

Правила Бизнеса AGenYZ (АльфаДженис) для Партнеров

(редакция №2, утверждена «20» февраля 2019 года)

Оглавление

1.	Введение	Стр. 3
2.	Термины и Определения	Стр. 3
3.	Общие Условия	Стр. 5
3.1	Применимое право	
3.2	Недействительность отдельных положений настоящих Правил	
3.3.	Изменение и дополнение Правил	
4.	Регистрация в качестве Партнера. Требования к Партнерам	Стр. 4
4.1	Порядок регистрации в качестве Партнера	
4.2	Требования к возрасту, правоспособности и дееспособности Партнера	
4.3	Отсутствие действующей регистрации в качестве Партнера	
4.4	Период неактивности после прекращения предыдущей регистрации	
4.5	Другие требования	
4.6	Основания отказа в регистрации	
4.7	Активация регистрации. Сроки действия регистрации	
5.	Семейный Бизнес	Стр. 6
5.1	Ведение Бизнеса супругами	
5.2	Вступление в брак зарегистрированных Партнеров	
5.3	Расторжение брака Партнерами, ведущими совместный Бизнес	
5.4	Передача Бизнеса членам семьи и близким родственникам	
5.5	Переход Бизнеса в случае признания Партнера недееспособным или его смерти	
5.6	Переход Персональной группы в случае отсутствия наследников	
6.	Наставничество. Обязанности Наставника	Стр. 8
6.1	Основные принципы, цели и задачи Наставничества	
6.2	Обязанности Наставника в отношении Партнеров	

- 6.3 Невмешательство Наставника в отношении других Наставников и их структуры
- 6.4 Обеспечение единообразного понимания политик и процедур
- 6.5 Регистрация Партнера к Наставнику
- 6.6 Передача Персональной группы от одного Наставника к другому
- 6.7 Переход Партнера к другому Наставнику

7 Правила поведения и обязанности Партнера

Стр. 9

- 7.1 Соблюдение законодательства
- 7.2 Правила и документы Компании, обязательные для Партнеров
- 7.3 Независимый статус Партнера
- 7.4 Предпринимательская деятельность Партнера
- 7.5 Заключение Договора об оказании услуг
- 7.6 Запрет переподписания
- 7.7 Предоставление информации о Бизнесе AGenYZ
- 7.8 Представление (презентация) Маркетингового Плана
- 7.9 Взаимоотношения Партнера и СМИ
- 7.10 Использование официальной информации компании при осуществлении Бизнеса AGenYZ
- 7.11 Установление Партнером для его структуры объема и условий совершения покупок
- 7.12 Использование Сети покупателей для деятельности, не связанной с Бизнесом AGenYZ
- 7.13 Манипулирование Маркетинговым планом и иные аналогичные действия
- 7.14 Выбор территории для осуществления Бизнеса. Запрет на раздел сфер влияния и территорий осуществления Бизнеса
- 7.15 Нарушение правил поведения
- 7.16 Действия Партнера в случае выявления нарушений Этического кодекса, правил поведения, Правил Бизнеса и других обязательных правил и процедур. Сообщение о нарушении
- 7.17 Ответственность за нарушения

8. Продвижение и реализация Продукции

Стр. 11

- 8.1 Продвижение Продукции
- 8.2 Использование Сети для продвижения и/или продажи неодобренной Продукции
- 8.3 Продвижение Продукции и Услуг при проведении мероприятий

9.	Реклама. Маркетинговые материалы	Стр. 12
9.1	Использование материалов Компании	
9.2	Внесение Партнером изменений в материалы Компании	
9.3	Собственные материалы Партнеров	
9.4	Соблюдение законодательства при распространении рекламы	
10.	Международный Бизнес AGenYZ	Стр. 12
10.1	Условия осуществления Партнером Бизнеса за пределами территории	
10.2	Квалификации и выплата вознаграждений при осуществлении Международного бизнеса	
11.	Интеллектуальная собственность	Стр.13
11.1	Использование Интеллектуальной собственности Компании и третьих лиц	
11.2	Предоставление Партнеру права использования Интеллектуальной собственности Компании	
11.3	Внесение изменений в Интеллектуальную собственность (модификация)	
11.4	Консультации с Компанией по использованию Интеллектуальной собственности	
11.5	Ответственность за нарушение правил использования Интеллектуальной собственности	
12.	Правила поведения в онлайн	Стр. 14
12.1	Соблюдение законодательства при осуществлении Бизнеса онлайн	
12.2	Создание Партнерами собственных сайтов	
12.3	Использование сайта Партнера	
12.4	Требования к наименованию сайта	
12.5	Требования к содержанию сайта	
12.6	Создание Партнером страниц в социальных сетях	
12.7	Иные права и обязанности Партнера в онлайн	
13.	Прекращение сотрудничества с Компанией	Стр. 15
13.1	Основания прекращения регистрации Партнера	
13.2	Прекращение регистрации по желанию Партнера	
13.3	Прекращение регистрации по решению Компании	

13.4	Прекращение регистрации в случае смерти Партнера или объявления его полностью недееспособным	
13.5	Прекращение регистрации в связи с неактивностью	
13.6	Последствия прекращения регистрации Партнера в Компании	
13.7	Покупка Продукции после прекращения регистрации в качестве Партнера	
14.	Политика Конфиденциальности	Стр. 16
14.1	Конфиденциальность информации и материалов	
14.2	Персональные данные Партнеров	
14.3	Персональные данные Клиентов, Партнеров и третьих лиц	
14.4	Ответственность за нарушение требований о конфиденциальности	
14.5	Ответственность за нарушение требований о защите персональных данных	
15.	Рассмотрение обращений и жалоб Партнеров. Рассмотрение споров.	Стр. 17
15.1	Подача обращений и жалоб Партнеров	
15.2	Орган, рассматривающий обращения Партнеров	
15.3	Сроки рассмотрения обращений	
15.4	Порядок рассмотрения обращений	
15.5	Уведомление о результатах рассмотрения обращений	
15.6	Рассмотрение жалоб Партнеров. Рассмотрение споров.	

Приложение №1. Этический Кодекс **Стр. 18**

1. Введение

Настоящие Правила бизнеса для Партнеров AGenYZ (далее – «Правила Бизнеса» и/или «Правила») являются сводом норм и принципов, на которых базируется сотрудничество Компании и Партнера, и которые обязательны для исполнения обеими сторонами. Целью Правил является создание системы взаимоотношений, позволяющей соблюдать права каждого Партнера, не ограничивая при этом его свободу действий в бизнесе.

