

REGULAMIN WSPÓŁPRACY I WYNAGRADZANIA PRZEDSTAWICIELI

z dnia 27.05.2022 r.

Tekst jednolity obowiązujący od dnia 16.06.2026 r.

Spis treści

§ 1	Postanowienia ogólne.
§ 2	Słowniczek.
§ 3	Rodzaje umów, zgłaszanie i kwalifikacja spraw.
§ 4	Zasady współpracy przedstawicieli ze Spółką.
§ 5	Prawa i obowiązki przedstawiciela.
§ 6	Prawa i obowiązki menedżera.
§ 7	Prawa i obowiązki wicedyrektora i dyrektora.
§§ 8, 9, 10, 11, 12	Wynagrodzenie.
§ 13	Zasady awansowania przedstawicieli.
§ 14	Odpowiedzialność przedstawiciela.
§ 15	Tajemnica przedsiębiorstwa i zakaz konkurencji.
§ 16	Obowiązek zachowania lojalności.
§ 17	Przetwarzanie danych osobowych.
§ 18	Przepisy przejściowe.
§ 19	Postanowienia końcowe.

POSTANOWIENIA OGÓLNE

§ 1

1. Regulamin Współpracy i Wynagradzania Przedstawicieli (zwany dalej „Regulaminem”) dotyczący sprzedaży oferty Votum Consumer Care Sp. z o.o. (dalej: „VCC”) określa wysokość i zasady wynagradzania, zasady współpracy oraz strukturę Przedstawicieli Votum Scale Agency S.A. (dalej „VSA” lub „Spółka”).
2. Niniejszy Regulamin stanowi integralną część Umów przedstawicielskich zawieranych przez Votum Scale Agency S.A. z siedzibą we Wrocławiu z Przedstawicielami Spółki.

SŁOWNICZEK

§ 2

Użyte w niniejszym Regulaminie określenia oznaczają:

- 1) **VSA/Spółka – Votum Scale Agency S.A.** z siedzibą we Wrocławiu, ul. Wyścigowa 56i, 53-012 Wrocław, zarejestrowaną w Sądzie Rejonowym dla Wrocławia Fabrycznej, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000391830, NIP 899-27-23-377, REGON 021642423, posiadającą kapitał zakładowy 1.000.000 zł, wpłacony w całości;
- 2) **Przedstawiciel** – osobę fizyczną nie prowadzącą działalności gospodarczej lub przedsiębiorcę, z którym Spółka zawarła Umowę Przedstawicielską, wykonującą czynności pośrednictwa na zasadach określonych Umową Przedstawicielską i Regulaminem;
- 2a) **Młodszy Przedstawiciel** – osobę fizyczną nie prowadzącą działalności gospodarczej lub przedsiębiorcę, z którym Spółka zawarła po raz pierwszy Umowę Przedstawicielską, wykonującą czynności pośrednictwa na zasadach określonych Umową Przedstawicielską i Regulaminem, posiadającą status Młodszego Przedstawiciela w okresie pierwszych 3 (trzech) miesięcy obowiązywania Umowy Przedstawicielskiej, lecz nie dłużej niż do dnia awansu na stanowisko Menadżera, przy czym pierwszym miesiącem jest miesiąc zawarcia Umowy Przedstawicielskiej, po tym okresie osoba traci status Młodszego Przedstawiciela i staje się Przedstawicielem; poza postanowieniami § 8 i 11 Regulaminu oraz § 2 Załącznika 2 do Regulaminu, określenie Przedstawiciel oznacza również Młodszego Przedstawiciela; Zarząd VSA, na wniosek Dyrektora struktury sprzedażowej, może wyrazić zgodę na rozpoczęcie współpracy od stanowiska Przedstawiciela, z pominięciem stanowiska Młodszego Przedstawiciela;
- 2b) **Dyrektor Generalny** – Przedstawiciel pełniący w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Dyrektora, z którego podległej struktury sprzedażowej awansowało w okresie od 01.01.2019 r. minimum trzech Dyrektorów;
- 3) **Struktura** – sieć sprzedaży VSA (sieć Przedstawicieli), zbudowaną hierarchicznie;
- 4) **Tandem** – współdziałanie dwóch Przedstawicieli przy pośrednictwie bądź przy zawarciu umowy z jednym Klientem bez możliwości zgłoszenia tej samej Sprawy w innym Projekcie Sprzedażowym;
- 5) **Klient** - każdy podmiot potencjalnie zainteresowany usługami, w sprzedaży których pośredniczy VSA, w szczególności osobę fizyczną uprawnioną do dochodzenia roszczeń z tytułu zawarcia jako konsument umowy kredytu bądź pożyczki z klauzulą zmiennego oprocentowania lub z odroczoną spłatą części należności;
- 6) **Sprawa przyjęta do prowadzenia/sprawa** – sprawę Klienta przekazaną przez Przedstawiciela, zarejestrowaną w systemie teleinformatycznym Votum Consumer Care Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu, ul. Wyścigowa 56 i, 53-012 Wrocław, zarejestrowaną w Sądzie Rejonowym dla Wrocławia Fabrycznej, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000329549, NIP 8862924887, REGON 020979178, spełniającą przyjęte przez VCC wymogi formalne oraz merytoryczne, w której VCC podjęła decyzję o zawarciu umowy z Klientem – obejmującą dochodzenie na rzecz osób uprawnionych roszczeń z tytułu umowy kredytu bądź pożyczki z klauzulą zmiennego oprocentowania lub z odroczoną spłatą części należności. W przypadku, gdy roszczenia klienta dotyczą umowy pożyczki, przez użyte w niniejszym regulaminie pojęcie „kredyt” rozumie się odpowiednio także „pożyczkę”;

- 7) **Okres rozliczeniowy** – ograniczony przedział czasu, wynoszący 1 (jeden) pełny miesiąc kalendarzowy, kończący się ostatniego dnia każdego miesiąca, przy czym na potrzeby rozliczenia wynagrodzenia uwzględnia się datę rejestracji sprawy, w rozumieniu definicji określonej w pkt 11 poniżej;
- 8) **Konsultant** – osobę fizyczną, osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej, wykonującą na rzecz Spółki czynności, w szczególności czynności promocyjne i informacyjne za wynagrodzeniem, na warunkach określonych w zawartej ze Spółką umowie;
- 9) **Umowa przedstawicielska** – umowę agencyjną wykonywaną w ramach prowadzonej działalności gospodarczej lub umowę zlecenia, której przedmiotem jest pośrednictwo lub zawieranie z Klientami (Kontrahentami) umów na rzecz VCC, a także, w przypadkach przewidzianych umową lub Regulaminem, wykonanie przez Przedstawiciela dodatkowych czynności;
- 10) **Panel przedstawiciela** - strona internetowa dedykowana dla Przedstawicieli, prowadzona pod adresem: portal.votum-sa.pl, której zawartość dostępna jest po zalogowaniu;
- 11) **Data rejestracji sprawy** - dzień, w którym dokumentacja sprawy została nadana na pocztę listem poleconym, przekazana kurierowi, złożona przez Przedstawiciela w siedzibie VCC;
- 12) **Nadanie dokumentacji** - 7 dni roboczych od dnia zawarcia umowy, także w przypadku uprzedniego wysłania kopii dokumentacji korespondencją elektroniczną;
- 13) **Data podpisania umowy** – data późniejszego podpisu, na potrzeby rozliczenia wynagrodzenia w sytuacji, gdy po zamknięciu Okresu rozliczeniowego umowa nie jest opatrzona datą podpisania umowy przez Klienta i/lub Przedstawiciela przyjmuje się, że datą podpisania umowy jest data kiedy dokumentacja sprawy została nadana na pocztę listem poleconym, przekazana kurierowi lub złożona przez Przedstawiciela w siedzibie VCC;
- 14) **Data wpływu dokumentacji** – dzień, w którym dokumentacja została dostarczona do VCC;

RODZAJE UMÓW, ZGŁASZANIE I KWALIFIKACJA SPRAW

§ 3

1. Rodzaje umów zawieranych przez Zleceniodawcę z Klientami w zakresie dochodzenia roszczeń z umowy kredytu indeksowanego bądź denominowanego do waluty obcej:

I.p.	Nazwa umowy	Zastosowanie według przedmiotu sprawy i Grupy	Wysokość wynagrodzenia brutto w procentach lub zryczałtowanego	Komplet formularzy przekazywanych VOTUM przewidziany dla umowy
1.	UMOWA KOMPLEKSOWEJ OPIEKI SPRAWY BANKOWEJ	Sprawy o dochodzenie roszczeń z umowy kredytu indeksowanego bądź denominowanego do waluty obcej	WARIANT PROMO – 325,20 zł netto, 400 zł brutto (z VAT) plus 15% brutto od łącznej kwoty oddanej do dyspozycji w PLN oraz od kwoty odsetek ustawowych za opóźnienie WARIANT FINISH – 1.617,90 zł netto, 1.990 zł brutto (z VAT) plus 10% brutto od łącznej kwoty oddanej do dyspozycji w PLN oraz od kwoty odsetek ustawowych za opóźnienie WARIANT OPEN – 1.617,90 zł netto, 1.990 zł brutto (z VAT) plus 10% brutto od łącznej kwoty oddanej do dyspozycji w PLN oraz od kwoty odsetek ustawowych za opóźnienie WARIANT COMPLETE – 3.373,98 zł netto, 4.150 zł brutto (z VAT) plus 8% brutto od łącznej kwoty oddanej do dyspozycji w PLN oraz od kwoty odsetek ustawowych za opóźnienie WARIANT MEDIUM – 6.495,94 zł netto, 7.990 zł brutto (z VAT) plus 6% brutto od łącznej kwoty	a) umowa zlecenia Votum Consumer Care Sp. z o.o. (1 egz.) b) klauzula informacyjna dla klienta RODO (1 egz.), c) pełnomocnictwo Votum Consumer Care Sp. z o.o. (1 egz.), d) załącznik nr 1 do umowy zlecenia Votum Consumer Care Sp. z o.o. (1 egz. jeżeli występuje więcej niż 2 klientów), f) pouczenie o prawie do odstąpienia od umowy (1 egz.), h) wniosek o wydanie dokumentów i udzielenie informacji (tzw. wniosek do banku), i) umowa zlecenia kancelarii (1 egz.), j) klauzula informacyjna dla klienta RODO (1 egz.), k) pełnomocnictwa kancelarii (1 egz.), l) załącznik do umowy kancelarii . (1 egz. jeżeli występuje więcej niż 2 klientów), m) pouczenie o prawie do odstąpienia od umowy (1 egz.).

			oddanej do dyspozycji w PLN oraz od kwoty odsetek ustawowych za opóźnienie WARIANT EXCLUSIVE – 11.861,79 zł netto, 14.590 zł brutto (z VAT) plus 3% brutto od łącznej kwoty oddanej do dyspozycji w PLN oraz od kwoty odsetek ustawowych za opóźnienie WARIANT TOTAL – 18.284,55 zł netto, 22.490 zł brutto (z VAT) plus 1,5% brutto od łącznej kwoty oddanej do dyspozycji w PLN oraz od kwoty odsetek ustawowych za opóźnienie	n) informacja o ekonomicznych skutkach procesu (1 egz.), o) informacja o kosztach postępowania (1 egz.), p) oświadczenie o zgodzie na wytoczenie powództwa (1 egz.).
--	--	--	---	---

1A. Przy wykonaniu czynności pośrednictwa w zawieraniu umowy z Klientem Getin Noble Bank, Przedstawiciel jest obowiązany do pośrednictwa w zawieraniu umowy wyłącznie z Klientami Getin Noble Bank oraz do proponowania usług VCC wyłącznie Klientom Getin Noble Bank, których umowy kredytowe:

- 1) dotyczą kredytów, które nie zostały jeszcze w całości spłacone;
- 2) dotyczą kredytów o wartości co najmniej 130.000 złotych (sto trzydzieści tysięcy).

W przypadku niedochowania wskazanych powyżej warunków, Przedstawicielowi nie będzie przysługiwało wynagrodzenie określone w § 8 niniejszym Regulaminie oraz Załączniku nr 1 do niniejszego Regulaminu.

