

ÜZLETPOLITIKA ÉS ETIKAI KÓDEX

Forever Living Products Magyarország Kft. (FLP Társaság)

Érvényes: 2025. január 1.

(Publikálva: 2024. december 1.)

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS
2. DEFINÍCIÓK
3. PREFERRED CUSTOMER
4. BÓNUSZRENDSZER / MARKETING TERV
5. MANAGERI MINŐSÍTÉS ÉS FELTÉTELEI
6. VEZETŐSÉGI BÓNUSZ (VB)

7. EGYÉB ÖSZTÖNZŐ PROGRAM
8. MANAGERI ÉS MAGASABB JUTALMAK
9. DRÁGAKŐ BÓNUSZ
10. ÖSZTÖNZŐ PROGRAM (FOREVER2DRIVE)
11. CHAIRMAN'S BONUS
12. FLP GLOBAL RALLY
13. RENDELÉS
14. ÚJRASZPONZORÁLÁS
15. NEMZETKÖZI SZPONZORÁLÁSI SZABÁLYOK
16. TILTOTT TEVÉKENYSÉGEK
17. FLP IRÁNYELVEK
18. JOGI KÉRDÉSEK
19. KORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁS
20. BIZALMAS INFORMÁCIÓK ÉS TITOKTARÁSI MEGÁLLAPODÁS
21. SZAVATOSSÁG, KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS, TERMÉKEK VISSZAVÉTELE ÉS VISSZAVÁSÁRLÁSA
22. ETIKAI KÓDEX

1 BEVEZETÉS

1.01(a) A Forever Living Products (FLP) társaságok nemzetközi családja, amelyek exkluzív egészségvédő és szépségápolási termékeket gyártanak és forgalmazznak világszerte olyan egyedülálló módszerrel, amely elősegíti és támogatja azok használatát és kiskereskedelmi értékesítését független Forever Üzleti Partnereken keresztül. Az FLP Forever Üzleti Partnereit a legjobb minőségű termékekkel, személyzettel és marketing tervvel segíti. Az FLP cégcsoportjába tartozó vállalkozások és termékeik lehetőséget kínálnak a fogyasztóknak és a Forever Üzleti Partnereknek, hogy az FLP termékeinek használatával életük minőségén javítsanak, egyúttal egyenlő esélyt kapjanak az FLP marketing rendszerében való sikeres munkához. A legtöbb üzleti lehetőségtől eltérően az FLP marketing rendszerében történő munkával járó anyagi kockázat csekély, mivel az FLP minimális összegű befektetést sem követel meg és liberális visszavásárlási politikát alkalmaz.

(b) Az FLP nem állítja, hogy megfelelő munkavégzés nélkül, vagy kizárólag mások erőfeszítéseire támaszkodva a Forever Üzleti Partnerek sikeresek lehetnek. A Forever Üzleti Partnerek bevétele az FLP termékeinek értékesítésétől függ. A Forever Üzleti Partnerek független szerződő felek, akiknek sikere vagy kudarca a személyes erőfeszítéseiken múlik.

(c) Az FLP hosszú sikertörténettel bír. Az FLP marketing tervének alapvető célja, hogy kiváló minőségű termékek értékesítését és használatát segítse elő. A Forever Üzleti Partnerek elsődleges feladata egy kereskedelmi hálózat kiépítése az FLP termékek értékesítésének és használatának népszerűsítése érdekében.

(d) Az FLP a Marketing Tervének valamennyi szintjén álló független Forever Üzleti Partnert arra ösztönzi, hogy minden hónapban vásároljon FLP terméket és ezt igazolja is.

(e) A sikeres Forever Üzleti Partnerek a piaccal kapcsolatos naprakész ismereteiket továbbképzések révén, személyes vásárlóikkal való kapcsolattartással és más Forever Üzleti Partnerek szponzorálása során szerzik meg.

(f) Azok a Forever Üzleti Partnerek, akiknek kérdése van, vagy akiknek segítségre van szüksége, a Területi Igazgatónál/Területi Managernél, a Lakóhely Szerinti Országban található Termékközpontnál, vagy az Ügyfélszolgálaton keresztül (tel.: 06-1-269-5370, e-mail: ugyfelszolgalat@foreverliving.hu, customercare@foreverliving.hu) érdeklődhetnek.

1.02 (a) A mindenkori Üzletpolitika megalkotásának célja, hogy korlátozásokat, szabályokat és rendelkezéseket határozzon meg a megfelelő értékesítési és marketing tevékenységre vonatkozóan, és a helytelen, sértő, illetve jogellenes cselekményeket megelőzze. Az Üzletpolitikát az FLP időnként felülvizsgálja, módosítja, illetve kiegészíti. Az Üzletpolitikában történt felülvizsgálatokat, módosításokat és kiegészítéseket az FLP hivatalos weboldalán – www.foreverliving.com - teszi közzé.

(b) Minden Forever Üzleti Partner köteles a mindenkori Üzletpolitika tartalmát megismerni, beleértve a belépéskor érvényben lévő és a Társaság által felülvizsgált, módosított vagy kiegészített szabályokat is.

(c) A Forever Üzleti Partneri jelentkezési lap (azaz a Forever Üzleti Partneri Szerződés) aláírásával valamennyi Forever Üzleti Partner kötelezettséget vállal, hogy a mindenkori Üzletpolitikát és az Etikai Kódexet betartja. Az FLP Társaságnál leadott termékrendelés a mindenkori Üzletpolitika és az Etikai Kódex elfogadását és az annak betartására vonatkozó kötelezettségvállalásnak a megerősítését jelenti.

Minden olyan cselekedet vagy annak hiánya, amely az Üzletpolitikával és / vagy az Etikai Kódexszel való visszaélést, téves bemutatását vagy megsértését eredményezi, következményként a Társaság megvonhatja a Forever Üzleti partnertől az FLP Társaságbejegyzett védjegyeinek, szolgáltatási védjegyeinek és egyéb védjegyek használatának engedélyezését, továbbá a Forever termékek vásárlási és értékesítési jogát.

d) Az előző rendelkezéstől eltérően ezen Üzletpolitikában található (a) Jogviták rendezésére vonatkozó (18.01 pont) bármely felülvizsgálat, módosítás, kiegészítés vagy megszűnés és/vagy (b) azon megállapodások, amelyek a Jogviták Rendezésének Politikájában foglaltakban szerepelnek és amelyek elérhetők az FLP Társaság honlapján –www.foreverliving.com –, nem fog vonatkozni azon jogvitára, amelyről a Társaság ténylegesen értesítést kapott, mielőtt még ezen felülvizsgálatok, módosítások, kiegészítések vagy megszűnések életbe léptek volna. Ezen felülvizsgálatok, módosítások, kiegészítések vagy megszűnések az FLP Társaság weboldalán – www.foreverliving.com – történt közzétételt követően lépnek életbe.

2 DEFINÍCIÓK

Kiigazított Nagykereskedelmi Ár: A 30%-os Kedvezményes Ár csökkentve az elért aktuális, marketing terv szerinti Szinten alapuló Személyes Kedvezményel, melyen a termékek a Forever Üzleti Partnereknek értékesítésre kerülnek.

Elismert Vásárlás: A Forever Üzleti Partner által a Kiskereskedelmi Vásárlók és Preferred Customer-ök részére történő termékértékesítés vagy személyes fogyasztásra történő vásárlás.

Aktív Forever Üzleti Partner (FBO): Olyan Forever Üzleti Partner (FBO), aki egy naptári hónapon belül legalább 4 Aktív Karton Ponttal rendelkezik a Lakóhely Szerinti Országában (illetve Operatív Társaságnál), amelyek közül legalább 1 (egy) Személyes Karton Pont. Az FBO személyes fogyasztásra történő vásárlások Aktív Karton Pontnak számítanak.

Bónusz: Pénzbeli kifizetés az FBO-nak az adott ösztönzők megszerzése tekintetében.

(a) **Személyes és Preferred Customer Bónusz:** A Forever Üzleti Partnerek Személyesnek Elismert Vásárlásai AK Ár 5-18%-ának megfelelő összegű juttatás.

(b) **Mennyiségi Bónusz (MB):** Az elismert Forever Üzleti Partner (FBO) részére megfizetett, az ő Alsóvonalába tartozó olyan Forever Üzleti Partnerek Személyesnek Elismert Vásárlásai AK Ára 3-13%-ának megfelelő juttatás, amely Forever Üzleti Partnerek nem tartoznak a szintén az alsóvonalába tartozó Aktív, Manager besorolású Forever Üzleti Partner alá.

(c) **Vezetőségi Bónusz (VB):** Az elismert Manager besorolású Forever Üzleti Partner részére megfizetett, az alsóvonalába tartozó Manager besorolású Forever Üzleti Partnerek és e Forever Üzleti Partnerek alsóvonalába tartozó Forever Üzleti Partnerek Személyesnek Elismert Vásárlásai AK Ára 2-6%-ának megfelelő juttatás.

Forever Üzleti Partneri Szerződés Vállalkozásra Való Átruházása: Az a jogviszony, amely egy vállalkozással áll fenn.

KP: Karton Pont

Karton Pont: Minden termékhez rendelt érték, amely az FLP Marketing Tervében meghatározottak szerint történő előrelépés, bónuszok, jutalmak és teljesítményösztönző juttatások megállapítására szolgál. Minden Karton Pont Havi alapon kerül megállapításra.

(a) **Aktív Karton Pont:** Személyes Karton Pont és Preferred Customer Karton Pont összeadva. Ez a Forever Üzleti Partner Havonkénti Aktív státuszának megállapításához használatos.

(b) **Vezetőségi Karton Pont:** Az Aktív VB Minősített Manager besorolású Forever Üzleti Partnernek adott, az ő alsóvonalába tartozó első, második és harmadik generációs Aktív Manager besorolású Forever Üzleti Partnerek Nyílt Csoport Karton Pontjaik generációk száma szerinti 40, 20 vagy 10%-ának megfelelő Karton Pont jóváírás.

(c) **Preferred Customer Karton Pont:** Egy Forever Üzleti Partner vagy Preferred Customer részére a saját Vásárlásai után járó Karton Pontok.

(d) **Nyílt Csoport Karton Pont:** A Forever Üzleti Partner Aktív Karton Pontjai, plusz az alsóvonalába tartozó azon Forever Üzleti Partner Elismert Vásárlásai után járó Karton Pontok, amely Forever Üzleti Partner nem áll alsóvonalbeli Managere alatt.

(e) **Pass-Thru Karton Pont:** Olyan Nem-Manager besorolású Forever Üzleti Partner Személyesnek Elismert Vásárlásai után járó Karton Pontok, amelyek egy Inaktív Manageren át kerülnek fel az első felsővonalbeli Aktív Managerhez. Ezek nem Nyílt-Csoport Karton Pontként számítódnak ezen Aktív Manager számára, azonban a Manager Összes Karton Pontjába beleszámítanak.

(f) **Személyes Karton Pont:** Egy Forever Üzleti Partnernek a saját Személyesnek Elismert Vásárlásai alapján járó Karton Pont.

(g) **Összes Karton Pont:** Egy Forever Üzleti Partner valamennyi különböző Karton Pontjainak összege.

(h) **ÚJ Karton Pont:** Egy Elismert Manager által személyesen szponzorált Forever Üzleti Partner/Preferred Customer vonalaktól, Elismert Vásárlásokból származó Nyílt Csoport Karton Pontok, akiket a Manager az Elismert Managerré minősülése után szponzorált. Az ÚJ Karton Pontok 12 hónapon keresztül gyűjthetők (ideértve az FBO/PC-vonal belépési hónapját is), illetve amíg a Forever Üzleti Partner/Preferred Customer vonal el nem éri a Manager szintet (amelyik időpont korábban következik be).

CB Manager (CBM): Az a Forever Üzleti Partner, aki minősült az éves Chairman's Bonusra.

CBM-vonalak: a Forever Üzleti Partner szponzori vonalaihoz tartozó CB-Managerek száma, amelyeket a Chairman's Bonus minősüléshez használhat fel.

Belföldi: A Forever Üzleti Partner Lakóhely Szerinti Országában lakóhellyel rendelkező személy, szervezet.

Alsóvonal: Egy Forever Üzleti Partner által szponzorált minden Forever Üzleti Partner, tekintet nélkül arra, hogy hány generációval lejjebb áll az adott Forever Üzleti Partnerhez képest.

Eagle Manager: Manager besorolású Forever Üzleti Partner, aki elérte az Eagle Manager státuszt.

Eagle Manager vonalak: a Forever Üzleti Partner szponzori vonalaiban lévő Eagle Managerek száma, amelyet az FBO az forgalmazási szintek és/vagy az Eagle Manager cím megszerzésére használhat fel.

Ösztönző Program (Forever2Drive): Olyan ösztönző program, amely a szükséges feltételeket teljesítő Forever Üzleti Partnereknek 36 hónapon keresztül külön pénzbeli juttatást biztosít.

Ösztönző Utazás: A Marketing Tervben meghatározott különböző ösztönző programok bármelyikét teljesítő Forever Üzleti Partnernek járó, két fő részére szóló utazás.

Forever Üzleti Partner (FBO): Aki 2 Karton Pont értékben vásárolt termékeket két egymást követő hónapon belül egy Operatív Társaságnál, és Nagykereskedelmi Minősítéssel rendelkezik (a termékeket nagykereskedelmi áron vásárolja), így az AK Árból 30%-os kedvezményre jogosult, továbbá a Forever Marketing Tervben elfoglalt pozíciójától, és a 4 Karton Pontos Aktivitástól függően személyes vásárlásai tekintetében az AK Ár 5-18%-ának megfelelő kedvezményben részesül.

Drágakő Manager: Olyan Manager besorolású Forever Üzleti Partner, aki legalább 9 első generációs Szponzorált Elismert Manager besorolású Forever Üzleti Partnert juttatott el erre a szintre.

Lakóhely Szerinti Ország: Az az ország, amelyet a Forever Üzleti Partner megnevez és amelyben ideje legnagyobb részében tartózkodik. A Forever Üzleti Partnernek ebben az országban kell minősítéssel rendelkeznie ahhoz, hogy Aktivitással Minősített Igazolást kapjon valamennyi, a Lakóhely Szerinti Országtól különböző országban székhellyel rendelkező, az FLP cégcsoportjába tartozó társaság vonatkozásában.

Ösztönző Részesedés: A Chairman's Bonus szabályainak megfelelően termelt valamennyi Karton Pont, amely a Forever Üzleti Partner bónuszalaphól való részesedését határozza meg.

Örökölt Manager: (lásd 5.04)

Vezetőségi Bónuszra (VB) Minősített: Olyan Elismert Manager, aki egy adott Hónapban teljesítette a Vezetőségi Bónuszra való jogosultság feltételeit.

Hónap: Naptári hónap (azaz például a január 1-jétől január 31-ig terjedő időszak).

Operatív Társaság: Az adminisztratív társaság, amely alatt egy vagy több országban egyetlen adatbázist használnak az eladási szintelöléptetések, bónusz kifizetések és ösztönző minősítések meghatározására.

Opt-in (Üzleti szintre lépés): Az a döntés, hogy valaki Forever Partnerként (FBO) vesz részt az FLP Marketing Tervében szereplő értékesítési/bónusz kompenzációs rendszerben, és vállalja, hogy betartja az Üzletpolitika szabályait és az Etikai kódexet, ami időnként változhat.

Személyes Kedvezmény: Az Ajánlott Kiskereskedelmi Ár 8-18%-ig terjedő kedvezménye (S-M-ig), amely az aktuális Kereskedelmi Szint alapján kerül kiszámításra. Ez a kedvezmény az adott vásárláskor kerül levonásra a 30%-os Kedvezményes Árból a Kiigazított Nagykereskedelmi Ár meghatározása érdekében.

Személyesnek Elismert Vásárlás: A Forever Üzleti Partneri kereskedelmi aktivitás AK Ára vagy az ennek megfelelő Karton Pont, amely a Forever Üzleti Partner nevében történt vásárlásokban nyilvánul meg.

Preferred Customer: Olyan személy, akinek jelentkezését az FLP Társaság elfogadta, amely feljogosítja a vásárlás során az 5%-os kedvezménnyel járó Preferred Customer Árra. Annak ellenére, hogy Forever Üzleti Partneri kódszámmal rendelkezik, a Preferred Customer csak akkor jogosult bármilyen juttatásra, visszatérítésre, ha eléri a 30% -os Kedvezmény szintet. Az a Preferred Customer, aki vásárolt egy Start Your Journey Pack-csomagot, vagy 2 Karton Pontnak megfelelő terméket bármelyik 2 egymást követő hónapban, 30% kedvezményt kap a jövőbeli vásárlásokra, és Assistant Supervisor szintre lép, ezzel részese lesz az FLP Marketing Tervében meghatározott értékesítési / bónuszstruktúrának.

Preferred Customer Ár: Az az ár, amelyen a termékek eladásra kerülnek a Preferred Customerek számára.

Minősítő Ország: Az a bármely Operatív Társaság, amelyben a Forever Üzleti Partner a Chairman's Bonus Program szerinti minősítés eléréséhez szükséges tevékenységét kifejti.

Elismert Manager: (lásd 5.01)

Régió: Az a régió, amelyben a Forever Üzleti Partner Lakóhely Szerinti Országa található. A Régiók a következők: Észak-Amerika, Latin- Amerika, Afrika, Európa és Ázsia.

Újraszponzorált Forever Üzleti Partner: Az a Forever Üzleti Partner, aki 12 aktivitás nélküli hónap után megváltoztatta a Szponzorát.

Termékvásárló: Bárki, aki engedélyezett módon FLP terméket vásárol, viszont még nem nyújtotta be jelentkezését az FLP társaságnak, így nem vált Preferred Customerré.

Kereskedelmi Szint: Egy Forever Üzleti Partner és az Alsóvonala által gyűjtött Karton Pontok alapján elért bármely szint. Ezek a következők: Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager és Manager.

Kiskereskedelmi árnyereség: az online Kiskereskedelmi Vásárlások AK árának 30%-a

Szponzor: Olyan Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partner, aki Preferred Customert vagy egy másik Forever Üzleti Partnert személyesen regisztrál.

Szponzorált Manager: lásd (5.03)

AK Ár: Ajánlott Kiskereskedelmi Ár.

Ajánlott Kiskereskedelmi Ár (AK Ár): Az az adók nélkül meghatározott ár, amelyen az FLP Társaság a termékek Termékvásárlók részére történő eladását javasolja. Ez az ár az alapja a bónuszok és a Személyes Kedvezmény számításának.

Transzfer Manager: (lásd 5.04)

Felsővonal: Egy Forever Üzleti Partner felsővonalába tartozó Forever Üzleti Partnerek.

Nem-Elismert Manager: (lásd 5.02)

MB: Mennyiségi Bónusz.

Igazolás: Azoknak a Forever Üzleti Partnereknek nyújtott felmentés, akik meghatározott követelményeknek eleget tesznek annak érdekében, hogy valamely Operatív Társaságnál a bónuszok feltételeinek megfeleljenek, mely követelmények ezzel elfogadottá válnak a többi Operatív Társaságnál a következő Hónapra vonatkozó követelmények vizsgálata nélkül.

(a) **Aktivitással Minősített Igazolás:** Az a Forever Üzleti Partner, aki 4 Személyes és Preferred Customer Karton Ponttal rendelkező Aktív Forever Üzleti Partner a Lakóhely Szerinti Operatív Társaságnál, Aktivitáson alapuló Igazolást kap a következő Hónapra a többi Operatív Társaságnál.

(b) **Vezetőségi Bónusszal Minősített Igazolás:** Az az Elismert Manager, aki Aktív vagy Aktivitással Minősített Igazolást kapott, és teljesíti a Nyílt Csoport Karton Pont Vezetőségi Bónusz feltételt bármely Operatív Társaságnál az aktuális Hónapban, Vezetőségi Bónusszal Minősített Igazolást kap a következő Hónapra a többi Operatív Társaságnál.

Internetes Áruház: A hivatalos internetes vásárlási felület, amely a www.flpshop.hu címen érhető el.

3 PREFERRED CUSTOMER

3.01 A Preferred Customer kizárólag fogyasztója az FLP-termékeknek.

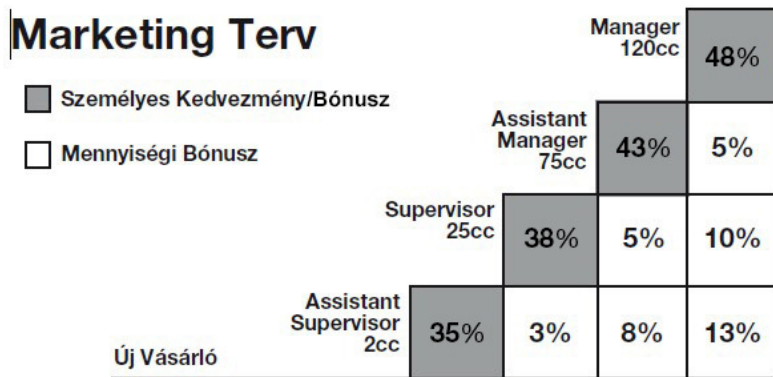
3.02 A Preferred Customer az Ajánlott Kiskereskedelmi Árból 5%-os kedvezménnyel vásárolhatja meg a termékeket.

