

2017 EMEA Distributor Compensation Summary

Please choose your language:

[Deutsch](#)

[Español](#)

[English](#)

[Français](#)

[Islenska](#)

[Italiano](#)

[Magyar](#)

[Nederlands](#)

[Norsk](#)

[Polski](#)

[Português](#)

[Română](#)

[Slovenčina](#)

[Suomi](#)

[Svenska](#)

[Русский](#)

[Український](#)

[עברית](#)

SHRNUTÍ KOMPENZACÍ DISTRIBUTORŮ REGIONU EMEA ZA ROK 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (spolu se svými přidruženými společnostmi, dále jen „Společnost“) je globální společností přímého prodeje, která momentálně provozuje činnost v téměř 50 zemích a své produkty uvádí na trh prostřednictvím sítě nezávislých distributorů. V roce 2017 Společnost působila na 27 trzích napříč regionem EMEA¹

Účelem tohoto dokumentu je poskytnout přesné a jasné informace týkající se provizí, které distributorům Společnost vyplácí. Níže uvedená tabulka uvádí podrobné údaje týkající se kompenzací vyplacených distributorům registrovaným na trzích regionu EMEA v roce 2017².

Generování provizí vyžaduje ze strany distributora značné množství času, úsilí a odhodlání. Nejde o program, jak snadno a rychle zbohatnout, a neexistují záruky finančního úspěchu.

Provize pro distributory za rok 2017 v regionu EMEA (všechny částky jsou uváděny v amerických dolarech³)

Odznakový titul	Průměrný měsíční příjem z provizí na každé úrovni	Roční provize ⁴	Průměrné procento aktivních distributorů	Průměrné procento Exekutivů a vyšších titulů
Aktivní distributor vydávající provize (není Exekutivem)	35	420	4,41 %	n/a
Kvalifikující se Exekutiv	90	1 080	1,74 %	n/a
Exekutiv v podmínce	62	744	0,30 %	n/a
Exekutiv	408	4 896	2,37 %	54,73 %
Gold	674	8 088	0,87 %	20,04 %
Lapis	1 156	13 872	0,61 %	14,07 %
Ruby	2 083	24 996	0,26 %	5,97 %

¹ Rakousko, Belgie, Česká republika, Dánsko, Finsko, Francie, Německo, Maďarsko, Island, Irsko, Izrael, Itálie, Lucembursko, Norsko, Polsko, Portugalsko, Rumunsko, Rusko, Slovensko, Jihoafrická republika, Španělsko, Švédsko, Švýcarsko, Nizozemsko, Turecko (trh byl uzavřen dne 1. června 2017), Ukrajina, Velká Británie.

² Tabulka zahrnuje pouze distributory, kteří se kvalifikovali k zisku provizí. Distributoři, kteří zakoupili produkty pouze pro osobní potřebu, se k zisku provizí nekvalifikují, a proto do tabulky zahrnuti nejsou.

³ Průměrný směnný kurz pro 1 USD v roce 2017: 0,895665 EUR.

⁴ Upozorňujeme, že tato čísla nepředstavují zisk distributora, protože neberou v úvahu výdaje spojené s propagací distributorova podnikání a nezahrnují příjem z maloobchodních marží. Roční průměrné provize distributora uvedené v tomto sloupci jsou průměrné měsíční provize vynásobené 12.

Emerald	3 985	47 820	0,10 %	2,31 %
Diamond	8 377	100 524	0,08 %	1,90 %
Blue Diamond	24 005	288 060	0,04 %	1,00 %

Průměrný počet aktivních distributorů byl v regionu EMEA⁵ každý měsíc 90 079. Měsíčně byla provize v regionu EMEA vyplacena v průměru přibližně 9 719 distributorům, nebo 10,8 % aktivních distributorů.

⁵ „Aktivní“ distributor je definován jako jakýkoli distributor, který učinil osobní nákup během posledního tříměsíčního období.

PROVISIONSOVERSIGT FOR DISTRIBUTØRER I EMEA – 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (sammen med sine associerede selskaber refereret til som "virksomheden") er en global direkte salgsvirksomhed, der er aktiv i lige omkring 50 lande. Virksomheden sælger sine produkter via et netværk af uafhængige distributører. I 2017 opererede virksomheden på 27 markeder i EMEA⁶.

Formålet med dette dokument er at stille præcis og enkel information til rådighed om den provision, der udbetales til virksomhedens distributører. Skemaet nedenfor viser en detaljeret oversigt over provision udbetalt til distributører registreret på EMEAs markeder i 2017.⁷

Optjening af en betydelig provision som distributør kræver en betragtelig indsats, tid og engagement. Dette er ikke et program, hvor man bliver rig i en fart, og der er ikke nogle garanti for økonomisk succes.

Provisionsoversigt for distributører i EMEA (alle beløb er i USD⁸)

Titel	Månedlig gennemsnitlig provision på hvert niveau	Årlig provision ⁹	Gennemsnitlig procentdel af aktive distributører	Gennemsnitlig procentdel af Executives, samt distributører på højere niveauer
Indtjening for aktive distributører per udbetaling (ikke Executive)	35	420	4,41 %	ikke relevant
Kvalificerende Executive	90	1080	1,74 %	ikke relevant
Midlertidig Executive	62	744	0,30 %	ikke relevant
Executive	408	4896	2,37 %	54,73 %
Gold Executive	674	8088	0,87 %	20,04 %
Lapis Executive	1156	13872	0,61 %	14,07 %
Ruby Executive	2083	24996	0,26 %	5,97 %

⁶ Østrig, Belgien, Tjekkiet, Danmark, Finland, Frankrig, Tyskland, Ungarn, Island, Irland, Israel, Italien, Luxembourg, Norge, Polen, Portugal, Rumænien, Rusland, Slovakiet, Sydafrika, Spanien, Sverige, Schweiz, Holland, Tyrkiet (lukket d. 1. juni 2017), Ukraine, Storbritannien.

⁷ Skemaet inkluderer kun distributører, der er kvalificerede til at modtage provision. Distributører, der kun køber produkter til personlig brug, er ikke kvalificerede til at modtage provision og derfor ikke inkluderet i skemaet.

⁸ Gennemsnitskursen for 1 USD i 2017 var 0,895665 euro.

⁹ Bemærk at disse tal ikke giver et billede på en distributørs overskud, da de ikke tager højde for distributørens udgifter i forbindelse med dennes forretning og ikke inkluderer bruttfortjeneste. Den årlige gennemsnitsprovision, der nævnes i denne tabel, er ganske enkelt en gennemsnitlig månedsprovision ganget med 12.

Emerald Executive	3985	47820	0,10 %	2,31 %
Diamond Executive	8377	100524	0,08 %	1,90 %
Blue Diamond Executive	24005	288060	0,04 %	1,00 %

Gennemsnitsantallet af aktive distributører^{*10} for hver måned i EMEA var 90079. Gennemsnitligt optjente omkring 9719 distributører (10,8 %) af alle aktive distributører på globalt plan provision.

¹⁰ En "aktiv" distributør er en distributør, som har foretaget et personligt køb inden for de seneste tre måneder.

ÜBERSICHT ÜBER DIE VERTRIEBSPARTNERPROVISIONEN IN EMEA VON 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (mit seinen Partnerunternehmen, nachfolgend das „Unternehmen“) ist ein globales Direktvertriebsunternehmen, das derzeit in fast 50 Ländern tätig ist und seine Produkte über ein Netzwerk von selbstständigen Vertriebspartnern verkauft. Im Jahr 2017 war das Unternehmen in der EMEA-Region¹¹ in 27 Märkten tätig.

Dieses Dokument soll korrekte und einfach zu verstehende Informationen bezüglich der Prämienzahlungen vermitteln, die das Unternehmen den Vertriebspartnern zahlt. Die unten stehende Tabelle führt detaillierte Informationen zu der Vergütung auf, die den in EMEA registrierten Vertriebspartnern im Jahr 2017¹² gezahlt wurde.

Der Vertriebspartner muss berücksichtigen, dass eine beträchtliche Menge an Zeit, Aufwand und Engagement nötig sind, um sich eine Vergütung zu verdienen. Dies ist kein „So-werden-Sie-schnell-reich“-Programm und es gibt keine Garantie für finanziellen Erfolg.

