

## REGOLAMENTO DELLA RETE FT

Il presente regolamento si applica a tutti i Promotori dei prodotti e servizi di Finanza.tech SpA SB e/o delle altre società del gruppo, intendendo con "Promotore" tutti gli Advisor: Intern, Junior, Senior, Manager, Direttori Vendita e Partner di FT.

Il Promotore dichiara espressamente di aver letto e compreso il Codice Etico di FT, disponibile sul sito [www.finanza.tech](http://www.finanza.tech), e si impegna a rispettarne integralmente i principi e le disposizioni. Il Promotore accetta di adeguarsi a tali norme durante l'esecuzione delle proprie attività e conferma di essere consapevole che la violazione del Codice Etico ovvero del presente Regolamento della Rete FT può comportare l'applicazione di sanzioni, ovvero la risoluzione del contratto.

Il Promotore segue i dettami delle normative e dei regolamenti europei e nazionali e si impegna a comportarsi con diligenza, correttezza e trasparenza in tutti gli ambiti della sua attività e nei rapporti con i suoi interlocutori professionali e istituzionali, garantendo, per quanto di sua competenza, i diritti rivenienti dalla applicazione del D.Lgs. 196/2003 Codice Privacy.

### Dovere di diligenza

Il Promotore ha il dovere di conoscere e rispettare tutte le disposizioni legislative e regolamentari italiane e europee che disciplinano la sua attività. Nello svolgimento della sua attività il Promotore persegue standard di alta professionalità e di diligenza. Un elevato grado di attenzione, precisione, scrupolo e competenza caratterizza tutti i suoi atti nell'esercizio della professione. Per garantirsi i necessari livelli di competenza, il Promotore cura costantemente la propria formazione e il proprio aggiornamento professionale, anche integrando le iniziative assunte da FT.

### Dovere di correttezza e diligenza

Il comportamento del Promotore è sempre conforme a elevati standard di correttezza e diligenza professionale, anche quando questo non sia espressamente e puntualmente prescritto da norme legislative o regolamentari italiane e europee.

### Dovere di trasparenza

Il Promotore ha il dovere della trasparenza. Nel rispetto dei propri obblighi e diritti di riservatezza, fornisce ai suoi interlocutori tutte le informazioni in suo possesso necessarie alla salvaguardia dei loro interessi e allo svolgimento dei loro compiti istituzionali.

### Rapporti con i Clienti

Il Promotore persegue l'interesse del cliente e si astiene da comportamenti in contrasto con tale obiettivo. Il Promotore ha l'obbligo di informare il cliente sui costi reali, i benefici e i limiti dei servizi e dei prodotti commercializzati e non sono giustificate affermazioni o fuorvianti quali, ad esempio, quelle su possibili risultati futuri dell'investimento o il rilascio di garanzie in merito a eventuali profitti futuri. Il Promotore presta consulenza ed assistenza continuativa al cliente. E' disponibile ad accogliere richieste di informazioni, chiarimenti o consigli, indipendentemente dal fatto che tale attività possa essere funzionale alla promozione di prodotti o operazioni. Il Promotore non accoglie richieste del cliente in contrasto con le norme del presente Codice deontologico e/o del Codice Etico di FT.

### Rapporti con i Colleghi

Nei rapporti con i colleghi, non solo della propria rete, il Promotore si comporta con spirito di lealtà e solidarietà. Pur all'interno di un rapporto di concorrenza, il Promotore si comporta con lealtà e correttezza nei confronti dei colleghi operanti con altri intermediari, in particolar modo nell'ambito delle attività di acquisizione di nuovi clienti e eventualmente di reclutamento di Segnalatori o Consulenti, potenziali o già attivi. I Consulenti Senior che eventualmente svolgano attività di tutor verso aspiranti Promotori e/o di coordinamento ed assistenza verso altri Promotori sono tenuti a osservare con particolare rigore i doveri di lealtà, solidarietà e concorrenza leale. Devono inoltre impegnarsi e verificare affinché i Promotori da essi introdotti rispettino leggi, regolamenti italiane e europee e norme deontologiche. I doveri di solidarietà e lealtà nei confronti dei colleghi non impediscono opportune iniziative al Promotore che venisse a conoscenza di comportamenti di altri Promotori in grave contrasto con l'interesse del cliente o comunque con le norme del presente Regolamento.

