



Regole di Condotta



A Protezione del Tuo Business

Ciò Che Devi Sapere

Le presenti Regole di Condotta (“Regole”) e i materiali in esse contenuti sono parte integrante del Contratto del Distributore*. Herbalife potrà modificare le Regole di volta in volta e i Distributori saranno informati via email di eventuali modifiche.

**In Italia, ai fini delle presenti Regole, la definizione di "Distributore" si intende comprensiva degli "Incaricati alla vendita" ai sensi della Legge 173/2005.*

I Distributori dovranno essere in linea con tutte le regole Herbalife e con le normative vigenti.

Clicca qui per accedere alle Regole: [Inglese](#) | [Italiano](#)



Indice



Per Cominciare



Distribuzione dei Prodotti



Pubblicità



Fondamenti del Piano Vendite e Marketing



Sponsorizzazione e Leadership



Vendita Diretta



Challenge



Attività Internazionale



Condotta Generale



Amministrazione



Codice di Comportamento della Vendita Diretta



Codice di Condotta Herbalife Italia S.p.A



1 Per Cominciare



Ciò Che Devi Sapere

I Distributori sono lavoratori autonomi

Divieto di indebitamento o acquisti forzati

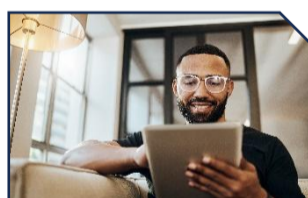
Materiale Educativo e Risorse



[Ciò Che Devi Sapere – Sponsorizzazione](#)
Video



[Le Regole e i Perché \(Guida pratica\)](#)
Scheda Informativa



[Strumenti Per L'Attività ed Ulteriori Spese Opzionali](#)
Policy



[Le Regole e i Perché](#)
Video



[Fai Sempre la Cosa Giusta: Training per i Distributori](#)
Training Interattivo



[Pratiche Commerciali](#)
Pagina Web



1.1 I Distributori sono lavoratori autonomi

Per Cominciare



I Distributori sono operatori autonomi che lavorano in proprio, non sono dipendenti, affiliati o agenti di Herbalife o di altri Distributori e non possono dichiarare o far credere il contrario. Uno Sponsor non può trattare altri Distributori o la downline come dipendenti per il solo fatto di appartenere alla sua downline.

Lo Sponsor che abbia anche un rapporto lavorativo con qualsiasi altro Distributore è tenuto a rispettare le normative vigenti in materia di lavoro.

Agli eventuali collaboratori non è consentito svolgere attività da Distributore.

I Distributori sono tenuti ad adempiere personalmente agli obblighi di assistenza ai clienti previsti dalla [Regola Servizio al Cliente](#).

Materiale Educativo e Risorse



[Ciò Che Devi Sapere – Sponsorizzazione](#)

Video





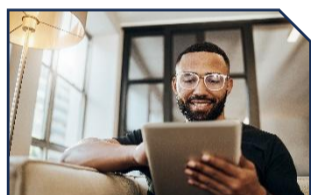
1.2 Divieto di Indebitamento o Acquisti Forzati

Per Cominciare



È vietato incoraggiare l'indebitamento o esigere acquisti diversi dall'HDP. L'HDP deve essere fornito al prezzo di costo, senza margine o profitto.

Materiale Educativo e Risorse



[Strumenti Per L'Attività ed Ulteriori
Spese Opzionali](#)
Policy





2 Distribuzione dei Prodotti



Ciò Che Devi Sapere

Luoghi Non Consentiti

Moduli d'Ordine e altra Documentazione

Rimborsi Cliente

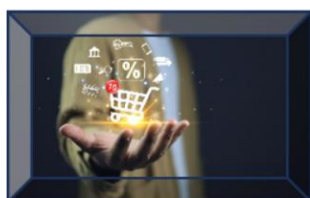
Tecniche Pressanti di Vendita

Modifiche a Prodotti, Etichette e Materiali

Presentazioni e Istruzioni per l'Uso

Identificazione

Materiale Educativo e Risorse



[La Vendita dei Prodotti Herbalife® \(Siti di Terzi\)](#)

Video



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)

Scheda Informativa



[La Vendita dei Prodotti Herbalife®](#)

Training Interattivo



[Ciò Che Devi Sapere - Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)

Video



[Vendite dirette: cosa è permesso e cosa no](#)

Chart



[La Garanzia Herbalife](#)

Policy



2.1 Luoghi Non Consentiti

Distribuzione dei Prodotti



Ai Distributori non è consentito vendere o promuovere i prodotti Herbalife® in mercati (all'aperto o coperti), farmacie, chioschi, stand (temporanei o permanenti), mercatini dell'usato, food truck, container, ristoranti, esercizi di ristorazione o altro luogo simile.

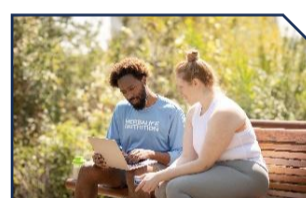
Gli esercizi di servizi sono accettati purché si trovino in un locale chiuso.

Materiale Educativo e Risorse



[La Vendita dei Prodotti Herbalife® \(Siti di Terzi\)](#)

Video



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)

Scheda Informativa



[La Vendita dei Prodotti Herbalife®](#)

Training Interattivo



[Ciò Che Devi Sapere - Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)

Video



[La Vendita dei Prodotti Herbalife® - Esercizi al dettaglio](#)

Video



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente - Servizio al cliente](#)

Video



[La Vendita dei Prodotti Herbalife®](#)

Scheda Informativa



[Vendite dirette: cosa è permesso e cosa no](#)

Chart



[Linee Guida Multi-Activity Club](#)

Linee Guida



[Flyer Multi-Activity Club](#)

Scheda Informativa





2.2 Moduli d'Ordine e altra Documentazione

Distribuzione dei Prodotti



Al termine di ogni vendita, i Distributori dovranno consegnare al cliente una Ricevuta di Vendita o Proposta d'Ordine completa di tutti i dati e conservare copia di dette Ricevute di Vendita o Proposte d'Ordine e altra documentazione relativa alla distribuzione dei prodotti per un periodo di due (2) anni.

Herbalife ha il diritto di richiedere copie della documentazione relativa alla vendita dei prodotti ai clienti per verificare le transazioni e i termini di vendita e detta documentazione dovrà essere resa disponibile su richiesta.

Materiale Educativo e Risorse



[Proposta d'ordine — Ricevuta](#)
Modulo



[Ricevute di Vendita o Proposte d'Ordine](#)
Scheda Informativa





2.3 Rimborsi Cliente

Distribuzione dei Prodotti



I Distributori sono tenuti a offrire ai propri clienti una garanzia soddisfatti o rimborsati di 30 giorni.

Al Cliente deve essere offerta la possibilità di scegliere tra il rimborso completo, comprensivo di spese di spedizione e trasporto, e un credito per l'acquisto di altri prodotti Herbalife®.

Per il rimborso dei Clienti Privilegiati, i Distributori dovranno rivolgersi all'Azienda.

Materiale Educativo e Risorse



[La Garanzia Herbalife](#)
Policy



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)
Scheda Informativa



[Proposta d'ordine — Ricevuta](#)
Modulo



[Ciò Che Devi Sapere - Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)
Video



[Modulo Di Richiesta Di Rimborso Del Cliente](#)
Modulo



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente - Servizio al cliente](#)
Video





2.4 Tecniche Pressanti di Vendita

Distribuzione dei Prodotti



I Distributori non dovranno essere assillanti o insistenti nelle pratiche di vendita a Clienti, Clienti Privilegiati e altri Distributori.





2.5 Modifiche a Prodotti, Etichette e Materiali

Distribuzione dei Prodotti



I Distributori non possono modificare o manomettere le etichette, i materiali, informativi e non, o le confezioni dei prodotti Herbalife®. Ai Distributori non è consentito riconfezionare i prodotti Herbalife® o vendere singolarmente prodotti che non sono dichiarati idonei alla vendita in singole unità.

Materiale Educativo e Risorse



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)

Scheda Informativa



[Ciò Che Devi Sapere - Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)

Video



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente – Etichette, materiali e modalità d'uso](#)

Video





2.6 Presentazioni e Istruzioni per l'Uso

Distribuzione dei Prodotti



Durante la vendita di prodotti Herbalife® e/o la distribuzione di campioni di prodotti, i Distributori sono tenuti a specificare le istruzioni per l'uso ed eventuali avvertenze presenti in etichetta.

Ai clienti affetti da patologie o sotto trattamento medico i Distributori dovranno consigliare di consultare un medico di fiducia prima di apportare cambiamenti al regime alimentare.

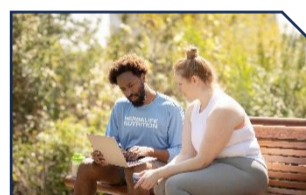
I Distributori non potranno offrire consigli o informazioni specifiche su salute, benessere e nutrizione, a meno che non siano dietisti o nutrizionisti qualificati.

Prima che i clienti acquistino i prodotti Herbalife®, i Distributori dovranno mettere a loro disposizione le informazioni sul prodotto presenti in etichetta.

Materiale Educativo e Risorse



[Pratiche di Vendita](#)
Scheda Informativa



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)
Scheda Informativa



[Ciò Che Devi Sapere - Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)
Video



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente – Etichette, materiali e modalità d'uso](#)
Video





2.7 Identificazione

Distribuzione dei Prodotti



Durante la vendita o la promozione dei prodotti Herbalife® o la promozione dell'opportunità commerciale, i Distributori sono tenuti a identificarsi come Distributore Indipendente Herbalife.

Materiale Educativo e Risorse

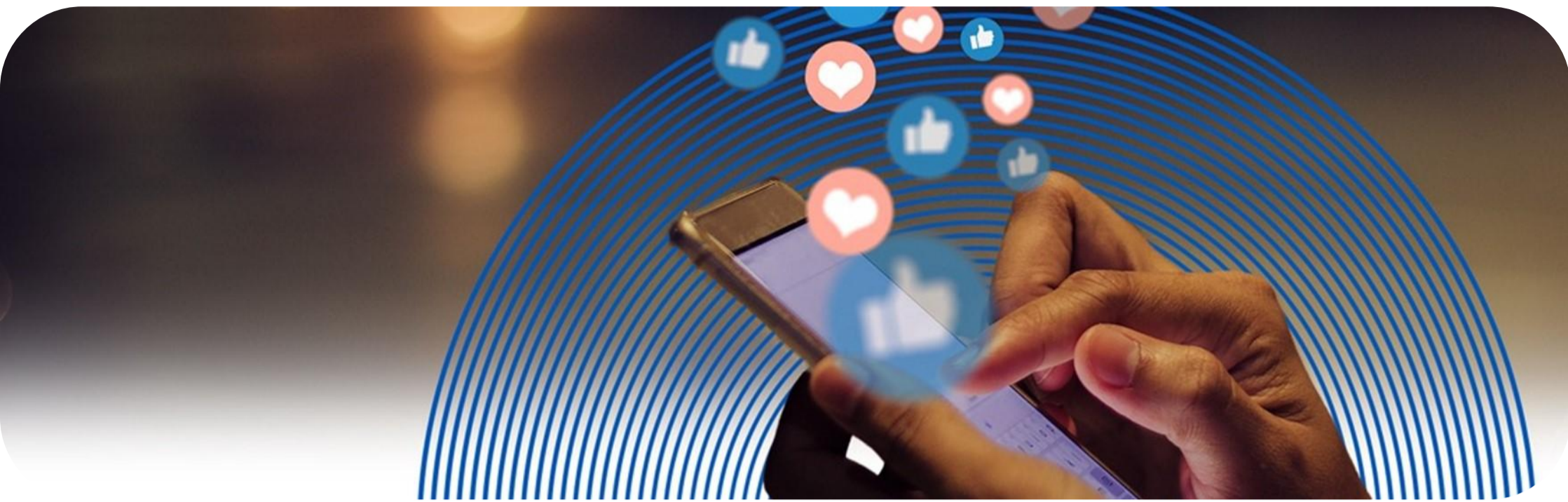


[Rispettare Le Leggi e Le Normative Vigenti: Identificazione](#)
Scheda Informativa





3 Pubblicità



Ciò Che Devi Sapere

Dichiarazioni

Proprietà Intellettuale Herbalife

Divieto di Trasmissione

Materiale Educativo e Risorse



[Come Condividere La Tua Storia](#)
Pagina Web



[Dichiarazione Herbalife dei Guadagni Tipici dei Distributori](#)
Advisory



[Scopri come condividere la tua storia attraverso il Training sulle Dichiarazioni](#)
Training Interattivo



[Ciò Che Devi Sapere - Pubblicità e Promozione](#)
Video



[Fai Sempre la Cosa Giusta: Training per i Distributori](#)
Training Interattivo

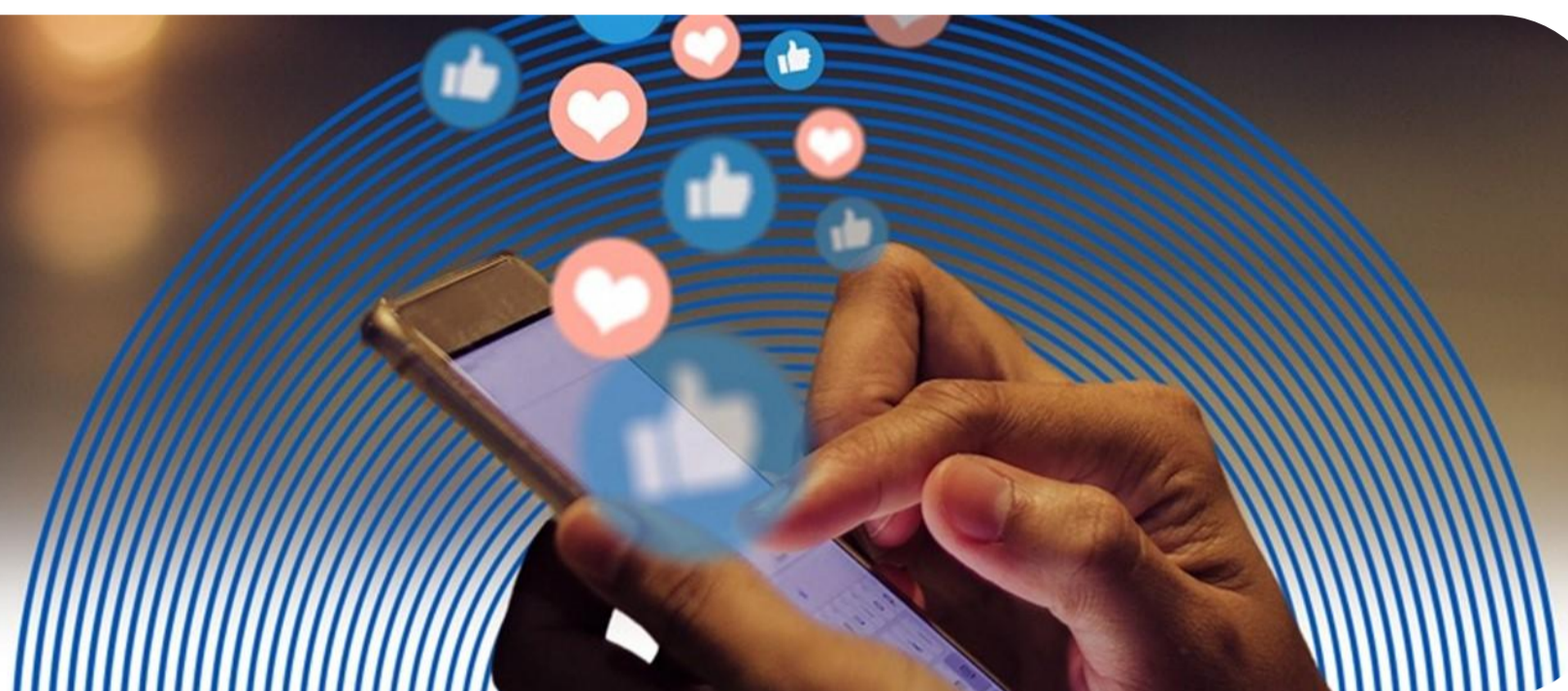


[Fai Sempre La Cosa Giusta: Training per i Supervisor](#)
Training Interattivo



3.1 Dichiarazioni

Pubblicità



Per Dichiarazione si intende qualsiasi affermazione, testimonianza, immagine o video sui prodotti Herbalife® o sui loro benefici o sull'opportunità commerciale Herbalife. Ai Distributori è consentito fare Dichiarazioni a patto che queste:

- siano veritiere, non fuorvianti e documentate in forma scritta;
- rispettino le Regole e le leggi applicabili;
- siano conformi a quanto riportato sull'etichetta del prodotto;
- non contengano riferimenti a malattie o proprietà terapeutiche o mediche;
- se riguardanti il controllo del peso, non facciano riferimento a percentuali o quantità di perdita di peso;
- non sottintendano garanzie di guadagno o di opportunità di lavoro dipendente;
- non implicino o raffigurino guadagni esorbitanti o stili di vita opulenti (lavish); e
- siano accompagnate dai corretti disclaimer facilmente leggibili.

