CONTRATTO DI COLLABORAZIONE COMMERCIALE NON SUBORDINATA
PER LA PROMOZIONE E LA VENDITA DEI SERVIZI E DELLE SOLUZIONI CHIMA GROUP

ChiMa Group S.r.l.s., di seguito identificata come **Società**, con sede operativa in 24062 Costa Volpino (BG), via Cesare Battisti n. 88 (C.F.: 04382830981), in persona del legale rappresentante *pro tempore* sig. Mauro Chiarello, nato a Monza (MB) il 24.08.1976 (C.F.: CHRMRA76M24F704T), residente in Sulzano (BS),

CONFERISCE AUTORIZZAZIONE ALLA PROMOZIONE E ALLA VENDITA

l'azienda e/o il professionista di seguito indicato, che nel prosieguo del presente accordo verrà identificato come **Partner**:

Ragione Sociale	
Indirizzo	
Partita Iva e C.F.	
SDI e/o PEC	
Persona Rif.to	
Cellulare	
Mail	

Premesso che la **Società** ha per oggetto la commercializzazione di soluzioni, beni e servizi attraverso agenti, reti vendita o call center, il **Partner** conferma di essere in possesso delle abilitazioni e/o delle competenze necessarie per collaborare in modo proattivo, rendendosi fin da subito disponibile a corrispondere quanto richiesto dalla Società in termini di prestazioni produttive e di sviluppo territoriale.
Ciò premesso, costituisce parte integrante del presente accordo il conferimento, da parte della **Società**, dell'autorizzazione al **Partner**, il quale, con la sottoscrizione del presente documento, accetta la collaborazione in ogni sua parte e si rende fin da subito disponibile ad approfondire quanto eventualmente non citato mediante comunicazioni con la Società a mezzo posta elettronica, anche non certificata.

IL RAPPORTO TRA LE PARTI VIENE REGOLATO COME SEGUE:

ART. 1. RUOLO DEL PARTNER. Il Partner svolge attività di promozione commerciale dei servizi TriPago in autonomia organizzativa e senza vincolo di subordinazione.
La Società potrà indicare obiettivi di produzione mensile, non vincolanti, finalizzati esclusivamente al monitoraggio dell'andamento della collaborazione, all'eventuale riconoscimento di bonus legati alla produttività e allo sviluppo territoriale.
Il mancato raggiungimento degli obiettivi indicati non comporta decadenze automatiche, né costituisce causa di risoluzione immediata del rapporto. Resta inteso che ciascuna Parte conserva la facoltà di recedere dal presente accordo in qualsiasi momento, nel rispetto delle modalità di comunicazione previste dall'articolo dedicato al recesso.

RISERVATO

ART. 1.1 CAP PER EVENTUALE TELEMARKETING. Il Partner indica i CAP nei quali dichiara la propria disponibilità a svolgere attività di telemarketing, qualora maturino le condizioni operative per l'erogazione e la fornitura degli appuntamenti**.** La selezione dei CAP ha valore esclusivamente organizzativo e non comporta obblighi di risultato né vincoli territoriali rigidi**.**

ART. 1.2 CRESCITA PARTNER. La Società offre al Partner l'opportunità di migliorare la propria posizione commerciale attraverso la possibile fornitura di appuntamenti prequalificati sviluppati dal telemarketing interno, senza obbligo di erogazione, e solo al verificarsi delle condizioni di seguito indicate:

- **Apertura dell'agenda appuntamenti.** Al raggiungimento di una capacità produttiva media pari a 1 (uno) contratto pagato al giorno, mantenuta per 2 (due) mesi consecutivi, la Società potrà attivare l'agenda appuntamenti del Partner. L'attivazione dell'agenda è facoltativa e subordinata alle condizioni operative della Società. Allo stesso tempo, in presenza di particolari accordi, la Società potrà, a Suo insindacabile giudizio, decidere di aprire l'agenda appuntamenti anche senza il verificarsi della produzione di cui sopra;
- **Condizioni di mantenimento dell'agenda:**
  - **Conversione minima.** La continuità dell'agenda appuntamenti è subordinata a una conversione media pari a 1 (uno) contratto pagato ogni 4 (quattro) appuntamenti ricevuti. Tale parametro ha natura esclusivamente organizzativa e non costituisce obbligo di risultato. In caso di conversione inferiore, la Società potrà, a propria discrezione, sospendere il servizio facoltativo di fornitura appuntamenti, previa comunicazione scritta e con l'obbligo da parte del Partner di portare a completamento tutte le trattative ancora in essere e gli appuntamenti non ancora visitati.
  - **Referenze.** Il Partner è invitato a generare referenze, con un apporto indicativo di 1 (uno) contratto su referenza ogni 3 (tre) clienti appuntamento acquisiti. Il mancato raggiungimento non comporta penalità, ma può incidere sulla continuità dell'agenda.
  - **Gestione degli appuntamenti.** Il Partner, nell'ambito della propria autonomia organizzativa, è invitato a gestire gli appuntamenti assegnati con la massima cura professionale e a registrare l'esito delle visite nel più breve tempo possibile, al fine di garantire l'allineamento dei flussi informativi. Eventuali indicazioni operative fornite dalla Società hanno natura meramente organizzativa e non incidono sull'autonomia del Partner né costituiscono direttive gerarchiche.
  - **Aggiornamento agenda.** Al fine di garantire l'efficienza dei sistemi informatici aziendali, il Partner è invitato, nell'ambito della propria autonomia organizzativa, a mantenere aggiornata l'agenda secondo gli standard indicati nell'Allegato A. La ripetuta mancata immissione dei dati, tale da compromettere l'allineamento dei flussi organizzativi della Società, attribuirà alla Società la facoltà di revocare il servizio facoltativo di fornitura appuntamenti, previa comunicazione scritta. Tale revoca non incide sulla validità della collaborazione né sulla maturazione dei compensi ordinari.
- **Bonus di produttività – Ricorrente mensile Partner.** Al raggiungimento, tramite produzione diretta e/o tramite appuntamenti forniti dal tmktg, un risultato minimo di 30 (trenta) contratti mese regolarmente incassati, maturerà il diritto a un bonus calcolato sull'intera Customer Base gestita. Il bonus consiste in una percentuale pari allo 0,05% del transato generato dai clienti del Partner all'interno del circuito TriPago (equivalente a € 500,00 ogni € 1.000.000 di transato – importi al lordo delle imposte) calcolato sul transato relativo al mese di raggiungimento dell'obiettivo produttivo sopra indicato. Il mancato raggiungimento della soglia mensile comporta la mancata maturazione del bonus per il mese di riferimento, senza effetti sui mesi successivi. Il pagamento del ricorrente, se maturato, avverrà con invito a fatturare con data pagamento concordata in 30gg D.F. F.M.