2. Термины и Определения

2.1	Бизнес AGenYZ	Личный бизнес Партнера по оказанию Компании услуг, включающий в себя построение и поддержание Сети Партнеров. Результатом оказания таких услуг является увеличение объемов реализации Продукции и Услуг, предлагаемых Компанией Клиентам и Партнерам, а также получение дохода Партнером.
2.2	Бонус/Бонусы	Система выплат (вознаграждений) Партнерам за оказание услуг по привлечению новых Клиентов и Партнеров, поддержанию их долгосрочного интереса к Компании и её Продукции и т.п. Расчет вознаграждения осуществляется в соответствии с утвержденным в Компании положением о вознаграждении.
2.3	Документы Компании	Принятые в Компании правила, политики и процедуры, регулирующие взаимоотношения Компании и Партнеров, Компании и Клиентов, Партнеров и Клиентов, последние рабочие версии которых доступны для ознакомления на сайте Компании либо предоставлены для ознакомления иным способом, определенным Компанией в отношении каждого из Документов (например, предоставлением индивидуального доступа).
2.4	Интеллектуальная собственность	Товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные наименования, логотипы, коммерческие обозначения, патенты, промышленные образцы, полезные модели, видео и фотоизображения, дизайн интернет-сайтов, магазинов, шоу-румов и иных торговых точек, базы данных, произведения науки, литературы и искусства, ноу-хау, торговые и производственные секреты, иные объекты, признаваемые интеллектуальной собственностью физических и/или юридических лиц в соответствии с законодательством и/или деловой практикой.
2.5.	Кандидат в Партнеры	Новый Партнер с момента его регистрации в Компании до момента активации регистрации в соответствии с настоящими Правилами.
2.6	Квалификационный статус	Установленный согласно принятым в Компании правилам ранг Партнера (Партнер, Консультант, Менеджер, Alfa Менеджер, Alfa 1 звезда и т.д.), в соответствии с которым на него распространяются привилегии и предоставляются Преимущества.
2.7	Клиент	Покупатель, который купил продукцию на сайте Компании по клиентской реферальной ссылке, предоставленной ему Партнером. Клиент не может приглашать Партнеров и пользоваться преимуществами, предоставляемыми Маркетинговым Планом. Клиент имеет доступ к накопительной бонусной программой лояльности, предоставляемой в соответствии с Документами Компании.
2.8	Компания	Юридическое лицо и/или группа юридических лиц, осуществляющих свою деятельность под брендом AGenYZ.

2.9	Маркетинговый План	Документ Компании, определяющий основные принципы построения Сети Партнеров, её структуры и взаимодействия; систему Квалификационных статусов Партнеров, установленных в Компании, критерии достижения Квалификационного статуса (выполнения определенных Компанией показателей – финансовых, количественных и т.п.); систему вознаграждений, привилегий и прочих преимуществ от сотрудничества Партнера с Компанией.
2.10	Международное Спонсирование	Привлечение Клиентов и Партнеров за пределами основной территории ведения деятельности Партнера (основная территория). Международное Спонсирование разрешено только на территориях, однозначно определенных Компанией.
2.11	Минимальный объем	Установленный Компанией объем закупки Продукции, выполнение которого является условием подтверждения Регистрации, сохранения её в силе, достижения Квалификационного статуса и т.п. Минимальный объем может выражаться в рублях РФ либо в условных единицах, в том числе применяемых Компанией (например, CV). Минимальный объем для каждого случая и требования к его достижению содержатся в Маркетинговом Плане и других Документах Компании.
2.12	Наставник	Партнер по отношению к другим Партнерам, привлеченным им лично, а также по отношению к Партнерам, которым он был назначен/выбран Компанией в качестве Наставника в соответствии с правилами, принятыми в Компании.
2.13	Онлайн	Сеть Интернет, включая любые ресурсы, размещенные в сети Интернет, социальные сети, мобильные приложения, вебсайты, электронную почту и т.п.
2.14	Партнер	Участник бизнеса AGenYZ, приглашенный другим Партнером Компании или самой Компанией по партнерской реферальной ссылке. После активации регистрации Партнер может приглашать в Компанию других Партнеров и получать Бонусы и иные Преимущества, предоставляемые в соответствии с Маркетинговым Планом.
2.15	Персональная Группа	Все Партнеры, по отношению к которым Наставником выступает данный Партнер лично. Персональная группа Партнера является первым уровнем в сформированной им Сети Партнеров.
2.16	Преимущества AGenYZ	Система вознаграждений (ежемесячных и единовременных), льгот, поощрений, мероприятий и т.п., доступных для Партнеров Компании.
2.17	Продукция	Продукция, товары и услуги, производимые Компанией или по её заказу под товарным знаком AGenYZ и иными товарными знаками, принадлежащими Компании, и предлагаемые ею к продаже (реализации).

- 2.18 **Регистрация** Внесение информации о Партнере и/или Клиенте в базу данных Компании на основании заполненной Партнером (Клиентом) и подтвержденной Компанией регистрационной формы. Осуществляется для целей учета покупок, совершенных Партнером, его Персональной Группой и Сетью Партнеров, предоставления скидок, участия в акциях и других мероприятиях, расчета вознаграждения и других целей, определенных настоящими Правилами, Договором оказания услуг и внутренними документами Компании. При регистрации Партнеру присваивается уникальный номер (номер регистрации и/или регистрационный номер).
- 2.19 **Семейный бизнес** Бизнес с Компанией, осуществляемый совместно супругами, состоящими в зарегистрированном браке.
- 2.20 **Сеть Партнеров** Совокупность всех Партнеров, зарегистрированных в Компании. Сеть Партнеров может быть разделена для целей статистического учета, расчета вознаграждений и других определенных Компанией целей на группы и/или подгруппы (персональные группы, уровни, поколения и т.п.) во главе с Наставником. Деление Сети Партнеров на группы/подгруппы может осуществляться по иным принципам, определенным Компанией.
- 2.21 **Услуги Партнера** Комплекс услуг по формированию и поддержанию Сети Партнеров включая, но не ограничиваясь следующими услугами: рекрутирование (приглашение) новых Клиентов и Партнеров с целью осуществления ими покупок Продукции Компании и/или бизнеса с Компанией; предоставление информации о Продукции и мотивирование их на увеличение объема и регулярности покупок; развитие Сети Партнеров, в том числе поддержание их долгосрочного интереса к Компании и возможностям, предоставляемым Компанией, через обучение основам бизнеса, другие услуги в соответствии с Договором.
- 2.22 **Услуги Компании** Система тренингов, обучения, консультирования, пользование отдельными ресурсами, которые Компания специально разработала для Партнеров или сделала их доступными для Партнеров. Оплата за пользование такими Услугами может быть включена в регистрационную плату или взиматься отдельно.
- 2.23 **Этический Комитет** Созданный из представителей Компании и Партнеров орган, основной функцией которого является рассмотрение жалоб Партнеров, а также споров Партнеров между собой и Партнеров с Компанией.

3. Общие Условия

3.1 **Применимое право.**

Настоящие Правила регулируются законодательством территории осуществления бизнеса, и любые споры, возникающие из или в связи с Правилами и не урегулированные в порядке, предусмотренном Разделом 15 настоящих Правил, решаются в компетентных судах.

- 3.2 **Недействительность отдельных положений настоящих Правил.**
Если какое-либо положение настоящих Правил будет признано незаконным, недействительным или по какой-либо причине не имеющим законной силы, недействительность такого положения не затрагивает действительности остальных Правил.
- 3.3 **Изменение и дополнение Правил.**
Компания оставляет за собой право в любое время дополнять и изменять настоящие Правила. Изменение или дополнение вступит в силу с момента его публикации на нашем сайте www.agenyuz.com. Любое такое изменение и/или дополнение будет считаться принятым вами, если вы будете продолжать заказывать Продукцию и оказывать Услуги Компании после вступления в силу такого изменения.

4. Регистрация в качестве Партнера. Требования к Партнеру.