Vertriebspartnerprovisionen in EMEA im Jahr 2017 (alle Beträge in USD¹³)

Titel	Durchschnittliche Vergütung pro Monat auf jeder Stufe	Jahresprovisionen ¹⁴	Aktive Vertriebspartner im Durchschnitt in Prozent	Durchschnittl. Anzahl Executives und höher in Prozent
Aktive Vertriebspartner, die Provisionen erhalten (keine Executives)	35	420	4,41%	nicht zutreffend
Qualifizierender Executive	90	1.080	1,74%	nicht zutreffend
Requalifizierender Executive	62	744	0,30%	nicht zutreffend

¹¹ Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Island, Israel, Italien, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Russland, Schweden, Schweiz, Slowakei, Spanien, Südafrika, Tschechien, Türkei (Markt am 1. Juni 2017 geschlossen), Ukraine und Ungarn.

¹² In der Tabelle wurden nur Vertriebspartner berücksichtigt, die sich für Provisionen qualifiziert hatten. Vertriebspartner, die Produkte nur für den persönlichen Bedarf kaufen, erhalten keine Provisionen und sind daher nicht in der Tabelle aufgeführt.

¹³ Der Wechselkurs für 1 US-Dollar lag 2017 im Durchschnitt bei 0,895665 EURO.

¹⁴ Bitte beachten Sie, dass diese Zahlen nicht den Gewinn eines Vertriebspartners darstellen, da die Kosten, die bei dem Aufbau des Geschäfts entstehen sowie der Gewinn aus dem Weiterverkauf von Produkten nicht berücksichtigt wurden. Die durchschnittliche Vertriebspartnervergütung pro Jahr, wie in dieser Spalte dargestellt, errechnet sich aus den durchschnittlichen Provisionen multipliziert mit 12.

Executive	408	4.896	2,37%	54,73%
Gold Executive	674	8.088	0,87%	20,04%
Lapis Executive	1.156	13.872	0,61%	14,07%
Ruby Executive	2.083	24.996	0,26%	5,97%
Emerald Executive	3.985	47.820	0,10%	2,31%
Diamond Executive	8.377	100.524	0,08%	1,90%
Blue Diamond Executive	24.005	288.060	0,04%	1,00%

Die durchschnittliche Anzahl aktiver Vertriebspartner¹⁵ pro Monat lag in EMEA bei 90.079. Pro Monat haben durchschnittlich 9.719 Vertriebspartner bzw. 10,8% der aktiven Vertriebspartner in EMEA eine Vergütung erhalten.

¹⁵ Ein „aktiver“ Vertriebspartner ist ein Vertriebspartner, der in den letzten drei Monaten einen persönlichen Kauf getätigt hat.

2017 EMEA DISTRIBUTOR COMPENSATION SUMMARY

Nu Skin Enterprises, Inc. (together with its affiliates, the “Company”) is a global direct selling company that currently operates in almost 50 countries and sells its products through a network of Independent Distributors. In 2017, the Company operated in 27 markets across EMEA¹⁶.

The purpose of this document is to provide accurate and straightforward information regarding bonus commissions paid to Distributors by the Company. The table below sets forth detailed information concerning compensation paid to Distributors registered in EMEA markets in 2017¹⁷.

Generating compensation as a Distributor requires considerable time, effort, and commitment. This is not a get rich quick program and there are no guarantees of financial success.

2017 Distributor Compensation in EMEA (all amounts in USD¹⁸)

Title	Monthly Average Commission Income at Each Level	Annualized Commissions ¹⁹	Average Percentage of Active Distributors	Average Percentage of Executive and above level Distributors
Active Distributor Earning a Check (Non-Executive)	35	420	4.41%	n/a
Qualifying Executive	90	1,080	1.74%	n/a
Provisional Executive	62	744	0.30%	n/a
Executive	408	4,896	2.37%	54.73%
Gold Executive	674	8,088	0.87%	20.04%
Lapis Executive	1,156	13,872	0.61%	14.07%
Ruby Executive	2,083	24,996	0.26%	5.97%
Emerald Executive	3,985	47,820	0.10%	2.31%

¹⁶ Austria, Belgium, Czech Republic, Denmark, Finland, France, Germany, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Luxembourg, Norway, Poland, Portugal, Romania, Russia, Slovakia, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, The Netherlands, Turkey (market closed on June 1, 2017), Ukraine, United Kingdom.

¹⁷ The table only includes Distributors who qualify to receive commissions. Distributors who only purchase products for personal use do not qualify to receive commissions and hence, they are not included in the table.

¹⁸ The average exchange rate in 2017 for 1 US Dollar was 0.895665 EURO.

¹⁹ Note that these figures do not represent a Distributor’s profit, as they do not consider expenses incurred by a Distributor in the promotion of his/her business and they do not include retail markup income. The annualized average Distributor commissions set forth in this column are simply the average monthly commissions multiplied by 12.

Diamond Executive	8,377	100,524	0.08%	1.90%
Blue Diamond Executive	24,005	288,060	0.04%	1.00%

The average number of active Distributors²⁰ each month in EMEA was 90,079. On a monthly basis, an average of approximately 9,719 Distributors, or 10.8% of the active Distributors in EMEA earned a commission payment.

²⁰ An “active” Distributor is defined as any Distributor who made a personal purchase during the most recent three-month period in question.

RESUMEN DE LAS COMPENSACIONES A DISTRIBUIDORES EN LA REGIÓN EMEA EN 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (junto a sus afiliados, la "Compañía") es una empresa global de venta directa que opera actualmente en casi 50 países y vende sus productos a través de una red de Distribuidores Independientes. En el año 2017, la compañía operó en 27 mercados en la región EMEA.²¹

El propósito de este documento es proporcionarle información precisa y honesta sobre las comisiones que la Compañía paga a sus Distribuidores. El cuadro que encontrará más abajo describe con información detallada las compensaciones pagadas a los Distribuidores registrados en los mercados de la región EMEA en el 2017.²²

Para generar una compensación como Distribuidor es necesaria una cantidad considerable de compromiso, tiempo y esfuerzo. Este no es un programa para hacerse rico rápidamente, y el éxito económico no está garantizado.

Compensaciones a Distribuidores en EMEA en 2017 (todas las cantidades figuran en dólares estadounidenses²³)

Título	Promedio mensual de comisiones por nivel	Comisiones anualizadas ²⁴	Porcentaje medio de Distribuidores en activo	% promedio de Distribuidores en Ejecutivo y superior
Distribuidores en activo que ganaron comisiones (No Ejecutivos)	35	420	4,41 %	N/a
Ejecutivo en calificación	90	1080	1,74 %	N/a
Ejecutivo Provisional	62	744	0,30 %	N/a
Ejecutivo	408	4896	2,37 %	54,73 %
Gold Executive	674	8088	0,87 %	20,04 %
Lapis Executive	1156	13 872	0,61 %	14,07 %

²¹ Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovaquia, España, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Turquía (mercado cerrado el 1 de junio de 2017) y Ucrania.

²² El cuadro solo incluye a los Distribuidores que se han calificado para recibir comisiones. Los Distribuidores que solo compran productos para su uso personal no se califican para recibir comisiones y, por lo tanto, no se les incluye en el cuadro.

²³ La tasa media de cambio en 2017 por 1 dólar estadounidense era de 0,895665 €.

²⁴ Tome nota de que estas cifras no representan los ingresos de un Distribuidor, ya que no contemplan lo que los Distribuidores gastan para la promoción de su negocio ni incluyen el margen de beneficio de las ventas al por menor. La media anualizada de comisiones a Distribuidores descrita en esta columna se corresponde sencillamente al promedio de las comisiones mensuales, multiplicado por 12.

Ruby Executive	2083	24 996	0,26 %	5,97 %
Emerald Executive	3985	47 820	0,10 %	2,31 %
Diamond Executive	8377	100 524	0,08 %	1,90 %
Blue Diamond Executive	24 005	288 060	0,04 %	1,00 %

La cifra promedio de Distribuidores en activo²⁵ cada mes en la región EMEA fue de 90.079. Mensualmente, una media de aproximadamente 9.719 Distribuidores o el 10,8% de los Distribuidores en activo en la región EMEA ganaron comisiones.

²⁵ Se entiende por Distribuidor "en activo" un Distribuidor que ha realizado una compra personal durante los últimos tres meses del período en cuestión.

