

PLANUL DE MARKETING

POLITICILE COMPANIEI

FOREVER LIVING PRODUCTS
POLITICILE COMPANIEI

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
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. COMUNICĂRI
22. PROCEDURI FISCALE PRIVIND PLATA BONUSURILOR

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 Distribuitorilor independenți. FLP furnizează Distribuitorilor săi produsele, personalul necesar servirii și Planul de Marketing, toate la cele mai înalte cote ale calității. Companiile afiliate și produsele acestora oferă clienților, consumatorilor și Distribuitorilor 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 Distribuitor 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. Distribuitorul este un întreprinzător 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 Distribuitorilor este acela de a construi o rețea de vânzări și de a promova vânzarea și consumul produselor firmei de către consumatori.

(d) Distribuitorii Independenți care activează la toate nivelurile Planului de Marketing FLP sunt stimulați 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) Distribuitorii de succes obțin informații la zi despre piață participând la întruniri care au și rol de perfecționare. Ei își mențin propria activitate de vânzare cu amănuntul către consumatori, dar sponsorizează și alte persoane care comercializează, la rândul lor, produsele.

(f) Distribuitorii care au întrebări sau doresc clarificări trebuie să contacteze Sediul Central al Companiei.

1.02 (a) Politicile Companiei 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 pot fi revizuite, modificate sau completate, la anumite intervale de timp.

(b) Fiecare Distribuitor are obligația de a se familiariza cu Politicile Companiei.

(c) Fiecare Distribuitor se angajează, prin semnarea Formularului de Înscriere, să respecte Politicile Companiei FLP. Textul Formularului de Înscriere se referă în mod specific la obligațiile contractuale ale Distribuitorului de a respecta Politicile Companiei. Comandarea produselor FLP este o reafirmare a angajamentului de a respecta Politicile Companiei.

2

DEFINIȚII

BND: Bonusul de Nou Distribuitor

Bonus: o plată efectuată de Companie către un Distribuitor.

(a) **Bonus Personal (BP):** o plată făcută către un Asistent Supervisor, Supervisor, Asistent Manager sau Manager, în cuantum de 5 – 18% din Prețul Recomandat de Vânzare al Vânzărilor Personale Acreditate (vezi alin. 4.01 (b) – (e)).

(b) **Bonus de Nou Distribuitor (BND):** o plată efectuată către un Asistent Supervisor, Supervisor, Asistent Manager sau Manager, în cuantum de 5 – 18% din Prețul Recomandat de Vânzare al Vânzărilor Personale Acreditate ale Distribuitorilor sponsorizați personal (sau ale liniilor inferioare ale respectivului Distribuitor), atât timp cât Distribuitorii sponsorizați personal se află la nivelul de Nou Distribuitor (vezi alin. 4.01 (b) – (e)).

(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 Distribuitor din linia sponsorială inferioară care nu se află într-o linie managerială inferioară activă (vezi alin. 4.01 (c) – (e)).

(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 Distribuitorilor din echipele acestor Manageri (vezi alin. 6.04).

BP: Bonus Personal

BV: Bonus de Volum

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 Preț de Depozit. Un Distribuitor se califică să cumpere la Prețul de Depozit după ce acumulează cel puțin 2 Puncte Credit în nume propriu în oricare două luni calendaristice consecutive.

Client: orice persoană care nu este Distribuitor și care cumpără produsele numai pentru uz personal.

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.

Distribuitor: orice persoană / persoane al cărei / căror nume apare / apar pe Formularul de Înscriere acceptat de Companie, indiferent de nivelul ocupat în Planul de Marketing și care poate să cumpere produsele pentru uz personal și / sau să-și dezvolte o rețea proprie de vânzări.

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

Domestic: care aparține țării de reședință a Distribuitorului.

Eagle Manager: un Manager care a atins statutul de Eagle Manager (vezi alin. 8.04)

Excursie pentru care s-a obținut calificarea: un stimulent sub forma unei călătorii pentru două persoane oferită Distribuitorului care realizează oricare dintre programele stimulative prevăzute în Planul de Marketing. În cazul în care soțul / soția unui Distribuitor nu poate participa la excursia pentru care s-a obținut calificarea, Distribuitorul are dreptul de a invita o altă persoană care este deja Distribuitor sau este eligibilă să devină Distribuitor. Excursiile pentru care s-a obținut calificarea se limitează la: nivelurile de 1.500 p.c. și mai sus pentru Raliul Global, întâlnirea Eagle Manager, precum și excursiile obținute în urma calificării la nivelurile de Safir, Diamant-Safir, Diamant, Dublu Diamant și Triplu Diamant Manager.

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 Distribuitor care se află la nivelul de Supervizor sau mai sus.

Linie inferioară: toți Distribuitorii sponsorizați sub un anumit Distribuitor, indiferent din a câta generație din adâncime.

Linie superioară: Distribuitorii aflați în linia sponsorială superioară a unui Distribuitor.

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

Magazin online: website-ul oficial de cumpărături online disponibil la www.comenziforever.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 Distribuitor și ale liniei sale inferioare. Acestea includ Asistent Supervizorii, Supervizorii, Asistent Managerii și Managerii.

Nou Distribuitor: un Distribuitor care nu a atins încă nivelul de Asistent Supervizor.

Preț de Depozit: prețul, fără taxe, la care cumpără produsele Distribuitorii calificați la Preț de Depozit. Acest preț beneficiază de o reducere de 30% față de Prețul Recomandat de Vânzare.

Prețul de Nou Distribuitor (Preț NDP): Prețul, exclusiv taxe, la care cumpără produsele Distribuitorii (indiferent de nivel) care nu sunt calificați să cumpere la Preț de depozit. Acest preț beneficiază de o reducere de 15% față de Prețul Recomandat de Vânzare.

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

PRV: Preț Recomandat de Vânzare

Profit NDP: Profitul rezultat în urma achizițiilor la Preț NDP

Profit NDP: diferența dintre Prețul de Nou Distribuitor și Prețul de Depozit, plătită Sponsorului superior direct pe baza Vânzărilor Personale Acordate ale Distribuitorului care nu este calificat să cumpere la Preț de Depozit.

Programul Stimulativ de Merit: un program stimulativ în baza căruia Distribuitorului i se plătește o sumă suplimentară timp de 36 de luni.

Punct Credit: este unitatea de măsură folosită pentru cuantificarea bonusurilor, calificărilor și stimulentele, precum și a participării la Programele Stimulative ale Companiei, conform Planului de Marketing FLP. Un p.c. (1 p.c.) se acordă pentru achiziționarea de produse FLP în valoare de aproximativ o sută șaiszeci de euro (160 EUR la preț de depozit, de la nivelul de Asistent Supervisor în sus). Toate Punctele Credit sunt calculate lunar:

(a) Puncte Credit Active: Puncte Credit Personale plus Puncte Credit de la Noi Distribuitori. 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%, 20% sau 10% din Punctele Credit Personale și Non-Manageriale ale Managerilor Activi din prima, a doua, respectiv a treia generație.

(c) Puncte Credit de la Noi Distribuitori: Punctele Credit reflectate de Vânzările Personale Acreditate ale unui Distribuitor sponsorizat personal sau ale distribuitorilor din liniile sale inferioare, atât timp cât sunt la nivelul de Nou Distribuitor.

(d) Puncte Credit Non-Manageriale: Punctele Credit reflectate de Vânzările Personale Acreditate ale unui Distribuitor din linia inferioară care nu aparține niciunei linii manageriale.

(e) Puncte Credit acordate sponsorului Activ: Punctele Credit reflectate de Vânzările Personale Acreditate ale unei linii inferioare non-manageriale ale unui Manager inactiv.

(f) Puncte Credit Personale: Punctele Credit reflectate de Vânzările Personale Acreditate ale unui Distribuitor.

(g) Puncte Credit Totale: suma totală a diferitelor Puncte Credit ale unui Distribuitor.

(h) Puncte Credit Noi: Punctele Credit generate de distribuitorii sponsorizați personal de un Manager în prima sa generație timp de 12 luni calendaristice după înscriere (inclusiv luna în care distribuitorul a fost sponsorizat) sau până când acel distribuitor atinge nivelul de Manager, indiferent care dintre acestea se întâmplă prima.

Puncte Totale Chairman's Bonus: Totalul Punctelor Credit generate în conformitate cu regulile de calificare la

Chairman's Bonus, folosite pentru a determina cota parte ce îi revine Distribuitorului din suma totală de bonus.

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

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 Distribuitorul locuiește majoritatea timpului. În această țară Managerul trebuie să se califice pentru a primi scutirea de la îndeplinirea obligațiilor de calificare la Bonusul de Volum și de Conducere 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 Distribuitor, așa cum este ea reflectată în urma cumpărăturilor efectuate în nume propriu.

Sponsor: un Distribuitor care înscrie personal un alt Distribuitor.

