesteld van afwijkingen of schade tijdens de verzending, vervalt het recht van de Brand Partner om correctie te vragen.

## 20 BETALING EN VERZENDING

### 20.1 Aanbetaling

- A. Amare raadt Brand Partners ten stelligste af om geld te aanvaarden voor een verkoop aan een persoonlijke Klant, behalve op het moment van de levering van het product {accepteer bijvoorbeeld geen geld in afwachting van toekomstige leveringen}.

### 20.2 Onvoldoende middelen

- A. Het is de verantwoordelijkheid van elke Brand Partner om ervoor te zorgen dat er voldoende fondsen of krediet beschikbaar zijn op zijn of haar rekening om de aankoop van producten en diensten te dekken. Amare zal geen contact opnemen met Brand Partners met betrekking tot bestellingen die worden geannuleerd wegens onvoldoende fondsen of krediet. Dit kan ertoe leiden dat een Brand Partner zijn of haar Personal Sales Volume niet haalt.
- B. De Brand Partner is verantwoordelijk voor het contact opnemen met Amare en het verstrekken van een creditcard die voor het einde van de maand wordt belast om de bestelling voor die maand te laten tellen.

### 20.3 Geretourneerde pakketten

- A. Brand Partners met pakketten die worden geretourneerd naar Amare voor een onjuist adres, mislukte afleverpogingen, retour afzender, of enige andere reden zullen worden belast voor de verzending van en naar Amare en EUR 16,00, plus BTW, verwerkingskosten. Deze kosten zullen worden gedekt door een aanpassing van de bonus en commissie van die Brand Partner en/of door een afschrijving op de creditcard(s) in het bestand van Amare.

### 20.4 Verkoop-, gebruiks- en omzetbelasting

- A. Bij het ontwerpen van de Amare-kans is een van onze leidende filosofieën geweest om Brand Partners zoveel mogelijk administratieve, operationele en logistieke taken uit handen te nemen. Hierdoor zijn Brand Partners vrij om zich te concentreren op de activiteiten die een directe invloed hebben op hun inkomsten, namelijk productverkoop en inschrijvingsactiviteiten. Daartoe tracht Amare de Brand Partners te verlossen van de lasten van het innen en afdragen van verkoop-, gebruiks-, goederen- en dienstenbelasting en omzetbelasting ("verbruiksbelastingen"), het indienen van verbruiksbelastingrapporten en het bijhouden van een administratie met betrekking tot verbruiksbelastingen. Niettemin blijven de Brand Partners verplicht om alle toepasselijke wetten en reglementen na te leven voor de rechtsgebieden waarin de Brand Partners zaken doen. Verbruiksbelastingen zijn bij wet over het algemeen verplicht te worden betaald door de eindgebruiker van een belastbaar artikel, dus waar mogelijk zal Amare trachten de toepasselijke verbruiksbelastingen te innen en af te dragen in naam van of in samenwerking met de Brand Partner.
- B. Als het bedrijf van een Brand Partner is vrijgesteld van belasting, moet het TIN (fiscaal identificatienummer) schriftelijk worden verstrekt aan Amare Global. Amare Global moedigt alle Brand Partners aan om een bevoegde belastingadviseur, accountant en/of juridisch adviseur in hun respectieve vakgebieden te raadplegen om ervoor te zorgen dat zij voldoen aan de belasting- en alle andere wettelijke voorschriften met betrekking tot hun zakelijke activiteiten. Brand Partners erkennen dat Amare Global geen enkel professioneel belasting- of boekhoudkundig advies kan geven.

