



SHANYS Group S.R.L.

Linea Guida per i Personal Shopper

CODICE ETICO

Il presente documento, denominato "Linee Guida per i Personal Shopper e Piano Compensi", forma parte essenziale e integrante del contratto tra l'Incaricato alle Vendite a Domicilio e SHANYS Group S.r.l. (di seguito, "SHANYS", o la "Società"). Le presenti linee guida e il piano compenso stabilisce i criteri secondo i quali l'Incaricato dovrà condurre il proprio rapporto con SHANYS e svolgere l'attività oggetto del contratto anzidetto, così come con gli altri Personal Shopper di SHANYS e i consumatori finali.

Le presenti Linee Guida ed il piano compensi individuano, altresì, i criteri secondo i quali i Personal Shopper ricevono da SHANYS i corrispettivi relativi all'attività dai medesimi svolta. Al fine di mantenere l'integrità del sistema SHANYS ciascun Incaricato accetta di svolgere la propria attività nel rispetto delle presenti Linee Guida.

Resta inteso che la finalità delle presenti Linee Guida è di far sì che l'attività oggetto del contratto anzidetto sia svolto da ciascun Incaricato nel rispetto di principi comuni a tutti gli altri Personal Shopper, di talché dette Linee Guida non incide in alcun modo sulla condizione di lavoratore autonomo dell'Incaricato ai sensi dell'Art. 3, comma 3 della Legge n. 173/2005.

Tenuti debitamente in considerazione i rispettivi e ragionevoli interessi di SHANYS e dei suoi Personal Shopper, sia nello svolgimento dell'attività oggetto del Contratto che nell'attesa di un successivo sviluppo del sistema di SHANYS, quest'ultima potrà decidere di rivedere e modificare –laddove necessario e/o opportuno in caso di modifiche alle disposizioni normative applicabili ed in caso di evoluzione delle circostanze economiche e commerciali- le presenti Linee Guida ed il piano compensi.

Il presente documento è suddiviso nelle seguenti sezioni:

A. Il Modello Commerciale adottato da SHANYS Group.

B. Principi Generali. C. Linee Guida Etiche.

D. Definizioni contenute nel Piano Compensi.

E. Il Piano Compensi in dettaglio.

A. Il Modello Commerciale adottato da SHANYS.

SHANYS opera in Italia attraverso i propri Personal Shopper alle Vendite a Domicilio ("Personal Shopper") debitamente nominati ai sensi dell'Art. 19 del Decreto Legislativo n. 114/1998 e successive modifiche e integrazioni, e della Legge n. 173/2005, i quali promuovono, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordini di acquisto dei prodotti commercializzati da SHANYS da parte dei consumatori finali.

Il sistema di vendite dirette di SHANYS è strutturato secondo i principi del c.d. "Multilevel Marketing" ("MLM"), in base al quale, in breve, ciascun Incaricato ha l'opportunità di sviluppare una propria struttura di vendita, migliore nota come "downline".

Le vendite Multilivello e il relativo sistema di corrispettivi prevedono diversi "livelli" di Personal Shopper. Difatti, nelle strutture Multilivello, oltre alle provvigioni riguardanti gli ordini raccolti direttamente presso i consumatori, l'Incaricato ha, altresì, diritto a successive provvigioni sulla base del volume di vendite raggiunto da quei Personal Shopper che lo stesso ha "sponsorizzato", formato, supportato e motivato allo scopo di incrementare il volume di vendite anzidetto (i c.d. "Personal Shopper sponsorizzati", facenti parte della downline).

Il sistema SHANYS può essere riassunto come segue: non vi è scambio di prodotti per denaro tra "amici"; tutti i consumatori finali acquistano direttamente da SHANYS tramite il sito web <https://www.shanys.it/> pertanto, i prodotti sono consegnati direttamente da SHANYS ai predetti consumatori finali.

2

i consumatori finali beneficiano dei vantaggi offerti dal sistema di vendite dirette in virtù dei servizi che lo stesso offre tra i quali dimostrazioni e le illustrazioni personali dei prodotti, la consegna a domicilio viene effettuata da SHANYS tramite i suoi corrieri; non viene richiesto ai Personal Shopper la creazione di un magazzino prodotti, che richieda, quindi, l'acquisto obbligatorio di prodotti; l'opportunità di diventare Personal Shopper viene offerta a chiunque, senza distinzione di razza, sesso, nazionalità, credo religioso e politico, a condizione che, tuttavia, specifici requisiti siano soddisfatti dal richiedente Incaricato; essere predisposti all'attività di vendita, al lavoro di squadra, nonché il porsi al servizio degli altri e della famiglia, sono i "valori cardine" del concetto e del sistema SHANYS.

I QUATTRO PILASTRI DEL SISTEMA SHANYS SONO:

In primo luogo Azienda Italiana con prodotti formulati e confezionati in Italia

In secondo luogo, i prodotti SHANYS possono essere utilizzati quotidianamente (sempre, tuttavia, secondo corrette norma tenuta conto della natura dei prodotti stessi), sono economici e caratterizzati da formule uniche, sinergiche e di elevata qualità.