Scutirea (Waiver) pentru BV & BC: înlesnirea oferită Managerului calificat pentru a primi Bonus de Volum și Bonus de Conducere în Țara de Reședință, prin care acesta este scutit de îndeplinirea acestor cerințe în țările în care este sponsorizat internațional.

3

GARANȚIA, RETURNAREA ȘI RĂSCUMPĂRAREA PRODUSELOR

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

3.02 FLP garantează faptul că produsele sale nu au defecte, fiind conforme cu specificațiile înscrise pe ambalaj. Toate produsele achiziționate de la FLP, exceptând materialele promoționale și literatura de specialitate, beneficiază de o **perioadă de garanție de 30 de zile de la data cumpărării**.

Consumatori finali

3.03 FLP garantează Consumatorului calitatea produselor sale, în proporție de 100%. În termen de treizeci (30) de zile de la data cumpărării produsului, Consumatorul poate:

- (a) să opteze pentru înlocuirea produsului cumpărat cu unul identic, în cazul în care constată defecte; sau
- (b) să anuleze comanda, să returneze produsul și să obțină o returnare integrală a sumei cheltuite.

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.

3.04 În cazul în care produsele FLP sunt achiziționate de la sau prin intermediul unui Distribuitor autorizat, acel Distribuitor este principala parte răspunzătoare pentru asigurarea satisfacției consumatorului prin înlocuirea produsului sau restituirea sumei achitate la cumpărare. În eventualitatea apariției unei neînțelegeri, FLP va stabili responsabilitățile și va soluționa cazul. În cazul în care suma returnată va fi plătită de FLP, o sumă egală va fi retrasă de la Distribuitorii care au beneficiat în urma vânzării respectivului produs.

Procedura de înlocuire și răscumpărare a produselor pentru Distribuitori

3.05 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 Distribuitor 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 Distribuitori și returnate către aceștia de Consumatorul final, 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 vor fi respinse.

3.06 (a) FLP va răscumpăra orice produs nevândut, dar încă vandabil, cu excepția materialelor informative, achiziționat în ultimele 12 luni, de la orice Distribuitor care dorește să-și înceteze activitatea în FLP prin rezilierea Convenției semnate la înscriere. Procedura de răscumpărare presupune o notificare scrisă din partea Distribuitorului care se retrage, prin care acesta înștiințează FLP de intenția de a renunța la calitatea sa de Distribuitor, precum și la toate drepturile și privilegiile ce decurg din aceasta. Apoi, Distribuitorul 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 FLP. După verificarea documentelor, FLP îi va restitui Distribuitorului o sumă egală cu prețul produselor returnate, din care va scădea Bonusurile Personale primite de respectivul Distribuitor pe baza comenzii inițiale, precum și costurile de manipulare a mărfii, inclusiv o taxă de 10% de repunere în stoc, transport și orice alte costuri ce pot interveni.

(b) Dacă produsele returnate de Distribuitorul care dorește să rezilieze Convenția cu FLP au fost cumpărate la Preț NDP, valoarea Profitului NDP va fi retrasă de la Sponsorul direct, iar dacă valoarea produselor returnate depășește 1 p.c., toate bonusurile și Punctele Credit obținute de linia sponsorială superioară a Distribuitorului care dorește să rezilieze Convenția vor fi retrase. În cazul în care Punctele Credit au fost folosite pentru accesarea la un nivel superior în Planul de Marketing de către Distribuitor sau linia sponsorială superioară a acestuia, se va stabili dacă promovarea rămâne valabilă și după deducerea respectivelor Puncte Credit.

(c) Dacă Distribuitorul care se retrage returnează o trusă „Touch of Forever” sau orice altă trusă Forever din care lipsesc unul sau mai multe produse, valoarea rambursată și reducerile aplicate liniei sponsoriale superioare vor fi calculate ca și când întreaga trusă ar fi returnată, apoi valoarea la preț de depozit sau la preț NDP a componentelor lipsă va fi dedusă din suma returnată.

După verificări, Distribuitorul va primi din partea FLP un cec în valoare egală cu valoarea produselor returnate, mai puțin bonusurile sale personale obținute în urma achiziției inițiale plus costurile aferente manipulării și expedierii produselor, precum și orice alte costuri conexe.

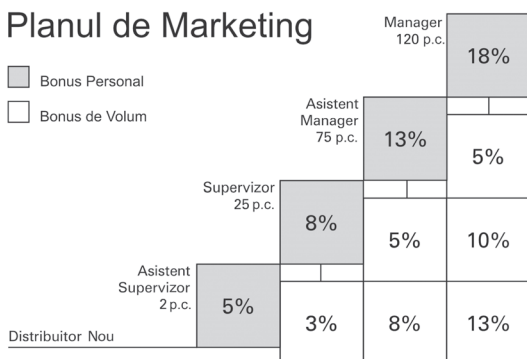
(d) FLP îl va elimina pe Distribuitorul care a reziliat Convenția din Planul de Marketing, iar întreaga sa linie sponsorială inferioară va urca la Sponsorul său, menținând corespondența cu generațiile ei curente.

3.07 “Regula răscumpărării produselor” este menită să impună Sponsorului și Companiei obligația de a se asigura că Distribuitorul sponsorizat cumpără produsele în mod rațional. Distribuitorii au dreptul să cumpere numai cantitatea de produse necesară afacerilor și nevoilor personale. Sponsorul are datoria de a face toate eforturile pentru a-și sfătui în mod corect Distribuitorii, 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 Planul de Marketing Forever Living se prezintă astfel:



(a) **Nou Distribuitor:** Compania plătește:

- Profit NDP pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Distribuitorilor sponsorizați personal care nu sunt calificați să cumpere la Preț de Depozit.

(b) **Asistent Supervizor:** acest nivel se atinge prin acumularea unui total de 2 Puncte Credit domestice Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive. Compania plătește:

- Profit NDP pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Distribuitorilor sponsorizați personal care nu sunt calificați să cumpere la Preț de Depozit.
- 5% Bonus de Nou Distribuitor pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Noilor Distribuitori sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.
- 5% Bonus Personal pe baza Vânzărilor Personale Acreditate.

(c) **Supervizor:** acest nivel se atinge prin acumularea unui total de 25 Puncte Credit domestice Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive. Compania plătește:

- Profit NDP pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Distribuitorilor sponsorizați

personal care nu sunt calificați să cumpere la Preț de Depozit.

- 8% Bonus de Nou Distribuitor pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Noilor Distribuitori sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.

- 8% Bonus Personal pe baza Vânzărilor Personale Acreditate.

- 3% Bonus de Volum pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Asistent Supervisorilor sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.

(d) Asistent Manager: acest nivel se atinge prin acumularea unui total de 75 Puncte Credit domestice Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive. Compania plătește:

- Profit NDP pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Distribuitorilor sponsorizați personal care nu sunt calificați să cumpere la Preț de Depozit.

- 13% Bonus de Nou Distribuitor pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Noilor Distribuitori sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.

- 13% Bonus Personal pe baza Vânzărilor Personale Acreditate.

- 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.

(e) Manager: acest nivel se atinge prin acumularea unui total de 120 Puncte Credit domestice Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive. Compania plătește:

- Profit NDP pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Distribuitorilor sponsorizați personal care nu sunt calificați să cumpere la Preț de Depozit.

- 18% Bonus de Nou Distribuitor pe baza Vânzărilor Personale Acreditate ale Noilor

Distribuitori sponsorizați personal și ale liniilor inferioare ale acestora.

■ 18% Bonus Personal pe baza Vânzărilor Personale Acreditate.

■ 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.

(f) Acumularea Punctelor Credit necesare calificării la nivelurile de Asistent Supervizor, Supervizor, Asistent Manager și/sau Manager se poate face fie într-o lună, fie în două luni calendaristice consecutive. Promovarea se va face chiar în ziua în care s-au acumulat Punctele Credit necesare pentru obținerea nivelului respectiv.

(g) Cu excepția situației în care mai multe țări folosesc aceeași Companie Operațională, Punctele Credit generate într-o anumită țară nu pot fi cumulate cu Punctele Credit generate într-o altă țară pentru a îndeplini volumul de vânzări necesar avansării la un nou nivel. Forever Living Products România și Forever Living Products Republica Moldova folosesc aceeași Companie Operațională.

(h) Punctele Credit Personale domestice ale unui Nou Distribuitor vor conta, de asemenea, ca Puncte Credit de la Noi Distribuitori pentru toată linia sa sponsorială superioară, până la și incluzând primul Sponsor din linia superioară calificat la nivel de Asistent Supervizor sau mai sus.

(i) Un Sponsor primește integral Punctele Credit ale oricărui Distribuitor sponsorizat personal și ale liniilor inferioare ale acestuia până când respectivul Distribuitor 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 fiecărui Manager calificat din prima generație, 20% din Punctele Credit Personale și Non-Manageriale ale fiecărui Manager calificat din a doua generație și 10% din Punctele Credit Personale și Non-Manageriale ale fiecărui Manager calificat din a treia generație.

(j) Un Distribuitor nu își va depăși Sponsorul în ierarhia Planului de Marketing, pe parcursul promovării spre poziția de Manager.

