

POSLOVNA POLITIKA
 KODEKS PROFESIONALNOG POSTUPANJA
 ForeverLiving.com, LLC
 Forever Living Products
 EUROPA
 Revidirano: 1. siječnja 2024.

Sadržaj:

1	Uvod.....	2
2	Definicije	4
3	Povlašteni korisnik	10
4	Struktura bonusa / Marketinški plan.....	11
5	Status i kvalifikacije za Managera.....	16
6	Voditeljski bonus (Leadership Bonus).....	18
7	Dodatne stimulacije	19
8	Nagrade za managerski i viši status.....	20
9	Gem bonus.....	28
10	Nagradni poticajni program (Forever2Drive)	30
11	Chairman's bonus (CBM) - Predsjednički bonus.....	32
12	FLP Global Rally	35
13	Postupci naručivanja	41
14	Politika ponovnog sponzoriranja.....	42
15	Politika međunarodnog sponzoriranja	43
16	Zabranjene aktivnosti.....	45
17	Poslovna politika	49
18	Pravna pitanja	53
19	Ograničavajuće odredbe	57
20	Povjerljive informacije i Ugovor o neotkrivanju	59
21	Jamstvo, garancija, povrat proizvoda i otkup.....	61
22	Kodeks profesionalnog postupanja.....	63

1 Uvod

1.01 (a) Forever Living Products (FLP) je međunarodna grupa tvrtki koje proizvode i plasiraju ekskluzivne proizvode za zdravlje i kozmetičke proizvode diljem svijeta kroz svoj jedinstveni koncept kojim se potiče i podržava potrošnja i prodaja njenih proizvoda preko neovisnih Foreverovih poslovnih suradnika (FPS). FLP svojim FPS u toj djelatnosti osigurava najkvalitetnije proizvode, osoblje za podršku i marketinški plan. Pridružena društva i njihovi proizvodi i kupcima i FPS- ima pružaju priliku za poboljšanje kvalitete svog života kroz korištenje FLP-ovih proizvoda, te jednake mogućnosti uspjeha svakome tko je spreman ispravno provoditi program. Za razliku od većine poslovnih prilika, financijski je rizik za sudionike FLP-a mali, jer se ne traži nikakva minimalna investicija jer Tvrtka osigurava liberalnu politiku otkupa.

(b) FLP ne tvrdi da će FPS postići financijski uspjeh bez rada ili oslanjajući se samo na napore drugih. Naknada u FLP-u temelji se na prodaji njegovih proizvoda. Svaki FPS je neovisni ugovaratelj čiji uspjeh ili neuspjeh ovisi isključivo o osobnom naporu.

(c) FLP ima dugu povijest uspjeha. Temeljni cilj FLP-ovog marketinškog plana je promovirati prodaju i korištenje visokokvalitetnih proizvoda kupcima. Glavni je cilj FPS-a izgraditi prodajnu organizaciju koja će promovirati prodaju i korištenje tih proizvoda kupcima.

(d) Bez obzira na svoju visoku razinu u marketinškom planu, FPS se potiče da svaki mjesec kupuju proizvode i vodi evidenciju o kupovinama.

(e) Uspješni FPS dobiva ažurna znanja o tržištu putem prisustvovanja sastancima, vođenjem osobnih kupaca, te sponzoriranjem drugih FPS-ova za prodaju drugim kupcima.

(f) FPS koji ima pitanja ili mu/joj je potrebno pojašnjenje trebaju kontaktirati Regionalnog direktora/Teritorijalnog direktora ili nazvati Korisničku podršku na broj +385 1 39 09 770, tj. e-mailom na: korisnickapodrska@foreverliving.hr .

1.02 (a) Poslovna politika i Kodeks profesionalnog postupanja primjenjuju se kako bi se osigurala ograničenja, pravila i propisi za ispravne postupke prodaje i marketinga, te kako bi se spriječili nepropisni postupci, postupci zloupotrebe ili nezakoniti postupci. Takva se Poslovna politika i Kodeks profesionalnog postupanja s vremena na vrijeme revidira, modificira i proširuje. Revizije, izmjene i dopune Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja objavit će se na internetskoj stranici FLP Company www.foreverliving.com, a stupaju na snagu 30 dana od objave.

(b) Svaki FPS ima obavezu upoznati se s Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja važećim u vrijeme prijave, zajedno s revizijama, izmjenama i dopunama koje je napravila Kompanija.

(c) Po potpisivanju Prijave za suradnika (FPS), svaki FPS pristaje poštivati FLP-ove Poslovnu politiku i Kodeks profesionalnog postupanja. Tekst u Prijavi specifičnose odnosi na FPS-ovu ugovornu obvezu poštivanja FLP-ove Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja. Davanje narudžbi za proizvod FLP-u ponovna je potvrda takve obaveze poštivanja Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja. Bilo kakvo postupanje ili nepostupanje koje za rezultat ima zloporabu, lažno predstavljanje ili kršenje Poslovne politike i/ili Kodeksa profesionalnog postupanja mogu za posljedicu imati ukidanje izdane licence za korištenje zaštićenih žigova, uslužnih žigova i drugih žigova FLP-a, uključujući pravo na kupnju i distribuciju proizvoda FLP-a.

(d) Bez obzira na naprijed navedeno, bilo koja revizija, izmjena, dopuna ili prestanak važenja (a) sporazuma o rješavanju sporova/odricanju od sudskog spora što su sadržani u Poslovnoj politici i Kodeksu profesionalnog postupanja (točka 18.01) i/ili (b) sporazuma sadržanih u Politici o rješavanju sporova na koje se ovdje poziva i koji su dostupni na internetskoj stranici Kompanije www.foreverliving.com ne primjenjuje na spor o kojem je Kompanija obaviještena prije stupanja na snagu takve revizije, izmjene, dopune ili prestanka važenja. Takva revizija, izmjena, dopuna ili prestanak važenja stupaju na snagu 30 dana nakon što je takva revizija, izmjena, dopuna ili prestanak važenja stavljena na internetsku stranicu FLP kompanije www.foreverliving.com.

2 Definicije

Aktivni FPS: FPS koji ima 4 ili više Aktivnih bonusnih bodova u njegovoj/njenoj matičnoj zemlji tijekom kalendarskog mjeseca, od kojih je barem jedan Osobni bonusni bod. Aktivni status FPS-a utvrđuje se svakog mjeseca, te je dio uvjeta za kvalifikaciju za dobivanje Količinskog bonusa i Voditeljskog bonusa, Gem bonusa, za isplate Zarađenih nagradnih stimulacija, Status Eagle managera, troškove za Rally i Chairman's bonus

Bonus: gotovinska isplata za priznatu kupovinu od strane Tvrtke FPS-u kvalificiranom za veleprodaju.

(a) **Osobni bonus (Personal Bonus - PB)** : isplata FPS-u kvalificiranom za veleprodaju od 5-18% SRP-a, a zasniva se na trenutnoj poziciji suradnika, ostvaren od kupnje krajnjih korisnika.

(b) **Bonus za Novog kupca (Novus Customer Bonus - NDB)**: isplata unovcu FPS kvalificiranom za veleprodaju od 5-18% SRP-a od osobno priznate kupovine njegovog/njenog osobno sponzoriranog Novog kupca.

(c) **Količinski bonus (Volume Bonus - VB)** : isplata kvalificiranom FPS-u od 3-13% SRP-a Osobno priznate kupovine FPS-a u njegovoj/njenoj strukturi koji nije na poziciji nižoj od Aktivnog managera u donjoj liniji.

(d) **Voditeljski bonus (Leadership Bonus - LB)** : isplata kvalificiranom Manageru od 2-6% SRP-a Osobno priznate kupovine njegovih/njenih Managera u donjoj liniji i FPS-a u strukturi tih Managera u donjoj liniji.

Bonus za suradnju pravnog subjekta: Forever posao koji je dodijeljen (dan) pravnoj osobi.

Bod; Case Credit (CC): Bonusni bod

Bonusni bod: vrijednost dodijeljena svakom proizvodu za proračunavanje aktivnosti prodaje radi utvrđivanja napredovanja, bonusa, nagrada i zarađenih nagradnih stimulacija za FPS-a kako je utvrđeno u Marketinškom planu FLP-a. Jedan bonusni bod dodjeljuje se za svaku veleprodaju od 170,70 eura (protuvrijednost u kunama) iz prodajne aktivnosti kako to pokazuje proizvod kupljen od Tvrtke. Svi bonusni bodovi proračunavaju se na osnovi mjesec po mjesec.

(a) **Aktivni bonusni bodovi:** Osobni bonusni bodovi plus bonusni bodovi za Novog kupca (povlaštenog kupca). Oni određuju Aktivni status FPS-a svakog mjeseca.

(b) **Voditeljski bonusni bodovi:** Bonusni bodovi dodijeljeni Aktivnom manageru kvalificiranom za LB proračunati kao 40%, 20% ili 10% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova njegovih/njenih managera kvalificiranih

za Voditeljski bonus 1., 2. ili 3. generacije, redom.

(c) **Bonusni bodovi za Novog kupca:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja osobno sponzoriranog Novog kupca ili Novih kupaca u njegovoj/njenoj nižoj strukturi, dok on/ona ne postanu Assistant supervizor.

(d) **Nemanagerski bonusni bodovi:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja FPS-a u strukturi koji nije niže od Managera u donjoj liniji.

(e) **Prolazni bonusni bodovi:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja Ne-managera u donjoj liniji koja prolazi kroz Neaktivnog managera. Oni se ne računaju kao Nemanagerski bonusni bodovi prema kvalifikaciji poticaja, ali se računaju kao dio ukupnih bonusnih bodova Managera.

(f) **Osobni bonusni bodovi:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja FP

(g) **Ukupni bonusni bodovi:** sveukupni zbroj svih različitih bonusnih bodova FPS-a.

(h) **NOVI bonusni bodovi:** Osobni i non managerski bodovi ostvareni kupnjomosobno sponzoriranih poslovnih suradnika ili povlaštenih kupaca, a koji su sponzorirani nakon što je sponzor postao priznati Manager. Novi bodovi se računaju tijekom 12 mjeseci od trenutka uključenja (uključujući i mjesec u kojemu je poslovni suradnik ili povlašteni kupac bio sponzoriran) ili do trenutka kada taj poslovni suradnik/povlašteni kupac postigne razinu managera – što god ispuni prvo.

Cijena za poslovnog suradnika: cijena po kojoj se proizvodi prodaju Poslovnim Suradnicima kvalificiranima za ovu cijenu. To je cijena 30% niža od obračunske cijene.

Distribucija od strane pravno – poslovnog subjekta: Status poslovnog suradnika koji je dodijeljen pravno – poslovnom subjektu.

Domaći: odnosi se na matičnu zemlju FPS-a.

Država prebivališta: Država u kojoj poslovni suradnik ima prebivalište. Manageri se upravo u toj zemlji moraju kvalificirati kako bi dobili oslobođenje od uvjeta za aktivnost i liderski bonus u drugim FLP zemljama.

Država sudionica: Država koja se kvalificirala za sudjelovanje u programu Chairman's Bonusa tako što je tijekom tri mjeseca prethodne kalendarske godine napravila najmanje 3000 bodova (3000 bodova za svaka dva mjeseca ukoliko se kvalificira) i ima barem jednog suradnika kvalificiranog za Chairman's Bonus.

Gornja sponzorska linija: suradnici u višoj sponzorskoj liniji novog poslovnog suradnika

Donja linija: svi FPS-i sponzorirani u strukturi FPS-a, bez obzira na to koliko generacija niže.

Internet PRODAJA: službena internet prodaja koji se nalazi na adresi www.goreverliving.com i link za web Hrvatske: foreverliving.hr

Eagle manager: Manager koji je ostvario status Eagle managera.

Zarađena stimulacija (Forever2Drive): poticajni program koji kvalificiranim FPS-ima isplaćuje dodatnu gotovinsku isplatu tijekom 36 mjeseci.

Udio u poticajnom programu CB :

Na osnovi ukupno ostvarenih bodova , a u skladu s pravilima CB, određuje se u koju grupu se svrstava kvalificirani poslovni suradnik i njegov udio.

Zarada od povlaštenog korisnika: 25% maloprodajne cijene od kupnje povlaštenog kupca koje se isplaćuju poslovnom suradniku - sponzoru, dok povlašteni kupac ne kupi početni paket ili proizvode u vrijednosti od 2 boda u bilo koja dva uzastopna mjeseca.

Zarađeno putovanje: nagrada u vidu putovanja za dvije osobe koja se dodjeljuje FPS-u koji ostvari bilo koji od raznih poticajnih programa iz Marketinškog plana.

Foreverov poslovni suradnik (FPS): osoba koja je, nakon što je kupila proizvod vrijedan 2 bonusna boda u dva uzastopna mjeseca u nekom Operativnom društvu, kvalificirana za veleprodaju (kupnju proizvoda po veleprodajnoj cijeni) te dobiva 30% popust od maloprodaje; te je kvalificirana za osobni popust od

5% do 18 % od maloprodaje, za osobnu kupnju, ovisno o njegovoj/njenoj razini unutar Forever marketinškog plana.

Gem manager: Manager koji je razvio najmanje 9 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije.

Matična zemlja: zemlja koju FPS navede i u kojoj boravi većinu vremena. U toj se zemlji FPS mora kvalificirati kako bi dobio/dobila potvrdu za svoju aktivnost (djelovanje) za sve druge zemlje FLP-a.

Udio u poticajima: ukupan broj bonusnih bodova ostvarenih prema Pravilima o Chairman's bonusu koja se koriste za određivanje udjela FPS-a u bonusu.

Naslijeđeni manager: (pogledajte 5.04)

Kvalificiran za Voditeljski bonus (Leadership Bonus - LB) : Priznati manager koji se kvalificirao za dobivanje Voditeljskog bonusa za određeni mjesec.

Mjesec: kalendarski mjesec (npr. od 1. siječnja do 31. siječnja).

Korigirana konačna cijena: cijena sa popustom od 30%, dodatno umanjena za iznos osobnog popusta koji se određuje na osnovi trenutno dotignute razine, a po kojoj se proizvodi prodaju poslovnim suradnicima

Korisnik: Osoba koja kupuje proizvode FLP preko ovlaštenih prodavača, a još uvijek nije prijavila status povlaštenog kupca sklapanjem suradničkog uovora

Osobni popust: popust izražen u obliku postotka u rasponu od 5% - 18%, a zasnovan je na trenutnoj razini suradnika. Popust se primjenjuje na cijenu poslovnog suradnika što rezultira korigiranom (konačnom) cijenom za poslovnog suradnika.

Osobna ostvarena kupnja: vrijednost kupnje ostvarene u ime jednog poslovnog suradnika, izražena u bodovima ili putem obračunskih vrijednosti.

Novi kupac: osoba čiju je prijavu Tvrtka prihvatila, čime joj se daje cijena za Novog kupca od 15% popusta od maloprodaje.

Cijena za Novog kupca: cijena po kojoj se proizvodi prodaju Novim kupcima.

Dobit od Novog kupca: razlika između Cijene za Novog kupca i Veleprodajne cijene, koja se plaća FPS-u koji ga sponzorira.

KB: Količinski bonus

Mjesec: Kalendarski mjesec (npr. od 1 do 31.- siječnja)

Mreža: svi poslovni suradnici koje je sponzorirao jedan poslovni suradnik, bez obzira koliko generacija su ispod njega.

Operativno društvo: Administrativna tvrtka pod kojom jedna ili više zemalja koriste jednu jedinstvenu bazu podataka za proračunavanje napredovanja u marketinškoj razini, isplate bonusa i kvalifikacije za stimulacije.

Sudjelujuća zemlja: zemlja koja je kvalificirana sudjelovati u Stimulaciji Predsjedničkog bonusa ostvarivanjem najmanje 3.000 CC tijekom tri mjeseca prethodne kalendarske godine (3.000 CC za bilo koja dva mjeseca ako se ponovo kvalificira), te ostvarivanjem najmanje jedne osobe koja se kvalificira za Predsjednički bonus.

Osobni popust: popust, izračunati kao postotak od Preporučene maloprodajne cijene (SRP), od 5-18 %, na temelju sadašnje Razine prodaje. Iznos ovog popusta oduzima se od Veleprodajne cijene kako bi se odredila Usklađena veleprodajna cijena.

Osobno priznata kupovina: SRP ili Bonusni bodovi za prodajnu aktivnost FPS-a kako to pokazuju kupovine izvršene u njegovo/njeno ime.

Zemlja kvalifikacije: ona sudjelujuća zemlja koja se koristi kao kvalifikacijska zemlja za Stimulaciju Predsjedničkog bonusa.

Priznati manager: (pogledajte 5.01)

Regija: Regija u kojoj se nalazi matična zemlja FPS-a. Regije uključuju Sjevernu Ameriku, Latinsku Ameriku, Afriku, Europu i Aziju.

Ponovno sponzorirani FPS: FPS koji je promijenio svog Sponzora nakon 12 mjeseci bez ikakve aktivnosti.

Kupac u maloprodaji: osoba koja kupuje FLP proizvode putem ovlaštenih kanala, a koja se još nije prijavila kao Novi kupac podnošenjem prijave Tvrtki.

Voditelj u prodaji: FPS koji je na razini Supervizora ili višoj.

Marketinška razina: bilo koja od različitih razina ostvarenih kumulativnim Bonusnim bodovima FPS-a i njegovih/njenih suradnika u donjoj liniji. To uključuje Assistant Supervizora, Supervizora, Assistant managera i Managera.

Sponzor: FPS koji osobno uključi drugog FPS-a.