Herbalife si riserva il diritto di richiedere la rimozione di qualsiasi Dichiarazioni che violi le presenti Regole o le leggi applicabili o che danneggi il brand o l'immagine di Herbalife.

Materiale Educativo e Risorse



[Come Condividere La Tua Storia](#)
Pagina Web



[Dichiarazioni e Disclaimers](#)
Scheda Informativa



[Dichiarazione Herbalife dei Guadagni Tipici dei Distributori](#)
Advisory



[Dichiarazioni su Guadagni e su Lifestyle \(Stile di Vita\) non veritiere e fuorvianti](#)
Informativa



[Come Condividere la tua Storia - Guadagni e Stile di Vita](#)
Training



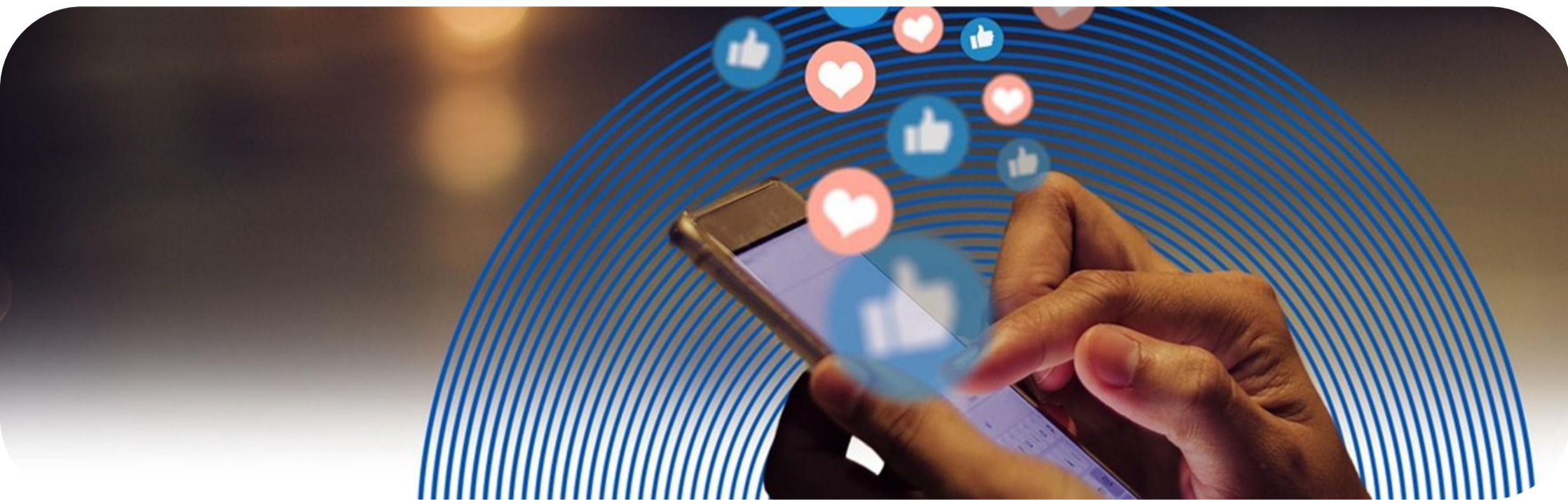
[Guadagni sui Social Media Guardrail](#)
Scheda Informativa





Dichiarazioni (cont.)

Pubblicità



Materiale Educativo e Risorse (cont.)



[Disclaimer Richiesto -
Dichiarazioni sul Controllo del
peso](#)
Disclaimer



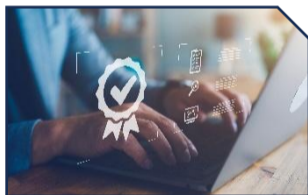
[Cosa sono le Dichiarazioni?](#)
Training Interattivo



[Disclaimer Richiesto -
Dichiarazioni sui guadagni](#)
Disclaimer



[Dichiarazioni sul Controllo del
Peso](#)
Training Interattivo



[Disclaimer Richiesto -
Dichiarazioni sui prodotti](#)
Disclaimer



[Dichiarazioni sui prodotti
Herbalife®](#)
Training Interattivo



[Disclaimer Richiesto - per l'utilizzo
di copia e incolla](#)
Disclaimer



[Dichiarazioni sull'Opportunità
Commerciale Indipendente](#)
Training Interattivo



[Dichiarazioni sui Guadagni e Stile
di Vita](#)
Training Interattivo



[Consigli sui Social Media](#)
Scheda Informativa



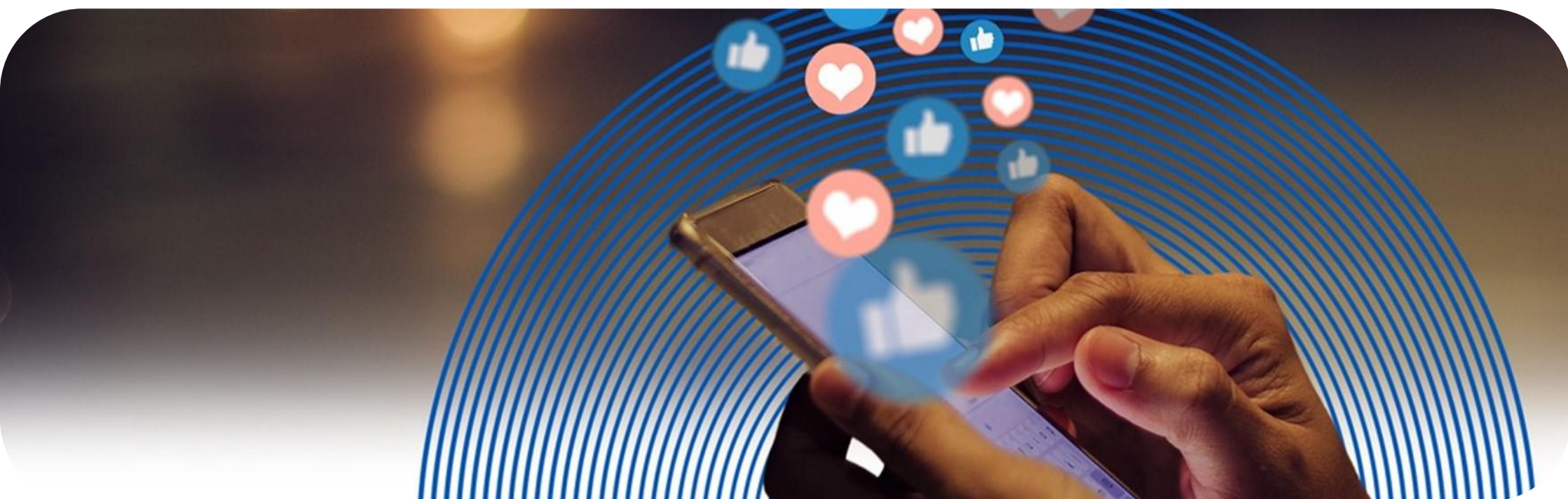
[Informazioni importanti su come
condividere sui social media](#)
Scheda Informativa



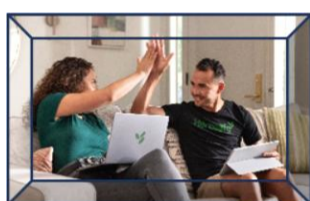


Dichiarazioni (cont.)

Pubblicità



Materiale Educativo e Risorse (cont.)



[LO SAPEVI CHE? Nel rispetto delle vigenti normative in materia, l'utilizzo delle foto del "prima e dopo"](#)

Scheda Informativa



[DISCLAIMER PRODOTTI E PERDITA PESO](#)

Scheda Informativa



[Automobili Lussuose](#)

Scheda Informativa



[In che modo Parliamo di Lifestyle/Guadagni?](#)

Scheda Informativa



[DICHIARAZIONI SUI PRODOTTI & RISULTATI](#)

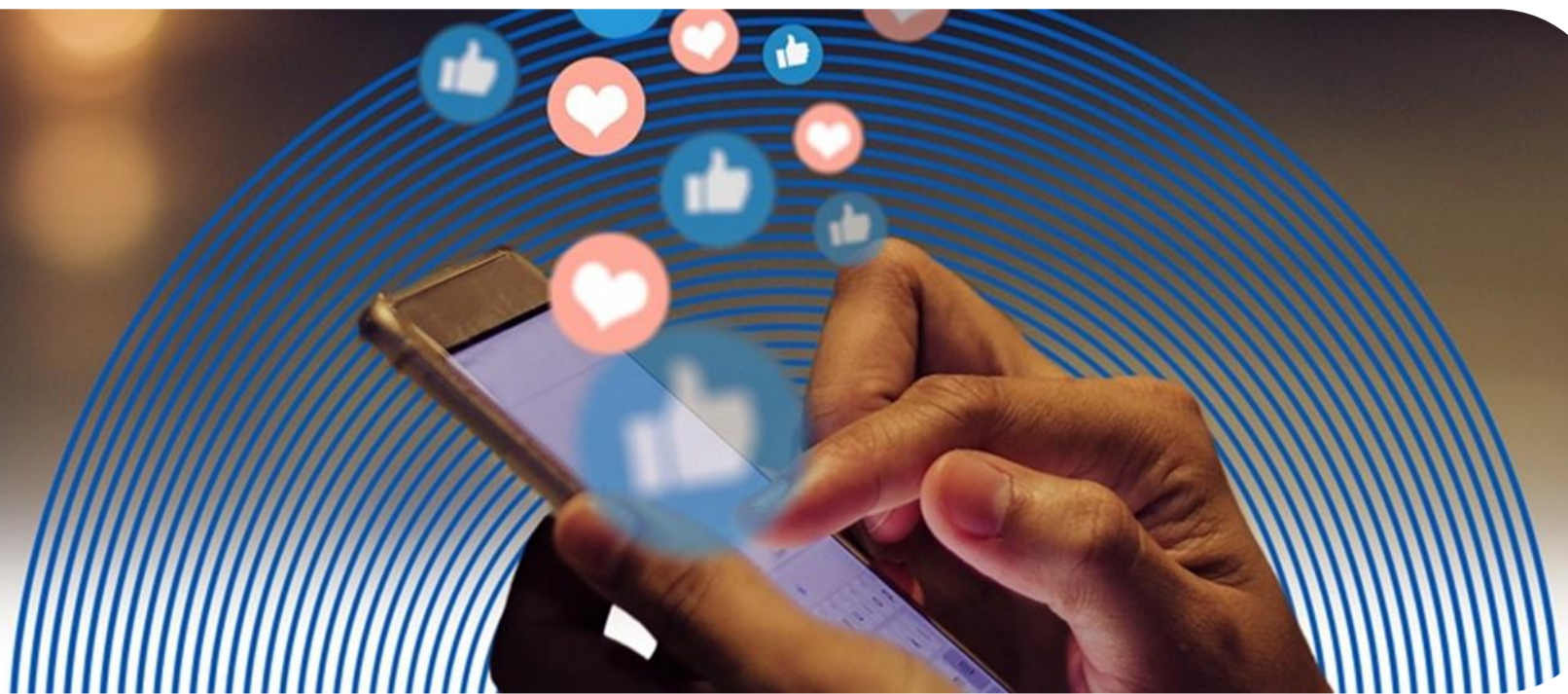
Training





3.2 Proprietà Intellettuale Herbalife

Pubblicità



Herbalife mette a disposizione dei Distributori materiali protetti da copyright e concede una licenza limitata e revocabile per l'utilizzo dei marchi Herbalife a condizione che:

- siano utilizzati esclusivamente per promuovere la vendita e l'uso dei prodotti Herbalife® o l'opportunità commerciale;
- i materiali vengano scaricati da piattaforme ufficiali Herbalife;
- testi, immagini e marchi non vengano modificati, ritagliati o alterati in alcun modo;
- i Distributori dichiarino che i materiali sono di proprietà di Herbalife;
- i Distributori non utilizzino mai il nome o l'immagine di Mark Hughes in alcuna pubblicità;
- i Distributori non li utilizzino all'interno del nome di dominio di alcun sito web, in alcun registro o su segnaletiche;
- i Distributori cessino di utilizzare qualsiasi materiale protetto da copyright o marchio se richiesto da Herbalife;
- i Distributori siano in buoni rapporti con l'Azienda.

Nella misura in cui Herbalife divulga un'informazione commerciale riservata a un Distributore, questi dovrà rispettarne la riservatezza e la non divulgazione. Ciò vale anche dopo le dimissioni o la risoluzione del Contratto da Distributore.

Tuttavia, nell'ambito della loro attività Herbalife, i Distributori non potranno utilizzare nessun audio o video, marchio, nome di società, di prodotti o grafica appartenenti ad altre persone o entità senza aver prima ottenuto l'approvazione del titolare per l'utilizzo.

Materiale Educativo e Risorse



[Pubblicità e Promozione - Proprietà Intellettuale – Mark Hughes](#)
Video



[Ciò Che Devi Sapere - Pubblicità e Promozione](#)
Video



[Uso Della Proprietà Intellettuale Herbalife](#)
Scheda Informativa



[Pubblicità e Promozione - Proprietà Intellettuale](#)
Video



[Pubblicità e Promozione - Pubblicità e Promozione](#)
Video



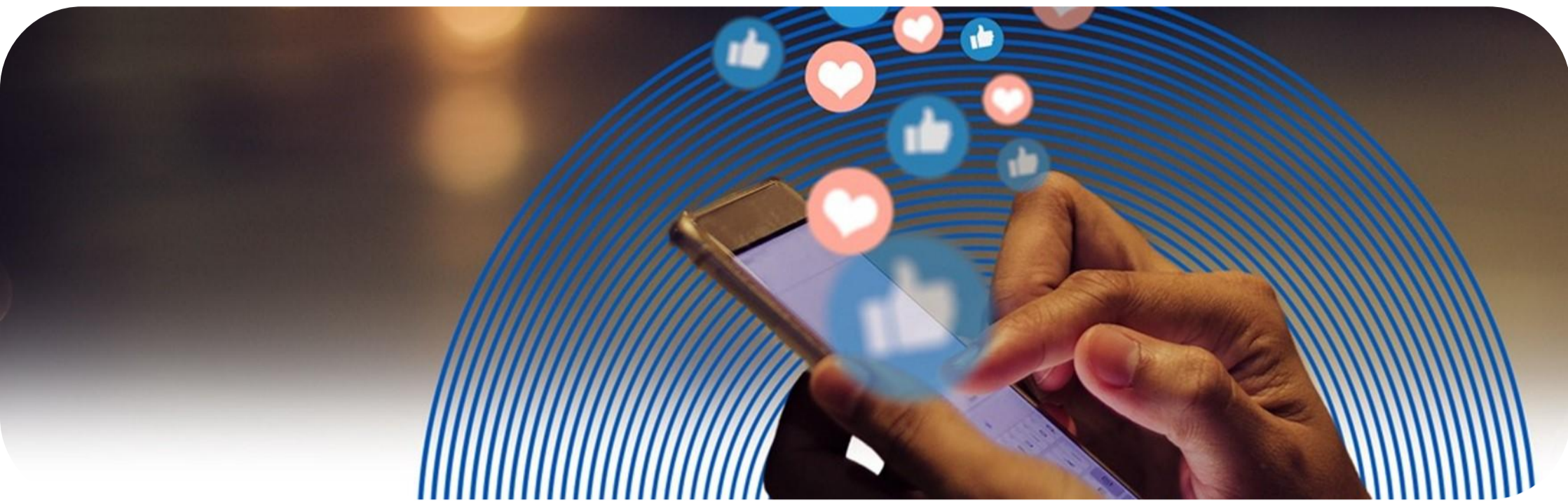
[Pubblicità e Promozione - Associazione con Terzi](#)
Video





3.3 Divieto di Trasmissione

Pubblicità



Ai Distributori non è consentito trasmettere o fare pubblicità in televisione, alla radio o su qualsiasi altro analogo mezzo di comunicazione.

