

Politicile și Procedurile Companiei

Cod de Conduită Profesională

CUPRINS

1. Introducere
2. Definiții
3. Garanția, returnarea și răscumpărarea produselor
4. Structura bonusurilor / Planul de Marketing
5. Nivelul de Manager și reguli de calificare
6. Bonusul de Conducere (BC)
7. Stimulente adiționale
8. Recunoașteri pentru Manageri și nivelele superioare acestora
9. Bonusul Nestemată
10. Programul Stimulativ de Merit (Forever2Drive)
11. Chairman's Bonus
12. Raliul Global Forever
13. Procedurile de comandă
14. Politica de responsorizare
15. Politica de sponsorizare internațională
16. Activități interzise
17. Politicile Companiei
18. Obligații legale
19. Clauze restrictive
20. Informații confidențiale și acord de non-divulgare
21. Codul de Conduită Profesională
22. Proceduri fiscale privind plata bonusurilor
23. Comunicari
24. GDPR

1 INTRODUCERE

1.01 (a) Forever Living Products (FLP) reprezintă o familie internațională de companii ce produc și distribuie exclusiv produse pentru sănătate și frumusețe, în întreaga lume, prin intermediul conceptului său unic de afacere care încurajează și sprijină consumul și vânzarea produselor firmei prin intermediul Forever Business Ownerilor (FBO) independenți. FLP furnizează fiecărui FBO produsele, personalul necesar deservirii și Planul de Marketing, toate la cele mai înalte cote ale calității. Companiile afiliate și produsele acestora oferă atât pentru consumatori, cât și pentru FBO posibilitatea îmbunătățirii calității vieții prin utilizarea produselor, precum și șanse egale de succes pentru toți cei care doresc să activeze corect în programul FLP. Spre deosebire de majoritatea oportunităților de afaceri, implicarea în afacerea FLP presupune un risc financiar redus, deoarece nu solicită o investiție de capital, iar compania are o politică liberală de răscumpărare a produselor.

(b) FLP nu susține faptul că un FBO va avea succes financiar fără ca acesta să lucreze efectiv în program sau sprijinindu-se exclusiv pe efortul celorlalți. Compensațiile în FLP se bazează pe vânzarea produselor firmei. Fiecare FBO este un anteprenor independent al cărui succes sau insucces depinde de efortul său personal.

(c) Companiile FLP au o lungă istorie a succesului. Scopul fundamental al Planului de Marketing FLP este acela de a stimula vânzarea și consumul produselor de înaltă calitate ale Companiei, de către clienți și consumatori. Scopul principal al unui FBO este acela de a construi o rețea de vânzări și de a promova vânzarea și consumul produselor firmei de către consumatori.

(d) Un FBO, indiferent de nivelul său în Planul de Marketing FLP, este stimulat să efectueze lunar vânzări cu amănuntul și să țină evidența volumului acestora numai în condițiile respectării legislației din țara în care își desfășoară activitatea (România și/sau Republica Moldova).

(e) Un FBO de succes obține informații la zi despre piață participând la întruniri care au și rol de perfecționare. Un FBO își menține propria activitate de vânzare cu amănuntul către consumatori, dar sponsorizează și alți FBO care comercializează, la rândul lor, produsele, cu condiția respectării legislației în vigoare.

(f) Un FBO care are întrebări sau dorește clarificări trebuie să contacteze Sediul Central al Companiei.

1.02 (a) Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională au fost concepute pentru a stabili restricții, reguli și reglementări care să asigure vânzări și proceduri de marketing corecte, și pentru a preveni orice act incorect, abuziv sau ilegal. Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională pot fi revizuite, modificate sau completate, la anumite intervale de timp. Revizuirile, modificările sau amendamentele aduse Politicilor Companiei și Codului de Conduită Profesională vor fi publicate pe website-ul companiei FLP, www.foreverliving.com, și vor intra în vigoare la 30 de zile după publicare.

(b) Fiecare NC / FBO are obligația de a se familiariza cu Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională în vigoare la momentul înscrierii sale, precum și cu revizuirile, modificările și completările ulterioare.

(c) Fiecare NC / FBO se angajează, prin semnarea Formularului de Înscriere, să respecte Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională. Textul Formularului de Înscriere se referă în

mod specific la obligațiile contractuale ale NC / FBO de a respecta Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională. Comandarea produselor FLP este o reafirmare a angajamentului de a respecta Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională. Orice acțiune sau absență a acțiunii, ce are ca rezultat aplicarea sau reprezentarea defectuoasă sau încălcarea Politicilor Companiei și / sau a Codului de Conduită Profesională poate conduce la retragerea licenței de folosire a mărcilor înregistrate, a mărcilor de serviciu și a altor mărci, inclusiv a dreptului de a cumpăra și de a distribui produsele FLP.

(d) În pofida prevederilor sus-menționate, orice revizuire, modificare ori amendament sau încetarea acordului de (a) Soluționare a Disputelor / Renunțare la Competența Tribunalului prevăzute în aceste Politici ale Companiei și Cod de Conduită Profesională (Secțiunea 18.01) și / sau (b) a acordurilor prevăzute în Politica de Soluționare a Disputelor la care se face referire în continuare și care sunt disponibile pe website-ul companiei FLP, www.foreverliving.com, nu se vor aplica unei dispute cu privire la care Compania a fost informată anterior datei intrării în vigoare a unor astfel de revizuirii, modificări, amendamente sau încetări. Data efectivă de intrare în vigoare a unor astfel de revizuirii, modificări, amendamente sau încetări va fi la 30 de zile după ce aceste revizuirii, modificări, amendamente sau încetări vor fi publicate pe website-ul companiei FLP, www.foreverliving.com.

2 DEFINIȚII

Bonus: o plată efectuată de Companie către un FBO calificat la Prețul de Depozit, conform Planului de Marketing FLP.

- (a) **Bonus Personal (BP):** o plată făcută către un FBO calificat la Prețul de Depozit, în cuantum de 5 – 18% din Prețul Recomandat de Vânzare (PRV) din vânzările online efectuate de clienții la PRV ai respectivului FBO.
- (b) **Bonus de Novus Customer:** o plată către un FBO calificat la Prețul de Depozit, în cuantum de 5 – 18% din Prețul Recomandat de Vânzare al Vânzărilor Personale Acreditate ale Novus Customerilor sponsorizați personal (sau ale liniilor inferioare ale respectivilor Novus Customeri), până când Novus Customerii sponsorizați personal devin FBO calificați la Prețul de Depozit.
- (c) **Bonus de Volum (BV):** o plată efectuată către un Lider de vânzări în cuantum de 3 – 13% din Prețul Recomandat de Vânzare al Vânzărilor Personale Acreditate ale unui FBO din linia sponsorială inferioară care nu se află într-o linie managerială inferioară activă.
- (d) **Bonus de Conducere (BC):** o plată efectuată către un Manager calificat în cuantum de 2 – 6% din Prețul Recomandat de Vânzare al Vânzărilor Personale Acreditate ale Managerilor din liniile sale sponsoriale inferioare și ale FBO din echipele acestor Manageri.

Calificat la Bonusul de Conducere (BC): un Manager Recunoscut care s-a calificat pentru a primi Bonus de Conducere într-o anumită lună.

Calificat la Prețul de Depozit: dreptul de a cumpăra produsele la Prețul de depozit. Un FBO devine calificat permanent la Prețul de Depozit după ce face cumpărături în valoare de 2 Puncte Credit în două luni calendaristice consecutive, într-o singură Companie Operațională.

Client la Prețul Recomandat de Vânzare: o persoană care cumpără produse Forever prin canalele de vânzare autorizate și care nu a aplicat încă pentru a deveni Novus Customer, prin depunerea Formularului de Înscriere la sediul Companiei.

Compania Operațională: compania administrativă în cadrul căreia una sau mai multe țări folosesc o singură bază de date pentru a calcula calificările la nivele superioare din Planul de Marketing, plata bonusurilor și calificarea la programele stimulative.

Discount Personal: o reducere, acordată unui FBO pentru comenzile personale, calculată ca procentaj din Prețul Recomandat de Vânzare, în cuantum de 5-18%, pe baza nivelului actual de vânzări. Suma reprezentând această reducere se scade din Prețul de Depozit, pentru a determina valoarea Prețului de Depozit Ajustat.

Domestic: care aparține țării de reședință a unui FBO.

Eagle Manager: un Manager care a atins statutul de Eagle Manager.

Entitate de afaceri: o entitate legală a unui FBO înființată cu scopul desfășurării activității Forever a acestuia.

Excursie pentru care s-a obținut calificarea: un stimulent sub forma unei călătorii pentru două persoane oferită aceluși FBO care realizează oricare dintre programele stimulative prevăzute în Planul de Marketing.

Forever Business Owner (FBO): Persoana care, după ce a făcut cumpărături în valoare de 2 Puncte Credit în două luni calendaristice consecutive într-o singură Companie Operațională, este Calificată la Prețul de Depozit (cumpără produse la Prețul de Depozit) pentru a primi 30% discount față de Prețul Recomandat de Vânzare; și este, de asemenea, calificată să primească Discount Personal în cuantum de 5 până la 18% față de Prețul Recomandat de Vânzare, pentru cumpărăturile personale, în funcție de nivelul deținut în Planul de Marketing.

FBO responsabilizat: un FBO care își schimbă sponsorul după 2 ani de inactivitate.

Incentive Shares: totalul Punctelor Credit generate în conformitate cu regulile de calificare la Chairman's Bonus, folosite pentru a determina cota parte din totalul sumei acordate care îi revine respectivului FBO calificat.

Lider Activ de Vânzări: un Lider de vânzări care acumulează cel puțin 4 Puncte Credit Active în țara de reședință, în timpul unei luni calendaristice, din care cel puțin 1 este în nume personal. Statutul de Activ al unui Lider de vânzări se stabilește lunar și este parte a cerințelor de calificare pentru primirea Bonusurilor de Volum și de Conducere, a Bonusului Nestemată, a sumelor aferente Programului Stimulativ de Merit, a nivelului de Eagle Manager, a calificării la Raliu și Chairman's Bonus.

Lider de Vânzări: un FBO care se află la nivelul de Supervisor sau mai sus.

Linie inferioară: toți acei FBO sponsorizați sub un anumit FBO, indiferent din câta generație din adâncime.

Linie superioară: toți acei FBO aflați în linia sponsorială superioară a unui FBO.

Luna: o lună calendaristică (ex: 1 ianuarie – 31 ianuarie)

Magazin online: website-ul oficial de cumpărături online disponibil la www.foreverliving.ro

Manager Moștenit: (vezi alin. 5.04)

Manager Nerecunoscut: (vezi alin. 5.02)

Manager Nestemată: un Manager care are cel puțin 9 Manageri Recunoscuți Sponsorizați în prima generație.

Manager Recunoscut: (vezi alin. 5.01)

Manager Sponsorizat: (vezi alin. 5.03)

Manager Transferat: (vezi alin. 5.04)

Nivel de Vânzări: oricare dintre diferitele niveluri realizate prin cumularea Punctelor Credit ale unui FBO și ale liniei sale inferioare. Acestea includ Asistent Supervisorii, Supervisorii, Asistent Managerii și Managerii.

Novus Customer: o persoană al cărei Formular de Înscrisoare a fost acceptat de către Companie, fiind astfel calificată la Prețul de Novus Customer, cu o reducere de 15% față de Prețul Recomandat de Vânzare, și care nu a cumpărat încă produse în valoare de 2 Puncte Credit în oricare două luni calendaristice consecutive.

Preț de Depozit: prețul, fără taxe, la care sunt vândute produsele unui FBO calificat la Preț de Depozit. Acest preț beneficiază de o reducere de 30% față de Prețul Recomandat de Vânzare.

Preț de Depozit Ajustat: Prețul de Depozit, din care s-a scăzut Discount-ul Personal calculat pe baza nivelului curent din Planul de Marketing, la care sunt vândute produsele către un FBO calificat la Prețul de Depozit.

Prețul de Novus Customer: prețul la care sunt vândute produsele către un Novus Customer care nu este calificat la Prețul de Depozit.

Preț Recomandat de Vânzare (PRV): prețul, fără taxe, la care compania recomandă vânzarea produselor către clienți. Pe baza acestui preț sunt calculate toate bonusurile și discount-urile personale.

PRV: Preț Recomandat de Vânzare

Profit de Novus Customer: diferența dintre Prețul de Novus Customer și Prețul de Depozit, plătită primului FBO din linia superioară calificat la Prețul de Depozit, pe baza vânzărilor unui Novus Customer care nu este calificat să cumpere la Preț de Depozit.

Programul Stimulativ de Merit (Forever2Drive): un program stimulat în baza căruia unui FBO i se plătește o sumă suplimentară timp de 36 de luni.

PC: Punct Credit

Punct Credit: o valoare atribuită fiecărui produs folosită pentru cuantificarea bonusurilor, calificărilor și stimulentele, precum și a participării unui FBO la Programele Stimulative ale Companiei, conform Planului de Marketing FLP. Un p.c. (1 p.c.) se acordă pentru achiziționarea de produse F.L.P. în valoare de 160 EUR la Preț de Depozit. Toate Punctele Credit sunt calculate lunar:

(a) Puncte Credit Active: Puncte Credit Personale plus Puncte Credit de la cei aflați la nivelul de Novus Customer. Sunt utilizate pentru a determina, lunar, statutul de Activ al unui Lider de Vânzări.

(b) Puncte Credit de Conducere: Punctele Credit acordate unui Manager Activ calificat la Bonusul de Conducere, calculate în procent de 40% din Punctele Credit Personale și Non-Manageriale ale Managerilor Activi din fiecare linie sponsorială inferioară incluzându-l pe primul Manager calificat la Bonusul de Conducere, 20% din Punctele Credit Personale și Non-Manageriale ale Managerilor Activi din fiecare linie sponsorială inferioară a primului Manager calificat la Bonusul de Conducere incluzându-l pe cel de-al doilea Manager calificat la Bonusul de Conducere și 10% din Punctele Credit Personale și Non-Manageriale ale Managerilor Activi din fiecare linie sponsorială inferioară a celui de-al doilea Manager calificat la Bonusul de Conducere incluzându-l pe cel de-al treilea Manager calificat la Bonusul de Conducere.

- (b) Puncte Credit de la Novus Customeri:** Punctele Credit reflectate de Vânzările Personale Acreditate ale unui Novus Customer sponsorizat personal sau ale acelor Novus Customeri din liniile sale inferioare, până când acel Novus Customer devine Asistent Supervisor.
- (c) Puncte Credit Non-Manageriale:** Punctele Credit reflectate de Vânzările Personale Acreditate ale unui FBO din linia inferioară care nu aparține niciunei linii manageriale.
- (d) Puncte Credit acordate sponsorului Activ:** Punctele Credit reflectate de Vânzările Personale Acreditate ale unei linii inferioare non-manageriale ale unui Manager inactiv. Aceste Puncte Credit nu sunt luate în calculul Punctelor Credit Non-Manageriale în vederea calificării la oricare dintre stimulentele oferite de companie. Totuși, ele contează pentru Punctele Credit Totale ale Managerului respectiv.
- (e) Puncte Credit Personale:** Punctele Credit reflectate de Vânzările Personale Acreditate ale unui FBO.
- (f) Puncte Credit Totale:** suma totală a diferitelor Puncte Credit ale unui FBO.
- (g) Puncte Credit Noi:** Punctele Credit generate de liniile de FBO sponsorizați personal de un Manager în prima sa generație timp de 12 luni calendaristice după înscriere (inclusiv luna în care respectivul FBO a fost sponsorizat) sau până când acel FBO atinge nivelul de Manager, indiferent care dintre acestea se întâmplă prima.

Regiune: regiunea în care se află țara de reședință a unui FBO. Regiunile includ America de Nord, America Latină, Africa, Europa și Asia.

Sponsor: un NC / FBO care înscrie personal un alt Novus Customer.

Scutirea (Waiver): acordată aceluși FBO (Lider de Vânzări) care îndeplinește anumite cerințe în vederea calificării la obținerea de bonusuri într-o Companie Operațională acceptate în locul cerințelor pentru luna următoare în toate celelalte Companii Operaționale.

- (a) Scutirea (Waiver) pentru îndeplinirea statutului de Activ:** un FBO care este Activ cu 4 p.c. personale și de la Novus Customers în Compania Operațională Domestică va primi o Scutire (Waiver) de la îndeplinirea statutului de Activ în luna următoare în toate celelalte Companii Operaționale.
- (b) Scutirea (Waiver) pentru calificarea la Bonusul de Conducere:** un Manager Recunoscut care este Activ sau a primit Scutirea (Waiver) pentru îndeplinirea statutului de Activ și îndeplinește cerința privind necesarul de Puncte Credit Personale / Non-Manageriale pentru calificarea la Bonusul de Conducere în oricare Companie Operațională în luna în curs va primi o Scutire (Waiver) pentru calificarea la Bonusul de Conducere pentru luna următoare în toate celelalte Companii Operaționale.

Țară de Calificare: orice Țară Participantă folosită ca Țară de Calificare la Chairman's Bonus.

Țară Participantă: o țară care s-a calificat să participe la stimulentele Chairman's Bonus înregistrând vânzări de cel puțin 3.000 p.c. în oricare trei luni ale anului calendaristic precedent (3.000 p.c. în oricare două luni în cazul recalificării) și are cel puțin un calificat la Chairman's Bonus.

