

본 수첩은 방문판매 등에 관한  
 법률 시행규칙 제 18조 제 1호의 규정에 따라  
 공정거래위원회에서 정하는  
 다단계 판매에 관한 해설자료입니다.  
 엑스인듀어런스 코리아는  
 특수판매공제조합의 조합사입니다.  
 당사로부터 구매한 제품은  
 '방문판매 등에 관한 법률'에 의거  
 특수판매공제조합(대표전화 02-2058-0831~8)과  
 소비자 피해보상 보험계약이 체결되어 있습니다.  
 보다 자세한 사항은 공제조합 또는  
 공제조합 홈페이지([www.kossa.or.kr](http://www.kossa.or.kr))에서  
 확인하실 수 있습니다.

다단계판매원 수첩

# XENDURANCE KOREA PARTNER GUIDE BOOK

엑스인듀어런스 코리아  
 파트너 가이드북

## *Xendurance™*



(유)엑스인듀어런스 코리아

서울특별시 강남구 테헤란로 222 도원빌딩 7층

T 1899-0116 F 02-564-0116

[www.xendurance.co.kr](http://www.xendurance.co.kr)



## Content

- 환영사
- 회사 및 제품 소개
- 파트너/커스텀어 등록, 주문 방법
- 인센티브 플랜
- 엑스인듀어런스 코리아 파트너 유리강령 및 총칙
- 개인정보의 수집 및 이용
- 공정거래위원회 해설자료



## 창립자 환영사



**샌디 켈린**  
엑스인듀어런스 창립자

안녕하세요!

건강한 삶과 희망찬 미래의 성공을 위해 엑스인듀어런스를 선택하신 여러분! 진심으로 환영합니다.

저는 어릴 때부터 고질적인 천식으로 건강하지 못한 청소년기를 가졌지만, 운동을 통해 이를 극복하여 국가 대표 선수 및 운동 코치로 활동할 수 있었습니다. 이때 잦은 부상으로 고생하는 운동선수들과 고질적인 병으로부터 고통받는 사람들에게 건강한 컨디션을 유지해 줄 수 있는 제품이 없을까 라는 고민을 많이 했습니다.

그래서 의사였던 나의 친구와 함께 수년간 많은 연구를 하였고, 마침내 1998년 최초의 관절제품을 출시하며 엑스인듀어런스의 여정이 시작되었습니다.

이후 계속된 연구개발과 실험적 결과를 통해 개발된 여러 제품을 만들게 되었고 저의 제품을 통해 많은 사람들의 삶이 변화하고 즐거움을 누릴 수 있는 기회를 갖게 되어 매우 행복합니다.

코로나 이후 생긴 많은 변화가 우리에게 주어진 기회보다 더 많은 기회를 창출할 수 있다는 꿈을 꿀 수 있게 되었습니다. 바로 그 꿈이 아시아에 있는 많은 사람들에게 건강한 삶을 통해 큰 기회를 줄 수 있다는 것이었으며, 엑스인듀어런스 코리아가 그 꿈의 출발점이 된 것입니다.

성공적인 기업의 핵심에는 의심할 여지가 없는 과학적 접근과 결과를 내는 최고의 제품들이 있습니다. 우리는 이미 미국과 유럽에서 이를 모두 검증했으며, 이제 우리는 이 획기적인 제품들을 한국 시장에 내놓을 준비를 하고 있습니다. 바로 지금, 우리 모두에게 기회의 문과 비전의 문이 열리고 있습니다. 저의 집념과 여러분의 노고에 걸맞게 건강과 이윤 공유를 통해 여러분의 건강과 자유롭고 풍요로운 삶을 보장할 것을 약속합니다.

엑스인듀어런스 코리아 파트너 여러분! 밝게 빛나는 우리의 공동비전에 대한 여러분의 굳은 믿음에 깊은 감사를 드립니다.

## 회사 및 제품 소개

Xendurance(엑스인듀어런스)는 2006년 스포츠선수 및 운동에 특화된 기능성 향상 및 영양제품을 위한 전문회사로 출범하였습니다.

설립과 함께 출시한 엑스인듀어런스 제품은 스포츠선수의 운동능력향상을 목적으로 약물을 사용하지 않고 천연원료를 중심으로 안전하고 임상적으로 효과가 증명된 제품으로 오늘날 미국과 유럽의 수많은 운동선수들이 효과에 만족하며 안심하고 섭취하는 제품입니다.

엑스인듀어런스 제품은 세계적인 약물감시 전문검사기관인 LGC회사의 스포츠과학 인증프로그램인 "INFORMED SPORT"를 통과한 미국 최초의 스포츠 뉴트리션제품으로 엑스인듀어런스 제품들은 금지약물 및 유해물질에 대해 안전하다는 LGC회사의 철저한 인증프로그램에 합격하여서 운동선수들이 도핑검사에 대해 안심하고 섭취할 수 있는 제품들입니다.

LGC회사는 1842년 설립 역사를 가지고 2002년부터 영양제품들과 성분들의 도핑테스트를 수행하여 왔는데 이 회사의 금지약물 인증기준은 세계 도핑검사 기관(World Anti Doping Agency)이 요구하는 기준을 상회하는 매우 철저하고 까다롭고 정밀한 분석시스템을 운영하고 있습니다.

크로마토그래피나 질량분석법 등의 고가의 최첨단 정밀분석장비를 사용하여 ppb(10억분율) 수준의 극소량의 스테로이드나 흥분성분을 검출할 수 있는 정밀분석시스템을 통과하여야 인증될 수 있으며 단순히 일시적 제품성분검사에 그치는 것이 아니라 제조설비 및 유통기까지 배치별 제품검사 및 철저한 품질검사시스템과 연관되어 수행되고 있습니다. 당연히 이러한 인증프로그램은 비용이 매우 많이 들고 기간이 오래걸릴 수밖에 없지만 엑스인듀어런스는 세계 최고의 스포츠전문회사로서의 최고의 운동선수들에게 최고로 안전하고 약물로부터 자유로운(drug free) 영양제품을 공급한다는 사명을 가지고 설립 초기부터 LGC사와 긴밀하게 협력하고 있습니다.

Xendurance(엑스인듀어런스)제품 성공이후에 단순히 운동능력개선에 도움을 주는 제품뿐 아니라 격렬한 트레이닝시에 발생하는 면역시스템과 건강문제를 보호하기 위한 제품들도 과학적 배경을 바탕으로 개발하여 멀티비타민미네랄

제품, 항산화, 오메가3, 관절건강 및 다이어트제품 등으로 제품라인업을 확장하여 운동선수뿐 아니라 모든 사람들에게 전반적인 건강상 이익을 줄 수 있는 종합 헬스케어(Total health care) 전문회사로 성장하였습니다.

엑스인듀어런스는 올림픽선수를 비롯한 프로페셔널 운동선수를 타겟으로 한 전문가를 위한 제품을 개발하는 회사에 어울리는 철저한 과학적연구에 부합하는 제품만을 출시하고 있으며 "우리는 최고의 건강기능식품을 공급한다"(We bring you best in class supplement)"는 모토를 가지고 다음의 제품철학과 원칙에 부합하는 제품을 개발하고 출시합니다.



과학적 연구결과를 바탕으로 하여 임상실험에 사용되는 수준의 최적의 기능성함량을 제공합니다.



최적의 운동능력 개선과 라이프스타일을 위한 제품을 제공합니다.



일상생활에서 신체 및 감정 컨디션을 최상으로 유지하는데 도움을 주는 제품을 제공합니다.



금지약물 및 유해물질을 철저히 테스트하여서 안전하고 최고의 품질을 가진 원료를 사용한 제품을 제공합니다.

엑스인듀어런스는 단기적인 트렌드를 따라서 값싼 모방제품을 판매하는 많은 회사와 다르게 올림픽선수를 위한 스포츠전문제품부터 일상의 건강을 위한 최고의 제품을 공급하여 여러분의 사업성공과 엑스인듀어런스 제품을 섭취하는 모든 이들이 더 행복하고 건강한 삶을 영위할 수 있도록 도움을 주는 제품을 제공하는 것을 약속합니다.

### The Xendurance Mission(미션)

엑스인듀어런스는 이러한 제품을 중심으로 자신의 독립적인 사업을 구축하기로 선택한 개인뿐만 아니라 자신의 사용을 위해 소비자에게 효과적인 건강 및 성능 보충제를 제공하는 데 전념하고 있습니다. 엑스인듀어런스는 다음과 같은 방법으로 이를 수행합니다:

- 입증된 결과로 과학이 뒷받침하는 고품질의 제품을 공급합니다.
- 성공에 필요한 노력을 기꺼이 기울이는 사람들에게 비즈니스 구축과 기회를 제공합니다.
- 엑스인듀어런스 제품을 공유, 교육 및 판매하면서 독립적으로 활동하는 파트너를 통해 제품을 유통합니다.
- 우리가 하는 모든 일은 여러분이 사업과 건강 잠재력을 얻을 수 있도록 돕는 것에 초점을 맞추고 있습니다.

### The Xendurance Philosophy(철학)

엑스인듀어런스의 철학은 단순합니다. 다른 사람이 대접받고 싶어하는 것처럼 대합니다. 이 철학에는 다음이 포함됩니다:

- 사업의 성실성과 정직성을 최우선으로 생각합니다.
- 긍정적인 팀 정신을 만들고 위대함이 여러분의 편안한 공간 바로 너머에 있을 수 있다는 사실을 절대로 놓치지 않습니다.
- 과학적으로 도출된 데이터에 개방적이고 긍정적인 변화를 촉진하는 데 사용합니다.
- 긍정적인 결과를 얻기 위해 시간과 노력을 쏟고 팀 구성원이 목표에 도달할 수 있도록 돕는 데 강한 집중을 하는 팀원에게 헌신합니다.

\* 엑스인듀어런스 비즈니스는 파트너 상호간의 협력과 후원 계열을 통한 그룹활동이 기본입니다.

인간성을  
존중하는  
비즈니스



타인을  
생각하는  
정신

## 파트너/커스텀 등록, 주문 방법

### 파트너/커스텀 등록

- 홈페이지([www.xendurance.co.kr](http://www.xendurance.co.kr)) 접속하여 직접 파트너 등록을 해 주십시오. 파트너로 가입하려면 회사로부터 승인받은 추천인의 회원번호가 필요합니다.

자세한 내용은 홈페이지를 참조해 주세요.

### 제품구매 및 주문방법

#### 인터넷/모바일 주문

회사 웹사이트 [www.xendurance.co.kr](http://www.xendurance.co.kr) 접속하여 24시간 편한 시간에 제품을 주문을 하실 수 있습니다.

#### 비즈니스센터

비즈니스 센터에 오시면 제품을 바로 구매하실 수 있습니다.  
이용 가능시간: 월~금요일 오전 10:00~오후 6시  
(토요일, 공휴일 제외)

#### 상담원/팩스 주문

상담원 주문번호: 1899-0116 상담원이 직접주문 접수  
팩스 주문번호: 02-564-0116  
상담원/팩스주문: 월~금요일 오전 10:00~오후 6시  
(토요일, 공휴일 제외)

#### 스마트십 프로그램

### 1. 스마트십 프로그램 소개

- 자동주문을 신청하면 최초 자동주문일로부터 매 월 지정된 날마다 제품의 결제 및 배송이 이루어집니다.
- 파트너가격보다 10% 저렴하게 구매 가능하며 무료배송 혜택이 제공됩니다.

## 2. 신청방법

- 홈페이지(www.xendurance.co.kr)를 통해 신청이 가능하며, 전화/팩스 신청은 불가능합니다.
- 스마트십 프로그램은 본인의 자발적인 신청과 동의로 진행되는 것이며 언제든지 변경 및 해지 신청이 가능합니다.

## 3. 결제/배송

- 첫 주문시 결제 후 3일내 배송, 두번째 달부터 본인이 지정한 날짜에 결제 후 3일내 배송됩니다.

\* 배송 기간은 택배회사의 사정에 따라 변경 될 수 있습니다.



배송

모든 주문은 택배로 배송되며 비즈니스 센터에서의 직접 픽업도 가능합니다.

### 배송비

- 엑스인듀어런스 코리아에서 판매하고 있는 모든 제품은 무료로 배송됩니다.
- 배송완료된 제품 반품시에는 기 제공된 혜택이 소멸되어 배송비가 청구됩니다.