[www.finanza.tech](http://www.finanza.tech) è il sito ufficiale di FT, dal quale è possibile accedere all'area riservata come Promotore, per consultare i clienti e i Promotori introdotti, il materiale informativo e formativo, richiedere assistenza.

Il medesimo sito consente di far registrare nuovi Clienti e Promotori con il proprio codice Commerciale personale e di controllare lo sviluppo della propria rete Clienti e Promotori. Nell'area privata è disponibile il rendiconto sia dei contratti attivi, diretti e indiretti, sia delle provvigioni maturate e da maturare (per il caso di pagamento rateizzato da parte del cliente), delle fatture emesse o da emettere.

Per diventare Promotore di FT bisogna essere registrati sul sito [www.fianza.tech](http://www.fianza.tech), aver completato il proprio profilo, includendo la verifica identità con caricamento dei propri dati anagrafici e fiscali, della foto del volto e del proprio documento di identità e aver firmato digitalmente per il tramite del medesimo sito il Contratto di Collaborazione.

Il contratto è disponibile per la firma solo previa verifica da parte di FT e accettazione della richiesta di partecipazione alla Rete FT. Il Codice Commerciale viene attivato entro 24 ore dalla sottoscrizione del Contratto di Collaborazione.

Se interessato puoi richiedere il fac simile del Contratto scrivendo a [gestionerete@fianza.tech](mailto:gestionerete@fianza.tech).

Ciascun Promotore di FT avrà accesso gratuito ai contenuti formativi disponibili nella propria area personale, alle presentazioni, brochure e materiali digitali per il web, ai webinar settimanali in diretta online.

## Piano di Carriera e Tabelle Provvigionali

L'Intern Advisor sottoscrive con FT un contratto della durata di un anno, che prevede un compenso pari al 10% del prezzo di vendita (IVA esclusa) del Prodotto in Abbonamento ILLIMITED. L'Intern Advisor è sempre affiancato da un referente di FT ed è tenuto a informare tempestivamente il medesimo referente con riguardo alle attività che svolge con i clienti o potenziali clienti. L'Intern Advisor si impegna a partecipare ai webinar online tenuti da FT con cadenza settimanale e a consultare periodicamente il materiale formativo messo a disposizione nella propria area personale del Portale FT.

L'obiettivo del Intern Advisor è l'introduzione di almeno n. 10 nuovi clienti in un trimestre progressivo; con ciò si intende che i nuovi clienti devono aver sottoscritto l'Adesione al Prodotto in abbonamento ILLIMITED in un periodo di tempo di complessivi 3 mesi solari, ovvero negli ultimi 3 mesi solari antecedenti al momento in cui avviene il calcolo. Ai fini del calcolo del numero di clienti necessari per il raggiungimento dell'obiettivo non sono conteggiati i nuovi clienti eventualmente introdotti e assegnati ad uno o più Promotori eventualmente introdotti dal Intern Advisor. L'Intern Advisor è sempre affiancato da un referente di FT ed è tenuto a informare tempestivamente il medesimo referente con riguardo alle attività che svolge con i clienti o potenziali clienti.

Il raggiungimento da parte del Intern Advisor dell'obiettivo descritto al presente paragrafo è requisito indispensabile per l'acquisizione della qualifica di Junior Advisor. Il passaggio da Intern a Junior Advisor è sempre subordinato all'insindacabile giudizio di FT, la quale potrà sottoporre al Intern Advisor il Contratto di Collaborazione - Junior e Senior Advisor, in sostituzione del Contratto Intern. Il Codice Commerciale assegnato ad un Promotore non viene modificato in caso di passaggio a una diversa qualifica o di sottoscrizione di un nuovo Contratto di Collaborazione e viene disattivato immediatamente al momento della cessazione del rapporto con FT.

