

Elżbieta [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

Opole, 05.06.2018

Zakład Ubezpieczeń Społecznych  
Oddział w Opolu  
ul. Wrocławska 24, 45-701 Opole

Wyjaśnienie dotyczące wykonywania czynności z umowy agencyjnej w dniach 23.09.2016 – 07.10.2016, 16.12.2016 – 26.12.2016, 30.12.2016 – 12.01.2017, 06.05.2017 – 04.09.2017 (płatnik Randstad Polska Sp. z o.o.) - numer sprawy 240000/CO/00010078.

W odpowiedzi na Państwa pismo wyjaśniam, iż w dniach 23.09.2016 – 07.10.2016, 16.12.2016 – 26.12.2016, 30.12.2016 – 12.01.2017, 06.05.2017 – 04.09.2017 nie wykonywałam osobiście czynności z umowy agencyjnej pomimo tego, iż w tym okresie otrzymywałam wynagrodzenie z tytułu umowy – zlecenia. Umowa – zlecenie zawarta z Randstad Polska Sp. z o.o. na świadczenie usług jako Lider Sprzedaży Avon.

Wyjaśnienie:

Wynagrodzenie Lidera Sprzedaży jest uzależnione wyłącznie od wyników, takich jak: wartość sprzedaży własnej, liczebność zespołu oraz wartość sprzedaży zespołu. Wynagrodzenie jest wypłacane za dany katalog (katalog trwa 3 tygodnie) i naliczane jest jeśli wszystkie kwalifikatory zostały podczas jednego katalogu osiągnięte. Lider Sprzedaży to osoba, która ma pod sobą zespół konsultantek, czyli osób, które zamawiają kosmetyki bezpośrednio z firmy Avon logując się własnym numerem personalnym. Suma wartości ich zamówień + ilość osób, która zamawia + wartość mojego zamówienia – dopiero spełnione wszystkie wskaźniki łącznie na określonym poziomie w obrębie danego katalogu są podstawą do wypłaty wynagrodzenia w postaci bonusu lub prowizji od sprzedaży.

W moim przypadku wyglądało to następująco:

Współpracę jako Lider Sprzedaży Avon rozpoczęłam w 2015 roku, umowa - zlecenie Lidera Sprzedaży jest zawierana na rok i co roku przedłużana. Wówczas rozpoczęłam pracę związaną z budowaniem zespołu konsultantek, a wynagrodzenia zaczęłam otrzymywać od momentu kiedy spełniałam jednocześnie wszystkie wymagane kwalifikatory do jego wypłaty, tj. określona wartość sprzedaży własnej + liczebność zespołu + wartość sprzedaży zespołu. Mój zespół sukcesywnie rósł przez lata i zwiększał swoją liczebność osób, czyli automatycznie wartość sprzedaży. Gdybym w pewnych okresach nie robiła nic to wynagrodzenie i tak by mi się naliczało automatycznie, bo zespół spełniał warunki do jego wypłaty. Lider Sprzedaży jest osobą niezależną, sam określa czas i miejsce swej działalności.

**23.09.2016 – 07.10.2016** chorobowe = opieka szpitalna i poszpitalna na córkę, córka miała wycinany woreczek żółciowy, wymagała mojej stałej opieki, ciężko mi było nawet wyskoczyć do sklepu po zakupy, a co dopiero pracować w tym czasie.

**16.12.2016 – 26.12.2016 i 30.12.2016 – 12.01.2017** – chorobowe poszpitalne

W dniach 14-15.12.2016 byłam w szpitalu, miałam wykonywany zabieg pod narkozą (histeroskopia), oddział ginekologiczny, więc raczej ciężko byłoby mi podczas narkozy pracować. Później otrzymałam zwolnienie na okres **16.12.2016 – 26.12.2016**, czyli chorobowe poszpitalne, na którym miałam obfite krwawienia i powikłania po zabiegu co skutkowało powrotem do szpitala w dniu 27.12.2016 gdzie przebywałam do 29.12.2016, a po pobycie tym otrzymałam kolejne zwolnienie na okres **30.12.2016 – 12.01.2017**. Mój zły stan zdrowia w tych okresach nie pozwoliłby mi nawet na wykonywanie jakiegokolwiek pracy.

**06.05.2017 – 04.09.2017** (w tej dacie jest niestety pomyłka, w rzeczywistości chorobowe miałam w okresie **17.05.2017 – 04.09.2017**, w dniach 06.05.2017-15.05.2017 normalnie pracowałam, nie przebywałam w tych dniach na chorobowym).

W dniach 17.05.2017 – 22.05.2017 byłam w szpitalu, miałam wykonywany zabieg pod narkozą (19.05.2017 artroskopia – zabieg operacyjny barku lewego), więc wówczas również wykonywanie jakiegokolwiek pracy byłoby nawet niemożliwe. Po tym zabiegu miałam założone usztywnienie całego barku, co automatycznie wykluczało jakąkolwiek możliwość pracowania jako Lider Sprzedaży, bo do tej roli potrzebuję obu rąk sprawnych. Dodatkowo unieruchomienie tej ręki tak bardzo mi utrudniało podstawowe czynności życiowe, że w domu przez nieuwagę skręciłam nogę 23.07.2017 roku. Jak wynika z powyższego praca z unieruchomioną ręką i unieruchomioną nogą jest tym bardziej niemożliwa.