### 배송시간

평일 오후 3시이전 주문 : 1~2일 소요

평일 오후 3시 이후주문 : 2~3일 소요

주말 주문 : 2~3일 소요

- 택배소요 기간은 택배회사의 사정에 따라 변경 될수 있습니다.

### 제품수령확인

- 주문한 제품이 도착하면 품명과 수량을 정확히 확인하신 후 배송확인증에서 서명날인하시기를 바랍니다.
- 배송확인증에 서명날인 후 제품의 품명과 수량에 대한 책임은 주문자에게 있습니다.
- 제품수령 시 제품이 파손되었거나 이상이 있는 경우에는 즉시 혹은 늦어도

7일이내에 상담팀으로 연락주시기 바랍니다.

## 반품 및 환불

### 1. 소비자 반품

소비자의 불만으로 제품 구매대금을 환불하거나 교환하는 것은 판매한 파트너의 책임입니다. 소매판매의 경우 소매영수증을 교부하고 이에 대하여 소비자는 청약철회를 할 수 있습니다. 소비자 반품의 청약철회 기간은 계약서 교부일로부터 14일, 재화 공급이 늦어진 경우는 공급개시일로부터 14일까지 입니다.

### 2. 파트너 반품

파트너가 재고 소진 또는 제품 교환의 목적으로 재판매 가능한 상태의 제품을 반품하는 것으로 구매일로부터 3개월까지만 가능합니다. 제품 공급 후 반품 시까지 경과 기간에 따라 아래의 수수료가 공제된 후 지급됩니다. (이는 "방문 판매등에 관한 법률"에 명시된 조항을 근거로 당사는 해당 법과 법률을 존중 및 준수하고 있음을 알려드립니다.)

- 1개월 이내 : 구매 대금의 0%
- 1개월 경과 ~ 2개월 이내 : 구매 대금의 5%
- 2개월 경과 ~ 3개월 이내 : 구매 대금의 7%

### 3. 반품 시 제한사항

방문판매등에 관한 법률에 의거하여 아래 사항의 경우 반품을 제한할 수 있습니다.

- 재고의 보유를 허위로 알리는 등의 방법으로 재고를 과다하게 보유한 경우
- 소비자에게 책임 있는 사유로 제품이 멸실 또는 훼손된 경우
- 소비자가 제품의 일부를 사용 또는 소비하여 그 제품의 가치가 현저히
- 감소한 경우
- 시간의 경과에 의하여 재판매가 곤란할 정도로 제품의 가치가 현저히 감소한 경우
- 복제가 가능한 제품 등의 포장을 훼손한 경우
- 기타 거래의 안전을 위해 대통령령이 정하는 경우

#### 4. 환불

환불금액은 기 지급된 보너스와 구입시기에 따라 적용되는 반품 수수료의 공제 후 결정되며, 합리적인 비용 공제 후 접수된 날로부터 3 영업일 이내에 환불됩니다. 환불 시, 최초 주문 시 결제한 방법에 따라 신용카드의 경우 해당 카드의 승인이 취소 처리되며 온라인 송금으로 입금한 경우 주문한 파트너의 등록된 계좌로 입금됩니다.

#### 5. 반품절차

- 고객지원부(1899-0116)를 통해 반품접수를 합니다.
- 반품 접수 시 회원정보, 주문번호 확인 후 반품 상세내역을 접수합니다.
- 반품접수 완료 후 제품과 주문영수증을 지정한 주소로 발송합니다.  
(반품 접수 없이 발송 시 확인에 시간이 소요될 수 있습니다.)  
발송 주소 : 경기도 이천시 호법면 덕평로 472-35 3층 C동 C5번 도크  
(유)엑스인듀어런스 코리아 (우 : 17396)
- 반품은 제품의 회수가 확인된 날로부터 3 영업일 이내에 제품의 상태를 확인하여 환불 처리됩니다.

#### 인센티브 플랜

##### 1. 회원종류

- 1) 커스터머(Customer: CM) : 파트너가 후원한 회원으로 회원가로 제품을 구매할 수 있습니다. 커스터머는 파트너를 후원하거나 제품을 판매할 수 있는 권한이 없습니다.
- 2) 파트너(Partner: PT) : 파트너 등록계약서에 따라 엑스인듀어런스 제품을 판매할 수 있도록 승인된 독립 계약자입니다. 파트너는 커스터머 및 파트너를 후원할 수 있습니다. 모든 제품 구매는 선택 사항입니다.
- 3) 액티브 파트너(Active Partner: APT) : 당월에 스마트십 100 PV 이상 또는 일반주문 250 PV 이상 (customer PV 포함) 주문이 있는 파트너를 말합니다.

##### 2. 용어정의

- 1) 포인트(POINT) : 각 제품에 부여된 점수로 직급, 보너스레벨, 보너스를 결정하는 수치를 말합니다.
- 2) 개인볼륨(Personal Volume: PV) : 파트너 본인과 본인의 커스터머가 구매한 제품 포인트(Point) 합계를 말합니다.
- 3) 세대볼륨(Group Volume: GV) : 후원계보내 직급 달성자 기준 그 하위에 직급을 달성하지 않은 파트너의 PV합을 말합니다.
- 4) 팀 볼륨(Team Volume: TV) : 매월 본인과 본인의 하위 파트너의 PV 합을 말합니다. 또한 팀 볼륨은 승급 조건 중 하나입니다.
- 5) 추천인 : XND를 소개해 준 파트너를 말합니다.
- 6) 추천계보 : 본인을 추천인으로 등록한 파트너 계보를 말합니다. 팩 보너스와 레벨보너스의 지급 기준이 됩니다.
- 7) 후원인 : XND 비즈니스를 후원하는 파트너를 말합니다.
- 8) 후원계보 : 본인을 후원인으로 등록한 파트너 계보를 말합니다. 본인의 직급과 팀 세대 보너스, 승급보너스, X웨어 보너스(X 카 보너스), 팀 성장 보너스의 기준이 됩니다.
- 9) 레그(Leg) : 본인이 추천하고 후원하는 각각의 하위 라인을 말합니다.
- 10) 팀(Team) : 본인의 전체 레그 조직을 말합니다.

- 11) 팀 레벨(Team Level) : 본인의 조직에서 등록된 순서에 따른 파트너의 위치를 말합니다. 본인을 직추천인으로 등록한 파트너는 1레벨 파트너이며, 1레벨 파트너가 직추천인으로 등록한 파트너는 2레벨 파트너라 합니다.
- 12) 독립 파트너 : 소셜 매니저(SM) 이상 직급을 달성한 파트너를 독립 파트너라 합니다.
- 13) 팀 세대(Team Generation) : 본인의 그룹에서 독립한 파트너의 위치(세대)를 말합니다. 본인의 직속 하위 독립 파트너는 모두 본인의 1세대(TG1)에 해당됩니다. 본인의 1세대 독립 파트너의 하위 독립 파트너는 본인의 2세대(TG2)에 해당되며 동일한 기준으로 하위 독립 파트너의 팀 세대가 결정됩니다.
- 14) 스마트십 프로그램(Smartship Program: SSP) : 제품을 매달 구매하는 번거로움 없이 한번 주문으로 매달 자동 배송과 특별한 혜택 제공 및 나아가 파트너의 안정적 비즈니스를 성취할 수 있도록 고안된 정기구독 프로그램 프로그램입니다.
- 15) XND 팩(XND Pack) : 팩에서 발생된 포인트는 팩 보너스 수당 계산에 사용됩니다. 팩 제품에는 파워팩/골드팩/실버팩이 있습니다. 팩 제품군은 변경될 수 있습니다.
- 16) 직급(Position) : 엑스인듀어런스 보상 플랜에 따라 파트너가 얻을 수 있는 자격명칭입니다. 직급은 매월 획득되고 결정되며 소셜 매니저(Social Manager: SM), 소셜 리더(Social Leader: SL), 팀 리더(Team Leader: TL), 디렉터 리더(Director Leader: DL), 바이스프레지던트 리더(Vice President Leader: VPL), 프레지던트 리더(President Leader: PL), 체어맨 리더(Chairman Leader: CL), 앰버서더 리더(Ambassador Leader: AL)로 구성되어 있습니다.
- 17) 팀 레그 요구사항 : 엑스인듀어런스 보상 플랜에 나와 있는 대로 본인이 다양한 수준의 보상을 받을 수 있는 직급 달성을 위해 본인의 하위 레그에 포함되어야 하는 지정된 하위 독립 파트너의 직급을 말합니다.

### 3. 직급별 승급체계

직급명		승급/유지 조건				
국문	영문	약칭	액티브	TV	신하 액티브 레그	팀 레그 요구사항
소셜 매니저	Social Manager	SM	○	1,000	3	
소셜 리더	Social Leader	SL	○	3,000	3	2레그 SM 직급자 2명 이상
팀 리더	Team Leader	TL	○	9,000	3	3레그 SM 직급자 3명 이상
디렉터 리더	Director Leader	DL	○	27,000	3	3레그 TL 직급자 3명 이상
바이스 프레지던트 리더	Vice President Leader	VPL	○	54,000	3	3레그 TL 직급자 3명 이상
프레지던트 리더	President Leader	PL	○	130,000	3	2레그 VPL 직급자 2명 이상
체어맨 리더	Chairman Leader	CL	○	320,000	3	2레그 PL 직급자 2명 이상
앰버서더 매니저	Ambassador Leader	AL	○	640,000	3	2레그 CL 직급자 2명 이상

- 액티브 : 개인 스마트십 100 PV 이상 또는 250 PV 이상(본인 + 커스터머)

### 4. 인센티브 보너스 종류

#### 일마감

- 엑스엔디 팩 보너스 (XND Pack Bonus) : 직접 추천한 회원이 엑스엔디 팩 제품을 구매시 포인트의 20%에 해당되는 보너스를 받을 수 있습니다. 엑스엔디 팩 보너스를 받기 위해서 귀하는 엑스엔디 팩 구매이력이 있어야 하며 액티브 조건을 달성해야 합니다.

#### 팩 보너스 지급율

보너스	보너스 비율
XND PACK	20%

#### 월마감

- 개인 보너스(Personal Bonus: PB) : 개인볼륨(PV) 비율에 따라 지급되는 보너스로 개인볼륨(PV)에서 100PV를 제외한 PV의 보너스 비율에 해당되는 보너스를 받을 수 있습니다. 개인 보너스를 받기 위해서 귀하는 당월에 액티브

파트너 이상 자격을 유지해야 합니다. 엑스앤디 팩 제품군 PV는 제외됩니다.

**개인 보너스 지급율**

개인블룸(PV)	보너스 비율
101 ~ 499	10%
500 ~ 999	15%
1,000 ~	20%

- **레벨 보너스(Level Bonus: LB)** : 귀하의 추천활동에 따라 받을 수 있는 보너스로 귀하의 액티브 유지 및 팀블룸(TV)에 따라 추천계보상 레벨 1 파트너의 개인블룸(PV)의 10%, 레벨 2~3 파트너의 개인블룸(PV)의 5%의 보너스를 받을 수 있습니다. 레벨 보너스는 소셜 리더까지 받을 수 있습니다. 엑스앤디 팩 제품군 PV는 제외됩니다.

조건	파트너 1	파트너 2	파트너 3	SM	SL
액티브	개인 100PV(스마트십) 또는 250PV (개인+커스터머)				
TV	100	400	700	1,000	3,000
<b>레벨보너스(추천계보)</b>					
1레벨	10%	10%	10%	10%	10%
2레벨		5%	5%	5%	5%
3레벨			5%	5%	5%

- **팀 세대 보너스 (Team Generation Bonus: TGB)** : 귀하의 직급에 따라 해당되는 후원계보 세대블룸에 대해 최대 5%를 받을 수 있습니다. 팀 세대 보너스를 받기 위해 귀하는 소셜 매니저(SM) 이상 직급을 유지해야 합니다.