Țara de Reședință: țara în care un FBO locuiește majoritatea timpului. În această țară respectivul FBO trebuie să se califice pentru a primi Scutirea (Waiver) de la îndeplinirea obligațiilor de calificare la Bonusul de Volum în toate celelalte țări Forever.

Vânzări Acreditate: activitatea de vânzare așa cum este ea reflectată de Punctele Credit acumulate în urma comenzilor plasate la Companie.

Vânzări Personale Acreditate: activitatea de vânzări (măsurată în bani, la Prețul Recomandat de Vânzare, sau în Puncte Credit) a unui FBO, așa cum este ea reflectată în urma cumpărăturilor efectuate în nume propriu.

3 GARANȚIA, RETURNAREA ȘI RĂSCUMPĂRAREA PRODUSELOR

3.01 Termenele privind garanția, returnarea și răscumpărarea produselor se vor aplica în conformitate cu Politicile Companiei și legile autohtone în vigoare.

3.02 FLPR garantează calitatea produselor sale, în proporție de 100%. FLPR garantează faptul că produsele sale nu au defecte, fiind conforme cu specificațiile înscrise pe ambalaj. Produsele FLPR, exceptând materialele promoționale și literatura de specialitate, pot fi achiziționate de la FLPR atât prin punctele de vânzare ale centrelor de distribuție, cât și prin magazinul online oficial al companiei (foreverliving.ro).

A) PENTRU MAGAZINUL ONLINE:

- Produsele FLPR achiziționate prin magazinul online oficial al companiei (foreverliving.ro) pot fi returnate în termen de 14 zile de la data achiziției, fără a fi necesară justificarea deciziei de către cumpărător (consumator), completând „Formularul de retragere din contract, comandă / de înlocuire produse neconforme / de schimbare / completare comandă cu produse” prezentat în magazinul online la capitolul Termeni și condiții. Prin acest formular, cumpărătorul optează pentru retragerea din contract/comandă. În cazul Novus Customer/FBO se va anula contractul, iar în cazul cumpărătorului la preț recomandat de vânzare se va anula comanda.
- Produsele FLPR achiziționate prin magazinul online oficial al companiei (foreverliving.ro) și care sunt neconforme pot fi înlocuite în termen de 14 zile de la data achiziției. În această situație se va completa „Formularul de retragere din contract, comandă / de înlocuire produse neconforme / de schimbare / completare comandă cu produse”, însoțit de factura de achiziție, procesul verbal ce va fi completat la recepția produselor de către cumpărător și reprezentantul firmei care a realizat transportul. FLPR se obligă să înlocuiască produsele neconforme în maxim 14 zile de la data la care este informat de către cumpărător, în limita stocului disponibil. În cazul în care produsele nu sunt disponibile în stoc, FLPR va returna contravaloarea produselor.

Obligațiile care revin FLPR în cazul retragerii consumatorului

(1) FLPR rambursează toate sumele pe care le-a primit drept plată din partea consumatorului, inclusiv, după caz, costurile livrării, fără întârziere nejustificată și, în orice caz, nu mai târziu de 14 zile de la data la care este informat de decizia de retragere din contract a consumatorului.

(2) FLPR rambursează sumele menționate la alin. (1) folosind aceleași modalități de plată ca și cele folosite de consumator pentru tranzacția inițială, cu excepția cazului în care consumatorul a fost de acord cu o altă modalitate de plată și cu condiția de a nu cădea în sarcina consumatorului plata de comisioane în urma rambursării.

(3) Fără a aduce atingere alin. (1), FLPR nu este obligat să ramburseze costurile suplimentare în cazul în care consumatorul a ales în mod explicit un alt tip de livrare decât livrarea standard oferită de FLPR.

(4) FLPR amână rambursarea până la data recepționării produselor care au făcut obiectul vânzării.

Obligațiile consumatorului în cazul retragerii consumatorului

(1) Consumatorul returnează produsele sau le înmânează FLPR sau unei persoane autorizate de FLPR să recepționeze produsele, fără întârziere nejustificată și în decurs de cel mult 14 zile de la data la care acesta a comunicat FLPR decizia sa de retragere din contract. Termenul este respectat dacă produsele sunt trimise înapoi de consumator înainte de expirarea perioadei de 14 zile.

(2) Consumatorul suportă doar costurile directe legate de returnarea produselor.

Informațiile prezentate la punctul A) sunt valabile numai pentru cumpărătorii care sunt persoane fizice. Dacă cumpărătorii sunt alte entități decât persoane fizice (PFA, II, IF, SRL, SA) se vor aplica prevederile de la punctul B) care sunt valabile și pentru achizițiile de la punctele de vânzare din centrele de distribuție.

B) PENTRU PUNCTELE DE VÂNZARE DIN CENTRELE DE DISTRIBUȚIE

Consumatori finali / Novus Customer

3.03 (a) În termen de 30 zile de la data achiziției, FLP garantează Consumatorului și Novus Customerului calitatea produselor sale, în proporție de 100%. În termen de cincisprezece (15) zile de la data aducerii la cunoștință FLPR a lipsei de conformitate a produsului, Consumatorul / Novus Customerul poate:

- 1) să opteze pentru înlocuirea produsului cumpărat cu unul identic, în cazul în care constată defecte; sau
- 2) să anuleze comanda, să returneze produsul și să obțină o returnare integrală a sumei cheltuite, cu excepția cheltuielilor de transport (după caz).

(b) În ambele situații se solicită o notificare corespunzătoare, dovada achiziției și returnarea produsului / produselor în timpul stabilit către persoana de la care a fost cumpărat. FLP își rezervă dreptul de a respinge cererile repetate.

(c) În cazul în care produsele FLP sunt achiziționate de către Consumator / Novus Customer de la centrele de distribuție Forever sau prin intermediul magazinului online oficial al companiei și apoi returnate în vederea restituirii integrale a sumei cheltuite, Profitul și Bonusul corespunzătoare vânzării vor fi retrase de la acel / acei FBO care au beneficiat de pe urma vânzării, iar acel FBO care a făcut achiziția e pasibil, după caz, să-și piardă calificarea la Prețul de Depozit.

(d) Dacă produsele FLP sunt achiziționate de la sau prin intermediul unui FBO, respectivul FBO este principala parte responsabilă pentru satisfacția consumatorului, prin schimbarea produsului sau returnarea contravalorii acestuia. În cazul unui conflict, FLP va analiza faptele și va soluționa disputa. Dacă FLP restituie contravaloarea produsului / produselor achiziționate de consumator, aceeași sumă va fi retrasă de la FBO care a beneficiat de pe urma vânzării produsului / produselor.

Procedura de înlocuire și răscumpărare a produselor

3.04 În intervalul stabilit de aplicare a regulilor privind garanția produselor, FLP va asigura un produs nou, identic, în schimbul celui defect sau al celui returnat de un Novus Customer/FBO ca urmare a insatisfacției Consumatorului. Înlocuirea produsului se va face numai în urma prezentării facturii fiscale prin care s-a achiziționat produsul. Mai mult, pentru înlocuirea produselor deținute de un Novus Customer/FBO și returnate către aceștia de Consumatorul final (în cazul unui FBO), este necesară dovada vânzării către Consumatorul final, precum și o cerere semnată de returnare a produsului sau a fondurilor, însoțită, după caz, de produs sau de ambalajul acestuia. Returnarea se va face numai către persoana care a cumpărat produsul. Returnările repetate ale aceleiași persoane pot fi respinse.

3.05 (a) FLP va răscumpăra orice produs nevândut, dar încă vandabil, cu excepția materialelor informative, achiziționat în ultimele 12 luni, de la orice Novus Customer/FBO care dorește să-și înceteze activitatea în FLP prin renunțarea la Contract. Procedura de răscumpărare presupune o notificare scrisă din partea aceluși Novus Customer/FBO care se retrage, prin care acesta înștiințează FLP de intenția de a renunța la calitatea sa de Novus Customer/FBO, precum și la toate drepturile și privilegiile ce decurg din aceasta. Apoi, acel Novus Customer/FBO care se retrage va trebui să completeze un Formular de Returnare a produselor și să restituie sediului central produsele respective, împreună cu dovada achiziționării acestora de la FLPR.

(b) Dacă produsele returnate de acel Novus Customer/ FBO care dorește să renunțe la Contract au fost cumpărate la Preț de Novus Customer, valoarea Profitului de Novus Customer va fi retrasă de la acel FBO căruia i-a fost plătită, iar dacă valoarea produselor returnate depășește 1 p.c., toate bonusurile și Punctele Credit obținute de linia sponsorială superioară a aceluși Novus Customer/FBO care dorește să renunțe la Contract vor fi retrase de la linia sponsorială superioară a acestuia. În cazul în care Punctele Credit au fost folosite pentru accesarea la un nivel superior în Planul de Marketing de către un FBO sau linia sponsorială superioară a acestuia, se va stabili dacă promovarea rămâne valabilă și după deducerea respectivelor Puncte Credit.

(c) Dacă acel Novus Customer/FBO care dorește să renunțe la Afacerea Forever returnează orice set de produse Forever din care lipsesc unul sau mai multe produse, valoarea rambursată și reducerile aplicate liniei sponsoriale superioare vor fi calculate ca și când întregul set ar fi returnat, apoi valoarea la Preț de Depozit Ajustat sau la Preț de Novus Customer a componentelor lipsă va fi dedusă din suma returnată.

(d) După verificări, acel FBO va primi din partea FLP o sumă egală cu valoarea produselor returnate, mai puțin bonusurile sale personale, plus costurile aferente manipulării și expedierii produselor, precum și orice alte costuri conexe.

(e) După recuperarea oricăror costuri sau daune rezultate din conduita neadecvată a aceluși Novus Customer/ FBO care dorește să renunțe la Contract, FLP va elimina acel FBO din Planul de Marketing, iar întreaga sa linie sponsorială inferioară va urca la Sponsorul său direct, menținând corespondența cu generațiile ei curente.

3.06 „Regula răscumpărării produselor” este menită să impună Sponsorului și Companiei obligația de a se asigura că un FBO cumpără produsele în mod rațional. Sponsorul are datoria de a face toate eforturile pentru a-i sfătui în mod corect pe FBO, astfel încât aceștia să procure doar cantitatea de produse care le este necesară pentru valorificare imediată. Produsele deja vândute, consumate sau utilizate nu vor beneficia de „Regula răscumpărării produselor”.

4 STRUCTURA BONUSURILOR / PLANUL DE MARKETING

4.01 După ce se califică la Prețul de Depozit, un Novus Customer devine Forever Business Owner (FBO) la nivelul de vânzări de Asistent Supervisor, cu dreptul de a vinde produsele FLP și de a sponsoriza alți FBO care să vândă, la rândul lor, produsele FLP. Volumul combinat al vânzărilor (măsurate în Puncte Credit) generate de un FBO și linia sa inferioară determină calificarea respectivului FBO la noi Nivele de Vânzări, precum și la Discount-uri și Bonusuri mai mari, după cum este explicat mai jos:

(a) **Asistent Supervisor:** acest nivel se atinge prin acumularea unui total de 2 Puncte Credit domestice Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive, într-o singură Companie Operațională. Un Asistent Supervisor calificat la Prețul de Depozit primește:

- 30% discount plus 5% Discount Personal pe baza Vânzărilor Personale Acreditate.
- 15% Profit de Novus Customer pe baza cumpărăturilor efectuate de acei Novus Customeri sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 5% Bonus Personal pe baza vânzărilor online către clienți.
- 5% Bonus de Novus Customer pe baza cumpărăturilor efectuate de acei Novus Customeri sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.

(b) **Supervisor:** acest nivel se atinge prin acumularea unui total de 25 Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive. Un Supervisor calificat la Prețul de Depozit primește:

- 30% discount plus 8% Discount Personal pe baza Vânzărilor Personale Acreditate.
- 15% Profit de Novus Customer pe baza cumpărăturilor efectuate de acei Novus Customeri sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 8% Bonus Personal pe baza vânzărilor online către clienți.
- 8% Bonus de Novus Customer pe baza cumpărăturilor efectuate de acei Novus Customeri sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 3% Bonus de Volum pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Asistent Supervisorilor sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.

(c) **Asistent Manager:** acest nivel se atinge prin acumularea unui total de 75 Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive. Un Asistent Manager calificat la Prețul de Depozit primește:

- 30% discount plus 13% Discount Personal pe baza Vânzărilor Personale Acreditate.
- 15% Profit de Novus Customer pe baza cumpărăturilor efectuate de acei Novus Customeri sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 13% Bonus Personal pe baza vânzărilor online către clienți.
- 13% Bonus de Novus Customer pe baza cumpărăturilor efectuate de acei Novus Customeri sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 5% Bonus de Volum pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Supervisorilor sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 8% Bonus de Volum pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Asistent Supervisorilor sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.

(d) **Manager:** acest nivel se atinge prin acumularea unui total de 120 Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în una sau două luni calendaristice consecutive ori prin acumularea unui total de 150 de puncte credit personale și non-manageriale în oricare 3 sau 4 luni calendaristice consecutive. Un Manager Recunoscut calificat la Prețul de Depozit primește:

- 30% discount plus 18% Discount Personal pe baza Vânzărilor Personale Acreditate.
- 15% Profit de Novus Customer pe baza cumpărăturilor efectuate de acei Novus Customeri sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 18% Bonus Personal pe baza vânzărilor online către clienți.
- 18% Bonus de Novus Customer pe baza cumpărăturilor efectuate de acei Novus Customeri sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 5% Bonus de Volum pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Asistent Managerilor sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 10% Bonus de Volum pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Supervizorilor sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 13% Bonus de Volum pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Asistent Supervizorilor sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.

(e) Punctele Credit din mai multe Companii Operaționale pot fi combinate pentru avansarea la nivelurile de Supervisor, Asistent Manager și Manager.

(f) Punctele Credit din mai multe Companii Operaționale nu pot fi combinate pentru calificarea la stimulentele companiei, cu excepția Raliului Global și a necesarului de Puncte Credit Noi pentru Eagle Manager și Chairman's Bonus.

(g) Acumularea Punctelor Credit necesare calificării la nivelurile de Asistent Supervisor, Supervisor, Asistent Manager și a celor 120 p.c. pentru calificarea la nivelul de Manager se poate face într-una sau două luni calendaristice consecutive, iar acumularea celor 150 p.c. necesare calificării la nivel de Manager se poate face în trei sau patru luni calendaristice consecutive. Dacă Punctele Credit necesare calificării au fost generate într-o singură Companie Operațională, promovarea se va face chiar în ziua în care s-au acumulat Punctele Credit necesare pentru obținerea nivelului respectiv în acea Companie Operațională și pe data de 15 a următoarei luni în toate celelalte Companii Operaționale. Dacă Punctele Credit necesare calificării au fost generate în mai multe Companii Operaționale, promovarea se va face în toate Companiile Operaționale pe data de 15 a următoarei luni după cea în care a fost acumulat necesarul de Puncte Credit pentru respectiva calificare.

(h) Un FBO care se califică la nivelul de Manager Recunoscut conform celor menționate în Secțiunea 4.01 poate fi considerat fie Manager Sponsorizat, fie Manager Transferat după cum urmează:

- (1) Dacă cele 120 sau 150 de Puncte Credit sunt generate într-o singură Companie Operațională, iar respectivul FBO este Activ în Țara sa de Reședință în timpul perioadei de calificare, atunci acel FBO va fi considerat Manager Sponsorizat în Compania Operațională în care au fost generate cele 120 sau 150 de Puncte Credit și în Țara / Compania sa Operațională de Reședință și Manager Transferat în toate celelalte Companii Operaționale.
- (2) Dacă cele 120 sau 150 de Puncte Credit sunt generate în mai multe Companii Operaționale, respectivul FBO va fi considerat Manager Sponsorizat în Țara / Compania

sa Operațională de Reședință și Manager Transferat în toate celelalte Companii Operaționale.

(i) Punctele credit generate de cumpărăturile făcute de clienți la Prețul Recomandat de Vânzare sau de Novus Customeri vor conta pentru îndeplinirea statutului de Activ (4 p.c.) pentru FBO cărora le-au fost alocați, dar numai în Compania Operațională în care au fost generate.

(j) Un Sponsor primește integral Punctele Credit ale oricărui Novus Customer sponsorizat personal și ale liniilor inferioare ale acestuia până când respectivul Novus Customer atinge nivelul de Manager. Astfel, dacă Sponsorul este calificat la Bonusul de Conducere, acesta primește un procent de 40% din Punctele Credit Personale și Non-Manageriale ale Managerilor Activi din fiecare linie sponsorială inferioară incluzându-l pe primul Manager calificat la Bonusul de Conducere, 20% din Punctele Credit Personale și Non-Manageriale ale Managerilor Activi din fiecare linie sponsorială inferioară a primului Manager calificat la Bonusul de Conducere incluzându-l pe cel de-al doilea Manager calificat la Bonusul de Conducere și 10% din Punctele Credit Personale și Non-Manageriale ale Managerilor Activi din fiecare linie sponsorială inferioară a celui de-al doilea Manager calificat la Bonusul de Conducere incluzându-l pe cel de-al treilea Manager calificat la Bonusul de Conducere.

(k) Un FBO nu își va depăși Sponsorul în ierarhia Planului de Marketing, pe parcursul promovării spre orice Nivel de Vânzări.

(l) Nu există recalificări pentru un nivel odată obținut, cu excepția cazului în care un FBO este exclus din sistemul FLP sau se responsorizează.