2. Przy wykonaniu czynności pośrednictwa w zawieraniu umowy z Klientem, bądź przy zawieraniu umowy z Klientem Przedstawiciel jest obowiązany do:

- 1) przekazania VCC co najmniej kompletu formularzy (umowa, pełnomocnictwa, załączniki do umowy), zgodnie z powyższym zestawieniem;
- 2) korzystania wyłącznie z aktualnie obowiązujących formularzy;
- 3) stosowania odpowiedniego rodzaju umowy opisanego powyżej, adekwatnego do stanu faktycznego sprawy oraz rodzaju roszczeń Klientów,
- 4) proponowania usług VCC z zastosowaniem stawek wynagrodzenia opisanych powyżej.

3. Obniżenie honorarium VCC następuje przez zmianę formularza lub zawarcie aneksu do umowy.

4. Stosuje się następujące statusy określające kwalifikację ocenianych spraw:

- 1) **BD** - sprawa o dochodzenie roszczeń z umowy kredytu/pożyczki przyjęta do prowadzenia, spełniająca co najmniej jedną z poniższych przesłanek:
 - a) sprawa nie zawiera kompletu poprawnie wypełnionych (zawierających co najmniej wszystkie „Niezbędne informacje”) formularzy, umowy i pełnomocnictw, których wykaz określony jest w Załączniku nr 2;
 - b) dokumentacja sprawy przekazana do VCC została nadana na pocztę, przekazana kurierowi lub złożona w siedzibie Spółki po upływie 7 dni roboczych liczonych od momentu złożenia podpisów na umowie przez obie strony umowy;
 - c) na formularzach umownych został wpisany niepoprawny Numer Konsultanta (Przedstawiciela).
- 2) **OD** – sprawa odrzucona tj. sprawa, która nie została przyjęta do prowadzenia;
- 3) **UZ** – sprawa o dochodzenie roszczeń z umowy kredytu/pożyczki, przyjęta do prowadzenia, która spełnia łącznie następujące warunki:
 - a) zawiera komplet poprawnie wypełnionych (zawierających co najmniej „Niezbędne informacje”) formularzy, umowy i pełnomocnictw;
 - b) dokumentacja sprawy przekazana do VCC została nadana na pocztę, przekazana kurierowi lub złożona w siedzibie Spółki, w terminie 7 dni roboczych liczonych od momentu złożenia podpisów na umowie przez obie strony umowy
 - c) na formularzach umownych został wpisany poprawny Numer Konsultanta (Przedstawiciela).

4a. Niezależnie od statusów określonych w ust. 4 powyżej, sprawom nadaje się statusy pomocnicze:

- 1) **IN** – sprawy przyjęte do prowadzenia, których przedmiotem jest dochodzenie roszczeń z tytułu zawartej przez Klienta umowy kredytu/pożyczki indeksowanej do waluty obcej;
- 2) **DE** - sprawy przyjęte do prowadzenia, których przedmiotem jest dochodzenie roszczeń z tytułu zawartej przez Klienta umowy kredytu/pożyczki denominowanej do waluty obcej;

5. Na potrzeby nadawania statusu Sprawie przez „Niezbędne informacje” rozumie się następujące informacje, których wskazanie jest niezbędne dla zawarcia przez VCC z Klientem umowy i zgłoszenia roszczeń w Sprawach o dochodzenie roszczeń z kredytu bankowego:

- a) dane potwierdzające tożsamość Klienta, w tym co najmniej imię, nazwisko, adres zamieszkania, PESEL oraz jeśli taka sytuacja ma miejsce - dane pełnomocnika/przedstawiciela ustawowego Klienta;
- b) wskazanie banku, przeciwko któremu Klient dochodzi roszczeń i numeru umowy;
- c) datę zawarcia umowy i podpis Klienta/wszystkich Klientów;
- d) uzupełnienie w sekcji IV, punkcie 4 umowy VCC właściwego pełnomocnika procesowego;
- e) kompletnie wypełnione i podpisane przez Klienta druki pełnomocnictw dla Zleceniodawcy i pełnomocnika;
- f) kompletnie wypełnioną ankietę informacyjną, opatrzoną datą i podpisem Klienta/wszystkich Klientów;
- g) umowę kredytu/pożyczki Klienta wraz z aneksami;
- h) wniosek do właściwego banku o wydanie dokumentów i udzielenie informacji opatrzony datą i podpisem Klienta oraz wypełniony o podstawowe dane Klienta, w tym imię i nazwisko, jego PESEL, adres, numer umowy kredytowej;
- i) w przypadku występowania w sprawie więcej niż dwóch Kredytobiorców: załącznik nr 1 do umowy, w którym powinni zostać uwzględnieni Kredytobiorcy, którzy nie widnieją w treści umowy kompleksowej obsługi sprawy bankowej; załącznik podpisują wszyscy Kredytobiorcy;
- j) podpisane przez Klienta/wszystkich Klientów Oświadczenie o zgodzie na wytoczenie powództwa wraz z Załącznikami (Informacja o ekonomicznych skutkach procesu oraz Informacja o kosztach postępowania),
- k) podanie informacji dotyczących prowadzenia sprawy przez innego pełnomocnika przed jej przekazaniem do Zleceniodawcy, w tym daty i sposobu zakończenia współpracy albo wskazania, że umowa zawarta z innym pełnomocnikiem nadal obowiązuje.

6. Zgłaszanie spraw:

- 1) Przedstawiciel jest obowiązany doręczyć VCC wszelką otrzymaną od Klienta dokumentację Sprawy w formie papierowej, na adres biura VCC we Wrocławiu, przy ul. Wyścigowej 56i, w terminie do 7 dni roboczych od dnia zawarcia umowy, także w przypadku uprzedniego wysłania kopii dokumentacji korespondencją elektroniczną.
- 2) Datę rejestracji Sprawy przez Przedstawiciela stanowi data doręczenia korespondencji w formie papierowej na adres biura VCC, w przypadku zgłoszenia w formie papierowej.
- 3) Niezależnie od obowiązków określonych w ust. 1 powyżej, Przedstawiciel jest zobowiązany do rejestracji Sprawy w Portalu Votum w dniu zawarcia umowy lub przyjęcia oferty zawarcia umowy od Klienta, nie później jednak niż do dnia dostarczenia do VCC dokumentacji nowej Sprawy, z tym zastrzeżeniem, że obowiązek ten dotyczy rodzajów Spraw dla których VCC wprowadził do Portalu Votum elektroniczne formularze rejestracji Sprawy.
- 4) Przedstawiciel może przesłać w formie elektronicznej dokumenty kredytowe/pożyczki do weryfikacji, o ile uzyskał przed dokonaniem zgłoszenia pisemną zgodę Klienta na przetwarzanie jego danych osobowych.
- 5) Zgłoszenie elektroniczne dokumentów do weryfikacji następuje przez przesłanie do VCC skanów dokumentacji za pośrednictwem skrzynki odbiorczej e-mail Przedstawiciela w plikach w formacie jpg. lub pdf., na adres: sprzedaz@votum-cc.pl, wpisując w temacie wiadomości „WERYFIKACJA_IMIĘ_NAZWISKO”, przy czym w miejsce imienia i nazwiska należy wpisać Klienta, bez polskich znaków.
- 6) W przypadku przesłania dokumentów do weryfikacji bez wypełnionego i podpisanego przez Klienta „Wniosku o bezpłatną analizę roszczeń” VCC usuwa wiadomości ze skrzynki email w związku z brakiem podstawy prawnej do przetwarzania danych osobowych Klienta i informuje o ich usunięciu nadawcę.
- 7) Dokumenty/zdjęcia przesyłane elektronicznie do VCC w celu weryfikacji sprawy, powinny być skanowane w rozdzielczości 300 DPI i monochromatyczne (czarno-białe). Zdjęcia powinny być skanowane w rozdzielczości nie większej niż 2048 x 1536, o ile zdjęcie jest skanowane w formacie A4. Rozmiar każdej wiadomości wraz z załącznikami nie powinien przekraczać 30MB.

7. Uzupełnianie Spraw:

- 1) W celu uzupełnienia dokumentacji w Sprawie przyjętej do prowadzenia Przedstawiciel przekazuje VCC dokumentację na adres Biura Spółki we Wrocławiu, przy ul. Wyścigowej 56i, 53-012 Wrocław.
- 2) W przypadku, gdy w celu zmiany statusu sprawy niezbędne jest uzupełnienie dokumentów, np. o prawidłowo wypełnione pełnomocnictwa, umowy lub zawarcie umowy na aktualnym i właściwym formularzu – Przedstawiciel jest obowiązany uzupełnić braki lub przekazać prawidłowe formularze VCC według instrukcji przekazanych przez Spółkę oraz VCC.
- 3) Jeżeli dokumenty zostaną uzupełnione w określonym przez VCC 14-dniowym terminie liczonym od momentu przekazania informacji o konieczności uzupełnienia braków, nadany sprawie pierwotnie status BD pozostaje niezmienny.

ZASADY WSPÓŁPRACY PRZEDSTAWICIELI ZE SPÓŁKĄ

§ 4

- 1. Zasady współpracy Przedstawicieli ze Spółką regulują postanowienia niniejszego paragrafu.
- 2. Warunkiem pośredniczenia w zawieraniu umów z Klientami bądź zawierania umów z Klientami jest zawarcie przez Przedstawiciela Umowy przedstawicielskiej ze Spółką i umowy powierzenia przetwarzania danych osobowych oraz udzielenie przez Spółkę stosownego pisemnego pełnomocnictwa.
- 3. Spółka nadaje każdemu Przedstawicielowi indywidualny numer Przedstawiciela o formacie KXXXXXX. Przedstawiciel obowiązany jest posługiwać się nadanym mu numerem przy wykonaniu zawartej ze Spółką Umowy przedstawicielskiej, w szczególności przez wskazanie tego numeru w dokumentacji Sprawy.

4. Przedstawiciel rozpoczyna współpracę ze Spółką na podstawie zawartej Umowy przedstawicielskiej.
5. Spółka może utworzyć konto Przedstawiciela w systemie teleinformatycznym Spółki dostępnym za pośrednictwem strony internetowej. Przedstawiciel uzyskuje dostęp do Strony po wprowadzeniu loginu i hasła. Oznaczenie w systemie teleinformatycznym stanowiska Przedstawiciela w Strukturze ma charakter techniczny i nie wywiera skutków w sferze praw i obowiązków Przedstawiciela względem Spółki, w szczególności w zakresie wynagrodzenia.
6. Zakres usług świadczonych przez VCC na rzecz Klientów na podstawie umów, w których zawarciu pośredniczy bądź zawiera Przedstawiciel, określają każdorazowo obowiązujące wzorce umów zawieranych z Klientami.
7. Spółka może powierzyć Przedstawicielowi pełnienie w strukturze Spółki funkcji Menedżera, Wicedyrektora lub Dyrektora. Przedstawiciel pełniący funkcję Menedżera, Wicedyrektora lub Dyrektora jest odpowiedzialny za wykonywanie wskazanych przez Spółkę czynności związanych z organizowaniem pracy osób należących do podległej Mu organizacyjnie struktury sprzedażowej. Obowiązki Menedżera, Wicedyrektora i Dyrektora oraz szczegółowe obowiązki Przedstawiciela, określone zostały poniżej w niniejszym Regulaminie.
8. Na potrzeby realizacji Umowy przedstawicielskiej, za osoby należące do struktury sprzedażowej Przedstawiciela rozumie się również osoby, które nie zostały przez Przedstawiciela osobiście pozyskane do współpracy, jednakże w dniu zawarcia Umowy przedstawicielskiej znajdowały się w strukturze sprzedażowej, podległej Przedstawicielowi organizacyjnie.