**팀 세대 보너스 지급율**

직급	SM	SL	TL	DL	VPL	PL	CL	AL
팀 세대	Generation 1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Generation 2	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Generation 3	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Generation 4			5%	5%	5%	5%	5%
	Generation 5				5%	5%	5%	5%
	Generation 6					5%	5%	5%
	Generation 7						2.5%	2.5%
	Generation 8							1%

- **승급 보너스(Rank Advancement Bonus: RAB)** : 승급 보너스는 직급이 올라가면 받을 수 있는 보너스로 시니어 리더(SL) 이상 직급 달성 시 받을 수 있습니다. 승급 보너스는 당월 월 마감후 최고 직급 달성 시 받을 수 있으며, 2단계 이상 승급 시 하위 단계의 승급 보너스는 소급 적용됩니다. 승급 보너스는 해당 직급에 대해 파트너십 당 1회만 지급받을 수 있습니다. VPL 이상 승급 보너스는 2개월 유지 시 지급됩니다.

**직급별 승급 보너스**

직급	SL	TL	DL	VPL	PL	CL	AL
승급보너스(원)	300,000	900,000	3,000,000	5,000,000	10,000,000	20,000,000	50,000,000

- **X 쉐어 보너스 (X Share Bonus: XSB) / X 카 보너스 (X Car Bonus: XCB)** : X 쉐어 보너스와 X 카 보너스는 디렉터 리더(DL) 직급 이상인 파트너들에게 지급되는 보너스로 두 개의 보너스 중 큰 보너스가 지급됩니다. X 쉐어 보너스는 회사 총 매출 포인트의 4%를 귀하의 쉐어 점수에 지급되는 보너스입니다. X 카 보너스는 직급에 따라 일정 금액이 지급됩니다.

**연마감**

- **팀성장 보너스 (Team Growth Bonus: TGRB)** : 리더를 육성한 파트너에게 연 1회 지급되는 보너스로 귀하가 획득한 팀 성장 인센티브 점수(Team Growth Incentive Score: TGIS)에 따라 귀하의 전년도 월 평균 팀 세대 보너스에 대해 50%에서 최대 1,200%까지 지급 받을 수 있습니다. 귀하가 획득한 팀 성장 인센티브 점수(Team Growth Incentive Score: TGIS)는 1월~12월까지 귀하의 점수와 귀하의 하위 레그 디렉터 리더(DL) 이상 점수의 합한 것입니다. 팀성장 보너스를 받기 위해서 귀하는 전년도 디렉터 리더(DL) 이상 직급을 연속으로 6개월 이상 유지해야 합니다.

**프로모션**

- 연간 회사 매출의 2%내 프로모션을 진행합니다.

**보너스 캡(Bonus Cap)**

- 엑스인듀어런스 코리아는 방문판매등에관한 법률 규정에 의거 발생하는 보너스가 매출의 35%를 초과할 수 없습니다. 규정된 지급을 초과 시 해당 주기의 보너스 지급 대상 전체 회원에게 정률로 차감될 수 있습니다.





## 엑스인듀어런스 코리아 파트너 윤리강령 및 총칙

엑스인듀어런스는 파트너가 회사에 사람들을 소개하고 회사와 제품을 대표할 때 최고 수준의 윤리적 행동 기준에 따라 행동할 것을 기대하고 요구합니다. 윤리강령을 위반할 경우 위반의 중요성에 따라 파트너는 징계를 받을 수 있습니다. 엑스인듀어런스 윤리강령을 준수하면 회사 전체에서 균일한 우수성 기준이 보장됩니다.

엑스인듀어런스 파트너는 다음을 따라야 합니다 :

- 엑스인듀어런스 관련 업무를 수행하는 동안 모든 사람을 존중하세요.
- 윤리적, 도덕적, 법적, 재정적으로 정직한 방식으로 모든 사업 활동을 수행합니다.
- 다른 회사, 직원, 스폰서 또는 제품에 대해 부정적이거나 폄하하는 발언을 삼가십시오.
- 동료 파트너에 대해 부정적이거나 폄하하는 발언을 삼가하십시오.
- 엑스인듀어런스 제품의 모든 표현에 진실성을 가져야 합니다.
- 진단, 치료, 의료 또는 과장된 주장을 하지 마십시오.
- 근거 없는 이야기를 하거나 유포하지 마십시오.
- 고객, 파트너에게 엑스인듀어런스에 대한 경험이 의미있고 보람이 있도록 지원과 격려를 제공합니다.
- 조직의 파트너와 예비 파트너에게 적절한 지원 및 교육을 제공합니다.
- 엑스인듀어런스 인센티브 플랜을 정확하게 설명합니다.
- 모든 회사 정책을 준수합니다.

### 제 1장 총칙

#### 제 1조 [목적]

본 파트너관리 규정은 엑스인듀어런스 코리아(이하 "회사"라 한다)가 승인한 파트너들이 소비 활동 및 사업을 영위함에 있어 파트너들간의 관계와 사업활동하는 모든 행위에 대한 부분을 규정함으로써 올바른 사업 문화의 정착과 회사와 파트너간의 공동의 발전을 목적으로 합니다.

#### 제 2조 [적용 범위 및 파트너 의무]

본 규정은 다른 서류와 함께 파트너자격 계약 조건의 일부로 간주하며 파트너는 본 규정 내용을 숙지 및 준수하여야 합니다.

#### 제 3조 [관계법을 적용]

본 규정은 방문판매 등에 관한 법률(이하 "방판법"이라 한다)을 준수합니다.

#### 제 4조 [적용 대상 및 회사의 권한]

본 규정은 회사에 등록된 모든 파트너에 적용되며, 회사는 회사의 정도경영과 타파트너의 권익보호를 위해 본 규정을 위반한 파트너를 상대로 경고 조치 및 계약해지를 통해 파트너에게 부여한 권리 일체를 제한 또는 취소할 수 있습니다. 회사는 회사의 정책 및 업무절차를 변경할 수 있으며, 변경 시 사전에 회사 공식 홈페이지 또는 전자우편, 문자메시지, 공문 등의 방식을 통해 파트너들에게 공지할 것입니다.

### 제 2장 파트너 관리 규정

#### 제 5조 [파트너 등록]

파트너라 함은 신청자 회사 홈페이지([www.xendurance.co.kr](http://www.xendurance.co.kr)), 비즈니스센터, 팩스, 파트너 등록에 관한 서류를 제출하여 파트너번호를 부여받고, 파트너 등록증과 파트너 수첩을 수령하여 방문판매 등에 관한 법률상 다단계 판매원으로 회사에 등록된 개인을 의미합니다. 파트너가 되기 위해 제품구매 요건 등 재정적 부담은 없으며 파트너 등록과 관련하여 제품을 구매하는 것은 선택 사항입니다. 파트너로 등록된 경우에만 회사의 제품을 구매하거나 각종 프로그램에 참여할 수 있습니다.

1. 회사는 적법한 파트너 등록 신청을 접수하고 이를 심사하여 등록을 승인할 수 있습니다. 이 경우 파트너로 등록을 승인할지 여부는 회사의 전적인 재량 사항이며, 회사는 반드시 신청인을 파트너로 등록하여야 하는 의무를 부담하지 않습니다.
2. 다음 각 호에 해당하지는 않는 파트너로 가입할 수 없습니다.

- 국가공무원 · 지방공무원 또는 교육 공무원 및 사립학교 법에 의한 교원
- 민법상 미성년자 (등록 당시 만 19세 미만인 자)

- 법인 또는 단체
- 엑스인듀어런스 코리아의 지배주주 또는 임직원
- 방문판매 등에 관한 법률을 위반하는 행위를 한 자로서 대통령령으로 정하는 자
- 법률이 인정하는 행위 무능력자 또는 의사 무능력자
- 기타 적법하게 파트너 자격을 취득한 경우라도 차후 위와 같은 자격 결격 사유에 해당하게 되는 경우에는 그 자격이 해지되게 됩니다.

3. 국내 거주 외국인등록하기 위해서는 출입국 관리법상 적법한 비자를 소지하여야 하며 일정 서류를 회사에 제출하여야 합니다.

출입국 관리법상 적법한 비자를 소지하지 않은 경우 본인이 출입국관리법에 따른 각종 법적 책임을 부담하게 되며, 가입 후 활동 불가 비자가 확인되는 경우에는 더 이상 파트너로서 활동할 수 없으며 탈퇴 조치됩니다.

[등록 가능한 외국인 체류 자격]

비자 및 여권의 유효기간이 6개월 이상 남아 있는 F-2(거주), F-2-1(한국인과 결혼한 외국인), F-2-3(영주자의 배우자), F-2-4(난민 인정을 받은 자), F-2-5(미화 50만 달러 이상 고액투자자), F-4(재외동포), F-5(영주), F-6, F-6-1, F-6-2, F-6-3(결혼이민)

외국인이 파트너로 등록하여 인센티브가 발생한 경우, 외국인 등록번호 및 본인 명의 계좌번호를 제출하여야 합니다.

파트너로 활동 중인 외국인이 불법체류자이거나 출입국관계법령을 위반한 자로 판명된 경우 즉시 자격 해지 및 인센티브 지급이 정지되고, 해당 파트너는 어떠한 권리주장도 회사는 받아들이지 않게 됩니다.

해당 인센티브 지급일 이전까지 주민등록번호를 제출하지 않은 경우, 인센티브 지급이 보류될 수 있으며, 주민등록번호 미제출 및 지연제출로 인하여 발생할 수 있는 세법상 등 각종 불이익은 본인의 책임임을 확인합니다.

4. 파트너 등록신청서는 반드시 본인의 자필로 작성하여야 하며 대리 작성으로 인한 문제 발생 시 책임은 본인 및 본인의 추천인에게 있습니다.
5. 본인의 동의 없이 임의로 타인을 파트너로 등록시킬 경우 등록된 파트너 및 추천인, 추천인은 즉시 자격이 해지되며, 민·형사상 책임을 면할 수 없습

니다.

6. 차명으로 파트너 등록을 할 수 없습니다.
7. 회사는 파트너 등록 시 어떠한 이유로도 등록비용 명목의 금전요구나 제품 구입의 강요 등 부당한 요구를 하지 않습니다.
8. 파트너 등록 및 탈퇴는 본인의 희망에 따라 언제든지 가능합니다
9. 파트너 등록 신청인이 허위 자료를 제출하였거나, 자료를 제출하지 않고 당사의 파트너로 등록하였거나, 파트너 등록 후 본 계약 또는 규정 및 관련 법규를 위반 하였을 때 회사는 파트너 등록을 취소할 수 있습니다.
10. 파트너 등록 시 제출서류
  - 파트너 등록신청서 (회사 소정 양식)
  - 개인정보 처리동의서 (회사 소정 양식)

#### 제 6조 [파트너 자격 승인]

파트너 자격은 신청자가 회사에 등록서류를 제출하여 법적 결격사유가 없을 경우 회 원번호가 부여되고 회사의 승인으로 효력이 발생합니다. 파트너 자격 승인은 회사의 고유권한으로 허위의 정보를 회사에 제출하는 것은 금지되며, 결격 대상자가 등록된 사실이 확인될 경우, 회사는 즉시 파트너 계약을 해지할 수 있습니다.

#### 제 7조 [파트너 자격 의미]

파트너는 회사의 영업방침과 보상체계 및 제품 구매 등에 대하여 본인 의사에 따라 사업을 영위하는 독립 자영업 사업을 영위하는 자로서, 활동한 모든 행위에 대해 스스로 법률적 책임을 부담합니다.

#### 제 8조 [파트너 정보 관리]

파트너는 회사에서 정한 양식에 따라 신상과 후원에 관한 사항을 명확히 기재하여야 하며, 제출된 서류 내용의 오류에 대한 책임은 파트너에게 있습니다. 개인 정보의 변동사항이 발생하면 즉시 회사로 통보하여야 하며, 미 통보에 따른 책임은 파트너 본인에게 있습니다. 회사는 보다 나은 서비스 제공과 파트너 사업 전개에 필수적이라고 판단할 경우 파트너의 동의 하에 관계사 및 관계 기관에 개인 정보를 공유할 수 있으며, 사업과 전혀 무관한 타인, 기업, 기관에



대해서는 개인 정보 관리를 통한 개인 정보 유출 방지를 위해 노력합니다.

### 제 9조 [하나의 파트너번호]

어떠한 경우에도 한 개인은 오직 하나의 파트너번호만이 허용됩니다. 만일 해당 위반(차명으로 등록된 경우 포함) 사실이 적발될 경우 나중에 등록된 파트너번호는 강제 해지되며 우선 등록된 파트너번호로 통합됩니다.