Sponzorirani manager: (pogledajte 5.03)

Suggested Retail Price (SRP): Preporučena maloprodajna cijena

Preporučena maloprodajna cijena (SRP): Cijena, bez uključenih poreza, po kojoj Tvrtka preporučuje prodavati proizvode Kupcima. To je cijena na osnovu koje se obračunavaju svi bonusi i Osobni popusti.

Transferirani manager: (pogledajte 5.04)

Nepriznati manager: (pogledajte 5.02)

Maloprodajna cijena: cijena za neregistriranog kupca, odnosno vrijednost proizvoda na osnovi koje se obračunavaju bonusii osobni popust.

VB (Volume Bonus): Količinski bonus.

Razrješnica (potvrda) («Waiver»): daje se FPS-u koji zadovolji određene uvjete za dobivanje bonusa u jednom Operativnom društvu koji su prihvaćeni umjesto tih uvjeta za sljedeći mjesec u svim ostalim Operativnim društvima.

(a) **Razrješnica Kvalifikacije aktivnosti:** FPS, koji je aktivan s 4 Osobna bonusna boda ili Bonusna boda Novog kupca u njegovom/njenom Matičnom operativnom društvu, dobit će potvrdu aktivnosti za sljedeći mjesec u svim ostalim Operativnim društvima.

(b) **Potvrda za kvalifikaciju za Voditeljski bonus:** priznati manager koji je aktivan ili koji je dobio potvrdu za kvalifikacijske aktivnosti i koji zadovoljava uvjete za Osobni/nemanagerski voditeljski bonus u jednom Operativnom društvu tijekom tekućeg mjeseca dobit će potvrdu za voditeljski bonus za sljedeći mjesec u svim ostalim Operativnim društvima.

Web-prodaja: službena prodajna internetska stranica je ona koja se nalazi na adresi: www.foreverliving.com

Veleprodajna cijena (Wholesale Price - WP): cijena, bez uključenih poreza, po kojoj se proizvodi prodaju FPS-ima koji su kvalificirani za veleprodaju. Ta je cijena umanjena za 30% od SRP-a.

Kvalificiran za veleprodaju: pravo na kupovinu proizvoda po Veleprodajnoj cijeni. FPS je trajno kvalificiran za veleprodaju nakon što on/ona kupi 2 Domaća bonusna boda unutar bilo kojeg razdoblja od 2 uzastopna mjeseca.

Poslovni suradnik: Svaka osoba koja se nakon kupnje početnog paketa ili proizvoda u vrijednosti 2 CC u bilo kojoj pojedinačnoj operativnoj kompaniji u tjeku dva uzastopna mjeseca kvalificira za pristupanje (vidi Pristupanje) poslu u Foreveru u skladu s Marketinškim planom Forevera.

3 Povlašteni korisnik

Povlašteni korisnik: osoba koja se registrira kao kupac sa 5% popusta u odnosu na maloprodajnu cijenu, ali ne želi biti poslovni suradnik i dio marketing plana kompanije. Ta osoba se smatra kranjim korisnikom i može kupovati proizvode Forever Livinga samo za osobnu i obiteljsku upotrebu. Povlašteni korisnik nema pravo niti odobrenje za preprodaju proizvoda Forever Livinga ili kupovati proizvode za drugu osobu. Iako mu je dodjeljen kodni broj (ID), Povlašteni kupac nije ovlašten sudjelovati ili primiti bilo kakvu nagradu u bilo kojem obliku u koliko ne pristupi (vidi Pristupanje) i tako postane Poslovni suradnik. Povlašteni korisnik koji kupi Početni paket ili proizvode u vrijednosti 2 CC u bilo koja dva uzastopna mjeseca dobiti će 30% popusta na buduće kupnje i ima mogućnost pristupiti i postati Poslovni suradnik i sudjelovati u strukturi nagrađivanja definiranoj Marketing planom.

- 3.01** Povlašteni korisnik je samo korisnik proizvoda FLP-a. Nema dopuštenje prodavati FLP proizvode, sponzorirati druge korisnike ili primiti bilo kakvu naknadu od FLP.
- 3.02** Povlašteni korisnik kupuje proizvode uz 5% popusta u odnosu na maloprodajnu cijenu.
- 3.03** Povlašteni korisnik koji kupi početni paket ili proizvode u vrijednosti od 2 boda u bilo koja dva uzastopna mjeseca dobiti će 30% popusta na buduće kupnje.
- 3.04** Povlašteni korisnik koji se kvalificira za 30% popusta može pristupiti marketinškom planu kao Foreverov poslovni suradnik na razini Supervizora.

Pristupanje: postupak u kojemu korisnik izabere prisustupiti strukturi nagrađivanja po FLP marketing planu i to kao Foreverov poslovni suradnik, pristajući na odredbe. Poslovne politike i pravilima poslovnog ponašanja a koje su podložne promjenama s vremena na vrijeme.

4 Struktura bonusa / Marketinški plan

4.01 Nakon što se kvalificira za kupovinu po veleprodajnoj cijeni, Preferirani kupac postaje Foreverov poslovni suradnik (FPS), odnosno Assistant supervisor, s pravom na prodavanje FLP-ovih proizvoda i sponzoriranja drugih FPS-ova koji tada mogu činiti isto. Količina kupovine (mjerena u bonusnim bodovima ili CC) koju ostvari FPS i njegova/njezina struktura u donjoj liniji kvalificiraju FPS-a za promaknuće po Marketinškom planu, povećavanje popusta i bonusa kako je navedeno u nastavku:

Marketing Plan

■ Personal Discount / Personal Bonus

□ Volume Earnings

			Manager 120cc	48%
			Assistant Manager 75cc	43%
		Supervisor 25cc	38%	5%
	Assistant Supervisor 2cc	35%	3%	8%
				10%
				13%

(a) **Assistant supervizor** postaje se ostvarivanjem sveukupno 2 Domaća osobna i Nemanagerska bonusna boda unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Assistant supervizor kvalificiran za Veleprodaju dobiva:

- 30 % popusta plus na osobnu kupnju.
- 25% zarade od povlaštenih korisnika na kupnje svih osobno sponzoriranih povlaštenih korisnika koji kupuju uz 5% popusta

Asistent supervizor sa **statusom aktivnog suradnika** također dobija:

- 5% osobnog bonusa na osobne kupnje
- 5% bonusa od povlaštenog korisnika na kupnju od strane osobno sponzoriranih povlaštenih korisnika
- 5% osobnog bonusa i bonusa od povlaštenih korisnika ustupljenog od strane neaktivnih asistent supervizora iz vlastite doljnje linije

(b) **Supervizor** se postaje ostvarivanjem sveukupno 25 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Supervizor kvalificiran za veleprodaju dobiva:

- 30 % popusta plus 8 % Osobnog popusta na Osobno priznatu kupnju.
- 25 % zarade temeljem kupovine osobno sponzoriranih Novih kupaca .
- 8 % Osobnog bonusa za online Maloprodaju.
- 8 % Bonusa za novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca.
- 3 % Količinskog bonusa na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 5% osobnog bonusa i bonusa od povlaštenih korisnika ustupljenog od strane neaktivnih asistent supervizora iz vlastite doljnje linije

(c) **Assistant manager** postaje se ostvarivanjem sveukupno 75 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Assistant manager kvalificiran za veleprodaju dobiva:

- 30 % popusta plus 13 % Osobnog popusta na Osobno priznatu kupnju.
- 25 % zarade temeljem kupovine osobno sponzoriranih Novih kupaca .
- 13 % Osobnog bonusa za online Maloprodaju
- 13 % Bonusa za novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 5 % Količinskog bonusa na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji
- 8 % Količinskog bonusa na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji
- 5% osobnog bonusa i bonusa od povlaštenih korisnika ustupljenog od strane neaktivnih asistent supervizora iz vlastite doljnje linije

(d) **Manager** se postaje ostvarivanjem sveukupno 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 1 ili 2 uzastopna mjeseca ili 150 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 3 ili 4 uzastopna mjeseca. Priznati manager dobiva:

- 30 % popusta plus 18% Osobnog bonusa na Osobno priznatu kupnju.
- 25 % zarade temeljem kupovine osobno sponzoriranih Novih kupaca .
- 18 % Osobnog bonusa za online Maloprodaju.
- 18 % Bonusa za novog kupca na kupnju osobno sponzoriranih Novih kupaca.
- 5 % Količinskog bonusa na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Assistant managera i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 10 % Količinskog bonusa na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 13 % Količinskog bonusa na Osobno priznatu kupnju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 5% osobnog bonusa i bonusa od povlaštenih korisnika ustupljenog od strane neaktivnih asistent supervizora iz vlastite doljne linije

(e) Bonusni bodovi iz više Operativnih društava mogu se kombinirati za postizanje razina Supervizora, Assisnant managera i Managera. Razina Assistant supervizora može se postići samo bonusnim bodovima prikupljenim u jednom Operativnom društvu.

(f) Bonusni bodovi od više Operativnih društava ne mogu se kombinirati za Nagradne stimulacije osim za Global Rally i zahtjev Novih bonusnih bodova za Eagle managera i Predsjednički bonus.

(g) Za prikupljanje bonusnih bodova potrebnih za postizanje razina Assistant supervizora, Supervizora, Assistant managera ili 120 CC za Managera može se koristiti jedan mjesec ili dva uzastopna mjeseca; ali mogu se iskoristiti tri ili četiri uzastopna mjeseca za prikupljanje 150 CC za postizanje pozicije Managera. Akose bonusni bodovi za pomicanje naviše prikupe u jednom Operativnom društvu, posljedično pomicanje naviše bit će točno na dan na kojem se prikupi dovoljno bonusnih bodova, te 15. dana u narednom mjesecu za sva ostala Operativna društva. Ako se bonusni bodovi za pomicanje naviše prikupe u više Operativnih društava, pomicanje naviše nastat će u svim Operativnim zemljama 15. dana u narednom mjesecu nakon prikupljanja dovoljno bonusnih bodova.

(h) FPS koji dostigne razinu Priznatog managera kako je navedeno u točki 4.01., bit će klasificiran ili kao Sponzorirani manager ili Transferirani manager kakoslijedi:

- 1) Ako se 120 ili 150 bonusnih bodova prikupi u jednom Operativnom društvu i FPS je aktivan u svojem Matičnom operativnom društvu tijekom razdoblja pomicanja naviše, FPS će biti priznat kao Sponzorirani manager i u Operativnom društvu u kojem je prikupio 120 ili 150 bonusnih bodova iu svojem Matičnom operativnom društvu; te kao Transferirani manager u svim ostalim Operativnim društvima.
- 2) Ako je 120 ili 150 bonusnih bodova prikupljeno u nekoliko Operativnih društava, FPS će biti klasificiran kao Sponzorirani manager u svojem Matičnom operativnom društvu; te kao Transferirani manager u svim drugim Operativnim društvima.

- (i) Bonusni bodovi od kupnje Maloprodajnog ili Novog kupca računat će se kao potrebna aktivnost (4CC) njegovih/njezinih FPS, ali samo u Operativnom društvu gdje je kupnja izvršena.
- (j) Sponzor dobiva pune bonusne bodove bilo kojeg osobno sponzoriranog Novog kupca i njegove/njene grupe u donjoj liniji dok taj Novi kupac ne dostigne razinu Managera. Slijedom toga, ako je Sponzor kvalificiran za Voditeljski bonus (LBQ), dobiva Voditeljske bonusne bodove koji odgovaraju 40% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova prvog LBQ Managera niže u svakoj liniji sponzorstva, 20% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova drugog LBQ Managera niže u svakoj liniji sponzorstva, te 10% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova trećeg LBQ Managera niže u svakoj liniji sponzorstva.
- (k) FPS neće preteći Sponzora na svom putu ostvarivanja bilo koje Marketinške razine.
- (l) Kad se neka Marketinška razina jednom zaradi, nema nikakvog ponovnog kvalificiranja za istu, osim ako se raskine posao s Forever ili FPS bude ponovno sponzoriran.

4.02 6-mjesečna politika za Novog kupca.

- (a) Ako Novi kupac koji je bio sponzoriran kroz punih šest kalendarskih mjeseci i nije ostvario razinu Assistant supervizora ima pravo odabrati novog Sponzora.
- (b) Novi kupac koji odabere novog Sponzora izgubit će sve prethodne suradnike u donjoj liniji i prikupljene bonusne bodove za pomicanje na više razine, i računat će se kao novosponzorirani za sve primjenjive stimulacije.

4.03 Kvalifikacija u vidu aktivnosti.

- (a) Da bi se kvalificirao za sve Bonuse i Stimulacije, osim Osobnog popusta, Bonusa za novog suradnika, te Zarade na osnovi Novog kupca, Voditelj u prodaji mora biti kvalificiran kao Aktivan, te zadovoljiti sve druge uvjete Marketinškog plana tijekom kalendarskog mjeseca u kojem su bonusi prikupljeni.
- (b) Da bi se smatrao Aktivnim za određeni mjesec u svojem Matičnom operativnom društvu, FPS mora imati sveukupno 4 Aktivna bonusna boda u svojem Matičnom operativnom društvu tijekom tog mjeseca, od kojih je barem jedan Osobni bonusni bod. Da bi se smatrao aktivnim za mjesec u stranoj zemlji, on/ona se mora kvalificirati kao Aktivan u svojem Matičnom operativnom društvu tijekom prethodnog mjeseca.
- (c) FPS-u koji ne postigne Aktivni status u tom se mjesecu neće isplatiti Količinski bonus i neće se smatrati Aktivnim FPS-om. Bilo kakav nezarađeni Količinski bonus platit će se sljedećem Aktivnom FPS-u u gornjoj liniji. Nadalje, bonus tog FPS-a platit će se sljedećem Aktivnom FPS-u u gornjoj liniji i tako dalje.
- (d) FPS koji izgubi bilo kakav Količinski bonus može se ponovno kvalificirati kao Aktivni FPS sljedeći mjesec (bez retroaktivne primjene).

4.04 Obračunavanja bonusa, zarade i isplate.

- (a) Svi bonusi obračunavaju se na Preporučenu maloprodajnu cijenu (SRP) kako je utvrđena u mjesečnoj rekapitulaciji FPS-a.
- (b) Popusti i Bonusi se računaju prema razini postignutoj u trenutku prihvaćanja narudžbe. Veći Popusti i Bonusi stupaju na snagu na datum pomicanja na višu razinu.
- (c) FPS ne dobiva Količinski bonus na bilo kojeg FPS-a u svojoj sponzoriranoj grupi koji je na istoj razini u marketinškom planu. Međutim, iz takvih će izvora dobiti pune bonusne bodove za napredovanje u Marketinškoj razini i druge stimulacije.
- (d) Bonusi se isplaćuju petnaestog dana u mjesecu koji slijedi nakon mjeseca u kojem je izvršena kupnja od Tvrtke. Primjer: bonusi za kupnje u siječnju isplaćuju se 15. veljače.
- (e) Zarade koje Novi kupci i Kupci u maloprodaji ostvari putem online (web) prodaje uplaćuju se na Global Pay FPS-a na prvi radni dan banke nakon 10., 20. i zadnjeg dana u mjesecu.
- (f) Troškove ili pristojbe treće strane nastale zbog plaćanja FPS-u izvan Zemlje u kojoj su Zarade/Bonusi ostvareni idu na teret FPS-a.

4.05. Odredba 36 mjeseci

- a) Poslovni suradnik koji nije kupovao proizvode u razdoblju od 36 mjeseci, prepustiti će svoju mrežu prvom višem aktivnom suradniku.
- b) Ukoliko Poslovni suradnik ima Managera u prvoj liniji, ti Manageri smatrati će se nasljeđenim managerom svom novom sponzoru.

5 Status i kvalifikacije za Managera

5.01 Priznati manager:

(a) FPS se kvalificira za Priznatog managera i dobiva zlatnu Managersku značku kada:

- 1) Kad cijela Grupa ostvari 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 1-2 uzastopna mjeseca, ili 150 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 3-4 uzastopna mjeseca i
- 2) On/ona je FPS prodaje svakog mjeseca tijekom istog razdoblja, te
- 3) Tijekom istog razdoblja nema drugih FPS-a u svojoj donjoj liniji koji se kvalificiraju za Managera.

(b) Ako se FPS u donjoj liniji također kvalificira za Managera u bilo kojoj zemlji tijekom istog razdoblja, FPS će biti Priznati manager ako

- 1) je Aktivni FPS svakog mjeseca tijekom istog razdoblja, te
- 2) ima najmanje 25 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova u završnom mjesecu kvalifikacije od FPS-a u donjoj liniji, osim donjelinije koja uključuje Managera koji napreduje u istom mjesecu.

5.02 Nepriznati manager:

(a) Kad FPS i suradnici u njegovoj donjoj liniji ostvare 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca, ili 150 osobnih i non managerskih bodova u razdoblju od 3 ili 4 uzastopna mjeseca, a taj FPS ne zadovoljava ostale uvjete za Priznatog managera, on/ona postaje Nepriznati manager.

(b) Nepriznati manager može se kvalificirati za Osobni popust, Bonus za Novog kupca i Količinski bonus, ali se ne može kvalificirati za Voditeljski bonus ili bilo koju drugu Managersku stimulaciju .

(c) Nepriznati manager može se kvalificirati kao Priznati manager zadovoljavanjem sljedećih uvjeta:

- 1) Da ostvari sveukupno 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 1-2 uzastopna mjeseca, ili 150 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 3-4 uzastopna mjeseca te
- 2) Da bude Aktivni FPS svakog mjeseca tijekom tog razdoblja.
- 3) Razdoblje postupka za rekvalifikaciju ne može početi prije zadnjeg mjeseca njegove/njezine kvalifikacije Nepriznatog managera.

