

**TABELLA DI RIPARTO ECONOMICO
STANDARD**

ADVISORYCHAIN
The Consulting LAB for Generative Businesses

Promotrice ed Aderente convengono il seguente riparto dei compensi e delle spese prodotti dalle attività occasionate dalla RETE di ADVISORYCHAIN, vigente in mancanza di accordi e/o convenzioni *ad hoc*:

**QUOTA COMPENSO E SPESE INERENTI ALLO SVILUPPO
E LA PROMOZIONE DEL NETWORK (17%-23%)**

A) Il **5%** del compenso / corrispettivo imponibile esposto in fattura (il "*Compenso*") spetterà ad "Advisorychain S.a.s. Società Benefit" a remunerazione dell'apporto di cui all'articolo 2) dell'Accordo di Partenariato (coordinamento della RETE, gestione del Marchio, piattaforme digitali, lead generation, contabilità di rete, supporto organizzativo).

B) Al Soggetto (Promotrice, Aderente o partner d'affari) che ha contribuito, con la sua opera personale, all'acquisizione dell'incarico di servizi / commessa (la "*Pratica*"), spetterà una quota del Compenso modulata, in relazione al valore economico della Pratica e alla complessità dell'attività di sviluppo, secondo i seguenti valori:

- Pratiche fino a € 10.000: quota acquisizione ordinaria pari al **12%**
- Pratiche tra € 10.001 e € 50.000: quota acquisizione fino al **15%**
- Pratiche oltre € 50.000 o di particolare rilevanza strategica, continuativa o complessa: quota acquisizione fino al **18%**

QUOTA COMPENSO APPORTO D'OPERA (77-83%)

C) Il **15%** del Compenso verrà riconosciuto al professionista od impresa di servizi che costituirà il principale referente del Cliente in ordine alla Pratica e supervisore del relativo svolgimento.

D) La restante parte del Compenso (tra il **62-68%** dell'imponibile, a seconda della misura effettiva della quota di acquisizione di cui al punto B che precede) andrà al professionista / società di servizi affidatario/a della Pratica per l'apporto d'opera. Se la conduzione è plurale, tale quota dovrà essere divisa nell'ambito del Team in parti uguali ovvero sulla base degli specifici apporti – la suddivisione è rimessa all'accordo tra i membri del Team, salvo diversa attribuzione concordata con la Promotrice.

G) I riparti relativi alle partecipazioni dovranno essere eseguiti dal percipiente obbligato entro 15 giorni dall'effettivo incasso del corrispettivo dalla clientela.

NORME GENERALI

E) Le quote innanzi indicate sono cumulabili in capo al medesimo soggetto in base alle funzioni assolte (es. Aderente che è al contempo acquirente, referente del Cliente e affidatario della Pratica cumula le rispettive quote).

F) La presente Tabella si integra con il Regolamento interno “*Meccanismi di Referral tra Aderenti*”.

G) Le partecipazioni, nelle misure sopra indicate, sono al lordo di ogni eventuale onere fiscale e contributivo, ovvero ogni diritto a rimborso spese generali etc. in capo al beneficiario (esclusa l'IVA).

H) L'intesa con i Clienti sulla misura del compenso costituisce prerogativa della Promotrice, in condivisione con l'Aderente acquirente / principale referente del Cliente, nel rispetto delle linee guida interne sui livelli minimi di remunerazione dei servizi.

I) I riparti relativi alle partecipazioni dovranno essere eseguiti dal primo percipiente (ovverosia, in via ordinaria, l'Aderente affidatario della Pratica quando il pagamento è effettuato direttamente dal Cliente in suo favore, ovvero la Promotrice quando il pagamento è effettuato in suo favore) entro 15 giorni dall'effettivo incasso del corrispettivo dalla clientela, mediante rendicontazione chiara e tracciabile a favore dei soggetti titolari delle rispettive quote e della Promotrice.

ESEMPI ILLUSTRATIVI DI RIPARTO

A titolo puramente esemplificativo, si riportano due schemi semplificati di Riparto del compenso:

Esempio A – Pratica (5.000 €) portata da un Aderente

Corrispettivo al cliente: 5.000 € + IVA

Riparto:

- 5% (250 €) → Promotrice per l'apporto di rete*
- 12% (600 €) → Soggetto acquirente*
- 15% (750 €) → Aderente referente del Cliente*
- 68% (3.400 €) → Aderente professionista / Team affidatario per l'apporto d'opera*

(Le quote possono cumularsi quando i ruoli coincidono nel medesimo soggetto.)

Esempio B – Pratica (30.000 €/anno) con Team di 3 Aderenti

Corrispettivo annuo: 30.000 € + IVA

Riparto:

- 5% (1.500 €) → Promotrice*
- 15% (4.500 €) → Soggetto acquirente*
- 15% (4.500 €) → Aderente referente del Cliente*
- 65% (19.500 €) → Team affidatario da dividere tra i 3 Aderenti secondo accordi interni (es. in parti uguali o in proporzione agli apporti)*

Tali esempi hanno funzione puramente orientativa e non costituiscono in sé disciplina vincolante, che resta quella contenuta nell'Accordo, nella presente Tabella e negli eventuali accordi specifici sulle singole Pratiche.