파트너의 배우자를 해당 파트너십에 추가하려면 해당 파트너 등록신청서에 파트너의 배우자를 포함하여 신청할 수 있습니다. 부부가 하나의 파트너십일 경우, 파트너십에 대한 금전적 혜택을 포함한 모든 권한은 대표 파트너에게 있으며 배우자는 파트너 활동에 지원만 할 수 있습니다.

파트너간의 혼인으로 인하여 부부 각각의 파트너십이 존재할 경우, 하나의 파트너십으로 합치길 원한다면 이동을 희망하는 파트너 개인만 이동되며 팀은 기존의 추천인에게 롤업됩니다. 만약, 각각의 파트너십을 유지하길 희망한다면 예우는 부부가 아닌 개인으로 인정됩니다.

### 제 10조 [정확한 정보속지 및 전달의 의무]

회사는 파트너에게 회사의 제반 규정 및 제품 정보를 제공하고 있으며, 파트너는 파트너등록과 동시에 방문판매 등에 관한 법률, 시행령 및 시행규칙을 준수해야 합니다. 아울러 엑스인듀어런스 코리아의 본 가이드북에 명시된 모든 규정과 정보를 숙지·이해하여야 합니다. 또한 회사에서 공식적으로 제공한 정보만을 파트너 및 소비자들에게 전달하여야 하며 내용을 왜곡 또는 과장되게 전달해서는 안 됩니다.

### 제 11조 [판매활동 및 후원활동]

본인이 직접 제품 사용 후 제품에 대하여 확신이 있을 때 성의와 신뢰를 바탕으로 판매활동에 임해야 하며, 아울러 신의와 책임감을 가지고 관리함으로써 소매활동과 함께 사업 활동을 원하는 사람들에게 당사의 사업기회를 제공하여야 합니다. 파트너는 지속적으로 하위 파트너들에 대한 교육과 관리 의무를 수행하여야 합니다. 단, 이러한 판매활동 및 후원활동에는 그 어떠한 강제적인 요소가 있어서는 안됩니다. 또한 회사는 이러한 내용이 올바르게 이루어질 때 추천인과 하위조직의 건전하고 원활한 조직문화가 구성된다고 믿으며 이러한

후원활동이 올바르게 이루어지지 않는다고 판단될 경우 회사는 추천인에게 시정을 요구할 수 있습니다.

### 제 12조 [추천인/후원인]

파트너는 파트너 가입 희망자를 회사에 소개할 수 있습니다. 회사가 파트너 등록 신청을 승인하는 동시에 가입 희망자는 파트너등록신청서에 기재한 추천인/후원인의 하위 조직에 편입됩니다. 성공적인 추천인/후원인이 되기 위해서 파트너는 교육의 책임을 수행하고 자신의 하위 조직의 일원인 파트너들에 대한 사업적 책임을 완수해야 합니다. 파트너의 성공은 자신과 자신의 하위 파트너들에 대한 체계적인 후원·교육·판매를 통해 서만 이루어질 수 있습니다.

### 제 13조 [추천인/후원인의 책임]

자신의 하위 조직의 성공적인 리더가 되기 위해서 추천인/후원인은 반드시 다음과 같은 책임을 가집니다.

1. 추천인/후원인은 정기적으로 자신의 하위 조직을 대상으로 소매 판매 및 조직교육, 지도, 동기부여 등의 역할을 수행해야 합니다. 추천인/후원인은 자신의 그룹 내 모든 구성원과 연락을 원활히 할 수 있어야 하며 질문에 답변을 할 수 있도록 준비가 되어 있어야 합니다.
2. 추천인/후원인은 자신의 하위 조직 내 모든 독립 파트너들이 전체 계약의 조건과 규정 및 해당 판매법 등을 이해하고 이를 준수할 수 있도록 최선의 노력을 기울여야 합니다. 추천인/후원인은 자신의 하위 조직과 소비자 사이의 모든 분쟁을 중재해야 하며 분쟁을 신속하고 우호적으로 해소하기 위한 노력을 해야 합니다.
3. 추천인/후원인은 제품 혹은 영역의 판매 및 자신의 하위 조직이 주관하는 미팅 등이 회사의 규정 및 판매법 등이 정하는 바에 의거하여 이루어 질 수 있도록 교육을 제공해야 합니다.
4. 추천인/후원인은 회사의 사업 활동을 원하는 사람들에게 회사사업의 기회를 제공할 수 있습니다. 그에 있어서 신규 파트너의 숫자를 정하는 등 추천에 대한 어떠한 규정이나 강제조항을 둘 수 없습니다.

**제 14조 [추천인/후원인 변경]**

1. 회사는 원칙적으로 추천인/후원인 변경을 허용하지 않습니다.
2. 모든 파트너는 타인을 추천할 권리가 있으며, 모든 사람은 자신의 추천인/후원인을 선택할 궁극적인 권리가 있습니다. 동일한 신규 파트너에 대해 두 명의 기존 파트너가 서로 추천인/후원인이라고 주장할 때, 회사는 회사에 먼저 접수한 경우를 유효한 것으로 인정합니다.

**제 15조 [파트너에 대한 인센티브 지급]**

파트너는 지급된 인센티브가 정확하게 지급되었는지 확인하여야 합니다. 만일, 실제 지급된 인센티브가 플랜에 따라 산정된 인센티브와 다르게 지급된 경우에는 해당 인센티브를 수령한 날로부터 90일 이내에 회사에 통지하여야 합니다. 회사가 플랜에 따라 산정된 금액을 초과하여 파트너에게 인센티브를 지급한 경우에는 법률에 따라 반환 청구하거나 장래 발생할 인센티브에서 공제할 수 있습니다. 연간 인센티브의 법정 지급기준의 일시적 또는 우발적으로 초과지급이 예상되는 경우, 회사는 해당 법률의 준수를 위하여 인센티브 지급총액을 조정할 수 있습니다.

**제 16조 [자진 탈퇴]**

파트너가 탈퇴를 희망할 경우에는 회사에 비치되어 있는 "탈퇴신청서"를 작성하여 언제든지 탈퇴할 수 있습니다. 이때 제출된 서류는 일체 반환되지 않으며, 회사 혹은 상위 추천인은 파트너의 탈퇴의사를 저지하거나, 어떠한 조건을 부과 또는 반품 규정 이외의 탈퇴에 따른 어떠한 불이익도 주어서는 안 됩니다. 탈퇴한 파트너의 권리 변동 내용은 아래 항과 같습니다.

- 파트너는 탈퇴와 동시에 파트너로서의 권리(구매 행위, 추천 행위)를 상실합니다. 단, 기 발생한 회사와의 채무관계에는 영향을 미치지 아니합니다.
- 탈퇴 및 계약 해지된 파트너가 직접 추천하였던 하위라인 파트너에 관한 모든 권한이 상실됩니다.
- 탈퇴한 파트너가 다시 파트너로 가입하게 된 경우 해지 전에 보유하고 있던 파트너로서의 일체의 권리는 회복되지 않습니다.
- 회사는 필요한 경우 파트너자격이 해지된 파트너에게 영구제명 및 해지일 이후 회사 출입 및 행사참여 등을 제한할 수 있습니다.

- 해지 또는 탈퇴 시에는 프로모션(자동차, 여행 등)조건에 해당된다 하여도 지급대상에서 제외됩니다. 또한 지급 대상자가 각종 활동규정 위반사항 관련 탄원/소명 조사 진행 중일 경우 해지 또는 탈퇴 전이라도 인센티브는 지급 보류할 수 있습니다.

**제 17조 [자동 탈퇴]**

회사는 12개월 동안 구매내역이 없을 시 해당 파트너는 자격 유지 의사가 없는 것으로 간주하여 당사자에게 별도 통보 없이 파트너자격을 해지할 수 있습니다.

**제 18조 [직권 해지]**

다음 각 호에 해당될 때 회사는 파트너의 권리를 직권으로 해지할 수 있습니다.

- 파트너등록신청서에 허위사실을 기재하였을 경우
- 파트너가 회사의 사업을 수행하는데 있어서 제품의 과대·과장 광고 등 심각한 잘못을 저질렀다고 판단되는 경우
- 방법법 및 회사의 방침과 절차를 위반하고 그러한 위반행위를 회사가 서면 또는 구두로 시정을 요청한 바에 따라 15일 이내에 시정하지 않거나, 반복하여 방침 및 절차를 위반한 경우
- 회사가 규정한 비윤리적인 행위를 범했다고 판단되는 경우
- 회사 내에서 이미 등록하여 사업을 하고 있는 다른 파트너를 본인의 하위 조직으로의 등록을 종용하거나 본인을 추천인으로 등록을 하게한 경우
- 이미 등록하여 사업 활동을 하고 있는 파트너의 가족 또는 타인의 명의를 이용하여 회사 내에서 추천인을 변경하여 등록을 하는 경우, (이 경우에는 추천인을 변경한 파트너의 하위조직은 원래의 추천인에게 편입한다)
- 회사에 등록된 사업자가 회사에서 취득한 직급 또는 정보를 이용하여 회사의 사업이 아닌 다른 목적으로 개인의 이익을 도모하는 경우
- 회사에 등록된 사업자가 타 경쟁업체에 등록하고 그 업체에서 활동하는 경우
- 파트너는 승급 또는 후원 수단 획득 목적으로 파트너(또는 잠재 파트너)에게 인센티브 지급 기준 외의 모든 경제적 이익을 제공하는 경우
- 불법정 다수를 통한 온라인 오픈마켓을 통해 판매하는 경우
- 인터넷 판매 목적으로 제품을 제 3자에게 공급하는 경우 (본인이 인지하지



못했어도 연관성이 규명되면 공공행위로 간주) 방침 및 절차를 위반하여 회사로부터 파트너번호를 박탈당한(직권 해지된) 파트너가 다시 사업을 하기 위해 등록을 원할 경우에는 박탈되었던 사유를 검토하여 회사는 거절할 수 있습니다.

### 제 19조 [탈퇴 및 해지의 결과]

탈퇴 및 해지의 결과는 파트너로서의 자격이 완전히 상실된 것을 말하며, 이는 파트너의 자격으로 발생하는 모든 권리의 소멸을 의미합니다. 또한 해당 파트너가 개인적으로 추천하였던 하위 파트너의 새로운 추천인은 전적으로 회사의 결정에 의하여 선정됩니다. 탈퇴 및 해지가 적용될 경우에도 회사에 진 채무나 파트너의 행동 규칙 및 윤리강령이나 규정위반에 따라 부과된 채무는 존속됩니다.

### 제 20조 [파트너의 재등록]

파트너의 재등록 절차는 아래와 같습니다.

- 자동탈퇴: 연속 12개월간 구매실적이 없을 시 자동탈퇴 (자동탈퇴 일 후 재가입 가능)
- 자진탈퇴: 탈퇴일로부터 6개월 이후, 신규가입과 같은 절차로 재등록 가능하며 재등록 신청시 신청전 동일 라인 상위 디렉트 직급 추천인 라인으로 재등록 할 수 없습니다. 회사는 파트너등록신청 혹은 갱신(재가입) 신청에 대해 거부할 수 있는 권리가 있으며, 거부 시 이에 대해 설명할 이유는 없습니다.

### 제 21조 [파트너의 광고]

1. 매체로부터의 문의: 정확하고 일관성 있는 회사 이미지를 유지하기 위하여 (라디오, 텔레비전 및 출판 발표를 포함한) 모든 온·오프라인 매체로부터의 문의는 회사에 직접 위임하여야 합니다.
2. 광고 및 선전: 회사는 파트너들의 사업을 구축하기 위하여 실행 가능한 방법으로 광고 및 선전을 하는 것을 장려합니다. 단, 윤리적인 마케팅 노력을 유지하기 위해 엄격한 지침이 필요하고, 이 지침은 파트너 간의 계약의 일부로 규정하며, 다음 각 호와 같은 행위를 하여서는 안됩니다.