## **21 INACTIVITEIT EN OPZEGGING**

### **21.1 Effect van opzegging**

- A. Zolang een Brand Partner actief blijft en voldoet aan de voorwaarden van de Overeenkomst en deze Beleidsregels en Procedures, zal Amare commissies betalen aan de Brand Partner in overeenstemming met het Global Beloningsplan. De bonussen en commissies van een Brand Partner vormen de volledige vergoeding voor de inspanningen van de Brand Partner om verkoop te genereren en alle activiteiten die verband houden met het genereren van verkoop (inclusief het opbouwen van een downline organisatie). Na de opzegging van een Brand Partner wegens inactiviteit zoals hierin beschreven, of vrijwillige of onvrijwillige opzegging van zijn/haar/zijn Overeenkomst, inclusief wegens schending van de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst of schending van de Beleidsregels en Procedures (naar al deze methoden wordt collectief verwezen als zijnde "opgezegd" of "geannuleerd"), zal de voormalige Brand Partner geen recht, aanspraak of belang hebben op de marketingorganisatie waarin hij of zij actief was, op enige vroegere, huidige of toekomstige handelsgeheimen of andere eigendomsinformatie of intellectuele eigendom van Amare, of op enige commissie of bonus uit de verkopen die door de organisatie worden gegenereerd na de opzegging door de Brand Partner.
- B. Een Brand Partner wiens Overeenkomst wordt geannuleerd, verliest alle rechten als Brand Partner. Dit omvat het recht om Amare-producten te verkopen en het recht om toekomstige commissies, bonussen of andere inkomsten te ontvangen die voortvloeien uit de verkoop en andere activiteiten van de voormalige downline verkooporganisatie van de Brand Partner. Om alle twijfel weg te nemen: in geval van opzegging stemt de Brand Partner ermee in afstand te doen van alle rechten die hij of zij zou kunnen hebben, met inbegrip van maar niet beperkt tot eigendomsrechten, handelsgeheimen, intellectuele eigendomsrechten of anderszins, op zijn of haar voormalige downline-organisatie, marketinggegevens, financiële gegevens of contactinformatie met betrekking tot die downline-organisatie, of op bonussen, commissies of andere vergoedingen die anders zouden zijn voortgevloeid uit de verkoop of andere activiteiten van die downline-organisatie, indien de Brand Partner niet was opgezegd.
- C. De voormalige Brand Partner zal zich niet voordoen als een Amare Brand Partner. Een geannuleerde Brand Partner zal enkel commissies en bonussen ontvangen voor de laatste volledige betaalperiode die hij of zij actief was vóór de annulering (min eventuele bedragen die werden ingehouden tijdens een onderzoek voorafgaand aan een onvrijwillige annulering).

### **21.2 Onvrijwillige beëindiging**

- A. De schending door een Brand Partner van de voorwaarden van de Overeenkomst, met inbegrip van wijzigingen die Amare naar eigen goeddunken kan aanbrengen, kan leiden tot een van de sancties vermeld in sectie XX van de Overeenkomst XX met inbegrip van de onvrijwillige beëindiging van zijn of haar Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst. De beëindiging zal van kracht zijn op de datum waarop het bericht of de kennisgeving is verzonden naar het e-mail- of fysieke adres van de Brand Partner zoals vermeld in zijn of haar aanvraagformulier, op de datum waarop een schriftelijke kennisgeving, met ontvangstbevestiging, is verzonden naar het laatst bekende adres van de Brand Partner, of wanneer de Brand Partner een werkelijke kennisgeving van opzegging ontvangt, afhankelijk van wat zich het eerst voordoet.
- B. Bovendien mag Amare de account van een Brand Partner opzeggen als er gedurende een periode van twaalf maanden geen productaankopen plaatsvinden.

### **21.3 Vrijwillige beëindiging**

- A. Een Amare Brand Partner die vrijwillig stopt als Brand Partner kan een aanvraag indienen voor herinschrijving als nieuwe Brand Partner zes (6) maanden na de datum van beëindiging. Indien een dergelijke Brand Partner zich opnieuw inschrijft bij Amare, zal de Brand Partner worden ingeschreven als een nieuwe Brand Partner, maar een downline die voordien onder de Brand Partner viel vóór beëindiging zal niet worden beïnvloed door een dergelijke herinschrijving.
- B. Een Amare Brand Partner die gedurende een periode van twaalf maanden inactief is geweest, kan naar goeddunken van Amare worden geannuleerd 60 dagen nadat aan deze voorwaarde is voldaan. Indien een dergelijke Brand Partner gedurende deze periode van 60 dagen voldoet aan de vereisten voor een Actieve status, zal de Overeenkomst niet worden geannuleerd. Een dergelijke Brand Partner kan echter te allen tijde een aanvraag indienen om opnieuw te worden ingeschreven voor een functie. De downline van de Brand Partner zal niet worden beïnvloed door de wijziging en zal niet worden meeverhuisd met de Brand Partner. Voor de toepassing van dit Beleid wordt een inactieve Brand Partner geacht een Brand Partner te zijn die gedurende twaalf opeenvolgende maanden geen enkele aankoop heeft gedaan.