3.03 Abban az esetben, ha a Preferred Customer vásárol egy Start Your Journey Pack-et, vagy 2 Karton Pontnak megfelelő terméket bármelyik 2 egymást követő hónapban, akkor 30%-os kedvezményt kap a jövőbeli vásárlásokra.

3.04 Az a Preferred Customer, aki 30% -os kedvezményre jogosult, Forever Üzleti Partnerként (FÜP) lép be a Marketing Tervbe Assistant Supervisor szinten.

4 BÓNUSZRENDSZER / MARKETING TERV

4.01 Az Assistant Supervisor üzleti szinten történő Forever Üzleti Partnerré (FÜP) válást követően, az Üzleti Partner jogosulttá válik az FLP-termékek értékesítésére, és más Forever Üzleti Partnerek szponzorálására. A Forever Üzleti Partner és alsóvonalbeli munkatársai által szerzett, Karton Pontokban (KP) kifejezett teljesítmény lehetővé teszi a Forever Üzleti Partner számára, hogy előrelépjen a Kereskedelmi Szintekben, és megkapja az alábbiakban részletezett kedvezményeket és bónusz összegeket:



1. ábra: Marketing terv

(a) Az **Assistant Supervisor** besorolást akkor éri el a Forever Üzleti Partner, ha összesen 2 Belföldi Nyílt Csoport Karton Pontot szerez meg bármely két egymást követő Hónapban, bármely Operatív Társaságnál. Az Assistant Supervisor részesül:

- 30% kedvezményben személyes vásárlás után.
- 30% Kiskereskedelmi Árnyereségben az online Kiskereskedelmi Vásárlások után.

- 25% Preferred Customer Árnyereségben a személyesen szponzorált Preferred Customerek után, akik 5% kedvezménnyel vásárolnak.

Az **aktív státuszú** Assistant Supervisor továbbá részesül:

- 5% Személyes Bónusz a személyes és online vásárlások után
- 5% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek vásárlása után.
- 5% Személyes és Preferred Customer Bónusz, melyre az alsóvonalban lévő inaktív Assistant Supervisorok már nem jogosultak.

(b) A **Supervisor** besorolást akkor éri el a Forever Üzleti Partner, ha összesen 25 Nyílt Csoport Karton Pontot szerez meg bármely két egymást követő Hónapban. A Supervisor részesül:

- 30% kedvezményben plusz 8% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 30% Kiskereskedelmi Árnyereségben, plusz 8% Személyes Bónuszban az online Kiskereskedelmi Vásárlások után.
- 25% Preferred Customer Árnyereségben plusz 8% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek vásárlása után, akik 5% kedvezménnyel vásárolnak.
- 8% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek után, akik 30% kedvezménnyel vásárolnak.

Az **aktív státuszú** Supervisor továbbá részesül:

- 3% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 5% Személyes és Preferred Customer Bónuszban, melyre az alsóvonalban lévő inaktív Assistant Supervisorok már nem jogosultak.

(c) Az **Assistant Manager** besorolást akkor éri el a Forever Üzleti Partner, ha összesen 75 Nyílt Csoport Karton Pontot szerez meg bármely két egymást követő Hónapban. Az Assistant Manager részesül:

- 30% kedvezményben plusz 13% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 30% Kiskereskedelmi Árnyereségben, plusz 13% Személyes Bónuszban az online Kiskereskedelmi Vásárlások után.
- 25% Preferred Customer Árnyereségben, plusz 13% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek vásárlása után, akik 5% kedvezménnyel vásárolnak.
- 13% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek után, akik 30% kedvezménnyel vásárolnak.

Az **aktív státuszú** Assistant Manager továbbá részesül:

- 5% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 8% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 5% Személyes és Preferred Customer Bónuszban, melyre az alsóvonalon lévő inaktív Assistant Supervisorok már nem jogosultak.

(d) A **Manager** besorolást akkor éri el a Forever Üzleti Partner, amint összesen 120 Nyílt Csoport Karton Pontot szerez meg két egymást követő hónapban, vagy 150 Nyílt Csoport Karton Pontot szerez 3 vagy 4 egymást követő hónapban. Az Elismert Manager részesül:

- 30% Kedvezményben, plusz 18% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.

- 30% Kiskereskedelmi Árnyereségben, plusz 18% Személyes Bónuszban az Online Kiskereskedelmi Vásárlások után.
- 25% Preferred Customer Árnyereségben, plusz 18% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek vásárlása után, akik 5% kedvezménnyel vásárolnak.
- 18% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek vásárlása után, akik 30% kedvezménnyel vásárolnak.

Az **aktív státuszú** Manager továbbá részesül:

- 5% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Managerek és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 10% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 13% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 5% Személyes és Preferred Customer Bónuszban, melyre az alsóvonalon lévő inaktív Assistant Supervisorok már nem jogosultak.

(e) Azok a Karton Pontok, amelyek több Operatív Társaságtól származnak, egyesíthetők a Supervisor, Assistant Manager és Manager szintek eléréséhez. Az Assistant Supervisor szint kizárólag egy Operatív Társaságnál szerzett Karton Pontokkal érhető el.

(f) Azok a Karton Pontok, amelyek több Operatív Társaságtól származnak, nem egyesíthetők (nem adhatók össze) Ösztönző minősülésekhez, kivétel ez alól a Global Rally, valamint az Eagle Manager és Chairman's Bonus minősülésekhez szükséges Új Karton Pont követelmény.

(g) Egy hónap vagy két egymást követő hónap felhasználható az Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager szint, vagy a 120 Karton Ponttal történő Manager szint eléréséhez szükséges Karton Pontok teljesítéséhez; valamint három vagy négy egymást követő hónap felhasználható a 150 Karton Ponttal történő Manager szint eléréséhez.

Amennyiben a következő minősülési szintre lépéshez szükséges Karton Pontok egyetlen Operatív Társaságnál generálódnak, az ennek eredményeképpen létrejövő következő szintre lépés ennél az Operatív Társaságnál fog megtörténni azon a napon, amikor a szükséges Karton Pontok összegyűltek, az összes többi Operatív Társaságnál a következő hónap 15. napján kerülnek érvényesítésre.

Amennyiben a felsőbb szintre lépéshez szükséges Karton Pontok több Operatív Társaságtól származnak, a következő szintre lépés az összes Operatív Országban az azt következő hónap 15. napján fog megtörténni, miután a szükséges Karton Pontok összegyűltek.

(h) Az olyan Forever Üzleti Partner, aki a 4.01-ben felvázolt módon lett Elismert Manager, a következők szerint fog Szponzorált Managerre vagy Transzfer Managerre minősülni:

- 1) Amennyiben a 120 vagy 150 Karton Pont egyetlen Operatív Társaságnál generálódott és a Forever Üzleti Partner aktív a Hazai Operatív Társaságnál a szintlépési időszak alatt, akkor a Forever Üzleti Partnert Szponzorált Managernek fogják besorolni abban az Operatív Társaságban is, ahol a 120 vagy 150 Karton Pont generálódott és a Hazai Operatív Társaságnál is, valamint Transzfer Managernek minősül az összes többi Operatív Társaságnál.
- 2) Amennyiben a 120 vagy 150 Karton Pont több Operatív Társaságnál generálódott, a Forever Üzleti Partnert Szponzorált Managernek fogják besorolni a Hazai Operatív Társaságnál. Transzfer Managernek minősül az összes többi Operatív Társaságnál.

- (i) Kiskereskedelmi vásárlás esetén a Termékvásárló vagy a Preferred Customer vásárlásaiból származó Karton Pontok beszámítanak a hozzá rendelt Forever Üzleti Partner Aktivitásába (4 Karton Pont), de kizárólag annál az Operatív Társaságnál, ahol a vásárlás történt.
- (j) Teljes Karton Pont értéket kap a Szponzor minden személyesen szponzorált Preferred Customerés a hozzájuk tartozó Alsóvonalbeli csoport tevékenysége után addig, amíg ez a Preferred Customer vagy Forever Üzleti Partner el nem éri a Manager besorolási szintet. Ez után, ha a Szponzor Vezetőségi Bónuszra Minősített, Vezetőségi Karton Pontot szerez, amely megfelel minden szponzorációs vonalon az első Vezetőségi Bónuszra Minősített Manager Nyílt Csoport Karton Pontjai 40%-ának, minden szponzorációs vonalon a második Vezetőségi Bónuszra Minősített Manager Nyílt Csoport Karton Pontjai 20%-ának, és minden szponzorációs vonalon a harmadik Vezetőségi Bónuszra Minősített Manager Nyílt Csoport Karton Pontjai 10%-ának.
- (k) A Forever Üzleti Partner nem hagyhatja le a Szponzorát a Kereskedelmi Szintek elérése során.
- (l) Egy már elért Kereskedelmi Szintre nem szükséges újra minősülni, kivéve a Forever Üzleti Partneri viszony megszűnése vagy Újraszponzorálás esetén.

4.02 Preferred Customerre vonatkozó 6 hónapos szabály

- (a) A Preferred Customer jogosult új Szponzort választani, miután 6 teljes lezárt hónapig Preferred Customerként szerepelt a rendszerben, a csatlakozási kérelem feldolgozásának időpontját követő hónaptól kezdődően.
- (b) Az a Preferred Customer, aki új Szponzort választ, minden ösztönző program szempontjából újonnan szponzoráltnak minősül.

4.03 Aktivitási Minősítés

(a) Bármilyen Bónusz eléréséhez és bármilyen Ösztönző programban való részvételhez, kivéve a Személyes Kedvezményt, a Személyes Bónuszt, a Preferred Customer Bónuszt és a Preferred Customer Árnyereséget, a Forever Üzleti Partnernek aktívnak kell lennie és a Marketing Tervben meghatározott minden más feltételnek is meg kell felelnie a Bónusz összegyűjtésének naptári hónapjában.

(b) Ahhoz, hogy a Forever Üzleti Partner (FBO) a Belföldi Operációs Társaságnál Aktívnek minősüljön egy Hónapban, összesen 4 Aktív Karton Pontot kell összegyűjtenie a Belföldi Operációs Társaságnál ezen Hónap alatt, amelyek közül legalább egynek Személyes Karton Pontnak kell lennie. Ahhoz, hogy a Forever Üzleti Partner (FBO) Aktívnek minősüljön egy hónapban egy külföldi országban, az előző hónapban Aktívnek kellett minősülnie a Belföldi Operációs Társaságnál.

(c) Azok az Assistant Supervisorok, akik nem érik el az Aktív Státuszt, abban a hónapban nem részesülnek Személyes Bónuszban vagy Preferred Customer Bónuszban. Azok a Supervisorok, Assistant Managerek és Managerek, akik nem érik el az Aktív Státuszt, abban a hónapban nem részesülnek Mennyiségi Bónuszban. Bármely olyan Bónusz, amely egy olyan Forever Üzleti Partner által keletkezik, aki nem Aktív Státuszú a hónap folyamán, a Marketing Terv szerinti felsővonalban található Aktív Státuszú Forever Üzleti Partnereknek kerül kifizetésre.

(d) Az a Forever Üzleti Partner (FBO), aki elveszít bármilyen Mennyiségi Bónuszt, Aktív Forever Üzleti Partnerre minősülhet a következő hónapban (a minősülés visszamenőleg nem alkalmazható).

4.04 Bónusz- és nyereségszámítás, valamint Kifizetés

(a) Valamennyi bónusz számításához az Ajánlott Kiskereskedelmi Árakat (AK Ár) kell figyelembe venni, ahogyan az a Forever Üzleti Partner havi Forever Üzleti Partneri díjelszámolásában szerepel.

(b) A Kedvezményeket és Bónuszokat annak a szintnek megfelelően kalkulálják ki, amelyik szinten állt az Üzleti Partner a rendelés felvételekor. A nagyobb Kedvezmények és Bónuszok azon a napon lépnek hatályba, amikor a magasabb szintre való lépés megtörtént.

(c) A Forever Üzleti Partner (FBO) nem kap Mennyiségi Bónuszt a szponzorált csoportjában szereplő olyan Forever Üzleti Partner után, aki ugyanazon a szinten van a Marketing Tervben. Azonban a Marketing Tervben történő Kereskedelmi Szint előrelépés vagy más ösztönző program szempontjából az ilyen Forever Üzleti Partnerek után járó minden Karton Pontot be kell számítani.

(d) A Bónuszok kifizetésére az azt követő hónap tizenötödik napján kerül sor, amelyben a terméket az FLP-től megvásárolták. Példa: a januári vásárlásokra vonatkozó Bónuszok február 15-én kerülnek kifizetésre.

(e) Amennyiben a hónap végén felhalmozott Személyes Bónusz megmarad, az a következő hónap 15. napján kerül kifizetésre.

(f) A Forever Üzleti Partner saját kötelezettsége, hogy azon harmadik fél részéről felmerülő költségeket vagy díjakat kifizesse, amely külföldi országból származó Nyereség / Bónusz kifizetéséből származik.

4.05 Forever Üzleti Partnerekre vonatkozó 36 hónapos szabály

(a.) Az a Forever Üzleti Partner, aki 36 egymást követő naptári hónapon keresztül nem vásárolt, elveszíti az összes szponzorált alsóvonalát, ami a felsővonalában található első Forever Üzleti Partnerhez kerül.

(b) Ha a Forever Üzleti Partnernek van 1. generációs Managere a hálózatában, akkor ezek a Managerek az újonnan kinevezett Szponzor Örökölt Managereivé minősülnek.

4.06 Adatmegőrzés:

(a) Bármely Forever Üzleti Partner (Manager szint alatt), Preferred Customer vagy Termékvásárló, akinek nincs felhasználói aktivitása (beleértve, de nem kizárólagosan az Elismert Vásárlást, termékvásárlást, szponzorálást vagy jutalékok és/vagy bónuszok megszerzését) bármely egymást követő hét (7) éves időszak alatt, inaktívnak minősül, és adatai törlésre vagy zárolásra kerülnek a Társaság rendszeréből, a Nyilvántartás-megőrzési szabályzatunknak megfelelően.

4.07 Ármeghatározás

(a) A Kiskereskedelmi Vásárló Ajánlott Kiskereskedelmi Áron vásárol.

(b) A Preferred Customer az AK Árhoz képest 5%-os kedvezménnyel vásárol. Amint a Preferred Customer 2 egymást követő naptári hónapon belül 2CC-nek megfelelő mennyiséget vásárol, az árkedvezménye 5%-ról 30%-ra emelkedik, a következő megrendeléssel kezdődő hatállyal. Nem kerül sor újraszámításra azon megrendelések esetében, amelyeknél a 2CC követelmény a megrendelés közben történt.

(c) Amint a Preferred Customer eléri a 30%-os kedvezményt és üzleti szintre lép, Assistant Supervisor szinten lévő Forever Üzleti Partner lesz, és amennyiben 4 Karton Ponttal Aktívnek minősül, további 5%-os bónuszt kap a személyes megrendelések után, a következő megrendeléssel kezdődően.

(d) Amint a Forever Üzleti Partner teljesíti a következő forgalmazói szinthez szükséges Karton Pont követelményt (Supervisor, Assistant Manager, Manager), az árkedvezménye 38%-ra, 43%-ra, illetve 48%-ra nő, a következő megrendeléssel kezdődően. Ha a Karton Pont követelmény a megrendelés közben következik be, az FBO 8%, 13%, 18% személyes bónuszt kap a megrendelés azon részének AK ára alapján, amely az elért új szintnek felel meg.

MANAGERI MINŐSÍTÉS ÉS FELTÉTELEI

5.01 Elismert Manager:

- (a) Egy Forever Üzleti Partner akkor minősül Elismert Managernek és szerez arany Manager kitűzőt
- 1) amint a Forever Üzleti Partner és alsóvonalai csoportja összesen 120 Nyílt Csoport Karton Pontot szerez 1-2 egymást követő Hónap alatt, vagy 150 Nyílt Csoport Karton Pontot szerez 3-4 egymást követő hónap alatt
valamint
 - 2) amennyiben az Karton Pontok mindegyike egyetlen Operatív Társaságnál keletkezett, a Forever Üzleti Partnernek ugyanazon időszak alatt minden hónapban ugyanannál az Operatív Társaságnál kell aktívnek lennie, vagy ha a Karton Pontok több Operatív Társaságnál keletkeztek, a Forever Üzleti Partnernek ugyanazon időszak alatt minden hónapban a Lakóhely Szerinti Operatív Társaságánál kell aktívnek lennie.
amikor a Forever Üzleti Partner Aktív Forever Üzleti Partnernek minősül valamennyi Hónapban ugyanezen időszak alatt, és
 - 3) amikor nincs más Forever Üzleti Partner az Alsóvonalában, aki ugyanezen időszak alatt szintén Managernek minősülne.
- (b) Ha a Forever Üzleti Partner Alsóvonalába tartozó másik Forever Üzleti Partner szintén Manager besorolásúnak minősülne bármely országban ugyanezen időszak alatt, a Forever Üzleti Partner akkor válik Elismert Manager besorolásúvá, ha
- 1) aktív Forever Üzleti Partnernek minősül minden Hónapban ugyanezen időszak alatt és

2) legalább 25 Nyílt Csoport Karton Pontra válik jogosulttá a minősítési időszak utolsó Hónapjában az Alsóvonalába tartozó azon Forever Üzleti Partnerek tevékenysége alapján, akik nem ahhoz az ághoz tartoznak, amelyhez a másik, Manager szintre lépő Forever Üzleti Partner tartozik.

5.02 Nem-Elismert Manager:

(a) Aminta Forever Üzleti Partner és az Alsóvonalába tartozó Forever Üzleti Partnerek 1-2 egymást követő Hónap alatt összesen 120 Nyílt Csoport Karton Pontot szereznek vagy 150 Nyílt Csoport Karton Pontot szereznek 3-4 egymást követő hónap alatt, de a Forever Üzleti Partner nem teljesíti az Elismert Manageri besoroláshoz szükséges egyéb feltételeket, Nem-Elismert Manager besorolásúvá válik.

(b) A Nem-Elismert Manager jogosulttá válhat Személyes Kedvezményre, Preferred Customer és Mennyiségi Bónuszra, de nem jogosult Vezetőségi Bónuszra vagy más Manageri ösztönző programban való részvételre.

(c) A Nem-Elismert Manager Elismert Manager besorolásúvá válhat, ha teljesíti az alábbi feltételeket

1) összesen 120 Nyílt Csoport Karton Pontot szerez bármely 1-2 egymást követő Hónap alatt, vagy 150 Nyílt Csoport Karton Pontot szerez 3-4 egymást követő hónap alatt, valamint

2) ugyanezen időszak alatt minden hónapban Aktív Forever Üzleti Partnernek minősül.

3) Az újraminősítési időszak nem kezdődhet a Nem-Elismert Managerré besorolásúvá válás utolsó hónapja előtt.

(d) Amennyiben az Elismert Manager besoroláshoz szükséges feltételeket a Forever Üzleti Partner a Nem-Elismert Manager besorolás elérésének utolsó Hónapjával kezdi el teljesíteni, azok a Karton Pontok, amelyek egyetlen Alsóvonalbeli Manager előmeneteléhez sem kerültek felhasználásra abban a Hónapban, amelyben a Forever Üzleti Partner a Nem-Elismert Manager besorolást megszerezte, beszámíthatók az Elismert Manager besorolás eléréséhez.

(e) A szükséges Nyílt Csoport Karton Pontok megszerzésének dátumától kezdve a Nem-Elismert Manager Elismert Managernek minősül és amennyiben Vezetőségi Bónuszra Minősített, elkezdheti összegyűjteni a Vezetőségi Bónuszt, valamint a Vezetőségi Bónuszra Minősített Elismert Vásárlások után járó Vezetőségi Karton Pontokat.

5.03 Szponzorált Manager

(a) A Manager besorolású Forever Üzleti Partner a közvetlen Szponzorához tartozó Szponzorált Manager státuszúvá válik, ha

- 1) eléri az Elismert Manager besorolást vagy
- 2) Örökölt vagy Transzfer Manager státuszából Szponzorált Manager besorolásúvá válik.

(b) A Szponzorált Manager besorolású Forever Üzleti Partner figyelembe vehető az ő Felsővonalához tartozó Manager besorolású Forever Üzleti Partner Drágakő Bónuszra, Drágakő Manager besorolásra, valamint bármilyen más ösztönző programhoz való jogosultságának megállapításakor.

5.04 Örökölt vagy Transzfer Manager

(a) Egy Manager akkor számít Örökölt Managernek, ha más Szponzorhoz kerül a 12 hónapos Vezetőségi Bónuszra Minősülés szabálya miatt, vagy ha a Szponzorának megszűnik a jogviszonya vagy újraszponzorál. Ebben az esetben ő a következő Felsővonalbeli Szponzorához kerül Örökölt Managerként.