4.02 Politica schimbării Sponsorului pentru Novus Customer

(a) Un Novus Customer care a fost sponsorizat cu cel puțin șase luni calendaristice complete în urmă și nu s-a calificat încă la nivelul de Asistent Supervisor are dreptul să-și aleagă un nou Sponsor.

(b) Un Novus Customer care își alege un nou Sponsor va pierde toate liniile inferioare formate, precum și Punctele Credit acumulate și va conta ca nou sponsorizat pentru toate programele stimulative aplicabile.

(c) Un Novus Customer care nu a plasat nicio comandă în ultimele treizeci și șase de luni calendaristice complete va fi scos în mod **automat** din baza de date a Companiei.

4.03 Activități în vederea calificării

(a) Pentru a primi toate Bonusurile și Stimulentele, cu excepția Discount-ului Personal, precum și a Bonusului Personal, a Bonusului de Novus Customer și a Profitului de Novus Customer, un Lider de Vânzări trebuie să fie Activ și să îndeplinească toate cerințele prevăzute în Planul de Marketing în timpul lunii calendaristice în care se obține calificarea la respectivele Bonusuri.

(b) Pentru a fi considerat Activ într-o lună, un Lider de Vânzări trebuie să acumuleze un total de 4 (patru) Puncte Credit domestice Active în respectiva lună, din care cel puțin 1 (unul) să fie în nume propriu. Pentru a fi considerat Activ în luna în curs într-o țară străină, un Lider de Vânzări trebuie să fi fost Activ în țara de reședință în luna calendaristică precedentă.

(c) Un Lider de Vânzări care nu realizează statutul de Activ nu va primi Bonusul de Volum în luna respectivă și nu va fi considerat un Lider de Vânzări Activ. Orice Bonus de Volum astfel neîncasat va fi plătit următorului Lider de Vânzări Activ din linia sponsorială superioară ș.a.m.d. De asemenea,

bonusul respectivului Lider de Vânzări care nu a fost Activ va fi plătit următorului Lider de Vânzări Activ din linia sponsorială superioară s.a.m.d.

(d) Orice Lider de Vânzări care nu se califică pentru primirea Bonusului de Volum se poate recalifica în luna următoare (fără aplicare retroactivă) ca Lider de Vânzări Activ.

4.04 Calculul bonusurilor, profiturilor și plăți

(a) Toate bonusurile sunt calculate pe baza Prețului Recomandat de Vânzare (PRV), așa cum apare în Bonusul Recapitulativ lunar al fiecărui FBO.

(b) Discount-urile și Bonusurile sunt calculate conform nivelului din Planul de Marketing deținut în momentul plasării și validării comenzii. Discount-urile și Bonusurile mai mari se aplică din data acumulării necesarului de Puncte Credit pentru calificarea la respectivele niveluri.

(c) Un Lider de Vânzări nu primește Bonus de Volum de la niciun FBO din grupul sponsorizat aflat pe același nivel cu acesta în Planul de Marketing. Totuși, acesta va primi Punctele Credit de la sursele respective, pentru a se califica la un nivel superior în Planul de Marketing sau la alte programe stimulative.

(d) Bonusurile sunt plătite începând cu data de 15 a următoarei luni după achiziționarea produselor de la Companie. Exemplu: bonusurile aferente cumpărăturilor din luna ianuarie vor fi plătite începând cu 15 februarie.

(e) Profiturile generate de cumpărăturile efectuate online de Novus Customeri și de către Clienții care cumpără la Prețul Recomandat de Vânzare vor fi plătite începând din data de 15 a următoarei luni.

(f) Orice costuri sau taxe adiționale aferente plăților făcute către un FBO într-o altă țară decât cea în care sunt obținute Profiturile / Bonusurile sunt în responsabilitatea respectivului FBO ("BEN,") cu excepția țărilor zonei UE și EEA, în cazul cărora taxele de transfer bancar sunt împărțite ("SHARE") între companie și beneficiar.

4.05 Politica de 36 de luni

(a) Un FBO care nu a plasat nicio comandă în decurs de 36 de luni calendaristice consecutive va fi scos în mod automat din baza de date a Companiei și își va pierde toate liniile inferioare deținute, precum și toate bonusurile și alte beneficii generate de acestea.

(b) Un FBO care a fost scos din baza de date a Companiei conform Politicii de 36 de luni este eligibil să se sponsorizeze din nou în orice rețea, dar fără a primi înapoi Nivelul de Vânzări sau liniile inferioare deținute anterior.

5 RECUNOAȘTERI PENTRU MANAGERI ȘI NIVELELE SUPERIOARE ACESTORA

5.01 Manager Recunoscut:

(a) Un FBO se califică Manager Recunoscut și primește o insignă de aur atunci când:

- 1) **Imediat ce întregul** său grup acumulează 120 de Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în una sau două luni calendaristice consecutive sau 150 de puncte credit personale și non-manageriale în 3 sau 4 luni calendaristice consecutive și
- 2) Este Lider Activ de Vânzări în fiecare luna a perioadei de calificare
- 3) Nu mai există în linia lui inferioară alți FBO care să se califice la nivel de Manager în aceeași perioadă.

(b) Dacă un FBO din linia inferioară a acelui FBO care se califică la nivel de Manager se califică, la rândul lui, la nivel de Manager Recunoscut în aceeași perioadă, respectivul FBO va fi Manager Recunoscut dacă:

- 1) Este Lider de Vânzări Activ în fiecare lună a aceleiași perioade și
- 2) Are cel puțin 25 Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în luna finală de calificare de la FBO din linii inferioare altele decât cele ale persoanei care se califică la nivel de Manager în aceeași lună.

5.02 Manager Nerecunoscut:

(a) **Imediat ce** un FBO și linia sa inferioară acumulează 120 de Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în una sau două luni calendaristice consecutive sau 150 de puncte credit personale și non-manageriale în oricare 3 sau 4 luni calendaristice consecutive, iar acel FBO nu îndeplinește condițiile pentru a deveni Manager Recunoscut, devine Manager Nerecunoscut.

(b) Un Manager Nerecunoscut se poate califica pentru a obține Discount Personal, Bonus de Novus Customer și Bonus de Volum, dar nu se poate califica pentru Bonusul de Conducere și pentru niciun alt stimulent destinat Managerilor.

(c) Un Manager Nerecunoscut se poate califica Manager Recunoscut prin îndeplinirea următoarelor condiții:

- 1) Să acumuleze un total de 120 de Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în una sau două luni calendaristice consecutive sau 150 de puncte credit personale și non-manageriale în 3 sau 4 luni calendaristice consecutive și
- 2) Să fie un Lider de Vânzări Activ în fiecare luna a perioadei de calificare.

(d) **Perioada de recalificare nu poate începe mai devreme de ultima lună calendaristică a calificării la Manager Nerecunoscut.**

(e) În cazul în care calificarea are loc în luna imediat următoare după calificarea la nivel de Manager Nerecunoscut, Punctele Credit neasociate cu un Manager din linia inferioară calificat în

aceeași lună în care acel FBO a devenit Manager Nerecunoscut vor conta pentru calificarea la nivelul de Manager Recunoscut.

(f) Din ziua în care un Manager Nerecunoscut acumulează necesarul de Puncte Credit Personale și Non-Manageriale acesta devine Manager Recunoscut și poate primi Bonus de Conducere și Puncte Credit de Conducere pe baza Vânzărilor Acreditate, cu condiția să fie calificat la Bonusul de Conducere.

5.03 Manager Sponsorizat:

(a) Un Manager devine Manager Sponsorizat pentru Sponsorul său superior direct prin:

- 1) Calificarea ca Manager Recunoscut sau
- 2) Trecerea de la statutul de Manager Moștenit sau Transferat la cel de Manager Sponsorizat.

(b) Un Manager Sponsorizat poate conta pentru calificarea Managerului său superior la Bonusul Nestemată, la statutul de Manager Nestemată și pentru orice alt stimulent ce necesită Manageri Recunoscuți.

5.04 Managerii Moșteniți și Transferați:

(a) Un Manager este considerat Moștenit dacă Sponsorul său își reziliază Convenția sau se responsabilizează. Într-o astfel de situație, respectivul Manager devine Manager Moștenit pentru următorul Sponsor din linia sa superioară.

(b) Un Manager este considerat Transferat conform celor menționate în Politicile Companiei, Secțiunea 4.01 (h) până când se recalifică Manager Sponsorizat în fiecare țară.

(c) Statuturile de Manager Moștenit și Transferat nu vor afecta Bonusurile de Volum sau Bonusurile de Conducere plătite oricărui Manager sau liniei sale superioare. Activitatea Managerului Moștenit sau Transferat nu va conta pentru calificarea Managerului superior la Bonusul Nestemată, reducerea necesarului de Puncte Credit pentru Programul Stimulativ de Merit (Forever2Drive) sau obținerea statutului de Manager Nestemată.

(d) Un Manager Transferat sau Moștenit se poate recalifica drept Manager Sponsorizat, în fiecare Companie Operațională, dacă sunt îndeplinite următoarele cerințe:

- 1) Trebuie să totalizeze 120 Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în una sau două luni calendaristice consecutive sau 150 de puncte credit personale și non-manageriale în oricare 3 sau 4 luni calendaristice consecutive în Compania Operațională unde se recalifică drept Manager Sponsorizat.
- 2) În timpul perioadei de recalificare va trebui să fie un Lider de Vânzări Activ în Țara de Reședință sau să genereze 4 Puncte Credit Personale în țara unde realizează statutul de Manager Sponsorizat.

6 BONUSUL DE CONDUCERE (BC)

6.01 După ce un FBO devine Manager Recunoscut, se poate califica pentru Bonusul de Conducere prin dezvoltarea de Manageri în liniile sale inferioare și sprijinirea acestora, precum și prin continuarea activității de sponsorizare și instruire a altor FBO.

6.02 (a) Un Manager Recunoscut care este Activ și are 12 Puncte Credit Personale și Non-Manageriale (sau beneficiază de Scutire (Waiver) de la îndeplinirea statutului de Activ și a condițiilor pentru calificarea la Bonusul de Conducere) într-o singură Companie Operațională în timpul lunii curente, se califică pentru a primi Bonusul de Conducere generat în respectiva Companie Operațională în luna respectivă.

(b) Necesarul de Puncte Credit Personale și Non-Manageriale este redus la 8 p.c. dacă Managerul a avut doi Manageri în linii sponsoriale inferioare diferite, care au avut, fiecare, 25 de Puncte Credit Totale în luna precedentă. Mai mult, este redus la 4 p.c. Puncte Credit Personale și de la Novus Customers dacă Managerul a avut trei Manageri în linii sponsoriale inferioare diferite, care au avut, fiecare, 25 de Puncte Credit Totale în luna precedentă.

6.03 Bonusul de Conducere, bazat pe totalul calculat la Prețul Recomandat de Vânzare al Vânzărilor Acreditate Personale și Non-Manageriale ale unui Manager din luna de calificare, se plătește către Managerii din linia sponsorială superioară a acestuia, calificați la Bonusul de Conducere, după cum urmează:

- (a) 6% bonus plătit către primul Manager calificat la Bonusul de Conducere din linia sponsorială superioară.
- (b) 3% bonus plătit către al doilea Manager calificat la Bonusul de Conducere din linia sponsorială superioară.
- (c) 2% bonus plătit către al treilea Manager calificat la Bonusul de Conducere din linia sponsorială superioară.

6.04 (a) Un Manager Recunoscut care nu este Activ pentru trei luni consecutive își pierde dreptul de a obține Bonus de Conducere.

(b) Eligibilitatea pentru primirea Bonusului de Conducere poate fi recâștigată prin îndeplinirea următoarelor condiții într-o singură Companie Operațională:

- 1) Să acumuleze un total de 12 Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în fiecare lună, timp de 3 luni consecutive, chiar dacă nu are Manageri în liniile inferioare.
- 2) Să fie Activ în fiecare lună din aceeași perioadă.

(c) După recâștigarea eligibilității, Bonusul de Conducere va fi plătit în fiecare lună în care Managerul este calificat la Bonusul de Conducere, începând cu cea de-a patra lună, și va fi plătit începând cu data de 15 a celei de-a cincea luni.

6.05 (a) Un Manager care nu s-a calificat la Bonusul de Conducere cel puțin o dată în ultimele douăsprezece luni calendaristice consecutive și care nu se află în curs de recâștigare a eligibilității pentru primirea Bonusului de Conducere își va pierde definitiv toate liniile Manageriale inferioare.

(b) O linie Managerială astfel pierdută va deveni Manager Moștenit pentru primul Manager eligibil să primească Bonusul de Conducere din linia superioară a Sponsorului original.

7 STIMULENTE SUPLIMENTARE

7.01 Toate programele stimulative ale companiei au scopul de a promova principii solide de dezvoltare a afacerii. Acestea includ sponsorizarea corectă și vânzarea produselor în cantități corecte pentru utilizare și revânzare. Punctele Credit aferente stimulentele și recompensele nu sunt transferabile și vor fi acordate numai aceluși FBO care se califică prin construirea afacerii în litera și spiritul Politicilor Companiei și Codului de Conduită Profesională.

7.02 Insignele de recunoaștere vor fi acordate numai persoanei/ persoanelor ale căror nume apar pe Formularul de Înscrisoare înregistrat la Sediul Central al Companiei.

7.03 (a) În cazul în care soțul/soția nu participă la excursia câștigată în urma calificării, acel FBO calificat poate invita o altă persoană, cu condiția ca aceasta să aibă cel puțin 14 ani.

(b) Excursiile câștigate în urma calificării se limitează la următoarele: Raliul Global, Eagle Managers' Retreat, precum și excursiile pentru calificarea la nivelurile de Safir, Diamant-Safir, Diamant, Dublu Diamant și Triplu Diamant Manager.

(c) Excursiile obținute ca urmare a calificării la nivelurile de Safir, Diamant-Safir, Diamant, Dublu Diamant și Triplu Diamant Manager trebuie efectuate în decursul următoarelor 24 de luni după obținerea calificării.

7.04 Compania își rezervă dreptul de a implementa și alte programe stimulative destinate creșterii vânzărilor, acei FBO calificați primind bonusuri, premii, recompense etc. ca urmare a îndeplinirii condițiilor de calificare.

8 RECUNOAȘTERI PENTRU MANAGERI ȘI NIVELELE SUPERIOARE

8.01 Un Manager poate combina Managerii Recunoscuți Sponsorizați Personal din prima generație, din orice țară, pentru a atinge nivelurile de la Senior până la Diamant Centurion Manager. Totuși, fiecare Manager din prima generație va fi luat în considerare o singură dată.

8.02 Toate insignele de recunoaștere de la nivel de Manager în sus se acordă numai în cadrul întâlnirilor de recunoaștere aprobate de Companie.

8.03 **Manager Recunoscut:** atunci când un FBO îndeplinește condițiile prezentate în alineatul 5.01 se califică Manager Recunoscut și este recompensat cu o insignă de aur.

8.04 Statutul de Eagle Manager:

(a) Statutul de Eagle Manager trebuie realizat și reînnoit anual. Un Manager se poate califica prin îndeplinirea următoarelor cerințe în timpul perioadei de calificare (1 mai – 30 aprilie), după calificarea la nivelul de Manager Recunoscut:

- 1) Trebuie să fiți Activ în fiecare lună de calificare.
- 2) Trebuie să fiți calificat la Bonusul de Conducere, chiar dacă nu aveți Manageri în liniile inferioare. Punctele Credit generate în lunile în care nu sunteți calificat la Bonusul de Conducere nu contează pentru acest stimulent.
- 3) Trebuie să acumulați cel puțin 720 Puncte Credit Totale, incluzând aici cel puțin 100 Puncte Credit Noi.
- 4) Trebuie să sponsorizați personal și să dezvoltați cel puțin 2 Supervizori noi, în două linii inferioare diferite.
- 5) Trebuie să vă implicați activ în organizarea de întâlniri locale și regionale.

(b) În plus față de cerințele anterioare, pentru a fi recunoscut la nivel de Eagle Manager, un FBO aflat la nivel de Senior Manager și mai sus trebuie să dezvolte și să mențină Eagle Manageri în liniile sponsoriale inferioare, în conformitate cu indicațiile de mai jos. Fiecare Eagle Manager trebuie să fie într-o linie sponsorială diferită și poate proveni din oricare generație. Îndeplinirea condițiilor de mai jos se va baza pe nivelul deținut în Planul de Marketing la începutul perioadei de calificare.

- 1) **Senior Manager:** o (1) linie inferioară cu un (1) Eagle Manager.
- 2) **Soaring Manager:** trei (3) Eagle Manageri în trei (3) linii inferioare diferite.
- 3) **Safir Manager:** șase (6) Eagle Manageri în șase (6) linii inferioare diferite.
- 4) **Diamant-Safir Manager:** zece (10) Eagle Manageri în zece (10) linii inferioare diferite.
- 5) **Diamant Manager:** cincisprezece (15) Eagle Manageri în cincisprezece (15) linii inferioare diferite.
- 6) **Dublu Diamant Manager:** douăzeci și cinci (25) de Eagle Manageri în douăzeci și cinci (25) de linii inferioare diferite.
- 7) **Triplu Diamant Manager:** treizeci și cinci (35) de Eagle Manageri în treizeci și cinci (35) de linii inferioare diferite.
- 8) **Manager Centurion Diamant:** patruzeci și cinci (45) de Eagle Manageri în patruzeci și cinci (45) de linii inferioare diferite.