Jako Lider Sprzedaży mam też możliwość powierzyć wykonywanie usług innym osobom, na przykład członkom rodziny czy osobom z Avon, które są nade mną w strukturze. Osobami automatycznie do tego upoważnionymi są mój Lider Nadrzędny i Okręgowy Menedżer Sprzedaży. Jest to niezbędne, gdyż są takie sytuacje, iż jako osoba pracująca zawodowo osobiście nie mam możliwości spotkania się na przykład z potencjalną Konsultantką, nie chodzi tu nawet o okres gdy jestem na chorobowym, bo wówczas jest to jakby oczywiste, że nie mam takiej możliwości, ale nawet gdy pracuję i jestem na przykład 12 godzin na dniówce to mój Lider Nadrzędny czy Okręgowy Menedżer Sprzedaży wykonują takie zadanie w moim imieniu. Wówczas dochodzi do takiej sytuacji, iż Konsultantka jest zapisywana w czasie kiedy ja jestem na przykład w pracy i logiczne jest, iż nie mogę być w dwóch miejscach jednocześnie. Z tego typu wsparcia Lidera Nadrzędnego i Okręgowego Menedżera Sprzedaży korzystałam przez wszystkie okresy, w których przebywałam na chorobowym. Natomiast w przypadku jakichkolwiek szkoleń, które się odbywają w terminach, w których ja osobiście nie mogę uczestniczyć (czy to ze względu na urlop, chorobowe czy po prostu jak w danym dniu pracuję) uczestniczy w nich mój syn w moim imieniu. W firmie Avon jest jeszcze coś takiego jak rekrutacja online, czyli każdy Lider Sprzedaży ma taki link online, umieszczony w internecie, w sieci, gdzie osoba, która chce zostać Konsultantką wystarczy, że kliknie w taki link i sama wypełnia formularz. Ja otrzymuję informację dopiero po tym fakcie jak ona sobie utworzy konto Konsultantki. To jest sytuacja na którą już nie mam kompletnie żadnego wpływu, taka osoba nie kontaktuje się ze mną i się nie umawia, tylko po prostu sama sobie zakłada konto kiedy chce i składa zamówienie, a u mnie to się tylko pojawia jako mianowanie Konsultantki.

Osobiście nie podejmowałam w tym czasie żadnych czynności związanych z pracą Lidera Sprzedaży, gdyż mój stan zdrowia czy stan zdrowia mojej córki (opieka) na to nie pozwalał, nie było to realne.

Jednak w tym czasie mój zespół osiągał wynik odpowiedni do naliczania wynagrodzeń za te kampanie, które stało się podstawą do naliczenia składek.

Jak wynika z powyższego moja aktywność zawodowa zmierzająca do osiągnięcia zarobku w czasie pobierania któregośkolwiek z powyższych zasiłków chorobowych jest wymuszona niezależnymi ode mnie okolicznościami, gdyż nie mam bezpośredniego wpływu na to czy mój zespół spełni warunki, które są podstawą do wypłaty wynagrodzenia czy ich nie spełni, nie mam wpływu na to czy w danym katalogu odpowiednia ilość osób złoży zamówienia na określoną wartość i łącznie osiągnę wymaganą sprzedaż zespołu. Nie mam też wpływu na to czy jakaś osoba sama zgłosi się z chęcią zostania Konsultantką czy zapisze się sama w ramach możliwości samodzielnego utworzenia konta Konsultantki online. To wszystko zależy od osób trzecich. Jedyną rzeczą na którą mam wpływ jest moje własne zamówienie, które jest tylko jednym z trzech potrzebnych do wypłaty wynagrodzenia kwalifikatorów (ja osobiście zawsze i od lat zamawiam produkty z Avon tylko na własny użytek i na użytek mojej rodziny, kosmetyki i środki higieny osobistej, które są mi niezbędne na co dzień, szczególnie jest to dla mnie wygodna forma podczas chorobowego, gdyż kurier przynosi mi je do domu i nie muszę jeździć do sklepu).

Zdrowie moje i mojej rodziny jest dla mnie najważniejsze i nawet nie przeszłoby mi przez myśl świadome osiąganie zarobków z tytułu umowy agencyjnej podczas trwania chorobowego, tym bardziej, że Avon nie jest moim źródłem dochodu, to bardziej hobby, a wysokość moich wynagrodzeń jest znikoma i ciężko tu mówić o zarobkach jeśli wynoszą one średnio 145zł (to średnia mojego kampanijnego wynagrodzenia z okresu 01.01.2016-31.12.2017).

Z poważaniem,  
Elżbieta [REDACTED]

Załączniki:

1. Zasady wynagradzania Liderów Sprzedaży Avon.
2. Informacje medyczne.