

2016 EMEA Distributor Compensation Summary

Please choose your language:

[Čeština](#)

[Dansk](#)

[Deutsch](#)

[Español](#)

[English](#)

[Français](#)

[Islenska](#)

[Italiano](#)

[Magyar](#)

[Nederlands](#)

[Norsk](#)

[Polski](#)

[Português](#)

[Română](#)

[Slovenčina](#)

[Suomi](#)

[Svenska](#)

[Türk](#)

[Русский](#)

[Український](#)

[עברית](#)

Čeština

SHRNUTÍ KOMPENZACÍ DISTRIBUTORŮ REGIONU EMEA ZA ROK 2016

Nu Skin Enterprises, Inc. (spolu se svými přidruženými společnostmi, dále jen „Společnost“) je globální společnost přímého prodeje, která momentálně provozuje činnost v téměř 50 zemích a své produkty uvádí na trh prostřednictvím sítě nezávislých distributorů. V roce 2016 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 2016².

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

Provize pro distributory za rok 2016 v regionu EMEA (všechny částky jsou uváděny v amerických dolarech)³

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 vydělávající provize (není Exekutivem)	35	420	4,60 %	n/a
Kvalifikující se Exekutiv	68	816	1,91 %	n/a
Exekutiv v podmínce	44	528	0,29 %	n/a
Exekutiv	395	4 740	2,36 %	53,49 %
Gold	629	7 548	0,93 %	21,11 %
Lapis	1 088	13 056	0,64 %	14,56 %
Ruby	2 021	24 252	0,26 %	5,86 %
Emerald	4 021	48 252	0,10 %	2,32 %
Diamond	8 281	99 372	0,08 %	1,84 %
Blue Diamond	26 366	316,392	0,04 %	0,83 %

Průměrný počet aktivních distributorů⁵ byl každý měsíc v regionu EMEA 84 982. Měsíčně byla provize v regionu EMEA vyplacena v průměru přibližně 9 528 distributorům, nebo 11,2 % aktivních distributorů.

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, 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 nejsou zahrnuti.

³ Průměrný směnný kurz pro 1 USD byl v roce 2016: 0,90400 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.

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

Dansk

2016 EMEA DISTRIBUTØR PROVISIONSOVERSIGT

Nu Skin Enterprises (og virksomhedens associerede selskaber, "virksomheden") er en globalt direkte salgs virksomhed, der er aktiv i næsten 50 lande. Virksomhedens produkter sælges gennem et netværk af uafhængige distributører. I 2016 var virksomheden aktiv på 27 markeder i EMEA¹.

Formålet med dette dokument er at stille præcis og enkel information til rådighed om den provision, der udbetales til distributører af virksomheden. Skemaet nedenfor viser en detaljeret oversigt over udbetalt provision til registrerede distributører i EMEA i 2016.²

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

2016 Distributør Provisionsoversigt i EMEA (alle beløb er i USD)³

Titel	Månedlig Gennemsnitlig Provision på Hvert Niveau	Årlig Provision ⁴	Gennemsnitlig Procentdel af Aktive Distributører	Gennemsnitlig Procentdel af Executives og Distributører på Niveauer Derover
Indtjening for Aktive Distributører per Udbetaling (ikke Executive)	35	420	4,60%	n/a
Kvalificerende Executive	68	816	1,91%	n/a
Midlertidig Executive	44	528	0,29%	n/a
Executive	395	4740	2,36%	53,49%
Gold Executive	629	7548	0,93%	21,11%
Lapis Executive	1088	13056	0,64%	14,56%
Ruby Executive	2021	24252	0,26%	5,86%
Emerald Executive	4021	48252	0,10%	2,32%
Diamond Executive	8281	99372	0,08%	1,84%
Blue Diamond Executive	26366	316392	0,04%	0,83%

Gennemsnitsantallet af aktive distributører⁵ hver måned i EMEA var 84.982. Gennemsnitligt fik omkring 9528 distributører, eller 11.4 % af alle aktive distributører globalt, en provision månedsvis.

¹ 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, Ukraine, Storbritannien.

² Skemaet inkluderer kun distributører, der er kvalificerede til at modtage provision. Distributører der kun køber produkter til personligt brug er ikke kvalificerede til at modtage provision og derfor er de ikke inkluderet i skemaet.

³ Gennemsnitskursen i 2016 for 1 US Dollar var 0,90400 EURO.

⁴ Bemærk at disse tal ikke repræsenterer en distributørs overskud, da de ikke tager højde for distributørens udgifter til promovning af dennes forretning og ikke inkluderer bruttofortjeneste. Den årlige gennemsnitsprovision, der nævnes i denne tabel er ganske enkelt en gennemsnitlig månedsprovision ganget med 12.

⁵ En "aktiv" distributør er en distributør, som har foretaget et personligt køb inden for de seneste tre måneder.

