



FOREVER

POLITIKA
A ZPŮSOB PRÁCE
VE SPOLEČNOSTI

KODEX
PROFESIONÁLNÍHO
CHOVÁNÍ

OBSAH

1. Úvod	4
2. Definice	5
3. Záruky na výrobky, pravidlo zpětného odkoupení	8
4. Struktura bonusů / Marketingový plán	10
5. Statut a kvalifikace manažera	13
6. Bonus za vedoucí postavení	15
7. Dodatečné motivační odměny	16
8. Manažerská a vyšší ocenění	16
9. Drahokamový bonus	19
10. Program motivačních odměn (Forever2Drive)	19
11. Chairman's Bonus	21
12. FLP Global Rally	23
13. Objednávky výrobků	25
14. Responzorování	26
15. Politika mezinárodního sponzorování	27
16. Zakázané aktivity	27
17. Politika společnosti	30
18. Právní vztahy	33
19. Omezující smluvní ustanovení	35
20. Důvěrné informace a dohoda o mlčenlivosti	36
21. Kodex profesionálního chování	37

Publikováno 1. června 2018

Platnost změn od 1. července 2018

1 ÚVOD

- 1.01** (a) Forever Living Products (FLP) je mezinárodní skupinou sesterských společností, která vyrábí a prodává exkluzivní výrobky pro zdraví a krásu po celém světě díky vlastní výjimečné koncepci na podporu používání a prodeje svých výrobků prostřednictvím Forever Business Owners (FBO) - vlastníků Forever byznysu. FLP zajišťuje pro každého FBO výrobky vysoké kvality, firemní podporu a marketingový plán v této oblasti podnikání. Přidružené společnosti a jejich produkty poskytují příležitost spotřebitelům jakož i FBO zlepšit kvalitu jejich života používáním výrobků FLP a rovný přístup k úspěchu pro každého, kdo chce správně pracovat na programu společnosti. Na rozdíl od většiny jiných obchodních příležitostí jsou FBO FLP vystaveni jen malému finančnímu riziku, protože se nepožaduje žádná základní investice a společnost navíc poskytuje pravidlo zpětného odkoupení zboží.
- (b) FLP neproklamuje, že FBO dosáhne finančního úspěchu bez práce nebo tím, že se bude jen spoléhat na úsilí ostatních. Ohodnocení ve FLP je založeno na prodeji našich produktů. Každý FBO je nezávislým smluvním partnerem, jehož úspěch nebo neúspěch závisí na jeho osobním úsilí.
- (c) FLP se těší dlouholeté úspěšné historii. Základním cílem marketingového plánu FLP je podpora prodeje a používání vysoce kvalitních výrobků společnosti spotřebiteli. Základním cílem FBO je vybudovat prodejní organizaci na podporu takového prodeje a spotřeby výrobků společnosti spotřebiteli.
- (d) FBO, bez ohledu na jeho / její úroveň v marketingovém plánu je veden k prodeji výrobků každý měsíc, o kterém si vedou záznamy.
- (e) Úspěšný FBO získává znalosti o současném trhu účastí na tréninkových seminářích, udržováním styků se svými zákazníky a tím, že sponzoruje jiné FBO, aby prodávali také výrobky maloobchodním zákazníkům.
- (f) FBO, který má otázky nebo potřebuje vysvětlení, by měl kontaktovat ředitele FLP Czech Republic nebo zákaznický servis na tel. čísle: 244 466 012.
- 1.02** (a) Politika společnosti a kodex profesionálního chování byly zavedeny za účelem stanovení omezení, pravidel a předpisů řádných prodejních a marketingových postupů a za účelem zabránit nevhodnému, urážlivému nebo nezákonnému jednání. Tato Politika společnosti a kodex profesionálního chování se průběžně revidují, upravují a doplňují. Revize, změny nebo doplňky firemní Politiky a kodexu profesionálního chování budou zveřejněny na internetových stránkách společnosti FLP (www.foreverliving.com) a nabydou účinnosti po 30 dnech od zveřejnění.
- (b) Každý FBO má povinnost seznámit se s Politikou společnosti a kodexem profesionálního chování v aktuální verzi v době své registrace jako FBO a následně i se všemi změnami a doplňky učiněnými společností FLP.
- (c) Podepsáním přihlášky Forever Business Owenera souhlasí každý FBO s tím, že bude dodržovat Politiku společnosti FLP a kodex profesionálního chování. Text přihlášky výslovně odkazuje na závazek FBO dodržovat Politiku společnosti a kodex profesionálního chování. Zadávání objednávek produktů v FLP je opakovaným potvrzením takového závazku dodržovat Politiku společnosti a kodex profesionálního chování. Jakákoliv činnost nebo nečinnost, jejímž následkem je zneužití, nesprávná interpretace nebo porušení Politiky společnosti a kodexu profesionálního chování, může být důvodem k ukončení oprávnění používat registrovanou obchodní značku FLP, servisní označení a jiná označení, včetně práva nakupovat distribuovat produkty FLP.
- (d) Bez ohledu na výše uvedené, jakékoli revize, modifikace, změny a ukončení (a) dohody o řešení sporů / zřeknutí se práv na soudní řízení před porotou tak, jak je uvedeno v této Politice společnosti a kodexu

profesionálního chování a / nebo (b) dohod uvedených a odvolávajících se na Politiku řešení sporů a dostupných na webové stránce společnosti FLP www.foreverliving.com, se nevztahují na spor, který byl společností oznámen s dnem účinnosti dřívějším, než jsou tyto revize, modifikace, změny a ukončení. Den účinnosti jakékoli revize, modifikace, změny a ukončení bude stanoven s termínem 30 dní po zveřejnění této revize modifikace, změny a ukončení na webové stránce společnosti FLP www.foreverliving.com.

2 DEFINICE

Akreditovaný prodej: prodejní činnost, která se odráží v kreditních bodech (Case Credits - cc) za objednávky zadané společností.

Aktivní lídr prodeje: lídr prodeje, který dosáhl během kalendářního měsíce ve své domovské zemi 4 a více aktivních bodů, přičemž minimálně jeden z nich je osobní bod. Aktivní statut lídra prodeje se vyhodnocuje každý měsíc a je součástí požadavku na kvalifikaci pro skupinový bonus a bonus za vedoucí postavení, drahokamový bonus, motivační odměny, statut Eagle manažera, účast na Rally a podíl na Chairman's Bonus.

Bonus: finanční platba nebo kredit na budoucí osobní nákupy FBO kvalifikovanému na velkoobchodní ceny od společnosti.

(a) Osobní bonus (PB – Personal Bonus): finanční platba FBO kvalifikovanému na velkoobchodní ceny ve výši 5-18 % z maloobchodní ceny po odečtení DPH z osobního akreditovaného prodeje.

(b) Bonus za Novus Customera: finanční platba FBO kvalifikovanému na velkoobchodní ceny ve výši 5-18 % z maloobchodní ceny po odečtení DPH z nákupů jeho / jejího osobně sponzorovaného Novus Customera (nebo Novus Customera v dolní linii Novus customera), dokud se tento osobně sponzorovaný Novus Customer nestane FBO kvalifikovaným na velkoobchodní ceny.

(c) Skupinový bonus (VB – Volume Bonus): finanční platba kvalifikovanému lídrovi prodeje ve výši 3-13 % z maloobchodní ceny po odečtení DPH z osobního akreditovaného prodeje FBO dolní linie, který není pod aktivním manažerem dolní linie.

(d) Bonus za vedoucí postavení (LB – Leadership Bonus): finanční platba kvalifikovanému manažerovi ve výši 2-6 % z maloobchodní ceny po odečtení DPH z osobního akreditovaného prodeje jeho / jejich manažerů dolní linie a FBO pod danými manažery dolní linie.

CC: case credit (kreditní bod)

Cena pro Novus Customera (NCP): cena, za kterou jsou produkty prodávány Novus Customerům, kteří se nequalifikovali na velkoobchodní ceny.

Distributorství podnikatelského subjektu: Forever podnikání, které bylo přiřazeno podnikatelskému subjektu.

Dolní linie: všichni FBO sponzorovaní Forever Byznys Ownerem bez ohledu na počet generací směrem dolů.

Domovská země: země, ve které FBO většinu času sídlí a ve které se kvalifikuje. V této zemi se musí FBO kvalifikovat na získání skupinových bonusů a bonusů za vedoucí postavení pro všechny ostatní země FLP.

Domovský: týkající se domovské země FBO.

Doporučená maloobchodní cena: cena bez DPH, za kterou společnost doporučuje prodávat produkty maloobchodním zákazníkům. Z této ceny se počítají všechny bonusy.

Drahokamový manažer: manažer, který vybuduje minimálně 9 uznaných sponzorovaných manažerů první generace.

Eagle manažer: manažer, který dosáhl statutu Eagle manažera.

Forever Business Owner (FBO): Je ten, kdo po zakoupení produktů v hodnotě 2 kreditních bodů během dvou po sobě následujících měsíců v jakékoli jedné řídicí společnosti dosáhl velkoobchodní kvalifikaci (na nákup produktů za velkoobchodní ceny), aby mohl získat 30% slevu z maloobchodní ceny. Kvalifikuje se tím také na osobní slevy od 5% do 18% z maloobchodních cen u osobních nákupů v závislosti na jeho / její úrovni v marketingovém plánu.

Horní linie: FBO v horní genealogii jakéhokoli FBO. Internetový obchod: oficiální on-line nákupní stránka na www.foreverliving.com

Kreditní bod (Case Credit - CC): bodová hodnota připsaná každému produktu za účelem výpočtu prodejní aktivity pro určení postupů, bonusů, odměn a motivačních odměn pro FBO v souladu s marketingovým plánem FLP. Všechny body se vypočítávají každý měsíc.

- (a) Aktivní kreditní body: osobní body plus body za Novus Customera. Slouží ke každoměsíčnímu určování aktivního statutu lídra prodeje.
- (b) Body za vedoucí postavení: body udělené aktivnímu manažerovi, který se kvalifikoval na získání bonusu za vedoucí postavení ve výši 40%, 20% nebo 10% z osobních a nemanadžerských bodů aktivních manažerů 1., 2. nebo 3. generace v tomto pořadí.
- (c) Body za Novus Customera: body odpovídající osobním akreditovaným prodejům osobně sponzorovaného Novus Customera nebo jeho / jejího Novus Customera v dolní linii, dokud se on / ona sám nestane asistentem supervizora.
- (d) Nemanadžerské body: Body odpovídající osobním akreditovaným prodejům FBO dolní linie, který není pod manažerem dolní linie.
- (e) Proteklé kreditní body: body odpovídající osobním akreditovaným prodejům nemanadžerských dolních linií, které protečou přes neaktivního manažera. Tyto nejsou započítávané jako nemanadžerské kreditní body do kvalifikace na jakýkoliv motivační program, sečtou se však jako součást celkových bodů manažera.
- (f) Osobní body: body odpovídající osobním akreditovaným prodejům FBO.
- (g) Celkové body: celkový součet všech různých bodů FBO.
- (h) Nové kreditní body: Kreditní body vytvořené dolními liniemi manažerem osobně sponzorovaných FBO během 12 výpočetních měsíců od jejich nasponzorování (včetně měsíce, ve kterém byla tato linie FBO nasponzorovaná) nebo až do doby, kdy tento FBO dosáhne pozice manažera, podle toho, která možnost nastane dříve.

Kvalifikovaný na získání bonusu za vedoucí postavení (BVP): uznaný manažer, který se kvalifikoval na získání bonusu za vedoucí postavení za daný měsíc.

Lídr prodeje: FBO, který je na úrovni supervizora a vyšší.

Maloobchodní zákazník: osoba, která si koupí FLP produkty prostřednictvím autorizovaného prodejního kanálu a nepožádala o to, aby se stala Novus Customerem předložením přihlášky společnosti FLP.

Měsíc: kalendářní měsíc (např. 1. - 31. leden).

Motivační odměna (Forever2Drive): motivační program, na jehož základě se kvalifikovaným FBO vyplácí příspěvek po dobu 36 měsíců.

Motivační podíly: celkové body vytvořené v souladu s pravidly programu Chairman's Bonus, které se používají k určení podílu FBO na jeho bonusovém fondu.

Motivační výlet: odměna ve formě výletu pro 2 osoby udělená FBO, který dosáhl kteréhokoliv motivačního programu marketingového plánu.

NCB: bonus za Novus Customera

NCP Profit: profit z ceny pro Novus Customera

Neuznaný manažer: (viz 5.02)

Novus Customer: Osoba, jejíž přihláška byla přijata společností s oprávněním nakupovat za cenu pro Novus Customera s 15% slevou z maloobchodní ceny, která ještě nenakoupila během dvou po sobě následujících měsíců produkty v hodnotě 2 kreditních bodů.

Osobní akreditovaný prodej: prodejní aktivita FBO vyjádřená v maloobchodní ceně nebo bodovou hodnotou produktů koupených jeho / jejím jménem.

Osobní sleva: sleva vypočtená jako procentní sleva 5-18 % z maloobchodní ceny podle aktuální úrovně prodeje FBO. Tato sleva se k určení upravené velkoobchodní ceny odpočítává od velkoobchodní ceny.

Profit z ceny pro Novus Customera: rozdíl mezi cenou pro Novus Customera a velkoobchodní cenou, který se vyplácí prvnímu FBO z jeho horní linie kvalifikovanému na velkoobchodní ceny z osobního akreditovaného prodeje Novus Customera, který není oprávněn nakupovat za velkoobchodní ceny.

Převedený manažer: (viz 5.04)

Region: region, ve kterém se nachází domovská země FBO. Regiony jsou následující: Severní Amerika, Jižní Amerika, Afrika, Evropa a Asie.

Responzorovaný FBO: FBO, který po 2 letech neaktivity změnil svého sponzora. (viz 13.01)

Řídící společnost: administrativní společnost, pod kterou jedna nebo více zemí používají jednotnou databázi pro výpočet postupů v úrovni prodeje, bonusových plateb a kvalifikací na získání motivačních odměn.

Sponzor: Velkoobchodně kvalifikovaný FBO, který osobně přihlásí jiného FBO.

Sponzorovaný manažer: (viz 5.03)

Upravená velkoobchodní cena: Velkoobchodní cena po odečtení příslušné osobní slevy vycházející z aktuální dosažené osobní úrovně, za kterou jsou produkty prodávány FBO, který se kvalifikoval na velkoobchodní ceny.

Uznaný manažer: (viz 5.01)

Účastnická země: země, která se kvalifikovala na účast v motivačním programu Chairman's Bonus tím, že v průběhu libovolných tří měsíců předchozího kalendářního roku dosáhla minimálně 3000 cc (3000 cc v průběhu libovolných dvou měsíců, jde-li o rekvalifikaci) a vytvoří minimálně jednoho kvalifikanta na Chairman's Bonus.

Úroveň prodeje: kterákoliv z různých úrovní dosažená kumulací bodů FBO a jeho / její dolní linie. Patří sem asistent supervizora, supervizor, asistent manažera a manažer.

Velkoobchodní cena: cena bez DPH, za kterou jsou produkty prodávány FBO, kteří jsou oprávněni nakupovat za velkoobchodní ceny. Tato cena je o 30 % nižší než maloobchodní cena.

Velkoobchodní kvalifikace: právo nakupovat produkty za velkoobchodní ceny. FBO je oprávněn nakupovat za velkoobchodní ceny poté, co nakoupil výrobky v hodnotě 2 kreditních bodů v průběhu dvou po sobě následujících měsíců v jakékoli jedné řídicí společnosti.