(d) Ako razdoblje postupka za rekvalifikaciju počne posljednjeg mjeseca

njegove/njezine kvalifikacije Nepriznatog managera, bonusni bodovi koji nisu bili vezani uz pomicanje Managera iz donje linije naviše tijekom posljednjeg mjeseca pomicanja naviše do Nepriznatog managera mogu se računati za kvalifikaciju za Priznatog managera.

- (e) Od datuma kada Nepriznati manager ostvari potrebni broj Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova, on/ona postaje Priznati manager i početak će prikupljati Voditeljske bonuse i Voditeljske bonusne bodove od priznate prodaje ako je kvalificiran/a za Voditeljski bonus.

5.03 Sponzorirani manager:

- (a) Manager postaje Sponzorirani manager za svog neposrednog Sponzora u gornjoj liniji tako da se
 - 1) Kvalificira za Priznatog managera, ili
 - 2) Kvalificira za Sponzoriranog managera iz statusa Naslijeđenog ili Transferiranog managera.
- (b) Sponzorirani manager može se računati za kvalifikaciju njegovog/njenog Managera u gornjoj liniji za razinu Gem managera te za bilo koju drugu stimulaciju koja zahtijeva Sponzorirane managere.

5.04 Naslijeđeni i Transferirani manager:

- (a) Manager se smatra Naslijeđenim ako se nju/njega premjesti kod drugog Sponzora prema 12-mjesečnom LBQ pravilu, ili ako njegov/njezin Sponzor raskine suradnički ugovor ili se responzorira. U tom slučaju, on/ona postaje Naslijeđeni manager svog novog Sponzora.
- (b) Manager se smatra Transferiranim sukladno Politici navedenoj u točki 4.01 (h) dok se ne kvalificira ponovno kao Sponzorirani manager u toj Zemlji.
- (c) Status Naslijeđenog i Transferiranog managera ne utječe na Količinski bonus ili Voditeljski bonus isplaćen bilo kojem Manageru ili njegovoj/njenoj gornjoj liniji.
- (d) Naslijeđeni ili Transferirani manager ne uzima se u obzir za smanjenje bonusnog boda za Nagradni poticajni program ili razinu Gem managera za Managera u gornjoj liniji.
- (e) Naslijeđeni ili Transferirani manager može se ponovno kvalificirati za Sponzoriranog managera društvo po društvo ako zadovolji sljedeće uvjete:
 - 1) Ostvari sveukupno 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova u Operativnom društvu u kojem se ponovno kvalificira kao Sponzorirani manager unutar 1-2 uzastopna mjeseca (ili 150 bonusnih bodova u bilo koja 3-4 uzastopna mjeseca). Proces rekvalifikacije može početi u mjesecu koji prethodi Mjesecu transfera.
 - 2) Tijekom razdoblja ponovne kvalifikacije, bude Aktivni voditelj prodaje u svojoj matičnoj zemlji ili ostvari 4 Osobna bonusna boda u zemljigdje

ostvaruje status Sponzoriranog managera.

6 Voditeljski bonus (Leadership Bonus)

- 6.01** Nakon što FPS postane Priznati manager, može se kvalificirati za Voditeljske bonuse kroz razvijanje i podržavanje Managera u donjoj liniji, te kroz nastavak sponzoriranja i obučavanja FPS-a.
- 6.02** (a) Priznati manager koji je aktivan i ima Priznate prodaje od 12 cc Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova (ili ima Potvrdu za aktivnost i Voditeljski bonus) u jednom Operativnom društvu tijekom tekućeg mjeseca, smatra se kvalificiranim za Voditeljski bonus (LBQ) u jednom Operativnom društvu tijekom tog mjeseca.
- (b) Osobni i Nemanagerski uvjet se smanjuje na 8 cc ako ima 2 Managera u donjoj liniji, svakog u posebnoj donjoj liniji, od kojih svaki ima 25 Ukupnih bonusnih bodova iz prethodnog mjeseca. On se nadalje smanjuje na 4 Aktivna bonusna boda ako on/ona ima 3 Managera u donjoj liniji, svakog u posebnoj donjoj liniji, od kojih svaki ima 25 Ukupnih bonusnih bodova iz prethodnog mjeseca.
- 6.03** Voditeljski bonus , na osnovi sveukupnog SRP-a Managerove Osobne i Nemanagerske priznate prodaje u kvalifikacijskom mjesecu, isplaćuje se njegovim Managerima u gornjoj liniji kvalificiranim za Voditeljski bonus u sljedećim vrijednostima:
- a) 6% isplaćuje se prvom LBQ Manageru u gornjoj liniji.
 - b) 3% isplaćuje se drugom LBQ Manageru u gornjoj liniji.
 - c) 2% isplaćuje se trećem LBQ Manageru u gornjoj liniji.
- 6.04** (a) Manager koji nije Aktivan tijekom tri uzastopna mjeseca gubi svoje pravo na Voditeljski bonus, čak i ako on/ona nema Managera u donjoj liniji .
- (b) Kvalifikacija za Voditeljski bonus može se ponovno steći istu ako zadovolji sljedeće uvjete u jednom Operativnom društvu:
- 1) ostvari sveukupno 12 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova svakog mjeseca tijekom tri uzastopna mjeseca (čak i ako nemaju Managere u donjoj liniji).
 - 2) bude Aktivan svakog mjeseca tijekom istog razdoblja.
- (c) Nakon što ponovno stekne pravo na Voditeljski bonus on će se prikupljati svakog mjeseca u kojem Manager ima LBQ, a nakon toga, počevši s četvrtim mjesecom, on će se isplatiti 15. dana u petom mjesecu.
- 6.05.**
- (a) Manager koji nije LBQ dvanaest uzastopnih mjeseci, te koji nije u postupku ponovnog stjecanja prava na Voditeljski bonus, trajno će izgubiti sve Managere u donjoj liniji.
- (b) Izgubljena linija Managera postat će Naslijeđeni manager prvom Manageru

kvalificiranom za vodstvo u gornjoj liniji svojeg prvotnog Sponzora.

7 Dodatne stimulacije

- 7.01** Svi poticajni programi Tvrtke imaju cilj promicati čvrsta načela izgradnjeposlovanja. To uključuje razumno sponzoriranje i kupnju proizvoda u količinama koje su upotrebljive, te se mogu dalje prodavati. Poticajni bodovi i nagrade su neprenosivi, te će se dodijeliti samo FPS-ima koji su se kvalificirali izgradnjom poslovanja sukladno slovu i duhu Marketinškog plana te Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja FLP-a.
- 7.02** Nagradne značke dodijelit će se samo onim FPS-ima čija se imena nalaze na Prijavi za Foreverovog poslovnog suradnika u evidenciji Središnjeg ureda.
- 7.03** (a) U slučaju da bračni partner FPS-a ne ide na Zarađeno putovanje, FPS može povesti gosta, pod uvjetom da taj gost ima 14 godina ili više.
- (b) Zarađena putovanja ograničena su na sljedeće: Global rally, susret Eagle Managera, Safirna, Dijamantno-safirna, Dijamantna, Dvostruko-dijamantna te Trostruko-dijamantna putovanja.
- (c) Safirna, Dijamantno-safirna, Dijamantna, Dvostruko-dijamantna te Trostruko-dijamantna putovanja moraju se iskoristiti u roku 24 mjeseca od kvalifikacije.

8 Nagrade za managerski i viši status

8.01 Manager može kombinirati svoje Sponzorirane priznate managere 1. generacije iz svih zemalja u svrhu njegovog priznavanja za status od Seniora do Dijamantnog-centurion managera. Međutim, svaki Manager 1. generacije može se u obzir uzeti samo jednom.

8.02 Sve značke za managersku i višu razinu dodjeljuju se samo na okupljanju za dodjeljivanje priznanja odobrenom od strane Tvrtke.

8.03 Priznati manager: kada je FPS kvalificiran prema uvjetima kako su navedeni u 5.01, onda se priznaje kao Priznati manager i dobiva zlatnu značku.

8.04 Status Eagle managera:

(a) Status Eagle managera zavrjeđuje se i obnavlja svake godine. Manager se može kvalificirati ako zadovolji sljedeće uvjete tijekom kvalifikacijskog razdoblja od svibnja do travnja sljedeće godine nakon kvalificiranja za Priznatog managera:

- 1) Mora biti Aktivan u svakom mjesecu
- 2) Mora se kvalificirati za Voditeljski bonus čak i ako nema managere u donjoj liniji). Bonusni bodovi ostvareni tijekom mjeseci kad on/ona nije kvalificiran za Voditeljski bonus NEĆE se računati po ovom poticaju
- 3) Mora ostvariti najmanje 720 ukupnih bonusnih bodova, uključujući najmanje 100 NOVIH bonusnih bodova.
- 4) mora podržava lokalna i regionalna okupljanja.

Ovaj uvjet ispunjava tijekom kvalifikacijskog razdoblja od svibnja do travnja sljedeće godine, prije ili tijekom kvalifikacije za priznatog managera

5) Mora osobno sponzorirati i razviti najmanje dvije nove supervizorske linije

b) Kao dodatni uvjet, uz gore navedene, senior managerske i pozicije managera iznad toga također moraju razviti i Eagle managere u donjoj liniji, kako je prikazano u sljedećoj shemi. Svaki Eagle manager u donjoj liniji mora biti u zasebnoj sponzorskoj liniji, bez obzira na to koliko generacija niže. Taj se uvjet zasniva na poziciji Managera za koju je kvalificiran na početku kvalifikacijskog razdoblja.

Gem Manager (tj. Sapphire i više) može se kvalificirati kao Eagle na nižoj razini, ali ne nižoj od Soaringa. Na primjer, ako Diamond Manager ima 3 linije Eagle Managera, tada se on/ona kvalificira i nazivat će se Diamond Manager Eagle Kvalificirani.

- 1) Senior manager: 1 Eagle manager u donjoj liniji.
- 2) Soaring manager: 3 Eagle managera u donjoj liniji.
- 3) Safirni manager: 3-5 Eagle managera u donjoj liniji. (Eagle kvalifikacija)
6-9 Eagle Managera u donjoj liniji (Safir Eagle Manager)
- 4) Dijamantno-safirni: 3-9 Eagle managera u donjoj liniji. (Eagle kvalifikacija)

10-14 Eagle managera u donjoj liniji.

(Diamond/Safirni Eagle Mng)

5) Dijamantni manager: 3-14 Eagle managera u donjoj liniji. (Eagle kvalifikacija)

15-24 14 Eagle managera u donjoj liniji.

(Diamond Eagle Manager)

6) Dvostruko-dijamantni manager: 3-24 Eagle managera u donjoj liniji. (Eagle kvalifikacija)

25-34 Eagle managera u donjoj liniji. Double Diamond Eagle Manager

7) Trostruko-dijamantni manager: 3-34 Eagle managera u donjoj liniji. (EM)

35 -44 Eagle managera u donjoj liniji (Tripple

Diamonf Eagle Manager)

8) D/Centurion: 3- 44 Eagle managera u donjoj liniji
(Eagle kvalifikacija)

45 Eagle managera u donjoj liniji.

(Diamond Centurion Eagle Mng)

9) 9Platinum Dijamant: 3-54 EM linije -

55+ EM linija (Dijamant Centurion EM)

10) P. dupli dijamant: 3-64 EM linija

65+EM linija (Dijamant Centurion EM)

11) P. Trostruki dijamant : 3-74 EM linija

75+EM linija (Dijamant centurion EM)

12) Platinum centurion: 3-84 EM linija

85+ EM linija (Dijamant Centurion EM)

Centurion-dijamantni manager: 45 Eagle managera u donjoj liniji.

Gem manageri (tj. Safirni i viši) mogu se kvalificirati za Eagle managera na nižoj razini, ali ne nižoj od razine Soaring managera. Na primjer, ako Dijamantni manager ima 3 Eagle managera u donjoj liniji, onda će se on/ona zvati Dijamantnim managerom koji je kvalificiran za Eagle managera.

- c) Svi uvjeti moraju biti ostvareni unutar jednog Operativnog društva, s izuzetkom zahtjeva za NOVE bonusne bodove, zahtjeva za Novog supervizora i zahtjeva za Eaglemanagera u donjoj liniji, kako je niže pojašnjeno.
- d) Ponovno sponzorirani FPS-i uključeni su u uvjete za novog Supervizora i NOVE bonusne bodove.
- e) Najviše 100 NOVIH bonusnih bodova izvan Kvalificirane zemlje može se koristiti kako bi se ispunio zahtjev za bonusnim bodovima.
- f) Novi supervizori iz svih zemalja mogu se zajedno kombinirati kako bi ispunili zahtjev za Novog supervizora.
- g) Manager može kombinirati svoje sponzorirane Eagle managere iz različitih zemalja u svrhu postizanja statusa Eagle managera. Ako je Manager sponzorirao istog FPS-a u više Zemalja, on ili ona može brojati Eagle managere tog FPS-a u različitim Zemljama, ali Eagle managera u donjoj liniji nije moguće brojati više od jednom.
- h) Ako FPS postane Manager tijekom kvalifikacijskog razdoblja:

(1) Bilo koji Novi kupac kojeg je sponzorirao tijekom završnog mjeseca unaprjeđenja uzet će se u obzir za uvjete za novog Supervizora za program Eagle managera u tom kvalifikacijskom razdoblju

(2) Eagle manager zahtjevi NISU proporcionalno izračunati; umjesto toga, on/ona treba ostvariti 720 ukupnih/100 NOVIH bonusnih bodova i 2 nova Supervizora tijekom preostalog dijela kvalifikacijskog razdoblja nakon postizanja razine Managera.

- i) Po ispunjenju svih zahtjeva za dobivanje Statusa Eagle managera, FPS će biti nagrađen Zarađenim putovanjem i sudjelovanjem na godišnjem Skupu Eagle managera. Kvalificirani FPS može odabrati jednu od dvije lokacije koje odredi tvrtka. Ovo uključuje:

- (1) zrakoplovnu kartu za dvije osobe i smještaj s tri noćenja;
- (2) poziv na ekskluzivnu obuku za Eagle managere;
- (3) pristup svi događanjima u vezi sa Skupom Eagle managera.

FPS mora odrediti željeno mjesto do 31. svibnja nakon kvalifikacijskog razdoblja ili će trajno izgubiti mogućnost sudjelovanja na Skupu.

- j) FPS koji se kvalificira kao Safir, Diamond Safir ili Diamond Eagle manager automatski će se kvalificirati za 1%, 2%, 3% Gem Bonusa u svojoj zemlji za

svaki od 12 mjeseci u kojem je stekao/la LBQ, počevši od svibnja tekuće godine.

8.04.1 Globalni voditeljski tim – Global Leadership Team (GLT)

- (a) Član Globalnoga voditeljskog tima postiže se i ponovno obnavlja ostvarivanjem 7.500 ukupnih bonusnih bodova tijekom kalendarske godine nakon kvalificiranja za Priznatog managera.
- (b) Manageri postaju članovi GLT-a na 1 kalendarsku godinu počevši od 1. siječnja poslije godine u kojoj su se kvalificirali, a isti se pozivaju u neko ekskluzivno svjetsko odmaralište gdje će na Global Rallyju primiti Priznanje i Nagrade.
- (c) Manageri moraju nazočiti Global Rallyju kako bi primili priznanje Global Leadership Team.

8.05 Priznanja Managerima

Priznati manager se za Priznanja Managerima može kvalificirati na jedan od sljedeća dva načina, koji se ne mogu kombinirati:

- a) da ima potreban broj Priznatih managera u prvoj generaciji ili
- b) da ima potreban broj Eagle managerskih suradničkih struktura.
- c) ubrajat će se samo one Eagle managerske suradničke strukture koje su razvijene tijekom godina u kojima je Manager ispunio Osnovne zahtjeve. Manager koji se kvalificira mora ispuniti sljedeće Osnovne zahtjeve tijekom razdoblja svibanj-travanj, nakon što se kvalificira kao Priznati manager:
 - 1) Mora biti aktivan svaki mjesec
 - 2) Mora se kvalificirati za Voditeljski bonus svaki mjesec. Bonusni bodovi prikupljeni tijekom mjeseci u kojima nije bio kvalificiran za Voditeljski bonus NEĆE se pribrajati za ovaj poticajni program.
 - 3) 720 ukupnih bonusnih bodova u jednom Operativnom društvu i
 - 4) 100 novih bonusnih bodova u bilo kojoj Zemlji i
 - 5) Mora sponzorirati i razviti najmanje 2 nova Supervizora u bilo kojoj Zemlji.
- d) Managerske ili Eagle managerske strukture mogu se kontinuirano skupljati.
 - 1) Manager koji ispunio Osnovne zahtjeve tijekom kvalifikacijskog razdoblja može retroaktivno ubrojiti Eagle managere iz donje linije iz svake prethodne godine u kojima je on sam ispunio Osnovne zahtjeve.
 - 2) Svaka Eagle managerska struktura može se računati samo jednom za kvalifikaciju Managera u gornjoj liniji.
- e) Manager koji ispunio Osnovne zahtjeve tijekom perioda kvalifikacije može retroaktivno ubrojiti Eagle managere iz donje linije iz svakog prethodnog perioda kvalifikacije u kojem je također ispunio Osnovne zahtjeve.

f) Svaki Eagle manager u donjoj liniji može se brojati samo jednom od strane svakog Manager u gornjoj liniji koji se kvalificira.

8.06 Senior manager :

- a) ostvari 2 sponzorirana priznata managera prve generacije ili
- b) ostvari 1 Eagle managersku strukturu;
- c) kao nagradu Senior manager će dobiti zlatnu značku s 2 kamena.