Materiale Educativo e Risorse



[Pubblicità e Promozione -
Pubblicità e Promozione](#)
Video





4 Fondamenti del Piano Vendite e Marketing



Ciò Che Devi Sapere

Consentita un'Attività di Distribuzione per Persona

Corrette Procedure di Acquisto

Responsabilità per il Comportamento di Terzi che Collaborano nell'Attività

Periodo di Inattività

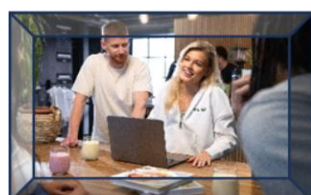
Materiale Educativo e Risorse



[Ciò Che Devi Sapere - Protezione delle Linee di Sponsorizzazione](#)
Video



[Ciò Che Devi Sapere – Sponsorizzazione](#)
Video



[Fai Sempre la Cosa Giusta: Training per i Distributori](#)
Training Interattivo



[Fai Sempre La Cosa Giusta: Training per i Supervisor](#)
Training Interattivo



4.1 Consentita un'Attività di Distribuzione per Persona

Fondamenti del Piano Vendite e Marketing



Ogni individuo può operare solo in un'attività di distribuzione Herbalife, salvo nei casi consentiti dalle nostre disposizioni in materia di Eredità. Un Distributore non può essere anche Cliente Privilegiato. Le Coppie sposate e i Life Partner devono lavorare nella medesima attività di distribuzione, a meno che non siano entrambi Supervisor al momento del matrimonio o della formalizzazione della convivenza.

Materiale Educativo e Risorse



[Ciò Che Devi Sapere - Protezione delle Linee di Sponsorizzazione](#)

Video



[Protezione delle Linee di Sponsorizzazione - Requisiti per la Sottoscrizione](#)

Video





4.2 Corrette Procedure di Acquisto

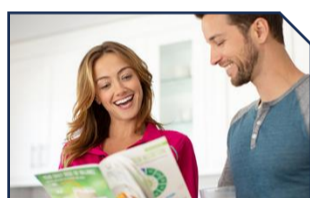
Fondamenti del Piano Vendite e Marketing



I Distributori non possono effettuare o pagare ordini a nome di un altro Distributore o di un Cliente Privilegiato, a meno che tale persona non abbia fornito a Herbalife un'autorizzazione scritta.

I Distributori possono acquistare i prodotti solo direttamente dall'azienda.

Materiale Educativo e Risorse



[Procedure Per Gli Ordini](#)

Scheda Informativa



[Strumenti Per L'Attività ed Ulteriori](#)

[Spese Opzionali](#)

Policy





4.3 Responsabilità per il Comportamento di Terzi che Collaborano nell'Attività

Fondamenti del Piano Vendite e Marketing



I Distributori sono responsabili delle azioni di chiunque li aiuti nella loro attività, compresi coniugi, Life Partner o servizi erogati ai Distributori da fornitori.



4.4 Periodo di Inattività

Fondamenti del Piano Vendite e Marketing



Il Distributore che intenda presentare un nuovo Contratto sotto un altro Sponsor dovrà osservare un periodo di inattività di un anno (livello Supervisore e inferiori) o due anni (World Team e superiori) durante il quale non potrà svolgere alcuna attività come Distributore.

Il presente requisito vale anche per gli ex partecipanti (un ex Distributore, Coniuge, Life Partner o persona che ha collaborato all'attività).

Gli ex Clienti Privilegiati dovranno osservare un periodo di inattività di 180 giorni.

È vietato qualsiasi tentativo di aggirare il Periodo di Inattività attraverso collaborazioni o in altro modo.

Materiale Educativo e Risorse



[Protezione delle Linee di Sponsorizzazione](#)
Scheda Informativa



[Periodo di Inattività](#)
Scheda Informativa



[Ciò Che Devi Sapere - Protezione delle Linee di Sponsorizzazione](#)
Video



[Protezione delle Linee di Sponsorizzazione - Periodo di Inattività](#)
Video





5 Sponsorizzazione e Leadership



Ciò Che Devi Sapere

TAB Team Agreement

Divieto di Interferire

Associazione con Herbalife

Promozione di altre
Opportunità Commerciali

Divieto di trarre profitto dalla vendita di Strumenti per l'Attività

Materiale Educativo e Risorse



[Ciò Che Devi Sapere –
Sponsorizzazione](#)
Video



[Ciò Che Devi Sapere - Strumenti
per l'Attività](#)
Video



[Fai Sempre la Cosa Giusta:
Training per i Distributori](#)
Training Interattivo



[Fai Sempre La Cosa Giusta:
Training per i Supervisor](#)
Training Interattivo



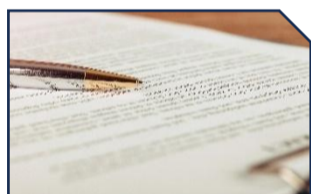
5.1 Tab Team Agreement

Sponsorizzazione e Leadership



Quando un Distributore raggiunge il livello TAB Team dovrà sottoscrivere il modulo TAB Team Agreement prima di poter ricevere il Bonus di Produzione.

Materiale Educativo e Risorse



[RICHIESTA DEL BONUS DI PRODUZIONE TAB TEAM](#)

Modulo





5.2 Divieto di Interferire

Sponsorizzazione e Leadership



Ai Distributori non è consentito interferire con l'attività di altri Distributori.

Materiale Educativo e Risorse



[Sponsorizzazione](#)
Scheda Informativa



[Ciò Che Devi Sapere –
Sponsorizzazione](#)
Video





5.3 Associazione con Herbalife

Sponsorizzazione e Leadership



I Distributori non possono dare a intendere che Herbalife sia associata a credi religiosi, politici o sociali, a organizzazioni o a qualsiasi altra attività.





5.4 Promozione di altre Opportunità Commerciali

Sponsorizzazione e Leadership



Ai Distributori non è consentito promuovere altre Opportunità Commerciali a Distributori o Clienti Privilegiati.

In aggiunta, non è consentito vendere prodotti di altre aziende di MLM o di Vendita Diretta a Distributori o Clienti Privilegiati.

Materiale Educativo e Risorse



[Ciò Che Devi Sapere – Sponsorizzazione](#)

Video



[Sponsorizzazione - Sponsorizzazione & Responsabilità per la Formazione](#)

Video





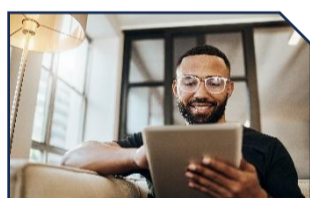
5.5 Divieto di trarre profitto dalla vendita di Strumenti per l'Attività

Sponsorizzazione e Leadership



Ai Distributori non è consentito trarre profitto dalla vendita di Strumenti per l'Attività ad altri Distributori e Herbalife si riserva il diritto di proibire la vendita o l'uso di uno Strumento per l'Attività che violi le Regole, la legge o che danneggi la reputazione o l'immagine di Herbalife.

Materiale Educativo e Risorse



[Strumenti Per L'Attività ed Ulteriori Spese Opzionali](#)
Policy



[Ciò Che Devi Sapere - Strumenti per l'Attività](#)
Video



[Strumenti per l'Attività](#)
Scheda Informativa



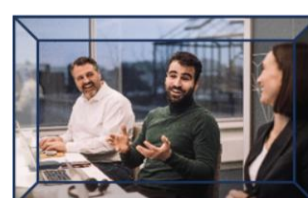
[Strumenti per l'Attività - Strumenti per l'Attività](#)
Video



[Prospetto spese ed entrate](#)
Form



[Strumenti per l'Attività - Promozione e Vendita di Strumenti per l'Attività](#)
Video



[Strumenti per l'Attività - Nuovi Contatti](#)
Video





6 Vendita Diretta



Preservare e proteggere l'integrità dell'opportunità commerciale Herbalife, del Piano Vendite e Marketing e del nostro canale di distribuzione e tutelarsi da potenziali danni è di estrema importanza per Herbalife e per il nostro modello di business.

Le violazioni delle Regole contenute nella presente sezione sulla Vendita Diretta costituiscono una grave infrazione del Contratto da Distributore e Herbalife ha il diritto di intraprendere tutte le azioni necessarie a tal riguardo, inclusa la risoluzione del Contratto.

Ciò Che Devi Sapere

Manipolazione del Piano Vendite e Marketing	Servizio al Cliente	Leadership e Training dell'Organizzazione
Divieto di Vendite sui Siti all'Asta e sui Marketplace Online di Terzi (collettivamente, "Siti di Terzi")	Siti Web e App dei Distributori	Trasferimento di Sito Web del Distributore
Pubblicità e Ottimizzazione per i Motori di Ricerca	Pratiche Commerciali Vietate	Leads e Referenze

Materiale Educativo e Risorse



[La Differenza del Distributore](#)
Training Interattivo



[La Differenza del Distributore](#)
Scheda Informativa



[La Differenza del Distributore Herbalife](#)
Training



[Ciò Che Devi Sapere - La Differenza del Distributore](#)
Video



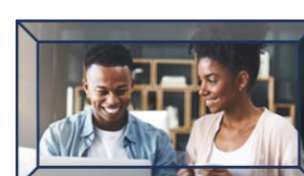
[Piano di Vendite e Marketing](#)
Policy



[Fai La Differenza Come Distributore](#)
Pagina Web



[Modulo Social Media](#)
Modulo

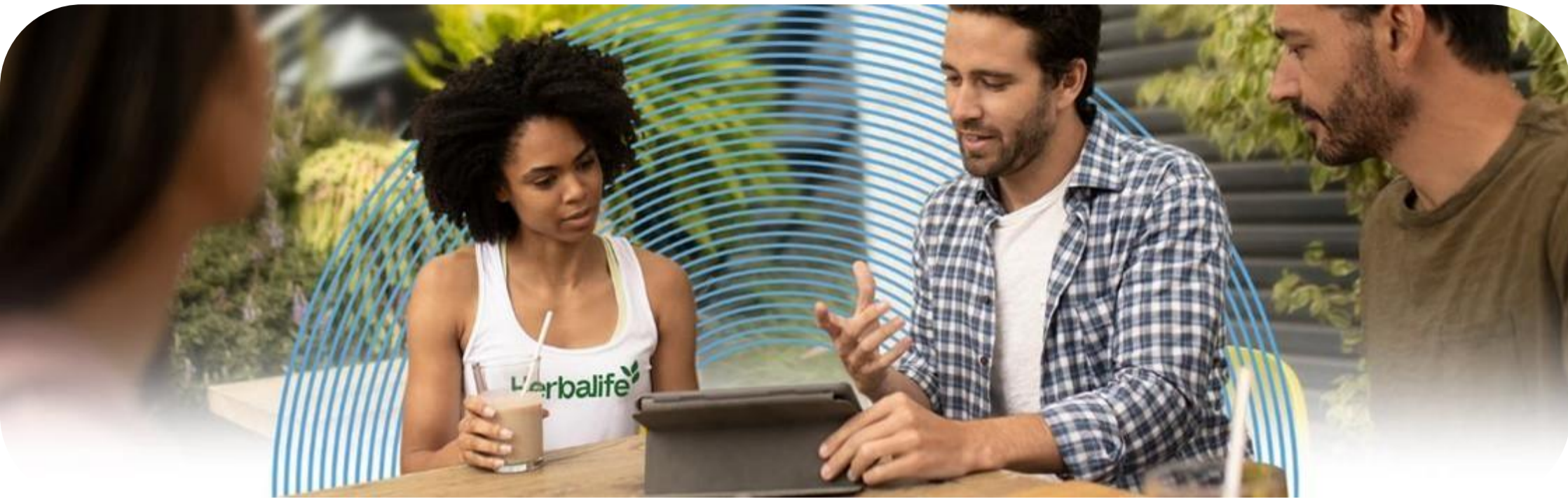


[Fai Sempre La Cosa Giusta: Training per i Supervisor](#)
Training Interattivo



6.1 Manipolazione del Piano Vendite e Marketing

Vendita Diretta



I Distributori non dovranno essere coinvolti direttamente o indirettamente in nessuna attività, pratica o condotta che costituisce una Manipolazione del Piano Vendite e Marketing. I Distributori non dovranno organizzare né orchestrare ordini per i clienti e/o acquisti di prodotti con l'intento di ricevere o di facilitare un altro Distributore a ricevere compensi o riconoscimenti all'interno del Piano Vendite e Marketing (in contrasto con ordini per i clienti e/o acquisti di prodotti, in quantità ragionevoli per la vendita o l'uso personale).

Un elenco non esaustivo di esempi di Manipolazione del Piano Vendite e Marketing [è disponibile qui](#).

Violazioni e Sanzioni

La Manipolazione del Piano Vendite e Marketing costituisce una grave violazione del Contratto da Distributore e pertanto Herbalife ha il diritto di intraprendere tutte le azioni necessarie a tal riguardo, inclusa la risoluzione del Contratto senza preavviso scritto.

Il Distributore coinvolto in Manipolazione del Piano Vendite e Marketing sarà anche ritenuto responsabile dei danni subiti da Herbalife.

Ulteriori sanzioni potrebbero includere la perdita dei guadagni e delle qualifiche del Contratto di tutte le persone coinvolte (direttamente o indirettamente). Al fine di prevenire danni finanziari per le upline dei Distributori coinvolti, potrebbe essere necessario adottare alcune misure cautelative verso il Contratto del Distributore durante la fase investigativa, come ad esempio la sospensione dei privilegi di acquisto.

Materiale Educativo e Risorse



[La Differenza del Distributore](#)
Training Interattivo



[Volume Non Riconosciuto](#)
Informativa



[La Differenza del Distributore](#)
Scheda Informativa



[Manipolazione del Piano Marketing](#)
Interactive Training



[Training sulla Manipolazione del Piano Marketing](#)
Training



[La Differenza del Distributore - Manipolazione del Piano Marketing](#)
Video





Manipolazione del Piano Vendite e Marketing (cont.)

Vendita Diretta



Materiale Educativo e Risorse (cont.)



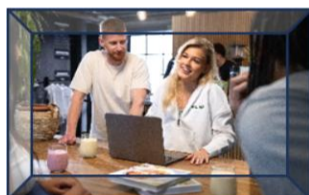
[Ciò Che Devi Sapere - La Differenza del Distributore](#)

Video



[Fai La Differenza Come Distributore](#)

Pagina Web



[Fai Sempre la Cosa Giusta: Training per i Distributori](#)

Training Interattivo



[Manipolazione del Piano Marketing \(MPM\) – Cos'è?](#)

Training



[Fai Sempre La Cosa Giusta: Training per i Supervisor](#)

Training Interattivo



[Manipolazione del Piano di Vendite e Marketing - Domande e Risposte](#)

FAQ





6.2 Servizio al Cliente

Vendita Diretta



I Distributori sono tenuti a instaurare un rapporto personale, sia offline che online, prima che il Cliente effettui il primo acquisto. È fondamentale che i Distributori mettano a frutto la Differenza del Distributore attraverso il contatto personale diretto.

Prima che il Cliente effettui il suo primo acquisto, i Distributori sono tenuti a offrire e/o fornire i seguenti servizi minimi, [disponibili qui](#).

I Distributori dovranno continuare a offrire supporto ai propri Clienti anche in futuro per aiutarli a ottenere i loro migliori risultati con l'uso dei prodotti.

Un elenco a puro titolo esemplificativo [è disponibile qui](#).

Materiale Educativo e Risorse



[La Differenza del Distributore](#)
Training Interattivo



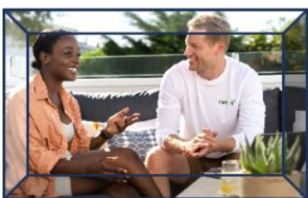
[Garantire la Differenza del Distributore prima della Vendita](#)
Advisory



[La Differenza del Distributore](#)
Scheda Informativa



[Attività commerciali](#)
Scheda Informativa



[Ciò Che Devi Sapere - La Differenza del Distributore](#)
Video



[La Differenza del Distributore - Sviluppare la Relazione con il Cliente](#)
Video



[Fai La Differenza Come Distributore](#)
Pagina Web



[La Differenza del Distributore - Fornire il Servizio al Cliente](#)
Video



[La Differenza del Distributore Herbalife](#)
Training



[Fai Sempre la Cosa Giusta: Training per i Distributori](#)
Training Interattivo



6.3 Leadership e Training dell'Organizzazione

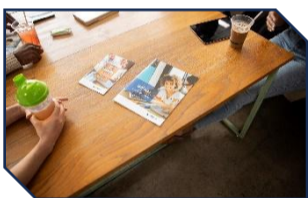
Vendita Diretta



Gli Sponsor hanno la responsabilità di formare i propri Distributori di downline, ma non possono trarre profitto dalla formazione.

Un elenco a puro titolo esemplificativo [è disponibile qui](#).