Waiver: Přiznaný tomu FBO, který splní určité požadavky, aby se kvalifikoval na bonusy v jedné řídicí společnosti a je akceptován namísto těchto požadavků ve všech řídicích společnostech.

(a) Waiver kvalifikace na aktivitu: FBO, který je aktivní 4 osobními body a body od Novus Customerů v jeho / její domovské řídicí společnosti, získá waiver na aktivitu pro následující měsíc ve všech ostatních řídicích společnostech.

(b) Waiver kvalifikace na bonus za vedení: Uznávaný manažer, který je aktivní nebo získal waiver kvalifikace na aktivitu a splňuje požadavky na osobní / nemanážerské kreditní body na bonus za vedení v kterémkoliv jedině řídicí společnosti v běžném měsíci, získá waiver na bonus za vedení v následujícím měsíci ve všech řídicích společnostech.

Země kvalifikace: Jakákoli účastnická země, která se pro účely motivačního programu Chairman's Bonus využívá jako země kvalifikace.

Zděděný manažer: (viz 5.04)

3 ZÁRUKY NA VÝROBKY, PRAVIDLO ZPĚTNÉHO ODKOUPENÍ

3.01 Pro záruky na výrobky platí následující záruční lhůty:

3.02 FLP dává záruku, že její výrobky jsou bezchybné a v požadované míře odpovídají specifikacím výrobků. Tato záruka se dává na dobu třiceti (30) dnů od data zakoupení výrobku na všechny výrobky FLP s výjimkou literatury a výrobků na podporu prodeje.

Maloobchodní zákazníci / Novus customeri:

3.03 (a) Maloobchodní zákazníci / Novus customeri mají garantovanou 100% spokojenost s výrobkem. Do třiceti (30) dnů od data nákupu maloobchodní zákazník / Novus customer může:

1. dostat nový náhradní výrobek výměnou za vadný výrobek nebo
2. zrušit tuto transakci, vrátit výrobek a získat plnou refundaci nákupní ceny po odečtení nákladů na dopravu (v případě nákupu prostřednictvím webového obchodu na www.foreverliving.com se náklady na dopravu neodečítají).

(b) Ve všech případech se vyžaduje předložit písemné oznámení, doklad o zakoupení výrobku a včasné vrácení produktu. FLP si vyhrazuje právo zamítnout opakované vrácení produktů.

(c) Pokud výrobky Forever získal maloobchodní zákazník / Novus customer prostřednictvím nebo z oficiálního webového obchodu FLPCR na www.foreverliving.com a následně je vrátil a získal refundaci, bude maloobchodní zisk a vyplacený bonus zpětně zúčtován tomu FBO, který měl z tohoto prodeje zisk. A pokud se FBO tímto nákupem kvalifikoval na velkoobchodní ceny, tuto kvalifikaci ztratí.

(d) Pokud byly produkty získané prostřednictvím FBO, ten FBO, který prodal výrobek, je zodpovědný za to, aby zákazník dostal zpět peníze nebo mu byl vyměněn výrobek. V případě sporu bude mít FLP rozhodující slovo. Jakákoli vrácená peněžní částka za výrobky vyplacená firmou FLP bude zpětně vyúčtována všem FBO v rozsahu jejich zisku z původního prodeje vráceného výrobku.

Refundace a postup zpětného odkoupení pro FBO

- 3.04** Po dobu výše uvedených termínů záručních lhůt FLP poskytne náhradu ve formě nového stejného výrobku výměnou za poškozený výrobek nebo za výrobek, který byl vrácen FBO maloobchodním zákazníkem z důvodu jeho nespokojenosti. Taková náhrada bude podmíněna ze strany FLP ověřením platnosti dokladu o datu nákupu výrobku a nákup musel být uskutečněn FBO, který vrací tento výrobek. V případě náhrady výrobků FBO za produkty, které mu vrátil maloobchodní zákazník, se navíc bude vyžadovat: doklad o datu prodeje výrobku zákazníkovi spolu s písemným dokladem o zrušení nákupu zákazníka s podepsaným příjmovým dokladem o vrácení příslušné částky zákazníkovi a vrácení prázdného obalu výrobku. Opakované vrácení výrobku stejnou osobou může být zamítnuto.
- 3.05**
- (a)** FLP CR odkoupí od každého FBO, který se rozhodne dobrovolně ukončit své Forever podnikání, všechny neprodané výrobky FLP (kromě literatury a informačního materiálu) v prodeje schopném stavu, které FBO zakoupil během předchozích dvanácti (12) měsíců. Podmínkou pro zpětný odkup výrobků od končícího FBO bude písemné prohlášení FBO o ukončení Forever podnikání a o tom, že se vzdává všech práv, které z něj vyplývají. Dále je tento FBO povinen vrátit všechny výrobky, za které požaduje refundaci, spolu s doklady o jejich nákupu. Toto vše je třeba odevzdat v sídle FLP CR.
 - (b)** Pokud byl výrobek vrácený končícím FBO koupený za cenu pro Novus Customera, bude Novus Customer profit odečten FBO, kterému byl vyplacen, a všechny bonusy a kreditní body za vrácené výrobky získané horní linií končícího FBO budou horní linii odečteny. Pokud byly tyto kreditní body použité na jakýkoliv posun na vyšší pozice FBO nebo horní linie, mohou být tyto posuny po odečtení těchto kreditních bodů rekalkulovány k určení, zda zůstávají v platnosti.
 - (c)** Pokud končící FBO vrátí jakoukoli z kombinovaných souprav, ve které chybí nějaký produkt, budou horní linii odečteny všechny bonusy a kreditní body za celou kombinovanou soupravu a následně bude velkoobchodní nebo Novus Customer cena za chybějící výrobky odečtena z vyplácené refundace.
 - (d)** Po ověření všech doložených skutečností dostane končící FBO od FLP CR částku rovnající se částce zaplacené za výrobky, které vrací, po odečtení bonusů a slev, které FBO osobně získal za zboží při jeho nákupu, nákladů na dopravu, manipulaci a dalších.
 - (e)** Po odečtení všech nákladů a škod vyplývajících z poškozujícího chování (pokud k němu došlo) končícího FBO, FLP vyřadí FBO z marketingového plánu FLP a jeho celá organizace v dolní linii, která byla pod ním, se pak posune automaticky pod sponzora končícího FBO v aktuálním generačním pořadí.
- 3.06** „Pravidlo zpětného odkoupení“ výrobků bylo navrženo tak, aby zavazovalo sponzora a společnost dohlédnout na to, aby FBO nakupoval produkty uvážně. Sponzor by měl vynaložit veškeré úsilí, aby podal dostatečné poučení FBO o tom, aby nakupoval jen tolik výrobků, kolik je potřebných na pokrytí okamžitých potřeb prodeje. Výrobky předtím potvrzené jako prodané, zkontrovanané nebo použité nemohou být předmětem odkoupení ve smyslu „Pravidla zpětného odkoupení“.

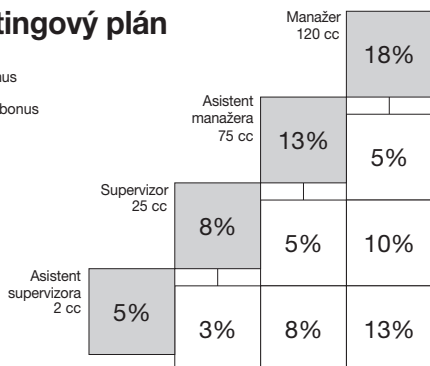
4 STRUKTURA BONUSŮ /MARKETINGOVÝ PLÁN

4.01 Následně, jakmile se Novus Customer kvalifikuje na velkoobchodní ceny, stane se Forever Business Ownerem na úrovni asistenta supervizora s právem prodávat produkty FLP a sponzorovat jiné FBO, aby prodávali produkty. Kombinované objemy prodeje (měřené v kreditních bodech) vytvořené FBO a jeho následnou organizací v dolní linii kvalifikují FBO na získání postupů v úrovni prodeje na zvýšené slevy a bonusy, jako je uvedeno níže:

Marketingový plán

■ Osobní bonus

□ Skupinový bonus



(a) Asistent supervizora – pozice se dosáhne získáním celkově 2 osobních a nemanagerských bodů v jakékoli jedné řídicí společnosti v průběhu jakýchkoliv 2 po sobě následujících měsíců. Asistent supervizora kvalifikovaný na velkoobchodní prodej získává:

- 30% slevu plus 5% osobní slevu na osobní akreditované prodeje
- 15% Novus Customer profit z nákupů osobně sponzorovaných Novus Customerů a jejich dolních linií
- 5% osobní bonus (PB) z online maloobchodního prodeje
- 5% bonus za Novus Customera z nákupů osobně sponzorovaných Novus Customerů a jejich dolních linií.

(b) Supervizor – pozice se dosáhne získáním celkem 25 osobních a nemanagerských v průběhu jakýchkoliv 2 po sobě následujících měsíců.

Supervizor kvalifikovaný na velkoobchodní prodej získává:

- 30% slevu plus 8% osobní slevu na osobní akreditované prodeje
- 15% Novus Customer profit z nákupů osobně sponzorovaných Novus Customerů a jejich dolních linií
- 8% osobní bonus (PB) z online maloobchodního prodeje
- 8% bonus za Novus Customera z nákupů osobně sponzorovaných Novus Customerů a jejich dolních linií
- 3% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných asistentů supervizora a jejich dolních linií.

(c) Asistent manažera – pozice se dosáhne získáním celkově 75 osobních a nemanagerských bodů v průběhu jakýchkoliv 2 po sobě následujících měsíců.

Asistent manažera kvalifikovaný na velkoobchodní prodej získává:

- 30% slevu plus 13% osobní slevu na osobní akreditované prodeje

- 15% Novus Customer profit z nákupů osobně sponzorovaných Novus Customerů a jejich dolních linií
 - 13% osobní bonus (PB) z online maloobchodního prodeje
 - 13% bonus za Novus Customera z nákupů osobně sponzorovaných Novus Customerů a jejich dolních linií
 - 5% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných supervizorů a jejich dolních linií
 - 8% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných asistentů supervizora a jejich dolních linií.
- (d) Manažer** – pozice se dosáhne získáním celkově 120 osobních a nemanážerských bodů v průběhu 1-2 jakýchkoli po sobě následujících měsíců, nebo 150 osobních a nemanážerských bodů v průběhu 4 po sobě následujících měsíců.
- Uznaný manažer kvalifikovaný na velkoobchodní prodej získává:
- 30% slevu plus 18% osobní slevu na osobní akreditované prodeje
 - 15% Novus Customer profit z nákupů osobně sponzorovaných Novus Customerů a jejich dolních linií
 - 18% osobní bonus (PB) z online maloobchodního prodeje
 - 18% bonus za Novus Customera z nákupů osobně sponzorovaných Novus Customerů a jejich dolních linií
 - 5% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných asistentů manažera a jejich dolních linií
 - 10% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných supervizorů a jejich dolních linií
 - 13% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných asistentů supervizora a jejich dolních linií.
- (e)** Na postup na pozice supervizor, asistent manažera a manažer mohou být kreditní body kombinované z více řídicích společností.
- (f)** Kreditní body z více řídicích společností nemohou být kombinovány na kvalifikaci pro získání motivačních odměn s výjimkou kvalifikace na Global Rally a požadavků na Nové kreditní body na Eagle manažera a Chairman's Bonus.
- (g)** Jakýkoli jeden měsíc nebo jakékoli dva po sobě následující měsíce lze použít ke shromáždění kreditních bodů potřebných k dosažení úrovně asistenta supervizora, supervizora, asistenta manažera nebo ke shromáždění 120 kreditních bodů pro úroveň manažera. Nebo je možné pro dosažení úrovně manažera shromáždřit 150 kreditních bodů během tří nebo čtyř měsíců po sobě následujících. Jsou-li kreditní body potřebné pro postup vytvořené v jedné řídicí společnosti, výsledný postup nahoru se projeví v této řídicí společnosti přesně v den, kdy bude nashromážděn potřebný počet kreditních bodů k dosažení dané úrovně a 15. den v následujícím měsíci se projeví ve všech ostatních řídicích společnostech. Jsou-li kreditní body vytvořené ve více řídicích společnostech, postup nahoru se projeví ve všech řídicích společnostech 15. den následujícího měsíce, po nashromáždění potřebných kreditních bodů.
- (h)** FBO, který postoupil na pozici uznaného manažera (dle článku 4.01) bude klasifikován buď jako sponzorovaný manažer nebo převedený manažer dle následujícího:
- 1) Je-li 120 nebo 150 kreditních bodů vytvořených v jediné řídicí společnosti a FBO je během postupo-

vého období aktivní ve své domovské řídicí společnosti, bude FBO klasifikován jako sponzorovaný manažer v řídicí společnosti, ve které vytvořil 120 nebo 150 kreditních bodů, a také i ve své domovské společnosti, a jako převedený manažer ve všech ostatních řídicích společnostech.

2) Je-li 120 nebo 150 kreditních bodů vytvořených ve vícero řídicích společnostech, bude FBO klasifikován jako sponzorovaný manažer ve své domovské řídicí společnosti, a jako převedený manažer ve všech ostatních řídicích společnostech.

- (i) Kreditní body z nákupu maloobchodního zákazníka nebo Novus customera se započítávají do požadavku na osobní aktivitu (4cc) jemu / jí přiřazeného FBO, ale pouze v rámci té řídicí společnosti, ve které byl nákup uskutečněn.
- (j) Sponzor získává plný počet bodů za každého osobně sponzorovaného Novus Customera a následně dolní linie, dokud daný Novus Customer nedosáhne úrovně manažera. Potom, pokud se tento sponzor kvalifikuje na bonus za vedoucí postavení (BVP), dostane body za vedoucí postavení ve výši 40 % z osobních a nemanagerských bodů prvního kvalifikovaného (BVP) manažera v každé dolní sponzorské linii, 20 % z osobních a nemanagerských bodů druhého kvalifikovaného (BVP) manažera v každé dolní sponzorské linii a 10 % z osobních a nemanagerských bodů třetího kvalifikovaného (BVP) manažera v každé dolní sponzorské linii.
- (k) FBO na své cestě k získání jakýchkoliv úrovní v marketingovém plánu nepředběhne sponzora.
- (l) Po dosažení určité úrovně marketingového plánu není třeba se na tuto úroveň requalifikovat, kromě případů ukončení Forever podnikání nebo pokud je FBO responzorovaný.

4.02 Pravidlo 6 měsíců Novus Customera

- (a) Jestliže Novus Customer ani po 6 plných měsících od nasponzorování nedosáhl pozici asistenta supervizora, je oprávněn vybrat si nového sponzora.
- (b) Novus Customer, který si zvolí nového sponzora, ztratí své dolní linie a akumulované body a pro účely příslušných motivačních odměn bude považován za nově sponzorovaného.
- (c) Novus Customer, který nenakoupil výrobky FLP v průběhu třicetišesti celých kalendářních měsíců od své registrace, bude automaticky odstraněn z databáze společnosti.