Il **Junior Advisor** sottoscrive con FT un contratto della durata di un anno, che prevede un compenso pari al 15% del prezzo di vendita (IVA esclusa) del Prodotto in Abbonamento ILLIMITED ovvero di altro servizio.

Il Junior/Senior può svolgere la propria attività in maniera autonoma con i clienti, fermo restando l'obbligo di informare periodicamente il proprio Referente di FT con riguardo al raggiungimento degli obiettivi e allo svolgimento del proprio incarico.

L'obiettivo del Junior Advisor è l'introduzione di almeno n. 25 nuovi clienti in un trimestre progressivo; i nuovi clienti devono aver sottoscritto l'Adesione al Prodotto in abbonamento ILLIMITED in un periodo di tempo di complessivi 3 mesi solari, ovvero negli ultimi 3 mesi solari antecedenti al momento in cui avviene il calcolo. Ai fini del calcolo del numero di clienti necessari per il raggiungimento dell'obiettivo sono conteggiati i nuovi clienti introdotti da Promotori eventualmente presentati dal Junior Advisor, sebbene sia previsto in tal caso un compenso cd. indiretto per il Junior Advisor, calcolato come differenza tra il compenso previsto per il Promotore da lui introdotto e il compenso previsto per il Junior Advisor (15%). Il Compenso cd. indiretto viene calcolato per tutti i Promotori introdotti dal Junior Advisor, anche nel periodo in cui si qualificava come Intern, salvo che questi non abbiano acquisito la qualifica di Junior o Senior. Il compenso cd. indiretto, infatti, non matura mai con riferimento ai compensi previsti per un altro promotore con una qualifica pari o superiore.

Ai fini del calcolo del compenso cd. indiretto, il Junior Advisor avrà accesso alle informazioni e ai dati aggregati relativi al numero dei nuovi clienti introdotti dai Promotori presentati; i nominativi di tali clienti saranno privati, accessibili soltanto al Promotore che li ha introdotti in maniera diretta.

Il Junior Advisor ha l'ulteriore obiettivo, entro un anno dalla sottoscrizione del Contratto di Collaborazione - Junior e Senior Advisor, di sostenere con successo e a proprie spese la Prova Valutativa OAM e di mantenere tutti i requisiti previsti dalla legge per essere iscritto all'elenco dei Mediatori Creditizi tenuto dall'OAM, in qualità di Collaboratore di un Mediatore.

Il raggiungimento da parte del Junior Advisor dei due obiettivi descritti al presente paragrafo determina automaticamente l'acquisizione della qualifica di Senior Advisor.

Il Consulente che ha acquisito, in maniera automatica mediante il raggiungimento degli obiettivi sopra descritti, la qualifica di **Senior Advisor** percepisce un compenso pari al 20% del prezzo di vendita (IVA esclusa) del Prodotto in Abbonamento ILLIMITED ovvero di altro servizio.

L'obiettivo del Senior Advisor è l'introduzione di almeno n. 75 nuovi clienti in un anno progressivo; i nuovi clienti devono aver sottoscritto l'Adesione al Prodotto in abbonamento ILLIMITED in un periodo di tempo complessivo di un anno solare, ovvero negli ultimi 12 mesi solari antecedenti al momento in cui avviene il calcolo. Ai fini del calcolo del numero di clienti necessari per il raggiungimento dell'obiettivo sono conteggiati anche i nuovi clienti introdotti da Promotori eventualmente presentati dal Senior Advisor, il quale riceve in tal caso un compenso cd. indiretto, calcolato come differenza tra il compenso previsto per il Promotore da lui introdotto e il compenso previsto per il Senior Advisor (20%). Il Compenso cd. indiretto viene calcolato per tutti i Promotori introdotti dal Senior Advisor, anche nel periodo in cui si qualificava come Intern o Junior, salvo che questi non abbiano acquisito la qualifica di Senior Advisor. Il compenso cd. indiretto, infatti, non matura mai con riferimento ai compensi previsti per un altro promotore con una qualifica pari o superiore.