PRIVATO

- **<u>Bonus di rinnovo (fisso e percentuale sul transato).</u>**
  1. **Bonus fisso di rinnovo.** In caso di rinnovo del contratto tra il cliente originariamente acquisito dal Partner e la Società, il Partner potrà maturare, a titolo di bonus di produttività, un importo pari al 20,00% della quota **di rinnovo,** per ciascun rinnovo perfezionato e regolarmente incassato. Il bonus ha natura esclusivamente incentivante e non garantita; la sua erogazione è subordinata alla conferma della Società, trattandosi di beneficio discrezionale e non dovuto.
  2. **Bonus percentuale sul transato del rinnovo (solo per Partner attivi).** Contratti che rinnovano, non partecipano al calcolo dei 30 contratti attivati e incassati mensili, per tanto, in mancanza di tale obiettivo, anche lo 0,05% del transato mensile di questi Partner non verrà conteggiato. Discorso diverso è per quanto concerne la commissione del 20,00% sul valore del rinnovo, l'importante è che il Partner sia ancora attivo con regolare produzione mensile di contratti a buon fine pagamento.

  Condizioni di maturazione dei bonus di rinnovo. La maturazione dei bonus di rinnovo è subordinata alle seguenti condizioni:
  - il rinnovo deve essere regolarmente perfezionato e incassato;
  - per il bonus percentuale, è necessario che il Partner abbia raggiunto nel mese di riferimento almeno 30 (trenta) contratti regolarmente incassati;
  - la Società conferma di volta in volta la disponibilità dei bonus, trattandosi di incentivi facoltativi e non dovuti.

  Il mancato rinnovo del contratto o il mancato incasso del relativo canone comportano la mancata maturazione dei bonus, senza effetti sui mesi successivi.

ART. 1.3 MODALITÀ DI PAGAMENTO E ORDINE CONCLUSO. Il lavoro del Partner su ogni singolo cliente acquisito si considera concluso con:
1. la raccolta di un ordine correttamente compilato e idoneo al caricamento;
2. il pagamento della relativa fattura da parte del cliente.

Il compenso maturato dal Partner è riconosciuto **solo al verificarsi del pagamento**, che costituisce condizione essenziale per l'erogazione del gettone. La Società potrà applicare differenti livelli di riconoscimento economico in funzione dei tempi di incasso, come indicato di seguito, trattandosi di criteri di maturazione del compenso e non di penalità.
Condizioni di maturazione del compenso:
- **Pagamento entro 7 (sette) giorni lavorativi dall'emissione della fattura**: il compenso è riconosciuto al **100%**.
- **Pagamento tra 8 (otto) e 20 (venti) giorni lavorativi**: il compenso è riconosciuto al **50%**, in quanto incasso tardivo rispetto agli standard operativi. Il cliente diventa AZIENDALE
- **Pagamento oltre 20 (venti) giorni lavorativi**: il compenso è riconosciuto nella misura del 20%, quale criterio organizzativo legato ai tempi di incasso. Il cliente diventa AZIENDALE

Le fasce di maturazione del compenso costituiscono criteri oggettivi di calcolo e non hanno natura sanzionatoria.
Il Partner rappresenta il marchio e la Società nell'ambito della propria attività commerciale e si impegna a operare nel pieno rispetto dell'immagine, della reputazione e delle linee guida del servizio TriPago.
Sono vietate attività non condivise o non autorizzate dalla Società. Qualunque iniziativa operativa o commerciale deve essere preventivamente autorizzata **in forma scritta** dal referente aziendale.

ART. 2 RISOLUZIONE DEL CONTRATTO E OBBLIGO DI RISERVATEZZA POST CONTRATTUALE. La Società potrà risolvere il presente accordo per giusta causa, qualora il Partner attui comportamenti o azioni che risultino gravemente pregiudizievoli per l'immagine, la reputazione o gli interessi economici della Società, ovvero contrari alle disposizioni del presente contratto**.** Costituiscono, a titolo esemplificativo, comportamenti idonei a determinare la risoluzione per giusta causa:
- dichiarare o fingere di essere risorsa diretta delle aziende trattate all'interno della piattaforma TriPago;

PRIVATO

- creare, pubblicare o distribuire documenti, materiali o immagini non preventivamente autorizzati dalla Società;
- divulgare a terzi metodologie operative, format commerciali o informazioni riservate acquisite durante la collaborazione;
- gestire in modo non conforme l'attività di promozione o gli appuntamenti assegnati, con condotte tali da compromettere la qualità del servizio;
- pubblicare post, recensioni o commenti idonei a danneggiare l'immagine della Società o dei suoi marchi;

La risoluzione avverrà mediante comunicazione scritta (anche via PEC o e-mail) e comporterà, alla sua ricezione, la cessazione immediata della collaborazione, fermo restando il diritto della Società di agire per il risarcimento di eventuali danni derivanti da condotte dolose o gravemente negligenti.
Il Partner si impegna, anche dopo la cessazione del rapporto per qualsiasi causa, a non divulgare né utilizzare informazioni riservate, dati commerciali, metodologie operative o strategie apprese durante la collaborazione. In caso di violazione dell'obbligo di riservatezza, il Partner sarà tenuto a corrispondere alla Società, a titolo di penale, l'importo di € [500,00 / 2.999,00] **per ogni singola violazione**, fatto salvo il diritto della Società di richiedere il risarcimento del maggior danno.