PRAWA I OBOWIĄZKI PRZEDSTAWICIELA

§ 5

1. Przedstawiciel wykonuje czynności pośrednictwa ze szczególnym uwzględnieniem dbałości o interesy Spółki i VCC oraz ich Klientów, działając z poszanowaniem powszechnie obowiązujących przepisów prawa oraz regulaminów i innych aktów prawa wewnętrznego obowiązujących w Spółce, z którymi Przedstawiciel zobowiązany jest zapoznać się przed zawarciem Umowy przedstawicielskiej.
2. Przedstawiciel ma obowiązek poinformować Klienta, przy prezentowaniu Klientowi zakresu usług stanowiących przedmiot Umowy przedstawicielskiej, że decyzję o przyjęciu bądź odmowie przyjęcia zlecenia Klienta do prowadzenia sprawy, po dokonaniu weryfikacji dokumentów i oceny merytorycznej sprawy, podejmuje VCC.
3. W celu należytego wykonania Umowy przedstawicielskiej, Spółka udziela Przedstawicielowi pełnomocnictwa substytucyjnego, na którego udzielenie zgodę wyraziło VCC, stanowiące załącznik do Umowy przedstawicielskiej. Pełnomocnictwo może być w każdej chwili odwołane przez Spółkę. Pełnomocnictwo wygasa w przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia Umowy przedstawicielskiej. Pełnomocnictwo nie uprawnia Przedstawiciela do udzielania dalszych pełnomocnictw.
4. Przedstawiciel jest uprawniony do zawierania (podpisywania) umów o dochodzenie roszczeń majątkowych z tytułu umowy kredytu bądź pożyczki udzielonych w walucie PLN z klauzulą zmiennego oprocentowania lub kredytu z odroczoną spłatą części należności, na podstawie i w granicach określonych w pełnomocnictwie, o którym mowa w ust. 3 powyżej.
5. Przedstawiciel zobowiązuje się do zapoznania z postanowieniami Kodeksu Etycznego Przedstawiciela oraz wdrożenia oraz stosowania jego postanowień podczas wykonywania czynności określonych Umową przedstawicielską. Kodeks Etyczny Przedstawiciela, który stanowi integralną część Umowy przedstawicielskiej, został udostępniony Przedstawicielowi przed zawarciem Umowy przedstawicielskiej i zamieszczony przez Spółkę na stronie internetowej o adresie panel.votum-sa.pl.
6. Przy wykonaniu czynności pośrednictwa w zawieraniu umowy z Klientem bądź przy zawieraniu umowy z Klientem, Przedstawiciel jest obowiązany do:
 - a) przekazania Spółce co najmniej kompletu formularzy;
 - b) korzystania wyłącznie z aktualnie obowiązujących formularzy;
 - c) stosowania odpowiedniego rodzaju umowy, adekwatnego do stanu faktycznego sprawy oraz rodzaju roszczeń Klientów;
 - d) proponowania usług VCC z zastosowaniem stawek wynagrodzenia (honorarium VCC ustalonych w treści umowy z Klientem).
7. Przedstawiciel jest zobowiązany do korzystania ze skrzynki e-mail udostępnionej mu przez Spółkę w celach związanych z realizacją Umowy przedstawicielskiej, z wyłączeniem możliwości wykorzystywania jej na potrzeby prowadzenia korespondencji w innych celach. Przedstawiciel zobowiązuje się nie usuwać wiadomości otrzymywanych na skrzynkę e-mail bez zgody Spółki, z wyłączeniem wiadomości przesyłanych w celach reklamowych bądź omyłkowo.
8. Przedstawiciel przyjmuje do wiadomości, że wszelkie prawa do skrzynki e-mail przysługują Spółce. Spółka ma prawo wglądu do skrzynki e-mail, przy zachowaniu wszelkich środków bezpieczeństwa, celem nieujawnienia tajemnicy zawodowej osobom nieuprawnionym.
9. Prezentując ofertę usług VCC Przedstawiciel jest obowiązany stosować postanowienia Regulaminu akwizycji usług Votum Consumer Care sp. z o.o. z dnia 11.04.2025 r.
10. Przedstawiciel jest uprawniony, a zarazem zobowiązany do przekazania sprawy Klienta na zasadach określonych w § 3.
11. Przedstawiciel ma obowiązek zgłosić VCC Sprawę Klienta za pośrednictwem Portalu Votum oraz poprzez doręczenie VCC na adres biura Spółki we Wrocławiu, przy ul. Wyścigowej 56i dokumentacji Sprawy, osobiście, pocztą bądź kurierem.
12. Sprawa zgłoszona VCC staje się Sprawą przyjętą do prowadzenia z chwilą nadania jej, w wyniku oceny, stosownego statusu na zasadach określonych w § 3.
13. Warunkiem pośredniczenia w zawieraniu umów z Klientami bądź zawierania umów z Klientami jest zawarcie umowy powierzenia przetwarzania danych osobowych oraz udzielenie przez VSA stosownego pisemnego pełnomocnictwa.
14. Przedstawiciel jest uprawniony i obowiązany do:

- 1) wprowadzania kolejnych Przedstawicieli do podległej organizacyjnie struktury;
 - 2) aktywnego pozyskiwania Klientów;
 - 3) utrzymywania kontaktów z Klientami, w tym udzielania niezbędnych informacji;
 - 4) systematycznego odbierania wiadomości elektronicznych Spółki i niezwłocznego udzielania odpowiedzi za pośrednictwem skrzynki odbiorczej e-mail Przedstawiciela udostępnionej przez Spółkę;
 - 5) prezentowania produktów i usług Spółki Klientom z wykorzystaniem wzorów umów i pełnomocnictw stosowanych przez Spółkę;
 - 6) uzyskiwania od Klientów i Kontrahentów wszelkich informacji oraz pełnej dokumentacji dotyczącej roszczeń Klienta i przekazania ich VCC wraz z kompletem podpisanych przez Klientów umów, pełnomocnictw i oświadczeń;
 - 7) zgłaszania Spółce Spraw i przekazywania wszelkiej dokumentacji otrzymanej od Klienta/Kontrahenta, w szczególności przestrzegania terminów przekazania Spółce dokumentacji;
 - 8) współpracy z jednostkami organizacyjnymi Spółki, w tym udzielania informacji o wykonanych czynnościach pośrednictwa i zawierania umów z Klientami;
 - 9) stosowania się do wszelkich procedur i zasad świadczenia usług przez Spółkę;
 - 10) zawierania umów z Klientami - o ile Umowa przedstawicielska tak stanowi i w granicach oraz na podstawie pełnomocnictwa udzielonego przez Spółkę na piśmie.
15. Przedstawiciel ponosi odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną komukolwiek na skutek nieprawidłowego wykonania bądź niewykonania przez niego lub/i swoich współpracowników Umowy przedstawicielskiej bądź naruszenia powszechnie obowiązujących przepisów prawa polegającego w szczególności na:
- 1) podpisaniu w imieniu VCC umowy z Klientem z przekroczeniem umocowania określonego w udzielonym pisemnym pełnomocnictwie bądź bez umocowania;
 - 2) podpisaniu w imieniu VCC umowy z Klientem na zmienionym bez zgody Spółki lub przerobionym, podrobionym albo wycofanym z obiegu wzorcu umowy zawieranej przez VCC z Klientami;
 - 3) nieprzekazaniu VCC kompletnej dokumentacji sprawy, w szczególności umowy, pełnomocnictw, wszelkich wymaganych przez VCC druków, a także dokumentacji udostępnionej przez Klienta;
 - 4) nieprzekazaniu VCC informacji podanych przez Klienta lub uzyskanych przy zawieraniu umowy z Klientem i dotyczących okoliczności istotnych dla wykonania umowy na rzecz Klienta;
 - 5) udzieleniu osobie trzeciej informacji dotyczących sprawy Klienta, o ile udzielenie informacji nie nastąpiło w wykonaniu obowiązku nałożonego powszechnie obowiązującymi przepisami prawa;
 - 6) nieuzyskaniu od Klienta wymaganych przez VCC i powszechnie obowiązujące przepisy prawa zgód na przetwarzanie danych osobowych niezbędnych do realizacji umowy;
 - 7) przedawnieniu roszczeń Klienta na skutek przekazania VCC sprawy Klienta z przekroczeniem terminów przyjętych przez VCC;
 - 8) nieprzekazaniu VCC podpisanego przez Klienta oświadczenia potwierdzającego doręczenie pouczenia o odstąpieniu wraz z wzorem;
 - 9) wprowadzeniu Klienta w błąd odnośnie treści lub wykonania zawieranej z VCC umowy;
 - 10) dopuszczeniu się czynu nieuczciwej konkurencji przy wykonaniu pośrednictwa bądź zawarcia w imieniu VCC umowy z Klientem,
- chyba że szkoda nastąpiła wskutek siły wyższej albo wyłącznie z winy poszkodowanego lub osoby trzeciej, za którą nie ponosi odpowiedzialności.
16. Publikacja wizerunków innych Przedstawicieli w formie zdjęć, nagrań wideo, zrzutów ekranów lub w innej formie, wymaga ich uprzedniej zgody. Pobierając zgodę należy wskazać Przedstawicielowi miejsce publikacji lub inny planowany sposób wykorzystania wizerunku. Udzielenie zgody jest dobrowolne, a zgoda może być wycofana w każdym czasie. Zgoda powinna być udokumentowana np. w formie oświadczenia złożonego pisemnie, w wiadomości e-mail, SMS lub utrwalonego na nagraniu wydarzenia.

PRAWA I OBOWIĄZKI MENEDŻERA

§ 6

1. Przedstawiciel, który uzyskał stanowisko Menedżera, jest uprawniony do posługiwania się tym tytułem w stosunkach wewnętrznych Spółki oraz relacjach z Klientami.
2. Niezależnie od praw i obowiązków przysługujących Menedżerowi jako Przedstawicielowi, jest on zarazem obowiązany i uprawniony do:
 - 1) wprowadzania kolejnych Przedstawicieli do podległej organizacyjnie struktury;
 - 2) wsparcia Przedstawicieli z podległej organizacyjnie struktury w wykonywaniu czynności pośrednictwa i zawierania umów;
 - 3) prowadzenia spotkań informacyjnych i szkoleń na rzecz Przedstawicieli będących członkami podległej organizacyjnie struktury;
 - 4) uczestnictwa w czynnościach pośrednictwa i zawierania umów z Klientami i Kontrahentami wykonywanych przez Przedstawicieli;
 - 5) przekazywania Przedstawicielom z podległej organizacyjnie struktury podstawowej wiedzy z zakresu sprzedaży produktów i usług podmiotów, na rzecz których Spółka świadczy usługi pośrednictwa i udzielania niezbędnej pomocy w wypełnianiu i uzupełnianiu dokumentacji w Sprawach;
 - 6) przekazywania Przedstawicielom z podległej organizacyjnie struktury niezbędnych do pracy na rzecz Spółki materiałów marketingowych, wzorów umów, dokumentów;
 - 7) przedstawiania Spółce rekomendacji dotyczących liczby Spraw przekazywanych przez Przedstawicieli z podległej organizacyjnie struktury oraz jej rozwoju, zgodnych z zapotrzebowaniem i dyspozycjami Spółki;
 - 8) organizacji szkoleń i zebrań organizacyjno-sprawozdawczych Przedstawicieli z podległej organizacyjnie struktury;
 - 9) udzielania wsparcia organizacyjnego Przedstawicielom z podległej organizacyjnie struktury;

- 10) nawiązywania i podtrzymywania kontaktów z Klientami Przedstawicieli z podległej organizacyjnie struktury, w tym udzielania niezbędnych informacji;
- 11) pośredniczenia w kontakcie między Spółką a Klientem w sprawach zgłoszonych przez Przedstawicieli, których nie łączy już stosunek umowny ze Spółką lub nie wykonują zawartej ze Spółką Umowy przedstawicielskiej.

PRAWA I OBOWIĄZKI WICEDYREKTORA I DYREKTORA

§ 7

1. Przedstawiciel, który uzyskał stanowisko Wicedyrektora lub Dyrektora, jest uprawniony do posługiwania się tym tytułem w stosunkach wewnętrznych oraz relacjach z Klientami i Kontrahentami.
2. Niezależnie od obowiązków w zakresie pośrednictwa i zawierania umów wynikających z zawartej ze Spółką Umowy przedstawicielskiej, Wicedyrektor lub Dyrektor jest w szczególności uprawniony i obowiązany do:
 - 1) wprowadzania kolejnych Przedstawicieli do podległej organizacyjnie struktury,
 - 2) wsparcia Przedstawicieli z podległej organizacyjnie struktury w wykonywaniu czynności pośrednictwa i zawierania umów;
 - 3) prowadzenia spotkań informacyjnych i szkoleń na rzecz Przedstawicieli będących członkami podległej organizacyjnie struktury;
 - 4) przekazywania przypisanej do niego strukturze informacji w zakresie organizacji przedsiębiorstwa, wskazanych przez Spółkę;
 - 5) przekazywania Przedstawicielom z podległej organizacyjnie struktury wiedzy z zakresu sprzedaży produktów i usług oferowanych przez Spółkę;
 - 6) przekazywania Przedstawicielom z podległej organizacyjnie struktury materiałów marketingowych niezbędnych do wykonywania czynności pośrednictwa w sprzedaży usług Spółki i zawierania umów, wzorów dokumentów wykorzystywanych przez Spółkę;
 - 7) pośredniczenia w kontakcie między Spółką a Klientem/Kontrahentem w sprawach zgłoszonych Spółce przez Przedstawicieli, których nie łączy już stosunek umowny ze Spółką lub nie wykonują zawartej ze Spółką Umowy przedstawicielskiej;
 - 8) zbierania i weryfikacji informacji o wypowiedzeniu lub odstąpieniu przez Klienta od umowy i przeciwdziałania występowaniu tych zjawisk w podległej organizacyjnie strukturze;
 - 9) nawiązywania i podtrzymywania kontaktów z Klientami Przedstawicieli z podległej organizacyjnie struktury, w tym udzielania niezbędnych informacji;
 - 10) sporządzania i aktualizacji list Przedstawicieli przypisanych do podległej organizacyjnie struktury;
 - 11) przedstawiania Spółce wniosków o zmianach osobowych w podległej organizacyjnie strukturze;
 - 12) składania Spółce wniosków o awans Przedstawicieli z podległej organizacyjnie struktury.