(b) Egy Manager Transzfer Managernek számít az Üzletpolitika 4.01.(h) pontja szerint mindaddig, amíg újra nem minősül Szponzorált Managerként az egyes országok szintjén.

- (c) Az Örökölt és Transzfer Manager besorolás nem befolyásolja egy Manager besorolású Forever Üzleti Partnernek vagy az ő Felsővonalának kifizetett Mennyiségi vagy Vezetőségi Bónuszát.
- (d) Az Örökölt vagy Transzfer Manager tevékenysége nem számít be az ő Felsővonalába tartozó Manager besorolású Forever Üzleti Partner Ösztönző Programhoz nyújtott Karton Pont kedvezménybe, vagy a Drágakő Manager besorolásra való jogosultság számításába.
- (e) Egy Örökölt vagy Transzfer Manager újraminősülhet Szponzorált Managerként az egyes országok szintjén, ha megfelel a következő követelményeknek:
 - 1) Összesen 120 Nyílt Csoport Karton Pontot termel annál az Operatív Társaságnál, ahol újraminősül Szponzorált Managerként bármely két egymást követő Hónapban (vagy 150 Nyílt Csoport Karton Pontot termel bármely 3 vagy 4 egymást követő hónapban). Az újraminősülési folyamat a transzfer hónapját megelőző hónaptól kezdődhet.
 - 2) Az újraminősülési időszak alatt Aktív Forever Üzleti Partnernek minősül a Lakóhelye Szerinti Országban, vagy 4 Aktív Karton Pontot szerez annál a Társaságnál, ahol a Szponzorált Manager státuszt el kívánja érni.

6. VEZETŐSÉGI BÓNUSZ (VB)

6.01 Miután egy Forever Üzleti Partner Elismert Manager besorolású Forever Üzleti Partnerré válik, az Alsóvonalbeli Manager besorolású Forever Üzleti Partnerek támogatásával és fejlődésük elősegítésével, valamint Forever Üzleti Partnerek szponzorálásának és oktatásának folytatásával jogosulttá válhat a Vezetőségi Bónuszra.

6.02 (a) Az az Elismert Manager, aki Aktívnek minősül és 12 Nyílt Csoport Karton Ponttal (vagy Aktivitással, vagy Vezetőségi Bónusszal Minősített Igazolással) rendelkezik bármely Operatív Társaságnál az aktuális Hónapban, az adott Operatív Társaságnál e Hónapban Vezetőségi Bónuszra Minősült. A Pass-Thru Karton Pontok nem számítanak bele ebbe a minősülésbe.

(b) A Nyílt Csoport követelmény (nem beleszámítva a Pass-Thru Karton Pontokat) 8 Karton Pontra csökken, ha a Managernek volt 2 alsóvonalbeli Aktív Elismert Managere, mindkettő különböző szponzorált vonalban, akik 25-25 Összes Karton Pontot gyűjtöttek össze az előző Hónapban. Tovább csökken a követelmény 4 Aktív Karton Pontra, ha 3 alsóvonalbeli Aktív Elismert Managerrel rendelkezett, mindegyik különböző szponzorálási vonalban, akik 25-25 Összes Karton Pontot gyűjtöttek össze az előző Hónapban.

6.03 (a) A Manager Nyílt Csoport Elismert Vásárlásainak AK Ára után járó Vezetőségi Bónusz minden hónapban az alábbi feltételek szerint kerül kifizetésre a Felsővonalához tartozó Vezetőségi Bónuszra Minősített Managernek:

- 1) 6% kerül kifizetésre az első felsővonalbeli Vezetőségi Bónusz Minősített Managernek.
- 2) 3% kerül kifizetésre a második felsővonalbeli Vezetőségi Bónusz Minősített Managernek.
- 3) 2 % kerül kifizetésre a harmadik felsővonalbeli Vezetőségi Bónusz Minősített Managernek.

6.04 (a) Az a Manager, aki három egymást követő Hónapon keresztül nem Aktív, elveszíti a Vezetőségi Bónuszminősülésre való jogosultságát, akkor is, ha alsóvonalában nincs Manager.

(b) A Vezetőségi Bónuszra való jogosultságot újból megszerezheti, ha bármely Operatív Társaságnál teljesíti az alábbi feltételeket:

1) összesen 12 Belföldi Nyílt Csoport Karton Pontot szerez meg három egymást követő Hónap mindegyikében (akkor is, ha nincs alsóvonalbeli Managere) és

2) Aktívnak minősül ugyanezen időszak minden Hónapjában.

(c) A jogosultság visszaszerzése után a Vezetőségi Bónusz minden további hónapra jár, amelyben a Manager Vezetőségi Bónusz Minősített, a negyedik hónappal kezdődően, amely az ötödik hónap 15. napján kerül kifizetésre.

6.05 (a) Az a Manager, aki az utóbbi tizenkét egymást követő hónapban nem volt Vezetőségi Bónuszra Minősült legalább egyszer, és aki még nem kezdett bele a Vezetőségi Bónuszra való jogosultság visszaszerzésébe, véglegesen elveszíti az összes alsóvonalbeli Manageri vonalát.

(b) Az elveszített Manageri vonal Örökölt Manager besorolásának számít ezen Manager eredeti Szponzori felsővonalában lévő első Vezetőségi Bónuszra jogosult Managerének.

7 EGYÉB ÖSZTÖNZŐ PROGRAM

7.01 (a) Az FLP Társaság ösztönző programjainak az a célja, hogy a megbízható üzlet kiépítésének elveit népszerűsítse.

Ez magában foglalja a megfelelő szponzorálást és a termékek felhasználható mennyiségben történő értékesítését.

Az ösztönző programokhoz tartozó pontok és díjazás nem ruházhatók át, és azokat csak olyan Forever Üzleti Partnerszerezheti meg, aki az FLP Marketing Tervével és Üzletpolitikájával és ezek szellemiségével, valamint az Etikai Kódexszel összhangban építi ki üzleti tevékenységét.

7.02 (a) Az elismerést jelentő kitűzőket csak a Központi Irodánál található Forever Üzleti Partneri Szerződésen feltüntetett Forever Üzleti Partner kaphatja meg.

7.03 (a) Abban az esetben, ha a Forever Üzleti Partner házastársa nem vesz részt egy Ösztönző Utazáson, a Forever Üzleti Partner jogosult egy másik vendéget magával hozni, feltéve, hogy ez a vendég betöltötte 14.életévét.

(b) Az Ösztönző Utazások alatt a következőket kell érteni: Global Rally, Eagle Manager Retreat, és a Zafír Managertól Platina Centurio Manager szintig terjedő utazások.

c) A Zafír Managertól Platina Centurio Manager szintig terjedő utazásokat a minősülést követő 24 hónapon belül igénybe kell venni.

8 MANAGERI ÉS MAGASABB JUTALMAK

8.01 A Manager szinten működő Forever Üzleti Partner minden országból összevonhatja Első Generációs Szponzorált Elismert Managereit annak érdekében, hogy Senior Manageri vagy afeletti szintet érjen el, egészen a Platina Centurio Manager szintig. Azonban, minden első generációs Manageri szinten működő Forever Üzleti Partnert csak egyszer lehet számítani.

8.02 Manageri és magasabb elismerést jelentő kitűzött kizárólag a Forever Living Products által jóváhagyott találkozón lehet átadni.

8.03 **Elismert Manager:** Ha egy Forever Üzleti Partner teljesíti az 5.01 pontban leírt feltételeket, Elismert Managernek minősül és megkapja az arany kitűzött.

8.04 **Eagle Manager Besorolás:**

(a) Az Eagle Manageri státusz minden évben megszerezhető és megújítható. A Forever Üzleti Partner minősülhet, amennyiben az Elismert Manageri minősítés megszerzését követő májustól az azt követő áprilisig tartó minősülési időszak során teljesíti az alábbi feltételeket:

- 1) Minden hónapban Aktív; vagy a Lakóhelye szerinti Operatív Társaságban vagy a Minősítő Operatív Társaságban,
- 2) Vezetőségi Bónusz Minősített (akkor is, ha nincs egyetlen manageri vonala sem). Azok a Karton Pontok, amelyeket olyan hónapban szerzett, amikor nem volt Vezetőségi Bónuszra Minősített, NEM számítanak bele ebbe az ösztönzőbe;
- 3) A globálisan megszerzett Összes Karton Pontjainak száma legalább 720, beleértve az új, személyesen szponzorált Alsóvonalaktól származó legalább 100 Új Karton Pontot;
- 4) Támogatja a helyi és regionális találkozót.

A következő követelmény teljesíthető a májustól ápriliséig tartó minősítési időszakban, az Elismert Managerré történő minősülés előtt vagy után:

5) Személyesen szponzorál és kialakított legalább két új Supervisorri vonalat bármely Operatív Társaságban;

(b) A fenti követelmények mellett, a Senior Manageri és annál magasabb besorolási szinten lévő Forever Üzleti Partnereknek a következő minta alapján ki kell építeniük és fenn kell tartaniuk az Eagle Manager vonalakat is. Minden alsóvonalai Eagle Managernek külön szponzori vonalban kell lennie, tekintet nélkül arra, hogy hány generációval lejjebb helyezkedik el {lásd alább a 8.04. (d) pontot}, és bármely Operatív Társaságnál lehet. Ez a követelmény a kvalifikációs időszak elején elért Manageri pozíció szintjétől függ.

Drágakő (Gem) Managerek (Zafír és magasabb szintű) alacsonyabb Drágakő szinten minősülhetnek, de ez nem lehet alacsonyabb a Soaring Manager szintnél. Például, ha egy Gyémánt Managernek 3 Eagle Manager vonala van, minősülni fog, és Eagle Minősült Gyémánt Managernek fogják hívni.

Senior Manager esetében:	1 Eagle Manager vonal
Soaring Manager esetében:	3 Eagle Manager
Zafír Manager esetében:	3-5 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült) 6-9 Eagle Manager vonal (Zafír Eagle Manager),
Gyémánt-Zafír Manager esetében:	3-9 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült) 10-14 Eagle Manager vonal (Gyémánt-Zafír Eagle Manager)
Gyémánt Manager esetében:	3-14 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült) 15-24 Eagle Manager vonal (Gyémánt Eagle Manager)

Dupla-Gyémánt Manager esetében:	3-24 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült)
	25-34 Eagle Manager vonal (Dupla Gyémánt Eagle Manager)
Tripla-Gyémánt Manager esetében:	3-34 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült)
	35-44 Eagle Manager vonal (Tripla Gyémánt Eagle Manager)
Gyémánt Centurio Manager esetében:	3-44 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült)
	45+ Eagle Manager vonal (Gyémánt Centurio Eagle Manager)
Platina Gyémánt Manager esetében:	3-54 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült)
	55+ Eagle Manager vonal (Platina Gyémánt Eagle Manager)
Platina Dupla Gyémánt Manager esetében:	3-64 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült)
	65+ Eagle Manager vonal (Platina Dupla Gyémánt Manager)
Platina Tripla Gyémánt Manager esetében:	3-74 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült)
	75+ Eagle Manager vonal (Platina Tripla Gyémánt Manager)
Platina Centurio Manager esetében:	3-84 Eagle Manager vonal (Eagle Minősült)
	85+ Eagle Manager vonal (Platina Centurio Manager)

(c) Az Újrászponzorált Forever Üzleti Partnereket az új Supervisor és az Új Karton Pontok követelmények alatt kell figyelembe venni.

(d) A Manager összevonhatja különböző Operációs Társaságokból alsóvonalbeli Eagle Managereit az Eagle Manageri pozíció megszerzése céljából. Amennyiben a Manager ugyanazon Forever Üzleti Partnert több országban szponzorálta, ez a Forever Üzleti Partner alatt különböző országokban elhelyezkedő Eagle Managereket beszámíthatja, de egy (1) alsóvonalbeli Eagle Manager csak egyszer számítható be.

(e) Ha a Forever Üzleti Partner a minősülési időszakban éri el a Manager szintet:

1) Minden olyan Preferred Customer, akit a szintlépés utolsó hónapjában újonnan szponzorált a Forever Üzleti Partner, a minősülési időszakra vonatkozó Eagle Manager Program új Supervisor követelményébe beszámít.

2) Az Eagle Manager követelmények NEM arányosítottak; A Forever Üzleti Partnereknek a Manager besorolás elérését követően, a minősülési időszak hátralevő időszakában teljesíteniük kell a 720 Összes és a 100 Új Karton Pont feltételt, valamint a két új Supervisorral kapcsolatos feltételt.

(f) Az Eagle Manager besorolás elérésekor a Forever Üzleti Partner tevékenysége az Eagle Manager Retreaten történő részvételre irányuló Ösztönző Utazásra való meghívással kerül elismerésre. A minősült Forever Üzleti Partner a Társaság által megszabott két helyszínből egyet választhat.

Ez tartalmazza:

1) A repülőutazást két személy részére, valamint az ellátást három éjszakára,

2) Az exkluzív Eagle Manager Trainingre való meghívást.

3) Az Eagle Manager Retreathez kapcsolódó összes eseményen való részvételi lehetőséget.

A Forever Üzleti Partnernek a minősülési időszakot követő május 31-ig ki kell jelölnie a kívánt helyszínt, vagy végleg elveszíti részvételi lehetőségét bármely Retreat-helyszínen.

(g) Az a Forever Üzleti Partner, aki Zafír, Gyémánt-Zafír vagy Gyémánt Eagle Manager besorolást ér el, bármely, általa választott Operatív Társaságnál automatikusan minősül a szintjének megfelelő – 1%, 2% és 3% - Drágakő bónuszra - májustól kezdődően - tizenkét hónapig, minden olyan hónapban, amelyben Vezetőségi Bónusz minősített volt.

(h) A Forever Üzleti Partner csak egy országban minősülhet. Ha több országban is teljesíti a követelményeket, akkor azt az országot kell Minősítő Országnak tekinteni, ahol a legmagasabb mértékű az Összes Karton Pontja.

8.04.1 Globális Vezetői Csoport (Global Leadership Team)

(a) Ha az Elismert Manager minősítésű Forever Üzleti Partner a minősítés elérése utáni bármely naptári évben 7500 Összes Karton Pontot termel (beleértve legalább 50 Új Karton Pontot), jogot szerez a Globális Vezetői Csoport tagságra és annak minden évben történő megújítására.

(b) A Globális Vezetői Csoportban tagságra jogosult Managerek a minősülésüket követő január 1-jétől egy naptári évig lesznek a GLT tagjai és meghívást kapnak egy exkluzív utazásra, valamint Elismerésben és Díjban részesülnek a Global Rally-n.

(c) A Managerek részvétele a Global Rally-n kötelező ahhoz, hogy a Globális Vezetői Csoport juttatásaiban részesülhessenek.

8.05 Manager Elismerések – Az Elismert Manager két, össze nem vonható módon szerezhethet Manageri Elismerést

- a) Az Első generációjában található Szponzorált Managerek összegyűjtésével; vagy
- b) Az Eagle Manager vonalak összegyűjtésével
- c) Csak azon évek Eagle Manager vonalai számíthatók be a totál Karton Pontokba, amelyekben a Minősülő Manager az Eagle Manager minősülés alapkövetelményeit teljesítette, valamint amelyek nem minősültek és nem számítottak bele egy másik Eagle Manager alá egy korábbi időszakban. A

Minősülő Managernek a következő alapkövetelményeknek kell megfelelnie májustól áprilisig tartó időszakban – a Managerré minősülése után:

- 1) Aktív minden hónapban
 - 2) Vezetőségi bónusz minősült minden hónapban. Azok a Karton Pontok, amelyeket olyan hónapban szerzett, amikor nem volt Vezetőségi Bónuszra Minősített, NEM számítanak bele ebbe az ösztönzőbe;
 - 3) Globális szinten megszerez legalább 720 totál Karton Pontot, amely tartalmazza a 100 ÚJ Karton Pontot
 - 4) Támogatja a helyi és regionális találkozót.
 - 5) Személyesen szponzorál és kialakít legalább két új Supervisorit vonalat, bármely Operatív Társaságban.
- d) A Manager vagy Eagle Manager vonalak folyamatosan gyűjthetők.
- e) Az a Manager, aki az alapkövetelményeket teljesítette a minősülési időszak alatt, visszamenőleg beszámíthatja azokból az előző minősülési időszakokból származó Eagle Manager vonalait, amikor ő maga is teljesítette az alapkövetelményeket.
- f) Minden egyes Eagle Manager vonal csak egyszer vehető figyelembe a felsővonalában minősülő Manager minősüléséhez.
- g) Az Elismert Szponzorált Manager, aki eltávolításra került a Társaság adatbázisából, újraszponzorálás vagy kiléptetés/kilépés alapján, az a korábbi szponzorának kitűzője szerinti besorolásába továbbra is beleszámít.

8.06 Senior Manager

- a) Rendelkezzen az alsóvonalában 2 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy

b) Rendelkezzen 1 Eagle Manager vonallal

c) A Senior Manager szint elérését a Forever két drágakövet tartalmazó aranykitűzővel ismeri el.

8.07 Soaring Manager

a) Rendelkezzen az alsóvonalában 5 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy

b) Rendelkezzen 3 Eagle Manager vonallal

c) A Soaring Manager szint elérését a Forever négy drágakövet tartalmazó aranykitűzővel ismeri el.

8.08 Zafír Manager

a) Rendelkezzen az alsóvonalában 9 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy

b) Rendelkezzen 6 Eagle Manager vonallal

c) A Zafír Manager szint elérését a Forever a következővel ismeri el:

1) Egy 4 zafír ékkövet tartalmazó aranykitűzővel, illetve egy 4 napos, 3 éjszakás, teljes ellátást biztosító utazással a Régió belüli üdülőhelyre.

2) Egy személyre szabott elismerő plakettel.

8.09 Gyémánt-Zafír Manager

a) Rendelkezzen az alsóvonalában 17 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy

b) Rendelkezzen 10 Eagle Manager vonallal

c) A Gyémánt-Zafír Manager szint elérését a Forever a következővel ismeri el:

1) Egy 2 gyémánt és 2 zafír ékkövet tartalmazó aranykitűzővel, valamint egy 5 napos, 4 éjszakás, teljes ellátást biztosító utazással a Régió belüli luxus üdülőhelyre.

2) Egy személyre szabott elismerő plakettel.

8.10 Gyémánt Manager

- a) Rendelkezzen az alsóvonalában 25 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- b) Rendelkezzen 15 Eagle Manager vonallal
- c) A Gyémánt Manager szint elérését a Forever,
 - 1) Egy nagy gyémánt ékkövet tartalmazó aranykitűzővel, egy különlegesen szépen kialakított gyémántgyűrűvel, egy teljes ellátást biztosító utazással ismeri el, a Régióon kívüli luxus üdülőhelyre.
 - 2) Mentessül a Mennyiségi Bónuszra, a vezetőségi Bónuszra vonatkozó Karton Pont követelmények, valamint a Forever2Drive Bónuszra vonatkozó követelmények alól, feltéve, hogy minimum 25 Első Generációs, általa szponzorált, Szponzorált Elismert Manager szintű Forever Üzleti Partner minden hónapban Aktív Forever Üzleti Partnernek minősül.
 - 3) Egy személyre szabott emléktáblával ismeri el, amely tartalmazza az előrelépést elősegítő Managerek nevét.

8.11 Dupla Gyémánt Manager:

- a) Rendelkezzen az alsóvonalában 50 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- b) Rendelkezzen 25 Eagle Manager vonallal.
- c) A Dupla Gyémánt Manager szint elérését a Forever
 - 1) Két nagy gyémánt ékkövet tartalmazó aranykitűzővel, egy exkluzív, gyémántokkal kirakott tollal ismeri el, továbbá egy teljes ellátást biztosító utazással Dél-Afrikába, illetve ennek megfelelő utazási helyszínre.
 - 2) Egy személyre szabott emléktáblával ismeri el, amely tartalmazza az előrelépést elősegítő Managerek nevét.

8.12 Tripla Gyémánt Manager:

- a) Rendelkezzen az alsóvonalában 75 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- b) Rendelkezzen 35 Eagle Manager vonallal.
- c) A Tripla Gyémánt Manager szint elérését a Forever
 - 1) Egy három nagy gyémánt ékkövet tartalmazó különleges aranykitűzővel, egy exkluzív, személyre szóló órával, valamint egy teljes ellátást biztosító világ körüli utazással ismeri el.
 - 2) Egy személyre szabott emléktáblával ismeri el, amely tartalmazza az előrelépést elősegítő Managerek nevét.