YHTEENVETO EMEA-ALUEEN JAKELIJAPALKKIESTA VUONNA 2017

Nu Skin Enterprises Inc. (yhdessä osakkuus- ja tytäryhtiöidensä kanssa ”Yhtiö”) on maailmanlaajuinen suoramyntiyritys, joka toimii tällä hetkellä yli 50 maassa, ja joka markkinoi tuotteitaan itsenäisten jakelijoiden verkoston kautta. EMEA:n alueella Yhtiö toimii 27 maassa²⁶

Tämän asiakirjan tavoitteena on tarjota täsmällistä ja rehellistä tietoa Yhtiön jakelijoilleen maksamista provisioista ja palkkioista. Alla olevasta taulukosta löydät yksityiskohtaista tietoa EMEA:n alueella rekisteröityneille jakelijoille vuonna 2017 maksetuista palkkioista.²⁷

Hyvän ansiotason saavuttaminen vaatii jakelijalta aikaa, vaivaa ja sitoutumista. Kyseessä ei ole ”tule nopeasti rikkaaksi” -ohjelma, eikä taloudelliselle menestymiselle annetaa mitään takuita.

Vuoden 2017 Jakelijoiden palkkiot EMEA:n alueella (kaikkien summien valuutta on USD²⁸)

Tasonimike	Keskimääräinen kuukausiprovisio eri tasoilla	Vuosiprovisiot ²⁹	Aktiivisten jakelijoiden keskimääräinen prosenttiosuus	Executivien ja heidän yläpuolellaan olevien jakelijoiden keskimääräinen osuus
Provisioita ansaitseva aktiivinen jakelija (Ei-Executive)	35	420	4,41%	n/a
Pätevöityvä Executive	90	1,080	1,74%	n/a
Ehdollinen Executive	62	744	0,30 %	n/a
Executive	408	4,896	2,37%	54,73%
Gold Executive	674	8,088	0,87%	20,04%
Lapis Executive	1,156	13,872	0,61%	14,07%
Ruby Executive	2,083	24,996	0,26%	5,97%

²⁶ Alankomaat, Belgia, Espanja, Etelä-Afrikka, Irlanti, Islanti, Iso-Britannia, Israel, Italia, Itävalta, Luxemburg, Norja, Portugali, Puola, Ranska, Romania, Ruotsi, Saksa, Slovakia, Suomi, Sveitsi, Tanska, Tšekki, Turkki (suljettu 1. kesäkuuta 2017), Ukraina, Unkari, Venäjä.

²⁷ Taulukko sisältää vain ne jakelijat, jotka ovat täyttäneet vaatimukset komissioiden maksuille. Jakelijoille, jotka ostavat tuotteita vain henkilökohtaiseen käyttöön, ei makseta komissioita, eikä heitä siksi ole laskettu mukaan tähän taulukkoon.

²⁸ Keskimääräinen vaihtokurssi yhdelle Amerikan dollarille oli vuonna 2017 0.895665 EUR.

²⁹ Otathan huomioon, että nämä luvut eivät edusta jakelijoiden kokonaisvoittoa, koska niissä ei ole mukana jakelijan liiketoiminnan edistämiseen käyttämiä kuluja eikä vähittäismyntikatteesta saatuja voittoja. Tässä sarakkeessa esitetyt jakelijan keskimääräiset vuosiprovisiot on laskettu yksinkertaisesti kertomalla kuukausiprovisiot kahdellatoista.

Emerald Executive	3,985	47,820	0,10%	2,31%
Diamond Executive	8,377	100,524	0,08%	1,90%
Blue Diamond Executive	24,005	288,060	0,04%	1,00%

Aktiivisten jakelijoiden keskimääräinen määrä³⁰ EMEA-alueella kuukausittain oli 90,079. Keskimäärin 9719 jakelijaa, tai 10.8% aktiivisista jakelijoista EMEA:n alueella tienasi komissioita kuukausittain.

³⁰ "Aktiivinen" jakelija tarkoittaa ketä tahansa jakelijaa, joka on suorittanut ostoja Yhtiöltä viimeisimmän tutkitun kolmen kuukauden jakson aikana.

RÉSUMÉ DE LA RÉTRIBUTION DES DISTRIBUTEURS DE LA RÉGION EMEA EN 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (ainsi que ses filiales, la « Société ») est une société internationale de vente directe qui opère actuellement dans presque 50 pays et qui commercialise ses produits à travers un réseau de Distributeurs indépendants. En 2017, la Société opérait sur 27 marchés dans la région EMEA³¹.

L'objectif de ce document est de donner des informations précises et claires sur les bonus sur les commissions payés aux Distributeurs par la Société. Le tableau ci-dessous donne des informations détaillées sur les rétributions perçues par les Distributeurs de la région EMEA en 2017³².

Générer une rétribution en tant que Distributeur exige du temps, des efforts et de l'engagement. Ceci n'est pas un programme pour devenir riche rapidement, et il n'y a aucune garantie de réussite financière.

Rétribution des Distributeurs de la région EMEA en 2017 (tous les montants sont en USD³³)

Titre	Commission mensuelle moyenne à chaque niveau	Commissions annualisées ³⁴	Pourcentage moyen de Distributeurs actifs	Pourcentage moyen de Chefs de groupe et Distributeurs de titres supérieurs
Distributeur actif touchant un chèque (non Chef de groupe)	35	420	4,41%	n/a
Chef de groupe en qualification	90	1.080	1,74%	n/a
Chef de groupe conditionnel	62	744	0,30%	n/a
Chef de groupe	408	4.896	2,37%	54,73%
Chef de groupe Or	674	8.088	0,87%	20,04%
Chef de groupe Lapis	1.156	13.872	0,61%	14,07%

³¹ Afrique du Sud, Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Hongrie, Irlande, Islande, Israël, Italie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Russie, Slovaquie, Suède, Suisse, Turquie (marché fermé le 1^{er} juin 2017), Ukraine.

³² Le tableau comprend seulement les Distributeurs éligibles au versement de commissions. Les Distributeurs qui ont seulement acheté des produits à des fins d'utilisation personnelle ne sont pas éligibles au versement de commissions. Par conséquent, ils n'apparaissent pas dans ce tableau.

³³ Le taux de change moyen en 2017 était de 0.895665 euro pour 1 dollar US.

³⁴ Veuillez noter que ces chiffres ne représentent pas le bénéfice du Distributeur, car ils ne tiennent pas compte des frais encourus par celui-ci pour promouvoir son activité et ils ne comprennent pas les revenus liés à la marge au détail. Les commissions moyennes annualisées des Distributeurs présentées dans cette colonne sont simplement les commissions mensuelles moyennes multipliées par 12.

Chef de groupe Rubis	2.083	24.996	0,26%	5,97%
Chef de groupe Émeraude	3.985	47.820	0,10%	2,31%
Chef de groupe Diamant	8.377	100.524	0,08%	1,90%
Chef de groupe Diamant Bleu	24.005	288.060	0,04%	1,00%

Le nombre moyen de Distributeurs actifs³⁵ chaque mois dans la région EMEA était de 90.079. Chaque mois, une moyenne d'environ 9.719 Distributeurs, ou 10,8% des Distributeurs actifs dans la région EMEA ont reçu un paiement de commissions.

³⁵ Un Distributeur "actif" désigne tout Distributeur qui a fait un achat personnel durant la période de trois mois en question la plus récente.

2017-ES EMEA ÜZLETÉPÍTŐI KOMPENZÁCIÓS ÖSSZEFOGLALÁS

A Nu Skin Enterprises, Inc. (képviselleteivel együtt a továbbiakban mint „Társaság”) egy globális közvetlen értékesítési cég, mely jelenleg közel 50 országban végez tevékenységet és Független Üzletépítők hálózatán keresztül értékesíti termékeit. 2017-ben az EMEA régióban a Társaság 27 piacon tevékenykedett³⁶.

Jelen dokumentum célja, hogy pontos és lényegre törő tájékoztatást nyújtson az Üzletépítőknek a Társaság által kifizetésre kerülő bónuszjutalékok tekintetében. Az alábbi táblázat részletes információt szolgáltat az EMEA régió piacain regisztrált Üzletépítőknek 2017-ben kifizetett kompenzációról³⁷.

A jutalékkereset rendkívül idő- és energiaigényes, valamint nagy elkötelezettséget kíván. Ez nem egy „gazdagodjunk meg gyorsan” program, az anyagi sikerre nincs garancia.