4.03 Kvalifikace aktivity

- (a) Jestliže se chce lídr prodeje kvalifikovat na získání všech bonusů a motivačních odměn, s výjimkou osobního bonusu, bonusu za Novus Customera a Novus Customer profitu, musí být aktivní a splnit všechny ostatní požadavky marketingového plánu během kalendářního měsíce, v němž byly bonusy kumulovány.
- (b) K tomu, aby byl lídr prodeje uznán jako aktivní lídr prodeje v daném měsíci v jeho domovské řídicí společnosti, musí během daného měsíce získat v jeho domovské řídicí společnosti celkem 4 aktivní body, přičemž minimálně jeden z nich musí být osobní bod. K tomu, aby byl lídr prodeje považován za aktivního v daném měsíci v cizí zemi, musí být kvalifikován jako aktivní ve své domovské řídicí společnosti v předchozím měsíci.
- (c) Lídr prodeje, který nezíská aktivní statut, nedostane v daném měsíci skupinový bonus a nebude uznán za aktivního lídra prodeje. Jakýkoliv takto propadlý skupinový bonus bude vyplacen nejbližšímu aktiv-

nímu lídrovi prodeje v horní linii. Jeho bonus bude zase vyplacen nejbližšímu aktivnímu lídrovi prodeje v horní linii a tak dále.

- (d) Lídr prodeje, jemuž propadne jakýkoliv skupinový bonus, se může requalifikovat (bez zpětné účinnosti) jako aktivní lídr prodeje následující měsíc.

4.04 Výpočet a platba bonusu

- (a) Všechny bonusy se vypočítávají z maloobchodní ceny tak, jak je uvedena v měsíčních výpisech výpočtů bonusů (Bonus Recap) FBO.
- (b) Slevy a bonusy se vypočítávají podle pozic v rámci marketingového plánu dosažených v době přijetí objednávky. Vyšší slevy a bonusy jsou účinné k datu postupu na vyšší úroveň.
- (c) Lídr prodeje nedostává skupinový bonus za žádného FBO ve své sponzorované skupině, který je v marketingovém plánu na stejné úrovni. Započítá se mu však plný počet bodů pro postup na vyšší pozice a jiné motivační odměny.
- (d) Bonusy jsou FBO posílány na jejich účet v bance vždy 15. den v měsíci, který následuje po měsíci, ve kterém byly zakoupeny výrobky od společnosti. Například: bonusy za lednové nákupy budou odeslány 15. února.
- (e) Bonusy vytvářené z on-line nákupů Novus Customerů a maloobchodních zákazníků jsou FBO posílány na jejich účet v bance vždy 15. den v měsíci, který následuje po měsíci, ve kterém byly zakoupeny výrobky.
- (f) Za jakékoli daně nebo poplatky třetí straně vyplývajícími z plateb poskytnutých FBO mimo zemi, ve které byly zisky/bonusy získány, bude zodpovědný FBO.

4.05 Politika 36 měsíců

- (a) FBO, který nerealizoval nákup výrobků FLP po dobu 36 po sobě následujících měsíců, bude automaticky odstraněn z databáze společnosti a ztratí všechna práva ve vztahu k jakékoli organizaci své dolní linie a ztratí práva na jakékoli bonusy a jiné požitky tímto způsobem vytvořené.
- (b) FBO, který byl odstraněn z databáze společnosti na základě Politiky 36 měsíců je způsobilý pro sponzorování do jakékoli linie, ale bez obnovení jeho jakékoli předcházející úrovně prodeje nebo organizace v dolní linii.

5 STATUT A KVALIFIKACE MANAŽERA

5.01 Uznáný manažer:

- (a) FBO se kvalifikuje jako uznáný manažer a dostane zlatý manažerský odznak, pokud
 - 1) celá jeho / její skupina v dolní linii vytvoří 120 osobních a nemanadžerských bodů během 1-2 jakýchkoli po sobě následujících měsíců a nebo 150 osobních a nemanadžerských bodů během 3-4 jakýchkoli po sobě následujících měsíců, a
 - 2) je aktivním lídrem prodeje každý měsíc daného období a
 - 3) v jeho / její dolní linii se nenachází žádný jiný FBO, který by se ve stejném období kvalifikoval jako manažer.
- (b) Pokud se FBO z jeho / její dolní linie ve stejném období kvalifikuje jako uznáný manažer a to v kterékoli

zemi, FBO se stane uznaným manažerem, pokud

- 1) byl v daném období každý měsíc aktivním lídrem prodeje a
- 2) dosáhne v posledním měsíci kvalifikace minimálně 25 osobních a nemanagerských bodů od FBO z dolních linií jiných, než je dolní linie manažera postupujícího na pozici v témže měsíci.

5.02 Neuznaný manažer:

- (a) Jestliže FBO a jeho skupina v dolní linii získá 120 osobních a nemanagerských bodů během 1-2 jakýchkoli po sobě následujících měsíců nebo 150 osobních a nemanagerských bodů během jakýchkoli 3-4 po sobě následujících měsíců po sobě následujících měsíců a FBO nesplní ostatní požadavky na uznaného manažera, stane se neuznaným manažerem.
- (b) Neuznaný manažer se může kvalifikovat na osobní bonus, bonus za Novus Customera a skupinový bonus, nemůže se však kvalifikovat na bonus za vedoucí postavení nebo jakoukoliv motivační odměnu pro manažery.
- (c) Neuznaný manažer se může kvalifikovat jako uznaný manažer splněním následujících podmínek:
 - 1) získá 120 osobních a nemanagerských bodů během 1-2 jakýchkoli po sobě následujících měsíců nebo 150 osobních a nemanagerských bodů během jakýchkoli 3-4 po sobě následujících měsíců, a
 - 2) bude v daném období každý měsíc aktivním lídrem prodeje.
- (d) Od data, kdy neuznaný manažer získal 120 resp. 150 osobních a nemanagerských, se stává uznaným manažerem a začne pobírat bonusy za vedoucí postavení a body za vedoucí postavení z akreditovaného prodeje, pokud se kvalifikuje na bonus za vedoucí postavení.
- (e) Pokud se kvalifikuje v měsíci bezprostředně následujícím po měsíci, v němž se stal neuznaným manažerem, může na requalifikaci na uznaného manažera použít ty body, které nebyly spojeny s postupem FBO v jeho dolní linii na pozici manažera v měsíci, kdy se stal neuznaným manažerem.

5.03 Sponzorovaný manažer:

- (a) Manažer se stane sponzorovaným manažerem svého sponzora bezprostřední horní linie tak, že se
 - 1) kvalifikuje jako uznaný manažer nebo se
 - 2) kvalifikuje jako sponzorovaný manažer ze statutu zděděného nebo převedeného manažera.
- (b) Sponzorovaný manažer se započítává při kvalifikaci manažera jeho horní linie do drahokamového bonusu, statutu drahokamového manažera a do jiných motivačních odměn, které vyžadují sponzorované manažery.

5.04 Zděděný a převedený manažer:

- (a) Manažer je považován za zděděného, pokud je jeho / její sponzor terminovaný nebo responzorovaný. V takovém případě se stane zděděným manažerem pro následujícího manažera horní linie.
- (b) Manažer je považován za zděděného ve smyslu článku 4.01 (h) do té doby, dokud se nerequalifikuje na sponzorovaného manažera jednotlivě podle řídicích společností.
- (c) Statut zděděného a převedeného manažera neovlivní skupinový bonus ani bonus za vedoucí postavení hrazený manažerovi nebo horní linii. Aktivita zděděného nebo převedeného manažera se nepočítá do kvalifikace manažera horní linie na drahokamový bonus, snížení bodů za získaný motivační program nebo statut drahokamového manažera.

- (d) Převedený nebo zděděný manažer se může requalifikovat jako sponzorovaný manažer jednotlivě podle řídicích společností, pokud splní následující požadavky:
- 1) Získá celkem 120 osobních a nemanadžerských bodů během 1-2 jakýchkoli po sobě následujících měsíců nebo 150 osobních a nemanadžerských bodů během jakýchkoli 3-4 po sobě následujících měsíců v řídicí společnosti, ve které se kvalifikuje na sponzorovaného manažera.
 - 2) Po dobu requalifikačního období bude aktivním lídrem prodeje ve své domovské zemi nebo vytvoří 4 osobní kreditní body v řídicí společnosti, ve které chce dosáhnout statutu sponzorovaného manažera.

6 BONUS ZA VEDOUcí POSTAVENí (BVP)

- 6.01** Poté, co se FBO stane uznávaným manažerem, může se kvalifikovat na bonus za vedoucí postavení tak, že bude podporovat a rozvíjet své manažery dolní linie a pokračovat ve sponzorování a školení FBO.
- 6.02** (a) Uznávaný manažer, který je aktivní a dosáhne 12 osobních a nemanadžerských bodů (nebo má waiver na aktivitu a na bonus za vedení) v kterékoli jediné řídicí společnosti v běžném měsíci, se kvalifikuje na bonus za vedení vytvořený v této jediné řídicí společnosti v tom měsíci.
- (b) Požadavek na osobní a nemanadžerské body se zredukuje na 8 bodů, pokud má tento manažer 2 manažery v dolní linii, každého v samostatně sponzorované linii, z nichž každý získal 25 celkových kreditních bodů během předchozího měsíce. Požadavek se dále zredukuje na 4 osobní a Novus Customer body, pokud má 3 manažery v samostatně sponzorovaných liniích, z nichž každý získal 25 celkových kreditních bodů během předchozího měsíce.
- 6.03** Bonus za vedoucí postavení na základě celkové maloobchodní ceny z osobního a nemanadžerského akreditovaného prodeje manažera v měsíci kvalifikace se vyplácí jeho / jejím manažerům horní linie kvalifikovaným na získání bonusu za vedoucí postavení následovně:
- (a) 6% se vyplácí prvnímu manažerovi horní linie kvalifikovanému na získání bonusu za vedoucí postavení
- (b) 3% se vyplácí druhému manažerovi horní linie kvalifikovanému na získání bonusu za vedoucí postavení
- (c) 2% se vyplácí třetímu manažerovi horní linie kvalifikovanému na získání bonusu za vedoucí postavení.
- 6.04** (a) Uznávaný manažer, který není aktivní ve třech po sobě následujících měsících, ztrácí nárok kvalifikovat se na získání bonusu za vedoucí postavení.
- (b) Právo na získání bonusu za vedoucí postavení, může získat zpět, pokud splní následující požadavky v jakékoliv jediné řídicí zemi:
- 1) získá celkem 12 osobních a nemanadžerských bodů za každý měsíc po dobu tří po sobě následujících měsíců (i když nemá žádné manažery ve své dolní linii);
 - 2) bude aktivní každý měsíc toho samého období.
- (c) Po opětovném získání nároku získá bonus za vedoucí postavení každý měsíc, ve kterém se kvalifikuje na získání bonusu za vedoucí postavení počínaje čtvrtým měsícem, přičemž tento bude vyplacen v 15. den pátého měsíce.
- 6.05** (a) Manažer, který se alespoň jednou nequalifikoval na získání bonusu za vedoucí postavení v průběhu dvaceti po sobě následujících měsíců, a který není v procesu získávání kvalifikace na tento bonus, ztratí

natrvalo všechny manažerské linie v dolní linii.

- (b) Takto ztracená manažerská linie se stane zděděnou manažerskou linií prvního manažera kvalifikovaného na bonus za vedoucí postavení v horní linii jeho / jejího původního sponzora.

7 DODATEČNÉ MOTIVAČNÍ ODMĚNY

- 7.01** Všechny motivační programy společnosti jsou zaměřeny na podporu správných principů budování podnikání. To zahrnuje řádnou sponzorskou činnost a prodej výrobků ve využitelných množstvích, které je možné prodat. Soutěžní body a odměny jsou nepřenosné a budou přiznány pouze těm FBO, kteří se kvalifikovali budováním svého podnikání v souladu s marketingovým plánem FLP, Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování.
- 7.02** Odznaky budou předány pouze těm FBO, jejichž jména jsou uvedena na smlouvě Forever Business Ownera a potvrzena kanceláří FLP.
- 7.03** (a) V případě, že manžel / manželka FBO se nezúčastní motivačního výletu, který získali za odměnu, si může FBO přivést hosta za předpokladu, že takový host je starší 14 let.
- (b) Motivační výlety za odměnu jsou limitovány na: Global Rally, Eagle Manager Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double-Diamond a Triple-Diamond motivační výlety.
- (c) Výlety na úrovni Sapphire, Diamond-Sapphire, Diamond, Double-Diamond a Triple-Diamond musí být využity do 24 měsíců od potvrzení kvalifikace.

8 MANAŽERSKÁ A VYŠŠÍ OCENĚNÍ

- 8.01** Manažer může za účelem dosažení pozice senior až diamantový centurion manažer zkombinovat své sponzorované uznané manažery 1. generace ze všech zemí. Avšak každý manažer 1. generace může být započítán pouze jednou.
- 8.02** Všechny odznaky za dosažení manažerských a vyšších pozic se udělují pouze na firemním setkání schváleném společností.
- 8.03** **Uznaný manažer:** pokud se FBO kvalifikuje v souladu s požadavky uvedenými v odstavci 5.01, stane se uznaným manažerem a bude mu udělen zlatý odznak.
- 8.04** **Statut Eagle manažera:**
- (a) Statut Eagle manažera se získává a obnovuje každý rok. Manažer se může kvalifikovat splněním následujících požadavků během kvalifikačního období od května do dubna, poté, co se kvalifikoval na uznaného manažera:
- 1) být každý měsíc aktivní;
 - 2) kvalifikovat se každý měsíc na bonus za vedoucí postavení (i když nemáte žádné manažery ve své dolní linii). Kreditní body vytvořené během měsíců, v nichž se nequalifikoval (a) na bonus za vedení se NEBUDOU započítávat do motivační odměny;
 - 3) získat minimálně 720 celkových bodů včetně minimálně 100 bodů z nových osobně sponzorovaných dolních linií;
 - 4) osobně sponzorovat a vytvořit minimálně dvě nové supervizorské linie;
 - 5) podporovat firemní setkání.