(k) Nu există recalificări pentru un nivel odată obținut, cu excepția cazului în care Distribuitorul își reziliază Convenția sau se responsorizează.

4.02 Politica schimbării Sponsorului

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

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

4.03 Activități în vederea calificării

(a) Pentru a primi toate Bonusurile și Stimulentele, cu excepția Bonusului Personal, a Bonusului de Nou Distribuitor și a Profitului NDP, un Lider de Vânzări trebuie să se califice ca Distribuitor 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.

(c) Un Lider de Vânzări care nu realizează statutul de Activ nu va primi Bonusul de Volum pe baza activității echipei sale 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.

(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 și plăți

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

(b) Bonusurile sunt calculate în funcție de nivelul atins în Planul de Marketing și sunt plătite conform nivelului curent obținut. Exemplu: Dacă un Asistent Supervisor

acumulează 30 p.c. pe parcursul uneia sau a două luni calendaristice consecutive, va câștiga un bonus de 5% din toate Vânzările Personale Acreditate, reprezentând primele 25 p.c. și 8% din toate Vânzările Personale Acreditate reprezentând restul de 5 p.c.

(c) Un Lider de Vânzări nu primește Bonus de Volum de la Distribuitorul 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) Bonusul Recapitulativ este un raport al volumului vânzărilor din luna precedentă. Bonusurile Recapulative vor fi disponibile pe pagina de internet în jurul datei de 9 a fiecărei luni; vor putea fi printate și salvate în arhiva personală, evitându-se astfel riscul de a nu intra la timp în posesia lor. Vizualizarea Bonusului Recapitulativ se va face accesând www.foreverliving.com, în contul Dvs. de Distribuitor, secțiunea VOLUMUL MEU DE VÂNZĂRI.

5

Recunoașteri pentru Manageri și nivelele superioare acestora

5.01 Manager Recunoscut:

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

- 1) Împreună cu linia sa inferioară acumulează 120 de Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive și
- 2) Este Distribuitor Activ în fiecare dintre aceste două luni și
- 3) Nu mai există în linia lui inferioară alți Distribuitori care să se califice la nivel de Manager în aceeași perioadă.

(b) Dacă un Distribuitor din linia inferioară a Distribuitorului care se califică la nivel de Manager se califică, la rândul lui, la nivel de Manager Recunoscut în aceeași perioadă, Distribuitorul 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 domestice Personale și Non-Manageriale în luna finală de calificare de la Distribuitori din linii inferioare altele decât cele ale persoanei care se califică la nivel de Manager în aceeași lună.

5.02 Manager Nerecunoscut:

(a) Atunci când un Distribuitor și linia sa inferioară acumulează 120 de Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive, iar Distribuitorul nu îndeplinește condițiile pentru a deveni Manager Recunoscut, devine Manager Nerecunoscut.

(b) Un Manager Nerecunoscut se poate califica pentru a obține Bonus de Volum, Bonus Personal și Bonus de Nou Distribuitor, 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 oricare două luni calendaristice consecutive și

2) Să fie un Lider de Vânzări Activ în fiecare lună a acestei perioade de două luni.

(d) Din ziua în care un Manager Nerecunoscut acumulează 120 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.

(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 Distribuitorul a devenit Manager Nerecunoscut vor conta pentru calificarea la nivelul de Manager Recunoscut.

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 stimulente ce necesită Manageri Recunoscuți.

5.04 Managerii Moșteniți și Transferați:

(a) În cazul în care un Manager își reziliază Convenția și se retrage, întreaga sa rețea descendentă va urca la Sponsorul său actual, fără ca ordinea generațiilor să sufere vreă modificare.

(b) Dacă Managerul care și-a reziliat Convenția este Recunoscut și, totodată, are Manageri Recunoscuți în prima generație, aceștia vor fi considerați “Manageri Moșteniți” în prima generație a noului lor Sponsor. Totuși, este posibil ca unul dintre Managerii Moșteniți să fie ales drept Manager Sponsorizat și să îl înlocuiască pe cel retras.

(c) Statutul de Manager Moștenit nu va avea efect asupra Bonusurilor de Volum sau Bonusurilor de Conducere plătite oricărui Manager sau liniei sale superioare. Activitatea Managerului Moștenit nu va conta pentru calificarea la Bonusul Nestemată, reducerea necesarului de

Puncte Credit pentru Programul Stimulativ de Merit sau obținerea statutului de Manager Nestemată.

(d) Managerul care sponsorizează internațional într-o altă țară decât cea de reședință se numește “Manager Transferat”. Activitatea Managerului Transferat nu este luată în considerare pentru calificarea la nivelul de Manager Nestemată, calificarea pentru Bonusul Nestemată sau pentru reducerea necesarului de Puncte Credit necesare Programului Stimulativ de Merit.

(e) Un Manager Transferat sau Moștenit se poate recalifica drept Manager Sponsorizat, dacă sunt îndeplinite următoarele cerințe:

- 1) Trebuie să totalizeze 120 Puncte Credit Personale și Non-Manageriale în oricare două luni calendaristice consecutive.
- 2) Trebuie să fie un Lider de Vânzări Activ în aceeași perioadă.
- 3) Dacă recalificarea se face într-o altă țară decât cea de reședință va trebui să fie un Lider de Vânzări Activ fie în țara de reședință, fie în țara unde realizează statutul de Manager Sponsorizat.

6

Bonusul de Conducere (BC)

6.01 După ce un Distribuitor 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 Distribuitorilor din liniile sale inferioare non-manageriale.

6.02 (a) Un Manager Recunoscut trebuie să fie calificat la Bonusul de Conducere în fiecare lună pentru a primi Bonusul de Conducere aferent lunii respective.

(b) Un Manager Recunoscut se poate califica pentru obținerea Bonusului de Conducere prin îndeplinirea oricăreia dintre următoarele cerințe:

- 1) Să fie Activ și să acumuleze 12 Puncte Credit domestice Personale și Non-Manageriale în luna respectivă.
- 2) Să fie Activ, să acumuleze 8 Puncte Credit domestice Personale și Non-Manageriale în luna respectivă și să aibă doi Manageri Activi și Recunoscuți, în linii sponsoriale inferioare diferite, care să aibă fiecare Vânzări Ac acreditate de 25 Puncte Credit domestice Totale, așa cum reiese din Bonusul Recapitulativ al lunii precedente.
- 3) Să fie Activ, să acumuleze 4 Puncte Credit domestice Personale și Non-Manageriale în luna respectivă și să aibă trei Manageri Activi și Recunoscuți, în linii sponsoriale inferioare diferite, care să aibă fiecare Vânzări Ac acreditate de 25 Puncte Credit domestice Totale, așa cum reiese din Bonusul Recapitulativ al lunii precedente.

6.03 Un Manager Activ și Recunoscut care are Vânzări domestice Ac acreditate în valoare de cel puțin 25 Puncte Credit Totale va conta pentru reducerea obligației lunare privind Punctele Credit ale Managerilor din liniile sponsoriale superioare de la 12 la 8 p.c. sau de la 12 la 4 p.c. în luna următoare.

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

(a) 6% bonus pentru comenzile Managerilor din prima generație, precum și ale grupurilor acestora.

(b) 3% bonus pentru comenzile Managerilor din a doua generație, precum și ale grupurilor acestora.

(c) 2% bonus pentru comenzile Managerilor din a treia generație, precum și ale grupurilor acestora.

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

(b) Un Manager Recunoscut care și-a pierdut dreptul de a se califica la Bonusul de Conducere îl poate recâștiga prin îndeplinirea următoarelor condiții:

1) Să acumuleze un total de 12 Puncte Credit domestice Personale și Non-Manageriale în fiecare lună, timp de trei luni consecutive, chiar dacă nu are Manageri în liniile inferioare.

2) Să fie Activ în fiecare lună din aceeași perioadă.

(c) După recalificare, 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.

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 stimulentei și recompensele nu sunt transferabile și vor fi acordate numai Distribuitorilor care se califică prin construirea afacerii în litera și spiritul Planului de Marketing și Politicilor Companiei.

7.02 Insignele de recunoaștere vor fi acordate numai Distribuitorilor ale căror nume apar pe Formularul de Înscriere înregistrat la Sediul Central al Companiei.

7.03 (a) În cazul în care soțul / soția nu participă la excursia câștigată în urma calificării, Distribuitorul poate invita o altă persoană, cu condiția ca aceasta să fie Distribuitor sau să fie eligibilă a deveni Distribuitor, sau Distribuitorul își poate invita copilul, cu condiția ca acesta să aibă cel puțin 14 ani.

(b) Excursiile câștigate în urma calificării se limitează la următoarele: nivelurile de 1.500 p.c. și mai sus la Raliul Global, Eagle Manager Retreat, precum și excursiile pentru calificarea la nivelurile de Safir, Diamant-Safir, Diamant, Dublu Diamant și Triplu Diamant Manager.