ART. 3 ESCLUSIVA DI ZONA. Il Partner non ha diritto ad alcuna esclusiva territoriale. La Società può attivare più Partner nella medesima area geografica, in funzione delle proprie esigenze organizzative e commerciali.
La Società potrà riconoscere un'esclusiva di zona al Partner che dimostri, nel tempo, una capacità produttiva particolarmente elevata e costante. A tal fine, la Società potrà valutare l'assegnazione dell'esclusiva qualora il Partner abbia attivato, con continuità, un numero significativo di clienti per almeno tre mesi consecutivi. Tale riconoscimento è facoltativo, discrezionale e subordinato alle condizioni operative della Società, e non costituisce in alcun modo obbligo per la stessa.
Una volta concessa, l'esclusiva di zona dovrà essere mantenuta attraverso una produzione diretta adeguata e coerente con gli standard commerciali della Società. In caso di calo significativo e prolungato della produttività, la Società potrà revocare l'esclusiva, previa comunicazione scritta.
Laddove venga riconosciuta l'esclusiva, la Società potrà riorganizzare le risorse attive nella medesima area, convertendole – ove possibile – in risorse di Network a supporto del Partner titolare dell'esclusiva. Eventuali produzioni generate da tali risorse non concorrono alla maturazione del bonus ricorrente mensile, che si basa esclusivamente sulla produzione diretta del Partner.

ART. 4 CLIENTI. Sono considerati **Clienti Effettivi** le realtà che saldano la fattura di acquisto del servizio TriPago. Il cliente concorre alla maturazione del ricorrente mensile del Partner qualora il pagamento della fattura avvenga entro 7 (sette) giorni lavorativi dalla data di emissione. I clienti che effettuano il pagamento oltre tale termine saranno classificati come **Clienti Aziendali** ai soli fini del calcolo del ricorrente mensile e non concorreranno alla sua maturazione. Resta inteso che tale classificazione ha valore esclusivamente economico e non incide sulla titolarità del cliente né sulla validità dell'ordine.

ART. 5 ACCORDI SPECIALI. La Società potrà riconoscere al Partner accordi speciali, condizioni economiche migliorative, partecipazione a gare o ulteriori opportunità commerciali, qualora il Partner dimostri nel tempo un impegno costante e una capacità produttiva significativa nello sviluppo del progetto TriPago nel proprio territorio di competenza. Tali riconoscimenti hanno natura facoltativa e discrezionale e dipendono dalle esigenze organizzative e commerciali della Società.
Il Partner potrà avvalersi del supporto di uno o più Key Account messi a disposizione dalla Società per migliorare il proprio know-how commerciale, ottimizzare le trattative e favorire la crescita professionale. La disponibilità dei Key Account è modulata in funzione delle esigenze operative della Società e potrà essere incrementata nei confronti dei Partner che dimostrino una particolare continuità e qualità nella produzione. In caso di ridotta attività o di mancata continuità produttiva, il livello di supporto potrà essere rimodulato, fermo restando che i Key Account sono risorse aziendali dedicate allo sviluppo del progetto TriPago e operano secondo priorità definite dalla Società.

RISERVATO

ART. 6 COMPENSI E MODALITÀ DI PAGAMENTO. La tabella seguente indica i compensi riconosciuti al Partner per la sola attività TriPago. Per ulteriori prodotti o servizi, la Società fornirà apposita integrazione contrattuale con il relativo gettone:

Il volume vendite mensile concorrerà al raggiungimento di una FASCIA, con l'aumento della FASCIA aumenterà il valore del compenso percepito. Per quanto riguarda contratti provenienti da produzione diretta, per il salto fascia si possono mixare tra loro contratti Base, Medium e Top, mentre, per quanto riguarda la produzione su appuntamenti, il salto fascia avviene per singolo articolo e non possono essere cumulati tra loro

Fascia 1: da 1 a 5 contratti

Fascia 2: da 6 a 10 contratti

Fascia 3: da 11 a 19 contratti

Fascia 4: da 20 a 29 contratti

Fascia 5: da 30 contratti

ATTENZIONE: si intende contratto un ordine regolarmente pagato entro i 7 giorni da emissione fattura, altrimenti fa fede quanto espresso nell'**Art. 1.3** del presente Contratto

TABELLA PREZZI VENDITA UNA TANTUM SENZA COSTI DI RINNOVO

DESCRIZIONE SERVIZIO TRIPAGO – PROCACCIATO	F1	F2	F3*	F4*	F5*
TriPago Base – Vendita 500,00€	105,00€	135,00€	165,00€	195,00€	225,00€
TriPago Medium– Vendita 600,00€	126,00€	162,00€	198,00€	234,00€	270,00€
TriPago Top – Vendita 999,00€	210,00€	270,00€	330,00€	390,00€	450,00€