Terzo SHANYS opera, con i propri prodotti, nei mercati beauty e cosmesi, e alta profumeria ossia settori "chiave" per i prodotti cosmeceutica.

Quarto, il piano compensi adottato da SHANYS è equo e bilanciato.

Quinto, è importante per i potenziali Personal Shopper, così come per i clienti di SHANYS (anche

potenziali) comprendere che il sistema di vendita diretta sviluppato e implementato da SHANYS:

Non si caratterizza per uno "schema piramidale". Non è pertanto un gioco o concorso a premi, né un piano di sviluppo od una c.d. "catena di Sant'Antonio", che prevede la possibilità di guadagno attraverso il mero reclutamento di altre persone, ed in cui il "diritto al reclutamento" viene trasferito all'infinito previo il pagamento di una somma/corrispettivo; non è una "struttura di vendita", né un "club di acquisti", in cui il principale incentivo economico dei membri/Personal Shopper appartenenti alla struttura è basato sul mero reclutamento di nuovi membri/Personal Shopper piuttosto che sulla loro capacità di vendere o promuovere la vendita dei prodotti.

B. Principi Generali

È bene evidenziare che il piano compensi (il "Piano") adottato da SHANYS è basato sui seguenti principi generali, che regolano e disciplinano i corrispettivi cui possono aver diritto i Personal Shopper:

- 1) i corrispettivi sono versati ai Personal Shopper qualificatisi come tali secondo quanto previsto nel Piano e che rispettino i termini e le condizioni stabiliti nei contratti dai medesimi sottoscritti con SHANYS;
- 2) è ammesso un solo Incaricato titolare di "CF" codice affiliazione per i personal shopper;
- 3) il Piano attribuisce al PS il diritto di guadagnare sulle vendite dei prodotti ai consumatori i quali provvederanno ad effettuare ordini sul sito web [www. SHANYS.it](http://www.SHANYS.it) previa registrazione la quale prevede un "CD" del PS. Ogni volta che il CP compierà un ordine, saranno pagate le commissioni allo PS di riferimento, Il cliente potrà eseguire il suo ordine solo se in precedenza registrato e collegato al suo PS di riferimento, connesse agli ordini raccolti direttamente dall'Incaricato stesso, così come agli ordini raccolti presso i consumatori da quei Personal Shopper che sono "membri sponsorizzati" appartenenti alla "downline" dell'Incaricato, sempreché, tuttavia, siffatti ordini, accettati da SHANYS, abbiano avuto regolare esecuzione;
- 4) per le finalità di cui al presente Piano, un ordine ha avuto "regolare esecuzione" una volta consegnati i prodotti al consumatore finale e una volta che SHANYS ha ricevuto il pagamento integrale del prezzo del/i prodotto/i venduto/i;
- 5) I Personal Shopper non avranno diritto alla provvigione per gli ordini che SHANYS decidesse, a propria esclusiva discrezione, di non accettare o cui decidesse di non dare esecuzione;
- 6) la base per il calcolo delle provvigioni è espressa dal fatturato in euro assegnati ai prezzi incaricati di vendita come da PM.
- 7) poiché i Personal Shopper hanno diritto alle provvigioni solo quando sia stato ricevuto, da parte di SHANYS, l'integrale pagamento del prezzo di vendita versato dai clienti, in caso di parziale o dilazionato pagamento, in altre parole in caso di rinunzie da parte di SHANYS o di accordi transattivi tra SHANYS e i clienti, i Personal Shopper avranno diritto a ricevere provvigioni commisurate alle somme effettivamente ricevute da SHANYS.
- 8) un Incaricato non riceve alcun corrispettivo per la mera attività di "sponsorizzazione" e/o

reclutamento di altri Personal Shopper; l'unico modo per maturare il diritto alle provvigioni è la vendita di prodotti;

9) la misura dei guadagni di ciascun Incaricato dipenderà dai suoi sforzi, dal tempo investito e dalla sua passione profusa nello svolgimento dell'attività di Incaricato; 10)

SHANYS non garantisce alcuna soglia di profitto, né garantisce al PS, alcuno specifico guadagno e/o reddito;

11) a ciascun prodotto è **calcolato in euro**, Le qualifiche e i corrispettivi sono calcolate sulla base dei "dei calcoli PM SHANYS", ai fini del calcolo dei corrispettivi e dei pagamenti di questi ultimi;

12) E' concessa, per ogni singolo distributore, la possibilità di acquisto di prodotti per uso personale limitatamente a 500 euro (cinquecento euro) mensili

Un consuntivo riguardante ciascun mese sarà riportato da SHANYS sul sito <http://www.SHANYS.it> nell'area personale di ogni singolo distributore - indicante il dettaglio delle vendite con i relativi fatturati e il calcolo dei corrispettivi dovuti. Il consuntivo sarà disponibile sul proprio Back-office non oltre la fine del mese successivo a quello oggetto del consuntivo.