- 4.1 **Порядок регистрации в качестве Партнера.**
Для того, чтобы стать Партнером Компании, вы должны воспользоваться для этого партнерской реферальной ссылкой, полученной вами от другого Партнера или от Компании, безусловно принять все обязательные для Партнера правила и процедуры. Вы также можете, зарегистрировавшись первоначально в Компании в качестве Клиента, в дальнейшем заявить о своем желании осуществлять бизнес с Компанией, изменив свой статус в личном кабинете (если такая функциональность предусмотрена) или обратившись в Компанию по адресам и телефонам, указанным на сайте Компании.
- 4.2 **Требования к возрасту, правоспособности и дееспособности Партнера.**
Чтобы стать Партнером и осуществлять бизнес с Компанией вы должны достигнуть совершеннолетнего возраста и быть полностью право- и дееспособны; вы не должны быть объявлены несостоятельным (банкротом) и в отношении вас не должны быть начаты установленные законом процедуры признания несостоятельным (банкротом); в отношении вас должны отсутствовать запреты/на вас не должны быть наложены ограничения на осуществление деятельности, являющейся предметом сотрудничества с Компанией.
- 4.3 **Отсутствие действующей регистрации в качестве Партнера.**
Партнер не может иметь одновременно две действующих (подтвержденных в соответствии с пунктом 4.7 Правил) регистрации в Компании.
- 4.4 **Период неактивности после прекращения предыдущей активации.**
С момента прекращения вашей предыдущей активации регистрации в Компании в качестве Партнера должно пройти от 6 (шести) до 12 (двенадцати) месяцев. Продолжительность периода неактивности зависит от вашего Квалификационного статуса на момент прекращения предыдущей регистрации: Консультант и выше – 6 месяцев, Alfa Менеджер и выше – 12 месяцев. Ваша предыдущая Регистрация в Компании не должна быть прекращена в связи с нарушением обязательных для Партнеров правил и процедур.
- 4.5 **Другие требования.**
При регистрации Партнер обязан предоставить Компании всю информацию, которую она полагает обязательной. Компания вправе предъявлять дополнительные требования к лицам, желающим зарегистрироваться в качестве Партнера.

- 4.6 **Основания отказа в регистрации.**
Вам будет отказано в регистрации в качестве Партнера, если вы не соответствуете требованиям, предусмотренным пунктами 4.2 – 4.4 настоящих Правил.
Компания оставляет за собой право отказать в регистрации в качестве Партнера без объяснения причин. Об отказе в регистрации в качестве Партнера вы будете уведомлены по телефону или электронной почте, указанным вами при заполнении регистрационной формы.
- 4.7. **Активация регистрации. Сроки действия регистрации**
До момента активации регистрации новый Партнер считается Кандидатом в Партнеры и не может осуществлять бизнес с Компанией и пользоваться и преимуществами Бизнеса AGenYZ.
Для активации регистрации в Компании Партнер должен осуществить покупку Продукции в Компании в объеме не менее Минимального заказа. Если покупка Продукции не была осуществлена Партнером, его регистрация считается не подтвержденной (действующей).
Регистрация в Компании сохраняет свою силу при условии совершения покупки Продукции в Компании в объеме не менее Минимального заказа каждые 6 (шесть) месяцев с даты регистрации. Если следующая покупка Продукции не была осуществлена Партнером, его регистрация считается неактивной.
При достижении Партнером Квалификационного статуса Alfa Менеджер и выше, его регистрация сохраняет свою силу в течение 12 (двенадцати) месяцев с даты присвоения соответствующего Квалификационного статуса.

5. Семейный Бизнес

- 5.1 **Ведение Бизнеса супругами.**
Супруги должны осуществлять Бизнес AGenYZ совместно, то есть с регистрацией на один номер. При этом регистрацию в Компании в качестве Партнера проходит один из супругов, выбранный по их совместному решению, а второй будет выступать в качестве второго Партнера и будет указан в таком статусе в информационной базе Компании. Партнер имеет право указать в качестве второго Партнера только официально зарегистрированного супруга (супругу). Партнер и второй Партнер несут равные обязанности и имеют равные права в Бизнесе AGenYZ, в том числе на получение Бонусов и пользование Преимуществами, предоставляемыми Компанией. Распределение начисленного Бонуса осуществляется между Партнером и вторым Партнером по их совместному решению, а при отсутствии согласия по этому вопросу, Партнеру и второму Партнеру полагается по 50 (пятьдесят) % начисленного Бонуса.
- 5.2 **Вступление в брак зарегистрированных Партнеров.**
В случае вступления в брак зарегистрированных Партнеров Компании, они самостоятельно принимают решение о продолжении ведения Бизнеса AGenYZ отдельно друг от друга либо о совместном ведении Бизнеса. В последнем случае они должны уведомить Компанию о принятом решении, предоставить документальное подтверждение (копию свидетельства о регистрации брака) и сообщить, чей регистрационный номер должен быть сохранен, а кто будет выступать в качестве второго Партнера на этом регистрационном номере. При этом регистрация второго супруга в качестве Партнера будет прекращена, а его Договор расторгнут с даты принятия заявления Компанией. Каждый подобный случай Компания рассматривает индивидуально.
Вознаграждение и иные выплаты, начисленные по Договору, подлежащему расторжению, за период до даты его расторжения, будут выплачены супругу, являвшемуся стороной этого Договора.

5.3 **Расторжение брака Партнерами, ведущими совместный Бизнес.**
В случае расторжения брака супругами, совместно участвующими в Бизнесе AGenYZ, тот из супругов, который зарегистрирован в Компании в качестве второго Партнера, имеет право зарегистрироваться в Компании самостоятельно под тем же Наставником. Каждый подобный случай Компания рассматривает индивидуально.

5.4 **Передача бизнеса членам семьи и близким родственникам.**
Партнер Компании может принять решение о передаче своего Бизнеса AGenYZ членам своей семьи или близким родственникам (супругам, родителям, детям, в том числе усыновленным, внукам), не зарегистрированным в качестве Партнеров Компании на момент подачи заявления в Компанию.

Партнер, намеревающийся передать Бизнес, должен подать в Компанию письменное заявление с приложением копии паспорта (иного документа, удостоверяющего личность и подтверждающего родство) своего родственника и заявление от его имени на передачу ему Бизнеса. После тщательной проверки предоставленных документов, а также обстоятельств передачи Компания принимает соответствующее решение.

Порядок и условия передачи Бизнеса предусмотрены Документами Компании.

В случае передачи регистрации (номера) Партнера родственникам передаются не только права, но и обязанности Партнера.

Партнер, передавший таким образом свой Бизнес AGenYZ, не может снова зарегистрироваться в качестве Партнера Компании.

5.5 **Переход Бизнеса в случае признания Партнера недееспособным или его смерти.**

В случае признания Партнера недееспособным или его смерти Бизнес AGenYZ может перейти к супругу, родителям или детям такого Партнера по их заявлению, поданному в Компанию не позднее 3 (трёх) месяцев с даты вступления в законную силу решения суда о признании недееспособным или с даты смерти Партнера, и с согласия Компании. Компания вправе отказать в передаче Бизнеса без объяснения причин.

5.6 **Переход Персональной группы в случае отсутствия наследников.**

В случае отсутствия или не объявления в сроки, установленные пунктом 5.5 настоящих Правил, наследников умершего Партнера, его регистрация в Компании в качестве Партнера прекращается, а его Персональная группа переходит его Наставнику в соответствии с правилами, установленными Компанией.

6. Наставничество. Обязанности Наставника

6.1 **Основные принципы, цели и задачи Наставничества**

Партнеру необходимо не только активно управлять работой групп, входящих в его структуру, но и оказывать им поддержку. Задача Наставника хорошо подготовить своих Партнеров, так как их бизнес является частью бизнеса Наставника. С одной стороны, Наставник непосредственно контролирует деятельность своей группы, а с другой — помогает своим нижестоящим Партнерам организовывать их деятельность. Наставнику необходимо сделать все возможное, чтобы у него был постоянный контакт с нижестоящими Партнерами, так как он несет личную ответственность за соблюдение всех положений настоящих Правил. В том случае, если Наставник не может организовать свою собственную группу или умело ею руководить, он может обратиться за помощью к вышестоящему Партнеру, который окажет ему содействие.

