



DECLARACIÓN DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Efectivo el 1 de febrero de 2022

SECCIÓN 1 INTRODUCCIÓN

- 0.1 CÓDIGO DE ÉTICA
- 0.2 POLÍTICAS INCORPORADAS AL ACUERDO ISR
- 0.3 CAMBIOS AL ACUERDO ISR, POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS O PLAN DE COMPENSACIÓN
- 0.4 RETRASOS
- 0.5 POLÍTICAS Y DISPOSICIONES DIVISIBLES
- 0.6 EXENCIÓN
- 0.7 FECHA EFECTIVA

SECCIÓN 2 - CONVERTIRSE EN REPRESENTANTE INDEPENDIENTE O ISR

- 2.1 REQUISITOS PARA SER ISR
- 2.2 NUEVO REGISTRO ISR POR INTERNET Y FACSIMIL
- 2.3 BENEFICIOS ISR
- 2.4 CUOTA ANUAL DE RENOVACIÓN
- 2.5 RECLUTAMIENTO DE EMPLEADOS CORPORATIVOS DE UWE

SECCIÓN 3 –POLÍTICA DE DIVULGACIÓN DE INGRESOS

SECCIÓN 4 – PUBLICIDAD

- 4.1 ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN DE UNITED WEALTH EDUCATION
- 4.2 USO DE HERRAMIENTAS DE VENTA
- 4.3 PROPIEDAD INTELECTUAL
- 4.4 POLÍTICA SOBRE WEB O INTERNET
- 4.5 NOMBRES DE DOMINIO Y DIRECCIONES DE CORREO ELECTRÓNICO
- 4.6 PRECIO ANUNCIADO
- 4.7 ANUNCIOS DE NEGOCIOS GENÉRICOS
- 4.8 REDES SOCIALES Y CONSULTAS DE REDES SOCIALES
- 4.9 “MERCADO CÁLIDO”
- 4.10 MÉTODOS Y PRÁCTICAS DE COMERCIALIZACIÓN PROHIBIDOS
- 4.11 PRÁCTICAS Y MÉTODOS DE MARKETING PERMITIDOS
- 4.12 REFERENCIAS PARA LA REPARACIÓN DE CRÉDITO

SECCIÓN 5 – OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE UNITED WEALTH EDUCATION

- 5.1 ENTIDADES DE NEGOCIOS
 - 5.1.1 CAMBIOS EN UNA ENTIDAD DE NEGOCIO
 - 5.1.2 CAMBIO DE PATROCINADOR
 - 5.1.3 CAMBIO DE POSICIONAMIENTO
 - 5.1.4 CAMBIO DE ORGANIZACIÓN
- 5.2 RECLAMOS Y ACCIÓN NO AUTORIZADOS
 - 5.2.1 INDEMNIZACIÓN
 - 5.2.2 APROBACIÓN DE UNITED WEALTH EDUCATION
 - 5.2.3 DESCUENTOS Y OFERTAS EN VENTAS DE PRODUCTOS
- 5.3 CONFLICTOS
 - 5.3.1 NO SOLICITUDES
 - 5.3.2 VENTA DE BIENES O SERVICIOS COMPETENTES
 - 5.3.3 SOLICITANDO A OTROS VENDEDORES DIRECTOS
 - 5.3.4 PRIVACIDAD Y CONFIDENCIALIDAD
 - 5.3.5 LA REGLA DE GESTIÓN DE DATOS

- 5.4 PATROCINIO CRUZADO
- 5.5 APROBACIÓN O RESPALDO GUBERNAMENTAL
- 5.6 IDENTIFICACIÓN
- 5.7 IMPUESTOS
- 5.8 ESTADO DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE
- 5.9 COMPRA DE BONIFICACIÓN
- 5.10 APILAMIENTO
- 5.11 UN NEGOCIO DE UNITED WEALTH EDUCATION POR PERSONA
- 5.12 SUCESIÓN
- 5.13 VENTA, TRANSFERENCIA O ASIGNACIÓN DE UN NEGOCIO DE UNITED WEALTH EDUCATION
- 5.14 SEPARACIÓN DE UN NEGOCIO DE UNITED WEALTH EDUCATION
- 5.15 PATROSINACION
- 5.16 POSICIONAMIENTO COMO INVERSIÓN
- 5.17 RESTRICCIONES DE TARJETA DE CRÉDITO
- 5.18 PRÁCTICAS DE RECLUTAMIENTO POR PARTE DE LOS AGENTES DE UWE
- 5.19 ACCIONES DE MIEMBROS DEL HOGAR O PERSONAS AFILIADAS

SECCIÓN 6 – RESPONSABILIDADES DEL ISR

- 6.1 CAMBIO DE DIRECCIÓN, NÚMERO DE TELÉFONO, CORREO ELECTRÓNICO
- 6.2 RESPONSABILIDADES DE PATROCINAMIENTO DE UN ISR
 - 6.2.1 ENTRENAMIENTO INICIAL
 - 6.2.2 RESPONSABILIDADES DE CAPACITACIÓN CONTINUA
 - 6.2.3 PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO
 - 6.2.4 REUNIONES DURANTE LA PANDEMIA COVID-19
- 6.3 NO MENOSPRECIO
- 6.4 POLÍTICA DE AUDITORÍA PARA AMBASSADORS
- 6.5 DENUNCIA DE VIOLACIONES DE POLÍTICAS
- 6.6 ACOSO

SECCIÓN 7 – FACTURACIÓN AUTOMÁTICA

- 7.1 FACTURACION

SECCIÓN 8 – PETICIONES DE REEMBOLSOS

SECCIÓN 9 – BONOS Y COMISIONES

- 9.1 CALIFICACIÓN DE BONOS Y COMISIONES
- 9.2 ERRORES O PREGUNTAS
- 9.3 COMPRA DE BONOS PROHIBIDO
- 9.4 REPORTES

SECCIÓN 10 –RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y PROCEDIMIENTO DISCIPLINARIOS

- 10.1 SANCIONES DISCIPLINARIAS
- 10.2 MEDIACION
- 10.3 ARBITRAJE
- 10.4 CLASS ACTION WAIVER
- 10.5 DAÑOS
- 10.6 LEY QUÉ RIGE, JURISDICCIÓN, Y SEDE

SECCIÓN 11 - EFECTO DE LA CANCELACIÓN

- 11.1 EFECTO DE CANCELACIÓN Y TERMINACIÓN
- 11.2 NO RENOVACIÓN

SECCIÓN 12 – DEFINICIONES

FORMULARIO 1A - RENUNCIA Y EXENCIÓN GENERAL DE RESPONSABILIDAD RELACIONADA CON CORONAVIRUS / COVID-19

DECLARACIÓN DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE UNITED WEALTH EDUCATION

SECCIÓN 1 – INTRODUCCIÓN

1.1- Código de Ética

United Wealth Education (en lo sucesivo, "UWE" o "la Compañía") es una compañía basada en valores que se enorgullece de la calidad y el carácter de sus Representantes de ventas independientes (en lo sucesivo, "ISR" o "Agentes independientes" o "Agentes de ventas independientes"). Las siguientes pautas ayudan a garantizar un estándar uniforme de excelencia en toda nuestra organización. Se espera que cada ISR de UWE practique el siguiente comportamiento ético cuando actúe en nombre de la empresa:

- A. Seré respetuoso con todas las personas que conozca mientras hago negocios relacionados con UWE.
- B. En todo momento me conduciré a mí mismo y a mi negocio de una manera ética, moral, legal y financieramente sólida.
- C. No participaré en actividades que desprestigien a UWE, a cualquier funcionario o empleado corporativo de UWE, a mí mismo u otros ISR.
- D. No haré afirmaciones desalentadoras o despectivas hacia otros ISR de UWE. Me aseguraré de que en todos los tratos comerciales de UWE me abstendré de usar lenguaje negativo. Me abstendré de hacer cualquier tipo de declaraciones difamatorias.
- E. Brindaré apoyo y aliento a mis Clientes para asegurar que su experiencia con UWE sea exitosa. Entiendo que es importante brindar servicio de seguimiento y apoyo a mi línea descendente.
- F. Representaré correctamente todos los planes de bonificación / compensación disponibles a través de UWE y el potencial de ingresos allí representado. Entiendo que no puedo usar mis propios ingresos como una indicación del éxito potencial de otros, ni usar cheques de compensación como material de marketing. Además, entiendo que solo puedo divulgar mis ingresos de UWE para reclutar un ISR potencial después de haber entregado una copia de la Declaración de divulgación de ingresos a los ISR potenciales.
- G. Cumpliré con todas las Políticas y Procedimientos de UWE ahora y según puedan enmendarse en el futuro.

1.2 Políticas incorporadas al acuerdo de IS

Estas Políticas y Procedimientos ("Políticas"), en su forma actual y enmendadas a la sola discreción de UWE, se incorporan y forman parte integral del Acuerdo de ISR de UWE (en lo sucesivo el "Acuerdo de ISR"). A lo largo de estas Políticas, cuando se utiliza el término "Acuerdo", se refiere colectivamente al Acuerdo de ISR de UWE, estas Políticas y el Plan de Compensación de UWE. Estos documentos se incorporan por referencia en el Acuerdo ISR (todos en su forma actual y enmendados por UWE). Es responsabilidad de cada ISR leer, comprender, adherirse y asegurarse de que conoce y opera bajo la versión más actual

de estas Políticas. Al patrocinar un nuevo ISR, es responsabilidad del ISR patrocinador proporcionar la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos antes de su ejecución del Acuerdo de ISR.

1.3 Cambios en el Acuerdo, las Políticas y Procedimientos de ISR o el Plan de Compensación

Debido a que las leyes federales, estatales y locales, así como el entorno empresarial, cambian periódicamente, UWE se reserva el derecho de modificar el Acuerdo y los precios en su Lista de precios de productos de UWE a su exclusivo y absoluto criterio. La notificación de enmiendas aparecerá en los Materiales Oficiales de UWE. Las enmiendas entrarán en vigencia a partir de la publicación en los Materiales Oficiales de UWE, lo que incluye, entre otros, la publicación en el sitio web de UWE, la distribución por correo electrónico, la publicación en el boletín de noticias de UWE, los insertos de productos o cualquier otro método comercialmente razonable. La continuación del negocio UWE de un ISR o la aceptación de bonificaciones o comisiones por parte de un ISR constituye la aceptación de todas y cada una de las enmiendas. Tenga en cuenta que esta disposición **NO** se aplica a los procedimientos de resolución de disputas de la Sección 10, que solo se pueden modificar mediante consentimiento mutuo.

1.4 Retrasos

UWE no será responsable por retrasos y fallas en el cumplimiento de sus obligaciones cuando el desempeño se vuelva comercialmente impracticable debido a circunstancias fuera de su control razonable. Esto incluye, entre otros, huelgas, dificultades laborales, disturbios, guerras, incendios, inundaciones, muertes, reducción de la fuente de suministro de una de las partes o regulaciones gubernamentales.