8.07 Soaring manager :

- a) ostvari 5 sponzoriranih priznatih managera prve generacije ili
- b) ostvari 3 Eagle managerske strukture;
- c) kao nagradu Soaring manager će dobiti zlatnu značku s 4 kamena.

8.08 Safirni manager :

- a) ostvari 9 sponzoriranih priznatih managera prve generacije ili
- b) kada ostvari 6 Eagle managerskih struktura;
- c) kao nagradu Safirni manager će dobiti zlatnu značku s 4 safira i četverodnevno putovanje s plaćenim troškovima i 3 noćenja u odmaralištu u svojoj Regiji.

8.09 Dijamantno-safirni manager :

- a) ostvari 17 sponzoriranih priznatih managera prve generacije ili
- b) ostvari 10 Eagle managerskih struktura;
- c) kao nagradu Dijamantno-safirni manager će dobiti
 1. zlatnu značku s 2 dijamanta i 2 safira i petodnevno putovanje splaćenim troškovima i četiri noćenja u luksuznom odmaralištu u svojoj Regiji.
 2. Personaliziranu plaketu za dostignuća

8.10 Dijamantni manager:

- a) ostvari 25 sponzoriranih priznatih managera prve generacije ili
- b) ostvari 15 Eagle managerskih struktura;
- c) kao nagradu Dijamantni manager će dobiti
 - 1) Zlatna značka s 1 velikim dijamantom, lijepo dizajniran dijamantni prsten i plaćeno putovanje u luksuzno odmaralište izvan regije.
 - 2) Ukidanje količinskih uvjeta za količinski bonus i voditeljski bonus i Forever2Drive bonusi s time da je najmanje 25 izravno sponzoriranih priznatih managera prve generacije aktivno.
 - 3) Personalizirana ploča s imenima managera koji su omogućili napredovanje.

8.11 Dvostruki dijamantni manager :

- a) ostvari 50 sponzoriranih priznatih managera prve generacije ili
- b) ostvari 25 Eagle managerskih struktura;
- c) kao nagradu Dvostruki dijamantni manager će dobiti
 1. 1) zlatnu značku s 2 velikadijamanta, nalivpero ukrašeno dijamantima te putovanje u Južnoafričku Republiku ili istovrijedno odredište uz plaćene troškove.
 2. 2) Personalizirana pločica s imenima managera koji su omogućili napredovanje.

8.12 Trostruki dijamantni manager :

- a) ostvari 75 sponzoriranih priznatih managera prve generacije ili
 - b) ostvari 35 Eagle managerskih struktura;
 - c) kao nagradu dobit će
1. Zlatna značka s 3 velika dijamanta, ekskluzivni personalizirani sat, putovanje oko svijeta bez troškova.
 2. Personaliziranu pločica s imenima managera koji su omogućili napredovanje.

8.13 Centurion dijamantni manager :

- a) ostvari 100 sponzoriranih priznatih managera prve generacije ili
- b) ostvari 45 Eagle managerskih struktura;
- c) kao nagradu Centurion dijamantni manager će dobiti
 1. Zlatna značka s 4 velika dijamanta i plaćeno putovanje poslovnom klasom na Hawaie ili istovjetno odredište.
 - 2) Profesionalno produciran poslovni video o načinu života.
 - 3) Personalizirana pločica s imenima managera koji su omogućili napredovanje.

8.14 Platinum Diamond Manager

- a) Skupite 125 sponzoriranih priznatih menadžera prve generacije; ili
- b) Skupite 55 Eagle Manager Downlines.
- c) Platinum Diamond Manager će biti nagrađen
 - 1) Platinasta značka i putovanje poslovnom klasom uz plaćanje svih troškova do Velikog koralnog grebena ili odgovarajućeg odredišta.
 - 2) Personalizirana pločica s imenima menadžera koji su omogućili napredovanje.

8.15 Platinum Double Diamond Manager

- a) Skupite 150 sponzoriranih priznatih managera prve generacije; ili
- b) Skupite 65 Eagle Manager donje linije.
- c) Platinum Double Diamond Manager dobija:
 - 1) Platinasta značka i putovanje poslovnom klasom bez svih troškova do Bora Bore ili odgovarajućeg odredišta.
 - 2) Personalizirana pločica s imenima managera koji su omogućili napredovanje.

8.16 Platinum Triple Diamond Manager

- a) Skupite 175 sponzoriranih priznatih managera prve generacije; ili
- b) Skupite 75 Eagle Managera donje linije.
- c) Platinum Triple Diamond Manager dobija:
 - 1) Platinastu značku i putovanje poslovnom klasom bez plaćanja svih troškova na Maldive/Sejšele ili istovrijedno odredište.
 - 2) Personalizirana pločica s imenima managera koji su omogućili napredovanje.

8.17 Platinasti centurion manager

- a) Postaje kada stekne 200 sponzoriranih priznatih managera prve generacije; ili
- b) Skupite 85 Eagle Managera strukture.
- c) Kao nagradu dobije:
 - 1) Platinastu značku i plaeno putovanje biznis klasom do destinacije po vlastitom izboru
 - 2) Personaliziranu ploču s imenima managera koji su mu omogućili napredovanje.

9 Gem bonus

9.01 (a) Gem manager kvalificiran za Voditeljski bonus koji, u kvalifikacijskoj zemlji, ima potreban broj Aktivnih sponzoriranih managera 1. generacije u tekućem mjesecu ili traženi broj zasebnih sponzoriranih donjih linija s Aktivnim managerom koji ima 25 ili više ukupnih Bonusnih bodova u tekućem mjesecu, dobit će Gem bonus na osnovu sveukupnog SRP-a Osobne i Nemanagerske priznate domaće prodaje njegovih/njenih LBQ Managera prve, druge i treće generacije ostvarene u toj zemlji tijekom tog mjeseca, prema sljedećoj shemi:

- 1) Safirni Gem bonus: Safirni manageri i viši mogu se kvalificirati za 1 % ako imaju 9 Aktivnih sponzoriranih managera 1. generacije ili 9 zasebno sponzoriranih donjih linija, svaka s Aktivnim managerom koji ima ukupno 25 Ukupnih bonusnih bodova.
- 2) Dijamantno-safirni Gem Bonus: Dijamantno-safirni manageri i viši manageri mogu se kvalificirati za 2 % ako imaju 17 Aktivnih sponzoriranih managera 1. generacije ili 17 zasebno sponzoriranih donjih linija, svaka s Aktivnim managerom koji ima ukupno 25 Ukupnih bonusnih bodova.
- 3) Dijamantni Gem bonus: Dijamantni manageri mogu se kvalificirati za 3 % ako imaju 25 Aktivnih sponzoriranih managera 1. generacije ili 25 zasebno sponzoriranih donjih linija, svaka s Aktivnim managerom koji ima ukupno 25 Ukupnih bonusnih bodova.

(b) Manager može za svoju kvalifikaciju za Gem bonus uzeti u obzir stranog Managera Prve generacije pod uvjetom da se strani Manager kvalificirao za Sponzoriranog managera u zemlji u kojoj se Manager kvalificira za Gem bonus. Nakon što se strani Manager kvalificira kao Sponzorirani manager, on će se uzimati u obzir od strane njegovog/njenog sponzora u gornjoj liniji za kvalifikaciju za Gem bonus tijekom onih mjeseci u kojima strani Manager ima potvrdu o zadovoljavanju uvjeta (potvrdu) za Aktivnost od svoje matične zemlje.

(c) Gem bonus isplaćuje svaka zemlja na osnovi SRP-a Domaće Osobne i Nemanagerske priznate aktivnosti prodaje Managera u toj zemlji. Da bi se kvalificirao za Gem bonus od bilo koje zemlje, Manager mora imati potreban broj Aktivnih sponzoriranih managera Prve generacije ili Aktivnih 25 cc managera u donjoj liniji u toj zemlji za mjesec u kojem se kvalificira za Gem bonus.

- (d) FPS koji se kvalificira kao Eagle sa 6, 10 ili 15 linija Eagle managera, automatski će se kvalificirati za redom 1%, 2% ili 3% Gem Bonusa u njegovoj/njenoj matičnoj zemlji, za svaki od 12 mjeseci počevši od mjeseca svibnja u kojemu je LBQ.

Ako se Gem Manager kvalificira kao Eagle na razini koja je niža od njegove stvarne

Gem pozicije (tj. Dijamantni Manager koji se kvalificira kao Eagle sa 6 linija Eagle managera), on/ona će dobiti postotak isplate Gem Bonusa koji odgovara Eagle kvalifikaciji, osim u mjesecima u kojima se kvalificira za veći postotak isplate prema politici Gem Bonusa (vidi 9.01(a)).

10 Nagradni poticajni program (Forever2Drive)

10.01

(a) Aktivni priznati manager ima uvjete za sudjelovanje u Nagradnom poticajnom programu.

(b) Svi zahtjevi bonusnih bodova za Nagradni poticaj moraju se ostvariti u jednom Operativnom društvu. FPS se može kvalificirati za ovaj Poticaj u više Operativnih društava ako ispunjava zahtjeve bonusnih bodova unutar svakog društva.

(c) Raspoložive su tri razine Nagradnog poticajnog programa:

- 1) 1. razina: Tvrtka će isplatiti maksimalno 400 dolara mjesečno tijekom najviše 36 uzastopnih mjeseci.
- 2) 2. razina: Tvrtka će isplatiti maksimalno 600 dolara mjesečno tijekom najviše 36 uzastopnih mjeseci.
- 3) 3. razina: Tvrtka će isplatiti maksimalno 800 dolara mjesečno tijekom najviše 36 uzastopnih mjeseci.

(d) Potrebna su 3 uzastopna mjeseca za kvalifikaciju, kako je naznačeno u sljedećoj tablici:

KVALIFIKACIJA ZA ZARAĐENU STIMULACIJU / UVJETI ODRŽAVANJA

Mjesec	1. razina	2. razina	3. razina
	Ukupni bonusni bodovi U	ukupni bonusni bodovi U	ukupni bonusni bodovi
1.	50	75	100
2.	100	150	200
3.	150	225	300

(e) Tijekom razdoblja od 36 mjeseci neposredno nakon kvalifikacije Manager će dobiti maksimalni iznos isplate za razinu ostvarenu u svakom mjesecu u kojem se održava uvjet bonusnih bodova za 3. mjesec.

(f) Ako Managerovi ukupni bonusni bodovi padnu ispod uvjeta za 3. mjesec tijekom bilo kojeg mjeseca, isplata Zarađene stimulacije tog mjeseca preračunat će se kao 2,66 dolara puta Managerovi ukupni bonusni bodovi za taj mjesec.

(g) Ako Managerovi ukupni bonusni bodovi padnu ispod 50 u bilo kojem specifičnom mjesecu, Zarađena stimulacija za taj mjesec neće se isplatiti. Ako se u narednim mjesecima bonusni bodovi Managera koji se kvalificira povećaju na 50 ili više, Zarađena stimulacija isplatit će se sukladno gore prikazanoj politici.

(h) Manageru koji ima 5 osobno sponzoriranih Aktivnih sponzoriranih priznatih managera tijekom 3. mjeseca za kvalificiranje ili bilo kojeg mjeseca tijekom razdoblja od 36 mjeseci, smanjit će se uvjet za 3. mjesec na 110, 175 ili 240 ukupnih bonusnih bodova za razine 1., 2. ili 3., redom.

(i) Za svakih 5 dodatnih osobno sponzoriranih Aktivnih Sponzoriranih priznatih

managera tijekom trećeg mjeseca za kvalificiranje ili bilo kojeg mjeseca tijekom razdoblja od 36 mjeseci, uvjet za 3. mjesec smanjit će se za dodatnih 40, 50 ili 60 bonusnih bodova za razine 1., 2. ili 3., redom.

- (j) Bonusni bodovi uzimat će se u obzir za uvjete za kvalificiranje i održavanje samo u mjesecima u kojima je Kvalificirani manager aktivan.
- (k) Bonusni bodovi koje je ostvario Aktivni FPS prije nego što je postao/postala Priznati manager obračunavat će se za njegovu/njenu kvalifikaciju za Zarađenu stimulaciju.
- (l) Nakon što se završi treći mjesec kvalificiranja za Zarađenu stimulaciju, Manager se u bilo koje vrijeme može kvalificirati za veću Stimulaciju počevši s prvim sljedećim mjesecom. Na primjer, ako se Manager kvalificira za 1. razinu u siječnju, veljači i ožujku s 50, 100 i 150 CC, te zatim ostvari 225 CC u travnju, razdoblje isplate za 1. razinu zamijenilo bi se novim 36-mjesečnim razdobljem isplate za 2. razinu.
- (m) Na kraju tog razdoblja od 36 mjeseci, Manager se može ponovno kvalificirati za novu Zarađenu stimulaciju koristeći iste kvalifikacije kako su gore navedene. Ta ponovna kvalifikacija mora se zadovoljiti tijekom bilo koja 3 uzastopna mjeseca unutar zadnjih 6 mjeseci prvobitnog razdoblja isplate od 36 mjeseci.

11. Chairman's Bonus

11.01

(a) Opća pravila

- 1) Konačno osvajanje poticaja Chairman's Bonus je predmet odobrenja Izvršnog odbora. Izvršni odbor će razmotriti sve odredbe Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog ponašanja.
- 2) Suradnik se može kvalifikovati samo u jednoj operativnoj kompaniji (OK). Ako on/ona ispunjava uvjete u više OK, OK u kojoj on/ona ima najviše osobnih i non managerskih bodova će se smatrati kvalificirajućom OK.
- 3) Računaju se Chairman's Bonus manageri (CBM) iz različitih OK u svrhu osvajanja Chairman's Bonusa. Suradnik može računati najviše 1 CBM po sponzorskoj liniji, po OK. Ako je manager sponzorirao istog poslovnog suradnika u više OK, on/ona može računati najviše jednog CBM pod tim suradnikom po operativnoj kompaniji, ali nijedan CBM se ne može računati više od jednom.
- 4) Responzorirani suradnik se računa u sve uvjete za CBM i 600cc managera.
- 5) Ako suradnik ostvari poziciju managera tijekom kvalifikacijskog razdoblja, zahtjevi za Chairman's Bonus se NE umanjuju proporcionalno; suradnik treba ostvariti neophodni iznos osobnih i nonmanagerskih/novih bodova tijekom ostatka kvalifikacijskog razdoblja nakon postizanja razine managera.

(b) Osnovni uvjeti za sve razine. Poslovni suradnik, nakon što postane priznati manager, mora ispuniti sve navedene uvjete ili u matičnoj zemlji, ili u zemlji u kojoj se kvalificira. Ne mogu se kombinirati uvjeti u različitim državama.

- 1) Imati status aktivnog suradnika svakog mjeseca ili u matičnoj operativnoj kompaniji ili u operativnoj kompaniji u kojoj se kvalificira.
- 2) Svakog mjeseca tijekom poticajnog razdoblja mora biti kvalificiran za liderski bonus (čak i ukoliko nema nijednog managera u svojoj strukturi); Bodovi ostvareni u mjesecima u kojima nije bio kvalificiran za liderski bonus se neće računati za ovaj poticajni program.
- 3) Biti kvalificiran za Forever2Drive Bonus najmanje jedan mjesec u bilo kojoj operativnoj kompaniji tijekom kvalifikacijskog razdoblja.
- 4) Sudionici trebaju kupiti potrebne proizvode tek pošto se potroši 75% prethodnih zaliha proizvoda.
- 5) Izgraditi FLP posao u skladu sa principima MLM i Poslovnom politikom društva i pravilima profesionalnog ponašanja.
- 6) Sudjelovati na manifestacijama koje sponzorira društvo i podržavati ih.

(c) Chairman's Bonus manager (CBM) 1. razina.

Pored osnovnih uvjeta, moraju se ispuniti sljedeći uvjeti:

- 1) Tijekom poticajnog razdoblja po dobijanju statusa priznatog managera treba prikupiti globalno ukupno 700 osobnih i nonmanagerskih bodova, od kojih najmanje 150 bodova mora biti od novouključenih suradnika.
 - a) Bodovi ostvareni van zemlje koja je prijavljena za poticaj neće se računati prilikom izračunavanja udjela u nagradi.
 - 2) U bilo kojoj generaciji treba razviti sljedeće:
 - a) Priznatog managera iz vlastite mreže u bilo kojoj državi koji prikupi 600 ili više ukupnih bodova u bilo kojoj operativnoj kompaniji tijekom poticajnog razdoblja po dobijanju statusa priznatog managera.
 - 1) Kod ovog uvjeta računaju se samo bodovi iz mjeseca u kojima je manager sa 600 bodova imao status aktivnog suradnika.

2) Taj manager može biti postojeći manager ili manager koji je stekao zvanje tijekom poticajnog razdoblja.

a) Prilikom izračunavanja poticajnih udjela neće se računati bodovi managera sa 600 bodova. Ili

b) Chairman's Bonus managera u svojoj mreži u bilo kojoj zemlji sudionici programa.

3) Responzorirani poslovni suradnici se računaju prema svim propisima za razinu I kvalifikacija.

4) Ukoliko poslovni suradnik postigne razinu managera tijekom poticajnog razdoblja, zahtjevi za podsticajni program Chairman's bonus neće biti srazmjerno umanjeni, Poslovni suradnik mora ostvariti svih 700 osobnih i nonmanagerskih bodova i 150 novih bodova tijekom ostatka kvalifikacijskog razdoblja nakon što je dostigao razinu managera.

d) Chairman's Bonus manager 2. razine.

Osim osnovnih uvjeta, moraju se ispuniti sljedeći uvjeti:

1) Tijekom poticajnog razdoblja po dobijanju statusa priznatog managera treba prikupiti globalno ukupno 600 osobnih i nonmanagerskih bodova, od kojih najmanje 100 bodova mora biti od novouključenih suradnika.

a) Bodovi ostvareni van zemlje koja je prijavljena za poticaj neće se računati prilikom izračunavanja udjela u nagradi.