WYNAGRODZENIE

§ 8

1. Wynagrodzenie Przedstawiciela za pośredniczenie przy zawieraniu umów z osobami uprawnionymi do uzyskania roszczeń pieniężnych w zakresie roszczeń majątkowych dotyczących umowy kredytu, stanowić będzie prowizja, zależna od rodzaju kodu jednostki przypisanego do umowy, wskazana w tabeli poniżej, naliczona od honorarium netto VCC, naliczonego od wartości świadczenia uzyskanego dla Klienta (success fee):

Kod jednostki	Prowizja Przedstawiciela
B000033, B000074, B000206, B000473, B000606, B000706, B000806	25%
B000483, B500074, B500206, B500473	22%
B000583, B600074, B600206, B600473	23%
B000683, B700074, B700206, B700473	21%
B000047, B000051, B000056, B000068, B000071, B000072, B000073, B000207, B000209, B000210, B000454, B000463, B000468, B000469, B000481, B119002, B119003, B048174, B007374, B000514	17%
B500047, B500051, B500056, B500068, B500071, B500072, B500073, B500207, B500209, B500210, B500454, B500463, B500468, B500469, B500481, B519002, B519003, B548174, B507374, B500514	14%
B600047, B600051, B600073, B600210, B600468, B600481, B600514, B619002	15%
B700047, B700051, B700073, B700210, B700468, B700481, B700514, B719002	13%
B000550	12,50%

B600550	11,50%
B500550	10,50%

- 1a. Wynagrodzenie Młodsze Przedstawiciela za pośredniczenie przy zawieraniu umów z osobami uprawnionymi do uzyskania roszczeń pieniężnych w zakresie roszczeń majątkowych dotyczących umowy kredytu, stanowić będzie prowizja, zależna od rodzaju kodu jednostki przypisanego do umowy, wskazana w tabeli poniżej, naliczona od honorarium netto VCC, naliczonego od wartości świadczenia uzyskanego dla Klienta (success fee):

Kod jednostki	Prowizja Młodsze Przedstawiciela
B000033, B000074, B000206, B000473, B000606, B000706, B000806	15%
B000047, B000051, B000056, B000068, B000071, B000072, B000073, B000207, B000209, B000210, B000454, B000463, B000468, B000469, B000481, B119002, B119003, B048174, B007374, B000514	11%

2. Wynagrodzenie Przedstawiciela lub Młodsze Przedstawiciela za pośredniczenie przy zawieraniu umów z osobami uprawnionymi do dochodzenia roszczeń dotyczących umowy kredytu bankowego w Tandemie (sprawy oznaczone kodem jednostki B000074, B500074, B048174, B548174, B007374, B507374, B600074, B700074) naliczone zostanie w wysokości wynoszącej 50 % (połowa) wynagrodzenia, określonego w niniejszym Regulaminie.
- 2a. Wynagrodzenie Przedstawiciela lub Młodsze Przedstawiciela za pośredniczenie przy zawieraniu umów z osobami uprawnionymi do dochodzenia roszczeń dotyczących umowy kredytu bankowego w Tandemie (sprawy oznaczone kodem jednostki B000473, B500473, B600473, B700473) naliczone zostanie w wysokości wynoszącej 60 % wynagrodzenia, określonego w niniejszym Regulaminie, dla Przedstawiciela lub Młodsze Przedstawiciela wskazanego jako pierwszy w Tandemie oraz dla struktury sprzedażowej do której należy i 40 % wynagrodzenia, określonego w niniejszym Regulaminie, dla Przedstawiciela lub Młodsze Przedstawiciela wskazanego jako drugi w Tandemie oraz dla struktury sprzedażowej do której należy.
3. Wynagrodzenie Przedstawiciela, pełniącego w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, za pośredniczenie przez osoby wprowadzone do struktury sprzedażowej Spółki, przy zawieraniu umów z osobami uprawnionymi do uzyskania roszczeń pieniężnych w zakresie roszczeń majątkowych dotyczących umowy kredytu, stanowić będzie prowizja (dalej Nadprowizja), zależna od rodzaju kodu jednostki przypisanego do umowy, wskazana w tabeli poniżej, naliczona od honorarium netto VCC, naliczonego od wartości świadczenia uzyskanego dla Klienta (success fee), z zastrzeżeniem ust. 3a poniżej:

Kod jednostki	Nadprowizja Menedżera
B000033, B000483, B000074, B500074, B000206, B500206, B000473, B500473, B000606, B000706, B000583, B600074, B600206, B600473, B000683, B700074, B700206, B700473, B000806	3%
B000047, B000051, B000056, B000068, B000071, B000072, B000073, B000207, B000209, B000210, B000454, B000463, B000468, B000469, B000481, B119002, B119003, B048174, B007374, B000514	2,25%
B500047, B500051, B500056, B500068, B500071, B500072, B500073, B500207, B500209, B500210, B500454, B500463, B500468, B500469, B500481, B519002, B519003, B548174, B507374, B500514, B600047, B600051, B600073, B600210, B600468, B600481, B600514, B619002, B700047, B700051, B700073, B700210, B700468, B700481, B700514, B719002	1,75%
B000550, B600550, B500550	1,50%

- 3a. Wynagrodzenie Przedstawiciela, pełniącego w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, za pośredniczenie przez osoby wprowadzone do struktury sprzedażowej Spółki będące Młodszym Przedstawicielem, przy zawieraniu umów z osobami uprawnionymi do uzyskania roszczeń pieniężnych w zakresie roszczeń majątkowych dotyczących umowy kredytu, stanowić będzie prowizja (dalej Nadprowizja), zależna od rodzaju kodu jednostki przypisanego do umowy, wskazana w tabeli poniżej, naliczona od honorarium netto VCC, naliczonego od wartości świadczenia uzyskanego dla Klienta (success fee):

Kod jednostki	Nadprowizja Menedżera
B000033, B000074, B000206, B000473, B000606, B000706, B000806	6%

B000047, B000051, B000056, B000068, B000071, B000072, B000073, B000207, B000209, B000210, B000454, B000463, B000468, B000469, B000481, B119002, B119003, B048174, B007374, B000514	3,25%
--	-------

4. Niezależnie od wynagrodzenia określonego w ust. 1 powyżej, Przedstawicielowi, pełniącemu w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, za osobiste pośredniczenie przy zawieraniu umów z osobami uprawnionymi do uzyskania roszczeń pieniężnych w zakresie roszczeń majątkowych dotyczących umowy kredytu, przysługuje również wynagrodzenie, określone w ust. 3 powyżej, pod warunkiem, że do otrzymania wynagrodzenia określonego w ust. 3 powyżej, nie jest uprawniony inny Menedżer, należący do struktury sprzedażowej VSA. Przedstawicielowi, który uzyskał awans na Menedżera po dniu wejścia w życie Regulaminu, nie przysługuje wynagrodzenie określone w niniejszym ustępie.
5. Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi przysługuje, oprócz wynagrodzenia, o którym mowa w ust. 1 lub 1a:
- a) wynagrodzenie w zależności od wariantu umowy zawartej z klientem, kodu jednostki i statusu przyjętego dla kwalifikacji sprawy, **za sprawy ze statusem głównym UZ lub BD**, w wysokości określonej w tabeli poniżej, z zastrzeżeniem pkt c) i f) poniżej:

Wariant umowy zawartej z klientem	Wynagrodzenie Ryczałtowe Przedstawiciela/Młodszego Przedstawiciela za umowy oznaczone kodami jednostki B000550, B600550, B500550	Wynagrodzenie Ryczałtowe Przedstawiciela/Młodszego Przedstawiciela za umowy oznaczone pozostałymi kodami jednostki
Wariant FINISH	125,00 zł	250,00 zł
Wariant OPEN	125,00 zł	250,00 zł
Wariant COMPLETE	250,00 zł	500,00 zł
Wariant MEDIUM	450,00 zł	900,00 zł
Wariant EXCLUSIVE	900,00 zł	1.800,00 zł
Wariant TOTAL	1.300,00 zł	2.600,00 zł

- b) dodatkowe wynagrodzenie ryczałtowe (premia) w wysokości uzależnionej od ilości punktów uzyskanych w okresie rozliczeniowym za umowy zawarte z klientem i oznaczone statusem UZ:

Ilość punktów	Dodatkowe Wynagrodzenie Przedstawiciela/Młodszego Przedstawiciela za umowy zawarte z klientem ze statusem UZ
min. 4 i mniej niż 8 w danym okresie rozliczeniowym	20% wynagrodzenia, o którym mowa w tabeli ust. 5 lit. a)
min. 8 i mniej niż 12 w danym okresie rozliczeniowym	40% wynagrodzenia, o którym mowa w tabeli ust. 5 lit. a)
min. 12 w danym okresie rozliczeniowym	60% wynagrodzenia, o którym mowa w tabeli ust. 5 lit. a)

Ilość umów zawartych z klientem będzie przeliczana na punkty w następujący sposób:

Liczba punktów*	Ilość umów zawartych z klientem
1,5 pkt	1 (jedna) umowa w wariantach PROMO, FINISH, OPEN, COMPLETE, MEDIUM, EXCLUSIVE, TOTAL o dochodzenie roszczeń majątkowych z tytułu umowy kredytu ze statusem UZ

*Punkty za sprawy bankowe zawarte w Tandemie wynoszą 50% punktów określonych w tabeli.

z tym zastrzeżeniem, że Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi za aneks do umowy zawartej z klientem dotyczący zmiany wariantu umowy w toku sprawy, punkty zostaną naliczone w ilości stanowiącej różnicę pomiędzy punktami przysługującymi za poszczególne warianty umowy, a dodatkowe wynagrodzenie ryczałtowe liczone będzie od różnicy między wartością wynagrodzenia przysługującego po zmianie warunków umowy zawartej z klientem a wartością wynagrodzenia już wypłaconego Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi.

Dodatkowe wynagrodzenie ryczałtowe (premia) Młodszego Przedstawiciela, który zawarł ze Spółką pierwszą lub nową Umowę przedstawicielską począwszy od 01.07.2023 r. i jednocześnie nie łączyła go ze Spółką inna Umowa przedstawicielska w okresie 6 miesięcy przed datą zawarcia pierwszej lub nowej Umowy przedstawicielskiej, wynosi co najmniej 20% wynagrodzenia, o którym mowa w tabeli ust. 5 lit. a) niniejszego paragrafu za dany okres rozliczeniowy, za umowy oznaczone statusem UZ i zawarte z klientem w okresie posiadania statusu Młodszego Przedstawiciela.