7.04 Compania își rezervă dreptul de a implementa și alte programe stimulative destinate creșterii vânzărilor, distribuitorii 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 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 Distribuitor 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 anual 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 și calificat la Bonusul de Conducere în fiecare lună, chiar dacă nu aveți Manageri în liniile inferioare.
- 2) Trebuie să acumulați cel puțin 720 Puncte Credit Totale, incluzând aici cel puțin 100 Puncte Credit Noi.
- 3) Trebuie să sponsorizați personal și să dezvoltați cel puțin 2 Supervizori noi, în două linii inferioare diferite.
- 4) Trebuie să vă implicați activ în organizarea de întâlniri locale și regionale.

(b) În plus față de cerințele anterioare, pentru a fi recunoscuți la nivel de Eagle Manager, distribuitorii aflați la nivel de Senior Manager și mai sus trebuie să dezvolte și să mențină Eagle Manageri în liniile lor 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.

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

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

(e) Un Manager poate combina Punctele Credit Noi din diferite țări pentru a realiza necesarul de 100 Puncte Credit Noi.

(f) Un Manager poate conta și pe Eagle Managerii din linia sa inferioară din alte țări pentru a-și realiza statutul de Eagle Manager.

(g) Dacă un Distribuitor atinge nivelul de Manager în timpul perioadei de calificare:

- 1) Oricare dintre Noii Distribuitori pe care i-a sponsorizat în ultima lună de calificare vor conta pentru îndeplinirea condiției de noi Supervizori și a necesarului de Puncte Credit Noi, 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.

(h) După îndeplinirea tuturor cerințelor pentru obținerea statutului de Eagle Manager, calificații vor fi răsplătiți cu o excursie la Întâlnirea Anuală a Eagle Managerilor, într-o locație aleasă de companie. Aceasta 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.

8.04.1 Eagle Summit

(a) Calificarea la Eagle Summit se obține 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 la Eagle Summit 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 recompense aferente calificării la Eagle Summit.

8.05 Senior Manager: Dacă un Manager are doi (2) Manageri Recunoscuți în prima linie sponsorială, acesta va deveni Senior Manager și va primi o insignă de aur încrustată cu două grante.

8.06 Soaring Manager: Dacă un Manager are cinci (5) Manageri Recunoscuți în prima linie sponsorială, acesta va deveni Soaring Manager și va primi o insignă de aur încrustată cu patru grante.

8.07 Recunoașteri pentru Managerii Nestemată

(a) **Safir Manageri:** Dacă un Manager are nouă (9) Manageri Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Safir și va primi:

- 1) O insignă de aur încrustată cu patru safire.
- 2) O excursie de patru zile și trei nopți, decontată integral, într-o locație turistică din România, ce urmează a fi stabilită de companie.

(b) **Diamant-Safir Manager:** Dacă un Manager are șaptesprezece (17) Manageri Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Diamant-Safir și va primi:

- 1) O insignă de aur încrustată cu două diamante și două safire.
- 2) O sculptură specială.
- 3) O excursie de cinci zile și patru nopți, decontată integral, într-o locație turistică din Europa, ce urmează a fi stabilită de companie.

(c) **Diamant Manager:** Dacă un Manager are douăzeci și cinci (25) de Manageri Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Diamant și va primi:

- 1) O insignă de aur încrustată cu un diamant de mari dimensiuni.
- 2) Un inel de recunoaștere cu design superb, încrustat cu diamante.
- 3) Scutirea de obligativitatea îndeplinirii necesarului de Puncte Credit pentru obținerea Stimulentului de Merit și a Bonusului de Volum, dacă cei douăzeci și cinci (25) de Manageri Recunoscuți din prima generație sunt Activi în fiecare lună.
- 4) O excursie de șapte zile și șase nopți, decontată integral, într-o locație de lux din afara Europei.

(d) **Dublu Diamant Manager:** Dacă un Manager are cincizeci (50) de Manageri Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Dublu-Diamant și va primi:

- 1) O insignă specială, încrustată cu două diamante de mari dimensiuni.
- 2) O excursie de zece zile și nouă nopți, decontată integral, în Africa de Sud.
- 3) Un stilou superb, personalizat, încrustat cu diamante.

(e) **Triplu Diamant Manager:** Dacă un Manager are șaptezeci și cinci (75) de Manageri Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Triplu-Diamant și va primi:

- 1) O insignă specială, încrustată cu trei diamante de mari dimensiuni.
- 2) O excursie de 14 zile și 13 nopți, decontată integral, în jurul lumii.

3) Un ceas de lux, personalizat (decizia aparține FLP).

4) O sculptură specială (decizia aparține FLP).

(f) **Diamant Centurion Manager:** Dacă un Manager are o sută (100) de Manageri Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Diamant Centurion și va primi:

1) O insignă specială, încrustată 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, în țara în care s-au calificat, vor primi Bonus Nestemată pe baza vânzărilor domestice acreditate personale și non-manageriale, calculate la Prețul Recomandat de Vânzare, ale Managerilor din prima, a doua și respectiv a treia generație, după cum urmează:

1) 9 Manageri = 1%

2) 17 Manageri = 2%

3) 25 Manageri = 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 Sponsorizați în prima generație în țara respectivă, în luna în care are dreptul să obțină Bonusul Nestemată.

10

PROGRAMUL STIMULATIV DE MERIT

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 Distribuitorului scade sub numărul de puncte cerut pentru nivelul respectiv în a treia lună, atunci bonusul obținut în cadrul Programului Stimulativ de Merit va fi în valoare de numai 2,66 euro pentru fiecare p.c. obținut de grupul Distribuitorului.

(f) Dacă volumul total de p.c. ale Distribuitorului 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 distribuitorului 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) Managerilor care, începând cu a treia lună de calificare și până la finalul perioadei de 36 de luni, au cinci (5) Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație, li se va cere să aibă, în luna a treia de calificare, un volum total de vânzări de numai 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 (pentru același interval, începând cu a treia lună de calificare și până la finalul perioadei de 36 de luni), numărul de p.c. necesar în luna a treia de calificare se va reduce cu 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 este Activ.

(j) Punctele Credit generate de un Distribuitor Activ înainte de calificarea la nivelul de Manager 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.

(l) 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 poate fi 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.** TOATE cerințele următoare trebuie îndeplinite fie în Țara de Reședință, fie în Țara de Calificare. Nu este permisă combinarea activităților din diferite țări pentru îndeplinirea acestor cerințe.

- 1) Pentru a participa la programul Chairman's Bonus trebuie să fiți Manager Recunoscut și să îndepliniți statutul de „Activ” (obligativitatea acumulării a 4 p.c.) în fiecare lună a perioadei de calificare. În cazul în care deveniți Manager Recunoscut în timpul perioadei de calificare, trebuie să îndepliniți statutul de „Activ” în fiecare lună calendaristică rămasă din această perioadă.
- 2) Trebuie să fiți calificat la Bonusul de Conducere în fiecare lună a perioadei de calificare, chiar dacă nu aveți Manageri în liniile inferioare. În cazul în care deveniți Manager Recunoscut în timpul perioadei de calificare, trebuie să fiți calificat la Bonusul de Conducere în fiecare lună calendaristică rămasă din această perioadă, chiar dacă nu aveți Manageri în liniile inferioare.
- 3) Următoarele cerințe pot fi îndeplinite în oricare Țară Participantă:
 - a. Trebuie să fiți calificat și la Programul Stimulativ de Merit.
 - 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 principiile corecte ale sistemelor MLM.
 - d. Trebuie să participați și să susțineți întâlniri săptămânale, recunoașteri lunare, sesiuni de perfecționare, întâlniri Success Day sau alte evenimente organizate de companie.
- 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, ce includ, dar nu se limitează la toate clauzele menționate în secțiunea 16.02 a Politicilor Companiei.

(b) **Chairman's Bonus Nivelul 1.** 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 700 p.c. personale și non-manageriale în perioada de calificare, după ce deveniți Manager Recunoscut...

2) ... incluzând aici 150 Puncte Credit Noi. Aceste 150 Puncte Credit Noi pot fi obținute în orice țară în care sponsorizați și vor fi cumulate. Punctele Credit Noi obținute din altă țară decât cea în care vă calificați la Chairman's Bonus nu vor fi luate în considerare pentru calcularea bonusului Chairman's Bonus.

3) Punctele Credit personale și non-manageriale rămase trebuie realizate în țara în care vă calificați la Chairman's Bonus.

4) Dezvoltați una dintre următoarele variante în oricare generație:

a. Un Manager Recunoscut în linia sponsorială inferioară din țara în care vă calificați la Chairman's Bonus care să acumuleze cel puțin 600 p.c. totale în timpul perioadei de calificare la Chairman's Bonus, după ce devine Manager Recunoscut. Managerul respectiv poate fi un distribuitor deja calificat la nivelul de Manager sau unul care se califică la nivelul de Manager oricând în perioada 1 ianuarie – 31 decembrie.

Sau,

b. Un Manager din linia sponsorială inferioară calificat la Chairman's Bonus, în oricare Țară Participantă.