DESCRIZIONE SERVIZIO TRIPAGO – APPUNTAMENTO	FINO 10%	FINO 15%	FINO 20%	FINO 29%	DAL 30%
TriPago Base – Vendita 500,00€	89,00€	115,00€	140,00€	166,00€	191,00€
TriPago Medium– Vendita 600,00€	107,00€	138,00€	168,00€	199,00€	230,00€
TriPago Top – Vendita 999,00€	179,00€	230,00€	281,00€	332,00€	383,00€

TABELLA PREZZI VENDITA CON COSTO ATTIVAZIONE E RINNOVO ANNUALE

TIPOLOGIA RINNOVO	VENDITA PAGAMENTO UNICO ANNUALE	PROVVIGIONE
TriPago canone per tutti i pacchetti	99,00€	19,00€*

*il ricorrente sui rinnovi viene pagato solo alle risorse che il mese di percezione di tale importo abbiano raggiunto la F3 in vendita procacciata e\o appuntamento e tale importo verrà riconosciuto con la prima fatturazione valida del mese entrante.

DESCRIZIONE SERVIZIO TRIPAGO - PROCACCIATO	F1	F2	F3*	F4*	F5*
TriPago Base – Vendita 169,00€	35,00€	46,00€	56,00€	66,00€	72,00€
TriPago Base – Vendita 199,00€	42,00€	54,00€	66,00€	78,00€	89,00€
TriPago Base – Vendita 250,00€	53,00€	68,00€	83,00€	98,00€	113,00€
TriPago Medium o Top in promo – Vendita 299,00€	63,00€	81,00€	99,00€	117,00€	135,00€
TriPago Top – Vendita 399,00€	84,00€	108,00€	132,00€	156,00€	180,00€
TriPago Top – Vendita 499,00€	105,00€	135,00€	165,00€	195,00€	225,00€

* Il raggiungimento di tale soglia sblocca la fatturazione della differenza gettone su quanto già erogato.

RISERVATO

chimagroup
HERE TO YOUR BUSINESS

TRIPAGO BASE 169,00€ – APPUNTAMENTO	GETTONE
CHIUSURA FINO AL 10%	26,00€
CHIUSURA DAL 10,01% AL 15%	35,00€
CHIUSURA DAL 15,01% AL 20%	42,00€
CHIUSURA DAL 20,01% AL 30%	50,00€
CHIUSURA DAL 30,01% A SALIRE	54,00€

TRIPAGO BASE 199,00€ – APPUNTAMENTO	GETTONE
CHIUSURA FINO AL 10%	32,00€
CHIUSURA DAL 10,01% AL 15%	41,00€
CHIUSURA DAL 15,01% AL 20%	50,00€
CHIUSURA DAL 20,01% AL 30%	59,00€
CHIUSURA DAL 30,01% A SALIRE	67,00€

TRIPAGO BASE 250,00€ – APPUNTAMENTO	GETTONE
CHIUSURA FINO AL 10%	40,00€
CHIUSURA DAL 10,01% AL 15%	51,00€
CHIUSURA DAL 15,01% AL 20%	62,00€
CHIUSURA DAL 20,01% AL 30%	74,00€
CHIUSURA DAL 30,01% A SALIRE	85,00€

TRIPAGO MEDIUM–TOP 299,00€ – APPUNTAMENTO	GETTONE
CHIUSURA FINO AL 10%	47,00€
CHIUSURA DAL 10,01% AL 15%	61,00€
CHIUSURA DAL 15,01% AL 20%	74,00€
CHIUSURA DAL 20,01% AL 30%	88,00€
CHIUSURA DAL 30,01% A SALIRE	101,00€

TRIPAGO TOP 399,00€ – APPUNTAMENTO	GETTONE
CHIUSURA FINO AL 10%	63,00€
CHIUSURA DAL 10,01% AL 15%	81,00€
CHIUSURA DAL 15,01% AL 20%	99,00€
CHIUSURA DAL 20,01% AL 30%	117,00€
CHIUSURA DAL 30,01% A SALIRE	135,00€

TRIPAGO TOP 499,00€ – APPUNTAMENTO	GETTONE
CHIUSURA FINO AL 10%	79,00€
CHIUSURA DAL 10,01% AL 15%	101,00€
CHIUSURA DAL 15,01% AL 20%	124,00€
CHIUSURA DAL 20,01% AL 30%	146,00€
CHIUSURA DAL 30,01% A SALIRE	169,00€

RISERVATO

ChiMa Group
Sede Legale: Via D. Alighieri, 4/6 – 25054 Sulzano (BS)
Sede Operativa: Via Cesare Battisti, 88 – 24062 Costa Volpino (BG)
P. Iva & C.F. 04382860981 – PEC: chimagroup@legalmail.it
SDI: USAL8PV - Email: direzione@chimagroup.it

ECOBOX POWER®
RECENSISCO.IO
VM CHIP Tuning
TRIPAGO

TABELLA SERVIZI E PRODOTTI ACCESSORI – PREZZI VALIDI SIA PER PROCACCIATO CHE PER APPUNTAMENTO

DESCRIZIONE SERVIZIO	GETTONE
SEDE AGGIUNTIVA PACCHETTO BASE – VENDITA 60,00€	20,00€
SEDE AGGIUNTIVA PACCHETTO MEDIUM – VENDITA 70,00€	30,00€
SEDE AGGIUNTIVA PACCHETTO TOP – VENDITA 90,00€	40,00€
SMART CARD NFC – PER SINGOLA CARD VENDUTA – VENDITA 20,00€	10,00€
CREAZIONE MAPPA GOOGLE – VENDITA 100,00€	50,00€
	20,00€
PACCHETTO VIP PER ASSISTENZA TELEFONICA SU ORARI SPECIALI – VENDITA 99,00€	19,00€