- (b)** Kromě požadavků uvedených výše musí senior manažeři a vyšší manažeři také vytvořit a udržet Eagle manažery dolních linií v souladu s níže uvedeným. Každý Eagle manažer dolní linie musí být v samostatné sponzorské linii a může být v libovolné dolní generaci. Tento požadavek vychází z pozice, na kterou se manažer kvalifikoval na začátku kvalifikačního období.
- 1) Senior manažer: 1 Eagle manažer dolní linie
 - 2) Soaring manažer: 3 Eagle manažeři dolní linie
 - 3) Safírový manažer: 6 Eagle manažerů dolní linie
 - 4) Diamantově-safírový: 10 Eagle manažerů dolní linie
 - 5) Diamantový manažer: 15 Eagle manažerů dolní linie
 - 6) Dvojitý diamantový manažer: 25 Eagle manažerů dolní linie
 - 7) Trojitý diamantový manažer: 35 Eagle manažerů dolní linie
 - 8) Centurion diamantový manažer: 45 Eagle manažerů dolní linie
- (c)** Všechny požadavky musí být splněny v rámci jedné řídicí společnosti s výjimkou požadavku na nové nemanážerské body a požadavky Eagle manažera dolní linie, jak je vysvětleno níže.
- (d)** Responzorování FBO se započítávají do požadavků na nové supervizory a 100 kreditních bodů z nových osobně sponzorovaných linií.
- (e)** Pro splnění požadavku kreditních bodů může být započítáno maximálně 100 NOVÝCH kreditních bodů vytvořených mimo zemi kvalifikace.
- (f)** Pro splnění požadavku Nových supervizorů mohou být zkombinováni Noví supervizoři ze všech zemí.
- (g)** Za účelem dosažení statusu Eagle manažera může manažer kombinovat své Eagle manažery dolní linie z různých zemí. Sponzoroval-li manažer toho samého FBO v různých zemích, může počítat s Eagle manažery v těchto různých zemích pod tímto FBO, ale každý Eagle manažer v dolní linii může být započítán pouze jedenkrát.
- (h)** Pokud FBO dosáhne úrovně manažera během kvalifikačního období:
- 1) Všichni Novus Customeri nasponzorovaní během posledního měsíce postupu se budou započítávat do požadavku na nové supervizory pro toto kvalifikační období Eagle manažer programu.
 - 2) Požadavky na Eagle manažera NEJSOU poměrně rozděleny; po dosažení manažerské úrovně potřebuje dosáhnout 720 celkových / 100 nových bodů a 2 nových supervizorů během zbývajících částí kvalifikačního období po dosažení manažerské úrovně.
- (i)** Po splnění všech požadavků na získání statusu Eagle manažera dostane FBO jako odměnu motivační výlet na setkání Eagle Manager's Retreat. Kvalifikující se FBO si může vybrat jednu ze dvou lokalit určených společnostmi. Odměna zahrnuje:
- 1) Letenky pro dvě osoby a ubytování na tři noci
 - 2) Pozvánka na exkluzivní školení pro Eagle manažery
 - 3) Vstup na všechny akce související se setkáním Eagle manažerů.
- FBO musí oznámit svůj výběr požadované lokality Retreatu společnosti do 31. května po splnění kvalifikace, nebo se musí trvale vzdát své účasti na obou Retreatech.
- (j)** FBO, který se kvalifikuje na Sapphire, Diamond Sapphire nebo Diamond Eagle bude automaticky kvalifi-

kovaný na 1%, 2% nebo 3% GEM Bonus, v jeho / její domovské zemi v každém z 12 měsíců počínaje květnem, ve kterém se kvalifikoval na leadership bonus (bonus za vedení).

8.04.1 Global Leadership Team

- (a) Členství v Global Leadership Teamu se uděluje a obnovuje každý rok na základě získání 7 500 celkových bodů v průběhu kalendářního roku po kvalifikaci na pozici uznaného manažera.
- (b) Manažeři, kteří se dostanou do Global Leadership Teamu se stanou členy GLT na jeden kalendářní rok a zahájí své členství 1. ledna následujícího kalendářního roku po své kvalifikaci, budou pozváni na exkluzivní Global Retreat a budou oceněni a odměněni na Global Rally.
- (c) Aby manažeři dostali ocenění Global Leadership Team Award, musí se zúčastnit Global Rally.

8.05 Senior manažer: Když má manažer dva (2) sponzorované a uznané manažery 1. generace, je uznán jako senior manažer a je mu udělen zlatý odznak se dvěma granáty.

8.06 Soaring manažer: Když má manažer pět (5) sponzorovaných a uznaných manažerů 1. generace, je uznán jako soaring manažer a je mu udělen zlatý odznak se čtyřmi granáty

8.07 Ocenění pro drahokamové manažery

(a) **Sapphire Manager (Safírový manažer):** Když má manažer devět (9) sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, je uznán jako safírový manažer a získává:

- 1) Zlatý odznak se čtyřmi safíry.
- 2) Plně hrazený výlet na 4 dny a 3 noci do střediska v regionu.

(b) **Diamond-Sapphire Manager (Diamantovo-safírový manažer):** Když má manažer sedmáct (17) sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, je uznán jako diamantovo-safírový manažer a získává:

- 1) Zlatý odznak se dvěma diamanty a dvěma safíry.
- 2) Umělecky hodnotná plastika.
- 3) Plně hrazený výlet na 5 dní a 4 noci do luxusního střediska v regionu.

(c) **Diamond Manager (Diamantový manažer):** Když má manažer dvacet pět (25) sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, je uznán jako diamantový manažer a získává:

- 1) Zlatý odznak s jedním velkým diamantem.
- 2) Přebíráčsky tvarovaný diamantový prsten.
- 3) Pokud je všech minimálně dvacet pět (25) manažerů 1. generace v jeho / její skupině aktivních, nemusí měsíčně nakupovat požadované množství kartonů pro kvalifikaci na motivační programy, bonus z prodeje a na skupinový bonus.
- 4) Plně hrazený výlet na 7 dní a 6 nocí do luxusního střediska mimo jeho region.

(d) **Double Diamond Manager (Dvojnásobný diamantový manažer):** Když manažer má padesát (50) sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, je uznán jako dvojnásobný diamantový manažer a získává:

- 1) Speciálně navržený zlatý odznak se dvěma velkými diamanty.
- 2) Plně hrazený výlet do Jižní Afriky na 10 dní a 9 nocí.
- 3) Exkluzivní pero zdobené diamanty.

(e) **Triple Diamond Manager (Trojnásobný diamantový manažer):** Když manažer má sedmdesát pět

(75) sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, je uznán jako trojnásobný diamantový manažer a získává:

- 1) Speciálně navržený odznak s třemi velkými diamanty.
- 2) Plně hrazenou cestu kolem světa na 14 dnů a 13 nocí.
- 3) Exkluzivní personalizované hodinky (určí FLP).
- 4) Umělecky hodnotnou plastiku (určí FLP).

(f) Diamond Centurion Manager (Diamantový centurion manažer): Když manažer má sto (100) sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, je uznán jako diamantový centurion manažer a získává:

- 1) Speciálně navržený odznak s čtyřmi velkými diamanty.

9 DRAHOKAMOVÝ BONUS

9.01 (a) Drahokamový manažer, který se v kvalifikační zemi kvalifikoval na získání bonusu za vedoucí postavení a má v daném měsíci v zemi kvalifikace požadovaný počet aktivních sponzorovaných manažerů první generace nebo požadovaný počet samostatně sponzorovaných dolních linií s aktivními manažery, kteří mají 25 nebo více celkových kreditních bodů v daném měsíci, dostane drahokamový bonus na základě celkové maloobchodní ceny z osobního a nemanážerského akreditovaného domovského prodeje svých manažerů 1., 2. a 3. generace dosažené v dané zemi v daném měsíci, a to v souladu s následujícím plánem:

- 1) 9 aktivních sponzorovaných manažerů 1. generace nebo 9 samostatných sponzorovaných dolních linií, v každé z nich s aktivním manažerem, který má 25 nebo více celkových kreditních bodů = 1 %
- 2) 17 aktivních sponzorovaných manažerů 1. generace nebo 17 samostatných sponzorovaných dolních linií, v každé z nich s aktivním manažerem, který má 25 nebo více celkových kreditních bodů = 2 %
- 3) 25 aktivních sponzorovaných manažerů 1. generace nebo 25 samostatných sponzorovaných dolních linií, v každé z nich s aktivním manažerem, který má 25 nebo více celkových kreditních bodů = 3 %

(b) Manažer může do své kvalifikace na drahokamový bonus započítat i zahraničního manažera první generace za předpokladu, že se daný manažer kvalifikoval jako sponzorovaný manažer v zemi, v níž se manažer kvalifikuje na drahokamový bonus. Když se zahraniční manažer kvalifikuje jako sponzorovaný manažer, bude započítán do kvalifikace manažera vyšší linie na drahokamový bonus v měsících, během nichž zahraniční manažer splňuje podmínky aktivity ve své domovské zemi.

(c) Drahokamový bonus vyplácí každá země na základě maloobchodních cen z domovských osobních a nemanážerských akreditovaných prodejních aktivit manažerů v té zemi. Na to, aby se manažer kvalifikoval na drahokamový bonus v jakékoli zemi, musí mít potřebný počet aktivních sponzorovaných manažerů první generace nebo aktivní manažerské dolní linie s 25 kreditními body v té zemi a v tom měsíci, ve kterém se kvalifikuje na drahokamový bonus.

(d) FBO, který se kvalifikuje na Sapphire, Diamond Sapphire nebo Diamond Eagle bude automaticky kvalifikován na 1%, 2% nebo 3% GEM Bonus, v jeho / její domovské zemi v každém z 12 měsíců počínaje květnem, ve kterém se kvalifikoval na leadership bonus (bonus za vedení). Pokud se Gem manažer kvalifikuje jako Gem Eagle na pozici, která je nižší než jeho / její aktuální Gem pozice (Například Diamond

manažer se kvalifikuje jako Sapphire Eagle) dostane procentní výšku Gem bonusů vyplacených podle jeho / její Eagle kvalifikace, kromě měsíců, během kterých se on / ona kvalifikuje na vyšší úroveň pro kterou platí stanovené procento vyplacení Gem bonusů (viz bod 9).

10 PROGRAM MOTIVAČNÍCH ODMĚŇ (FOREVER2DRIVE)

10.01 (a) Aktivní uznávaný manažer je oprávněn účastnit se programu motivačních odměň.

(b) K dispozici jsou tři úrovně motivačního programu:

- 1) **Úroveň 1:** Společnost vyplatí maximálně 400 € měsíčně po dobu max. 36 po sobě následujících měsíců
- 2) **Úroveň 2:** Společnost vyplatí maximálně 600 € měsíčně po dobu max. 36 po sobě následujících měsíců
- 3) **Úroveň 3:** Společnost vyplatí maximálně 800 € měsíčně po dobu max. 36 po sobě následujících měsíců

(c) Na kvalifikaci jsou potřebné 3 po sobě následující měsíce v souladu s následující tabulkou:

Program motivačních odměň / udržovací požadavky

Měsíc	Úroveň 1 Celkové body	Úroveň 2 Celkové body	Úroveň 3 Celkové body
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(d) Manažer bude dostávat maximální částku za každou dosaženou úroveň za každý měsíc, ve kterém bude dodržen počet bodů třetího měsíce, během období 36 měsíců bezprostředně následujících po kvalifikaci.

(e) Jestliže v kterémkoli měsíci klesne celkový počet bodů manažera pod požadovaný počet bodů třetího měsíce, je vyplacená motivační odměna za takový měsíc vypočítána takto: částka 2.66 € vynásobená celkovým počtem bodů manažera v daném měsíci.

(f) Jestliže v kterémkoli měsíci klesne celkový počet bodů manažera pod 50, motivační odměna za takový měsíc nebude vyplacena. Pokud v následujících měsících stoupne počet bodů kvalifikujícího se manažera na 50 a více, motivační odměna bude znovu uhrazena a to v souladu s výše uvedeným.

(g) U manažera, který má během třetího kvalifikačního měsíce nebo během jakéhokoliv měsíce v průběhu 36měsíčního období 5 osobně sponzorovaných aktivních uznávaných manažerů, se požadavek na počet celkových získaných bodů ve třetím měsíci snižuje na 110, 175 nebo 240 celkových bodů pro úroveň 1,

2 nebo 3 v tomto pořadí.

- (h) za každých dalších 5 osobně sponzorovaných aktivních uznaných manažerů v průběhu třetího kvalifikačního měsíce nebo během jakéhokoliv měsíce v průběhu 36měsíčního období se požadavek na počet celkových získaných bodů ve třetím měsíci snižuje o dalších 40, 50 nebo 60 bodů pro úroveň 1, 2 nebo 3 v tomto pořadí.
- (i) Body se započítají do kvalifikačních a udržovacích požadavků jen během měsíců, ve kterých je kvalifikující se manažer aktivní.
- (j) Body, které získá aktivní FBO před tím, než se stane uznaným manažerem, se započítají do kvalifikace na motivační odměnu.
- (k) Po skončení třetího kvalifikačního měsíce na získání motivační odměny se může manažer kvalifikovat na získání vyšší motivační odměny hned v následujícím měsíci. Pokud se manažer například kvalifikoval na získání úrovně 1 v lednu, únoru a březnu s 50, 100 a 150 cc a pak v dubnu získal 225 cc, jeho období na vyplacení platby za úroveň 1 bude nahrazeno novým obdobím 36 měsíců, během nichž bude dostávat platby za úroveň 2.
- (l) Na konci období 36 měsíců se může manažer requalifikovat na novou motivační odměnu a to v souladu s výše uvedeným. Požadavky na takovou requalifikaci musí být splněny během jakýchkoliv 3 po sobě jdoucích měsíců v průběhu posledních 6 měsíců původního 36měsíčního období.

11 CHAIRMAN'S BONUS

11.01 (a) Základní požadavky pro všechny úrovně. Jakmile se FBO stane uznaným manažerem, musí splnit VŠECHNY následující požadavky, ať už v domovské zemi nebo v zemi kvalifikace. Nemohou být splněny kombinovaně v různých zemích:

- 1) Být aktivní každý měsíc.
 - 2) Být manažerem kvalifikovaným na bonus za vedení (i když nemá žádné manažery v dolní linii). Kreditní body, které jsou vyprodukovány v průběhu měsíců, ve kterých se nekvalifikuje na bonus za vedení, se NEBUDOU započítávat ve prospěch této motivační odměny.
 - 3) Následující požadavky je možné splnit v libovolné účastnické zemi:
 - a) kvalifikovat se na získání automobilového programu;
 - b) nakoupit produkty, jak je požadováno, až poté, co bylo vynaloženo 75 % zásob produktů;
 - c) budovat FLP podnikání v souladu se správnými zásadami MLM, Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování;
 - d) svou účastí podporovat akce pořádané společností.
 - 4) Konečné přijetí do programu Chairman's Bonus schválí výkonná komise. Výkonná komise bude brát v úvahu všechna ustanovení Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování.
 - 5) FBO se může kvalifikovat pouze v jedné zemi. Pokud splní požadavky ve více zemích, bude za zemi jeho / její kvalifikace považována ta země, ve které má nejvyšší počet osobních a nemanážerských kreditních bodů.
- (b) Chairman's bonus manažer (CBM) 1. úrovně.** Kromě základních požadavků musí v zemi kvalifikace splnit následující požadavky, pokud nebude stanoveno jinak:

- 1) Získat 700 osobních a nemanážerských kreditních bodů během kvalifikačního období poté, jakmile se stane uznaným manažerem, v tomto objemu musí být zahrnuto 150 NOVÝCH kreditních bodů. Tyto NOVÉ kreditní body mohou být vytvořeny nebo zkombinovány v jakékoliv zemi. Může být započteno maximálně 150 NOVÝCH kreditních bodů získaných mimo zemi kvalifikace. Avšak pro účely výpočtu motivačních podílů nebudou NOVÉ kreditní body vytvořené mimo zemi kvalifikace započítány.
 - 2) Všechny ostatní osobní a nemanážerské body kromě povolených NOVÝCH kreditních bodů musí být vytvořeny v zemi kvalifikace.
 - 3) Vybudovat jednoho z následujících v kterékoli generaci:
 - a) uznaného manažera v dolní linii, který dosáhne 600 nebo více celkových skupinových bodů ve vaší zemi kvalifikace během kvalifikačního období poté, jakmile se stane uznaným manažerem. Takový manažer může být již existující manažer, nebo nově vybudovaný během kvalifikačního období; nebo,
 - b) Chairman's Bonus manažera v dolní linii v kterékoli zúčastněné zemi.
 - 4) Body 600 cc manažera se nezahrnují do výpočtu motivačních podílů.
 - 5) Za tímto účelem se započtou pouze body za měsíce, ve kterých se 600cc manažer kvalifikuje jako aktivní manažer.
 - 6) Responzorování FBO se započítávají do všech požadavků 1. úrovně.
 - 7) Pokud FBO dosáhne během kvalifikačního období pozice manažera, požadavky na získání Chairman's Bonusu NEBUDOU úměrně rozděleny, FBO musí dosáhnout 700 osobních a nemanážerských bodů/ 150 NOVÝCH kreditních bodů v průběhu zůstatku kvalifikačního období poté, co dosáhl pozice manažera.
- (c) Chairman's Bonus manažer (CBM) 2. úrovně.** Kromě základních požadavků musí v zemi kvalifikace splnit následující požadavky, pokud nebude stanoveno jinak:
- 1) Získat 600 osobních a nemanážerských kreditních bodů během kvalifikačního období poté, jakmile se stane uznaným manažerem, v tomto objemu musí být zahrnuto 100 NOVÝCH kreditních bodů. Tyto NOVÉ kreditní body mohou být vytvořeny nebo zkombinovány v jakékoliv zemi. Může být započteno maximálně 100 NOVÝCH kreditních bodů získaných mimo zemi kvalifikace. Avšak pro účely výpočtu motivačních podílů nebudou NOVÉ kreditní body vytvořené mimo zemi kvalifikace započítány.
 - 2) Všechny ostatní osobní a nemanážerské body kromě povolených NOVÝCH kreditních bodů musí být vytvořeny v zemi kvalifikace.
 - 3) Vytvořit 3 CBM v libovolné generaci, každého v samostatné dolní linii, v kterékoli účastnické zemi.
 - 4) Responzorování FBO se započítávají do všech požadavků 2. úrovně.
 - 5) Pokud FBO dosáhne během kvalifikačního období pozice manažera, požadavky na získání Chairman's Bonusu NEBUDOU úměrně rozděleny, FBO musí dosáhnout 600 osobních a nemanážerských bodů/ 100 NOVÝCH kreditních bodů v průběhu zůstatku kvalifikačního období po tom, kdy dosáhl pozice manažera.
- (d) Chairman's Bonus manažer (CBM) 3. úrovně.** Kromě klíčových požadavků musí v zemi kvalifikace splnit následující požadavky, pokud nebude stanoveno jinak:
- 1) Získat 500 osobních a nemanážerských kreditních bodů během kvalifikačního období poté, jakmile se

stane uznaným manažerem, v tomto objemu musí být zahrnuto 100 NOVÝCH kreditních bodů. Tyto NOVÉ kreditní body mohou být vytvořeny nebo zkombinovány v jakékoliv zemi. Může být započteno maximálně 100 NOVÝCH kreditních bodů získaných mimo zemi kvalifikace. Avšak pro účely výpočtu motivačních podílů nebudou NOVÉ kreditní body vytvořené mimo zemi kvalifikace započítány.

- 2) Všechny ostatní osobní a nemanadžerské body kromě povolených NOVÝCH kreditních bodů musí být vytvořeny v zemi kvalifikace.
- 3) Vytvořit 6 CBM v kterékoli generaci, každého v samostatné dolní linii, v kterékoli účastnické zemi.
- 4) Responzorovaní FBO se započítávají do všech požadavků 3. úrovně.
- 5) Pokud FBO dosáhne během kvalifikačního období pozice manažera, požadavky na získání Chairman's Bonus NEBUDOU úměrně rozděleny, FBO musí dosáhnout 500 osobních a nemanadžerských bodů/ 100 NOVÝCH kreditních bodů v průběhu zůstatku kvalifikačního období poté, co dosáhl pozice manažera.

(e) Výpočet Chairman's Bonus podílů.

- 1) Globální bonusový fond bude určen a potom rozdělen následovně:
 - a) polovina fondu se vyplatí těm, kteří se kvalifikovali na 1. úroveň, 2. úroveň, 3. úroveň;
 - b) třetina fondu se vyplatí těm, kteří se kvalifikovali na 2. úroveň a 3. úroveň;
 - c) šestina fondu se vyplatí jen těm, kteří se kvalifikovali na 3. úroveň.
- 2) Kvalifikující se CBM bude oceněn jedním motivačním podílem za každý ze svých celkových bodů získaných v zemi kvalifikace (nikoliv však za NOVÉ body získané mimo zemi kvalifikace), plus motivační podíly vytvořené prvním CBM v každé sponzorské linii v jakékoli účastnické zemi.
- 3) Každá část fondu se vydělí celkovým počtem motivačních podílů všech CBM, kteří se kvalifikovali na získání dané části fondu, a vypočítá se peněžní faktor dané části fondu. Tento peněžní faktor se vynásobí motivačními podíly každého jednotlivého CBM a vypočítá se výše částky motivační odměny.

(f) Chairman's Bonus odměna na Global Rally

- 1) Každý CBM, pokud se nekvalifikoval na 1500bodovou či vyšší Global Rally odměnu, bude odměněn účastí na Global Rally, aby tam byl oceněn a mohl si převzít svůj bonus. Tento pobyt pro dva zahrnuje:
 - a) letenku, ubytování a stravu na 5 dní a 4 noci
 - b) kapesné v místní měně odpovídající částce 250 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě.

12 FLP GLOBAL RALLY

- 12.01** (a) FBO se může kvalifikovat na získání cesty pro dva na FLP Global Rally včetně letenky, ubytování, příspěvku na stravování a aktivity a kapesného tím, že dosáhne minimálně 1 500 celkových bodů v průběhu kalendářního roku, tj od 1. ledna do 31. prosince. K tomu, aby mohl dostat tuto odměnu, se kvalifikující FBO musí zúčastnit školicích a motivačních setkání nejbližší první Global Rally po kvalifikačním období.
- (b) Aby FBO získal Global Rally odměny za obrát 1 500 bodů a více, může zkombinovat kreditní body ze všech zemí, ve kterých má skupinu.
- (c) Nemanadžerské body získané během jakéhokoliv měsíce, kdy FBO není aktivní, a body za vedoucí po-

stavení získané během jakéhokoliv měsíce, kdy se manažer nequalifikuje na získání bonusu za vedoucí postavení, se nepočítají do kvalifikace Global Rally; avšak veškeré aktivní body získané FBO se započítají bez ohledu na status aktivity.

- (d)** FBO se kvalifikuje dosažením celkových bodů a získá ocenění Global Rally v souladu s níže uvedeným. Každý kvalifikovaný FBO dostane buď jídlo, které poskytne společnost, nebo příspěvek na stravování úměrný jeho kvalifikaci. Aby mohl FBO ocenění získat, musí se Rally zúčastnit.
- (e)** Chairman's Bonus manažer (pod 1 500):
- 1) letenka, ubytování a strava na 5 dní a 4 noci
 - 2) kapesné v místní měně odpovídající částce 250 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě.
- (f)** 1 500 celkových bodů (1,5K):
- 1) letenka, ubytování a strava na 6 dní a 5 nocí
 - 2) kapesné v místní měně odpovídající částce 500 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě.
 - 3) příspěvek na aktivity
- (g)** 2 500 celkových bodů (2,5K):
- 1) letenka, ubytování a strava na 7 dní a 6 nocí
 - 2) kapesné v místní měně odpovídající částce 1 200 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě.
 - 3) příspěvek na aktivity
- (h)** 5 000 celkových bodů (5K):
- 1) letenka, ubytování a strava na 8 dní a 7 nocí
 - 2) kapesné v místní měně odpovídající částce 2 200 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě.
 - 3) příspěvek na aktivity
 - 4) použití VIP pokladny v nákupní zóně na Rally
- (i)** 7 500 celkových bodů (7,5K):
- 1) letenka, ubytování a strava na 8 dní a 7 nocí
 - 2) kapesné v místní měně odpovídající částce 3 200 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě.
 - 3) příspěvek na aktivity
 - 4) použití VIP pokladny v nákupní zóně na Rally
- (j)** 10 000 celkových bodů (10K):
- 1) letenka, ubytování a strava na 8 dní a 7 nocí
 - 2) zpáteční Business Class letenka na Rally
 - 3) kapesné v místní měně odpovídající částce 3 200 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě.
 - 4) příspěvek na aktivity
 - 5) použití VIP pokladny v nákupní zóně na Rally
- (k)** 12 500 celkových bodů (12,5K):
- 1) letenka, ubytování a strava na 8 dní a 7 nocí
 - 2) zpáteční Business Class letenka na Rally
 - 3) kapesné v místní měně odpovídající částce 5 200 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě plus 7 500 USD vložených jeho domovskou kanceláří na jeho / její bankovní účet.

- 4) příspěvek na aktivity
- 5) použití VIP pokladny v nákupní zóně na Rally
- (l)** 15 000 celkových bodů (15K):
 - 1) letenka, ubytování a strava na 8 dní a 7 nocí
 - 2) zpáteční Business Class letenka na Rally
 - 3) kapesné v místní měně odpovídající částce 5 200 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě plus 15 000 USD vložených jeho domovskou kanceláří na jeho / její bankovní účet
 - 4) příspěvek na aktivity
 - 5) použití VIP pokladny v nákupní zóně na Rally
- (m)** 20 000 celkových bodů (20K) (První rok):
 - 1) letenka, ubytování a strava na 8 dní a 7 nocí
 - 2) zpáteční Business Class letenka na Rally
 - 3) exkluzivní na míru připravený zážitek plus kapesné v místní měně odpovídající částce 5 200 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě plus 15 000 USD vložených jeho domovskou kanceláří na jeho / její bankovní účet
 - 4) příspěvek na aktivity
 - 5) použití VIP pokladny v nákupní zóně na Rally
- (n)** 20 000 celkových bodů (20K) (Následující roky):
 - 1) letenka, ubytování a strava na 8 dní a 7 nocí
 - 2) zpáteční Business Class letenka na Rally
 - 3) kapesné v místní měně odpovídající částce 5 200 USD poskytnuté na Global Rally platební kartě plus 25 000 USD vložených jeho domovskou kanceláří na jeho / její bankovní účet
 - 4) příspěvek na aktivity
 - 5) použití VIP pokladny v nákupní zóně na Rally

13 OBJEDNÁVKY VÝROBKŮ

- 13.01** **(a)** Novus Customer nakupuje výrobky přímo od společnosti za ceny pro Novus Customer, dokud se nequalifikuje na velkoobchodní nákup. Potom nakupuje za upravené velkoobchodní ceny.
- (b)** Na to, aby se FBO kvalifikoval na vyplácení bonusu za příslušný měsíc, musí být všechny objednávky s příslušnou platbou předloženy v autorizovaném prodejním centru FLP, telefonicky kanceláři FLP nebo internetem na www.foreverliving.com do 23:59 hod. posledního kalendářního dne daného měsíce.
- (c)** Všechny objednávky musejí být před zpracováním zaplacený v plné výši. Přijatelné formy platby zahrnují platbu převodem nebo vkladem na bankovní účet společnosti, platbu kreditní kartou (Visa, Master Card) a platbu v hotovosti v produktovém centru.
- (d)** Jakékoli nesrovnalosti týkající se množství nebo stavu výrobků v přijaté zásilce je třeba nahlásit kanceláři FLP CR ihned po převzetí zásilky, při osobním nákupu v produktovém centru je FBO povinen svůj nákup zkontrolovat na místě.
- (e)** FBO nesmí bez předchozího souhlasu odpovědného zástupce FLP objednat výrobky v hodnotě více než

- 25 kreditních bodů (kartonů) za jakýkoliv kalendářní měsíc.
- (f) Minimální hodnota objednávky výrobků pro FBO (kromě literatury) musí vždy dosáhnout nejméně € 60 (euro).
 - (g) Přijetí všech objednávek a zaslání objednaného zboží je podmíněno konečnou akceptací objednávek hlavní kanceláří FLP. Akceptace objednávky hlavní kanceláří je potvrzena tím, že dostanete výpis výpočtu bonusů, ve kterém je objednávka zohledněna.
 - (h) Podáním nové objednávky výrobků, které byly předmětem i objednávky předešlé, FBO potvrzuje firmě, že 75 % počtu výrobků z předešlé objednávky bylo prodáno, spotřebováno nebo jiným způsobem použito v rámci podnikání FBO.

14 RESPONZOROVÁNÍ

- 14.01 (a)** Stávající FBO se může responzorovat pod nového sponzora za předpokladu, že během posledních 12 měsíců:
- 1) byl FBO, a
 - 2) nekoupil ani nedostal žádné produkty FLP od společnosti nebo z jiného zdroje a
 - 3) nepřijal žádné platby jakéhokoli druhu od FBO FLP a
 - 4) nesponzoruje žádné jiné osoby do podnikání FLP.
- (b) Dříve, než bude FBO responzorování povoleno, musí podepsat a mít notářsky ověřené místopřisežné prohlášení pod hrozbou trestu za křivou přísahu v souladu s výše uvedenými podmínkami.
- (c) Pokud je na přihlášce responzorovaného FBO uvedena druhá osoba, tato osoba nebude zahrnuta do responzoringu FBO podnikání. Tato druhá uvedená osoba může být responzorována pod libovolného FBO, pokud splňuje požadavky uvedené v člancích (a) a (b) v tomto odstavci. Pokud si druhá osoba z přihlášky přeje být responzorována pod prvou osobu z této přihlášky, může to udělat bez splnění požadavků uvedených v člancích (a) a (b) v tomto odstavci. Pokud si manžel nebo manželka legálně oddaného FBO, který / který / která není responzorovaný/á přeje vytvořit své vlastní Forever podnikání, musí to udělat tak, že bude sponzorovaný/á přímo svou manželkou / manželem nebo přímo její / jeho sponzorem a nemusí splnit požadavky uvedené v člancích (a) a (b) tohoto odstavce.
- (d) Responzorovaný FBO začne znovu na úrovni Novus Customer pod svým novým sponzorem a ztrácí všechny své dolní linie, které do té doby získal ve všech zemích, kde byl dříve nasponzorován.
- (e) Responzorovaný Novus Customer se započítává jako nově sponzorovaný Novus Customer do všech motivačních programů a postupů na vyšší pozice.
- (f) Je-li responzorovaný FBO uznaným manažerem a má ve své organizaci jakékoli uznané manažery první generace, budou tito manažeri klasifikováni jako zdědění manažeri první generace pro nově určeného sponzora.
- 14.02 (a)** Má-li FBO rozdílné sponzory v zemích, které byly následně sloučeny do jedné řídicí společnosti, může postupovat následovně:
- 1) Vzdát se Forever podnikání a všech existujících dolních linií v zemi, ve které v minulosti sponzoroval v případě, že v této zemi nezakoupil žádný výrobek nebo nesponzoroval nikoho v posledních 24 mě-

sících; a nechat Forever podnikání pod sponzorem, který je na jeho původní přihlášce. FBO si podrží současnou úroveň dosaženou v marketingovém plánu.

- 2) Ponechat si oddělená Forever podnikání; Forever podnikání pod prvním původním sponzorem, ve kterém se každý měsíc kvalifikuje na aktivitu, bude primárním. Po splnění aktivity v primárním podnikání získá sekundární podnikání waiver na aktivitu.

15 POLITIKA MEZINÁRODNÍHO SPONZOROVÁNÍ

15.01 (a) Tato politika se týká mezinárodního sponzorování po 22. květnu 2002.