Materiale Educativo e Risorse



[La Differenza del Distributore](#)
Training Interattivo



[Sponsorizzazione](#)
Scheda Informativa



[La Differenza del Distributore](#)
Scheda Informativa



[Ciò Che Devi Sapere – Sponsorizzazione](#)
Video



[Ciò Che Devi Sapere - La Differenza del Distributore](#)
Video



[Sponsorizzazione - Sponsorizzazione & Responsabilità per la Formazione](#)
Video



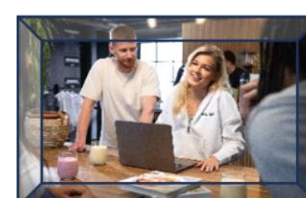
[Fai La Differenza Come Distributore](#)
Pagina Web



[Sponsorizzazione - Sponsorizzare all'estero](#)
Video



[La Differenza del Distributore Herbalife](#)
Training



[Fai Sempre la Cosa Giusta: Training per i Distributori](#)
Training Interattivo



[La Differenza del Distributore - Leadership e Training dell'Organizzazione](#)
Video



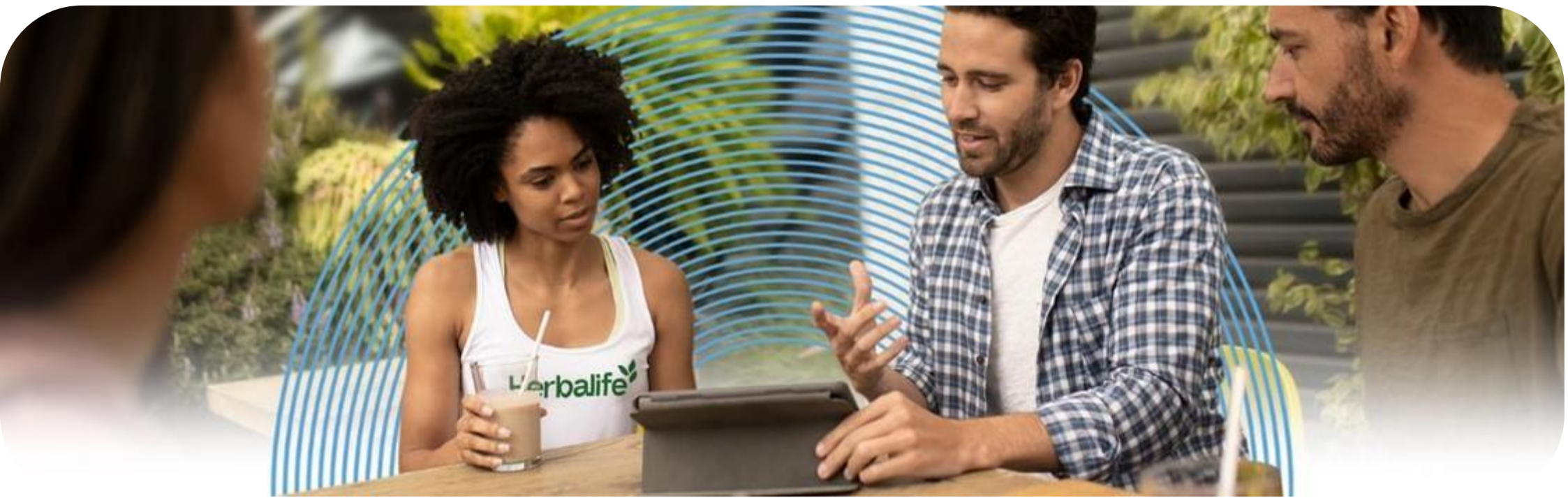
[Fai Sempre La Cosa Giusta: Training per i Supervisor](#)
Training Interattivo





6.4 Divieto di Vendite sui Siti all'Asta e sui Marketplace Online di Terzi (collettivamente, "Siti di Terzi")

Vendita Diretta



Le vendite su Siti di Terzi indeboliscono la relazione personale che i Distributori devono creare con i propri clienti, così come l'immagine e il brand Herbalife e il posizionamento sul mercato che Herbalife ha stabilito per i propri prodotti. Questo perché, tra le altre cose:

- i Siti di Terzi mostrano il nome e il logo degli operatori dei Siti di Terzi;
- spesso rappresentano in maniera inaccurata la loro qualità o performance che potrebbe, in alcuni casi, risultare non veritiera e in contrasto con i requisiti normativi, e
- posizionano i prodotti Herbalife in contesti che possono risultare non consistenti con il posizionamento sul mercato e l'immagine che Herbalife desidera per i propri prodotti.

Ai Distributori è **consentito** effettuare vendite online dei prodotti Herbalife® attraverso i propri siti online indipendenti o le piattaforme create da Herbalife.

Ai Distributori **non è consentito** offrire in vendita, vendere o facilitare l'offerta per la vendita o la vendita di prodotti Herbalife® (direttamente o indirettamente in alcun modo o con alcun mezzo), sollecitando o offrendo all'asta o pubblicando offerte di vendita a prezzo fisso o meno, su qualsiasi sito web di vendita all'asta, marketplace online di vendita all'asta, Siti di Terzi o qualsiasi altro sito web che riporta il nome o il logo di, o è brandizzato o identificabile come, sito web di Terzi.

Le piattaforme social media non possono essere utilizzate per condurre vendite di prodotti Herbalife®.

Materiale Educativo e Risorse



[La Vendita dei Prodotti Herbalife® \(Siti di Terzi\)](#)

Video



[Divieto di Vendite sui Siti all'Asta e sui Marketplace Online di Terzi](#)

Training

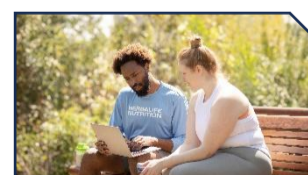


[Volume Non Riconosciuto](#)

Informativa



[DIVIETO DI VENDITE SUI SITI ALL'ASTA E SUI MARKETPLACE ONLINE DI TERZI \(COLLETTIVAMENTE, "SITI DI TERZI"\)](#) Scheda Informativa



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)

Scheda Informativa



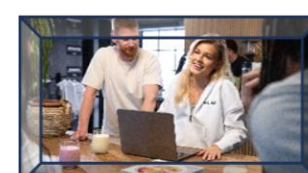
[Ciò Che Devi Sapere - Stabilire La Relazione Con Il Cliente](#)

Video



[Stabilire La Relazione Con Il Cliente - Servizio al cliente](#)

Video



[Fai Sempre la Cosa Giusta: Training per i Distributori](#)

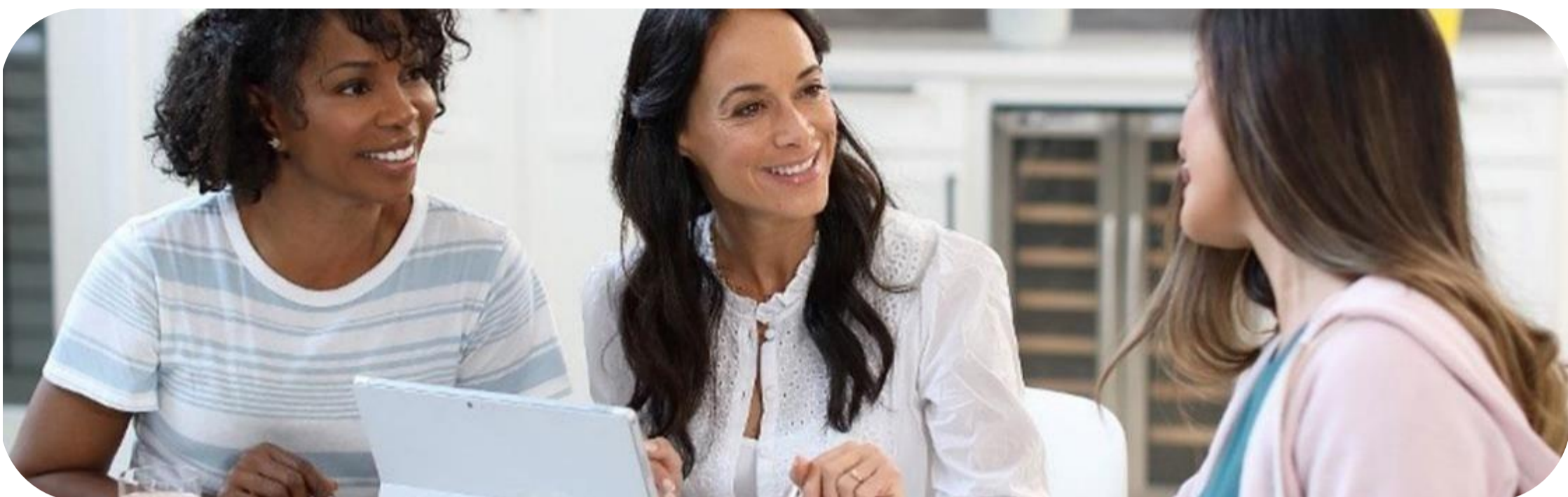
Training Interattivo





6.5 Siti Web e App dei Distributori

Vendita Diretta

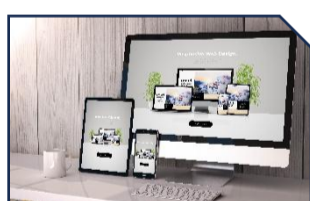


I Distributori che gestiscono siti web e app indipendenti che utilizzano i marchi Herbalife per promuovere o offrire in vendita i prodotti Herbalife® dovranno:

- Mostrare chiaramente un pop-up fornito da Herbalife che non deve essere alterato in alcun modo e che deve apparire a ogni visita del sito web;
- Inserire in modo leggibile il nome del Distributore e i dati di contatto, compresi indirizzo e numero di telefono, unitamente al logo “Distributore Indipendente Herbalife”, che dovrà comparire in posizione prominente e attirare l'attenzione dei visitatori del sito;
- Assicurarasi che il layout dei propri siti web o app non abbiano un aspetto visivo uguale o simile ai, o che non creino confusione con, siti web o app ufficiali Herbalife.

I Distributori Herbalife dovranno curare personalmente la gestione del proprio sito web e nessun altro Distributore potrà operare al loro posto, processare ordini o partecipare allo svolgimento dell'attività attraverso lo stesso sito web.

Materiale Educativo e Risorse



[Pop-up Policy](#)



[Ciò Che Devi Sapere - La Differenza del Distributore Video](#)





6.6 Trasferimento di Sito Web del Distributore

Vendita Diretta



I Distributori che intendano promuovere o vendere prodotti Herbalife® attraverso un sito web che è stato precedentemente di proprietà di un altro Distributore o di un ex- Distributore dovranno richiedere il previo consenso scritto a Herbalife prima di utilizzare il sito web per la propria attività Herbalife presentando il [Consenso per il Trasferimento di Sito Web del Distributore \(“Modulo di consenso”\)](#).

Il mancato rispetto della Regola potrebbe comportare severe sanzioni, inclusa, ma non solo, la sospensione dei privilegi di acquisto o la risoluzione del Contratto.

Materiale Educativo e Risorse



[Consenso per il Trasferimento di Sito Web del Distributore \(“Modulo di consenso”\)](#)

Modulo



[Ciò Che Devi Sapere - La Differenza del Distributore](#)

Video





6.7 Pubblicità e Ottimizzazione per i Motori di Ricerca

Vendita Diretta



I Distributori non possono creare confusione tra il Sito Web Indipendente del Distributore e i Siti Web ufficiali Herbalife nei risultati dei motori di ricerca.

Le parole o frasi presenti nella [Lista Parole/Frasi Non Consentite](#) non potranno apparire nei risultati dei motori di ricerca associate ai siti web dei Distributori.

I Distributori che utilizzano pubblicità a pagamento sui motori di ricerca dovranno assicurarsi che all'interno dell'annuncio sia presente la seguente dicitura: **“Distributore Indipendente Herbalife”**

Materiale Educativo e Risorse



[Lista Parole/Frasi Non Consentite](#)
Lista



[Ciò Che Devi Sapere - La Differenza del Distributore](#)
Video





6.8 Pratiche Commerciali Vietate

Vendita Diretta



Durante l'offerta e la promozione dei Prodotti Herbalife® e/o dell'opportunità Herbalife, i Distributori non dovranno utilizzare pratiche commerciali sleali, incluse, ma non limitate a, pratiche ingannevoli, false o aggressive, in conformità alle leggi vigenti.

Materiale Educativo e Risorse



[Offerte e Promozioni Pubblicitarie](#)
Scheda Informativa



[Ciò Che Devi Sapere - La Differenza del Distributore](#)
Video





6.9 Leads e Referenze

Vendita Diretta



I Distributori non possono acquistare, vendere o comprare Nuovi Contatti e Referenze. Tuttavia possono generare Nuovi Contatti e Referenze per il proprio uso o fornirli gratuitamente ad altri.

I Distributori non dovranno offrire/assegnare Leads a un Distributore della propria downline in maniera automatica o sistematica o comunque senza assicurarsi che:

- Il Nuovo Contatto sappia e sia d'accordo con anticipo o contestualmente che un altro Distributore (di downline) gestirà la relazione;
- Il Distributore di downline che riceve il Nuovo Contatto si assuma la piena responsabilità della gestione della vendita, del follow-up e del mantenimento della relazione con il cliente.

Materiale Educativo e Risorse



[Ciò Che Devi Sapere - Strumenti per l'Attività](#)

Video



[Ciò Che Devi Sapere - La Differenza del Distributore](#)

Video



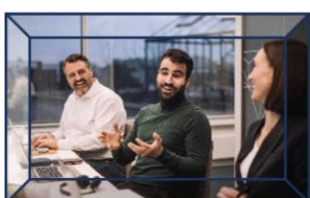
[Strumenti per l'Attività - Strumenti per l'Attività](#)

Video



[Strumenti per l'Attività - Promozione e Vendita di Strumenti per l'Attività](#)

Video



[Strumenti per l'Attività - Nuovi Contatti](#)

Video





7 Challenge



Ciò Che Devi Sapere

Challenge

Quota di Partecipazione e Altri Costi

Limitazioni relative ai Premi

Nessuna Pratica Dannosa alla Salute

Termini e Condizioni della Challenge

Materiale Educativo e Risorse



[Le Challenge Herbalife Training sulle Regole Training](#)



[Le Challenge Scheda Informativa](#)



7.1 Challenge (Challenge per la Perdita Peso o Body Transformation Challenge) Challenge



Le Challenge, come la Challenge per la Perdita di Peso, Body Transformation Challenge, Maratone o simili sono **competizioni con un premio finale o iniziative promozionali** basate esclusivamente sulle abilità e sulle prestazioni del Partecipante.

Il vincitore non dovrà mai essere determinato sulla base della fortuna o del caso, ma da criteri oggettivi e di giudizio.

Materiale Educativo e Risorse



[Le Challenge Herbalife Training sulle Regole Training](#)



[Le Challenge Scheda Informativa](#)





7.2 Quota di Partecipazione e Altri Costi Challenge



I Distributori **non** possono richiedere alcuna quota di partecipazione.

Nessun costo dovrà essere sostenuto dai Partecipanti per ricevere il premio.

Inoltre, i Distributori non possono non assegnare i premi messi a disposizione. Qualora l'obiettivo fissato come criterio non venisse raggiunto (vale a dire, nessuno dei Partecipanti dovesse vincere la Challenge), il Distributore dovrà assegnare almeno un premio tramite sorteggio tra tutti i Partecipanti.

I Distributori non potranno richiedere l'acquisto di prodotti ai Partecipanti per entrare a far parte della Challenge.

Materiale Educativo e Risorse



[Le Challenge Herbalife Training sulle Regole Training](#)



[Le Challenge Scheda Informativa](#)





7.3 Limitazioni relative ai Premi Challenge



Non c'è limite al numero di premi che possono essere assegnati.

I premi non potranno essere in denaro e dovranno essere di valore minimo (uguali o inferiori a Euro 25.82, ed il singolo Partecipante non potrà vincere più di un premio qualora il valore totale dei premi superi la cifra sopra menzionata nello stesso periodo fiscale corrispondente all'anno solare)

Sebbene non ci sia un limite al numero di premi che possono essere assegnati, le pubblicità che fanno riferimento ai valori dei premi devono includere un disclaimer chiaro e visibile che indichi il valore totale del premio che un singolo individuo può vincere.

Inoltre, **tutte** le pubblicità devono includere un disclaimer chiaro e visibile che la Challenge è al di fuori dell'ambito delle 'manifestazioni a premio' ai sensi del DPR 430/2001, art. 6, lett. d)."

Materiale Educativo e Risorse



[Le Challenge Herbalife Training sulle Regole Training](#)



[Le Challenge Scheda Informativa](#)





7.4 Nessuna Pratica Dannosa alla Salute Challenge



Le Challenge devono

- promuovere un ambiente sano e sicuro che impedisca ai partecipanti di essere coinvolti in pratiche dannose per la salute e non sicure consentendo loro di raggiungere gli obiettivi nel rispetto di una trasformazione del corpo equilibrata.
- non fissare obiettivi che potrebbero essere dannosi per i Partecipanti, e assicurarsi che questi ultimi non prendano parte alle Challenge in modo irresponsabile, in particolare in un modo che potrebbe rappresentare una minaccia per la salute di un cliente. Invece, dovrebbero essere promosse come attività ricreative, con lo scopo di raggiungere e mantenere il benessere psico-fisico del Partecipante.
- non essere promosse come gare in cui i Partecipanti mirano a perdere il maggior peso possibile e non incoraggiare i Partecipanti a perdere più peso di quanto sia considerato salutare.

