

The background features a solid beige color with several large, overlapping, rounded blue shapes. These shapes are positioned on the left, center, and right sides of the page, creating a modern, abstract design.

Platinum

플래티늄 매뉴얼

PLATINUM MANUAL

귀하의 플래티늄 자격달성을 축하드립니다!

암웨이 ABO로서 당신은 이제 첫 목표를 달성하였습니다. 이렇게 첫 걸음을 내딛고 나면 자신에 대한 만족감도 많이 느낄 수 있지만 동시에 새로운 책임감도 함께 수반됩니다. 여러분의 개인그룹에게는 이제까지와 같이 생기를 부여하고 동기를 심어주며, 훈련시키는 역할을 계속해야 합니다. 여러분은 이제 플래티늄 핀을 성취함으로써 소속그룹의 각 ABO에게 암웨이 비즈니스와 관련한 성공의 모범을 보여주었습니다.

플래티늄으로서 여러분은 암웨이에 대한 책임과 함께 사회활동에 있어 신뢰와 안정된 모습을 투영하는 일이 무엇보다도 중요합니다. 좋은 제품의 품질을 합리적인 가격에 판매하고, 또한 암웨이가 자랑하는 소비자 만족보증제도를 뒷받침하는 일은 지역사회 및 경제를 위한 기여라고 말씀드릴 수 있습니다. 그런 의미에서 책임 있는 기업인과 같이 지역사회 및 경제에 기여하는 것은 의미 있는 일입니다.

그리고 플래티늄으로서 여러분은 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜을 성실히 이행해야 합니다. 또한, ABO에게는 책임감과 함께 관심과 협조를 아끼지 않으며, 고객의 요구에는 정직한 마음으로 임해야 할 의무가 있습니다.

끝으로, 암웨이 ABO로서 여러분은 자신과 가족에 대한 책임이 수반됩니다. 암웨이 비즈니스를 발전시켜 나감에 따라, 가계안정과 교육, 생활수준 향상 및 퇴직 후의 안정기반 마련 등 생활의 질적인 향상을 꾀할 수 있습니다. 이는 곧 당신이 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에서 구현하고자 하는 자영사업을 통해 안정된 미래를 꾸밀 수 있다는 것을 의미합니다.

암웨이에서 꾸준한 성공과 발전을 기원합니다.



CONTENTS

PLATINUM MANUAL

A 암웨이 창립자 리치 디보스와 제이 밴 앤델의 메시지

- I. 플래티늄으로서의 여러분의 장래
- II. 플래티늄의 역할
- III. 만약 내가 암웨이의 플래티늄이라면
- IV. 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜 엄수와 관련하여

B 자격인정과 보상

- I. 자격인정 조건
- II. 대리 후원자의 자격인정 조건
- III. 플래티늄 이상의 자격인정 조건과 보상 프로그램
- IV. 플래티늄 이상 ABO의 강연료

C 보너스의 종류

- I. 보너스의 종류와 산출방법
 - 1. 후원수당
 - 2. 리더십 보너스
 - 3. 루비 보너스
 - 4. MD 보너스
 - 5. 에메랄드 보너스
 - 6. 다이아몬드 보너스
 - 7. 다이아몬드 플러스 보너스
 - 8. 창업자 성취상(FAA)
- II. 리더십 세미나

D ABO 윤리강령 및 행동지침

E ABO 활동과 관련한 법률상식

- I. 방문판매 등에 관한 법률
- II. 표시·광고의 공정화에 관한 법률 및 건강기능식품에 관한 법률



암웨이 창립자 리치 디보스와 제이 밴 앤델의 메세지

- I . 플래티늄으로서의 여러분의 장래
- II . 플래티늄의 역할
- III . 만약 내가 암웨이의 플래티늄이라면
- IV . 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜 엄수와 관련하여

I. 플레티늄으로서의 여러분의 미래

제가 생각하는 플레티늄은 플레티늄 자격을 얻기 위하여 PV를 달성하는 소극적 플레티늄이 아닌 매월 최저 1,000만 PV의 일을 해야 한다고 생각합니다. 아니 오히려 2,000만 PV의 일을 하는 사람이라고 생각합니다. 이것이 일년간 여러분 개인그룹의 사업 실적으로 계속된다고 하면 여러분은 상당한 수입을 얻을 수 있을 것입니다. 이와 같은 노력을 경주한 플레티늄은 그 노력에 준하는 수입을 얻어야만 합니다.

그러나 이 일은 하루에 정해진 시간만 일하면 되는 성질의 것이 아닙니다. 지금 말씀 드린 수준을 달성하기 위해서 하루 16시간 일하신 분들도 상당수 있습니다. "그런 일이 가능한가?"라는 의문을 품으시겠지만 한번 달성하면 이런 의문은 해소됩니다. 물론 때로는 어려움에 직면할 때도 있을 것입니다. 상황의 변화에 따라 당신이나 당신 그룹의 ABO가 지금까지 한 번도 경험해 보지 못한 문제에 부딪치는 일도 있을 것입니다.

여기서 당신의 그룹이 매월 2,000만 PV실적을 달성하기 위해서는 우선 제품의 판매가 매우 중요한 사항입니다. 여러 가지 방법 중, 당신 그룹의 모든 ABO가 항상 소매활동에 주력하도록 교육하고 도와주는 것이 바로 그것입니다. 바로 다음주에 실적을 배가 시키는 방법을 당신은 알고 계십니까? 그것은 모든 ABO에게 지난 2주간에 만난 고객을 다시 방문하게 하는 것입니다. 이것은 실로 간단하고 손쉬운 방법이지만 또한 간과하기 쉬운 부분이기도 합니다.

오늘 ABO가 직면하고 있는 가장 큰 문제는 제품을 구입한 고객을 좀처럼 방문하지 않는다는 것입니다. "다시 방문 하면 기꺼이 살텐데"라고 생각하는 고객에 대한 서비스를 방치해왔기 때문에 ABO는 적지 않은 액수의 소매기회를 놓치는 것입니다. 문은 열려 있습니다. 그리고 당신이 그 안에 들어가지만 하면 당신의 이야기를 들어 줄 사람들이 많이 있습니다. 우리들은 지금까지 여러 가지 판매촉진방법을 시도해 왔습니다. 그리고 결론은 언제나 소매판매를 실천하는 것이었습니다. 이것은 반드시 많은 사람들에게 대량으로 파는 것은 아닙니다. "사람들을 모아서 그 사람들이 하는 소매판매로 벌자"라고 하는 사고방식은 바람직하지 않습니다. 왜냐하면 당신이 후원한 ABO도 바로 그와 같이 생각하기 때문입니다.

당신 자신이 소매노력을 게을리하지 않아야 합니다. 그러한 노력을 게을리하면 당신이 후원한 ABO 역시 노력을 게을리하기 때문입니다. "암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜이 소매에 근거하여 이루어지는 것"이 의미하는 바는 당신 자신이 직접 실행하지 않으면 그 이점을 실감할 수 없다는 것입니다. 또한 시장이 가진 잠재성은 우리들이 그 전부를 수중에 넣는 일이 불가능할 정도로 큰 규모를 가지고 있습니다. 즉, 당신이 가진 사업의 가능성은 무한하다고 해도 과언이 아닙니다. 이와 같은 의욕으로 사업에 임하기만 한다면 커다란 목표가 실현될 것입니다.

어떤 사람이며 어떤 경력을 가지고 있는가- 이와 같은 것은 중요하지 않습니다. 우리들은 현재를 출발점으로 하고 거기에서 "스스로 뭔가 구축하고 싶다. 혹은 좀 더 자신의 인생을 변화시켜 보고 싶다."라고 생각하고 있는 진취적이고 적극적인 사람들을 위해 암웨이는 항상 문호를 개방해 놓고 있습니다.

리치 디보스

II. 플레티늄의 역할

플레티늄이 된다는 것은 곧 당신 자신이 회사의 사장이 된다는 것입니다. 사업을 시작했을 때는 소규모라도 작은 일이 거듭되어 그 규모는 점점 커지게 됩니다. 이와 동시에 당신 자신의 마음가짐도 변할 필요가 있습니다. 예를 들어, 경영관리에 있어 기본규칙의 하나는 어떤 사업이라도 고객을 개발하고 유지하는 것입니다.

이는 공동 창립자인 리치와 제가 오래전에 발견한 사항입니다. 오래전에 우리들은 비행훈련학교를 설립했습니다. 그러나 이런 종류의 학교는 같은 지역에 4~5개 정도 있었으며, 경쟁도 치열했습니다. 비행훈련학교를 설립하면서도 우리 둘 다 비행훈련 교관으로서의 면허가 없었기 때문에 모두가 비웃었습니다.

그러나 이것은 오히려 우리들의 성공 원인이 되었습니다. 즉, 다른 비행훈련학교의 교관이 공중에서 한 번에 몇 사람의 생도를 가르치고 있을 때 우리들은 생도 몇십 명, 몇백 명을 모으고 있었습니다. 즉, 교관은 우리들이 고용하면 되는 것이므로 우리들의 일은 고객을 개발하는 것이었습니다.

1932년 나의 아버지가 자동차 수리 업무를 시작하려 했을 때 아버지는 기술이 있으면서도 자동차 수리는 하지 않았습니다. 아버지가 한 일은 수리공을 고용하고 자신은 고객확보를 했던 것입니다. 일을 시작하고 얼마 안 있어 큰 빌딩으로 옮긴 것도 이것이 큰 이유였다고 생각합니다.

이런 원리를 어떻게 암웨이의 업무에 살려나갈 것인가가 가장 중요하다고 생각합니다. 고객이 전부입니다. 즉, 고객이 늘어나면 늘어날수록 일은 성공하는 것입니다. 그러나 사업이 크게 성장해 나가면 일상잡무는 반드시 당신이 해야만 하는 것은 아닙니다. 만약 당신이 서류의 복사나 사무실 청소 등의 사무잡무를 전부 스스로 한다면 결국 사업을 성장시켜 목표를 달성하려고 하는 기본적인 업무시간은 불과 얼마 밖에 되지 않습니다. 이와 같은 일상잡무에 소비하는 시간을 줄이고 고객개발과 서비스에 가능한 한 많은 시간을 투자하는 것이 암웨이 사업을 성공시키기 위한 보다 중요한 요소입니다. 예를 들면 매주 요일을 정해서 그 결정된 요일에는 후원활동을 위해서 쓴다고 하는 것입니다. 즉, 당신이 개인적으로 후원 가능한 새로운 ABO에 의해 사업성장은 가능한 것입니다.

이와 같이 시간을 설정하고 그것에 전념하면 이미 목적은 달성된 것과 같습니다. 그러나 일상의 번잡한 사무 등을 처리하고 난 다음부터라고 생각한다면 이 목적은 결코 달성 할 수 없습니다. 즉, 사업을 성장시킴에 있어 우선해야 할 일은 보다 많은 고객들에게 질 높은 서비스를 진심으로 제공하는 일임을 잊지 않는 것입니다. 그리고 일상잡무 등의 일을 타인에게 맡기지 않으면 자기 자신의 일은 정제해버리는 것입니다. 사업 중에서 말하자면 비생산적인 역할은 모두 타인에게 맡기는 일도 필요합니다. "이런 것은 누군가 다른 사람에게 하게 해야지"라는 생각과 함께 당신은 자신의 일에 전념하면 됩니다.

플레티늄 가운데는 일주일에 70시간이나 80시간까지 일하는 사람도 있지만 나는 여러분이 생산적인 일에 전념하면 주 30시간 일하는 것으로 충분하다고 생각합니다. 소매나 후원활동, 미팅 준비나 개최 또는 멋진 뉴스레터를 쓰는 일 등 타인에게 맡길 수 없는 일에 대해서는 충분히 시간을 확보해 두십시오. 그 밖의 일은 타인에게 맡길 수 있습니다. 비생산적인 일을 타인에게 맡기고 그것에 설령 비용이 든다 해도 그만큼 생산적인 면에 전념하면 그 몇 배라도 수익을 올릴 수 있을 것입니다.

제이 밴 앤텔

Ⅲ. 만약 내가 암웨이의 플레티늄이라면

제가 오늘 암웨이 사업을 다시 시작한다고 해도 시간을 보내는 방법이 있어서는 리치와 제가 처음 했던 것과 크게 다르지 않을 것입니다. 매주, 몇 시간 또는 며칠을 개인후원에 쓸 것입니다. 그날만큼은 어떠한 일보다 최소한 한 사람의 신규 ABO를 찾는 일에 시간을 할애할 것입니다. 또한, 매주 몇 시간을 할애하여 제가 후원한 ABO들을 도와주며, 그들의 가정 또는 호텔 회의장 등의 장소를 빌려 그룹모임을 갖기도 하겠습니까.

더 나아가서 제 조직이 커감에 따라, 아래 단계에서 후원한 모르는 사람들의 신청서 사본이 올라왔을 때, 그들의 후원자가 즉시 작은 후원모임을 열어 주었는지 직접 신청인들에게 연락하여 확인하겠습니다. 혹시 모임이 없었다면 후원자에게 직접 또는 누구에게든 부탁하여 모임을 갖도록 하겠습니다. 신규 ABO들에게는 세심한 배려가 필요합니다.

제 개인 고객과도 매주 몇시간씩 만날 것이며, 제 개인고객이 없이 지내지는 않겠습니다. 제가 판매를 멈추면 제가 후원한 ABO들도 판매를 멈추게 되는 것을 알기 때문입니다.

그리고 판매고객의 명단이 바로 장차 신규 ABO의 원천이 될 수 있습니다. 또한, 21%의 판매 보너스를 받는 플레티늄들은 소매 판매가 사업의 수익성을 높인다는 점을 알게 될 것입니다.

제가 후원한 새로운 ABO들은 즉시 판매활동에 임하게 할 것입니다. 본론을 흐리거나 “나중에 해도 됩니다.”라고 말하지 않습니다. 곧 그 대상자들에게 전화를 걸어 “그 일을 우선 하십시오.”라고 말하고, 그 결과를 제게 알려주도록 독려하겠습니다. 이것이 곧 훈련과 지도입니다. 이렇게 하여 제 신규 ABO들 대다수는 생산적인 ABO가 될 것입니다.

초청가와 다르게 해야 할 것이 꼭 한가지 있습니다. 당시의 암웨이 제품은 하나였습니다. 그러나 지금은 수십, 수백 가지 제품종류가 있습니다. 그러므로 고객을 한 달에 한 번이 아니라 매 2주일마다 한 번씩은 찾아가겠습니다. 2주일에 한 번씩 만난다고 해서 방문 횟수당 판매실적이 전보다 떨어지지 않는다는 사실과 월 실적은 오히려 두 배로 증가한다는 것을 알았기 때문입니다. 제 그룹의 ABO들도 고객을 2주일마다 한 번씩 방문하는가 확인하겠습니다. 우연을 기대하지는 않겠습니다. 그러면 제 ABO업무는 허술해질 것입니다. 그리고 신규 ABO와 고객이 위로 올라가게 되면 먼저 된 자는 오히려 밀로 밀리고 말 것입니다.

한편, 많은 시간을 판매 및 후원회의를 준비하고 개최하는데 사용하겠습니다. 일반적으로 회의시간만큼 그 회의를 준비하는데 시간을 쓰면 적당합니다. 사실 회의나 모임이 암웨이사업의 활력소입니다. 동기부여, 제품정보전달, 인정 등은 ABO 회의에서 중요한 요소입니다.

제 그룹의 ABO들과의 원활한 친분관계 유지도 중요한 사항입니다. 엽서 한 장이라도 사용하여 제가 그들을 잊지 않았다는 것을 알 수 있도록 할 것입니다. 매 회의마다 출석을 점검하고 불참자에 대해서는 담당후원자가 연락하도록 하든지 직접 연락하든지 할 것입니다. 참석할 수 없는 정당한 이유가 있었던 경우라도 전화를 걸었다는 사실이 그들에게 관심을 가지고 있다는 것을 보여주는 기회입니다. 제가 관심을 쏟을 때, 그들은 계속하게 됩니다. 관심을 보이지 않을 때, 특히 이제 막 시작한 사람들은 흥미를 잃기 쉽습니다.

그들이 리치와 제가 늘 하던 일도 할 것입니다. 그것은 한 달에 한 번 정도 너무 멀리 있어 회의에 올 수 없는 ABO에게 전화하는 일입니다. 전화는 약 3분 정도로 합니다. 저희가 전화를 걸었을 때마다 그들은 꼭 며칠이 지나면 새로 주문을 보내곤 하였습니다. 그리고 전화가 없을 때는 주문도 없었습니다. 이처럼 친분관계 유지란 간단합니다. 곧, 당신이 관심을 쏟고 있는 것을 알려주는 것입니다.

이러한 것들은 예나 지금이나 변함없이 적용할 수 있는 성공적인 사업을 하는 기본 지침들입니다. 미래가 우리의 나머지 인생을 보내는 곳임을 기억하십시오. 그러므로, 뒤를 돌아보기 보다는 앞을 내다보아야 할 것입니다. 과거에 받은 상으로 만족하지 않기를 바랍니다.

이 사업을 통하여 자신을 위해 마련할 수 있는 장기적인 안정기반을 닦으시기 바랍니다. 성공적인 사업을 위한 간단한 법칙만 따른다면 성공은 반드시 이루어집니다.

제이 밴 앤델

Ⅳ. 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜 엄수와 관련하여

Amway

성실, 이는 암웨이 사업의 핵심입니다. 암웨이 ABO로서, 인간으로서 성공하려면 정직해야 합니다. 성실과 정직은 함께 있습니다.

이는 암웨이 사업의 진실과 노력의 대가에 대하여 정직하게 말함을 의미합니다. 암웨이 제품과 암웨이 사업의 가능성에 대하여 진심으로 금지있게 설명해야 합니다. 암웨이에 대한 좋은 이야깃거리는 대단히 많기 때문에 굳이 과대 선전을 한다거나 질문을 회피할 필요는 없습니다.

한 예로, 암웨이에서 제품을 전혀 판매하지 않아도 돈을 벌 수 있다는 이야기는 하지 않아야 합니다. 더 나아가, 후원이 훨씬 중요하므로 판매에 시간을 낭비하지 않겠다고 한다면 그 사람은 가입하지 않는 편이 낫습니다. 아무도 판매활동을 벌이지 않고 있는데 계속 후원만 할 수는 없습니다.

판매라고 이야기를 해서 가능성 있는 고객을 놓치게 된다면, 그 고객은 어차피 놓치게 될 것입니다. 그러므로, 수개월 뒤 당신이 가망없는 대상에게 시간을 허비하고 나서 놓치는 것보다 처음 놓치는 편이 오히려 낫습니다.

암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜은 단 한가지입니다. 후원과 판매를 기본으로 하고 있습니다. 판매하지 않아도 된다고 하여 대상을 끌어들이는 일은 오해를 낳을 뿐 아니라 비윤리적입니다. 판매는 기본입니다. 판매 없는 ABO 조직은 있을 수 없으며, ABO의 이익은 물론 암웨이도 존재할 수 없습니다.

자기소비 및 본인의 소매능력을 벗어난 과도한 제품구매는 절대 삼가야 할 사항입니다. 과다구매는 비윤리적인 기업들이 벌이는 부당영업으로 이어지고, 경제적 손실을 초래할 우려가 있습니다. 어떤 형태로든 암웨이로 인한 피해는 없어야만 합니다.

또한, 고객에게 공급하는데 필요 이상으로 제품을 가지고 있는 경우도 옳지 않습니다. 판매에 성공을 거두지 못하고 그 잉여분의 처분이 어려워질 경우, ABO는 암웨이에 대해서 쓸쓸한 기분을 느끼게 됩니다. 그리고 그 감정은 여러 친구나 친척들에게 그대로 전달될 확률이 큼니다. 그로인해 주위에 곧 암웨이에 관하여 좋지 못한 소문이 돌게 되면 모두가 상처를 입게 되므로 이러한 점은 유의하여야 합니다.

제품의 구입은 반드시 자신이 소화할 수 있는 범위 내에서 이루어져야 하며, 또한 플레티늄이라면 본인뿐만 아니라 자신의 다운라인들이 필요이상의 재고를 보유하지 않도록 올바른 길로 이끌어야 합니다.

플레티늄은 후원체계의 아래에 있는 어떤 사람이라도 구입한 제품을 반납해야 하는 곤경에 빠지면 도와주어야 합니다.

어떤 이는 플레티늄이 되고 나면 다른 일도 몹시 바빠서 제품판매를 할 시간은 없다고 생각합니다. 그러나, 성공하는 ABO는 직접 개인고객을 유지하여 모범을 보이며 시장의 동향을 파악하는 일이 중요하다는 것을 잘 알기 때문에 직접 자신의 고객 유지에 신경쓰는 일을 필수적으로 하고 있습니다.

어떤 ABO분들은 ABO가격으로 암웨이 제품을 구입하겠다는 목적으로 암웨이 사업을 시작하기도 합니다. 그러나, 그 중에서 플레티늄 자격을 달성하신 분들은 도중에 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에서 자신을 위한 진정한 기회를 보고 그 가능성에 힘을 얻어 정진하신 분들입니다. 그리고 그 가능성을 실현시켰습니다.

중복되는 이야기이지만, 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜은 작게 자영사업을 시작하고자 하는 사람에게 이상적입니다. 노력에 따른 커다란 소득을 올릴 수 있는 잠재력을 가지고 있습니다. 따라서, 투자기회는 아닙니다. 바로 일을 할 수 있는 기회를 의미합니다.

리치 디보스

1 실버 프로듀서(SP:Silver Producer)의 자격인정 조건

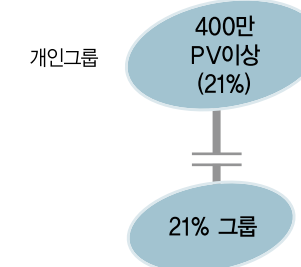
아래 실버 프로듀서 자격 조건 중 하나의 항목을 달성하면, SP 자격을 성취합니다.

1) 1개월간 개인 그룹에서 1,000만 PV이상을 달성한 경우

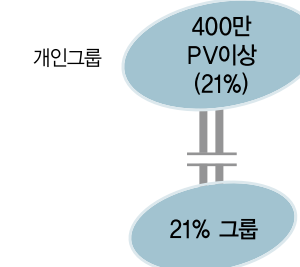


2) 21%보너스 수준을 달성한 그룹 1개 이상을 직접 또는 대리로 후원하고, 개인 그룹에서 400만 PV 이상 달성한 경우

▶ 직접후원

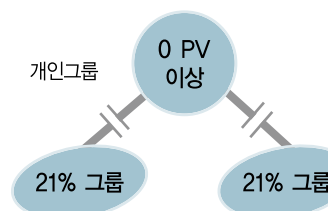


▶ 대리후원

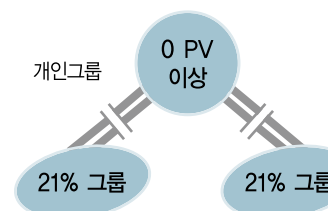


3) 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 2개 이상을 직접 또는 대리로 후원한 경우

▶ 직접후원



▶ 대리후원



B 자격인정과 보상

I. 자격인정 조건

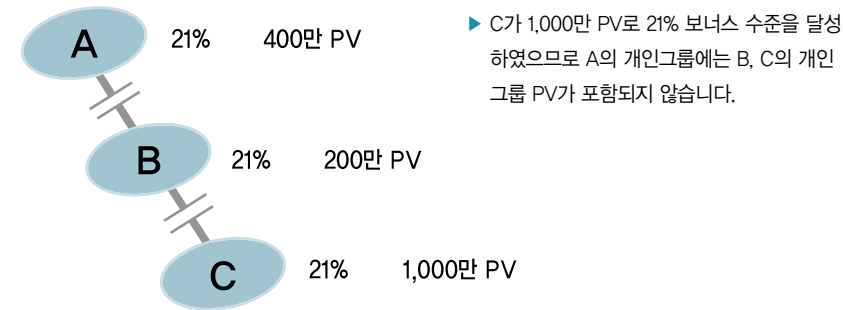
II. 대리 후원자의 자격인정 조건

III. 플래티넘 이상의 자격인정 조건과 보상 프로그램

IV. 플래티넘 이상 ABO의 강연료

개인그룹(Personal Group)이란?

자신이 직접 후원한 ABO 및 그 계열의 전체를 개인그룹이라 하며, 21% 보너스 수준을 달성한 계열은 제외됩니다.



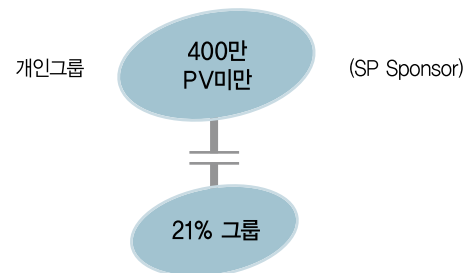
후원(Sponsoring)의 종류

후원이라 함은 ABO로 가입하고자 하는 사람에게 암웨이 사업에 대하여 설명하고 가입 신청서를 작성, ABO로 가입하도록 안내한 후 암웨이 제품과 서비스를 통하여 세일즈 & 마케팅 플랜을 기초로 올바르게 암웨이 사업을 진행할 수 있도록 도와주는 일체의 행위를 말합니다. 또한 ABO로 등록하고자 하는 사람은 반드시 ABO의 후원을 받아야 등록이 가능합니다. 이러한 후원에는 다음의 3가지 종류가 있습니다.