1.5 Políticas y disposiciones divisibles

Si alguna disposición del Acuerdo, en su forma actual o según se pueda enmendar, se considera inválida o inaplicable por cualquier motivo, solo la (s) parte (s) inválida (s) de la disposición se cortará y los términos y disposiciones restantes permanecerán en pleno vigor y efecto y se interpretará como si dicha disposición inválida o inaplicable nunca formará parte del Acuerdo.

1.6 Extencion

La Compañía nunca renuncia a su derecho de insistir en el cumplimiento del Acuerdo y de las leyes aplicables que rigen la conducción de un negocio. Ninguna omisión de UWE de ejercer ningún derecho o poder en virtud del Acuerdo o de insistir en el cumplimiento estricto por parte de un ISR de cualquier obligación o disposición del Acuerdo, y ninguna costumbre o práctica de las partes en desacuerdo con los términos del Acuerdo, constituirá una renuncia al derecho de UWE a exigir el cumplimiento exacto del Acuerdo. La renuncia por parte de UWE solo puede ser efectuada por escrito por un funcionario autorizado de la Compañía.

1.7 Fecha efectiva

Estas Políticas y Procedimientos entrarán en vigencia a partir del 1 de abril de 2021 ("Fecha de vigencia") y, en ese momento, sustituirán automáticamente a las Políticas y Procedimientos anteriores. En la Fecha de Vigencia, las Políticas y Procedimientos antiguos dejan de tener vigencia o efecto.

SECCIÓN 2 - CONVERTIRSE EN REPRESENTANTE INDEPENDIENTE O ISR

2.1 REQUISITOS PARA SER REPRESENTANTE INDEPENDIENTE O ISR

Para convertirse en un ISR de UWE, cada solicitante debe:

- A. Ser mayor de edad en su estado de residencia; Residir en los Estados Unidos u otros países, que han sido oficialmente abiertos por UWE;
- B. Envíe un Acuerdo de ISR debidamente completado y firmado a UWE por vía electrónica o por fax.
- C. Pagar una tarifa de inscripción de ISR por única vez de \$210 al momento del patrocinio.

Debido a que el negocio de la Compañía está en el sector financiero, nuestra capacidad para prosperar y mantenernos alejados del escrutinio gubernamental injustificado depende de mantener una buena reputación comercial que debemos proteger. Cada ISR, como agente de la Compañía, se convierte en el rostro de la Compañía para nuestros clientes, lo que hace imperativo que cada ISR sea capaz de inculcar la confianza y la confianza del consumidor. En consecuencia, UWE no aceptará ninguna solicitud de ISR si el solicitante es un delincuente convicto. Además, UWE se reserva el derecho de despedir a cualquier persona que se descubra que es un delincuente condenado después de convertirse en un ISR.

2.2 NUEVO REGISTRO ISR POR INTERNET Y FACSIMIL

Un posible ISR puede auto inscribirse en el sitio web del patrocinador. En tal caso, en lugar de un acuerdo de ISR firmado físicamente, UWE aceptará el acuerdo aceptando la “firma electrónica” que indica que el nuevo ISR ha aceptado los términos y condiciones del acuerdo de ISR. Tenga en cuenta que dicha firma electrónica constituye un acuerdo legalmente vinculante entre el ISR y UWE. Los acuerdos enviados por fax deben incluir el frente y el reverso del Acuerdo ISR.

2.3 BENEFICIOS ISR

Una vez que UWE ha aceptado un Acuerdo de ISR, los beneficios del Plan de Compensación y el Acuerdo de ISR están disponibles para el nuevo ISR. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- A. Vender servicios de UWE;
- B. Participar en el Plan de compensación de UWE (recibir bonificaciones y comisiones, si es elegible)
- C. Patrocinar a otras personas como clientes o ISR en el negocio de UWE y así construir una organización y progresar a través del Plan de Compensación de UWE;
- D. Recibir publicaciones periódicas de UWE y otras comunicaciones de UWE;
- E. Participar en funciones de reconocimiento, motivación y capacitación de servicios decapoyo patrocinadas por UWE
- F. Participar en concursos y programas promocionales e incentivos patrocinados por UWE para sus ISR.

2.4 CUOTA ANUAL DE RENOVACIÓN

El término del Acuerdo es de un (1) año a partir de la fecha de aceptación por parte de UWE del Acuerdo de ISR (sujeto a terminación previa de conformidad con las Secciones 5 y 11). Los ISR que deseen continuar con su negocio de ISR después de la expiración del plazo del Acuerdo deben renovar el Acuerdo por un (1) año subsiguiente mediante el pago de una tarifa de renovación anual y continuar cumpliendo con el Acuerdo. Los precios durante cualquier período de renovación automática seguirán siendo los mismos que durante el período inmediatamente anterior, a menos que un ISR solicite lo contrario mediante la presentación por escrito a la Compañía en su dirección comercial principal al menos treinta (30) días antes de la fecha de renovación. La tarifa de renovación anual se cargará automáticamente a la tarjeta de crédito proporcionada por el ISR en el momento del patrocinador o se utilizará para la facturación automática (consulte la Sección 7). Si UWE no puede procesar la tarjeta de crédito de un ISR para la tarifa de renovación anual, el ISR tendrá hasta el primer pago de comisión mensual después del vencimiento del plazo actual de su Acuerdo para realizar un pago o las comisiones se suspenderán hasta que la tarifa de renovación se haya cobrado.

2.5 RECLUTAMIENTO DE EMPLEADOS CORPORATIVOS DE UWE

Los ISR no deben solicitar a los empleados de la sede corporativa que se unan a su equipo como agentes, a menos que ese empleado haya estado separado de la empresa durante un (1) año o más. Esto incluye a cualquier empleado de UWE o cualquiera de sus afiliados y socios. Todas las suscripciones se renuevan automáticamente (sin la necesidad de pasar por el "check-out" de la interfaz de Servicios o ejecutar un Formulario de pedido de renovación) por períodos adicionales equivalentes a un (1) año; y (b) el precio por unidad durante cualquier período de renovación automática seguirá siendo el mismo que durante el período inmediatamente anterior.

SECCIÓN 3 –POLÍTICA DE DIVULGACIÓN DE INGRESOS

En un esfuerzo por llevar a cabo las mejores prácticas de negocio, UWE ha desarrollado la Declaración de divulgación de ingresos ("IDS"). El IDS de UWE está diseñado para transmitir información veraz, oportuna y completa sobre los ingresos que obtienen los ISR de UWE. Para lograr este objetivo, se debe presentar una copia del IDS a todos los posibles ISR.

Se debe presentar una copia del IDS a un posible ISR (alguien que no sea parte de un Acuerdo de ISR de UWE actual) cada vez que se presente o se discuta el Plan de Compensación, o se haga cualquier tipo de declaración de ingresos o representación de ganancias.

Los términos "declaración de ingresos" y / o "representación de ganancias" (colectivamente "declaración de ingresos") incluyen: (1) declaraciones de ganancias promedio, (2) declaraciones de ganancias no promedio, (3) declaraciones de rangos de ganancias, (4) testimonios de ingresos, (5) afirmaciones de estilo de vida y (6) afirmaciones hipotéticas. Ejemplos de "declaraciones de ganancias no promedio" incluye, "Nuestro ISR número uno ganó más de un millón de dólares el año pasado" o "Nuestro ISR de clasificación promedio es de cinco mil por mes". Un ejemplo de un "estado de rangos de ganancias" es "El ingreso

mensual para nuestros ISR de rango superior es de diez mil dólares en el extremo inferior a treinta mil dólares al mes en el extremo superior".

En cualquier reunión que esté abierta al público en la que se discuta el Plan de Compensación o se haga cualquier tipo de reclamo de ingresos, debe proporcionar a cada posible ISR una copia del IDS. Puede encontrar una copia del IDS en:

Las declaraciones sobre representaciones de ingresos siempre deben reflejar la oportunidad de que los ISR obtengan ingresos complementarios. Por ejemplo, declaraciones como que la oportunidad de ventas de UWE puede "aumentar sus ingresos existentes" o "ganar algo de dinero extra" son las formas adecuadas de discutir los ingresos.

SECCIÓN 4 – PUBLICIDAD

4.1 ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN DE UNITED WEALTH EDUCATION

Los ISR deben cumplir con los términos del Plan de Compensación de UWE como se establece en los Materiales Oficiales de UWE. Los ISR no ofrecerán la oportunidad de UWE a través de, o en combinación con, cualquier otro sistema, programa o método de marketing que no sea el indicado específicamente en los Materiales Oficiales de UWE. Los ISR no exigirán ni alentarán a otros clientes o ISR actuales o potenciales a participar en UWE de ninguna manera que difiera del programa establecido en los Materiales Oficiales de UWE. Los ISR no exigirán ni alentarán a otros clientes o ISR actuales o potenciales a ejecutar ningún acuerdo o contrato que no sean los acuerdos y contratos oficiales de UWE para convertirse en un ISR de UWE. De manera similar, los ISR no requerirán ni alentarán a otros clientes o ISR actuales o potenciales a realizar ninguna compra o pago a cualquier individuo u otra entidad para participar en el Plan de Compensación de UWE que no sean las compras o pagos identificados como recomendados o requeridos en los Materiales Oficiales de UWE.

4.2 USO DE HERRAMIENTAS DE VENTA

Para promover tanto los servicios como la oportunidad que ofrece UWE, los ISR deben utilizar el apoyo de ventas y los materiales de apoyo producidos por UWE. Si los ISR de UWE desarrollan sus propios materiales de ventas y materiales promocionales (que incluyen publicidad en Internet), a pesar de las buenas intenciones de los ISR, pueden infringir involuntariamente cualquier número de estatutos o reglamentos que afecten a un negocio de UWE. Estas violaciones, aunque pueden ser relativamente pocas en número, podrían poner en peligro la oportunidad de UWE para todos los ISR. En consecuencia, los ISR deben usar solo los materiales de ventas, materiales promocionales, anuncios, sitios web y otra literatura producida por la Compañía en relación con cualquier Negocio de UWE. Todas las solicitudes de exenciones o excepciones para permitir el uso de materiales de ventas o materiales promocionales desarrollados por ISR se considerarán denegadas. Todos los ISR cuidarán y promoverán la buena reputación de UWE y sus servicios. El marketing y la promoción de UWE, la oportunidad de UWE, el Plan de compensación y los servicios de UWE deben ser coherentes con el interés público y deben evitar todas las conductas o prácticas descorteses, engañosas, poco éticas o inmorales.

4.3 PROPIEDAD INTELECTUAL

UWE no permitirá el uso de sus nombres comerciales, marcas comerciales, diseños o símbolos fuera de los materiales de ventas producidos y aprobados por ninguna persona, incluidos los ISR de UWE. Además, ningún ISR puede usar, publicar, reproducir, anunciar, vender o mostrar de ninguna manera el nombre, la imagen, la imagen o la voz de otro ISR sin el consentimiento previo por escrito del ISR mencionado. Este consentimiento debe estar archivado con el departamento de Cumplimiento de UWE antes de cualquier uso.

