

Üzletpolitika változás – 2018 január 8.

### **Drágakő Eagle Manager**

Drágakő Managerek (tehát Zafír és magasabb szintű) minősülhetnek Eagle Managerré alacsonyabb Drágakő szinten. Például, ha egy Gyémánt Managernek 6 alsóvonalbeli Eagle Managere van, Zafír Eagle Managerként minősül. Az az FBO, aki Zafír, Gyémánt-Zafír vagy Gyémánt Eagleként minősül, a Lakóhely Szerinti Országában automatikusan minősül az 1%, 2% vagy 3% Drágakő Bónuszra a májussal kezdődő minden egyes tizenkét hónapra, amelyben Vezetőségi Bónuszra Minősült.

Amennyiben a Drágakő Manager alacsonyabb Drágakő Eagle szinten minősül, mint ami a valós Drágakő szintje (vagyis egy Gyémánt Manager Zafír Managerként minősül), az Eagle minősülésének megfelelő százaléku Drágakő Bónusz kifizetésben fog részesülni, kivéve azokban a hónapokban, amelyekben magasabb kifizetési százalékra vált jogosulttá a Drágakő Bónusz szabályainak teljesítésével (ld.: az Üzletpolitika 9. fejezete).

Ez a szabály azonnal hatályba lép; tehát amennyiben az FBO Drágakő Eagle Managerré minősül 2018 április végéig, 2018 májusától jogosulttá válik a Drágakő Bónuszra.

Ez egy kiváló ösztönző Drágakő Managereink számára az Eagle Manager minősülésre vonatkozó céljaik kitűzése érdekében. A Drágakő Bónusz jelentősen növelheti a havi teljes jövedelmet. Kérjük, kezeljétek prioritásként ennek az izgalmas újításnak a népszerűsítését Drágakő Managereitek számára.

### **Drágakő Bónusz Minősülés**

A 9, 17, 25 Aktív Első Generációs Managerrel történő Drágakő Bónusz minősülés nem lesz lehetséges 2019 májusától – ekkor lép hatályba ez az új rendelkezés. Ez az időpont után a Drágakő Bónusz minősülést a következő módon kell teljesíteni:

- a Drágakő Eagle Ösztönző által, vagy
- a 9/17/25 Manageri láb által gyűjtött 25 Karton Pont.

#### **4 hónapos Manageri minősülés**

Egy Forever Üzleti Partner akkor minősül Elismert Managernek,

- ha 120 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerez 1 vagy 2 egymást követő Hónap alatt, vagy
- ha 150 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot teljesít 3 vagy 4 egymást követő Hónap alatt.

Ez a rendelkezés 2018 februárjától érvényes, ami azt jelenti, hogy az FBO beszámíthatja

- a decemberi, januári és februári Karton Pontjait, vagy
- az új, 150 Karton Pontos opció szerint a decemberi, januári, februári és márciusi Karton Pontjait.

## ÜZLETPOLITIKA

Forever Living Products Magyarország Kft. (FLP Társaság)  
2017.

### TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS
2. DEFINÍCIÓK
3. SZAVATOSSÁG, KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS, TERMÉKEK VISSZAVÉTELE ÉS VISSZAVÁSÁRLÁSA
4. BÓNUSZRENDSZER / MARKETING TERV
5. MANAGERI MINŐSÍTÉS ÉS FELTÉTELEI
6. VEZETŐSÉGI BÓNUSZ (VB)
7. EGYÉB ÖSZTÖNZŐ PROGRAM
8. MANAGERI ÉS MAGASABB JUTALMAK
9. DRÁGAKŐ BÓNUSZ
10. ÖSZTÖNZŐ PROGRAM (FOREVER2DRIVE)
11. CHAIRMAN'S BONUS
12. FLP GLOBAL RALLY
13. RENDELÉS
14. ÚJRASZPONZORÁLÁS
15. NEMZETKÖZI SZPONZORÁLÁSI SZABÁLYOK
16. TILTOTT TEVÉKENYSÉGEK
17. FLP IRÁNYELVEK
18. JOGI KÉRDÉSEK
19. KORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁS

20. BIZALMAS INFORMÁCIÓK ÉS TITOKTARÁSI MEGÁLLAPODÁS
21. ETIKAI KÓDEX

## 1 BEVEZETÉS

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

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

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

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

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

(f) Azok a Forever Üzleti Partnerek, akiknek kérdése van, vagy akiknek segítségre van szüksége, a Területi Igazgatónál/Területi Managernél, a Lakóhely Szerinti Országban található Termékközpontnál, vagy az Ügyfélszolgálaton keresztül ([ugyfelszolgalat@flpseeu.hu](mailto:ugyfelszolgalat@flpseeu.hu), [customercare@flpseeu.hu](mailto:customercare@flpseeu.hu)) érdeklődhetnek.