Üzletépítői kompenzáció az EMEA régióban 2017-ben (USD³⁸)

Kitűzői cím	Átlagos havi jutalékkereset kitűzői szintenként	Éves jutalékok ³⁹	Aktív Üzletépítői átlag százalékban	Executive és magasabb szintű Üzletépítők átlaga százalékban
Jutalékra jogosult, aktív Üzletépítő (nem Executive)	35	420	4,41%	n/a
Kvalifikáló Executive	90	1,080	1,74%	n/a
Felfüggesztett Executive	62	744	0,30%	n/a
Executive	408	4,896	2,37%	54,73%
Gold Executive	674	8,088	0,87%	20,04%
Lapis Executive	1,156	13,872	0,61%	14,07%
Ruby Executive	2,083	24,996	0,26%	5,97%

³⁶ Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Dél-Afrika, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Hollandia, Írország, Izland, Izrael, Lengyelország, Luxemburg, Magyarország, Németország, Norvégia, Olaszország, Oroszország, Portugália, Románia, Spanyolország, Svájc, Svédország, Szlovákia, Törökország (a piac 2017. június 1-jén bezárt) és Ukrajna.

³⁷ Ez a táblázat kizárólag azon Üzletépítőket tartalmazza, akik kvalifikáltak a jutalékokra. Azok az Üzletépítők, akik kizárólag személyes használatra vásárolnak termékeket, nem kvalifikálnak jutalékra, így nem szerepelnek a táblázatban.

³⁸ Az USD átlagos árfolyama 2017-ben: 1 USA dollár = 0,895665 euró.

³⁹ Felhívjuk szíves figyelmét, hogy ezek a számok nem tükrözik az Üzletépítő által generált profitot, mivel nem tartalmazzák az Üzletépítő részéről az üzleti promócióba befektetett összeget, sem a kiskereskedelmi értékesítési árrésből származó profitot! Az oszlopban feltüntetett, évesített átlagolt üzletépítői jutalékbevételek nem más, mint egyszerűen az átlagolt havi jutalékösszeg tizenkettővel megszorozva.

Emerald Executive	3,985	47,820	0,10%	2,31%
Diamond Executive	8,377	100,524	0,08%	1,90%
Blue Diamond Executive	24,005	288,060	0,04%	1,00%

Az aktív üzletépítők száma⁴⁰ EMEA szinten havonta átlagosan 90,079 volt. Havi lebontásban az EMEA régióban nagyjából 9 719 Üzletépítő, az összes aktív Üzletépítő 10,8%-a keresett jutalékot.

⁴⁰ „Aktív” Üzletépítőnek számít az, aki egyénileg vásárolt a kérdéses időszak legutolsó három hónapján belül.

YFIRLIT YFIR ÞÓKNANIR TIL DREIFINGARAÐILA Á EMEA-SVÆÐINU ÁRIÐ 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (ásamt hlutdeildarfyrirtækjum sínum, „Fyrirtækið“) er alþjóðlegt beinsölufyrirtæki með starfsemi í næstum 50 löndum og það er hópur sjálfstætt starfandi dreifingaraðila sem selur vörurnar. Fyrirtækið rak starfsemi í 27 löndum á EMEA-svæðinu¹ árið 2017.

Hér skulu veittar nákvæmar upplýsingar um greiðslur fyrirtækisins til dreifingaraðila sinna. Á töflunni hér fyrir neðan eru nákvæmar upplýsingar um greiðslur til dreifingaraðila sem skráðir eru á EMEA-svæðinu árið 2017².

Það tekur dreifingaraðila töluverðan tíma og kostar vinnu og þrautseigju að skila hagnaði. Þessi starfsemi skilar ekki skjótfengnum gróða og engin trygging er fyrir fjárhagslegum ávinningi.

Greiðslur til dreifingaraðila á EMEA-svæðinu 2017 (allar upphæðir eru í USD³)

Titill	Meðalþóknun á mánuði á hverju stigi	Árslaun ⁴	Meðalprósenta virkra dreifingaraðila	Meðalprósenta stjórnenda og dreifingaraðila sem hafa unnið sig upp
Virkur dreifingaraðili (ekki stjórnandi)	35	420	4,41%	N/A
Tilvonandi stjórnandi	90	1.080	1,74%	N/A
Tímabundinn stjórnandi	62	744	0,30%	N/A
Stjórnandi	408	4.896	2,37%	54,73%
Gold stjórnandi	674	8.088	0,87%	20,04%
Lapis stjórnandi	1.156	13.872	0,61%	14,07%
Ruby stjórnandi	2.083	24.996	0,26%	5,97%
Emerald stjórnandi	3.985	47.820	0,10%	2,31%
Diamond stjórnandi	8.377	100.524	0,08%	1,90%
Blue Diamond stjórnandi	24.005	288.060	0,04%	1,00%

Meðalfjöldi virkra dreifingaraðila⁵ á mánuði á EMEA-svæðinu var 90.079. Á mánaðargrundvelli fengu að meðaltali um 9.719 dreifingaraðilar, eða 10,8% virkra dreifingaraðila, á EMEA-svæðinu greitt.

- 1 Austurríki, Belgía, Tékkland, Danmörk, Finnland, Frakkland, Þýskaland, Ungverjaland, Ísland, Írland, Ísrael, Ítalía, Lúxemburg, Noregur, Pólland, Portúgal, Rúmenía, Rússland, Slóvakía, Suður-Afríka, Spánn, Svíþjóð, Sviss, Holland, Tyrkland (markaðnum var lokað þann 1. júní 2017), Úkraína og Bretland.
- 2 Þetta yfirlit tekur ekki til þeirra dreifingaraðila sem kaupa aðeins vörur til eigin nota og eiga ekki rétt á greiðslum. Athuga skal að upphæðirnar á töflunni sýna ekki hvað meðaldreifingaraðili á EMEA-svæðinu getur þénað..
- 3 Meðalgengi Bandaríkjadollars árið 2017 var 0,895665 Evrur.
- 4 Þessar tölur sýna ekki hagnað dreifingaraðila þar sem ekki er tekið tillit til kostnaðar sem dreifingaraðili ber vegna kynningar á starfsemi sinni, og smásöluálagning er heldur ekki innifalin í þeim. Meðalþóknun dreifingaraðila á ársgrundvelli í þessum dálk er einfaldlega meðalþóknun á mánuði margfölduð með 12.
- 5 „Virkur“ er sá dreifingaraðili sem keypt hefur vörur á þremur undangengnum mánuðum.

2017 בשנת EMEA סיכום התגמול למפיצים ב-

Nu Skin Enterprises, Inc. (יחד עם חברות הבת שלה, להלן "החברה") היא חברת מכירה ישירה עולמית, אשר פועלת כיום בקרוב ל- 50 מדינות ומוכרת את מוצריה באמצעות רשת של מפיצים עצמאיים. בשנת 2017, החברה פעלה ב- 27 שווקים ברחבי EMEA.⁴¹

מטרת מסמך זה לספק מידע מדויק וישיר בכל הקשור לעמלות ומענקים המשולמים למפיצים על ידי החברה. בטבלה שלהלן רשום מידע מפורט אודות התגמולים המשולמים למפיצים שהיו רשומים בשווקים של EMEA בשנת 2017.⁴²

לקבלת תגמול כמפיץ נדרשים השקעה מרובה מבחינת זמן, מאמץ ומחויבות. אין מדובר בתוכנית להתעשרות מהירה ואין כל ערובה להצלחה כלכלית.

תגמול למפיצים ב- EMEA ב- 2017 (כל הסכומים רשומים בדולר ארה"ב)⁴³

דרגה	עמלת הכנסה חודשית ממוצעת בכל אחת מהרמות	עמלות שנתיות ⁴⁴	אחוז ממוצע של מפיצים פעילים	אחוז ממוצע של מפיצים בדרגת ומעלה
מפיצים פעילים שמרוויחים צ'ק (לא בדרגת בכיר)	35	420	4.60%	לא רלוונטי
בכיר מוסמך	90	1,080	1.74%	לא רלוונטי
בכיר זמני	62	744	0.30%	לא רלוונטי
בכיר	408	4,896	2.37%	54.73%
Gold	674	8,088	0.87%	20.04%
Lapis	1,156	13,872	0.61%	14.07%
Ruby	2,083	24,996	0.26%	5.97%
Emerald	3,985	47,820	0.10%	2.31%
Diamond	8,377	100,524	0.08%	1.90%

⁴¹ אוסטרליה, בלגיה, צ'כיה, דנמרק, פינלנד, צרפת, גרמניה, הונגריה, איסלנד, אירלנד, ישראל, איטליה, לוקסמבורג, נורבגיה, פולין, פורטוגל, רומניה, רוסיה, סלובקיה, דרום אפריקה, ספרד, שבדיה, שווייץ, הולנד, טורקיה (השוק נסגר ב- 1 ביוני 2017), אוקראינה ואנגליה.