Materiale Educativo e Risorse



[Le Challenge Herbalife Training sulle Regole Training](#)



[Le Challenge Scheda Informativa](#)





7.5 Termini e Condizioni della Challenge

Challenge



I Distributori sono tenuti a fornire a tutti i Partecipanti **Termini e Condizioni della Challenge**, che devono includere tutte le condizioni o le informazioni relative all'iscrizione e alla partecipazione alla Challenge, e renderli disponibili prima o al momento dell'iscrizione e per tutta la durata della Challenge.

I **Termini e Condizioni** devono contenere informazioni chiare e comprensibili, in modo che il Partecipante non possa intraprendere azioni che altrimenti non avrebbe compiuto, incluso sostenere anche costi non necessari.

L'età minima per partecipare a una Challenge è di 18 anni.

Materiale Educativo e Risorse



[Le Challenge Herbalife Training sulle Regole Training](#)



[Le Challenge Scheda Informativa](#)





8 Attività Internazionale



Ciò Che Devi Sapere

Attività in Nazioni o Territori in cui Herbalife non è ancora operante

Esportazione di Prodotti

Attività in Cina

Paesi/Territori e Soggetti Interdetti

Materiale Educativo e Risorse



[Paesi/Regioni soggetti a restrizioni e Lista Nazionale Specialmente Designata](#)
Informativa



[Attività Internazionale](#)
Scheda Informativa



[Sponsorizzazione - Sponsorizzare all'estero](#)
Video



8.1 Attività in Nazioni o Territori in cui Herbalife non è ancora operante

Attività Internazionale



I Distributori non possono svolgere alcuna attività commerciale Herbalife in Paesi in cui Herbalife non sia ancora ufficialmente operante.

Materiale Educativo e Risorse



[Paesi/Regioni soggetti a restrizioni e Lista Nazionale Specialmente Designata](#)
Informativa



[Attività Internazionale](#)
Scheda Informativa



[Sponsorizzazione - Sponsorizzare all'estero](#)
Video





8.2 Esportazione di Prodotti

Attività Internazionale



I Distributori devono attenersi sempre a tutte le regole e principi Herbalife nonché alle leggi e ai regolamenti vigenti, compresi quelli relativi a contenuto, registrazione ed etichettatura dei prodotti, dogana, tributi, tasse, tutela dei consumatori e pubblicità del Paese in cui i prodotti sono venduti.

In base alle leggi vigenti e ai regolamenti Herbalife, durante i viaggi i Distributori potranno portare con sé fino a 1.500 Punti Volume di prodotti al mese per il consumo personale.

Materiale Educativo e Risorse



[Paesi/Regioni soggetti a restrizioni e Lista Nazionale Specialmente Designata](#)
Informativa



[Attività Internazionale](#)
Scheda Informativa





8.3 Attività in Cina

Attività Internazionale



Chi non ha la cittadinanza cinese non può svolgere l'attività in Cina. Nessun Distributore può spedire o introdurre prodotti Herbalife® in Cina, anche se destinati all'uso o al consumo personale.

Materiale Educativo e Risorse



[Paesi/Regioni soggetti a restrizioni e Lista Nazionale Specialmente Designata](#)
Informativa



[Attività Internazionale](#)
Scheda Informativa





8.4 Paesi/Territori e Soggetti Interdetti

Attività Internazionale



I Distributori non possono avere la residenza o svolgere attività commerciali Herbalife in un Paese/Territorio interdetto.

Un Distributore non può svolgere, direttamente o indirettamente, alcuna attività Herbalife con persone o entità che tale Distributore ha ragione di ritenere siano:

- (i) residenti, o che svolgano l'attività, in uno dei Paesi/Territori interdetti;
- (ii) coinvolte in attività di vendita con persone residenti in uno dei Paesi/Territori interdetti;
- (iii) di proprietà o controllate da un'entità situata, o da un individuo che abitualmente risiede, in un Paese/Territorio interdetto;
- (iv) incluse nella Lista Nazionale Specialmente Designata del Dipartimento del Tesoro statunitense del Controllo Beni Esteri o con qualsiasi persona, entità o organizzazione di proprietà o controllate da qualcuno elencato nella Lista.

Materiale Educativo e Risorse



[Paesi/Regioni soggetti a restrizioni e Lista Nazionale Specialmente Designata](#)
Informativa



[Attività Internazionale](#)
Scheda Informativa





9 Condotta Generale



Ciò Che Devi Sapere

Rispetto delle Legge,
Regolamenti vigenti e Regole

Comunicazioni Veritiere con
Herbalife

Tutela della Reputazione e
dell'Immagine di Herbalife

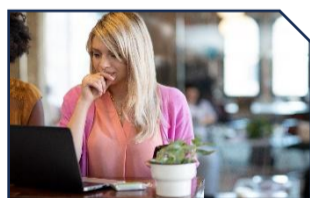
Condotta riguardante Molestie, Discriminazioni e Condotta
Inappropriata

Cooperare durante le Verifiche
di Herbalife

Divieto di Comportamenti
Anticoncorrenziali

Game Promotions

Materiale Educativo e Risorse



[Le Regole e i Perché \(Guida
pratica\)](#)

Scheda Informativa



[Business Review](#)

Scheda Informativa



[Le Regole e i Perché](#)

Video



9.1 Rispetto delle Legge, Regolamenti vigenti e Regole

Condotta Generale



I Distributori dovranno attenersi a tutte le leggi locali e nazionali (compresi regolamenti, norme, ordinanze e requisiti/autorizzazioni per le licenze) e alle Regole Herbalife in ogni Paese in cui operano e non dovranno incoraggiare altri a violarle.

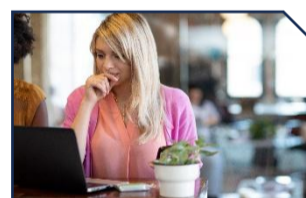
In caso di conflitto tra le Regole Herbalife e la legge, prevarrà la legge.

I Distributori devono inoltre attenersi ai termini di servizio di qualsiasi servizio di terze parti utilizzato nello svolgimento della loro attività Herbalife.

Materiale Educativo e Risorse



[Rispettare Le Leggi e Le Normative Vigenti](#)
Scheda Informativa



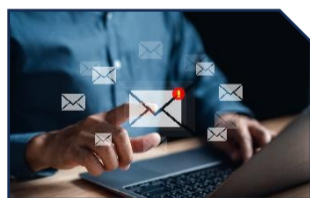
[Le Regole e i Perché \(Guida pratica\)](#)
Scheda Informativa



[Amministrare L'attività](#)
Scheda Informativa



[Le Regole e i Perché](#)
Video



[Cosa Fare e Cosa Non Fare per inviare correttamente e-mail](#)
Scheda Informativa





9.2 Comunicazioni Veritiere con Herbalife

Condotta Generale



Tutte le informazioni fornite a Herbalife dovranno essere veritiere, complete e puntuali, compresi il Contratto, i moduli, le ricevute, i dati di contatto e gli ordini.





9.3 Tutela della Reputazione e dell'Immagine di Herbalife

Condotta Generale



I Distributori non dovranno danneggiare la reputazione, l'immagine, i prodotti e la proprietà intellettuale o il buon nome di Herbalife.

Materiale Educativo e Risorse



[Pubblicità e Promozione -
Proprietà Intellettuale – Mark
Hughes](#)
Video



[Pubblicità e Promozione -
Proprietà Intellettuale](#)
Video





9.4 Condotta riguardante Molestie, Discriminazioni e Condotta Inappropriata

Condotta Generale



Herbalife vieta qualsiasi forma di molestie, discriminazione illecita e condotte inappropriate.





9.5 Cooperare durante le Verifiche di Herbalife

Condotta Generale



I Distributori sono tenuti a cooperare durante le verifiche di Herbalife.

Materiale Educativo e Risorse



[Business Review](#)
Scheda Informativa





9.6 Divieto di Comportamenti Anticoncorrenziali

Condotta Generale



I Distributori sono lavoratori autonomi indipendenti e non dovranno stringere accordi con altri Distributori relativamente a:

- territori nei quali distribuire prodotti
- metodi di distribuzione
- assegnazione di Clienti, Clienti Privilegiati o Distributori.





9.7 Game Promotions

Condotta Generale



Ai Distributori non è consentito organizzare lotterie o riffe in associazione con l'attività Herbalife. Altre promozioni a premio, come le challenge per la perdita di peso, per la trasformazione del corpo, le promozioni delle vendite dell'organizzazione, le maratone e i premi a estrazione possono essere consentite a condizione che rispettino le Linee [Guida per le Challenge e le promozioni a premio](#).

Materiale Educativo e Risorse



[Le Challenge Herbalife Training sulle Regole Training](#)



[Le Challenge Scheda Informativa](#)





10 Amministrazione



Ciò Che Devi Sapere

Requisiti per diventare Distributore

Trasferimento del Tuo Contratto (Codice Attività)

Separazione, Divorzio e Scioglimento del Rapporto con il Life Partner

Eredità

Recesso

Vendite a Consumatori

Registrazione dell'Attività e Requisiti Fiscali

Pagamenti e Adeguamenti Monetari

Mantenimento delle Linee di Sponsorizzazione

Procedure di Applicazione

Disposizioni Legali Aggiuntive

Privacy e Tutela dei Dati Personali

Definizioni

Codice di Comportamento della Vendita Diretta

Codice di Condotta Herbalife Italia S.p.A

Materiale Educativo e Risorse



[Volume Non Riconosciuto Informativa](#)



[Sulla Privacy \(Protezione dei dati – GDPR\) Pagina Web](#)



[GDPR - Guida Pratica Guide](#)



[GDPR - Video Training Video](#)



10.1 Requisiti per diventare Distributore

Amministrazione

10.1.1 Età Minima

Per diventare Distributore o partecipare all'attività Herbalife di un altro Distributore è necessario avere compiuto 18 anni.*

** I requisiti minimi di età variano da Paese a Paese. Per conoscere quelli di altri Paesi, contattare il Member Services.*

10.1.2 Inserimento del Coniuge o del Partner

Un Distributore può inserire il coniuge o Life Partner sul proprio Contratto ai fini dei riconoscimenti.*

Il Distributore dovrà informare il proprio coniuge o Life Partner di aver fornito i suoi dati a Herbalife, invitandolo a consultare [l'informativa online sulla Privacy di Herbalife](#) per ulteriori informazioni.

Il Distributore rimane comunque l'intestatario del Contratto. Tuttavia, un'eventuale separazione potrebbe avere effetti sulla titolarità del Contratto.**

** Ad esempio, la partecipazione a eventi Herbalife, riconoscimenti per i successi conseguiti nelle vendite e nel Piano di Marketing.*

*** In caso di separazione/divorzio o scioglimento della relazione di convivenza dove esiste una contestazione di un aspetto legale e/o economico del Contratto, l'eventuale inserimento o meno del coniuge o del Life Partner nel Contratto può influire sulla decisione finale dell'autorità competente.*





10.2 Trasferimento del Tuo Contratto (Codice Attività)

Amministrazione

10.2.1 Cessione, Vendita o Trasferimento del Contratto

Non è consentito cedere, vendere o trasferire alcun diritto o interesse relativo a un Contratto senza il previo consenso scritto di Herbalife, che questa può dare a sua unica ed esclusiva discrezionalità.

Un Distributore non può trasferire il Contratto allo scopo di aggirare le Regole o le norme di legge. Qualora Herbalife, dopo avere accolto una richiesta di trasferimento di un Contratto, venga a conoscenza di condotte o azioni in violazione delle Regole da parte dell'ex Distributore (Cedente) e/o del coniuge o del Life Partner del Cedente, il Contratto trasferito sarà passibile di sanzioni.

10.2.2 Può essere Ceduto, Venduto o Trasferito solo a chi non è Distributore Herbalife

Un Contratto Herbalife può essere venduto, ceduto o trasferito solo a una persona che non sia già Distributore Herbalife, salvo quanto previsto alla Regola Eredità. Herbalife non prenderà in considerazione le richieste di trasferimento in cui il Distributore proposto (Cessionario) non abbia rispettato il periodo di inattività (vedi [Regola Periodo di Inattività](#)).

10.2.3 Status e Benefici

I risultati ottenuti da un Distributore sono personali e, in caso di approvazione di una vendita, cessione o trasferimento, lo status e i benefici raggiunti dal Distributore non saranno necessariamente trasferiti insieme all'attività. Una volta avvenuta la cessione o il trasferimento, il Cessionario potrà essere tenuto a raggiungere tutte le qualifiche necessarie per il mantenimento di status e guadagni. Ciò vale anche per i Supervisor, i TAB Team, per le qualifiche alle vacanze o per qualsiasi altro diritto del singolo Distributore.

10.2.4 Responsabilità dopo il Trasferimento

Dopo il trasferimento del Contratto:

- Il Cessionario sarà responsabile nei confronti di Herbalife per qualsiasi violazione delle Regole commessa da o per conto del Cedente in relazione all'attività Herbalife.
- Nei sei mesi successivi alla data del trasferimento, le azioni del Cedente e/o del coniuge o del Life Partner del Cedente che configurerebbero una violazione delle Regole se il Cedente fosse ancora un Distributore, saranno trattate come violazioni commesse dal Cessionario.



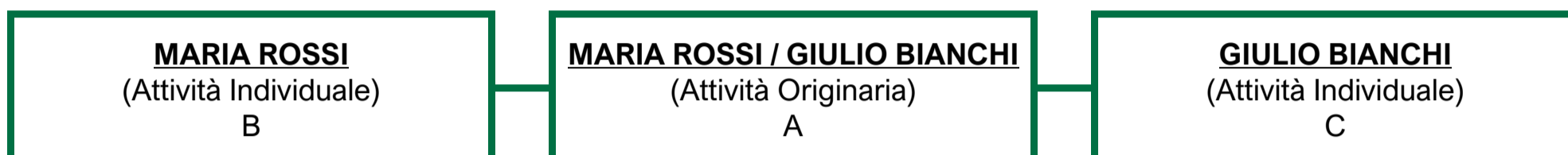


10.3 Separazione, Divorzio e Scioglimento del Rapporto con il Life Partner

Amministrazione

10.3.1 Iniziare una Nuova Attività

Qualora il coniuge o il life partner di un Distributore voglia continuare a svolgere l'attività Herbalife durante le procedure di divorzio o subito dopo il divorzio o lo scioglimento del rapporto con il partner, il Distributore e il coniuge o life partner dovranno, ognuno, avviare attività separate (individuali) sotto lo Sponsor originale del Distributore. Herbalife interromperà i privilegi d'acquisto dell'attività originaria e attribuirà ad ogni nuova attività individuale l'attività prodotta dal codice originario attraverso una "Associazione" (Vedi [Divorzio e scioglimento di una relazione tra life partner e Piano Vendite e Marketing Herbalife](#)) Ogni Distributore dovrà utilizzare il proprio nuovo codice ID Herbalife per la propria attività.



L'attività originaria e la relativa downline non possono essere divise tra il Distributore e l'ex coniuge o ex life partner. Per esempio, non possono "dividersi" l'attività originaria e la relativa downline al 50%.

Per iniziare nuove attività, Herbalife dovrà ricevere la seguente documentazione:

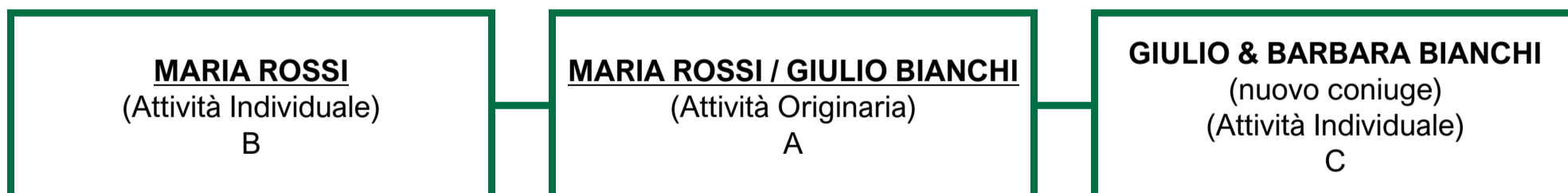
Coppia che divorzia

- Nuovi Contratti compilati e firmati, per il Distributore e il coniuge, sotto lo Sponsor dell'attività originaria.
- Un modulo di Divorzio e Separazione con firma autenticata.
- Copia dell'atto di separazione legale o Copia della richiesta del procedimento di divorzio o Copia della sentenza di Divorzio con le disposizioni inerenti la gestione delle proprietà coniugali.
- Moduli Richiesta di Bonus di Produzione del Tab Team compilati e firmati, per il Distributore e il coniuge, contenenti i codici ID delle nuove attività individuali Herbalife (solo per i TAB Team).