2) Razviti 3 Chairman's Bonus managera u bilo kojoj generaciji u svojoj mreži, svakog u posebnoj liniji u bilo kojoj zemlji sudionici programa.

3) Responzorirani poslovni suradnici se računaju prema svim propisima za razinu 2 kvalifikacija.

4) Ukoliko poslovni suradnik postigne razinu managera tijekom razdoblja kvalifikacije, zahtjevi za poticajni program Chairman's bonus neće biti srazmjerno umanjeni; Poslovni suradnik mora ostvariti svih 600 osobnih i nonmanagerkih i bodova i 100 novih bodova tijekom ostatka kvalifikacijskog razdoblja nakon što je dostigao razinu managera.

(e) Chairman's Bonus manager 3. razine. Pored osnovnih uvjeta, moraju se ispuniti sledeći uvjeti:

1) Tijekom poticajnog razdoblja po dobijanju statusa priznatog managera treba prikupiti globalno ukupno 500 osobnih i nonmanagerskih bodova, od kojih najmanje 100 bodova mora biti od novouključenih suradnika.

a) Bodovi ostvareni van zemlje koja je prijavljena za poticaj neće se računati prilikom izračunavanja udjela u nagradi.

2) Razviti 6 Chairman's Bonus managera u bilo kojoj generaciji u svojoj mreži, svakog u posebnoj liniji u bilo kojoj zemlji sudionici programa.

3) Responzorirani poslovni suradnici se računaju prema svim propisima za razinu 3 kvalifikacija.

4) Ukoliko poslovni suradnik postigne razinu managera tijekom razdoblja kvalifikacije, zahtjevi za poticajni program Chairman's bonus neće biti srazmjerno umanjeni; Poslovni suradnik mora ostvariti svih 500 osobnih i nonmanagerskih bodova i 100 novih bodova tijekom ostatka kvalifikacijskog razdoblja nakon što je dostigao razinu managera.

(f) Izračunavanje nagrade Chairman's Bonus

1) Utvrditi će se globalan iznos bonusa, pa će se dodijeliti na sljedeći način:

a) Polovica iznosa isplatiti će se onima koji se kvalificiraju za prvu, drugu i treću razinu.

b) Trećina iznosa isplatiti će se onima koji se kvalificiraju za drugu i treću razinu.

c) Šestina iznosa isplatiti će se onima koji se kvalificiraju za treću razinu.

2) Poslovni suradnik koji se kvalificira dobiti će jedan nagradni udio za svaki od ukupnog broja bodova ostvarenih u svojoj zemlji koja se kvalificira (ali ne računajući bodove od novouključenih suradnika ostvarene van zemalja sudionica u programu), plus poticajne udjele koje je ostvario prvi CBM kvalificirani manager u svakoj od sponzorskih linija u bilo kojoj zemlji sudionici.

3) Da bi se odredio novčani koeficijent, svaka grupa biti će podjeljena sa ukupnim poticajni udjelima svih poslovnih suradnika koji su se kvalificirali za tu grupu. Da bi se dobio iznos poticaja za isplatu, taj novčani koeficijent će se pomnožiti sa poticajnim udjelima svakog pojedinačnog Poslovnog suradnika.

(g) Chairman's Bonus – Nagrada za Global Rally

1) Ukoliko se Chairman's Bonus manager nije kalificirao sa 1.500 i više bodova u okviru poticajnog programa Global Rally, dodeljuje se djelimično plaćeno nagradno putovanje na FLP Global Rally, gdje će biti promovirani i primiti bonus čekove. Vidjeti odjeljak 12.01 (f).

12 FLP Global Rally

12.01

(a) FPS se može kvalificirati za putovanje za dvoje na FLP Global Rally, uključujući zrakoplovnu kartu, smještaj, obroke i dnevnice za aktivnosti te „džeparac“ prikupljanjem 1.500 ili više Ukupnih bonusnih bodova, uključujući najmanje 50 novih bodova od 1. siječnja do 31. prosinca svake godine. Da bi primio tu stimulaciju, FPS koji se kvalificira mora prisustvovati edukaciji i motivacijskim okupljanjima za Global Rally nakon kvalifikacijskog razdoblja.

(b) Da bi dostigao Global Rally nagrade za 500 bonusnih bodova i više, FPS može kombinirati bonusne bodove iz svih zemalja gdje ima grupu.

(c) Nemanagerski bonusni bodovi ostvareni tijekom bilo kojeg mjeseca u kojem FPS nije Aktivan, te Voditeljski bonusni bodovi ostvareni tijekom bilo kojeg mjeseca u kojem Manager nije kvalificiran za Voditeljski bonus neće se uzimati u obzir za Global Rally nagrade; međutim, Aktivni bonusni bodovi koje je FPS ostvario uzet će se u obzir bez obzira na status Aktivnosti.

(d) FPS se kvalificira ostvarivanjem Ukupnih bonusnih bodova te dobiva Global Rally nagrade kako je niže navedeno. Svaki FPS koji se kvalificira dobit će ili obroke koje će osigurati Tvrtka ili sredstva za kupnju obroka razmjerna svojoj kvalifikaciji. FPS mora nazočiti Rallyju kako bi primio/primila nagradu.

(e) 500 bodova (0,5K)

1. Ekskluzivni onlajn pristup Rally iskustvu ili
- 2 ulaznice za nekvalificirane za Global Rally

(f) Chairman's Bonus manager sa više od 1000 totalnih bodova (CB>1K):

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB iskustvo.
- 2) Nagrada u iznosu od 250 dolara.

g) 1.500 Ukupnih bonusnih bodova (1,5K): oni koji ne sudjeluju

- 1) Bonus u visini 2500\$

(h) Ukupno 1,500 (1.5K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB iskustvo.
- 2) Nagrada u iznosu od 500 dolara.

(i) Ukupno 2,500 (2.5K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB iskustvo.
- 2) Nagrada u iznosu od 1000 dolara.

- (j) Ukupno 3,500 (3.5K) bodova uključujući i 50 novih bodova:
- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB iskustvo.
 - 2) Nagrada u iznosu od 1500 dolara.
 - 3) Poseban poklon ili uspomena kako bi se osnažilo iskustvo sa rallyja.
 - 4) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju.
- (k) Ukupno 5,000 (5K) bodova uključujući i 50 novih bodova:
- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB iskustvo.
 - 2) Podizanje klase hotela, gdje je moguće.
 - 3) Nagrada u iznosu od 2000 dolara.
 - 4) Poseban poklon ili uspomena kako bi se osnažilo iskustvo sa rallyja.
 - 5) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju.
- (l) Ukupno 7,500 (7.5K) bodova uključujući i 50 novih bodova:
- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
 - 2) Podizanje klase hotela, gdje je moguće.
 - 3) Nagrada u iznosu od 3000 dolara.
 - 4) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju.
- (m) Ukupno 10,000 (10K) bodova uključujući i 50 novih bodova:
- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
 - 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
 - 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
 - 4) Nagrada u iznosu od 3000 dolara.
 - 5) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju.
- (n) Ukupno 12,500 (12.5K) bodova uključujući i 50 novih bodova:
- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
 - 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
 - 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
 - 4) Nagrada u iznosu od 5000 dolara.
 - 5) 2 ekskluzivne Louis Vuitton torbe za one koji se prvi put kvalificiraju sa 12.5K
 - 6) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju.

(o) Ukupno 15,000 (15K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 5) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

(p) Ukupno 20,000 (20K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 5) Iznos od 10000 dolara za razvitak posla.
- 6) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

(q) Ukupno 25,000 (25K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 5) Iznos od 15000 dolara za razvitak posla.
- 6) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na Rallyju

(r) Ukupno 30,000 (30K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Pozivnica za EMR događaj
- 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 6) Iznos od 20000 dolara za razvitak posla.
- 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

(s) Ukupno 35,000 (35K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Pozivnica za EMR događaj
- 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 6) Iznos od 25000 dolara za razvitak posla.
- 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na Rallyju

(t) Ukupno 40,000 (40K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Pozivnica za EMR događaj
- 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 6) Iznos od 30000 dolara za razvitak posla.
- 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

(u) Ukupno 45,000 (45K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Pozivnica za EMR događaj
- 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 6) Iznos od 35000 dolara za razvitak posla.
- 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

(v) Ukupno 50,000 (50K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Pozivnica za EMR događaj
- 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 6) Iznos od 40000 dolara za razvitak posla.
- 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

(w) Ukupno 55,000 (55K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Pozivnica za EMR događaj
- 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 6) Iznos od 45000 dolara za razvitak posla.
- 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju.

(x) Ukupno 60,000 (60K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom do i sa Rally i EMR okupljanja, za kvalificirane.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Pozivnica za EMR događaj
- 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 6) Iznos od 50000 dolara za razvitak posla.
- 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

(y) Ukupno 65,000 (65K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom na i sa Rally i EMR, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Pozivnica za EMR događaj
- 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 6) Iznos od 55000 dolara za razvitak posla.
- 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

(z) Ukupno 70,000 (70K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
- 2) Prijevoz biznis klasom na i sa Rally i EMR, ako je kvalificiran.
- 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
- 4) Pozivnica za EMR događaj
- 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
- 6) Iznos od 60000 dolara za razvitak posla.
- 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

(aa) Ukupno 75,000 (75K) bodova uključujući i 50 novih bodova:

- 1) Avio prijevoz i smještaj uz uključene obroke za Global Rally CB i GLT okupljanja.
 - 2) Prijevoz biznis klasom na i sa Rally i EMR, ako je kvalificiran.
 - 3) Luksuzna klasa smještaja, gdje je moguće.
 - 4) Pozivnica za EMR događaj
 - 5) Nagrada u iznosu od 10000 dolara.
 - 6) Iznos od 65000 dolara za razvitak posla.
 - 7) Mogućnost korištenja VIP prolaza u zoni gdje se kupuju proizvodi na rallyju

13 Postupci naručivanja

- (a) Novi kupac (bez obzira na razinu) naručuje izravno od Tvrtke po Cijeni za novog kupca dok ne postane Kvalificiran(a) za veleprodaju. Nakon toga kupuje po Usklađenoj veleprodajnoj cijeni.
- (b) Sve narudžbe uz odgovarajuće plaćanje moraju se predati ovlaštenom FLP-ovom ovlaštenom prodajnom centru , Korisničkoj podršci na broj telefona (888) 440-ALOE (2563) ili putem Interneta na adresi www.foreverliving.com, do 23:59 (prema lokalnom vremenu u Arizoni) na zadnji kalendarski dan mjeseca primjenjivog za kvalificiranje za bonus ostvaren za taj mjesec.
- (c) Sve narudžbe moraju biti u cijelosti plaćene prije obrade. Prihvatljivi oblici plaćanja uključuju i kreditnu karticu (Visa, MasterCard, Discover), PayPal, čekove ili novčanu doznaku.
- (d) Bilo kakvo neslaganje u uvjetima ili količinama treba se prijaviti Korisničkoj podršci ne kasnije od 10 dana nakon datuma kad je narudžba predana.
- (e) FPS ne može u bilo kojem kalendarskom mjesecu naručiti više od 25 bonusnih bodova bez prethodnog odobrenja Središnjeg ureda.
- (f) Najmanja narudžba je 0,7 bonusnih bodova.
- (g) Sve narudžbe podliježu, a sve isporuke su uvjetovane konačnim prihvaćanjem od strane Središnjeg ureda FLP-a. Primitak bonusa dokaz je prihvaćanja od strane Središnjeg ureda.
- (h) Kod naručivanja proizvoda koji je bio predmet neke ranije narudžbe, FPSTvrtki potvrđuje da je 75% prethodne narudžbe tog proizvoda prodano, upotrijebljeno ili drugačije iskorišteno.

14 Politika ponovnog sponzoriranja

(a) Postojeći FPS može se ponovno sponzorirati pod drugim Sponzorom ukoliko je, tijekom proteklih 12 mjeseci:

1. Bio/bila FPS i
2. Nije kupio/la ili primio/la nikakve FLP-ove proizvode, bilo od Tvrtke ili iz bilo kojeg drugog izvora, te
3. Nije primio/la nikakve isplate od nekog FPS-a FLP-a, te
4. Nije sponzorirao/la druge osobe za poslovanje u FLP-u.

b) Ako zakonski supružnik FPS-a koji nije ponovno sponzoriran želi pokrenuti vlastito Forever poslovanje, mora to učiniti izravnim sponzoriranjem pod svojim supružnikom ili izravno pod Sponzorom supružnika, bez da mora ispuniti uvjete navedene u odjeljku 14.01 ovog odjeljka

c) Ponovno sponzorirani FPS opet počinje kao Novi kupac pod svojim novim Sponzorom gubi sve suradnike u donjoj liniji koje je do tada stekao/stekla u svim zemljama u kojima su ranije bili sponzorirani.

d) Ponovno sponzorirani Novi kupac računa se kao novosponzorirani Novi kupac za sve poticaje i promocije.

1. Ako je ponovno sponzorirani FPS Sponzorirani priznati manager te ima bilo koje Priznate managere 1. generacije u svojoj organizaciji, ti će manageri biti klasificirani kao Naslijeđeni manageri u 1. generaciji novoimenovanog Sponzora.
2. Responzorirani priznati manager nastavit će vrijediti svom prijašnjem sponzoru za managersku razinu.

e) Ako FPS ima različite Sponzore u zemljama koje su kasnije spojene u jedno Operativno društvo, on/ona može napraviti jedno od sljedećeg:

5. Napustiti posao s Foreverom i postojeće donje linije u Zemlji pod uvjetom da nije kupio/kupila proizvod ili sponzorirao/sponzorirala nikoga u posljednjih 12 mjeseci u toj Zemlji; te zadržati Forever posao pod Sponzorom koji se nalazi na njegovoj/njenoj originalnoj prijavnici. On/ona će zadržati sadašnju razinu prodaje navedene u Marketinškom planu. Donja linija napuštenog poslovanja pomaknuti će se na sljedećeg Sponzora u gornjoj liniji.
6. Napustiti posao s Foreverom; posao originalnog Sponzora bit će primarni u kojem se on/ona kvalificira kao Aktivan svakog mjeseca. Nakon što se tako kvalificira, sekundarni Forever posao dobit će Potvrdu o zadovoljenju uvjeta.

15 Politika međunarodnog sponzoriranja

a. (a) Ova politika utječe na cjelokupno Međunarodno sponzoriranje nakon 22. svibnja 2002.

(b) FPS kvalificiran za kupovinu po veleprodajnoj cijeni može biti sponzoriran u Zemlji izvan svoje Matične zemlje prema sljedećem:

- 1) FPS mora kontaktirati Središnji ured svoje matične zemlje ili zemlju u kojoj želi biti sponzor, te zatražiti da može sponzorirati u željenoj zemlji.
- 2) Originalni identifikacijski broj FPS-a koristit će se u svim zemljama za koje je međunarodno sponzoriran(a).
- 3) Sponzor FPS-a bit će osoba koja se kao sponzor nalazi u njegovoj/njenoj prvoj prijavi koju je FLP prihvatio, osim slučaju u 6- mjesecne promjene Ponovnog sponzorstva ili Novog kupca
- 4) FPS će automatski započeti na svojoj sadašnjoj ostvarenoj Marketinškoj razini u svim zemljama za koje je međunarodno sponzoriran(a).
- 5) Kada FPS postigne Prodajnu razinu s bonusnim bodovima od jednog Operativnog društva, navedeno stupa na snagu u tom društvu odmah nakon kvalifikacije te se odražava u ostalim zemljama naredni mjesec. Ako FPS postigne Prodajnu razinu s bonusnim bodovima kombiniranim od različitih Operativnih društava, navedeno stupa na snagu u svim zemljama 15. dana u mjesecu nakon kvalifikacije.
- 6) Po dobivanju Aktivnog statusa (4cc) u Matičnoj zemlji, FPS se smatra aktivnim u svim drugim zemljama u narednom mjesecu, bez obzira na ostvarenu Marketinšku razinu.
- 7) Ako se FPS koji još nije postigao/la status Managera u svojoj Matičnoj zemlji pomakne naviše do razine Managera u stranoj zemlji, mora biti Aktivan/Aktivna tijekom razdoblja pomicanja naviše i imati najmanje 25 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova ili u svojoj matičnoj zemlji ili u zemlji u kojoj se pomaknuo/la naviše tijekom završnog mjeseca u kojem se pomaknuo/la naviše kako bi postao/la Priznati manager. Ukoliko ipak postoji FPS iz doljnje linije koji je postigao Managersku razinu tijekom istog razdoblja napredovanja, on/ona moraju biti aktivni tijekom svakog mjeseca razdoblja napredovanja i skupiti barem 25 osobnih, nemanagerskih bonusnih bodova tijekom zadnjeg mjeseca razdoblja napredovanja bilo u matičnoj državi ili državi u kojoj se dogodilo napredovanje, od FPS ove doljnje linije, ne računajući liniju Managera koji je napredovao u istom mjesecu, sve kako bi ostvario/la razinu priznatog Managera
- 8) Kada FPS promijeni mjesto boravka, mora obavijestiti svoju staru zemlju boravka tako da mu/joj se može promijeniti adresa i dodijeliti nova Matična zemlja.

- a) Novi kupac može biti registriran i dodjeljen istom FPS u više zemalja, ali bonusni bodovi njegovih/njenih kupnji ne mogu se kombinirati u više zemalja za kvalifikaciju za veleprodajnu cijenu.