Maturazione del compenso e invito a fatturare. Il compenso maturato dal Partner è riconosciuto esclusivamente al verificarsi del pagamento della fattura da parte del cliente, secondo le fasce temporali previste dall'Art. 1.3 del presente accordo. L'invito a fatturare viene emesso con cadenza settimanale e potrà essere inviato al Partner qualora, nella settimana di riferimento (dal giovedì al mercoledì successivo), risultino almeno 5 (cinque) contratti regolarmente saldati. Tale soglia non costituisce penalità né obbligo di risultato, ma rappresenta un criterio organizzativo necessario per l'emissione dell'invito a fatturare e per la gestione amministrativa dei compensi. Eventuali recuperi salti fascia (per chi raggiunge la F3) verranno conteggiati all'interno dell'ultimo invito a fatturare mensile per differenza e compensazione.
Rimborso spese facoltativo. La Società, a propria discrezione, potrà riconoscere al Partner un rimborso spese fino a un massimo di € 30,00 per ogni servizio TriPago venduto. Il rimborso, ove riconosciuto, sarà liquidato tramite fattura emessa dal Partner con pagamento a 90 giorni data fattura fine mese (90 GG DF FM).
Emissione e pagamento della fattura. Per i Partner che abbiano raggiunto la soglia settimanale di 5 contratti saldati, l'invito a fatturare verrà inviato il mercoledì. La Società procederà al pagamento della fattura tramite bonifico ordinario entro 2 (due) giorni lavorativi dalla sua ricezione all'interno del cassetto fiscale aziendale. La copia anticipata della fattura potrà essere inviata dal Partner, ma non costituisce titolo valido ai fini del pagamento. Le Parti concordano che la presenza della fattura nel cassetto fiscale della Società è l'unica condizione che rende il pagamento eseguibile.

ART. 7 VENDITA INDIRETTA. Il Partner ha la facoltà di inserire nuovi venditori nella propria struttura, anche operanti su province differenti rispetto a quella di attività principale del Partner. La produzione generata da tali risorse non concorre agli obiettivi personali del Partner né al raggiungimento dell'eventuale esclusiva di zona, ma dà diritto alla maturazione di un compenso di indiretta come di seguito indicato:

- **€ 10,00** su TriPago Base tramite vendita diretta – **€ 5,00** su TriPago Base scontato o vendita da appuntamento;
- **€ 15,00** su TriPago Medium o Top scontato tramite vendita diretta – **€ 10,00** su vendita da appuntamento;
- **€ 20,00** su TriPago Top tramite vendita diretta – **€ 10,00** su vendita da appuntamento;
- i restanti servizi/prodotti TriPago non danno diritto alla maturazione dell'indiretta.

La maturazione dell'indiretta avviene al verificarsi del pagamento della fattura da parte del cliente e viene inserita nel primo invito a fatturare utile. Qualora, nella settimana di riferimento, il Partner non raggiunga la soglia minima di 5 (cinque) contratti saldati necessaria per l'emissione dell'invito a fatturare, l'indiretta maturata non viene liquidata nella settimana stessa, ma **rimane sospesa** e sarà riconosciuta nel primo invito a fatturare successivo in cui la soglia risulti soddisfatta, resta inteso che se nel mese ci saranno indirette maturate, ma non ci sarà produzione pagabile, quel mese il Partner perderà il diritto ad incassare tale somma.
In caso di cessazione del rapporto, l'indiretta maturata, in presenza di produzione, e non ancora liquidata sarà riconosciuta secondo le modalità previste dal presente accordo, fermo restando che la maturazione del compenso richiede sempre il pagamento della fattura da parte del cliente.
L'Azienda si riserva il diritto di annullare la liquidazione dell'indiretta maturata per quei Partner che volessero proseguire la collaborazione con l'Azienda mantenendo però una produzione non costante.

RISERVATO

ART. 8 STORNI. La Società potrà procedere allo storno dei compensi maturati dal Partner esclusivamente nei casi in cui l'ordine non risulti valido ai fini della maturazione del gettone o in cui il compenso sia stato erogato in assenza dei presupposti contrattuali. Gli storni saranno sempre proporzionati alla componente provvigionale del Partner e non incideranno sull'importo della vendita, che rimane di esclusiva competenza della Società.
Costituiscono cause di storno:

- errata vendita imputabile al Partner: tale da rendere il contratto non attivabile o non conforme ai requisiti previsti: viene stornata la sola componente provvigionale riconosciuta al Partner;
- cliente non attivabile per motivi tecnologici o documentali non imputabili alla Società: viene stornata la sola componente provvigionale
- Pagamenti anticipati al Partner non riconducibili a contratti effettivamente pagabili: viene stornata la sola componente provvigionale erroneamente erogata;
- Condotte dolose o gravemente negligenti del Partner, idonee a generare un danno di immagine o economico alla Società: la Società potrà stornare la componente provvigionale e, nei casi più gravi, valutare l'azione per il risarcimento dei danni.

In nessun caso lo storno potrà riguardare importi eccedenti la provvigione riconosciuta al Partner, né potrà essere disposto in assenza di una motivazione documentata.

ART. 9 TEMPISTICHE EVASIONE ORDINI TRIPAGO. Ricevuto l'ordine, la Società procede con la chiamata al cliente per ottenere l'autorizzazione all'emissione della fattura. Il Partner è invitato a favorire, nell'ambito della propria autonomia organizzativa, il tempestivo pagamento della fattura da parte del cliente, al fine di garantire la piena maturazione del proprio compenso secondo le fasce previste dal presente accordo. Una volta ricevuto l'incasso, la Società invia al cliente una comunicazione di benvenuto contenente tutte le indicazioni necessarie per l'attivazione autonoma o guidata della piattaforma, del profilo e del relativo corso di formazione sull'utilizzo dell'infrastruttura TriPago.