8.13 Gyémánt Centurio Manager:

- a) Rendelkezzen az alsóvonalában 100 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- b) Rendelkezzen 45 Eagle Manager vonallal.
- c) A Gyémánt Centurio Manager szint elérését a Forever
 - 1) Egy négy nagy gyémánt ékkövet tartalmazó arany kitűzővel ismeri el, valamint teljes ellátást biztosító Business Class utazással a Hawaii-szigetekre, illetve ennek megfelelő utazási helyszínre.
 - 2) Egy professzionálisan elkészített, életmódot bemutató üzleti videóval ismeri el.
 - 3) Egy személyre szabott emléktáblával ismeri el, amely tartalmazza az előrelépést elősegítő Managerek nevét.

8.14 Platina Gyémánt Manager

- a) Rendelkezzen az alsóvonalában 125 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- b) Rendelkezzen 55 Eagle Manager vonallal.
- c) A Platina Gyémánt Manager szint elérését a Forever
 - 1) Egy platina kitűzővel ismeri el, valamint teljes ellátást biztosító Business Class utazással a Nagykorallzátonyhoz, illetve ennek megfelelő utazási helyszínre.

- 2) Egy személyre szabott emléktáblával ismeri el, amely tartalmazza az előrelépést elősegítő Managerek nevét.

8.15 Platina Dupla Gyémánt Manager

- a) Rendelkezzen az alsóvonalában 150 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- b) Rendelkezzen 65 Eagle Manager vonallal.
- c) A Platina Dupla Gyémánt Manager szint elérését a Forever
 - 1) Egy platina kitűzővel ismeri el, valamint teljes ellátást biztosító Business Class utazással Bora Borára, illetve ennek megfelelő utazási helyszínre.
 - 2) Egy személyre szabott emléktáblával ismeri el, amely tartalmazza az előrelépést elősegítő Managerek nevét.

8.16 Platina Tripla Gyémánt Manager

- a) Rendelkezzen az alsóvonalában 175 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- d) Rendelkezzen 75 Eagle Manager vonallal.
- e) A Platina Tripla Gyémánt Manager szint elérését a Forever
 - 1) Egy platina kitűzővel ismeri el, valamint teljes ellátást biztosító Business Class utazással a Maldív-szigetekre/Seychelle-szigetekre, illetve ennek megfelelő utazási helyszínre.
 - 2) Egy személyre szabott emléktáblával ismeri el, amely tartalmazza az előrelépést elősegítő Managerek nevét.

8.17 Platina Centurio Manager

- b) Rendelkezzen az alsóvonalában 200 Első Generációs, Szponzorált Managerrel; vagy
- f) Rendelkezzen 85 Eagle Manager vonallal.

g) A Platina Centurio Manager szint elérését a Forever

- 3) Egy platina kitűzővel ismeri el, valamint teljes ellátást biztosító Business Class utazással az FBO által választott helyszínre.
- 4) Egy személyre szabott emléktáblával ismeri el, amely tartalmazza az előrelépést elősegítő Managerek nevét.

9 DRÁGAKŐ BÓNUSZ

9.01 (a) Az a Vezetőségi Bónusz Minősített Drágakő Manager besorolású Forever Üzleti Partner, aki az adott Hónapban rendelkezik a szükséges számú Aktív Első Generációs Szponzorált Managerrel a minősítés országában, vagy aki rendelkezik a szükséges számú, különböző szponzorált alsóvonalakban olyan Aktív Managerrel, aki az adott Hónapban legalább 25 Összes Karton Pontot gyűjtött, Drágakő Bónuszra jogosult az Első, Második és Harmadik Generációs alsóvonalbeli LBQ (Vezetőségi Bónuszra Minősült) Managerei Nyílt Csoport Elismert Vásárlásainak AK Ára alapulvételével.

- 1) Zafír Drágakő Bónusz: Zafír Manager és ennél magasabb szintű Manager 1%-ra minősülhet, amennyiben 9 Aktív Első Generációs Szponzorált Managerrel vagy különböző alsóvonalból származó 9 Aktív Managerrel rendelkezik, aki 25 Totál Karton Pontot gyűjtött.
- 2) Gyémánt-Zafír Drágakő Bónusz: Gyémánt-Zafír Manager és ennél magasabb szintű Manager 2%-ra minősülhet, amennyiben 17 Aktív Első Generációs Szponzorált Managerrel vagy különböző alsóvonalból származó 17 Aktív Managerrel rendelkezik, aki 25 Totál Karton Pontot gyűjtött.
- 3) Gyémánt Drágakő Bónusz: Gyémánt Manager és ennél magasabb szintű Manager 3%-ra minősülhet, amennyiben 25 Aktív Első Generációs Szponzorált Managerrel vagy különböző alsóvonalból származó 25 Aktív Managerrel rendelkezik, aki 25 Totál Karton Pontot gyűjtött.
- 4) A Drágakő Bónusz százalékok nem halmozhatók. A Drágakő Managerek a minősülésüknek megfelelő százalékot kapják meg.

(b) A Drágakő Bónuszra való jogosultság szempontjából külföldön regisztrált Első Generációs Managert is figyelembe lehet venni, amennyiben az adott külföldi Manager Szponzorált Managernek minősül abban az országban, ahol az említett Manager Drágakő Bónuszra jogosult kíván lenni. Miután az ilyen külföldön regisztrált Manager Szponzorált Managernek minősül, számításba vehető a Manager Felsővonalában a

Drágakő Bónuszra való minősítés szempontjából azokban a hónapokban, amelyekre vonatkozóan ez a külföldi Manager a Lakóhelye Szerinti Ország által kiállított Aktivitással Minősített Igazolással rendelkezik.

(c) A Drágakő Bónuszra való jogosultság megállapítására országonként kerül sor a Belföldi Nyílt Csoport Elismert Vásárlások AK Árának alapulvételével, az adott ország Manager szinten működő Forever Üzleti Partnerének tevékenysége alapján. A Drágakő Bónuszra való jogosultság érdekében az adott országban és az adott hónapban kell a szükséges számú Első Generációs Szponzorált Manager szintű Aktív Forever Üzleti Partnerrel vagy 25 Karton Ponttal rendelkező alsóvonalba tartozó Aktív Managerrel rendelkezni.

(d) Az a Forever Üzleti Partner, aki 6, 10 vagy 15 Eagle Manager Vonallal minősül Eagle Managerré, a Lakóhely Szerinti Országban automatikusan minősül a szintjének megfelelő – 1%, 2% és 3% - Drágakő bónuszra - májustól kezdődően - tizenkét hónapig, minden olyan hónapban, amelyben Vezetőségi Bónusz Minősült volt.

Amennyiben a Drágakő Manager aktuális Drágakő szintjénél alacsonyabb Eagle Manager szinten minősül (azaz, Gyémánt Manager 6 Eagle Manager vonallal minősül), Eagle minősülésének megfelelő százaléku Drágakő Bónusz kifizetést fog kapni, azokat a hónapokat kivéve, amikor a Drágakő Bónuszra vonatkozó szabálynak megfelelően (lásd 9.01(a)) magasabb százaléku kifizetésre minősül.

10 ÖSZTÖNZŐ PROGRAM (FOREVER2DRIVE)

10.01

(a) Az Aktív Elismert Manager jogosult részt venni az Ösztönző Programban.

(b) Az Ösztönző Programban minden Karton Pont követelményt egyetlen Operatív Társaság keretein belül kell teljesíteni. A Forever Üzleti Partner erre a Programra több Operatív Társaságnál minősülhet, amennyiben minden Társaságon belül teljesíti a szükséges Karton Pontra vonatkozó követelményeket.

(c) Az Ösztönző Program három szintje a következő:

1) 1. Szint: Az FLP Társaság legfeljebb 400 EUR-t fizet havonta, legfeljebb 36 egymást követő Hónapon keresztül.

2) 2. Szint: Az FLP Társaság legfeljebb 600 EUR-t fizet havonta, legfeljebb 36 egymást követő Hónapon keresztül.

3) 3. Szint: Az FLP Társaság legfeljebb 800 EUR-t fizet havonta, legfeljebb 36 egymást követő Hónapon keresztül.

(d) Három egymást követő hónap szükséges a részvételhez, az alábbi táblázat szerint:

Hónap	<u>1. Szint</u>	<u>2. Szint</u>	<u>3. Szint</u>
	Összes Karton Pont	Összes Karton Pont	Összes Karton Pont
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

2. ábra: Ösztönzőre való jogosultság megszerzésének és fenntartásának feltételei

(e) Az Ösztönző Programban történő részvételre való minősítést közvetlenül követő 36 Hónapos időszak alatt a Manager azt a legmagasabb Havi kifizetést fogja megkapni, a havonta elért eladási szintjeiért, ami a 3. Havi Karton Pontokra vonatkozó feltételnek megfelel.

(f) Ha a Manager Összes Karton Pontjainak száma bármely Hónapban a 3. Havi feltétel alá esik, arra a hónapra az Ösztönző Program szerinti összeg mértéke egyenlő a Manager Összes Karton Pontjainak száma szorozva 2,66 EUR összeggel.

(g) Amennyiben a Manager Összes Karton Pontjainak száma bármely hónapban 50 alá esik, az Ösztönző Program szerinti összeg nem kerül kifizetésre. Ha a következő hónapban a Manager Karton Pontjainak száma 50, vagy annál több lesz, az Ösztönző Program szerinti összeg az előző bekezdés szerint lesz kifizetve.

(h) Azon Manager számára, akinek 5 személyesen szponzorált Aktív Szponzorált Managere van a harmadik minősítési Hónapban vagy bármely Hónapban a 36 Hónapos időszak alatt, a 3. Havi feltétel az 1.,2. és 3. szinteknek megfelelően 110, 175, illetve 240 Összes Karton Pontra csökken.

(i) Minden 5 további személyesen szponzorált Aktív Szponzorált Manager után a harmadik minősítési Hónapban vagy bármely Hónapban a 36 hónapos időszak alatt a 3. Havi feltétel további 40, 50 illetve 60 Karton Ponttal csökken, az 1., 2. és 3. szintnek megfelelően.

(j) A Karton Pontok csak azokban a hónapokban számítanak bele a minősítésbe és fenntartási követelményekbe, amelyekben a minősülő Manager Aktívnek minősül.

(k) Azok a Karton Pontok, amelyeket az Aktív Forever Üzleti Partner az Elismert Managerré válása előtt szerzett meg, beleszámítanak az Ösztönző Program szerinti minősítésbe.

(l) Ha a Manager az Ösztönző valamely szintjéhez szükséges feltételeket a harmadik hónapban teljesítette, a következő havi teljesítménye alapján azonnal jogosultságot szerezhethet az Ösztönző valamely magasabb szintjére. Ha például egy Manager az 1. szintű Ösztönző szint feltételeit január, február és március hónapokban teljesíti 50, 100 és 150 KP-tal, és ezután áprilisban 225 KP-ot termel, az 1. szintű kifizetési időszakot új 36 hónapos, 2. szint szerinti kifizetési időszak váltja fel.

(m) A 36 hónap elteltével a Manager a minősülés fent írt feltételeinek újbóli teljesítésével jogosult az Ösztönző Programban újraminősülni. A feltételek újbóli teljesítését a 36 hónapos kifizetési időszak lejárta előtti 6 hónapon belül, bármely 3 egymást követő hónapban kell teljesíteni.

11 CHAIRMAN'S BONUS

11.01 (a) Általános

- 1) A Chairman's Bonus Programban való részvételhez a végső hozzájárulást az Executive Committee adja meg. Az Executive Committee ennek során figyelembe veszi az Üzletpolitika minden rendelkezését és az Etikai Kódexet.
- 2) A Forever Üzleti Partner csak egy Operatív Társaságban minősülhet. Amennyiben több Operatív Társaságban teljesíti a feltételeket, azon Operatív Társaság lesz a Minősítő Ország, amelyben a legtöbb Összes Karton Pontot teljesítette.
- 3) A Manager összevonhatja különböző Operatív Társaságokból alsóvonalbeli Chairman's Bonus Managereit a Chairman's Bonus megszerzése céljából. A Forever Üzleti Partner legfeljebb egy Chairman's Bonus Managert számíthat be egy-egy szponzori vonalból, Operatív Társaságonként. Amennyiben a Manager ugyanazon Forever Üzleti Partnert több Operatív Társaságban szponzorálta, ezen Forever Üzleti Partner alatt legfeljebb egy Chairman's Bonus Managert számíthat be Operatív Társaságonként, de egy alsóvonalbeli Chairman's Bonus Manager csak egyszer számítható be.
- 4) Az Újrászponzorált Forever Üzleti Partnerek a Chairman's Bonus Manager és 600 KP Manager követelményeinek vonatkozásában figyelembe vehetők.
- 5) Amikor egy Forever Üzleti Partner eléri a Manager szintet a kvalifikációs időszak alatt, ezzel egy időben a Chairman's Bonus szint követelményei NEM arányosíthatóak ennek megfelelően. A Manageri szint elérését követően a Forever Üzleti Partnernek a Nyílt Csoport Karton Pontokat / ÚJ Karton Pontokat meg kell szereznie a minősülési időszak hátralévő részében.
- 6) A Pass-Thru Karton Pontok nem számítanak bele a Nem-Manageri Karton Pont követelménybe, azonban beleszámítanak a kifizetés összegének meghatározásához használt Összes Karton Pont tényezőbe.

(b) Alapvető követelmények minden szint számára:

Miután Elismert Managerré vált, a Forever Üzleti Partnernek az alábbi követelmények **MINDEGYIKÉT** teljesítenie kell a Lakóhely Szerinti Országban vagy a Minősítő Országban. A feltételek teljesítése nem számítható össze különböző Operatív Társaságokban kifejtett tevékenységekből.

- 1) A pályázónak Aktívnek kell lennie minden hónapban.
- 2) Vezetőségi Bónusz Minősített Managernek kell lennie (abban az esetben is, ha Alsóvonalában nincs Manager). Azok a Karton Pontok, amelyeket olyan hónapokban gyűjt, amikor nem Vezetőségi Bónusz Minősített, nem számíthatók be az Ösztönzőbe.
- 3) Az alábbi feltételek bármely Operatív Társaságban teljesíthetők:
 - a) A pályázó legyen minősült az Ösztönző Programban (Forever2Drive).
 - b) A pályázó csak azután rendel újabb termékeket, hogy az előző rendelés 75%-át már felhasználta.
 - c) A pályázónak az FLP hálózatot mindegyik országban a tisztességes MLM elveknek és az Üzletpolitikának és az Etikai Kódexnek megfelelően kell építenie.
 - d) A pályázó részt vesz az FLP által szervezett rendezvényeken és támogatja ezeket.

(c) Első Szintű Chairman's Bonus Manager (CBM)

Az Alapvető Követelményeken felül, az alábbi feltételeket a Minősítő Operatív Társaságban kell teljesíteni, eltérő rendelkezés hiányában:

- 1) 700 Nyílt Csoport Karton Pontot szükséges gyűjteni globálisan az ösztönző időszakában, az Elismert Manageri besorolás elérését követően, amelynek tartalmaznia kell 150 ÚJ Karton pontot. Azonban azok a Karton Pontok, amelyek a Minősítő Operatív Társaságon kívülről származnak, nem számítanak be az Ösztönző Részesedés meghatározásakor.
- 2) Az alábbiak közül az egyiket kell teljesíteni, bármely generációban:
 - a) Egy Alsóvonalis Elismert Managert, aki 600 vagy több Összes Karton Pontot gyűjt össze bármely Operatív Társaságnál az ösztönző időszaka alatt azután, hogy Elismert Manager minősítésűvé válik. Ez a Manager lehet egy korábbi Manager, de lehet az ösztönző időszak alatt újonnan Manager besorolásúvá vált Forever Üzleti Partner is,

vagy
 - b) Egy Alsóvonalbeli CBM bármely Operatív Társaságban.
- 3) A 600 KP-os Manageri Karton Pontok figyelmen kívül maradnak az Ösztönző Részesedés meghatározásakor.
- 4) Ezen követelmény teljesítésekor csak azok a Karton Pontok számítanak, amelyek olyan hónapban keletkeztek, amikor a 600 KP-os Manager Aktívnek minősül.
- 5) Az Újrászponzorált Forever Üzleti Partnerek az első szint követelményeinek vonatkozásában figyelembe vehetők.
- 6) Amikor egy Forever Üzleti Partner eléri a Manager szintet a kvalifikációs időszak alatt, ezzel egy időben a Chairman's Bonus szint követelményei NEM arányosíthatóak ennek megfelelően. A

Manageri szint elérését követően a Forever Üzleti Partnernek 700 Nyílt Csoport Karton Pontot / 150 ÚJ Karton Pontot kell szereznie a minősülési időszak hátralévő részében.

(d) Második Szintű Chairman's Bonus Manager (CBM)

Az Alapvető Követelményeken felül, az alábbi feltételeket a Minősítő Operatív Társaságban kell teljesíteni, eltérő rendelkezés hiányában:

- 1) 600 Nyílt Csoport Karton Pontot szükséges gyűjteni globálisan az adott ösztönző időszakban az Elismert Manageri besorolás elérését követően. Ezek közül legalább 100 Karton Pontnak ÚJ Karton Pontnak kell lennie. Azonban azok a Karton Pontok, amelyek a Minősítő Operatív Társaságon kívülről származnak, nem számítanak be az Ösztönző Részesedés meghatározásakor.
- 2) 3 Chairman's Bonus Manager tartozzon hozzá, bármely generációban, mindegyik más és más alsóvonalon, bármely Operatív Társaságban.
- 3) Az Újraszponzorált Forever Üzleti Partnernek a második szint követelményei vonatkozásában figyelembe vehetőek.
- 4) Amikor egy Forever Üzleti Partner eléri a Manager szintet a kvalifikációs időszak alatt, ezzel egy időben a Chairman's Bonus szint követelményei NEM arányosíthatóak ennek megfelelően. A Manageri szint elérését követően a Forever Üzleti Partnernek 600 Nyílt Csoport Karton Pontot / 100 Új Karton Pontot kell szereznie a minősülési időszak hátralévő részében.

(e) Harmadik Szintű Chairman's Bonus Manager (CBM)

Az Alapvető Követelményeken felül, az alábbi feltételeket a Minősítő Operatív Társaságban kell teljesíteni, eltérő rendelkezés hiányában:

- 1) 500 Nyílt Csoport Karton Pontot szükséges gyűjteni globálisan az adott ösztönző időszakban az Elismert Manageri besorolás elérését követően. Ezek közül legalább 100 Karton Pontnak ÚJ Karton Pontnak kell lennie. Azonban azok a Karton Pontok, amelyek a Minősítő Operatív Társaságon kívülről származnak, nem számítanak be az Ösztönző Részesedés meghatározásakor.
- 2) 6 Chairman's Bonus Manager tartozzon hozzá, bármely generációban, mindegyik más és más alsóvonalon, bármely Operatív Társaságban.
- 3) Az Újraszponzorált Forever Üzleti Partnerek a harmadik szint követelményei vonatkozásában figyelembe vehetők.
- 4) Amikor egy Forever Üzleti Partner eléri a Manager szintet a kvalifikációs időszak alatt, ezzel egy időben a Chairman's Bonus szint követelményei NEM arányosíthatóak ennek megfelelően. A Manageri szint elérését követően a Forever Üzleti Partnernek 500 Nyílt Csoport Karton Pontot / 100 Új Karton Pontot kell szereznie a minősülési időszak hátralévő részében.

(f) A Chairman's Bonus számítása

- 1) Egy globális bónuszalap kerül meghatározásra, amely az alábbiak szerint kerül szétosztásra:
 - a, Ennek az alapnak a fele az Első, Második és Harmadik Szinten minősítettekhez kerül
 - b, Ennek az alapnak a harmada a Második és Harmadik szinten minősítettekhez kerül
 - c, Ennek az alapnak a hatoda azokhoz kerül, akik csak a Harmadik szinten minősültek.

2) A programban részt vevő CBM egy Ösztönző Részesedést kap minden olyan Összes Karton Pont után, amelyet a Minősítő Operatív Társaságban szerzett meg, valamint azt az Ösztönző Részesedést is megkapja, amelyet valamennyi szponzorálási vonalán elhelyezkedő, egy Operatív Társaságbeli első CBM termelt meg.

3) Minden bónuszalap osztályba tartozó teljes nyereséget el kell osztani az ebbe az osztályba tartozó valamennyi CBM által megtermelt összes Ösztönző Részesedéssel, az ehhez az osztályhoz tartozó pénzben kifejezett tényező meghatározása érdekében. Ezt a pénzben kifejezett tényezőt meg kell szorozni minden (ebbe az osztályba tartozó) CBM Ösztönző Részesedésével külön-külön, az egyes CBM-eknek járó Ösztönző kifizetés összegének meghatározásához.

(g) Chairman's Bonus Global Rally Díj

1) Azon Chairman's Bonus minősültek, akik a Global Rally-re 1K szinten minősültek, költségtérítést biztosító utazást kap az FLP Global Rally-re, hogy elismerésben részesüljön és átvegye a bónuszát. Lásd a 12.01. szakasz (f) pontját.