- ▶ 직접후원 : ABO가 자국 내에 거주하는 사람을 직접 후원하는 경우
- ▶ 국제후원 : ABO가 다른 국가에 거주하는 사람을 후원하는 경우 (반드시 대리 후원자를 선임하여야 합니다.)
- ▶ 대리후원 : ABO가 자국 내에서 국제후원을 받고자 하는 사람을 국제 후원자를 대신하여 후원하는 경우

SPS(Silver Producer Sponsor)

1개월간 21% 보너스 수준을 달성한 그룹을 1개를 후원하였으나, 개인그룹 PV가 400만 PV미만인 ABO



2 골드 프로듀서(GP:Gold Producer)의 자격인정 조건

- 1) 유자격 실버 프로듀서의 조건을 1년 이내에 3개월 달성한 경우 골드 프로듀서로 인정됩니다. 단, 이 3개월은 반드시 연속적일 필요는 없습니다. 암웨이 골드 프로듀서의 정식인정에 맞춰 자격인정 심사를 합니다. 자격인정 심사는 자격에 결격사항이 없는지 확인하여, 위배되는 경우 해당 ABO의 시정노력 및 조치가 있을 때까지 그 자격을 유보 또는 취소할 수 있습니다.
- 2) 골드 프로듀서 재달성 조건 : 한 회계연도 이상 골드 프로듀서 자격을 유지하지 못하다가 골드 프로듀서 자격 재달성에 도전하는 경우 회계연도 내에 3번째 SP 유자격 월에 GP 자격이 재 달성됩니다. 두 회계연도에 걸쳐서 3달 이상의 SP 유자격 월을 달성한 경우에도 한 회계연도 내에 3달 이상의 SP 유자격 월을 달성해야 합니다.

3 플래티늄(PT:Platinum)의 자격인정 조건

1) 자격인정 조건

플래티늄의 자격을 달성하기 위해서는

- (1) 유자격 실버 프로듀서의 자격을 달성한 달로부터 1년 이내에
- (2) 유자격 실버 프로듀서 자격 조건을 6개월 이상 달성하고
- (3) 이 6개월 가운데 최소 3개월은 연속적으로 달성한 경우 플래티늄으로 인정됩니다.

2) 플래티늄의 자격 유지

- (1) 플래티늄은 그 자격을 유지하기 위해서는 해당 회계연도 내(9/1 ~ 다음해 8/31까지)에 플래티늄의 자격인정 조건을 재달성해야 합니다.
- (2) 두 회계연도에 걸쳐서 1년 이내에 새롭게 플래티늄의 자격인정 조건을 달성한 경우, 두 회계연도 중 후년 회계연도에 다시 플래티늄의 자격인정 조건을 달성해야 합니다.
- (3) 만일 후년 회계연도에 3개월~5개월만의 SP유자격 월을 달성한 경우 유자격핀은 GP로 조정되며, 1개월~2개월만의 SP유자격 월을 달성한 경우는 SP로 유자격 핀이 조정됩니다.

3) 플래티늄 자격 재달성 조건

한 회계연도 이상 플래티늄 자격을 유지하지 못하다가 플래티늄 자격 재달성에 도전하는 경우 회계연도 내에 6번째 SP유자격 월에 플래티늄 자격이 재달성 됩니다. 이때 연속 3개월 규정은 적용되지 않습니다. 두 회계연도에 걸쳐 6달 이상의 SP유자격 월을 달성한 경우에도 한 회계연도 내에 6달 이상의 SP유자격 월을 달성해야 플래티늄 자격이 인정됩니다.

자격 유지의 경우 3개월 연속규정은 적용되지 않습니다.

4 플래티늄의 자격인정 기간과 재인정의 예

	2013 회계연도								2014 회계연도								2015 회계연도								2016 회계연도							
	13.6	7	8	9	10	11	12	14.1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	15.1	2	3	4	5	6	7	8	2015.9 ~ 2016.8				
아임스페이스				SP		GP			P																							
				Q	Q	Q	Q	Q	Q							Q	Q	Q	Q	Q	Q											
임팩트				SP				GP							P																	
				Q		Q		Q	Q	Q					Q	Q		Q		Q	Q				Q							
박문수								SP					GP						P													
								Q		Q		Q	Q	Q					Q													
이메이						SP													P													
						Q		Q		Q				12개월	Q		Q	Q	Q								Q	Q				
장문수	P																		GP													
																			N													
										Q	Q	Q	Q	Q	Q	Q																
서문수															SP									GP			P					
																												N				
															Q							Q	Q	Q	Q	Q	Q					
황문수															SP									GP			P					
															Q												R					
															Q							Q	Q	Q	Q	Q	Q					

예) • SP:유자격 SP월 • GP:유자격 GP월 • P:유자격 플래티늄 • R:플래티늄 재발성 • N:플래티늄 자격해지

1) 홍길동의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 2014 회계연도의 9월 실적으로 SP 자격을 달성
- 2) 9월부터 11월까지 3개월간 유자격 SP 조건을 달성하여 12월 1일부로 GP자격 달성
- 3) 9월부터 2월까지 6개월 유자격으로 SP 조건을 달성하여 3월 1일부로 플래티늄 자격 달성(연속 3개월 포함)
- 4) 2014 회계연도 내에 플래티늄 자격을 달성한 홍길동의 자격인정 기간은 2015 회계연도(2015년 8월 31일)까지입니다.
- 5) 2016 회계연도에도 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 2015 회계연도 내에 플래티늄 자격인정 조건을 달성해야 합니다.
- 6) 14년 9월부터 15년 2월(2015 회계연도)까지 6개월간 유자격 SP 조건을 달성하였으므로 2016 회계연도에도 계속 플래티늄 자격을 유지합니다. (자격 유지시 3개월 연속 규정은 적용되지 않음)

2) 임팩트의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 2014 회계연도의 9월 실적으로 SP 자격을 달성
- 2) 14년 1월의 실적으로 14년 2월 1일부로 GP 자격을 달성
- 3) 13년 9월부터 14년 8월까지 12개월 안에 유자격 SP조건을 6개월(3개월 연속 포함) 달성하여 14년 9월 1일부로 플래티늄 자격 달성
- 4) 2014 회계연도 내에 플래티늄 자격을 달성한 임팩트의 자격 인정기간은 2015 회계연도 (2015년 8월 31일)까지입니다.
- 5) 2016 회계연도에도 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 2015 회계연도 내에 플래티늄 자격인정 조건을 달성해야 합니다.
- 6) 14년 9월부터 15년 8월(2015 회계연도)까지 6개월간 유자격 SP 조건을 달성하였으므로 2016 회계연도에도 계속 플래티늄 자격을 유지합니다. (자격 유지시 3개월 연속 규정은 적용되지 않음)

3) 박문수의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 14년 1월의 실적으로 SP 자격 달성
- 2) 14년 5월의 실적으로 6월 1일부 GP 자격 달성
- 3) 14년 1월부터 14년 12월까지 2014 회계연도와 2015 회계연도에 걸쳐서 소급 순환 적용된 12개월(Rolling Twelve Month) 내에 6개월간 유자격 SP 조건을 달성하였으므로 2015년 1월 1일부로 플래티늄 자격 달성(3개월 연속 포함)
- 4) 박문수의 플래티늄 자격인정 기간은 2015년 8월 31일까지이며, 박문수가 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 두 회계연도 중 후년 회계연도 내에 플래티늄 자격인정 조건을 달성해야 합니다.
- 5) 박문수는 후년 회계연도인 2014년 9월부터 2015년 8월까지 2015 회계연도 내에 오직 1개월의 유자격 SP조건을 달성하였으므로 2016 회계연도에는 SP로 유자격 핀이 조정됩니다. 이 SP자격은 12개월(Rolling Twelve Month)인 2015년 12월 이후 소멸됩니다.
- 6) 회계연도 마감 후 플래티늄의 유자격 핀 조정 조건: 한 회계연도 중에 6달 이상의 SP 유자격 월을 달성하지 못하고 3달~5달의 SP유자격 월을 달성한 경우 유자격 핀은 GP로 조정되며, 1달~2달의 SP유자격 월을 달성한 경우 SP로 유자격 핀이 조정됩니다. 1달 미만인 경우 일반 ABO나 SPS로 조정됩니다. 마지막으로 달성한 유자격 월을 기준으로 12달 이내에 유자격 월이 없을 경우 일반 ABO로 조정됩니다.

4) 이몽룡의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 13년 11월의 실적으로 SP 자격 달성
- 2) 14년 3월 실적으로 4월 1일부 GP 자격 달성
- 3) 13년 11월부터 14년 10월까지 12개월 안에 유자격 SP 조건을 달성하지 못하였으므로 14년 11월 1일부 플래티늄 자격을 달성하지 못함
- 4) 14년 1월부터 14년 12월까지 소급 순환되는 12개월 안에 유자격 SP 조건을 6개월 (연속 3개월 포함) 달성 하였으므로 2015년 1월 1일부로 플래티늄 자격을 달성
- 5) 플래티늄 자격인정 기간은 2015년 8월 31일까지이며, 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 두 회계연도 중 후년 회계연도 내에 플래티늄 자격인정 조건을 달성해야 합니다.
- 6) 이몽룡은 후년 회계연도인 2014년 9월부터 2015년 8월까지 2015 회계연도 내에 유자격 SP조건을 5개월 밖에 달성하지 못하였으므로 2016 회계연도는 플래티늄 자격을 유지하지 못하며 2015년 9월 1일부의 GP로 유자격 핀이 조정됩니다.

5) 성춘향의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 13년 6월 실적으로 플래티늄 자격달성
- 2) 플래티늄 자격인정 기간은 2014 회계연도인 14년 8월 31일까지 입니다.
- 3) 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 2014 회계연도 내에 유자격 SP조건을 6개월 이상 달성해야 하나 5개월 밖에 달성하지 못하여 14년 9월에 GP로 유자격 핀이 조정됩니다. 이 GP 자격은 12개월 (Rolling Twelve Month)인 2015년 9월 이후 소멸됩니다.

6) 서경덕의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 14년 8월의 실적으로 SP 자격 달성
- 2) 15년 4월의 실적으로 5월 1일부로 GP 자격 달성
- 3) 15년 7월까지 12개월 내에 6개월간 유자격 SP 조건을 달성하여 (연속 3개월 포함) 두 회계연도 (2014 회계연도, 2015 회계연도)에 걸쳐 플래티늄 자격을 달성합니다.
- 4) 플래티늄 자격인정 기간은 2015년 8월까지 1개월간입니다.
- 5) 플래티늄 자격을 유지하기 위해서는 후년 회계연도에 6개월간 유자격 SP조건을 달성해야 하는데 2015년 8월에 유자격 SP 조건을 달성하지 못하여 2016 회계연도에는 플래티늄 자격이 해지되고 GP 유자격 핀으로 조정됩니다.

7) 황진이의 플래티늄 자격인정과 유지

- 1) 황진이는 서경덕과 동일하게 플래티늄 자격을 달성하여 인정기간은 2015년 8월까지 1개월간입니다.
- 2) 두 회계연도에 걸쳐 플래티늄 자격을 달성한 황진이는 후년 회계연도인 2015 회계연도 내에 6개월간의 유자격 SP 조건을 달성하였으므로 2016 회계연도에도 플래티늄 자격을 유지합니다.



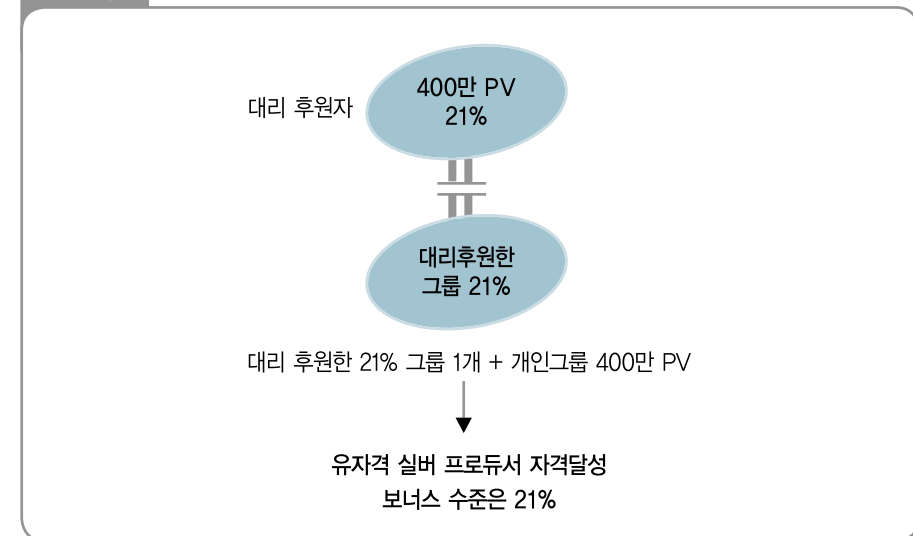
II. 대리 후원자(FS;Foster Sponsor)의 자격인정 조건

암웨이 사업에 있어 대리 후원자란 자국 내에서 국제적으로 후원을 받고 있는 ABO를 국제 후원자를 대신하여 후원하는 ABO를 의미합니다.

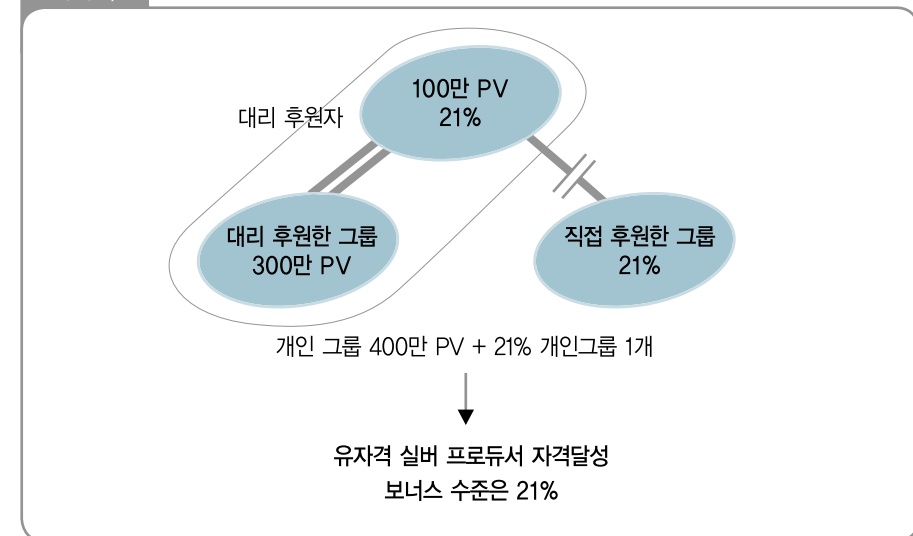
대리 후원자를 선정하는데 있어 첫 번째 조건은 대리 후원자가 암웨이 사업에서 리더십을 인정받은 사람이어야 하며, 신규 ABO의 교육 및 동기부여를 원활히 수행할 수 있는 사람이어야 합니다.

- 1) 대리 후원자는 대리 후원되는 그룹의 PV/BV에 대한 이익을 받는데 이는 대리 후원자가 이 그룹에 대해 후원 및 교육을 책임지기 때문입니다. 대리 후원자는 그의 전 그룹에 대해 암웨이 리더십 세미나 참가자격 여행 점수를 받습니다. (대리 후원자가 실버 프로듀서 자격을 획득한 경우)
- 2) 대리 후원되는 그룹이 21% 보너스 수준에 이르게 되면, 그 그룹의 PV/BV는 분리되어 4%의 리더십 보너스가 대리후원 리더십 보너스 지급방식에 의해 지급됩니다.
- 3) 대리 후원되는 21%그룹은 대리 후원자의 개인그룹 PV가 4백만 이상이 되면 대리 후원자가 실버 프로듀서, 골드 프로듀서, 플래티늄의 자격을 취득하거나 유지하게 하는데 포함됩니다.
- 4) 해당 대리후원 그룹의 실적은 MD, 에메랄드, 다이아몬드 보너스 산정에도 포함됩니다.
- 5) 대리 후원자는 대리 후원한 그룹이 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 따라 달성한 보너스를 받을 자격이 있습니다. 대리 후원하고 있는 그룹의 PV가 21% 보너스 수준을 달성한 경우, 국내에서 후원한 그룹의 PV가 후원 보너스 21%를 달성한 때와 같이 실버 프로듀서 자격달성을 위한 인정조건으로 취급합니다. 단, 이 경우 대리 후원한 21% 그룹의 PV는 상계(Pass-Up)되지 않습니다.

사례 1)

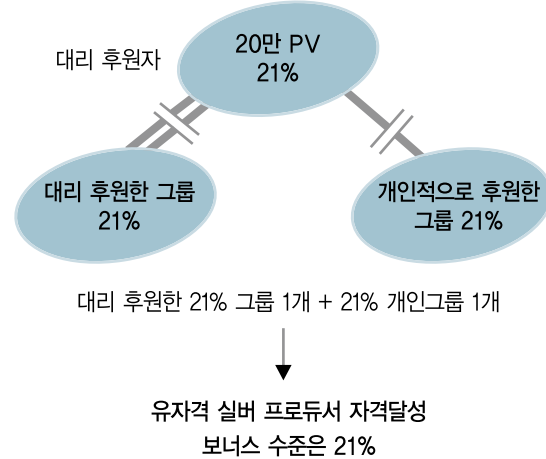


사례 2)

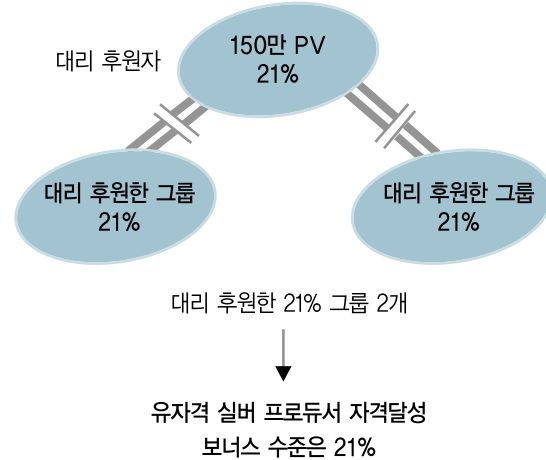


II. 대리 후원자(FS; Foster Sponsor)의 자격인정 조건

사례 3)



사례 4)



III. 플래티늄 이상의 자격인정 조건과 보상 프로그램

	자격인정 조건	보상프로그램
플래티늄	<p>유자격 SP 조건을 달성한 달로부터 1년 이내에 유자격 SP 조건을 6개월 이상 달성하고 그 가운데 최소 3개월은 연속적으로 달성할 경우 플래티늄으로 인정</p> <p>* 루비 이상의 자격을 인정 받기 위해서는 자국 내 유자격 플래티늄을 달성 하여야 합니다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> “뉴 플래티늄 세미나”에 초청 “플래티늄 인정서”와 “플래티늄 핀”수여 “어취브(Achieve)”잡지에 성명, 사진 게재 해외 “리더십 세미나”에 초청 (단, 규정된 여행점수를 달성한 경우) 한국암웨이 주최 행사에서의 강사 초대시 강연료 지급
루비	<p>1개월간 개인그룹 PV를 2,000만 이상 달성한 유자격 플래티늄.</p> <p>유자격 플래티늄 미만인 경우, 루비실적 달성 후 동일회계연도내에 플래티늄 자격을 달성해야 하며 플래티늄을 달성한 달에 플래티늄과 루비가 동시에 인정됩니다.</p> <p>(단, 루비보너스는 루비실적 달성 익월 15일 지급)</p> <p>(하위 계열에서 21% 보너스 수준을 달성하지 못한 SP, GP의 개인그룹 PV는 포함되나, 플래티늄 이상의 그룹실적은 제외됩니다.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> “루비 인정서”와 “루비 핀”수여 그 외 플래티늄 보상 프로그램과 동일
* 파운더스 플래티늄	<p>1회계연도 내에 유자격 SP 조건을 12개월 동안 달성한 ABO</p>	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 플래티늄 인정서”와 “파운더스 플래티늄 핀”수여 그 외 플래티늄 보상 프로그램과 동일
파운더스 루비	<p>1회계연도 내에 루비 자격 조건을 12개월 동안 달성한 ABO</p>	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 루비 인정서”와 “파운더스 루비 핀”수여 그 외 루비 보상 프로그램과 동일

III. 플래티늄 이상의 자격인정 조건과 보상 프로그램

	자격인정 조건	보상프로그램
사 파 이 어	하기의 사파이어 유자격 월 조건을 회계연도 중에 6개월 이상 달성할 경우 ① 두개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그와 400만 PV 이상의 개인그룹실적(Award PV)를 달성하였거나 (이때 두 개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그는 매월 동일할 필요는 없습니다.) ② 두개의 21% 보너스 수준을 달성한 레그 이외에 추가로 한 개의 21% 보너스 수준의 레그를 달성하였을 경우	<ul style="list-style-type: none"> “사파이어 인정서”와 “사파이어 핀”수여 그 외 플래티늄 보상 프로그램과 동일
* 파운더스 사 파 이 어	1회계연도 내에 사파이어 자격 조건을 12개월 동안 달성한 ABO	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 사파이어 인정서”와 “파운더스 사파이어 핀”수여 그 외 사파이어 보상프로그램과 동일
에 메 란 드	1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 3개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있는 ABO	<ul style="list-style-type: none"> “에메랄드 인정서”와 “에메랄드 핀” 수여 “에메랄드 포럼”에 초청 에메랄드 연간 보너스 지급 기타, 특별보상 프로그램 혜택 그 외 사파이어 보상 프로그램과 동일
* 파운더스 에 메 란 드	1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 3개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있는 ABO	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 에메랄드 인정서”와 “파운더스 에메랄드 핀”수여 그 외 에메랄드 보상프로그램과 동일

* 국제후원 그룹에 의한 에메랄드, 파운더스 에메랄드 자격 인정 조건 : 유자격 그룹을 3개 이상 국제후원한 ABO가 에메랄드, 파운더스 에메랄드 자격을 인정받기 위해서는 자국 내 유자격 플래티늄을 달성하여야 합니다.

	자격인정 조건	보상프로그램
다 이 아 몬 드	1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 6개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있는 ABO	<ul style="list-style-type: none"> “다이아몬드 인정패”와 “다이아몬드 핀” 수여 국·내외에서 개최하는 “리더십 세미나”에 초대 (단, 다이아몬드 자격 유지시) 해외에서 개최하는 “다이아몬드 인비테이셔널”의 초청 (단, 다이아몬드 자격 유지시) 다이아몬드 연간 보너스 지급 그 외 에메랄드 보상프로그램과 동일
* 파운더스 다 이 아 몬 드	1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 6개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 8점 이상 달성한 다이아몬드 (단, FAA 점수에 의한 파운더스 다이아몬드 달성은 다이아몬드 보너스 수혜자에 한하여 인정)	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 다이아몬드 인정패”와 “파운더스 다이아몬드 핀” 수여 그 외 다이아몬드 보상 프로그램과 동일
수 석 다 이 아 몬 드	1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 9개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 10점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “수석 다이아몬드 인정패”와 “수석 다이아몬드 핀”의 수여 그 외 다이아몬드의 보상 프로그램과 동일 기타 특별 인정, 보상 프로그램
* 파운더스 수 석 다 이 아 몬 드	1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 9개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 12점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 수석 다이아몬드 인정패”와 “파운더스 수석 다이아몬드 핀” 수여 그 외 수석 다이아몬드 보상 프로그램과 동일

* 국제후원 그룹에 의한 다이아몬드 이상 자격 인정 조건 : 유자격 그룹을 국제후원한 ABO가 다이아몬드와 그 이상의 자격을 인정받기 위해서는 자국 내에서 에메랄드 보너스 수혜자여야만 합니다. (즉, 국내 유자격 그룹이 3개 이상)

III. 플래티늄 이상의 자격인정 조건과 보상 프로그램

	자격인정 조건	보상프로그램
더블 다이아몬드	1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 12개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 14점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “더블 다이아몬드 인정패”와 “더블 다이아몬드 핀”의 수여 그 외 수석 다이아몬드의 보상 프로그램과 동일 기타 특별 인정, 보상 프로그램
* 파운더스 더블 다이아몬드	1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 12개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 16점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 더블 다이아몬드 인정패”와 “파운더스 더블 다이아몬드 핀”의 수여 그 외 더블 다이아몬드의 보상 프로그램과 동일
트리플 다이아몬드	1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 15개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 18점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “트리플 다이아몬드 인정패”와 “트리플 다이아몬드 핀”의 수여 그 외 더블 다이아몬드의 보상 프로그램과 동일 기타 특별 인정, 보상 프로그램
* 파운더스 트리플 다이아몬드	1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 15개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 20점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 트리플 다이아몬드 인정패”와 “파운더스 트리플 다이아몬드 핀”의 수여 그 외 트리플 다이아몬드의 보상 프로그램과 동일

	자격인정 조건	보상프로그램
크라운	1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 18개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 22점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “크라운 인정패”와 “크라운 핀”의 수여 그 외 트리플 다이아몬드의 보상 프로그램과 동일 기타 특별 인정, 보상 프로그램
* 파운더스 크라운	1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 18개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 25점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 크라운 인정패”와 “파운더스 크라운 핀”의 수여 그 외 크라운 보상 프로그램과 동일
크라운 앰배서더	1회계연도 내에 6개월 이상 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 20개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 27점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “크라운 앰배서더 인정패”와 “크라운 앰배서더 핀”의 수여 그 외 크라운 보상 프로그램과 동일 기타 특별 인정, 보상 프로그램
* 파운더스 크라운 앰배서더	1회계연도 내에 12개월 동안 유자격 월을 달성하고 있는 그룹을 20개 이상 직접, 대리 또는 국제후원하고 있거나, FAA점수를 30점 이상 달성한 다이아몬드	<ul style="list-style-type: none"> “파운더스 크라운 앰배서더 인정패”와 “파운더스 크라운 앰배서더 핀”의 수여 그 외 크라운 앰배서더 보상 프로그램과 동일

Q12 인정조건 (VE: Volume Equivalency)

과거에는 SP유자격월을 한달이라도 놓치면 해당 회계연도내에 파운더스 자격의 달성은 불가능하였으나, 한달 또는 두달의 SP유자격월을 놓친 ABO를 지속적으로 정려하여 연간실적으로써 파운더스 자격을 달성할 수 있도록 Q12 인정조건이 개발되어 글로벌하게 시행되고 있습니다. 이렇게 개발된 Q12 인정 조건은 상위 스폰서의 FAA 자격 인정시에만 한정적으로 적용되어 왔으나, 2005 회계연도부터는 이를 상위 스폰서 뿐만 아니라 개개인의 파운더스 자격 달성에까지 확대 적용되고 있습니다. 이러한 Q12 인정조건에 의한 FAA 점수 및 파운더스 핀자격의 공식적인 인정시기는, 매년 8월 실적이 마감된 이후인 9월 20일 이후에 이루어집니다.