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

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

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

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

## 2 DEFINÍCIÓK

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

**AK Ár:** Ajánlott Kiskereskedelmi Ár.

**Aktív Sales Leader:** Olyan Sales Leader, aki egy naptári hónapon belül legalább 4 Aktív Karton Ponttal rendelkezik a Lakóhely Szerinti Országában, amelyek közül legalább 1 (egy) Személyes Karton Pont. A Sales Leader Aktív státusza Havonta kerül megállapításra és a minősítési rendszer része, amely szerint Mennyiségi vagy Vezetőségi Bónusz, Drágakő Bónusz, Ösztönző kifizetés, Eagle Manager státusz, Rally költségtérítés vagy Chairman's Bonus szerezhető

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

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

**Bónusz:** Pénzbeli kifizetés vagy későbbi személyes vásárlásra fordítható keretösszeg az FLP Társaságtól a Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partner részére.

(a) **Személyes Bónusz:** A Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partnerek Személyesnek Elismert Vásárlásai AK Ára 5-18%-ának megfelelő összegű juttatás.

(b) **Új Vásárlói Bónusz:** A Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partner részére megfizetett, az általa személyesen szponzorált Új Vásárlók (vagy ezen Új Vásárlók alsóvonalába tartozó Új Vásárlók) Vásárlásai AK Ára 5-18%-ának megfelelő juttatás azon időszak alatt, amíg ez a személyesen szponzorált Új Vásárló Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partner nem lesz.

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

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

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

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

**Elismert Manager: (lásd 5.01)**

**Elismert Vásárlás:** Az FLP Társasághoz beérkezett rendelések után járó Karton Pontokkal elismert kereskedelmi tevékenység.

**Executive Committee (Központi Bizottság):** Az FLP cégcsoport azon szerve, amely a jelen Üzletpolitikában meghatározott esetekben jogosult a Forever Üzleti Partneri jogviszonyt érintő döntéseket hozni.

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

**FLP Társaság:** A Forever Living Products Magyarország Kft. (1184 Budapest, Nefelejcs utca 9-11., cégjegyzékszám: Cg. 01-09-567682).

**Forever Üzleti Partner:** Bárki, akinek a jelentkezését az FLP Társaság elfogadta, és – mivel a lakóhely Szerinti Országban 2 Karton Pont értékben vásárolt termékeket két egymást követő hónapon belül egy Operatív Társaságnál - Nagykereskedelmi Minősítéssel rendelkezik (azaz a termékeket Nagykereskedelmi Áron vásárolja), így az AK Árból 30%-os kedvezményre jogosult, továbbá a Forever Marketing Tervben elfoglalt pozíciójától függően személyes vásárlásai tekintetében az AK Ár 5-18%-ának megfelelő kedvezményben részesül.

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

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

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

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

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

**Internetes Áruház:** A hivatalos internetes vásárlási felület, amely a [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu) címen érhető el.

**KP:** Karton Pont



**Karton Pont:** Minden termékhez rendelt érték, amely az FLP Marketing Tervében meghatározottak szerint történő előrelépés, bónuszok, jutalmak és teljesítményösztönző juttatások megállapítására szolgál. Egy Karton Pont jár minden nagykereskedelmi áron számított 155 eurónak (azaz százötvenöt eurónak) megfelelő értékű olyan kereskedelmi tevékenység után, amely az FLP Társaságtól való termékvásárlást eredményez. Minden Karton Pont Havi alapon kerül megállapításra.

(a) **Aktív Karton Pont:** Személyes Karton Pont és Új Vásárlói Karton Pont összeadva. Ez a Sales Leader besorolású Forever Üzleti Partner Havonkénti Aktív státuszának megállapításához használatos.