12 FLP GLOBAL RALLY

12.01 (a) Egy Forever Üzleti Partner két személyre szóló utazásra válik jogosulttá az FLP Global Rally-re, ideértve a repülőutat, szállást, étkezést és a programokhoz kapcsolódó költségtérítést és költőpénzt azzal, hogy bármely év január 1. napjától december 31. napjáig legalább 1500 Összes Karton Pontot gyűjt össze, amelynek tartalmaznia kell legalább 50 Új Karton Pontot. Ezen Ösztönző Program előnyeiből való részesüléshez a résztvevő Forever Üzleti Partnereknek jelen kell lenniük a minősítési időszak utáni első Global Rally képzésen és motiváló gyűlésen.

(b) Az 500 Karton Pontos vagy magasabb Global Rally díjak elérése érdekében a Forever Üzleti Partner bármely országban található csoportjának Karton Pontjait összeszámíthatja.

(c) Amennyiben a Forever Üzleti Partner 4CC aktív, de nem minősül Vezetőségi Bónuszra, akkor csak az adott hónapban létrejött Nem-Manageri Karton Pontok (kivéve a Pass-Thru Karton Pontokat) számítanak a Globális Rally díjakba; ha a Forever Üzleti Partner nem 4CC aktív, akkor csak az adott hónapban létrejött Aktív Karton Pontok számítanak a Global Rally díjakba.

(d) A Forever Üzleti Partner a Global Rally Díjakat a megszerzett Összes Karton Pont alapján, az alábbiak szerint kapja meg. Minden minősített Forever Üzleti Partner az FLP által biztosított étkezést vagy a minősítésével arányos étkezési ellátást kapja.

(e) Bármely FBO, aki legalább 500 vagy több Karton Pontot gyűjt össze, de nem teljesíti a fennmaradó követelményeket, részesül 2 Nem-Minősült Rally jegyre, amennyiben saját költségén vesz részt a Rally-n; ellenkező esetben exkluzív hozzáférést kap a Rally VIP Zoom közvetítéséhez. A 2 Nem-Minősült Rally

jegy nem átruházható, és a jegyek azt követően kerülnek kibocsátásra, hogy a repülőjegyek és a szállásfoglalás igazoltan biztosítva vannak.

GLOBAL RALLY EXPERIENCE

(e) 500 Összes Karton Pont (0,5K) esetén a következőkben részesül:

1) Exkluzív online hozzáférés a Rally Experience-hez.

(f) Chairman's Bonus Manager 1000 Karton Pont feletti teljesítmény esetén (CB>1K):

- 1) Repülőút, szállás és étkezés a Global Rally Experience-re,
- 2) 250 USD-nak megfelelő költőpénz.

(g) 1 500 Összes Karton Pont (1,5K) esetén (aki nem vesz részt a rendezvényen):

1) 2500 USD készpénz bónusz

(h) 1 500 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (1,5K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a Global Rally Experience-re
- 2) 500 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,

(i) 2 500 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (2,5K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a Global Rally Experience-re
- 2) 1000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,

(j) 3 500 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (3,5K) esetén:

1) repülőút, szállás, étkezés a Global Rally Experience-re

- 2) 1500 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 3) Speciális, helyi ajándék/különlegesség, amely növeli a Rally élményét, valamint
- 4) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally értékesítési területén.

(k) 5 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (5K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a Global Rally Experience-re
- 2) Szállodai szoba upgrade, ahol van erre lehetőség.
- 3) 2000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 4) Speciális, helyi ajándék/különlegesség, amely növeli a Rally élményét, valamint
- 5) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally értékesítési területén.

GLT RALLY & SUMMIT EXPERIENCE

(l) 7 500 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (7,5K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re
- 2) Szállodai szoba upgrade, ahol van erre lehetőség.
- 3) 3000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz, valamint
- 3) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally értékesítési területén.

(m) 10 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (10K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re, amennyiben minősült,
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség,
- 4) 3000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz, valamint

- 5) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.
- (n) 12 500 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (12,5K) esetén:
- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
 - 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re, amennyiben minősült,
 - 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség,
 - 4) 5000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
 - 5) Az először 12 500 CC-re minősülők részére 2 db exkluzív Louis Vuitton táska, valamint
 - 6) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.
- (o) 15 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (15K) esetén:
- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
 - 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re, amennyiben minősült,
 - 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség,
 - 4) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz, valamint
 - 5) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.
- (p) 20 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (20K) esetén:
- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
 - 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re, amennyiben minősült,
 - 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség,
 - 4) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
 - 5) 10000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
 - 6) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(q) 25 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (25K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re, amennyiben minősült,
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség,
- 4) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz, valamint
- 5) 15000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 6) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(r) 30 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (30K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség,
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.
- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz.
- 6) 20000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(s) 35 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (35K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség.
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.

- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 6) 25000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(t) 40 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (40K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség.
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.
- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 6) 30000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(u) 45 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (45K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség.
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.
- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 6) 35000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(v) 50 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (50K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség.
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.
- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 6) 40000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(w) 55 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (55K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség.
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.
- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 6) 45000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(x) 60 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (60K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség.
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.
- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 6) 50000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint

7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(y) 65 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (65K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség.
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.
- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 6) 55000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(z) 70 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (70K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.
- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség.
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.
- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 6) 60000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

(aa) 75 000 Összes Karton Pont (50 Új CC-t beleértve) (75K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés a GLT Rally & Summit Experience-re,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza, és az EMR-re.

- 3) Luxus szállodai lakosztály, ahol van erre lehetőség.
- 4) Meghívás az Eagle Managers Retreat-re.
- 5) 10000 USD-nak megfelelő Rally költőpénz,
- 6) 65000 USD-nak megfelelő üzletfejlesztési juttatás, valamint
- 7) igénybe vehető a VIP kiszolgálás a Rally áruértékesítő helyszínén.

13 RENDELÉS

13.01 (a) A Preferred Customer és a Forever Üzleti Partner közvetlenül az FLP Társaságtól rendel Kedvezményes Áron.

(b) Az adott Hónapban fizetendő bónuszok szempontjából csak azok a megrendelések vehetők figyelembe, melyek a fizetéssel együtt a Hónap utolsó napjával bezárólag a felhatalmazással rendelkező helyi FLP Termékközponthoz, a Telecenterhez, valamint a www.flpshop.hu címen elérhető internetes áruházunkhoz megérkeztek.

(c) Minden rendelést a termék átadását megelőzően teljesen ki kell fizetni. Az engedélyezett fizetési módok: készpénz-befizetés, bankkártya vagy hitelkártya (Visa, MasterCard), PayPal.

(d) Minden minőségi vagy mennyiségi hibát legkésőbb az átvételt követő 10 napon belül be kell jelenteni a Termékközpontnál.

(e) A Forever Üzleti Partner nem vásárolhat 25 Karton Pontnál nagyobb értékben a Központi Iroda előzetes jóváhagyása nélkül.

(f) A Forever Üzleti Partneri rendelés értékének el kell érnie az 55 EUR összeget, melybe nem számítanak bele az adók és a tájékoztató anyagokra.

(g) Minden megrendelés érvényességéhez, illetve bármely termék Forever Üzleti Partnernek történő kiadásához a Központi Iroda jóváhagyása szükséges. A Forever Üzleti Partnernek kifizetett bónusz igazolja a bónusz szempontjából figyelembe vett ügyleteknek a Központi Iroda általi jóváhagyását.

(h) Az FLP Társaság csak akkor teljesíti a Forever Üzleti Partner olyan termékre vonatkozó megrendelését, amelyből korábban már rendelt, ha a Forever Üzleti Partner megfelelően igazolja, hogy a korábbi rendelése 75%-át már értékesítette, elhasználta vagy más módon, megfelelően felhasználta.

14 ÚJRASZPONZORÁLÁS

14.01

- (a) Fennálló Forever Üzleti Partneri jogviszonya alatt a Forever Üzleti Partner új szponzort kereshet (újraszponzorálás), ha az újraszponzorálást megelőző 12 hónapban
- Forever Üzleti Partner volt,
 - nem vásárolt FLP terméket,
 - nem szponzorált más személyt az FLP rendszerébe.

- (b) Amennyiben az újraszponzorálásra kerülő Forever Üzleti Partneri jogviszonyon egy második helyen megnevezett személy is szerepel, a reszponzorálást követően ez a személy nem fog szerepelni ezen a Forever Üzleti Partneri jogviszonyon. Ez a másodikként megnevezett személy ezután jogosulttá válik az újraszponzorálásra bármely Forever Üzleti Partner szponzorvonalába, amennyiben teljesülnek ezen bekezdés (a) pontjaiban foglalt feltételek.

Amennyiben Forever Üzleti Partneri státuszon a második helyen jelen lévő házastárs szeretne saját Forever üzletet létrehozni, és ez a közös Forever Üzleti Partneri státusz nem áll reszponzorálás alatt, ezt kizárólag közvetlenül a házastársa vagy a házastárs szponzora alatt teheti meg, ezen bekezdés (a) pontja alatt felsorolt követelmények teljesülése nélkül.

Amennyiben egy törvényes házasságban élő Forever Üzleti Partner házastársa -feltéve, hogy a meglévő Forever Üzleti partneri jogviszony nincs reszponzorálás alatt - szeretne saját Forever Üzletet építeni, azt úgy kell megtennie, hogy közvetlenül a házastársa alá szponzorál, vagy közvetlenül a házastárs Szponzora alá, anélkül, hogy meg kellene felelnie a 14.01 bekezdésében felsorolt feltételeknek.

- (c) Az újraszponzorált Forever Üzleti Partner Preferred Customerként kezdi a hálózatépítést az új Szponzora alatt elhelyezkedve, és valamennyi országban korábban kiépített alsóvonalát elveszíti. A reszponzorálás előtt szerzett Karton Pontok nem használhatók fel semmilyen jövőbeli szintlépésre vagy ösztönző minősülésre.
- (d) Az újraszponzorált Preferred Customer valamennyi ösztönző program és előlépés szempontjából újonnan szponzorált Preferred Customernek minősül.
- (e) Amennyiben az újraszponzoráló Forever Üzleti Partner egy Szponzorált Elismert Manager, és alsóvonalában rendelkezik egy vagy több Első Generációs Elismert Managerrel, akkor ezek a Managerek Örökölt Managereknek számítanak az ő újonnan kinevezett Szponzoruk Első Generációjában.
- (f) Az újraszponzorált Szponzorált Elismert Manager korábbi szponzorának kitűzője szerinti besorolásba továbbra is beleszámít.

14.02 (a) Amennyiben egy Forever Üzleti Partner több szponzorral rendelkezik és ezen szponzorok olyan, különböző országokhoz tartoznak, amelyek a későbbiekben ugyanazon Operatív Társaság alá kerültek, a Forever Üzleti Partner a következő opciók közül választhat:

1) Lemondhat a Forever Üzleti Partneri Jogviszonyáról és bármely létező alsó vonalról abban az országban, ahová utoljára szponzorált, amennyiben az elmúlt 12 hónapon belül abban az országban nem vásárolt terméket és nem szponzorált senkit. Ugyanakkor megtarthatja a Forever Üzleti Partneri Jogviszonyát azon szponzora alatt, akit az eredeti jelentkezési lapon feltüntetett. Ezen opció választásával megtartja a Marketing Tervben elért jelenlegi eladási szintjét. A lemondott Forever Üzleti Partneri Jogviszonyhoz tartozó Alsóvonal fel fog kerülni a következő felsővonalbeli Szponzorhoz.

2) Megtarthatja az egyes különálló Forever Üzleti Jogviszonyait. Ebben az esetben az eredeti szponzorhoz tartozó Forever Üzleti Jogviszony lesz az elsődleges, amelyben teljesíti az Aktivitását minden hónapban, ezáltal a másodlagos Forever Üzleti jogviszony megkapja az Aktivitással Minősített Igazolást.

15 NEMZETKÖZI SZPONZORÁLÁSI SZABÁLYOK

15.01 (a) Az Üzletpolitika Nemzetközi Szponzorálást illető jelen szabályai 2002. május 22. óta hatályosak.

(b) A Forever Üzleti Partner kérheti Lakóhely Szerinti Országán kívüli szponzorálását az alábbiakban leírt eljárás szerint:

1) A Forever Üzleti Partner az FLP Lakóhely Szerinti Országában található Központi Irodájánál vagy abban az országban található Központi Irodánál, ahol szponzorálni kíván, kérheti azt, hogy nemzetközileg szponzorált lehessen egy adott országban.

2) A Forever Üzleti Partner eredeti regisztrációs száma (ID) alkalmazandó az összes országban, ahol nemzetközileg szponzorálásra kerül.

3) A Forever Üzleti Partner szponzora a Forever Üzleti Partner legelső, az FLP által elfogadott jelentkezési lapján szponzorként szereplő személy, kivéve az Újraszponzorálás esetét, illetve a Preferred Customer 6 hónapos Szponzorváltását.

4) A Forever Üzleti Partner valamennyi nemzetközileg szponzorált országban az aktuális Kereskedelmi Szintről indul.

5) Amikor a Forever Üzleti Partner egyetlen Operatív Társaságtól származó Karton Pontokkal ér el egy Üzleti Szintet, akkor az adott Üzleti Szint annál a Társaságnál azonnal hatályossá válik a minősüléssel egy időben, az összes többi országban pedig a következő hónapban jelenik meg. Amikor a Forever Üzleti Partner úgy ér el egy Üzleti Szintet (csak Supervisor, Assistant Manager, Manager), hogy Karton Pontjai több Operatív Társaságtól adódnak össze, akkor ez minden országban a minősülést követő hónap 15. napján válik hatályossá.

6) Ha egy Forever Üzleti Partner eléri az Aktív státuszt (azaz 4 Karton Pontot szerez) a Lakóhely Szerinti Országban, minden más országban aktívnak fog minősülni a következő hónapban függetlenül attól, hogy milyen eladási szintet ért el.

7) Ha egy Forever Üzleti Partner, aki a Lakóhelye Szerinti Országban nem érte el a Manageri besorolást, de Manager besorolásúvá válik egy másik országban, és nincs olyan Üzleti Partner az alsóvonalában, aki az előrelépési időszak során Manager-szintet ér el, akkor Aktívnak kell lennie az előrelépési időszak minden hónapja alatt ahhoz, hogy Elismert Manager besorolásúvá válhasson.

Ha azonban van olyan Üzleti Partner az alsóvonalában, aki Manager-szintet ér el ugyanabban az előrelépési időszakban, akkor a fentiekben tárgyalt Üzleti Partnernek Aktívnak kell lennie az előrelépési időszak minden hónapjában, és legalább 25 Nyílt Csoport Karton Pontot kell szereznie vagy a Lakóhelye Szerinti Országban, vagy az előrelépés szerinti országban az előrelépési időszak utolsó Hónapjában, de nem attól a Managertől, aki ugyanabban a hónapban lép előre, ahhoz, hogy Elismert Manager besorolásúvá válhasson.

8) Amennyiben egy Forever Üzleti Partner lakóhelyét megváltoztatja és egy másik országba jelenti be magát, a Lakóhely Szerinti Ország FLP szervezetét kell értesítenie annak érdekében, hogy a címét megváltoztassák és új Lakóhely Szerinti Országot jelöljenek ki számára.

(c) A Preferred Customer ugyanazon Forever Üzleti Partner szponzorálása alatt több országban lehet nyilvántartva, azonban vásárlásai nem vonhatók össze különböző országokból a 30%-os Kedvezményhez való jogosultsághoz vagy az Assistant Supervisorra történő minősítéséhez.

16 TILTOTT TEVÉKENYSÉGEK

16.01 A Forever Üzleti Partner Üzletpolitikával és az annak 21. pontjában megtalálható Etikai Kódexszel ellentétes cselekménye vagy mulasztása miatt az Executive Committee jogosult végleges döntést hozni a Forever Üzleti Partneri jogviszony felmondásáról, a Személyes Kedvezmények, Bónuszok, Karton Pontok és egyéb juttatások és díjak megvonásáról, átcsoportosításáról vagy kiigazításáról. Az Üzletpolitikát vagy az Etikai Kódexet sértő, azt figyelmen kívül hagyó valamennyi szándékos magatartás, illetve az olyan cselekmények, amelyek ártanak a jó hírnévnek, vagy egyéb kárt okoznak, szigorú elbírálás alá esnek és a Forever Üzleti Partneri jogviszony felmondását, illetve a Forever Üzleti Partner kártérítési felelősségét eredményezhetik.

16.02 A Forever Üzleti Partneri jogviszony Forever Társaság általi felmondásának és a Forever Üzleti Partner kártérítési kötelezettsége beálltának többek között, de nem kizárólag, az alábbi esetekben van helye:

(a) **Jogszerűtlen Szponzorálás.** Egy Forever Üzleti Partner nem szponzorálhat más személyeket azok tudta és a Forever Üzleti Partneri Szerződés általuk történő kitöltése nélkül. Ide tartozik más személy

jogszerűtlen szponzorálása Forever Üzleti Partnerként; nem létező személyek („fantomok”) mint Forever Üzleti Partnerek vagy Vásárlók szponzorálása, vagy ennek megkísérlése jutalék vagy Bónusz megszerzése érdekében.

(b) **Bónuszvásárlás.** Egy Forever Üzleti Partner nem rendelhet több terméket, mint ami az aktuális szükségletek kielégítéséhez szükséges, további termékek csak akkor rendelhetők, ha a korábban rendelt termékek 75%-a már értékesítésre, elfogyasztásra vagy más módon felhasználásra került. A Forever Üzleti Partnereknek szigorúan tilos termékeket vásárolni, illetve más Forever Üzleti Partnert vásárlásra ösztönözni a különböző juttatásokhoz, illetve bónuszokhoz szükséges elvárások teljesítése érdekében. Tilos továbbá bármely más olyan eljárás, amelynek keretében a Forever Üzleti Partner stratégiai vásárlásokat hajt végre a díjak vagy bónuszok maximalizálása érdekében anélkül, hogy jóhiszeműen felhasználná a megvásárolt termékeket. A termékek felhalmozásának elkerülése érdekében:

- 1) Amennyiben a Forever Üzleti Partner olyan terméket rendel, ami korábbi rendelésében is szerepelt, köteles az FLP Társaság felé igazolni, hogy az előző rendelésének 75%-át értékesítette vagy felhasználta. A Forever Üzleti Partnereknek pontos nyilvántartást kell vezetniük a termékek felhasználásáról, amelyet az FLP Társaság előzetesen megküldött értesítés után megvizsgálhat. A nyilvántartásnak tartalmaznia kell a hó végén meglévő termékkészletet is.
- 2) A Forever Üzleti Partneri Jogviszony megszűnése esetén az FLP Társaság liberális termék-visszavásárlási gyakorlatot alkalmaz, azonban az FLP Társaság nem vásárol vissza olyan terméket, illetve nem téríti vissza olyan termék árát, amelynek felhasználását vagy értékesítését már igazolták. Az FLP Társaság jogosult a Forever Üzleti Partneri jogviszonyt felmondani, amennyiben a Forever Üzleti Partner a felhasznált vagy értékesített termék mennyiségét nem a valóságnak megfelelően jelölte meg.

3) Annak elkerülése érdekében, hogy egy Forever Üzleti Partner más Forever Üzleti Partnert a készletezési tilalom megkerülésére ösztönözzön, az FLP Társaság jogosult azon bónuszokat és juttatásokat a megszűnt jogviszonyú Forever Üzleti Partner felsővonalában működő Forever Üzleti Partnerekre terhelni, amelyek olyan termékek után kerültek kifizetésre, amit az adott Forever Üzleti Partner a Forever Üzleti Partneri jogviszonyának megszűnésekor visszaadott.

(c) **Helyettes Vásárlás** A Forever Üzleti Partner más nevében nem vásárolhat terméket, erre kizárólag a saját nevében jogosult.

(d) Más Forever Üzleti Partner részére történő továbbértékesítés

A Forever Üzleti Partnerek csak saját alsóvonalába tartozó Forever Üzleti Partnereknek és Termékvásárlóknak adhatnak tovább termékeket, amely nem történhet a 30%-os Kedvezményes Árnál alacsonyabb áron. Minden Forever Üzleti Partnernek történő eladás mind az eladó, mind a vevő oldalán tiltott, akár közvetlen, akár közvetett módon történik. Az ilyen kereskedelmi tevékenység után járó Karton Pont érték nem vehető figyelembe sem az Aktivitás megállapítása, sem a Marketing Tervből származó más előny igénybevétele érdekében. Az ennek nyomán történő kiigazítás a tiltott tevékenység alapján kerül kialakításra.

(e) A Forever Üzleti Partner számára tilos bármely olyan magatartás tanúsítása, amelyet az itt meghatározott 17.10, 19.02 és 20. szakasz tilt.

(f) A Forever Üzleti Partner számára tilos a megjelenés, a rá történő hivatkozás, illetőleg nevének vagy képmásának megjelenése vagy hivatkozása bármilyen más direkt marketinget folytató társaság promóciós, üzletszerző vagy reklámanyagában.