4.4 POLÍTICA SOBRE WEB O INTERNET

Si un ISR desea utilizar una página web de Internet para promover su negocio, puede hacerlo únicamente a través del programa de sitios web replicados de la Compañía. Este programa permite a los ISR anunciarse en Internet y elegir entre una variedad de diseños de páginas de inicio que se pueden personalizar con el mensaje del ISR y la información de contacto del ISR. Estos sitios web enlazan directamente con el sitio web oficial de UWE, lo que le da al ISR una presencia profesional y aprobada por la Compañía en Internet. Ningún ISR puede diseñar de forma independiente un sitio web que utilice los nombres, logotipos o descripciones de productos de UWE o que promueva (directa o indirectamente) los servicios de UWE o la oportunidad de UWE.

4.5 NOMBRES DE DOMINIO Y DIRECCIONES DE CORREO ELECTRÓNICO

Los ISR no pueden usar ni intentar registrar o vender ninguno de los nombres comerciales, marcas comerciales, nombres de servicio, marcas de servicio, nombres de productos o cualquier derivado de los mismos de UWE, para ningún nombre de dominio de Internet o dirección de correo electrónico.

4.6 PRECIO ANUNCIADO

No puede anunciar ninguno de los productos de UWE a un precio diferente al precio publicado por la empresa del servicio equivalente. No se permite publicidad de incentivo especial. Esto incluye, entre otros, ofertas de membresía gratuita u otras ofertas similares que otorgan ventajas más allá de las disponibles a través de la Compañía.

4.7 ANUNCIOS DE NEGOCIOS GENÉRICOS

- A. Ningún anuncio puede implicar que se permite un trabajo, puesto, salario o cualquier tipo de empleo.
- B. Ningún anuncio puede promover, representar o implicar puestos asalariados, puestos gerenciales, salarios por hora, empleo a tiempo completo o parcial o ingresos garantizados. La oportunidad de UWE no es un trabajo y no puede presentarse como tal. No se permiten términos como "aprendiz", "puestos gerenciales disponibles", "viaje proporcionado", "llamar para entrevista", "puestos disponibles", "ahora contratando" y otras declaraciones engañosas.
- C. No se puede prometer ni implicar ningún ingreso específico, y cualquier referencia a la compensación debe usar la palabra "comisiones" para indicar la condición de contratista independiente de los ISR.

- D. Los anuncios no pueden contener referencias a UWE o sus servicios y no pueden utilizar ninguna de las marcas comerciales o nombres comerciales de UWE.
- E. No puede representar que uno puede tener éxito en la oportunidad de UWE sin aplicarse diligentemente. Los ejemplos de falsedad incluyen, entre otros, los siguientes:
 1. No tienes que vender nada.
 2. Un ISR de línea ascendente hará todo el trabajo por usted.
 3. Su línea ascendente construirá su organización por usted.
 4. La Compañía hace todo el trabajo por usted.

Cualquier solicitud de variación de las reglas anteriores debe enviarse a UWE y aprobarse por escrito antes de su publicación. Dirija cualquier consulta Soporte para agentes al (248) 848-7065.

4.8 REDES SOCIALES Y CONSULTAS DE REDES SOCIALES

Consultas de los medios: Es política de UWE tener un solo portavoz que maneje todas las consultas de los medios y todas las relaciones con los medios. Por lo tanto, los Agentes no pueden, por ningún motivo, discutir su negocio de UWE Independiente con los medios, ni actuar como portavoces de UWE, ni hablar con los medios sobre UWE, su Plan de Compensación, sus productos o servicios. Es una violación de esta política proporcionar cualquier información a los medios, independientemente de si la información es positiva o negativa, precisa o inexacta. Todas las consultas de los medios de comunicación (ya sea por radio, televisión, Internet o impresos) deben remitirse inmediatamente a UWE.

4.9 “MERCADO CÁLIDO”

Los servicios de UCES y la oportunidad de negocio de UWE están diseñados principalmente para comercializar a través del "mercado cálido" de un agente. A los efectos de este documento, "mercado cálido" se define como una persona con quien el Agente tiene un "negocio establecido o una relación personal" Esto significa una relación previa o existente formada por voluntad de comunicación dos vías entre un Agente y una persona, sobre la base de:

a) Los prospectos compran, alquilan o arriendan bienes o servicios del Agente; o un transacción financiera entre el prospecto y el Agente, dentro de los seis (6) meses inmediatamente antes de la fecha de una solicitud para inducir a los clientes potenciales a comprar UCES servicios o inscripción en la oportunidad UWE; o

b) Una consulta, solicitud, compra o transacción por parte de la persona con respecto a los productos ofrecido por dicho Agente; o

c) Una relación personal o familiar, cuya relación no ha sido previamente rescindido por cualquiera de las partes;

4.10 MÉTODOS Y PRÁCTICAS DE COMERCIALIZACIÓN PROHIBIDOS

Ciertos métodos y prácticas no pueden emplearse en ningún momento para comercializar, ofrecer, promover, o publicitar los productos, servicios u oportunidades de los servicios de UCES, el plan de compensación de UWE, o cualquier otro aspecto de la Compañía. Los

Agentes que violen el reglamento de la Sección 4.10 estarán sujetos a las Sanciones Disciplinarias establecidas en la Sección 10.1.

A. Ventas "puerta a puerta"

Las ventas "puerta a puerta" están prohibidas con el propósito de adquirir Clientes o Agentes.

B. Telemarketing / Llamadas en frío

El término "telemarketing" significa la realización de una o más llamadas telefónicas a un individuo o entidad para inducir la compra de un servicio UCES, o para reclutarlos para la oportunidad de UWE.

"Llamadas en frío" se define como llamadas realizadas a clientes potenciales que no se encuentran en el "Mercado cálido" del Agente, como se describe en la Sección 4.9.

Los agentes no deben participar en telemercadeo y / o llamadas en frío en la operación de su negocio UWE. La Comisión Federal de Comercio y la Comisión Federal de Comunicaciones tienen leyes que prohíben las prácticas de telemercadeo.

Ambas agencias federales (así como varios estados) tienen regulaciones de "no llamar" parte de sus leyes de telemercadeo. Aunque la Compañía no considera que los Agentes sean "Telemercaderista" en el sentido tradicional de la palabra, estas regulaciones gubernamentales define ampliamente el término "telemercadeo" y "telemarketing" de modo que su inadvertida acción de llamar a alguien cuyo número de teléfono figura en el registro federal de "no llamar" podría causar que usted viole la ley. Además, estas regulaciones no deben tomarse a la ligera, ya que conllevan sanciones rígidas.

Sin embargo, una llamada telefónica realizada a un cliente o agente potencial ("prospecto") en el "mercado cálido" del agente no se considera una llamada en frío y, por lo tanto, está permitido, siempre que las llamadas sean solo de forma ocasional y no una práctica de rutina.

Además, los Agentes no deben:

- a) Utilizar sistemas de marcación telefónica automática o software relacionado con el funcionamiento de su negocio UWE;
- b) Realizar o iniciar cualquier llamada telefónica a cualquier persona que entregue cualquier mensaje pregrabado (una "llamada automática") con respecto a la UCES productos, servicios o la oportunidad UWE.

C. Fax no solicitado

Transmisiones (faxes) "Faxes no solicitados" significa la transmisión por teléfono fax o computadora a cualquier persona que el Agente no conozca. Los faxes pueden enviarse a:

- a) Cualquier persona que haya recibido previa invitación o permiso expreso;
- b) Cualquier persona con quien el Agente tenga un negocio o relación establecida;

D. Solicitud por correo electrónico (SPAM)

Los agentes tienen prohibido enviar correos electrónicos fuera de su mercado cálido con el propósito de adquirir Clientes o Agentes.

E. Volantes / panfletos

La distribución de volantes o folletos no producidos por UCES o UWE para el propósito de adquirir Clientes o Agentes está prohibido.

G. Flea markets / ventas de garaje / swap meets

Los agentes tienen prohibido comercializar en estos eventos, ya que no conducen a la imagen profesional que la Compañía desea retratar.

H. Publicidad en TV / Radio

Los agentes no utilizarán medios de radio o televisión para la publicidad o promoción de los Servicios UCES o la oportunidad UWE.

I. Publicaciones o anuncios de Empleo

Los agentes tienen estrictamente prohibido comercializar la oportunidad de UWE en anuncios publicitarios y / o recursos de trabajo, incluidos, entre otros, Indeed.com, monster.com, Careerbuilder.com, y Simplyhired.com y sitios similares.

4.11 PRÁCTICAS Y MÉTODOS DE MARKETING PERMITIDOS

La Compañía permite las prácticas y métodos de publicidad descritos en esta sección. Sin embargo, los agentes deben adherirse a los procedimientos establecidos para cada práctica cuando promuevan la oportunidad UWE o los Servicios UCES.

Los agentes de UWE que no cumplan con la Sección 4.11 estarán sujetos a las Sanciones establecidas en la Sección 10.1.

A. E-mails

Los agentes pueden utilizar el correo electrónico para comercializar, vender, anunciar, promocionar o discutir la oportunidad UWE y Servicios UCES. Correos electrónicos masivos / SPAM como se describe arriba en La Sección 4.10, Parte D, no está permitida. El uso de líneas de asunto engañosas o encabezados con información falsa está prohibido. Además de los Estándares Generales de Mercadeo establecidos arriba, un Agente que utilice la solicitud por correo electrónico debe cumplir con lo siguiente:

- a) Tener una dirección de correo electrónico de retorno funcional para el remitente;
- b) Incluir un aviso en el correo electrónico que advierte al destinatario que puede responder o que las futuras solicitudes por correo electrónico tengan un aviso de "exclusión voluntaria". Todas las solicitudes de "exclusión voluntaria" debe ser honrada;
- c) Contener la dirección postal física del remitente;

d) Tener una clara divulgación de que el mensaje es un anuncio o una solicitud.

B. Redes sociales

Los sitios de redes sociales son sitios de construcción de relaciones y la Compañía reconoce su importancia para el proceso de ventas. Como tal, los Agentes pueden usar las redes sociales (por ejemplo, blogs, vlogs, salas de chat, etc.) o redes sociales (por ejemplo, Facebook, Instagram, LinkedIn, etc.) y instrumentos de bio link (e.g., Linktree, Campsite, etc.) comercializar, vender, publicitar y promover la oportunidad UWE y los Servicios de UCES. En última instancia, los sitios de redes sociales deben llevar a los posibles Clientes y Agentes a un Sitio web personalizado de UCES o UWE, o un sitio web autorizado por la Compañía.

4.12 REFERENCIAS PARA LA REPARACIÓN DE CRÉDITO

Los Agentes Independientes de UWE no declararán directa o indirectamente que UWE o los Agentes de Ventas Independientes de UWE ofrecen, venden, brindan asesoramiento o brindan asistencia a una persona con respecto a la mejora de su historial crediticio, su historial o su calificación.