Q12 인정조건 적용

1) 상위 스폰서의 FAA 및 파운더스 핀 자격 달성

적어도 10개의 21% 자격월을 달성하고 동시에 Q12 기본실적의 120%(10,000,000PV X 12 X 120%=144,000,000PV)를 달성한 레그는 Q12레그로 인정되며, 이에 따른 FAA 및 파운더스 핀 자격 인정시 기준의 Q12레그와 동일하게 적용됩니다.

2) 본인의 파운더스 핀자격 설정

적어도 10개의 SP유자격월을 달성하고 동시에 Q12 기본실적의 120%(10,000,000PV X 12 X 120%=144,000,000PV)를 달성한 경우, SP유자격월을 12개월 달성한 것과 동일하게 인정되어 이에 따른 파운더스 핀의 성취가 가능해집니다.

파운더스 사파이어 자격달성

적어도 10개 이상의 사파이어 유자격월을 달성하고 동시에 본인의 VE볼륨이 345,600,000PV를 달성한 경우, 파운더스 사파이어 핀의 성취가 가능해 집니다.

• 사파이어 유자격월이란 하나의 월에 다음 두가지 조건중 한 가지를 만족하면 됩니다.

2개 레그 + 15% 어워드 볼륨 / 3개 또는 그 이상의 레그

• VE 볼륨의 총 합계인 345,600,000PV의 계산근거는 아래와 같습니다.

(2개 레그 X 10,000,000 X 12개월 X 120%) + (4,000,000 어워드볼륨 X 12개월 X 120%)에 의해 계산되어진 것입니다.

2 X 10,000,000 X 12개월 X 120% = 288,000,000

4,000,000 X 12 X 120% = 57,600,000

위의 식에 의해서 (15% 볼륨레벨 X 120%) + (2 X 21% 레벨 X 120%)가 사파이어에 필요한 총 VE 볼륨 (345,600,000 PV) 입니다.

IV. 플래티늄 이상 ABO의 강연료

한국암웨이(주)의 주최 행사시 정식 초대되어 강연시 자격에 맞추어 강연료를 지급합니다.

자 격	강연료
<ul style="list-style-type: none"> ● 플래티늄 ● 파운더스 플래티늄 ● 루비 ● 파운더스 루비 ● 사파이어 ● 파운더스 사파이어 	₩ 200,000
● 에메랄드	₩ 300,000
● 파운더스 에메랄드	₩ 400,000
● 다이아몬드	₩ 600,000
● 파운더스 다이아몬드	₩ 700,000
● 수석 다이아몬드	₩ 800,000
● 파운더스 수석 다이아몬드	₩ 900,000
● 더블 다이아몬드	₩ 1,100,000
● 파운더스 더블 다이아몬드	₩ 1,200,000
● 트리플 다이아몬드	₩ 1,400,000
● 파운더스 트리플 다이아몬드	₩ 1,500,000
● 크라운	₩ 1,700,000
● 파운더스 크라운	₩ 1,800,000
● 크라운 앰버서더	₩ 1,900,000
● 파운더스 크라운 앰버서더	₩ 2,000,000

상기의 강연료는 매 회계연도 기준 전세계 암웨이의 국가 별 환율 및 인플레이션 등을 감안하여 암웨이 본사에서 결정하게 되며, 변경 내용 발생시 아마그램이나 뉴스그램을 통하여 안내됩니다.



보너스의 종류

I . 보너스의 종류와 산출방법

1. 후원수당
2. 리더십 보너스
3. 루비 보너스
4. MD보너스
5. 에메랄드 보너스
6. 다이아몬드 보너스
7. 다이아몬드 플러스 보너스
8. 창업자 성취상(FAA)

II . 리더십 세미나

I. 보너스의 종류와 산출방법

암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 준하여 지급되는 보너스는 세가지로 월간 보너스, 연간보너스, 일시불보너스가 있습니다. 아울러 매년 한국암웨이에서 일정예산으로 별도로 지급하는 사업성장 특별보상 프로그램 및 공동 창업자 두 분이 특별히 제공하는 창업자 성취상이 있습니다.

월간 보너스

후원수당, 루비 보너스, 리더십 보너스, MD 보너스는 월간 보너스로 실적월의 익월 15일에 지급되며 보너스 명세서는 www.abotax.co.kr에서 확인하실 수 있습니다.

후원수당	루비 보너스	리더십 보너스	MD 보너스
익월 15일			

연간보너스

에메랄드 보너스, 다이아몬드 보너스 및 다이아몬드 플러스 보너스는 연간 보너스로 회계연도 종료 후 실적에 따라 아래와 같이 지급됩니다.

에메랄드 보너스	다이아몬드 보너스	다이아몬드 플러스 보너스
회계연도 종료 후 12월 말경	회계연도 종료 후 12월 말경	회계연도 종료 후 12월 말경

일시불 보너스

더블 다이아몬드, 파운더스 더블 다이아몬드, 트리플 다이아몬드, 파운더스 트리플 다이아몬드, 크라운, 파운더스 크라운, 크라운 앰배서더, 파운더스 크라운 앰배서더 자격을 처음 달성 하신 경우 1회에 한해 아래와 같이 일시불 보너스를 지급합니다

더블 다이아몬드	파운더스 더블 다이아몬드	트리플 다이아몬드	파운더스 트리플 다이아몬드
3천 2백만원	4천 2백만원	5천 2백만원	6천 2백만원
크라운	파운더스 크라운	크라운 앰배서더	파운더스 크라운 앰배서더
8천 4백만원	1억 5백만원	1억 2천 5백만원	1억 4천 5백만원

G.I.P (Growth Incentive Program)

암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 명시된 각종 보너스와는 별도로 매년 한국암웨이에서 ABO사업에 활력을 드리며 안정적인 사업성장을 위해 운영되는 사업성장 특별보상 프로그램으로서 회계연도 총 매출액의 일정 비율분을 예산으로 별도 시행하는 특별 보너스입니다. 구체적인 프로그램의 내용은 매 회계연도 시작 전에 발표됩니다.

창업자 성취상 (FAA: Founders Achievement Award)

암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에서 정한 보너스 지급 기준과는 달리 다이아몬드 이상의 실적을 달성하고 암웨이의 윤리강령 및 행동지침을 엄격히 준수하고 윤리적이고 공정한 사업을 펼친 ABO를 위해 암웨이 공동 창업자 리치 디보스, 제이 밴 앤델 두 분이 제공하는 특별 보너스입니다.

1 후원수당

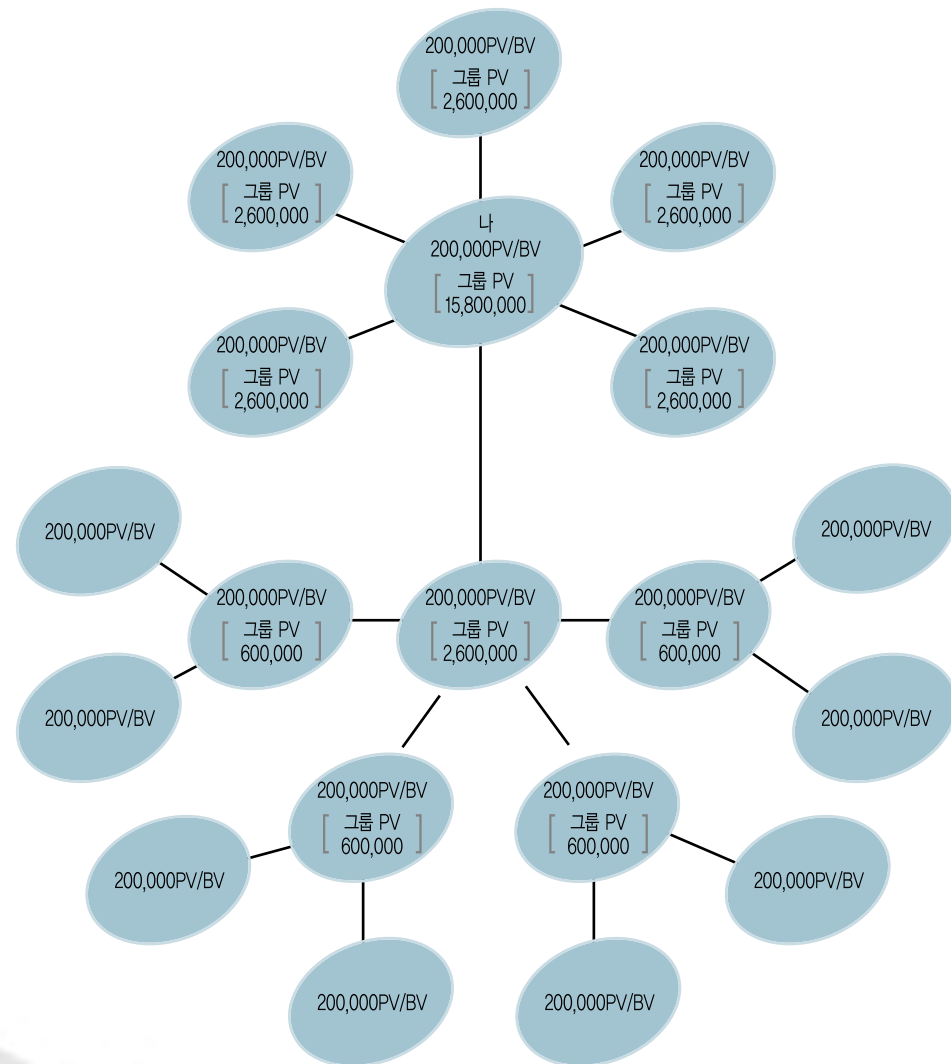
후원수당은 자신의 판매실적 및 그가 후원하는 ABO들의 전체 판매실적에 의해 결정되며 모든 ABO에게 직접 지급됩니다.

예를 들어, 당신의 개인 그룹이 1개월간 1,000만 PV/BV를 달성했다고 가정하고 보너스 계산을 할 경우 : 1,000만 이상의 PV를 달성하면 후원수당은 21%를 지급합니다. 즉 1,000만 BV X 21% = 210만원이 됩니다. 이 210만원 가운데 당신이 후원한 ABO에 대해 지급해야 할 후원수당을 뺀 차액이 당신의 후원수당의 실제 수입액이 됩니다.

후원수당 계산의 예

당신이 후원한 6명의 ABO가 각자 4명의 ABO들을 후원하고, 이 4명의 ABO가 다시 각 2명의 새로운 ABO를 후원하여 이들 각 개인의 실적이 20만 PV일 경우(34page 그림 참조), 당신이 직접 후원한 6개의 각 그룹은 260만 PV가 되며, 이 경우 당신의 월 총 개인그룹 실적은 1,580만 PV가 됩니다. 이 경우, 당신에게 지급되는 후원수당은 다음과 같이 산출합니다.

- ▶ 그룹 전체 후원수당
15,800,000 BV X 21% = 3,318,000원
- ▶ 당신의 실제 후원수당
3,318,000원 - (2,600,000 BV X 12%) X 6 = 1,446,000원



2 리더십 보너스

리더십 보너스는 최고 보너스 수준인 21% 그룹을 후원하고 있는 실버 프로듀서 이상의 ABO에게 매월 지급하는 보너스입니다. 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에서는 스스로 후원한 ABO 그룹을 21% 수준에까지 육성한 노력에 보답하기 위해 리더십 보너스를 지급하고 있습니다. 암웨이의 보너스 제도는 여러분이 후원한 ABO가 최고 보너스 21% 수준을 유지하고, 또한 여러분도 유자격 실버 프로듀서 조건을 유지하면 리더십 보너스를 지급받습니다. 리더십 보너스를 받을 자격이 있는 ABO는 그러한 실적에 도달하기 위해 많은 노력을 했으며, 그 노력에 따른 보상으로 리더십 보너스를 지급합니다. 단, 최고보너스 21%를 달성한 그룹을 대리 후원한 ABO의 경우, 대리후원 계열에서 SP조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹실적(리더십 그룹PV)에 의해 리더십보너스, 국제 후원 리더십보너스, 대리후원 리더십보너스가 계산됩니다.

1) 최소 보장액

암웨이는 21% 후원 그룹을 육성한 리더님들의 실질적 노력에 대한 보상 강화차원에서, PF18부터 리더십 보너스를 4%에서 6%로, 대리후원 리더십 보너스를 2%에서 4%로 상향 조정하였습니다. 당신이 직접 후원하는 그룹이 21% 보너스 수준에 이르면 당신은 6%의 리더십 보너스를 받게 되는데 이때 당신의 후원자도 21% 그룹의 후원자로서 역시 6% 리더십 보너스를 받게 됩니다. 그러나 당신이 후원하는 유자격 그룹의 BV를 제외한 당신의 그룹 BV의 6%가 최소 보장액 보다 적을 경우, 그 부족금액은 당신이 후원하는 유자격 그룹 BV로부터 계산되어진 6% 리더십 보너스 중에서 공제되어져 당신의 후원자에게 제공됩니다. 즉, 당신이 하위 유자격 그룹으로부터 발생하는 6% 리더십 보너스를 모두 받기 위해서는 당신의 후원자에게도 최소 보장액 이상의 리더십 보너스를 발생시켜 주어야 합니다. 이와 같은 계산 방식은 후원자 라인을 따라 상향으로 동일하게 적용됩니다.

▶ 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜의 특징인 6% 최소 보장액은 PV/BV의 비율이 변동될 때마다 조정됩니다. PV : BV의 비율이 조정될 때마다 최소 보장액도 다시 계산되어 암웨이에서 발간하는 공식 인쇄물에 고지됩니다.

2) 리더십 보너스의 산출규정

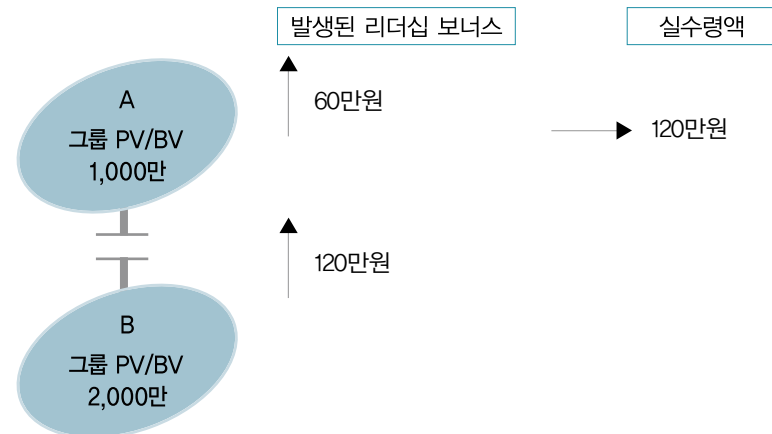
- (1) 리더십 보너스는 매월 각자의 개인그룹의 실적에 기초하여 지급됩니다.
- (2) 리더십 보너스는 항상 후원 계열에 있는 21% ABO 그룹에서 계산됩니다.
- (3) 당신이 후원한 개인그룹 PV가 1,000만 이상을 달성하고 있는 경우, 당신의 후원자는 당신 BV의 6%를 받거나, 최소 보장액이 채워지지 않은 경우에는 상기에서 서술한 6% 최소 보장액 제도에 따라 지급됩니다.
- (4) 당신의 개인 PV에 따른 리더십 보너스 수령액
 - ① 당신의 개인그룹의 PV가 1,000만 이상을 달성한 경우, 당신의 하위 21%그룹으로부터 발생한 리더십 보너스 전액을 받을 수 있습니다.
 - ② 만약 당신이 21% 그룹을 1개 후원하고, 당신의 개인 PV가 400만 이상, 1,000만 미만일 경우에는 당신의 21% 그룹에서 발생하는 리더십 보너스 가운데 일부를 받을 수 있습니다.
 - ③ 만약 당신이 21% 그룹을 2개 후원하고, 당신의 개인 PV가 400만 미만일 경우에는 당신의 21% 그룹에서 발생하는 리더십 보너스 가운데 일부를 받을 수 있습니다.
 - ④ 만약 당신이 21% 그룹을 1개 후원하고, 당신의 개인 PV가 400만 미만일 경우에는 당신의 21% 그룹에서 발생한 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.

※ 최고의 리더십 보너스를 보유하고 유지하는 방법(PV:BV 비율이 1:1로 가정할 경우)

간단히 설명하면 리더십 보너스의 전액을 확보하기 위해서는 개인그룹 PV 1,000만 이상을 유지하여야 합니다. 만약 2개 이상의 21% 그룹을 후원하고 있을 때에도 리더십 보너스의 전액을 확보하기 위해서는 1,000만 이상의 개인그룹 PV를 유지하여야 합니다. 이렇게 해서 당신은 21% 그룹으로부터 발생되는 리더십 보너스 전부를 받을 수 있습니다. 따라서, 만약 21%의 ABO그룹을 8개 후원하고 있는 ABO의 경우, 매월 최저 480만원의 리더십 보너스를 얻기 위해서는 각 그룹은 21% 보너스 수준을 유지하고 그 후원자 자신도 최저 1,000만 개인그룹 PV를 유지해야만 합니다.

리더십 보너스 계산 예 1)

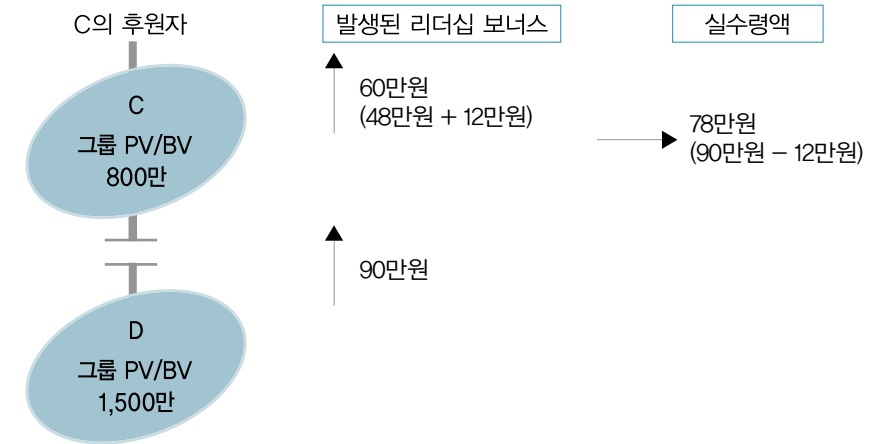
리더십 보너스를 전액을 받는 경우 (계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



- (1) ABO A는 ABO B를 후원하고 있습니다.
- (2) B는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) A는 보너스 21%를 달성한 B를 후원하고 있으므로 암웨이는 리더십 보너스를 계산하고 A에게 지급합니다.
- (4) A의 BV에서 발생하는 리더십 보너스는 A의 후원에 대한 리더십 보너스의 최소 보장액을 채워야만 하므로 A의 후원자는 그 BV에 따라 리더십 보너스 전부 또는 일부를 받을 수 있는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.
 - ① 최소 보장액은 60만원으로 가정합니다.
 - ② A의 개인그룹 BV는 최소 보장액 60만원을 채우고 있으므로 B의 BV에서 발생한 리더십 보너스의 전부를 받을 수 있습니다.
 - ③ B의 BV의 6%는 120만원(20,000,000 BV X 6% = 1,200,000원)이므로 A는 120만원을 리더십 보너스로 받습니다.
 - ④ 암웨이는 A의 후원자에게 60만원(10,000,000 BV X 6% = 600,000원)을 지급합니다. A의 후원자는 리더십 보너스 규정에 따라 그 전부 또는 일부를 받는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.

리더십 보너스 계산 예 2)

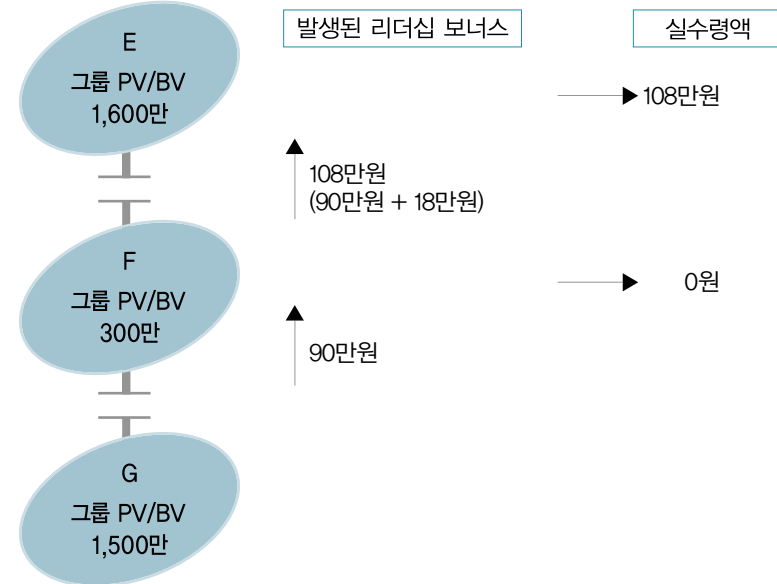
리더십 보너스 일부를 받는 경우 (계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



- (1) ABO C가 D를 후원하고 있습니다.
- (2) D는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) C에 대해 아래와 같은 계산방식에 의하여 리더십 보너스 78만원이 지급됩니다.
 - ① D의 BV에서 90만원의 리더십 보너스가 발생합니다. (15,000,000 BV X 6% = 900,000원)
 - ② C의 개인그룹 BV에서 발생하는 리더십 보너스는 C의 후원에 대한 최소 보장액을 채우지 못하고 있습니다. (8,000,000 BV X 6% = 480,000원)
 - ③ 최소 보장액은 60만원으로 가정합니다.
 - ④ C의 개인그룹 BV에서 발생하는 48만원의 보너스는 그 후원에 대한 최소 보장액을 채우기 위해서는 12만원이 부족합니다. (600,000원 - 480,000원 = 120,000원)
 - ⑤ D의 개인그룹 BV에서 발생하는 리더십 보너스에서 최소 보장액을 채우기 위해 필요한 금액을 빼고 나머지를 C에게 지급합니다. (900,000원 - 120,000원 = 780,000원)
 - ⑥ 암웨이는 C의 후원자에게 48만원 (8,000,000 BV X 6% = 480,000원)과 D로부터의 보너스 조정액 12만원과 의 합계 금액인 최소 보장액 60만원을 지급합니다. C의 후원자는 리더십 보너스 규정에 따라 그 전부나 일부를 받는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.

리더십 보너스 계산 예 3)

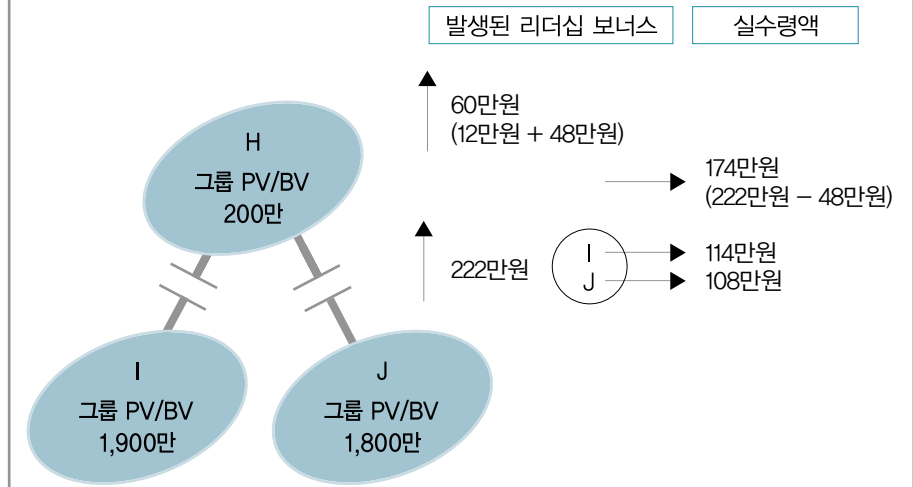
리더십 보너스를 전혀 받을 수 없는 경우 (계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



- (1) ABO E가 F를 후원하고 F가 G를 후원하고 있습니다.
- (2) G는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) G는 개인그룹 BV에서 90만원의 리더십 보너스가 발생합니다.
(15,000,000 BV X 6% = 900,000원)
- (4) F는 리더십 보너스를 받을 만큼의 PV(1Leg 독립 + 400만 PV 이상)를 달성하지 못하고 있으므로 G를 후원하고 있어도 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (5) E에 대해 아래와 같이 리더십 보너스 108만원이 지급됩니다.
 - ① F는 리더십 보너스를 받을 자격이 없으므로 G의 개인그룹 BV에서 발생하는 보너스는 위의 계열로 상계 (pass-up)됩니다.
 - ② F의 개인그룹 BV의 6% (3,000,000 BV X 6% = 180,000원)는 위의 계열로 상계됩니다.
 - ③ E의 개인그룹 BV에서 발생하는 보너스는 그 후원자에 대한 최소 보장액을 채우고 있으므로 E는 G로부터 후 원계열을 통해 상계해온 모든 리더십 보너스를 받을 수 있습니다.
(G가 발생한 900,000원 + F가 발생한 180,000원 = 계 1,080,000원)
 - ④ 암웨이는 96만원 (16,000,000 BV X 6% = 960,000원)을 E의 후원자에게 지급하고 E의 후원자는 리더십 보너스 규정에 따라 그 전부 또는 일부를 받을 수 있는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.