⁴² הטבלה כוללת רק מפיצים אשר מוסמכים לקבל עמלות. מפיצים אשר רק רוכשים מוצרים לשימוש אישי אינם מוסמכים לקבל עמלות ולכן אינם כלולים בטבלה.

⁴³ שער החליפין הממוצע בשנת 2017 לדולר ארה"ב אחד עמד על 0.895665 יורו.

⁴⁴ שימו לב כי מספרים אלה אינם מייצגים את רווחים המפיצים, כיוון שהם אינם כוללים הוצאות החלות על המפיצים לשם קידום העסק שלהם והם אינם כוללים הכנסה ממכירות קמעוניות. העמלה השנתית הממוצעת למפיץ הרשומה בטבלה היא למעשה רק ממוצע חודשי של עמלה כפול 12.

1.00%	0.04%	288,060	24,005	Blue Diamond
-------	-------	---------	--------	--------------

המספר הממוצע של מפיצים פעילים⁴⁵ בכל חודש ב- EMEA עמד על 90,079. מדי חודש, בממוצע קרוב ל- 9,719 מפיצים או 10.8% מהמפיצים הפעילים ב- EMEA קיבלו תשלום עמלה.

⁴⁵ מפיץ "פעיל" מוגדר כמפיץ כשלהו אשר ביצע רכישה אישית במהלך התקופה של שלושת החודשים האחרונים בהם מדובר.

VERZICHT VAN DE COMPENSATIES VOOR DISTRIBUTEURS IN DE EMEA-REGIO IN 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (samen met zijn filialen, het “Bedrijf”) is een wereldwijd directeverkoopbedrijf dat momenteel in bijna 50 landen actief is en dat zijn producten verkoopt via een netwerk van onafhankelijke Distributeurs. In 2017 was het Bedrijf actief in 27 landen binnen de EMEA-regio⁴⁶.

De bedoeling van dit document is om precieze en duidelijke informatie te geven over de bonuscommissies die de Distributeurs krijgen van het Bedrijf. De onderstaande tabel geeft gedetailleerde informatie over de compensaties die in 2017 aan geregistreerde Distributeurs in de EMEA-regio betaald zijn⁴⁷.

Om als Distributeur een compensatie te krijgen, zijn een aanzienlijke tijdsinvestering, betrokkenheid en inzet vereist. Het is geen kans om snel rijk te worden, en er zijn geen garanties op financieel succes.

Compensaties voor Distributeurs in de EMEA-regio in 2017 (alle bedragen zijn in USD⁴⁸)

Titel	Maandelijks gemiddelde commissie op elk niveau	Commissies op jaarbasis ⁴⁹	Gemiddeld percentage actieve Distributeurs	Gemiddeld percentage Distributeurs met de titel van Executive of hoger
Actieve Distributeur die een cheque verdient (niet-Executive)	35	420	4,41%	nvt
Qualifying Executive	90	1.080	1,74%	nvt
Provisional Executive	62	744	0,30%	nvt
Executive	408	4.896	2,37%	54,73%
Gold Executive	674	8.088	0,87%	20,04%
Lapis Executive	1.156	13.872	0,61%	14,07%

⁴⁶ België, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Hongarije, Ierland, IJsland, Israël, Italië, Luxemburg, Nederland, Noorwegen, Oekraïne, Oostenrijk, Polen, Portugal, Roemenië, Rusland, Slowakije, Spanje, Tsjechië, Turkije (markt gesloten op 1 juni 2017), het Verenigd Koninkrijk, Zuid-Afrika, Zweden en Zwitserland.

⁴⁷ De tabel houdt alleen rekening met Distributeurs die in aanmerking komen voor commissies. Distributeurs die alleen producten kopen voor persoonlijk gebruik komen niet in aanmerking voor commissies en zijn dus niet opgenomen in de tabel.

⁴⁸ In 2017 bedroeg de gemiddelde wisselkoers voor 1 Amerikaanse dollar 0,895665 euro.

⁴⁹ Opgelet: deze cijfers vertegenwoordigen niet de winst van een Distributeur, aangezien ze geen rekening houden met de kosten die een Distributeur maakt voor het promoten van zijn/haar onderneming en ze niet de winst uit detailhandelsverkoop omvatten. De gemiddelde jaarlijkse commissies in deze kolom zijn verkregen door de gemiddelde maandelijks commissies te vermenigvuldigen met 12.

Ruby Executive	2.083	24.996	0,26%	5,97%
Emerald Executive	3.985	47.820	0,10%	2,31%
Diamond Executive	8.377	100.524	0,08%	1,90%
Blue Diamond Executive	24.005	288.060	0,04%	1,00%

Het gemiddelde aantal actieve Distributeurs⁵⁰ per maand in de EMEA-regio bedroeg 90.079. Op maandbasis werd een commissie uitbetaald aan een gemiddelde van circa 9.719 Distributeurs, ofwel 10,8% van de actieve Distributeurs in de EMEA-regio.

⁵⁰ Een 'actieve' Distributeur is iedere Distributeur die een persoonlijke aankoop verrichtte gedurende de recentste periode van drie maanden.

PROVISJONSOVERSIKT FOR DISTRIBUTØRER I EMEA 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (og dets datterselskaper, "selskapet") er et globalt direktesalgsselskap som driver forretning i nesten 50 land og selger produktene sine gjennom et nettverk av uavhengige distributører. I 2017 drev selskapet virksomhet på 27 markeder i EMEA⁵¹.

Formålet med dette dokumentet er å gi nøyaktig og oversiktlig informasjon om bonuser og provisjoner selskapet utbetaler til distributørene sine. Tabellen under viser detaljert informasjon om provisjon utbetalt til distributører registrert i EMEA i 2017⁵².

Det krever tid, innsats og engasjement å opptjene provisjon som distributør. Dette er ikke et program for å bli rik i en fart, og det gis ingen garantier for økonomisk suksess.

2017 Distributørprovisjon i EMEA (alle beløp er i USD⁵³)

Tittel	Gjennomsnittlig månedlig provisjon på hvert nivå	Årlig provisjon ⁵⁴	Gjennomsnittlig prosentandel av aktive distributører	Gjennomsnittlig prosentandel av distributører med tittel Executive eller høyere
Aktive distributører som tjener provisjon (ikke-Executive)	35	420	4,41 %	n/a
Kvalifiserende Executive	90	1080	1,74 %	n/a
Midlertidig Executive	62	744	0,30 %	n/a
Executive	408	4896	2,37 %	54,73 %
Gold Executive	674	8088	0,87 %	20,04 %
Lapis Executive	1156	13 872	0,61 %	14,07 %
Ruby Executive	2083	24 996	0,26 %	5,97 %

⁵¹ Belgia, Danmark, Finland, Frankrike, Island, Irland, Israel, Italia, Luxembourg, Nederland, Norge, Polen, Portugal, Romania, Russland, Slovakia, Spania, Sverige, Sveits, Sør-Afrika, Tsjekkia, Tyrkia (markedet stengte 1. juni 2017), Tyskland, Ukraina, Ungarn, Østerrike og Storbritannia.

⁵² Tabellen inneholder kun distributører som er kvalifisert til å motta provisjon. Distributører som bare kjøper produkter til personlig bruk, kvalifiserer ikke til å motta provisjon og er derfor ikke med i tabellen.

⁵³ Gjennomsnittskursen i 2017 for 1 US\$ var 0,895665 EURO.

⁵⁴ Merk vennligst at disse tallene ikke representerer en distributørs fortjeneste, siden de ikke inkluderer verken distributørens utgifter til markedsføring av forretningen eller inntekter fra detaljsalg. De gjennomsnittlige, årlige distributørprovisjonene i denne kolonnen er ganske enkelt den gjennomsnittlige, månedlige provisjonen ganget med 12.

Emerald Executive	3985	47 820	0,10 %	2,31 %
Diamond Executive	8377	100 524	0,08 %	1,90 %
Blue Diamond Executive	24 005	288 060	0,04 %	1,00 %

Gjennomsnittsaltalet aktive distributører⁵⁵ i EMEA var 90 079 i måneden. På en månedlig basis tjente gjennomsnittlig ca. 9719 distributører provisjon, hvilket tilsvarer 10,8 % av de aktive distributørene i EMEA.