Los Agentes Independientes de UWE no participarán en ningún acto o práctica en sitios web que tengan la intención de crear la percepción de que UWE o los Agentes de Ventas Independientes de UWE aceptarán el pago, o que se requiere el pago, en forma de costos, tarifas o donaciones, con respecto a cualquier servicio de reparación de crédito.

Los Agentes Independientes de UWE no anunciarán, ofrecerán, venderán ni participarán en Servicios de Reparación de Crédito cuando actúen como Agentes de Ventas Independientes de UWE.

Lo anterior se refiere a todas y cada una de las formas de publicidad, incluidos, entre otros, anuncios en Internet, telemarketing, marketing directo, medios impresos, medios de difusión, medios de apoyo, redes sociales, presentaciones de ventas y llamadas de ventas.

- Además de lo anterior como se indica en la Sección 4 - "Publicidad" de la Declaración de políticas y procedimientos de UWE, los Agentes independientes de UWE no deberán:
- Utilizar el nombre o el logotipo de la empresa para fines publicitarios.
- Utilizar cualquier otro formulario o documento de UWE, marcas comerciales, diseños o símbolos para promover el negocio que no sean los disponibles en el sitio web de UWE.
- Diseñar un sitio web que utilice los nombres, logotipos o descripción del producto de UWE, o que promueva (directa o indirectamente) los servicios de UWE o la oportunidad de UWE.
- Anunciar que se puede prometer o implicar un ingreso específico.
- Crear videos o publicar en redes sociales que utilicen el nombre, el logotipo, los diseños o los símbolos de UWE.

SECCIÓN 5 – OPERACIÓN DE UN NEGOCIO DE UNITED WEALTH EDUCATION

5.1 ENTIDADES DE NEGOCIOS

Una corporación, sociedad o fideicomiso (denominada colectivamente en esta sección como "Entidad comercial") puede solicitar ser un ISR de UWE mediante la presentación de una Solicitud y un Acuerdo de ISR de UWE junto con su Certificado de incorporación, Artículos de organización, Acuerdo de asociación o fideicomiso. documentos (estos documentos se denominan colectivamente los "Documentos de la entidad") a UWE. Un negocio de UWE puede cambiar su estado bajo el mismo patrocinador de un individuo a una sociedad, corporación o fideicomiso, o de un tipo de entidad a otro. Para hacerlo, los ISR deben proporcionar los Documentos de la entidad a UWE. La Solicitud de ISR debe estar firmada por todos los accionistas, socios o fideicomisarios. Los miembros de la entidad son responsables conjunta y solidariamente de cualquier deuda u otra obligación con UWE.

5.1.1 CAMBIOS EN UNA ENTIDAD DE NEGOCIO

Cada ISR debe notificar inmediatamente a UWE sobre cualquier cambio en el tipo de entidad comercial que utilizan para operar su negocio UWE y la incorporación o remoción de socios comerciales. Una empresa de UWE puede cambiar su estado bajo el mismo patrocinador de un individuo a una sociedad, corporación o fideicomiso, o de un tipo de entidad a otra. El formulario del Acuerdo de ISR debe estar firmado por todos los accionistas, socios o fideicomisarios. Los miembros de la entidad son responsables conjunta y solidariamente de cualquier deuda u otra obligación con UWE.

5.1.2 CAMBIO DE PATROCINADOR

Para proteger la integridad de todas las organizaciones de marketing y proteger el arduo trabajo de todos los ISR, UWE rara vez permite cambios en el patrocinio, con la rara excepción de los cambios de línea directa (lo que significa que la ubicación no se ve afectada). Se debe realizar una solicitud de cambio de línea directa enviando un Formulario de solicitud de cambio de patrocinador completo dentro de un plazo de siete (7) días período a partir de la fecha de inscripción, y debe provenir del patrocinador actual que figura en la lista.

5.1.3 CAMBIO DE POSICIONAMIENTO

La solicitud de cambio de posicionamiento debe presentarse dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha de inscripción y debe ser solicitada por el patrocinador actual que figura en la lista. Un ISR sólo se puede mover dentro de la misma organización del patrocinador. Los ISR que han ganado comisiones o alcanzado un rango no son elegibles para cambios de posicionamiento. Tenga en cuenta que las decisiones tomadas para cualquier solicitud de cambio (patrocinador o posicionamiento) quedan a criterio exclusivo de UWE.

5.1.4 CAMBIO DE ORGANIZACIÓN

Si un ISR desea transferir organizaciones, debe permanecer inactivo (no suscribirse a ningún servicio) de UWE durante 6 meses. Al final del período de 6 meses, el ISR debe enviar una carta a la Oficina Corporativa solicitando un cambio de patrocinador. Después de revisar la solicitud, la Oficina Corporativa puede aprobar o rechazar el cambio de

patrocinador. Si se rechaza la solicitud y el ISR está al día con la empresa, el ISR aún puede regresar a la empresa con el patrocinador original.

5.2 RECLAMOS Y ACCIÓN NO AUTORIZADOS

5.2.1 INDEMNIZACIÓN

Un ISR es totalmente responsable de todas sus declaraciones verbales y / o escritas hechas con respecto a los servicios de UWE y el Plan de Compensación, que no están expresamente contenidas en los Materiales Oficiales de UWE. Los ISR acuerdan indemnizar a UWE y mantenerlo indemne de toda responsabilidad, incluidos juicios, sanciones civiles, reembolsos, honorarios de abogados, costos judiciales o pérdida de negocios incurridos por UWE como resultado de las acciones de ISR. Esta disposición sobrevivirá a la cancelación del Acuerdo ISR.

5.2.2 APROBACIÓN DE UNITED WEALTH EDUCATION

No se pueden realizar reclamos sobre los servicios ofrecidos por UWE, excepto los contenidos en los Materiales Oficiales de UWE.

5.2.3 DESCUENTOS Y OFERTAS EN VENTAS DE PRODUCTOS

Las únicas promociones, concursos o incentivos disponibles para los agentes y clientes son los que ofrece la Oficina Corporativa de UWE. Los ISR no pueden crear ni incentivar ningún descuento que no haya sido desarrollado por la Oficina Corporativa de UWE.

5.3 CONFLICTOS

5.3.1 NO SOLICITUDES

Los ISR de UWE son libres de participar en otras oportunidades comerciales u oportunidades de marketing de multinivel o mercadeo en red (colectivamente, "Mercadeo en red"). Sin embargo, durante la vigencia de este Acuerdo, los ISR no pueden contratar directa o indirectamente a otros ISR o Clientes de UWE para ningún negocio de mercadeo en red. Después de la cancelación de un Acuerdo de ISR, y por un período de un (1) año calendario a partir de entonces, un ISR anterior no puede contratar a ningún ISR de UWE o Cliente para otro negocio de mercadeo en red.

El término "reclutar" significa solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo real o intentado para influir de cualquier otra manera (ya sea directamente o a través de un tercero), otro Cliente / ISR para inscribirse o participar en cualquier venta directa o oportunidad de mercadeo en red. Esta conducta representa reclutamiento incluso si las acciones del Agente Independiente son en respuesta a una consulta realizada por otro Cliente / ISR.

5.3.2 VENTA DE BIENES O SERVICIOS COMPETENTES

Los ISR no deben vender ni intentar vender ningún programa o servicio de la competencia que no sea de UWE a Clientes de UWE o ISR. Se considera que cualquier programa, producto, servicio u oportunidad de venta directa en las mismas categorías genéricas que los servicios de UWE compite, independientemente de las diferencias en el costo, la calidad u otros factores distintivos. Los ISR no pueden beneficiarse personalmente vendiendo o promocionando ningún producto, servicio o programa a ningún cliente o ISR de UWE existente.

Si bien un ISR puede participar en una empresa de mercadeo en red que no compita, UWE no permite que los ISR en el rango de Executive Elite o superior participen activamente en CUALQUIER empresa de mercadeo en red sin el permiso explícito de la oficina corporativa de UWE. Esta regla se aplica independientemente de si la empresa vende productos / servicios de la competencia o no.

5.3.3 SOLICITANDO A OTROS VENEDORES DIRECTOS

Si los ISR se dedican a solicitar y / o incitar a miembros de otra empresa de ventas directas a vender o distribuir los servicios de UWE, corren el riesgo de ser demandados por la otra empresa de ventas directas. Si se entabla una demanda, arbitraje o mediación contra un ISR alegando que participó en una actividad de reclutamiento inapropiada de su grupo de ventas o Clientes, UWE no pagará ninguno de los costos de defensa o honorarios legales de ISR, ni indemnizará al ISR por ningún fallo. , adjudicación o liquidación.

5.3.4 PRIVACIDAD Y CONFIDENCIALIDAD

Todos los ISR deben cumplir con la Política de privacidad de la Compañía con respecto al ISR y la información del cliente.

UWE reconoce y respeta la importancia que sus Clientes e ISR dan a la privacidad de su información financiera y personal. Por lo tanto, la Compañía hará todos los esfuerzos razonables para proteger la privacidad y mantener la confidencialidad de la información financiera y de cuentas de sus Clientes e ISR y la información personal no pública.

Al entrar en el Acuerdo de ISR, usted autoriza a UWE a divulgar su nombre e información de contacto a los ISR de línea ascendente únicamente para actividades relacionadas con el fomento del negocio de UWE. Por la presente, un ISR acepta mantener la confidencialidad y seguridad de dicha información y utilizarla únicamente con el fin de respaldar y dar servicio a su organización de línea descendente y llevar a cabo el negocio de UWE.

5.3.5 LA REGLA DE GESTIÓN DE DATOS

La regla de gestión de datos tiene como objetivo proteger la línea de patrocinio (LOS) en beneficio de todos los ISR, así como de UWE. La información de LOS es información compilada por UWE que divulga o se relaciona con todo o parte del arreglo específico de patrocinio dentro del negocio de UWE, incluidas, entre otras, listas de ISR, árboles de patrocinio y toda la información de ISR generada a partir de ellos, en su forma presente y futura. La UWE LOS constituye un secreto comercialmente ventajoso, único y patentado (Información patentada), que mantiene como propiedad exclusiva y confidencial y trata como un secreto comercial. UWE es el propietario exclusivo de toda la información de propiedad, que se deriva, compila, configura y mantiene mediante el gasto de tiempo, esfuerzo y recursos considerables por parte de UWE y sus ISR. A través de esta Regla, UWE otorga a los ISR un derecho personal, no exclusivo, intransferible y revocable de usar Información de propiedad exclusiva para facilitar su negocio, según lo contemplado en estas Políticas y Procedimientos. La Compañía se reserva el derecho de denegar o revocar este derecho, previa notificación razonable al ISR indicando las razones de dicha denegación o revocación, siempre que, en la opinión razonable de UWE, sea necesario para proteger la confidencialidad o el valor de Propietario. Todos los ISR mantendrán la información patentada en la más estricta confidencialidad y tomarán todas las medidas razonables y apropiadas para proteger la información patentada y mantener la confidencialidad de la misma.