리더십 보너스 계산 예 4)

21% 독립된 그룹을 2개 후원하고 있는 경우 (계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



- (1) ABO H가 I, J를 후원하고 있습니다.
- (2) I와 J는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) H에 대해 아래와 같이 174만원의 리더십 보너스가 지급됩니다.
 - ① H는 21% 그룹을 2개 후원하고 있습니다.
 - ② H는 개인그룹 BV의 6%에서 12만원의 보너스가 발생합니다.
(2,000,000 BV X 6% = 120,000원)
 - ③ 최소 보장액은 60만원으로 가정합니다.
 - ④ H 그룹의 그룹 BV는 그 후원자에 대한 최소 보장액을 채우기에는 48만원이 부족합니다.
(600,000원 - 120,000원 = 480,000원)
 - ⑤ I와 J에서 발생한 리더십 보너스에서 최소 보장액을 채우기 위해 필요한 금액을 빼서 H에게 지급됩니다.
(1,140,000원 + 1,080,000원 - 480,000원 = 1,740,000원)
 - ⑥ 60만원의 리더십 보너스가 H의 후원자에게 지급됩니다.
120,000원 (2,000,000 BV X 6%) + I와 J에서의 6% 조정분 480,000원 = 600,000원
H의 후원자는 리더십 보너스 기준에 따라 그 전부 또는 일부를 받는 경우와 전혀 받을 수 없는 경우가 있습니다.

3) 국제 후원자 (Int'l Sponsor)의 리더십 보너스 수혜조건

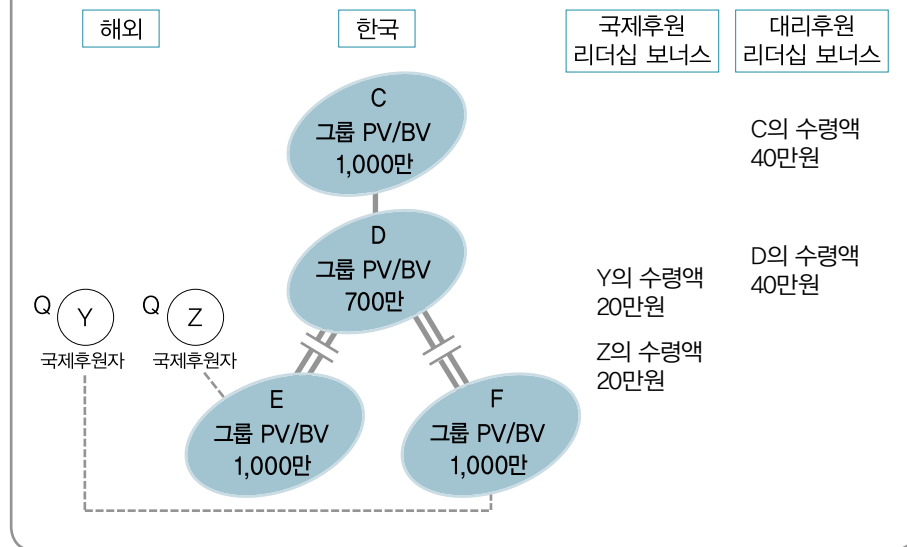
- (1) 당신이 21%의 보너스 수준을 달성하고 전 세계 암웨이의 21% (단, 미국은 25%, 이하 동일) 보너스 수준을 달성한 ABO를 국제 후원하고 있는 경우, 당신은 국제후원 리더십 보너스를 받을 자격이 있습니다.
- (2) 국제적으로 21%를 달성한 그룹을 하나밖에 후원하고 있지 않는 국제 후원자가 같은 달에 21%의 보너스 수준을 달성하지 못했을 경우, 국제 후원자는 국제후원 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) 국제 후원자는 21%를 달성하지 않더라도 국제적으로 후원한 2개 이상의 그룹 (동일 국가에서 또는 다른 국가에서)이 같은 달에 21%를 달성하면 국제후원 리더십 보너스의 일부를 받을 수 있습니다.
- (4) 21%를 달성한 2개 이상의 그룹을 국제적으로 후원한 국제 후원자가 21%를 달성하지 못했을 경우 이 국제 후원자 계열의 최초의 유자격자가 발생한 국제후원 리더십 보너스의 합계 평균액 (발생한 보너스의 합계를 21% 달성한 계열수로 나눈 금액)이나 2% 최소 보장액 중 적은 금액을 받을 수 있습니다. 이 경우의 금액은 국제 후원자의 나라의 리더십 보너스 최소 보장액의 범위입니다. 그리고 그 나머지의 국제후원 리더십 보너스는 21%를 달성하지 못한 국제 후원자가 받습니다. 국제적으로 21%를 달성한 그룹을 2개 이상 후원하고 자신도 그 달에 21%의 보너스 수준을 달성한 국제 후원자는 국제 후원 리더십 보너스의 전부를 받을 수 있습니다.
- (5) 국제후원 리더십 보너스 수량을 위한 국제후원자의 21% 보너스 수준은 대리후원 계열에서 SP조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹실적(리더십그룹PV)에 의해 결정 됩니다.

4) 대리 후원자(Foster Sponsor)의 리더십 보너스 수혜조건

- (1) 당신이 21% 보너스 수준을 달성하고, 국내에서 21%의 보너스 수준을 달성하고 있는 ABO를 대리후원하고 있는 경우 당신은 대리후원 리더십 보너스를 받을 자격이 있습니다.
- (2) 21%를 달성한 그룹을 하나 밖에 대리후원하고 있지 않는 대리 후원자가 같은 달에 21%를 달성 못한 경우, 그 대리후원 리더십 보너스는 개인 그룹 계열로 이전(pass-up)됩니다.
- (3) 21%를 달성한 2개 이상의 그룹을 대리 후원한 대리 후원자가 21%를 달성하지 못한 경우, 이 대리후원의 계열상위 최초의 유자격자가 발생한 리더십 보너스의 합계 평균액(발생한 보너스의 합계를 21% 달성한 계열수로 나눈 금액)이나 4% 최소 보장액 중 적은 금액을 받습니다. 이 경우의 금액은 최소 보장액의 범위입니다. 그리고 그 나머지의 대리후원 리더십 보너스는 21% 보너스 수준을 달성하지 못한 대리 후원자가 받습니다. 21%를 달성한 그룹을 2개 이상 대리 후원하고 자신도 그 달에 21%를 달성한 ABO는 대리 후원 보너스의 전부를 받을 수 있습니다.
- (4) 대리후원 리더십 보너스 수량을 위한 대리후원자의 21% 보너스 수준은 대리후원 계열에서 SP조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹실적(리더십그룹PV)에 의해 결정 됩니다.

대리 후원 리더십 보너스 계산 예 1)

(계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1 로 가정합니다.)



* 대리후원 리더십 보너스는 리더십그룹PV에 의해 계산됨

- (1) ABO C가 D를 후원하고 D가 E, F를 대리후원하고 있습니다.
- (2) E, F는 21% 그룹을 후원하고 있지 않으므로 리더십 보너스를 받을 수 없습니다.
- (3) D에 대해 40만원의 대리후원 리더십 보너스가 아래와 같이 지급됩니다.
 - ① D는 21% 그룹을 2개 대리후원하고 개인그룹 PV가 400만 이상이므로 유자격 실버 프로듀서를 달성하고 있지만 SP조건을 달성한 그룹의 실적을 제외시킨 나머지 그룹실적(리더십그룹PV)에 의한 보너스 수준은 18%입니다. 따라서, 대리후원 리더십 보너스 전액은 받을 수 없습니다.
 - ② 평균액 (최소 보장액을 넘지 않는 범위)이 상위계열 C로 가고 나머지를 D가 받습니다.
 $(10,000,000 \text{ BV} + 10,000,000 \text{ BV}) \times 4\% / 2 = 400,000 \text{ 원} \rightarrow \text{C에게 지급되는 대리후원 리더십 보너스}$
 $(10,000,000 \text{ BV} + 10,000,000 \text{ BV}) \times 4\% - 400,000 \text{ 원} = 400,000 \text{ 원} \rightarrow \text{D에게 지급되는 대리후원 리더십 보너스}$
 - ③ 대리후원 리더십 보너스 최소 보장액은 40만원, 국제후원 리더십 보너스 최소 보장액은 20만원으로 가정합니다.
- (4) ABO Y는 F를, Z는 E를 각각 국제후원하고 있습니다.
- (5) 암웨이는 Y에게 20만원의 국제후원 리더십 보너스를 아래와 같이 지급합니다.
 - ① $10,000,000 \text{ BV} \times 2\% = 200,000 \text{ 원} \rightarrow \text{Y에게 지급되는 국제후원 리더십 보너스}$
 - ② $10,000,000 \text{ BV} \times 2\% = 200,000 \text{ 원} \rightarrow \text{Z에게 지급되는 국제후원 리더십 보너스}$
 (단, 국제 후원자에게 지급되는 금액은 국제후원하는 나라의 통화로 환산 지불)
 한국의 ABO가 해외의 ABO를 국제후원하고 그 하위그룹에서 국제후원 리더십 보너스가 발생하는 경우는 원으로 환산하여 지급됩니다. 그리고 최소 보장액은 국제후원 리더십 보너스를 받는 ABO 나라의 기준에 따라 산출 됩니다.

3 루비 보너스

루비 보너스는 1개월간 개인 그룹의 PV가 2,000만 이상 달성한 경우에 지급되고 그 금액은 그 달의 개인 그룹 BV의 2%입니다.
단, 계열하위의 유자격 플래티늄 이상의 그룹에서 발생한 PV와 21% 유자격 그룹의 PV는 루비 보너스 계산에서 제외됩니다.

1) 목적

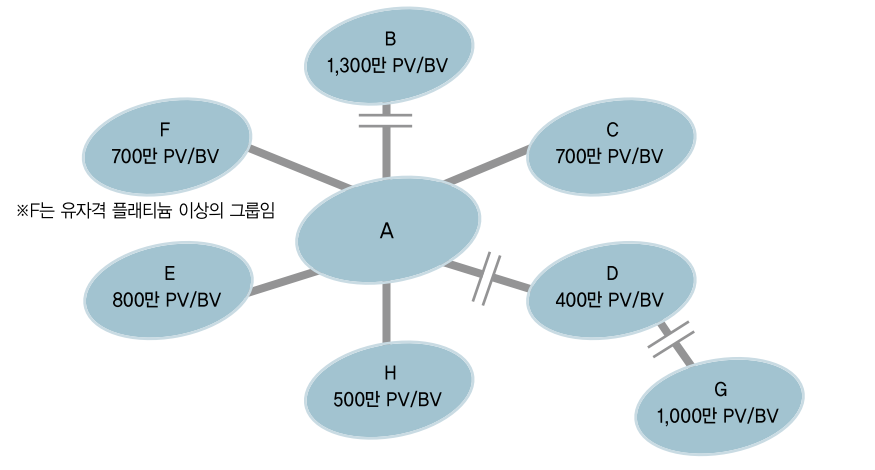
개인그룹의 충실함에 대한 보상으로서 지급되는 보너스

2) 자격조건

플래티늄에 대해서 뿐만 아니라 실버 프로듀서, 골드 프로듀서가 이 실적을 달성한 경우도 지급됩니다.

루비 보너스 계산 예1)

(계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1 로 가정합니다.)



A가 받을 수 있는 루비 보너스는?

먼저 A의 루비 보너스 산정에 포함되는 그룹을 알아야 합니다. C, E 그리고 H 그룹의 BV만이 루비 보너스 산정에 포함됩니다. 즉, (C그룹의 700만 BV + E그룹의 800만 BV + H그룹의 500만 BV) X 2% = 40만원. B, D 그리고 G는 최고 보너스 수준인 21%이므로 루비 보너스 계산에서 제외됩니다. 또한 F는 비록 최고 보너스 수준에는 이르지 못했으나 유자격 플래티늄 그룹이므로 루비 보너스 계산에서 제외됩니다

4 MD(Monthly Depth) 보너스

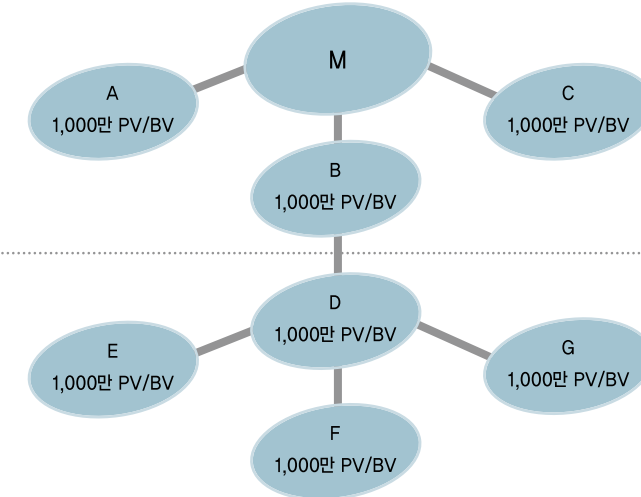
1개월의 보너스 21% 수준을 달성한 그룹을 3개 이상 후원하고 있는 실버 프로듀서 이상의 ABO에게 지급됩니다.
MD 보너스는 ABO의 두 번째 단계에 있는 그룹 이하부터 처음으로 MD 수혜자의 자격을 갖춘 그룹과 그가 직접 또는 대리로 후원하는 21% 수준에 있는 첫 번째 그룹까지의 BV를 포함한 총 BV의 1%입니다. (첫 번째 단계에 있는 21% 그룹에서 발생한 BV에 대해서는 6% 리더십 보너스가 지급되므로 MD 보너스 계산에는 포함되지 않으며, 이 BV에 대해서는 상위 MD 보너스 수혜자의 보너스 계산에 귀속됩니다.)

1) MD 보너스의 산출방법

- (1) MD 보너스를 받을 수 있는 실버 프로듀서 이상의 ABO가 직접 후원하고 있는 첫 번째 단계에 있는 21% 그룹을 제외한 계열하위의 21% 그룹의 월간 BV의 1%가 지급됩니다.
- (2) 직접 후원하고 있는 21% 그룹의 BV는 계열 상위의 유자격 SP이상 ABO의 MD 보너스 계산의 대상이 됩니다. BV X 1%의 금액이 최소 보장액에 채워지지 않는 경우 MD 보너스는 조정됩니다.
- (3) MD 보너스의 조건은 리더십 보너스의 조정방법에 준하여 이루어집니다.

MD 보너스 계산 예 1)

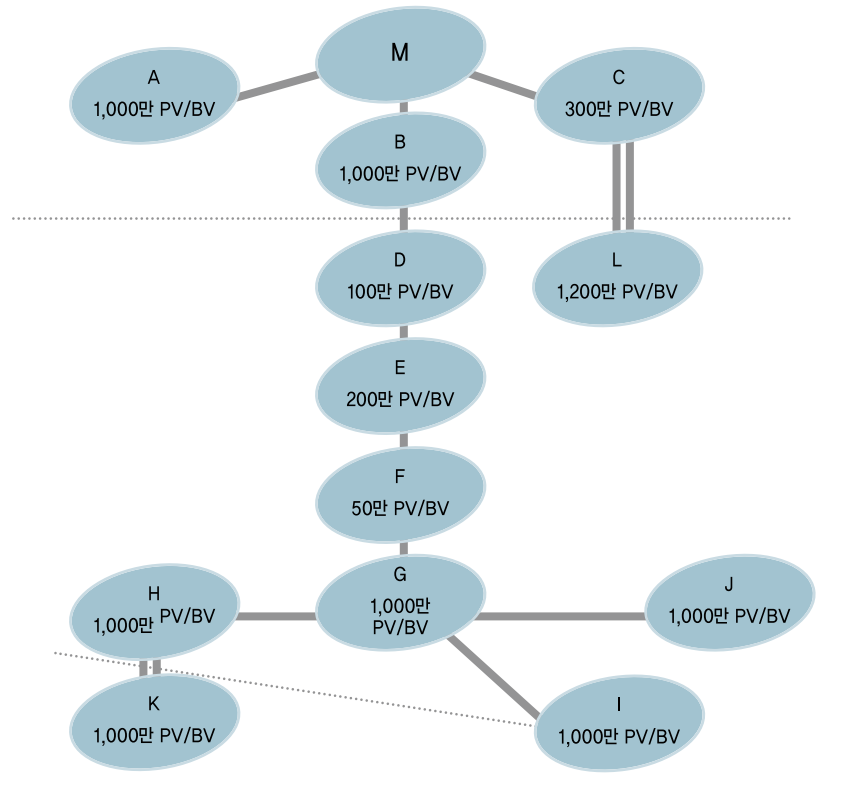
(계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1 로 가정합니다.)



- (1) M이 받을 수 있는 MD 보너스는 D, E, F, G가 달성한 21% 그룹 BV의 1%에 상당하는 보너스입니다.
(D 1,000만 + E 1,000만 + F 1,000만 + G 1,000만) X 1% = 40,000원
단, B가 월간 실적 1,000만 PV에 채워지지 않은 경우, 혹은 B가 월간 실적 1,000만 PV를 달성하지 않은 경우 D, E, F, G에서 발생하는 MD 보너스는 B의 BV 부족분을 조정해 계산합니다. M은 그 밖의 A, B, C의 각 그룹 BV에 따른 리더십 보너스를 받을 수 있습니다.
- (2) 21% 보너스 수준을 달성한 그룹 3개를 후원하는 D에게는 E, F, G의 계열하위에 21%그룹이 없기 때문에 D에 대한 MD보너스는 발생하지 않습니다. D는 E, F, G 각 그룹의 BV에 따른 리더십 보너스를 받을 수 있습니다.

MD 보너스 계산 예 2)

(계산상 편의를 위해 PV : BV = 1 : 1로 가정합니다.)



(1) M이 받을 수 있는 MD 보너스는:

- ① B 계열에서는 D, E, F, G, H, I, J 그룹 BV의 합계의 1%는 435,000원입니다.
 $100만 + 200만 + 50만 + 1,000만 + 1,000만 + 1,000만 + 1,000만 = 4,350만$
 $4,350만 \times 1\% = 435,000원$
 - ② C 계열에서는 L의 그룹 BV의 1%지만 C의 그룹 BV의 1%가 최소 보장액 (이 경우 1PV는 1BV이므로
임시로 1,000만BV $\times 1\% = 100,000원$ 으로 합니다)을 채우지 못하므로 L로부터 발생한 금액이 조정됩니다.
 $\{1,200만 \times 1\% - (100,000원 - 300만 BV의 1\%)\} = \{120,000원 - (100,000원 - 30,000원)\}$
 $= 50,000원$
 - ③ M의 보너스 합계는 485,000원입니다.
B 계열 (435,000원) + C 계열 (50,000원) = 485,000원
 - ④ C 계열에서 조정된 MD 보너스는 M 상위의 MD 보너스를 받을 수 있는 SP이상의 ABO에게 상계(pass-up) 됩니다.
- (2) M은 그 밖의 A, B, C 각 그룹 BV에 따른 리더십 보너스를 받을 수 있습니다.
- (3) MD 보너스를 받을 수 있는 G에게는 K의 개인그룹 BV의 1%가 MD 보너스로 지급되고 (1,000만 BV $\times 1\% = 100,000원$) 또한 G에게는 H, I, J의 각 그룹의 BV에 의한 리더십 보너스가 지급됩니다.

2) 최소 MD 보너스

MD 보너스를 받는 수혜자는 상위의 MD 보너스 수혜자에게 그가 직접 또는 대리로 후원하는 21% 그룹 각자에 대하여 최소 MD 보너스(1% 최소 보장액)를 보장해 주어야 합니다.

5 에메랄드 보너스

다수의 플레티늄 이상의 ABO를 후원하는 것은 대단한 노력과 교육이 수반됩니다. 특히, 자기 자신이 후원한 플레티늄의 계열 하위의 그룹을 후원하는 것도 필요합니다. ABO는 그 그룹에 속한 모든 ABO를 후원할 책임이 있습니다. 이 경우 ABO는 그 보상으로서 그룹의 성적별 보너스와 후원한 ABO에 대해 지불되어야 할 보너스 차액을 후원수당으로 받을 수 있습니다. 또한 3개 이상의 플레티늄 그룹을 키워낸 강력한 리더는 그 자신이 후원한 플레티늄의 리더십 보너스 그리고 경우에 따라서는 MD 보너스를 받을 수 있지만, 이 3개 그룹의 플레티늄보다도 계열하위의 ABO에서 생긴 후원수당이나 리더십 보너스를 받을 수 없습니다. 그러나 자신이 후원하고 있는 플레티늄들을 계속해서 교육, 지도, 지원, 격려할 필요가 있으며 이들 리더는 그룹에 있어서 중요한 멤버이기 때문에 특별한 활동이 요구됩니다. 그 특별한 활동이라는 것은 각 지역에서의 미팅개최, 그룹의 ABO를 상대로 한 개인적인 교육, 제품정보의 전달이나 소매의 촉진 등이 해당됩니다.

이상과 같은 이유에서 암웨이는 에메랄드 보너스를 지급하고 있으며 이 에메랄드 보너스는 암웨이의 회계연도(9월 1일~다음해 8월 31일)의 12개월 가운데 6개월 이상 (반드시 연속일 필요는 없음)에 걸쳐, 21% 보너스 수준을 달성한 국내 그룹을 3개 이상 직접 또는 대리후원하고 있는 에메랄드에 대해서 지급됩니다.

1) 에메랄드 보너스의 산출방법

에메랄드 보너스를 받을 자격이 있는 ABO는 한국암웨이의 에메랄드가 후원하는 유자격 그룹내의 모든 ABO로부터 발생한 회계연도 내의 전체의 BV 합계(국제적으로 후원한 그룹의 BV포함)의 0.25%를 에메랄드의 실적에 따라서 나누어 지급됩니다.

그 계산은 다음과 같습니다.

- (1) 각 에메랄드의 계열하위의 BV가 계열마다 총합계 됩니다. 이 계산이 에메랄드(다음 표 참조)의 각 계열에 따라 행해지고 점수가 산출됩니다.
- (2) 암웨이는 한국암웨이 전체의 연간 에메랄드 BV 총계의 0.25%를 에메랄드 보너스 기금으로서 확보해 둡니다.
- (3) 산출된 각 에메랄드의 점수를 합계합니다.
- (4) 각 에메랄드의 점수를 더하여 총 합계 점수가 계산됩니다.
- (5) 에메랄드 보너스의 총액을 총 합계 점수차로 나누면 1점당 금액이 나옵니다.
- (6) 그리고 1점당 금액에 각각 획득한 점수를 곱하면 각 에메랄드의 에메랄드 보너스 금액이 결정됩니다.

2) 점수치의 산출방법

유자격 계열내의 BV 합계	점수치
~ 2,500만(이하)	50만 BV마다 4점
2,500만(초과) ~ 7,500만	50만 BV마다 2점
7,500만 ~ 1억 2,500만	50만 BV마다 1점
1억 2,500만 ~ 6억 2,500만	5백만 BV마다 1점
6억 2,500만 ~ 56억 2,500만	5천만 BV마다 1점
56억 2,500만 ~	5억 BV마다 1점

6 다이아몬드 보너스

다이아몬드 보너스는 1회계연도의 12개월 가운데 6개월 이상 21% 보너스 수준을 달성한 국내그룹 6개 이상을 직접 또는 대리후원하고 있는 후원하는 다이아몬드에게 매년 지급됩니다. 다이아몬드 보너스는 한국암웨이의 모든 다이아몬드 그룹이 회계연도에 달성한 소정의 BV 합계(국제적으로 후원한 그룹의 BV포함)의 0.25%를 기금으로 합니다. 보너스의 지급 및 계산 방법은 에메랄드 보너스와 같습니다. (에메랄드 보너스 산출 방법 참조)

7 다이아몬드 플러스 보너스

다이아몬드 플러스 보너스는 1회계연도의 12개월 중 6개월 이상 21% 보너스 수준을 달성한 국내의 그룹을 7개 이상 직접 또는 대리후원하고 있는 다이아몬드 이상의 ABO에게 지급됩니다.

- (1) 국내의 각 그룹이 21%를 달성한 개월 수에 대해 소정의 점수가 주어지며 각 그룹에 주어진 점수의 계산 방식은 다음과 같습니다.