Managerii Nestemată (de la nivel de Safir și mai sus) se pot califica la statutul de Eagle la un nivel inferior de Manager Nestemată. De exemplu, dacă un Diamant Manager are 6 Eagle Manageri în linii inferioare diferite, se califică Safir Eagle Manager.

(c) Toate cerințele trebuie realizate într-o singură Companie Operațională, cu excepția necesarului de Puncte Credit Noi, a celor doi Supervizori noi și a numărului de Eagle Manageri din linia inferioară, așa cum este explicat mai jos.

(d) FBO responsabilizați contează pentru cerința privind noii Supervizori, precum și pentru îndeplinirea necesarului de Puncte Credit Noi.

(e) Maximum 100 Puncte Credit NOI generate în afara Țării de Calificare se vor lua în calcul pentru îndeplinirea necesarului de Puncte Credit aferente calificării.

(f) Supervizorii noi din orice țară pot fi luați în calcul pentru îndeplinirea cerinței privind noii Supervizori.

(g) Un Manager poate conta și pe Eagle Managerii din linia sa inferioară din alte țări pentru a-și realiza statutul de Eagle Manager. Dacă un Manager a sponsorizat același FBO în mai multe țări, el / ea poate conta pe Eagle Managerii din rețeaua respectivului FBO din mai multe țări, dar niciun Eagle Manager din rețeaua inferioară nu poate fi luat în considerare mai mult decât o singură dată.

(h) Dacă un FBO atinge nivelul de Manager în timpul perioadei de calificare:

- 1) Oricare dintre acei Novus Customers pe care i-a sponsorizat în ultima lună de calificare va conta pentru îndeplinirea condiției de noi Supervizori în vederea calificării la statutul de Eagle Manager în timpul perioadei de calificare la acest stimulent.
- 2) Cerințele de calificare la statutul de Eagle Manager NU vor fi reduse: trebuie să acumuleze 720 Puncte Credit totale, 100 Puncte Credit Noi și să sponsorizeze 2 (doi) noi Supervizori în timpul rămas din perioada de calificare la Eagle Manager după calificarea la nivel de Manager.

(i) După îndeplinirea tuturor cerințelor pentru obținerea statutului de Eagle Manager, calificații vor fi răsplătiți cu o excursie la ~~Întâlnirea Anuală~~ Eagle Managerilor. FBO calificat poate alege una dintre destinațiile stabilite de companie. Participarea la Întâlnirea Eagle Managerilor include:

- 1) Bilete de avion pentru două persoane și trei nopți de cazare.
- 2) Invitație la sesiunea exclusivă de instruire dedicată Eagle Managerilor.
- 3) Acces la toate evenimentele din cadrul Întâlnirii Anuale a Eagle Managerilor.

FBO trebuie să aleagă destinația dorită cel târziu până pe data de 31 mai, după încheierea perioadei de calificare, sau își vor pierde definitiv dreptul de a participa la oricare dintre întâlniri.

(j) Un FBO care se califică Safir Eagle, Diamant-Safir Eagle sau Diamant Eagle va fi în mod automat calificat să primească Bonus Nestemată în cuantum de 1%, 2% sau, respectiv, 3% în Țara sa de Reședință, pentru fiecare dintre cele douăsprezece luni în care este calificat la Bonusul de Conducere, începând cu luna mai.

8.04.1 Global Leadership Team (GLT)

(a) Calitatea de membru al Global Leadership Team se obține și se reînnoiește anual prin acumularea unui total de cel puțin 7.500 Puncte Credit Totale pe durata unui an calendaristic, după calificarea la nivelul de Manager Recunoscut.

(b) Managerii calificați ca membri ai Global Leadership Team vor face parte din GLT pentru 1 (un) an calendaristic, începând din data de 1 ianuarie a anului următor obținerii calificării, și vor fi invitați la o întâlnire globală exclusivistă și vor fi recunoscuți și răsplătiți corespunzător în cadrul Raliului Global.

(c) Managerii trebuie să participe la Raliul Global pentru a primi recompensele aferente calificării la Global Leadership Team.

8.05 **Recunoașteri mai sus de nivelul de Manager** – un Manager Recunoscut se poate califica la nivel de Senior Manager și mai sus prin două modalități (punctele **a**) și **b**) de mai jos), care nu pot fi combinate.

- a) Acumulând Manageri Recunoscuți sponsorizați în prima generație; sau
- b) Acumulând Eagle Manageri în liniile manageriale inferioare.
- c) Vor fi luate în calcul pentru avansarea în Planul de Marketing doar liniile inferioare de Eagle Manager dezvoltate în anii în care Managerul care dorește să se califice a îndeplinit cerințele de bază pentru calificarea la Eagle Manager. Managerul care dorește să se califice trebuie să îndeplinească următoarele cerințe de bază în perioada mai – aprilie, după calificarea la nivelul de Manager Recunoscut:
 - 1) Să fie Activ în fiecare lună.
 - 2) Să fie calificat la Bonusul de Conducere. Punctele Credit generate în lunile în care nu este calificat la Bonusul de Conducere nu vor fi luate în calcul pentru acest stimulent.
 - 3) Să acumuleze 720 p.c. totale într-o singură Companie Operațională și
 - 4) Să acumuleze 100 p.c. noi în oricare țară și
 - 5) Să sponsorizeze și să dezvolte 2 Supervizori noi, în oricare țară.
- d) Nu există limită de timp în privința acumulării de Manageri sau linii inferioare de Eagle Manageri.
 - 1) Un Manager care îndeplinește cerințele de bază în timpul perioadei de calificare poate conta retroactiv pe liniile inferioare de Eagle Manageri din perioadele anterioare de calificare în care a îndeplinit, la rândul lui, cerințele de bază.
 - 2) Fiecare linie inferioară de Eagle Manageri va fi luată în calcul o singură dată de fiecare Manager din linia superioară care se califică.

8.06 Senior Manager

- a) Acumulează 2 Manageri Recunoscuți sponsorizați în prima generație; sau
- b) Acumulează 1 linie inferioară de Eagle Manageri.
- c) Senior Managerul va fi recompensat cu o insignă de aur cu 2 granate.

8.07 Soaring Manager

- a) Acumulează 5 Manageri Recunoscuți sponsorizați în prima generație; sau
- b) Acumulează 3 linii inferioare de Eagle Manageri.
- c) Soaring Managerul va fi recompensat cu o insignă de aur cu 4 granate.

8.08 Safir Manager

- a) Acumulează 9 Manageri Recunoscuți sponsorizați în prima generație; sau
- b) Acumulează 6 linii inferioare de Eagle Manageri.
- c) Safir Managerul va fi recompensat cu o insignă de aur cu 4 safire și o excursie de 4 zile și 3 nopți decontată integral într-o locație din România.

8.09 Diamant-Safir Manager

- a) Acumulează 17 Manageri Recunoscuți sponsorizați în prima generație; sau
- b) Acumulează 10 linii inferioare de Eagle Manageri.
- c) Diamant-Safir Managerul va fi recompensat cu o insignă de aur cu 2 diamante și 2 safire și o excursie de 5 zile și 4 nopți decontată integral într-o locație din Europa.

8.10 Diamant Manager

- a) Acumulează 25 Manageri Recunoscuți sponsorizați în prima generație; sau
- b) Acumulează 15 linii inferioare de Eagle Manageri.
- c) Diamant Managerul va fi recompensat cu:
 - 1) o insignă de aur cu un diamant de mari dimensiuni, un inel de recunoaștere cu design superb, încrustat cu diamante și o excursie de șapte zile și șase nopți, decontată integral, într-o locație de lux din afara Europei.
 - 2) Scutirea de obligativitatea îndeplinirii necesarului de Puncte Credit pentru obținerea Stimulentului de Merit, a Bonusului de Volum și a Bonusului de Conducere, dacă cei douăzeci și cinci (25) de Manageri Recunoscuți din prima generație sunt Activi în fiecare lună.

8.11 Dublu Diamant Manager

- a) Acumulează 50 Manageri Recunoscuți sponsorizați în prima generație; sau
- b) Acumulează 25 linii inferioare de Eagle Manageri.
- c) Dublu Diamant Managerul va fi recompensat cu o insignă de aur cu două diamante de mari dimensiuni, un stilou superb, personalizat, încrustat cu diamante și o excursie de zece zile și nouă nopți, decontată integral, în Africa de Sud.

8.12 Triplu Diamant Manager

- a) Acumulează 75 Manageri Recunoscuți sponsorizați în prima generație; sau
- b) Acumulează 35 linii inferioare de Eagle Manageri.
- c) Triplu Diamant Managerul va fi recompensat cu o insignă de aur cu trei diamante de mari dimensiuni, un ceas superb, personalizat, o scultură specială și o excursie de paisprezece zile și treisprezece nopți, decontată integral, în jurul lumii.

8.13 Diamant Centurion Manager

- a) Acumulează 100 Manageri Recunoscuți sponsorizați în prima generație; sau
- b) Acumulează 45 linii inferioare de Eagle Manageri.
- c) Diamant Centurion Managerul va fi recompensat cu o insignă de aur cu patru diamante de mari dimensiuni.

9 BONUSUL NESTEMATĂ

9.01 (a) Managerii Nestemată calificați pentru Bonusul de Conducere și care au numărul solicitat de Manageri Activi în prima generație, pe durata unei luni calendaristice, în țara în care s-au calificat, sau au numărul necesar de linii manageriale inferioare cu cel puțin 25 de Puncte Credit Totale acumulate în luna curentă, vor primi Bonus Nestemată pe baza vânzărilor acreditate personale și non-manageriale, calculate la Prețul Recomandat de Vânzare ale Managerilor Activi din fiecare linie sponsorială inferioară incluzându-l pe primul Manager calificat la Bonusul de Conducere, ale Managerilor Activi din fiecare linie sponsorială inferioară a primului Manager calificat la Bonusul de Conducere incluzându-l pe cel de-al doilea Manager calificat la Bonusul de Conducere, ale Managerilor Activi din fiecare linie sponsorială inferioară a celui de-al doilea Manager calificat la Bonusul de Conducere incluzându-l pe cel de-al treilea Manager calificat la Bonusul de Conducere, după cum urmează:

- 1) 9 Manageri Activi sponsorizați în prima generație sau 9 linii inferioare diferite fiecare cu câte un Manager Activ care a acumulat cel puțin 25 de Puncte Credit Totale = 1%
- 2) 17 Manageri Activi sponsorizați în prima generație sau 17 linii inferioare diferite fiecare cu câte un Manager Activ care a acumulat cel puțin 25 de Puncte Credit Totale = 2%
- 3) 25 de Manageri Activi sponsorizați în prima generație sau 25 linii inferioare diferite fiecare cu câte un Manager Activ care a acumulat cel puțin 25 de Puncte Credit Totale = 3%

(b) Un Manager poate conta pe un Manager din prima sa generație dintr-o altă țară în vederea calificării la Bonusul Nestemată, cu condiția ca acesta să se califice ca Manager Sponsorizat în țara în care Managerul se califică la Bonusul Nestemată. După ce Managerul din altă țară se califică Manager Sponsorizat, va conta pentru linia sa superioară în vederea calificării la Bonusul Nestemată în acele luni în care Managerul din altă țară apare pe lista de scutiri (Waiver) cu statutul de Activ în țara de reședință.

(c) Bonusul Nestemată este plătit în fiecare țară pe baza volumului vânzărilor domestice acreditate personale și non-manageriale, calculate la Prețul Recomandat de Vânzare, ale Managerilor în țara respectivă. Pentru calificarea la Bonusul Nestemată într-o țară anume, Managerul trebuie să aibă numărul cerut de Manageri Activi Sponsorizați în prima generație sau numărul necesar de linii inferioare cu Manageri cu 25 de Puncte Credit Totale în țara respectivă, în luna în care se califică pentru a obține Bonusul Nestemată.

(d) Un FBO care se califică Safir Eagle, Diamant-Safir Eagle sau Diamant Eagle va fi în mod automat calificat să primească Bonus Nestemată în cuantum de 1%, 2% sau, respectiv, 3% în Țara sa de Reședință, pentru fiecare dintre cele douăsprezece luni în care este calificat la Bonusul de Conducere, începând cu luna mai.

Dacă un Manager Nestemată se califică Eagle Nestemată la un nivel inferior celui de Manager Nestemată deținut în Planul de Marketing (de exemplu: un Diamant Manager care se califică Safir Eagle), va primi Bonus Nestemată în procentul corespunzător calificării sale la Eagle, cu excepția lunilor în care se califică să primească un procent mai mare, conform celor indicate în Politica Bonusului Nestemată (vezi Capitolul 9 din Politicile Companiei).

10 RECUNOAȘTERI PENTRU MANAGERI ȘI NIVELELE SUPERIOARE

10.01(a) În Programul Stimulativ de Merit sunt acceptați toți Managerii Activi și Recunoscuți.

(b) Există trei clase de stimulente:

- Nivelul 1: Compania va plăti maximum 400 euro pe lună timp de maximum 36 de luni.
- Nivelul 2: Compania va plăti maximum 600 euro pe lună timp de maximum 36 de luni.
- Nivelul 3: Compania va plăti maximum 800 euro pe lună timp de maximum 36 de luni.

(c) Pentru calificare sunt necesare trei (3) luni calendaristice consecutive, conform tabelului de mai jos:

	Stimulent 1	Stimulent 2	Stimulent 3
Necesarul de p.c. pentru luna 1	50	75	100
Necesarul de p.c. pentru luna 2	100	150	200
Necesarul de p.c. pentru luna 3	150	225	300

(d) În timpul perioadei de 36 (treizeci și șase) de luni imediat după calificare, Managerul va primi suma maximă aferentă nivelului atins în fiecare lună în care volumul de vânzări din a treia lună de calificare este menținut.

(e) Dacă volumul total de p.c. ale unui Manager scade sub numărul de puncte cerut pentru nivelul respectiv în a treia lună, atunci plata obținută în cadrul Programului Stimulativ de Merit va fi în valoare de numai 2,66 euro pentru fiecare p.c. obținut de grupul Managerului.

(f) Dacă volumul total de p.c. ale unui Manager calificat scade sub 50 p.c. într-o lună, bonusul Programului Stimulativ de Merit pentru acea lună nu va fi plătit. Dacă în lunile următoare volumul de puncte credit ale unui Manager calificat atinge sau depășește 50 p.c., bonusul obținut în cadrul Programului Stimulativ de Merit va fi plătit în conformitate cu cele prevăzute mai sus.

(g) Managerului care are 5 Manageri Activi și Recunoscuți sponsorizați personal în a treia lună de calificare sau în oricare lună din perioada de 36 de luni, i se va reduce volumul total de vânzări pentru a treia lună de calificare la 110, 175 sau 240 p.c. pentru nivelul 1, 2 și respectiv 3.

(h) Mai mult, pentru fiecare alți cinci (5) Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație în plus față de Managerii menționați anterior (în a treia lună de calificare sau în oricare lună din perioada de 36 de luni, numărul de p.c. necesar în luna a treia de calificare se va reduce cu încă 40 p.c. pentru nivelul 1, 50 de p.c. pentru nivelul 2 și 60 de p.c. pentru nivelul 3.

(i) Punctele Credit vor conta pentru calificare și îndeplinirea cerințelor necesare numai în lunile în care Managerul care se califică este Activ.

(j) Punctele Credit generate de un FBO Activ înainte de calificarea la nivelul de Manager Recunoscut vor conta pentru calificarea la Programul Stimulativ.

(k) După încheierea celei de-a treia luni de calificare pentru un Stimulent de Merit, un Manager se poate califica pentru un nivel superior al Programului Stimulativ chiar din luna următoare. De

exemplu, dacă un Manager se califică pentru nivelul 1 în lunile ianuarie, februarie și martie cu 50, 100 și 150 p.c., apoi acumulează 225 p.c. în aprilie, perioada de plată pentru nivelul 1 va fi înlocuită cu o nouă perioadă de plată de 36 de luni pentru nivelul 2.

(I) La sfârșitul perioadei de 36 de luni, un Manager se poate califica pentru un nou Stimulent de Merit folosind aceleași condiții de calificare precum cele arătate mai sus. Recalificarea trebuie obținută în decursul oricăror trei luni calendaristice consecutive din ultimele șase luni ale perioadei inițiale de 36 de luni.

11 CHAIRMAN'S BONUS

11.01(a) **Cerințe de Bază pentru toate nivelurile.** Un FBO, după ce devine Manager Recunoscut, trebuie să îndeplinească TOATE cerințele următoare, fie în Țara de Reședință, fie în Țara de Calificare. Nu este permisă combinarea activității din diferite țări pentru îndeplinirea acestor cerințe.

- 1) Trebuie să fiți Activ în fiecare lună de calificare.
- 2) Trebuie să fiți calificat la Bonusul de Conducere (chiar dacă nu aveți Manageri în liniile inferioare). Punctele Credit Generate în Lunile în care nu sunteți calificat la Bonusul de Conducere NU se iau în calcul pentru calificarea la acest stimulent.
- 3) Următoarele cerințe pot fi îndeplinite în oricare Țară Participantă:
 - a. Trebuie să fiți calificat și la Programul Stimulativ de Merit (Forever2Drive).
 - b. Trebuie să cumpărați produse numai în condițiile în care 75% din stocul inițial al produsului respectiv a fost epuizat.
 - c. Trebuie să dezvoltați afacerea FLP în conformitate cu Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională.
 - d. Trebuie să participați la și să susțineți evenimentele Companiei.
- 4) Acceptul final privind participarea la programul Chairman's Bonus aparține Comitetului Executiv al Companiei. Comitetul Executiv va lua în considerare toate prevederile din Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională.
- 5) Un FBO se poate califica într-o singură țară. Dacă îndeplinește condițiile de calificare în mai multe țări, țara în care a acumulat cele mai multe puncte credit personale & non-manageriale va fi considerată țara de calificare.