5.4 PATROCINIO CRUZADO

El patrocinio real o intentado entre grupos está estrictamente prohibido. El "patrocinio entre grupos" se define como la inscripción, indirecta o de otro tipo, de una persona o entidad que ya tiene un número de cliente actual o un Acuerdo de ISR en el archivo de UWE, o que ha tenido dicho acuerdo dentro de los seis (6) meses anteriores de calendario, dentro de una línea diferente de patrocinio. Se prohíbe el uso del nombre de un cónyuge o pariente, nombres comerciales, DBA, nombres falsos, corporaciones, sociedades, fideicomisos, números de identificación fiscal federal o números de identificación ficticios para eludir esta política. Esta política no prohibirá la transferencia de un negocio de UWE de acuerdo con la sección "Venta, transferencia o cesión de un negocio de UWE" de estas Políticas y Procedimientos.

5.5 APROBACIÓN O RESPALDO GUBERNAMENTAL

Ni las agencias reguladoras ni los funcionarios federales ni estatales aprueban o respaldan ninguna empresa o programa de venta directa o mercadeo en red. Por lo tanto, los ISR no representarán ni darán a entender que UWE o su Plan de Compensación hayan sido "aprobados", "respaldados" o sancionados de otra manera por cualquier agencia gubernamental.

5.6 IDENTIFICACIÓN

Todos los ISR deben proporcionar su Número de Seguro Social, Número de identificación de empleador federal o su Número de identificación emitido por el gobierno a UWE, ya sea en el Acuerdo de ISR o a pedido de la empresa. Al inscribirse, la Compañía proporcionará un Número de Identificación ISR único al ISR mediante el cual serán identificados. Este número se utilizará para realizar pedidos y realizar un seguimiento de las comisiones y bonificaciones.

5.7 IMPUESTOS

Cada año, UWE proporcionará un formulario de ingresos del IRS 1099 MISC (Compensación para no empleados) a cada residente de los EE. UU. Según lo requiera el Servicio de Impuestos Internos. Cada ISR es responsable de pagar impuestos locales, estatales y federales sobre cualquier ingreso generado como ISR.

5.8 ESTADO DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Usted es un contratista independiente. No es un empleado, socio o empresa conjunta de la Compañía. No puede presentarse a sí mismo como otra cosa que no sea un ISR independiente. No tiene autoridad para vincular a UWE con ninguna obligación. Usted es responsable de pagar sus propios impuestos sobre el trabajo por cuenta propia, los impuestos federales sobre la renta y otros impuestos exigidos por la ley. Debe obedecer las leyes federales, estatales y locales, así como las reglas y regulaciones de la Compañía relacionadas con su Negocio UWE independiente o la adquisición, recepción, tenencia, venta, distribución o publicidad de los servicios u oportunidades de UWE.

Los ISR no pueden contestar el teléfono diciendo "UWE", "UWE Incorporated" o de cualquier otra manera que pudiera llevar a la persona que llama a creer que se ha comunicado con las oficinas corporativas de UWE. Un ISR solo puede representar que es

un ISR de UWE. Por lo tanto, toda la correspondencia y las tarjetas de presentación relacionadas o en conexión con el negocio de UWE de un ISR deberán contener el nombre del ISR seguido del término "Representante de ventas independiente".

5.9 COMPRA DE BONIFICACIÓN

Está prohibido pagar las cuotas de membresía únicamente con el fin de recolectar bonificaciones o para lograr un rango.

5.10 APILAMIENTO

El apilamiento es la manipulación no autorizada del sistema de compensación de UWE y / o el plan de marketing con el fin de activar comisiones o causar una promoción de un ISR de línea descendente de una manera no ganada. Un ejemplo de apilamiento ocurre cuando un patrocinador coloca a los participantes debajo de un participante de línea descendente inactivo (que puede no conocer o no tener ninguna relación con los clientes) para activar una calificación no ganada para comisiones. Otro ejemplo de apilamiento es la colocación manipuladora de ISR dentro de una organización de línea descendente para desencadenar una promoción. El apilamiento es un comportamiento poco ético e inaceptable y, como tal, es un delito punible con medidas que incluyen la terminación y posición del ISR de todas las personas que se encuentran directamente involucradas.

5.11 UN NEGOCIO DE UNITED WEALTH EDUCATION POR PERSONA

Un ISR puede operar o tener un interés de propiedad, legal o equitativo, como propietario único, socio, accionista, fideicomisario o beneficiario, en un solo negocio de UWE. Ningún individuo puede tener, operar o recibir compensación de más de un negocio de UWE. Los individuos de la misma unidad familiar pueden ingresar o tener un interés en sus propios negocios UWE separados, sólo si cada puesto familiar subsiguiente se coloca en primera línea del primer miembro de la familia inscrito. Una "unidad familiar" se define como cónyuges e hijos dependientes que viven o hacen negocios en la misma dirección.

5.12 SUCESIÓN

Tras la muerte o incapacidad de un ISR, su negocio puede pasar a un heredero designado. Se debe enviar la documentación legal apropiada a la Compañía para garantizar que la transferencia sea correcta.

Siempre que una empresa de UWE se transfiera mediante un testamento u otro proceso testamentario, el beneficiario adquiere el derecho a cobrar todas las bonificaciones y comisiones de la organización de marketing del ISR fallecido, siempre que se cumplan los siguientes requisitos. El (los) sucesor (es) deben:

- Ejecutar un acuerdo ISR;
- Cumplir con los términos y disposiciones del Acuerdo;
- Cumplir con todas las calificaciones para el rango / estado del ISR fallecido;
- Proporcionar a UWE una "dirección de registro" a la que se enviarán todos los cheques de bonificación y comisión. Los cheques de bonificación y comisión de un negocio de UWE transferido de conformidad con esta sección se pagarán en un

solo cheque de forma conjunta a los sucesores.

- Forme una entidad comercial y adquiera un Número de Identificación de impuestos federal, si el negocio se lega a sus sucesores conjuntos. UWE emitirá todos los cheques de bonificación y comisión y un 1099 a la entidad de negocio.

5.13 VENTA, TRANSFERENCIA O ASIGNACIÓN DE UN NEGOCIO DE UNITED WEALTH EDUCATION

Aunque una empresa de UWE es un negocio de propiedad privada y operado de forma independiente, la venta, transferencia o cesión de una empresa de UWE está sujeta a ciertas limitaciones. Si un ISR desea vender su negocio UWE, se deben cumplir los siguientes criterios:

- A. La protección de la línea de patrocinio existente siempre debe mantenerse para que el negocio de UWE continúe operando en esa línea de patrocinio;
- B. El comprador o cesionario debe convertirse en un ISR de UWE calificado. Si el comprador es un ISR de UWE activo, primero debe terminar su negocio de UWE y esperar seis meses calendario antes de adquirir cualquier interés en el nuevo negocio de UWE;
- C. Antes de que la venta, transferencia o cesión pueda ser finalizada y aprobada por UWE, cualquier obligación de deuda que el ISR vendedor tenga con UWE debe estar satisfecha; y
- D. El ISR vendedor debe estar al día y no violar ninguno de los términos del Acuerdo para ser elegible para vender, transferir o ceder un negocio de UWE.

Antes de vender un negocio de UWE, el ISR que vende debe notificar al departamento de Cumplimiento de UWE su intención de vender el negocio de UWE. No se pueden producir cambios en la línea de patrocinio por la venta o transferencia de un negocio de UWE. Un ISR no puede vender, transferir o ceder partes de su negocio; la posición debe venderse en su totalidad.

5.14 SEPARACIÓN DE UN NEGOCIO DE UNITED WEALTH EDUCATION

Los ISR de UWE a veces operan sus negocios de UWE como sociedades de marido y mujer, sociedades regulares, corporaciones o fideicomisos. En el momento en que un matrimonio puede terminar en divorcio o una corporación, sociedad o fideicomiso (las últimas tres entidades se denominan colectivamente en el presente documento "entidades") puede disolverse, se deben hacer arreglos para asegurar que cualquier separación o división del negocio se logra de manera que no afecte negativamente los intereses y los ingresos de otras empresas en la línea de patrocinio. Si las partes que se separan no cumplen con los mejores intereses de otros ISR y de la Compañía de manera oportuna, UWE rescindiré involuntariamente el Acuerdo de ISR.

Durante el proceso de divorcio o disolución de la entidad, las partes deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación:

- A. Una de las partes puede, con el consentimiento de la otra (s), operar el negocio de UWE de conformidad con una cesión por escrito mediante la cual el cónyuge, accionistas, socios o fideicomisarios que renuncian autorizan a UWE a tratar directa y únicamente con el otro cónyuge o al accionista que no renunció, socio o fideicomisario.
- B. Las partes pueden continuar operando el negocio de UWE de manera conjunta sobre una base de "negocios como de costumbre", después de lo cual toda la compensación pagada por UWE se pagará de acuerdo con el status quo tal como existía antes de la presentación del divorcio o el procedimiento de disolución. Este es el procedimiento predeterminado si las partes no están de acuerdo con el formato establecido anteriormente. La Compañía nunca eliminará a una parte de un puesto de una cuenta de ISR sin el permiso por escrito y la firma de esa parte. Bajo ninguna circunstancia se dividirá la organización de línea descendente de cónyuges divorciados o una entidad comercial que se disuelve. Bajo ninguna circunstancia, UWE dividirá los cheques de comisiones y bonificaciones entre los cónyuges divorciados o miembros de entidades en proceso de disolución. UWE reconocerá solo una organización de línea descendente y emitirá solo un cheque de comisión por negocio de UWE por ciclo de comisión. Los cheques de comisión siempre se emitirán a nombre de la misma persona o entidad. En el caso de que las partes de un procedimiento de divorcio o disolución no puedan resolver una disputa sobre la disposición de las comisiones y la propiedad del negocio de manera oportuna según lo determine la Compañía, el Acuerdo de ISR se cancelará involuntariamente. Si un excónyuge ha renunciado por completo a todos los derechos en el negocio original de UWE en virtud de un divorcio, a partir de ese momento es libre de inscribirse con cualquier patrocinador de su elección sin esperar seis (6) meses calendario. En el caso de disoluciones de entidades comerciales, el ex socio, accionista, miembro u otra entidad afiliada que no retiene interés en el negocio debe esperar seis meses calendario a partir de la fecha de la disolución final antes de volver a inscribirse como ISR. En cualquier caso, sin embargo, el excónyuge o la empresa afiliada no tendrá derecho a ningún ISR en su organización anterior ni a ningún cliente anterior. Deben desarrollar el nuevo negocio de la misma manera que cualquier otro ISR nuevo.

5.15 PATROSINACION

Todos los ISR activos en regla tienen derecho a patrocinar e inscribir a otros en UWE. Cada cliente potencial o ISR tiene el derecho final de elegir su propio Patrocinador. Si dos ISR afirman ser el Patrocinador del mismo nuevo ISR o cliente, la Compañía considerará la primera solicitud recibida por la Compañía como la que se quedará con él derecho de ese ISR o cliente.