다이아몬드 플러스 보너스 자격과 단위 점수 계산표

6개월이상 21%를 달성한 그룹 수	단위가
7 - 11	그룹 당 100 X 자격월수
12 - 14	그룹 당 200 X 자격월수
15 - 17	그룹 당 300 X 자격월수
18 - 19	그룹 당 400 X 자격월수
20 이상	그룹 당 500 X 자격월수

- (2) 각 회계연도에 암웨이는 모든 다이아몬드 플러스 보너스를 받을 자격이 있는 다이아몬드 이상의 유자격 계열 하위의 그룹에서 발생된 BV의 0.25%를 기금으로 확보해 둡니다. 단, 국제적으로 후원한 그룹의 BV는 포함되지 않습니다.
- (3) 다이아몬드 플러스 보너스를 받을 자격이 있는 다이아몬드 (6개월 이상 상기의 단위 점수 계산표에 의해 21%의 성적별 보너스를 달성한 국내의 그룹을 7개 이상 후원한 경우)에 할당된 단위를 결정합니다.
- (4) 다이아몬드 플러스 기금을 전체 보너스 대상자의 총 단위가 합계로 나누어 단위가의 금액을 결정합니다. 단위가 금액이 결정되면 각 다이아몬드 플러스의 보너스는 단위가 금액에 각자의 총 단위가 점수를 곱하여 계산됩니다.

다이아몬드 플러스 보너스 계산 예 1)

만약 당신이 다이아몬드로 각각 8개월 동안 21%를 달성한 그룹을 후원하고 있을 경우 당신의 다이아몬드 플러스 보너스 단위는 8그룹 X 8개월 X 100 = 6,400점이 됩니다. 만약, 회계연도의 1단위의 금액이 2,000원 (이 금액은 받을 자격이 있는 다이아몬드 총 BV 및 유자격 그룹 수에 따라 매년 달라집니다)이라면 당신의 다이아몬드 플러스 보너스는 6,400 X 2,000 = 12,800,000원이 됩니다.

다이아몬드 플러스 보너스 계산 예 2)

당신이 17개의 21% 그룹을 후원했다고 가정하고, 이들 그룹 가운데 3그룹은 4개월간 21%를 달성하고 4그룹은 6개월간, 5그룹은 9개월간, 5그룹은 회계연도의 12개월간 21%를 달성했다고 가정합니다. 당신의 그룹 가운데 14그룹이 6개월간 혹은 그 이상에 걸쳐 성적별 보너스 21% 수준을 유지하고 있으므로, 다이아몬드 플러스 보너스에 관해서 당신은 1그룹에 대해 200 단위가 할당됩니다. 이들 14그룹이 21%이 성적별 보너스를 달성한 상태는 다음과 같기 때문에 단위가 점수는 25,800점이 됩니다.

$$\begin{array}{r} 4\text{그룹} \times 6\text{개월} \times 200 = 4,800 \\ 5\text{그룹} \times 9\text{개월} \times 200 = 9,000 \\ 5\text{그룹} \times 12\text{개월} \times 200 = 12,000 \\ \hline 25,800 \text{ 단위가} \end{array}$$

그 해의 단위가 점수당 금액이 2,000원이라 가정하면 당신의 다이아몬드 플러스 보너스는 5,160만원이 됩니다. (25,800 X 2,000 = 51,600,000) 단, 6개월 이상 21%를 달성하지 못한 그룹, 즉 4개월밖에 21%를 달성하지 못한 3그룹의 실적에 대해서는 다이아몬드 플러스 보너스 산정에는 포함되지 않습니다. 회계연도의 12개월 중 최소 6개월 이상 성적별 보너스 21%를 달성한 그룹만이 다이아몬드 플러스 보너스의 대상이 됩니다.

8 창업자 성취상(FAA)

1) FAA 프로그램이란?

암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에서 정한 보너스 지급기준과는 달리 다이아몬드 이상의 실적과 함께 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침을 엄격히 준수하고 윤리적이며 공명정대한 사업을 펼친 ABO를 위해 암웨이의 공동 창업자인 리치 디보스, 제이 뱅 앤델 두분이 특별히 제공하는 특별 보너스입니다.

1991년 9월부터 한 회계연도 중 12개월 연속자격을 갖춘 그룹 6개 이상을 배출한 다이아몬드 이상의 ABO에게 Q-12 리그수에 따라 차등 지급하던 공동창업자 특별 보너스가 1996년 9월부터 창업자 성취상(FAA : Founders Achievement Award)으로 수정 보완된 것입니다. 창업자 성취상은 단순히 Q-12 리그수만을 감안, 보너스를 산정하던 기존의 방식에서 탈피하여 에메랄드나 다이아몬드 리그에 대해서도 가산점을 주어 뿌리를 튼튼히 내린 리그에 대한 보상책을 더욱 강화하였으며 Q-12리그와 국제후원 및 해외 제2사업에 대한 실적도 인정하여 자신의 실적에 상응하는 충분한 보상을 고려한 것입니다.

2) FAA 프로그램

국내사업	기준점수	국제사업	기준점수
Q - 12 리그	1	Q - 12 리그 (제2사업)	1
에메랄드 리그	1.5	에메랄드 리그 (제2사업)	1.5
다이아몬드 리그	3	다이아몬드 리그 (제2사업)	3
		국제후원 리그 (Q-12 / EBR/ DBR)	0.5

* EBR(Emerald Bonus Recipient): 에메랄드 보너스 수혜자
* DBR(Diamond Bonus Recipient): 다이아몬드 보너스 수혜자

레그 점수당 FAA 보너스

FAA 점수	보너스 금액	FAA 점수	보너스 금액
8	2천 3백만원	30	2억 7천 6백만원
12	4천 6백만원	35	3억 6천 8백만원
16	9천 2백만원	40	4억 6천만원 / *9억 2천만원
20	1억 3천 8백만원	45	5억 5천 2백만원 / *13억 8천만원
25	1억 8천 4백만원	50	6억 4천 4백만원 / *18억 4천만원

※ 최초 자격 취득시의 보너스 금액

- 에메랄드/다이아몬드 레그는 반드시 에메랄드/다이아몬드 보너스 수혜자이어야 합니다.
- FAA점수에 의한 보너스를 지급받기 위해서는 다이아몬드 보너스 수혜자이어야 합니다.
- 국제사업에 의한 보너스는 해당국가의 FAA 보너스 기준표에 의거하여 지급합니다.
- FAA 점수에 의한 자격을 인정받기 위해서는 다이아몬드 보너스 수혜자이어야 합니다.

3) 새로운 FAA 프로그램

FAA 보너스 프로그램의 근본적인 변화는 글로벌 혁신의 일환으로, 모든 인센티브 프로그램이 코어 플랜과 암웨이 창업 정신을 올바르게 반영할 수 있도록 기획되었습니다. FAA 프로그램의 변화는 보다 균형 잡히고 지속 가능한 비즈니스를 개발하는 ABO들에게 적절한 보상을 제공하고자 아래의 여섯 가지 핵심 원칙을 바탕으로 개발되었습니다.

1. 코어 플랜과의 전략적 연계 : 보상은 코어 플랜의 수입과 연결되며, 코어 플랜을 보완
2. Width와 Depth를 고려한 다양한 사업활동에 대해 보상
3. 활동적이고 직접적인 마켓 참여에 대한 보상 : 보다 활발한 국내 사업 활동 장려
4. 국가간의 경계를 허무는 보상 : 국제 사업에 대해 동일한 보상
5. 견고한 파운더스 플래티늄 레그 구축
6. 지속 달성 가능한 사업 장려

자격요건

새로운 FAA 보너스 프로그램의 자격 대상이 되기 위해서는 다음 조건을 만족해야 합니다.

- 국내사업 또는 국제사업 중 한 개 이상의 마켓에서 다이아몬드 보너스 수혜자(DBR)
- 국내사업 및 국제사업에서 최소한 4개의 국내 마켓 파운더스 플래티늄 레그 확보
- 글로벌 기준으로 최소 FAA 20포인트 획득

※ FAA 보너스 프로그램은 방문판매 등에 관한 법률 등 관련 법규와 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침을 철저히 준수하고, Good Standing 지위를 유지한 ABO에 한해 수혜 할 수 있으며, 국제사업을 운영하고 있는 ABO가 다른 국가에서 윤리강령을 위반하여 ABO 자격이 해지된 경우 Good Standing 지위가 상실되어 FAA 보너스 프로그램 수혜 대상에서 제외됩니다.

새로운 FAA 보너스 프로그램 계산 방법

$$\text{평균 월간 Core 보너스} \times \text{FAA Multiplier} = \text{신규 FAA 보너스 금액}$$

월간 Core 보너스

평균 월간 코어 보너스는 12개월을 기준으로 계산되며, 모든 월간 코어 보너스 소득은 평균 월간 코어 보너스 계산에 반영됩니다. 월간 보너스는 플래티늄이 아니어도 포함됩니다.

- ※ 리더십 보너스에는 대리후원 리더십과 국제후원 리더십 포함
- ※ 추가된 2% 리더십 보너스 / 대리후원 리더십 보너스 반영
- ※ GIP 보너스 및 ISD 비즈니스는 제외

후원수당

루비 보너스

MD 보너스

리더십 보너스

FAA Multiplier 테이블

Multiplier 계산은 파운더스 플래티늄 레그와 포인트에 따라 결정됩니다. 파운더스 플래티늄 레그와 새로운 FAA 포인트는 모든 국제 사업(#1, #2)에 걸쳐 합산되며, Multiplier를 올리기 위해서는 두 요건을 모두 만족해야 합니다. 최대 달성 가능한 Multiplier는 750%이며, 이는 최소 12개의 파운더스 플래티늄 레그와 최소 150포인트를 모두 확보했을 때에만 달성할 수 있습니다.

최소 F.PT 레그 수	포인트	Multiplier 비율
12	150	750%
	125	700%
10	105	650%
	90	600%
	75	500%
8	60	450%
	45	400%
	35	300%
4	27	250%
	20	200%

파운더스 플래티늄 레그

파운더스 플래티늄 레그로 계산되기 위해서는 국내 또는 국제 사업 레그의 다운라인에 파운더스 플래티늄 자격 달성자가 있어야 합니다. 국제사업 본인의 자격 달성은 파운더스 플래티늄 레그 총합에 반영되지 않으며, 다음의 요소 역시 Multiplier 계산에 반영되지 않습니다.

- 파운더스 플래티늄 달성자가 없는 Q12 레그
- 국제후원 파운더스 플래티늄 레그

포인트

하위 레그의 핀 자격에 따라 점수가 부여되며, 파운더스 플래티늄의 경우 동일 레그에서 최대 6점까지만 인정 가능하며, 다이아몬드 보너스 수혜자(DBR)나 에메랄드 보너스 수혜자(EBR)의 수에는 최대 한도가 없습니다. 레그 당 최대 획득 가능 포인트는 30점입니다. 국제사업의 경우 파운더스 플래티늄 레그로 1포인트 이상 획득하려면 해당 국가에서 에메랄드 보너스 수혜자가 되어야 합니다. 그렇지 않으면, 자격을 갖춘 ABO 수에 관계없이 레그당 1포인트 만을 반영하게 됩니다.

핀 레벨	점수	레그 당 최대 점수
F.PT	1.0	6
EBR*	1.5	-
DBR**	3.0	-
최대 포인트		30

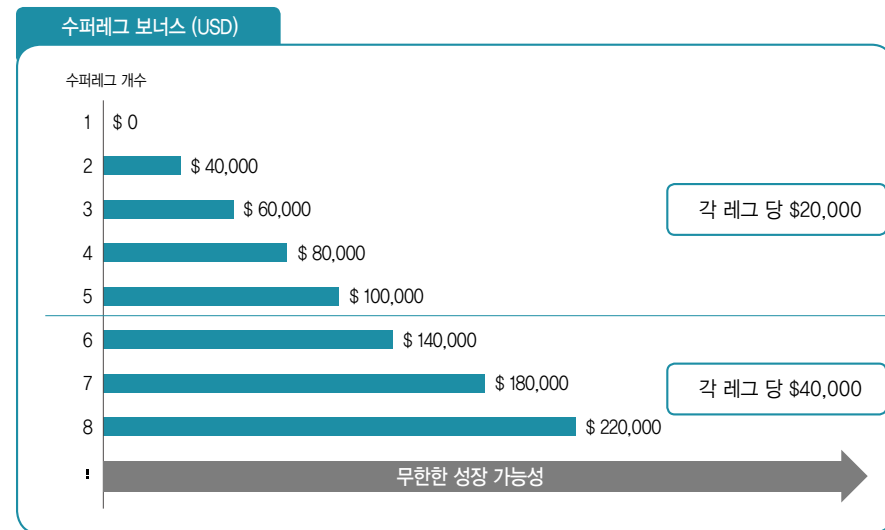
*EBR = 에메랄드 보너스 수혜자

**DBR = 다이아몬드 보너스 수혜자

I. 보너스의 종류와 산출방법

수퍼레그 추가 보너스

수퍼레그는 FAA 포인트 총점에 30포인트 이상을 기여한 파운더스 플래티늄 리그입니다. 750%를 달성한 ABO가 2개 이상의 수퍼레그 보유 시 수퍼레그 당 \$20,000가 추가로 지급됩니다. 수퍼레그가 6개 이상인 경우 6번째 리그 부터는 수퍼레그 당 \$40,000로 적용되며, 여기서 획득할 수 있는 보너스에는 제한이 없습니다. (국가별로 동일한 금액으로 적용됨)



3년간의 계도기간 운영(PF18~PF20)

새로운 FAA 안정적인 도입을 위해 PF18부터 PF20까지 3년간의 계도기간이 운영됩니다. 이 기간 동안 ABO 여러분은 새로운 FAA 보너스 프로그램과 기존의 FAA 보너스 프로그램 중 더 높은 쪽의 보너스를 지급받게 됩니다. 이 같은 방식은 계도기간이 끝남에 따라 종료됩니다.

FAA OTCA

2016년 9월 1일 New FAA OTCA* 시작 이후, ABO 여러분의 성공적인 비즈니스를 지원하고자 FAA 3년 계도기간(PF18~PF20)동안 FAA OTCA 프로그램이 운영됩니다.

*New FAA OTCA : 달성한 첫 해는 달성 1년 차로써, 보너스 금액의 50%를 지급하며, 이후 5년 이내에 자격을 재 달성할 경우, 첫 번째 달성 보너스 금액의 40%를, 두 번째 재 달성에 대해서 30%를 지급

▶ Q12 리그 인정조건

레그가 Q12를 달성하지 못하더라도 해당 레그가 최소 10개월간 21% 자격을 유지하고, 다운라인 전체의 연간 실적이 120% (10,000,000 PV X 12개월 X 120% = 144,000,000 PV) 이상일 경우, 해당 레그를 Q12로 인정하여 FAA 점수 1점으로 계산합니다. 단, 이러한 Q12 리그 인정조건은 FAA 보너스 계산과 파운더스 자격의 계산에만 적용되며 여타의 세일즈 & 마케팅 플랜에 의한 보너스나 사업성장 특별 보상 보너스 프로그램(GIP)에는 적용되지 않습니다.

II. 리더십 세미나

1 리더십 세미나 참가 규정

1) 개최목적

한국암웨이는 매년 1회 리더십 세미나 참가자격 취득조건을 달성한 플래티늄 이상의 ABO에게 국·내외에서 실시하고 있는 리더십 세미나에 초대하고 있습니다. 이것은 참가자의 1년간의 노력에 보답하고 한국암웨이 리더 간의 상호교류의 폭을 넓게 하고 발전시키는 것을 목적으로 합니다.

2) 참가자격 취득 조건

- (1) 소정의 여행점수를 달성하고 또한 건전한 암웨이 비즈니스를 수행하고 있다고 암웨이가 인정해야 합니다.
- (2) 세미나 개최일 당시의 ABO 등록자에 한합니다.
- (3) 기존자가 한명으로 등록되어 있는 경우, 미등록의 배우자는 대상이 되는 세미나 개최일 45일전까지 배우자 신고등록이 된 경우에만 참가자격이 주어집니다.

3) 한국암웨이가 부담하는 비용

- (1) 개최지까지 왕복항공료
- (2) 세미나 기간 중 숙박비 및 식비
- (3) 그 외 한국암웨이가 인정한 제비용

4) 그 외

- (1) 국내 집합장소를 기점으로 국내 해산장소까지 한국암웨이의 일정에 따라야 합니다.
- (2) 세미나 기간 중에는 모든 미팅에 참석해야만 합니다.
- (3) 자격 달성자 이외의 동행은 원칙적으로 인정되지 않습니다.

2 여행점수의 규정

- (1) 여행점수는 1회계연도 내의 매월실적에 근거하여 계산되며 그 누계에 따라 확정됩니다. 각 플래티늄 이상의 ABO가 달성한 여행점수는 매월 ABN사이트 (www.abnkorea.co.kr)의 "성취 보고서" 여행점수란에서 확인 가능합니다.
- (2) 목표 여행점수는 세미나 참가자격을 취득할 때마다 2,400,000점 가산됩니다.
- (3) 다이아몬드 이상의 ABO는 자격이 인정 또는 재인정된 경우 점수와 관계없이 참가자격이 주어집니다.
- (4) 신규 플래티늄으로 인정된 경우는 인정 이전에 성적별 보너스 21%를 달성한 달도 여행점수 계산의 대상이 됩니다.

여행횟수	1회	2회	3회	4회	5회	6회 이상
목표점수	8,000,000점	10,400,000점	12,800,000점	15,200,000점	17,600,000점	20,000,000점

II. 리더십 세미나

3 여행점수 산출방법

여행점수는 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 근거하여 매월 아래의 ㉓와 ㉔를 합산해서 산출합니다.

1) 후원수당에 따른 여행점수

당신의 개인 그룹(21% 그룹 제외)의 월간 PV에 보너스 수준(%)을 곱하고 그 값에 0.25를 다시 곱합니다.

▶ 1개월의 개인그룹 총 PV (21%그룹 제외) X 보너스% X 0.25 ㉓

2) 리더십 보너스에 따른 여행점수

당신이 후원하고 있는 21% 그룹에서 발생한 당신의 리더십 보너스의 금액과 당신의 대리 후원한 21% 그룹에서 발생한 리더십 보너스 1.5배 금액의 합계에 다시 0.474를 곱합니다.

▶ {리더십 보너스 + (대리후원 리더십 보너스 X 1.5)} X 0.474* ㉔

* PV : BV비율에 따라 가변적임(2018년 3월 기준)

(해당 월의 여행점수 = ㉓ + ㉔)

D 한국암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침

한국암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침은 한국암웨이주식회사(이하 “한국암웨이” 또는 “암웨이”)와 적법하게 승인된 ABO간의 ABO 등록 계약시 요구되는 여러 구체적인 조건을 명시한 것으로, 암웨이 ABO 신청서와 함께 ABO자격 계약의 내용이 된다.



1 도입

한국암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침은 한국암웨이주식회사(이하 “한국암웨이” 또는 “암웨이”)와 적법하게 승인된 ABO간의 ABO 등록 계약시 요구되는 여러 구체적인 조건을 명시한 것으로, 암웨이 ABO 신청서와 함께 ABO 자격 계약의 내용이 된다.

한국암웨이 ABO 윤리강령

본인은 한국암웨이 ABO로 사업을 운영함에 있어 다음의 원칙을 준수할 것에 동의합니다.

- 본인은 한국암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침과 기타 규정을 준수함에 있어 그 형식뿐만 아니라 그 안에 내포된 진정한 정신까지 따를 것입니다.
- 본인은 진실하고 정직한 태도로 한국암웨이 제품과 서비스 및 사업 기회를 제시할 것이며, 한국암웨이에서 공식적으로 제공한 자료에 명시된 사항만을 언급할 것입니다.
- 본인은 고객의 불만에 대하여 정중하고 신속하게 대응할 것이며, 환불 및 교환 요청에 대해서는 한국암웨이 반품 규정 등 공식적인 규정을 준수할 것입니다.
- 본인은 한국암웨이 ABO로서 개인의 행동이 큰 파급효과를 가져올 수 있다는 점을 인지하고 최고의 성실성, 정직성 및 책임감을 바탕으로 사업을 진행할 것입니다.
- 본인은 한국암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침과 기타 각종 규정에 따라 ABO로서 책임을 다하고 이를 실천할 것입니다.

2 정 의

- 본 행동지침에서 다음의 용어 및 문구는 문맥상 달리 요구되지 않는 한, 다음과 같은 의미를 지닌다.
 - “암웨이”란 문맥상 달리 규정되지 않는 한 한국암웨이주식회사를 의미한다.
 - “암웨이 코퍼레이션(Amway Corporation)”이란 문맥에 따라 미국 미시간주 7575 Fulton St. East, Ada에 위치한 암웨이 본사를 의미한다.
 - “암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜”이란 암웨이 보상 체계와 절차, 자격 인정 등과 관련된 제도 및 절차 등을 의미하며, 암웨이의 필요에 따라 변경될 수 있다.
 - “ABO(Amway Business Owner)”란 암웨이와의 계약에 따라 암웨이 사업을 운영하는 개인 사업가를 의미한다.
 - “플래티늄(Platinum)”이란 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 의거, 소정의 자격을 갖춘 ABO를 의미한다.
 - “스폰서십 라인(Line of Sponsorship, 후원자 계열)”이란 ABO 당사자와 그 ABO의 후원자, 그 후원자의 후원자 등으로 올라가서 최종적으로 암웨이에 이르기까지의 라인을 말한다.
 - “개인 그룹”이란 자신이 직접 후원한 ABO 및 그 계열의 전체를 의미하며, 21% 보너스 수준을 달성한 계열은 제외된다.
 - “후원자(Sponsor)”란 개인에게 암웨이 사업을 소개하여 ABO로 등록하도록 인도하는 ABO를 말한다. 후원자는 자신이 개인적으로 후원한 ABO가 원활히 사업활동을 할 수 있도록 각종 교육 및 정보를 제공한다.
 - “암웨이 제품”이란, 암웨이 또는 암웨이의 의뢰를 받은 제조사로부터 제조·공급되어, 본 행동지침에 따라 ABO가 판매 또는 사용하도록 제공된 제품(서비스 포함)을 의미한다.
 - “본 행동지침” 또는 “지침”이란 한국암웨이 ABO 행동지침을 의미하며, 암웨이의 필요에 따라 수정 또는 변경될 수 있다.

- “국제 후원”이란 다른 국가에 거주하는 사람에게 암웨이 사업을 소개하여 해당 국가의 ABO로 등록하도록 후원하는 것을 의미한다. ABO가 다른 국가에 거주하는 사람을 후원하는 경우, 국제후원을 받는 ABO에게 지속적인 지원을 제공하기 위해 해당 국가의 대리후원자가 지정되어야 한다.
 - “대리 후원”이란 다른 국가에서 암웨이 사업을 진행하는 ABO로부터 암웨이 사업을 소개 받아 국내에 등록된 ABO에게 자국내 후원자가 되는 것을 의미한다.
 - “Good Standing”이란, 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침과 암웨이의 각종 정책에 대한 해석 및 집행과 관련하여, ABO가 본인이 등록되어 있는 각 국가의 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침과 관련 정책을 성실히 준수하여 사업을 진행하고 있으며, 암웨이 또는 다른 ABO의 이미지와 평판을 훼손하는 행위에 관여되거나 암웨이의 사업 본질을 위협할 수 있는 다른 ABO의 행위를 지원 또는 옹호하지 않고, 각 국가의 관련 법률 또는 정책을 위반하거나 사회·문화적 민감한 문제를 발생시키지 않고 있음을 의미한다.
- 본 행동지침에 사용된 모든 용어는 달리 규정되지 않는 한 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에서 설명 또는 규정된 용어와 동일한 의미를 가진다.
- 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜은 본 행동지침의 일부로 간주된다.