Deutsch

ÜBERSICHT ÜBER DIE VERTRIEBSPARTNERPROVISIONEN IN EMEA VON 2016

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 2016 war das Unternehmen in der EMEA-Region¹ 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 2016² 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 2016 (alle Beträge in USD³)

Titel	Durchschnittliche Vergütung pro Monat auf jeder Stufe	Jahresprovisionen ⁴	Aktive Vertriebspartner im Durchschnitt in Prozent	Durchschnittl. Anzahl Executives und höher in Prozent
Aktive Vertriebspartner, die Provisionen erhalten (keine Executives)	35	420	4,60%	nicht zutreffend
Qualifizierender Executive	68	816	1,91%	nicht zutreffend
Requalifizierender Executive	44	528	0,29%	nicht zutreffend
Executive	395	4.740	2,36%	53,49%
Gold Executive	629	7.548	0,93%	21,11%
Lapis Executive	1.088	13.056	0,64%	14,56%
Ruby Executive	2.021	24.252	0,26%	5,86%
Emerald Executive	4.021	48.252	0,10%	2,32%
Diamond Executive	8.281	99.372	0,08%	1,84%
Blue Diamond Executive	26.366	316.392	0,04%	0,83%

Die durchschnittliche Anzahl aktiver Vertriebspartner⁵ pro Monat lag in EMEA bei 84.982. Pro Monat haben durchschnittlich 9.528 Vertriebspartner bzw. 11,2% der aktiven Vertriebspartner in EMEA eine Vergütung erhalten.

¹ 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, Ukraine und Ungarn.

² 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.

³ Der Wechselkurs für 1 US-Dollar lag 2016 im Durchschnitt bei 0,90400 EURO.

⁴ 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.

⁵ Ein „aktiver“ Vertriebspartner ist ein Vertriebspartner, der in den letzten drei Monaten einen persönlichen Kauf getätigt hat.

Español

RESUMEN DE LAS COMPENSACIONES A DISTRIBUIDORES EN LA REGIÓN EMEA EN 2016

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 2016, la compañía operó en 27 mercados en la región EMEA.¹

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 2016.²

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 2016 (todas las cantidades figuran en dólares estadounidenses³)

Título	Promedio mensual de comisiones por nivel	Comisiones anualizadas ⁴	Porcentaje medio de Distribuidores en activo	% promedio de Distribuidores en Ejecutivo y superior
Distribuidores en activo que ganaron comisiones (No Ejecutivos)	35	420	4,60 %	N/a
Ejecutivo en calificación	68	816	1,91 %	N/a
Ejecutivo Provisional	44	528	0,29 %	N/a
Ejecutivo	395	4.740	2,36 %	53,49 %
Gold Executive	629	7.548	0,93 %	21,11 %
Lapis Executive	1.088	13.056	0,64 %	14,56 %
Ruby Executive	2.021	24.252	0,26 %	5,86 %
Emerald Executive	4.021	48.252	0,10 %	2,32 %
Diamond Executive	8.281	99.372	0,08 %	1,84 %
Blue Diamond Executive	26.366	316.392	0,04 %	0,83 %

La cifra promedio de Distribuidores en activo⁵ cada mes en la región EMEA fue de 84.982. Mensualmente, una media de aproximadamente 9.528 Distribuidores o el 11,2 % de los Distribuidores en activo en la región EMEA ganaron comisiones.

¹ 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, y Ucrania.

² 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.

³ La tasa media de cambio en 2016 por 1 dólar estadounidense era de 0,90400 €.

⁴ 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.

⁵ Se entiende por Distribuidor "en activo" un Distribuidor que ha realizado una compra personal durante los últimos tres meses del período en cuestión.

English

2016 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 2016, the Company operated in 27 markets across EMEA¹.

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 2016².

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.

2016 Distributor Compensation in EMEA (all amounts in USD³)

Title	Monthly Average Commission Income at Each Level	Annualized Commissions ⁴	Average Percentage of Active Distributors	Average Percentage of Executive and above level Distributors
Active Distributor Earning a Check (Non-Executive)	35	420	4.60%	n/a
Qualifying Executive	68	816	1.91%	n/a
Provisional Executive	44	528	0.29%	n/a
Executive	395	4,740	2.36%	53.49%
Gold Executive	629	7,548	0.93%	21.11%
Lapis Executive	1,088	13,056	0.64%	14.56%
Ruby Executive	2,021	24,252	0.26%	5.86%
Emerald Executive	4,021	48,252	0.10%	2.32%
Diamond Executive	8,281	99,372	0.08%	1.84%
Blue Diamond Executive	26,366	316,392	0.04%	0.83%

The average number of active Distributors⁵ each month in EMEA was 84,982. On a monthly basis, an average of approximately 9,528 Distributors, or 11.2% of the active Distributors in EMEA earned a commission payment.

¹ 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, Ukraine, United Kingdom.

² 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.

³ The average exchange rate in 2016 for 1 US Dollar was 0.90400 EURO.

⁴ 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.

⁵ An “active” Distributor is defined as any Distributor who made a personal purchase during the most recent three-month period in question.

Français

RÉSUMÉ DE LA RÉTRIBUTION DES DISTRIBUTEURS DE LA RÉGION EMEA EN 2016

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 2016, la Société opérait sur 27 marchés dans la région EMEA¹.

L'objectif de ce document est de donner des informations précises et claires sur les commissions et bonus 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 2016².

Générer une rétribution en tant que Distributeur exige du temps, des efforts importants 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 (tous les montants sont en USD³)

Titre	Commission mensuelle moyenne à chaque niveau	Commissions annualisées ⁴	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	4,60%	n/a
Chef de groupe en qualification	68	816	1,91%	n/a
Chef de groupe conditionnel	44	528	0,29%	n/a
Chef de groupe	395	4.740	2,36%	53,49%
Chef de groupe Or	629	7.548	0,93%	21,11%
Chef de groupe Lapis	1.088	13.056	0,64 %	14,56%
Chef de groupe Rubis	2.021	24.252	0,26%	5,86%
Chef de groupe Émeraude	4.021	48.252	0,10%	2,32%
Chef de groupe Diamant	8.281	99.372	0,08%	1,84%
Chef de groupe Diamant Bleu	26.366	316.392	0,04%	0,83%

Le nombre moyen de Distributeurs actifs⁵ chaque mois dans la région EMEA était de 84.982. Chaque mois, une moyenne d'environ 9.528 Distributeurs, ou 11,2% des Distributeurs actifs dans le monde ont reçu un paiement de commissions.