(b) FBO kvalifikovaný na velkoobchodní ceny může být sponzorován do země mimo svou domovskou zemi, přičemž dodržuje následující postup:

- 1) FBO musí kontaktovat kancelář ve své domovské zemi nebo v zemi, ve které chce sponzorovat, a požádat o mezinárodní sponzorování v požadované zemi.
- 2) Původní identifikační číslo FBO se použije ve všech zemích, do kterých je mezinárodně sponzorován.
- 3) Sponzorem FBO bude osoba uvedená jako sponzor v první přihlášce přijaté FLP kromě případu responzoringu nebo změny sponzora Novus Customera po 6 měsících.
- 4) FBO automaticky začne na své aktuální úrovni prodeje ve všech zemích, ve kterých bude mezinárodně sponzorován.
- 5) Když FBO dosáhne prodejní úroveň s kreditními body z jedné řídicí společnosti, tato bude účinná v této řídicí společnosti okamžitě po kvalifikaci a projeví se ve všech ostatních zemích v následujícím měsíci. Když FBO dosáhne prodejní úroveň s kreditními body kombinovanými z více řídicích společností, bude tato účinná ve všech zemích v 15. dni měsíce následujícího po kvalifikaci.
- 6) Dosažením osobní aktivity (4 cc) v domovské zemi, bude FBO považován za aktivního ve všech ostatních zemích v následujícím měsíci, bez ohledu na dosaženou úroveň prodeje.
- 7) Pokud FBO, který se ve své domovské zemi ještě nestal manažerem, postoupí na úroveň manažera v zahraniční zemi, musí být aktivní během období postupu a během posledního měsíce postupu musí získat minimálně 25 osobních a nemanážerských bodů, a to buď ve své domovské zemi, nebo v zemi postupu, aby se stal uznaným manažerem.
- 8) Když FBO změní bydliště do jiné země, musí informovat svou původní domovskou zemi, aby mohla být jeho adresa změněna a aby mu mohla být přidělena nová domovská země.

(c) Novus Customer může být registrován a přiřazen k jednomu stejnému FBO ve více zemích, nicméně kreditní body vytvořené jeho nákupy v různých zemích nemohou být kombinovány pro účel kvalifikace na velkoobchodně kvalifikovaného FBO.

16 ZAKÁZANÉ AKTIVITY

16.01 Rozhodnutí výkonné komise o ukončení Forever podnikání nebo o neuznání, přeskupení nebo úpravě bonusů, bodů, odškodnění nebo jakémkoli motivačním ocenění za aktivity nebo prodlení FBO, které nejsou v souladu s Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování, je konečné. Jakýmkoliv úmyslným opomenutím a nedodržením Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování – nebo činy, které vedou

k poškození pověsti nebo jiným škodám ze strany FBO se bude společnost přísně zabývat a může to vést k jeho vyloučení a k soudní žalobě za poškození.

16.02 Mezi zakázané činnosti, které vedou k vyloučení z řad FBO a zahrnují odpovědnost za všechny škody způsobené takovým jednáním, patří mimo jiné následující:

(a) Podvodné sponzorování. FBO nesmí sponzorovat jednotlivce bez jejich vědomí a souhlasu a aniž tito jednotlivci vyplnili a podepsali přihlášku nezávislého FBO osobně, také nesmí sponzorovat nebo pokusit se sponzorovat neexistující osoby jako FBO nebo zákaznky („fantom“) za účelem kvalifikování se na získání provizí nebo bonusů.

(b) Kupování bonusů. FBO nesmí objednat více produktů, než potřebuje k okamžitému uspokojení poptávky, a další produkty může nakoupit, jen když prodá, zkonsumuje nebo jinak využije 75 % zásob. FBO nesmí nakupovat produkty nebo nabídat jiné FBO, aby nakupovali produkty výhradně za účelem kvalifikování se na získání bonusů, a nesmí využívat žádný jiný mechanismus, jehož prostřednictvím bude realizovat strategické nákupy za účelem maximalizování provizí nebo bonusů, pokud FBO nemá pro nakoupené produkty korektní využití. Aby se zajistilo, že nedojde k hromadění zásob:

- 1) Každý FBO, který si objedná produkty, které byly předmětem předchozí objednávky, tím potvrdí a dosvědčí, že 75 % předchozí objednávky daného produktu prodal nebo jinak zužitkoval. Každý FBO si musí uchovávat přesné záznamy o měsíčním prodeji zboží, přičemž tyto záznamy může společnost zkontrolovat na základě přiměřeného oznámení. Tyto záznamy zahrnují zprávy o stavu zásob na konci každého měsíce.
- 2) Společnost má k politice zpětného odkupu zboží při Forever podnikání liberální přístup, FLP však neodkupuje takové produkty a ani neposkytne náhradu za takové produkty, které byly potvrzeny jako spotřebované nebo prodané. Falešné zobrazení počtu prodaných nebo spotřebovaných produktů za účelem postupu v marketingovém plánu bude důvodem k ukončení Forever podnikání.
- 3) Aby společnost odradila FBO od podněcování jiných FBO k obcházení zákazu hromadění zásob, bude od horní linie vyloučeného FBO požadovat zpět jakékoli bonusy vyplacené za produkty, které vrátil vyloučený FBO.

(c) Nákupy přes prostředníka. FBO nesmí nakupovat produkty v jiném než vlastním jménu.

(d) Prodej dalšímu FBO. Kromě maloobchodních aktivit nesmí FBO prodávat produkty žádnému jinému FBO než osobně sponzorovanému FBO, a to minimálně za velkoobchodní cenu. Jakýkoli jiný přímý či nepřímý prodej jinému FBO je zakázanou transakcí pro prodávajícího i pro kupujícího FBO. Body získané za takový zakázaný prodej nesmí být započteny za účelem splnění požadavku aktivity nebo požadavku na kvalifikaci pro získání jakéhokoliv benefitu v rámci marketingového programu. K nápravě takového nesouladu budou provedeny úpravy.

(e) FBO se nesmí zapojit do aktivit, které jsou zakázány v odstavcích 17.10, 19.02, a 20, jak jsou zde uvedeny.

(f) Jméno či podobizna FBO nesmějí být uvedeny v jakémkoli propagačním, náborovém nebo akvizičním materiálu jiné společnosti s přímým prodejem.

(g) FBO nesmí jednat nebo nejednat tak, aby takovým jednáním nebo opomenutím způsobil hrubé porušení Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování, nebo aby ji úmyslně ignoroval.

(h) Prodej v obchodech.

1) S výjimkou níže uvedeného v tomto odstavci nesmí FBO dovolit, aby byly produkty společnosti prodávány nebo vystaveny v maloobchodních prodejnách, armádních obchodech, na výměnných setkáních, bleších trzích nebo na podobných akcích. Vystavení po dobu kratší než jeden týden v průběhu dvanácti měsíců na jednom místě je však považováno za dočasné, a proto účast na nich může být povolena po předchozím písemném schválení kanceláří FLP.

2) FBO, který podniká v oblasti služeb (např. holičství, kadeřnictví, salon krásy, kosmetický či masážní salón nebo fitness klub) může produkty vystavovat a prodávat ve svých podnikatelských prostorách. Nicméně reklama na prodej produktů FLP ve formě exteriérových tabulí, výloh nebo okenních vývěsek je zakázána.

3) FBO nesmí prodávat ani obchodovat s produkty značky Forever jinak než v originálním obalu. Produkty je však možné propagovat a servírovat v restauracích ve sklenici nebo porcované.

(i) Používání neschválené literatury. Použití, výrobu nebo prodej jakýchkoli pomůcek prodeje nebo materiálů, kromě těch, které schválila FLP, musí nejprve schválit společnost v písemné formě.

1) FBO má zakázáno propagovat či prodávat jakékoli pomůcky prodeje, školící materiály, webové stránky nebo aplikace kromě těch, které poskytuje FLP, komukoliv mimo FBO v jeho / její vlastní dolní linii. Takové materiály, které jsou nabízeny k prodeji v jeho / její dolní linii, musí být schváleny FLP CR a prodávány za oprávněnou cenu.

(j) Online prodej. FBO má zakázáno vykonávat prodej produktů Forever prostřednictvím jakýchkoli jiných internetových kanálů, než je oficiální webový obchod společnosti Forever na www.foreverliving.com, nebo na společnost Forever schválené webové stránce třetí strany.

(k) Prodej za účelem dalšího prodeje. FBO nesmí prodávat produkty FLP za účelem jejich dalšího prodeje a nesmí nikoho prodejem produktů FLP pověřit.

(l) Nasponzorování FBO do jiných společností. FBO nesmí přímo či nepřímo kontaktovat, navádět, přesvědčovat, registrovat, sponzorovat nebo přijmout jakéhokoli FBO, zákazníka FLP nebo jakoukoliv osobu, která byla FBO FLP nebo zákazníkem FLP v průběhu předchozích dvanácti (12) měsíců, nebo jakýmkoliv způsobem podporovat jakoukoli takovou osobu, aby jakýmkoliv způsobem propagovala příležitosti marketingového programu jiné společnosti poskytující přímý prodej než FLP.

(m) FBO nesmí znevažovat jiné FBO, produkty / služby FLP, marketingový plán nebo plán odměňování, nebo zaměstnance FLP před jinými FBO nebo před třetími stranami. Jakékoliv dotazy nebo připomínky týkající se těchto záležitostí musí být předloženy v písemné formě výhradně vedení poboček FLP.

(n) Prohlášení o produktu. FBO nesmí činit přímo či nepřímo prohlášení o tom, že produkty Forever mohou zabránit chorobám, diagnostikovat, ošetřovat nebo léčit jakoukoli chorobu nebo zdravotní stav. Produkty Forever, které jsou určeny ke konzumaci, mají charakter výživy nebo doplňků stravy, a proto jsou na celém světě regulovány směrnicemi jako kosmetika. Forever nevyrábí a ani nedistribuuje žádné produkty, které by mohly být považovány nebo charakterizovány jako léky nebo ošetřující či léčivé produkty.

(o) Prohlášení o výdělků. FBO nesmí jakýmkoli přímým či nepřímým způsobem prezentovat možnosti objemu nebo úrovně výdělků, ať už ve formě výdělků vedlejšího nebo na plný úvazek, který by perspek-

tivní FBO mohl očekávat, že reálně vydělá. To se týká nejen, ale i prezentací nebo obrázků použitých k dokumentování dramaticky zlepšeného, luxusního nebo okázalého životního stylu.

- (p) Podnikání přes prostředníka.** Forever podnikání a jakékoli výsledné dolní linie vytvořené nebo vedené pověřeným zástupcem ve prospěch jiného FBO, ať už vědomě či nevědomě, není povoleno a bude upraveno Výkonnou radou FLP do souladu s Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování.
- (q) Export produktů.** FBO je oprávněn kupovat produkty za účelem jejich prodeje a pro osobní spotřebu v zemi, kde produkt koupil. Bez písemného souhlasu centrály v Scottsdale, Arizona, USA, FBO nesmí kupovat produkty za účelem jejich exportu do jiné země, než je země, ve které dané produkty koupil, s výjimkou osobní a rodinné spotřeby v zemi, kde se nenachází autorizovaná kancelář FLP.
- (r) Zveřejňování cen produktů.** FBO má zakázáno při propagaci Forever produktů jakoukoli formou zveřejňovat jakékoli ceny nižší, než jsou doporučené maloobchodní ceny. To zahrnuje stanovené ceny nebo jakýkoli jiný vzorec či způsob výpočtu ceny, který snižuje zaplacenou cenu jakéhokoli Forever produktu pod doporučenou maloobchodní cenu.
- (s) FBO má zakázáno pokoušet se jakýmkoli způsobem ovlivnit, nutit nebo přesvědčovat jakéhokoli dalšího FBO k tomu, aby se vzdal své pozice, ukončil své Forever podnikání nebo omezil své aktivity při budování svého podnikání z jakéhokoli důvodu.**

17 POLITIKA SPOLEČNOSTI

17.01 (a) Vztah mezi FBO a FLP má smluvní povahu. Pouze dospělé osoby ve věku nad 18 let mohou podepsat smlouvu s FLP a stát se FBO.

- 1) FBO má povoleno za určitých podmínek zaregistrovat podnikatelský subjekt, jehož je vlastníkem, k vedení svého Forever podnikání. Takový podnikatelský subjekt je definován jako podnikatelský subjekt vlastněný původním primárním FBO, případně, pokud to tak vyžaduje legislativa nebo to FLP odsouhlasí, budou povolení dva (2) společníci, majitelé, členové nebo správci, kteří se budou přímo podílet na každodenním vedení podnikání (dále uváděné jako „Podnikatelský subjekt“). Navíc kromě dodržování norem FLP, požadavků Forever podnikání, Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování se požaduje, aby FBO osobně podepsal distributorskou smlouvu podnikatelského subjektu, která bude jako písemný dodatek zahrnuta a považována za součást Smlouvy o přihlášce Forever Business Ownera, která stanovuje dodatečné požadavky a podmínky, za kterých se FBO zavazuje vést podnikání jako Podnikatelský subjekt. Distributorskou smlouvu podnikatelského subjektu je možné stáhnout v oddíle „Ke stažení“ v sekci Moje podnikání na foreverliving.com (česká mutace).
- 2) FBO odpovídá výhradně sám za vyhledání individuální odborné pomoci při založení podnikatelského subjektu včetně například, ale nejen, všech daňových, účetních a právních záležitostí. FLP CR neodpovídá a neručí za rozhodnutí FBO provozovat distributorství jako podnikatelský subjekt. FLP CR nezastupuje ani neposkytuje žádné daňové, účetní ani právní poradenství v souvislosti s pověřením podnikatelského subjektu distributorstvím.
- 3) Společnost FLP CR nebude odpovědná za jakékoli ztráty zisku, nepřímé, přímé, speciální nebo vyplývající škody a za jakékoli jiné škody vzniklé nebo utrpěné FBO následkem převedení distributorství

z jeho / její osoby na podnikatelský subjekt.

- (b) FBO se považuje za nezávislou smluvní stranu a požaduje se od něj, že bude provádět své podnikání v rámci podmínek smlouvy (příhlášky) Forever Business a v souladu s Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování platnými v zemi, kde vykonává své podnikání.
- (c) Forever Business se vztahuje na osobu uvedenou na formuláři přihlášky Forever Business Ownera v domovské kanceláři. Pokud si manžel či manželka legálně oddaného FBO přeje vytvořit své vlastní Forever podnikání, musí to udělat tak, že bude sponzorován/a svou manželkou / svými manželem nebo přímo jejím / jeho sponzorem.
- (d) FBO bude zodpovědný za správné vedení svého Forever podnikání, zvláště, ale nejen tím, že zabrání členům své rodiny využít informace získané takovým Forever podnikáním na obejití dodržování zásad Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování vyžadovaných nebo vyplývajících z Forever podnikání FBO. Nesprávné vedení Forever podnikání ze strany FBO může vést k ukončení jeho / její smlouvy.
- (e) V případě, že se někdo z dolní linie FBO přihlásí na sponzorování do zahraniční země a FBO v té zemi ještě nebyl přihlášen ke sponzorování, bude v dané zemi ke sponzorování přihlášen automaticky a souhlasí s tím, že se podřídí firemní politice a zákonům platným v této zemi.
- (f) Pokud si manžel či manželka FBO přeje zaregistrovat svůj podnikatelský subjekt, jehož je vlastníkem, musí se nejprve sám / sama zaregistrovat jako FBO a to pod sponzora, kterým je jeho manžel / manželka nebo jeho /její přímý sponzor.