3 ABO 등록

- 신청

암웨이 제품을 판매하고 다른 ABO를 후원할 수 있는 ABO가 되기 위해서는 반드시 현재 승인된 ABO의 후원을 받아 암웨이에서 제공하는 ABO 신청서를 작성한 뒤 암웨이에 승인을 요청해야 한다. ABO 등록 신청서에는 등록 당사자 본인의 정확한 정보가 기재되어야 한다.
- 공동 ABO
 - 법적 부부는 하나의 ABO 자격만을 가질 수 있다. 부부가 모두 ABO 등록을 희망하는 경우 반드시 부부가 함께 하나의 ABO로 등록해야 한다. 부부는 각각의 ABO 자격을 가질 수 없으며 서로를 후원할 수 없다. 배우자가 이미 ABO로 등록된 경우, ABO 등록을 희망하는 미등록 배우자는 암웨이에 배우자추가를 신청하여 공동 ABO로 등록하여야 한다.
 - 등록된 ABO끼리 결혼을 하게 되는 경우, 결혼 후 30일 이내에 한 사람은 자신이 등록한 ABO 자격을 해지하여야 하며, 자격 해지 후 배우자의 공동 ABO로 등록할 수 있다. 다만, 둘 중 한 명 또는 두 명 모두가 유자격 플래티늄 이상의 ABO일 경우, 각각의 ABO 자격을 유지할 수 있다. 단, 이 경우 각각의 사업은 본래의 후원자 계열 내에서 이루어져야 한다.
 - 공동 ABO는 회사로부터 각종 정보 및 통지, 후원수당을 받을 사업자를 지정하여야 하며, 공동 ABO는 상호 합의하여 암웨이에 변경신청서를 제출함으로써 지침 3.2.3.의 사업자를 변경할 수 있다.
 - 자격 해지, 자격 정지, 자격 제한, 경고 등 윤리강령 및 행동지침 위반에 대한 조치는 원칙적으로 공동 ABO 모두에게 효력을 미친다. 부부 중 등록하지 않은 배우자가 암웨이 사업과 관련된 행위를 할 경우, 등록된 ABO의 요청이나 승인 하에 이루어진 것으로 간주되며, 미 등록된 배우자가 본 지침 및 암웨이의 각종 정책을 위반할 경우 등록된 ABO에게 모든 책임이 있다.
- 자격 및 조건
 - 다음 각호의 1에 해당하는 사람은 ABO로 등록하거나 자격을 갱신할 수 없다.
 - 미성년자, 공무원, 교원 및 학생(단, 부모가 ABO로 등록되어 있는 학생의 경우 ABO 등록 가능)
 - 금치산자, 한정치산자 및 기타 자신의 업무를 논리적으로 처리할 수 있는 정신적 또는 기타 능력을 갖추지 못한 사람

- c. 파산신청 또는 개인회생절차개시신청 등으로 인하여 도산절차 진행 중에 있는 사람
- d. 복역 중이거나 교도기관에 수감중인 사람
- e. 방문판매 등에 관한 법률 위반으로 사정조치를 2회 이상 받거나, 실형의 집행종료 또는 집행면제 후 5년이 경과하지 아니한 사람 및 형의 집행유예를 선고 받고 그 유예기간 중에 있는 사람
- f. 한국암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침 또는 해외 암웨이 윤리강령 및 행동지침을 위반하여 ABO 자격이 해지된 사람
- g. 본인 또는 배우자가 이미 ABO로 등록되어 있거나, 기존 ABO 자격 상실일로부터 6개월이 경과하지 않은 사람

- 3.3.2. ABO 자격은 개인에 한해 주어져며 법인 또는 단체(부부는 예외)는 허용되지 않는다.
- 3.3.3. 신청인의 ABO 등록이 암웨이가 운영되는 국가 중 첫 번째 등록(제1사업)일 경우, 등록을 신청하는 국가에 거주 중이어야 한다.
- 3.4. ABO 신청 승인
ABO 등록 신청에 대한 승인 여부는 전적으로 암웨이의 권한이며, 암웨이는 승인 또는 거부에 대하여 이 유를 설명할 필요가 없다.
- 3.5. 승인 효력
암웨이는 ABO 신청을 승인하는 경우 ABO 번호와 ABO 등록증 및 ABO 수첩을 지급하며, 암웨이의 승인이 완료된 시점부터 신청자는 ABO로서 유효하게 활동할 수 있다.
- 3.6. ABO 후원시 금지사항
ABO로 등록하고자 하는 사람 또는 이미 등록된 ABO 어느 누구도 다음의 행위를 강요 받지 않는다.
 - 3.6.1. 판매보조물품을 비롯한 특정 량의 제품 구입
 - 3.6.2. 일정 수준의 재고 보유
 - 3.6.3. 암웨이 제품이 아닌 제품 구입
 - 3.6.4. 암웨이에서 제작하지 않은 판매보조물품 및 사업 지원 프로그램 구입
 - 3.6.5. 집회, 세미나, 기타 모임 참가 및 티켓 구입 또는 참가비 지불
 - 3.6.6. 일정한 수의 다른 ABO 후원
- 3.7. 자격 유효 기간
ABO 자격 유효기간은 지침 3.8.에 따라 갱신되지 않는 한, 매년 2월 말일을 기점으로 만료된다. 단, 9월 1일부터 다음해 2월 말일 사이에 등록된 ABO의 자격은 다음 다음해 2월 말일까지 유효하다.
- 3.8. 갱신
 - 3.8.1. 자격을 계속 유지하고자 하는 ABO는 연간 정기 갱신 기간(3월~5월)이 만료되기 전에 암웨이에 자격 갱신을 신청해야 한다. ABO가 위 기간 동안 자격 갱신을 신청하지 않은 경우, 또는 암웨이가 갱신 신청을 거부하는 경우 해당 ABO의 자격은 지침 3.7.에 따라 자동적으로 소멸된다. 갱신 절차 및 구비 서류는 암웨이의 필요에 따라 변경될 수 있고, 이는 ABN 등을 통해 공지된다.
 - 3.8.2. 암웨이는 일정 조건을 충족한 ABO에 대해 자동갱신 제도를 운영하며, 자동 갱신을 위한 조건은 매년 ABN 사이트 등을 통해 고지된다. 자동 갱신 조건을 충족한 ABO는 지침 3.8.1.의 갱신을 신청하지 않아도 다음해 연간 정기 갱신 기간까지 ABO 자격이 유지된다.
 - 3.8.3. ABO의 활동이 암웨이 및 암웨이 ABO 조직의 이익에 반하였거나 본 행동지침 또는 해외 암웨이 윤리강령 및 행동지침을 위반하였을 경우, 암웨이는 해당 ABO의 자격 갱신을 거부할 수 있는 전적인 권한을 가진다.

- 3.9. ABO 자격 상실
 - 3.9.1. 모든 ABO는 암웨이에 탈퇴 신청서를 제출함으로써 언제든지 자신의 ABO 자격을 해지할 수 있다.
 - a. ABO가 탈퇴하고자 할 경우 암웨이에 아래의 서류를 제출해야 한다.
 - ABO 탈퇴서
 - 암웨이 ABO 등록증
 - 암웨이 ABO 수첩
 - b. 상기 서류를 제출한 때에 해당 ABO 자격이 해지된 것으로 간주된다.
 - c. ABO는 자신의 하위 ABO가 탈퇴하고자 하는 경우 그러한 요청을 거절해서는 안되며, ABO 자격을 탈퇴할 수 없다는 인상을 줄 수 있는 어떠한 언행도 해서는 안 된다.
 - d. ABO 자격 해지의 효과는 지침 13.3.2.의 규정을 준용한다.
 - 3.9.2. ABO가 최초 등록일로부터 6개월 동안 구매 및 후원 활동을 전혀 하지 않은 경우, 암웨이는 해당 ABO에게 사업 의사가 없는 것으로 간주하여 그 자격을 취소한다.
 - 3.9.3. 이전에 ABO로 등록했던 사람은 이전 ABO 자격 상실이 암웨이에 의한 자격 박탈(해지)이 아닐 경우 지침 6.에 따라 새로이 ABO 자격을 신청할 수 있다.

4 ABO의 책임과 의무

- 4.1. 규칙 및 규정 준수
ABO는 본 행동지침 및 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜을 포함한 암웨이의 각종 규정, 정책을 완전하게 준수해야 하며, 암웨이가 필요에 따라 규정 및 정책을 수정할 경우, 변경된 내용이 ABN 등을 통해 ABO에게 통보된 시행일로부터 즉시 이를 준수해야 한다. 단, 준수시점에 관하여 방문판매 등에 관한 법률에 달리 규정되어 있는 경우에는 그에 따른다.
- 4.2. 그룹간 제품 매매 금지
ABO는 모든 암웨이 제품을 반드시 암웨이로부터 직접 구입해야 한다. 각 스폰서십 라인의 보호를 위하여 스폰서십 라인 간의 제품 매매는 엄격히 금지된다.
- 4.3. 제품 진열 판매 및 전시 금지
ABO는 상점, 학교, 행사장, 시장, 미용실, 사무실, 차량, 장터, 노점 및 기타 영업 시설 등에서 암웨이 제품 또는 판매보조물품이 판매되거나 전시되도록 해서는 안되며, 이러한 공간을 이용하여 암웨이 사업이나 제품 및 판매보조물품을 판매하거나 홍보할 수 없다.
- 4.4. 광고 행위 금지
ABO는 암웨이 사업, 제품 및 세일즈 & 마케팅 플랜과 관련하여 불특정인들을 상대로 인쇄매체, 전화, 문자 메시지(SMS, MMS 등), SNS, 우편 및 컴퓨터 통신망(인터넷) 등을 이용한 광고물 대량 배포 및 기타 이와 유사한 홍보, 광고행위를 해서는 안 된다.
- 4.5. 정직한 사업 운영
ABO는 항상 정직하고 신중한 태도로 사업에 임해야 하며, 암웨이 사업 기회, 제품, 세일즈 & 마케팅 플랜을 언급할 경우 암웨이에서 제공하는 객관적이고 정확한 사실만을 다루어야 한다. 암웨이 제품의 구매 및 판매, 후원을 포함한 ABO로서의 모든 사업 활동은 암웨이로부터 승인을 받은 ABO 본인이 직접 수행하여야 한다.
- 4.6. 제품 변경 및 재포장 금지
암웨이가 제공하는 모든 제품은 본래의 포장과 구성 상태 그대로 판매되어야 한다. ABO는 암웨이로부터 제

공되는 제품의 내용물을 추가, 변경 또는 삭제할 수 없으며, 제품의 포장을 개봉하거나 훼손하여 제품을 판매할 수 없다. 또한 제품 및 그 포장에 명시된 사항이나 라벨을 추가 또는 삭제하거나 달리 변경을 가해서는 안 된다. 또한 ABO는 암웨이가 공급하는 제품을 암웨이의 세일즈 & 마케팅 플랜이나 암웨이의 판매 방식을 벗어난 방식으로 전달할 수 없다.

- 4.7. 고객주문서 제공
ABO는 제품 판매시 각 고객에게 고객주문서(SA-107K1)를 작성해 주어야 한다.
- 4.8. 고객이 ABO에게 반품한 제품
 - 4.8.1. ABO는 모든 고객의 중요한 불만사항을 암웨이에 즉시 알려야 하며 이와 관련된 모든 대화의 세부 내용을 기록하여 그 사본을 제공하여야 한다.
 - 4.8.2. 고객이 관련 법률 및 암웨이 소비자 만족보증제도에 따른 보증을 청구한 경우, ABO는 그와 같은 요구가 발생한 상황을 조사하고, 해당 제품의 보증조건과 관련하여 모든 상황을 종합하여 그 요구가 정당하다고 판단되는 경우 고객의 의사에 따라 제품을 환불 또는 교환해 주어야 한다.
 - 4.8.3. ABO는 암웨이 제품의 구매 또는 사용으로 인하여 발생한 모든 책임에 대하여 관련 법규와 지침 4.8.2의 내용 이외의 방법으로 고객에게 어떠한 제안이나 해결을 하여서는 안되고, 이에 대한 책임을 암웨이에게 전가시킬 수 없다.
- 4.9. 법규 및 규정 준수
ABO는 암웨이 사업을 운영함에 있어 국내 각종 법규 및 관련 규정을 완벽하게 준수해야 하고, 관련 법규 상 인 · 허가가 필요한 경우에는 필요한 인 · 허가를 받은 이후에 해당 사업을 진행해야 한다. 또한 ABO는 암웨이와 ABO의 이미지나 평판을 떨어뜨릴 수 있는 어떠한 행동도 해서는 안되며, 불법적인 사업체 또는 단체를 운영하거나 그러한 사업체 또는 단체의 활동에 참여하거나, 관여해서는 안된다.
 - 4.9.1. ABO는 아래 예시된 사항을 포함하여 관련 법령에 위반되는 방식으로 암웨이 사업을 운영하여서는 안되며, 그와 같은 방식에 의한 사업 운영을 다른 ABO에게 강요, 지시 또는 권유하여서는 안 된다.
 - a. 제품이나 사업과 관련하여 허위 또는 과장된 사실을 알려 판매 또는 가입을 유도하는 행위
 - b. 본인의 허락을 받지 않거나 허락 받은 범위를 넘어 소비자 및 후원한 다른 ABO에 관한 정보를 이용하는 행위
 - c. ABO 자격을 양도 · 양수하는 행위
 - d. ABO로 등록하지 않은 사람을 ABO로 활동하게 하는 행위
 - 4.9.2. 뉴트리라이트 건강기능식품 전달
뉴트리라이트 건강기능식품을 판매하고자 하는 ABO는 건강기능식품 등에 관한 법률에 따라 건강기능식품 영업자 법정 교육을 이수하고 건강기능식품 일반판매업 신고를 하여야 한다. 또한 뉴트리라이트 제품을 설명할 때에는 다음을 포함하여 건강기능식품에 관한 법률 등 관련 법규에 위배될 수 있는 어떠한 주장이나 언급도 할 수 없다.
 - a. 질병의 예방 및 치료에 효능 · 효과가 있거나 의약품으로 오인 · 혼동할 우려가 있는 내용
 - b. 사실과 다르거나 과장된 내용
 - c. 소비자를 기만하거나 오인 · 혼동시킬 우려가 있는 내용
 - d. 광고심의를 받지 아니하거나 심의 받은 내용과 다른 내용
- 4.10. 재판매 금지
암웨이 제품은 반드시 암웨이의 승인을 받아 등록된 ABO만이 판매할 수 있으며, ABO는 재판매를 목적으로 구입하고자 하는 사람에게 암웨이 제품을 공급해서는 안 된다.

- 4.11. 후원수당의 지급
암웨이는 ABO에게 세일즈 & 마케팅 플랜의 규정에 따라 각종 후원수당을 지급한다. ABO가 암웨이에 제품 구매에 따른 대금지급 등의 채무가 있는 경우, 암웨이는 그 ABO에게 지급될 후원수당, 재지급될 금액분, 초과 지급된 금액에 대한 환불분 등에서 ABO의 채무에 해당하는 금액을 공제할 수 있다.
- 4.12. 암웨이 이외의 제품 및 서비스 공급
ABO는 다른 ABO에게 암웨이가 생산하거나 공급하지 않는 제품이나 서비스, 또는 암웨이 이외의 사업 기회를 홍보하거나 권유, 판매할 수 없다.
- 4.13. 유인 행위 금지
ABO는 어떠한 경우에도 직접적으로든 간접적으로든 다른 ABO가 자신의 스폰서십 라인에서 탈퇴하거나 스폰서십 라인을 변경하도록 유도, 유인, 간섭해서는 안되며, 윤리강령 및 행동지침을 위반하도록 유도하거나 간섭 또는 유인해서는 안된다.
- 4.14. 암웨이 제품 수출 및 수입 금지
ABO는 암웨이 제품을 한국 내에서만 판매하여야 하며, 다른 국가나 지역의 암웨이 제품을 수입해서 국내에 유통시키거나 반대로 한국암웨이 제품을 다른 국가나 지역에 수출 할 수 없다. 만일 암웨이가 설립되어 있는 다른 국가에서 암웨이 제품을 판매하고자 할 경우, 반드시 해당 국가나 지역에 설립되어 있는 암웨이의 사업 조건과 규정에 따라 해당 지역에서 ABO로 등록하여 제품을 구입 및 판매하여야 한다.
 - 4.14.1. 해외 암웨이 제품 구매
ABO가 해외 암웨이 제품을 구매하여 해당 국가 외로 운반하려는 경우, 본인이 해외에 직접 방문하여 자가 소비 목적으로 제품을 직접 구매 및 운반하는 경우에 한하여 연간 1,000 US달러 이하 범위 내에서만 가능하며, 이에 따라 구매한 해외 암웨이 제품은 재판매 하거나 타인에게 전달할 수 없다. 위 문구에 따른 해외 암웨이 제품 구매의 경우에도 한국암웨이에서 취급하는 제품은 구매할 수 없으며, 구매 대행 또는 배송 대행, 화물 국제운송 및 기타 서비스 등을 통한 해외 암웨이 제품 구매 및 전달은 허용되지 않는다. 본 규정은 해외에 거주하는 사람이 한국암웨이 제품을 구매하는 경우에도 동일하게 적용되며, ABO는 해외에 거주하는 사람에게 한국암웨이 제품을 공급하거나 전달할 수 없다.
- 4.15. 세일즈 & 마케팅 플랜 보호
ABO는 각종 장려금 및 보상 프로그램의 혜택을 받기 위해 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 근거하지 않은 방식으로 세일즈 & 마케팅 플랜 또는 판매 실적(PV, BV)을 조작할 수 없다.
- 4.16. 등록 정보 수정
모든 ABO는 자신의 등록 정보(성명, 주소, 전화번호, 이메일 주소 등)가 변경될 경우 즉시 암웨이에 그 사실을 알려야 한다.
- 4.17. 보안 및 기밀 유지
ABO는 암웨이 사업 활동 과정에서 알게 된 소비자 또는 다른 ABO의 개인 정보에 대해 철저히 기밀을 유지해야 하며, 본인의 허락 없이, 또는 허락 받은 범위 이상으로 타인의 정보를 사용해서는 안 된다. ABO는 암웨이 사업을 통해 알게 된 각종 정보를 암웨이 사업진행 이외의 용도로 사용하거나 제3자에게 제공할 수 없다.
- 4.18. 정확한 설명
ABO는 암웨이 사업 기회나 암웨이 제품의 판매에 대해 진실하고 정확하게 설명해야 하며, 암웨이 사업 기회나 제품의 판매가 자선 기금 모집 등을 위한 것이라고 주장하거나 암시해서는 안된다.

- 4.19. 한국 또는 등록 국가 이외에서의 사업 행위
한국 이외의 지역(본 행동지침 4.20.에서 금지된 지역 제외)에서 암웨이 사업에 직간접적으로 관여하는 ABO는 해당 국가의 관련법과 윤리강령을 비롯한 각종 정책 및 절차를 그 형식뿐만 아니라 정신까지 철저히 준수하여야 한다.
- 4.20. 암웨이 비진출 지역에서의 사업 행위 금지
ABO는 암웨이가 공식적으로 진출하지 않은 지역에서 암웨이 사업 활동을 펼칠 수 없으며, 어떠한 경우에도 다음의 행위를 해서는 안 된다.
 - 4.20.1. 다른 스폰서십 라인의 ABO에게 새로운 시장의 사업 기회를 홍보하거나 유인하는 행위
 - 4.20.2. 승인되지 않은 판매보조물품의 유통, 판매 및 사용
 - 4.20.3. 암웨이 제품의 수입, 수출 및 판매
 - 4.20.4. 암웨이사의 직원 혹은 대표자라는 인상을 줄 수 있는 행동
 - 4.20.5. 개별적으로 제작된 사전 등록 서류의 사용
 - 4.20.6. 암웨이가 진출하지 않은 지역의 거주자를 ABO가 개최하는 사업관련 행사에 초청하는 행위
 - 4.20.7. 암웨이가 설립되지 않은 지역에서의 사업 홍보 및 제품 판매
- 4.21. 자격 심사
ABO가 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜에 따라 SP 이상의 자격 조건을 취득함에 있어, 암웨이는 그러한 자격을 인정할 지 여부에 대한 심의를 진행할 수 있다.

5 후원자의 책임과 의무

업라인은 다온라인이 암웨이 ABO 윤리강령 및 행동지침과 세일즈&마케팅 플랜에 따라 건전하고 장기적으로 사업을 성장시킬 수 있도록 적절한 후원과 교육 등을 제공하여야 한다. 다만, 다온라인에 대한 후원자 및 업라인의 지원은 개별 ABO 사업의 독립성을 저해하지 않는 범위 내에서 이루어져야 하며, 업라인의 부적절하거나 과도한 사업 관여는 지침 4.15.에 따른 세일즈&마케팅 플랜의 조작 또는 기타 윤리강령 위반으로 간주될 수 있다. 암웨이는 업라인의 사업 관여가 윤리강령 규정에 배치되는지 여부를 판단할 권리를 가진다.

- 5.1. 후원자의 책임
 - 5.1.1. 후원자는 다음 사항을 수행하여야 한다.
 - a. 암웨이 제반 규정 및 암웨이가 수시로 공지하는 정책 등에 따라 자신이 후원하는 ABO를 교육시키고 동기를 부여한다.
 - b. 자신이 후원하는 ABO가 본 행동지침에 명시되어 있거나 내포된 모든 의무를 완벽하게 준수할 수 있도록 최선을 다한다.
 - c. 자신이 후원하는 ABO가 암웨이 모임 및 기타 암웨이 행사에 참여할 수 있는 기회를 제공한다.
 - d. 자신이 후원하는 ABO가 암웨이의 각종 정책과 윤리강령 및 행동지침에 따라 사업을 익히고 신중하게 진행하도록 격려한다.
 - 5.1.2. ABO는 암웨이 사업을 설명할 때 암웨이가 발행 또는 제공하는 자료만을 사용해야 하며, 다음의 사항을 분명히 설명해야 한다.
 - a. 노력 없이는 소득이 있을 수 없다.
 - b. 소매 이익금 또는 암웨이 보너스를 받기 위해서는 암웨이 제품을 고객에게 판매해야 하며 단지 후원해 위만으로 소득을 올릴 수 없다.
 - c. 어느 누구도 암웨이 제품을 구매하거나 재고품을 보유하도록 강요 받지 않으며, 판매행위 또는 후원해

- 위를 강요 받지 않는다. 또한 암웨이 사업과 관련하여 특정 판매보조물품의 구매, 유료 인터넷 사이트의 이용, 홈페이지 구축 등에 대한 어떠한 의무도 없다.
- d. 판매 또는 판매영역에 대한 어떠한 독점권도 존재하지 않는다.
- e. 암웨이 및 암웨이 관련사, 또는 다른 ABO와 어떠한 고용관계도 존재하지 않으며, 사업시간에 대하여는 아무런 제한을 받지 않는다.

- 5.2. ABO 후원
후원자는 새로운 ABO를 등록시키거나 기존의 ABO를 후원함에 있어 다음 사항을 준수한다.
 - 5.2.1. ABO 등록은 철저히 본인의 자발적 의사에 따라 이루어져야 하며, 본인의 의사에 반하여 임의로 ABO로 등록시키거나 갱신 또는 탈퇴 신청을 해서는 안 된다.
 - 5.2.2. 일정수의 ABO 후원이나 일정량의 제품 구매 또는 재고 보유를 강요하거나 유도해서는 안 된다.
 - 5.2.3. 암웨이 사업을 이유로 특정 판매보조물품(책, CD, 테이프, 리플렛 등)의 구매, 유료 인터넷 사이트의 이용, 홈페이지 등의 제작 또는 운영 등에 대한 일체의 강요행위를 하여서는 안 된다.
 - 5.2.4. ABO 등록은 암웨이에서 공식적으로 제공하는 ABO 신청서의 작성을 통해 이루어져야 하며, ABO는 암웨이 및 기타 제휴사에서 제공하는 각종 신청 서류를 변형하여 사용할 수 없다.
 - 5.2.5. 공무원 및 교원 등 지침 3.3.1.에 규정된 자격 및 조건을 갖추지 못한 사람임을 알면서도 ABO로 등록하도록 후원 하거나 암웨이 사업 활동에 참여하도록 해서는 안 된다.
- 5.3. 플래티넘 이상 ABO
플래티넘 이상의 ABO에게는 다음을 수행하여야 할 책임이 주어진다.
 - 5.3.1. 그룹내 ABO들에게 동기부여 및 교육을 위한 정기적인 미팅을 개최하거나 그러한 미팅의 참석 기회를 제공하고, 교류를 유지한다.
 - 5.3.2. 본인 뿐만 아니라 그룹내 ABO들도 윤리강령 및 행동지침을 준수하고 지지하도록 교육하고 확인한다.
 - 5.3.3. 그룹내 후원자 계열(스폰서십 라인)을 보호한다.
 - 5.3.4. 그룹내 모든 사람들이 ABO 등록 신청서와 갱신 신청서를 정확하게 작성하도록 교육하고 확인한다.
 - 5.3.5. 그룹내 ABO들이 최종 소비자에게 암웨이의 제품 및 서비스를 제공함에 있어 암웨이 소비자만족 보증제도를 성실히 이행하도록 교육한다.

6 스폰서십 라인의 보호

- 6.1. 어떠한 형태로든 스폰서십 라인의 변경은 금지된다.
- 6.2. 6개월 비활동 규칙
 - 6.2.1. 현재 ABO로 등록되어 있거나 예전에 ABO로 등록한 경험이 있는 사람 및 그 배우자는 탈퇴 또는 미갱신으로 인하여 ABO 자격을 상실한 때로부터 최소 6개월 동안 아무런 사업활동을 하지 않은 경우에만 다시 ABO 등록을 신청할 수 있다.
 - 6.2.2. 지침 6.2.1.의 비활동 기간에 배우자, 부모, 자녀, 친척 또는 기타 자인의 이름으로 등록된 ABO 활동에 참여할 경우 지침 6.2.1.위반으로 간주한다.
 - 6.2.3. 지침 6.2.1.에 근거하여 6개월 비활동 규칙의 위반사실이 확인될 경우, 규칙을 위반하여 라인을 이전한 ABO와 그의 다온라인 전체는 기존라인으로 복귀된다.
 - 6.2.4. 지침 6.2.1.의 위반사실이 확인될 경우, 세일즈 & 마케팅 플랜에 따른 보너스를 계산함에 있어 위반 기간 동안의 실적은 기존 라인으로 이관하여 계산한다. 세일즈 & 마케팅 플랜에 따른 보너스 이외에 자격 인정, FAA 보너스 및 사업성장 특별보상 프로그램에 따른 장려금(GIP), 여행 프로그램(NCA) 등을 계산함에 있어 위반 기간 동안의 실적은 어느 라인에도 산입되지 않는다.