Ai fini del calcolo del compenso cd. indiretto, il Senior Advisor avrà accesso alle informazioni e ai dati aggregati relativi al numero dei nuovi clienti introdotti dai Promotori presentati; i nominativi di tali clienti saranno privati, accessibili soltanto al Promotore che li ha introdotti in maniera diretta.

Il raggiungimento da parte del Senior Advisor dell'obiettivo descritto al presente paragrafo è requisito indispensabile per l'acquisizione della qualifica di Manager Advisor. Il passaggio da Senior Advisor a Manager Advisor è sempre subordinato all'insindacabile giudizio di FT, la quale potrà sottoporre al Senior Advisor il Contratto di Collaborazione - Manager Advisor, in sostituzione del Contratto Junior/Senior Advisor. Il Codice Commerciale assegnato ad un Promotore non viene modificato in caso di passaggio a una diversa qualifica o di sottoscrizione di un nuovo Contratto di Collaborazione e viene disattivato immediatamente al momento della cessazione del rapporto con FT.

Il **Manager Advisor** sottoscrive con FT un contratto della durata di un anno, che prevede un compenso pari al 25% del prezzo di vendita (IVA esclusa) del Prodotto in Abbonamento ILLIMITED ovvero di altro servizio.

L'obiettivo del Manager è l'introduzione di almeno n. 150 nuovi clienti in un anno progressivo; i nuovi clienti devono aver sottoscritto l'Adesione al Prodotto in abbonamento ILLIMITED in un periodo di tempo complessivo di un anno, ovvero negli ultimi 12 mesi solari antecedenti al momento in cui avviene il calcolo. Ai fini del calcolo del numero di clienti necessari per il raggiungimento dell'obiettivo sono conteggiati anche i nuovi clienti introdotti dai Promotori presentati dal Manager, il quale riceve in tal caso un compenso cd. indiretto, calcolato come differenza tra il compenso previsto per il Promotore da lui introdotto e il compenso previsto per il Manager (25%). Il Compenso cd. indiretto viene calcolato per tutti i Promotori introdotti dal Manager, anche nel periodo in cui si qualificava come Intern, Junior o Senior Advisor, salvo che questi non abbiano acquisito la qualifica di Manager. Il compenso cd. indiretto, infatti, non matura mai con riferimento ai compensi previsti per un altro promotore con una qualifica pari o superiore.

Ai fini del calcolo del compenso cd. indiretto, il Manager Advisor avrà accesso alle informazioni e ai dati aggregati relativi al numero dei nuovi clienti introdotti dai Promotori presentati; i nominativi di tali clienti saranno privati, accessibili soltanto al Promotore che li ha introdotti in maniera diretta.

Il raggiungimento da parte del Manager dell'obiettivo descritto al presente paragrafo è requisito indispensabile per l'acquisizione della qualifica di Direttore Vendite. Il passaggio da Manager Advisor a Direttore Vendite è sempre subordinato all'insindacabile giudizio di FT, la quale potrà sottoporre al Manager un nuovo Contratto, in sostituzione del Contratto di Collaborazione.

Ai fini del calcolo, con "mese" si intende il mese solare, quindi il momento conteggio cade sempre nell'ultimo giorno di ciascun mese solare, anche se il rapporto è iniziato a metà o a fine mese.

Le provvigioni vengono calcolate sempre su quanto incassato da FT.

Se un cliente sottoscrive un nuovo contratto il 31 del mese ma effettua il pagamento nel mese solare successivo (ad esempio il giorno 1), il compenso (e il cliente inteso come nuovo cliente ai fini del calcolo) saranno conteggiati nel mese successivo. Se un cliente sottoscrive un nuovo contratto ma non effettua il pagamento il Promotore non maturerà alcun compenso.

Ciascun Promotore, per conservare la propria qualifica e per mantenere attivo il rapporto con FT deve introdurre almeno n. 5 nuovi clienti per trimestre progressivo. In mancanza, il Promotore non maturerà alcun compenso sul cd. rinnovo (la seconda o successiva sottoscrizione di un piano di abbonamento) dei propri clienti, ma continuerà a maturare i compensi previsti per l'introduzione di nuovi clienti.