- 6.2 **Обязанности Наставника в отношении Партнеров**
Наставник обязуется оказывать помощь своим нижестоящим Партнерам и постоянно развивать их, в том числе путем обучения и проведения тренингов по Продукции, Услугам и Преимуществам. Наставник имеет право давать инструкции своим Партнерам по телефону или по почте. Наставнику необходимо разбирать со своей группой каждое нововведение Компании, чтобы убедиться в том, что Партнеры правильно его поняли.
- 6.3 **Невмешательство Наставника в отношения других Наставников и их структуры**
Наставник не имеет права вмешиваться в отношения других Наставников с их нижестоящими Партнерами, а также предлагать Партнерам из других структур зарегистрироваться в его структуру.
- 6.4 **Обеспечение единообразного понимания политик и процедур**
Наставник обеспечивает единообразное понимание и соблюдение Партнерами, входящими в его структуру, обязательных для них правил, политик и процедур, изложенных в официальных Документах Компании.
- 6.5 **Регистрация Партнера к Наставнику**
Партнер регистрируется в структуру Партнера (Наставника), который предоставил ему партнерскую реферальную ссылку, при условии, что Партнер совершил первую покупку Продукции, находясь в структуре этого Наставника. Партнер будет включен в структуру того Наставника, в которой им совершена первая покупка Продукции в объеме не менее Минимального заказа.
В случае регистрации в качестве Партнера по реферальной ссылке, предоставленной Компанией, Партнер может сам выбрать себе Наставника. Если Партнер, зарегистрированный по реферальной ссылке Компании, не выбрал себе Наставника, он регистрируется в первую линию Компании и должен достигнуть Квалификационного статуса Alfa 3 звезды в течение 6 (шести) месяцев с даты Регистрации, в противном случае, Компания предложит ему выбрать Наставника по правилам, действующим в Компании.
Компания вправе изменить условия и порядок выбора/назначения Наставника.
- 6.6 **Передача Персональной Группы от одного Наставника к другому**
Передача Персональной группы полностью или частично от одного Наставника к другому запрещена, кроме передачи в случаях, описанных в настоящих Правилах и/или других Документах Компании.
- 6.7 **Переход Партнера к другому Наставнику**
Партнер, зарегистрированный в Компании, не имеет право зарегистрироваться повторно к этому же или к другому Наставнику без прекращения действующей (подтвержденной) регистрации в Компании.
Кандидат в Партнеры может изменять Наставника. После подтверждения регистрации в качестве Партнера изменение Наставника возможно только в порядке, предусмотренной абзацем 1 настоящего пункта.

7. Правила поведения и обязанности Партнера

- 7.1 **Соблюдение законодательства**
При ведении Бизнеса AGenYZ Партнер обязуется строго соблюдать законодательство страны осуществления бизнеса.
- 7.2 **Правила и документы Компании, обязательные для Партнеров**
В своей деятельности Партнер должен руководствоваться принципами, определенными Этическим Кодексом (Приложение №1 к настоящим Правилам), обязательными для Партнера правилами и процедурами, изложенными в официальных Документах Компании.

- 7.3 **Независимый статус Партнера**
Партнер не является сотрудником, уполномоченным представителем или доверенным лицом Компании и осуществляет любую деятельность от собственного имени и в собственных интересах. В связи с этим Партнеры не имеют права заявлять каким-либо образом, что они являются сотрудниками, представителями или доверенными лицами Компании на своих визитных карточках и в другой применяемой ими документации, а также в устной коммуникации.
- 7.4 **Предпринимательская деятельность Партнера**
Регистрация в качестве Партнера Компании предполагает, что вы планируете осуществлять деятельность, которая в соответствии с законодательством страны ведения бизнеса может рассматриваться в качестве предпринимательской. В случае осуществления такой деятельности регистрация в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица, а также исчисление и уплата всех причитающихся налогов и сборов является вашей ответственностью. Партнер несет ответственность по обязательствам и расходам, связанным только с развитием его собственной деятельности. Компания не несет ответственности по обязательствам Партнеров, а Партнеры не отвечают по обязательствам Компании.
- 7.5 **Заключение Договора об оказании услуг**
Если, зарегистрировавшись в качестве Партнера, вы начали регулярно оказывать Компании Услуги, вы обязаны зарегистрировать свою предпринимательскую деятельность в порядке, установленном законодательством страны ведения бизнеса, и предоставить Компании документы, подтверждающие такую регистрацию, а также заключить с Компанией Договор об оказании Услуг.
- 7.6 **Запрет переподписания**
Этика Компании строго запрещает повторную регистрацию в качестве Партнера Компании при наличии действующей регистрации. Если Компании становится известным, что Партнер зарегистрировался вторично и спонсирует потенциальных Партнеров под этим регистрационным номером, то Компания имеет право применить следующие санкции:
- аннулировать вторую регистрацию;
 - объединить регистрации под первый присвоенный при регистрации номер и перенести группу и закупки из-под второго регистрационного номера под первый;
 - приостановить действие регистрации Наставника, переподписавшего Партнера, сроком от одного до нескольких месяцев (срок назначается по усмотрению Компании);
 - приостановить действие контракта переподписавшегося Партнера сроком от одного до нескольких месяцев (срок назначается по усмотрению Компании).
- 7.7 **Предоставление информации о Бизнесе AGenYZ**
Партнер обязуется всегда предоставлять полную и правдивую информацию о возможностях и преимуществах Бизнеса AGenYZ, а также о Компании и реализуемой Компанией Продукции и Услугах.

- 7.8 **Представление (презентация) Маркетингового Плана**
Партнер должен объективно представлять потенциальным Партнерам Компании возможности и Преимущества бизнеса с AGenYZ в рамках ее Маркетингового Плана. До регистрации в качестве Партнера Наставник должен предоставить кандидату всю информацию, содержащуюся в Правилах бизнеса, чтобы тот объективно оценил деятельность Компании, а также предоставляемые Компанией Преимущества.
Приглашая кандидата на презентацию AGenYZ и ее Маркетингового Плана, Партнер должен объяснить, что:
- Партнер — это независимый предприниматель;
 - Презентация — это встреча ознакомительная и ни к чему не обязывающая;
 - Презентация не является мероприятием по изучению потребительского спроса;
 - Презентация — это рассказ о возможностях и преимуществах Компании.
- Партнеры могут рассказывать о достигнутом ими уровне жизни как о результате успешной деятельности, осуществляемой вместе с AGenYZ. Примерами могут служить туристические поездки, покупка машин, недвижимости и др.
Во время презентации Маркетингового Плана необходимо подчеркнуть невозможность увеличения собственных доходов способами, противоречащими положениям настоящих Правил или других официальных Документов Компании. Партнер должен ясно объяснить всем кандидатам, что успех их деятельности зависит исключительно от приложенных усилий. В начале презентации Партнер обязан предупредить, что все примеры приводятся исключительно в качестве иллюстрации к Маркетинговому Плану. Партнер не должен преувеличивать возможные доходы или утверждать, что успех гарантирован. Примеры следует приводить только для того, чтобы проиллюстрировать использование Маркетингового Плана в работе. Партнеру необходимо подчеркнуть, что ссылка на доходы сделана исключительно в пояснительных целях.
- 7.9 **Взаимоотношения Партнера и СМИ**
Партнер не вправе без предварительного письменного согласия Компании давать какие-либо интервью или комментарии средствам массовой информации (СМИ) по вопросам организации Бизнеса AGenYZ и его сотрудничества с Компанией, участвовать в каких-либо мероприятиях, проводимых СМИ, темой которых может являться, среди прочего, его сотрудничество с Компанией, а также приглашать представителей СМИ на проводимые Партнером в рамках осуществления Бизнеса AGenYZ встречи, презентации и мероприятия.
Если Партнер, легальным или нелегальным образом, вовлечен в дискуссию или события, могущие повлечь за собой негативное влияние на имидж и репутацию Компании, он должен незамедлительно проинформировать об этом Компанию любым доступным ему способом.
- 7.10 **Использование официальной информации Компании при осуществлении Бизнеса AGenYZ**
При представлении Продукции, Услуг и Преимуществ Компании, привлечении новых Клиентов и/или Партнеров Партнер обязуется строго придерживаться той информации, которая представлена в официальных Документах Компании.
- 7.11 **Установление Партнером для его структуры объема и условий совершения покупок**
Партнер не вправе определять для своих Клиентов и/или Партнеров обязательный объем или периодичность покупки Продукции, если только обеспечение такого объема/периодичности покупок не является условием участия Клиента/Партнера в каких-либо программах, предлагаемых Компанией, о чем Партнер должен прямо и определенно уведомить Клиента/Партнера.