Partner che sciolgono il loro rapporto di Life Partner

- Nuovi Contratti compilati e firmati, per il Distributore e il Life Partner, sotto lo Sponsor dell'attività originaria.
- Un modulo Risoluzione del rapporto fra Life Partner, con la firma di entrambe le parti autenticata. (Se entrambe le parti non forniscono il modulo firmato e autenticato, sarà necessario un ordine del tribunale che indichi la fine del rapporto.)
- Nuovi Moduli Richiesta di Bonus di Produzione del Tab Team compilati e firmati, per il Distributore e il Life Partner, contenenti i codici ID delle nuove attività individuali Herbalife (solo per i TAB Team).

Qualora un Distributore si risposi o designi un nuovo Life Partner, il nuovo coniuge o Life Partner potrà essere inserito nella nuova attività individuale del Distributore ai fini dei riconoscimenti.





Separazione, Divorzio e Scioglimento del Rapporto con il Life Partner (cont.)

Amministrazione

Iniziare una Nuova Attività (cont.)

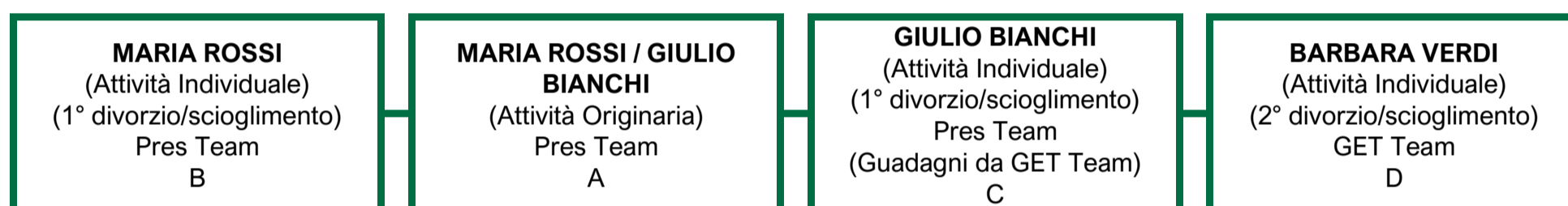
Ulteriori casi di Scioglimento o Divorzio:

Herbalife ammetterà soltanto una associazione fra attività di divorziati o ex life partner. Nel caso di ulteriori divorzi o scioglimenti di rapporto tra partner, l'ex life partner o ex coniuge potrà avere una nuova attività individuale, ma questa non sarà associata a quella originaria.

Per esempio, se Giulio e Barbara divorziano, Barbara potrà avviare una nuova attività separata ("D") con lo stesso Sponsor dell'attività originaria, ma la nuova attività non sarà associata a quella di Giulio ("C").



Al Contratto di Barbara ("D") verrà attribuito lo status, all'interno del Piano Vendite e Marketing, raggiunto dall'attività del Contratto ("C") Per esempio, l'attività del Contratto ("C") riceve i guadagni da GET Team, di conseguenza il nuovo Contratto di Barbara ("D") avrà lo status di GET Team.





Separazione, Divorzio e Scioglimento del Rapporto con il Life Partner (cont.)

Amministrazione

10.3.2 Richieste di Modifica dell'Attività Originaria

Herbalife accetterà le richieste di modifica dell'attività originaria. Le richieste dovranno recare la firma autenticata di entrambe le parti, a meno che Herbalife non riceva una copia certificata della sentenza definitiva di divorzio.

Cancellazione del Nome del Coniuge o Life Partner: per cancellare il nome di un coniuge o di un Life Partner da un'attività, Herbalife deve ricevere il Modulo di Richiesta di cancellazione del nome del coniuge o di Richiesta di cancellazione del nome del Lfe Partner, recante la firma autenticata di entrambe le parti.

Pagamenti: per apportare modifiche ai pagamenti, Herbalife deve ricevere il Modulo compilato di Richiesta di pagamenti. Le successive richieste dovranno recare la firma autenticata di entrambe le parti. Gli estratti conto dell'attività originaria saranno disponibili su [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com) accedendo con l'ID Herbalife dell'attività originaria.

Trasferimenti: per trasferire un'attività a una persona diversa dal Distributore o dall'ex coniuge o ex Life Partner, Herbalife deve ricevere un Modulo di Divorzio e Separazione o un Modulo di Scioglimento di rapporto tra Life Partner, compilato e recante la firma autenticata di entrambe le parti.

Se il Contratto da trasferire è associato ad un'altra attività collegata ad un precedente divorzio, tale Contratto cesserà di essere associato a quella attività.

Se un Distributore, dopo aver trasferito l'attività, decide di avviarne una nuova:

- La nuova attività dovrà essere indipendente dall'attività originaria.
- Gli avanzamenti nel Piano Vendite e Marketing e i conteggi relativi ad Assegni Royalty, Bonus di Produzione e ad altri guadagni saranno basati esclusivamente sui risultati della nuova attività.

Affinché Herbalife accetti il nuovo Contratto:

- Il Distributore deve presentare la richiesta entro un anno dal trasferimento se è Supervisore o livello inferiore o entro due anni dal trasferimento se è un World Team o livello superiore.
- Lo Sponsor dell'attività originaria deve sponsorizzare anche la nuova attività.
- Lo status della nuova attività sarà lo stesso dell'attività originaria al momento del trasferimento.





Separazione, Divorzio e Scioglimento del Rapporto con il Life Partner (cont.)

Amministrazione

10.3.3 Rientro sotto altro Sponsor/Partecipazione a un'altra attività Herbalife

Per rientrare sotto un altro Sponsor, il Distributore o coniuge o Life Partner sarà tenuto a presentare a Herbalife i seguenti documenti*:

Coppia che Divorzia

- Un Nuovo Contratto compilato e firmato.
- Modulo di Divorzio e Separazione con firma autenticata.
- Copia dell'atto di separazione legale o Copia della richiesta del procedimento di divorzio o Copia della sentenza di Divorzio definitiva, o documentazione di un tribunale contenente le disposizioni inerenti la gestione delle proprietà coniugali.

Scioglimento del rapporto tra Life Partner

- Un nuovo Contratto compilato e firmato.
- Modulo Scioglimento del rapporto fra Life Partner, con la firma autenticata di entrambe le parti. (Se entrambe le parti non forniscono il modulo firmato e autenticato, sarà necessario un ordine del tribunale che indichi la fine del rapporto.)

Inoltre, il Distributore o il coniuge o Life Partner dovranno rispettare il Periodo di Inattività. Il Periodo di Inattività sarà determinato in base alla [Regola Periodo di Inattività](#) o alla data di emissione del documento ricevuto, qualora tale data sia successiva.

Nota: L'avvio di una nuova attività sotto un altro Sponsor comporta l'acquisto di un HDP e il nuovo status sarà quello con una percentuale di guadagno del 25% senza associazione con l'attività originaria.

* *Moduli e Contratti sono disponibili attraverso il Member Services.*





Separazione, Divorzio e Scioglimento del Rapporto con il Life Partner (cont.)

Amministrazione

10.3.4 Divorzio e Scioglimento di una relazione tra Life Partner e Piano Vendite e Marketing Herbalife

Volume Totale: i Punti Volume prodotti dall'attività originaria si aggiungeranno ai Punti Volume realizzati con le attività individuali ("Associazione"). Ciò determinerà il diritto a Royalty, qualifiche, riqualfiche e/o Bonus di Produzione.

Per determinare la percentuale delle Royalty verrà cumulo il volume delle attività individuali con il volume dell'attività originaria.

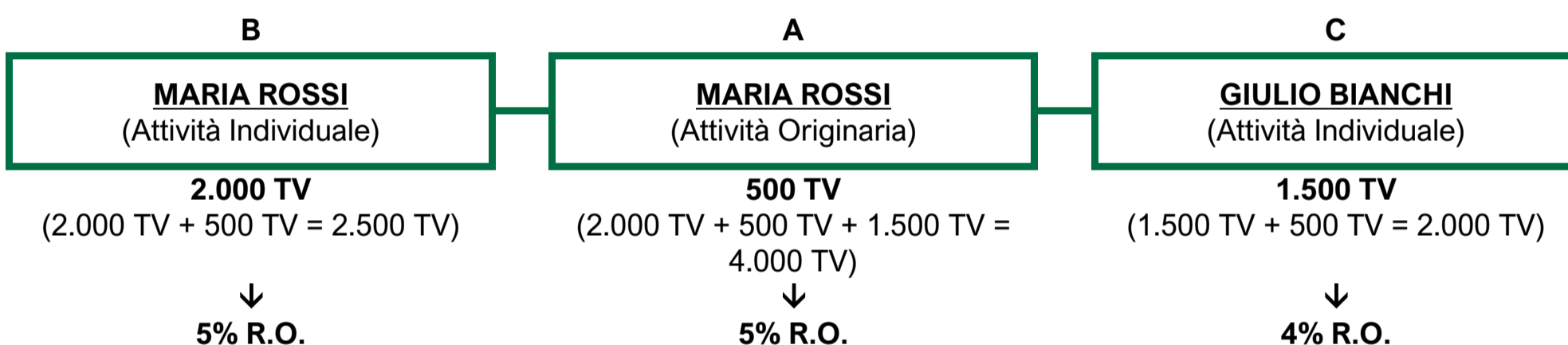
Il diritto al Bonus di Produzione relativo all'attività originaria sarà determinato in base al miglior risultato raggiunto con le attività individuali.

Esempio:

Punti Volume

Il Volume per B e C sarà il seguente:

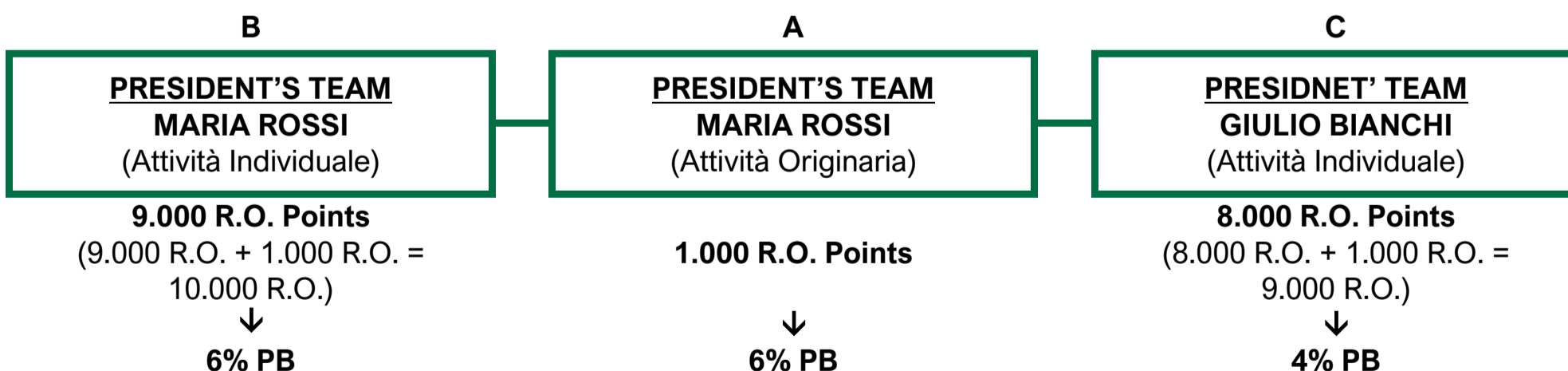
B + A e C + A



Punti Royalty

I Punti Royalty Override ai fini dei Bonus di Produzione saranno calcolati nel modo seguente:

B + A e C + A





Separazione, Divorzio e Scioglimento del Rapporto con il Life Partner (cont.)

Amministrazione

Divorzio e Scioglimento di una relazione tra Life Partner e Piano Vendite e Marketing Herbalife (cont.)

Requisiti: Ogni attività individuale deve soddisfare tutti i requisiti per ricevere Royalty.

A ogni attività individuale è richiesto inoltre di raggiungere il volume necessario a soddisfare i Volumi di Pareggio per i propri Distributori di downline che si stanno qualificando a Supervisore. I privilegi di acquisto dell'attività originaria saranno temporaneamente riconosciuti al fine di soddisfare eventuali requisiti di Volume di Pareggio per i Distributori di downline in qualifica.

Riconoscimenti: Ogni Distributore riceverà riconoscimenti a fronte dei risultati raggiunti in base al Piano Vendite e Marketing. L'attività originaria non darà diritto a riconoscimenti. Qualora l'attività originaria e una delle attività individuali raggiungano il President's Team, sarà riconosciuto solo un diamante al President's Team di upline, così da rispettare l'attribuzione di brillanti per le attività non riconducibili a Distributori che abbiano divorziato o abbiano sciolto un rapporto tra partner. Se una delle attività individuali si qualifica per un diamante, solo quest'ultima riceverà il riconoscimento dello status.

Eventi: Ogni evento ha regole specifiche per la partecipazione, che possono variare di volta in volta. Si rimanda ai materiali dei singoli eventi per informazioni su alberghi, biglietti, trasporti e altri dettagli.





10.4 Eredità*

Amministrazione

Il Contratto di un Distributore deceduto può essere trasferito a un erede, subordinatamente alle leggi vigenti, alle Regole e all'approvazione di Herbalife, approvazione che non sarà irragionevolmente negata.**

Un Distributore può possedere e amministrare non più di tre attività: quella personale del Distributore, più un massimo di altre due attività ricevute in eredità.***

Per un'attività ereditata non si applica il Periodo di Inattività (come da [Regola Periodo di Inattività](#)).

L'erede deve fornire tutta la documentazione richiesta da Herbalife a sua esclusiva e assoluta discrezione.

La richiesta di cancellazione dell'attività di un Distributore defunto deve essere effettuata direttamente al Member Services.

** Per la pianificazione successoria e l'eredità è disponibile il Business Continuation Program, utile a favorire la continuità dell'attività di distribuzione. Per qualsiasi informazione in materia di ereditarietà relativa al Business Continuation Program, contattare il Member Services o consultare il documento Attività Herbalife: pianificare il futuro, su MyHerbalife.*

*** Il modulo Richiesta di Trasferimento della Titolarità del Contratto è disponibile presso il Member Services.*

**** Le attività ereditate sono considerate entità distinte e sono tenute a rispettare i termini relativi a metodi commerciali, volumi di vendita e compensi previsti dal Piano Vendite e Marketing, fatta eccezione per i "lifetime volume achievements", che tengono conto del Volume Totale personale dell'erede sommato al Volume Totale dell'attività ereditata. L'erede è tenuto a pagare costi e debiti per ogni attività Herbalife.*





10.5 Recesso

Amministrazione

Un Distributore può recedere dal Contratto presentando una richiesta di recesso inviando una lettera firmata attraverso posta raccomandata o posta elettronica certificata (PEC) a Herbalife. La rinuncia diventerà efficace nel momento in cui sarà ricevuta e accettata da Herbalife.

Materiale Educativo e Risorse



[Modulo di Richiesta – Riacquisto
Delle Giacenze](#)

Modulo





10.6 Vendite a Consumatori

Amministrazione

Herbalife è una società di vendita diretta i cui soggetti indipendenti (Distributori) promuovono o vendono i prodotti Herbalife® direttamente ai clienti, ai quali forniscono supporto e informazioni.





10.7 Registrazione dell'Attività e Requisiti Fiscali

Amministrazione

Le normative e i requisiti variano a seconda del Paese e cambiano frequentemente relativamente a:

- Registrazione dell'Attività;
- Partita IVA (comunicazione, registrazione e rendicontazione);
- Altri obblighi fiscali.

Ai Distributori viene richiesto di essere in linea con i requisiti relativi a registrazione dell'attività, licenze e obblighi fiscali, durante lo svolgimento del business Herbalife, sia per la distribuzione dei prodotti offline che online.

Su richiesta di Herbalife, i Distributori dovranno fornire i dettagli della registrazione della propria attività e/o Partita IVA. Inoltre, i Distributori sono responsabili e dovranno informare l'Azienda, senza indebito ritardo, di eventuali modifiche alle informazioni fornite in precedenza.





10.8 Pagamenti e Adeguamenti Monetari

Amministrazione

Per avere diritto a ricevere Assegni Royalty, Bonus di Produzione o altri bonus riconosciuti da Herbalife, i Distributori devono soddisfare i requisiti di volume di vendite e di Punti Royalty stabiliti nel Piano Vendite e Marketing e in altre pubblicazioni o materiale promozionale.