5.16 POSICIONAMIENTO COMO INVERSIÓN

El éxito en UWE requiere trabajo duro, dedicación y buenas habilidades de ventas. La compensación está directamente ligada al logro personal de cada ISR. Posicionar la plataforma u oportunidad de UWE como un programa de inversión pasiva es inexacto y está estrictamente prohibido. Si alguna vez se hacen estos reclamos, la sanción disciplinaria será inmediata.

5.17 RESTRICCIONES DE TARJETA DE CRÉDITO

Los ISR tienen estrictamente prohibido procesar transacciones con tarjetas de crédito en nombre de cualquier miembro de sus organizaciones. Las transacciones con tarjeta de crédito no autorizadas se considerarán fraudulentas y se manejará rápidamente.

5.18 PRÁCTICAS DE RECLUTAMIENTO POR PARTE DE LOS AGENTES DE UWE

Los Agentes Independientes de UWE no operarán, ni participarán directa o indirectamente, en las operaciones de ningún programa de marketing multinivel, en el que las ganancias financieras para los participantes dependan principalmente del reclutamiento continuo y sucesivo de otros participantes.

Además, los Agentes de UWE no operarán ni participarán en las operaciones de ningún programa de marketing multinivel, donde no se requieran ventas a no participantes como condición previa a la realización de tales ganancias financieras.

Los Agentes Independientes de UWE no se ofrecerán a pagar ni autorizará el pago de honorarios, bonificaciones, reembolsos, anulaciones, comisiones, comisiones cruzadas, dividendos u otras contraprestaciones de ningún buscador a ningún participante en un programa de marketing multinivel, únicamente para la solicitud o contratación. de otros participantes en el mismo.

Los Agentes Independientes de UWE no se ofrecerán a pagar ni autorizará el pago de honorarios, bonificaciones, reembolsos, anulaciones, comisiones, comisiones cruzadas, dividendos u otras contraprestaciones de ningún buscador a ningún participante en un programa de marketing multinivel en relación con la venta de cualquier producto o servicio a menos que el participante realice una función de supervisión, distribución, venta o solicitud de buena fe en la venta o entrega de dicho producto o servicio al consumidor final.

Los Agentes Independientes de UWE deberán informar de manera clara y visible a cualquier individuo reclutado dentro de su línea descendente que los Agentes de Ventas Independientes deben tener suficiente participación o contacto con su línea descendente. Esto asegurará que cualquier participante comprenda que está obligado a realizar todos los actos necesarios para calificar como función de supervisión, distribución, venta o solicitud de buena fe en la venta o prestación de servicios al consumidor final. Esto incluye, entre otros, un aviso de que el agente de UWE es responsable de abordar y resolver cualquier acto de personas de su línea descendente que infrinja las políticas de la empresa o cualquier departamento regulador estatal.

Los Agentes Independientes de UWE no ofrecerán descuentos y / o consideración valiosa a los participantes para asegurar la inscripción de dichos participantes en la línea descendente de un Agente de UWE.

Los Agentes Independientes de UWE no inscribirán a una persona en la línea descendente del Agente de UWE sin el conocimiento de los nuevos participantes.

Los Agentes de UWE no reclutará a un participante de una línea descendente no relacionada en un intento de hacer crecer la línea descendente del Agente de UWE.

5.19 ACCIONES DE MIEMBROS DEL HOGAR O PERSONAS AFILIADAS

Si algún miembro de la familia inmediata de un Agente independiente de UWE se involucra en cualquier actividad que, si la realiza el Agente, violaría alguna disposición del Acuerdo, dicha actividad será considerada una violación por ese Agente Independiente específico y UWE puede tomar medidas disciplinarias de conformidad con estas Políticas y Procedimientos contra el Agente Independiente. De manera similar, si cualquier individuo asociado de alguna manera con una corporación, sociedad, LLC, fideicomiso u otra entidad (colectivamente "Entidad comercial") viola el Acuerdo, dicha (s) acción (es) será considerada una violación por la Entidad comercial y la Compañía. puede tomar medidas disciplinarias contra la Entidad Comercial. Asimismo, si un Agente se inscribe en UWE como Entidad Comercial, cada Parte Afiliada de la Entidad Comercial estará vinculada personal e individualmente y deberá cumplir con los términos del Acuerdo de Agente y estas Políticas y Procedimientos.

SECCIÓN 6 – RESPONSABILIDADES DEL ISR

6.1 CAMBIO DE DIRECCIÓN, NÚMERO DE TELÉFONO, CORREO ELECTRÓNICO

Para asegurar comunicaciones oportunas, entrega de materiales de apoyo y cheques de comisiones, es de vital importancia que los archivos de UWE estén actualizados. Los ISR que planean mudarse o cambiar su dirección de correo electrónico deben enviar un Acuerdo de ISR enmendado completo con la nueva información.

6.2 RESPONSABILIDADES DE PATROCINAMIENTO DE UN ISR

6.2.1 ENTRENAMIENTO INICIAL

Cualquier ISR que patrocina otro ISR en UWE debe realizar una función de asistencia y capacitación de buena fe para garantizar que su línea descendente esté operando correctamente su negocio de UWE. Los ISR deben proporcionar la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos, la Declaración de Divulgación de Ingresos y el Plan de Compensación a las personas que están patrocinando para convertirse en ISR antes de que el solicitante firme un Acuerdo de ISR.

6.2.2 RESPONSABILIDADES DE CAPACITACIÓN CONTINUA

Los ISR deben monitorear los ISR en sus organizaciones de línea descendente para asegurarse de que los ISR de línea descendente no hagan declaraciones inapropiadas sobre productos o negocios, ni participen en conductas ilegales o inapropiadas. Previa solicitud, cada ISR debe poder proporcionar evidencia documentada a UWE de su cumplimiento continuo de las responsabilidades de un Patrocinador.

6.2.3 PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO

UWE mantiene una postura estricta con respecto a las políticas y procedimientos en lo que respecta a la capacitación para proteger el nombre y la integridad de UWE y su modelo comercial, nuestras creencias filosóficas fundamentales y para proteger aún más a los ISR de cualquier información engañosa o errónea que pueda entregarse de fuentes poco fiables.

UWE apoya la práctica de eventos de capacitación, como reuniones de oportunidades de negocio o presentaciones generales corporativas (que se llevan a cabo en una oficina, hotel o casa), capacitaciones los sábados, capacitaciones del "Súper sábado" u otras capacitaciones nocturnas, ya que son herramientas educativas valiosas cuando se llevan a cabo adecuadamente con profesionalismo e integridad y dentro de los parámetros de las políticas y procedimientos dentro de los Términos y Condiciones del Representante Independiente de UWE. La verdadera intención de tales eventos debe ser brindar más educación sobre la oportunidad de negocio de UWE y obtener conocimiento del producto sobre cómo ser exitoso dentro de esta oportunidad empresarial.

Bajo ninguna circunstancia estos eventos o cualquier otro tipo de reuniones / sesiones de capacitación de UWE tienen la intención de generar ingresos para quienes patrocinan o conducen el evento.

Un ISR, con el título de Regional Ambassador o superior, solo puede cobrar una tarifa nominal, hasta un máximo de \$39.00, por todos y cada uno de los eventos para compensar el alquiler de la habitación o las tarifas del hotel. Cualquier ISR independiente que no tenga actualmente el RA o un puesto superior, que quiera llevar a cabo una reunión y cobrar la tarifa, debe recibir la aprobación de la Oficina Corporativa.

Cualquier ISR que se encuentre hospedando, promocionando o alentando a otros Representantes de Ventas Independientes de UWE a asistir a cualquier tipo de evento o programa de capacitación no autorizado se considerará una violación de las Políticas y Procedimientos de UWE.

Cualquier persona que realice eventos dentro de las pautas de las políticas de eventos / capacitación de UWE, pero que esté utilizando o vendiendo materiales (folletos, CD, DVD, sitios web o cualquier otro tipo de material de marketing electrónico o impreso, o materiales que utilicen el nombre o la imagen de UWE o UCES) por una tarifa se considerará una violación de las políticas y procedimientos de UWE.

6.2.4 REUNIONES DURANTE LA PANDEMIA COVID-19

Según los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC) y la Organización Mundial de la Salud (OMS), el riesgo de propagación del COVID-19 aumenta durante las reuniones en persona a las que asisten personas de diferentes hogares. Este riesgo aumenta significativamente a medida que aumenta el tamaño del evento con un mayor número de asistentes. El riesgo más bajo está en las actividades y eventos solo virtuales, según la OMS:

<https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/question-and-answers-hub/q-a-detail/coronavirus-disease-covid-19-small-public-gatherings>

En cumplimiento de las recomendaciones de los CDC y la OMS, la Oficina Corporativa de United Wealth Education respalda lo siguiente:

Si opta por ir en contra de las recomendaciones de la OMS y UWE y realizar un evento en persona, debe seguir las Políticas y procedimientos de UWE y las precauciones de la OMS. Esto incluye la devolución de una exención y responsabilidad general ejecutadas (formulario 1A, adjunto a este documento de políticas y procedimientos) para todos los

asistentes a la reunión, incluido usted mismo, para cualquier reunión en persona que tenga lugar en 2022.

6.3 NO MENOSPRECIO

Los ISR no deben menospreciar, degradar ni hacer comentarios negativos sobre UWE, otros ISR de UWE, los servicios de UWE, el plan de compensación o los propietarios, miembros de la junta, directores, funcionarios o empleados de UWE.

6.4 POLÍTICA DE AUDITORÍA PARA AMBASSADORS

Al obtener por primera vez el título de las calificaciones descritas en el Plan de Compensación para el Ambassador, las prácticas de negocio, de redes sociales y de mercadeo del ISR (Representante Independiente de Ventas) estarán sujetas a auditoría. La designación oficial como vicepresidente está disponible solo para los ISR que completen con éxito el proceso de auditoría. Para completar con éxito el proceso de auditoría, un ISR debe estar en regla con UWE y cumplir con las políticas y procedimientos de la compañía. UWE se reserva el derecho de auditar, ajustar o denegar el reconocimiento u otros premios a cualquier ISR para prevenir o corregir cualquier intento de eludir o manipular las reglas, políticas y procedimientos de la empresa y para garantizar que el espíritu de logro del título en cualquier nivel del Plan de Compensación sea alcanzado con integridad.

6.5 DENUNCIA DE VIOLACIONES DE POLÍTICAS

Los ISR que observen una violación de la Política por parte de otro ISR deben enviar un informe escrito de la violación directamente a la atención del departamento de Cumplimiento de UWE, completo con toda la evidencia de respaldo y la información pertinente. Es importante comprender que la información que se envíe se mantendrá confidencial.