5) Punctele Credit ale Managerului de 600 p.c. nu vor fi luate în calculul bonusului Chairman's Bonus.

6) Pentru îndeplinirea cerinței de 600 p.c. se vor lua în considerare numai Punctele Credit din lunile în care Managerul de 600 p.c. este Activ.

7) Distribuitorii responsabilizați vor fi luați în calcul pentru îndeplinirea cerințelor de calificare la nivelul 1.

8) Dacă un Distribuitor se califică la nivelul de Manager în timpul perioadei de calificare la Chairman's Bonus, Noii Distribuitori responsabilizați personal în timpul ultimei luni de calificare vor conta pentru îndeplinirea necesarului de Puncte Credit Noi în timpul perioadei de calificare la stimulentele Chairman's Bonus.

(c) Chairman's Bonus 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 p.c. personale și non-manageriale în perioada de calificare, după ce deveniți Manager Recunoscut...

- 2) ... incluzând aici minimum 100 Puncte Credit Noi. Aceste 100 Puncte Credit Noi pot fi obținute în orice țară în care sponsorizați și vor fi cumulate. Punctele Credit Noi obținute din altă țară decât cea în care vă calificați la Chairman's Bonus nu vor fi luate în considerare pentru calcularea bonusului Chairman's Bonus.
- 3) Punctele Credit personale și non-manageriale rămase trebuie realizate în țara în care vă calificați la Chairman's Bonus.
- 4) Dezvoltați 3 (trei) Manageri calificați la Chairman's Bonus, în oricare generație și în 3 (trei) linii sponsoriale inferioare diferite, în oricare Țară Participantă.
- 5) Distribuitorii responsorizați vor fi luați în calcul pentru îndeplinirea cerințelor de calificare la nivelul 2.
- 6) Dacă un Distribuitor se califică la nivelul de Manager în timpul perioadei de calificare la Chairman's Bonus, Noii Distribuitori sponsorizați personal în timpul ultimei luni de calificare vor conta pentru îndeplinirea necesarului de Puncte Credit Noi în timpul perioadei de calificare la stimulentele Chairman's Bonus.

(d) **Chairman's Bonus 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 p.c. personale și non-manageriale în perioada de calificare, după ce deveniți Manager Recunoscut...
- 2) ... incluzând aici minimum 100 Puncte Credit Noi. Aceste 100 Puncte Credit Noi pot fi obținute în orice țară în care sponsorizați și vor fi cumulate. Punctele Credit Noi obținute din altă țară decât cea în care vă calificați la Chairman's Bonus nu vor fi luate în considerare pentru calcularea bonusului Chairman's Bonus.
- 3) Punctele Credit personale și non-manageriale rămase trebuie realizate în țara în care vă calificați la Chairman's Bonus.
- 4) Dezvoltați 6 (șase) Manageri calificați la Chairman's Bonus, în oricare generație și în șase (șase) linii sponsoriale inferioare diferite, în oricare Țară Participantă.
- 5) Distribuitorii responsorizați vor fi luați în calcul pentru îndeplinirea cerințelor de calificare la nivelul 3.
- 6) Dacă un Distribuitor se califică la nivelul de Manager în timpul perioadei de calificare la Chairman's Bonus, Noii Distribuitori sponsorizați

personal în timpul ultimei luni de calificare vor conta pentru îndeplinirea necesarului de Puncte Credit Noi în timpul perioadei de calificare la stimulentele Chairman's Bonus.

(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 distribuitorilor calificați la Chairman's Bonus Nivelul 1.

b. O treime din acest bonus va fi alocată distribuitorilor calificați la Chairman's Bonus Nivelul 2.

c. O șesime din acest bonus va fi alocată distribuitorilor calificați la Chairman's Bonus Nivelul 3.

2) Cota parte a fiecărui distribuitor 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 Manager calificat la Chairman's Bonus 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 distribuitorilor 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 calificat 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, Managerii calificați la Chairman's Bonus vor fi recompensați cu o excursie la Raliul Global, pentru a fi recunoscuți și a li se înmâna cecul. Această excursie pentru două persoane include:

(a) bilete de avion, cazare, mese pentru 5 zile și 4 nopți.

(b) 250 USD pentru diverse cheltuieli.

(c) 200 USD pentru activitățile opționale.

12 Raliul Global

12.01 (a) Un Distribuitor 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 anual de 1.500 p.c. în perioada 1 ianuarie - 31 decembrie a fiecărui an. Pentru a se bucura de beneficiile acestui stimulent, Distribuitorii 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 mai multe necesare calificării, Distribuitorul poate cumula p.c. din orice țară în care acesta sponsorizează un grup. Este responsabilitatea Distribuitorului să trimită, până la data de 31 ianuarie, la Sediul Central din țara de reședință dovada obținerii p.c. din alte țări.

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

(d) Un Distribuitor se califică acumulând Puncte Credit totale și este recompensat pentru calificarea la Raliul Global conform celor menționate mai jos. Fiecare Distribuitor calificat va primi fie mesele oferite de Companie, fie o sumă alocată pentru masă în conformitate cu nivelul de calificare. Distribuitorul 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.
- 3) 200 USD pentru activități opționale.

(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.

3) 300 USD pentru activități opționale.

(g) 2.500 p.c. totale:

1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 8 zile și 7 nopți.

2) 1.000 USD pentru diverse cheltuieli.

3) 500 USD pentru activități opționale.

(h) 5.000 p.c. totale:

1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 9 zile și 8 nopți.

2) 2.000 USD pentru diverse cheltuieli.

3) 500 USD 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 9 zile și 8 nopți.

2) 3.000 USD pentru diverse cheltuieli.

3) 600 USD 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 9 zile și 8 nopți.

2) Transport dus-întors cu avionul la clasa business.

3) 3.000 USD pentru diverse cheltuieli.

4) 600 USD pentru activități opționale.

5) Utilizarea zonei VIP pentru cumpărături în cadrul Raliului.

(j) 12.500 p.c. totale:

1) Bilete de avion, cazare și mese pentru 9 zile și 8 nopți.

2) Transport dus-întors cu avionul la clasa business.

3) 12.500 USD pentru diverse cheltuieli.

4) 600 USD pentru activități opționale.

5) Utilizarea zonei VIP pentru cumpărături în cadrul Raliului.

13

Procedurile de comandă

13.01 (a) Un Distribuitor (indiferent de nivel) comandă produsele direct de la Companie la Preț NDP până când acumulează Vânzări Personale Acreditate de cel puțin 2 Puncte Credit în oricare două luni calendaristice consecutive. După acest moment, cumpără produsele la Preț de Depozit.

(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. Comenzile efectuate prin Tilverde sau internet se pot face până în data de 25 (inclusiv) a fiecărei luni pentru a conta pentru Bonusul Recapitulativ al lunii respective, cu excepția comenzilor plasate online pe www.comenziforever.ro și achitate cu cardul inclusiv în penultima zi lucrătoare a lunii. Toate comenzile sosite după datele stabilite mai sus vor fi facturate și livrate în luna următoare.

(c) Comenzile vor fi însoțite de una dintre următoarele variante de plată:

- 1) Foaie de vărsământ CEC;
- 2) Ordin de plată;
- 3) Plata prin card VISA, VISA ELECTRON, MAESTRO sau MASTERCARD;

Nu se acceptă plata prin cecuri personale sau numerar.

(d) Verificați comenzile la primire și anunțați imediat personalul autorizat al companiei în cazul unor discrepanțe privind integritatea ambalajului sau cantitatea produselor.

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

(f) Orice comandă trebuie să fie în valoare de minim 50 EUR (fără TVA), exclusiv materiale fără puncte credit.

(g) 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.

(h) În cazul comandării unui produs care a figurat pe o comandă precedentă, Distribuitorul 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 responsabilizare

14.01 (a) Un Distribuitor existent se poate responsabiliza la un Sponsor diferit cu condiția ca, în ultimele 24 de luni:

- 1) Să fi fost Distribuitor 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 nicio plată de la un alt Distribuitor FLP și
- 4) Să nu fi sponsorizat vreo persoană în afacerea FLP.

(b) Înainte de a fi aprobată responsabilizarea, Distribuitorul 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) Distribuitorul Responsorizat va porni de la nivelul de Nou Distribuitor sub noul Sponsor și își va pierde rețeaua construită anterior în toate țările în care a sponsorizat.

(d) Un Distribuitor Responsorizat contează ca Distribuitor Nou Sponsorizat pentru toate stimulentele și promoțiile.