10.9 Mantenimento delle Linee di Sponsorizzazione

Amministrazione

Il rapporto Distributore/Sponsor è alla base del Piano Vendite e Marketing Herbalife. Queste Regole tutelano entrambe le parti, compresi i diritti di sponsorizzazione. I Distributori che sponsorizzano dedicano molto tempo ed energia alla loro downline, alla quale garantiscono leadership e formazione. I cambiamenti di Sponsor sono dannosi per l'integrità dell'attività Herbalife e pertanto vengono scoraggiati. Sono concessi solo raramente e sempre nell'assoluta ed esclusiva discrezionalità di Herbalife.

10.9.1 Correzione dello Sponsor

Un Distributore che voglia richiedere una correzione dello Sponsor deve compilare e presentare il Modulo di "Richiesta Cambio/Correzione Sponsor", il Modulo di "Consenso al Cambio Sponsor" compilato dallo Sponsor attuale e da una lettera di accettazione dello Sponsor proposto.

Le richieste di correzione dello Sponsor saranno valutate solo se sono rispettati tutti i seguenti requisiti:

- I dati dello Sponsor forniti nel Contratto erano errati;
- La richiesta viene presentata entro 90 giorni dall'accettazione del Contratto da parte di Herbalife;
- Lo Sponsor attuale e quello proposto sono nella stessa linea di sponsorizzazione;
- Il Distributore richiedente non ha raggiunto lo status di Supervisore;
- Il Distributore richiedente non ha ancora sponsorizzato altri Distributori.

** I moduli Richiesta Cambio/Correzione Sponsor e Consenso al Cambio Sponsor possono essere richiesti al Member Services. Affinché Herbalife prenda in considerazione la richiesta, è necessario che il Member Services riceva questi moduli e il resto della documentazione, incluse copie del documento di identità del Distributore, dell'attuale sponsor e dello sponsor proposto. In sostituzione all'autenticazione notarile, ciascun Distributore può inviare i propri moduli compilati e firmati individualmente via e-mail a assistenza.contratti@herbalife.com, utilizzando l'indirizzo e-mail indicato nei sistemi Herbalife. Per il Vietnam, tutti i moduli di richiesta devono essere autenticati. Gli invii via e-mail senza autenticazione notarile non saranno accettati.*

10.9.2 Richiedere il Cambio Sponsor

Per salvaguardare l'integrità della linea di sponsorizzazione, che costituisce un principio fondamentale nel multilevel marketing, il cambio Sponsor è scoraggiato e Herbalife lo autorizzerà solo in casi eccezionali.

Un Distributore potrà richiedere il Cambio Sponsor esclusivamente all'interno dell'organizzazione del proprio President's Team in upline.

Se un Distributore desidera richiedere un Cambio Sponsor, dovrà consultare innanzitutto le proprie upline per valutare le circostanze. Se il Distributore intende comunque avanzare la richiesta di Cambio Sponsor, dovrà compilare e presentare un modulo di "Richiesta di Cambio Sponsor"* accompagnato da un modulo di "Consenso al Cambio Sponsor" compilato dallo Sponsor attuale e da tutti i Distributori di upline che beneficiano di Royalty Override e Production Bonus, fino a includere il Distributore attivo del President's Team che guadagna il bonus di produzione del 7%. Tutti i moduli devono essere presentati allegando la copia di un documento di identità del Distributore, dell'attuale Sponsor, delle upline che beneficiano (se applicabile) e dello Sponsor proposto.

Se lo Sponsor attuale e quello proposto condividono lo stesso Sponsor e sono allo stesso livello di guadagno del Piano Vendite e Marketing, il Distributore richiedente dovrà ottenere soltanto un modulo di "Consenso al Cambio Sponsor" dallo Sponsor attuale e un modulo di "Accettazione Cambio Sponsor" dallo Sponsor proposto (allegando la copia del documento d'identità dello sponsor attuale e proposto e del richiedente).

Qualora la richiesta di Cambio Sponsor venga accolta, il Distributore richiedente non potrà mantenere i propri Distributori e Clienti Privilegiati di downline.

Qualora la richiesta di cambio di Sponsor venga respinta, il Distributore potrà risolvere il Contratto e dovrà osservare il Periodo di Inattività prima di chiedere la stipula di un nuovo Contratto sotto un altro Sponsor. (vedi [Regola Periodo di Inattività](#))

** I moduli Richiesta Cambio/Correzione Sponsor e Consenso al Cambio Sponsor possono essere richiesti al Member Services. Affinché Herbalife prenda in considerazione la richiesta, è necessario che il Member Services riceva questi moduli e il resto della documentazione, incluse copie del documento di identità del Distributore, dell'attuale sponsor, delle upline che beneficiano (se applicabile) e dello sponsor proposto.*

In sostituzione all'autenticazione notarile, ciascun Distributore può inviare i propri moduli compilati e firmati individualmente via e-mail a assistenza.contratti@herbalife.com, utilizzando l'indirizzo e-mail indicato nei sistemi Herbalife. Per il Vietnam, tutti i moduli di richiesta devono essere autenticati. Gli invii via e-mail senza autenticazione notarile non saranno accettati.





10.10 Procedure di Applicazione

Amministrazione

Le Regole servono a tutelare l'opportunità e il brand Herbalife. Le violazioni possono influenzare l'opinione che le autorità, i media e l'opinione pubblica hanno di Herbalife, dei prodotti e dei Distributori. Se molte violazioni delle Regole possono essere risolte "educando" i Distributori sulle Regole e sulle pratiche commerciali corrette, esistono violazioni che prevedono sanzioni più severe.

Si esortano i Distributori a segnalare tempestivamente ogni presunta violazione delle Regole al fine di tutelare il buon nome e la reputazione di Herbalife e dei Distributori. Fermo restando che Herbalife si riserva il diritto di esaminare in qualsiasi momento i fatti di cui viene a conoscenza, in generale l'Azienda agirà soltanto in caso di segnalazioni presentate entro un anno dal momento in cui il Distributore ne è venuto (o sarebbe dovuto venire) a conoscenza.*

** L'applicazione delle Regole da parte di Herbalife non renderà quest'ultima responsabile del pagamento di indennizzi per perdita di profitto, danno di immagine o ulteriori relativi danni.*

10.10.1 Procedura di Segnalazione

I Distributori dovranno segnalare a Herbalife le sospette violazioni attraverso il Supporto Online su [MyHerbalife](#). La segnalazione dovrà specificare la natura della violazione e i dettagli specifici a sostegno di quanto segnalato.*

Ai Distributori non è consentito scoraggiare un cliente o un Distributore che intende fare una segnalazione né compiere qualsiasi atto di ritorsione contro di lui.

** I dettagli specifici comprendono nome, indirizzo e recapito telefonico di tutte le persone coinvolte nonché date, orari, luoghi, ecc.*

10.10.2 Verifiche

Nel caso in cui Herbalife stabilisse a propria esclusiva e assoluta discrezione la sussistenza di informazioni sufficienti a supporto della segnalazione, un rappresentante Herbalife contatterà il Distributore a carico del quale è stata fatta la segnalazione onde consentirgli di fornire una risposta.

In determinate circostanze, durante lo svolgimento di una verifica potrebbe essere necessario applicare delle restrizioni all'attività del Distributore.

Tali restrizioni possono includere il divieto di partecipare agli eventi Herbalife e la sospensione o il diniego di:

- Privilegi d'acquisto.
- Pagamento degli Assegni Royalty.
- Pagamento dei TAB Team Production Bonus.
- Riconoscimenti o benefici (es., vacanze, spille, ecc.).
- Attività di speaker a eventi/training o ad altri meeting Herbalife.
- Qualsiasi qualifica che possa essere in corso.
- Diritto di presentarsi come Distributore Herbalife.

Materiale Educativo e Risorse



[MPC - Noi Facciamo La Differenza](#)
Video



[MPC - Noi Facciamo La Differenza](#)
Scheda Informativa





Procedure di Applicazione (cont.)

Amministrazione

10.10.3 Sanzioni

Le violazioni delle Regole possono comportare problemi legali o amministrativi per Herbalife con possibili ripercussioni per tutti i Distributori. Per questo motivo, le sanzioni previste possono essere molto severe. Herbalife eserciterà la propria esclusiva e totale discrezionalità nel determinare la sanzione da applicare in base alla natura della violazione e alle conseguenze che questa ha comportato o potrebbe comportare, sanzioni che potranno comprendere:

- Sospensione di tutti i diritti e privilegi del Distributore.
- Sanzioni monetarie.
- Obbligo di rimborso delle spese legali sostenute da Herbalife.
- Esclusione dalla partecipazione o dal ruolo di speaker a eventi Herbalife.
- Esclusione dalla partecipazione al Bonus annuale Mark Hughes.
- Esclusione dalla partecipazione al programma Bonus di Produzione.
- Perdita permanente della linea.
- Aggiustamenti di volume e guadagni*.
- Risoluzione del Contratto (vedi più avanti, "Risoluzione del Contratto").

Qualora si appurasse che altri Distributori hanno favorito o incoraggiato tali violazioni o vi hanno partecipato, Herbalife potrà ritenere anche detti Distributori responsabili delle violazioni.

Herbalife si riserva il diritto di rendere noti il nome del Distributore che ha commesso la violazione, i fatti e le circostanze della violazione e la relativa sanzione.

** [Gli aggiustamenti di volume e guadagni sono inclusi anche nelle misure correttive utilizzate per risolvere violazioni delle regole su Manipolazione del Piano Vendite e Marketing e Divieto di Vendite sui Siti all'Asta e sui Marketplace Online di Terzi.](#)*

Materiale Educativo e Risorse



[Volume Non Riconosciuto](#)
Informativa



[La Vendita dei Prodotti Herbalife® \(Siti di Terzi\)](#)
Video



[Divieto di Vendite sui Siti all'Asta e sui Marketplace Online di Terzi](#)
Training



[La Differenza del Distributore - Manipolazione del Piano Marketing](#)
Video

10.10.4 Richieste di Riesame (non applicabili alle Risoluzioni)

I Distributori potranno richiedere a Herbalife il riesame di una decisione entro 7 giorni lavorativi dalla data della stessa. Nel richiedere il riesame, il Distributore potrà produrre dati e circostanze aggiuntivi che a suo giudizio meritano di essere considerati e dovrà indicare perché tali informazioni non siano state fornite nel corso delle verifiche. Le richieste che perverranno oltre detto periodo di 7 giorni saranno respinte, benché Herbalife si riserva il diritto, a sua assoluta discrezione, di considerare le evidenze trasmesse anche dopo tale periodo.





Procedure di Applicazione (cont.)

Amministrazione

10.10.5 Risoluzione del Contratto

Herbalife potrà, in assoluta ed esclusiva discrezionalità, risolvere il Contratto di un Distributore che abbia violato le Regole.*

La risoluzione decorrerà dalla data indicata nella comunicazione scritta inviata da Herbalife al Distributore. All'atto della risoluzione di un Contratto, il Distributore non potrà avanzare rivendicazioni nei confronti di Herbalife in conseguenza della risoluzione.

Il Distributore il cui Contratto è stato terminato** non potrà più:

- svolgere l'attività come Distributore;
- identificarsi come Distributore Herbalife;
- utilizzare la denominazione commerciale, il logo, il marchio e altra proprietà intellettuale di Herbalife;
- partecipare a training, meeting, eventi sociali o promozioni neanche in qualità di coniuge o di ospite di un Distributore.

Qualora un Distributore abbia violato le Regole, Herbalife potrà respingere il pagamento della Quota Annuale, nel qual caso l'attività del Distributore decadrà e Herbalife restituirà la Quota Annuale versata.

** Per risoluzione si intende la completa cessazione del Contratto e la revoca del diritto del Distributore di svolgere l'attività Herbalife. Ciò comprende la revoca del diritto del Distributore di ricevere qualsiasi ulteriore compenso derivante dal Contratto.*

*** Questi divieti si applicano anche ai Distributori dimissionari o comunque a chi abbandona l'attività Herbalife durante una verifica per possibile violazione delle Regole.*

10.10.6 Appello contro la Risoluzione

I Distributori possono appellarsi a una decisione di risoluzione del Contratto entro 15 giorni dalla data della stessa. Nel richiedere un appello, il Distributore potrà produrre dati e circostanze aggiuntivi che a suo giudizio meritano di essere considerati e dovrà indicare perché tali informazioni non siano state fornite nel corso delle verifiche. Le richieste che perverranno oltre il periodo di 15 giorni saranno respinte. Tuttavia, Herbalife si riserva il diritto e la piena discrezionalità di valutare documenti presentati oltre il termine di 15 giorni.

L'appello sarà esaminato da una commissione composta da tre rappresentanti designati rispettivamente dal Dipartimento Sales, dal Dipartimento Member Services e dal Dipartimento Legale. Qualora la Commissione suddetta stabilisca a maggioranza che il Contratto non doveva essere risolto, lo stesso sarà riattivato, ma la Commissione potrà suggerire una eventuale sanzione alternativa per le presunte violazioni. Nel riesaminare una decisione di risoluzione, la Commissione terrà conto della natura sostanziale della presunta violazione.

Tale decisione non comporterà la responsabilità di indennizzare perdite di profitto o danni di immagine.





10.11 Disposizioni Legali Aggiuntive

Amministrazione

Nei paragrafi che seguono, con il termine “Contratto” si intende il “Contratto del Distributore” e la relazione contrattuale, nella sua interezza, tra Herbalife e il Distributore.

10.11.1 Danni

Nella misura massima consentita dalla legge applicabile, né Herbalife né il Distributore saranno responsabili l'una nei confronti dell'altro per eventuali danni indiretti, incidentali, conseguenti, particolari, esemplari o punitivi di qualsiasi tipo, inclusi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, perdita di avviamento, opportunità commerciali, transazioni, profitti o ricavi, in base a principi giuridici o equitativi, indipendentemente dal fatto che la possibilità del verificarsi di tali danni fosse o meno nota ad una qualsiasi delle parti.

10.11.2 Rinuncia e Ritardo

Herbalife potrà agire nei confronti di qualsiasi Distributore in merito a violazioni delle Regole o altre violazioni del Contratto, a sua esclusiva ed assoluta discrezione. Il mancato esercizio, anche per rifiuto o negligenza, da parte di Herbalife di qualsiasi diritto, potere o opzione ai sensi di qualsiasi Contratto non costituirà in nessun caso una rinuncia alle disposizioni o ai diritti derivanti dal Contratto.

10.11.3 Divisibilità

Nel caso in cui una disposizione del Contratto risulti essere non valida, illecita o inapplicabile sotto qualsiasi aspetto, tale disposizione sarà esclusa dal Contratto e non avrà alcun effetto sul resto del Contratto, che resterà valido a tutti gli effetti. Inoltre, sarà aggiunta automaticamente come parte del Contratto una disposizione, il più possibile simile alla disposizione esclusa, che sia legale, valida e applicabile.

10.11.4 Legge Applicabile e Foro Competente

Qualsiasi controversia derivante dal rapporto tra Herbalife e i Distributori sarà disciplinata dalla legge italiana, senza applicazione dei principi che regolano il conflitto tra giurisdizioni.

Eventuali dette controversie saranno rimesse esclusivamente alla competenza del tribunale competente situato in Roma, Italia.

10.11.5 Indennizzo

Il Distributore dovrà indennizzare, manlevare e tenere indenne Herbalife rispetto a qualsiasi procedimento civile, azione, richiesta, procedimento penale o pretesa inclusi tutti i costi o responsabilità e danni relativi a o derivanti dalla violazione del Contratto da parte del Distributore o dallo svolgimento dell'attività Herbalife del Distributore. Herbalife potrà, tra le altre cose, compensare gli importi dovuti al Distributore a copertura di eventuali obblighi di indennizzo.

10.11.6 Dispute fra Distributori

Herbalife non sarà responsabile nei confronti di alcun Distributore rispetto a costi, perdite, danni o spese sostenuti o subiti, direttamente o indirettamente, a seguito di qualsiasi azione, omissione, dichiarazione o affermazione di qualsiasi altro Distributore.

Materiale Educativo e Risorse



[Tirelli Agreement
Amendment to the Agreement of
Distributorship \(Tirelli Agreement\)
Policy](#)



[Domande Frequenti
FAQ: Tirelli Agreement
Policy](#)



[Video educativo: Accordo Tirelli
Educational Video: Tirelli
Agreement
Video](#)





10.12 Privacy e Tutela dei Dati Personali

Amministrazione

Salvo diversa indicazione, Herbalife raccoglie, utilizza e condivide esclusivamente i "Dati Personali" (es. nome e cognome, indirizzo, città, provincia, codice postale, numero di telefono, indirizzo e-mail, carta di credito e dati bancari) in conformità con l'Informativa sulla Privacy disponibile su <https://www.herbalife.it/footer-pages/informativa-sulla-privacy/>.