ART. 10 DURATA ACCORDO E SPESE. La durata del presente accordo è a tempo indeterminato. La collaborazione potrà cessare:

- per recesso di una delle Parti, mediante comunicazione scritta inviata tramite PEC, con un preavviso di almeno 30 giorni;
- per le ipotesi di risoluzione per giusta causa previste dal presente contratto.

Il Partner è consapevole che tutte le spese necessarie allo svolgimento della propria attività commerciale (spostamenti, strumenti operativi, dotazioni personali, connessioni, materiali non forniti dalla Società) restano integralmente a suo carico.

ART. 11 – IMPEGNO DI NON CONCORRENZA. Il Partner si impegna, per tutta la durata del presente accordo, a non collaborare con aziende che offrano soluzioni direttamente concorrenziali ai servizi TriPago, intendendosi per tali le attività che propongano servizi di pagamento rateale, BNPL o servizi funzionalmente equivalenti a quelli erogati dalla Società, qualora tale collaborazione possa pregiudicare gli interessi commerciali della Società.
Il Partner si impegna altresì a comunicare preventivamente alla Società eventuali rapporti con terzi potenzialmente concorrenti, al fine di consentire alla Società una valutazione organizzativa e commerciale.
L'impegno di non concorrenza è limitato ai servizi TriPago e riguarda esclusivamente attività che operano nel medesimo ambito operativo; esso non impedisce al Partner di svolgere attività commerciali, consulenziali o promozionali in settori diversi o comunque non afferenti ai servizi TriPago o a soluzioni equivalenti.

ART. 12 MATERIALE MARKETING. Il Partner matura il diritto di richiedere materiale marketing cartaceo al raggiungimento di una produzione minima, mantenuta in modo continuativo per almeno 3 (tre) mesi, quantificata come lo stesso obiettivo necessario per maturare il bonus di cui all'Art. 1.2. Fino a tale momento, il Partner avrà a disposizione tutto il materiale digitale già disponibile o di futura realizzazione.
Il Partner può produrre autonomamente i propri biglietti da visita e\o documentazione da usare personalmente per marketing diretto, fermo restando l'autorizzazione scritta rilasciata dall'Azienda. In alternativa, per quanto

RISERVATO

concerne i biglietti da visita, la Società mette a disposizione un layout preimpostato tramite il servizio VISTA PRINT: forniti l'indirizzo di spedizione e la quantità desiderata, la Società provvederà ed emettere fatturazione al Partner relativamente all'ordine dei biglietti da visita al costo di produzione, con un sovrapprezzo amministrativo di € 5,00. I biglietti saranno recapitati direttamente all'indirizzo indicato dal Partner.
Il volume del materiale consegnato sarà proporzionato alla produzione sviluppata dal Partner e alle esigenze organizzative della Società.
Qualora, successivamente alla consegna del materiale marketing, venga meno la continuità produttiva minima richiesta, la Società potrà sospendere l'erogazione di ulteriore materiale cartaceo. Resta inteso che tale sospensione non comporta automaticamente la risoluzione del presente accordo, che potrà avvenire solo nei casi previsti dagli articoli dedicati al recesso e alla risoluzione per giusta causa**.**

ART. 13 CLIENTI REFERENZIATI. Qualora un cliente già attivo generi una referenza e l'attività segnalata sottoscriva il contratto finalizzandolo con il pagamento della fattura, il Partner dovrà indicare nel modulo d'ordine la ragione sociale e la partita IVA del cliente che ha fornito la referenza, al fine di consentire alla Società la corretta registrazione dell'origine commerciale.
La Società potrà riconoscere al cliente segnalante un bonus digitale (ad esempio, buoni Amazon), quale incentivo alla fidelizzazione e alla promozione del servizio. La gestione e l'erogazione di tale bonus restano di esclusiva competenza della Società.
Il Partner è invitato a favorire la raccolta di referenze nell'ambito della propria autonomia organizzativa, senza che ciò costituisca obbligo di risultato né parametro vincolante ai fini della collaborazione. Eventuali indicazioni sul rapporto tra clienti acquisiti e referenze hanno valore meramente organizzativo e non incidono sulla maturazione dei compensi del Partner.

ART. 14 APPUNTAMENTI. L'assegnazione degli appuntamenti da parte della Società è riservata ai Partner che operano secondo il modello individuale e che soddisfano le condizioni organizzative previste dal presente accordo.
Le reti vendita, operando con una struttura produttiva autonoma e con obiettivi interni di continuità, non accedono al servizio di appuntamenti. In loro favore, la Società potrà riconoscere un extra compenso sui clienti acquisiti, erogato in un'unica soluzione al verificarsi delle condizioni organizzative definite dalla Società. Fino al raggiungimento di tali condizioni, le vendite pagabili saranno remunerate secondo la tabella compensi di cui all'Art. 6 del presente contratto.
L'eventuale riconoscimento dell'extra compenso ha natura facoltativa e discrezionale, non costituisce obbligo di risultato e non incide sulla maturazione dei compensi ordinari.