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

(c) **Új Vásárlói Karton Pont:** Egy Forever Üzleti Partner vagy Új Vásárló részére az általa személyesen szponzorált Új Vásárló, vagy az alsóvonalába tartozó Új Vásárló Vásárlásai után járó Karton Pontok mindaddig, amíg ezen Új Vásárló Assistant Supervisor besorolásba nem kerül.

(d) **Nem-Manageri Karton Pont:** Olyan alsóvonalbeli Forever Üzleti Partner Személyesnek Elismert Vásárlásai után járó Karton Pont, amely Forever Üzleti Partner nem áll alsóvonalbeli Manager alatt.

(e) **Pass-Thru Karton Pont:** Olyan alsóvonalbeli Nem-Manager besorolású Forever Üzleti Partner Személyesnek Elismert Vásárlásai után járó Karton Pont, amely Forever Üzleti Partner felett inaktív (azaz Aktívnek nem minősülő) Manager áll. Ezek nem számítódnak Nem-Manageri Karton Pontként az ösztönzők szempontjából, ugyanakkor a Manager Összes Karton Pontjába beleszámítanak.

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

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

(h) **ÚJ Karton Pont:** Egy Manager által személyesen szponzorált Forever Üzleti Partneri vonalaktól származó Karton Pontok a belépést követő 12 hónapon keresztül (ideértve a belépés hónapját is), illetve amíg az új Forever Üzleti Partner el nem éri a Manager szintet (amelyik időpont korábban következik be).

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

**Kiigazított Nagykereskedelmi Ár:** A Nagykereskedelmi Ár csökkentve az elért aktuális, marketing terv szerinti Szinten alapuló Személyes Kedvezményel, melyen a termékek Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partnereknek értékesítésre kerülnek.

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

**MB:** Mennyiségi Bónusz.

**Minősítő Ország:** Az az egyetlen Résztvevő Ország, amelyben a Forever Üzleti Partner a Chairman's Bonus Program szerinti minősítés eléréséhez szükséges tevékenységét kifejti.

**Nagykereskedelmi Ár (NK Ár):** Az az adók nélkül meghatározott ár, amelyen a termékek a Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partnerek által megvásárolhatók. Ez az ár 30%-kal alacsonyabb az AK Árnál.

**Nagykereskedelmi Minősítés:** Nagykereskedelmi Áron történő vásárláshoz való jog. Egy Új Vásárló (Novus Customer ) azt követően rendelkezik folyamatosan Nagykereskedelmi Minősítéssel és válik Forever Üzleti Partnerré, hogy Lakóhely Szerinti Országában két Karton Pont értékben vásárolt bármely két egymást követő Hónapban.

**Nem-Elismert Manager:** (lásd 5.02)

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

**Örökölt Manager:** (lásd 5.04)

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

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

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

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

**Résztvevő Ország:** Olyan ország, amely jogosult részt venni a Chairman's Bonus Programban azáltal, hogy a megelőző naptári év bármely három hónapjában 3000 KP-t termel (újraminősítés esetén 3000 KP-t bármely két hónapban) és legalább egy Chairman's Bonusra minősített Forever Üzleti Partnerrel rendelkezik.  
**Sales Leader:** Olyan Forever Üzleti Partner, aki Supervisorri vagy annál magasabb szintet ért el.

**Személyes Kedvezmény:** Az Ajánlott Kiskereskedelmi Ár 5-18%-ig terjedő kedvezmény, amely az aktuális Kereskedelmi Szint alapján kerül kiszámításra. Ez a kedvezmény az adott vásárláskor kerül levonásra a Nagykereskedelmi Árból a Kiigazított Nagykereskedelmi Ár meghatározása érdekében.

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

**Szponzor:** Olyan Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partner, aki Új Vásárlót (Novus Customert) vagy egy másik Forever Üzleti Partnert személyesen regisztrál.

**Szponzorált Manager:** lásd (5.03)

**Termékvásárló:** Bárki, aki engedélyezett módon - Forever Üzleti Partnertől vagy Új Vásárlótól - FLP terméket vásárol, viszont még nem nyújtotta be jelentkezését az FLP társaságnak, így nem vált Új Vásárlóvá.