¹ 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, Ukraine.

² 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.

³ Le taux de change moyen en 2016 était de 0.90400 euro pour 1 dollar US.

⁴ 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.

⁵ Un Distributeur "actif" inclut tout Distributeur qui a fait un achat personnel durant la période de trois mois en question la plus récente.

Íslenska

YFIRLIT YFIR ÞÓKNANIR TIL DREIFINGARAÐILA Á EMEA-SVÆÐINU ÁRIÐ 2016

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 2016.

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 2016².

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 2016 (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	4,60%	N/A
Tilvonandi stjórnandi	68	816	1,91%	N/A
Tímabundinn stjórnandi	44	528	0,29%	N/A
Stjórnandi	395	4.740	2,36%	53,49%
Gold stjórnandi	629	7.548	0,93%	21,11%
Lapis stjórnandi	1.088	13.056	0,64%	14,56%
Ruby stjórnandi	2.021	24.252	0,26%	5,86%
Emerald stjórnandi	4.021	48.252	0,10%	2,32%
Diamond stjórnandi	8.281	99.372	0,08%	1,84%
Blue Diamond stjórnandi	26.366	316.392	0,04%	0,83%

Meðalfjöldi virkra dreifingaraðila⁵ á mánuði á EMEA-svæðinu var 84.982. Á mánaðargrundvelli fengu að meðaltali um 9.528 dreifingaraðilar, eða 11,2% 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, Úkraína og Bretland.

2 Þetta yfirlit tekur ekki til þeirra dreifingaraðila sem kaupa aðeins vörur til eigin nota og 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 2016 var 0,90400 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.

Italiano

RIEPILOGO SUI COMPENSI PER GLI INCARICATI EMEA 2016

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 2016, la Società era attiva su 27 mercati della regione EMEA.¹

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 2016².

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 2016 (tutti gli importi sono espressi in USD³)

Titolo	Reddito medio mensile relativo alle provvigioni ad ogni livello	Provvigioni annualizzate ⁴	Percentuale media di Incaricati Attivi	Percentuale media di Incaricati Executive e di livello superiore
Incaricato Attivo che guadagna una provvigione (non Executive)	35	420	4,60%	n.a.
Executive in via di qualificazione	68	816	1,91%	n.a.
Executive Provvisorio	44	528	0,29%	n.a.
Executive	395	4.740	2,36%	53,49%
Gold Executive	629	7.548	0,93%	21,11%
Lapis Executive	1.088	13.056	0,64%	14,56%
Executive Ruby	2.021	24.252	0,26%	5,86%
Executive Emerald	4.021	48.252	0,10%	2,32%
Diamond Executive	8.281	99.372	0,08%	1,84%
Blue Diamond Executive	26.366	316.392	0,04%	0,83%

Il numero medio di Incaricati Attivi⁵ ogni mese nella regione EMEA era di 84.982. Su base mensile, una media di circa 9.528 Incaricati, ovvero l’11,2%, degli Incaricati Attivi nella regione EMEA, ha guadagnato una provvigione.

¹ 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, Ucraina, Regno Unito.

² 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.

³ Il tasso di cambio medio nel 2016 per 1 dollaro USA era 0,90400 EURO.

⁴ 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.

⁵ Un Incaricato “attivo” è un Incaricato che ha fatto acquisti personali durante il periodo trimestrale più recente.

Magyar

2016-OS EMEA ÜZLETÉPÍTŐI KOMPENZÁCIÓS ÖSSZEFOGLALÁS

A Nu Skin Enterprises, Inc. (képviselőivel együtt a továbbiakban mint „Társaság”) egy globális közvetlen értékesítési cég, mely jelenleg közel 50 országban végez tevékenységet és Független Üzletépítők hálózatán keresztül értékesíti termékeit. 2016-ban az EMEA régióban a Társaság 27 piacon tevékenykedik.¹

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 2016-ban kifizetett kompenzációról².

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 2016-ban (USD³)

Kitűzői cím	Átlagos havi jutalékkereset kitűzői szintenként	Éves jutalékok ⁴	Aktív Üzletépítői átlag százalékban	Executive és magasabb szintű Üzletépítők átlaga százalékban
Jutalékra jogosult, aktív Üzletépítő (nem Executive)	35	420	4,60%	N/A
Kvalifikáló Executive	68	816	1,91%	N/A
Felfüggesztett Executive	44	528	0,29%	N/A
Executive	395	4.740	2,36%	53,49%
Gold Executive	629	7.548	0,93%	21,11%
Lapis Executive	1.088	13.056	0,64%	14,56%
Ruby Executive	2.021	24.252	0,26%	5,86%
Emerald Executive	4.021	48.252	0,10%	2,32%
Diamond Executive	8.281	99.372	0,08%	1,84%
Blue Diamond Executive	26.366	316.392	0,04%	0,83%

Az aktív Üzletépítők száma⁵ EMEA szinten havonta átlagosan 84 982 volt. Havi lebontásban az EMEA régióban nagyjából 9 528 Üzletépítő, az összes aktív Üzletépítő 11,2%-a keresett jutalékot.