16 Zabranjene aktivnosti

- a. (a) Odluka Izvršnog odbora da se raskine posao s Foreverom ili da se odbiju, prestruje ili prilagode Osobni popust, Bonusi, bonusni bodovi, naknade ili bilo kakve stimulativne nagrade za uključenost bilo kojeg FPS-a u aktivnosti ili za propuste koji nisu u skladu s Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja bit će konačna. S namjernim propustima, nepoštivanjem Poslovne politike ili Kodeksa profesionalnog postupanja ili radnje koje uzrokuju štetu ugledu ili drugu štetu od strane FPS -a postupat će se strogo, što može uključivati raskid i sudski postupak za naknadu štete.
- b. Zabranjene aktivnosti koje dovode do osnove za raskid i odgovornosti za štete prouzročene takvim aktivnostima uključuju, ali nisu ograničene na, sljedeće ponašanje:
 - (a) **Neovlašteno sponzoriranje.** FPS ne smije sponzorirati osobe bez znanja i sklapanja Prijave za FPS i Ugovora od strane takvih osoba; neovlašteno sponzoriranje osobe kao FPS-a; ili Sponzoriranje ili pokušaj sponzoriranja nepostojećih osoba kao FPS-a ili Kupaca („fantomi“) da bi se kvalificirao za provizije ili bonuse.
 - (b) **Kupovanje bonusa.** FPS ne smije naručivati više proizvoda nego je potrebno za zadovoljavanje neposrednih potreba prodaje, a dodatni proizvodi mogu se kupiti tek nakon što je 75% zaliha tog proizvoda prodano, potrošeno ili drugačije iskorišteno. FPS ne smije kupovati proizvode ili poticati druge pojedince da kupuju proizvode isključivo u svrhu kvalificiranja za bonuse, te koristiti bilo koji drugi mehanizam kojim se vrše strateške kupovine kako bi se maksimalno povećale provizije ili bonusi kada FPS nema *bona fide* upotrebu za kupljene proizvode. Kako bi osigurao da ne dođe do pretrpavanja zaliha:

- 1) Svaki FPS koji naručuje proizvod koji je bio predmet neke ranije narudžbe također treba Tvrtki potvrditi, te to ovjeriti, da je 75% prethodne narudžbe tog proizvoda prodano ili drugačije iskorišteno. Svaki FPS treba voditi točnu evidenciju o mjesečnoj prodaji, pri čemu će ta evidencija podlijegati pregledu od strane Tvrtke uz obavijestdanu u razumnom roku. Takva će evidencija uključivati izvještaje koji pokazuju postojeće zalihe na kraju mjeseca.
- 2) Tvrtka će biti liberalna u svojoj primjeni politike otkupa po raskidu suradničkog odnosa s Foreverom, ali FLP neće ponovno kupiti proizvode ili izdati povrate novca za proizvode za koje je potvrđeno da su potrošeni ili prodani. Pogrešno prikazivanje iznosa prodanih ili potrošenih proizvoda radi napredovanja u marketinškom planu bit će osnova za raskid suradničkog ugovora.
- 3) Da bi bilo kojeg FPS-a obeshrabrila od poticanja drugih FPS-a da zaobilaze zabranu pretrpavanja zaliha, Tvrtka će sponzoru u gornjoj liniji FPS-a čiji je suradnički ugovor raskinut zaračunati sve bonuse plaćene za proizvode koje je vratio Suradnik koji raskida suradnički ugovor (prestaje biti FPS).

(c) **Kupovine od strane zastupnika.** FPS ne smije kupovati proizvode u bilo koje drugo ime osim u svoje vlastito.

(d) **Prodaja drugim FPS-ima.** Osim svojih maloprodajnih aktivnosti, FPS ne smije prodavati proizvod nijednom FPS-u osim svojim osobno sponzoriranim FPS-ima, ali ne po cijeni manjoj od veleprodajne. Bilo kakva prodaja drugim FPS-ima, bilo izravna ili neizravna, zabranjena je transakcija i za FPS-e koji prodaju i za one koji kupuju. Odgovarajući bonusni bod takve zabranjene prodaje neće se odobriti u svrhu zadovoljavanja uvjeta za Aktivnog FPS-a ili uvjeta za kvalifikaciju za bilo kakve pogodnosti u okviru Marketinškog programa. Zatakvo nepoštivanje izvršit će se rezultirajuće prilagodbe.

(e) FPS se ne smije angažirati u aktivnostima koje su zabranjene u svim poglavljima točki 17.10, 19.02 i 20.01 kako su ovdje navedene.

(f) FPS se ne smije pojavljivati, biti spominjan ili dopustiti da se ime ili lik FPS-a prikazuju ili da se spominju u bilo kakvim materijalima za promidžbu, pridobivanje ili pozivanje suradnika za neku drugu tvrtku s izravnom prodajom.

(g) FPS-u je zabranjeno bilo kakvo djelovanje ili propust djelovanja koje pokazuje namjerno zanemarivanje i grubo nepoštivanje Poslovne politike ili Kodeksa profesionalnog postupanja.

(h) **Prodaja u trgovinama.**

- 1) Osim kako je ovdje utvrđeno u niže navedenom poglavlju, FPS nesmije dopustiti da se proizvodi Tvrtke prodaju ili izlažu u maloprodajnim trgovinama, vojnim maloprodajnim objektima, na

sajmovima s razmjenom proizvoda, buvljacima ili sličnim mjestima izlaganja. Međutim, izlaganja na istim mjestima kroz razdoblje kraće od jednog tjedna u dvanaestomjesečnom razdoblju smatraju se privremenim i stoga su dopuštena nakon što se dobije pisano odobrenje od Središnjeg ureda.

- 2) FPS u koji ima poslovanje orijentirano na usluge, frizerski salon, kozmetički salon ili klub zdravlja (tzv. health club) dopušteno je izlagati i prodavati proizvode unutar svog poslovnog prostora, salona ili kluba. Međutim, stavljanje vanjskih oznaka ili izlaganje u izlozima od strane takvih FPS-a radi reklamiranja prodaje proizvoda Tvrtke zabranjeno je.
- 3) FPS ne smije prodavati ili plasirati proizvod marke Forever drugačije osim u njegovoj originalnoj ambalaži. Međutim, proizvodi se mogu promovirati i posluživati u restoranima na čaše ili kao porcije.

(i) **Korištenje neodobrene literature.** Za korištenje, proizvodnju ili prodaju bilo kakvih prodajnih pomoćnih sredstava ili materijala, osim onih koje osigurava FLP, potrebno je prethodno pisano odobrenje Tvrtke.

- 1) FPS ne smije promovirati ili prodavati bilo kakvu pomoć u prodaji, materijale za obuku, mrežne stranice ili aplikacije koje nisu omogućene od strane FLP-a, osim FPS-ima unutar njegove ili njezine donje linije. Takvi materijali koji se nude na prodaju njegovoj ili njezinoj donjoj liniji moraju biti odobreni od strane FLP-a te prodavani po razumnoj cijeni.

(j) **Online prodaja.** FPS ne smije prodavati Forever proizvode putem online trgovina, osim maloprodajne lokacije na foreverliving.com osigurane od strane Tvrtke ili odobrene mrežne stranice FPS-a, kako je navedeno u Odjeljku 17. ovog dokumenta.

(k) **Prodaja drugima za daljnju prodaju.** FPS ne smije nikome prodavati FLP-ove proizvode u svrhu daljnje prodaje ili povjeriti prodaju FLP-ovih proizvoda drugima.

(l) **Sponsoriranje FLP-ovih FPS-a u drugoj tvrtki.** FPS ne smije, izravno ili neizravno, kontaktirati, vabiti, uvjeravati, angažirati, sponzorirati ili prihvatiti bilo kojeg FLP-ovog FPS-a, FLP-ovog kupca ili bilo koga tko je bio FLP-ov FPS ili Kupac unutar zadnjih dvanaest (12) mjeseci, za marketinške programe bilo koje tvrtke s izravnom prodajom osim FLP-a, ili takvu osobu poticati na promoviranje istih.

(m) FPS ne smije ocrnjivati druge FPS-e, FLP-ove proizvode/usluge, Marketinški plan i Plan naknada ili FLP-ove zaposlenike prema drugim FPS-a ili trećim stranama. Bilo kakva pitanja, prijedlozi ili komentari u vezi tih pitanja trebaju se u pisanom obliku uputiti samo na urede tvrtke FLP.

(n) **Davanje izjava o proizvodu.** FPS-i ne smiju tvrditi, izričito ili implicitno, da proizvodi Forever mogu spriječiti, dijagnosticirati, tretirati ili liječiti bilo koju bolest ili medicinsko stanje. Forever proizvodi koji su namijenjeni unosu u

tijelo isključivo su prehrambeni proizvodi i/ili prehrambeni dodatci i stoga su regulirani diljem svijeta kao hrana. Forever proizvodi koji se namjeravaju koristiti na tijelu regulirani su diljem svijeta kao kozmetika. Forever ne proizvodi i ne distribuira nikakve proizvode koji se smatraju ili opisuju kao lijek ili terapija.

- (o) **Davanje izjava o zaradi.** FPS-i ne smiju davati izjave, izričito ili implicitno, vezane uz iznos ili visinu prihoda, uključujući dohodak s punim radnim vremenom ili na pola radnog vremena, zbog čega bi potencijalni FPS mogao razumno očekivati zaradu. Podrazumijevane izjave o prihodima koje FPS razumno može očekivati kao zaradu uključuju, ali ne isključivo, izjave i/ili slike koje se koriste za prikaz dramatično poboljšanog, luksuznog ili raskošnog načina života.
- (p) **Vođenje poslovanja putem zastupnika.** Suradnički odnos s Foreverom te bilo kakva rezultirajuća donja linija, koju je stvorio ili vodi zastupnik, bilo namjerno ili nenamjerno, zabranjeni su, te će ih Izvršni odbor prilagoditi radi poštivanja Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja.
- (q) **Izvoz proizvoda.** FPS-u je zabranjeno izvoziti proizvode za komercijalnu upotrebu u zemlju gdje ti proizvodi nisu registrirani, formulirani ili označeni u skladu s nadležnosti i zakonima zemlje u koju FPS pokušava izvesti navedeni proizvod.
- (r) FPS-u je zabranjeno pokušati na bilo koji način potaknuti, prisiliti ili uvjeriti bilo kojeg drugog FPS-a da prekine svoje zaposlenje, prestane poslovati ili smanji razvoj poslovnih djelatnosti iz bilo kojeg razloga.
- (s) **Neprijmjereno ponašanje.** Forever ima isključivo pravo prekinuti distributerstvo FPS-a, bez otkaznog roka, ako on/ona postupa na način koji, prema razumnoj prosudbi društva Forever:
 - 1) se protivi duhu društva Forever;
 - 2) je neprikladan za predstavnika ili FPS-a društva Forever;
 - 3) je ili može biti štetan za interese društva Forever; ili
 - 4) šteti ili bi mogao nanijeti štetu ugledu društva Forever.

Po raskidu prema ovom Odjeljku (t), FPS-u je zabranjeno trećoj strani davati pogrdne ili omalovažavajuće izjave koje se odnose na društvo Forever.

17 Poslovna politika

- a. (a) Odnos FPS -a s FLP-om je ugovorne prirode. Ugovor s FLP-om kako bi bile FPS mogu sklapati samo odrasle osobe u dobi od 18 godina ili starije.

(1) FPS-u je dopušteno, pod određenim uvjetima, registrirati svoju privatnu (zatvorenu) pravnu osobu za njegovo/njeno poslovanje s Foreverom. Privatna (zatvorena) pravna osoba definira se kao pravna osoba u vlasništvu izvornog primarnog FPS-a ili, ako to zahtijeva zakon ili odobri FLP, bit će dopuštena dva dioničara, vlasnika, članova ili povjerenika koji moraju izravno sudjelovati u svakodnevnom poslovanju (nadalje u tekstu: „Pravna osoba“). Osim sukladnosti sa svim uvjetima standardnog posla s Foreverom i Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja FLP-a, pojedinačni FPS morat će potpisati Suradnički ugovor za pravne osobe koji će biti dopuna, sastavni dio i ugrađen u Ugovor za Foreverove poslovne suradnike koji sadrži dodatne uvjete prema koji se FPS slaže poslovati kao pravna osoba. Ugovor Forevera o suradnji s pravnom osobom može se, nakon što ga potpiše FPS, naći na poveznici Forms and Downloads (obrasci i skidanje) pod My Business na foreverliving.com.

(2) FPS je jedini odgovoran za traženje pojedinačnog stručnog savjeta u vezi s osnivanjem pravne osobe, poreznih učinaka iste i ostalih pravnih pitanja. FLP se izričito odriče bilo kakve obveze i odgovornosti u vezi s odlukom FPS-a da obavlja svoje poslove FPS-a kao pravna osoba. FLP ne zastupa, niti će dati bilo kakav porezni, računovodstveni ili pravni savjet glede ustupanja nečijeg Suradništva/posla s Foreverom pravnoj osobi.

(3) Tvrtka nije odgovorna ni za kakav gubitak dobiti, neizravne, izravne, posebne ili posljedične štete kao ni za druge gubitke koje je imao ili pretrpio FPS uslijed prijenosa nečijeg suradništva s njihova privatnog imena na pravnu osobu.

- (b) FPS se smatra Neovisnim ugovaračem. Od FPS-a se traži da svoje poslovanje obavljaju u okviru Suradničkog ugovora, te u skladu s Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja koja je mjerodavna u zemlji u kojoj obavljaju poslovanje.

- (c) Posao s Foreverom sastoji se od jedne osobe koja se pojavljuje na Prijavi za FPS-a koja je pohranjena u Središnjem uredu.

Ako zakonski supružnik FPS-a želi pokrenuti vlastiti posao s Foreverom, mora to učiniti izravnim sponzoriranjem pod svojim supružnikom ili izravno pod Sponzorom supružnika.

Ako zakonski supružnik FPS-a s kojim je raskinuta suradnja želi pokrenuti svoj posao s Foreverom u roku od jedne godine od raskida, to mora učiniti izravnim sponzoriranjem pod bivšim Sponzorom FPS-a s kojim je raskinut ugovor. Međutim, ako se poslu pridružuje godinu ili više nakon raskida, supružnik može odabrati bilo kojeg FPS-a ta svojeg Sponzora.

- (d) FPS je odgovoran za pravilno upravljanje suradnje s FLP-om, točnije, ali ne ograničeno na sprječavanje da članovi obitelji koriste informacije dobivene kroz suradnju s FLP-om kako bi zaobišli sukladnost s Poslovnom politikom i Kodeksom profesionalnog postupanja koja se zahtijeva ili proizlazi iz suradnje FPS-a s FLP-om. Propust pravilnog obavljanja suradnje s FLP-om od strane FPS-a može dovesti do raskida suradnje s FLP-om.
- (e) U slučaju da su suradnici u donjoj liniji FPS-a sponzori u stranoj zemlji, a FPS nije prethodno bio sponzoriran u toj zemlji, FPS će automatski biti sponzoriran u toj stranoj zemlji i slaže se s važećim politikama i lokalnim zakonima te strane zemlje, te pristaje biti vezan politikama rješavanja sporova koje su ovdje navedene.
- b. FLP pristaje FPS-u prodavati proizvod i platiti količinske bonuse kako je utvrđeno u Marketinškom planu Tvrtke, pod uvjetom da FPS nije počinio povredu ugovora takvog FPS-a s FLP-om.
- c. FPS može razviti vlastite marketinške tehnike, ukoliko iste ne krše nikakva pravila, propise ili zakone na razini Tvrtke, zemlje, savezne ili jurisdikcijske.
- d. Bilo kakvo prenošenje Suradničkog ugovora tvrtke Forever osim putem nasljeđivanja, bez prethodnog odobrenja Tvrtke, zabranjeno je, te će bilo koje takvo prenošenje biti nevažeće. U svrhe ove odredbe, promjena korisničkog interesa suradničkog ugovora s FLP-om koji ima neka zaklada smatrat će se prijenosom koji zahtjeva pisano odobrenje od strane Tvrtke da bi bio važeći.
- e. Osim kako je ovdje utvrđeno, FPS ne smije promijeniti Sponzore, izravno ili neizravno. FLP će uzimati u obzir samo prvu važeću Prijavu koju zaprimi Središnji ured. Naknadne prijave bit će odbijene.
- f. Kad FPS promijeni svoje mjesto boravka i ode u drugu zemlju, mora obavijestiti svoju staru zemlju boravišta tako da mu/joj se može promijeniti adresa i dodijeliti nova Matična zemlja.
- g. **Pogreške ili pitanja.** Ako FPS ima pitanja o, ili smatra da je došlo do pogrešaka u vezi s Osobnim popustom, izvještaja o aktivnosti u donjoj liniji, naplata ili izmjena, FPS mora obavijestiti FLP u roku od šezdeset (60) dana od datuma navodne pogreške ili dotičnog slučaja. FLP nije odgovoran ni za kakve pogreške, propuste ili probleme o kojima se ne izvijesti u roku od šezdeset (60) dana.
- h. **Dobrovoljni raskid.**
- (a) FPS može raskinuti svoj Suradnički ugovor predavanjem pisanog zahtjeva potpisanog od strane imenovanih osoba koje se pojavljuju na sadašnjem odobrenom Suradničkom ugovoru. Datum stupanja raskida na snagu je datum na koji Središnji ured prihvati zahtjev za raskid. FPS koji raskida suradnički ugovor gubi sadašnju marketinšku razinu i suradnike u donjoj liniji, uključujući one u stranim zemljama, koje u to vrijeme ima.
- (b) Kada FPS raskine suradnički ugovor, smatra se da ga je raskinuo i bračni partner (ako su dijelom istog FPS poslovanja).
- (c) Nakon 12 mjeseci, FPS može ponovno predati prijavu na odobrenje Središnjem

uredu. Nakon takvog odobrenja FPS će ući na razini Novog kupca, te mu se neće obnoviti prethodna organizacija u donjoj liniji.