- c) 1) Dodatkowe wynagrodzenie Przedstawiciela **za sprawy ze statusem głównym UZ lub BD**, oznaczone kodem jednostki B000483, B500473, B500074, B500047, B500051, B500056, B500068, B500071, B500072, B500073, B500206, B500207, B500209, B500210, B500468, B500469, B500454, B500463, B500481, B519002, B519003, B548174, B507374 lub B500514 w wysokości:
- 2.000,00 zł w przypadku, gdy sprawa została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji lub

- 1.800,00 zł w przypadku, gdy sprawa nie została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji.
- 2) Dodatkowe wynagrodzenie Przedstawiciela **za sprawy ze statusem głównym UZ lub BD**, oznaczone kodem jednostki B000583, B600074, B600206, B600473, B600047, B600051, B600073, B600210, B600468, B600481, B600514, B619002 w wysokości:
- 1.000,00 zł w przypadku, gdy sprawa została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji lub
 - 800,00 zł w przypadku, gdy sprawa nie została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji.
- 3) Dodatkowe wynagrodzenie Przedstawiciela **za sprawy ze statusem głównym UZ lub BD**, oznaczone kodem jednostki B500550 w wysokości:
- 1.000,00 zł w przypadku, gdy sprawa została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji lub
 - 900,00 zł w przypadku, gdy sprawa nie została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji.
- 4) Dodatkowe wynagrodzenie Przedstawiciela **za sprawy ze statusem głównym UZ lub BD**, oznaczone kodem jednostki B600550 w wysokości:
- 500,00 zł w przypadku, gdy sprawa została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji lub
 - 400,00 zł w przypadku, gdy sprawa nie została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji.
- 5) Dodatkowe wynagrodzenie Przedstawiciela **za sprawy ze statusem głównym UZ lub BD**, oznaczone kodem jednostki B000683, B700074, B700206, B700473, B700047, B700051, B700073, B700210, B700468, B700481, B700514, B719002 w wysokości:
- 3.000,00 zł w przypadku, gdy sprawa została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji lub
 - 2.800,00 zł w przypadku, gdy sprawa nie została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji.
- d) Do wymaganej ilości punktów, o której mowa w tabeli wskazanej w ust. 5 b) powyżej, wlicza się oprócz ilości punktów wyliczonych zgodnie z ust. 5 b) powyżej, również punkty wyliczone zgodnie z **§ 2 ust. 5 b) oraz c)** Załącznika 2 do Regulaminu w zakresie spraw odnoszących się do wariantów umów „SKD”.
- e) Do wymaganej ilości punktów Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela, o której mowa w tabeli wskazanej w ust. 5 b) powyżej, wlicza się oprócz ilości punktów wyliczonych zgodnie z ust. 5 b) oraz d) powyżej, również punkty uzyskane przez osobę wprowadzoną przez Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela do struktury sprzedażowej Spółki po dniu 01.10.2022 r., w dwóch okresach rozliczeniowych od zawarcia ze Spółką przez osobę wprowadzoną do struktury sprzedażowej Umowy przedstawicielskiej. Pierwszym okresem rozliczeniowym jest miesiąc podpisania przez osobę wprowadzoną do struktury sprzedażowej Umowy przedstawicielskiej.
Dopisanie punktów następuje na wniosek składany przez Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela nie później niż do 5. dnia roboczego następującego po okresie rozliczeniowym.
- f) Strony zgodnie postanawiają, że VSA pomniejsza wynagrodzenie Przedstawiciela, określone w ust. 1 niniejszego paragrafu, o kwotę wynagrodzenia, określonego w pkt c) powyżej.
6. Przedstawicielowi, pełniącemu w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, przysługuje za pośredniczenie przez osoby wprowadzone do struktury sprzedażowej Spółki, przy zawieraniu umów z osobami uprawnionymi do uzyskania roszczeń pieniężnych w zakresie roszczeń majątkowych dotyczących umowy kredytu (dalej Nadprowizja), wynagrodzenie ryczałtowe w zależności od wariantu umowy, kodu jednostki i statusu przyjętego dla kwalifikacji sprawy, **za sprawy ze statusem głównym UZ lub BD**, w wysokości określonej w tabeli poniżej:

Wariant umowy zawartej z klientem	Wynagrodzenie Ryczałtowe Menedżera za umowy oznaczone kodami jednostki B000550, B600550, B500550	Wynagrodzenie Ryczałtowe Menedżera za umowy oznaczone pozostałymi kodami jednostki
Wariant FINISH	20,00 zł	40,00 zł
Wariant OPEN	20,00 zł	40,00 zł
Wariant COMPLETE	40,00 zł	80,00 zł
Wariant MEDIUM	80,00 zł	160,00 zł
Wariant EXCLUSIVE	160,00 zł	320,00 zł
Wariant TOTAL	240,00 zł	480,00 zł

7. Niezależnie od wynagrodzenia określonego w ust. 5 pkt a) lub c) powyżej, Przedstawicielowi pełniącemu w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, za osobiste pośredniczenie przy zawieraniu umów z osobami uprawnionymi do uzyskania roszczeń pieniężnych w zakresie roszczeń majątkowych dotyczących umowy kredytu, przysługuje również wynagrodzenie określone w ust. 6 powyżej, pod warunkiem, że do otrzymania wynagrodzenia określonego w ust. 6 powyżej, nie jest uprawniony inny Menedżer, należący do struktury sprzedażowej VSA. Przedstawicielowi, który uzyskał awans na Menedżera po dniu wejścia w życie Regulaminu, nie przysługuje wynagrodzenie określone w niniejszym ustępie.

8. Rozliczenie wynagrodzenia Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela, o którym mowa w ust. 1, 1a, 3, 3a i 4 powyżej, następować będzie za miesięczne Okresy rozliczeniowe, według daty uzyskania honorarium od Klienta.
9. Rozliczenie wynagrodzenia Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela, o którym mowa w ust. 5 pkt a), c), 6 i 7 powyżej, następować będzie po zakończeniu Okresu rozliczeniowego, w którym zostanie zaksięgowana wpłata wynagrodzenia ryczałtowego należnego od Klienta na rachunku VCC odpowiadająca wysokości określonej w zawartej umowie o dochodzenie roszczeń z kredytu bankowego.
10. Rozliczenie wynagrodzenia Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela, o którym mowa w ust. 5 pkt b) powyżej oraz w § 11, następować będzie po zakończeniu Okresu rozliczeniowego, w którym sprawa będzie miała nadany status UZ i zostanie zaksięgowana wpłata wynagrodzenia ryczałtowego od Klienta na rachunku VCC w całej wysokości określonej w zawartej umowie o dochodzenie roszczeń z kredytu bankowego, z zastrzeżeniem ust. 10a poniżej.
- 10a. Wynagrodzenie, o którym mowa w ust. 5 pkt b) powyżej nie przysługuje Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi w przypadku, gdy sprawie zostanie nadany status UZ po upływie 15 dnia drugiego miesiąca następującego po Okresie rozliczeniowym, w którym zostanie zaksięgowana pełna wpłata wynagrodzenia ryczałtowego od Klienta.
11. Naliczenie i wypłata wynagrodzenia należnego Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi, z zastrzeżeniem ust. 12 poniżej, następować będzie do końca miesiąca kalendarzowego następującego po Okresie rozliczeniowym.
12. Płatność wynagrodzenia nastąpi poleceniem przelewu na konto wskazane przez Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela, w terminie 7 dni od dnia otrzymania przez VSA prawidłowo wystawionej faktury. W przypadku, gdy Przedstawiciel lub Młodszy Przedstawiciel jest osobą fizyczną nie prowadzącą działalności gospodarczej, upoważnia VSA do wystawienia w imieniu Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela rachunku, a wówczas płatność wynagrodzenia nastąpi poleceniem przelewu na konto wskazane przez Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela, w ciągu 7 dni od daty wystawienia rachunku.
13. Termin zapłaty uznaje się za dochowany w dniu obciążenia rachunku bankowego VSA.
14. Ewentualna weryfikacja wynagrodzenia naliczonego Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi, następuje po zakończeniu Okresu rozliczeniowego, w którym uległa zmianie wartość świadczenia uzyskanego dla Klienta.
15. W przypadku zawarcia z Klientem aneksu dotyczącego zmiany warunków umowy w toku sprawy na wyższy wariant, Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi przysługuje wynagrodzenie w wysokości odpowiadającej różnicy między wartością wynagrodzenia przysługującego po zmianie warunków umowy zawartej z Klientem a wartością wynagrodzenia już wypłaconego Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi.
16. W sytuacji zawarcia z Klientem aneksu dotyczącego obniżenia wynagrodzenia ryczałtowego VCC, Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi przysługuje wynagrodzenie ryczałtowe naliczone na podstawie postanowień niniejszego paragrafu obniżone proporcjonalnie do wysokości pomniejszonego wynagrodzenia ryczałtowego VCC określonego dla danego wariantu umowy kompleksowej obsługi bankowej.
- 16a. (skreślony)
17. W przypadku, gdy Klientowi zostało zwrócone pobrane uprzednio wynagrodzenie ryczałtowe, wynagrodzenie Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela, o którym mowa w ust. 5, 6 i 7 powyżej lub 21 poniżej, podlega potrąceniu z łącznej kwoty wynagrodzenia przysługującego Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi od VSA za czynności pośrednictwa w kolejnych okresach rozliczeniowych. W przypadku braku możliwości potrącenia, Przedstawiciel lub Młodszy Przedstawiciel jest zobowiązany do zwrotu na rzecz VSA kwoty stanowiącej różnicę pomiędzy wynagrodzeniem wypłaconym a faktycznie należnym Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi.
18. Przedstawiciel lub Młodszy Przedstawiciel nie nabywa prawa do wynagrodzenia, o którym mowa w niniejszym regulaminie wynagradzania, a wypłacone wynagrodzenie stanowi wynagrodzenie wypłacone nienależnie i Przedstawiciel lub Młodszy Przedstawiciel zobowiązany jest do jego zwrotu, jeżeli zostało wypłacone przez VSA za czynności pośrednictwa, za które VSA nie jest uprawnione do otrzymania wynagrodzenia od VCC.
- 18a. (skreślony)
19. Koszty wykonania zlecenia, w tym podróży służbowych związanych z wykonywaniem obowiązków wynikających z Umowy, ponosi Przedstawiciel lub Młodszy Przedstawiciel.
20. (skreślony)
21. W okresie od 01.07.2025 r. do 31.08.2025 r. Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi przysługuje dodatkowe wynagrodzenie w wysokości 500 zł (pięćset złotych), za każdą umowę zawartą z Klientem o statusie UZ i oznaczoną kodem jednostki B000606 lub B000706, zarejestrowaną wyłącznie elektronicznie w systemie VCC, z zastrzeżeniem, że dodatkowe wynagrodzenie, o którym mowa w niniejszym ustępie, nie przysługuje, jeśli Spółka uzyskała informacje, o których mowa w § 9, od osoby spokrewnionej lub spowinowaczonej z Przedstawicielem lub Młodszym Przedstawicielem.
22. Przedstawicielowi przysługuje zamiast wynagrodzenia określonego w ust. 5 pkt c) ppkt 1) powyżej, wynagrodzenie w wysokości:
 - 3.000,00 zł w przypadku, gdy sprawa została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji lub
 - 2.800,00 zł w przypadku, gdy sprawa nie została elektronicznie zarejestrowana przez Przedstawiciela w dedykowanej aplikacji,za umowy zawarte z Klientem z „Datą rejestracji sprawy”, o której mowa w § 2 pkt 11), od 04 grudnia 2025 r. do 24 grudnia 2025 r. oraz opłacone do 31 grudnia 2025 r.

Strony zgodnie postanawiają, że VSA może pomniejszyć wynagrodzenie Przedstawiciela pełniącego w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, określone w § 8 ust. 3, 3a i 4 powyżej, o wysokość wynagrodzenia określonego w § 8 ust. 5 pkt c) powyżej, wypłaconego osobie należącej do struktury sprzedażowej podległej organizacyjnie Przedstawicielowi pełniącemu w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, w przypadku, gdy nie można dokonać pomniejszenia wynagrodzenia osobie należącej do struktury sprzedażowej podległej organizacyjnie Przedstawicielowi pełniącemu w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, zgodnie z zasadami określonymi w § 8 ust. 5 pkt f) powyżej. Pomniejszenie wynagrodzenia Przedstawiciela pełniącego w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, nastąpi wprost proporcjonalnie do wysokości wynagrodzenia określonego w § 8 ust. 3, 3a i 4 powyżej, należnego za daną sprawę.