¹ 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 és Ukrajna.

² 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.

³ Az USD átlagos árfolyama 2016-ban: 1 USA dollár = 0,90400 euró.

⁴ 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.

⁵ „Aktív” Üzletépítőnek számít az, aki egyénileg vásárolt a kérdéses időszak legutolsó három hónapján belül.

Nederlands

OVERZICHT VAN DE COMPENSATIES VOOR DISTRIBUTEURS IN DE EMEA-REGIO IN 2016

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 2016 was het Bedrijf actief in 27 landen binnen de EMEA-regio¹.

De bedoeling van dit document is om precieze en duidelijke informatie te verschaffen over de bonuscommissies die het Bedrijf aan Distributeurs uitbetaalt. De onderstaande tabel biedt gedetailleerde informatie over de compensaties die in 2016 aan geregistreerde Distributeurs in de EMEA-regio uitbetaald werden².

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 2016 (alle bedragen zijn in USD³)

Titel	Maandelijkse gemiddelde commissie op elk niveau	Commissies op jaarbasis ⁴	Gemiddeld percentage actieve Distributeurs	Gemiddeld percentage Distributeurs met de titel van Executive of hoger
Actieve Distributeur die een cheque verdient (niet-Executive)	35	420	4,60%	NVT
Qualifying Executive	68	816	1,91%	NVT
Provisional Executive	44	528	0,29%	NVT
Executive	395	4.740	2,36%	53,49%
Gold Executive	629	7.548	0,93%	21,11%
Lapis Executive	1.088	13.056	0,64%	14,56%
Ruby Executive	2.021	24.252	0,26%	5,86%
Emerald Executive	4.021	48.252	0,10%	2,32%
Diamond Executive	8.281	99.372	0,08%	1,84%
Blue Diamond Executive	26.366	316.392	0,04%	0,83%

Het gemiddelde aantal actieve Distributeurs⁵ per maand in de EMEA-regio bedroeg 84.982. Op maandbasis werd een commissie uitbetaald aan een gemiddelde van circa 9.528 Distributeurs, ofwel 11,2% van de actieve Distributeurs in de EMEA-regio.

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

² De tabel houdt enkel 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.

³ In 2016 bedroeg de gemiddelde wisselkoers voor 1 Amerikaanse dollar 0,90400 euro.

⁴ 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 maandelijkse commissies te vermenigvuldigen met 12.

⁵ Een 'actieve' Distributeur is elke Distributeur die een persoonlijke aankoop verrichtte gedurende de recentste periode van drie maanden.

Norsk

OVERSIKT OVER PROVISJONER TIL DISTRIBUTØRER I EMEA 2016

Nu Skin Enterprises, Inc. (og dets datterselskaper, "selskapet") er et globalt direktesalgsselskap som driver forretning i nesten 50 land og som selger produktene sine gjennom nettverk av uavhengige distributører. I 2016 drev selskapet virksomhet på 27 markeder i EMEA¹.

Formålet med dette dokumentet er å gi nøyaktig og oversiktlig informasjon om bonuser og provisjoner selskapet utbetaler til distributørene. Tabellen under viser detaljert informasjon om provisjon utbetalt til distributører registrert i EMEA i 2016².

Det krever betydelig 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.

2016 Distributørprovisjon i EMEA (alle beløp er i USD³)

Tittel	Gjennomsnittlig månedlig provisjon på hvert nivå	Årlig provisjon ⁴	Gjennomsnittlig prosentandel av aktive distributører	Gjennomsnittlig prosentandel av distributører med tittel Executive eller høyere
Aktive distributører som tjener provisjon (ikke-Executiver)	35	420	4,60 %	n/a
Kvalifiserende Executive	68	816	1,91 %	n/a
Midlertidig Executive	44	528	0,29 %	n/a
Executive	395	4740	2,36 %	53,49 %
Gold Executive	629	7548	0,93 %	21,11 %
Lapis Executive	1088	13 056	0,64 %	14,56 %
Ruby Executive	2021	24 252	0,26 %	5,86 %
Emerald Executive	4021	48 252	0,10 %	2,32 %
Diamond Executive	8281	99 372	0,08 %	1,84 %
Blue Diamond Executive	26 366	316 392	0,04 %	0,83 %

Gjennomsnittsansallet aktive distributører⁵ i EMEA var 84 982 i måneden. På en månedlig basis tjente gjennomsnittlig ca. 9528 distributører provisjon, hvilket tilsvarer 11,2 % av aktive distributører i EMEA.

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

² Tabellen inneholder kun distributører som kvalifiserer seg til å motta provisjon. Distributører som bare kjøper produkter til personlig bruk, kvalifiserer ikke til å motta provisjon og er derfor ikke inkludert i tabellen.

³ Gjennomsnittskursen i 2016 for 1 US Dollar var 0,90400 EURO.

⁴ Merk vennligst at disse tallene ikke representerer en distributørs fortjeneste, siden de ikke tar hensyn til distributørens utgifter til markedsføring av forretningen sin. Inntekter fra detaljsalg er heller ikke inkludert. De gjennomsnittlige, årlige distributørprovisjonene i denne kolonnen er ganske enkelt den gjennomsnittlige, månedlige provisjonen ganget med 12.

⁵ En "aktiv" distributør er en distributør som har foretatt et personlig kjøp i løpet av den siste tremånedersperioden.