⁵⁵ En "aktiv" distributør defineres som en distributør som har foretatt et personlig kjøp i løpet av den siste tremånedersperioden.

OGÓLNE PODSUMOWANIE WYNAGRODZEŃ DYSTRYBUTORÓW W 2017 ROKU – EMEA

(wraz z jej spółkami zależnymi określana, jako „Spółka”) jest firmą branży sprzedaży bezpośredniej o zasięgu globalnym, której działalność obejmuje ponad 50 krajów, przy czym Spółka rozpowszechnia jej produkty za pomocą sieci Niezależnych Dystrybutorów. W 2017 firma działała na 27 rynkach w obrębie EMEA⁵⁶.

Celem tego dokumentu jest udostępnienie dokładnych informacji o prowizjach i premiach wypłacanych przez Spółkę Dystrybutorom, w jak najbardziej przystępnej i klarownej postaci. Poniższa tabela przedstawia szczegółowe informacje odnośnie prowizji wypłaconych Dystrybutorom w 2017 roku w regionie EMEA.⁵⁷

Wygenerowanie znacznej prowizji przez Dystrybutora wymaga odpowiedniej ilości czasu, wysiłków i zaangażowania. Plan kompensacyjny nie jest programem błyskawicznego wzbogacenia się, nie ma też żadnych gwarancji sukcesu finansowego.

Wynagrodzenia Dystrybutorów w 2017 roku w regionie EMEA (w USD⁵⁸)

Title	Średni miesięczny dochód z prowizji na każdym poziomie struktury	Roczna prowizja ⁵⁹	Średni procent Aktywnych Dystrybutorów	Średni procent Dystrybutorów z tytułem Kierowniczym i wyższym
Aktywny Dystrybutor z prowizjami wypłacanymi w czekach (bez tytułu kierowniczego)	35	420	4,41%	nie dotyczy
Dystrybutor w Okresie Kwalifikacji na Kierownika	90	1 080	1,74%	nie dotyczy
Kierownik Warunkowy	62	744	0,30%	nie dotyczy

⁵⁶Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Niemcy, Węgry, Islandia, Irlandia, Izrael, Włochy, Luksemburg, Norwegia, Polska, Portugalia, Rumunia, Rosja, Słowacja, RPA, Hiszpania, Holandia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja (rynek zamknięty 1 lipca 2017), Ukraina, Wielka Brytania.

⁵⁷Tabela dotyczy jedynie tych Dystrybutorów, którzy zakwalifikowali się do otrzymania prowizji Dystrybutorzy, którzy nabywali produkty jedynie na własny użytek; nie kwalifikują się do otrzymania prowizji, a więc nie są ujęci w tabeli.

⁵⁸Średni kurs wymiany w 2017 roku wynosił za 1 USD = 0,895665 EUR.

⁵⁹Zwracamy Państwa uwagę, że podane liczby nie odzwierciedlają pełnych dochodów Dystrybutorów, ponieważ nie uwzględniają wydatków Dystrybutorów na promocję ich biznesu oraz przychodów ze sprzedaży detalicznej. Średnie wartości rocznych prowizji wypłaconych Dystrybutorom znajdujące się w tej kolumnie zostały obliczone poprzez wymnożenie średnich miesięcznych prowizji przez 12.

Kierownik	408	4 896	2,37%	54,73%
Kierownik Złoty	674	8 088	0,87%	20,04%
Kierownik Lapisowy	1 156	13 872	0,61%	14,07%
Kierownik Rubinowy	2 083	24 996	0,26%	5,97%
Kierownik Szmaragdowy	3 985	47 820	0,10%	2,31%
Kierownik Diamentowy	8 377	100 524	0,08%	1,90%
Kierownik Błękitnego Diamentu	24 005	288 060	0,04%	1,00%

Średnia liczba aktywnych Dystrybutorów⁶⁰ w każdym miesiącu w regionie EMEA wynosiła łącznie 90,079. W ujęciu miesięcznym, średnio około 9,719 Dystrybutorów, lub 10,8% Aktywnych Dystrybutorów w regionie EMEA zyskiwało prawo do otrzymania prowizji

⁶⁰ „Aktywny Dystrybutor” to taki, który złożył zamówienie na produkty, materiały informacyjne bądź usługi w ciągu ostatnich trzech miesięcy.

Compensação a Distribuidores na EMEA em 2017

A Nu Skin Enterprises, Inc. (em conjunto com as suas associadas, a “Companhia”) é uma companhia mundial de vendas diretas que opera atualmente em mais de 50 países e que comercializa os seus produtos através de uma rede de Distribuidores Independentes. Na zona EMEA, a Companhia opera em 27 mercados em 2017⁶¹.

O objetivo deste documento é fornecer informação precisa e clara sobre as comissões de bónus pagas pela Companhia aos seus Distribuidores. A seguinte tabela fornece informação detalhada sobre as compensações pagas aos Distribuidores registados nos mercados da região EMEA em 2017⁶².

A geração de compensações como Distribuidor exige tempo, esforço e empenhamento consideráveis. Este não se trata de um programa de enriquecimento fácil e não existem garantias de sucesso financeiro.

Compensação a Distribuidores na EMEA em 2017 (montantes em USD⁶³)

Título	Comissões médias mensais em cada nível	Comissões anuais ⁶⁴	Percentagem média de Distribuidores ativos	Percentagem média de Executivos e Distribuidores acima deste nível
Distribuidor ativo que ganha cheque (não-Executivo)	35	420	4,41%	Não aplicável
Executivo em qualificação	90	1.080	1,74%	Não aplicável
Executivo provisório	62	744	0,30%	Não aplicável
Executivo	408	4.896	2,37%	54,73%
Executivo Gold	674	8.088	0,87%	20,04%
Executivo Lapis	1.156	13.872	0,61%	14,07%
Executivo Ruby	2.083	24.996	0,26%	5,97%

⁶¹ África do Sul, Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Eslováquia, Espanha, Finlândia, França, Holanda, Hungria, Irlanda, Islândia, Israel, Itália, Luxemburgo, Noruega, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Roménia, Rússia, Suécia, Suíça, Turquia (mercado fechado desde 1 de junho de 2017) e Ucrânia.

⁶² A tabela apenas inclui distribuidores que se qualificaram para receber comissões. Distribuidores que apenas compram produtos para uso pessoal não se qualificam para receber comissões e por isso não estão incluídos na tabela.

⁶³ A taxa de câmbio média em 2017 para 1 dólar dos EUA foi 0,895665 EUROS.

⁶⁴ Tenha em conta que estes dados não representam o lucro de um Distribuidor pois não levam em conta as despesas efetuadas pelo Distribuidor para a promoção do seu negócio e não incluem a margem comercial de venda a retalho. A média anual de comissões de Distribuidores mencionada nesta coluna é simplesmente a média de comissões mensais multiplicada por 12.

Executivo Emerald	3.985	47.820	0,10%	2,31%
Executivo Diamond	8.377	100.524	0,08%	1,90%
Executivo Blue Diamond	24.005	288.060	0,04%	1,0%

O número médio mensal de Distribuidores ativos⁶⁵ na zona EMEA foi de 90.079. Mensalmente, uma média de cerca de 9.719 Distribuidores, 10,8% dos Distribuidores ativos na zona EMEA, receberam pagamento de comissões. *

⁶⁵Um Distribuidor “ativo” é qualquer Distribuidor que tenha efetuado uma compra pessoal durante o trimestre mais recente em questão.

SUMARUL COMPENSĂRII DISTRIBUITORULUI EMEA 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (împreună cu filialele sale, denumită în continuare „Compania”) este o companie globală de vânzări directe care operează în prezent în aproape 50 de țări și își comercializează produsele prin intermediul unei rețele de Distribuitori Independenți. În 2017, Compania a funcționat în 27 de piețe din regiunea EMEA⁶⁶.

Scopul acestui document este de a oferi informații exacte și corecte cu privire la comisioanele bonus plătite de Companie către Distribuitori. Tabelul de mai jos prezintă informații detaliate cu privire la comisioanele plătite către Distribuitorii înregistrați în piețele EMEA în anul 2017⁶⁷.

Generarea compensării ca Distribuitor necesită mult timp, efort și angajament. Acesta nu este un program de îmbogățire rapidă și nu există garanții ale succesului financiar.