(b) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Nivelul 1.** În plus față de Cerințele de Bază menționate mai sus, următoarele condiții trebuie îndeplinite în Țara de Calificare, dacă nu este specificat altfel:

- 1) Acumulați 700 de Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în timpul perioadei de calificare, după ce deveniți Manager Recunoscut, dintre care 150 să fie Puncte Credit NOI. Punctele Credit NOI pot fi obținute și combinate în oricare țară. Un maxim de 150 de Puncte Credit NOI obținute în afara țării de calificare pot fi luate în calcul. Totuși, din motive care țin de calculul Incentive Shares, Punctele Credit NOI generate în afara țării de calificare nu vor fi luate în calcul.
- 2) În afară de Punctele Credit NOI permise, toate Punctele Credit Personale și Non-Manageriale trebuie generate în Țara de Calificare.
- 3) Dezvoltați una dintre următoarele variante în oricare generație:
 - a. Un Manager Recunoscut în linia sponsorială inferioară care să acumuleze, în Țara dvs. de calificare, cel puțin 600 p.c. totale în timpul perioadei de calificare la Chairman's Bonus, după ce devine Manager Recunoscut. Acest Manager poate fi unul deja existent sau unul care se califică la nivelul de Manager oricând în perioada 1 ianuarie – 31 decembrie. Sau,

- b. Un CBM (Manager calificat la Chairman's Bonus) din linia sponsorială inferioară, în oricare Țară Participantă.
- 4) Cele 600 p.c. ale Managerului nu vor fi luate în calculul Incentive Shares.
- 5) Doar Punctele Credit din lunile în care Managerul care are 600 p.c. este Activ vor conta pentru îndeplinirea cerinței.
- 6) Un FBO responsabilizat va fi luat în calcul pentru îndeplinirea cerințelor de calificare la nivelul 1.
- 7) Dacă un FBO se califică la nivelul de Manager în timpul perioadei de calificare la Chairman's Bonus, cerințele de calificare la la Chairman's Bonus NU vor fi reduse: un FBO trebuie să acumuleze 700 Puncte Credit personale și non-manageriale / 150 Puncte Credit Noi în timpul rămas din perioada de calificare la Chairman's Bonus, după calificarea la nivel de Manager.

(c) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Nivelul 2.** În plus față de regulile de bază menționate mai sus, următoarele cerințe trebuie îndeplinite în Țara de Calificare, dacă nu este specificat altfel:

- 1) Acumulați 600 de Puncte Credit Personale și Non- Manageriale în timpul perioadei de calificare, după ce deveniți Manager Recunoscut, dintre care 100 să fie Puncte Credit NOI. Punctele Credit NOI pot fi obținute și combinate în oricare țară. Un maxim de 100 de Puncte Credit NOI obținute în afara țării de calificare pot fi luate în calcul. Totuși, din motive care țin de calculul Incentive Shares, Punctele Credit NOI generate în afara țării de calificare nu vor fi luate în calcul.
- 2) În afară de Punctele Credit NOI permise, toate Punctele Credit Personale și Non-Manageriale trebuie generate în Țara de Calificare.
- 3) Dezvoltați 3 (trei) CBM, în oricare generație și în 3 (trei) linii sponsoriale inferioare diferite, în oricare Țară Participantă.
- 4) Un FBO responsabilizat va fi luat în calcul pentru îndeplinirea tuturor cerințelor de calificare la nivelul 2.
- 5) Dacă un FBO se califică la nivelul de Manager în timpul perioadei de calificare la Chairman's Bonus, cerințele de calificare la la Chairman's Bonus NU vor fi reduse: un FBO trebuie să acumuleze 600 Puncte Credit personale și non-manageriale / 100 Puncte Credit Noi în timpul rămas din perioada de calificare la Chairman's Bonus, după calificarea la nivel de Manager.

(d) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Nivelul 3.** În plus față de regulile de bază menționate mai sus, următoarele cerințe trebuie îndeplinite în Țara de Calificare, dacă nu este specificat altfel:

- 1) Acumulați 500 de Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în timpul perioadei de calificare, după ce deveniți Manager Recunoscut, dintre care 100 să fie Puncte Credit NOI. Punctele Credit NOI pot fi obținute și combinate în oricare țară. Un maxim de 100 de Puncte Credit NOI obținute în afara țării de calificare pot fi luate în calcul. Totuși, din motive care țin de

calculul Incentive Shares, Punctele Credit NOI generate în afara țării de calificare nu vor fi luate în calcul.

- 2) În afară de Punctele Credit NOI permise, toate Punctele Credit Personale și Non-Manageriale trebuie generate în Țara de Calificare.
- 3) Dezvoltați 6 (șase) CBM, în oricare generație și în 6 (șase) linii sponsoriale inferioare diferite, în oricare Țară Participantă.
- 4) Un FBO responsabilizat va fi luat în calcul pentru îndeplinirea cerințelor de calificare la nivelul 3.
- 5) Dacă un FBO se califică la nivelul de Manager în timpul perioadei de calificare la Chairman's Bonus, cerințele de calificare la Chairman's Bonus NU vor fi reduse: un FBO trebuie să acumuleze 500 Puncte Credit personale și non-manageriale / 100 Puncte Credit Noi în timpul rămas din perioada de calificare la Chairman's Bonus, după calificarea la nivel de Manager.

(e) Calculul Bonusului Chairman's Bonus

- 1) Un bonus comun va fi determinat și apoi alocat după cum urmează:
 - a. Jumătate din acest bonus va fi alocată acelor FBO calificați la Chairman's Bonus Nivelul 1, Nivelul 2 și Nivelul 3.
 - b. O treime din acest bonus va fi alocată acelor FBO calificați la Chairman's Bonus Nivelul 2 și Nivelul 3.
 - c. O șesime din acest bonus va fi alocată exclusiv acelor FBO calificați la Chairman's Bonus Nivelul 3.
- 2) Cota parte a fiecărui CBM calificat la un anumit nivel va fi calculată în funcție de numărul total de Puncte Credit generate în țara în care se califică (nu se vor lua în considerare Punctele Credit NOI obținute în altă țară decât cea de calificare la Chairman's Bonus), la care se adaugă Punctele Credit totale ale primului CBM din fiecare linie sponsorială inferioară din oricare Țară Participantă.
- 3) Suma alocată fiecărei categorii va fi împărțită la Totalul General al Punctelor Credit ale tuturor CBM calificați la nivelul respectiv pentru a determina echivalentul în euro al unui punct credit. Factorul obținut va fi înmulțit apoi cu numărul de Puncte Credit ale fiecărui CBM pentru a determina suma ce îi revine.

(f) Excursia la Raliul Global pentru calificații la Chairman's Bonus

- 1) Cu excepția situației în care se califică la nivelul de 1.500 p.c. sau mai sus la Raliul Global, fiecare CBM va fi recompensat cu o excursie la Raliul Global, pentru a fi recunoscut și a i se înmâna ceul. Această excursie pentru două persoane include:
 - (a) bilete de avion, cazare, mese pentru 5 zile și 4 nopți.
 - (b) 250 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global.

12 RALIUL GLOBAL

12.01(a) Un FBO se poate califica pentru o excursie pentru două persoane la Raliul Global, ce include bilete de avion, cazare, mese și sume alocate anumitor activități, precum și bani în numerar, acumulând un minim de 1.500 p.c. în perioada 1 ianuarie 31 decembrie a fiecărui an. Pentru a se bucura de beneficiile acestui stimulent, FBO calificați trebuie să participe la sesiunile de instruire și motivare ce se desfășoară pe durata primului Raliu Global după încheierea perioadei de calificare.

(b) Pentru a obține cele 1.500 p.c. sau recompense mai mari la Raliul Global, un FBO poate cumula p.c. din orice țară în care acesta și-a dezvoltat o linie inferioară.

(c) Punctele Credit non-manageriale generate într-o lună în care un FBO nu este Activ și Punctele Credit de Conducere generate într-o lună în care un FBO nu este calificat la Bonusul de Conducere nu vor conta pentru calificarea la Raliul Global. Totuși, Punctele Credit Active generate de respectivul FBO vor conta, indiferent de realizarea statutului de Activ.

(d) Un FBO se califică acumulând Puncte Credit Totale și este recompensat pentru calificarea la Raliul Global conform celor menționate mai jos. Fiecare FBO calificat va primi fie mesele oferite de Companie, fie o sumă alocată pentru masă în conformitate cu nivelul de calificare. Un FBO trebuie să participe la Raliu pentru a primi aceste recompense.

(e) Manager calificat la Chairman's Bonus (mai jos de nivelul de 1.500 p.c.)

- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 5 zile și 4 nopți.
- 2) 250 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global.

(f) 1.500 p.c. totale:

- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 6 zile și 5 nopți.
- 2) 500 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global.
- 3) O anumită sumă pentru activități opționale.

(g) 2.500 p.c. totale:

- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 7 zile și 6 nopți.
- 2) 1.200 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global.
- 3) O anumită sumă pentru activități opționale.

(h) 5.000 p.c. totale:

- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 8 zile și 7 nopți.
- 2) 2.200 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global.
- 3) O anumită sumă pentru activități opționale.
- 4) Utilizarea zonei VIP pentru cumpărături în cadrul Raliului.

- (i) 7.500 p.c. totale:
- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 8 zile și 7 nopți.
 - 2) 3.200 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global.
 - 3) O anumită sumă pentru activități opționale.
 - 4) Utilizarea zonei VIP pentru cumpărături în cadrul Raliului.
- (j) 10.000 p.c. totale:
- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 8 zile și 7 nopți.
 - 2) Transport dus-întors cu avionul la clasa business.
 - 3) 3.200 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global.
 - 4) O anumită sumă pentru activități opționale.
 - 5) Utilizarea zonei VIP pentru cumpărături în cadrul Raliului.
- (k) 12.500 p.c. totale:
- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 8 zile și 7 nopți.
 - 2) Transport dus-întors cu avionul la clasa business.
 - 3) 5.200 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global, plus 7.500 USD virăți în contul bancar personal de către țara de reședință.
 - 4) O anumită sumă pentru activități opționale.
 - 5) Utilizarea zonei VIP pentru cumpărături în cadrul Raliului.
- (l) 15.000 p.c. totale:
- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 8 zile și 7 nopți.
 - 2) Transport dus-întors cu avionul la clasa business.
 - 3) 5.200 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global, plus 15.000 USD virăți în contul bancar personal de către țara de reședință.
 - 4) O anumită sumă pentru activități opționale.
 - 5) Utilizarea zonei VIP pentru cumpărături în cadrul Raliului.
- (m) 20.000 p.c. totale (în primul an):
- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 8 zile și 7 nopți.
 - 2) Transport dus-întors cu avionul la clasa business.
 - 3) 5.200 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global, plus 15.000 USD virăți în contul bancar personal de către țara de reședință.
 - 4) O anumită sumă pentru activități opționale.
 - 5) Utilizarea zonei VIP pentru cumpărături în cadrul Raliului.
- (n) 20.000 p.c. totale (în următorii ani):
- 1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 8 zile și 7 nopți.
 - 2) Transport dus-întors cu avionul la clasa business.

- 3) 5.200 USD pentru diverse cheltuieli, disponibili pe un card emis cu ocazia Raliului Global, plus 25.000 USD virăți în contul bancar personal de către țara de reședință.
- 4) O anumită sumă pentru activități opționale.
- 5) Utilizarea zonei VIP pentru cumpărături în cadrul Raliului.

13 PROCEDURILE DE COMANDĂ

13.01(a) Un Novus Customer comandă produsele direct de la Companie la Prețul de Novus Customer până când se califică la Prețul de Depozit. După aceea el / ea cumpără produsele la Prețul de Depozit Ajustat.

(b) Toate comenzile plătite corespunzător trebuie înaintate unuia dintre centrele de distribuție ale FLP România până în ultima zi lucrătoare din lună, pentru ca respectivele comenzi să conteze pentru bonusul din luna respectivă. Orice comandă prin Tilverde se poate efectua doar între 1 și 25 (inclusiv) ale fiecărei luni și va conta pentru Bonusul Recapitulativ al lunii respective doar dacă este plătită până pe data de 25 (inclusiv) a lunii respective. Orice comandă efectuată pe www.foreverliving.ro care este plătită online, prin card bancar, până în ultima zi lucrătoare a lunii, până la ora 12:00 (de luni până vineri), va fi luată în calcul pentru Bonusul Recapitulativ al lunii în curs. În cazul depășirii acestor termene limită, FLP România nu poate garanta că respectivele comenzi vor conta pentru punctajele aferente lunii respective și vor fi transferate lunii următoare.

(c) Toate comenzile trebuie plătite integral înainte de a fi procesate, printr-una dintre următoarele variante:

- 1) Card bancar (VISA, VISA ELECTRON, MAESTRO sau MASTERCARD);
- 2) Internet Banking;
- 3) Ordin de plată, foaie de vărsământ în contul RO74BRDE450SV01018054500, deschis BRD SMCC – pentru comenzile efectuate în centrele de distribuție;
- 4) Ordin de plată, foaie de vărsământ în contul RO24BRDE450SV09924624500, deschis BRD SMCC – pentru comenzile efectuate prin Tel Verde și online.

(d) Vă rugăm să verificați comenzile plasate în centrele de distribuție și cele livrate prin curier la primire și să anunțați imediat personalul autorizat al companiei în cazul unor discrepanțe privind integritatea ambalajului sau cantitatea produselor.

(e) Un FBO nu poate comanda mai mult de 25 p.c. pe parcursul unei luni calendaristice, fără acordul scris al Sediului Central.

(f) Comanda minimă a unui Novus Customer sau a unui FBO care încă nu s-a calificat la Prețul de Depozit trebuie să fie în valoare de minimum 25 EUR (fără TVA), excluzând materialele fără puncte credit.

(g) Comanda minimă a unui FBO calificat la Prețul de Depozit trebuie să fie în valoare de minimum 50 EUR (fără TVA) – după aplicarea Discountului Personal), excluzând materialele fără puncte credit.

(h) Decizia finală privind validarea unei comenzi aparține Sediului Central FLP, iar livrarea unei comenzi este condiționată de asemenea de acceptul final al Sediului Central. Primirea bonusului de către dvs. este dovada acceptării comenzii de către Sediul Central.

(i) În cazul comandării unui produs care a figurat pe o comandă precedentă, un FBO atestă companiei faptul că 75% din cantitatea de produs comandată anterior a fost vândută, consumată sau folosită în alt mod în afacere.

14 POLITICA DE RESPONSORIZARE

14.01(a) Un FBO existent se poate responsabiliza la un Sponsor diferit cu condiția ca, în ultimele 12 luni:

- 1) Să fi fost FBO și
- 2) Să nu fi cumpărat niciun produs FLP de la centrele de distribuție ale companiei sau dintr-o altă sursă
- 3) Să nu fi primit niciun fel de plată de la un alt FBO și
- 4) Să nu fi sponsorizat vreo persoană în afacerea FLP.

(b) Înainte de a fi aprobată responsabilizarea, un FBO va trebui să dea personal o declarație scrisă, la unul dintre sediile companiei, sau să trimită o declarație notarială în original în care să afirme, pe propria răspundere, faptul că îndeplinește condițiile de mai sus.

(c) Dacă există o a doua persoană pe formularul de înscriere al unui FBO responsabilizat, el / ea nu va fi considerat(ă) parte din afacerea respectivului FBO responsabilizat. Această a doua persoană se poate responsabiliza în rețeaua oricărui alt FBO, cu condiția de a îndeplini cerințele menționate la punctele (a) și (b) din această secțiune.

Dacă a doua persoană dorește să se responsabilizeze sub prima persoană înscrisă în afacerea Forever a unui FBO care nu este responsabilizat, el / ea poate face acest lucru fără a îndeplini cerințele menționate la punctele (a) și (b) din această secțiune.

Dacă soțul / soția unui FBO căsătorit legal care nu este responsabilizat dorește să-și dezvolte propria afacere Forever, el / ea trebuie să facă acest lucru sponsorizându-se direct la soție / soț ori la Sponsorul soției / soțului, fără să fie nevoie să îndeplinească cerințele menționate în Secțiunea 14.01.

(d) Un FBO Responsorizat va porni de la nivelul de Novus Customer sub noul Sponsor și își va pierde rețeaua construită anterior în toate țările în care a sponsorizat.

(e) Un FBO Responsorizat contează ca Novus Customer pentru toate stimulentele și promoțiile.

(f) Dacă un FBO Responsorizat este Manager Recunoscut Sponsorizat și are în rețeaua sa, în prima generație, Manageri Recunoscuți, acești Manageri vor fi considerați Manageri Moșteniți în prima generație a noului Sponsor ales.