Polski

OGÓLNE PODSUMOWANIE WYNAGRODZEŃ DYSTRYBUTORÓW W 2016 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 2016 firma działała na 27 rynkach w obrębie EMEA¹.

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 2016 roku w regionie EMEA.²

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 2016 roku w regionie EMEA (w USD³)

Title	Średni miesięczny dochód z prowizji na każdym poziomie struktury	Roczna prowizja ⁴	Średni procent Aktywnych Dystrybutorów	Średni procent Dystrybutorów z tytułem Kierowniczym i wyższym
Aktywny Dystrybutor z prowizjami wypłacanymi w czekach (bez tytułu kierowniczego)	35	420	4/60%	n/a
Dystrybutor w Okresie Kwalifikacji na Kierownika	68	816	%1/91	n/a
Kierownik Warunkowy	44	528	%0/29	n/a
Kierownik	395	4,740	2,36%	53,49.
Kierownik Złoty	629	7,548	0,93%	21,11%
Kierownik Łapisowy	1,088	13 056	0,64%	14,56%
Kierownik Rubinowy	2 021	24 252	0,26%	5,86%
Kierownik Szmaragdowy	4 021	48 252	0,10%	2,32%
Kierownik Diamentowy	8 281	99 372	0,08%	1,84%
Kierownik Błękitnego Diamentu	26,366	316 392	0,04%	0,83%

Średnia liczba aktywnych Dystrybutorów⁵ w każdym miesiącu w regionie EMEA wynosiła łącznie 84,982. W ujęciu miesięcznym, średnio około 9,528 Dystrybutorów, lub 11,2% Aktywnych Dystrybutorów w regionie EMEA zyskiwało prawo do otrzymania prowizji

¹ Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Luksemburg, Irlandia, Islandia, Izrael, Niemcy, Norwegia, Polska, Portugalia, Rosja, RPA, Rumunia, Słowacja, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Ukraina, Węgry, Wielka Brytania i Włochy.

² Tabela 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.

³ Średni kurs wymiany w 2016 roku wynosił za 1 USD = 0,90400 EUR.

⁴ Zwracamy Państwu 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.

⁵ “Aktywny Dystrybutor” to taki, który złożył zamówienie na produkty, materiały informacyjne bądź usługi w ciągu ostatnich trzech miesięcy.

Português

COMPENSAÇÃO A DISTRIBUIDORES NA EMEA EM 2016

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 2016¹.

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 2016².

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 2016 (montantes em USD³)

Título	Comissões médias mensais em cada nível	Comissões Anuais ⁴	Percentagem média de Distribuidores ativos	Percentagem média de Executivos e Distribuidores acima deste nível
Distribuidor ativo que ganha cheque (não-Executivo)	35	420	4,60%	Não aplicável
Executivo em qualificação	68	816	1,91%	Não aplicável
Executivo provisório	44	528	0,29%	Não aplicável
Executivo	395	4.740	2,36%	53,49%
Executivo Gold	629	7.548	0,93%	21,11%
Executivo Lapis	1.088	13.056	0,64%	14,56%
Executivo Ruby	2.021	24.252	0,26%	0,40%
Executivo Emerald	4.021	48.252	0,10%	32%
Executivo Diamond	8.281	99.372	0,40%	1,84%
Executivo Blue Diamond	26.366	316.392	0,04%	0,83%

O número médio mensal de Distribuidores ativos⁵ na zona EMEA foi de 84.982. Mensalmente, uma média de cerca de 9.528 Distribuidores, 11,2% dos Distribuidores ativos na zona EMEA, receberam pagamento de comissões.*

¹ 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 e Ucrânia.

² 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.

³ A taxa de câmbio média em 2016 para 1 dólar dos EUA foi 0,90400 EUROS.

⁴ 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.

⁵ Um Distribuidor “ativo” é qualquer Distribuidor que tenha efetuado uma compra pessoal durante o trimestre mais recente em questão.

Română

SUMARUL COMPENSĂRII DISTRIBUITORULUI DIN REGIUNEA EMEA ÎN 2016

Nu Skin Enterprises, Inc. (împreună cu companiile sale afiliate, denumită „Compania”) este o companie globală de vânzări directe care operează în prezent aproape 50 de țări și comercializează produsele sale printr-o rețea de Distribuitori Independenți. În 2016, Compania operează pe 27 de piețe¹ din regiunea EMEA¹.

Scopul acestui document este de a oferi informații adecvate și simple 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 pe piețele EMEA în anul 2016².

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

Compensarea Distribuitorilor din regiunea EMEA în anul 2016 (toate sumele sunt în Dolari SUA³)

Titlu	Comisionul mediu lunar pentru fiecare nivel	Comisioane anualizate ⁴	Procentajul Mediu de Distribuitori Activi	Procentajul mediu de Distribuitori cu titlul de Executivi sau mai mare
Comisionul Distribuitorului activ (non-Executiv)	35	420	4.60%	n/a
Executiv în calificare	68	816	1.91%	n/a
Executiv Provizoriu	44	528	0.29%	n/a
Executiv	395	4,740	2.36%	53.49%
Executiv Gold	629	7,548	0.93%	21.11%
Executiv Lapis	1,088	13,056	0.64%	14.56%
Executiv Ruby	2021	24,252	0.26%	5.86%
Executiv Emerald	4021	48,252	0.10%	2.32%
Executiv Diamond	8281	99,372	0.08%	1.84%
Executiv Blue Diamond	26,366	316,392	0.04%	0.83%

Numărul mediu de Distribuitori activi⁵ din fiecare lună în regiunea EMEA a fost de 84.982. În fiecare lună, în medie, aproximativ 9,528 de Distribuitori, sau 11,42% din Distribuitorii activi din regiunea EMEA, au câștigat plată de comisioane.