6.6 ACOSO

UWE se compromete a proporcionar a los ISR un entorno libre de acoso, intimidación y abuso por parte de otros ISR, empleados, proveedores y cualquier otra persona. En UWE, el acoso de cualquier tipo no será tolerado y está estrictamente prohibido, como: comentarios despectivos o amenazantes, comportamiento sexual inapropiado que incluye, entre otros, avances sexuales no deseados o solicitudes de favores sexuales, visualización de imágenes visuales de naturaleza sexual, o acoso verbal o comportamiento violento. Se anima a los ISR a informar de inmediato cualquier tipo de incidente de acoso. UWE no tolerará actos o amenazas de violencia e investigará todos los informes. Cuando tenga conocimiento de una amenaza o riesgo para cualquiera de nuestros ISR, empleados, proveedores y cualquier otra persona, le pedimos que nos lo informe.

SECCIÓN 7 – FACTURACIÓN AUTOMÁTICA

7.1 FACTURACION

Hay productos en el sistema UWE que requieren un compromiso financiero mensual. Estas tarifas de suscripción se renuevan automáticamente cada mes con una tarjeta de crédito o débito registrada en UWE. El ISR puede comunicarse con la oficina corporativa para cambiar la configuración de su suscripción mensual.

SECCIÓN 8 – PETICIONES DE REEMBOLSOS

UWE ofrece varias políticas de devolución según el servicio particular solicitado. Para ver detalles sobre la política de devoluciones, revise los términos asociados con el servicio en particular. Si las compras se realizaron a través de una tarjeta de crédito, el reembolso se acreditará en la misma cuenta. UWE deducirá del reembolso pagado al ISR las comisiones, bonificaciones, rebajas u otros incentivos recibidos por el ISR que estuvieran asociados con la mercancía devuelta.

Un ISR recibe bonificaciones y comisiones basadas en las ventas reales de productos y servicios a los consumidores finales y a los ISR. Cuando se solicita un reembolso, las bonificaciones y comisiones atribuibles a la devolución se deducirán del ISR que recibió bonificaciones o comisiones por dichas ventas. Las deducciones ocurrirán en el mes en que se otorga el reembolso y continuarán cada período de pago a partir de entonces hasta que se recupere la comisión.

En el caso de que un ISR termine su puesto y los montos de las bonificaciones o comisiones atribuibles a los servicios reembolsados aún no hayan sido recuperados por completo por UWE, el resto del saldo pendiente puede compensarse con cualquier otro monto que pueda ser aún adeudado por UWE al distribuidor terminado.

SECCIÓN 9 – BONOS Y COMISIONES

9.1 CALIFICACIÓN DE BONOS Y COMISIONES

Para calificar para recibir comisiones y bonificaciones, un ISR debe estar al día y cumplir con los términos del Acuerdo y estas Políticas y Procedimientos. Un ISR calificará para recibir comisiones y bonificaciones siempre que produzca una venta de membresía personal cada mes o mantenga una membresía personal en regla para sí mismo. No se requiere un ISR para mantener una membresía personal, pero puede hacerlo si lo desea para los propósitos de esta sección.

UWE recomienda el depósito directo como el mejor método de pago de comisiones. Si un Agente elige recibir cheques escritos de comisiones y bonificaciones, debe comprender que estos cheques pueden demorarse debido a los procesos regulares del servicio de correo. La Compañía no es responsable por cheques perdidos o retrasados. La cantidad mínima de pago es de \$ 35. Las comisiones se contabilizarán en la cuenta del ISR (Representante Independiente de Ventas) y se retendrán hasta que se alcance el monto mínimo.

9.2 ERRORES O PREGUNTAS

Si un ISR tiene preguntas o cree que se ha cometido algún error con respecto a comisiones, bonificaciones, informes de actividad de línea descendente o cargos, el ISR debe notificar a UWE por escrito dentro de los 30 días posteriores a la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. UWE no será responsable de ningún error, omisión o problema que no se informe a la Compañía dentro de los 30 días.

9.3 COMPRA DE BONOS PROHIBIDO

La compra de bonificaciones está estricta y absolutamente prohibida. La compra de bonificaciones incluye: (a) la inscripción de personas o entidades sin el conocimiento y / o la ejecución de un Acuerdo de ISR por dichas personas o entidades; (b) la inscripción fraudulenta de una persona o entidad como ISR o Cliente; (c) la inscripción o intento de inscripción de personas o entidades inexistentes como ISR o Clientes ("fantasmas"); (d) comprar servicios de UWE en nombre de otro ISR o Cliente, o bajo el número de identificación de otro ISR o Cliente, para calificar para comisiones o bonificaciones; y / o (f) cualquier otro mecanismo o artificio para calificar para el avance de rango, incentivos, premios, comisiones o bonificaciones que no estén impulsados por compras de productos o servicios genuinos por parte de los consumidores finales.

9.4 REPORTE

Toda la información proporcionada por UWE, incluido, entre otros, el volumen de ventas personales (o cualquier parte del mismo) y la actividad de patrocinio de la línea descendente, es precisa y confiable. Sin embargo, debido a varios factores que incluyen, entre otros, la posibilidad inherente de error humano y mecánico; la precisión, integridad y puntualidad de los pedidos; denegación de pagos con tarjeta de crédito y cheques electrónicos, un ISR cuyo Acuerdo de ISR se cancele recibirá comisiones y bonificaciones solo por el último período de pago completo en el que trabajó antes de la cancelación (menos los montos retenidos durante una investigación anterior a una cancelación involuntaria). Un participante de UWE tiene derecho a cancelar en cualquier momento, independientemente del motivo. La cancelación debe enviarse por escrito a la Compañía en su dirección comercial principal o por correo electrónico a UWE.

SECCIÓN 10 –RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y PROCEDIMIENTO DISCIPLINARIOS

10.1 SANCIONES DISCIPLINARIAS

Violación del Acuerdo, estas Políticas y Procedimientos, violación de cualquier practica de derecho consuetudinario, incluido, entre otros, cualquier deber de lealtad aplicable, cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética, o cualquier acto u omisión de un ISR que, a discreción exclusiva de la Compañía, puede dañar su reputación o buena voluntad (tal acto u omisión dañino no necesita estar relacionado con el negocio UWE del ISR), puede resultar, a discreción de UWE, en una o más de las siguientes medidas correctivas:

- Terminación involuntaria del infractor Acuerdo ISR

- Iniciando procedimientos legales para compensación monetaria y / o equitativa. Cada infracción se revisa caso por caso, y todas las acciones disciplinarias quedan a criterio exclusivo de UWE.
- Suspensión del Acuerdo de ISR individual por uno o más períodos de pago
- Imposición de una multa, que puede retenerse de los cheques de bonificación y comisión.
- Cualquier otra medida expresamente permitida dentro de cualquier disposición del Acuerdo o que UWE considere factible de implementar y apropiada para resolver equitativamente las lesiones causadas parcial o exclusivamente por la violación de la política de ISR o incumplimiento contractual.

Además de lo anterior, dependiendo de la gravedad de la infracción, UWE, a su discreción, también puede comenzar los pasos de acción disciplinaria como se muestra a continuación:

1.ª infracción- se cerrará el sitio web de venta de agentes UWE. Si el agente intenta acceder a su sitio web para realizar negocios, recibirá un mensaje para comunicarse con el departamento de cumplimiento de la oficina corporativa de UWE. Durante esa llamada, el departamento de cumplimiento le informará al agente de UWE qué infracción ocurrió según el Manual de políticas y procedimientos de UWE. Para que el sitio web de los agentes de UWE sea reactivado, deben 1) enviar un correo electrónico al departamento de cumplimiento indicando que comprenden la infracción y que la infracción no ocurrirá en el futuro, 2) deben corregir la infracción, es decir, eliminar una publicación, eliminar un video, etc. El sitio web del agente cambiará a un estado activo sólo cuando ambas acciones anteriores hayan sido llevadas a cabo.

2da infracción- el mismo procedimiento que el anterior. Al finalizar la llamada con el agente de UWE y el departamento de cumplimiento de UWE, se le informará al agente de UWE que si esta violación ocurre nuevamente, sus derechos de conformidad con el Acuerdo de Agente Independiente serán suspendidos por 60 días. Durante la suspensión, el sitio web del agente de UWE se cerrará y ya no cobrará ninguna comisión por las ventas realizadas en su línea descendente.

3ra infracción - suspensión de 60 días

4ta Infracción- al finalizar la suspensión de 60 días, el sitio web del agente de UWE se activará nuevamente. Podrán realizar negocios y recibir comisiones. Si el agente de UWE nuevamente viola cualquier sección del Manual de Políticas y Procedimientos de UWE, el acuerdo con UWE será rescindido permanentemente. Se cerrará el sitio web y se enviará un aviso de terminación a su residencia.

10.2 MEDIACION

Antes de instituir el arbitraje, las partes se reunirán de buena fe e intentarán resolver cualquier disputa que surja o se relacione con el Acuerdo a través de una mediación no vinculante. Se nombrará mediador a una persona que sea mutuamente aceptable para las partes. Los honorarios y costos del mediador, así como los costos de llevar a cabo y llevar a cabo la mediación, se dividirán en partes iguales entre las partes. Cada parte pagará su

parte de los honorarios y costos compartidos anticipados al menos diez (10) días antes de la mediación. Cada parte pagará los honorarios, costos y gastos individuales de sus propios abogados asociados con la realización y asistencia de la mediación. La mediación se llevará a cabo en Farmington Hills, Michigan, y no durará más de dos (2) días hábiles. Este acuerdo para mediar sobrevivirá a cualquier terminación o vencimiento del Acuerdo.

10.3 ARBITRAJE

Si la mediación no tiene éxito, cualquier controversia o reclamo que surja de o se relacione con el Acuerdo, o el incumplimiento del mismo, se resolverá mediante arbitraje confidencial administrado por la Asociación Estadounidense de Arbitraje de conformidad con sus Reglas de Arbitraje Comercial, y el fallo sobre el laudo dictado por el árbitro. puede ingresar en cualquier tribunal que tenga jurisdicción sobre el mismo. Además, acepta no iniciar ni participar en ningún procedimiento de demanda colectiva contra UWE, ya sea en un procedimiento judicial, de mediación o de arbitraje, y renuncia a todos los derechos de convertirse en miembro de cualquier clase certificada en cualquier demanda o procedimiento. Además, los ISR renuncian a todos los derechos de juicio por jurado.

Todos los procedimientos de arbitraje se llevarán a cabo en Farmington Hills, Michigan. Habrá un árbitro, un abogado, que tendrá experiencia en transacciones de derecho comercial con una fuerte preferencia de ser un abogado con conocimientos en la industria de la venta directa, seleccionado del panel que proporciona el Panel de Arbitraje Estadounidense. Cada parte del arbitraje será responsable de sus propios costos y gastos de arbitraje, incluidos los honorarios legales y de presentación. La decisión del árbitro será final y vinculante para las partes y, si es necesario, puede reducirse a un juicio en cualquier tribunal de jurisdicción competente.