14.02 (a) Dacă un FBO are Sponsori diferiți în țări care sunt, la un moment dat, reunite într-o singură Companie Operațională, el / ea poate acționa într-una dintre modalitățile descrise mai jos:

1) Să renunțe la Afacerea Forever și la orice linie inferioară existentă în țara în care a fost sponsorizat ultima dată, cu condiția să nu fi cumpărat produse și să nu fi sponsorizat pe nimeni în ultimele 24 de luni în țara respectivă; și să păstreze Afacerea Forever desfășurată sub Sponsorul de pe primul Formular de Înscriere. Astfel își va păstra nivelul curent din Planul de Marketing. Rețeaua aferentă afacerii la care respectivul FBO renunță se va muta la următorul Sponsor din linia superioară.

2) Să păstreze, în mod separat, fiecare Afacere Forever; cea dezvoltată sub Sponsorul inițial va fi cea în care trebuie să-și îndeplinească lunar statutul de Activ. După îndeplinirea acestei condiții, pentru a doua Afacere Forever va primi o scutire (waiver) de la îndeplinirea statutului de Activ.

15 POLITICA DE SPONSORIZARE INTERNAȚIONALĂ

15.01 (a) Aceste prevederi se aplică sponsorizărilor internaționale înregistrate după data de 22 mai 2002.

(b) Un FBO calificat la Prețul de Depozit poate fi sponsorizat într-o altă țară decât Țara sa de Reședință prin respectarea procedurii descrise mai jos:

- 1) Un FBO trebuie să contacteze Sediul Central din Țara sa de Reședință sau din țara în care dorește să-și desfășoare activitate și să solicite să fie sponsorizat internațional în țara dorită.
- 2) Numărul de identificare al respectivului FBO din țara de reședință va fi folosit în toate țările pentru care s-a solicitat Sponsorizarea Internațională.
- 3) Sponsor al respectivului FBO va fi considerată persoana care este trecută la rubrica respectivă în primul Formular de Înscris înregistrat de FLP, exceptând cazul Responsorizării sau Alegerii de Nou Sponsor.
- 4) Respectivul FBO va porni de la nivelul actual deținut în Planul de Marketing, în toate țările în care este sponsorizat internațional.
- 5) Atunci când un FBO atinge un anumit Nivel de Vânzări prin cumularea Punctelor Credit dintr-o singură Companie Operațională, acest nivel devine efectiv în respectiva companie imediat după realizarea calificării, iar în toate celelalte țări devine efectiv începând din luna următoare calificării. Dacă un FBO atinge un anumit Nivel de Vânzări prin cumularea Punctelor Credit din mai multe Companii Operaționale, acest lucru se reflectă în toate celelalte țări pe data de 15 a lunii următoare calificării.
- 6) După îndeplinirea statutului de Activ (4 p.c.) în Țara de Reședință, un FBO va fi considerat Activ în toate celelalte țări în luna următoare, indiferent de Nivelul de Vânzări atins.
- 7) Dacă un FBO care nu s-a calificat încă la nivelul de Manager în Țara de Reședință realizează această calificare în baza activității dintr-o altă țară, acesta trebuie să fie Activ în timpul perioadei de calificare și să acumuleze cel puțin 25 p.c. personale și non-manageriale fie în Țara de Reședință, fie în țara în care are loc calificarea, în timpul ultimei luni de calificare, pentru a fi considerat Manager Recunoscut.
- 8) Atunci când un FBO își stabilește domiciliul în altă țară, este obligat să înștiințeze vechea Țară de Reședință pentru ca adresa să fie modificată și să-i fie alocată o nouă Țară de Reședință.

(c) Un Novus Customer poate fi înscris și alocat aceluiași FBO în mai multe țări. Totuși, punctele credit aferente cumpărăturilor făcute de acesta nu pot fi combinate din mai multe țări pentru avansarea la nivelul de FBO calificat la Prețul de Depozit.

16 ACTIVITĂȚI INTERZISE

16.01 Decizia Comitetului Executiv de a rezilia Contractul Forever sau de a interzice, a realinia sau a ajusta Discount-ul Personal, Bonusurile, Punctele Credit, compensările sau stimulentele ca urmare a implicării unui NC/FBO în activități care nu sunt conforme cu Politicile Companiei sau cu Codul de Conduită Profesională este finală. Omiterea sau ignorarea cu intenție, de către un NC/FBO, a Politicilor Companiei sau a Codului de Conduită Profesională sau orice acțiuni care pot duce la afectarea reputației sau la orice alte prejudicii vor fi tratate cu maximă seriozitate, putând merge până la rezilierea Contractului sau acționarea în justiție pentru daune.

16.02 Activitățile interzise care pot sta la baza rezilierii Contractului Forever și a responsabilității pentru orice prejudiciu cauzat de astfel de acte includ, dar nu se limitează la următoarele:

(a) **Sponsorizarea frauduloasă.** Unui NC/FBO îi este interzis să sponsorizeze persoane fără cunoștința și consimțământul acestora, să înregistreze Formulare de Înscriere pe numele unor astfel de persoane, să înscrie fraudulos o persoană ca NC/FBO sau să înscrie ori să încerce să înscrie persoane care nu există (nume „fantomă”) ca NC/FBO sau Clienți în scopul calificării pentru obținerea de comisioane sau bonusuri.

(b) **Cumpărarea bonusului.** Unui FBO îi este interzis să comande mai multe produse decât necesarul său imediat de consum, iar o nouă comandă poate fi plasată numai după ce 75% din stocul inițial a fost vândut, consumat sau altfel utilizat. Unui FBO îi este interzis să cumpere produse sau să încurajeze alți FBO să cumpere produse exclusiv cu scopul calificării în vederea obținerii anumitor bonusuri, precum și să utilizeze orice alt mecanism sau strategie de cumpărare ce are drept scop maximizarea bonusurilor sau comisiunilor și nu urmărește folosirea bona fide (cu bună credință) a produselor achiziționate. Pentru a asigura evitarea acumulării de stocuri:

- 1) Fiecare FBO care comandă produse ce au fost subiectul unor comenzi anterioare are obligația de a confirma companiei faptul că 75% din comanda precedentă a produselor respective a fost vândută sau utilizată. Fiecare FBO trebuie să țină o evidență exactă a vânzărilor lunare. Aceste evidențe pot fi controlate de firmă după o anunțare prealabilă. Evidențele vor include și rapoarte privind inventarul stocului disponibil la sfârșitul lunii.
- 2) În cazul rezilierii Contractului Forever, regula răscumpărării produselor va fi aplicată, dar FLP nu va răscumpăra și nu va înapoia sume de bani pentru acele produse care au fost consumate sau revândute. Prezentarea în mod eronat a cantității de produse vândute sau folosite, în scopul promovării în Planul de Marketing, va duce la rezilierea Contractului.
- 3) Pentru a descuraja orice FBO care îndeamnă alți FBO să încalce interdicția de acumulare a produselor, compania are dreptul de a retrage de la linia sponsorială ascendentă a celui FBO căruia i s-a reziliat Contractul orice bonus plătit pentru produsele returnate de acesta.

(c) **Cumpărarea în numele altei persoane.** Unui NC/FBO îi este interzis să cumpere produse în numele altor persoane fără acordul acestora și fără respectarea procedurilor de comandă disponibile în contul de FBO de pe foreverliving.com .

(d) **Vânzarea către un alt FBO.** În plus față de activitățile de vânzare, un FBO are dreptul de a vinde produse numai acelor FBO pe care i-a sponsorizat personal, dar la un preț care să nu fie mai mic decât Prețul de Depozit. Orice altă activitate de vânzare către un alt FBO, directă sau indirectă,

reprezintă o tranzacție interzisă atât pentru acel FBO care vinde, cât și pentru cel care cumpără. Punctele Credit aferente unei astfel de tranzacții interzise nu vor fi luate în calcul pentru îndeplinirea statutului de Activ sau pentru îndeplinirea condițiilor de calificare necesare oricărui alt stimulent din Planul de Marketing. Neconformarea la aceste reguli va conduce la ajustările corespunzătoare.

(e) Unui FBO îi este interzis să se angajeze în activități interzise, conform celor expuse în alineatele 17.10, 19.02 și 20.

(f) Acceptarea ca numele unui FBO să fie prezentat sau menționat în orice material promoțional, de recrutare sau de solicitare de documentație pentru o altă firmă de vânzări directe nu este permisă.

(g) Unui FBO nu îi este permisă angajarea în nicio acțiune sau omisiune a unei acțiuni care presupune ignorarea intenționată și/sau neglijarea inacceptabilă a Politicilor Companiei sau a Codului de Conduită Profesională.

(h) **Vânzarea în magazine.**

- 1) Cu excepția cazurilor menționate mai jos, unui FBO îi este interzis să vândă sau să afișeze produsele sau documentațiile acestora în magazine de vânzare cu amănuntul, în unități militare, locuri unde se face schimb de produse în natură, târguri. Totuși, manifestările cu caracter comercial desfășurate în același loc pentru o perioadă mai scurtă de o săptămână de-a lungul unui an vor fi considerate temporare și, drept urmare, participarea la un astfel de eveniment va fi aprobată numai cu acordul scris din partea Sediului Central.
- 2) Un FBO care deține afaceri de prestări servicii cum ar fi frizerii, saloane de coafură sau cosmetică, cluburi de menținere a sănătății, face excepție de la această regulă, fiindu-i permisă comercializarea și afișarea produselor în incinta salonului sau clubului respectiv. Totuși, nu îi este permisă afișarea de reclame externe sau de vitrină cu referire la Companie sau la produsele acesteia.
- 3) Unui FBO îi este interzis să vândă sau să promoveze produsele mărcii Forever altfel decât în ambalajul lor original. Totuși, produsele pot fi promovate și servite în restaurante, la pahar sau porție.
- 4) Acei FBO care vând produse, în concordanță cu limitările prezentate în Politicile Companiei, sunt obligați să fie autorizați pentru desfășurarea de activități economice, conform legislației din România.

(i) **Utilizarea de materiale informative neautorizate.** Este necesară aprobarea prealabilă, scrisă, din partea Companiei pentru utilizarea, producerea sau vânzarea oricăror materiale de vânzări, altele decât cele puse la dispoziție de Companie.

- 1) Unui FBO nu îi este permis să vândă sau să promoveze materiale de vânzări sau instruire / website-uri sau aplicații care nu sunt furnizate de către FLP decât în cadrul propriei rețele. Astfel de materiale puse în vânzare în cadrul echipei proprii trebuie să fie aprobate de FLP și să fie vândute la un preț rezonabil.

(j) **Vânzarea online.** Unui FBO nu îi este permis să vândă produsele Forever prin niciun canal online, cu excepția magazinului oficial al companiei, disponibil pe www.foreverliving.ro.

- (k) **Vânzarea către terțe persoane cu scopul revânzării.** Un FBO nu va vinde produsele FLP cu scopul recomercializării acestora de către terțe persoane.
- (l) **Sponsorizarea unui NC/FBO în cadrul altei companii.** Unui NC/FBO îi este interzis ca, direct sau indirect, să contacteze, să solicite, să convingă, să înscrie, să sponsorizeze sau să accepte ca un alt NC/FBO, un client FLP sau orice persoană care a fost NC/FBO sau client FLP în ultimele 12 (douăsprezece) luni să promoveze planuri de marketing ale unor companii de vânzări directe, altele decât FLP.
- (m) Unui NC/FBO nu îi este permis să denigreze alți NC/FBO, produsele / serviciile FLP, Planul de Marketing sau angajații Companiei în fața altor NC/FBO sau a unor terțe părți. Orice întrebări, sugestii sau comentarii legate de aceste subiecte se vor face în scris numai către Sediile Companiei din România.
- (n) **Afirmații de marketing despre produse.** Unui FBO nu îi este permis să afirme, direct sau implicit, că produsele Forever pot preveni, diagnostica, trata sau vindeca orice boală sau condiție medicală. Produsele Forever destinate ingerării sunt pur nutritive și / sau suplimente alimentare și, de aceea, sunt reglementate în întreaga lume ca alimente. Produsele Forever destinate uzului extern sunt încadrate, în întreaga lume, în categoria cosmeticelor. Forever nu produce și nu distribuie niciun produs care poate fi considerat sau descris ca medicament, tratament sau cură vindecătoare.
- (o) **Previzionarea câștigurilor.** Unui FBO nu îi este permis să facă nicio afirmație / descriere, directă sau implicită, cu privire la suma sau nivelul de venit, obținut din activitate full-time sau part-time, pe care un prospect se poate aștepta, în mod rezonabil, să le câștige. Descrierile implicite despre venitul pe care un FBO se poate aștepta în mod rezonabil să-l obțină includ, dar nu se limitează la, descrieri și / sau imagini utilizate pentru a prezenta un stil de viață semnificativ îmbunătățit, luxos sau opulent.
- (p) **Desfășurarea activității prin intermediul terților.** Orice Afacere Forever, precum și liniile inferioare rezultate din aceasta și dezvoltate prin intermediul terților, intenționat sau neintenționat, sunt interzise și vor fi tratate de Comitetul Executiv conform Politicilor Companiei și Codului de Conduită Profesională.
- (q) **Exportul produselor.** Un FBO este autorizat să folosească produsele Forever pentru uzul personal sau pentru dezvoltarea afacerii numai în țara în care au fost cumpărate. Un FBO nu este autorizat să cumpere produse în scopul exportării acestora în afara țării din care au fost cumpărate, exceptând motivul uzului personal sau familial într-o țară în care nu există un centru FLP autorizat, decât cu acordul scris al Sediului Central din Scottsdale, Arizona, SUA.
- (r) **Prețul la care se face reclamă produselor.** Unui FBO nu îi este permis să facă reclamă produselor companiei la niciun preț mai mic decât Prețul Recomandat de Vânzare (PRV). Acest lucru include diferitele prețuri existente sau orice alte formule de calcul prin care prețul plătit pentru oricare dintre produsele Forever este redus sub Prețul Recomandat de Vânzare.
- (s) Unui FBO îi este interzis să încerce, prin orice mijloace, să influențeze, să oblige sau să convingă un alt FBO să-și rezilieze convenția Forever, să-și închidă Afacerea Forever sau să-și reducă activitatea, indiferent de motiv.

17 POLITICILE COMPANIEI

17.01(a) Relația dintre NC/FBO și FLP este una de natură contractuală. Numai persoanele în vârstă de peste 18 ani pot semna un Contract cu FLP pentru a deveni FBO.

- 1) Unui FBO îi este permis, în anumite condiții, să înregistreze o entitate de afaceri prin care să-și administreze Afacerea Forever. O astfel de entitate de afaceri va fi definită prin deținerea ei de către acel FBO înscris inițial sau, dacă legea o cere sau FLP aprobă, va fi permis ca 2 (doi) acționari, proprietari, membri sau tutori să fie direct implicați în desfășurarea operațiunilor curente ale respectivei afaceri (numită în continuare „Entitate de Afaceri”). În plus față de respectarea standardelor FLP, cerințelor privind desfășurarea unei Afaceri Forever, Politicilor Companiei și Codului de Conduită Profesională, unui FBO i se va cere să semneze un Contract în numele Entității de Afaceri Forever care va suplimenta, va fi încorporat și considerat parte a Contractului de FBO, subliniind termenii și condițiile adiționale sub care respectivul FBO este de acord să-și conducă Entitatea de Afaceri. Contractul pentru Entitatea de Afaceri Forever este disponibil la centrele distribuție și pe www.foreverliving.com, după ce vă logați cu nume utilizator și parolă, în secțiunea Afacerea mea Formulare și Descărcări.
- 2) Un FBO este singurul responsabil să ceară sfaturi profesionale privind înființarea unei entități de afaceri, taxele pe care aceasta le implică, precum și obligațiile legale ce decurg din funcționarea ei. FLP nu își asumă nicio responsabilitate și răspundere privind decizia unui FBO de a-și desfășura Afacerea Forever prin intermediul unei Entități de Afaceri. FLP nu reprezintă și nu va acorda niciun sfat legal privind taxele sau contabilitatea unei Afaceri Forever dezvoltate printr-o Entitate de Afaceri.
- 3) Compania nu va fi responsabilă pentru nicio pierdere a profitului, nicio daună indirectă, directă, specială sau în consecință, precum și pentru nicio altă pierdere suportată sau suferită de un FBO ca urmare a transferării afacerii de pe numele propriu pe o Entitate de Afaceri.

(b) Un FBO este considerat Întreprinzător Independent și are obligația de a-și conduce afacerile în limitele definite în Contractul de Afacere Forever și în concordanță cu Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională, aplicabile în țara în care își desfășoară activitatea.

(c) Începând din luna martie 2015, statutul de FBO se atribuie unei singure persoane care a semnat un Formular de Înscrisoare, înregistrat la Sediul Central.

Dacă soțul / soția unui FBO căsătorit legal dorește să-și dezvolte propria afacere Forever, el / ea trebuie să facă acest lucru sponsorizându-se direct la soție / soț ori la Sponsorul soției / soțului.

(d) Un FBO este responsabil să-și administreze corespunzător statutul de FBO, în mod specific cu privire la – dar fără a se limita la aceasta – a avea grijă ca membrii familiei să nu folosească informațiile obținute ca urmare a deținerii statutului de FBO pentru a împiedica respectarea Politicilor Companiei și Codului de Conduită Profesională, impusă sau decurgând din deținerea statutului de FBO. Neadministrarea corespunzătoare, din partea unui FBO, a statutului său de FBO poate atrage după sine rezilierea statutului de FBO / contractului cu FLP.