Compensarea Distribuitorului în EMEA 2017 (toate sumele sunt în USD⁶⁸)

Titlu	Comisionul mediu lunar pentru fiecare nivel	Comisioane anualizate ⁶⁹	Procentaj mediu de Distribuitori Activi	Procentaj mediu de Distribuitori cu titlul de Executivi sau mai mare
Comisionul Distribuitorului activ (non-Executiv)	35	420	4.41%	n/a
Executiv în Calificare	90	1,080	1.74%	n/a
Executiv Provizoriu	62	744	0.30%	n/a
Executiv	408	4,896	2.37%	54.73%
Executiv Gold	674	8,088	0.87%	20.04%
Executiv Lapis	1,156	13,872	0.61%	14.07%
Executiv Ruby	2,083	24,996	0.26%	5.97%
Executiv Emerald	3,985	47,820	0.10%	2.31%

Africa de Sud, Austria, Belgia, Danemarca, Elveția, Finlanda, Franța, Germania, Irlanda, Islanda, Israel, Italia, Luxemburg, Marea Britanie, Norvegia, Olanda, Polonia, Portugalia, Republica Cehă, România, Slovacia, Spania, Suedia, Turcia (piață închisă în data de 1 iunie 2017), Ucraina și Ungaria.

⁶⁷Tabelul include doar distribuitorii care s-au calificat pentru a primi comisioane. Distribuitorii care achiziționează doar produse pentru uz personal nu se califică pentru a primi comisioane, astfel că nu sunt incluși în tabel.

⁶⁸Rata medie de schimb în 2017 pentru 1 dolar a fost de 0,895665 Euro.

⁶⁹Rețineți că aceste cifre nu reprezintă profitul unui Distribuitor deoarece nu includ cheltuielile Distribuitorului cu promovarea afacerii sale și nu includ nici venitul rezultat din adaosul practicat pentru vânzările en detail. Comisioanele medii anualizate ale Distribuitorilor prezentate în această coloană reprezintă pur și simplu comisioanele medii lunare multiplicat cu 12.

Executiv Diamond	8,377	100,524	0.08%	1.90%
Executiv Blue Diamond	24,005	288,060	0.04%	1.00%

Numărul mediu de Distribuitori activi⁷⁰ în fiecare lună în EMEA de 90.079. În fiecare lună, în medie, aproximativ 9,719 de Distribuitori, sau 10.8% din Distribuitorii activi în EMEA au câștigat comisioane.

⁷⁰ Un Distribuitor „activ” este definit ca fiind oricare Distribuitor care a efectuat o achiziție personală pe parcursul ultimelor trei luni ale perioadei în discuție.

ОГЛЯД ПРЕМІАЛЬНОЇ ВИНАГОРОДИ ДИСТРИБ'ЮТОРІВ

У 2017 РОЦІ В РЕГІОНІ ЕМЕА

Nu Skin Enterprises, Inc. (далі «Компанія» разом з її афілійованими структурами) є міжнародною компанією прямих продажів, що працює у майже 50 країнах, і яка поширює свою продукцію через мережу Незалежних Дистриб'юторів. В 2017 році в регіоні ЕМЕА компанія NU SKIN вела бізнес в 27 країнах⁷¹.

Мета цього документу – надати точну і відкриту інформацію відносно преміальної винагороди, що виплачується Компанією своїм Дистриб'юторам. Внизу представлена таблиця з основною інформацією по преміальній винагороді за 2017 рік⁷² в регіоні ЕМЕА.

Отримання винагороди вимагає від Дистриб'ютора багато часу і сил. Цей бізнес не є простим і швидким способом збагачення, фінансовий успіх не гарантовано.

Огляд преміальної винагороди в регіоні ЕМЕА за 2017 рік (всі цифри вказані в доларах США⁷³)

Статус	Середня винагорода за місяць	Сума загальнорічної винагороди ⁷⁴	Середній % активних дистриб'юторів	Середній % Лідерів і вище
Активні Дистриб'ютори, які отримали винагороду (не Лідери)	35	420	4.41%	Немає даних
Лідери в Кваліфікації	90	1,080	1.74%	Немає даних
Потенційні Лідери	62	744	0.30%	Немає даних
Лідери	408	4,896	2.37%	54.73%
Лідери статусу «Золото»	674	8,088	0.87%	20.04%
Лідери статусу «Лазурит»	1,156	13,872	0.61%	14.07%

⁷¹ Австрія, Бельгія, Чеська Республіка, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Угорщина, Ісландія, Ірландія, Ізраїль, Італія, Люксембург, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Росія, Словаччина, Південна Африка, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Нідерланди, Туреччина (ринок закритий 1 червня 2017 року), Україна, Великобританія.

⁷² У таблицю включені тільки ті Дистриб'ютори, які кваліфікувалися на отримання преміальної винагороди. Дистриб'ютори, що придбавають продукти виключно для особистого користування і не отримують преміальну винагороду в таблицю не включені.

⁷³ Середні індекси курсу валют в 2017 році склали 0,895665 євро до 1 долару США.

⁷⁴ Майте на увазі, що ці цифри не показують прибуток, що отримується Дистриб'ютором, оскільки вони не утримують витрат на просуванні бізнесу і не включають прибуток, отриманий від перепродажу продукції. Загальнорічна середня винагорода Дистриб'ютора, вказана в цій колонці, є середньою щомісячною винагородою помноженою на 12.

Лідери статусу «Рубін»	2,083	24,996	0.26%	5.97%
Лідери статусу «Смарагд»	3,985	47,820	0.10%	2.31%
Лідери статусу «Діамант»	8,377	100,524	0.08%	1.90%
Лідери статусу «Синій Діамант»	24,005	288,060	0.04%	1.00%

Середньомісячна кількість Активних Дистриб'юторів⁷⁵ в регіоні EMEA складало 90 079. В середньому в місяць ця кількість дорівнювала приблизно 9719 дистриб'юторів або 10.8% активних дистриб'юторів, що отримували преміальну винагороду в регіоні EMEA.

⁷⁵ «Активний Дистриб'ютор» – це Дистриб'ютор, який оформив замовлення на продукцію, маркетингові матеріали або інші послуги Компанії за останні три місяці.

SÚHRN DISTRIBÚTORSKÝCH ODMIEN ZA ROK 2017 PRE REGIÓN EMEA

Spoločnosť Nu Skin Enterprises, Inc. (spolu so svojimi pobočkami „Spoločnosť“) je globálnou spoločnosťou priameho predaja, ktorá je v súčasnosti prítomná na trhu takmer 50 krajín prostredníctvom siete nezávislých Distribútorov. V roku 2017 Spoločnosť vykonávala obchodnú činnosť na 27 trhoch v regióne EMEA.⁷⁶

Cieľom tohto dokumentu je poskytnúť správne a zreteľné informácie ohľadom bonusových provízií vyplatených spoločnosťou Distribútorom. Nižšie uvedená tabuľka znázorňuje podrobné informácie týkajúce sa kompenzácií vyplatených Distribútorom z regiónu EMEA v roku 2017⁷⁷.

Na vytvorenie kompenzácie Distribútorom si vyžaduje značný čas, úsilie a oddanosť. Toto nie je program určený na rýchle zbohatnutie a nič negarantuje finančný úspech.

Kompenzácie pre Distribútorov pre región EMEA za rok 2017 (všetky sumy sú uvedené v USD⁷⁸)

Titul	Mesačná priemerná provízia na každej úrovni	Celoročná suma provízie za rok ⁷⁹	Priemerné percento aktívnych Distribútorov	Priemerné percento Exekutívov a Distribútorov s vyšším titulom
Aktívny Distribútor získajúci provízie (nie Exekutív)	35	420	4,41 %	Nie je k dispozícii
Kvalifikujúci sa Exekutív	90	1080	1,74 %	Nie je k dispozícii
Exekutív v podmienke	62	744	0,30 %	Nie je k dispozícii
Exekutív	408	4896	2,37 %	54,73 %
Gold Exekutív	674	8088	0,87 %	20,04 %
Lapis Exekutív	1156	13 872	0,61 %	14,07 %
Ruby Exekutív	2083	24 996	0,26 %	5,97 %

⁷⁶ Belgicko, Česká republika, Dánsko, Fínsko, Francúzsko, Holandsko, Island, Írsko, Izrael, Južná Afrika, Luxembursko, Maďarsko, Nemecko, Nórsko, Poľsko, Portugalsko, Rakúsko, Rumunsko, Rusko, Slovensko, Švajčiarsko, Španielsko, Švédsko, Taliansko, Turecko (trh zatvorený 1. júna 2017), Ukrajina, Veľká Británia.