(g) A Forever Üzleti Partner számára tiltott a jelen Üzletpolitika és az Etikai Kódex szándékos vagy súlyos gondatlanságból történő megszegése, vagy az abból eredő kötelezettség szándékos vagy súlyos gondatlanságból történő elmulasztása.

(h) Boltban történő árusítás

1) Ha jelen szakasz eltérően nem rendelkezik, a Forever Üzleti Partnerek nem jogosultak az FLP termékeit, illetve az azokkal kapcsolatos tájékoztató anyagokat kiskereskedelmi forgalomban, börzéken, bolhapiacon, kiállításon vagy más hasonló módon, illetve helyen értékesíteni vagy kínálni. Időszakinak minősülő – azaz 12 hónapos időtartam alatt egyszeri alkalommal, ugyanazon a helyen, legfeljebb egy hét időtartamú – kiállításokat a Központi Iroda külön engedélyével lehet megrendezni.

2) Az a Forever Üzleti Partner, aki szolgáltatást nyújtó üzlettel vagy irodával, fodrászattal, szépségszalonnal vagy egészségügyi szolgáltatást nyújtó üzlettel rendelkezik, bemutathatja és árusíthatja a termékeket az üzleten vagy irodán belül. Mindazonáltal külső jelzés, vagy az ablakban vagy kirakatban kívülről látható, az FLP termékek reklámozását célzó minden jelzés elhelyezése tilos. Egyebekben, az a Forever Üzleti Partner, aki az értékesítés helye szerinti országban arra engedéllyel rendelkezik, a vonatkozó HACCP előírásoknak megfelelő módon értékesítheti a termékeket a Termékvásárlók részére.

3) A Forever Üzleti Partner nem árusíthatja, vagy reklámozhatja az FLP termékeket az eredeti csomagolástól eltérő formában. Ettől függetlenül a termékeket éttermekben pohárban, vagy adagonként be lehet mutatni és fel lehet szolgálni.

(i) Meg nem engedett írott anyag felhasználása

Az FLP Társaság előzetes írásbeli hozzájárulása szükséges minden olyan tájékoztató anyag felhasználásához vagy eladásához, amelyet nem az FLP ad ki.

1) A Forever Üzleti Partnerek nem reklámozhatnak vagy értékesíthetnek olyan eladást ösztönző anyagot/eszközt, tréning anyagot, weboldalt vagy alkalmazást, amelyet nem az FLP biztosít számukra. Kivételt képeznek azok az esetek, amikor a célközönséget a Forever Üzleti Partner saját alsóvonalába tartozó Forever Üzleti Partnerek alkotják, azonban ezen esetekre is érvényes a fentiekben megfogalmazott kikötés, miszerint csak olyan anyagokról beszélhetünk, amelyeket az FLP biztosít számukra, és amelyeket méltányos áron kínálnak értékesítésre.

(j) Online árusítás

A Forever Üzleti Partnerek nem értékesíthetnek internetes alapú eladási csatornákon keresztül, kivéve a www.foreverliving.com oldalon, a cég által biztosított kiskereskedelmi vásárlási felületen vagy az engedélyezett független Forever Üzleti Partneri weboldalon.

(k) Továbbértékesítésre való eladás

A Forever Üzleti Partner senkinek sem adhat el FLP terméket továbbértékesítés céljából és nem bízhat meg más FLP termék értékesítésével.

(l) Forever Üzleti Partnerek más társaságba történő bevonása

A Forever Üzleti Partnernek tilos más Forever Üzleti Partnernek, FLP vásárlónak vagy bárkinek, aki az utolsó 12 (tizenkét) hónapban Forever Üzleti Partner vagy Preferred Customer volt, közvetlen termékértékesítésen alapuló („directsales”) vagy más társaság marketing programjának lehetőségeit ismertetni, ennek érdekében velük kapcsolatba lépni, kérni, rábeszélni, alkalmazni, szponzorálni vagy bevenni, továbbá ezekre ösztönözni.

(m) A Forever Üzleti Partnerek számára tilos más Forever Üzleti Partnereknek, az FLP termékeinek/szolgáltatásainak, a Marketing- és Javadalmazási Tervnek, vagy az FLP munkatársainak

becsmérlése más Forever Üzleti Partnerek vagy harmadik személyek előtt. Az ilyen ügyeket érintő kérdésekkel, javaslatokkal vagy észrevételekkel az FLP Társaság ügyvezetéséhez kell írásban fordulni.

(n) A termékre vonatkozó kijelentések

A termékre vonatkozó kijelentések. A Forever Üzleti Partnerek nem tehetnek olyan állítást, nyíltan vagy burkoltan, miszerint a Forever termékek alkalmasak bármely betegség vagy egészségi állapot megelőzésére, diagnosztizálásra, kezelésére vagy gyógyítására. A Forever termékek, amelyeket arra szántak, hogy bejuttassuk a szervezetbe/belső felhasználásra szántak, tisztán táplálékok vagy étrend-kiegészítők, és ennek folytán ezeket világszerte élelmiszerként szabályozták. Azok a Forever termékek, amelyeket külső használatra szántak, világszerte kozmetikumokként vannak szabályozva. A Forever nem állít elő és nem értékesít olyan termékeket, amelyeknek célja, hogy orvosságként, kezelésként vagy gyógyításként írják le, illetve ennek tekintsék.

(o) A jövedelmi helyzetre vonatkozó kijelentések

A jövedelmi helyzetre vonatkozó kijelentések. A Forever Üzleti Partner nem tehet semmi olyan állítást, nyíltan vagy burkoltan, amely a bevétel mennyiségére vagy szintjére vonatkozik, beleértve a teljes munkaidős vagy részmunkaidős jövedelmet, amire egy leendő Forever Üzleti Partner észszerűen számíthat. Ide tartoznak az olyan jövedelemre vonatkozó kijelentések is, miszerint egy Forever Üzleti Partner észszerűen mennyit várhat el jövedelemként, beleértve, de nem kizárólagosan az olyan állításokat vagy képeket, amelyeket annak bemutatására használnak, hogy a jövőben jelentősen jobb, luxus vagy akár pazar életmódot folytathat.

(p) Helyettesként való eljárás

Tilos a Forever Üzleti Partneri Jogviszonyt, illetve az ahhoz kapcsolódó alsóvonalat más személy képviseletében vagy javára létrehozni vagy működtetni. Az Executive Committee köteles arról gondoskodni, hogy az ilyen esetek az Üzletpolitikának és az Etikai Kódexnek megfelelően rendezésre kerüljenek.

(q) Termék exportálása

A Forever Üzleti Partnerek jogosultak az általuk vásárolt FLP termékeket a jelen Üzletpolitikában foglaltaknak megfelelően hasznosítani és értékesíteni abban az országban, amelyikben a termékeket megvásárolták. A Központi Iroda előzetes, írásbeli hozzájárulása nélkül a Forever Üzleti Partner semmilyen FLP terméket nem vihet ki külföldre (kivéve a Forever Üzleti Partner vagy családtagjai által felhasználásra kerülő termékeket, amennyiben olyan országba utazik, ahol nem működik az FLP csoportba tartozó cég).

(r) A Forever Üzleti Partnerek nem kényszeríthetnek vagy beszélhetnek rá más Forever Üzleti Partnereket arra, hogy bármilyen okból lemondjanak az általuk elért eladási szintről, abbahagyják az üzletépítést vagy mérsékeljék üzletépítő tevékenységeiket.

(s) **Helytelen magatartás.** A Forever kizárólagos joga, hogy indoklás nélkül megszüntesse azon Forever Üzleti Partner jogviszonyát, amely a Forever megítélése szerint olyan helytelen magatartást tanúsít, amely

- 1) ellentétes a Forever szellemiséggel;
- 2) méltatlan a Forever Üzleti Partnerhez vagy a Foreverhez;
- 3) a Forever érdekeit veszélyezteti vagy veszélyeztetheti; vagy
- 4) a Forever rossz hírét kelti vagy keltheti.

17 FLP IRÁNYELVEK

17.01 (a) Az FLP Társasággal fennálló Forever Üzleti Partneri jogviszony atipikus szerződéses viszony. Csak nagykorú, 18. életévüket betöltött személyek szerződhetnek az FLP-vel annak érdekében, hogy Forever Üzleti Partnerek legyenek.

1) A Forever Üzleti Partneri pozícióban - meghatározott feltételek teljesítése mellett - lehetséges, hogy egy Forever Üzleti Partner a közvetlen tulajdonában álló Vállalkozásra átruházza Forever Üzleti Partneri Szerződését. A vállalkozás akkor tekinthető közvetlen tulajdonban álló vállalkozásnak (a továbbiakban: „**Vállalkozás**”), ha (i) annak tulajdonosa az eredeti elsődleges Forever Üzleti Partner; és (ii) ezen elsődleges Forever Üzleti Partnernek legalább 50%-os részesedése van a vállalkozásban; és (iii) a Forever Üzleti Partner közvetlenül részt vesz a vállalkozás mindennapi működésében. A Forever Üzleti Partneri jogviszonyra vonatkozó általános követelményen és az Üzletpolitikán és az Etikai Kódexen kívül az egyéni Forever Üzleti Partner(ek) köteles(ek) egy „Forever Üzleti Partneri Szerződés Átruházása Vállalkozásra” szerződést aláírni, amely kiegészíti a Forever Üzleti Partneri Szerződést és beemelődik abba, ennél fogva a Forever Üzleti Partneri Szerződés részét képezi, és meghatározza azokat a további feltételeket, amelyek szerint a Forever Üzleti Partneri pozícióban Vállalkozásként lehet működni.

2) Egyedül a Forever Üzleti Partner felel azért, hogy egyéni szakmai tanácsot kérjen a Vállalkozás alapítására, adójogi szabályaira, vagy más esetleges jogi kérdésekre vonatkozóan. Az FLP Társaság ezúton kifejezetten visszautasít minden kötelezettséget és felelősséget, amely a Forever Üzleti Partner arra vonatkozó döntéséhez kapcsolódik, hogy Forever Üzleti Partneri jogviszonyát Vállalkozásra ruházza át. Az FLP Társaság nem jár el képviselőként, és nem nyújt semmilyen adózási, könyvelési vagy jogi tanácsot a Forever Üzleti Partneri jogviszonynak Vállalkozás részére történő átruházásával kapcsolatban.

3) Az FLP Társaság nem felel semmilyen nyereségbeli veszteségért, közvetett vagy közvetlen, különleges vagy következményi kárért, és semmilyen más veszteségért, amely a Forever Üzleti Partnernél következett be, vagy amelyet ő szenvedett el annak eredményeképp, hogy Forever Üzleti Partneri jogviszonyát saját nevére egy Vállalkozásra ruházta át.

(b) Minden Forever Üzleti Partner független szerződő félnek tekintendő. A Forever Üzleti Partner a tevékenységét az FLP Társasággal kötött Forever Üzleti Partneri Szerződésben és az abban az országban alkalmazandó Üzletpolitikában és Etikai Kódexnek foglaltaknak megfelelően köteles végezni, ahol üzleti tevékenységet folytat.

(c) A Forever Üzleti Partneri jogviszony egyrészt az FLP Társaság, másrészt a Központi Irodánál található Forever Üzleti Partneri Szerződésben megnevezett személy között jön létre. Amennyiben a Forever Üzleti Partnerrel törvényes házasságban élő házastársa szeretne saját Forever Üzletet létrehozni, azt úgy kell megtennie, hogy közvetlenül a házastársa alá szponzorál be, vagy közvetlenül a házastársa Szponzora alá.

Amennyiben egy terminált Forever Üzleti Partner törvényes házasságban élő házastársa a terminálási időt követő egy éven belül szeretne saját Forever Üzletet építeni, azt úgy kell megtennie, hogy közvetlenül a terminált Forever Üzleti Partner előző szponzora alá szponzorál. Azonban amennyiben a terminálás után egy évvel vagy azután regisztrálna, a házastárs bármely Szponzort választhatja.

(d) A Forever Üzleti Partner felel azért, hogy megfelelően járjon el Forever Üzleti Partneri jogviszonyával kapcsolatban. Így többek között felel azért, ha családtagjai a Forever Üzleti Partneri jogviszonyán keresztül szerzett információkat arra használják, hogy meggátolják a Forever Üzleti Partnert az Üzletpolitikának és Etikai Kódexének való megfelelésben vagy Forever Üzleti Partnerként való fejlődésében. Amennyiben a

Forever Üzleti Partner nem kezeli megfelelően Forever Üzleti Partneri jogviszonyát, az FLP Társaság a Forever Üzleti Partneri jogviszonyt azonnali hatállyal felmondhatja.

(e) Abban az esetben, ha egy Forever Üzleti Partner alsóvonala olyan másik országban szponzorál, ahol korábban nem, úgy a Forever Üzleti Partner is automatikusan szponzoráltnak minősül az adott országban és köteles a Forever Üzleti Partnerekre az adott országban hatályos szerződési rendelkezéseket és jogszabályokat maradéktalanul betartani, valamint magát a jelen politikában meghatározott nemzetközi vitarendezési eljárásoknak alávetni.

17.02 Az FLP Társaság kötelezettséget vállal arra, hogy termékeket ad el a Forever Üzleti Partnernek és mennyiségi bónuszokat fizet az FLP Marketing Tervnek megfelelően, feltéve, hogy a Forever Üzleti Partner nem szegi meg az FLP Társasággal kötött Forever Üzleti Partneri szerződését.

17.03 A Forever Üzleti Partner kidolgozhat és alkalmazhat saját marketing módszereket, feltéve, hogy azok nem ellentétesek az Üzletpolitikával és nem ütköznek az alkalmazandó jogszabályi előírásokba.

17.04 Az FLP Társasággal fennálló Forever Üzleti Partneri jogviszony – a Forever Üzleti Partner halálát követő jogutódlást kivéve – bármilyen formában történő átruházása az FLP Társaság előzetes írásbeli jóváhagyása nélkül tilos és érvénytelen. Ezen rendelkezés alkalmazásában átruházásként kezelendő a Forever Üzleti Vállalkozáskedvezményezett módosulása, amelynek érvényesítéséhez a Társaság írásbeli jóváhagyása szükséges.

17.05 A jelen Üzletpolitikában szabályozott eseteket kivéve, a Forever Üzleti Partner semmilyen módon (sem közvetve, sem közvetlenül) nem jogosult a Szponzorát megváltoztatni. Az FLP Társaság csak az első Forever Üzleti Partneri jelentkezést veszi figyelembe, és a további jelentkezéseket nem fogadja el.

17.06 Ha egy Forever Üzleti Partner másik országba helyezi át lakóhelyét, értesítenie kell a korábbi Lakóhely Szerinti Országában található FLP társaságot (Központi Irodát) a címének megváltozásáról és az új Lakóhely Szerinti Országról.

17.07 Hibák észlelése vagy egyéb Kérdések

Amennyiben egy Forever Üzleti Partner olyan hibát észlel, vagy olyan hibával kapcsolatban van kérdése, amely Személyes Kedvezményre, bónuszra, alsóvonalbeli üzleti tevékenységre, díjakra, vagyváltásokra, illetve ezek egyenlegére vonatkozik, úgy az állítólagos hibától számított hatvan (60) napon belül erről értesítenie kell az FLP Társaságot. Az FLP Társaság nem felel olyan hibáért, mulasztásért, vagy problémáért, amelyeket a Forever Üzleti Partner hatvan (60) napon belül nem jelzett az FLP Társaság felé.

17.08 Felmondás a Forever Üzleti Partner által

(a) A Forever Üzleti Partner jogosult Forever Üzleti Partneri jogviszonyát írásban felmondani, melyet valamennyi, az aktuálisan elfogadott Forever Üzleti Partneri jogviszonyban megnevezett személynek alá kell írnia. A felmondás azzal a nappal lép hatályba, amikor a Központi Iroda a Forever Üzleti Partneri jogviszony felmondását kézhez veszi. A Forever Üzleti Partneri jogviszony megszűnésével a Forever Üzleti Partner az értékesítési rendszerben elfoglalt helyét és alsóvonalait (a külföldön kiépítetteket is beleértve) elveszíti.

(b) A Forever Üzleti Partneri jogviszony megszűnésével a Forever Üzleti Partner házastársának (élettársának) Forever Üzleti Partneri jogviszonya (amennyiben e másik házastárs (élettárs) a másik házastárssal (élettárssal) együttesen Forever Üzleti Partner) is megszűnik.

(c) Amennyiben a Forever Üzleti Partner Szponzorált Elismert Manager, és van az alsóvonalában Első Generációs Manager, akkor ezeket a Managereket az újonnan kinevezett Szponzoruk Örökölt Managereinek fogják tekinteni

(d) A jogviszonyát elvesztett Szponzorált Elismert Manager korábbi szponzorának kitűzője szerinti besorolásba továbbra is beleszámít.

(e) A Forever Üzleti Partneri jogviszony megszűnésétől számított 12 hónap elteltével a Forever Üzleti Partner a Lakóhely Szerinti Országban található Központi Iroda jóváhagyásától függően jogosult az FLP értékesítési hálózatába újra jelentkezni. A jóváhagyás esetében a Forever Üzleti Partner az FLP rendszerébe a Preferred Customer szinten kerülhet be, korábbi Forever Üzleti Partneri jogviszonyából származó alsóvonalait nem állíthatja vissza.

(f) Amennyiben a jogviszonyát felmondó Forever Üzleti Partner egy Szponzorált Elismert Manager és van a szervezetében Első Generációs Manager, akkor ezeket a Managereket az újonnan kinevezett Szponzoruk Örökölt Managereinek fogják tekinteni.

17.09 A megszűnés joghatása; a Forever Üzleti Partneri jogviszony felfüggesztése; az FLP Társaság által történő felmondás

(a) A Forever Üzleti Partneri jogviszony megszűnése a Forever Üzleti Partner valamennyi hazai és nemzetközi jogosultságának megszűnését jelenti, beleértve a termékek vásárlásának és forgalmazásának jogát is. A Forever Üzleti Partneri jogviszony megszűnésével egyidejűleg megszűnik a Forever Üzleti Partner valamennyi bónuszra vonatkozó jogosultsága, és más, az FLP által nyújtott előnyökhöz való jogosultsága.

(b) A Forever Üzleti Partneri jogviszonyának megszűnése esetén a Forever Üzleti Partner az FLP Társaság felhívására köteles visszafizetni, illetve visszaszolgáltatni valamennyi juttatást, díjat, terméket vagy bónuszt, amit az FLP-től a jogviszonyának megszüntetésére okot adó tény felmerülését követően kapott, továbbá köteles az FLP-nek az előbbiekkal kapcsolatban felmerült valamennyi kárát megtéríteni. A megszűnt jogviszonyú Forever Üzleti Partner tevékenységével kapcsolatban felmerült költségek és károk levonása után fennmaradó, a jogviszony megszűnése miatt visszatartott bónusz a megszűnt jogviszonyú Forever Üzleti Partner felett lévő következő olyan Forever Üzleti Partnernek kerül kifizetésre, aki nem sértette meg az Üzletpolitikát és az Etikai Kódexet.

(c) A Forever Üzleti Partneri jogviszony megszűnésétől számított 12 hónap elteltével a Forever Üzleti Partner a Lakóhely Szerinti Országban található Központi Iroda jóváhagyásától függően jogosult az FLP értékesítési hálózatába újra jelentkezni. Újrajelentkezés esetén a Forever Üzleti Partner az FLP rendszerébe a Preferred Customer szintre kerülhet be, korábbi Forever Üzleti Partneri jogviszonyából származó alsóvonalait nem állíthatja vissza.

(d) Az FLP Társaság által kezdeményezhető felfüggesztés olyan átmeneti állapot, mely alatt a Forever Üzleti Partner nem adhat le megrendeléseket, nem jogosult profitra és bónusz kifizetésekre és más Forever Üzleti Partnerek szponzorálására.

(e) A felfüggesztéssel érintett Forever Üzleti Partnert megillető profit és bónusz visszatartásra kerül mindaddig, míg a Forever Üzleti Partner státusza helyreáll vagy megszűnik. Amennyiben a Forever Üzleti Partner státusza helyreáll, a visszatartott kifizetések a Forever Üzleti Partner részére megfizetésre kerülnek; egyéb esetben azok a Marketing Tervnek megfelelően kerülnek kifizetésre.

f) A Forever által történt felmondás esetén, amennyiben a Forever Üzleti Partner Szponzorált Elismert Manager és a szervezetében van Első Generációs Elismert Manager, akkor ezeket a Managereket az újonnan kinevezett Szponzoruk Örökölt Managereinek fogják tekinteni.

g) A Forever által történt felmondás esetén a Szponzorált Elismert Manager korábbi szponzorának kitűzője szerinti besorolásba továbbra is beleszámít.

17.10 Internetes termékértékesítés

(a) Termékek értékesítése az Interneten

Az FLP márka, termékcsalád, valamint a Forever Üzleti Partner és a Termékvásárló kapcsolata integritásának megóvása érdekében a Forever Üzleti Partnerek számára a következő lehetőségek állnak rendelkezésre az internetes weboldalak vonatkozásában.