17.02 FLP souhlasí s tím, že prodá FBO produkty a vyplatí skupinové bonusy v souladu s marketingovým plánem společnosti za předpokladu, že FBO neporuší svou smlouvu uzavřenou s FLP.

17.03 FBO může vyvinout své vlastní marketingové techniky, pokud neporušují žádná pravidla, nařízení nebo stanovy společnosti, státu, právní zákony, nařízení nebo stanovy.

17.04 Jakýkoli převod, kromě zdědění Forever podnikání je bez předchozího souhlasu společnosti zakázán a jakýkoli takový převod je neplatný. Pro účely tohoto ustanovení se změna osoby mající výhody z Forever podnikání, na které bylo zřízeno správcovství, považuje za převod, který je bez písemného schválení společností neplatný.

17.05 Pokud není v tomto dokumentu uvedeno jinak, FBO nesmí přímo ani nepřímo změnit sponzora. FLP bude brát v úvahu pouze první platnou přihlášku přijatou v domovské kanceláři. Další přihlášky budou zamítnuty.

17.06 Pokud FBO změní své bydliště, musí o změně bydliště informovat svou předchozí zemi tak, aby mohla být jeho adresa změněna a aby mu byla přiřazena nová domovská země.

17.07 Chyby nebo otázky.

Pokud má FBO nějaké otázky nebo si myslí, že v bonusech, reportech o aktivitě v dolních liniích, poplatcích nebo změnách se vyskytly nějaké chyby, musí informovat FLP do šedesáti (60) dnů od data výskytu údajné chyby nebo incidentu. FLP nenese odpovědnost za žádné chyby, opomenutí nebo problémy, které nebyly oznámeny do šedesáti (60) dnů.

17.08 Dobrovolné ukončení Forever podnikání

- (a) FBO může dobrovolně ukončit své Forever podnikání podáním písemné žádosti podepsané všemi osobami uvedenými na aktuální potvrzené přihlášce. Dnem vstupu ukončení Forever podnikání je datum, kdy domovská kancelář přijala tuto žádost. Končící FBO ztrácí svou dosaženou pozici a všechny dolní

linie včetně těch v zahraničních zemích, které v daném okamžiku existují.

- (b) Jakmile FBO ukončí své členství, ukončí tím i členství svého manžela / manželky, druhá / družky, pokud jsou na stejné přihlášce FBO.
- (c) Po uplynutí jednoho roku může vyloučený FBO předložit vedení společnosti novou přihlášku ke schválení. Po schválení přihlášky FBO začne znovu na pozici Novus Customer, ale jeho původní organizace v dolní linii nebude obnovena.
- (d) Pokud je končící FBO sponzorovaným uznaným manažerem a má ve své organizaci jakékoli uznané manažery první generace, budou tito manažeři klasifikováni jako zdědění manažeři pro nově určeného sponzora.

17.09 Vyloučení nebo přerušení

- (a) Vyloučení znamená odebrání všech domácích a mezinárodních privilegií a smluvních práv, která dostal FBO k dispozici včetně privilegia kupovat a distribuovat produkty. Po vyloučení FBO ztrácí možnost kvalifikovat se na získání bonusů a ruší se jeho účast ve všech odměňovacích programech sponzorovaných firmou.
- (b) Vyloučený FBO je povinen po vyzvání FLP zaplatit, vrátit nebo nahradit všechny ceny, finanční odměny nebo bonusy získané od firmy od data vzniku těch jeho činností, které byly příčinou jeho vyloučení. Po kompenzaci všech nákladů nebo škod vyplývajících z řízení vyloučeného FBO budou bonusy propadlé z důvodu vyloučení vyplaceny dalšímu kvalifikujícímu se FBO v pořadí v horní linii, který neporušil smluvní podmínky.
- (c) Po uplynutí jednoho roku může vyloučený FBO předložit vedení společnosti novou přihlášku ke schválení. Po schválení přihlášky FBO začne znovu na pozici Novus Customer, ale jeho původní organizace v dolní linii nebude obnovena.
- (d) Přerušení Forever podnikání je dočasný stav, který zakazuje FBO zadávání objednávek, příjem zisků a bonusových plateb a sponzorování jiných FBO.
- (e) Zisky a bonusy suspendovaného FBO budou pozdrženy, dokud nebude členství FBO znovu obnoveno nebo ukončeno. V případě obnovení budou pozdržené platby vyplaceny FBO; jinak budou vyplaceny v souladu s marketingovým plánem.
- (f) Pokud je vyloučený FBO sponzorovaným uznaným manažerem a má ve své organizaci jakékoli uznané manažery první generace, budou tito manažeři klasifikováni jako zdědění manažeři pro nově určeného sponzora.

17.10 Politika týkající se využívání internetu

(a) Prodej produktů online.

Každému FBO bude nabídnuta možnost nákupu webové stránky schválené společností - FLP360, pro on-line prezentování produktů používající přímé propojení na FLP internetovou obchodní webovou stránku www.foreverliving.com. On-line objednávky budou provedeny přímo společností FLP na této webové stránce. Tento odkaz na internetovou stránku je udělán tak, že FLP stránky zůstanou v rámci stránky FBO. Návštěvníci stránky virtuálně nikdy neopustí webovou stránku FBO. V zájmu zachování integrity značky FLP, produktové linie a vztahu FBO / Zákazník, FBO nesmí prodávat jakékoli produkty označené značkou FLP on-line přes svou nezávislou webovou stránku. E-Commerce prodej může být realizován výhradně přímo nebo přes odkaz na oficiální webový obchod FLP na stránce www.foreverliving.com.

- (b) Online sponzorování FBO prostřednictvím přihlášky s elektronickým podpisem je zakázáno s výjimkou přímé přihlášky nebo odkazu na webovou stránku společnosti na www.foreverliving.com.

- (c) FLP webové stránky FBO propagující FLP produkty nebo podnikání s FLP bez on-line prodeje nebo sponzoringu budou povoleny, pokud budou splňovat nebo budou upraveny tak, aby splňovaly Politiku společnosti FLP a Kodex profesionálního chování.
- (d) FBO nesmí používat název „Forever Living Products“ nebo jakékoliv obchodní značky, obchodní jména, názvy domén (URL) a nesmí kopírovat nebo používat materiály společnosti získané z jakéhokoliv zdroje, které by mohly zavádět nebo mást zákazníky, a ti by si mohli myslet, že webová stránka FBO je webovou stránkou společnosti, nebo některé z jejích dceřiných společností. Názvy produktů FLP jsou výhradním majetkem společnosti a žádný FBO je nesmí používat jako sponzorovaný odkaz nebo jiným nepovoleným způsobem. Webová stránka nezávislého FBO musí jasně uvádět, že reprezentuje nezávislého FBO, který není zástupcem společnosti ani jednou z jejích dceřiných společností nacházejících se po celém světě.
- (e) FBO je povinen propojit své webové stránky s oficiální stránkou FLP, která byla vytvořena a je podporována FLP na www.foreverliving.com.
- (f) Všechny webové stránky nezávislých FBO musí obsahovat a být spojeny pouze se společnostmi nebo produkty, které jsou označeny logem FLP, a musí mít vhodný obsah z morálního hlediska.
- (g) Elektronická reklama. Jsou povoleny pouze takové webové stránky nezávislých FBO, které byly schváleny FLP nebo jsou součástí on-line bannerů nebo reklam splňujících pravidla reklamy FLP a schválených FLP. On-line bannery a reklamy musí být před zveřejněním předloženy ke schválení FLP a musí být propojeny na webovou stránku společnosti nebo webovou stránku nezávislého FBO schválenou FLP. Jakákoliv elektronická reklama podléhá kontrole FLP v souladu s Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování týkající se pravidel reklamy a propagace.

18 PRÁVNÍ VZTAHY

18.01 Řešení sporů / zřeknutí se soudního řízení před porotou

- (a) Pokud se objeví nějaké spory související se vztahem FBO k FLP nebo k výrobkům, jejichž vyřešení se nedosáhlo jednáním, společnost i FBO souhlasí, že v zájmu dosažení co nejvíce rozumně možného a oboustranně přátelského rozhodnutí tohoto sporu způsobem časově, účelově a finančně efektivním se v maximální možné míře zřekají svých práv na soudní řízení před porotou a svůj spor vyřeší jeho předložením Americké arbitrážní asociaci (AAA - American Arbitration Association) v Maricopa County, Arizona, v souladu s aktuálně platným textem Politiky řešení sporů, který je k dispozici na webové stránce Foreverliving.com. Maricopa County, Arizona bude považován za místo výhradní a exkluzivní jurisdikce a místně příslušný soud nacházející se ve státě Arizona, Maricopa County bude považován za místo pro řešení sporů mezi společnostmi a nezávislým FBO a pokud je to relevantní, v souladu s pravidly řešení sporů FLP. Příhláška nezávislého FBO a smlouva se ve všech ohledech řídí zákony státu Arizona.
- (b) Účast na mezinárodním sponzorském programu je privilegium, které dává každému FBO šanci mít užitek z mezinárodní sítě společností FLP. Mezinárodní sponzorský program se monitoruje z domovské kanceláře FLP v Maricopa County, Arizona. FBO, který se zúčastní mezinárodního sponzorského programu, souhlasí s tím, že jakýkoliv spor vyplývající z nebo související s distributorským vztahem nebo s produkty FLP, jehož účastníkem se stane dceřiná společnost FLP, bude urovnán závazným rozhod-

nutím rozhodčího soudu v Maricopa County, Arizona v souladu s aktuálním zněním Politiky o řešení sporů Forever Living.com a Forever Living Products International, LLC, jak je uvedeno výše a na webové stránce společnosti FLP www.foreverliving.com.

18.02 Převod na základě závěti

- (a) Převod nebo postoupení Forever podnikání se zakazuje s výjimkou úmrtí nebo rozvodu.
- (b) Všechny přihlášky Forever Business Ownerů, na nichž jsou dva podpisy, bez ohledu na to, kdy byly podepsány, jsou považovány za společné vlastnictví s právem dědění. Pokud žijete ve společné domácnosti, tak jsou přihlášky považovány za vlastnictví společné domácnosti s právem dědění. Po potvrzení úmrtí jedné ze dvou podepsaných osob bude Forever podnikání automaticky přesunuto na pozůstalého z dvojice. Takto se bude postupovat bez ohledu na to, co je uvedeno v poslední vůli prvního FBO, který zemře. Navíc to znamená, že když přihlášku Forever Business Owenera podepíší dvě osoby, pozůstalá osoba se stane jediným FBO po smrti jednoho z nich. Pokud si FBO nepřeje takové řešení, musí kontaktovat kancelář FLP CR a vyjádřit své návrhy, aby se dalo určit, zda jim lze vyhovět. Držte na zřeteli, že během vašeho života nemůže být provedena žádná změna vašeho Forever podnikání kromě případu legálního rozvodu.
- (c) Přihlášky Forever Business Owenera legálně sezdáných osob, které označily kolonku stavu ženatý / vdaná, ale přihláška obsahuje podpis jen jedné ze sezdáných stran, bude FLP CR považovat Forever podnikání za společné vlastnictví s právem dědění.
- (d) Přihlášky Forever Business Owenera, na nichž je vyznačena kolonka stavu - svobodný / á a jsou podepsány jednou osobou, budou i takto zohledňovány.
- (e) V případě skonu FBO, který deklaroval, že je svobodný / á, je na přisouzení Forever podnikání potřebná poslední vůle a dědické řízení.
- (f) Společnost uznává společné vlastnictví domácnosti s právem dědění a ustanovení správce majetku jako zákonné způsoby získání Forever podnikání v případě úmrtí FBO, jako způsob převodu Forever podnikání na druhého pozůstalého nebo na jmenovaného příjemce, aniž by bylo třeba kvůli dědictví čekat na pozůstalostní řízení.
- (g) Pokud je Forever podnikání provozováno prostřednictvím Podnikatelského subjektu, úmrtí primárního (majoritního) společníka nebude mít za následek odebrání Forever podnikání Podniku, pokud následné vlastnictví Podnikatelského subjektu bude v souladu se zásadami Politiky společnosti podmiňujícími vlastnictví takového Podnikatelského subjektu. Převod vlastnictví společnost FLP uzná až poté, kdy bude společnosti FLP předloženo a společností FLP přijato rozhodnutí soudu nebo příslušné právní dokumenty týkající se převodu.
- (h) Do šesti (6) měsíců po datu úmrtí FBO poskytne druhý pozůstalý FBO, správce nebo dědic oznámení o takovém úmrtí domovské kanceláři FLP. Takové oznámení bude doloženo ověřenou kopií úmrtího listu, ověřenou kopií poslední vůle nebo ustanovení správce, nebo soudního příkazu, který opravňuje převod Forever podnikání na oprávněného dědice. Šest (6) měsíců po datu úmrtí může FLP vymazat zesnulého z Forever podnikání. Včasné informování a poskytnutí požadované dokumentace o nároku dědice je třeba, aby se zabránilo pozastavení a / nebo zrušení Forever podnikání. Z oprávněných důvodů lze podat žádost o prodloužení lhůty pro předání příslušných dokumentů domovské kanceláři FLP zesnulého FBO před tím, než uplyne doba šesti

(6) měsíců. FLP si vyhrazuje právo provádět platby pozůstalému FBO, správci nebo zákonně oprávněnému zástupci majetku zesnulého FBO a to až do momentu předání příslušných právních dokladů.

- (i) Dědická práva týkající se Forever podnikání jsou omezena následovně:
- 1) Dědicem musí být osoba, která je schopna kvalifikovat se jako FBO.
 - 2) Jelikož dědicem musí být dospělý jedinec, musí být pro společné dědice zřízeno správcovství nebo pro nezletilé poručníctví. V případě, že je stanoveno správcovství majetku, kopie dokladu o jeho vzniku musí být založena v sídle firmy FLP CR. Podmínky správcovství musí jasně a srozumitelně umožňovat správci majetku činnost jako FBO. Poručník nebo správce musí dostat výslovný souhlas, že může jednat jako FBO namísto nezletilých, resp. zletilých dědiců.
 - 3) Poručník nebo správce dědictví může používat statut FBO tak dlouho, dokud nenaruší podmínky smlouvy Forever Business Ownera, pokud dědici nedosáhnou plnoletosti nebo dědic nepřijme odpovědnost vyplývající z Forever podnikání po předchozím odsouhlasení soudem.
 - 4) Za soulad řízení dědice, poručence nebo jejich manžela / manželky s pravidly Politiky firmy a smlouvy Forever Business Ownera je zodpovědný poručník, správce majetku, manžel / ka nebo jiný zástupce FBO. Porušování Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování kýmkoli z výše uvedených může vyústit v ukončení jejich Forever podnikání.
 - 5) Pozice děditelného Forever podnikání v rámci marketingového plánu nemůže být vyšší než pozice manažera. Avšak bonusy budou vypláceny na stejné úrovni a za stejných podmínek, jaké měl zesnulý. Všichni manažeři v rámci zděděného Forever podnikání budou pojeti jako zdědění manažeři, kteří se mohou kvalifikovat jako sponzorovaní manažeři, jak je uvedeno v článku 5.04 (e). Zděděné pozice nižší než manažer jsou zděděné jako takové.