¹ Austria, Belgia, Republica Cehă, Danemarca, Finlanda, Franța, Germania, Ungaria, Islanda, Irlanda, Israel, Italia, Luxembourg, Norvegia, Polonia, Portugalia, România, Rusia, Slovacia, Africa de Sud, Spania, Suedia, Elveția, Olanda, Turcia, Ucraina, Marea Britanie.

² Tabelul include doar Distribuitorii care se califică pentru a primi comisioane. Distribuitorii care doar achiziționează produse pentru uz personal nu se califică pentru a primi comisioane și, prin urmare, nu sunt incluși în acest tabel.

³ Rata medie de schimb valutar în 2015 pentru 1 dolar american a fost 0,892498 EURO.

⁴ Rețineți 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-gros. Comisioanele medii anualizate ale Distribuitorilor prezentate în această coloană reprezintă pur și simplu comisioanele medii lunare multiplicare cu 12.

⁵ Un Distribuitor „activ” este definit ca fiind oricare Distribuitor care a efectuat o achiziție personală pe parcursul ultimelor trei luni ale perioadei în discuție.

Slovenčina

SÚHRN DISTRIBÚTORSKÝCH ODMIEN ZA ROK 2016 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 2016 Spoločnosť vykonávala obchodnú činnosť na 27 trhoch v regióne EMEA.¹

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 2016².

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 2016 (všetky sumy sú uvedené v USD³)

Titul	Mesačná priemerná provízia na každej úrovni	Celoročná suma provízie za rok ⁴	Priemerné percento aktívnych Distribútorov	Priemerné percento Exekutívov a Distribútorov s vyšším titulom
Aktívny Distribútor získajúci provízie (nie Exekutív)	35	420	4,60%	nie je k dispozícii
Kvalifikujúci sa Exekutív	68	816	1,91%	nie je k dispozícii
Exekutív v podmienke	44	528	0,29%	nie je k dispozícii
Exekutív	395	4,740	2,36%	53,49%
Gold Exekutív	629	7,48	0,93%	21,11%
Lapis Exekutív	1,088	13,056	0,64%	14,56%
Ruby Exekutív	2,021	24,252	0,26%	5,86%
Emerald Exekutív	4,021	48,252	0,10%	2,32%
Diamond Exekutív	8,281	99,372	0,08%	1,84%
Blue Diamond Exekutív	26,366	316,392	0,04%	0,83%

Mesačný priemerný počet aktívnych Distribútorov⁵ bol celosvetovo 84 982. Províziu platbu v priemere získalo cca. 9 528 Distribútorov alebo 11,7% aktívnych Distribútorov z regiónu EMEA.

¹ 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, Ukrajina, Veľká Británia.

² 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.

³ Priemerná hodnota výmenného kurzu v roku 2016 za 1 USD bola 0,90400 EUR.

⁴ 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.

⁵ „Aktívny“ Distribútor sa definuje ako akýkoľvek Distribútor, ktorý uskutočnil nákup za účelom osobnej spotreby počas nedávneho trojmesačného zmieného obdobia.

Suomi

YHTEENVETO EMEA-ALUEEN JAKELIJAPALKKIOISTA VUONNA 2016

Nu Skin Enterprises Inc. (yhdessä osakkuus- ja tytäryhtiöidensä kanssa ”Yhtiö”) on maailmanlaajuinen suoramyntiyritys, joka toimii tällä hetkellä melkein 50 maassa ja markkinoi tuotteitaan itsenäisten jakelijoiden verkoston kautta. EMEA-alueella yhtiö toimi vuonna 2016 27 maassa².

Tämän asiakirjan tavoitteena on tarjota täsmällistä ja rehellistä tietoa yhtiön jakelijoilleen maksamista proviisioista ja palkkioista. Alla olevasta taulukosta löydät yksityiskohtaista tietoa EMEA-alueella rekisteröityneille jakelijoille vuonna 2015 maksetuista palkkioista³.

Palkkioiden ansaitseminen vaatii jakelijalta aikaa, vaivaa ja sitoutumista. Kyseessä ei ole ”rikastu nopeasti” -ohjelma, eikä taloudelliselle menestymiselle anneta mitään takuita.

Vuoden 2016 jakelijoiden palkkiot EMEA-alueella (kaikkien summien valuutta on USD⁴)

Tasonimike	Keskimääräinen kuukausiprovisio kullakin tasolla	Vuosiprovisiot ⁵	Keskimääräinen osuus aktiivisista jakelijoista	Keskimääräinen osuus executive- ja tätä korkeammalla tasolla olevista jakelijoista
Provisioita ansaitseva aktiivinen jakelija (Ei-Executive)	35	420	4,60 %	n/a
Pätevöityvä Executive	68	816	1,91 %	n/a
Ehdollinen Executive	44	528	0,29 %	n/a
Executive	395	4 740	2,36 %	53,49 %
Gold Executive	629	7 548	0,93 %	21,11 %
Lapis Executive	1 088	13 056	0,64 %	14,56 %
Ruby Executive	2 021	24 252	0,26 %	5,86 %
Emerald Executive	4 021	48 252	0,10 %	2,32 %
Diamond Executive	8 281	99 372	0,08 %	1,84 %
Blue Diamond Executive	26 366	316 392	0,04 %	0,83 %

Aktiivisten jakelijoiden⁶ keskimääräinen määrä EMEA-alueella kuukausittain oli 84 982. Keskimäärin 9 528 jakelijaa, tai 11,2 % EMEA-alueen aktiivisista jakelijoista ansaitsi proviisioita kuukausittain.