**Transzfer Manager:** (lásd 5.04)

**Új Vásárló:** Olyan személy, akinek jelentkezését az FLP Társaság elfogadta, amely által vásárlás során az AK Árból 15% kedvezményre jogosító Új Vásárlói Árra jogosult, de nem vásárolt két egymást követő hónapon belül 2 Karton Pont értékben termékeket. Az Új Vásárlókra a Forever Üzleti Partnerekre vonatkozó részek - a rájuk vonatkozó eltérések figyelembevételével - megfelelően alkalmazandók.

**Új Vásárlói Ár (NVCP)** Az az ár, amelyen a termékek azon Új Vásárlók részére kerülnek értékesítésre, akik még nem rendelkeznek Nagykereskedelmi Minősítéssel.

**Új Vásárlói Árnyereség:** Az Új Vásárlói Ár és a Nagykereskedelmi Ár különbsége, amit a Nagykereskedelmi Minősítéssel nem rendelkező Új Vásárló vásárlásai után kell megfizetni az első felsővonalai Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partnernek.

**Újraszponzorált Forever Üzleti Partner:** Az a Forever Üzleti Partner, aki két aktivitás nélküli év után megváltoztatta a Szponzorát.

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

### **3 SZAVATOSSÁG, KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS, TERMÉKEK VISSZAVÉTELE ÉS VISSZAVÁSÁRLÁSA**

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

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

#### **Visszatérítési és Visszavásárlási Eljárás Termékvásárlók és Új Vásárlók számára**

3.03 (a) A Termékvásárló / Új Vásárló 100%-os elégedettségi garanciával rendelkezik. A vásárlás napjától számított harminc (30) napon belül, a Termékvásárló / Új Vásárló:

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

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

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

(c) Amennyiben az FLP termékeket a Termékvásárló / Új Vásárló a Társaság webáruházából szerezte be és ezt követően visszahozta azokat a vételár visszatérítése érdekében, a kifizetett Új Vásárlói Árnyereség és a Bónuszok visszavonásra kerülnek azon Forever Üzleti Partnerektől, akik részesültek az eladásból, és az a Forever Üzleti Partner, aki a termékeket vásárolta, elveszíti Nagykereskedelmi minősítését és ismét Termékvásárlóvá / Új Vásárlóvá válik.

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

3.04 Termékvásárlónak történő értékesítés esetén a Forever Üzleti Partner köteles a Termékvásárlónak a terméket kicserélni vagy a pénzt megtéríteni. Abban az esetben, ha vita merül fel, az FLP Társaság állapítja meg a tényeket, és rendezi a vitát. Amennyiben az FLP Társaság a vásárlás alapján már kifizetést teljesített a Forever Üzleti Partnernek, ezen összeget az értékesítésből részesülő Forever Üzleti Partner köteles visszafizetni az FLP Társaságnak.

#### **Visszatérítési és Visszavásárlási Eljárás Forever Üzleti Partnerek számára**

3.05 A szavatossági időszakok (lásd 3.02) alatt az FLP Társaság kicseréli a hibás terméket vagy azt a terméket, amelyet a Termékvásárló elégedetlenség miatt vitt vissza a Forever Üzleti Partnernek. A kicseréléshez a vásárlás idejének hitelt érdemlő bizonyítása szükséges. A vásárlásnak annál a Forever Üzleti Partnernél kellett történnie, aki a terméket visszaviszi. Ezen kívül - a Termékvásárló által visszavitt termékért a Forever Üzleti Partnernek nyújtott cseréhez - a

Termékvásárlónak történő értékesítésről szóló bizonyíték, a vásárlás törléséről szóló írásbeli bizonyíték, az összeg visszautalásáról szóló aláírt igazolás és a termék visszavitele vagy az üres tároló szükséges. Az FLP Társaság fenntartja a jogot, hogy az ismételt visszaviteleket elutasítsa.