- 7.12 **Использование Сети Партнеров для деятельности, не связанной с Бизнесом AGenYZ**
Партнеры не вправе использовать Сеть Партнеров для представления литературы или других материалов о любых религиозных, политических, коммерческих или общественных организациях (за исключением общественных организаций, членом которых является Компания).
Встречи, презентации и мероприятия в рамках осуществления Бизнеса AGenYZ не должны быть использованы для выражения личных убеждений, не связанных прямо с Бизнесом AGenYZ, для рекламирования какой-либо другой организации, компании, мероприятия или физического лица.
- 7.13 **Манипулирование Маркетинговым Планом и иные аналогичные действия**
Партнеру запрещены любые действия, направленные на манипулирование Маркетинговым Планом Компании, создание искусственных структур с целью необоснованного получения выгод, вознаграждений и преимуществ от сотрудничества с Компанией. Любое из перечисленных действий будет являться безусловным основанием для прекращения регистрации Партнера в Компании и расторжения Договора об оказании услуг.
- 7.14 **Выбор территории для осуществления Бизнеса. Запрет на раздел сфер влияния и территорий осуществления Бизнеса**
Партнер не вправе вступать в соглашения с другими Партнерами относительно разделения территориальных сфер влияния. Каждый Партнер самостоятельно принимает решение о том, на какой территории он осуществляет свою деятельность.
Если Партнер намеревается вести Бизнес AGenYZ за пределами своей основной территории, он должен предварительно проконсультироваться с сотрудниками Компании относительно того, входит ли данная территория в список разрешенных для Бизнеса AGenYZ. К Бизнесу AGenYZ, осуществляемому за пределами территории, применяются правила раздела 11 настоящих Правил.
- 7.15 **Нарушение Правил поведения**
Партнеры обязаны строго соблюдать установленные Компанией Правила поведения. Нарушение Правил и иных обязательных для Партнеров Документов Компании может повлечь за собой приостановление регистрации Партнера либо прекращение его регистрации в Компании.
- 7.16 **Действия Партнера в случае выявления нарушений Этического кодекса, правил поведения, Правил Бизнеса и других обязательных правил и процедур. Сообщение о нарушении**
Партнер обязан информировать Компанию о выявленных им или ставших ему известными иным способом нарушениях другими Партнерами требований Этического Кодекса, а также иных обязательных для них правил и процедур. Если это возможно, Партнер должен принять меры по предотвращению таких нарушений или снижению их негативного влияния на Компанию и Партнеров.
Партнер, которому стало известно о нарушении Правил, обязан сообщить об этом нарушителю и обсудить с ним его поступок. Следует объяснить нарушителю цель данного правила. Большинство нарушений являются результатом неправильного понимания Правил. В большинстве случаев спокойное обсуждение и разъяснение достаточны для решения проблемы. Если нарушитель понял Правила и согласен действовать в соответствии с ним, нет необходимости сообщать Компании о нарушении. В случае, если нарушитель отказывается действовать в соответствии с Правилами, Партнер может направить в Компанию подробное описание данного случая любым доступным способом: письмом, по электронной почте, по телефону. Подача заведомо ложной информации является нарушением Правил и влечет за собой привлечение к ответственности. При поступлении данного заявления в Компанию всем сторонам будет дана возможность предоставить доказательства, подтверждения и письменные заявления.

7.17 **Ответственность за нарушения**

Компания создает и обеспечивает все необходимые условия для своих Партнеров, но если Компании становится известным факт нарушения одного из положений Правил, то она имеет право применить к Партнеру следующие санкции:

- (1) Приостановить регистрацию Партнера на некоторое время (на усмотрение Компании). На это время Партнер теряет права на все привилегии от сотрудничества с Компанией без исключения и не имеет прав на подписание новых Партнеров. Партнер лишается права на получение вознаграждений. В качестве уведомления о нарушениях Правил Компании, последняя отправляет Партнеру и его Наставнику, письмо. В течение 10 (десяти) календарных дней с момента получения письма Партнер должен связаться с Компанией для прояснения ситуации.
- (2) В одностороннем порядке прекратить регистрацию Партнера в Компании без каких-либо компенсаций. Компания уведомляет Партнера о прекращении его регистрации по почте письменным извещением, высылаемым на указанный в его личном кабинете адрес. Регистрация считается прекращенной с даты, указанной в письменном уведомлении. В уведомлении указываются нарушения Правил, послужившие основанием для прекращения регистрации.

8. **Продвижение и реализация Продукции.**

8.1 **Продвижение Продукции**

Партнеры обязуются способствовать продвижению Продукции Компании и привлекать в Компанию новых Клиентов и Партнеров. Реализация Продукции Клиентам и Партнерам производится непосредственно Компанией через организованные торговые точки, интернет-магазин, уполномоченных дистрибьюторов, а также любыми другими разрешенными действующим законодательством способами.

8.2 **Использование Сети для продвижения и/или продажи не одобренной Продукции**

Партнер не имеет права использовать Сеть Партнеров Компании для предложения и реализации продукции, товаров и/или услуг, прямо и однозначно не одобренных Компанией.

8.3 **Продвижение Продукции и Услуг при проведении мероприятий**

Партнеру разрешено проводить презентации Продукции в местах проведения выставок, культурно-массовых, спортивных и иных аналогичных мероприятий с соблюдением требований, предъявляемых организаторами таких мероприятий и законодательством.

9. **Реклама. Маркетинговые материалы**

9.1 **Использование материалов Компании**

Компания предоставляет Партнеру возможность использовать маркетинговые и рекламные материалы, размещенные на сайте Компании и однозначно обозначенные как доступные для скачивания или предназначенные для использования Партнерами. Компания также может предоставлять Партнеру маркетинговые и рекламные материалы иными способами (в печатном виде, по электронной почте и т.п.).