15

Politica de sponsorizare internațională

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

(b) Procedurile și politicile de sponsorizare internațională sunt următoarele:

- 1) Distribuitorul trebuie să contacteze Sediul Central din Țara sa de Reședință și să solicite să fie sponsorizat internațional în țara dorită.
- 2) Numărul de identificare din țara de reședință va fi folosit în toate țările pentru care s-a solicitat Sponsorizarea Internațională.
- 3) Sponsor va fi considerată persoana care este trecută la rubrica respectivă în primul Formular de Înscriere înregistrat de FLP.
- 4) Distribuitorul va porni de la nivelul actual deținut în Planul de Marketing, în toate țările în care este sponsorizat internațional.
- 5) Punctele Credit generate într-o Companie Operațională nu pot fi cumulate cu Punctele Credit generate într-o altă Companie Operațională pentru a îndeplini condițiile necesare calificării la un nou nivel în Planul de Marketing sau pentru calificarea în vederea obținerii bonusului sau a sumelor aferente Programului Stimulativ de Merit. Totuși, acestea pot fi combinate pentru calificarea la nivelurile de 1.500 p.c. și mai sus la Raliul Global, precum și pentru îndeplinirea necesarului de Puncte Credit în cadrul programului stimulativ Chairman's Bonus și a statutului Eagle Manager.
- 6) Atunci când un Distribuitor atinge un anumit nivel într-o țară, acest lucru se reflectă în toate celelalte țări în luna următoare.
- 7) Dacă un Distribuitor 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-managieriale 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 Distribuitor 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 Lider de Vânzări care este Activ într-o anumită lună în Țara sa de Reședință va fi scutit de obligația de a realiza acest punctaj, în luna următoare, și în celelalte țări în care sponsorizează, pentru a putea încasa Bonusul de Volum din acele țări. De exemplu, dacă un Lider de Vânzări este Activ în luna ianuarie în Țara sa de Reședință, va fi scutit de obligația de a realiza punctajul necesar statutului de Activ în țările în care sponsorizează internațional, pentru luna februarie.

(d) Un Manager care este calificat la Bonusul de Conducere, într-o anumită lună, în Țara sa de Reședință atrage după sine calificarea, pentru luna următoare, în toate celelalte țări, pentru Bonusul de Conducere. De exemplu, dacă un Manager se califică pentru Bonusul de Conducere în luna ianuarie în Țara de Reședință, va fi scutit de îndeplinirea cerințelor pentru Bonusul de Conducere în celelalte țări, pentru luna februarie.

16

Activități interzise

16.01 Decizia Comitetului Executiv de a rezilia convenția unui Distribuitor sau de a interzice, a realinia sau a ajusta Bonusurile, Punctele Credit, compensările sau stimulentele ca urmare a implicării respectivului Distribuitor în activități care nu sunt conforme cu Politicile Companiei este finală. Omiterea sau ignorarea cu intenție a Politicilor Companiei de către un Distribuitor vor fi tratate cu maximă seriozitate, putând merge până la rezilierea Convenției sau acționarea în justiție pentru daune.

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

(a) **Sponsorizarea frauduloasă.** Unui Distribuitor 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 Distribuitor sau să înscrie ori să încerce să înscrie persoane care nu există (nume „fantomă”) ca Distribuitori sau Consumatori în scopul calificării pentru obținerea de comisioane sau bonusuri.

(b) **Cumpărarea bonusului.** Unui Distribuitor 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 Distribuitor îi este interzis să cumpere produse sau să încurajeze alți Distribuitori 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 comisioanelor și nu urmărește folosirea *bona fide* (cu bună credință) a produselor achiziționate. Pentru a asigura evitarea acumulării de stocuri:

1) Distribuitorul 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. Distribuitorul trebuie să țină o evidență exactă a vânzărilor lunare către consumatori. 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 încetării Convenției cu un Distribuitor, 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 încetarea Convenției.

3) Pentru a descuraja orice Distribuitor care îndeamnă alți Distribuitori să încalce interdicția de acumulare a produselor, compania are dreptul de a retrage de la linia sponsorială ascendentă a Distribuitorului căruia i s-a reziliat Convenția orice bonus plătit pentru produsele returnate de acesta.

(c) **Cumpărarea în numele altei persoane.** Unui Distribuitor îi este interzis să cumpere produse în numele altor persoane.

(d) **Vânzarea către alți Distribuitori.** În plus față de activitățile de vânzare, Distribuitorii au dreptul de a vinde produse numai Distribuitorilor pe care i-au sponsorizat personal, dar la un preț care să nu fie mai mic decât Prețul de Depozit. Orice altă activitate de vânzare către alți Distribuitori, directă sau indirectă, reprezintă o tranzacție interzisă atât pentru Distribuitorul 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 Distribuitor îi este interzis să se angajeze în activități interzise, conform celor expuse în alineatele 17.10, 19.02 și 20.

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

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

(h) **Vânzarea în magazine.**

1) Cu excepția cazurilor menționate mai jos, Distribuitorilor le 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, tâlcocuri, 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) Distribuitorii care dețin afaceri de prestări servicii cum ar fi frizerii, saloane de coafură sau cosmetică, cluburi de menținere a sănătății, fac excepție de la această regulă, fiindu-le permisă comercializarea și afișarea produselor în incinta salonului sau clubului respectiv. Totuși, nu le este permisă afișarea de reclame externe sau de vitrină cu referire la Companie sau la produsele acesteia.

3) Distribuitorilor le 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) Distribuitorii 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.

(j) **Vânzarea online.** Vânzarea online a produselor Forever Living se efectuează în exclusivitate pe site-ul www.comenziforever.ro. Vânzarea produselor prin alte medii de comerț electronic, magazine online, website-uri de licitație online, cum ar fi, dar fără a ne limita la eBay sau Amazon.com, este interzisă.

(k) **Vânzarea către terțe persoane cu scopul revânzării.**

Distribuitorii nu vor vinde produsele FLP cu scopul recomercializării acestora de către terțe persoane.

(l) **Sponsorizarea Distribuitorilor FLP în cadrul altor companii.** Unui Distribuitor îi este interzis ca, direct sau indirect, să contacteze, să solicite, să convingă, să înscrie,

să sponsorizeze sau să accepte ca un Distribuitor FLP, un client FLP sau orice persoană care a fost Distribuitor sau client FLP în ultimele 12 (douăsprezece) luni să promoveze planuri de marketing ale unor companii de vânzări directe, altele decât FLP.

(m) Distribuitorilor FLP nu le este permis să denigreze alți Distribuitori, produsele / serviciile FLP, Planul de Marketing sau angajații Companiei în fața altor distribuitori 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.

Distribuitorilor nu le este permis să facă afirmații proprii privind proprietățile terapeutice, curative sau profilactice ale produselor. Pot fi susținute numai afirmațiile oficiale aprobate de FLP sau cele cuprinse în materialele informative oficiale ale FLP. Distribuitorilor FLP le este total interzisă susținerea oricăror afirmații privind posibilitatea utilizării produselor FLP în tratamentul, prevenirea, diagnosticarea sau vindecarea oricărei boli. Afirmațiile cu valoare medicală privind produsele FLP sunt total interzise. Distribuitorii trebuie să recomande oricărei persoane aflate sub supraveghere medicală sau sub tratament medical să solicite sfatul medicului curant înaintea oricărei modificări a regimului alimentar.

(o) **Previzionarea câștigurilor.** Este strict interzisă, fără aprobarea prealabilă scrisă din partea FLP, previzionarea câștigurilor din afacere și prezentarea unor scheme înșelătoare de câștig. Succesul financiar al unui Distribuitor depinde în totalitate de efortul său individual, dedicația, precum și de modul în care își instruește și conduce linia sponsorială inferioară și afacerea Forever.

(p) Desfășurarea activității prin intermediul terților.

Activitatea unui Distribuitor și a oricăror linii inferioare ale sale creată și dezvoltată prin intermediul terților, intenționat sau neintenționat, este interzisă și va fi tratată de Comitetul Executiv conform Politicilor Companiei.

(q) **Exportul produselor.** Distribuitorii sunt autorizați să cumpere produse, în scopul folosirii acestora în afacerea personală sau pentru uzul personal, numai în țara lor de reședință. Distribuitorii nu sunt autorizați să cumpere produse în scopul exportării acestora în afara țării de reședință, 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.

17

Politicile Companiei

17.01 (a) Relația dintre Distribuitor și FLP este una de natură contractuală. Numai persoanele în vârstă de peste 18 ani pot semna o Convenție cu FLP pentru a deveni Distribuitori.

(b) Toți Distribuitorii sunt considerați Întreprinzători Independenți. Aceștia au obligația de a-și conduce afacerile în limitele definite în Formularul de Înscriere și în concordanță cu Politicile Companiei, aplicabile în țara în care își desfășoară activitatea.

(c) Statutul de Distribuitor FLP se atribuie Distribuitorului și soțului (soției) acestuia, sau unei persoane individuale, conform Formularului de Înscriere, înregistrat la Sediul Central.

(d) Soțul și soția vor fi sponsorizați împreună, pe același Formular de Înscriere. Soțul și soția nu se pot sponsoriza unul pe celălalt. Dacă unul dintre soți nu dorește să fie Distribuitor, cel care activează ca Distribuitor FLP acceptă și înțelege în mod expres că statutul său de Distribuitor poate lua sfârșit în cazul oricărei acțiuni a soțului/soției non-Distribuitor care contravine Politicilor Companiei.