(e) În cazul în care linia inferioară a unui FBO va sponsoriza în altă țară decât cea de reședință, iar respectivul FBO nu fusese înainte sponsorizat în acea țară, acel FBO va fi automat înscris în țara respectivă, se va conforma politicilor și legilor țării respective și va fi de acord să respecte politica de soluționare a disputelor prezentată în continuare.

17.02 FLP se angajează să vândă unui FBO produse și să plătească acestuia bonusuri, conform Planului de Marketing al Companiei, atât timp cât respectivul FBO nu încalcă termenii Contractului încheiat cu FLP.

17.03 Un FBO poate dezvolta tehnicile sale personale de marketing, atât timp cât nu încalcă regulamentele sau statutul Companiei sau legile țării.

17.04 Orice transfer al Afacerii Forever, cu excepția transferului prin moștenire, este contrar Politicilor Companiei. Fără acordul prealabil al Companiei acest transfer va fi considerat nul. Luând în considerare această clauză și pentru beneficiul ambelor părți încredințarea Afacerii Forever va fi tratată ca transfer ce necesită aprobarea scrisă a Companiei pentru a fi considerată validă.

17.05 Cu excepția cazurilor de responsorizare autorizate, este împotriva Politicilor Companiei ca un NC/FBO să își schimbe Sponsorul, direct sau indirect. FLP va considera valid numai primul Formular de Înscriere remis către Companie. Formularele ulterioare vor fi respinse.

17.06 Atunci când un NC/FBO își stabilește domiciliul în altă țară, este obligat să înștiințeze vechea Țară de Reședință pentru ca adresa să fie modificată și să-i fie alocată o nouă Țară de Reședință.

17.07 **Erori sau Întrebări.** Dacă un FBO are neclarități sau este de părere că există anumite erori legate de Bonusuri, raportul privind activitatea liniei sponsoriale inferioare sau are orice altă reclamație cu implicații financiare, acesta trebuie să notifice FLP în interval de 60 (șaizeci) de zile de la data apariției erorii sau incidentului în cauză. FLP nu este responsabilă pentru orice erori, omisiuni sau incidente neraportate în interval de 60 (șaizeci) de zile.

17.08 Rezilierea voluntară

(a) Un NC/FBO poate rezilia Contractul Forever prin depunerea unei declarații scrise, semnate de fiecare persoană înscrisă pe respectivul Contract, la unul dintre sediile companiei, sau prin trimiterea unei declarații notariale în original, în care să afirme, pe propria răspundere, că dorește rezilierea colaborării cu FLPR. Data efectivă de reziliere a Contractului Forever este data la care Sediul Central acceptă cererea. Acel NC/FBO retras își pierde nivelul ocupat în Planul de Marketing și toate liniile sponsoriale inferioare pe care le avea la momentul respectiv, în toate țările în care a sponsorizat.

(b) Dacă un NC/FBO a reziliat Contractul Forever, soțul/ soția acestuia (dacă este pe același Contract) este considerat(ă) de asemenea retras(ă).

(c) După 12 (douăsprezece) luni, un NC/FBO al cărui Contract a fost reziliat poate depune un nou Formular de Înscriere spre aprobare la Sediul Central. După primirea aprobării, respectivul NC/FBO își va începe activitatea de la nivelul de Novus Customer și își va pierde orice rețea formată anterior.

(d) Dacă acel FBO al cărui Contract a fost reziliat este Manager Sponsorizat Recunoscut și are în rețeaua sa Manageri Recunoscuți în prima generație, acești Manageri vor fi considerați Manageri Moșteniți pentru noul Sponsor.

17.09 Condiții de reziliere sau suspendare

(a) Rezilierea înseamnă încetarea tuturor privilegiilor și drepturilor dobândite prin Contract și convenite unui NC/FBO, inclusiv privilegiul de a cumpăra sau distribui produsele companiei. Încetarea Contractului duce la incapacitatea de calificare pentru primirea bonusurilor, precum și întreruperea participării la orice alte Programe Stimulative sponsorizate de Companie.

(b) Un FBO al cărui Contract a fost reziliat din inițiativa FLP este obligat să returneze sau să se compenseze față de FLP, pentru orice beneficiu obținut în urma unui Program Stimulativ, premiu, produs sau bonus obținut de la Companie de la data activității care a cauzat rezilierea Contractului. După recuperarea costurilor sau prejudiciilor rezultate în urma conduitei unui FBO exclus, bonusurile pierdute de acesta în urma încetării Contractului vor fi plătite următorului FBO calificat din linia sponsorială superioară care nu a încălcat în niciun fel Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională.

(c) După 12 (douăsprezece) luni, un NC/FBO al cărui Contract a fost reziliat poate depune un nou Formular de Înscriere spre aprobare la Sediul Central. După primirea aprobării, respectivul NC/FBO își va începe activitatea de la nivelul de Novus Customer și își va pierde orice rețea formată anterior.

(d) Suspendarea este un statut temporar care îi interzice unui FBO să plaseze comenzi, să primească profit și bonus și să sponsorizeze alți FBO.

(e) Profiturile și bonusurile unui FBO Suspendat vor fi reținute până când respectivul FBO fie este repus în drepturi, fie îi este reziliat Contractul. În cazul în care este repus în drepturi, sumele reținute îi vor fi plătite; în caz contrar, aceste sume vor fi redistribuite conform Planului de Marketing.

(f) Dacă acel FBO al cărui Contract a fost reziliat este Manager Sponsorizat Recunoscut și are în rețeaua sa Manageri Recunoscuți în prima generație, acești Manageri vor fi considerați Manageri Moșteniți pentru noul Sponsor.

17.10 Politici privind utilizarea internetului

(a) **Vânzarea online a produselor.** Fiecare FBO are posibilitatea de a-și construi un website, pentru promovarea online a produselor, utilizând în cadrul acestuia un link către website-ul oficial de comenzi al Companiei, www.foreverliving.ro. Pentru a proteja integritatea brandului, gama de produse și relația FBO / Client, un FBO nu are dreptul de a vinde produsele FLP prin intermediul propriului său website. Comercializarea online a produselor se face exclusiv prin intermediul website-ului oficial de comenzi al companiei, www.foreverliving.ro

(b) Sponsorizarea online prin semnătură electronică pe website-urile unor FBO nu este permisă decât prin link către pagina oficială a FLP, www.foreverliving.com.

(c) Website-urile acelor FBO care inițiază acțiuni de marketing și promovare a produselor sau afacerii FLP, fără a avea însă funcțiuni de comercializare online sau sponsorizare prin Internet, vor fi permise în măsura în care acestea se conformează sau sunt modificate pentru a se conforma Politicilor Companiei și Codului de Conduită Profesională.

(d) Unui FBO nu îi este permis să folosească numele „Forever Living Products”, orice altă marcă sau denumire comercială, denumire de produs, adresă de website (URL), să copieze sau să folosească materiale FLP, indiferent de sursa de proveniență, prin care să înșele sau să deruteze vizitatorii website-ului său, creând falsă impresie că website- ul respectiv aparține FLP sau oricărei companii afiliate. Toate numele de marcă folosite de FLP sunt proprietatea exclusivă a FLP și nu pot fi folosite de niciun FBO pentru a crea link-uri sponsorizate sau pentru orice altă formă de utilizare neautorizată. Website-urile acelor FBO Independenți trebuie să indice cu claritate faptul că deținătorii acestora sunt FBO Independenți, nefiind reprezentanți oficiali ai FLP sau ai oricărei companii afiliate.

(e) Un FBO trebuie să creeze link-uri către website-ul oficial FLP, creat și administrat de Companie, cu adresa www.foreverliving.com.

(f) Toate website-urile independente ale unor FBO trebuie să facă referință sau trimitere numai către companii sau produse care poartă numele și însemnele de marcă ale FLP și să aibă un conținut adecvat din punct de vedere moral.

(g) **Reclama electronică.** Este permisă de către FLP existența următoarelor modalități de exprimare online: website-uri independente ale FBO aprobate de companie, bannere online sau ferestre advertoriale tip pop-up aprobate de companie. Bannerele online și afișările advertoriale trebuie supuse aprobării FLP înaintea postării acestora pe internet și trebuie să facă trimitere (link) către website-ul oficial al companiei sau către website-ul unui FBO, și acesta aprobat în prealabil de companie. Orice fel de reclamă electronică trebuie să se conformeze prevederilor specifice din Politicile Companiei și Codul de Conduită Profesională.

18 OBLIGAȚII LEGALE

18.01 Soluționarea disputelor / Renunțarea la competența tribunalului.

(a) În cazul în care există o controversă sau o pretenție între un FBO și FLPR în legătură cu statutul FBO sau cu produsele FLP ce nu poate fi soluționată prin negocieri, soluția finală va fi dată de organele juridice competente din România.

(b) Participarea la programul de sponsorizare internațională este un privilegiu ce oferă fiecărui FBO șansa de a activa și obține beneficii în rețeaua internațională de companii FLP. Programul de sponsorizare internațională este monitorizat de Sediul Central din Maricopa County, Arizona. Un FBO înscris în programul de sponsorizare internațională este de acord și consimte că orice dispută ce derivă din sau este în legătură cu activitatea sa sau cu produsele FLP și implică una din companiile afiliate FLP, să fie soluționată prin arbitraj cu caracter definitiv în Maricopa County, Arizona, în conformitate cu politica de soluționare a disputelor ce aparține FLP-SUA și Forever Living Products International Inc. Politica de soluționare a disputelor în vigoare este cea afișată la momentul respectiv pe website-ul Sediului Central la www.foreverliving.com.

18.02 Transferuri testamentare

(a) Transferul sau atribuirea unei Afaceri Forever este interzisă, cu excepția decesului sau a divorțului.

(b) Toate Formularele de Înscrisoare care conțin două semnături, indiferent de momentul semnării, vor fi considerate ca având statutul de PROPRIETATE COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE. Dacă un FBO trăiește într-o situație de proprietate comună, se vor aplica regulile Proprietății Comune cu Drept de Supraviețuire. În cazul decesului unuia dintre FBO semnatori, Afacerea Forever va fi automat transferată supraviețuitorului. Se va proceda astfel indiferent de eventualele stipulări contrare din testamentul aceluia FBO decedat. Aceasta înseamnă că, dacă două persoane semnează o Convenție FLP, supraviețuitorul va fi singurul beneficiar al statutului de FBO după decesul primului. Dacă nu este dorit un asemenea rezultat, o cerere scrisă trebuie adresată Sediului Central, urmând a se analiza dacă aceasta poate fi îndeplinită. De reținut că nu se pot aduce modificări Afacerii Forever pe perioada vieții, cu excepția divorțului.

(c) Formularele de Înscrisoare care au bifate căsuța CĂSĂTORIT, dar sunt semnate doar de unul dintre partenerii căsătorii legal, vor fi considerate de companie drept PROPRIETATE COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE.

(d) Formularele de Înscrisoare care au bifate căsuța NECĂSĂTORIT și sunt semnate de o singură persoană vor fi tratate de FLP în consecință.

(e) Pentru a transfera, în caz de deces, Afacerea Forever aparținând unei singure persoane, un FBO aflat în această situație trebuie să aibă un testament sau să utilizeze un act de donație.

(f) Compania consideră PROPRIETATEA COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE și Actul de Donație drept metode legale de a deține o Afacere Forever și, în caz de deces al unui FBO, drept instrumente juridice legale de transfer al Afacerii Forever fără a mai fi necesară o acțiune în instanță pentru a transfera proprietatea soțului/soției moștenitoare.

(g) Dacă Afacerea Forever este deținută de o Entitate de Afaceri, decesul acționarului principal nu va scoate Afacerea Forever din respectiva Entitate de Afaceri, câtă vreme dreptul de proprietate al Entității de Afaceri se menține în conformitate cu Politicile Companiei care reglementează dreptul de proprietate în situația unei astfel de Entități de Afaceri. Transferul va fi recunoscut de Companie atunci când un ordin al instanței sau documente legale privitoare la transfer sunt depuse și aprobate de Companie.

(h) În decurs de șase (6) luni de la data decesului unui FBO, FBO supraviețuitor, administratorul sau tutorele trebuie să depună la Sediul Central FLP din Țara de Reședință o notificare a decesului. O astfel de notificare trebuie să includă o copie a certificatului de deces, o copie legalizată a testamentului sau a ordinului instanței juridice competente ce autorizează transferul Afacerii Forever unui succesor calificat. După șase (6) luni de la data decesului, FLP îl poate elimina pe acel FBO decedat din Afacerea Forever. Notificarea în timp util și furnizarea documentației necesare pentru interesul succesorului vor fi solicitate pentru a preveni suspendarea și/sau închiderea Afacerii Forever. Dacă are la bază motive solide, o cerere de extindere rezonabilă a perioadei necesare pentru a furniza documentele necesare transferului poate fi depusă la Sediul Central FLP din Țara de Reședință a FBO decedat înainte de sfârșitul celor șase (6) luni. FLP își rezervă dreptul de a efectua plăți supraviețuitorului cu drept comun, tutorelui sau administratorului legal autorizat al FBO decedat, în așteptarea prezentării la timp a documentației legale corespunzătoare.

(i) Dreptul de moștenire a Afacerii Forever este limitat și restrâns numai pentru următoarele cazuri:

- 1) Succesorul trebuie să întrunească condițiile necesare pentru a fi FBO.
- 2) Deoarece succesorul trebuie să fie o singură persoană majoră, un administrator sau un tutore va putea fi desemnat pentru a reprezenta mai mulți succesori, respectiv unul sau mai mulți minori. În cazul în care se va proceda astfel, o copie a Actului de Administrare/ Tutelă se va depune la FLP România. Clauzele acestui act trebuie să împuternicească în clar persoana desemnată pentru a acționa ca FBO. Un administrator sau un tutore al unei succesiuni va trebui desemnat prin decizia tribunalului competent din jurisdicția respectivă și va trebui să primească în mod expres aprobarea de a acționa ca FBO în numele unuia sau mai multor minori.
- 3) Administratorul sau tutorele va deține statutul de FBO atât timp cât obligațiile asumate prin convenție nu sunt încălcate și până când succesorii vor avea vârsta majoratului, iar unul dintre aceștia va accepta responsabilitatea de a exercita Statutul de FBO, cu încuviințarea prealabilă a tribunalului competent.
- 4) Administratorul, tutorele, soțul/soția sau orice altă persoană care-l reprezintă pe FBO va fi responsabilă pentru acțiunile beneficiarului, minorului încredințat spre reprezentare sau soției/soțului pentru hotărârile care urmăresc realizarea clauzelor Contractului. Nerespectarea Politicilor Companiei și Codului de Conduită Profesională de către una dintre persoanele mai sus menționate va avea ca efect rezilierea Contractului.
- 5) Moștenirea unei Afaceri Forever în Planul de Marketing este limitată superior la nivelul de Manager. Totuși, bonusul va fi plătit conform ultimului nivel deținut de decedat în Planul de Marketing. Toți Managerii Sponsorizați aparținând Afacerii Forever vor fi reclasificați ca Manageri Moșteniți, care se pot califica ulterior ca Manageri Sponsorizați, așa cum este indicat în Secțiunea 5.04(e). Pozițiile care se situează sub nivelul de Manager se vor moșteni la nivelul respectiv.

18.03 Transferuri datorate divorțului

(a) În timpul unui divorț în desfășurare sau al unui partaj, FLP va continua să plătească indemnizațiile către FBO, la fel cum proceda înainte de acțiunea în curs.

(b) În cazul unui divorț, un acord de partaj executoriu poate hotărî ca Afacerea Forever să revină unuia dintre soți. Afacerea Forever nu poate fi, sub nicio formă, împărțită. Numai una dintre părți va putea păstra rețeaua inferioară deținută inițial. Cealaltă parte poate alege să-și stabilească propriul statut de FBO, la același nivel în Planul de Marketing stabilit de comun acord cu fostul partener. De asemenea, cealaltă parte se poate înscrie numai la Sponsorul inițial. Cel/ cea care și-a ales un nou statut va avea, față de sponsorul său, statutul de Moștenit până la recalificare.

19 CLAUZE RESTRICTIVE

19.01 În condițiile permise de lege, FLP, directorii săi, persoanele din conducere, acționarii, angajații și reprezentanții (denumiți generic „Asociați”) nu se vor face răspunzători, iar un FBO eliberează FLP și pe Asociații acesteia de răspundere și renunță la orice plângere, pentru orice pierdere de profit, pagubă directă, indirectă, proprie sau rezultată sau oricare altă pierdere suferită de FBO ca rezultat al următoarelor:

(a) nerespectarea de către FBO a Contractului sau a Politicilor Companiei și Codului de Conduită Profesională; (b) promovarea prin reclamă nepermisă a statutului de FBO și a activităților legate de acesta; (c) furnizarea de către FBO de date sau informații incorecte către FLP sau Asociați; sau (d) neconformarea FBO de a furniza către companie orice informații sau date, necesare pentru ca FLP să-și poată rula afacerile, incluzând fără limitare înscrierea și acceptarea FBO în Planul de Marketing FLP și plata Bonusurilor de Volum sau (e) transferurile în urma decesului, separării legale sau divorțului unui FBO. FIECARE FBO ACCEPTĂ CA ÎNTREAGA RĂSPUNDERE A FLP ȘI A ASOCIAȚILOR ÎN FAȚA ORICĂREI PRETENȚII CU PRIVIRE LA RELAȚIA CU FLP, INCLUZÂND DAR FĂRĂ SĂ SE LIMITEZE LA ORICE ACȚIUNE DECURGÂND DIN CLAUZELE CONTRACTUALE, ÎNȚELEGERI VERBALE SAU PREVEDERI LEGALE, NU VA DEPĂȘI ȘI SE VA LIMITA LA CANTITATEA DE PRODUSE PE CARE RESPECTIVUL FBO LE-A ACHIZIȚIONAT DE LA FLP ȘI CARE ÎNDEPLINESC CONDIȚIILE PENTRU A FI REVÂNDUTE.