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

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

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

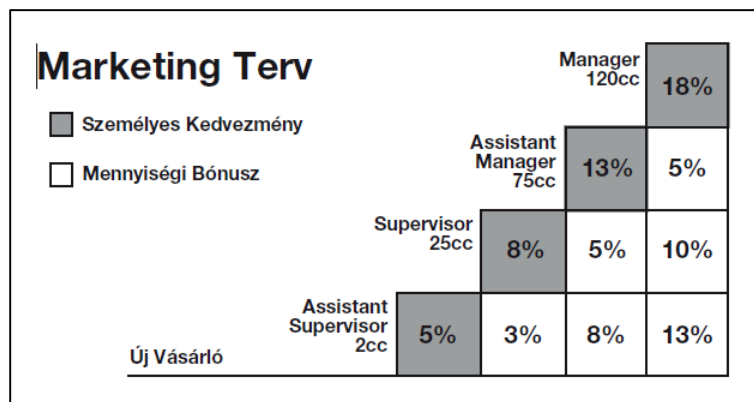
(d) A visszatérítést megalapozó tények ellenőrzése után, az FLP Társaság megtéríti a Forever Üzleti Partnernek a termék Forever Üzleti Partner által kifizetett vételárának az FLP Társaság által kifizetett bónuszokkal, illetve a termék kezelésével, szállításával és egyéb, a visszatérítéssel kapcsolatban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

(e) A Forever Üzleti Partner által az FLP Társaságnak okozott költségek és károk távozó Forever Üzleti Partner általi megtérítése után az FLP Társaság törli a távozó Forever Üzleti Partner regisztrációját az FLP Marketing Tervéből és a távozó Forever Üzleti Partner teljes alsóvonalát változatlan rendben átkerül a távozó Forever Üzleti Partner Szponzora alá.

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

## 4 BÓNUSZRENDSZER / MARKETING TERV

### 4.01 A Forever Living Marketing Terv részletezése:



1. ábra: Marketing terv

Mindenki Új Vásárlóként szerződik, ami 15%-os kedvezményre jogosítja fel a Személyesnek Elismert Vásárlásainál. Az Új Vásárló nem szponzorálhat. Az Új Vásárlón keresztül történt beléptetésekért az Új Vásárlók nem részesülnek ellenszolgáltatásban/jutalomban amíg Nagykereskedelmi Minősítésű Assistant Supervisorokká nem válnak. Minden profit vagy bónusz az első Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partnerhez kerül a felsővonalban.

(a) Az **Assistant Supervisor** besorolást akkor éri el a Forever Üzleti Partner, ha összesen 2 Belföldi Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerez meg bármely két egymást követő Hónapban bármely Operatív Társaságnál. A Nagykereskedelmi Minősítésű Assistant Supervisor részesül:

- 30% kedvezményben plusz 5% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 15% Új Vásárlói Árnyereségben a személyesen szponzorált Új Vásárlói és azok Alsóvonala után.
- 5% Új Vásárlói Bónuszban a személyesen szponzorált Új Vásárlók és ezek Alsóvonalai Vásárlásai után.

(b) A **Supervisor** besorolást akkor éri el a Forever Üzleti Partner, ha összesen 25 Belföldi Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerez meg bármely két egymást követő Hónapban bármely Operatív Társaságnál. A Nagykereskedelmi Minősítéssel rendelkező Supervisor részesül:

- 30% kedvezményben plusz 8% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 15% Új Vásárlói Árnyereségben a személyesen szponzorált Új Vásárlói és azok Alsóvonala után.
- 8% Új Vásárlói Bónuszban a személyesen szponzorált Új Vásárlók és ezek Alsóvonalai Vásárlásai után.
- 3% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.

(c) Az **Assistant Manager** besorolást akkor éri el a Forever Üzleti Partner, ha összesen 75 Belföldi Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerez meg bármely két egymást követő Hónapban bármely Operatív Társaságnál. A Nagykereskedelmi Minősítéssel rendelkező Assistant Manager részesül:

- 30% kedvezményben plusz 13% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 15% Új Vásárlói Árnyereségben a személyesen szponzorált Új Vásárlói és azok Alsóvonala után.
- 13% Új Vásárlói Bónuszban a személyesen szponzorált Új Vásárlók és ezek Alsóvonala Vásárlásai után.
- 5% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 8% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.

(d) A **Manager** besorolást akkor éri el a Forever Üzleti Partner, ha összesen 120 Belföldi Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerez meg bármely két egymást követő hónapban bármely Operatív Társaságnál. A Nagykereskedelmi Minősítéssel rendelkező Manager részesül:

- 30% Kedvezményben plusz 18% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 15% Új Vásárlói Árnyereségben a személyesen szponzorált Új Vásárlói és azok Alsóvonala után.
- 18% Új Vásárlói Bónuszban a személyesen szponzorált Új Vásárlók és ezek Alsóvonala Vásárlásai után.
- 5% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Managerek és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 10% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 13% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.