Nada en estas Políticas y Procedimientos impedirá que UWE solicite y obtenga de cualquier tribunal que tenga jurisdicción una orden de embargo, una orden judicial temporal, una orden judicial preliminar, una orden judicial permanente u otra reparación disponible para salvaguardar y proteger los intereses de UWE antes, durante, o después de la presentación de cualquier arbitraje u otro procedimiento o pendiente de la entrega de una decisión o laudo en relación con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

10.4 CLASS ACTION WAIVER

NO SE PERMITIRÁ NINGUNA ACCIÓN COLECTIVA, OTRA ACCIÓN REPRESENTATIVA O ACCIÓN GENERAL DEL ABOGADO PRIVADO O CONSOLIDACIÓN O CONSOLIDACIÓN DE CUALQUIER RECLAMO CON UN RECLAMO DE OTRA PERSONA O CLASE DE RECLAMANTES.

10.5 DAÑOS

En cualquier caso que surja de o se relacione con la terminación indebida del Acuerdo y / o el negocio UWE de un ISR, la Compañía e ISR acuerdan que los daños serán extremadamente difíciles de determinar. Por lo tanto, la Compañía y los ISR estipulan que si la terminación involuntaria del Acuerdo y / o la pérdida del negocio UWE del ISR se demuestra y se considera ilícita según cualquier teoría de la ley, el único recurso del ISR será la indemnización por daños y perjuicios calculada de la siguiente manera:

I. Para los ISR en el rango "Paid as" de Ambassador o superior (con la excepción del cálculo que se encuentra en II a continuación), los daños liquidados serán en el monto de su

compensación bruta que ganó de conformidad con el Plan de Compensación de UWE en los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la terminación.

- II. Para los ISR en el rango "Paid as" de Regional Ambassador y superior, los daños liquidados serán por el monto de su compensación bruta que ganó de conformidad con el Plan de Compensación de UWE en los veinticuatro (24) meses inmediatamente anteriores a la terminación.

En cualquier acción que surja de o se relacione con el Acuerdo, el negocio de UWE o la relación entre la Compañía e ISR, ambas partes renuncian a todas las reclamaciones por daños incidentales y / o consecuentes, incluso si la otra parte ha sido informada de la probabilidad de tal daño. La Compañía e ISR además renuncian a todos los reclamos por daños ejemplares y punitivos.

10.6 LEY QUÉ RIGE, JURISDICCIÓN, Y SEDE

La jurisdicción y el lugar de cualquier asunto no sujeto a arbitraje residirán exclusivamente en Farmington Hills, Michigan. La Ley Federal de Arbitraje regirá todos los asuntos relacionados con el arbitraje. Las leyes de Michigan regirán todos los demás asuntos relacionados con el Acuerdo o que surjan de él. No obstante lo anterior, y la disposición de arbitraje en este Acuerdo, los residentes del Estado de Louisiana tendrán derecho a entablar una acción contra UWE en su foro local y de conformidad con la ley de Louisiana.

SECCIÓN 11 - EFECTO DE LA CANCELACIÓN

11.1 EFECTO DE CANCELACIÓN Y TERMINACIÓN

Mientras un ISR permanezca activo y cumpla con los términos del Acuerdo de ISR y estas Políticas, UWE pagará comisiones a dicho ISR de acuerdo con el Plan de Compensación. Las bonificaciones y comisiones de un ISR constituyen la consideración completa de los esfuerzos del ISR para generar ventas y todas las actividades relacionadas con la generación de ventas (incluida, entre otras, la creación de una organización de línea descendente). Después de que un ISR no continúe con su Acuerdo de ISR, la cancelación por inactividad o la cancelación (terminación) voluntaria o involuntaria de su Acuerdo de ISR (todos estos métodos se denominan colectivamente "Cancelación"), el ISR anterior deberá no tiene ningún derecho, título, reclamo o interés sobre la organización de línea descendente que él o ella operaba, ni ninguna comisión o bonificación de las ventas generadas por la organización. Los ISR renuncian a todos y cada uno de los derechos, incluidos, entre otros, los derechos de propiedad, en la línea descendente que puedan haber tenido. Después de la cancelación de un ISR de su Acuerdo de ISR, el ISR anterior no se presentará como un ISR de UWE y no tendrá derecho a vender productos o servicios de UWE. Un ISR cuyo Acuerdo de ISR sea cancelado recibirá comisiones y bonificaciones solo por el último período de pago completo en el que trabajó antes de la cancelación (menos los montos retenidos durante una investigación anterior a una cancelación involuntaria).

Un participante de UWE tiene derecho a cancelar en cualquier momento, independientemente del motivo. La cancelación debe enviarse por escrito a la Compañía en su dirección comercial principal o por correo electrónico a UWE. La notificación por

escrito debe incluir la firma del ISR, el nombre impreso, la dirección y el número de identificación del ISR.

11.2 NO RENOVACIÓN

Los ISR que no pagan la tarifa de renovación se consideran "Inactivos" a los efectos de los cálculos de bonificación. Cuando los ISR vuelven a participar y realizan ventas con éxito, las ganancias de esas ventas se aplicarán a la tarifa de renovación.

SECCIÓN 12 - DEFINICIONES

ACUERDO: El contrato entre la Compañía y cada ISR incluye el Acuerdo de ISR, las Políticas y Procedimientos de UWE y el Plan de Compensación de UWE, todo en su forma actual y enmendado por UWE a su exclusivo criterio. Estos documentos se denominan colectivamente el "Acuerdo".

CANCELAR: la terminación del negocio de un ISR. La cancelación puede ser voluntaria, involuntaria o por no renovación.

CLIENTE: Cliente que compra los servicios de UWE y no se dedica a construir un negocio ni a vender el servicio.

ISR: una persona que compra un producto, genera comisiones por ventas y creación de negocios.

LÍNEA ASCENDENTE: Este término se refiere al ISR o ISR arriba de un ISR en particular en una línea de patrocinio hasta la Compañía. Es la línea de patrocinadores que vincula a cualquier ISR en particular con la Compañía.

LÍNEA DE PATROCINIO (LOS): Un informe generado por UWE que proporciona datos críticos relacionados con las identidades de los ISR, información de ventas y actividad de inscripción de cada organización de ISR. Este informe contiene información confidencial y secreta comercial que es propiedad de UWE.

MATERIAL OFICIAL DE UWE: Literatura, cintas de audio o video y otros materiales desarrollados, impresos, publicados y distribuidos por UWE a los ISR.

ORGANIZACIÓN: Clientes e ISR colocados debajo de un ISR en particular.

PLAN DE COMPENSACIÓN: Las pautas y la literatura de referencia para describir cómo los ISR pueden generar comisiones y bonificaciones.

POSICIONAMIENTO: Su puesto dentro de la organización de su Patrocinador.

RECLUTAR: Para los propósitos de la Política de Conflicto de Intereses de UWE, el término "Reclutar" significa la solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo real o intentado para influir de cualquier otra manera, ya sea directa, indirectamente o a través de un tercero, otro UWE ISR o el Cliente para inscribirse o participar en otra oportunidad de ventas directas, mercadeo en red o mercadeo multinivel.

PATROCINADOR: Un ISR que inscribe a un Cliente u otro ISR en la Compañía y figura como Patrocinador en el Acuerdo de ISR. El acto de inscribir a otros y capacitarlos para que se conviertan en ISR se denomina "patrocinio".

**FORMULARIO 1A
RENUNCIA Y EXE**

NCIÓN GENERAL DE RESPONSABILIDAD RELACIONADA CON CORONAVIRUS / COVID-19

El nuevo coronavirus, COVID-19, ha sido declarado pandemia mundial por la Organización Mundial de la Salud. Se informa que COVID19 es extremadamente contagioso. El estado de los conocimientos médicos está evolucionando, pero se cree que el virus se propaga del contacto de persona a persona a través de gotitas respiratorias que se propagan por el aire, así como por contacto con superficies y objetos contaminados. Las personas pueden infectarse y no mostrar síntomas y, por lo tanto, propagar la enfermedad sin saberlo. Se desconocen los métodos exactos de propagación y contracción, y no existe un tratamiento consistente, cura o vacuna fácilmente disponible para COVID-19. La evidencia ha demostrado que COVID-19 puede causar enfermedades graves y potencialmente mortales e incluso la muerte.

United Weath Education, United Credit Education Services, Youth Financial Literacy Foundation, incluidos cada uno de sus afiliados, subsidiarias, miembros, empleados, funcionarios, instructores, asistentes y / o agentes (las "Partes exoneradas") no pueden evitar que usted se exponga a , contraer o difundir COVID-19 mientras participa en reuniones u otras reuniones relacionadas con la utilización de los servicios o instalaciones de las Partes Exoneradas (colectivamente, la "Presentación"). No es posible prevenir la presencia de la enfermedad. Por lo tanto, si elige participar en la presentación, puede exponerse y / o aumentar su riesgo de contraer o propagar COVID-19.

ASUNCIÓN DE RIESGO: He leído y entendido la advertencia anterior sobre COVID-19. Por la presente elijo aceptar el riesgo de contraer COVID-19 para mí, y para los miembros de mi familia u otras personas que pueda exponer, para poder participar en la Presentación. Estos servicios son de tal valor para mí que acepto el riesgo de estar expuesto, contraer y / o difundir COVID-19 para poder participar en la Presentación.

RENUNCIA DE DEMANDA / RESPONSABILIDAD: Por la presente libero para siempre y renuncio a mi derecho de entablar una demanda contra las Partes Exoneradas en relación con la exposición, infección y / o propagación de COVID-19 relacionada con mi participación en la Presentación.

Entiendo que esta renuncia significa que renuncio a mi derecho a presentar cualquier reclamo, incluso por lesiones personales, muerte, enfermedad o pérdidas de propiedad, o cualquier otra pérdida, incluidos, entre otros, reclamos por negligencia, y renuncio a cualquier reclamo que pueda tener. buscar daños, ya sean conocidos o desconocidos, previstos o imprevistos.

OTROS TÉRMINOS: Certifico que tengo 18 años o más. Entiendo completamente y estoy de acuerdo que (a) esta Liberación está destinada a ser tan amplia e inclusiva como lo permitan las leyes del estado o municipio en el que se lleva a cabo la reunión (b) si alguna parte de este Acuerdo por alguna razón se considera inválida o legalmente inaplicable, entonces el saldo continuará, no obstante, en plena vigencia y efecto legal; y (c) he tenido la oportunidad de hacer cualquier pregunta sobre este Acuerdo y entiendo completamente sus términos y significado.

HE LEÍDO CUIDADOSAMENTE Y COMPRENDO COMPLETAMENTE TODAS LAS DISPOSICIONES DE ESTA RENUNCIA Y LIBERACIÓN GENERAL, Y ASUMO LIBRE Y CON CONOCIMIENTO EL RIESGO Y RENUNCIO A MIS DERECHOS CON RESPECTO A LA RESPONSABILIDAD COMO SE DESCRIBE ANTERIORMENTE:

Firma: _____

Fecha: _____

Nombre (Impreso): _____