- 9.2 **Внесение Партнером изменений в материалы Компании**
Партнер не имеет права вносить изменения в предоставленные ему для использования Компанией материалы (презентации, шаблоны, аудио- и видео материалы, др) без предварительного письменного согласования таких изменений с Компанией.
- 9.3 **Собственные материалы Партнеров**
Партнер может разрабатывать собственные материалы, при условии, что их содержание полностью соответствует официальной информации и Документам Компании, соответствует законодательству о рекламе и не нарушает охраняемых законом прав Компании и третьих лиц на объекты интеллектуальной собственности.
- 9.4 **Соблюдение законодательства при распространении рекламы**
При распространении рекламы, а также размещении информации на вывесках, указателях, промо-стойках и других стационарных и передвижных объектах Партнер обязуется соблюдать требования законодательства о рекламе страны осуществления бизнеса, а также получить своими силами и за свой счет все необходимые для такого размещения разрешения и одобрения.

10. Международный бизнес AGenYZ

- 10.1 **Условия осуществления Партнером Бизнеса за пределами территории**
Партнер вправе осуществлять Бизнес AGenYZ за пределами его основной территории с соблюдением следующих правил и условий:
- 10.1.1 Партнер обязан предварительно уведомить Компанию о намерении осуществлять Бизнес AGenYZ за пределами территории и провести консультации с Компанией относительно того, входит ли страна, в которой он намеревается осуществлять Бизнес AGenYZ, в список стран, одобренных Компанией. При осуществлении международного бизнеса в стране, не одобренной Компанией, а также в стране, где Компания не представлена официально, Партнер самостоятельно обеспечивает доставку Продукции в такую страну и несет все риски, связанные с ведением Бизнеса. Если ведение Бизнеса Партнером в такой стране создало какие-либо проблемы (юридические, налоговые, финансовые и т.п.) для Компании, регистрация такого Партнера в Компании может быть прекращена, а, кроме того, Партнер обязан принять все возможные меры для снижения ущерба и/или иного вреда Компании.
- 10.1.2 Партнер обязуется получить и поддерживать в силе все требуемые в соответствии с законодательством разрешения и лицензии для ведения бизнеса;
- 10.1.3 Партнер обязуется строго соблюдать требования законодательства страны осуществления бизнеса;
- 10.1.4 Партнер обязуется самостоятельно (от своего имени и за свой счет) получать все разрешения, лицензии, сертификаты и другие документы, необходимые для ввоза Продукции в страну осуществления бизнеса за пределами своей основной территории;

10.1.5 Партнер обязуется не регистрировать на своё имя, на имя своих родственников, друзей, иных связанных с ним лиц, товарный знак, коммерческое обозначение (логотип), фирменное наименование другие аналогичные объекты интеллектуальной собственности, сходные до степени смешения с объектами интеллектуальной собственности, используемыми Компанией в своей деятельности на этой или других территориях. Компания вправе потребовать безвозмездной передачи (или передачи за минимально допустимую цену) ей любой компании, товарного знака и других объектов интеллектуальной собственности, зарегистрированных на имя Партнера с нарушением требований данного пункта.

10.2 **Квалификации и выплата вознаграждений при осуществлении Международного бизнеса**

Компания может установить специальные условия квалификаций и выплаты вознаграждения в части Бизнеса AGenYZ, осуществляемого вне основной территории осуществления им Бизнеса, и международной структуры Партнера.

11. Интеллектуальная собственность

11.1 **Использование Интеллектуальной собственности Компании и третьих лиц**
Права на все принадлежащие Компании и/ или третьим лицам объекты Интеллектуальной собственности охраняются законом. Использование Интеллектуальной собственности возможно только при наличии письменного согласия правообладателя (Компании и/или третьих лиц).

Использование Интеллектуальной собственности без получения на то надлежащего согласия/разрешения правообладателя может повлечь за собой административную или уголовную ответственность, а также возмещение убытков (ущерба), причиненного правообладателю.

11.2 **Предоставление Партнеру права использования Интеллектуальной собственности Компании**

Компания предоставляет Партнерам возможность при осуществлении ими Бизнеса AGenYZ использовать отдельные принадлежащие Компании объекты Интеллектуальной собственности (логотип (коммерческое обозначение), товарные знаки, аудиовизуальные произведения, фотоизображения и т.п.), определив для каждого из таких объектов условия и порядок (способы) их использования Партнерами. Партнер обязуется строго следовать указаниям Компании относительно порядка и способов использования Интеллектуальной собственности.

11.3 **Внесение изменений в Интеллектуальную собственность (модификация)**

Партнер не вправе каким-либо образом модифицировать (изменять или перерабатывать) предоставленные ему Компанией объекты Интеллектуальной собственности.

11.5 **Консультации с Компанией по использованию Интеллектуальной собственности**

В любых случаях, когда Партнер сомневается в отношении законности использования Интеллектуальной собственности или возможности отдельных способов её использования, он должен запросить консультацию Компании, направив запрос по электронной почте по адресу: support@agenyz.com

- 11.6 **Ответственность за нарушение правил использования Интеллектуальной собственности**
Нарушение правил использования Интеллектуальной собственности, принадлежащей Компании, может повлечь за собой применение к Партнеру мер ответственности, предусмотренных настоящими Правилами и иными Документами Компании вплоть до прекращения регистрации Партнера в Компании. Нарушение правил использования Интеллектуальной собственности Компании и/или третьих лиц (правообладателей) может, кроме того, повлечь за собой гражданско-правовую (материальную), административную, или уголовную ответственность в соответствии с законодательством.

12. Правила поведения в онлайн

- 12.1 **Соблюдение законодательства при осуществлении Бизнеса онлайн**
Партнеры, осуществляющие Бизнес с использованием инструментов и ресурсов сети Интернет, должны соблюдать требования законодательства о рекламе, защите информации, персональных данных и другие, могущие иметь отношение к деятельности и правилам поведения в сети Интернет.
- 12.2 **Создание Партнерами собственных сайтов**
Партнеры могут создавать собственные сайты в сети Интернет. Для создания собственного сайта Партнер должен в первую очередь использовать ресурсы, предоставленные (рекомендованные) Компанией, а в случае их отсутствия создание и содержание сайта должно быть согласовано с Компанией в письменной форме. При создании сайта Партнер не имеет права заимствовать дизайн как официального сайта Компании www.agenyz.com, так и других сайтов, права на которые защищены.
- 12.3 **Использование сайта Партнера**
Партнеры могут использовать сайты для продвижения Продукции и Преимуществ Компании в сети Интернет. Сайты не могут быть использованы Партнером для продажи Продукции Компании. Сайты Партнеров не могут быть использованы для продвижения и продажи продукции и услуг других компаний. Сайт Партнера не должен использоваться для регистрации, зарегистрироваться в Компании в качестве Партнера или Клиента можно только на официальном сайте Компании.
- 12.4 **Требования к наименованию сайта**
Имя сайта, принадлежащего Партнеру, не должно копировать (быть сходным до степени смешения) с именем официального сайта Компании, не должно содержать в себе наименование товарных знаков, коммерческих обозначений, торговых имен, фирменного наименования Компании.