- 엑스인듀어런스 코리아의 직원이라고 주장하거나 또는 고용될 것이라고 주장하는 행위
  - 잠재적인 소득에 관하여 비합리적이고 현혹적이거나 일반적이지 않은 선전하는 행위
  - 특정한 스스로 노력을 기울이지 않고도 엑스인듀어런스 코리아에서 어떠한 이득이나 수입을 얻을 수 있을 것이라고 장담하거나 진술하는 행위
3. 과대광고: 파트너는 회사에서 판매되고 있는 모든 제품에 대하여 과대광고 및 모든 제품의 변경, 추가, 삭제를 할 수 없습니다. 파트너 개인이 제작한 제품에 관련된 모든 인쇄물은 회사로부터 사전 승인을 받아야 하며, 사전승인이 이루어지지 않은 인쇄물에 대해서는 회사가 폐기를 요구할 수 있고, 제작에 관련된 모든 파트너들은 경고 조치됩니다. 또한 재차 이러한 사유가 적발될 시에는 회사는 그 해당 파트너의 자격을 해지 할 수 있습니다. 더불어 파트너가 개별적으로 표시·광고물을 제작하고자 할 때에는 관련 법률에 따라 제작자 본인이 사전에 직접 광고 심의를 필 해야 할 의무가 있음도 알려드립니다.
  4. 상표권 및 저작권: 엑스인듀어런스 코리아 사업 및 제품과 관련하여 당사가 사용하는 회사명, 상표 또는 로고, 디자인 및 기타 재산권은 전적으로 회사에 있습니다. 회사의 사전 서면 승인 없이는 문안의 복사, 인터넷을 포함한 어떠한 방식 또는 어떠한 광고에도 사용될 수 없습니다. 승인을 얻어 사용하는 경우는 반드시 해당 파트너가 엑스인듀어런스 코리아의 파트너임을 명시하여야 합니다.
  5. 광고 승인: 광고에 회사의 상표 또는 로고를 사용하는 경우 반드시 사전 서면 승인을 받아야 하며, 각각의 광고를 위하여 회사로부터 광고 승인을 받은 것은 파트너들의 책임입니다.
  6. 파트너의 인터넷 운영
    - ① 개인이 회사와 관련된 내용을 포함하여 웹 사이트를 운영하는 경우 파트너는 이에 대해 회사에 사전 허가를 받아야 합니다. 회사의 허가를 받지 아니한 사이트상에서는 회사정보, 제품정보, 사업정보 등 회사와 관련된 모든 내용을 나타낼 수 없습니다. 본 방침을 위반 할 경우 회사의 방침 및 절차에 의거하여 시정 조치 및 사이트 폐쇄를 요청할 수 있으며, 해당 파



트너의 경고 및 해지 조치를 포함합니다.

- ② 파트너가 엑스인듀어런스 코리아 비즈니스와 관련하여 웹사이트를 구축, 인터넷에 게재할 경우 다음 준수사항을 지켜야 합니다.
  - 파트너는 회사 또는 지사에서 운영하는 사이트 및 이와 상응하는 사이트로 오인될 소지가 있는 회사명 및 기타 저작권이 있는 상표명 등을 도메인 네임, URL 등에 사용할 수 없습니다.
  - 파트너 개인이 웹사이트를 구축하여 사업에 활용한 경우, 홈페이지 초기 화면에 파트너 실명으로 운영된다는 내용과 회사의 정식 홈페이지가 아님을 밝혀야 합니다. “본 사이트에서 사용되는 상품명, 상품의 의장 등의 모든 지적재산권은 엑스인듀어런스 코리아에 있으며, 본 사이트는 엑스인듀어런스 코리아와 관련 없이 개인적으로 제작, 운영하는 사이트입니다.” 라는 문구 또는 이와 유사한 내용의 문구를 나타내어야 합니다.
  - 웹 사이트상에 엑스인듀어런스 코리아 본사 및 지사와 관련된 주소 및 전화번호 등 일체의 회사 정보가 들어가서는 안 됩니다.
  - 웹 사이트상의 모든 내용은 관련법규에 준수하는 내용이어야 하며, 특히 당사 수당 지급 내용에 대해 사실과 다르게 허위 과대 과장광고를 하거나, 제품에 대한 과대광고 및 의학적 효과를 주장하여서는 안 됩니다.
  - 웹 사이트 상에 기재된 마케팅 정보 내용과 상품의 사진 및 상품 정보는 반드시 회사에서 건강기능식품 협회를 통해 광고심의를 받은 공식적인 홍보자료의 내용을 그대로 사용하여야 합니다.
  - 웹 사이트상에 회사의 제도 및 상품 이외에 타사 관련 내용을 혼합하여 사이트를 구축할 수 없습니다.
  - 파트너는 회사의 제품을 온라인 경매 사이트, 가상 판매물, 또는 기타 온라인 판매매체를 통하여 판매 할 수 없습니다.
  - 웹 사이트 운영으로 인한 법적인 문제는 전적으로 웹사이트를 구축한 개인이 책임을 지게 됩니다.
7. 사진, 기록 및 기타 매체 : 질병과 연관성을 암시 또는 내포하는 전/후 사진, 비디오, 또는 기타 기록매체를 사용할 수 없습니다.

## 제 22조 [영업 활동 규정]

1. 엑스인듀어런스 코리아의 모든 파트너는 파트너등록신청서 상에 기재한 내용(주소, 연락처 등에 변경이 있을 때에는 정보변경신청서(당사 소정 양식)를 작성하여 제출하여야 하며, 입금계좌 변경 시에는 신분증 사본 및 변경할 통장 사본을 첨부하여야 가능합니다. 단, 본인의 추천인은 변경할 수 없습니다.
2. 공급 및 보상: 엑스인듀어런스 코리아의 모든 파트너는 당사에서 정하는 자격을 갖추었을 경우, 인센티브지급기준에 정하는 바에 따라 상위 파트너로 승급하고, 매출 실적에 따른 경제적 이익을 얻을 수 있습니다.
3. 상품구매주문서 작성 및 보관의무: 방문판매 등에 관한 법률에 의한 엑스인듀어런스 코리아의 모든 파트너는 소비자에게 상품을 판매할 때 성명·상호·주소·전화번호 등을 기재한 계약서를 교부하여야 합니다.
4. 반품 등에 의한 인센티브의 회수
  - ① 본인 및 하위 파트너가 판매한 상품이 청약철회(반품) 등의 이유로 해당 건에 대해 본인이 지 지급 받은 인센티브를 반납하는 채무를 진 경우 엑스인듀어런스 코리아는 파트너에게 지급된 인센티브 금액 등에서 채무에 해당 하는 금액을 상계 처리합니다.
  - ② 탈퇴 또는 직권 해지된 파트너에게서 회수해야 할 채권이 존재하는 경우 당사는 대한민국 법률에 의거하여 적절한 절차를 거쳐 해당 채권을 회수합니다.
5. 영업방해 : 엑스인듀어런스 코리아의 파트너가 동종업종의 타 회사에 가입하여 당 사 소속의 파트너에게 타 회사의 사업을 권유하거나 당사를 비방, 유언비어 유포행위 등으로 당사 조직의 와해를 기도 또는 상품 등을 판매하는 행위는 강력히 금지되며, 이 경우 당사는 진상 조사에 의해 사실이 판명 될 경우 파트너 계약을 해지할 수 있습니다.
6. 판매 재고 보고(방편법 제17조 제2항) 등 파트너는 회사에 재고의 보유를 허위로 알리는 방법으로 재화 등의 재고를 과다 하게 보유하는 경우, 재판매가 곤란할 정도로 훼손하는 경우, 계약일로부터 3개월이 경과한 경우, 그 밖에 대통령령으로 정하는 경우에 청약철회(반품)를 할 수 없습니다.
7. 비정상적인 주문 금지 : 회사는 단순히 장려금이나 보너스를 얻기 위한 목



적으로 파트너 본인 또는 팀 그룹 또는 혹은 제3자를 통하여 과도한 제품구매를 한다고 판단될 경우, 의혹이 해소될 때까지 후원수당 지급을 제한할 수 있습니다.

파트너는 반드시 이 내용을 모두 읽고 숙지하여야 하며, 여기에 명시된 모든 정책을 준수하는데 동의해야 합니다. 파트너등록신청서를 제출하고 수당을 수령하는 것은 파트너가 본 윤리강령을 읽고 이를 준수하는데 동의했다고 파트너가 인정하는 것으로 간주됩니다. 본 윤리강령은 파트너 계약의 주요 부분이며, 파트너 권리 보호와 효과적으로 활동할 수 있도록 명확한 절차적 체계를 제공하기 위해 만들어졌으며, 본 윤리강령의 위반은 매우 심각한 것으로 간주되어 해지 및 파트너의 모든 이익의 상실을 초래할 수 있습니다. 회사는 파트너의 위반 행위를 조사하는 동안 해당 파트너의 모든 인센티브를 유보시킬 수 있으며, 만약 파트너의 위반 행위가 확인되는 경우, 회사는 해당 파트너의 조사 기간 동안 유보된 후원 수당에 대하여 지급하지 않습니다. 이 모든 제재조치는 회사의 임직원으로 구성된 운영위원회를 통해 결정됩니다.

### 제 23조 [윤리]

파트너들은 최고의 정직과 성실의 자세로 고객, 파트너, 회사에 대하여 책임을 다하는 자세로 그리고, 엑스인듀어런스 코리아의 방침 및 절차의 내용뿐만 아니라 윤리도 지키도록 노력하여야 합니다.

### 제 24조 [비윤리적인 행위]

회사는 파트너가 비윤리적인 활동에 참여하는 것을 허용하지 않으며, 비윤리적인 행위임이 분명한 때에는 이에 관여합니다. 파트너의 활동이 비윤리적이란 지 여부를 결정함에 있어 최선의 판단을 하고 그러한 활동이 비윤리적이란 판단될 경우는 적절한 조치를 취할 권리를 갖습니다. 비윤리적인 활동의 예는 다음과 같습니다.

- 다른 사람을 경유하는 등으로 제품을 간접 공급하는 행위
- 다른 파트너에게 제품을 강매유도하는 행위
- 다른 사람의 신용카드를 무단으로 사용하는 행위
- 제품 또는 엑스인듀어런스 코리아의 수당지급기준에 대해 허위로 진술하는 행위

- 비윤리적인 활동을 조정하거나 강요하는 행위
- 회사의 명칭이 부착된 광고물 또는 판매 자료를 승인 받지 않고 사용하는 행위
- 회사 자료를 무단 복제하는 행위
- 회사의 수당지급기준을 조작하는 행위
- 엑스인듀어런스 코리아의 영업방침에 대하여 부당하고 현혹적으로 선전, 선동 하는 행위
- 본인의 동의 없이 파트너 등록을 하는 행위
- 파트너로 등록 할 수 없는 자를 등록하는 행위
- 허위 또는 과장된 사실 유포 행위
- 회사의 직원을 상대로 폭언/협박/위력을 가하거나, 업무를 방해 하는 행위
- 회사의 업무 규정이 있음에도 무리하게 개인의 요구를 주장하는 행위
- 회사의 사업장 내에서 미풍양속을 해치는 행위
- 타 파트너의 현금 매출을 본인 및 타인의 신용카드로 대체하는 등 현금을 유용하는 행위
- 정당한 이유 없이 반품을 강요하는 행위
- 회사의 파트너로 활동하면서 타 단단계 회사에 등록하여 활동하거나, 교섭 하는 행위
- 금품으로 하위 파트너를 유인하거나 현혹하는 행위
- 타 파트너를 본인의 하위나 타사로 유인하는 행위
- 파트너로 등록·활동을 하면서 타인의 명의를 이용해 두 개 이상의 파트너 번호로 활동하는 행위
- 개인 정보를 오용 또는 도용하는 행위
- 인터넷 매체를 통해 판매하는 행위
- 그 외 방문판매 등에 관한 법률을 위반하는 행위

### 제 25조 [경고 및 파트너자격변동]

#### 1. 경고

- ① 본 관리규정에 위배되는 행위를 하였을 경우 회사는 해당 파트너에게 서면 또는 구두로 경고를 할 수 있으며, 경고와 동시에 해당 파트너에 대한

여 자격 제한 결정을 할 수 있습니다.

- ② 소명 시한은 서면접수일로부터 15일이며, 소명 시한까지 소명하지 않으면 위배행위를 인정하는 것으로 간주합니다.

## 2. 파트너의 자격 정지

- ① 회사는 필요 시 경고 절차 없이 즉시 파트너자격을 정지할 수 있으며 이를 파트너에게 통보 합니다.
- ② 파트너 자격 정지 기간은 1개월에서 12개월까지도 합니다.
- ③ 파트너가 자격 정지되면 아래와 같은 행위의 제한을 받습니다.
  - 제품구매 및 판매자격 상실
  - 신규 파트너의 추천자격 상실
  - 인센티브 지급 보류

## 3. 자격해지

- ① 파트너는 자격 해지와 동시에 파트너로서의 권리도 상실되며, 회사와의 법률적 관계가 종료 됩니다.
- ② 회사의 경고 및 자격정지 후 파트너가 재차 규정을 위반한 경우에는 회사에서 직권으로 파트너의 자격을 해지 할 수 있습니다. 단, 규정 위반의 경우가 심각하다고 생각될 때에는 회사는 파트너의 자격 해지를 즉시 시행할 수 있습니다.