ART. 15 SOTTOSCRIZIONE DEL PRESENTE CONTRATTO. Per la validità del presente accordo, il Partner dovrà compilare la propria anagrafica in modo leggibile, preferibilmente in stampatello maiuscolo, siglare ogni pagina e apporre timbro e firma ove richiesto. In assenza di timbro, il Partner potrà indicare in stampatello la propria ragione sociale o il proprio nome e cognome, apponendo la firma immediatamente sopra tale indicazione.
Il contratto dovrà essere scansionato in un unico file PDF completo e leggibile (sono esclusi invii tramite fotografie, file composti da singole pagine o documenti non idonei alla conservazione digitale). Il file dovrà essere rinominato **TRIPAGO_ACCORDO [NOME PARTNER].pdf** e inviato esclusivamente all'indirizzo recruit@chimagroup.it.
La Società verificherà la correttezza formale del documento e, in caso di necessità, potrà richiedere una nuova scansione o una nuova compilazione qualora il contratto risulti incompleto, illeggibile o non conforme ai requisiti tecnici indicati. Una volta validato, la Società apporrà data, timbro e firma per accettazione e attivazione, inviando copia al Partner tramite posta elettronica.

ART. 16 – CONSENSO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI (GDPR). Il Partner autorizza il trattamento dei propri dati personali ai sensi e per gli effetti dell'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 (GDPR), per le finalità connesse alla gestione del presente accordo, all'erogazione dei servizi TriPago e agli adempimenti amministrativi, fiscali e operativi della Società. Il Partner dichiara di aver ricevuto e compreso l'informativa privacy messa a disposizione dalla Società.

PRIVATO

ART. 17 CLAUSOLE OGGETTO DI SPECIFICA APPROVAZIONE. Ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341, comma 2, e 1342 c.c., il Partner dichiara di aver letto attentamente, compreso e discusso singolarmente le clausole di seguito elencate, oggetto di specifica approvazione, e le approva espressamente:

3. clausole relative alla risoluzione del contratto per giusta causa e obblighi di riservatezza: **Art. 2**;
4. clausole relative ai criteri di maturazione del compenso e alle fasce di pagamento: **Art. 1.3** e **Art. 6**;
5. clausole relative alla revoca dell'esclusiva di zona: **Art. 3**;
6. clausole relative agli storni dei compensi in caso di ordini non validi o compensi erogati in assenza dei presupposti contrattuali: **Art. 8**;
7. clausola di recesso con preavviso: **Art. 10**;
8. clausola relativa all'impegno di non concorrenza: **Art. 11**;
9. clausola relativa al consenso al trattamento dei dati personali (GDPR): **Art. 16**;
10. clausole dell'Allegato A relative alla responsabilità nella compilazione del modulo d'ordine (punto **A.1**) e alla maturazione del compenso in funzione dei tempi di incasso (punto **B.3**).

Firma per approvazione specifica delle clausole sopra elencate

Partner: _____

Il Partner dichiara di aver letto integralmente il presente contratto, comprensivo dell'Allegato "A", che ne costituisce parte integrante e sostanziale, e di accettarne integralmente il contenuto.

Timbro e Firma ChiMa Group per approvazione

_____

TIMBRO E FIRMA PARTNER

_____

Luogo e data _____ (___/___/202__)

RISERVATO

Allegato “A” – Regole Operative & Amministrative

Il presente Allegato costituisce parte integrante e sostanziale del Contratto di Collaborazione Commerciale sottoscritto tra le Parti e ne rappresenta il dettaglio applicativo per gli aspetti operativi e amministrativi. Per quanto riguarda compensi, soglie produttive e modalità di calcolo del gettone, si rimanda integralmente a quanto disciplinato agli artt. 1.2, 1.3, 6, 7 e 8 del Contratto principale, rispetto ai quali il presente Allegato non introduce deroghe.

SEZIONE A — DOCUMENTAZIONE E MODULISTICA

A.1 CODICE ATECO PRIMARIO

Il Partner è responsabile della corretta indicazione del codice ATECO primario nel modulo d’ordine, previa verifica sulla visura camerale con data produzione massima di 3 mesi al momento della sottoscrizione del contratto. In caso di mancato controllo e conseguente storno, l’importo relativo sarà trattenuto dalla componente provvigionale del Partner, secondo quanto previsto dall’Art. 8 del Contratto principale.

A.2 COMPILAZIONE DEL MODULO D'ORDINE

Il modulo d’ordine deve essere compilato in **stampatello leggibile in ogni sua parte**, senza omissioni. Il Partner è responsabile della chiarezza e della corretta compilazione del documento; creare scansione di tutte le pagine realizzando UN UNICO FILE PDF che dovrà essere inviato tramite mail al proprio KAM di riferimento e in copia all’indirizzo ordini@tripago.it L’Amministrazione potrà richiedere una nuova sottoscrizione\scansione qualora il modulo risulti incompleto, non leggibile o non idoneo alla conservazione digitale. Una compilazione non corretta o illeggibile può esporre la Società a contestazioni da parte del Cliente e a una posizione di svantaggio in caso di controversia.

- ➔ Per Attività sprovviste di Timbro procedere come segue: inserire in stampatello la ragione sociale del cliente, il nome e cognome del titolare firmatario e subito dopo la firma del titolare
- ➔ **LASCIARE SEMPRE COPIA ORDINE COMPLETA AL CLIENTE**

SEZIONE B — FATTURAZIONE E PAGAMENTI

B.1 INVITO A FATTURARE

Salvo diverse comunicazioni, l’invito a fatturare viene emesso ogni mercoledì nel primo pomeriggio, sulla base degli incassi regolarmente accreditati sul conto corrente della Società nel momento immediatamente precedente. Il Partner è invitato a:

- **non inviare** ulteriori prove di pagamento;
- **non richiedere** modifiche alla data di fatturazione;
- **attenersi alle procedure amministrative comunicate dalla Società**.

Le procedure amministrative hanno carattere generale e non sono soggette a deroghe individuali.

B.2 MODALITÀ DI BONIFICO

La scelta tra bonifico SEPA standard e bonifico con esecuzione immediata è di esclusiva competenza della Direzione e del reparto Amministrativo, sulla base della continuità produttiva e dell’affidabilità amministrativa del Partner.