(d) Ako je FPS koji raskida svoj Suradnički ugovor Sponzorirani priznati manager i ima Priznate managere 1. generacije u svojoj organizaciji, ti manageri će biti klasificirani kao Naslijeđeni manageri kod novoimenovanog Sponzora.

i. Raskid ili odgoda s razlogom.

(a) Raskid znači prestanak svih domaćih i međunarodnih povlastica i ugovornih prava raspoloživih FPS-a FLP-a, uključujući povlasticu da kupuje i distribuira proizvode. Raskid će rezultirati nemogućnošću kvalificiranja za Bonuse, te prestankom sudjelovanja u svim drugim programima s pogodnostima sponzoriranim od strane Tvrtke.

(b) FPS koji je raskinuo suradnički ugovor će, na zahtjev FLP-a, biti odgovoran refundirati, vratiti ili nadoknaditi FLP-u bilo koje programe s pogodnostima, nagrade, zalihe ili bonuse primljene od FLP-a od i nakon datuma aktivnosti koja je dovela do takvog raskida. Nakon što nadoknadi bilo kakve troškove ili štete proizišle iz ponašanja FPS koji je raskinuo suradnički ugovor, izgubljeni bonusi, prouzročeni takvim raskidom, isplatit će se prvom sljedećem kvalificiranom FPS-u gornjoj liniji koji nije povrijedio nikakve Poslovne politike i Kodeks profesionalnog postupanja.

(c) Nakon 12 mjeseci, FPS koji je raskinuo suradnički ugovor može ponovno predati prijavu, uz uvjet odobrenja Središnjeg ureda. Nakon takvog odobrenja FPS će ući na razini Novog kupca, te mu se neće obnoviti prethodna organizacija u donjoj liniji.

(d) Odgoda (suspenzija) je privremeno stanje koje zabranjuje FPS-u slanje narudžbi, primitak isplate dobiti ili bonusa i sponzoriranje drugih FPS-a.

(e) Dobiti i bonusi suspendiranog FPS-a zadržat će se dok se FPS ili ponovno ne uključi ili se ugovor s istim ne raskine. Ako se ponovno uključi, bit će mu isplaćene zadržane isplate; ako ne, bit će mu plaćeno prema marketinškom planu.

(f) Ako je FPS koji raskida svoj Suradnički ugovor Sponzorirani priznati manager i ima Priznate managere 1. generacije u svojoj organizaciji, ti manageri će biti klasificirani kao Naslijeđeni manageri kod novoimenovanog Sponzora.

17.10 Pravila vezana uz Internet

(a) **Prodaja proizvoda putem Interneta (online).** Kako bi se održao integritet FLP-ove marke proizvoda, linije proizvoda i odnosa FPS/Kupac, FPS-u se nude sljedeće opcije web stranica. FPS može kupiti web stranicu FPS-a odobrenu od strane Tvrtke, FLP360, za plasiranje proizvoda online uz korištenje izravnog linka za web dućan Tvrtke na adresi www.foreverliving.com. Online narudžbe realizirat će izravno Tvrtka na toj web stranici. Taj link uređen je tako da će stranice FLP-a ostati unutar web stranice FPS-a. Posjetitelji praktički nikad ne napuštaju web stranicu FPS-a.

(b) Sponzoriranje FPS-a online putem aplikacije s elektroničkim potpisom ili online

obrasca zabranjeno je izvan izravne aplikacije ili linka na službenu web stranicu Tvrtke na adresi www.foreverliving.com.

- (c) **Reklamiranje elektroničkim putem.** Web stranice neovisnog FPS-a koje je odobrila Tvrtka ili su dio online transparenta (bannera) ili tzv. "display ad" reklama koje su u skladu sa smjericama za oglašavanje Tvrtke, te ih je Tvrtka odobrila, bit će dopuštene. Online transparenti ili "display ad" reklame moraju se predati Tvrtki na odobrenje prije nego što ih se stavi na Internet i moraju korisnika povezivati s web stranicom Tvrtke ili web stranicom neovisnog FPS-a koju je Tvrtka odobrila. Cjelokupno elektroničko reklamiranje podliježe Poslovnoj politici i Kodeksu profesionalnog postupanja koja se odnosi na smjernice o reklamiranju i promoviranju, te je istom kontrolirano.

18 Pravna pitanja**a. Rješavanje sporova/Odricanje od sudskog postupka.**

(a) Ako se neslaganje ili zahtjev proizišli iz ili vezani uz odnos s FPS-om ili FLP-ove proizvode ne mogu riješiti pregovorima, Tvrtka i FPS se slažu da će se, kako bi u najvećoj razumnoj mogućoj mjeri promicali međusobno prijateljsko rješenje spora na pravovremen, učinkovit i isplativ način, odreći svojih odnosnih prava na sudski postupak i svoj spor riješiti njegovim upućivanjem Američkoj arbitražnoj udruzi (American Arbitration Association - AAA) na obavezujuću arbitražu u nadležnosti Maricopa County, Arizona, u skladu s pisanom Politikom za rješavanje sporova koja sada na snazi i dostupna je na internetskoj stranici Tvrtke www.foreverliving.com. Maricopa County, Arizona, smatrat će se jedinim i isključivim mjestom za sudsku nadležnost, a mjesto rješavanja bilo kakvog spora između tvrtke i FPS-a, te, ako je to odgovarajuće, prema FLP-ovim postupcima za rješavanje sporova, je sud s kompetentnom nadležnošću koji se nalazi u saveznoj državi Arizoni, oblast Maricopa County. Prijava za Foreverovog poslovnog suradnika i ugovor u svim će se pogledima rukovoditi zakonima savezne države Arizone.

(b) Sudjelovanje u međunarodnom programu sponzoriranja je povlastica koja svakom FPS-u daje priliku da uživa u prednostima koje pruža FLP-ova međunarodna mreža tvrtki. Međunarodni program sponzoriranja prati se iz FLP-ovog Središnjeg ureda u oblasti Maricopa County, Arizona. FPS koji sudjeluje u međunarodnom programu sponzoriranja slaže se i pristaje da bilo kakvi sporovi proizišli iz ili vezani uz odnos s FPS-om ili FLP-ove proizvode, uključujući bilo koja FLP-ova pridružena društva, bude riješen putem obavezujuće arbitraže u oblasti Maricopa County, Arizona, prema sadašnjem pravilniku za rješavanje sporova tvrtke Forever Living.com i Forever LivingProducts International, LLC, kako je gore naveden i prikazan na web stranici tvrtke FLP na adresi www.foreverliving.com.

b. Oporučni prijenosi.

(a) Prenosjenje ili ustupanje posla s Foreverom zabranjeno je osim u slučaju smrti ili zakonite rastave ili razvoda.

- (b) Za sve Prijave za Foreverovog poslovnog suradnika FLP-a koje sadrže dva potpisa, bez obzira na to kad su potpisane, smatrat će se da čine Zajednički ugovor s pravom nasljednika. Ako FPS živi na zajednički stečenoj imovini, ista će se tretirati kao Zajednička imovina s pravom nasljednika. Po potvrdi smrti bilo kojeg od ta dva FPS-a, potpisnika ugovora, Suradnički ugovor s FLP-om automatski će se prenijeti na nadživjelog supružnika. To će biti tako bez obzira na sadržaj oporuke prvog preminulog FPS-a. Osim toga, to znači da će, kada su dvije osobe potpisale Prijavu za Foreverovog poslovnog suradnika, nakon smrti prve osobe nadživjela osoba od te dvije biti jedini FPS. Ako FPSne želi takav ishod, mora kontaktirati Središnji ured kako bi izrazio svoje potrebe te kako bi se utvrdilo mogu li se iste zadovoljiti. Imajte na umu da se tijekom vašeg života ne može izvršiti nikakva promjena u Poslu s Foreverom osim u slučaju zakonite rastave ili razvoda.
- (c) Ako Prijava za FPS zakonski vjenčane osobe ima u polju o bračnom stanju označeno da je oženjena/udana, ali prijava sadrži samo potpis jednog od bračnih partnera, tvrtka će takav suradnički ugovor tretirati kao da je Zajednički ugovor s Foreverom s pravom nasljednika.
- (d) Prijave za Foreverovog poslovnog suradnika koje u polju o bračnom stanju imaju označeno da je osoba neoženjena/neudana i samo jedan potpis tvrtka će tretirati sukladno tome.
- (e) Za prijenos Suradničkog ugovora s FLP-om neoženjene/neudane osobe po smrti, takav FPS mora imati oporuku ili koristiti povjerbinu.
- (f) Tvrtka priznaje Zajednički ugovor s pravom nasljednika i korištenje Povjerbina kao pravna sredstva za posjedovanje Suradničkog ugovora s Foreverom i, u slučaju smrti FPS-a, kao sredstva za prijenos suradničkog ugovora na nadživjelu osobu ili imenovanog korisnika, redom, bez potrebe da se provodi ostavinska rasprava kako bi se imovina prenijela na namjeravanog nasljednika.
- (g) Ako se Suradništvo obavlja u Pravnoj osobi, smrću primarnog dioničara neće doći do uklanjanja Suradništva iz Pravne osobe sve dok vlasništvo u Pravnoj osobi ostane u skladu s politikama Tvrtke koje uređuju vlasništvo takve Pravne osobe. Prijenos će Tvrtka priznati po primitku sudske odluke ili zakonskog dokumenta kojim se rješava ovaj prijenos i po odobrenju od strane Tvrtke.
- (h) U roku od šest (6) mjeseci nakon datuma smrti FPS-a, nadživjeli FPS, povjerenik ili upravitelj imovine treba FLP-u dostaviti obavijest o smrti njegovog Suradnika u Domaći središnji ured FLP-a. Takva obavijest treba uključivati ovjerenu kopiju smrtnog lista, ovjerenu kopiju oporuke ili povjerbine ili sudskog naloga, kojima se odobrava prijenos Suradničkog ugovora na kvalificiranog sljednika. Po isteku šest (6) mjeseci nakon datuma smrti, FLP može pokojnog FPS-a isključiti iz suradničkog odnosa. Bit će

potrebno dati pravovremenu obavijest i dostaviti potrebnu dokumentaciju u interesu sljednika kako bi se spriječila odgoda i/ili raskid Suradničkog ugovora. Ako je zasnovan na valjanim razlozima, može se predati zahtjev za razumno produženje vremena za predavanje dokumenata za prijenos Domaćem središnjem uredu FLP-a nadležnom za pokojnog FPS-a prije isteka razdoblja od šest (6) mjeseci. FLP pridržava pravo vršiti isplate nadživjeloj osobi iz Zajedničkog ugovora, povjereniku ili zakonski ovlaštenom osobnom upravitelju imovine pokojnog FPS-a do pravovremenog podnošenja odgovarajuće zakonske dokumentacije.

(i) Nasljedna prava na Suradnički ugovor ograničena su kako slijedi:

- 1) Nasljednik mora biti osoba koja se može kvalificirati za FPS-a.
- 2) Budući da nasljednik mora biti odrasla osoba, možda će se trebati imenovati povjerenstvo ili skrbništvo za više nasljednika ili maloljetnu djecu. U slučaju imenovanja povjerenstva, kod FLP-a se mora pohraniti kopija istog. Njegovi uvjeti moraju jasno dopuštati povjereniku da djeluje kao FPS. Skrbnika ili povjerenika oporučnog povjerenstva mora imenovati sud s odgovarajućom nadležnošću, te isti mora dobiti specifično odobrenje da bude FPS u ime maloljetnih osoba.
- 3) Povjerenik ili skrbnik će zadržati status FPS-a sve dok se ne povrijedi Suradnički ugovor, dok korisnici ne postanu punoljetni, te dok jedan nasljednik ne prihvati odgovornost za vođenje suradničkog odnosa uz prethodno odobrenje suda.
- 4) Povjerenik, skrbnik, bračni partner ili drugi predstavnik FPS-a bit će odgovorni za postupke korisnika, štíćenika ili njegovog/njenog bračnog partnera u smislu poštivanja uvjeta politike iz Suradničkog ugovora. Povreda Poslovne politike i Kodeksa profesionalnog postupanja od strane bilo koje od gore navedenih osoba može dovesti do raskida Suradničkog odnosa.
- 5) Pozicija nasljednog Suradničkog ugovora u Marketinškom planu Tvrtke ograničena je na priznavanje na razini koja nije viša od Managera. Međutim, bonusi će se isplatiti na istim razinama i prema istim uvjetima kakve je imao pokojnik. Svi Sponzorirani manageri koji pripadaju Suradničkom ugovoru bit će prerazvrstani kao Nasljedni manageri, koji se kasnije mogu kvalificirati kao Sponzorirani manageri kako je navedeno u točki 5.04 (e). Pozicije suradničkog odnosa ispod statusa Managera naslijedit će se na toj razini.

c. Prijenosi zbog razvoda

(a) Tijekom razvoda u postupku ili pregovora za nagodbu o imovini, FLP će nastaviti vršiti isplate registriranom FPS-u kao što je to činio prije postupka koji je u tijeku.

(b) U slučaju razvoda ili zakonite rastave, zakonski provediva nagodba o imovini može odrediti da se Suradnički ugovor dodijeli jednom ili drugom bračnom partneru. Suradnički se ugovor, međutim, ne može podijeliti. Samo jedna odrasla osoba može imati pravo zadržati postojeću strukturu donje linije tog Suradničkog ugovora. Drugi bračni partner može odlučiti sklopiti vlastiti Suradnički ugovor na istoj razini Marketinškog plana kakva je utvrđena za bivšeg bračnog partnera. Takav drugi bračni partner mora koristiti prvotnog sponzora. Sponzor će novi Suradnički ugovor drugog bračnog partnera tretirati kao Naslijeđeni do ponovnog kvalificiranja.

19 Ograničavajuće odredbe

- a. U mjeri dopuštenoj zakonom, FLP, njegovi direktori, djelatnici, dioničari, zaposlenici, pravni sljednici i zastupnici (zajedno "Povezane osobe") neće biti odgovorni, te FPS-i oslobađaju FLP i njegove Povezane osobe od i odriču se svih potraživanja za bilo kakav gubitak dobiti, neizravne, izravne, posebne iposljedične štete, te za bilo kakve druge gubitke koje Suradnici imaju ili pretrpe kao rezultat:
- (a) FPS-ove povrede njegovog/njenog Suradničkog ugovora s FLP-omo FLP-ovoj Poslovnoj politici i postupcima i Kodeksu profesionalnog postupanja;
 - (b) promoviranja ili provođenja suradničkog odnosa FPS-a s FLP-om i FPS-ovih aktivnosti vezanih uz isto; (c) netočnih ili pogrešnih podataka ili informacija FPS-a koje je dao FLP-u ili njegovim Povezanim osobama; ili (d) propusta FPS-a da dostavi bilo kakvu informaciju ili podatke koji su FLP-u potrebni za vođenje njegova poslovanja, uključujući bez ograničenja, angažiranje FPS-a i njegovo prihvaćanje u FLP-ov Marketinški plan i isplatu količinskih bonusa; ili (e) prijenose zbog smrti, zakonite rastave ili razvoda FPS-a. **SVAKI FPS SUGLASAN JE DA ĆE CJELOKUPNA ODGOVORNOST FLP-a I NJEGOVIH POVEZANIH OSOBA ZA BILO KAKVO POTRAŽIVANJE VEZANO UZ TAJ SVJESTAN ODNOS, UKLJUČUJUĆI, ALI NE ISKLJUČIVO, ISPITIVANJE BILO KOJEG UZROKA U UGOVORU, IZVAN UGOVORA ILI PO NAČELU PRAVIČNOSTI, BITI OGRANIČENA NA IZNOS PROIZVODA KOJE JE FPS KUPIO OD FLP-a KOJI SU U STANJU PODOBNOM ZA PONOVNU PRODAJU.**
- b. **Ograničena dozvola za korištenje znakova Tvrtke.**
- (a) Naziv „Forever Living Products“ i oznake FLP-a i drugi nazivi kakve je eventualno usvojio FLP, uključujući FLP-ove nazive Proizvoda, zaštićeni su trgovački nazivi i zaštitni znakovi Tvrtke.
 - (b) Ovime FLP svakom FPS-u dozvoljava da koristi FLP-ove registrirane zaštitne znakove, uslužne žigove i druge oznake (u daljnjem tekstu zajedno „Oznake“) vezano uz obavljanje FPS-ovih dužnosti i obaveza prema Suradničkom ugovoru i odgovarajućim politikama i postupcima. Sve Oznake jesu i ostat će isključivo vlasništvo FLP-a. Oznake se smiju koristiti samo kako to odobravaju Suradnički ugovor s FPS-om i FLP-ove odgovarajuće politike i postupci. Ovdje izdana dozvola važit će samo dok FPS ima dobar status i u cijelosti poštuje FLP-ove politike i postupke. Međutim, FPS ne smije potraživati nikakvo

vlasništvo nad FLP-ovim Oznakama (tj. registriranje naziva domene uz korištenje naziva „FLP“, „Forever Living“ ili bilo koje druge FLP-ove Oznake na bilo koji način, u bilo kojem obliku ili formi) osim ako mu je FLP to pisanim putem prethodno odobrio. Te su Oznake od velike vrijednosti za FLP i daju se svakom FPS-u na upotrebu samo na izričito odobren način.