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

2 Taulukko sisältää vain ne jakelijat, jotka ovat oikeutettuja proviisioihin. Jakelijoille, jotka ostavat tuotteita vain henkilökohtaiseen käyttöön, ei makseta proviisioita, eikä heitä siksi ole laskettu mukaan tähän taulukkoon.

3 Yhdysvaltain dollarin keskimääräinen vaihtokurssi oli vuonna 2016 0,90400 EUR.

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

5 Aktiiviseksi jakelijaksi katsotaan jakelija, joka on tehnyt henkilökohtaisen ostoksen viimeisten kolmen kuukauden aikana.

Svenska

SUMMERING AV PROVISION TILL DISTRIBUTÖRER I EMEA 2016

Nu Skin Enterprises, Inc. (tillsammans med dess dotterbolag hädanefter kallat "företaget") är ett globalt direktförsäljningsföretag, för närvarande verksamt i drygt 50 länder, som säljer sina produkter via ett nätverk av oberoende distributörer. Under 2016 var företaget verksamt på 27 marknader inom EMEA.¹

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 2016.²

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.

2016 års distributörsprovision i EMEA (alla belopp i USD³)

Titel	Månatlig genomsnittlig provision på varje nivå	Årliga provisioner ⁴	Genomsnittlig procent aktiva distributörer	Genomsnittlig procent executives och högre titlar
Aktiva distributörer med provision (ej executives)	35	420	4,60 %	n/a
Executive i kvalificering	68	816	1,91 %	n/a
Tillfällig executive	44	528	0,29 %	n/a
Executive	395	4 740	2,36 %	53,49 %
Gold executive	629	7 548	0,93 %	21,11 %
Lapis executive	1 088	13 056	0,64 %	14,56 %
Ruby executive	2 021	24 252	0,26 %	5,86 %
Emerald executive	4 021	48 252	0,10 %	2,32 %
Diamond executive	8 281	99 372	0,08 %	1,84 %
Blue Diamond executive	26 366	316 392	0,04 %	0,83 %

Genomsnittligt antal aktiva distributörer⁵ i EMEA varje månad var 84 982. På en månadsbasis tjänade i genomsnitt 9 528 distributörer, eller 11,2 % av aktiva distributörer i EMEA, provision.

¹ Österrike, Belgien, Tjeckien, Danmark, Finland, Frankrike, Tyskland, Ungern, Island, Irland, Italien, Israel, Luxemburg, Norge, Polen, Portugal, Rumänien, Ryssland, Slovakien, Sydafrika, Spanien, Sverige, Schweiz, Nederländerna, Turkiet, Ukraina, Storbritannien.

² Uppställningen 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.

³ Genomsnittlig växelkurs 2016: 1 US\$ = 0,90400 EURO.

⁴ 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.

⁵ En "aktiv distributör" är någon som gjort egna inköp under den senaste tremånadersperioden.

Русский

СИСТЕМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ В 2016 ГОДУ В РЕГИОНЕ EMEA

Nu Skin Enterprises, Inc. (далее «Компания» вместе с ее аффилированными структурами) является международной компанией прямых продаж, работающей в почти 50 странах и распространяющей свою продукцию через сеть Независимых Дистрибьюторов. В 2016 году в регионе EMEA компания NU SKIN вела бизнес в 27 странах¹.

Цель данного документа – предоставить точную и открытую информацию относительно премиального вознаграждения, выплачиваемого Компанией своим Дистрибьюторам. Внизу представлена таблица с основной информацией по премиальному вознаграждению за 2016 год² в регионе EMEA.

Получение вознаграждения требует от Дистрибьютора много времени и сил. Этот бизнес не является простым и быстрым способом обогащения, при этом финансовый успех не гарантирован.

Система Премиального Дистрибьюторского Вознаграждения в регионе EMEA за 2016 год (все цифры указаны в долларах США³)

Статус	Среднее премиальное вознаграждение для каждого уровня статуса за месяц	Сумма годового премиального вознаграждения ⁴	Средний процент Активных Дистрибьюторов	Средний процент Дистрибьюторов статуса «Лидер» и выше
Активные Дистрибьюторы, получающие вознаграждение (Не Лидеры)	35	420	4.60%	n/a
Квалифицирующиеся Лидеры	68	816	1.91%	n/a
Потенциальные Лидеры	44	528	0.29%	n/a
Лидеры	395	4,740	2.36%	53.49%
Лидеры статуса «Золото»	629	7,548	0.93%	21.11%
Лидеры статуса «Лазурит»	1,088	13,056	0.64%	14.56%
Лидеры статуса «Рубин»	2,021	24,252	0.26%	5.86%
Лидеры статуса «Изумруд»	4,021	48,252	0.10%	2.32%
Лидеры статуса «Бриллиант»	8,281	99,372	0.08%	1.84%
Лидеры статуса «Синий Бриллиант»	26,366	316,392	0.04%	0.83%

Среднемесячное количество Активных Дистрибьюторов⁵ в регионе EMEA составляло 84 982. В среднем в месяц это количество равнялось примерно 9 528 Дистрибьюторам или 11,42% Активных Дистрибьюторов, получавших премиальное вознаграждение в регионе EMEA.