RISERVATO

A titolo esemplificativo, una produzione limitata al solo raggiungimento della soglia minima per l'emissione della fattura settimanale non è indicativa di un rapporto collaborativo solido e non dà diritto all'utilizzo del bonifico SEPA istantaneo.

B.3 TERMINI DI PAGAMENTO E RESPONSABILITÀ PROVVIGIONALE

Ai fini della maturazione del compenso sui contratti conclusi, si applicano integralmente le fasce di pagamento previste dall'Art. 1.3 del Contratto principale (pagamento del Cliente entro 7 giorni = compenso 100%; tra 8 e 21 giorni = compenso 50%; oltre 21 giorni = compenso 20%). Il Partner è invitato a favorire il tempestivo pagamento della fattura da parte del Cliente entro tali termini, al fine di garantire la corretta maturazione della componente provvigionale.

SEZIONE C — GESTIONE COMMERCIALE E APPUNTAMENTI

C.1 REFERENZE DA CLIENTELA ACQUISITA

Il Partner è invitato a favorire la raccolta di referenze dalla propria clientela acquisita, quale naturale estensione del rapporto di fiducia instaurato con il Cliente in occasione della sottoscrizione del servizio TriPago. Laddove la struttura interna ottenga referenze da lead chiuse telefonicamente, risulta fisiologico che una parte delle referenze derivi anche dai clienti acquisiti in presenza, in coerenza con la relazione diretta sviluppata dal Partner.

C.2 GESTIONE AGENDA APPUNTAMENTI

Per i Partner che operano tramite agenda appuntamenti, si applicano le condizioni previste dall'Art. 1.2 del Contratto principale, inclusa la conversione indicativa di 1 (uno) contratto ogni 4 (quattro) appuntamenti ricevuti, quale parametro organizzativo per la continuità del servizio. Il Partner è invitato, nell'ambito della propria autonomia organizzativa, a:

- **Esitare gli appuntamenti della giornata entro la fine della stessa**, al fine di garantire il corretto allineamento dei flussi informativi;
- **Gestire gli appuntamenti assegnati con cura professionale**, nel rispetto dell'impegno assunto con il Cliente e compatibilmente con la propria organizzazione personale;
- **Favorire la collaborazione con la Società** qualora una trattativa richieda tempi particolarmente prolungati, consentendo una gestione interna per esigenze organizzative e di ottimizzazione dei flussi.

Eventuali indicazioni operative fornite dalla Società hanno natura meramente organizzativa e non incidono sull'autonomia del Partner né costituiscono direttive gerarchiche.

Se un appuntamento viene esitato con: TITOLARE ASSENTE, TRATTATIVA, o altre indicazioni che non siano conclusive del contratto (vendita o ko) devono essere costantemente aggiornate al proprio KAM di riferimento tramite una reportistica SETTIMANALE che dovrà essere prodotta e inviata all'indirizzo mail del vostro KAM.

Qualunque mancanza rispetto a quanto qui sopra riportato, unitamente ad una percentuale di chiusura ritenuta non idonea dall'Azienda, potrebbe comportare la riduzione degli appuntamenti erogati fino ad arrivare alla sospensione totale degli stessi ad insindacabile giudizio dell'Azienda.

RISERVATO

C.3 OBIETTIVO PRODUTTIVO GIORNALIERO

La pianificazione commerciale suggerita consente di raggiungere almeno 1 contratto al giorno, con un massimo di 10 visite quotidiane. Una gestione strutturata delle trattative, dei ripassi e delle attività di follow-up può favorire, nel tempo, un incremento della produttività, con medie anche superiori.

SEZIONE D — ATTIVAZIONE CLIENTE E COMUNICAZIONI

D.1 ATTIVAZIONE PARTNER IN STORE (SCALAPAY)

Con l'ampliamento delle categorie attivabili — tra cui agenzie di viaggio, assicurazioni, studi dentistici, strutture mediche e altre — si è registrata una riduzione delle attivazioni in store tramite Scalapay. Il Partner è invitato a valorizzare e incrementare questa tipologia di produzione, che rappresenta un canale strategico per lo sviluppo del portafoglio e per la diversificazione delle opportunità commerciali.

D.2 NUOVO ORDINE & ATTIVAZIONE

Ogni nuovo ordine viene contattato telefonicamente in tempi rapidi e, ricevuto l'accredito della fattura sul conto corrente della Società, vengono programmati tutti gli step necessari per la registrazione, l'attivazione e la formazione del Cliente. Il Partner è invitato a non sollecitare telefonicamente la "chiamata di benvenuto" e a non comunicare al Cliente che l'attivazione avviene immediatamente all'incasso, al fine di evitare aspettative non coerenti con i tempi tecnici di lavorazione e possibili rallentamenti nella gestione delle pratiche.

Il Partner dichiara di aver letto e di approvare specificamente, ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 c.c., i punti A.1 (responsabilità sulla corretta indicazione del codice ATECO e relativo storno) e B.3 (responsabilità provvigionale e decadenza del compenso) del presente Allegato, come richiamati nella sezione di approvazione specifica del Contratto principale.

Timbro e Firma ChiMa Group per approvazione

_____

TIMBRO E FIRMA PARTNER

_____

Luogo e data _____ (___/___/202__)

RISERVATO

ChiMa Group
Sede Legale: Via D. Alighieri, 4/6 – 25054 Sulzano (BS)
Sede Operativa: Via Cesare Battisti, 88 – 24062 Costa Volpino (BG)
P. Iva & C.F. 04382860981 – PEC: chimagroup@legalmail.it
SDI: USAL8PV - Email: direzione@chimagroup.it