Valamennyi független Forever Üzleti Partnernek lehetősége van arra, hogy vásároljon egy az FLP Társaság által jóváhagyott, Forever Üzleti Partneri honlapot (FLP360). Az FLP termékeivel való elektronikus kereskedelem a Forever Üzleti Partnerek részére csak közvetlenül, az FLP hazai, a www.flpshop.hu címen elérhető hivatalos Internetes Áruházában folytatható. Ez az internet link úgy van kialakítva, hogy az FLP-oldalak a Forever Üzleti Partner weboldalán belül maradjanak. Az érdeklődők virtuálisan nem hagyják el a Forever Üzleti Partner weboldalát.

(b) A Forever Üzleti Partner internetes formanyomtatvány útján történő jelentkezése (szponzorálása) kizárólag közvetlenül az FLP hazai hivatalos internetes áruházán, a www.flpshop.hu oldalon vagy az erre a honlapra vezető linken keresztül engedélyezett.

(c) Elektronikus reklám

Az FLP Társaság által engedélyezett független Forever Üzleti Partneri honlapok, valamint olyan honlapok, amelyek részei olyan internetes hirdetőfelületeknek, amelyek megfelelnek az FLP reklámozási irányelveinek és engedélyezésre kerültek, felhasználhatók elektronikus reklámtevékenység céljából. Az internetes hirdetés feladása előtt az internetes hirdetőfelületet engedélyezés céljából meg kell küldeni az FLP Társaságnak. A hirdetésnek az FLP honlapjára, vagy egy, az FLP Társaság által engedélyezett független Forever Üzleti Partneri honlapra kell irányítania a látogatót egy linken keresztül. Az Üzletpolitika és az etikai Kódex reklámra és promócióra vonatkozó rendelkezései minden elektronikus reklámtevékenységre vonatkoznak.

(d) Az internetes használatra vonatkozó további korlátozások

A Forever Üzleti Partner nem alkalmazhat semmilyen cégnevet vagy szabadalmaztatott információkat (pl. Forever Living Products, Forever védjegyek vagy márkanevek, FLP terméknevek) az online bannerekben, vizuális hirdetésekben és keresőmotoros hirdetésekben (pl. Google hirdetések), amelyek megtéveszthetik a látogatókat a forrás kilétét illetően és/vagy bármilyen módon azt a benyomást kelthetik, hogy a látogató a Vállalat hivatalos weboldalát látogatja. Az egyéni Forever Üzleti Partneri honlapon egyértelműen fel kell tüntetni, hogy az egy független Forever Üzleti Partner honlapja, aki nem az FLP vagy bármely leányvállalatának hivatalos képviselője.

18 JOGI KÉRDÉSEK

18.01 Jogviták rendezése

(a) Amennyiben a Forever Üzleti Partnerés az FLP Társaság között a Forever Üzleti Partneri jogviszonnyal, illetve az FLP termékekkel kapcsolatban vagy ezekből eredően jogvita merül fel és azt nem sikerül tárgyalásos úton rendezni, úgy a felek megállapodnak abban, hogy a vita észszerű és kölcsönösen barátságos valamint gyors és költséghatékony rendezése érdekében rendre lemondanak az esküdtszéki tárgyaláshoz való jogukról, és az Amercian Arbitration Assotiation (Amerikai Választottbírói Szövetség) kötelező választottbíráskodásának vetik magukat alá Maricopa County-ban, Arizonában, amely kizárólagos hatáskörrel és illetékességgel rendelkezik az FLP Társaság és a Forever Üzleti Partner közötti jogviszonyra, és amely az FLP Társaság vitarendezési szabályainak megfelelően jár el. Ha a felek, egy bíróság vagy más hatáskörrel rendelkező fórum arra a következtetésre jutna, hogy a kérdéses jogvita nem érint nemzetközi elemet, tisztán belföldi jogviszonyra vonatkozik, és ezért nincs helye a fent meghatározott fórum kikötésének, úgy arra az esetre a felek vitájuk rendezésére alávetik magukat a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett Állandó Választottbíróóság (Budapest) kizárólagos döntésének azzal, hogy a Választottbíróóság a saját Eljárási Szabályzata szerint jár el. Az eljáró választottbírók száma három. Az eljárás során a magyar nyelvet kell alkalmazni. A Forever Üzleti Partnerijogviszonyra Arizona állam joga irányadó.

(b) A nemzetközi szponzorprogramban való részvétel egy olyan kiváltság, amely minden Forever Üzleti Partnerszámára lehetővé teszi, hogy az FLP nemzetközi vállalathálózatából származó előnyöket élvezhesse. Az FLP Maricopa County-ban, Arizonában található Központi Irodája felügyeli a nemzetközi szponzorprogramot. A nemzetközi szponzorprogramban részt vevő Forever Üzleti Partner beleegyezik abba, hogy bármely jogvitát, amely a Forever Üzleti Partneri viszonyból vagy FLP termékekkel kapcsolatban keletkezik, és az FLP vállalatcsoportjának bármely leányvállalatát érinti, Maricopa County-ban, Arizonában rendez egy kötelező választottbíróági eljárás keretében, amely a Forever Living.com és a

Forever Living Products International Inc. hatályos vitarendezési szabályzatának megfelelően kerül lefolytatásra, amely az FLP hazai irodájának honlapján, a www.foreverliving.com címen elérhető. Erre a jogviszonyra Arizona állam joga irányadó.

18.02 A Forever Üzleti Partnerhalálát követő jogutódlás

(a) A Forever Üzleti Partnerjogviszony átruházása nem megengedett, és tekintettel arra, hogy a Forever Üzleti Partneri jogviszony személyes természetű, a jogviszony, illetve a jogviszonyból eredő jogok és kötelezettségek öröklése kizárt. A Forever Üzleti Partneri jogviszony azonban a Forever Üzleti Partnerhalála esetén vagy - ahol a Forever Üzleti Partneri Szerződés házastársakat vagy élettársakat tartalmaz - házastársától való elválásának vagy élettársi kapcsolata megszűnésének esetén az alábbiak szerint továbbfolytatható.

(b) **Házastársak (élettársak).** Amennyiben ugyanazon regisztrációs számon nyilvántartott két személy (házastársak vagy élettársak) egyike meghal, a Forever Üzleti Partneri jogviszony a túlélő házastárs (élettárs) és az FLP Társaság között marad fenn, kivéve, ha az azonos regisztrációs számon nyilvántartott Forever Üzleti Partnerek és az FLP Társaság másként állapodnak meg.

(c) **Továbbfolytatásra Jogosult.** A Forever Üzleti Partner jogosult az FLP Társaságnak életében egy olyan kedvezményezettet megjelölni, aki a Forever Üzleti Partneri jogviszony továbbfolytatására a Forever Üzleti Partner halála esetén az alábbi feltételek betartása mellett jogosult. Amennyiben a Forever Üzleti Partner ilyen személyt nem jelöl meg vagy az ilyen személy kijelölése érvénytelennek bizonyul, a Forever Üzleti Partneri jogviszonyt a Forever Üzleti Partner jogerős, teljes hatályú hagyatékátadó végzésben meghatározott örököse, öröklési bizonyítvánnyal rendelkező örököse vagy jogerős bírósági ítéletben meghatározott örököse folytathatja tovább az alábbiak szerint (a továbbiakban a kedvezményezett és/vagy az örökös "**Továbbfolytatásra Jogosult**"):

1) A Továbbfolytatásra Jogosult csak olyan személy lehet, aki maga is Forever Üzleti Partnernek minősülhet, és az FLP Társasággal Forever Üzleti Partneri jogviszonyt létesít.

2) Forever Üzleti Partnerként az FLP Társaságnál csak egy, a Forever Üzleti Partnerekkel szemben támasztott követelményeknek mindenben megfelelő, 18. életévét betöltött - kedvezményezettként jelölés hiányában vagy érvénytelen kedvezményezett jelölés esetén - jogerős, teljes hatályú hagyatékátadó végzésben meghatározott, öröklési bizonyítvánnyal rendelkező vagy jogerős bírósági ítéletben meghatározott, a Forever Üzleti Partneri jogviszony folytatására jogosultként meghatározott személy regisztrálható. Ameddig a Továbbfolytatásra Jogosult 18. életévét nem töltötte be, a Forever Üzleti Partneri jogviszonyból eredő kötelezettségeit a képviselőre jogosult személy köteles teljesíteni. Ilyen esetben a képviselőre jogosult személyt kell ideiglenesen, a 18. életév eléréséig Forever Üzleti Partnerként regisztrálni, azonban az így regisztrált személy a Forever Üzleti Partneri jogviszonnyal kapcsolatos jogokat, illetve kötelezettségeket a 18. év alatti személy képviselőjében gyakorolja, illetve teljesíti. A 18. év alatti személy képviselőre jogosult személy Forever Üzleti Partnerként történt regisztrációja a 18. életév elérésével megszűnik és helyébe a 18. életévét betöltött személy lép azzal a nappal hatályosan, amikor a 18. életév eléréséről szóló írásbeli nyilatkozatát és az azt alátámasztó okiratokat az FLP Társaság kézhez vette.

3) Amennyiben - kedvezményezettként jelölés hiányában vagy érvénytelen kedvezményezett jelölés esetén - a jogerős, teljes hatályú hagyatékátadó végzés, öröklési bizonyítvány vagy jogerős bírósági ítélet alapján több személy minősül a Forever Üzleti Partneri jogviszony folytatására jogosultnak (akár 18. év alattiak, akár annál idősebbek), úgy az örökösök közjegyzői okiratba foglalt megállapodással kijelölhetik maguk közül azt a személyt, aki a Forever Üzleti Partneri jogviszony Továbbfolytatásra Jogosultja. Amennyiben az örökösök e tekintetben a halál időpontjától számított 6 hónapon belül megállapodni nem tudnak, a Forever Üzleti Partneri jogviszony automatikusan megszűnik. E tartamot az FLP Társaság az örökösök bármelyikének kérelmére észszerűen indokolt esetben egy alkalommal további 6 hónappal meghosszabbíthatja. A Továbbfolytatásra Jogosult teljes bizonyossággal történő meghatározásáig az FLP a Forever Üzleti Partneri jogviszonyt felfüggesztheti.

4) Az FLP Társaság a Forever Üzleti Partner halálát megelőzően a Forever Üzleti Partner által szerzett és esedékes bónuszokkal és kifizetésekkel kapcsolatban a Forever a halálról való tudomásszerzéstől

kezdődően - függetlenül attól, hogy kedvezményezett megjelölésre kerül-e - a jogerős, teljes hatályú hagyatékátadó végzés, öröklési bizonyítvány vagy jogerős bírósági ítélet kézhezvételének időpontjáig bírói letétbe helyezéssel teljesít.

5) A jelen Üzletpolitika megszegésének minősül és a Forever Üzleti Partneri jogviszony FLP Társaság általi felmondását eredményezheti az, ha a Forever Üzleti Partnerként más képviselőjében regisztrált személy vagy az általa képviselt személy vagy a Forever Üzleti Partnerházastársa (élettársa) a jelen Üzletpolitikában vagy a Forever Üzleti Partneri jogviszonyt szabályozó egyéb megállapodásban foglaltakat sértő magatartást tanúsít.

6) Az FLP Marketing Tervében elfoglalt szintet a Forever Üzleti Partner fentiek szerint regisztrált Továbbfolytatásra Jogosultja megszerzi, azonban a Manager szintnél magasabb pozíció nem száll át. Bónuszra az elhunyt Forever Üzleti Partnerrel azonos szinten és azonos feltételek teljesítése mellett jogosult, illetve köteles a Továbbfolytatásra Jogosult Forever Üzleti Partner. Minden, a Forever Üzleti Partneri pozícióhoz tartozó Szponzorált Manager újraminősítésre kerül, mint Örökölt Manager, akik Szponzorált Managerré minősülhetnek az 5.04(e) pontban meghatározottak szerint. Az FLP marketing rendszerében a Manager szintnél alacsonyabb szint az adott szinten száll át.

(d) Amennyiben a Forever Üzleti Partneri Jogviszony egy Vállalkozással áll fenn, az elsődleges tulajdonos halála nem szünteti meg automatikusan a Forever Üzleti Partneri Jogviszonyt a Vállalkozás tekintetében mindaddig, ameddig a Vállalkozás tulajdonosi szerkezete összhangban van az adott Vállalkozás tulajdonosi szerkezetére alkalmazandó Üzletpolitikával. A részesedés átruházását akkor ismeri el az FLP Társaság, ha az átruházásra vonatkozó bírósági végzés az FLP Társasághoz benyújtásra került, és azt az FLP Társaság elfogadja. Az FLP Társaság fenntartja ugyanakkor a jogot arra, hogy a Vállalkozásban fennálló egyéb tulajdonjogi változás (engedélyezés vagy átruházás) esetén a Forever Üzleti Partneri jogviszonyt saját jogkörben meghozott döntése alapján felmondja.

(h) A Forever Üzleti Partnerhalálát követő lehető legrövidebb időn belül köteles a túlélő házastárs (élettárs), a lehetséges Továbbfolytatásra Jogosult vagy bármely érdekelt személy a Forever Üzleti Partner

haláláról a halotti anyakönyvi kivonat közjegyző által hitelesített példányának megküldésével értesíteni az FLP Társaságot. Az FLP Társaság a halálról történő hitelt érdemlő tudomásszerzésig a Forever Üzleti Partnerrel fennálló jogviszonya alapján a Forever Üzleti Partner felé teljesít.

18.03 Házasság felbontása esetén alkalmazandó szabályok

(a) A Forever Üzleti Partnernek folyamatban lévő házassági bontópere jogerős lezárásáról vagy az élettársi közösség megszűnéséről szóló, az azt hitelt érdemlően alátámasztó okiratokkal ellátott, írásbeli értesítés kézhezvételéig az FLP Társaság a Forever Üzleti Partneri jogviszonyból eredő kötelezettségeit ugyanúgy köteles teljesíteni, mint a bontóper megindítása előtt vagy az élettársi közösség fennállása alatt.

(b) Házasság felbontása, illetve az élettársi közösség megszűnése esetén Forever Üzleti Partnerként csak az egyik volt házastárs (élettárs) regisztrálható, a Forever Üzleti Partneri jogviszony nem osztható meg. A házasság felbontása, illetve az élettársi közösség megszűnése után a Forever Üzleti Partneri jogviszonyhoz tartozó hálózatot csak az egyik (nagykorú) házastárs (élettárs) jogosult megtartani. A másik házastárs (élettárs) jogosult – a Marketing Terv ugyanazon szintjén, ahol a volt házastársával (élettársával) álltak, de a Manager szintnél nem magasabban – az FLP Társasággal új Forever Üzleti Partneri jogviszonyt létesíteni. A másik házastárs (élettárs) Szponzora kizárólag az eredeti Szponzor vagy a volt házastárs lehet. A másik házastárs (élettárs) ezen új Forever Üzleti Partneri jogviszonyát a Szponzorának örököltként kell kezelnie az újraminősítésig.

19 KORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁS

19.01 A jogszabályok által megengedett legteljesebb mértékig az FLP Társaság, az FLP cégcsoportba tartozó társaságok, azok vezető tisztségviselői, tulajdonosai (tagjai, részvényesei), munkavállalói, megbízottjai (továbbiakban együttesen az „**FLP-hez Kapcsolódó Személyek**”) mentesülnek azokkal a követelésekkel, közvetett vagy közvetlen, különleges vagy következményi károkért, költségekért, illetve igényekért való felelősség alól, amelyeket valamely Forever Üzleti Partner az alábbi tevékenységek valamelyikével összefüggésben okozott vagy elszenvedett, továbbá a Forever Üzleti Partner lemond arról, hogy az ilyen károk, költségekkel, illetve igényekkel kapcsolatban az FLP Társasággal, illetve az FLP-hez Kapcsolódó Személyekkel szemben bármilyen igényt érvényesítsen, valamint a Forever Üzleti Partner köteles az ilyen károk, költségek, illetve igények alól az FLP Társaságot és az FLP-hez Kapcsolódó Személyeket mentesíteni:

(a) a Forever Üzleti Partner Forever Üzleti Partneri Szerződésében, a jelen Üzletpolitikában vállalt kötelezettségeinek megszegéséből eredő károk, költségek, illetve igények;

(b) a Forever Üzleti Partner Forever Üzleti Partneri jogviszonyának hirdetéséből vagy működtetéséből, illetve az ezekhez kapcsolódó tevékenységekből eredő károk, költségek, illetve igények;

(c) a Forever Üzleti Partner által az FLP Társaságnak, vagy FLP-hez Kapcsolódó Személyeknek adott helytelen vagy pontatlan adatok, információk miatt keletkező károk, költségek, illetve igények;

(d) az FLP Társaság üzleti tevékenységéhez szükséges információnak vagy adatainak a Forever Üzleti Partner által nem megfelelően történő átadásából – beleértve különösen az FLP Marketing Tervével,

valamint a Mennyiségi Bónusz kifizetésével kapcsolatos információkat – eredő károk, költségek, illetve igények.

(e). átruházás a Forever Üzleti Partner elhalálása, hivatalos különválása vagy válása következtében.
VALAMENNYI FOREVER ÜZLETI PARTNER BELEEGYEZIK, HOGY AZ FLP TÁRSASÁG ÉS AZ FLP-HEZ KAPCSOLÓDÓ SZEMÉLYEK FOREVER ÜZLETI PARTNERI JOGVISZONYBÓL EREDŐ FELELŐSSÉGE VALAMENNYI FOREVER ÜZLETI PARTNER FELÉ AZ ADOTT FOREVER ÜZLETI PARTNER ÁLTAL VÁSÁROLT, BONTATLAN ÉS LE NEM JÁRT SZAVATOSSÁGÚ TERMÉKEK ÁRÁNAK MÉRTÉKÉIG KORLÁTOZOTT, AMELY FELELŐSSÉGKORLÁTOZÁST AZ FLP TÁRSASÁG AZ ÁRAINAK KIALAKÍTÁSAKOR FIGYELEMBE VETT.

19.02 FLP védjegyek korlátozott felhasználása

(a) A „Forever Living Products” név és az FLP szimbólumai, valamint más, az FLP által használt megjelölések, úgymint FLP Terméknevek az FLP kizárólagos tulajdonát képező kereskedelmi nevek és védjegyek, ill. az FLP ezeknek a jogosultja.

(b) Minden Forever Üzleti Partner jogosult arra, hogy az FLP bejegyzett védjegyeit, szolgáltatási védjegyeit és más, különösen a promóciója során vagy a termékein használt - bejegyzett vagy be nem jegyzett – megkülönböztető jelzéseit, megjelöléseit (a következőkben „Védjegyek”) Forever Üzleti Partneri feladatai és kötelezettségei ellátása körében használja a Forever Üzleti Partneri Szerződésének és a vonatkozó Üzletpolitikának és eljárásnak megfelelően. Minden védjegy az FLP kizárólagos tulajdonában áll és marad, ill. az FLP marad ezek jogosultja. A védjegyek kizárólag a Forever Üzleti Partneri Szerződésnek és az FLP vonatkozó Üzletpolitikájának és eljárásainak megfelelően használhatók. A használati jog addig marad érvényben, amíg a Forever Üzleti Partner megfelelően teljesíti feladatát, és tevékenysége megfelel az FLP

politikájának és eljárásainak. A Forever Üzleti Partner azonban nem követelheti az FLP megjelöléseinek tulajdonosi jogait (így különösen nem jelenthet be olyan domain-nevet, amely az „FLP”, „Forever Living”, vagy más FLP megjelölést tartalmaz), kivéve, ha ehhez az FLP előzetesen írásban hozzájárult. Ezek a védjegyek nagy értéket képviselnek az FLP számára, és használatukat minden Forever Üzleti Partner részére biztosítjuk, ám kizárólag az előre meghatározott és engedélyezett módon.

(c) A Forever Üzleti Partnerek nem használhatnak semmilyen írott, nyomtatott, rögzített vagy egyéb más anyagot az FLP termékek vagy FLP marketing program reklámozása, leírása vagy üzletük előmozdítása során, vagy bármilyen más módon, bármilyen más anyaggal, hacsak nem lett az ilyen anyag benyújtva az FLP-nek és jóváhagyva írásban az FLP által, mielőtt azt elkezdték volna terjeszteni, publikálni vagy közzétenni.

(d) A Forever Üzleti Partnerek nem változtathatnak semmilyen csomagoláson, címkén vagy utasításon, ami bármilyen FLP termék használatára vonatkozik, és nem adhatnak olyan tanácsot, miszerint egy Termék más módon használható, mint ahogyan azt a Cég által kiadott irodalmak előírják.

20 BIZALMAS INFORMÁCIÓK ÉS TITOKTARÁSI MEGÁLLAPODÁS

20.01 (a) Az alsóvonal-jelentések, minden szervezeti felépítési információ, különösen az alsóvonal szervezetről, valamint a bónuszokról szóló összefoglalók az FLP kizárólagos üzleti titkát képezik és bizalmas jellegűek.