- (c) FPS-i ne smiju koristiti nikakav pisani, tiskani, snimljeni ili bilo koji drugi materijal u oglašavanju, promoviranju ili opisu proizvoda ili marketinškog programa FLP-a, ili na bilo koji drugi način, bilo koji materijal koji nije zaštićen autorskim pravima i dostavljen od strane FLP-a, osim ako takav materijal nije bio dostavljen FLP-u i odobren u pisanom obliku od strane FLP-a prije širenja, objavljivanja ili prikazivanja.
- (d) FPS-i ne smiju mijenjati nikakvo pakiranje, oznake ili uputstva za uporabu bilo kojih FLP proizvoda ili preporučivati uporabu proizvoda na bilo koji način koji je u suprotnosti s navedenim u literaturi Tvrtke.

20 Povjerljive informacije i Ugovor o neotkrivanju

- a. (a) Izvještaji donjih linija i svi drugi izvještaji i genealoške informacije, uključujući, ali ne isključivo, informacije o prodajnoj organizaciji u donjoj liniji i rekapitulacije provizije, su za FLP privatni, vlasnički i povjerljivi.
- (b) Svaki FPS koji dobije takve informacije mora ih tretirati kao privatne i povjerljive i paziti da osigura njihovu tajnost te se mora suzdržati od bilo kakve upotrebe istih u bilo koju svrhu, osim za upravljanje svojom prodajnom organizacijom u donjoj liniji.
- (c) FPS može imati pristup privatnim i Povjerljivim informacijama za koje potvrđuje da su vlasničke, vrlo osjetljive i vrijedne za poslovanje FLP-a, te koje mu/joj se daju samo i isključivo u svrhe unapređivanja prodaje FLP-ovih proizvoda i traženje, obuku i sponzoriranje trećih strana koje žele postati FPS-i, te za daljnje izgrađivanje i unapređivanje svojeg poslovanja s FLP-om.
- (d) „Poslovna tajna“ ili „Povjerljive informacije“ će također značiti informacije, uključujući formulu, uzorak, sastav, program, uređaj, metodu, tehniku ili proces koji:
- 1) proizvodi neovisnu gospodarsku vrijednost, stvarnu ili moguću, slijedom toga što nije općepoznata drugim osobama koje njenim objavljivanjem ili korištenjem mogu steći ekonomsku vrijednost; te
 - 2) je predmet, za određene okolnosti, razumnih napora da se očuva njena tajnost.
- (e) Svaki put kad FLP stavlja informacije na raspolaganje FPS-u, to će biti u isključivu svrhu obavljanja poslovanja FLP-a.
- (f) FPS ne smije, bez prethodnog pisanog pristanka FLP-a, nikakvu Poslovnu tajnu ili Povjerljivu informaciju koristiti, objavljivati, kopirati ili učiniti dostupnima nikome drugom osim FPS-ima.
- (g) FPS ne smije, izravno ili neizravno, koristiti, ostvarivati korist ili eksploatirati nikakvu Poslovnu tajnu ili Povjerljivu informaciju u svoju vlastitu korist ili u korist bilo koga drugog, osim u svrhu obavljanja poslovanja FLP-a.
- (h) FPS treba čuvati povjerljivost i tajnost Poslovne tajne i Povjerljive informacije njegovom/njenom posjedu, te ih mora zaštititi od objavljivanja, zloupotrebe, otuđivanja ili bilo kakve druge radnje protivne pravima FLP-a.
- (i) **Daljnje ograničavajuće odredbe.** Kao zahvalu FLP-u za dobivanje pristupa Poslovnim tajnama ili Povjerljivim informacijama, podrazumijeva se da se FPS slaže da tijekom razdoblja Suradničkog ugovora s FLP-om neće poduzimati ili poticati poduzimanje bilo kakve radnje čija bi svrha ili učinak moglo biti zaobilaženje, povreda, ometanje ili obezvređivanje vrijednosti ili koristi od FLP-ovih ugovornih odnosa s bilo kojim FPS-om. Bez ograničavanja općenitosti gore navedenog, za vrijeme trajanja Suradničkog ugovora, FPS se slaže daneće, izravno ili neizravno, kontaktirati, vabiti, uvjeravati, angažirati,

sponsorirati ili prihvatiti bilo kojeg FPS-a, kupca ili bilo koga tko je bio FPS ili Kupac u zadnjih dvanaest (12) mjeseci, za marketinške programe bilo koje tvrtke s izravnom prodajom osim FLP-a, ili takvu osobu poticati na promoviranje istih.

- (j) Sporazumi sadržani u poglavlju „Povjerljive informacije“ ove politike ostaju na snazi zauvijek i bez ograničenja. Sporazumi sadržani u poglavlju „Daljnje ograničavajuće odredbe“ ove politike ostat će na snazi tijekom razdoblja prethodno sklopljenog Suradničkog ugovora između FLP-a i FPS-a, a nakon toga do onoga što od sljedećeg bude kasnije, odnosno jedne (1) godine od zadnjeg primitka bilo kakve Povjerljive informacije, ili dvanaest (12) mjeseci nakon isteka i raskida Suradničkog ugovora.

21 Jamstvo, garancija, povrat proizvoda i otkup

- a. Osim kada je to izmijenjeno lokalnim zakonom, primjenjivat će se sljedeći vremensko razdoblje.
- b. FLP jamči zadovoljstvo i jamči da su njegovi proizvodi bez grešaka i da u značajnoj mjeri odgovaraju specifikacijama proizvoda. Za sve FLP-ove proizvode osim literature i promotivnih proizvoda, to jamstvo i garancija bit će za razdoblje koje završava trideset (30) dana od datuma kupovine.

Novi kupci (maloprodaja):

- c. (a) Novim kupcima (maloprodaja) se jamči 100% zadovoljstvo proizvodom. U roku od trideset (30) dana od datuma kupovine, Kupac može
 1. dobiti novu zamjenu za neispravan proizvod; ili
 2. otkazati kupovinu, vratiti proizvod i dobiti povrat cjelokupnog uplaćenog iznosa, ne uključujući poštarinu .
- (b) U svim slučajevima potrebno je mjestu kupovine dati propisnu obavijest, dokaz o kupovini i pravovremenom vraćanju proizvoda. FLP pridržava pravo odbiti učestala vraćanja proizvoda.
- (c) Kad FLP-ove proizvode nabave Maloprodajni/Novi kupci putem Web trgovine Tvrtke, te ih poslije vrate, Profit i Bonus koji su dodijeljeni naplatit će se FPS- u(ima) koji su imali dobit, a FPS koji je izvršio kupovinu više ne može bit kvalificiran za Veleprodaju.
- (d) Kada se FLP proizvodi nabavljaju od FPS-a, taj FPS predstavlja primarnu stranu odgovornu za zadovoljstvo kupaca koje se postiže zamjenom proizvoda ili povratom novca. U slučaju spora, FLP će utvrditi činjenice i riješiti problem. Ako FLP izvrši isplatu, navedeno će biti zaračunano FPS-ima koji su imali dobit od prodaje proizvoda.

Postupak povrata novca i otkupa za FPS-e

- d. Tijekom odnosnih navedenih razdoblja jamstva i garancije, FLP će osigurati isti novi zamjenski proizvod u zamjenu za neispravan proizvod ili za proizvod koji je Kupac u maloprodaji vratio FPS-u jer njime nije bio zadovoljan. Takva zamjena uvjetovana je potvrđivanjem predočenog dokaza o kupovini u utvrđenom vremenskom roku. Takva kupovina morala je biti izvršena od strane FPS-a koji vraća proizvod. Osim toga, za zamjene proizvoda FPS-u za povrate proizvoda od strane Kupaca bit će potreban dokaz o prodaji Kupcu i pisani dokaz o otkazivanju zajedno s potpisanom potvrdom za vraćeni novac, kao i povrat proizvoda iliprazne ambalaže. Ponovljeni povrati proizvoda od iste stranke mogu biti odbijeni.
- e. (a) FLP će otkupiti svaki neprodani FLP-ov proizvod prikladan za prodaju, osim literature, koji je kupljen unutar prethodnih dvanaest (12) mjeseci od bilo kojeg

FPS-a koji raskine svoj Suradnički ugovor s FLP-om. Takav otkup izvršit će se tako da FPS, koji raskida suradnički ugovor, prvo FLP-u dâ pisanu obavijest o svojoj namjeri da raskine svoj posao s Forever i odrekne se svih prava i povlasticavezanih uz isti. FPS koji raskida suradnički ugovor mora FLP-u vratiti sve proizvodeza koje se potražuje povrat novca, zajedno s dokazom kupovine.

(b) Ako je proizvod koji vraća FPS koji raskida suradnički ugovor kupljen po Cijeni za Novog kupca, zarada na osnovi Novog kupca odbit će se FPS-u kojem jeplaćena te će se, ako vraćeni proizvod nosi više od 1 cc, svi Bonusi i bonusnibodovi koje je sponzor u gornjoj liniji FPS-a koji raskida suradnički ugovor primioza vraćene proizvode, odbiti sponzoru u gornjoj liniji. Ako su bonusni bodoviupotrijebljeni za bilo kakvo pomicanje naviše FPS-a ili sponzora u gornjoj liniji, teviše pozicije mogu biti ponovno proračunate nakon odbijanja bonusnih bodovakako bi se utvrdilo trebaju li ostati na snazi.

(c) Ako FPS koji raskida suradnički ugovor vraća Combination Pak, a u njemu nedostaje neki proizvod, povrat novca i odbici sponzoru u gornjoj liniji obračunat će se kao da je vraćen cijeli Combo Pak, te će se zatim veleprodajna cijena ili Cijena za novog kupca (NCS) vrijednost komponenti koje nedostaju odbiti od izdanog povrata novca.

(d) Nakon provjere činjenica, FPS će zaprimiti uplatu od FLP-a na svoj tekući račun iznos jednak FPS-ovom trošku za proizvode koje vraća, minus osobno primljeni bonusi i manipulativni troškovi, troškovi prijevoza i druge relevantne namire.

(e) Nakon što se nadoknade svi troškovi ili štete proizišli iz štetnog ponašanja FPS-a koji je raskinuo suradnički ugovor, ako ih ima, FLP će dotičnog FPS-a isključiti iz Marketinškog plana FLP-a, te će se njegova/njena cjelokupna strukturna organizacija pomaknuti naviše prema Sponzoru FPS-a koji raskida suradnički ugovor prema trenutnom generacijskom rasporedu.

- f. „Pravilo otkupa“ namijenjeno je da se Sponzoru i Tvrtki nametne obaveza da osiguraju da sponzorirani FPS-i proizvode kupuju razborito. Sponzor treba uložiti sve napore da FPS-ima osigura preporučene smjernice kako bi kupovali samo onoliko proizvoda koliko je potrebno za zadovoljavanje trenutnih potreba. Proizvodi za koje se prethodno utvrdi da su prodani, potrošeni ili iskorišteni neće podlijegati ponovnoj kupovini prema „Pravilu otkupa“.

22 Kodeks profesionalnog postupanja

a. Integritet, poštovanje, marljivost

1. Ponosni smo ne samo na ono što postižemo, već i kako to postižemo. Zapravo, Tvrtka je uglavnom privlačna budućim poslovnim suradnicima zbog zasluženog nasljeđa integriteta, poštovanja koje pokazujemo drugima i marljivosti kojom gradimo uspješna Forever poslovanja. Kao poslovnog suradnika, pozivamo vas da pobliže proučite svoju ulogu u održavanju ovih temeljnih vrijednosti i temeljnih standarda postupanja na način koji će pridonijeti našem naslijeđu i osigurati naš dugoročan uzajamni uspjeh. Nepoštivanje načela navedenih u Kodeksu profesionalnog postupanja može rezultirati disciplinskim djelovanjem, uključujući raskid suradničkog ugovora.

b. Nastojanje, požrtvovnost i predanost

1. Foreverovi poslovni suradnici podučavaju svoje timove o načelima izravne prodaje i mrežnog marketinga, ističući da to, kao i svaki drugi vrijedni pothvat, zahtijeva trud i požrtvovnost kako bi bio uspješan. Fleksibilnost i financijska sloboda koju pruža Forever Opportunity dobiju oni koji se posvećuju rutini napornog rada tijekom duljeg vremenskog razdoblja.

c. FPS-i su graditelji

1. Foreverovi poslovni suradnici su graditelji. Oni grade svoje pojedinačne maloprodajne tvrtke, svoje prvo sponzorirano poslovanje i svoj tim sastavljen od različitih generacija. Nema mjesta za razuvjeravanje ili obeshrabrivanje drugih vezano uz izgradnju vlastitog poslovanja.

d. Zabranjene su izjave vezane uz medicinska svojstva, životni stil ili prihode

1. Foreverovi poslovni suradnici iskreni su u svom postupanju tako što ne daju pretjerane izjave o Tvrtki, mogućnostima svojih proizvoda ili nagradama dostupnim u okviru svog Marketinškog plana, bilo osobno ili putem društvenih medija. Navedeno uključuje izjave vezane uz medicinska svojstva i projekcije prihoda bilo koje vrste.

e. Lojalnost

1. Foreverovi poslovni suradnici uvijek su lojalni Tvrtki, njezinom osoblju i predstavnicima, kao i kolegama poslovnim suradnicima te izbjegavaju tračeve, kritike i internu „politiku“.

f. Ponosni profesionalni graditelj mreže

1. Foreverovi poslovni suradnici izgledaju i djeluju kao ponosni profesionalniprodavači i umreženi prodavači.

g. Podučavanje dobrih načela umrežavanja

1. Foreverovi poslovni suradnici podučavaju svoje poslovne suradnike i timove u donjoj liniji dobrim načelima umrežavanja i osobnog postupanja.

h. Pozitivan stav

1. Foreverovi poslovni suradnici pokazuju pozitivan stav u govoru i ponašanju, bilo osobno ili putem društvenih medija, prema svim poslovnim suradnicima, u duhu suradnje i timskoga rada.

i. Podrška drugim poslovnim suradnicima

1. Foreverovi poslovni suradnici spremni su pomoći svojim timovima, kao i dati podršku kolegama poslovnim suradnicima i njihovim timovima kako bi svi imali koristi od uspješne, živahne, aktivne lokalne zajednice poslovnih suradnika.

22.10 Usklađenost s Poslovnom politikom, Kodeksom profesionalnog postupanja, Etičkim kodeksom DSA

- (a) Foreverovi poslovni suradnici svjesni su i postupaju u skladu sa svim aspektima Poslovne politike, Kodeksa profesionalnog postupanja i DSA Etičkog kodeksa.

22.11 Sudjelovanje na događajima Tvrtke

- 1) Foreverovi poslovni suradnici na razini managera prisustvuju većini događaja Tvrtke i svom timu promoviraju događaje Tvrtke.

22.12 Vođenje primjerom

- 1) Foreverovi poslovni suradnici primjer su sponzoriranja novih poslovnih suradnika u prednjoj liniji, ostvaruju mjesečno 4 bonusna boda i nastoje se kvalificirati kao Rukovodeće managere i dobiti Zarađenu stimulaciju,

Predsjednički bonus, Eagle Manager Retreat i Global Rally.

22.13 Izbjegavajte pretjeranu kupnju proizvoda

- 1) Foreverovi poslovni suradnici potiču one koje sponzoriraju na inventar proizvoda koji odgovara njihovim potrebama za osobnu potrošnju i izravnu prodaju kako bi se izbjegla prekomjerna kupnja.

22.14 Integritet u sponziranju

- 1) Foreverovi poslovni suradnici inzistiraju da budući poslovni suradnici budupod pokroviteljstvom poslovnog suradnika koji ih je upoznao s Forever Opportunity; i suzdržavaju se od sponziranja drugih poslovnih suradnika.

22.15 Suočavanje s izazovima, pitanjima i problemima

- 1) Foreverovi poslovni suradnici osobno se bave izazovima, pitanjima i problemima i ne dijele ih s poslovnim suradnicima koji nisu osobno uključeni, niti ih objavljuju na društvenim medijima. Koriste odgovarajuće linije

komuniciranja za traženje odgovora ili izražavanje zabrinutosti, počevši od svog sponzora i kretanja prema gore ili Tvrtke radi daljnje provjere.

22.16 Suzdržavanje od promicanja proizvoda ili usluga koje nisu u Foreverovoj ponudi

- 1) Foreverovi poslovni suradnici suzdržavaju se od promicanja i/ili prodaje bilo kojeg proizvoda ili usluga koje nisu u Foreverovoj ponudi, bez prethodnog pisanog odobrenja Međunarodnog ureda za unutarnje poslove.

22.17 Pretjerana naplata za sudjelovanje na priredbama

- 1) Foreverovi poslovni suradnici suzdržavaju se od promoviranja ili održavanja događaja, seminara, webinaru ili sastanaka, bez obzira na mjesto održavanja ili modalitet, u Foreverovom skupu FPS-a, pri čemu naknada za takvu aktivnost premašuje razumne troškove poslovanja s nulom/provedbe aktivnosti. Svrha svih sličnih aktivnosti je stvaranje interesa i prihoda putem Forever Marketinškog plana.

22.18 Sastanci u prostorijama Tvrtke

- 1) Foreverovi poslovni suradnici pokazuju svoju spremnost na pomaganje svojim kolegama FPS-ima, bez obzira na Sponzorsku liniju, pozivajući njih i njihove goste na sastanke koji se održavaju u prostorijama Tvrtke.

22.19 Uvjeravanje FPS-a na odustajanje

- 1) Foreverovi poslovni suradnici suzdržavaju se od bilo kakvog poticanja, prisiljavanja ili uvjeravanja bilo kojeg drugog Poslovnog suradnika na odustajanje od svoje pozicije, prestanak poslovanja ili smanjivanje svoje poslovne aktivnosti iz bilo kojeg razloga.