I compensi dei Promotori sono calcolati sempre sul prezzo di vendita del Prodotto in Abbonamento o di ciascun altro servizio al netto dell'IVA (imponibile). Nel caso in cui il cliente sottoscriva un Abbonamento ILLIMITED con pagamento rateizzato mensile, il compenso per il Promotore è calcolato sulla singola rata effettivamente pagata dal cliente e potrà

essere fatturato solo al momento del pagamento da parte del cliente di almeno un terzo più una delle rate previste dal piano di abbonamento scelto (3 per il piano semestrale e 5 per il piano annuale). Se il pagamento di una sola rata da parte del cliente non va a buon fine, decorsi 15 giorni dal problema senza che questo sia stato risolto il Promotore perde il diritto di ricevere quel compenso.

In caso di rinnovo del piano di abbonamento da parte del cliente, il Promotore matura il compenso in una misura ridotta del 50%.

Nel caso in cui un Promotore concluda la vendita del Prodotto IllimitED con un cliente introdotto da FT (es. FT fissa un appuntamento per il Promotore) il compenso previsto a favore del Promotore sarà ridotto del 10%.

Esempio di sviluppo di una carriera:

un Promotore sottoscrive con FT un Contratto di Collaborazione in qualità di Intern nel mese di gennaio. Entro il 31 marzo deve aver totalizzato n. 10 nuovi clienti per accedere alla qualifica di Junior Advisor. Se non raggiunge l'obiettivo, nessun problema: il successivo 30 aprile FT verificherà nuovamente il numero di nuovi clienti, conteggiando tutti quelli che abbiano sottoscritto un abbonamento ILLIMITED nei 3 mesi solari precedenti al 30 aprile; in tal caso, ai fini del calcolo saranno conteggiati nuovi clienti inseriti nei mesi di febbraio, marzo e aprile e non a gennaio. Andando avanti, ogni fine mese viene effettuato il calcolo dei nuovi clienti fino al momento del raggiungimento dell'obiettivo di 10, ovvero al termine del periodo contrattuale.

L'Intern Advisor totalizza n. 10 nuovi clienti nel trimestre progressivo marzo - giugno. Il conteggio, quindi, viene effettuato al 30 giugno e, su proposta eventuale di FT, l'Intern Advisor sottoscrive un contratto di Collaborazione da Junior Advisor, a partire dal mese di luglio. Entro il 30 settembre deve aver totalizzato n. 25 nuovi clienti per poter diventare Senior. Se non raggiunge tale obiettivo, mantiene la qualifica di Junior e il numero di nuovi clienti viene conteggiato alla fine di ogni mese, prendendo in considerazione sempre l'ultimo trimestre. Se non raggiunge l'obiettivo di nuovi clienti a settembre, ottobre o novembre andremo sempre avanti conteggiando alla fine di ogni mese fino al momento del raggiungimento dell'obiettivo di 10, ovvero al termine del periodo contrattuale.

Il Junior Advisor totalizza n. 25 nuovi clienti nel trimestre progressivo ottobre-dicembre. Se è anche autorizzato dall'OAM ad operare come collaboratore di un Mediatore Creditizio, automaticamente a partire da gennaio diventa Senior Advisor, con conseguente adeguamento del compenso previsto. Entro il dicembre successivo dovrà totalizzare n. 75 nuovi clienti, diretti o indiretti. In questo caso infatti: i) ai fini del calcolo del numero di nuovi clienti sono conteggiati anche quelli assegnati ai Promotori presentati dal Senior Advisor, anche quando era all'inizio della sua carriera; ii) ai fini del calcolo dei compensi sono conteggiati anche i compensi cd. indiretti, maturati sui nuovi clienti introdotti dai Promotori presentati dal Senior Advisor, anche quando era all'inizio della sua carriera, calcolati come differenza tra il compenso diretto del Promotore che ha introdotto il cliente e il compenso previsto per il Senior Advisor.