(e) Dacă doi distribuitori se căsătoresc, fiecare își poate menține statutul de Distribuitor de dinaintea căsătoriei.

(f) În cazul în care un Distribuitor se căsătorește cu un non-Distribuitor, iar acesta este interesat să activeze în FLP, distribuitorul va înainta către Sediul Central o cerere de schimbare a statutului semnată de ambii parteneri, plus o copie a Certificatului de Căsătorie. Indiferent dacă o cerere de schimbare a statutului este înaintată sau nu de către noua pereche a Distribuitorului, aceasta este de acord în mod expres și înțelege faptul că statutul său de Distribuitor va fi reziliat pentru orice acțiune a soțului/soției care ar viola Politicile Companiei, ca în cazul în care noul soț/soție ar fi Distribuitor FLP.

(g) În cazul în care un Distribuitor va sponsoriza în altă țară decât cea de reședință, Sponsorul acestuia va fi automat înscris în acea țară, 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 Distribuitorului produse și să plătească acestuia bonusuri, conform Planului de

Marketing al Companiei, atât timp cât Distribuitorul nu violează termenii Convenției încheiate cu FLP.

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

17.04 Orice transfer al statutului de distribuitor FLP, 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 statutului de Distribuitor 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 Distribuitor să își schimbe Sponsorul, direct sau indirect. FLP va considera valid numai primul Formular de Înscrisoare remis către Companie. Formularele ulterioare vor fi respinse.

17.06 Atunci când un Distribuitor 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 Distribuitor 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) Dacă un distribuitor dorește să pună capăt colaborării cu FLP, acesta trebuie să depună personal o declarație scrisă, la unul dintre sediile companiei sau să trimită o declarație notarială în original, în care să afirme, pe propria răspundere, că dorește rezilierea colaborării cu FLP România. Data efectivă de reziliere a Convenției este data la care Sediul Central acceptă cererea. Distribuitorul 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 distribuitor și-a reziliat Convenția, soțul/soția acestuia este considerat(ă) de asemenea retras(ă).

(c) După 2 (doi) ani, un Distribuitor a cărui Convenție a fost reziliată poate depune un nou Formular de Înscrisoare spre aprobare la Sediul Central. După primirea aprobării, Distribuitorul își va începe activitatea de la nivelul de Nou Distribuitor și își va pierde orice rețea formată anterior.

17.09 Condiții de reziliere sau suspendare

(a) Rezilierea înseamnă încetarea tuturor privilegiilor și drepturilor dobândite prin Convenție și convenite unui Distribuitor FLP, inclusiv privilegiul de a cumpăra și distribui produsele companiei. Încetarea Convenției duce la incapacitatea Distribuitorului de a se califica pentru primirea Bonusului Personal sau a celui de Volum, precum și întreruperea participării la Programul Stimulativ de Merit, la programele de premiere sau la orice alte Programe Stimulative sponsorizate de Companie.

(b) Un Distribuitor a cărui Convenție a fost reziliată 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 Convenției. După recuperarea costurilor sau prejudiciilor rezultate în urma conduitei Distribuitorului exclus, bonusurile pierdute de acesta în urma încetării convenției vor fi plătite primului Distribuitor din linia sponsorială superioară care nu a încălcat termenii convenției sale.

(c) După 2 (doi) ani, un Distribuitor a cărui Convenție a fost reziliată poate depune un nou Formular de Înscrisoare spre aprobare la Sediul Central. După primirea aprobării, Distribuitorul își va începe activitatea de la nivelul de Nou Distribuitor și își va pierde orice rețea formată anterior.

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

(e) Profiturile și bonusurile unui Distribuitor Suspendat vor fi reținute până când Distribuitorul fie este repus în drepturi, fie îi este reziliată convenția. 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.

17.10 Politici privind utilizarea internetului

(a) **Vânzarea online a produselor.** Fiecare Distribuitor independent 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.comenziforever.ro. Pentru a proteja integritatea brand-ului, gama de produse și relația Distribuitor / Client, un Distribuitor 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.comenziforever.ro

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

(c) Website-urile Distribuitorilor Independenți FLP 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 FLP.

(d) Distribuitorilor nu le 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 falsa 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 Distribuitori pentru a crea link-uri sponsorizate sau pentru orice altă formă de utilizare neautorizată. Website-urile Distribuitorilor Independenți trebuie să indice cu claritate faptul că deținătorii acestora sunt Distribuitori Independenți, nefiind reprezentanți oficiali ai FLP sau ai oricărei companii afiliate.

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

(f) Toate website-urile Distribuitorilor Independenți FLP trebuie să facă referință sau trimitere numai către companii sau produse care poartă numele și însemnele de marcă ale FLP. Toate website-urile Distribuitorilor Independenți FLP trebuie 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 ale Distribuitorilor Independenți 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 Distribuitor Independent, și acesta aprobat în prealabil de companie. Orice fel de reclamă electronică trebuie să se conformeze prevederilor specifice din Politicile Companiei.

18

Obligații legale

18.01 Soluționarea disputelor / Renunțarea la competența tribunalului.

(a) În cazul în care există o controversă sau o pretenție în legătură cu statutul Distribuitorului sau cu produsele FLP ce nu poate fi soluționată prin negocieri, Compania și Distribuitorul sunt de acord ca, în scopul găsirii celei mai rezonabile, posibil reciproc avantajoase soluții într-un timp scurt și cu eficiență optimă, să renunțe la dreptul lor de acțiune pendinte la un tribunal și să supună spre soluționare litigiul Asociației Americane de Arbitraj (AAA) din Maricopa County, Arizona pentru arbitraj cu caracter definitiv, în acord cu procedurile scrise adoptate de FLP pentru soluționarea disputelor. Maricopa County, Arizona este singura și exclusivă jurisdicție împuternicită de a soluționa orice dispută dintre Companie și Distribuitorii Independenți și, dacă este cazul, conform procedurilor FLP de soluționare a disputelor, diferendul va fi soluționat pe cale judecătorească în aceeași jurisdicție.

(b) Participarea la programul de sponsorizare internațională este un privilegiu ce oferă fiecărui Distribuitor 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. Distribuitorul înscris în programul de sponsorizare internațională este de acord și consimte ca 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 statutului de Distribuitor sunt interzise, cu excepția decesului, a separării legale sau a divorțului.

(b) Dreptul de moștenire a statutului de Distribuitor este limitat și restrâns, numai pentru următoarele cazuri:

- 1) Succesorul trebuie să întrunească condițiile necesare pentru a fi Distribuitor.
- 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 Distribuitor. 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 Distribuitor în numele unuia sau mai multor minori.
- 3) Administratorul sau tutorele va deține statutul de Distribuitor atât timp cât obligațiile asumate prin convenție nu sunt încălcate (violat) și până când succesorii vor avea vârsta majoratului, iar unul dintre aceștia va accepta responsabilitatea de a exercita Statutul de Distribuitor, cu încuviințarea prealabilă a tribunalului competent.
- 4) Administratorul, tutorele, soțul/soția sau orice altă persoană care reprezintă pe Distribuitor va fi responsabilă pentru acțiunile beneficiarului, minorului încredințat spre reprezentare sau soției/soțului pentru hotărârile care urmăresc realizarea clauzelor Convenției. Nerespectarea Politicilor Companiei de către una dintre persoanele mai sus menționate va avea ca efect rezilierea Convenției.
- 5) Moștenirea unei poziții de Distribuitor 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. Pozițiile care se situează sub nivelul de Manager se vor moșteni la nivelul respectiv.

(c) Convențiile FLP care conțin două semnături, indiferent de momentul semnării, vor fi considerate ca având statutul de PROPRIETATE COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE. În cazul decesului uneia dintre persoanele semnatare, dreptul de Distribuitor FLP va fi automat transferat supraviețuitorului. Se va proceda astfel indiferent de eventualele stipulări contrare din testamentul Distribuitorului decedat. Aceasta înseamnă

că, dacă două persoane semnează o Convenție FLP, supraviețuitorul va fi singurul beneficiar al statutului de Distribuitor 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 statutului de Distribuitor pe perioada vieții, cu excepția divorțului sau a separării legale.

(d) Convenția FLP care are bifată căsuța CĂSĂTORIT, dar este semnată doar de unul dintre partenerii căsătoriei legal, va fi considerată de companie drept **PROPRIETATE COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE**.

(e) Convenția FLP care are bifată căsuța NECĂSĂTORIT și este semnată de o singură persoană, va fi tratată de FLP în consecință.

1) În cazul în care intervine o schimbare în statutul marital, Distribuitorul trebuie să trimită Sediului Central un nou Formular de Înscriere care să reflecte schimbarea de statut, însoțit de copia Certificatului de Căsătorie. Din acel moment, compania va considera afacerea FLP drept **PROPRIETATE COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE**.

2) Atribuirea statutului de Distribuitor în cazul decesului unei persoane necăsătorite se va face conform testamentului sau actului de donație.