- C. Dit Beleid is niet van toepassing op een Amare Brand Partner wiens overeenkomst voor Onafhankelijke Brand Partners door het Bedrijf werd beëindigd omwille van een reden. Dergelijke Brand Partners moeten de goedkeuring hebben van de Chief Executive Officer van Amare voordat ze opnieuw bij het bedrijf worden ingeschreven.
- D. In elk geval moet een dergelijke voormalige Brand Partner minimaal 12 maanden wachten vanaf de beëindigingsdatum alvorens opnieuw een aanvraag in te dienen.

#### **21.4 Herclassificatie**

- A. Indien de Brand Partner op het moment van de opzegging van zijn Brand Partner Overeenkomst ook deelneemt aan het Amare Global Subscribe & Save programma, blijft de Subscribe & Save overeenkomst van de Brand Partner van kracht, tenzij de Brand Partner specifiek verzoekt om zijn of haar Subscribe & Save overeenkomst te annuleren. Als de voormalige Brand Partner niet verzoekt om annulering van zijn of haar Subscribe & Save overeenkomst, wordt de voormalige Brand Partner geherclassificeerd als Klant.

#### **21.5 Doorrollen' organisatie**

- A. Wanneer er een vacature ontstaat in een Organisatie als gevolg van de beëindiging of opzegging van een Brand Partner, zal elke Brand Partner in het eerste niveau onmiddellijk onder de beëindigde Brand Partner worden verplaatst naar het eerste niveau ("Frontline") van de Sponsor van de beëindigde Brand Partner. Dit doorrollen vindt één jaar na de beëindigingsdatum plaats. Bijvoorbeeld: als A sponsor is van B en B sponsor is van C1, C2 en C3, zullen C1, C2 en C3, als het distributeurschap van B geannuleerd of beëindigd wordt, "doorrollen" naar A en één jaar na de annulering of beëindiging van B deel gaan uitmaken van het eerste niveau van A. Gedurende de periode van één jaar voorafgaand aan het doorrollen zal de positie van de geannuleerde of beëindigde Brand Partner worden opgeschort. Amare Global behoudt zich het recht voor om naar eigen goeddunken een beëindigde of geannuleerde organisatie van een Brand Partner niet door te rollen naar de volgende actieve Upline Sponsor.

### **22 OPVOLGERS EN RECHTVERKRIJGENDEN**

- A. De overeenkomst is bindend voor en komt ten goede aan de partijen en hun respectieve opvolgers en rechtverkrijgenden.

### **23 RECHT OP WIJZIGEN**

- A. Amare behoudt zich het recht voor om het Amare Global Beloningsplan, de Onafhankelijke Brand Partner-overeenkomst en dit deze Beleidsregels en Procedures te allen tijde en om welke reden dan ook naar eigen goeddunken te wijzigen.
- B. Het Bedrijf mag naar eigen goeddunken haar andere literatuur en productprijzen wijzigen door kennisgeving hetzij specifiek aan de Brand Partner, hetzij algemeen via officiële bedrijfsliteratuur, op voorwaarde dat het Bedrijf minstens 60 dagen vooraf schriftelijk kennis geeft van elke wijziging in de jaarlijkse Financiële Verplichting van de onafhankelijke Brand. Na dergelijke kennisgeving houdt het plaatsen van een bestelling voor producten door de Onafhankelijke Brand Partner of het sponsoren van een nieuwe Onafhankelijke Brand Partner aanvaarding in van de meegedeelde wijzigingen aan de Overeenkomst.

### **24 RECHT OP ANNULERING DOOR AMARE**

- A. Amare Global behoudt zich het recht voor om alle Brand Partner-overeenkomsten te beëindigen na schriftelijke kennisgeving dertig (30) dagen in het geval dat zij dit verkiest: (1) de bedrijfsactiviteiten staken; (2) ontbinden als rechtspersoon; of (3) de distributie van zijn producten via directe verkoop beëindigen.