- 6.2.5. 6개월 비활동 규칙 위반과 관련하여 기존 후원자는 위반사실 발생일로부터 2년 이내에만 위반 ABO에 대한 라인권을 주장할 수 있으며, 2년이 경과한 후에는 6.2.3. 및 6.2.4.의 조치를 취할 수 없다.
- 6.3. 2년 이적금지
- 6.3.1. 스폰서십 라인을 변경하는 ABO는 변경 이전 자신의 그룹에 속해 있던 ABO를 새로운 라인에서 후원자로 하여 등록할 수 없다. 단, ABO 자격 상실 후 2년이 경과된 경우에 한하여는 등록이 가능하다. 지침 6.3.1.에서 그룹이란, 자신의 첫번째 상위 플래티늄 이상의 ABO와 첫번째 하위 플래티늄 이상의 ABO 및 그 사이에 있던 ABO들을 모두 지칭하며, 변경 이전 자신의 하위에 플래티늄 이상의 ABO가 없는 경우 다운라인 전체가 해당하고, 자신의 상위에 플래티늄 이상의 ABO가 없는 경우 스폰서십 라인 내의 모든 상위 ABO가 해당한다.
- 6.3.2. 이전에 대리후원을 받아 등록했던 ABO의 경우 지침 6.2. 및 6.3.의 적용을 받는다.
- 6.3.3. 지침 6.2.2.부터 6.2.5.까지의 규정은 지침 6.3.의 2년 이적금지에 준용된다.
- 6.4. 복수사업
ABO가 상속 등의 사유로 다른 ABO 자격을 취득한 경우, ABO는 자신의 판매점수치(PV) 및 판매가격치(BV)를 이체할 수 없다. 각각의 ABO 자격은 하나로 통합될 수 없으며 자격 인정과 장려금 계산 등은 개별적으로 이루어진다. 복수의 자격을 보유한 ABO가 윤리강령 및 행동지침을 위반하여 지침 13.1.에 따른 제재 조치가 결정된 경우, 그러한 제재 조치는 해당 ABO가 보유한 모든 ABO 자격에 동등한 효력을 미친다.
- 6.5. 공동 ABO
- 6.5.1. 지침 3.2.를 위반하여 부부가 각각 ABO로 등록한 경우, 먼저 등록한 ABO 자격이 유지되며, 나중에 등록한 배우자와 그의 다운라인 전체는 먼저 등록한 ABO의 후원체제로 라인이 이전된다.
- 6.5.2. 지침 6.5.1.의 위반과 관련하여 세일즈 & 마케팅 플랜에 따른 보너스를 계산함에 있어 위반기간 동안의 실적은 이전된 라인으로 이관하여 계산한다. 다만, 세일즈 & 마케팅 플랜에 따른 보너스 이외에 핀 자격, FAA 보너스 및 사업성장 특별보상 프로그램(GIP)에 따른 장려금, 여행 프로그램(NCA) 등을 계산함에 있어 위반 기간 동안의 실적은 어느 라인에도 산입되지 않는다.
- 6.5.3. 지침 6.2.2.부터 6.2.5.까지의 규정은 지침 6.5.1.에 준용된다.
- 6.6. 공동 ABO 해체
- 6.6.1. 이혼으로 인한 공동 ABO 자격 해체
공동 ABO로 등록된 부부가 이혼할 경우 공동 ABO로서의 자격을 해체하여야 한다. 이 경우 해당 ABO 자격은 양 당사자 중 1인만 소유할 수 있으며, 스폰서십 라인의 분리는 허용되지 않는다. ABO 자격을 누가 보유할 것인지 여부는 당사자간의 합의에 따라 결정하여야 하며, 당사자들은 최종 결정 사항을 암웨이에 통지하여야 한다.

7 판매보조물품

- 7.1. ABO는 어떠한 경우에도 한국암웨이가 공식 승인하지 않은 일체의 판매보조물품을 제작, 사용 및 판매할 수 없다. 모든 판매보조물품은 사용 전에 반드시 암웨이의 서면 승인을 받아야 한다. 서면 승인은 암웨이가 승인서에 명시한 날짜까지 유효하며, 그 이전이라도 승인이 취소되는 경우에는 승인이 취소되었다는 암웨이의 통지를 받은 때까지만 유효하다.
- 7.2. ABO는 책자, 인쇄물, 음성 및 영상 자료, 인터넷 홈페이지, 온라인 자료, 어플리케이션 및 기타 디지털 매체 등을 포함한 모든 형태의 판매보조물품을 판매할 수 없으며, 제3자가 제작한 판매보조물품의 홍보 또는 유통을 통해 별도의 수익을 창출할 수 없다.

- 7.3. ABO는 암웨이가 주최 또는 후원하는 모임에서 행한 연설 또는 설명회 내용을 암웨이의 사전 승인 없이 녹음하거나 녹화 또는 촬영할 수 없으며, 암웨이의 승인을 받은 경우에도 녹음 또는 녹화된 자료를 판매하거나 승인 받은 용도 외로 사용 할 수 없다.
- 7.4. ABO가 제작한 책자, 테이프 또는 기타 판매보조물품이 관련법에 저촉되거나 암웨이 사업에 해를 끼치거나 고려할 우려가 있는 경우, 혹은 암웨이의 이미지를 손상시키거나 고려할 우려가 있다고 판단되는 경우에, 암웨이는 해당 ABO에게 그와 같은 판매보조물품의 제작, 판매 및 유통을 중지하라고 지시할 권리가 있다. 해당 ABO는 암웨이의 중지 지시에 즉시 응해야 하며, 그와 같은 자료의 제작, 유통 및 판매로 인하여 암웨이가 입은 손실, 손해 및 기타 발생한 채무에 대하여 전적인 책임을 져야 한다.
- 7.5. 판매보조물품의 선택 및 사용은 ABO 개인의 판단에 의해 자발적으로 이루어져야 하며, 판매보조물품의 구입 및 사용에 대하여 어떠한 강요도 있어서는 안 된다.

8 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜 설명

- 8.1. 사업 설명회
ABO는 암웨이 사업 설명 행사에 예상 ABO를 초대함에 있어 다음과 같이 해당 행사가 암웨이 사업이 아닌 다른 목적으로 개최된 행사로 오인될 수 있는 인상을 주어서는 안 된다.
- 8.1.1. 취업과 관련된 행사
- 8.1.2. 친목 행사
- 8.1.3. 시장 조사
- 8.1.4. 세금, 금융 및 투자에 관한 세미나 또는 이와 유사한 행사
- 8.1.5. 기타 암웨이 사업과 무관한 행사 및 모임
- 8.2. 정확한 관계 설명
ABO는 ABO가 되고자 하는 고객 또는 다른 어떠한 사람에게도 암웨이 사업이나 제품에 대하여 다음과 같은 오해를 불러 일으킬 수 있는 발언이나 행위를 해서는 안 된다.
- 8.2.1. 암웨이 사업 기회는 사실상 암웨이 이외의 사람, 기업, 또는 조직과의 사업관계이다.
- 8.2.2. 암웨이 제품은 암웨이 사업 이외의 개인, 사업체 또는 조직이 운영하는 중개업을 통하거나 또는 그 중개업의 일부로 유통된다.
- 8.2.3. 암웨이 사업, ABO 및 암웨이 제품은 암웨이 사업 이외의 다른 사업이거나, 다른 사업의 부분 내지는 이에 부수하는 것이다.
- 8.3. 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜 및 제품 설명
ABO는 암웨이 사업 또는 제품을 설명함에 있어서 본 행동지침의 기타 규정을 준수함과 아울러 특히 다음에 명시된 내용을 준수하여야 한다.
- 8.3.1. ABO가 단지 또는 주로 다른 사람이 ABO가 되도록 후원하는 행위만으로 혜택을 받을 수 있다고 말해서는 안 된다.
- 8.3.2. ABO는 다른 사람이 ABO가 되도록 후원해야 하는 어떠한 의무도 없음을 설명해야 한다.
- 8.3.3. ABO가 되는 이유가 세제상의 혜택을 누리기 위한 것이라고 홍보해서는 안 된다.
- 8.3.4. 노력이나 시간을 거의 투자하지 않고도 성공할 수 있다고 주장해서는 안 된다.
- 8.3.5. 소득 또는 후원수당은 암웨이 제품을 계속하여 소비자에게 판매함으로써 그리고 일정한 자격을 유지함으로써만 실현된다는 점을 설명해야 한다.
- 8.3.6. ABO는 본인 혹은 타인의 성공(여행, 자동차, 주택, 자산기부 등)이 암웨이 제품을 판매함으로써 얻은 정당한 소득의 결과임을 확인한 경우에만 그와 같은 성공의 예를 제시할 수 있다.

- 8.3.7. 암웨이 제품 또는 사업에 관하여 과장되거나 보장할 수 없는 주장을 해서는 안 된다.
- 8.3.8. 암웨이 제품의 가격, 기준, 품질, 등급, 성분, 스타일, 모델, 생산지, 구입 가능성 등에 관하여 정확히 전달하여야 한다.
- 8.3.9. 제품 판매 및 소개시 제품 라벨에 명시된 사용법 및 주의사항을 설명하여야 한다.
- 8.3.10. 어떠한 경우에도 암웨이 사업 또는 암웨이 제품에 대하여 부정확하거나 잘못된 정보를 전달하여서는 안 된다.
- 8.3.11. 암웨이 제품 또는 서비스가 아닌 것을 암웨이 제품 또는 서비스라고 홍보하거나 판매하여서는 안 된다.
- 8.3.12. 어떠한 경우라도 자신이 암웨이 또는 암웨이 관련 회사의 직원이라고 주장하거나 그러한 오인을 줄 수 있는 언행을 하여서는 안 된다.
- 8.3.13. 암웨이 사업을 통해 직·간접적으로 알게 된 모든 사업, 개인정보에 대해 누설하여서는 안 된다.
- 8.3.14. ABO는 암웨이 사업을 위한 미팅, 랠리, 평선, 교육 또는 기타 다른 형태의 행사진행에 있어 일체 비용을 징수할 수 없고, 제3자가 주최하는 행사를 다른 ABO에게 홍보하거나 티켓을 판매할 수 없다.
- 8.3.15. 사업설명회 등의 행사 참여는 전적으로 ABO 본인의 의사에 따라 자발적으로 이루어져야 한다.
- 8.3.16. ABO는 암웨이 사업 및 제품과 관련한 교육 및 행사 등의 개최나 진행을 통해 별도의 수익을 창출할 수 없다.

9 암웨이 상품명, 상표 및 저작권

- 9.1. 소유권 및 사용 제한
 - 9.1.1. ABO는 암웨이 사업 및 제품과 관련하여 암웨이가 사용하는 상표, 상품명, 기장, 로고(약호), 디자인 및 기타 지식 재산권이 전적으로 암웨이에 있음을 인정하고, 컴퓨터 통신망(인터넷)을 이용하여 도메인 이름을 등록하거나 홈페이지를 구축할 경우를 포함하여 암웨이 또는 관계사가 사용하는 상표, 로고 등 기타 지식 재산권을 허가 없이 사용해서는 안 된다.
 - 9.1.2. 암웨이가 발행 및 제공하는 모든 자료는 저작권 보호를 받으며 암웨이의 사전 서면 승인 없이는 무단으로 전제하거나 발췌할 수 없다. 단, 지침 9.2에 의거하여 제 규정에 벗어나지 않는 범위 내에서는 사용이 가능하다.
 - 9.1.3. ABO를 포함한 어느 누구도 암웨이의 사전 승인 없이는 암웨이 회사명, 로고 또는 제품명이나 상표가 표기된 품목을 암웨이 이외의 다른 출처로부터 생산하거나 조달해서는 안 된다. 암웨이의 사전 승인은 암웨이로부터 매년 갱신받아야 한다.
 - 9.1.4. ABO는 '암웨이'라는 표현을 사업체 또는 사업명의 일부로라도 사용해서는 안되며 또한 다른 사람이나 사업체가 사용하도록 승인하거나 허가해서도 안 된다.
- 9.2. 사용허가
 - 9.2.1. ABO는 ABO로서의 기능을 수행하기 위한 목적에 한하여 공식적인 암웨이 자료를 사용할 수 있다.
 - 9.2.2. 뉴스그램, 아마그램, 어취브 등을 포함하여 암웨이에서 제작, 배포하는 자료 혹은 ABN 등의 사이트에서 발췌한 기사를 ABO가 자신의 개인 그룹용으로 제작하는 소식지나 홈페이지 등에 사용하고자 할 때는 반드시 출처를 밝히고 <한국암웨이 주식회사의 허가로 복제되었음>이라는 문구를 삽입하여야 한다. 단, 어떠한 경우에도 부분 발췌 및 임의적인 변경은 허용되지 않는다.
 - 9.2.3. 어떠한 ABO도 암웨이의 사전 승인 없이는 자신의 사업체 건물 또는 차량 외부에 암웨이 명칭이나 로고를 부착할 수 없으며, 또한 암웨이 또는 암웨이 소유의 제품명 및 로고를 이용하여 전화번호부 등에 등록할 수 없다.
 - 9.2.4. ABO는 암웨이 상표를 사용함에 있어 다음을 준수해야 한다.
 - a. 암웨이 코포레이션이 암웨이 상표의 소유권자임을 언제나 표기한다.
 - b. 어떠한 경우에도 자신이 암웨이 상표를 소유하고 있다고 나타내서는 안 된다.
 - c. 상표는 등록된 대로만 사용하며, 사용하려는 모든 상표의 샘플을 암웨이에 제공하여 심의를 받아야 한다.
 - d. 상표의 올바른 사용법에 대하여 암웨이가 수시로 발행하는 규칙 및 지시사항을 준수한다.

10 온라인(인터넷) 사업규정

ABO는 암웨이 사업 및 제품과 관련하여 인터넷 홈페이지(블로그 등 포함), 인터넷 커뮤니티, SNS(Social Networking Service), 인스턴트 메시지, 문자 메시지(SMS, MMS) 및 이와 유사한 방식의 온라인 또는 모바일 서비스 일체(이하 '웹사이트 등'이라 한다.)를 사용하여 암웨이와 관련된 내용을 게시 및 전달하고자 할 경우 다음의 규정을 준수해야 한다.

- 10.1. 웹사이트 등의 구축 및 운영
 - 10.1.1. 개인용 웹사이트 등
 - ABO가 암웨이 사업과 무관한 개인적인 홈페이지 등에 암웨이와 관련된 내용을 게시하고자 할 경우 다음의 사항을 준수해야 한다.
 - a. 본 행동지침에 위배되지 않는 범위 내에서 자신의 성명, 핀 레벨 및 사업 진행 여부 등을 게시할 수 있다.
 - b. 그 외 암웨이의 제품과 서비스에 관한 정보, 새로운 고객 및 ABO 후원 등에 관한 사항 등을 게시하여서는 안 된다.
 - c. 기타 본 행동지침 등 암웨이의 제반 규정을 준수해야 한다.
 - 10.1.2. 사업용 웹사이트 등
 - ABO가 암웨이 사업과 관련하여 웹사이트 등을 구축 및 운영할 경우 다음의 사항을 준수해야 한다.
 - a. 웹사이트 등에는 반드시 접근 비밀번호 또는 로그인 기능 등을 설정하여 ABO로부터 접근 권한을 부여 받은 사람이 아닌 경우 웹사이트 내 게시물을 비롯한 일체의 정보에 대한 접근이나 검색 또는 열람이 불가능하도록 하여야 한다.
 - b. 비밀번호는 일대일 또는 개인적인 접촉을 통해서만 타인에게 제공할 수 있고, 불특정 또는 다수를 상대로 공개하여서는 안 된다.
 - c. 접근 비밀번호 입력 또는 로그인 페이지에는 ABO 번호나 비밀번호 등을 포함한 다른 정보가 게재되어서는 안 된다.
 - d. 본 행동지침에 위배되지 않는 범위 내에서 다른 웹사이트와 하이퍼링크가 가능하다.
 - e. 인터넷 포탈 등을 통해 해당 웹사이트를 광고하거나 홍보할 수 없으며, 해당 사이트를 찾을 수 없도록 해야 한다.
 - f. 사업용 웹사이트 등의 접속 및 사용에 대하여 일체의 요금을 부과할 수 없다.
- 10.2. 온라인(인터넷) 활용시 준수사항
 - 10.2.1. 암웨이 사업을 위해 운영하는 웹사이트 등을 통해 전달하고자 하는 모든 내용은 반드시 회사의 사전 검토 및 승인을 받아야 한다.
 - 10.2.2. 암웨이 및 관계사가 직접 운영하는 것으로 오해를 줄 수 있는 웹사이트 등의 명칭, 이메일 주소 및 사용자명 등은 사용할 수 없다.
 - 10.2.3. 암웨이 세일즈 & 마케팅 플랜, 수입, 사업 기회, 제품 등을 설명할 경우 암웨이 제반 규정을 준수해야 한다.
 - 10.2.4. 암웨이 이외의 다른 사업 또는 제품이나 서비스 등을 판매 또는 홍보할 수 없다.
 - 10.2.5. 소비자 및 다른 ABO 등 개인신상 정보를 취급할 때에는 철저한 보안책을 마련해야 한다.
 - 10.2.6. 인터넷 쇼핑물, 온라인 마켓 플레이스, 온라인 경매 사이트, 온라인 중고장터, 온라인 커뮤니티, 소셜커머스 등 암웨이와 직접적인 관련이 없는 제3자 운영사이트, 또는 사업용 웹사이트 등을 통해 암웨이 제품 및 판매 보조물품을 광고 또는 판매하거나, 판매되도록 해서는 안 된다.
 - 10.2.7. 당사자의 동의를 받지 않고 광고성 전자우편, 쪽지, 메시지 등을 발송하거나 인터넷 게시판 등을 통해 제품 또는 사업기회를 홍보해서는 안 된다.
 - 10.2.8. 사업용 웹사이트 등에 자신의 ABO 번호나 비밀번호 등이 직간접적으로 노출되어서는 안 된다.
 - 10.2.9. 기타 본 행동지침 등 암웨이의 제반 규정을 준수해야 한다.

11 상속

ABO가 사망할 경우, 해당 ABO 자격은 관련 법령에 의한 상속 절차를 준수하여 해당 ABO의 지위를 상속받을 수 있는 정당한 상속인에게 상속될 수 있다. 다만, 해당 상속인은 ABO의 등록 조건을 모두 갖추어야 한다.

- 11.1. 공동으로 등록된 부부 중 한 명이 사망할 경우, 해당 ABO 자격은 자동적으로 그 배우자에게 단독으로 귀속된다.
- 11.2. 부부가 공동으로 등록되지 않았던 경우, 공동상속인이 있는 때에는 해당 ABO가 유언으로 공동상속인들 가운데 상속인 1인을 지정한 경우에 공동상속인들의 동의를 받아 그 지위를 상속받을 상속인 1인을 정할 수 있고, 그러한 유언이 없는 경우에는 공동상속인들이 협의로써 상속인들 가운데 해당 ABO의 지위를 상속받을 상속인 1인을 정할 수 있다. 상속인은 해당 ABO의 사망일로부터 90일 이내에 ABO등록을 위한 서류를 제출해야 하며, 동 기간 내에 위 서류를 제출하지 않은 경우 암웨이는 해당 ABO 자격을 해지할 수 있다.

12 윤리강령 및 행동지침의 위반: 절차

- 12.1. 절차
 - 12.1.1. 위반 확인

ABO 윤리강령 및 행동지침이 위반되었거나 위반될 가능성이 있다고 판단될 경우 암웨이는 해당 ABO의 사업 활동에 대한 조사를 진행할 수 있다. 암웨이의 조사 활동은 암웨이의 결정에 따라, 또는 지침 12.1.2.에 명시된 신고가 접수될 경우 진행될 수 있다.
 - 12.1.2. 진행 절차
 - a. ABO는 다른 ABO의 윤리강령 및 행동지침 위반 행위를 발견할 경우 이를 즉시 암웨이에게 서면으로 통고한다. 이 서면에는 규정 위반 내역이 기재되며, 암웨이는 필요할 경우 추가적인 증빙 자료를 요청할 수 있다.
 - b. ABO의 등록 또는 사업 진행에 있어 본 행동지침이나 관련 법규의 위반 가능성이 확인되거나 ABO의 위반 행위를 통고 받은 경우, 암웨이는 해당 ABO 및 그 상위 플레티늄 ABO 또는 다른 적절한 상위 ABO에게 이러한 사실을 알리고 즉시 답변할 것을 요청한다.
 - c. 암웨이는 제출된 위반 보고 및 답변에 대하여 추가자료 제출을 요청할 수 있다.
 - d. 위반 보고 내용과 위반 ABO의 답변 등 제반 사실과 자세한 내용을 검토한 후 암웨이는 본 행동지침을 위반한 ABO에 대해 지침 13.1.1.에 나열된 적절한 조치를 취할 수 있다.
 - e. 암웨이는 위반 행위를 한 ABO에게 암웨이의 결정 사항을 서면으로 통보한다. 이 서면에는 위반 내용, 제재 조치에 대한 설명, 조치 기간 등이 명시된다.
 - f. ABO 윤리강령 및 행동지침을 위반한 ABO가 암웨이의 조치에 이의가 있을 경우 지침 12.1.2.e.의 서신을 수령한 후 2주 이내에 암웨이 윤리강령부에 서면으로 이의 신청을 할 수 있으며, 이의 신청에 대한 암웨이의 최종 결정에 대하여 이의가 있는 경우, 해당 ABO는 지침 14.에 명시된 절차에 따라 국제 심의 패널에 검토를 요청할 수 있다.
 - g. ABO 자격을 해지시키는 것이 적절한 제재조치로 결정된 경우에는 지침 13.3.에 규정된 절차를 따르며 ABO 자격 정지 및 제한이나 재교육이 필요한 경우에는 지침 13.2.에 규정된 절차를 따른다.
 - h. ABO는 암웨이의 윤리강령 및 행동지침 위반에 대한 조사와 관련하여 신속하고 적극적인 태도로 협조해야 한다. ABO가 암웨이의 요청에 주어진 시일 내에 응답하지 않거나 허위로 답변을 제출할 경우 암웨이는 해당 ABO 자격에 대하여 지침 13.1.1.에 규정된 적절한 제재조치를 취할 수 있다.

- i. ABO의 지침 위반에 대한 시정 조치가 시급을 요하거나 심각한 위반 사항이 우려되는 사안의 경우, 또는 해당 ABO의 등록 정보가 허위이거나 부정확한 경우 암웨이는 해당 ABO에 대한 최종 결정을 내리기 전에 검토기간 동안 자격 제한 조치 등을 취할 수 있다.
- j. 암웨이는 지침 위반에 대한 최종 조치를 결정하기 위해 윤리강령 심의위원회를 개최할 수 있으며, 필요에 따라 본 행동지침을 위반한 ABO의 출석을 요구할 수 있다.

13 제재 조치

- 13.1. 지침 위반

본 행동지침의 위반은 ABO 각 개인과 암웨이는 물론 공공 여론 및 사회 전반에 중대한 영향을 끼칠 수 있는 심각한 문제이다. 그러므로 암웨이는 상담, 조언 등을 통해 ABO들이 본 지침을 준수하도록 노력을 기울이고 있으며, 위반 행위의 종류, 위반의 정도, 피해 여부, 피해 회복 여부, 개선 노력 등을 고려하여 다음과 같은 조치를 취할 수 있다.
- 13.1.1. 제재의 종류
 - a. ABO 자격 해지
 - b. ABO 자격 정지
 - c. ABO 자격 제한
 - d. 경고
 - e. 기타 필요한 조치
- 13.2. ABO 자격 정지 및 자격 제한
- 13.2.1. ABO 자격 정지 및 자격 제한

ABO가 다음 사항과 같이 본 지침 위반 행위를 하는 경우 암웨이는 해당 ABO 자격을 정지 또는 제한할 수 있다.

 - a. 암웨이, 암웨이 제품 또는 암웨이 사업에 대하여 그릇된 설명을 하는 경우
 - b. 온라인(인터넷) 사업규정을 위반한 경우
 - c. 다른 ABO에게 암웨이 이외의 제품 또는 사업을 권유하거나 홍보한 경우
 - d. 본 행동지침 또는 국내 관련 법규를 위반한 경우
 - e. 기타 위 각호에 준하는 행위를 한 경우
- 13.2.2. 자격 정지 및 제한 절차
 - a. 암웨이는 윤리강령 및 행동지침을 위반한 ABO에 대하여 자격 정지 내지 제한 조치를 집행하기에 앞서 해당 ABO에게 암웨이가 위와 같은 조치를 결정하게 된 ABO의 부당한 행위 또는 중대한 지침 위반 사항에 대하여 통보한다.
 - b. 암웨이는 경우에 따라 자격 정지 내지 제한 조치를 바로 집행하지 않고, 주요 지침 위반사항을 해당 ABO와 그 ABO의 스폰서십 라인에 있는 상위 ABO 중 플레티늄 이상의 ABO 또는 다른 적절한 상위 ABO에게 통보하고, 통보를 받은 상위 ABO(이하 "지정된 ABO")로 하여금 자신의 개인 그룹 내에서 스스로 정정 조치를 취할 수 있는 기회를 줄 수 있다. 이 경우 암웨이는 정정 기간을 명시할 수 있다.
 - c. 암웨이가 기간을 정하여 정정 조치를 하도록 요구하였음에도 지정된 ABO가 명시된 기간 내에 적절한 조치를 취하지 못하였거나 태만한 태도를 취했다고 판단되는 경우, 암웨이는 위반 ABO에 대한 자격 정지 또는 제한 조치 등을 집행할 수 있다.