(b) Minden olyan független Forever Üzleti Partnernek, aki ilyen információval rendelkezik, bizalmasan kell kezelnie azt, biztosítania kell titokban maradásukat és tartózkodnia kell minden olyan felhasználásuktól, amely nem a saját alsóvonalbeli értékesítési szervezet működtetésével kapcsolatos.

c, A Forever Üzleti Partnernek olyan magánjellegű és bizalmas információkhoz lehet hozzáférése, amelyek esetében az FLP a titokgazda, és amelyek rendkívül érzékenyek és értékesek. A Forever Üzleti Partnerek ezekhez való hozzáférése kizárólag annak érdekében történik, hogy ezek segítsék az FLP termékeinek értékesítését és reklámozását, valamint azoknak a személyeknek az oktatását és szponzorálását, akik független Forever Üzleti Partnerek kívánnak lenni.

(d) Az „Üzleti Titok” és a „Bizalmas Információ” az FLP üzleti tevékenységéhez kapcsolódó minden nem közismert, vagy az ilyen üzleti tevékenységet végző személyek számára nem könnyen hozzáférhető olyan tény, tájékoztatás, egyéb adat és az azokból készült összeállítás, amelynek illetéktelenek által történő megszerzése, hasznosítása, másokkal való közlése vagy nyilvánosságra hozatala az FLP jogos pénzügyi, gazdasági vagy piaci érdekét sértené vagy veszélyeztetné, feltéve, hogy a titok megőrzésével kapcsolatban a vele jogszerűen rendelkező jogosultat felróhatóság nem terheli. Mindezekon felül az Üzleti Titok és Bizalmas Információ tartalmaz minden olyan képletet, mintát, összeállítást, programot, berendezést, módszert, technikát és eljárást (know-how), amely:

- 1) abból származtatja független - tényleges vagy lehetséges – gazdasági értékét, hogy nem általánosan ismert olyan személyek számára, akik ismeretéből gazdasági értékhez jutnának; és
- 2) titokban maradásuk biztosítása érdekében minden az adott körülményekben észszerű intézkedést megtettek.

(e) Ha az FLP bármilyen információt tesz elérhetővé a Forever Üzleti Partner részére, az csak az FLP üzleti érdekeinek előmozdítása érdekében használható fel.

(f) Az FLP előzetes írásbeli hozzájárulása nélkül a Forever Üzleti Partner nem használhat fel, nem hozhat nyilvánosságra, nem másolhat le és más módon sem hozhat más tudomására semmilyen Üzleti Titkot vagy Bizalmas Információt (más Forever Üzleti Partnert ide nem értve).

(g) A Forever Üzleti Partnernek tilos közvetlenül vagy közvetve felhasználni, hasznosítani, vagy kihasználni bármilyen Üzleti Titkot vagy Bizalmas Információt a saját, vagy más hasznára, ide nem értve azt az esetet, ha ezt az FLP üzletvitele keretében végzi.

(h) A Forever Üzleti Partnernek fenn kell tartania azon Üzleti Titok és a Bizalmas Információ titkosságát és biztonságát, amely a rendelkezése alatt áll nyilvánosságra hozatal, visszaélészerű vagy jogszerűtlen felhasználás, vagy bármely más tevékenység ellen, ami az FLP jogait sérti.

(i) További Korlátozó Megállapodás

Az Üzleti Titkok és Bizalmas Információk hozzáférhetővé tételéért cserébe a Forever Üzleti Partner beleegyezik abba, hogy Forever Üzleti Partneri jogviszonyának idejére nem tanúsít olyan magatartást, és nem bátorít senkit olyan magatartásra, amelynek célja vagy hatása az FLP-nek Forever Üzleti Partnereivel fenntartott szerződéses kapcsolata értékének vagy előnyeinek megkerülése, megszegése, elértéktelenítése,

vagy az abba való beavatkozás. A fenti általános szabályok betartása során különösen, de nem kizárólagosan, nem veszi fel a kapcsolatot Forever Üzleti Partnerrel (vagy vásárlóval) vagy olyan személlyel, aki az azt megelőző tizenkét (12) hónapon belül Forever Üzleti Partner (vagy Preferred Customer) volt, abból a célból, hogy az FLP-n kívüli más társaság értékesítési rendszerét vagy lehetőségét népszerűsítse, illetve a fenti személyek irányába ebből a célból nem tesz ajánlatot, azokat a fentiekre nem beszéli rá, nem toborozza illetve nem szervezi be őket ilyen tevékenységre.

(j) A Bizalmas Információkra vonatkozó rendelkezésekben található korlátozások korlátlan időtartamig hatályban maradnak. A „További Korlátozások” alatt szereplő rendelkezések a már létrejött Forever Üzleti Partneri jogviszony alatt, és a jogviszony megszűnését követően az utolsó Bizalmas Információ megszerzésétől számított egy (1) évig, vagy, ha az későbbi, a Forever Üzleti Partneri Jogviszony megszűnésétől számított tizenkét (12) hónapig maradnak érvényben.

21 SZAVATOSSÁG, KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS, TERMÉKEK VISSZAVÉTELE ÉS VISSZAVÁSÁRLÁSA

21.01 Ha a helyi jogszabályok eltérően nem rendelkeznek, az alábbi határidőket kell alkalmazni.

21.02 Az FLP Társaság szavatolja az elégedettséget és azt, hogy a termékek hibamentesek és teljes mértékben megfelelnek a termékleírásnak. A leírásokat és a bemutató termékeket kivéve, ez a szavatosság minden FLP termékre a vásárlás teljesítésének napjától számított harminc (30) napig érvényes.

Visszatérítési és Visszavásárlási Eljárás Termékvásárlók és Preferred Customerek számára

21.03 (a) A Termékvásárló / Preferred Customer 100%-os elégedettségi garanciával rendelkezik. A vásárlás napjától számított harminc (30) napon belül, a Termékvásárló / Preferred Customer:

- 1) A hibás termék kiváltását kérheti azonos termékkel; vagy
- 2) Elállhat a vásárlástól, visszaviheti a terméket és a vételár teljes megtérítését kérheti, ide nem értve a szállítási költségeket.

(b) Igényének érvényesítéséhez a Termékvásárló / Preferred Customer köteles megfelelő írásbeli értesítést küldeni, a vásárlást és annak időpontját számlával igazolni és a terméket a beszerzés helyszínére az FLP Társaságnak haladéktalanul, de legkésőbb a fenti 30 napos határidőn belül visszaküldeni.

Az FLP fenntartja a jogot, hogy az ismételt visszahozatalokat elutasítsa.

(c) Amennyiben az FLP termékeket a Termékvásárló / Preferred Customer a Társaság webáruházából szerezte be és ezt követően visszahozta azokat a vételár visszatérítése érdekében, a kifizetett Preferred Customer Árnyereség és a Bónuszok visszavonásra kerülnek azon Forever Üzleti Partnerektől, akik részesültek az eladásból.

(d) Amikor az FLP termékeket egy Forever Üzleti Partnertől vagy rajta keresztül szereznek be, ez a Forever Üzleti Partner elsődleges félként vállal felelősséget a fogyasztói elégedettségért olyan módon, hogy vagy kicseréli a terméket, vagy visszatéríti a pénzt. Vita felmerülése esetén az FLP fogja a tényeket megállapítani és megoldani a vitás kérdést. Amennyiben készpénzt fizet ki/ad ki az FLP, ugyanez az összeg fogja terhelni az(oka)t a Forever Üzleti Partner(eke)t, aki(k) a termék eladásából profitált(ak).

Visszatérítési és Visszavásárlási Eljárás Forever Üzleti Partnerek számára

21.04 Termékvásárlónak történő értékesítés esetén a Forever Üzleti Partner köteles a Termékvásárlónak a terméket kicserélni vagy a pénzt megtéríteni. Abban az esetben, ha vita merül fel, az FLP Társaság állapítja meg a tényeket, és rendezi a vitát. Amennyiben az FLP Társaság a vásárlás alapján már kifizetést teljesített a Forever Üzleti Partnernek, ezen összeget az értékesítésből részesülő Forever Üzleti Partner köteles visszafizetni az FLP Társaságnak. A szavatossági időszakok (lásd 3.02) alatt az FLP Társaság kicseréli a hibás terméket vagy azt a terméket, amelyet a Termékvásárló elégedetlenség miatt vitt vissza a Forever Üzleti Partnernek. A kicseréléshez a vásárlás idejének hitelt érdemlő bizonyítása szükséges. A vásárlásnak annál a Forever Üzleti Partnernél kellett történnie, aki a terméket visszaviszi. Ezen kívül - a Termékvásárló által visszavitt termékért a Forever Üzleti Partnernek nyújtott cseréhez - a Termékvásárlónak történő értékesítésről szóló bizonyíték, a vásárlás törléséről szóló írásbeli bizonyíték, az összeg visszautalásáról szóló aláírt igazolás és a termék visszavitele vagy az üres tároló szükséges. Az FLP Társaság fenntartja a jogot, hogy az ismételt visszaviteleket elutasítsa.

21.05 (a) Amennyiben valamely Forever Üzleti Partner az FLP Társasággal fennálló Forever Üzleti Partneri jogviszonyát felmondja, az FLP Társaság kötelezettséget vállal, hogy a leírások és a bemutató termékek kivételével minden, fel nem használt (bontatlan, ép csomagolású), még le nem járt szavatosságú, a Forever Üzleti Partneri jogviszony megszűnését megelőző 12 (tizenkét) hónapban vásárolt FLP terméket visszavásárol tőle. Az FLP termékek visszavásárlásának előfeltétele, hogy a Forever Üzleti Partner az FLP Társasággal fennálló Forever Üzleti Partneri jogviszonyának megszüntetését írásban kezdeményezze és a Forever Üzleti Partneri jogviszonyból eredő jogairól lemondjon. A Forever Üzleti Partneri jogviszonyt felmondó Forever Üzleti Partner köteles valamennyi terméket, amelynek visszavásárlását kéri – a vásárlás hitelt érdemlő igazolásával együtt – az FLP Társaságnak visszajuttatni. A fenti tények igazolása után a visszavásárolt termékeknek azt az értékét, amely a Forever Üzleti Partnert megvásárlásukkor terhelte, az

FLP Társaság a Forever Üzleti Partner részére a szokásos módon megfizeti, csökkentve az eredeti megvásárlásuk alapján utánuk járó bónuszokkal, a kezelési költséggel és a szállítási költséggel.

(b) Amennyiben a visszahozott terméket a jogviszonyát megszüntetni kívánó Forever Üzleti Partner Preferred Customer Áron vásárolta, úgy a Preferred Customer Árnyszereség levonásra kerül attól a Forever Üzleti Partnertől, akinek az kifizetésre került. Továbbá, amennyiben a Forever Üzleti Partneri jogviszonyát megszüntetni kívánó Forever Üzleti Partner által visszahozott termék pontértéke több mint 1 Karton Pont, a visszavásárolt termékek után kifizetett valamennyi bónusz és Karton Pont visszavonásra kerül a Forever Üzleti Partner felsővonalától. Amennyiben a visszavonásra kerülő Karton Pontokat a Forever Üzleti Partner vagy a felsővonalán elhelyezkedő bármely Forever Üzleti Partner marketing rendszerben történt előrelépése szempontjából figyelemben vették, meg lehet vizsgálni, hogy az előrelépés feltételei a visszavont Karton Pontok hiányában is fennállnak-e és az előrelépés hatályban maradhat-e.

(c) Amennyiben a Forever Üzleti Partneri jogviszonyát megszüntetni kívánó Forever Üzleti Partner visszahoz bármely Combo Pak-et, és abból hiányzik néhány termék, a visszatérítés összegét és a felsővonalától történő visszavonásokat úgy számolják ki, mintha az egész ComboPak-et visszahozták volna, és a hiányzó komponensek árát ezután levonják a kiadott visszatérítés összegéből.

(d) A visszatérítést megalapozó tények ellenőrzése után, az FLP Társaság megtéríti a Forever Üzleti Partnernek a termék Forever Üzleti Partner által kifizetett vételárának az FLP Társaság által kifizetett bónuszokkal, illetve a termék kezelésével, szállításával és egyéb, a visszatérítéssel kapcsolatban felmerült költségekkel csökkentett összegét.

(e) A Forever Üzleti Partner által az FLP Társaságnak okozott költségek és károk távozó Forever Üzleti Partner általi megtérítése után az FLP Társaság törli a távozó Forever Üzleti Partner regisztrációját az FLP

Marketing Tervéből és a távozó Forever Üzleti Partner teljes alsóvonala változatlan rendben átkerül a távozó Forever Üzleti Partner Szponzora alá.

21.06 A „Visszavásárlási Szabály” célja azon kötelezettség előírása a Szponzor és az FLP Társaság részére, hogy biztosítsák azt, hogy a szponzorált Forever Üzleti Partner észszerűen vásároljon termékeket. A Szponzor köteles mindent megtenni annak érdekében, hogy megadja a Forever Üzleti Partnereknek a javasolt iránymutatásokat ahhoz, hogy csak annyi terméket vásároljanak, amennyi aktuális szükségleteiknek megfelel. Azon termékek, amelyekről bebizonyosodik, hogy korábban értékesítésre, fogyasztásra vagy használatra kerültek, a „Visszavásárlási Szabály” szerint nem kerülnek visszavásárlásra.

22 Etikai kódex

22.01 Feddhetetlenség, Tisztelet, Igyekezet

Nemcsak arra vagyunk büszkék, amit elérünk, hanem arra is, ahogyan elérjük. Ami azt illeti, a Cég legnagyobb vonzereje a jövőbeli új Üzleti Partnerek számára a feddhetetlenség jól megérdemelt öröksége, az a tisztelet, amit mások iránt tanúsítunk, és az igyekezet, amellyel sikeres Forever üzletünket építjük. Mint Forever Üzleti Partnereket, arra kérünk Titeket, hogy vizsgáljátok meg tüzetesebben, miként tudnátok ezeket az alapvető értékeket tovább erősíteni.

22.02 Erőfeszítés, Áldozat és Elhivatottság

A Forever Üzleti Partnerek megtanítják csapatuknak a direct sales (közvetlen értékesítés) és a network marketing alapelveit, kihangsúlyozva, hogy mint minden máskiváló tevékenység esetében, a siker eléréséhez erőfeszítéseket és áldozatot kell hozni. Azt a rugalmasságot és

anyagi/pénzügyi szabadságot, amelyet a Forever Lehetőség nyújt, azok nyerik el, akik hosszú időre elkötelezik magukat a kemény munkagyakorlata mellett.

22.03 A Forever Üzleti Partnerek Építők

A Forever Üzleti Partnerek Építők. Ők építik fel egyéni vállalkozásukat, elsővonalas szponzorált üzletüket és többgenerációs csapatukat. Itt nincs helye a lebontásnak, lerombolásnak, sem annak, hogy gátoljanak, akadályozzanak másokat saját üzletük építésében.

22.04 Egészségi, életmódra vagy bevételre vonatkozó állítások nem tehetők

A Forever Üzleti Partnerek akkor hitelesek, amikor a kilátások ismertetése során nem tesznek túlzott kijelentéseket a Cégről, a termékek hatékonyságáról vagy a Marketing Terven belül elérhető jutalmakról, akár személyesen, akár a közösségi médián keresztül. Ez magában foglalja az egészségi kijelentéseket és mindenfajta jövedelemre vonatkozó ígéretet.

22.05 Lojalitás

A Forever Üzleti Partnerek lojálisak a Céghez, a személyzethez és képviselőihez, és a többi Forever Üzleti Partnerhez minden időben, elkerülik a pletykát, a kritikát és a belső “taktikázást”.

22.06 Büszke Hivatásos Közvetlen Értékesítő

A Forever Üzleti Partnerek a büszke hivatásos közvetlen értékesítő és network- marketing szakember szerepében lépnek fel és tevékenykednek.

22.07 Tanítsd meg a jó hálózatépítés alapjait

A Forever Üzleti Partnerek megtanítják az alsóvonalbeli Üzleti Partnereknek és csapatuknak a hálózatépítés és a személyes vezetés, irányítás helyes alapelveit.

22.08 Pozitív hozzáállás

A Forever Üzleti Partner pozitív hozzáállást mutat mind beszédében, mind viselkedésében, akár személyesen, akár a közösségi médián keresztül, az összes Forever Üzleti Partner felé az együttműködés és csapatmunka szellemében.

22.09 A többi Forever Üzleti Partner támogatása

A Forever Üzleti Partnerek hajlandóak készségesen segíteni saját csapatukat csakúgy, mint ahogy támogatást nyújtanak más Üzleti Partnereknek és azok csapatának, úgy hogy mindannyian részesülhessenek az Üzleti Partnerek sikeres, vibráló, aktív helyi közösségének előnyeiből.

22.10 Az Üzletpolitikához, az Etikai Kódexhez és a DSA (Közvetlen Értékesítők Szövetségének) Etikai Kódexéhez való alkalmazkodás

A Forever Üzleti Partnerek tudatában vannak és betartják/eleget tesznek az Üzletpolitika, az Etikai Kódex és a DSA (Közvetlen Értékesítők Szövetsége) Etikai Kódexének minden aspektusával.

22.11 Részvétel a Cég rendezvényein

A Forever Üzleti Partnerek, akik Manager szinten állnak, részt vesznek a Cég rendezvényeinek nagy részén és népszerűsítik a Cég rendezvényeit a csapatukban.

22.12 Vezetés a példa erejével

A Forever Üzleti Partnerek a példa erejével vezetnek, miközben új frontvonalbeli Üzleti Partnereket szponzorálnak, elérik a havi 4 karton pontos aktivitást, igyekeznek Vezető Managerekké minősülni, elérni az Ösztönző Program (Forever 2 Drive), a Chairman's Bonust, Eagle Manager Retreat-et és Global Rally-t.

22.13 Kerüljük a túlzott termékvásárlást

A Forever Üzleti Partnerek arra biztatják azokat, akiket szponzorálnak, hogy vezessenek az árukészletről leltárt, amely kielégíti az ő szükségleteiket, és kerüljék el a túlvásárlást.

22.14 Feddhetetlenség a szponzorálás során

A Forever Üzleti Partnerek ragaszkodnak ahhoz, hogy a jövődöbeli Forever Üzleti Partnerek az alá az Üzleti Partner alá szponzorálnak be, aki bemutatta nekik a Forever Üzleti Lehetőséget; és tartózkodnak attól, hogy szponzorálják egy másik Üzleti Partner munkatársjelöltjét.

22.15 A felelősségre vonás, vitás ügyek és problémák kezelése

A Forever Üzleti Partnerek a felelősségre vonásokat, vitás ügyeket és problémákat személyesen intézik, nem osztják meg olyan Üzleti Partnerekkel, akiket az személyesen nem érint, s nem osztják meg azokat a közösségi médiában. A kommunikáció etikus módját követik, hogy megkeressék a választ vagy kifejezzék aggályaikat, a szponzornál kezdve és szükség esetén úgy lépve felfelé a felsővonaluk irányába vagy a Cég irányába további kivizsgálás céljából.

22.16 Tartózkodás a nem-Foreveres termékek vagy szolgáltatások reklámozásától

A Forever Üzleti Partnerek tartózkodnak attól, hogy akár reklámozzanak, akár árusítsanak nem-Foreveres terméket vagy szolgáltatást anélkül, hogy előzetesen írásos engedélyt kaptak volna a Nemzetközi Home Office-tól.

22.17 Túlzott díjak a találkozók látogatásáért

A Forever Üzleti Partnerek tartózkodnak attól, hogy reklámozzanak vagy házigazdái legyenek olyan eseményeknek, szemináriumoknak, webináriumoknak vagy találkozóknak – tekintet nélkül a helyszínre vagy körülményekre – a Forever Üzleti Partnerek Forever körén belül, ahol a díj ezekre az eseményekre meghaladja az észszerűen lebontott költségeket, amelybe ezeknek az eseményeknek az előkészítése és lebonyolítása kerül. Valamennyi ehhez hasonló aktivitás célja az, hogy érdeklődést keltsen és a Forever Marketing Tervén keresztül generáljon bevételt.

22.18 Meetingek a Cég létesítményeiben

A Forever Üzleti Partnerek hajlandóságot mutatnak, hogy segítsék a többi Forever Üzleti Partnert, tekintet nélkül arra, hogy milyen szponzorvonalon helyezkednek el azzal, hogy meghívják őket és a vendégeiket olyan meetingekre, amelyeket a Cég létesítményeiben tartanak.

22.19 A Forever Üzleti Partner meggyőzése, hogy szüntesse be tevékenységét

A Forever Üzleti Partnerek tartózkodnak attól, hogy bármilyen formában – ideértve a kényszerítést vagy rábeszélést – meggyőzni próbáljon bármely másik Üzleti Partnert vagy Preferred Customert, hogy terminálja pozícióját, megszüntesse az üzletét, csökkentse az üzletépítési aktivitását bármely okból.

U/25

JEGYZET