18.03 Převod z důvodu rozvodu

- (a) V průběhu rozvodového řízení a jednání o majetkovém vyrovnání bude FLP CR pokračovat s vyplácením bonusů tomu registrovanému FBO, kterému byly bonusy vypláceny před zahájením rozvodového řízení.
- (b) V případě rozvodu nebo legálního rozchodu se strany buď mohou mezi sebou dohodnout, nebo rozhodnutím soudu může být Forever podnikání přisouzeno jednomu nebo druhému z manželů. Forever podnikání však nemůže být rozděleno. Jen jeden dospělý jedinec bude oprávněn k tomu, aby si ponechal Forever podnikání s jeho linií. Druhý z manželů si může založit své vlastní Forever podnikání na stejné úrovni marketingového plánu, jakou dosáhl se svým exmanželem. Tento druhý z manželů musí mít stejného sponzora. Na toto nové Forever podnikání se bude přihlížet jako na zděděné až do splnění podmínek rekvifikace.

19 OMEZUJÍCÍ USTANOVENÍ SMLOUVY

19.01 V rozsahu vymezeném zákony Forever Living Products nebudou jeho ředitelé, akcionáři, zaměstnanci, zmocněnci a agenti (dále jen společníci) odpovědni za, a FBO zbavuje Forever Living Products a její společníky odpovědnosti, za jakékoli jejich ztráty zisků, přímých, nepřímých, speciálních a následných škod, vzniklých nebo utrpěných jako následek:

- (a) Forever Business Ownerova porušení dohody o Forever podnikání (Příhláška Forever Business Owner),

- nebo porušení Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování;
- (b) propagace a činnosti v rámci Forever podnikání FBO a činnosti FBO s tím spojené;
 - (c) nesprávných nebo mylných údajů nebo informací uvedených FBO firmě FLP CR nebo jejím společníkům;
 - (d) opomenutí FBO poskytnout jakékoliv údaje nebo informace nutné pro firmu FLP CR k provádění jejího podnikání, včetně a bez omezení, přihlášení se FBO a přijetí marketingového plánu FLP a vyplácení skupinových bonusů, nebo převodu z důvodu úmrtí, legálního rozchodu nebo rozvodu FBO. KAŽDÝ FBO SOUHLASÍ, ŽE VEŠKERÁ ODPOVĚDNOST FLP CR A JEJÍCH SPOLEČNÍKŮ PŘI JAKÉKOLIV REKLAMACI SOUVISEJÍCÍ S JAKÝMKOLI SPORNÝM BODEM TÝKAJÍCÍM SE SMLOUVY NEPŘEKROČÍ A BUDE LIMITOVANÁ CENOU VÝROBKŮ, KTERÉ FBO ZAKOUPIL OD FLP CR A KTERÉ JSOU V PRODEJESCHOPNÉM STAVU.

19.02 Omezení oprávnění používat značky společnosti

- (a) Název „Forever Living Products“ a symboly FLP a jiné názvy, které může zavést společnost FLP, včetně názvů produktů FLP, jsou výhradními obchodními názvy společnosti.
- (b) Každý FBO tímto dostává oprávnění od FLP používat registrované obchodní značky FLP a jiné značky FLP (dále hromadně nazývané „značky“) v souvislosti s plněním povinností a závazků FBO v souladu se smlouvou Forever Business Ownera a související politikou a postupy. Všechny značky mohou být používány jen tak, jak to opravňuje smlouva Forever business Ownera a související Politika a způsob práce ve společnosti FLP. Oprávnění tímto udělené je účinné, jen dokud si FBO udržuje dobré postavení, a pokud plně dodržuje politiku a postupy FLP. Je však zakázáno, aby si FBO nárokoval vlastnictví jakýchkoliv značek FLP (tj. zaregistrování názvu domény, užívání názvu „FLP“, „Forever Living“ nebo jiné značky FLP a to jakýmkoliv způsobem, v jakémkoliv tvaru a formě), pokud tak neschválila společnost FLP v písemné formě. Tyto značky představují pro FLP vysokou hodnotu a každému FBO jsou poskytnuty na využití jen výslovně autorizovaným způsobem.
- (c) Žádný FBO nesmí používat jakýkoli písemný, tištěný, záznamový nebo jakýkoli jiný materiál v reklamě, propagaci nebo popisu výrobků nebo marketingového programu FLP, nebo k jakémukoli jinému účelu, krom materiálů schválených a poskytnutých společností FLP, a materiálů, které byly předem předloženy FLP a schváleny písemným potvrzením před tím, než byly rozšířeny, publikovány nebo vystaveny.
- (d) FBO nesmí měnit jakékoli balení, etikety nebo návody k použití na jakýchkoli produktech FLP, nebo doporučovat použití výrobků jakýmkoli jiným způsobem, než je uvedeno v literatuře společnosti.

20 DŮVĚRNÉ INFORMACE A DOHODA O MLČENLIVOSTI

- 20.01** (a) Přehledy o dolních liniích a všechny ostatní reporty a informace ohledně osobních údajů, včetně (ale ne pouze), informací organizace o prodeji dolních linií a sumární výpisy o provizích (Recap) jsou soukromým a důvěrným vlastnictvím FLP.
- (b) Každý nezávislý FBO, kterému byly poskytnuty, je povinen s těmito zacházet jako s přísně soukromými a důvěrnými a je povinen je udržet v tajnosti a zabránit tomu, aby byly použity jinak než pro účely řízení jeho / její vlastní dolní linie.
- (c) FBO může mít přístup k soukromým a důvěrným informacím, které bude považovat za soukromé, velmi citlivé a vzácné pro FLP podnikání a tyto mu byly poskytnuty výlučně za účelem zvýšení prodeje FLP

- produktů a vyhledávání, školení a sponzorování třetích osob, které mohou mít zájem stát se nezávislými FBO a dále budovat a podporovat jeho / její FLP podnikání.
- (d)** „Obchodní tajemství“ nebo „důvěrná informace“ může také znamenat informaci včetně složení, vzorce, příkladu, programu, rozpočtu, metody, techniky a procesu, která:
- 1) nabyvá samostatnou hospodářskou hodnotu, skutečnou nebo potenciální, pocházející z toho, že není obecně známá jiným osobám, které by mohly získat ekonomickou hodnotu z jejího odhalení nebo použití, a
 - 2) je předmětem úsilí, které odpovídá okolnostem na udržení její důvěrnosti.
- (e)** Jakékoli důvěrné informace poskytnuté FBO společností FLP mohou být použity výhradně za účelem vedení jeho podnikání v rámci FLP.
- (f)** FBO má zakázáno odhalit, kopírovat nebo jiným způsobem zpřístupnit jakékoli obchodní tajemství nebo důvěrné informace někomu jinému než FBO bez předchozího písemného souhlasu od FLP.
- (g)** FBO má zakázáno používat přímo či nepřímo, využívat nebo zneužívat jakékoli obchodní tajemství nebo důvěrné informace ve svůj vlastní prospěch nebo ve prospěch jiné strany kromě účelů, které přímo souvisejí s vedením jeho podnikání v rámci FLP.
- (h)** FBO je povinen zachovat důvěrnost a bezpečnost informací obchodního tajemství a důvěrných informací, které má k dispozici, a chránit je před odhalením, neoprávněným použitím nebo nějakou další činností, která není v souladu s oprávněními FLP.
- (i) Další smluvní omezení.** S ohledem na zájmy FLP při přebírání obchodního tajemství či důvěrných informací FBO plně souhlasí s tím, že po celou dobu Forever podnikání nepodnikne žádnou činnost, jejímž účelem nebo výsledkem by bylo obejít, porušit, narušit nebo snížit hodnotu nebo výhody smluvních vztahů FLP s kterýmkoli FBO. Během trvání doby Forever podnikání a bez omezení jen na tuto se FBO zavazuje, že nebude přímo či nepřímo kontaktovat, žádat, navádět, sponzorovat nebo akceptovat žádného FBO, FLP zákazníka nebo kohokoliv, kdo byl FBO nebo zákazníkem v předchozích dvanácti (12) měsících, jakož i jinou osobu povzbuzovat jakýmkoliv způsobem na propagaci a příležitosti v marketingových programech jakýchkoliv jiných společností zabývajících se přímým prodejem jako FLP.
- (j)** Úmluvy obsažené v odstavci „Důvěrné informace“ této Politiky budou uchovány a v platnosti trvale. Úmluvy obsažené v odstavci „Další smluvní omezení“ této Politiky zůstanou v plné platnosti po dobu trvání dříve podepsané smlouvy Forever Business Owenera mezi FLP a FBO a potom další jeden (1) rok od posledního přijetí důvěrných informací nebo dvanáct (12) měsíců po vypršení a ukončení Forever Business Owner smlouvy.

21 KODEX PROFESIONÁLNÍHO CHOVÁNÍ

21.01 Integrita, respekt a úsilí

- (a)** Jsme mimořádně hrdí nejen na to, čeho jsme dosáhli, ale i na to, jakým způsobem jsme toho dosáhli. Ve skutečnosti mnoho z přitažlivosti Společnosti pro perspektivní Novus Business Ownery spočívá na dobře ověřené historii integrity, respektu vůči jiným a úsilí, se kterým budujeme úspěšné Forever podnikání. Vyzýváme vás, jako Business Ownery, abyste věnovali více pozornosti své roli při udržování těchto klíčových hodnot a základních standardů chování, a to takovým způsobem, který bude příspěvkem k našemu odkazu a zaručí dlouhodobý společný úspěch. Nedodržení principů vytyčených v Kodexu

profesionálního chování může vyústit do disciplinárního řízení včetně ukončení distributorství.

21.02 Úsilí, obětavost a oddanost

- (a) Forever Business Owner učí své týmy principům přímého prodeje a síťového marketingu, přičemž zdůrazňuje že, tak jako při každé jiné hodnotné snaze, i zde dosažení úspěchu vyžaduje úsilí a obětavost. Flexibilita a finanční svobody, které poskytují příležitost s Forever, dosáhnou ti, kteří se oddají rutině tvrdé práce v delším časovém období.

21.03 FBO jsou budovatelé

- (a) Forever Business Owneri jsou budovatelé. Budují svůj osobní maloobchodní prodej, svou první linii sponzorovaných podnikatelů a svůj multigenerační tým. Není zde prostor pro rozbíjení, rozkládání nebo odrazování jiných od budování jejich vlastního podnikání.

21.04 Žádná prohlášení o léčivých účincích, příjmech nebo životním stylu.

Forever Business Owneri se drží pravdy při vyhledávání nových spolupracovníků tím, že nedělají přehnaná tvrzení o společnosti Forever, o účincích jejich výrobků nebo odměnách dostupných v marketingovém plánu, ať už při osobním styku nebo prostřednictvím sociálních médií. Toto se týká jak medicínských prohlášení, jakož i prohlášení o příjmech jakéhokoliv druhu.

21.05 Loajalita

- (a) Forever Business Owneri jsou vždy loajální vůči společnosti Forever, jejím zaměstnancům a představitelům, a ostatním Business Ownerům. Straní se pomluv, kritiky a „politikaření“.

21.06 Hrdý profesionální přímý prodejce

- (a) Forever Business Owner vypadá a vystupuje jako hrdý profesionál přímého prodeje a síťového prodeje.

21.07 Vyučování správných principů budování sítě

- (a) Forever Business Owneri učí své Business Owneri v dolních liniích a své týmy správným principům budování sítě a osobního chování.

21.08 Pozitivní přístup

- (a) Forever Business Owneri projevují pozitivní přístup při vystupování a v projevu, ať už při osobním styku, nebo v sociálních médiích vůči všem Business Ownerům v duchu spolupráce a týmové práce.

21.09 Podpora ostatních Business Ownerů

- (a) Forever Business Owneri jsou ochotni pomáhat svým vlastním týmům i partnerským Business Ownerům a jejich týmům tak, aby všichni měli užitek z úspěšné, živé a aktivní místní komunity Business Ownerů.

21.10 Dodržování Politiky společnosti, Kodexu profesionálního chování, etického kodexu DSA

- (a) Forever Business Owneri jsou si vědomi všech aspektů Politiky společnosti, Kodexu profesionálního chování a etického kodexu DSA, a dodržují je.

21.11 Účast na firemních akcích

- (a) Forever Business Owneri na manažerské úrovni se účastní většiny firemních akcí a propagují akce společnosti ve svých týmech.

21.12 Vedení příkladem

- (a) Forever Business Owneri vedou příkladem tak, že sponzorují nové Business Owneri v první linii, dosahují 4 aktivní kreditní body a snaží se kvalifikovat jako vedoucí manažeři a získat motivační program, Chair-

man's Bonus, účast na Eagle Manager Retreat a na Global Rally.

21.13 Vyvarování se nadměrného nakupování produktů

(a) Forever Business Owneři, vedou ty, jež sponzorují, aby si udržovali zásoby výrobků přiměřeně vůči své vlastní spotřebě a potřebě při jejich přímém prodeji, aby se tak vyvarovali nadměrného nakupování.

21.14 Bezúhonnost (integrita) při sponzorování

(a) Forever Business Owneři dbají a kladou důraz na to, aby perspektivní Business Owneři byly sponzorovány pod tím Business Ownerem, který jim představil příležitost s Forever a zdrží se toho, aby sponzorovali perspektivního spolupracovníka jiného Business Ownera.

21.15 Zvládání výzev, sporných záležitostí a problémů

(a) Forever Business Owneři řeší výzvy, sporné záležitosti a problémy osobně a neřeší je s Business Ownerem, kteří v nich nejsou osobně angažováni, ani je nepublikují přes sociální média. Při hledání odpovědi nebo při vyslovení znepokojení využívají náležitě komunikační linky, počínaje jejich sponzorem přes horní linii až k vedení společnosti pro další šetření.

21.16 Zdržení se propagace jiných než Forever produktů a služeb

(a) Forever Business Owneři se zdrží propagace a / nebo prodeje jiných než Forever produktů a služeb bez předchozího písemného schválení od kanceláře Forever Living Products International.

21.17 Nadměrné vstupní poplatky za účast na setkáních

(a) Forever Business Owneři se zdrží propagace nebo organizování takových akcí, seminářů, webinářů a setkání bez ohledu na jejich místo nebo formu řízení v rámci prostředí Forever FBO, kde poplatky za takové aktivity přesahují rozumné skutečné organizační náklady a výdaje. Účelem všech podobných aktivit je vytvořit zájem o Forever a následný příjem prostřednictvím Forever marketingového plánu.

21.18 Setkání v prostorách společnosti

(a) Forever Business Owneři projevují vůli pomoci ostatním FBO bez ohledu na svou sponzorskou linii tím, že je a jejich hosty zvou na setkání konaná v prostorách společnosti.

21.19 Přemlouvání FBO k ukončení distributorství

(a) Forever Business Owneři se zdrží toho, aby jakýmkoli způsobem vedli, nutili nebo přesvědčovali jakýchkoli jiné Business Ownery nebo Novus Customery k ukončení jejich pozice nebo aby přestali podnikat či omezovali své aktivity při budování podnikání z jakéhokoli důvodu.

21.20 Publikování prodejní ceny výrobku

(a) FBO se při propagaci výrobků Forever jakoukoli formou zdrží zveřejňování jakékoli ceny nižší než jsou doporučené maloobchodní ceny. To zahrnuje stanovené ceny nebo jakýkoli jiný vzorec či způsob výpočtu ceny, který snižuje zaplacenou cenu jakéhokoli produktu Forever pod doporučenou maloobchodní cenu produktu.

FOREVER 

FOREVER LIVING PRODUCTS CZECH REPUBLIC, spol. s r.o.

Vnitřní 77/33
147 00 PRAHA 4