- 12.5 **Требования к содержанию сайта**
Размещенная на этих сайтах и страницах информация о Продукции и Преимуществах должна полностью соответствовать официальным Документам Компании. Сайты обязательно должны содержать информацию о том, что они принадлежат (управляются) независимому Партнеру Компании, также они должны содержать ссылку на официальный сайт Компании.
При использовании в дизайне своих сайтов логотипа Компании, наименования и описания Продукции Компании, текстовых материалов, взятых с сайтов Компании, они должны быть размещены без исправлений и внесения в них изменений, искажающих суть таких материалов.
При изготовлении Веб-документов использующих текстовые либо графические материалы взятые с сайтов Компании (сайтов Партнеров Компании) необходимо размещать на каждом Веб-документе, содержащем заимствования, следующую фразу: «Материал для настоящей страницы взят с сайта Компании (сайта независимого партнера и его фамилии, имени и отчества с обязательным указанием URL с действующей гиперссылкой на сайт Компании (независимого партнера).
- 12.6 **Создание Партнером страниц в социальных сетях**
Партнеры могут использовать для продвижения Продукции и Преимуществ созданные ими страницы в социальных сетях и т.п. Размещенная на этих страницах информация о Продукции и Преимуществах должна полностью соответствовать официальным Документам Компании. Страницы обязательно должны содержать информацию о том, что они принадлежат (управляются) независимым Партнером Компании, также они должны содержать ссылку на официальный сайт Компании. Профили в социальных сетях не должны совпадать с названием Компании и/или ее Продукции.
- 12.7 **Иные права и обязанности Партнера в онлайн**
Партнер вправе свободно обсуждать Продукцию Компании на форумах, в чатах, конференциях и в гостевых книгах, списках новостей любых сайтов, высказывать своё мнение о компонентах Продукции, условиях и результатах применения, о достижениях с обязательным соблюдением правил данных форумов, чатов, конференций, гостевых книг и списков новостей.
Партнер может использовать группы новостей, общеизвестные и легально действующие почтовые рассылки, для получения и предоставления информации о своей деятельности, относящейся к Бизнесу AGenYZ и сотрудничеству с Компанией.
Партнер не имеет права заниматься несанкционированной массовой рассылкой по электронной почте или в социальных сетях (спамом), вне зависимости от характера рассылаемой информации, использовать хештеги Компании с информацией не относящейся к Компании.
Партнер обязуется регулярно контролировать содержимое Гостевых книг, форумов, чатов на своих сайтах, с незамедлительным удалением информации, противоречащей этическим нормам Компании и порочащих ее репутацию.
Партнер должен контролировать содержимое своих сайтов во избежание использования текстовой и графической информации, не соответствующей правилам и этике Компании (размещения на страницах рекламной информации эротического, порнографического или иного содержания), спам (несанкционированная массовая рассылка по электронной почте).
Партнеру запрещается рекламировать реферальные ссылки Компании, в том числе,
размещать ссылку в комментариях к чужим постам, на открытых стенах чужих сообществ, в открытой переписке с пользователями на чужих ресурсах.
Запрещается
использовать ссылку для спам-рассылки (sms, e-mail, персональные сообщения в соцсетях), использовать ссылку для баннерной, тизерной, контекстной и таргетированной рекламы.

13. Прекращение сотрудничества с Компанией

13.1 Основания прекращения регистрации Партнера

Прекращение регистрации в Компании может быть осуществлено по желанию Партнера, по решению Компании либо по иным основаниям, установленным настоящими Правилами или законодательством.

13.2 Прекращение регистрации по желанию Партнера

Партнер вправе в любое время прекратить свою регистрацию в Компании, в том числе, в связи с передачей Бизнеса AGenYZ, подав заявление по установленной форме.

13.3 Прекращение регистрации по решению Компании

Регистрация Партнера в Компании может быть прекращена по решению Компании в случае нарушения Партнером обязательных для него правил и процедур, изложенных в Документах Компании.

13.6 Прекращение регистрации в случае смерти Партнера или объявления его полностью недееспособным

Регистрация в Компании также прекращается в случае объявления Партнера полностью недееспособным, а также в случае смерти Партнера. Порядок передачи Бизнеса наследникам Партнера предусмотрен пунктом 5.5 настоящих Правил.

13.7 Прекращение регистрации в связи с неактивностью

В случае когда Партнер был неактивен в течение определенного настоящими Правилами срока, то есть не выполнял требования к Минимальному объему покупки, установленные Компанией для Партнеров соответствующего уровня, его регистрация считается прекращенной по истечении сроков, установленных настоящими Правилами (пункт 4.7).

13.8 Последствия прекращения регистрации Партнера в Компании

Прекращение регистрации в Компании по любым основаниям означает прекращение заключенного с Партнером Договора об оказании услуг, а также прекращение начисления и выплаты предусмотренных договором и Документами Компании вознаграждений и пользования другими предоставляемыми Компанией Преимуществами. Вознаграждения, начисленные до даты прекращения регистрации (расторжения договора) будут выплачены Партнеру в порядке и сроки, установленные Договором и положением о вознаграждениях.

13.9 Покупка Продукции после прекращения регистрации в качестве Партнера

Прекращение регистрации Партнера в Компании не лишает его права приобретать Продукцию Компании, при условии регистрации в качестве Клиента и по ценам и на условиях, установленных для данной категории покупателей.

14. Политика Конфиденциальности

14.1 Конфиденциальность информации и материалов

Партнеры обязуются соблюдать конфиденциальность предоставленной им информации и материалов, если такие материалы или рекомендации по их использованию содержат указание на их конфиденциальный характер.

Партнеры обязуются не передавать предоставленные им информацию и материалы третьим лицам, кроме случаев, когда такая информация и материалы прямо обозначены Компанией как используемые для представления и/или передачи третьим лицам.

Разглашение конфиденциальной информации третьим лицам допускается только с предварительного письменного согласия Компании, кроме случаев, когда такое разглашение является обязательным в силу закона. Партнер, получивший требование о предоставлении информации и материалов, содержащих конфиденциальную информацию, обязан незамедлительно уведомить Компанию о получении такого требования и провести консультации с Компанией относительно объема и характера предоставляемой информации и материалов.

Вне зависимости от наличия или отсутствия указания о конфиденциальном характере, Компания полагает конфиденциальными и не подлежащими разглашению (кроме случаев, когда такие материалы были опубликованы Компанией в публичном доступе):

(а) Маркетинговый План (кроме его печатного и/или электронного варианта, предназначенного для представления потенциальным и зарегистрированным Партнерам Компании);

(б) материалы тренингов и презентаций;

(в) информацию о планируемых новинках Продукции, планируемых Услугах, а также акциях и специальных предложениях до даты их официального объявления Компанией;

(г) информацию о планах продаж.

14.2 Персональные данные Партнеров

В ходе сотрудничества с Компанией Партнер предоставляет Компании некоторые свои персональные данные, необходимые для регистрации, заключения Договора об оказании услуг, выплаты вознаграждения, предоставления Преимуществ и других целей, связанных с осуществлением Бизнеса AGenYZ.

В отдельных случаях, Компания может сделать доступными некоторые из предоставленных Партнером данных, среди которых могут содержаться персональные данные (имя, телефон, адрес электронной почты, регион проживания, др.) третьим лицам (в частности, потенциальным и зарегистрированным Клиентам и Партнерам Компании) для целей оказания им помощи в регистрации в Компании, ознакомления их с Продукцией и Преимуществами Компании, выбора им Наставника при регистрации и других аналогичных целей.

Принимая настоящие Правила, Партнер даёт Компании согласие на такое использование предоставленных им данных, а в случае, если Партнер не желает, чтобы его данные использовались таким образом, он должен заявить об этом Компании любым доступным ему способом (по телефону, электронной почте, при личном обращении в Компанию).