⁷⁷ V tabuľke sú mená tých Distribútorov, ktorí sa kvalifikovali na obdržanie bonusu. Distribútori, ktorí uskutočňujú nákup produktov len na osobné použitie, nekvalifikujú sa na prijímanie provízií, nie sú uvedení v tejto tabuľke.

⁷⁸ Priemerná hodnota výmenného kurzu v roku 2017 za 1 USD bola 0,895665 EUR.

⁷⁹ Všimnite si, že tieto čísla nepredstavujú zisk Distribútorov, keďže nezahŕňajú náklady vzniknuté pri propagácii ich obchodu a nezahŕňajú maloobchodnú ziskovú prirážku. Celoročný priemer provízií Distribútorov stanovených v tejto tabuľke predstavuje priemerné mesačné provízie vynásobené 12.

Emerald Exekutív	3985	47 820	0,10 %	2,31 %
Diamond Exekutív	8377	100 524	0,08 %	1,90 %
Blue Diamond Exekutív	24 005	288 060	0,04 %	1,00 %

Mesačný priemerný počet aktívnych Distribútorov⁸⁰ bol celosvetovo 90 079. Províziu platbu v priemere získalo cca. 9719 Distribútorov alebo 10,8 % aktívnych Distribútorov z regiónu EMEA.

⁸⁰ „Aktívny“ Distribútor sa definuje ako akýkoľvek Distribútor, ktorý uskutočnil nákup za účelom osobnej spotreby počas nedávneho trojmesačného zmieneneho obdobia.

RIEPILOGO SUI COMPENSI PER GLI INCARICATI EMEA 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (insieme alle sue affiliate, la “Società”) è una società di vendita diretta a livello mondiale, attiva al momento in quasi 50 Paesi e vende i propri prodotti tramite una rete di Incaricati Indipendenti. Nel 2017, la Società era attiva su 27 mercati della regione EMEA.⁸¹

Il presente documento fornisce informazioni precise e chiare sulle provvigioni bonus corrisposte dalla Società agli Incaricati. La tabella sottostante definisce ulteriori informazioni precise relative ai compensi corrisposti agli Incaricati che sono registrati sui mercati EMEA nel 2017⁸².

Per una remunerazione come Incaricato occorrono molto tempo, grande impegno e grandi sforzi. Non si tratta di un programma per diventare ricchi rapidamente e non vi sono garanzie di successo finanziario.

Compensi per gli Incaricati della regione EMEA nel 2017 (tutti gli importi sono espressi in USD⁸³)

Title	Reddito medio mensile relativo alle provvigioni ad ogni livello	Provvigioni annualizzate ⁸⁴	Percentuale media di Incaricati Attivi	Percentuale media di Incaricati Executive e di livello superiore
Incaricato Attivo che guadagna una provvigione (non Executive)	35	420	4,41%	n.a.
Executive in via di qualificazione	90	1.080	1,74%	n.a.
Executive Provvisorio	62	744	0,30%	n.a.
Executive	408	4.896	2,37%	54,73%

⁸¹ Austria, Belgio, Repubblica Ceca, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Ungheria, Islanda, Irlanda, Israele, Italia, Lussemburgo, Norvegia, Polonia, Portogallo, Romania, Russia, Slovacchia, Sudafrica, Spagna, Svezia, Svizzera, Paesi Bassi, Turchia (mercato chiuso l'1 giugno 2017), Ucraina, Regno Unito.

⁸² La tabella include solo gli Incaricati che si qualificano a ricevere provvigioni. Questo riepilogo non comprende gli Incaricati che acquistano prodotti solamente per uso personale ma che non si qualificano per ricevere provvigioni.

⁸³ Il tasso di cambio medio nel 2017 per 1 dollaro USA era 0,895665 EURO.

⁸⁴ Si noti che queste cifre non rappresentano il profitto di un Incaricato, perché non si tiene conto delle spese sostenute da un Incaricato nella promozione della propria attività e non comprendono il reddito creato dal margine di vendita al dettaglio. Le provvigioni medie annualizzate degli Incaricati riportate in questa colonna sono semplicemente le provvigioni medie mensili moltiplicate per 12.

Gold Executive	674	8.088	0,87%	20,04%
Lapis Executive	1.156	13.872	0,61%	14,07%
Executive Ruby	2.083	24.996	0,26%	5,97%
Executive Emerald	3.985	47.820	0,10%	2,31%
Diamond Executive	8.377	100.524	0,08%	1,90%
Blue Diamond Executive	24.005	288.060	0,04%	1,00%

Il numero medio di Incaricati Attivi⁸⁵ ogni mese nella regione EMEA era di 90.079. Su base mensile, una media di circa 9.719 Incaricati, ovvero il 10,8%, degli Incaricati Attivi nella regione EMEA, ha guadagnato una provvigione.

⁸⁵ Un Incaricato "attivo" è un Incaricato che ha fatto acquisti personali durante il periodo trimestrale più recente.

SUMMERING AV PROVISIONEN TILL DISTRIBUTÖRER I EMEA 2017

Nu Skin Enterprises, Inc. (tillsammans med dess dotterbolag härnäst kallat "företaget") är ett globalt direktförsäljningsföretag, för närvarande verksamt i drygt 50 länder, som säljer sina produkter via ett nätverk av oberoende distributörer. Under 2017 var företaget verksamt på 27 marknader inom EMEA.⁸⁶

Syftet med detta dokument är att ge korrekt och saklig information vad gäller utbetalad provision till företagets distributörer. Tabellerna nedan visar detaljerad information om utbetalad kompensation till distributörer inom EMEA under 2017.⁸⁷

För att en distributör ska få en inkomst krävs tid, ansträngning och uthållighet. Detta är inget program för att snabbt bli rik och det ges inga garantier för att man lyckas ekonomiskt.

2017 års distributörsprovision i EMEA (alla belopp i USD⁸⁸)

Titel	Månatlig genomsnittlig provision på varje nivå	Årliga provisioner ⁸⁹	Genomsnittlig procent aktiva distributörer	Genomsnittlig procent executives och högre titlar
Aktiva distributörer med provision (ej executives)	35	420	4,41 %	n/a
Executive i kvalificering	90	1,080	1,74 %	n/a
Tillfällig executive	62	744	0,30 %	n/a
Executive	408	4,896	2,37 %	54,73 %
Gold executive	674	8,088	0,87 %	20,04 %
Lapis executive	1,156	13,872	0,61 %	14,07 %
Ruby executive	2,083	24,996	0,26 %	5,97 %
Emerald executive	3,985	47,820	0,10 %	2,31 %
Diamond executive	8,377	100,524	0,08 %	1,90 %

⁸⁶Österrike, Belgien, Tjeckien, Danmark, Finland, Frankrike, Tyskland, Ungern, Island, Irland, Italien, Israel, Luxemburg, Norge, Polen, Portugal, Rumänien, Ryssland, Slovakien, Sydafrika, Spanien, Sverige, Schweiz, Nederländerna, Ukraina, Storbritannien samt Turkiet (marknaden stängdes 1 juni 2017).

⁸⁷Uppställningen inkluderar bara distributörer som kvalificerat sig för kompensation. Distributörer som bara köpt produkter för eget bruk men inte kvalificerat sig för provisioner är därför ej inkluderade i tabellen.

⁸⁸ Genomsnittlig växelkurs 2017: 1 US\$ = 0,895665 EURO.

⁸⁹ Observera att dessa siffror inte representerar distributörens vinst, då de inte tar hänsyn till utgifter i distributörens verksamhet och inte omfattar tillägg från detaljförsäljning. Den årliga genomsnittliga distributörsprovisionen i kolumnen är genomsnittlig månadsprovision multiplicerad med 12.

Blue Diamond executive	24,005	288,060	0,04 %	1,00 %
------------------------	--------	---------	--------	--------

Genomsnittligt antal aktiva distributörer⁹⁰ i EMEA varje månad var 90 079. På en månadsbasis tjänade i genomsnitt 9 719 distributörer, eller 10,8 % av aktiva distributörer i EMEA, provision.

⁹⁰ En "aktiv distributör" är någon som gjort egna inköp under den senaste tremånadersperioden.