¹ Австрия, Бельгия, Чешская Республика, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Венгрия, Исландия, Ирландия, Израиль, Италия, Люксембург, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Россия, Словакия, Южная Африка, Испания, Швеция, Швейцария, Нидерланды, Турция, Украина, Великобритания.

² В таблицу включены только те Дистрибьюторы, которые квалифицировались на получение премиального вознаграждения. Дистрибьюторы, приобретающие продукты исключительно для личного пользования и не получающие премиальное вознаграждение в таблицу не включены.

³ Средние индексы курса валют в 2016 году составили 0,90400 евро к 1 доллару США.

⁴ Имейте в виду, что данные цифры не отражают прибыль, получаемую Дистрибьютором, так как они не содержат расходов на продвижение бизнеса и не включают прибыль, полученную от перепродажи продукции. Общегодовое среднее премиальное вознаграждение Дистрибьютора, указанное в этой колонке, является средним ежемесячным вознаграждением умноженным на 12.

⁵ «Активный Дистрибьютор» – это Дистрибьютор, который оформил заказ на продукцию, маркетинговые материалы или прочие услуги компании за последние три месяца.

Українська

СИСТЕМА ПРЕМІАЛЬНОЇ ВИНАГОРОДИ ДИСТРИБ'ЮТОРІВ В РЕГІОНІ ЕМЕА ЗА 2016 РІК

Nu Skin Enterprises, Inc. (далі «Компанія» разом з її афілійованими структурами) є міжнародною компанією прямих продажів, працюючою у майже 50 країнах, яка поширює свою продукцію через мережу Незалежних Дистриб'юторів. В 2016 році в регіоні ЕМЕА компанія NU SKIN вела бізнес в 27 країнах¹.

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 2016 рік² в регіоні ЕМЕА.

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

Система Преміальної Дистриб'юторської Винагороди в регіоні ЕМЕА за 2016 рік (усі цифри вказані в доларах США³)

Статус	Середня преміальна винагорода для кожного рівня статусу за місяць	Сума загальнорічної преміальної винагороди ⁴	Середній відсоток Активних Дистриб'юторів	Середній відсоток Дистриб'юторів статусу «Лідер» і вище
Активні Дистриб'ютори, які отримали винагороду (Не Лідери)	35	420	4.60%	n/a
Лідери в Кваліфікації	68	816	1.91%	n/a
Потенційні Лідери	44	528	0.29%	n/a
Лідери	395	4,740	2.36%	53.49%
Лідери статусу «Золото»	629	7,548	0.93%	21.11%
Лідери статусу «Лазурит»	1,088	13,056	0.64%	14.56%
Лідери статусу «Рубін»	2,021	24,252	0.26%	5.86%
Лідери статусу «Смарагд»	4,021	48,252	0.10%	2.32%
Лідери статусу «Діамант»	8,281	99,372	0.08%	1.84%
Лідери статусу «Синій Діамант»	26,366	316,392	0.04%	0.83%

Середньомісячна кількість Активних Дистриб'юторів⁵ в регіоні ЕМЕА складало 84 982 чоловік. В середньому в місяць ця кількість дорівнювала приблизно 9 528 Дистриб'юторів або 11,42% Активних Дистриб'юторів, що отримували преміальну винагороду в регіоні ЕМЕА.

¹ 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, Україна, Великобританія.

² 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.

³ Середні індекси курсу валют в 2016 році склали 0,90400 євро до 1 долара США.

⁴ 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 помноженому на 12.

⁵ «Активний Дистриб'ютор» - це Дистриб'ютор, який оформив замовлення на продукцію, маркетингові матеріали або інші послуги Компанії за останні три місяці.

עברית

סיכום התגמול למפיצים ב- EMEA בשנת 2016

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 2016, החברה פעלה ב- 27 שווקים ברחבי EMEA.¹

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 2016.²

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- 2016 (כל הסכומים רשומים בדולר ארה"ב³)

דרגה	עמלת הכנסה חודשית ממוצעת בכך אחת מהרמות	עמלות שנתיים ⁴	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	68	816	1.91%	לא רלוונטי
בכיר זמני	44	528	0.29%	לא רלוונטי
בכיר	395	4,740	2.36%	53.49%
Gold	629	7,548	0.93%	21.11%
Lapis	1,088	13,056	0.64%	14.56%
Ruby	2,021	24,252	0.26%	5.86%
Emerald	4,021	48,252	0.10%	2.32%
Diamond	8,281	99,372	0.08%	1.84%
Blue Diamond	26,366	316,392	0.04%	0.83%

המספר הממוצע של מפיצים פעילים⁵ בכל חודש ב- EMEA עמד על 84,982. מדי חודש, בממוצע קרוב ל- 9,528 מפיצים או 11.2% מהמפיצים הפעילים ב- EMEA קיבלו תשלום עמלה.

¹ 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, אוקראינה ואנגליה.

² הטבלה כוללת רק מפיצים אשר מוסמכים לקבל עמלות. מפיצים אשר רק רוכשים מוצרים לשימוש אישי אינם מוסמכים לקבל עמלות ולכן, אינם כוללים בטבלה.

³ שער החליפין הממוצע בשנת 2016 לדולר ארה"ב אחד עמד על 0.90400 יורו.

⁴ 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.

⁵ מפיץ "פעיל" מוגדר כמפיץ כשלהו אשר ביצע רכישה אישית במהלך התקופה של שלושת החודשים האחרונים בהם מדובר.