13.2.3. 자격 정지 및 자격 제한의 내용

- 자격 정지 또는 자격 제한 조치를 집행하는 경우, 암웨이는 해당 ABO에게 그러한 조치를 통보하는 서면을 발송한다. 이 서면에는 위반 사항의 내용과 제재 조치에 대한 설명, 조치 기간 등이 명시된다.
- 필요한 경우 암웨이는 자격 정지 또는 자격 제한 중의 ABO에게 암웨이 사업을 올바르게 진행하는 방법을 전달하기 위한 교육 프로그램을 실시할 수 있다. 이러한 교육은 암웨이의 감독하에 암웨이가 지정한 플래티늄 이상의 ABO가 실시하나, 지정된 ABO가 이를 거절하거나 교육 진행에 충분히 협력하지 않는다고 판단할 경우 암웨이 단독으로 진행할 수 있다.

13.2.4. 재교육

지침 13.2.3.에 언급된 교육 프로그램을 진행하는 경우 다음의 내용을 따른다.

- 암웨이에 의해 교육을 담당하도록 지정된 ABO(이하 '교육 진행자')는 첫 번째 교육이 진행되기 이전에 해당 교육의 일정을 작성한 후 암웨이에 제출하여 암웨이로부터 서면 동의를 받아야 한다.
- 상기 일정에는 교육 날짜, 시간, 장소, 참석할 ABO, 강사, 예상 참석 인원수가 명시되어야 한다.
- 교육 진행자는 교육에 참석하는 모든 ABO의 서명을 받아 교육이 끝난 후 암웨이에 제출한다.
- 교육 진행자는 교육의 모든 내용을 녹음 또는 녹화하여 암웨이가 내용을 검토할 수 있도록 그 사본을 암웨이에 제출한다.
- 교육 진행자는 그러한 교육을 실시 또는 감독하고 그 결과를 암웨이에 보고한다.
- 암웨이 직원은 그와 같은 교육 전부 또는 일부에 참석하여 모니터링할 수 있으며, 참석한 직원이 필요하다 고 생각될 경우 그 교육의 진행을 자신이 직접 맡아서 진행할 수 있다.

13.2.5. 자격 정지 및 제한의 효과

암웨이의 완전한 재량에 따라, 자격이 정지되거나 제한된 ABO에게 다음의 조치가 부과될 수 있다.

- 자격이 정지된 ABO에 대하여는 정지 기간 동안 세일즈 & 마케팅 플랜에 준하여 발생하는 월간 장려금 과 사업성장 특별 보상 프로그램에 따른 월간 장려금이 지급되지 않으며, 위 장려금은 자격 정지 기간 만료 후에도 해당 ABO에게 지급되지 않는다.
- 자격이 정지된 ABO에게는 해당 회계연도 말에 암웨이가 지급하는 사업성장 특별보상 프로그램(GIP)에 따른 연간장려금이 지급되지 않으며, 위 장려금은 자격 정지 기간 만료 후에도 해당 ABO에게 지급되지 않는다.
- 암웨이는 자격 정지 기간 동안 해당 ABO의 월간 판매점수치(PV)와 판매가격치(BV)가 에메랄드 보너스, 다이아몬드 보너스, 다이아몬드 플러스 보너스 등 연간 보너스와 기타 일시불 보너스 산정 자격에 계산되어야 할지 여부와 그 범위를 결정할 수 있다.
- 암웨이는 자격이 정지되거나 제한된 ABO에게 세일즈 & 마케팅 플랜에 따른 자격인정을 보류하거나 허락하지 않을 수 있다.
- 자격이 정지된 ABO는 SP 세미나, 뉴 플래티늄 세미나, 리더십 포럼, 리더십 세미나, 에메랄드 포럼, 다이아몬드 세미나 등을 포함하여 정지 기간 동안 개최되는 어떠한 암웨이의 공식행사에도 초대되지 않는다. 또한 자격이 정지된 해당 회계연도의 모든 NCA(Non Cash Award) 대상에서 제외된다. 암웨이는 자격이 제한된 ABO에 대하여 위 행사의 참석을 허락하지 않을 수 있다.
- 윤리강령 및 행동지침의 위반으로 자격이 정지되거나 제한된 ABO는 정지 또는 제한 기간 동안 암웨이 제품을 소개 또는 판매하거나 다른 ABO를 모집 또는 후원하는 것을 포함하여, ABO로서의 어떠한 사업 행위도 허용되지 않는다.
- 자격이 정지되거나 제한된 ABO는 ABN 사이트 접속을 포함하여 암웨이가 제공하는 어떠한 ABO 서비스도 이용할 수 없다.
- 자격이 정지된 ABO는 정지기간 동안 교육지원비 지급 대상에서 제외된다.

13.2.6. 자격 정지 및 제한 기간의 종료

- 자격 정지 또는 제한 기간이 경과한 후, 해당 ABO가 앞으로 더 이상 암웨이나 암웨이 사업 운영에 있어서 본 행동지침을 위반하지 않을 것이라고 판단되는 경우, 암웨이는 자격 정지 내지 제한 조치를 풀고 제반 규정에 따라 ABO의 권리와 이익을 회복시킨다.
- 자격 정지 또는 제한 기간 중 해당 ABO가 재차 본 지침을 위반하였거나 위 기간 종료 이후에도 그러한 우려가 있다고 판단되는 경우, 암웨이는 지침 13.1.에서 정한 범위 내에서 다시 자격 정지 또는 제한 조치를 취하거나, 해당 ABO의 자격을 해지할 수 있다.

13.3. ABO 자격 해지

13.3.1. 암웨이에 의한 해지

암웨이는 다음 사항 중 하나에 해당되는 경우 해당 ABO 자격을 해지할 수 있다.

- ABO가 자신의 ABO 신청서에 허위사실을 기재한 경우
- ABO가 암웨이 및 암웨이 제품, 암웨이 사업을 설명하거나 전달하는데 있어 심각한 잘못을 저지른 경우
- ABO가 본 행동지침을 위반하고 암웨이가 그러한 위반행위를 시정할 것을 서면으로 요청하였음에도 요청한 기간 이내에 정정하지 않거나, 반복하여 본 행동지침을 위반하는 경우
- ABO가 방문판매 등에 관한 법률 등 국내 관련 법규를 심각히 위반한 경우
- 본 행동지침 3.3.1.에 규정된 ABO의 자격 및 조건을 갖추지 못한 경우, 또는 3.3.1.에 규정된 ABO의 자격 및 조건을 갖추지 못한 사람이 ABO로 등록된 배우자 또는 기타 지인의 암웨이 사업 활동에 참여한 경우
- 암웨이에 심각한 영업적 손실을 야기한 경우

13.3.2. 해지의 효과

- 자격이 해지된 시점부터 ABO로서의 모든 권한과 자격은 소멸되며, 암웨이가 제공하는 각종 서비스와 보너스 지급 대상에서 제외된다.
- 자격이 해지된 ABO는 더 이상 개인그룹의 리더가 아니다. 그리고 이 ABO가 개인적으로 후원한 ABO의 후원자 지위는 암웨이의 규정에 따라 암웨이가 지정하는 다른 ABO가 맡게 된다.
- 어떠한 이유에서건 간에 ABO 자격이 해지되면 해당 ABO는 자신을 암웨이 ABO라고 지칭하는 행위를 중단해야 하며, 모든 ABO 활동을 중단함과 동시에 암웨이 사업과 관련하여 사용되는 모든 상표, 상호, 기장, 로고 및 기타 지적재산권에 대한 사용을 중지해야 한다.
- 암웨이가 ABO 자격을 해지한 경우, ABO가 스스로의 결정에 따라 탈퇴한 경우 및 미갱신 탈퇴 또는 승계자 없이 사망한 경우 등의 해지 및 이와 관련된 사항의 처리는 전적으로 암웨이의 결정에 따른다.

14 국제 심의 패널

국제 심의 패널은 ABO 자격 해지, 자격 정지, 갱신 불허 조치에 대한 결정을 내부적으로 재검토 할 수 있다.

14.1. 국제 심의 패널 이의 제기 절차

윤리강령 위반에 대한 한국암웨이의 조치나 결정에 이의가 있을 경우, 해당 ABO는 국제 심의 패널에 검토를 요청할 수 있다. 이의 신청은 해당 요청을 뒷받침할 수 있는 자료와 함께 서면으로 제출(모든 서류는 영문으로 제출)되어야 한다. 본 요청은 조치를 받은 ABO 당사자만이 신청할 수 있으며, 한국암웨이의 최종 결과 통보 서신을 수령한 날로부터 30일 이내에 암웨이 국제 심의 담당자 (전자우편: appeal.administrator@amway.com / 우편: Amway Corporation, Attn: Appeal Administrator, Global Business Conduct & Rules, 7575 Fulton Street East, Ada Michigan 49355 USA.)에게 접수하여야 한다.

- 14.2. 국제 심의 패널 구성
국제 심의 패널은 글로벌 윤리강령, 북미암웨이 윤리강령, 글로벌 영업 및 국제 법무팀 직원 등으로 구성된다. 국제 심의 패널의 구성원은 중재인의 역할을 수행하지 않는다.
- 14.3. 조치의 효력
암웨이가 ABO의 이의 신청을 승인하여 국제 심의 패널의 검토가 진행될 경우, 한국암웨이의 조치 및 결정사항은 국제 심의 패널의 검토가 완료되어 최종 결정이 내려지기 전까지는 여전히 유효하다.
- 14.4. 국제 심의 패널 검토 절차
 - 14.4.1. 심의 담당자는 한국암웨이와 이의를 제기한 ABO에게 검토 일정에 대한 정보를 제공한다.
 - 14.4.2. 한국암웨이와 ABO는 각각의 증거를 제출하거나, 국제 심의 패널의 요청에 따라 추가적인 증거를 제출할 수 있다.
 - 14.4.3. 한국암웨이와 ABO는 암웨이 미국 본사에서 개최되는 국제 심의 패널 심리에 유선 또는 직접 방문하여 참석할 수 있으며, 통역이 필요한 경우 이의 신청인이 통역자를 직접 대동하거나 통역비를 지불하여야 한다.
- 14.5. 국제 심의 패널의 최종 결정
 - 14.5.1. 국제 심의 패널은 한국암웨이의 조치 및 결정을 확정 또는 취소(파기) 하거나 수정할 수 있다.
 - 14.5.2. 국제 심의 패널의 심의 결과는 한국암웨이와 ABO에게 모두 통보된다.
 - 14.5.3. 한국암웨이는 (필요한 경우) 국제 심의 패널의 결정을 이행하기 위한 절차를 진행한다.
 - 14.5.4. 국제 심의 패널의 결정이 ABO의 주장을 수용하여 한국암웨이의 결정을 취소한 경우, 암웨이는 해당 ABO의 모든 권리와 이익을 회복시키며, 보류된 보너스를 지급한다. 국제 심의 패널의 결정이 상기와 다른 경우, 한국암웨이의 재량에 따라 보류된 보너스의 처리를 결정한다.
 - 14.5.5. 국제 심의 패널의 결정은 한국암웨이에게 해당 ABO 또는 제3자에 대한 법적 또는 경제적 책임이나 재산상 또는 영업권 등의 피해에 대한 손해배상 책임을 발생시키지 않는다.

15 일반규정

- 15.1. 암웨이는 본 행동지침을 집행하고 규정을 위반한 ABO에 대해 지침 13.1.1.에 명시된 적절한 제재조치를 취할 수 있는 전적인 권한을 가진다.
- 15.2. 본 행동지침과 관련된 ABO의 위반 행위, 의무 불이행 또는 과실에 대하여 제재조치를 취하지 않았다고 하더라도, 추후 동일한 위반 행위, 의무 불이행 또는 과실을 용납하거나 동일하게 취급할 것으로 간주해서는 안 된다.
- 15.3. 본 행동지침은 한국 내에서 시행중인 실정법에 따라 집행되고 해석된다.
- 15.4. 본 행동지침과 관련된 모든 통지, 요구사항 및 기타 서류는 한국암웨이 본사(서울특별시 강남구 영동대로 517 [삼성동, 아셈타워 27층]) 앞으로 우송한다. 암웨이가 ABO에게 발송하는 모든 서류는 해당 ABO가 암웨이에 제출한 주소로 발송된다.



ABO 활동과 관련한 법률상식

I . 방문판매 등에 관한 법률

II . 표시 · 광고의 공정화에 관한 법률 및 건강기능식품에 관한 법률

I. 방문판매 등에 관한 법률

암웨이 ABO는 방문판매 등에 관한 법률(이하 “방문판매법”) 및 위법의 시행령, 시행규칙 중 다단계판매원과 관련된 모든 조항을 반드시 준수해야 합니다. 이에 더하여 한국암웨이는 ABO들이 관련 법규를 준수하고 건전하게 사업활동을 할 수 있도록 ABO 윤리강령 및 행동지침을 제정하고 이의 성실한 이행을 촉구하며, 윤리강령과 행동지침의 위반사례에 대해서는 그 경중을 따져 엄격한 제재조치를 취하고 있습니다. 플래티늄 ABO는 관련 법규 및 ABO 윤리강령 및 행동지침 등을 준수함은 물론 이러한 내용을 하위 ABO들에게 전달하여 건전하고 윤리적인 사업을 인도할 책임이 있습니다. 방문판매법의 주요 조항은 다음과 같습니다.

1 다단계판매원의 자격

방문판매법은 다단계판매원으로 등록할 수 없는 사람을 다음과 같이 규정하고 있습니다(제15조 제2항).

- 1) 국가공무원 · 지방공무원 또는 교육공무원 및 사립학교법에 의한 교원
- 2) 미성년자. 다만, 제4호 또는 제5호의 어느 하나에 해당하지 않는 법정대리인의 동의를 얻은 경우에는 이를 제외한다.
- 3) 법인
- 4) 다단계판매업자의 지배주주 또는 임직원
- 5) 다음 각호의 자
 - ① 이 법에 위반되는 행위를 한 자로서 시정조치를 2회 이상 받은 자
 - ② 이 법에 위반하여 징역의 실형을 선고 받고 그 집행이 종료되었거나 집행이 면제된 날부터 5년이 경과되지 아니한 자
 - ③ 이 법에 위반하여 형의 집행유예의 선고를 받고 그 유예기간 중에 있는 자

2 계약체결 전의 정보제공 및 계약서 교부 의무

다단계판매원은 재화등의 판매에 관한 계약을 체결하기 전에 소비자가 계약의 내용을 이해할 수 있도록 다음의 주요 계약 내용을 설명하고, 이러한 내용이 기재된 계약서를 소비자에게 교부하여야 합니다(제16조, 제7조).

- 1) 다단계판매업자의 성명(법인인 경우에는 대표자의 성명을 말한다) · 상호 · 주소 · 전화번호 · 전자우편주소
- 2) 다단계판매원의 성명 · 주소 · 전화번호 · 전자우편주소, 다만, 다단계판매업자가 소비자와 직접 계약을 체결하는 경우는 제외한다.
- 3) 재화등의 명칭 · 종류 및 내용
- 4) 재화등의 가격과 그 지급 방법 및 시기
- 5) 재화등을 공급하는 방법 및 시기
- 6) 청약의 철회 및 계약의 해제(이하 “청약철회 등”이라 한다)의 기한 · 행사방법 · 효과에 관한 사항 및 청약철회등의 권리 행사에 필요한 서식
- 7) 재화등의 교환 · 반품 · 수리보증 및 그 대금 환불의 조건과 절차
- 8) 전자매체로 공급이 가능한 재화등의 설치 · 전송 등과 관련하여 요구되는 기술적 사항
- 9) 소비자피해보상 · 재화등에 대한 불만 및 소비자과 사업자 사이의 분쟁처리에 관한 사항
- 10) 거래에 관한 약관
- 11) 그 밖에 소비자의 구매 여부 판단에 영향을 주는 거래조건 또는 소비자피해 구제에 필요한 사항으로서 대통령령으로 정하는 사항

* 아울러 재화등의 계약을 미성년자와 체결하려는 경우에는 법정대리인의 동의를 받아야 하며, 이 경우 법정대리인의 동의를 받지 못하면 미성년자 본인 또는 법정대리인이 계약을 취소할 수 있음을 알려야 합니다. 또한 소비자에게 설명하거나 표시한 거래조건을 신의에 좇아 성실하게 이행하여야 합니다.

3 다단계판매원(ABO)의 금지행위

방문판매 등에 관한 법률 제23조 및 24조 등에 따라 다음의 행위는 금지되어 있습니다.

- 1) 재화등의 판매에 관한 계약의 체결을 강요하거나 청약철회등 또는 계약 해지를 방해할 목적으로 상대방을 위협하는 행위
- 2) 거짓 또는 과장된 사실을 알리거나 기만적 방법을 사용하여 상대방과의 거래를 유도하거나 청약철회등 또는 계약 해지를 방해하는 행위 또는 재화등의 가격 · 품질 등에 대하여 거짓 사실을 알리거나 실제보다도 현저히 우량하거나 유리한 것으로 오인시킬 수 있는 행위
- 3) 청약철회등이나 계약 해지를 방해할 목적으로 주소 · 전화번호 등을 변경하는 행위
- 4) 분쟁이나 불만 처리에 필요한 인력 또는 설비가 부족한 상태를 상당 기간 방치하여 상대방에게 피해를 주는 행위
- 5) 상대방의 청약이 없는데도 일방적으로 재화등을 공급하고 재화등의 대금을 청구하는 등 상대방에게 재화 등을 강제로 판매하거나 하위판매원에게 재화등을 판매하는 행위
- 6) 소비자가 재화를 구매하거나 용역을 제공받을 의사가 없음을 밝혔는데도 전화, 팩스, 컴퓨터통신 등을 통하여 재화를 구매하거나 용역을 제공받도록 강요하는 행위
- 7) 다단계판매업자에게 고용되지 아니한 다단계판매원을 다단계판매업자에게 고용된 사람으로 오인하게 하거나 다단계판매원으로 등록하지 아니한 사람을 다단계판매원으로 활동하게 하는 행위
- 8) 방문판매등에 관한 법률 제37조에 따른 소비자피해보상보험계약등을 체결하지 아니하고 영업하는 행위
- 9) 상대방에게 판매하는 개별 재화등의 가격을 대통령령으로 정하는 금액인 160만원(부가가치세 포함)을 초과 하도록 정하여 판매하는 행위
- 10) 본인의 허락을 받지 아니하거나 허락받은 범위를 넘어 소비자에 관한 정보를 이용하는 행위
- 11) 다단계판매조직 및 다단계판매원의 지위를 양도 · 양수하는 행위
- 12) 재화등의 거래 없이 금전거래를 하거나 재화등의 거래를 가장하여 사실상 금전거래만을 하는 행위
- 13) 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 하위판매원 모집 자체에 대하여 경제적 이익을 지급하거나 정당한 사유 없이 후원수당 외의 경제적 이익을 지급하는 행위
- 14) 방문판매등에관한법률 제20조 제3항에 위반되는 후원수당의 지급을 약속하여 판매원을 모집하거나 가입을 권유하는 행위
- 15) 판매원 또는 판매원이 되려는 자에게 가입비, 판매 보조 물품, 개인 할당 판매액, 교육비 등 그 명칭이나 형태와 상관 없이 연간 총 합계 5만원 이하로서 대통령령으로 정하는 수준을 초과한 비용 또는 그 밖의 금품을 징수하는 등 의무를 부과하는 행위
- 16) 판매원에 대하여 상품권을 판매하는 행위로서 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 행위
 - 가. 판매업자가 소비자에게 판매한 상품권을 다시 매입하거나 다른 자로 하여금 매입하도록 하는 행위
 - 나. 발행자등의 재화등의 공급능력, 소비자에 대한 재화등의 공급실적, 상품권의 발행규모 등에 비추어 그 실질이 재화등의 거래를 위한 것으로 볼 수 없는 수준의 후원수당을 지급하는 행위
- 17) 사회적인 관계 등을 이용하여 다른 사람에게 판매원으로 등록하도록 강요하거나 재화등을 구매하도록 강요하는 행위
- 18) 판매원 또는 판매원이 되려는 사람에게 본인의 의사에 반하여 교육 · 합숙 등을 강요하는 행위
- 19) 판매원을 모집하기 위한 것이라는 목적을 명확하게 밝히지 아니하고 취업 · 부업 알선, 설명회, 교육회 등을 거짓 명목으로 내세워 유인하는 행위
- 20) 다른 다단계 판매원에게 일정수의 하위판매원을 모집하도록 의무를 지게 하거나, 특징인을 그의 동의 없이 자신의 하위판매원으로 등록시키는 행위

4 불법적 다단계판매조직

다음과 같은 기업은 불법적인 다단계 판매조직에 해당합니다. (공정거래위원회 고시 내용)

- 1) 다단계판매업등록증 및 등록번호가 없거나 불명확하다.
- 2) 후원수당 산정 · 지급기준 등에 관한 자료를 공개하지 않는다.
- 3) 다단계판매원등록증, 다단계판매원수첩 등을 교부하지 않거나 부실한 것을 교부한다.
- 4) 판매가격이 160만원(부가가치세 포함)을 넘는 고가상품을 판매한다.
- 5) 제품의 반품 및 환불규정이 명확하지 않거나 사실상 지켜지지 않는다.
- 6) 후원수당비율이 지나치게 높다. (판매원에 대한 재화등의 공급가격의 35%를 초과한다.)
- 7) 폭력, 강압 기타 반강제적, 위협적인 수단으로 가입을 유도한다.
- 8) 가입비 명목으로 1만원 이상을 요구하거나 또는 판매원 가입조건으로 5만원 이상의 물건을 구입하게 한다.
- 9) 판매원에게 3만원 이상의 판매보조물품을 구매하도록 의무를 부과한다.
- 10) 가입시 고지한 후원수당의 지급기준과는 달리 별도의 판매할당금액을 충족하여야 판매원자격을 유지하고 후원수당을 지급받을 수 있다.
- 11) 사람을 가입시키는 행위만으로도 수입이 발생된다.
- 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 거짓 명목으로 내세워 유인한다.

암웨이 제품 판매시 과학적으로 검증되지 않은 제품성능 시범을 하거나 타 회사 제품과 직접적으로 비교하는 등 허위 또는 과장된 사실을 알려 판매하는 행위는 ABO 윤리강령 및 행동지침에도 위배될 뿐만 아니라 관련 법에 저촉되는 행위로 소매 활동이나 제품 교육 시 이와 같은 내용에 위반됨이 없도록 각별히 주의하여야 합니다.

1 표시·광고의 공정화에 관한 법률

표시·광고의 공정화에 관한 법률에서는 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는 표시·광고 행위로서 공정한 거래질서를 저해할 우려가 있는 행위를 다음과 같이 규정하고 있으며, 이 규정에 위반하여 부당한 표시·광고 행위를 하는 경우 형사 처벌의 대상이 됩니다(제3조 등).

- 1) 거짓 · 과장의 표시·광고: 사실과 다르게 표시·광고하거나 사실을 지나치게 부풀려 표시·광고하는 것
- 2) 기만적인 표시·광고: 사실을 은폐하거나 축소하는 등의 방법으로 표시·광고하는 것
- 3) 부당하게 비교하는 표시·광고: 비교대상 및 기준을 명시하지 아니하거나 객관적인 근거없이 자기 또는 자기의 상품이나 용역(이하 "상품 등"이라 한다)을 다른 사업자 또는 사업자단체(이하 "사업자등"이라 한다)나 다른 사업자 등의 상품등과 비교하여 우량 또는 유리하다고 표시·광고하는 것
- 4) 비방적인 표시·광고: 다른 사업자등 또는 다른 사업자등의 상품등에 관하여 객관적인 근거가 없는 내용으로 표시·광고하여 비방하거나 불리한 사실만을 표시·광고하여 비방하는 것

2 건강기능식품에 관한 법률

암웨이 제품 중 뉴트리라이트 등 건강기능식품을 취급하기 위해서는 건강기능식품에 관한 법률에 따라 건강기능식품 교육을 이수한 후 건강기능식품판매업 신고를 하여야 하며, 허위 · 과장의 표시·광고는 엄격하게 금지되어 있음을 주의하여 주시기 바랍니다. 관련 규정은 다음과 같습니다(제18조 등).

영업자는 건강기능식품의 명칭, 원재료, 제조방법, 영양소, 성분, 사용방법, 품질 및 건강기능식품이력추적관리 등에 관하여 다음 각호에 해당하는 허위 · 과대의 표시·광고를 하여서는 아니된다.

1. 질병의 예방 및 치료에 효능 · 효과가 있거나 의약품으로 오인 · 혼동할 우려가 있는 내용의 표시·광고
2. 사실과 다르거나 과장된 표시·광고
3. 소비자를 기만하거나 오인 · 혼동시킬 우려가 있는 표시·광고
4. 의약품의 용도로만 사용되는 명칭(한약의 처방명을 포함한다)의 표시·광고
5. 다른 업체 또는 그 제품을 비방하는 표시·광고
6. 심의를 받지 아니하거나 심의받은 내용과 다른 내용의 표시·광고

3 뉴트리라이트 제품 전달 시 유의사항

뉴트리라이트 건강기능식품은 건강기능식품에 관한 법률에 따라 광고 등과 관련한 엄격한 제재를 받습니다. 특히 특정 질병의 치료나 예방에 효과가 있다는 등의 설명을 하여서는 아니되며, 의사가 아닌 사람이 건강진단을 통하여 제품을 전달할 수 없습니다. 그 외에 자세한 사항은 ABN 공지 '뉴트리라이트 제품 전달 관련 안내'를 참조하여 주시기 바랍니다.