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

(g) În decurs de șase (6) luni de la data decesului Distribuitorului, Distribuitorul 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 statutului de Distribuitor unui succesor calificat. După șase (6) luni de la data decesului, FLP poate elimina distribuitorul decedat din statutul de Distribuitor. Notificarea în timp util și furnizarea documentației necesare pentru interesul succesorului vor fi solicitate pentru a preveni suspendarea și/sau încetarea convenției de Distribuitor. 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 Distribuitorului 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 Distribuitorului decedat, în așteptarea prezentării la timp a documentației legale corespunzătoare.

18.03 Transferuri datorate divorțului

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

(b) În cazul unui divorț, un acord de partaj executoriu poate hotărî ca statutul de Distribuitor să revină unuia dintre soți. Statutul de Distribuitor nu poate fi, sub nicio formă, împărțit. Numai una dintre părți va putea păstra rețeaua inferioară deținută inițial. Cealaltă parte poate alege să-și stabilească propriul statut de Distribuitor, 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 Distribuitorii 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 Distribuitor ca rezultat al următoarelor: (a) nerespectarea de către Distribuitor a Convenției încheiate cu FLP, sau a Politicilor și Procedurilor Companiei; (b) promovarea prin reclamă nepermisă a statutului de Distribuitor și a activităților legate de acesta; (c) furnizarea de către Distribuitor de date sau informații incorecte către FLP sau Asociați; sau (d) neconformarea Distribuitorului de a furniza către companie orice informații sau date, necesare pentru ca FLP să-și poată rula afacerile, incluzând fără limitare înscrierea și acceptarea Distribuitorilor în Planul de Marketing FLP și plata Bonusurilor de Volum. DISTRIBUITORUL 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 DISTRIBUITORUL LE-A ACHIZIȚIONAT DE LA FLP ȘI CARE ÎNDEPLINESC CONDIȚIILE PENTRU A FI REVÂNDUTE.

19.02 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 Distribuitor 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 Convenției de Distribuitor și a politicilor și procedurilor corespunzătoare. Toate Mărcile sunt și vor rămâne proprietatea exclusivă a “FLP”. Mărcile pot fi folosite doar în modul în care se prevede în Convenția de Distribuitor și în conformitate cu Politicile și procedurile

FLP. Licența acordată în prezent va fi aplicabilă doar atâta vreme cât Distribuitorul se comportă cu diligență și respectă întru totul Politicile și procedurile FLP. Totuși, este interzis ca un Distribuitor 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 Distribuitor pentru uzul personal al acestuia, doar în modul autorizat expres.

(c) Distribuitorii nu vor promova produsele FLP altfel decât prin materialele publicitare sau promoționale puse la dispoziția lor de către FLP și materialele aprobate în prealabil de către un oficial FLP autorizat să facă acest lucru. Distribuitorii sunt de acord să nu folosească alt tip de material scris, printat, înregistrat sau de un alt fel pentru publicitate, promovare sau descriere a produsului FLP sau Planului de Marketing FLP, sau într-un alt mod, orice material care nu are copyright și care nu i-a fost pus la dispoziție de către FLP, în afară de situația în care un astfel de material a fost înaintat FLP și a primit aprobarea în scris din partea FLP, înainte de a fi răspândit, publicat sau afișat. Distribuitorii FLP sunt de acord să nu facă niciun fel de reprezentare dezvăluitoare în legătură cu FLP, produsele, Planul de Compensare al FLP sau potențialul de venit.

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) Distribuitorul Independent FLP 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 vânzarea produselor, prospectarea pieței, instruirea și sponsorizarea unor terțe persoane interesate de a deveni Distribuitori Independenți FLP, 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 Distribuitorilor Independenți sunt furnizate numai cu scopul desfășurării afacerii FLP.

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

(g) Distribuitorii nu vor 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) Distribuitorii vor păstra confidențialitatea și securitatea Secretelor Comerciale și Informațiilor Confidențiale aflate în posesia lor și le vor proteja împotriva divulgării, folosirii rău intenționate sau fără aprobare, precum și împotriva oricărei acțiuni în contradicție cu drepturile lor ca Distribuitori FLP.

(i) **Alte clauze restrictive.** Referitor la încredințarea Informațiilor Comerciale Clasificate sau Confidențiale, Distribuitorul este de acord ca, în conformitate cu statutul său de Distribuitor FLP, 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 distribuitor FLP. Fără a limita caracterul general al celor menționate anterior și în conformitate cu statutul de Distribuitor, Distribuitorul este de acord să nu, direct sau indirect, contacteze, solicite, convingă, atragă, sponsorizeze sau primească orice distribuitor FLP, consumator FLP sau orice persoană care a fost distribuitor FLP, 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 Convenției încheiate anterior între FLP și Distribuitor 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 respectivei Convenții.

21 COMUNICĂRI

21. 01 Pentru a servi interesele Managerilor și ale Distribuitorilor și pentru ca toți cei implicați să fie informați la zi despre politica și activitățile curente ale companiei, Distribuitorii care au întrebări se pot adresa în scris Sediului Central din România.

21. 02 Directorul General este responsabil pentru soluționarea acestor petiții, precum și pentru comunicarea către Distribuitori 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 Distribuitor și îi va comunica modul de soluționare a cazului. Respectând această metodă de comunicare (Distribuitor - Director General - Vicepreședinte), informația va circula ușor și eficient către toți cei interesați.

22

PROCEDURI FISCALE PRIVIND PLATA BONUSURILOR

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

Distribuitorii 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.

Distribuitorii Forever Living Products pot fi:

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

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

1. Pentru Distribuitorii persoane fizice: Persoanele fizice înscrise în sistemul FLP vor intra în posesia comisioanelor 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 comisioanele, reținând, pe lângă comisioanele aferente transferurilor bancare, și impozitul la sursă și asigurările sociale, conform legii.

2. Pentru Distribuitorii 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 Distribuitor și FLP România.

Distribuitorului FLP îi revine obligația de a respecta prevederile legale privind obligațiile fiscale prevăzute de legislația în vigoare.

3. Pentru microîntreprinderi și SRL:

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

Dispoziții generale:

Vă rugăm să întreprindeți demersurile necesare încasării lunare a bonusurilor care vi se cuvin, având în vedere că dreptul de a încasa bonusurile se stinge prin prescripție în termen de 3 (trei) ani de la realizarea lor.

FLP va publica în revista lunară modificările ce intervin în procedurile de plată a bonusurilor în concordanță cu schimbările legislației fiscale.

Pentru orice informație suplimentară, vă rugăm să vă adresați sponsorului Dvs., liniei sponsoriale superioare sau Managerului superior din rețea. În cazul în care mai există neclarități, vă rugăm să vă adresați centrelor de distribuție FLP.

Vă dorim mult succes!
Conducerea FLP România

„Forever Living Products este operator de date cu caracter personal înregistrat la Autoritatea Națională de Supraveghere a Prelucrării Datelor cu Caracter Personal sub numărul 16472. Forever Living Products prelucrează datele cu caracter personal (numele și prenumele, data și locul nașterii, starea civilă, telefon/fax, adresă, e-mail, date bancare, codul numeric personal, seria și numărul actului de identificare/pașaportului) furnizate de aspiranți pe durata de derulare a convenției prin completarea formularului de înscriere în scopul gestiunii economico-financiare, reclamă, marketing și publicitate, servicii financiar-bancare, colectare debite/recuperare creanțe, taxe și impozite. Datele vor fi dezvăluite către clienți/consumatori, autorități publice centrale/locale, societăți bancare, birouri de credit. Forever Living Products se obligă să asigure procesarea datelor cu caracter personal în legătură cu aspirații. Datele cu caracter personal vor fi colectate și prelucrate numai în condițiile prevăzute de Legea nr. 677/2001 referitoare la protecția persoanelor cu privire la prelucrarea de date cu caracter personal și circulația liberă a acestor date. Semnarea formularului de înscriere echivalează cu exprimarea acordului de către aspiranți în ceea ce privește prelucrarea datelor lor cu caracter personal. Acordul astfel exprimat presupune ca datele personale ale aspiranților să intre în baza de date a Forever Living Products și ca aceștia să primească materiale informative prin orice mijloace de comunicare (poștă, e-mail, SMS) din partea FLP. În cazul în care nu doriți acest lucru, vă rugăm să ne comunicați în scris opțiunea dumneavoastră. Aveți dreptul să vă opuneți prelucrării datelor personale care vă privesc și să solicitați ștergerea datelor. Pentru exercitarea acestor drepturi, vă puteți adresa cu o cerere scrisă, datată și semnată, la sediul social al companiei din Bd. Aviatorilor nr. 3, Sector 1, București. De asemenea, vă este recunoscut dreptul de a vă adresa justiției”.



Bd. Aviatorilor nr. 3, Cod poștal 011852, București
Tel.: 021.222.8923, 0723.603.556, 0744.674.289

Fax: 021.222.8924

E-mail: office@foreverliving.ro

www.foreverliving.ro

August 2014