19.2 Licența limitată pentru folosirea mărcilor Companiei

(a) Numele „Forever Living Products” și simbolurile FLP, precum și alte nume care pot fi adoptate de FLP, inclusiv numele Produselor FLP, sunt mărcile de comerț și/sau mărcile înregistrate ale Companiei.

(b) Fiecare FBO este autorizat de către FLP să folosească mărcile înregistrate ale FLP, mărci de service, precum și alte mărci (denumite în continuare colectiv „Mărci”), coroborat cu execuția Contractului și a Politicilor Companiei corespunzătoare. Toate Mărcile sunt și vor rămâne proprietatea exclusivă a „FLP”. Mărcile pot fi folosite doar în modul în care se prevede în Contract și în conformitate cu Politicile Companiei. Licența acordată în prezent va fi aplicabilă doar atâta vreme cât un FBO se comportă cu diligență și respectă întru totul Politicile și procedurile FLP. Totuși, este interzis ca un FBO să pretindă vreun fel de drept de proprietate asupra mărcilor FLP (de exemplu înregistrarea vreunui nume care să folosească inițialele „FLP”, numele „Forever Living” sau oricare altă marcă FLP, indiferent în ce fel, formă sau mod), în afară de situația în care acest lucru a fost în prealabil aprobat în scris de FLP. Aceste Mărci sunt foarte valoroase pentru FLP și sunt încredințate fiecărui FBO pentru uzul personal al acestuia, doar în modul autorizat expres.

(c) Unui FBO nu îi este permis să folosească niciun material scris, tipărit, înregistrat sau orice alt tip de material pentru a face reclamă, a promova sau a descrie produsele sau Planul de Marketing FLP, precum și niciun material care nu a fost autorizat și furnizat de FLP, cu excepția cazurilor în care astfel de materiale au fost trimise la companie și au primit aprobarea scrisă din partea FLP înainte de a fi distribuite, publicate sau afișate.

(d) Unui FBO nu îi este permis să modifice ambalajele, etichetele sau instrucțiunile de utilizare pentru niciunul dintre produsele FLP ori să recomande ca un produs să fie folosit în alt mod decât cele indicate în materialele informative ale Companiei.

20 INFORMAȚII CONFIDENȚIALE ȘI ACORD DE NON-DIVULGARE

20.01 (a) Rapoartele de activitate ale liniilor sponsoriale inferioare și toate celelalte rapoarte și informații cu structura genealogică, incluzând, dar fără a se limita la informații despre vânzările liniilor sponsoriale inferioare și Bonusuri Recapitulative sunt confidențiale, fiind proprietatea înregistrată a FLP.

(b) Fiecare FBO care intră în posesia unor asemenea informații le va considera personale și confidențiale, va păstra secretul asupra acestora și nu le va folosi în niciun alt scop altul decât managementul rețelei sale sponsoriale inferioare.

(c) Ca rezultat al activității dvs. în FLP, puteți avea acces la informații private și confidențiale. Prin aceasta, luați la cunoștință faptul că aceste informații sunt proprietatea FLP, au un caracter sensibil, sunt foarte valoroase pentru afacerea FLP și vă sunt puse la dispoziție numai cu scopul de a vă ghida în promovarea și vânzarea produselor, prospectarea pieței, instruirea și sponsorizarea unor terțe persoane interesate de a deveni FBO, precum și pentru dezvoltarea și promovarea afacerii dvs.

(d) Sintagmele „Secret Comercial” și „Informație Confidențială” cuprind, de asemenea, informații ce se referă la compoziție, tipar, compilație, program, procedeu, metodă, tehnologie sau proces:

- 1) din care rezultă informații cu valoare economică, actuală sau potențială, care nu sunt cunoscute de terțe persoane care pot obține profit de pe urma divulgării acestor informații, și
- 2) care fac subiectul păstrării secretului, având în vedere circumstanțele date.

(e) Toate informațiile pe care FLP le pune la dispoziția unui FBO sunt furnizate numai cu scopul desfășurării afacerii FLP.

(f) Un FBO nu va folosi, divulga, multiplica orice Secret Comercial sau Informație Confidențială, așa cum au fost definite mai sus, niciunei persoane care nu este FBO, fără aprobarea scrisă a FLP.

(g) Un FBO nu va folosi, direct sau indirect, capitaliza sau profita de orice Secret Comercial sau Informație Confidențială, cu alt scop decât acela al dezvoltării afacerii în FLP.

(h) Un FBO va păstra confidențialitatea și securitatea Secretelor Comerciale și Informațiilor Confidențiale aflate în posesia lor și le va proteja împotriva divulgării, folosirii rău intenționate sau fără aprobare, precum și împotriva oricărei acțiuni în contradicție cu drepturile sale ca FBO.

(i) Alte clauze restrictive. Referitor la încredințarea Informațiilor Comerciale Clasificate sau Confidențiale, un FBO este de acord ca, în conformitate cu statutul său de FBO, să nu acționeze sau să încurajeze nicio acțiune care să aibă ca scop sau efect o situație care să eludeze, să încalce, să intervină sau să diminueze valoarea ori beneficiul relațiilor contractuale ale FLP cu oricare FBO. Fără a limita caracterul general al celor menționate anterior și în conformitate cu statutul de FBO, respectivul FBO este de acord să nu, direct sau indirect, contacteze, solicite, convingă, atragă, sponsorizeze sau primească orice FBO, consumator FLP sau orice persoană care a fost FBO, consumator FLP în ultimele 12 (douăsprezece) luni, sau să încurajeze în orice fel o astfel de persoană să promoveze oportunități ale unui program de marketing al unei companii de vânzări directe, alta decât FLP.

(j) Convențiile adoptate în capitolul „Informații Confidențiale” ale acestor Politici vor rămâne în vigoare și vor funcționa pentru totdeauna. Convențiile adoptate în capitolul „Alte Clauze Restrictive” ale acestor Politici vor rămâne în vigoare și vor fi aplicabile pe toată durata existenței Contractului încheiat anterior între FLP și FBO și, în continuare, pe o perioadă de 1 (unu) an de la data la care a fost încredințată ultima Informație Confidențială sau pentru 12 (douăsprezece) luni de la data expirării și rezilierii respectivului Contract.

21 CODUL DE CONDUITĂ PROFESIONALĂ

21.01 Integritate, Respect, Diligență

- (a) Suntem foarte mândri de realizările noastre, dar în același timp și de modul în care le obținem. De fapt, aspectele prin care Compania atrage cel mai mult atenția prospectilor săi sunt integritatea, respectul pe care îl arătăm altora, precum și diligența cu care construim afaceri Forever de succes. În calitate de Business Owner, te invităm să analizezi mult mai în detaliu rolul tău în menținerea acestor valori fundamentale și a standardelor de conduită ce decurg din ele într-un fel care să adauge valoare moștenirii noastre și să asigure succesul reciproc pe termen lung. Neconformarea la Principiile expuse în Codul de Conduită Profesională poate atrage măsuri disciplinare ce pot culmina cu rezilierea Contractului de FBO.

21.02 Efort, Sacrificiu și Devotament

- (a) Forever Business Ownerii își instruiesc echipele cu privire la principiile vânzărilor directe și ale network marketing-ului, punând accent pe faptul că, la fel care orice alt țel care merită atins, și acestea necesită efort și sacrificiu în drumul spre succes. Flexibilitatea și libertatea financiară pe care le pune la dispoziție oportunitatea Forever sunt accesibile celor care muncesc susținut o perioadă lungă de timp.

21.03 FBO sunt constructori de afacere

- (a) Forever Business Ownerii sunt constructori. Își construiesc propriile afaceri de vânzări cu amănuntul, propriile afaceri cu oameni sponsorizați în prima generație și propriile afaceri cu echipe în mai multe generații. Nu există loc pentru a distruge, a desființa sau a-i descuraja pe alții în demersul lor de construire a afacerii.

21.04 Fără afirmații medicale, promisiuni exagerate despre stil de viață sau câștiguri

- (a) Forever Business Ownerii sunt sinceri atunci când abordează prospecti, nefăcând afirmații exagerate despre Companie, beneficiile produselor sau recompensele oferite de Planul de Marketing, personal sau prin social media. Sunt incluse aici și afirmațiile de natură medicală despre produse, precum și previziunile de câștiguri, de orice fel.

21.05 Loialitate

- (a) Forever Business Ownerii sunt loiali Companiei, staff-ului și reprezentanților acesteia, precum și altor FBO colegi, în orice circumstanță, evitând bârfa, criticile și „conflictele” interne.

21.06 Mândru de a fi profesionist în vânzări directe

- (a) Forever Business Ownerii se prezintă și acționează cu mândria de a fi profesioniști în vânzări directe și network marketing.

21.07 **Învață principiile corecte de Network Marketing**

- (a) Forever Business Ownerii îi învață pe Business Ownerii din echipele lor principiile corecte de networking și conduită profesională.

21.08 **Atitudine pozitivă**

- (a) Forever Business Ownerii dau dovadă de atitudine pozitivă atât prin ceea ce spun, cât și prin felul în care se comportă, direct sau în social media, față de toți Business Ownerii, în spirit de cooperare și muncă de echipă.

21.09 **Suținere pentru ceilalți Business Owneri colegi**

- (a) Forever Business Ownerii sunt dornici să-și ajute echipele, precum și să ofere sprijin colegilor Business Owneri și echipelor lor, pentru ca toți să beneficieze de avantajele unei comunități locale de FBO vibrante, active, de succes.

21.10 **Conformarea la Politicile Companiei, Codul de Conduită Profesională, Codului de Etică al Asociației de Vânzări Directe**

- (a) Forever Business Ownerii cunosc și se conformează tuturor aspectelor din Politicile Companiei, Codul de Conduită Profesională, Codului de Etică al Asociației de Vânzări Directe.

21.11 **Participarea la evenimentele companiei**

- (a) Forever Business Ownerii la nivel de Manager participă la majoritatea evenimentelor companiei și le promovează în echipele lor.

21.12 **Conducere prin exemplul personal**

- (a) Forever Business Ownerii conduc prin exemplul personal, sponsorizând alți Business Owneri în prima generație, fiind Activi lunar cu 4 Puncte Credit și străduindu-se să fie Manageri Conducători și să se califice la Forever2Drive, Chairman's Bonus, Eagle Managers' Retreat și Raliul Global.

21.13 **Evitarea acumulării stocurilor de produse**

- (a) Forever Business Ownerii îi încurajează pe cei pe care îi sponsorizează să mențină un stoc de produse adecvat necesităților proprii de consum personal și vânzare directă și să evite cumpărarea de produse în exces.

21.14 **Integritatea în sponsorizare**

- (a) Forever Business Ownerii trebuie să insiste ca prospecții să fie sponsorizați de acei FBO care le-au prezentat oportunitatea Forever. Este interzis unui FBO să înscrie / sponsorizeze prospecții altui FBO.

21.15 Gestionarea provocărilor, a situațiilor neprevăzute și a problemelor

- (a) Forever Business Ownerii gestionează corespunzător provocările, situațiile neprevăzute și problemele personale, nu le împărtășesc cu Business Ownerii care nu sunt implicați personal și nici nu le postează pe social media. Utilizează canalele corecte de comunicare atunci când caută răspunsuri sau își exprimă îndoieli, începând cu sponsorul lor și trecând apoi la linia superioară sau la Companie pentru mai multe clarificări.

21.16 Abținerea de la promovarea unor produse sau servicii non-Forever

- (a) Forever Business Ownerii se abțin să promoveze și / sau să vândă produse sau servicii non-Forever fără aprobarea scrisă prealabilă din partea Sediului Central din SUA.

21.17 Costuri excesive pentru participarea la întâlniri

- (a) Forever Business Ownerii se abțin să promoveze sau să găzduiască evenimente, seminarii, webinarii sau întâlniri pentru FBO, indiferent de locul și modul în care se desfășoară acestea, unde tarifele de participare depășesc costurile rezonabile de organizare a unor astfel de întâlniri. Scopul acestor acțiuni este să genereze interes în privința Planului de Marketing Forever.

21.18 Întâlniri în sălile Companiei

- (a) Forever Business Ownerii fac dovada disponibilității lor de a-și ajuta colegii FBO, indiferent de linia sponsorială din care fac parte, invitându-i să participe, alături de prospecții lor, la întâlnirile pe care le organizează în sălile Companiei.

21.19 Încercarea de a convinge alți FBO să rezilieze Contractul cu Forever

- (a) Forever Business Ownerii se abțin de la a sugera, a constrânge sau a convinge, prin orice mijloace, un alt FBO sau Novus Customer să-și rezilieze Contractul cu FLP, să înceteze să-și dezvolte afacerea sau să-și reducă activitatea, indiferent de motiv.

22 PROCEDURI FISCALE PRIVIND PLATA BONUSURILOR

Aceste proceduri sunt valabile și conforme cu legislația în vigoare la data emiterii lor.

FBO sunt rugați să se informeze permanent și să-și actualizeze cunoștințele privind legislația fiscală, în funcție de ultimele modificări ale acesteia. Vă recomandăm în acest sens să consultați organele fiscale de care aparțineți, acestea fiind în măsură să vă facă recomandările cele mai potrivite situației în care vă aflați.

FBO Forever Living Products pot fi:

1. FBO persoane fizice;
2. FBO persoane fizice autorizate; întreprinderi individuale; întreprinderi familiale
3. FBO persoane juridice reprezentate prin SRL și microîntreprinderi.

Cerințe autorizare FBO

Orice FBO care desfășoară o activitate ce implică prestarea de servicii, activitate cu caracter organizat, continuu și repetat în cursul unui an, este obligat să se autorizeze pentru desfășurarea de activități economice independente (PFA, II, IF) sau să înființeze o societate comercială cu răspundere limitată. În cazul în care FLPR nu va primi documentele noilor entități autorizate să desfășoare acte de comerț, există riscul ca FLPR să blocheze plata bonusurilor, deoarece colaborarea cu persoanele fizice care obțin venituri lunare dintr-o activitate cu caracter organizat, continuu și repetat nu se regăsește în precizările codului fiscal aplicabil după 01.01.2016 decât ca PFA, II, IF, SRL.

Pentru a intra în posesia sumelor cuvenite conform Bonusului Recapitulativ, Forever Living Products România vă aduce la cunoștință următoarele:

1. Pentru FBO persoane fizice:

Persoanele fizice înscrise în sistemul FLP vor intra în posesia bonusurilor cuvenite completând o declarație cu: date bancare, confirmarea dreptului de a încasa bonus de la FLP, opțiunea de impozitare, situația de reținere la sursă a contribuțiilor individuale de asigurări sociale. S.C. Forever Living Products România SRL va achita bonusurile, reținând la sursa impozitul și asigurările sociale, conform legii.

2. Pentru FBO persoane fizice autorizate (PFA, IF, II):

Aceștia vor întocmi o factură cu suma cuvenită, conform Bonusului Recapitulativ, și o vor trimite/depune la sediul central Forever Living Products România. În cazul în care sunteți plătitor de TVA, vă rugăm să folosiți facturile specifice cu TVA.

Suma reprezentând TVA-ul se adaugă la Bonusul Recapitulativ cuvenit. Cu ocazia emiterii primei facturi către Forever Living Products România, vă rugăm să atașați o copie xerox a Certificatului de Înregistrare Mențiuni (emis de MJ-ONRC) și un Contract încheiat între FBO și FLP România. Unui FBO îi revine obligația de a respecta prevederile legale privind obligațiile fiscale prevăzute de legislația în vigoare.

3. Pentru microîntreprinderi și SRL:

Plata bonusurilor cuvenite microîntreprinderilor sau SRL-urilor se va face conform prevederilor din Codul Fiscal. Persoanele juridice sunt obligate să-și țină evidența financiarcontabilă și să-și calculeze, vireze și raporteze taxele și impozitele datorate conform legislației în vigoare.

23 COMUNICĂRI

Pentru a servi interesele Managerilor și ale FBO și pentru ca toți cei implicați să fie informați la zi despre politica și activitățile curente ale companiei, orice FBO care are întrebări se poate adresa în scris Sediului Central din România.

Directorul General este responsabil pentru soluționarea acestor petiții, precum și pentru comunicarea către FBO a unor noi informații, activități sau politici transmise de Sediul Central. Dacă Directorul General nu poate soluționa un anumit caz, acesta îl va contacta pe Vicepreședintele care răspunde de țara respectivă, pentru asistență și instrucțiuni. În urma comunicării cu Vicepreședintele respectiv, Directorul General îl va contacta pe FBO și îi va comunica modul de soluționare a cazului. Respectând această metodă de comunicare (FBO Director General Vicepreședinte), informația va circula ușor și eficient către toți cei interesați.

24. GDPR

24.1 Acord de prelucrare a datelor cu caracter personal

[Acceseaza si completeaza formularul pentru Acordul de prelucrare a datelor cu caracter personal](#)

24.2 Notificare & Declaratie consimtamant

[Acceseaza si completeaza Declaratia de consimtamant](#)