### **25 DIVERSEN**

#### **25.1 Vertragingen**

- A. Amare Global is niet verantwoordelijk voor enige vertraging of ontoereikendheid in de nakoming van haar verplichtingen wanneer dit commercieel onuitvoerbaar wordt door omstandigheden buiten haar controle. Dergelijke onuitvoerbaarheid verwijst naar officiële besluiten, handelingen, transacties, stakingen, uitsluitingen, gebeurtenissen van overmacht zoals oorlog, burgerlijke onrust, opstand, dood, voorraadbeperkingen, uitvoering van de noodtoestand, overheidspraktijken, presidentiële decreten, avondklok en/of reisbeperkingen, sabotage en terroristische acties, aardbevingen, stormen, overstromingen, brand of soortgelijke natuurrampen, epidemieën, pandemieën of andere gebeurtenissen van overmacht die zonder beperking voortdurend de nakoming van verplichtingen onder deze Beleidsregels en Procedures en de Overeenkomst verhinderen of vertragen. Zelfs in dergelijke gevallen is Amare Global niet aansprakelijk. In deze situaties mag de Onafhankelijke Brand Partner het contract niet wijzigen, geen schadevergoeding eisen, geen bezwaar maken en op basis van deze omstandigheden geen rechten, vorderingen, restitutie (terugkoop), in het bijzonder aanpassing eisen en aanklagen.

## 25.2 Beleidsregels en bepalingen Scheidbaar

- A. Als een bepaling van de Overeenkomst, in haar huidige vorm of zoals deze hierna kan worden gewijzigd, om welke reden dan ook door een bevoegde rechtbank ongeldig of niet-afdwingbaar wordt bevonden, wordt alleen het ongeldige gedeelte of worden alleen de ongeldige gedeelten van de ongeldige bepaling verwijderd en blijven de overige bepalingen en voorwaarden volledig van kracht en onaangetast.

## 25.3 Afstand

- A. Amare geeft nooit haar recht op om naleving van de Overeenkomst en de toepasselijke wetten die het gedrag van een Brand Partner regelen, te eisen en af te dwingen. Geen vertraging of verzuim door Amare om enig recht of enige bevoegdheid krachtens de Overeenkomst uit te oefenen of om aan te dringen op strikte naleving door een Brand Partner van enige verplichting of bepaling van de Overeenkomst, zal een verklaring van afstand inhouden van het recht van Amare om de exacte naleving van de Overeenkomst te eisen. Afstand door Amare kan alleen schriftelijk worden gedaan door een bevoegde functionaris van het Bedrijf. De afstand van Amare van een bepaalde inbreuk door een Brand Partner of de afstand van Amare van een bepaalde bepaling van de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst of deze Beleidsregels en Procedures zal de rechten van Amare met betrekking tot een latere inbreuk niet beïnvloeden of aantasten, noch zal dit op enige wijze de rechten of verplichtingen van enige andere Brand Partner beïnvloeden. Vertraging of verzuim door Amare bij de uitoefening van enig recht voortvloeiend uit een schending door een Brand Partner zal niet worden beschouwd als een voortdurende afstandsverklaring, noch zal dit de rechten van Amare beïnvloeden of aantasten met betrekking tot die of enige volgende schending daarvan.
- B. Het bestaan van enige claim of oorzaak van actie van een Brand Partner tegen Amare vormt geen verdediging tegen de handhaving door Amare van enige voorwaarden of bepalingen van de Overeenkomst of dit deze Beleidsregels en Procedures.
- C. Amare kan vertalingen verzorgen van marketing-, verkoop- en beleidsmateriaal in vreemde talen. Mochten er verschillen zijn in formulering, betekenis of interpretatie tussen de Engelse versie en de vertalingen, dan prevaleert de Engelse versie en wordt deze beschouwd als standaardrichtlijn.
- D. De Beleidsregels en Procedures van Amare worden beheerst door de toepasselijke territoriale, provinciale of federale wetten die relevant zijn voor onze sector. Deze wetten hebben voorrang op alle bepalingen in dit document.

## 25.4 Ingangsdatum

Deze Beleidsregels en Procedures worden van kracht op 1 mei 2023 en vervangen op dat moment automatisch alle voorgaande Beleidshandboeken (het "oude Beleidshandboek"), en op die datum zal het oude Beleidshandboek geen enkele kracht of effect meer hebben, behalve zoals hierin bepaald met betrekking tot de arbitragebepalingen.