§ 9

- Spółka oświadcza, iż posiada informacje o osobach zainteresowanych zawarciem umowy o dochodzenie na rzecz osób uprawnionych roszczeń z tytułu umowy kredytu z klauzulą zmiennego oprocentowania lub kredytu z odroczoną spłatą części należności. Informacje te Spółka uzyskuje odpłatnie. Przedstawiciel może skorzystać z informacji o osobach zainteresowanych zawarciem umów, o których mowa powyżej, na zasadach określonych poniżej. Spółka przekazując Przedstawicielowi w/w informacje, posługuje się kodem jednostki, na podstawie którego pomniejsza wynagrodzenie Przedstawiciela z tytułu zawarcia umowy z Klientem, określone w § 8 ust. 5 a) zgodnie z tabelami poniżej:

Tabela 1

Kod jednostki	B000047, B000051, B000056, B000068, B000071, B000072, B000073, B000207, B000209, B000210, B000454, B000463, B000468, B000469, B000481, B119002, B119003, B048174, B007374, B000514, B500047, B500051, B500056, B500068, B500071, B500072, B500073, B500207, B500209, B500210, B500454, B500463, B500468, B500469, B500481, B519002, B519003, B548174, B507374, B500514, B600047, B600051, B600073, B600210, B600468, B600481, B600514, B619002, B700047, B700051, B700073, B700210, B700468, B700481, B700514, B719002				
Wariant umowy zawartej z klientem	PROMO	FINISH, OPEN	COMPLETE	MEDIUM	EXCLUSIVE, TOTAL
Kwota o jaką zostanie pomniejszone wynagrodzenie określone w § 8 ust. 5 a)	0 zł	65 zł	125 zł	250 zł	500 zł

Tabela 2

Kod jednostki	F000005, B000471					F000007, B000472				
Wariant umowy zawartej z klientem	PROMO	FINISH, OPEN	COMPLETE	MEDIUM	EXCLUSIVE, TOTAL	PROMO	FINISH OPEN	COMPLETE	MEDIUM	EXCLUSIVE, TOTAL
Kwota o jaką zostanie pomniejszone wynagrodzenie określone w § 8 ust. 5 a)	0 zł	65 zł	125 zł	250 zł	500 zł	0 zł	125 zł	250 zł	500 zł	1000 zł
Ilość punktów procentowych o jaką zostanie pomniejszone wynagrodzenie określone w § 8 ust. 1 lub 1a	5%	5%	5%	5%	5%	10%	10%	10%	10%	10%

- W przypadku, gdy Przedstawiciel będzie zainteresowany odpłatnym uzyskaniem dostępu do informacji, o których mowa w ust. 1 powyżej, a Spółka uzyskała te informacje, na skutek czynności innego współpracownika Spółki – konsultanta, którego łączy ze Spółką „Umowa konsultant VIP”, wynagrodzenie Przedstawiciela zostanie pomniejszone o:
 - wynagrodzenie prowizyjne, określone w § 8 ust. 1 lub 1a, o wartość 10% wartości honorarium netto VCC oraz
 - wynagrodzenie ryczałtowe, określone w § 8 ust. 5 a), o kwotę:
 - 900 zł (dziewięćset złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariantcie TOTAL, EXCLUSIVE;
 - 450 zł (czteryście pięćdziesiąt złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariantcie MEDIUM;
 - 225 zł (dwieście dwadzieścia pięć złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariantcie COMPLETE;
 - 130 zł (sto trzydzieści złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariantcie FINISH, OPEN.
- W przypadku, gdy Przedstawiciel będzie zainteresowany odpłatnym uzyskaniem dostępu do informacji, o których mowa w ust. 1 powyżej, a Spółka uzyskała te informacje, na skutek czynności innego

współpracownika Spółki – konsultanta, którego łączy ze Spółką „Umowa konsultant Premium”, wynagrodzenie Przedstawiciela zostanie pomniejszone o:

- 1) wynagrodzenie prowizyjne, określone w § 8 ust. 1 lub 1a, o wartość 5 % wartości honorarium netto VCC oraz
- 2) wynagrodzenie ryczałtowe, określone w § 8 ust. 5 a), o kwotę:
 - a) 450 zł (czterysta pięćdziesiąt złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariancie TOTAL, EXCLUSIVE;
 - b) 225 zł (dwieście dwadzieścia pięć złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariancie MEDIUM;
 - c) 125 zł (sto dwadzieścia pięć złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariancie COMPLETE;
 - d) 65 zł (sześćdziesiąt pięć złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariancie FINISH, OPEN.
4. W przypadku, gdy Przedstawiciel będzie zainteresowany odpłatnym uzyskaniem dostępu do informacji, o których mowa w ust. 1 powyżej, a Spółka uzyskała te informacje, na skutek czynności innego współpracownika Spółki – konsultanta, którego łączy ze Spółką „Umowa konsultant Zwykły”, wynagrodzenie Przedstawiciela, określone w § 8 ust. 5 a), zostanie pomniejszone o kwotę:
 - a) 450 zł (czterysta pięćdziesiąt złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariancie TOTAL, EXCLUSIVE;
 - b) 225 zł (dwieście dwadzieścia pięć złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariancie MEDIUM;
 - c) 125 zł (sto dwadzieścia pięć złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariancie COMPLETE;
 - d) 65 zł (sześćdziesiąt pięć złotych) w sprawach, w których pomiędzy Klientem a VCC została zawarta umowa kompleksowej obsługi sprawy bankowej w wariancie FINISH, OPEN.
5. W przypadku, gdy Przedstawiciel będzie zainteresowany odpłatnym uzyskaniem dostępu do informacji, o których mowa w ust. 1 powyżej, a Spółka uzyskała te informacje, na skutek czynności innego współpracownika Spółki – konsultanta, którego łączy ze Spółką „Umowa konsultant 1000” lub „Umowa konsultant Ambasador”, wynagrodzenie prowizyjne Przedstawiciela, określone w § 8 ust. 1 lub 1a, zostanie pomniejszone o kwotę 1.000 zł (jeden tysiąc złotych) lub 500 zł (pięćset złotych) w zależności od wysokości wynagrodzenia należnego konsultantowi zgodnie z umową „Umowa konsultant 1000” lub „Umowa konsultant Ambasador”.
6. Dla celów rozliczeniowych, Spółka przekazując Przedstawicielowi informacje, o których mowa w ust. 2-4, posługuje się kodem jednostki: B000206, B500206, B600206, B700206 i indywidualnie nadanym numerem dla konsultanta.
7. Dla celów rozliczeniowych, Spółka przekazując Przedstawicielowi informacje, o których mowa w ust. 5, posługuje się kodem jednostki B000606 lub B000706 i indywidualnie nadanym numerem dla konsultanta.
8. W przypadku, gdy Przedstawiciel będzie zainteresowany odpłatnym uzyskaniem dostępu do informacji, o których mowa w ust. 1 powyżej, a Spółka uzyskała te informacje na skutek czynności innego współpracownika Spółki – konsultanta, którego łączy ze Spółką „Umowa konsultant Omnibus” i/lub „Umowa konsultant”, wynagrodzenie prowizyjne Przedstawiciela, określone w § 8 ust. 1 lub 1a, zostanie pomniejszone o:
 - a) 5 % wartości honorarium netto VCC w przypadku uzyskania informacji od konsultanta, którego łączy ze Spółką „Umowa konsultant” i/lub
 - b) 10 % wartości honorarium netto VCC w przypadku uzyskania informacji od konsultanta, którego łączy ze Spółką „Umowa konsultant Omnibus”.
9. Dla celów rozliczeniowych, Spółka przekazując Przedstawicielowi informacje, o których mowa w ust. 8, posługuje się kodem jednostki B000806 i indywidualnie nadanym numerem dla konsultanta.

§ 9¹

1. Spółka oświadcza, iż uzyskała na skutek czynności Przedstawiciela informacje o Klientach zainteresowanych zawarciem umów ubezpieczenia, oferowanych przez Spółkę, jako agent ubezpieczeniowy. Spółka może skorzystać z informacji o Klientach zainteresowanych zawarciem umów, o których mowa powyżej, pod warunkiem wypłaty Przedstawicielowi, wynagrodzenia stanowiącego wartość procentową każdej opłaconej składki należnej w pierwszym roku obowiązywania umowy ubezpieczenia, od każdej umowy ubezpieczenia zawartej z Klientem, którego dane Spółka uzyskała od Przedstawiciela w czasie obowiązywania umowy Przedstawicielskiej w wysokości:

Rodzaj zawartej umowy ubezpieczenia	Wysokość wynagrodzenia Przedstawiciela
Umowy ubezpieczenia PRU lub NN zawarte na okres minimum 17 lat	12 % składki
Umowy ubezpieczenia PRU lub NN zawarte na okres poniżej 17 lat	6 % składki
Ochrona z Plusem Pakiet Ochronny	9% składki
Ochrona z Plusem Pakiet Moje Dziecko	9% składki
Medycyna bez Granic	10% składki
Plan Pakietowej Ochrony	9% składki
Plan Medyczny	8% składki
Telekonsultacje Medyczne	9% składki
Warta dla Ciebie i Rodziny	8% składki

Warta Ochrona Standard	7% składki
Warta Ochrona Kredyt	5% składki

- Spółka oświadcza, iż uzyskała na skutek czynności Przedstawiciela informacje o Klientach zainteresowanych nabyciem Jednostek uczestnictwa Funduszy/subfunduszy Unią Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych S.A., których dystrybucję oferuje Spółka, jako podmiot prowadzący działalność dystrybucyjną polegającą na pośredniczeniu w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy/subfunduszy Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych. Spółka może skorzystać z informacji o Klientach zainteresowanych nabyciem Jednostek uczestnictwa pod warunkiem wypłaty Przedstawicielowi wynagrodzenia w wysokości 22 % wartości opłaty manipulacyjnej pobranej przez Unię Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. w danym miesiącu, zgodnie z Tabelą Opłat lub umowami (regulaminami) programów inwestycyjnych, z tytułu nabycia Jednostek uczestnictwa.
- Wskazane w ust. 1 i 2 powyżej stawki wynagrodzenia Przedstawiciela stanowią kwoty brutto.
- Rozliczenie wynagrodzenia należnego Przedstawicielowi, o którym mowa w niniejszym paragrafie, następować będzie raz na kwartał, do 10. dnia miesiąca marca, czerwca, września i grudnia.

§ 10

- Strony zgodnie postanawiają, że wynagrodzenie Przedstawiciela pełniącego w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menadżera, określone w § 8 ust. 3, 3a, 4, 6 i 7 uzależnione zostaje od ilości zebranych przez Przedstawiciela punktów w danym okresie rozliczeniowym, zgodnie z zasadami opisanymi poniżej.
- Strony zgodnie postanawiają, że wynagrodzenie Przedstawiciela pełniącego w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera, określone w § 8 ust. 3, 3a, 4, 6 i 7, przysługuje Mu pod warunkiem zebrania w okresie rozliczeniowym, o którym mowa w ust. 5 poniżej, minimum 20 punktów.
- Wynagrodzenie określone w § 8 ust. 3, 3a i 4 za daną sprawę przysługuje pod warunkiem, że przysługiwało za nią wynagrodzenie ryczałtowe określone w § 8 ust. 6 i 7 po spełnieniu warunków określonych w ust. 2 powyżej, z zastrzeżeniem ust. 2b poniżej.
- W przypadku umów zawartych z klientem w wariantach PROMO, do limitu wymaganej liczby punktów określonego w ust. 2 powyżej, uwzględniane będą punkty uzyskane w okresie rozliczeniowym poprzedzającym okres rozliczeniowy, w którym przypada data rejestracji sprawy.
- Ilość umów, przy których zawarciu pośredniczył osobiście Przedstawiciel pełniący w strukturze sprzedażowej VSA funkcję Menedżera lub osoby należące do podległej Mu organizacyjnie struktury sprzedażowej będą przeliczane na punkty w następujący sposób:

Liczba punktów	Ilość umów zawartych z klientem
1 punkt	1 (jedna) umowa w wariantach PROMO, FINISH, OPEN, COMPLETE, MEDIUM, EXCLUSIVE, TOTAL o dochodzenie roszczeń majątkowych z tytułu umowy kredytu ze statusem UZ
1 punkt	1 (jedna) nowa osoba pozyskana do struktury sprzedażowej
1 punkt	1 (jedna) umowa ubezpieczenia UNIQA, PRUDENTIAL, WARTA, NN, Leadenhall, Signal Iduna, Vienna Life, z wyłączeniem umów ubezpieczenia zawieranych jako OFWCA DCU

- Punkty za umowy/aneksy o dochodzenie roszczeń majątkowych z tytułu umowy kredytu będą naliczane według daty rejestracji sprawy w danym okresie rozliczeniowym, o której mowa w § 2 pkt 11).
- Punkty za umowy ubezpieczenia będą naliczane według daty rejestracji umowy w systemie VSA w danym okresie rozliczeniowym.
- Skreślony.
- Punkty za nowe osoby pozyskane do struktury sprzedażowej będą naliczane na podstawie daty zawarcia Umowy przedstawicielskiej tej osoby z VSA w danym okresie rozliczeniowym.
- Okresem rozliczeniowym do naliczenia punktów, o których mowa w niniejszym paragrafie, jest jeden kwartał kalendarzowy. Punkty uzyskane w danym okresie rozliczeniowym będą podstawą naliczenia wynagrodzenia za kolejny okres rozliczeniowy.
- Do wymaganej ilości punktów, o której mowa w ust. 2 powyżej, wlicza się oprócz ilości punktów wyliczonych zgodnie z ust. 3 powyżej, również punkty wyliczone zgodnie z § 2¹ ust. 3 Załącznika nr 2 do Regulaminu.
- Zarząd VSA może uznaniowo zwolnić Przedstawiciela z obowiązku zebrania wymaganej liczby punktów, o której mowa w niniejszym paragrafie.
- Pierwszy okres rozliczeniowy, za który zostaną naliczone punkty w wysokości wskazanej w ust. 2 powyżej, rozpoczyna się dnia 01.01.2026 r.
- W okresie rozliczeniowym, w którym nastąpił awans Przedstawiciela na stanowisko Menedżera, awansowany Przedstawiciel zostaje zwolniony z obowiązku zebrania wymaganej liczby punktów, o której mowa w niniejszym paragrafie.