## 제 3장 공고 및 규정 외 사항

### 제 26조 [공고]

회사는 올바른 사업문화 정착을 위해 본 규정을 위반하여 경고 및 자격정지, 자격 해지를 당한 파트너의 명단을 서면 또는 회사의 홈페이지에 공고할 수 있습니다.

### 제 27조 [규정 외 사항]

본 규정 외 사항은 관계법령 및 회사의 상 관례 등 일반 상 관례에 준 합니다.

### [부칙]

본 규정은 2023년 10월 1일부터 시행합니다.

## 파트너 준수사항

엑스인듀어런스 코리아의 파트너는 본 수첩에 기재된 내용과 같이 “방문판매 등에 관한법률” “동법시행령” “동법시행규칙” 중 다단계판매원과 관련된 모든 조항을 필히 준수해야 합니다. 또한 엑스인듀어런스 코리아는 회사가 제시한 방침 및 절차와 윤리강령에 대한 성실한 이행을 촉구하고 있습니다. 관련 규정에 대한 위반 사례에 대해서 당사는 그 경중을 따져 엄격한 제재 조치를 취하게 됩니다.

### 1. ‘다단계판매원의 등록 및 탈퇴’ (방관법 제15조, 제22조)

- ① 다단계판매업자는 다단계판매원이 되려는 사람 또는 다단계판매원에게 등록, 자격 유지 또는 유리한 인센티브 지급기준의 적용을 조건으로 과도한 재화 등의 구입 등 대통령령으로 정하는 수준을 초과한 부담을 지게 하여서는 아니 된다.
- ② 다단계판매자는 다단계판매원에게 일정 수의 하위판매원을 모집하도록 의무를 지게 하거나 특정인을 그의 동의 없이 자신의 하위판매원으로 등록하여서는 아니 된다.
- ③ 다단계판매업자는 다단계판매원이 제15조제2항 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 그 다단계판매원을 탈퇴시켜야 한다.
- ④ 다단계판매원은 언제든지 다단계판매업자에게 탈퇴 의사를 표시하고 탈퇴할 수 있으며, 다단계판매업자는 다단계판매원의 탈퇴에 조건을 붙여서는 아니 된다.
- ⑤ 다단계판매업자는 탈퇴한 다단계판매원의 판매행위 등으로 소비자피해가 발생하지 아니하도록 다단계판매원 수첩을 회수하는 등 필요한 조치를 하여야 한다.

### 2. ‘계약체결전의 정보제공 및 계약체결에 따른 계약서 교부 의무’

#### (방관법 제16조)

- ① 다단계판매자 등은 재화 등의 판매에 관한 계약을 체결하기 전에 소비자가 계약의 내용을 이해할 수 있도록 다음 각 호의 사항을 설명하여야 한다.
  - 다단계판매업자 등의 성명 (법인인 경우에는 대표자의 성명을 말한다.)



상호, 주소, 전화번호, 전자우편주소

- 다단계판매원 등의 성명, 주소, 전화번호, 전자우편주소
  - 재화 등의 명칭, 종류 및 내용
  - 재화 등의 가격과 그 지급 방법 및 시기
  - 재화 등의 공급방법 및 시기
  - 청약의 철회 및 계약의 해제(이하 "청약철회 등"이라 한다)의 기한, 행사 방법, 효과에 관한 사항 및 청약철회 등의 행사에 필요한 서식으로 서 총 리영으로 정하는 것
  - 재화 등의 교환, 수리보증 및 그 대금 환불의 조건과 절차
  - 전자매체로 공급이 가능한 재화 등의 설치, 전송 등과 관련하여 요구되는 기술적 사항
  - 소비자피해보상, 재화 등에 대한 불만 및 소비자사와 사업자 사이의 분쟁 처리에 관한 사항
  - 거래에 관한 약관
  - 기타 소비자의 구매 여부 판단에 영향을 주는 거래조건 또는 소비자의 피해구제에 필요한 사항으로서 대통령령이 정하는 사항
- ② 다단계판매자 등은 재화 등의 판매에 관한 계약을 체결할 때에는 제4항 각 호의 사항을 기재한 계약서를 소비자에게 교부하여야 한다.
- ③ 다단계판매자 등은 재화 등의 계약을 미성년자와 체결하고자 하는 경우에는 법정대리인의 동의를 얻어야 한다. 이 경우 법정대리인의 동의를 얻지 못하는 경우에는 미성년자 본인 또는 법정대리인이 계약을 취소할 수 있다는 내용을 고지하여야 한다.
- ④ 다단계판매업자 등은 제4항의 규정에 의하여 소비자에게 표시 또는 고지한 거래조건을 신의에 좇아 성실하게 이행하여야 한다. 다단계판매원은 제품의 소매판매 이전에 방법면에서 요구하는 사항을 소비자에게 고지하여야 한다. 소매영수증에는 전술한 고지사항이 기재되어 있다.

### 3. 청약의 철회와 철회권 행사의 효과 (방판매법 제17조 및 18조)

- ① 소비자는 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 방문판매자 등의 의사와 다르게 제1항에 따른 청약철회를 할 수 없다. 다만 제5항에 다른

조치를 하지 아니한 경우에는 제2호부터 제4호까지의 규정에 해당하더라도 청약철회 등을 할 수 있다.

- 소비자에게 책임 있는 사유로 재화 등이 멸실 또는 훼손된 경우 다만, 재화 등의 내용을 확인하기 위하여 포장 등을 훼손한 경우를 제외한다.
  - 소비자의 재화 등의 사용 또는 일부 소비에 의하여 그 가치가 현저히 감소한 경우
  - 시간이 지남으로써 다시 판매하기 어려울 정도로 재화 등의 가치가 현저히 낮아진 경우
  - 복제가 가능한 재화 등의 포장을 훼손한 경우
  - 그 밖에 거래의 안전을 위하여 대통령령으로 정하는 경우
- ② 다단계판매자는 재화 등을 반환받은 날부터 3영업일 이내에 이미 지급받은 재화 등의 대금을 환급하여야 한다. 다만, 다단계판매업자가 다단계판매원에게 재화 등의 대금을 환급할 때에는 대통령령으로 정하는 범위의 비용을 공제할 수 있으며, 다단계판매자가 상대방에게 재화 등의 대금 환급을 지연하였을 때에는 그 지연기간에 대한 지연배상금을 지급하여야 한다.

### 4. 다단계판매원의 금지행위 (방판매법 제23조)

- ① 다단계판매자는 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위를 하여서는 아니 된다.
- 재화 등의 판매에 관한 계약의 체결을 강요하거나 청약철회 등 또는 계약의 해지를 방해할 목적으로 상대방을 위협하는 행위
  - 거짓 또는 과장된 사실을 알리거나 기만적 방법을 사용하여 상대방과의 거래를 유도하거나 청약 철회 등 또는 계약의 해지를 방해하는 행위 또는 재화 등의 가격·품질 등에 대하여 거짓 사실을 알리거나 실례보다도 현저히 우량하거나 유리한 것으로 오인시킬 수 있는 행위
  - 청약철회 등이나 계약의 해지를 방해할 목적으로 주소·전화번호 등을 변경하는 행위
  - 분쟁이나 불만처리에 필요한 인력·설비가 부족한 상태를 상당 기간 방치하여 상대방에게 피해를 주는 행위

- 상대방의 청약이 없는데도 일방적으로 재화 등을 공급하고 재화 등의 대금을 청구하는 등 상대방에게 재화 등을 강매하거나 하위판매원에게 재화 등을 판매하는 행위
  - 소비자가 재화를 구매하거나 용역을 제공받을 의사가 없음을 밝혔는데도 전화, 팩스, 컴퓨터통신 등을 통하여 재화를 구매하거나 용역을 제공 받도록 강요하는 행위
  - 다단계판매업자에게 고용되지 아니한 다단계판매원을 다단계판매업자에게 고용된 사람으로 오인하게 하거나 다단계판매원으로 등록하지 아니한 사람을 다단계판매원으로 활동하게 하는 행위
  - 제37조에 따른 소비자피해 보상보험계약등을 체결하지 아니하고 영업하는 행위
  - 상대방에게 판매하는 개별 재화 등의 가격을 대통령령으로 정하는 금액을 초과하도록 정하여 판매하는 행위
  - 본인의 허락을 받지 아니하거나 허락받은 범위를 넘어 소비자에 관한 정보를 이용하는 행위. 다만, 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 경우는 제외한다.
    - \* 재화 등의 배송 등 소비자와의 계약을 이행하기 위하여 불가피한 경우로서 대통령령으로 정하는 경우
    - \* 재화 등의 거래에 따른 대금을 정산하기 위하여 필요한 경우
    - \* 도용을 방지하기 위하여 본인임을 확인할 때 필요한 경우로서 대통령령으로 정하는 경우
    - \* 법률의 규정 또는 법률에 따라 필요한 불가피한 사유가 있는 경우
  - 다단계판매조직 및 다단계판매원의 지위를 양도·양수하는 행위. 다만, 다단계판매원의 지위를 상속하는 경우 또는 사업의 양도·양수·합병의 경우에는 그러하지 아니하다.
- ② 다단계판매업자는 다단계판매원으로 하여금 제항의 금지행위를 하도록 교사하거나 방조하여서는 아니 된다.

#### 5. 사행적 판매원 확장행위 등의 금지 (방판매법 제24조)

- ① 누구든지 다단계판매조직 또는 이와 비슷하게 단계적으로 가입한 자로

구성된 조직을 이용하여 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위를 하여서는 아니 된다.

- 재화 등의 거래 없이 금전거래를 하거나 재화 등의 거래를 가장하여 사실 상 금전거래만을 하는 행위로서 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 행위
- 판매원에게 재화 등을 그 취득가격이나 시장가격보다 10배 이상과 같이 현저히 높은 가격으로 판매하면서 인센티브를 지급하는 행위
- 판매원과 재화 등의 판매계약을 체결한 후 그에 상당하는 재화 등을 정당한 사유 없이 공급하지 아니하면서 인센티브를 지급하는 행위
- 그 밖에 판매업자의 재화 등의 공급능력, 소비자에 대한 재화 등의 공급실적, 판매업자와 소비자 사이의 재화 등의 공급계약이나 판매계약, 인센티브의 지급조건 등에 비추어 그 거래의 실질이 사실상 금전 거래인 행위
- 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 하위판매원 모집 자체에 대하여 경제적 이익을 지급하거나 정당한 사유 없이 인센티브 외의 경제적 이익을 지급하는 행위
- 방판매법 제20조제3항(제29조제3항에 따라 준용되는 경우를 포함한다)에 위반되는 인센티브의 지급을 약속하여 판매원을 모집하거나 가입을 권유하는 행위
- 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 가입비, 판매 보조 물품, 개인 할당 판매액, 교육비 등 그 명칭이나 형태와 상관없이 10만원 이하로서 대통령령으로 정하는 수준을 초과한 비용 또는 그 밖의 금품을 징수하는 등 의무를 부과하는 행위
- 판매원에 대하여 상품권 [그 명칭이나 형태와 상관없이 발행자가 일정한 금액이나 재화 등의 수량이 기재된 무기명증표를 발행하고 그 소지자가 발행자 또는 발행자가 지정하는 자(이하 이 조에서 “발행자등”이라 한다)에게 이를 제시 또는 교부하거나 그 밖의 방법으로 사용함으로써 그 증표에 기재된 내용에 따라 발행자등으로부터 재화 등을 제공받을 수 있는 유가증권을 말한다. 이하 이 조에서 같다]을 판매하는 행위로서 아래의 항목 중 어느 하나에 해당하는 행위

- 1) 판매업자가 소비자에게 판매한 상품권을 다시 매입하거나 다른 자로 하여금 매입하도록 하는 행위
  - 2) 발행자 등의 재화 등의 공급능력, 소비자에 대한 재화 등의 공급실적, 상품권의 발행규모 등에 비추어 그 실질이 재화 등의 거래를 위한 것으로 볼 수 없는 수준의 인센티브를 지급하는 행위
- 사회적인 관계 등을 이용하여 다른 사람에게 판매원으로 등록하도록 강요하거나 재화 등을 구매하도록 강요하는 행위
  - 판매원 또는 판매원이 되려는 사람에게 본인의 의사에 반하여 교육·합숙 등을 강요하는 행위
  - 판매원을 모집하기 위한 것이라는 목적을 명확하게 밝히지 아니하고 취업·부업 알선, 설명회, 교육회 등을 거짓 명목으로 내세워 유인하는 행위
- ② 다단계판매업자는 다단계판매원으로 하여금 제항의 금지행위를 하도록 교사하거나 방조하여서는 아니 된다.