Considerata la natura del multi-level marketing, i Distributori possono ricevere i Dati Personali di altri direttamente da Herbalife, ad esempio dati relativi ad altri Distributori e Clienti Privilegiati in downline di un Distributore, o a clienti o a potenziali clienti interessati ai prodotti o ai servizi Herbalife®, o ad individui che utilizzano le nostre proprietà online e applicazioni mobili ("Siti"). (L'organizzazione in downline è composta da tutti i Distributori e i Clienti Privilegiati che sono stati sponsorizzati personalmente da un Distributore e, a sua volta, da tutte le altre persone sponsorizzate dai Distributori in downline). Una volta che i Dati Personali sono stati forniti da Herbalife, il Distributore è responsabile degli stessi e deve mantenerli strettamente confidenziali.

I Distributori possono utilizzare i Dati Personali per scopi diversi solo se hanno informato la persona e si sono assicurati una base giuridica adeguata per questo uso aggiuntivo. Esempi di base giuridica per l'utilizzo sono:

- il consenso della persona;
- la conformità del Distributore con gli obblighi legali;
- l'esecuzione di un contratto con la persona (come ad esempio un accordo per venderle prodotti), o
- il legittimo interesse commerciale, a condizione che non prevalga su tale interesse quello relativo alla privacy della persona.

L'utilizzo dei dati per finalità di marketing richiede il consenso espresso della persona.

Un modo in cui Herbalife condivide i Dati con i Distributori è attraverso i Report di Organizzazione. Questi report contengono dati relativi ad altri Distributori e Clienti Privilegiati all'interno dell'organizzazione in downline di un Distributore, come ad esempio il nome e le informazioni di contatto, il Numero di Identificazione Herbalife e metriche aziendali come il livello o lo status, il volume e le statistiche di vendita. I Report di Organizzazione vengono forniti ai Distributori con la massima riservatezza e al solo scopo di supportare i Distributori nell'ulteriore sviluppo del loro business Herbalife. I Report di Organizzazione, compresi tutti i Dati Personali e gli altri dati contenuti, costituiscono segreti commerciali riservati e di proprietà di Herbalife.

I Distributori non possono raccogliere, distribuire o conservare informazioni confidenziali o dati personali o aggregati relativi ad altri Distributori Herbalife o Clienti Privilegiati o ai loro clienti, ad eccezione di quelli collegati alle proprie downline e unicamente allo scopo di supportare il loro business Herbalife e di gestire, motivare e formare le downline.

I Distributori possono anche raccogliere i Dati Personali direttamente dalle persone o attraverso altri mezzi, come ad esempio raccogliere dati di contatto e di pagamento dai clienti durante l'elaborazione degli ordini dei prodotti.

I Distributori devono attenersi alle leggi vigenti sulla privacy e sulla protezione dei dati, comprese le restrizioni internazionali sul trasferimento dei dati, in accordo con tutti i Dati Personali ottenuti dal Distributore (attraverso Herbalife o in altro modo) e in connessione con il proprio business Herbalife. Nel caso in cui un Distributore raccolga Dati Personali e/o condivida i Dati Personali che raccoglie con Herbalife, il Distributore accetta di fornire tutte le comunicazioni necessarie e di ottenere tutti i consensi necessari ai sensi della legge applicabile. I Distributori non possono utilizzare i Dati Personali per fini diversi dallo scopo specifico per cui sono stati raccolti, a meno che l'individuo non li abbia esplicitamente autorizzati a farlo o a meno che non dispongano di altre basi legali adeguate per questo uso aggiuntivo come indicato precedentemente.

Il Distributore è altresì responsabile della sicurezza di tutti i Dati Personali ricevuti e della conservazione degli stessi solo per il tempo necessario agli scopi per i quali sono stati raccolti o come richiesto dalla legge, a seconda di quale periodo sia più lungo.

Inoltre, a seconda delle leggi applicabili, le persone possono avere vari diritti relativamente ai propri Dati Personali, come il diritto di accesso, rettifica, limitazione o opposizione al trattamento, portabilità a un altro titolare del trattamento e cancellazione. Questi diritti sono soggetti a limitazioni stabilite dalla legge.

È da tenere presente che le leggi sulla privacy e sulla protezione dei dati spesso prevedono requisiti di consenso, sicurezza e conservazione più rigorosi per alcune categorie speciali di Dati Personali, come dati sulla salute e sul benessere, dati biometrici e dati relativi a bambini/minori. Ad esempio, i Distributori possono raccogliere dati relativi alla salute e al benessere come il peso corporeo, le misurazioni e lo stile di vita (ad esempio, in relazione a Valutazioni del Benessere o altri contesti, come Challenge, Challenge per la Perdita Peso e Body Transformation Challenge) solo se hanno ottenuto espressamente il consenso a farlo, e tale consenso può essere revocato dall'individuo in qualsiasi momento.





Privacy e Tutela dei Dati Personali (cont.)

Amministrazione

Materiale Educativo e Risorse



[Sulla Privacy \(Protezione dei dati – GDPR\)](#)
Pagina Web



[GDPR – Training Interattivo](#)
Training Interattivo



[Sulla Privacy](#)
Scheda Informativa



[GDPR - Video Training](#)
Video



[Cos'è la Privacy?](#)
Scheda Informativa



[Ciò che devi sapere - GDPR](#)
Video



[Cosa Fare e Cosa Non Fare per inviare correttamente e-mail](#)
Scheda Informativa



[Consenso](#)
Video



[Politica anti-spam di Herbalife](#)
Policy



[Trasferimento e conservazione dei dati](#)
Video



[GDPR – Domande generiche frequenti](#)
FAQ



[Accesso ai Dati Personali](#)
Video



[GDPR – Domande frequenti specifiche per i Distributori](#)
FAQ



[Privacy by Design](#)
Video



[GDPR – Checklist per i Distributori](#)
Scheda Informativa



[Bonus Quiz](#)
Video



[GDPR - Guida Pratica](#)
Guide





10.13 Definizioni

Amministrazione

Associazione: In un divorzio o scioglimento del rapporto fra Life Partner, l'accorpamento di volume fra l'attività originaria e l'attività separata degli ex coniugi o degli ex partner, ai fini del calcolo della percentuale dei guadagni.

Azienda: Herbalife International of America, Inc.

Cedente: L'ex Distributore che cede il proprio Contratto ad altri.

Cessionario: Il Distributore al quale viene ceduto un Contratto.

Challenge: un metodo di lavoro opzionale a disposizione di tutti i Distributori. Le Challenge possono includere competizioni basate sull'abilità come ad esempio, Challenge per la perdita del peso (Weight Loss Challenge), Challenge per la Trasformazione del Corpo (Body Transformation Challenge), Maratone e simili, dove un vincitore è determinato da criteri oggettivi.

Cliente: Cliente Privilegiato o consumatore finale

Cliente Privilegiato: Cliente che acquista i prodotti Herbalife direttamente dall'Azienda ad un prezzo scontato. Un Cliente Privilegiato non può (1) promuovere la vendita dei prodotti o dei servizi di Herbalife; (2) reclutare o sponsorizzare altre persone affinché diventino Distributori Herbalife o Clienti Privilegiati; (3) ricevere compensi di alcun tipo come previsto dal Piano Vendite e Marketing Herbalife.

Commissione: La commissione che esamina l'appello contro una decisione di risoluzione. È composta da tre rappresentanti designati rispettivamente dal Dipartimento Sales, dal Dipartimento Member Services e dal Dipartimento Legale.

Contratto: Richiesta e Contratto del Distributore.

Dati Personali: i dati relativi ad una persona come ad esempio nome e cognome, indirizzo postale, città, provincia, CAP, numero di telefono, indirizzo email, informazioni della carta di credito e bancarie.

Dichiarazione: Qualsiasi dichiarazione, storia, immagine, video relativa ai prodotti Herbalife® o all'opportunità commerciale Herbalife.

Distributore*: persona che ha sottoscritto una richiesta di Distribuzione che è stata accettata da Herbalife e che è inserito all'interno dei registri Herbalife.

** In Italia, ai fini delle presenti Regole, la definizione di "Distributore" si intende comprensiva degli "Incaricati alla vendita" ai sensi della Legge 173/2005.*

HDP: Herbalife Distribution Pack. L'HDP è uno Starter Kit per i Distributori Herbalife.

Life Partner: Persona che un Distributore Herbalife designa come compagno/convivente nel "Modulo Inserimento Life Partner"

Lotterie: le lotterie sono strettamente proibite. Una lotteria è una promozione in cui il premio è offerto e aggiudicato, e il vincitore è determinato, unicamente in base alla fortuna / al caso, e denaro o informazioni sono necessari per poter partecipare. Le riffe sono lotterie e, pertanto, sono proibite.

Maratone: le maratone sono un ottimo modo per apportare piccoli ma costanti cambiamenti allo stile di vita. Una squadra gareggerà con altre squadre per vedere chi ottiene i risultati migliori. Una maratona è composta da 9 persone, incluso un capitano, e ha una durata media di 10 giorni. I partecipanti possono quindi rientrare nella maratona finché non raggiungono il risultato desiderato o lo mantengono. In genere, poiché le maratone sono di breve durata, i premi sono solitamente riconoscimenti e alternative di premi non in denaro.

Materiali: Letteratura e strumenti per le vendite prodotti da Herbalife.





Definizioni (cont.)

Amministrazione

Member Services: Dipartimento Member Services Herbalife, che può essere contattato al numero (+39) 06.8716.5886.

Nuovi Contatti/Leads: le persone che potrebbero essere interessate ai prodotti Herbalife o all'opportunità commerciale.

Partecipante: una persona che partecipa a una Challenge.

Piano Vendite e Marketing: Descrive i traguardi e i vantaggi specifici che i Distributori possono impegnarsi a raggiungere.

Premio: un riconoscimento simbolico offerto a tutti i Partecipanti e assegnato al vincitore della Challenge.

Prodotti Herbalife®: includono tutti i prodotti venduti da Herbalife e le preparazioni realizzate dai Distributori utilizzando tali prodotti.

Proprietà Intellettuale Herbalife: Materiali protetti da copyright, marchi registrati, denominazioni commerciali, brand e informazioni commerciali riservate Herbalife.

Quota Annuale: Quota annuale servizi per i Distributori.

Regole: Le Regole di Condotta Herbalife e tutte le altre regole, linee guida e informative che Herbalife emana o che potrà emanare di volta in volta.

Report di organizzazione: report che contengono dati relativi ad altri Distributori e Clienti Privilegiati all'interno dell'organizzazione in downline di un Distributore, come ad esempio il nome e le informazioni di contatto, il Numero di Identificazione Herbalife e le metriche aziendali come il livello o lo status, il volume e le statistiche di vendita.

Sponsor: Il Distributore che porta un nuovo Distributore o Cliente Privilegiato in Herbalife.

Siti di Terzi: Siti di Vendita all'Asta e Marketplace Online di Terzi.

Strumenti per l'Attività: materiale di supporto per le vendite che non è stato fornito da Herbalife.





10.14 Codice di Comportamento della Vendita Diretta

Amministrazione



[AVEDISCO-codice-di-comportamento.pdf](#)

[Avedisco - Il Codice Etico AVEDISCO in video pillole](#)





10.15 Codice di Condotta Herbalife Italia S.p.A
Amministrazione

CODICE DI CONDOTTA HERBALIFE
*Approvato con delibera del Consiglio di Amministrazione
in data 19 agosto 2021*

[Codice di condotta](#)





Indice

1	Per Cominciare	2
1.1	I Distributori sono lavoratori autonomi	3
1.2	Divieto di Indebitamento o Acquisti Forzati	4
2	Distribuzione dei Prodotti	5
2.1	Luoghi Non Consentiti	6
2.2	Moduli d'Ordine e altra Documentazione	7
2.3	Rimborsi Cliente	8
2.4	Tecniche Pressanti di Vendita	9
2.5	Modifiche a Prodotti, Etichette e Materiali	10
2.6	Presentazioni e Istruzioni per l'Uso	11
2.7	Identificazione	12
3	Pubblicità	13
3.1	Dichiarazioni	14
3.2	Proprietà Intellettuale Herbalife	17
3.3	Divieto di Trasmissione	18
4	Fondamenti del Piano Vendite e Marketing	19
4.1	Consentita un'Attività di Distribuzione per Persona	20
4.2	Corrette Procedure di Acquisto	21
4.3	Responsabilità per il Comportamento di Terzi che Collaborano nell'Attività	22
4.4	Periodo di Inattività	23
5	Sponsorizzazione e Leadership	24
5.1	Tab Team Agreement	25
5.2	Divieto di Interferire	26
5.3	Associazione con Herbalife	27
5.4	Promozione di altre Opportunità Commerciali	28
5.5	Divieto di trarre profitto dalla vendita di Strumenti per l'Attività	29
6	Vendita Diretta	30
6.1	Manipolazione del Piano Vendite e Marketing	31
6.2	Servizio al Cliente	33
6.3	Leadership e Training dell'Organizzazione	34
6.4	Divieto di Vendite sui Siti all'Asta e sui Marketplace Online di Terzi (collettivamente, "Siti di Terzi")	35
6.5	Siti Web e App dei Distributori	36
6.6	Trasferimento di Sito Web del Distributore	37
6.7	Pubblicità e Ottimizzazione per i Motori di Ricerca	38
6.8	Pratiche Commerciali Vietate	39
6.9	Leads e Referenze	40
7	Challenge	41
7.1	Challenge (Challenge per la Perdita Peso o Body Transformation Challenge)	42
7.2	Quota di Partecipazione e Altri Costi	43
7.3	Limitazioni relative ai Premi	44
7.4	Nessuna Pratica Dannosa alla Salute	45
7.5	Termini e Condizioni della Challenge	46
8	Attività Internazionale	47
8.1	Attività in Nazioni o Territori in cui Herbalife non è ancora operante	48
8.2	Esportazione di Prodotti	49
8.3	Attività in Cina	50
8.4	Paesi/Territori e Soggetti Interdetti	51
9	Condotta Generale	52
9.1	Rispetto delle Legge, Regolamenti vigenti e Regole	53
9.2	Comunicazioni Veritiere con Herbalife	54
9.3	Tutela della Reputazione e dell'Immagine di Herbalife	55
9.4	Condotta riguardante Molestie, Discriminazioni e Condotta Inappropriata	56
9.5	Cooperare durante le Verifiche di Herbalife	57
9.6	Divieto di Comportamenti Anticoncorrenziali	58
9.7	Game Promotions	59

10 Amministrazione	60
10.1 Requisiti per diventare Distributore	61
10.1.1 Età Minima.....	61
10.1.2 Inserimento del Coniuge o del Partner	61
10.2 Trasferimento del Tuo Contratto (Codice Attività)	62
10.2.1 Cessione, Vendita o Trasferimento del Contratto	62
10.2.2 Può essere Ceduto, Venduto o Trasferito solo a chi non è Distributore Herbalife.....	62
10.2.3 Status e Benefici.....	62
10.2.4 Responsabilità dopo il Trasferimento	62
10.3 Separazione, Divorzio e Scioglimento del Rapporto con il Life Partner	63
10.3.1 Iniziare una Nuova Attività.....	63
10.3.2 Richieste di Modifica dell'Attività Originaria	65
10.3.3 Rientro sotto altro Sponsor/Partecipazione a un'altra attività Herbalife	66
10.3.4 Divorzio e Scioglimento di una relazione tra Life Partner e Piano Vendite e Marketing Herbalife	67
10.4 Eredità*.....	69
10.5 Recesso.....	70
10.6 Vendite a Consumatori	71
10.7 Registrazione dell'Attività e Requisiti Fiscali.....	72
10.8 Pagamenti e Adeguamenti Monetari	73
10.9 Mantenimento delle Linee di Sponsorizzazione	74
10.9.1 Correzione dello Sponsor	74
10.9.2 Richiedere il Cambio Sponsor.....	74
10.10 Procedure di Applicazione	75
10.10.1 Procedura di Segnalazione.....	75
10.10.2 Verifiche.....	75
10.10.3 Sanzioni	76
10.10.4 Richieste di Riesame (non applicabili alle Risoluzioni).....	76
10.10.5 Risoluzione del Contratto	77
10.10.6 Appello contro la Risoluzione	77
10.11 Disposizioni Legali Aggiuntive	78
10.11.1 Danni	78
10.11.2 Rinuncia e Ritardo	78
10.11.3 Divisibilità	78
10.11.4 Legge Applicabile e Foro Competente	78
10.11.5 Indennizzo.....	78
10.11.6 Dispute fra Distributori.....	78
10.12 Privacy e Tutela dei Dati Personali	79
10.13 Definizioni.....	81
10.14 Codice di Comportamento della Vendita Diretta.....	83
10.15 Codice di Condotta Herbalife Italia S.p.A	84