14.3 **Персональные данные Клиентов, Партнеров и третьих лиц**
При осуществлении Бизнеса AGenYZ Партнер может получать доступ к персональным данным потенциальных и зарегистрированных Клиентов и Партнеров, а также иных лиц. Партнеру рекомендуется ограничиться получением только тех персональных данных, которые действительно необходимы для целей, обозначенных третьим лицом (регистрация, получение информации, получение Продукции и т.п.). Партнер обязуется использовать персональные данные этих лиц исключительно с их явно выраженного согласия и исключительно для целей, в которых они были предоставлены третьими лицами (регистрация в Компании в качестве Клиента или Партнера, получение Продукции Компании, получение информации о Продукции и Преимуществах Компании и т.п.). Партнер обязуется получить согласие субъектов персональных данных на их хранение и обработку, а также обеспечивать сохранность предоставленных ему персональных данных в порядке, предусмотренном законодательством.

14.4 **Ответственность за нарушение требований о конфиденциальности**
Нарушение требований о конфиденциальности, предусмотренных настоящими Правилами, может повлечь за собой прекращение регистрации Партнера в Компании, а также другие меры ответственности, предусмотренные законодательством.

14.5 **Ответственность за нарушение требований о защите персональных данных**
Нарушение требований о защите персональных данных, а также использование персональных данных третьих лиц без их согласия или не для тех целей, для которых они были предоставлены, может повлечь за собой административную ответственность Партнера, а также другие меры ответственности, предусмотренные законодательством.

15. Рассмотрение обращений и жалоб Партнеров

15.1 **Подача обращений и жалоб Партнерами**
Подача обращений Партнерами в Компанию по любым вопросам, включая жалобы в связи с несоблюдением настоящих Правил, может осуществляться с использованием форм заявлений и обращений, размещенных на сайте Компании и/или в личном кабинете Партнера, а также любым доступным способом, обеспечивающим фиксацию результата передачи и приема обращения (по факсу, электронной почте, заказным почтовым отправлением, курьером и т.п.).

15.2 **Орган, рассматривающий обращения Партнеров**
Обращения Партнеров рассматриваются Компанией, с привлечением необходимых для этого подразделений и специалистов Компании.

15.3 **Сроки рассмотрения обращений**
Компания рассмотрит обращения Партнера в течение 10 (десяти) рабочих дней, а в случае, если требуется проведение дополнительного расследования обстоятельств и фактов, изложенных в обращении, в течение 30 (тридцати) календарных дней, если иные сроки рассмотрения не установлены правилами Компании или действующим законодательством для отдельных категорий (видов) обращений.

15.4 **Порядок рассмотрения обращений**
В ходе рассмотрения обращений Компания может запрашивать у Партнера, а также у третьих лиц дополнительную информацию и материалы.

- 15.5 **Уведомление о результатах рассмотрения обращений**
Компания уведомит Партнера о результатах рассмотрения его обращения в письменной форме по адресу, указанному им в обращении или указанному при регистрации в Компании, либо по электронной почте не позднее сроков, указанных в пункте 15.3 настоящих Правил. Возможно направление уведомления через личный кабинет Партнера.
- 15.6 **Рассмотрение жалоб Партнеров. Рассмотрение споров.**
Для рассмотрения жалоб Партнеров, в том числе в связи с несоблюдением настоящих Правил, положений Этического Кодекса, других обязательных для Партнеров правил, содержащихся в Документах Компании, может быть создан Этический Комитет, состоящий из представителей Партнеров и Компании. Этический Комитет рассматривает, среди прочего, споры между Партнером и Партнером (Партнерами), а также споры между Партнерами и Компанией, возникающие в связи с осуществлением Бизнеса AGenYZ и другими вопросами, возникающими в ходе сотрудничества Партнера и Компании. Порядок и сроки создания, деятельности и принятия решений Этическим Комитетом предусмотрены Положением об Этическом Комитете.

Приложение №1

к Правилам Бизнеса AGenYZ

Этический Кодекс

Этический Кодекс Партнеров AGenYZ определяет основные правила и нормы, которым должен следовать каждый Партнер при осуществлении бизнеса с Компанией. Кодекс разработан для того, чтобы обеспечить удовлетворение нужд Клиентов и их защиту, а также для создания и поддержания положительного образа Компании у Клиентов и общественности. Несоблюдение настоящего Кодекса может повлечь за собой прекращение регистрации Партнера в Компании.

Как Партнер AGenYZ вы обязуетесь руководствоваться и строго соблюдать в своей деятельности следующие принципы:

- 1. Строго соблюдать законы страны, в которой вы осуществляете свою деятельность и правила Компании для Партнеров.** Вести деятельность с соблюдением законодательства стран осуществления Бизнеса. Неукоснительно соблюдать все правила, отраженные в Этическом Кодексе и других Документах Компании. Следовать не только букве, но и духу Этического Кодекса и других Документов Компании.
- 2. Исполнять все обязанности Партнера.** Исполнять в полном объеме обязанности Партнера соответствующего уровня, установленные обязательными для применения Документами Компании. Строго соблюдать условия подписанных с Компанией Договоров, связанных с осуществлением Бизнеса AGenYZ.

3. **Правдиво представлять Продукцию и Компанию.** Руководствоваться при представлении Продукции, Услуг и Преимуществ только теми обещаниями, которые предусмотрены официальными Документами Компании. Не преувеличивать свойства Продукции и привлекательность возможностей для Клиентов и Партнеров. Партнеру AGenYZ запрещается пропагандировать методы получения доходов, отличающиеся от перечисленных в официальных Документах Компании.
4. **Соответствовать высоким стандартам бизнеса.** Заботиться о репутации Компании, придерживаясь высоких этических принципов, отвечающих духу сотрудничества среди Партнеров. Не применять вводящие в заблуждение, обманные или нечестные методы продаж и привлечения новых Клиентов и Партнеров.
5. **Не злоупотреблять доверием.** Принимать во внимание и уважать отсутствие у потенциальных Клиентов и Партнеров опыта заключения сделок. Не использовать в своих интересах возраст, состояние здоровья перечисленных выше лиц, а также непонимание или незнание им языка.
6. **Уважать неприкосновенность частной жизни.** Незамедлительно прекращать презентацию Продукции, Услуг и Преимуществ Компании по требованию потенциального Клиента или Партнера, устанавливать контакты по телефону в корректной форме и в приемлемые часы.
7. **Относиться с вниманием к нуждам и требованиям Клиентов и Партнеров.** Оперативно разрешать любые жалобы и претензии Клиентов и других Партнеров. Руководствоваться при этом процедурами, описанными в официальных Документах Компании.
8. **Не распространять Продукцию, не одобренную Компанией.** Не рекламировать, не рекомендовать и не распространять иным способом Продукцию и Услуги, не одобренные Компанией.
9. **Не использовать некорректные сравнения с другими Компаниями.** Воздерживаться от распространения ложных, неточных или искаженных сведений о товарах других компаний и их потребительских свойствах, объеме продаж и маркетинговых планах другой компании, или о каких-либо иных характеристиках другой компании. Не использовать в коммуникации (презентациях, беседах, встречах, на сайтах, мобильное приложение, в социальных сетях и т.п.) фирменное наименование и товарный знак другой компании. Не допускать прямого сравнения Продукции, Услуг и Преимуществ, предоставляемых Компанией с аналогичной продукцией, услугами и преимуществами других компаний.
10. **Не переманивать Клиентов и Партнеров из параллельных структур.** Партнер не имеет права каким-либо способом инициировать, стимулировать или способствовать переходу Клиентов и Партнеров из других структур в его структуру.