## 개인정보의 수집 및 이용

### A. 개인정보 수집

회사는 파트너가 된 이후 파트너의 정보가 어떻게 수집·사용·공유되는가에 대한 염려에 공감하고 있습니다. 회사는 파트너의 사생활을 존중하며 파트너들의 사생활을 보호하기 위해 노력하고 있습니다. 회사는 파트너가 되는 것을 지원하며 파트너와 (a) 상품과 판촉물, (b) 파트너의 파트너십과 다운라인(하위라인), (c) 인센티브, (d) 다른 관련된 비즈니스 문제 등에 대하여 이야기하기 위해 파트너에 대한 개인정보를 수집·저장하고 있습니다. 파트너 본인에 의해 제공된 모든 정보는 미국 본사 또는 파트너가 거주하는 국가의 지역 본사나 계열사에 의해 보관될 것입니다. 파트너는 해당 지역의 콜 센터를 통해 회사에 보관된 파트너의 개인 정보를 확인할 수 있습니다.

### B. 개인정보 이용을 위한 권한

파트너는 회사에게 다음과 같은 권한을 부여하였습니다.

- (a) 회사는 파트너의 개인정보 혹은 기밀정보(파트너가 회사에 제공한 파트너의 파트너십과 다운라인(하위라인)에 관련된 정보 혹은 파트너의 활동에 대한 정보)을 파트너가 사전에 동의한 범위내에서 모회사와 계열사에 이전 및 공개할 수 있으며 회사가 적당하다고 생각하는 경우 파트너의 업라인(상위라인) 파트너들에게 이전 및 공개할 수 있습니다. 또한 관련법에서 요구될 경우, 관련 정부기관이나 규제기관에 공개·이전할 수 있습니다.
- (b) 파트너가 개인정보 혹은 기밀 정보의 사용을 중지하는 요구를 회사에 서면으로 제출하지 않는 한 회사는 파트너에게 동의를 득한 범위 내에서 파트너의 개인정보를 사용할 수 있습니다.
- (c) 회사는 위에 명시된 대로 파트너의 개인정보를 사용할 수 있으며 파트너는 회사의 개인정보 보호방침에 의해 파트너의 정보를 공개할 수 있음에 동의합니다.

### 1. 개인정보의 수집 및 이용에 대한 동의

- (1) 일반 개인정보의 수집 및 이용에 대한동의



## • 필수적 수집 및 이용

수집항목	<ul style="list-style-type: none"> <li>이름, 연락처(핸드폰번호, 자택번호, 팩스번호), 주소(등록주소, 우편번호), 성별, 이메일주소, 생년월일, 수령 지급을 위한 계좌정보(은행명, 계좌번호, 예금주 정보), 회원번호, 회원유형(파트너, 소비자), 웹사이트 계정 및 비밀번호</li> <li>회원 활동 관련 정보: 직급 달성일 및 상·하위 회원현황, 추천 회원현황, 인센티브 지급내역, 실적점수, 프로모션 달성현황, 회원 활동과정에서 수집되는 사진·영상·음성 등</li> <li>신분증 사본, 외국인등록번호(외국인일 경우), 발급받은 사증(VISA)의 종류 (외국인에 한함), 사업자등록증 사본</li> <li>채화 등의 판·구매 관련 정보: 주문내역·번호, 배송 관련 정보(수취인명, 주소, 수취인 전화번호), 대금결제 관련 정보(온라인 송금: 입금액, 현금영수증 발행시 핸드폰번호 / 카드결제: 신용카드번호, 유효기간, 비밀번호 앞자리 2자리, 카드소유유형, 카드 승인 여부), 반품·환불내역 및 계좌정보</li> </ul>
수집 및 이용목적	<ul style="list-style-type: none"> <li>회원 등록 신청인의 본인 여부 및 인적 사항, 결제 사유의 확인, 회원 가입 및 관리, 회원명부 작성 등</li> <li>회원 등록에 따른 회원 계약의 체결 및 이행: 귀하의 상·하위 회원을 포함한 회원 현황관리, 추천 회원 현황 관리, 회원 자격 갱신, 배지·추천인 변경 신청의 처리, 회원 탈퇴·계약해지 신청의 처리, 인센티브의 지급 및 그 내역 관리, 계약 사실의 확인</li> <li>채화 등의 판·구매 관련하여 회사가 부담하는 법령상·계약상 의무의 이행: 주문에 따른 결제·배송·환불·반품 등의 처리 및 안내, 관련요청·민원·불만사항의 처리 등 제반 서비스의 제공, 고지사항의 전달</li> <li>회원 활동의 지원: 활동내역의 관리 및 분석, 인센티브의 지급, 회원 등 대상 국내외 행사·프로모션 계획 및 실시·운영·관리, 소식지·홍보자료의 작성 및 배포, 기념품 및 선물 증정, 활동관련 분쟁 발생시 조정 등 지원, 활동증진을 위한 업무의 개선 및 효율성 제고 등을 위한 전략의 수립 및 이행</li> <li>방문판매 등에 관한 법률, 소득세법 등을 포함한 법령, 고시, 지침, 가이드라인 등 제반 국내, 외 법령·규정 등에 의거하여 회사에 직·간접적으로 부과되는 법적·행정적 의무의 이행</li> <li>회사 및 회원에게 적용되는 법령·내부 규정의 준수, 회원과 관련하여 발생할 수 있는 법령·내부규정 위반 기타 위법·위규행위에 대한 예방·조치·제재의 실시</li> <li>탈퇴·계약해지 후 재등록 신청 여부의 확인</li> </ul>
보유 및 이용기간	<ul style="list-style-type: none"> <li>회사 내부 방침 및 관계 법령의 규정에 따라 귀하의 개인정보 또는 고유식별정보를 보존할 의무가 있는 경우가 아닌 한, 회사는 위의 수집 및 이용목적을 달성 할 때까지 귀하의 개인정보를 보유 및 이용합니다. 예를 들어 전자상거래에서의 소비자보호에 관한 법률에 따라 계약 또는 청약철회 등에 관한 기록과 대금결제 및 채화 등의 공정에 관한 기록은 5년간, 고객의 불만 또는 분쟁처리에 관한 기록은 3년간 보관됩니다.</li> </ul>

• 귀하는 위와 같은 개인정보의 수집 및 이용을 거부할 수 있습니다. 다만, 개인 정보의 필수적 수집 및 이용에 동의하지 않을 경우 회원 가입이 제한됩니다.

## 2. 마케팅 목적의 이용에 대한 동의

회사가 수집한 상기 개인정보는 상기 보유 및 이용기간 동안 우편(전자우편포함) 발송, SMS발송, 전화 등을 통한 각종행사 및 회사의 제품·서비스 안내를 포함하여, 회사의 재화나 서비스를 홍보하거나 판매를 권유하기 위하여 이용될 수 있습니다. 귀하는 이러한 이용에 동의하지 않을 수 있으나, 동의하지 않은 경우 회사에서 제공하는 각종 유용한 정보를 전달받지 못할 수 있습니다.

## 3. 개인정보의 제3자 제공에 대한 동의

### • 필수적 수집 및 이용

제공받는 자 (연락처)	제공받는 자가 소재하는 국가	제공받는 자의 개인정보 이용목적	제공하는 개인정보의 항목	제공받는 자의 보유 및 이용기간
한국특수판매 공제조합 (02-2058-0831)	한국	매출신고, 공제번호의 발행, 판매교육 등록 소비자 피해보상보험 계약의 설정, 유지 이행, 관리 등에 필요한 업무 수행	공제번호, 회원번호, 성명, 생년월일, 연락처, 주문금액, 주문번호	개인정보 이용목적을 달성할 때까지
한국건강기능식품협회 (031-628-2300)	한국	건강기능식품에 관한 법률 제3조 제2항에 따른 건강기능식품 판매업자의 법정교육	(회원 중 교육신청자에 한하여) 성명, 이메일 주소, 연락처, 주소, 성별	상동
KG 이니시스 (1588-4954)	한국	제품 구매대금 결제	회원번호, 주문내역, 번호, 신용카드 정보	상동
나이스 평가 정보 (02-2122-4000)	한국	계좌인증	성명, 생년월일, 계좌정보, 휴대전화번호	상동
국민은행 1588-9999	한국	수당입금	성명, 계좌정보, 수당금액	상동
국세청 (126) / 세무서	한국	세금신고	서명, 주민등록번호, 소득금액, 주소, 기타 세금신고 관련 정보	상동
SLX (031-637-5400)	한국	물류관리, 주문패킹	회원번호, 성명, 주소, 연락처, 매출내역, 매출금액	상동



씨제이대한통운(주) (1588-1255)	한국	물품배송	수취인명, 주소, 연락처, 주문번호	상동
고려신용정보 (1522-3333)	한국	채권추심 및 신용조사	성명, 주소, 주민등록번호, 인센티브 입금 내역, 연락처 등 이에 따른 필요한 기타 정보 (채권추심 진행시에 한하여)	상동
Xendurance (480-531-7093)	미국	회원수당의 지급, 지급 결정, 파트너 대상 행사의 실시	회원번호, 성명, 계좌정보, 실적영수, 재화 등의 구매내역	상동

- 귀하는 위와 같은 개인정보의 제3자 제공을 거부할 수 있습니다. 다만, 개인정보의 필수적 수집 및 이용에 동의하지 않을 경우 회원 가입이 제한됩니다.

#### 4. 개인정보의 공개에 대한 동의

귀하가 회원으로 활동하는 경우, 귀하의 개인정보가 회원 또는 신규 회원 등록 신청인 등에게 다음과 같이 제한된 범위 내에서 공개될 수 있습니다. 개인정보의 공개는 그 공개목적에 비추어, 최소한의 필요한 범위 내에서 이루어질 것입니다. 귀하는 아래와 같은 개인정보의 공개에 대하여 동의하지 않을 수 있으나, 이 경우 공개를 필요로 하는 회원으로서의 활동이 제한되거나 제공받지 못할 수 있습니다.

공개 상대방	공개되는 개인정보의 항목	공개되는 이유
귀하의 상위라인 회원	성명, 연락처, 이메일 주소, 거주지역, 회원번호, 지급, 추천회원, 실적 관련정보(재화 등의 구매내역, 실적 영수, 프로모션 달성현황)	회원관리, 인센티브의 지급 및 내역 관리
회사에 등록된 회원	성명, 거주지역	신규직급 달성사실 및 행사 안내 (신규직급 및 프로모션 달성 시에 한하여)
회사 웹사이트 이용자	회원여부	회사 웹사이트에 '회원확인' 메뉴를 통해 귀하의 성명 및 생년월일이 입력된 경우에 한하여 (방문판매 등에 관한 법률 등에 따른 판매원의 신원확인 의무이행)

## 공정거래위원회 해설자료

### 1. 단단계판매란 ?

- ① 단단계판매란 제조업자 → 도매업자 → 소매업자 → 소비자와 같은 일반적인 유통경로가 아니라 단단계판매업자의 상품을 판매하는 판매원이 특정인을 하위판매원으로 모집하는 과정이 3단계 이상 단계적으로 이루어지는 판매 조직을 통해 상품을 판매하는 방식입니다.
- ② 단단계판매는 판매원 가입이 단계적으로 확산되며 직접적인 대인판매·연고판매에 의존하여 소비자에게 피해를 주는 경우도 있습니다.
- ③ 사회적 물의를 빚었던 피라미드판매는 상품가격을 품질에 비해 고가로 책정하고 판매원이 되고자 하는 자에게 부당하게 공금을 요구하며, 판매원에게 상품구매나 하위판매원 모집을 강요하는 등 판매원의 수입이 주로 하위판매원 모집 자체에서 발생토록 함으로써 사행성을 갖는 폐해가 있었습니다.
- ④ 정부는 단단계판매가 사행성과 소비자피해를 야기하지 않도록 방문판매 등에 관한법률을 시행하고 있으며 동법을 위반하는 경우 그에 상응한 처벌을 받을 수 있습니다.