§ 11

- Przedstawicielowi lub Młodszemu Przedstawicielowi przysługuje dodatkowe wynagrodzenie (premia rekrutacyjna) w wysokości 100 zł (sto złotych), za każdą zawartą przez Młodszego Przedstawiciela, wprowadzonego przez Przedstawiciela lub Młodszego Przedstawiciela do współpracy ze Spółką, w okresie posiadania statusu Młodszego Przedstawiciela, umowę z osobami uprawnionymi do uzyskania roszczeń

pieniężnych w zakresie roszczeń majątkowych dotyczących umowy kredytu, z wyłączeniem umów zawartych w wariantach PROMO.

2. (skreślony)
3. (skreślony)

§ 12

1. **Przedstawiciel, który nie prowadzi działalności gospodarczej, jest zobowiązany do przedstawiania Spółce co najmniej raz na 6 miesięcy zaświadczenia o zatrudnieniu lub zaświadczenia o kontynuowaniu nauki, w przypadku osób, które nie ukończyły 26 roku życia, w celu odprowadzania odpowiedniej składki ZUS oraz do niezwłocznego zawiadomienia Spółki o ustaniu nauki bądź ustaniu umowy o pracę lub umowy zlecenia albo innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, a także o udzieleniu urlopu macierzyńskiego, wychowawczego i bezpłatnego, nie później niż w terminie 7 dni od zajścia danego zdarzenia.**
2. **W przypadku niedostarczenia lub spóźnionego dostarczenia dokumentów, o których mowa w ust. 1, Przedstawiciel wnioskuję o objęcie go przez Spółkę dobrowolnym ubezpieczeniem emerytalno-rentowym.**
3. Spółka zastrzega sobie prawo obniżenia wynagrodzenia za dany okres rozliczeniowy łącznie o nie więcej niż 20 %, w razie gdy Przedstawiciel, który nie świadczy usługi dla Spółki w ramach działalności gospodarczej, nie udokumentuje pozostawania w stosunku pracy z innym podmiotem niż Spółka, gdzie podstawa wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe z tytułu stosunku pracy jest wyższa lub równa od kwoty określonej w ustawie z dnia 10.10.2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę lub nie udokumentuje wykonywania pracy na podstawie umowy zlecenia albo innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, z innym podmiotem niż Spółka, od której odprowadzane są składki na ubezpieczenie społeczne, gdzie podstawa wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe z tego tytułu jest wyższa lub równa od kwoty określonej w ustawie z dnia 10.10.2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę, bądź nie złoży pisemnego oświadczenia o prowadzeniu działalności gospodarczej, z tytułu której odprowadza składki na ubezpieczenie społeczne, gdzie podstawa wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe z tego tytułu jest wyższa lub równa 60% prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego przyjętego do ustalenia kwoty ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek, ogłoszonego na dany rok kalendarzowy przez Ministra właściwego do spraw zabezpieczenia społecznego w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej "Monitor Polski". Spółka jest uprawniona do obniżenia wynagrodzenia za dany okres rozliczeniowy łącznie o nie więcej niż 20 % również w razie przebywania Przedstawiciela na urlopie macierzyńskim, wychowawczym lub bezpłatnym.
4. **Przedstawiciel, który prowadzi działalność gospodarczą, jest zobowiązany do zawiadomienia Spółki w terminie 7 dni o zawieszeniu lub zakończeniu prowadzenia działalności gospodarczej oraz do przedstawiania na żądanie Spółki dokumentu potwierdzającego fakt prowadzenia przez Przedstawiciela działalności gospodarczej.**
5. Spółka zastrzega sobie prawo obniżenia wynagrodzenia za dany okres rozliczeniowy łącznie o nie więcej niż 20 %, w razie gdy Przedstawiciel, który prowadzi działalność gospodarczą, nie złoży pisemnego oświadczenia o prowadzeniu działalności gospodarczej albo zawiesi lub zakończy prowadzenie działalności gospodarczej, a jednocześnie nie udokumentuje pozostawania w stosunku pracy z innym podmiotem niż Spółka, gdzie podstawa wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe z tytułu stosunku pracy jest wyższa lub równa od kwoty określonej w ustawie z dnia 10.10.2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę lub nie udokumentuje wykonywania pracy na podstawie umowy zlecenia albo innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, z innym podmiotem niż Spółka, od której odprowadzane są składki na ubezpieczenie społeczne, gdzie podstawa wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe z tego tytułu jest wyższa lub równa od kwoty określonej w ustawie z dnia 10.10.2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę. Spółka jest uprawniona do obniżenia wynagrodzenia za dany okres rozliczeniowy łącznie o nie więcej niż 20 % również w razie przebywania Przedstawiciela na urlopie macierzyńskim, wychowawczym lub bezpłatnym. W przypadku niedostarczenia lub opóźnionego dostarczenia dokumentów, o których mowa w zdaniu pierwszym, Przedstawiciel wnioskuję o objęcie go przez Spółkę dobrowolnym ubezpieczeniem emerytalno-rentowym.

ZASADY AWANSOWANIA PRZEDSTAWICIELI

§ 13

1. W ramach struktury sprzedaży Przedstawiciel może kolejno uzyskać awans na następujące stanowiska:
 - 1) Menedżera
 - 2) Wicedyrektora
 - 3) Dyrektora.Uzyskanie awansu następuje po spełnieniu warunków określonych w niniejszym paragrafie na pisemny wniosek zainteresowanego, złożony do Zarządu Spółki i po akceptacji Zarządu Spółki
2. Na potrzeby awansu na wyższe stanowisko w strukturze sprzedaży, Spółka weryfikuje:
 - 1) ilość umów, przy zawarciu których pośredniczył kandydat na Menedżera osobiście lub z podległą Mu organizacyjnie strukturą sprzedaży, która będzie przeliczana na punkty w następujący sposób:

Liczba punktów	Ilość umów zawartych z klientem
----------------	---------------------------------

1 punkt	1 (jedna) umowa w wariantach PROMO, FINISH, OPEN, COMPLETE, MEDIUM, EXCLUSIVE, TOTAL o dochodzenie roszczeń majątkowych z tytułu umowy kredytu ze statusem UZ
---------	---

- 2) uzyskanie pozytywnej rekomendacji Dyrektora, któremu podlega organizacyjnie kandydat na Menedżera.
3. Warunkiem uzyskania awansu na Menedżera jest:
 - 1) zebranie z umów, wskazanych w ust. 2 powyżej, zawartych z klientami osobiście oraz/lub przez podległą mu strukturę sprzedażową minimum 10 (dziesięć) punktów miesięcznie w okresie trzech kolejnych miesięcy kalendarzowych. Do w/w punktów wliczane będą wyłącznie punkty z umów, co do których została wpłacona w pełnej wysokości opłata ryczałtowa przez Klienta i mające status UZ, z zastrzeżeniem ust. 8 poniżej. Punkty z umowy zawartej w Tandemie, liczone będą wyłącznie głównemu Przedstawicielowi w Tandemie (Przedstawicielowi wskazanemu jako pierwszy w Tandemie, który pośredniczył przy zawarciu tej umowy), pod warunkiem, że została ona zarejestrowana w systemie teleinformatycznym VCC na koncie kandydata na Menedżera oraz
 - 2) utrzymanie w strukturze sprzedażowej Spółki minimum dwóch aktywnych Przedstawicieli w każdym miesiącu, których łączy ze Spółką Umowa przedstawicielska oraz którzy zawarli minimum dwie umowy z klientem, ze statusem UZ w okresie wskazanym w pkt 1) powyżej oraz
 - 3) uzyskanie pozytywnej rekomendacji Dyrektora, któremu w chwili awansu podlega organizacyjnie kandydat na Menedżera.
4. Warunkiem uzyskania awansu na Wicedyrektora jest:
 - 1) zebranie z umów, wskazanych w ust. 2 powyżej, zawartych z klientami osobiście oraz/lub przez podległą mu strukturę sprzedażową minimum 20 (dwadzieścia) punktów miesięcznie w okresie trzech kolejnych miesięcy kalendarzowych, przy czym nie mniej niż średnio 11 (jedenastę) punktów z umów, przy zawarciu których pośredniczyły osoby należące do podległej organizacyjnie kandydatowi na Wicedyrektora struktury sprzedażowej. Do w/w punktów wliczane będą wyłącznie punkty z umów, co do których została wpłacona w pełnej wysokości opłata ryczałtowa przez Klienta i mające status UZ, z zastrzeżeniem ust. 8 poniżej. Punkty z umowy zawartej w Tandemie, liczone będą wyłącznie głównemu Przedstawicielowi w Tandemie (Przedstawicielowi wskazanemu jako pierwszy w Tandemie, który pośredniczył przy zawarciu tej umowy), pod warunkiem, że została ona zarejestrowana w systemie teleinformatycznym VCC na koncie kandydata na Wicedyrektora oraz
 - 2) utrzymanie w strukturze sprzedażowej Spółki minimum czterech aktywnych Przedstawicieli w każdym miesiącu, których łączy ze Spółką Umowa przedstawicielska oraz którzy zawarli minimum dwie umowy z klientem, ze statusem UZ w okresie wskazanym w pkt 1) powyżej oraz
 - 3) uzyskanie pozytywnej rekomendacji Dyrektora, któremu w chwili awansu podlega organizacyjnie kandydat na Wicedyrektora.
5. Warunkiem uzyskania awansu na Dyrektora jest:
 - 1) zebranie z umów, wskazanych w ust. 2 powyżej, zawartych z klientami osobiście oraz/lub przez podległą mu strukturę sprzedażową minimum 30 (trzydzieści) punktów miesięcznie w okresie trzech kolejnych miesięcy kalendarzowych, przy czym nie mniej niż średnio 16 (szesnaście) punktów z umów, przy zawarciu których pośredniczyły osoby należące do podległej organizacyjnie kandydatowi na Dyrektora struktury sprzedażowej. Do w/w punktów wliczane będą wyłącznie punkty z umów, co do których została wpłacona w pełnej wysokości opłata ryczałtowa przez Klienta i mające status UZ, z zastrzeżeniem ust. 8 poniżej. Punkty z umowy zawartej w Tandemie, liczone będą wyłącznie głównemu Przedstawicielowi w Tandemie (Przedstawicielowi wskazanemu jako pierwszy w Tandemie, który pośredniczył przy zawarciu tej umowy), pod warunkiem, że została ona zarejestrowana w systemie teleinformatycznym VCC na koncie kandydata na Dyrektora oraz
 - 2) utrzymanie w strukturze sprzedażowej Spółki minimum sześciu aktywnych Przedstawicieli w każdym miesiącu, których łączy ze Spółką Umowa przedstawicielska oraz którzy zawarli minimum dwie umowy z klientem, ze statusem UZ w okresie wskazanym w pkt 1) powyżej oraz
 - 3) uzyskanie pozytywnej rekomendacji Dyrektora, któremu w chwili awansu podlega organizacyjnie kandydat na Dyrektora.
6. W przypadku gdy Przedstawiciel ze struktury sprzedażowej podległej Menedżerowi awansuje również na Menedżera, to przez 2 kolejne kwartały po awansie, liczba punktów zebranych z umów zawartych z klientami osobiście oraz/lub przez podległą mu strukturę sprzedażową, wliczana będzie do liczby punktów zebranych z umów zawartych z klientami Menedżerowi, od którego awansował, wymaganych do awansu na Dyrektora lub Wicedyrektora.
7. W okresie trzech kolejnych miesięcy kalendarzowych Przedstawiciel może uzyskać awans tylko o jeden poziom w ramach struktury sprzedaży Spółki.
8. W przypadku umów zawartych z klientami, gdzie opłata ryczałtowa może być opłacona przez Klienta w ratach lub odroczone w czasie, ilość umów zawartych w okresie trzech kolejnych miesięcy kalendarzowych, branych pod uwagę w weryfikacji awansu, może zostać ponownie zweryfikowana po wpłacie pełnej wysokości opłaty ryczałtowej przez Klienta. Weryfikacja następuje na pisemny lub mailowy wniosek Przedstawiciela. Awans w takim przypadku następuje od pierwszego dnia miesiąca wpływu wniosku o weryfikację, jeśli wniosek taki wpłynął do 15. dnia danego miesiąca lub od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu wpływu wniosku o weryfikację, jeśli wniosek taki wpłynął po 15. dniu danego miesiąca.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZEDSTAWICIELA **§ 14**