Se un Incaricato ritiene vi siano errori e/o inesattezze nel calcolo delle provvigioni e/o delle qualifiche indicati nel consuntivo, saranno tenute a darne tempestiva segnalazione a SHANYS.

I corrispettivi saranno liquidati ai Personal Shopper a mezzo bonifico bancario.

Nello svolgimento della propria attività, ciascun Incaricato s'impegna a rispettare il Codice Etico di SHANYS, che prevede i seguenti principi:

1) impegnarsi a svolgere la propria attività basandosi sui principi di correttezza e trasparenza. Nel esporsi con i consumatori finali, il Personal shopper non dovrà, pertanto, adottare alcuna pratica commerciale ingannevole, fraudolenta o scorretta, secondo quanto stabilito dal Titolo III del "Codice del Consumo" (i.e., il Decreto Legislativo n. 206/2005 e successive modifiche ed integrazioni);

2) presentare il sistema SHANYS a ciascun potenziale Incaricato in modo veritiero e corretto, e assicurarsi di illustrare ai potenziali Personal Shopper solo quanto sia stato approvato nelle pubblicazioni e nella letteratura ufficiale di SHANYS. In particolare, non è consentito tentare di persuadere chiunque a eseguire pagamenti promettendo vantaggi economici derivanti dal mero coinvolgimento di altre persone nel sistema SHANYS.

3) non riportare in modo fuorviante che rilevanti guadagni e/o profitti possano essere facilmente ottenuti dai Personal Shopper di SHANYS; 4) identificare immediatamente se stessi e SHANYS, illustrando ai clienti la finalità della propria visita. I Personal Shopper dovranno sempre mostrare il proprio "Tesserino di riconoscimento" fornito da SHANYS;

5) prima di raccogliere qualsiasi ordine di acquisto del consumatore finale, i Personal Shopper dovranno fornire a quest'ultimo un'illustrazione e dimostrazione dei prodotti di SHANYS, così come le seguenti, ulteriori, informazioni: a) l'identità di SHANYS e l'indirizzo della sua sede legale; b) le principali caratteristiche dei prodotti; c) il prezzo dei prodotti, compresa qualsivoglia imposta applicabile agli stessi (IVA inclusa); d) i costi di spedizione; e) i termini di pagamento e di consegna

dei prodotti; f) spiegare al cliente che ha diritto ad esercitare il diritto di recesso entro 30 giorni dal ricevimento della merce, così come indicato nel modulo d'ordine e sul sito www.mySHANYS.com alla voce termini e condizioni. g) i termini della garanzia applicata ai prodotti; h) le informazioni circa il servizio post-vendita e sul servizio di assistenza ai clienti offerti da SHANYS. 6) Le informazioni dovranno essere fornite ai consumatori finali in modo chiaro e comprensibile con il dovuto riguardo ai principi di buona fede nelle relazioni commerciali affinché i consumatori finali possano comprendere la natura dell'offerta dei prodotti e gli obblighi che i medesimi assumono con l'ordine d'acquisto. Specifica attenzione dovrà essere riservata alle norme che disciplinano la protezione di coloro che sono incapaci di prestare il proprio consenso, secondo quanto stabilito dalla legislazione applicabile, quali, ad esempio, coloro che non hanno raggiunto la maggiore età (18 anni), ovvero che non siano in possesso della necessaria capacità di agire. I Personal Shopper, inoltre, non dovranno formulare promesse orali che direttamente od implicitamente potrebbero ingannare i clienti con riguardo ai termini ed alle condizioni dell'offerta dei prodotti; 7) I Personal Shopper dovranno sempre profondere il massimo sforzo per fornire risposte accurate e comprensibili a tutte le domande dei clienti concernenti i prodotti, così come i termini, le condizioni, le policy e le procedure di vendita applicate da SHANYS;

8) I Personal Shopper dovranno astenersi dall'compiere paragoni potenzialmente ingannevoli od in contrasto con i principi di concorrenza leale. I termini di paragone non dovranno essere indicati in modo sleale e si dovranno basare su fatti che possano essere dimostrati e comprovati. I Personal Shopper non dovranno denigrare alcuna azienda e/o impresa e/o prodotto, sia in maniera espressa che implicita, e non dovranno approfittarsi in modo sleale della buona reputazione legata ai nomi commerciali e simboli di altre aziende, imprese o prodotto; 9) gli Personal Shopper non dovranno indurre alcun cliente ad acquistare alcun prodotto riferendo che si possa ottenere la riduzione o la rifusione del prezzo di acquisto indirizzando altri clienti a SHANYS per acquisti analoghi, se tale riduzione o recupero sono legati ad eventi futuri ed incerti.

SHÂNYS
PARIS

Il Presidente Vito Del Latte