### 2. 단단계판매원이 되려는 권유를 받았을 때

어떤 단단계판매조직에 단단계판매원으로 가입하라는 권유를 받았을 때에는 먼저 다음사항을 확인하시기 바랍니다.

- ① 판매원으로 가입하기 이전에 자신이 가입하려는 회사가 방문판매등에관한 법률에 의해 공정거래위원회 또는 시·도지사에게 등록된 업체인지를 반드시 확 인하시고, 의심스러운 점이 있으면 일단 가입을 보류하시고 공정거래 위 원회 또는 시·도(해당과)·사업자단체·소비자단체 등에 문의하시기 바랍니다.
- ② 단단계판매원이 되고자 할 때에는 우선 그 회사의 취급상품을 면밀히 검토 하여 판매원으로서 활동하기에 적합한지를 확인해 보시기 바랍니다. 단단계판매는 원래 점포도 없고 광고도 하지 않으므로 취급상품의 품질 및 가격이 충분한 경쟁력을 가져야 합니다.
- ③ 단단계판매원으로 가입하려 할 때에는 인센티브의 지급기준과 단단계판매



원에게 지급되는 인센티브의 평균 및 그 분포를 확인한 후 예상되는 소득 기회를 고려하여 가입하시기 바랍니다.

- ④ 다단계판매원은 탈퇴의사를 표시한 후 언제든지 다단계판매조직에서 탈퇴할 수 있으며, 이 경우 다단계판매업자는 탈퇴에 대하여 어떠한 조건 도 부과할 수 없습니다.

### 3. 다단계판매업자로부터 재화등을 구매 또는 소비자에게 판매할 때

- ① 다단계판매업자는 소비자피해보상보험에 의무적으로 가입하도록 되어 있습니다. 다단계판매업자로부터 재화 또는 용역(이하 “재화 등”이라 한다)을 구입 할 경우에는 소비자피해보상보험이 체결되었는지를 반드시 확인하고 그 증서를 수령하시기 바랍니다. 청약철회 또는 계약해제(이하 “청약철회 등”이라 한 다)를 하고 반품을 하였음에도 다단계판매업자가 재화 등의 대금을 환급하지 않을 경우 또는 재화 등을 공급하지 않을 경우에 보험회사로부터 보험약관이 정하는 바에 따라 재화등의 대금의 일부 또는 전부를 보상받을 수 있습니다.
- ② 다단계판매원은 구입 일로부터 3개월이 경과하지 않은 경우에는 다단계판매업자에 청약철회등을 하고 재화 등의 대금을 환급 받을 수 있습니다. 환급금액은 아래와 같습니다.
- 공급일로부터 1개월 이내에 청약철회등을 한 경우에는 대금 전액
  - 공급일로부터 1개월경과 후 2개월 이내에 청약철회등을 한 경우에는 대금의 5퍼센트를 공제한 금액
  - 공급일로부터 2개월경과 후 3개월 이내에 청약철회등을 한 경우에는 대금의 7퍼센트를 공제한 금액
- ③ 다단계판매업자에게 청약철회등을 하고 상품을 환불하면 3영업일 이내에 상품대금을 환불 받을 수 있습니다. 다단계판매업자가 3영업일 이내에 환급하지 않을 경우에는 지연이자를 가산한 금액을 환급받을 수 있습니다.
- ④ 한편, 다단계판매원이 소비자에게 물건을 판매한 때에는 계약을 체결한 날(다음 각 호의 경우에는 당해 각 호에서 각각 정한 날을 말한다)로부터 14일 이내에 소비자가 청약철회등을 할 경우 판매대금을 환불하여야 합니다.
- 계약을 체결한 때보다 상품의 인도 또는 용역의 제공이 늦게 이루어진 때

에는 상품을 인도 받거나 용역을 제공받은 날

- 계약서를 받지 아니하거나 다단계판매업자의 주소 등이 적혀 있지 아니한 계약서를 받은 경우 또는 다단계판매업자의 주소변경 등의 사유로 계약서를 받은 날로부터 14일 이내에 청약철회를 할 수 없는 경우에는 다단계판매업자의 주소를 안 날 또는 알 수 있었던 날
- 계약서에 청약철회등에 관한 사항이 적혀 있지 아니한 경우에는 청약철회 등을 할 수 있음을 안 날 또는 알 수 있었던 날
- 다단계판매업자가 청약철회등을 방해한 경우에는 그 방해 행위가 종료한 날

### 4. 불법적 다단계판매조직이란?

다음 기업은 불법적 다단계판매조직에 해당됩니다. 만약 자신이 알고 있는 어떤 다단계판매조직이 다음에 해당된다면 즉시 시·도, 공정거래위원회, 경찰관서, 사업자단체, 소비자단체 등에 신고하여 주시기 바랍니다.

- ① 다단계판매업등록증 및 등록번호가 없거나 불명확하다.
- ② 인센티브 선정·지급기준 등에 관한 자료를 공개하지 않는다.
- ③ 다단계판매원등록증, 다단계판매원수첩 등을 교부하지 않거나 부실한 것을 교부한다.
- ④ 판매가격이 160만 원(부가가치세 포함)을 초과하는 고가상품을 판매한다.
- ⑤ 제품의 반품 및 환불규정이 명확하지 않거나 사실상 지켜지지 않는다.
- ⑥ 인센티브비율이 지나치게 높다. (판매원에 대한 재화 등의 공급가격의 35%를 초과한다)
- ⑦ 폭력, 강압 기타 반강제적, 위협적인 수단으로 가입을 유도한다.
- ⑧ 가입비 명목으로 1만원 이상을 요구하거나 또는 판매원 가입조건으로 5만 원 이상의 물건을 구입하게 한다.
- ⑨ 판매원에게 3만원 이상의 판매보조물품을 구매하도록 의무를 부과한다.
- ⑩ 가입 시 고지한 인센티브의 지급기준과는 달리 별도의 판매할당금액을 충족하여야 판매원자격을 유지하고 인센티브를 지급받을 수 있다.
- ⑪ 사람을 가입시키는 행위만으로도 수익이 발생한다.
- ⑫ 사업장의 주소, 전화번호 등을 고의로 자주 변경한다.

- ⑬ 유사상품에 비하여 현저히 고가로 상품가격을 정하여 거래하거나 사실상 금전만을 거래한다.
- ⑭ 판매원 또는 판매원이 되려는 사람에게 본인의 의사에 반하여 교육·합숙을 강요한다.
- ⑮ 판매원을 모집하기 위한 것이라는 목적을 명확하게 밝히지 아니하고 취업·부업알선, 설명회, 교육회 등을 거짓명목으로 내세워 유인한다.

## 과대·과장광고 금지

### 1. 제품 효능 과대·과장 주장 금지

엑스인듀어런스코리아 코리아 제품 설명 또는 홍보 시(온·오프라인) 특정 질병을 언급 하여 치유·치료·진단·완화·예방 등의 허위 과대·과장 광고는 관련 법률상 엄격하게 금지되어 있습니다. (식품 등의 표시·광고에 관한 법률 제8조 부당한 표시 또는 광고행위의 금지) 또한 이러한 주장은 의로서비스나 의약품에 대해서만 사용할 수 있으며 소비자피해와 법규위반에 따른 처벌 등으로 이어져 회사뿐 만 아니라 파트너들에게도 큰 불이익을 초래 할 수 있으니, 각별히 주위를 요합니다. 특히, 아래의 요구사항에 철저한 이행이 요구됨을 명심하시기 바랍니다.

- ① 질병의 예방·치료에 효능이 있는 것으로 인식할 우려가 있는 표시 또는 광고
- ② 식품등을 의약품으로 인식할 우려가 있는 표시 또는 광고
- ③ 건강기능식품이 아닌 것을 건강기능식품으로 인식할 우려가 있는 표시 또는 광고
- ④ 거짓·과장된 표시 또는 광고
- ⑤ 소비자를 기만하는 표시 또는 광고
- ⑥ 다른 업체나 다른 업체의 제품을 비방하는 표시 또는 광고
- ⑦ 객관적인 근거 없이 자기 또는 자기의 식품등을 다른 영업자나 다른 영업자의 식품등과 부당하게 비교하는 표시 또는 광고
- ⑧ 사형심을 조장하거나 음란한 표현을 사용하여 공중도덕이나 사회윤리를 현저하게 침해하는 표시 또는 광고
- ⑨ 심의를 받지 아니하거나 심의 결과에 따르지 아니한 표시 또는 광고

예) 성인병 예방, 고혈압 개선에 탁월한 효능, 각종 암 예방 및 치료, 여드름 치료, 아토피 개선

### 2. 비윤리적 사업전제 금지

당사가 제시하는 보상플랜을 근거하지 않는 사업설명이나 추가적인 보상이나 수당의 제공 및 수령행위는 당사의 파트너관리규정과 법률을 위반하는 것입니다. 따라서 모든 파트너들께서는 건전하고 정직한 사업 활동을 위해 적극적으로 협 조하여야 합니다.

예) 거짓, 과장된 사실을 알리거나 기만적인 방법을 사용 상대방과 거래 유도 (방판법 제 23조) 사행적 판매원 확장 행위 (방판법 제 24조)

### 3. 건강기능식품 법정교육

건강기능식품을 소비자에게 판매하고자 하는 파트너는 [건강기능식품에 관한 법률 제 2장 제13조]에 의거하여 건강기능식품의 안전성 확보 및 품질관리에 관한 교육을 받아야 합니다. 한국건강기능식품협회(<http://edu.khsa.or.kr>)에서 [건강기능 식품판매업(일반판매업-신규) 법정교육]을 이수하고 수료증을 발급 받아야 합니다.

### 다단계판매원 10계명

1. 공제조합에 가입하지 않은 다단계판매업체는 불법업체이다.
  2. 적법한 다단계업체는 판매원이 상품 구매계약을 체결할 때 마다 항상 조합에 매출신고를 하고 공제번호통지서를 발급한다.
    - 공제번호통지서가 없으면 공제금을 신청할 수 없다.
  3. 구매계약서에서 판매원구매인지 소비자구매인지를 확인해라. 공제금지급 한도가 다르다.
    - 판매원 : 구매계약 후 3개월 이내의 청약철회 상품에 대하여 거래대금의 90%, 1인당 1,000만원 한도이며,
    - 소비자 : 구매계약 후 14일 이내의 청약철회 상품에 대하여 거래대금의 100%, 1인당 500만원 한도 내에서 공제금이 지급된다.
- ※ 공제번호통지서상의 구매계약일과 구매계약서상의 구매계약일이 상이 할 경우에는 구매계약서상의 구매계약일이 기준이 됩니다.

4. 불법거래는 공제금 지급에서 제외된다.
  - 개별상품 판매가가 160만원(부가가치세 포함)을 넘거나,
  - 토지거래 등 상품거래가 아니거나,
  - 상품거래가 수반되지 않은 유사수신행위(투자 등)를 하거나,
  - 정상거래를 가장하기 위하여 형식적으로 상품을 거래하는 경우 위와 같은 거래는 불법이며, 공제금 지급에서 제외된다.
5. 구매계약 체결 후 출고가 지체되면 청약을 철회해야 한다. 출고가 확인되지 않으면 상품거래가 수반되지 않은 유사수신행위로 보아 공제금 지급에서 제외될 수 있다.
6. 구매계약서에 상품명, 규격, 단가, 수량, 금액이 표기되지 않으면 공제금 지급에서 제외된다.
7. 청약철회는 공제번호통지서 유효기간 이내에 하여야 하고, 상품반품 후 3영업일 이내 대금환급이 이행되지 않으면 조합에 공제금을 신청한다.
8. 통념상 정상적으로 볼 수 없는 과도한 재고보유 등은 공제금 지급에서 제외된다.
9. 누구도 다단계판매원이 되고자 하는 자 또는 다단계판매원의 의사에 반하여 교육, 합숙 등을 강요하여서는 안 된다.
10. 판매원 회원수첩 교부는 다단계판매업체의 법률상 의무이며, 판매원은 내용을 숙지하여야 한다.