1. Przedstawiciel ponosi odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną komukolwiek na skutek nieprawidłowego wykonania bądź niewykonania przez niego lub/i swoich współpracowników niniejszej umowy bądź naruszenia powszechnie obowiązujących przepisów prawa polegającego w szczególności na:
 - 1) podpisaniu w imieniu VCC umowy z Klientem z przekroczeniem umocowania określonego w udzielonym pisemnym pełnomocnictwie bądź bez umocowania;
 - 2) podpisaniu w imieniu VCC umowy z Klientem na zmienionym bez zgody Spółki lub przerobionym, podrobionym albo wycofanym z obiegu wzorcu umowy zawieranej przez VCC z Klientami;
 - 3) nieprzekazaniu VCC kompletnej dokumentacji sprawy, w szczególności umowy, pełnomocnictw, wszelkich wymaganych przez VCC druków, a także dokumentacji udostępnionej przez Klienta;
 - 4) nieprzekazaniu VCC informacji podanych przez Klienta lub uzyskanych przy zawieraniu umowy z Klientem i dotyczących okoliczności istotnych dla wykonania umowy na rzecz Klienta;
 - 5) udzieleniu osobie trzeciej informacji dotyczących sprawy Klienta, o ile udzielenie informacji nie nastąpiło w wykonaniu obowiązku nałożonego powszechnie obowiązującymi przepisami prawa;
 - 6) nieuzyskaniu od Klienta wymaganych przez VCC i powszechnie obowiązujące przepisy prawa zgód na przetwarzanie danych osobowych niezbędnych do realizacji umowy;
2. Spółka uprawniona jest do obciążenia Przedstawiciela karą umowną w kwocie nie wyższej niż kwota przyznanego Przedstawicielowi wynagrodzenia za 3 miesiące poprzedzające naliczenie kary umownej, w razie niezachowania przez Przedstawiciela należytej staranności przy wykonaniu czynności pośrednictwa bądź zawierania umów. Spółka może dochodzić odszkodowania przewyższającego zastrzeżoną wysokość kary umownej, z zastrzeżeniem ust. 3 poniżej.
3. W przypadku, gdy Przedstawiciel nie otrzymał wynagrodzenia za 3 miesiące poprzedzające naliczenie kary, Spółka uprawniona jest do obciążenia Przedstawiciela karą umowną w wysokości 5.000,00 zł (słownie: pięć tysięcy złotych) w przypadku naruszenia przez Przedstawiciela zobowiązań wynikających z Umowy przedstawicielskiej, za każdy przypadek takiego naruszenia. Spółka może dochodzić odszkodowania przewyższającego zastrzeżoną wysokość kary umownej.
4. Spółka uprawniona jest do obciążenia Przedstawiciela karą umowną w kwocie nie wyższej niż kwota przyznanego Przedstawicielowi wynagrodzenia za daną sprawę przyjętą do prowadzenia, w przypadku nieprawidłowości w procesie pośredniczenia w zawieraniu umowy z Klientem, skutkujących nadaniem sprawie statusu BD, ze względu na przesłanki, określone w § 3 ust. 4 pkt 1 c) powyżej. Spółka może dochodzić odszkodowania przewyższającego zastrzeżoną wysokość kary umownej.
5. Przedstawiciel oświadcza, iż przy wykonywaniu czynności, będących przedmiotem Umowy przedstawicielskiej, może poinformować klienta o podmiotach Grupy Kapitałowej VOTUM, jednakże, w przypadku gdy nie jest związany stosunkiem umownym z konkretnym podmiotem z w/w Grupy Kapitałowej, nie jest także uprawniony do posługiwania się tytułem pracownika lub współpracownika tego podmiotu i zobowiązuje się do przestrzegania tego zakazu, pod rygorem zapłaty kary umownej w kwocie, o której mowa w ust. 2 powyżej oraz rozwiązania Umowy przedstawicielskiej w drodze wypowiedzenia ze skutkiem natychmiastowym.
6. W przypadku, gdy wskutek naruszenia przez Przedstawiciela przepisów Umowy przedstawicielskiej lub przepisów powszechnie obowiązującego prawa, Spółka zostanie obciążona z powyższego tytułu karą pieniężną, w tym również karą administracyjną, lub zostanie skierowane do Spółki roszczenie osoby trzeciej, Przedstawiciel zobowiązuje się zwrócić na rzecz Spółki kwotę odpowiadającą wysokości kary lub roszczenia, jak również poniesionych w związku z tą sprawą kosztów prawnych. Zapłata ww. kwoty nastąpi na podstawie noty obciążeniowej wystawionej przez Spółkę, w terminie w tej notcie określonym. Przedstawiciel wyraża zgodę na potrącenie kwoty, o której mowa w zdaniu pierwszym, z należnego Spółki wynagrodzenia z tytułu Umowy przedstawicielskiej.

TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA I ZAKAZ KONKURENCJI

§ 15

1. W czasie trwania Umowy przedstawicielskiej, a także po jej rozwiązaniu lub wygaśnięciu Przedstawiciel jest obowiązany do zachowania w poufności wszelkich informacji programowych, technicznych, handlowych i organizacyjnych VSA Investment S.A. lub VCC lub innych informacji posiadających wartość gospodarczą dla Spółki lub VCC, nieujawnionych do wiadomości publicznej (tajemnica przedsiębiorstwa), które uzyskał w związku z wykonywaniem umowy, a także powstrzymywania się od działań konkurencyjnych.
2. Spółka jest zwolniona z wypłaty Przedstawicielowi wynagrodzenia po wygaśnięciu lub rozwiązaniu umowy za ograniczenie działalności konkurencyjnej.
3. Za działalność konkurencyjną w stosunku do VSA Investment S.A. uważa się wszelką działalność, bez względu na jej rozmiar i formę prawną, zbieżną z działalnością Spółki, o której mowa w Umowie przedstawicielskiej.

OBOWIĄZEK ZACHOWANIA LOJALNOŚCI

§ 16

1. W czasie trwania Umowy przedstawicielskiej Przedstawiciel zobowiązuje się zachować lojalność wobec Spółki.
2. Obowiązek zachowania lojalności obejmuje w szczególności powstrzymanie się przez Przedstawiciela od działania na szkodę Spółki i VCC; zakaz działania w interesie klienta w zakresie, w jakim jest on sprzeczny z interesem Spółki lub VCC; obowiązek niezwłocznego zawiadomienia Spółki o okolicznościach, które mogą mieć istotny wpływ na interes lub dobre imię Spółki lub VCC.

PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH

§ 17

1. Przedstawiciel wykonując obowiązki wynikające z umowy w zakresie przetwarzania danych osobowych Klientów Zleceniodawcy, będzie działał na podstawie i w granicach ustawy z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 2018 r. poz. 1000), a także Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych

osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) oraz zawartej ze Spółką umowy powierzenia przetwarzania danych osobowych.

2. W przypadku, gdy wskutek naruszenia przez Przedstawiciela postanowień umowy lub przepisów powszechnie obowiązujących, Spółka zostanie obciążona karami pieniężnymi lub odszkodowaniami na rzecz osoby, której dane osobowe zostały bezprawnie naruszone, Przedstawiciel zobowiązany jest do zwrotu Spółce wszelkich zapłaconych przez niego z tego tytułu kwot. Wyrównanie strat rzeczywistych nie ogranicza Spółki do dochodzenia dalej idących roszczeń wobec Przedstawiciela.

PRZEPISY PRZEJŚCIOWE

§ 18

1. Przedstawiciele są obowiązani i zarazem uprawnieni do stosowania nazw poziomów struktury zgodnie z aktualnym brzmieniem Regulaminu.
2. W przyszłości Zmiana zasad naliczania lub rozliczania wynagrodzenia na podstawie zmiany Regulaminu wchodzi w życie na zasadach określonych aneksem do Regulaminu.

POSTANOWIENIA DODATKOWE

§ 18¹

Bez pisemnej zgody VSA, Przedstawiciel nie może dokonać przeniesienia (przelewu) jakiegokolwiek wierzytelności wynikającej z niniejszej umowy na osobę trzecią.

POSTANOWIENIA KOŃCOWE

§ 19

1. Niniejszy Regulamin wchodzi w życie z dniem 27.05.2022 r.
2. Regulamin ogłasza się Przedstawicielom przez zamieszczenie jego treści na stronie internetowej o adresie panel.votum-sa.pl.
3. Regulamin stanowi integralną część Umowy przedstawicielskiej.
4. Załączniki do Regulaminu stanowią jego integralną część.
5. Przedstawiciel zapoznaje się z Regulaminem przed zawarciem Umowy przedstawicielskiej i zobowiązany jest do bieżącego śledzenia zmian w Regulaminie, zamieszczanych na stronie internetowej Spółki.
6. Zmiany Regulaminu są dokonywane jednostronnym oświadczeniem Spółki i obowiązują Przedstawiciela od dnia ich ogłoszenia w sposób wskazany powyżej, jeżeli Przedstawiciel nie wypowie Umowy przedstawicielskiej w najbliższym terminie wypowiedzenia.
7. Zmiana przez Spółkę adresu strony internetowej, na której jest publikowany Regulamin lub kont poczty elektronicznej wskazanych do komunikacji pomiędzy Przedstawicielami a Spółką, nie stanowi zmiany Umowy przedstawicielskiej ani Regulaminu i jest dokonywana jednostronnym oświadczeniem składanym Przedstawicielowi przez Spółkę, w formie pisemnej ze skutkiem od dnia jego doręczenia bądź elektronicznej ze skutkiem od dnia wpływu oświadczenia na skrynkę odbiorczą e-mail Przedstawiciela.

WYKAZ ZAŁĄCZNIKÓW

Załącznik 1 Zasady wynagradzania Dyrektora i Wicedyrektora

Załącznik 2 DO REGULAMINU WSPÓŁPRACY I WYNAGRADZANIA PRZEDSTAWICIELI dotyczący sprzedaży oferty Votum Consumer Care Sp. z o.o. (dalej „VCC”) w zakresie spraw odnoszących się do wariantów umów „SKD” (umowy z Klientami w zakresie dochodzenia roszczeń z umowy kredytu lub pożyczki zawierających klauzulę dot. oprocentowania obejmujących wierzytelności pieniężne mogące wynikać z zastosowania art. 45 ustawy z dnia 12.05.2011 r. o kredycie konsumenckim tj. tzw. *Sankcji kredytu darmowego*) z dnia 10.10.2023r.

Załącznik 3 DO REGULAMINU WSPÓŁPRACY I WYNAGRADZANIA PRZEDSTAWICIELI dotyczący sprzedaży oferty Votum Consumer Care Sp. z o.o. (dalej „VCC”) w zakresie spraw odnoszących się do wariantów umów „SKD” (umowy z Klientami w zakresie dochodzenia roszczeń z umowy kredytu lub pożyczki zawierających klauzulę dot. oprocentowania obejmujących wierzytelności pieniężne mogące wynikać z zastosowania art. 45 ustawy z dnia 12.05.2011 r. o kredycie konsumenckim tj. tzw. *Sankcji kredytu darmowego*) z dnia 10.10.2023 r. - Zasady wynagradzania Dyrektora i Wicedyrektora

W imieniu Votum Scale Agency S.A.:

Prezes Zarządu – Radosław Pęcherzewski

Członek Zarządu – Magdalena Opałko

Członek Zarządu – Kinga Tuskiewicz