(e) Azok a Karton Pontok, amelyek több Operatív Társaságtól származnak, egyesíthetők a Supervisor, Assistant Manager és Manager szintek eléréséhez

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

(g) Bármely hónap vagy bármely két egymást követő hónap felhasználható az Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager vagy Manager szint eléréséhez szükséges Karton Pontok teljesítéséhez.

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

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

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

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

2) Amennyiben a 120 Karton Pont több Operatív Társaságnál generálódott, a Forever Üzleti Partnert Szponzorált Managernek fogják besorolni a Hazai Operatív Társaságnál; és Transzfer Managernek minősül az összes többi Operatív Társaságnál.

(i) Az Új Vásárló Hazai Személyes Karton Pontjai az összes hozzá tartozó Hazai Felsővonalbeli Szponzoránál Új Vásárlói Karton Pontnak számítanak egészen az első olyan Felsővonalbeli Szponzorig (ezt a Szponzort is beleértve), aki Assistant Supervisor, vagy magasabb besorolást ért el.

(j) Teljes Karton Pont értéket kap a Szponzor minden személyesen szponzorált Új Vásárló vagy Forever Üzleti Partner és a hozzájuk tartozó Alsóvonalbeli csoport tevékenysége után addig, amíg ez az Új Vásárló vagy Forever Üzleti Partner el nem éri a Manager besorolási szintet. Ez után, ha a Szponzor Vezetőségi Bónuszra Minősített, Vezetőségi Karton Pontot szerez, amely megfelel minden szponzorációs vonalon az első Vezetőségi Bónuszra Minősített Manager Személyes és Nem-Manageri Karton Pontjai 40%-ának, minden szponzorációs vonalon a második Vezetőségi Bónuszra Minősített Manager Személyes és Nem-Manageri Karton Pontjai 20%-ának, és minden szponzorációs vonalon a harmadik Vezetőségi Bónuszra Minősített Manager Személyes és Nem-Manageri Karton Pontjai 10%-ának.

#### 4.02 Új Vásárlókra vonatkozó 6 hónapos szabály

(a) Az az Új Vásárló, akit hat naptári Hónapig egy Szponzor szponzorált, és nem érte el az Assistant Supervisor szintet, jogosult új Szponzort választani.

(b) Az az Új Vásárló, aki új Szponzort választ, elveszíti teljes korábbi alsóvonalát és összegyűjtött előmeneteli Karton Pontját, és minden ösztönző program szempontjából újonnan szponzoráltnak minősül.

#### 4.03 Aktivitási Minősítés

(a) Bármilyen Bónusz eléréséhez és bármilyen Ösztönző programban való részvételhez, kivéve a Személyes Kedvezményt, a Személyes Bónuszt, az Új Vásárlói Bónuszt és az Új Vásárlói Árnyereséget, a Sales Leadernek aktívnak kell lennie és a Marketing Tervben meghatározott minden más feltételnek is meg kell felelnie a Bónusz összegyűjtésének naptári hónapjában.

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

(c) Az a Sales Leader, aki nem éri el az Aktív státuszt egy adott hónapban, nem jogosult a csoportja utáni Mennyiségi Bónuszra ebben a hónapban és nem tekinthető Aktív Sales Leadernek. Minden ilyen módon ki nem fizetett Mennyiségi Bónusz a következő felsőbb szinten álló Aktív Sales Leadernek kerül kifizetésre. Ennek megfelelően, az ő Bónusza a felsővonalban következő első Aktív Sales Leadernek kerül kifizetésre, és így tovább.

(d) Az a Sales Leader, aki elveszít bármilyen Mennyiségi Bónuszt, Aktív Sales Leaderként újraminősülhet a következő hónapban (visszaható hatályú alkalmazhatóság nélkül).

#### 4.04 Bónusz- és nyereségszámítás, valamint Kifizetés

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



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

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

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

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

## 5 MANAGERI MINŐSÍTÉS ÉS FELTÉTELEI

### 5.01 Elismert Manager:

(a) Egy Forever Üzleti Partner akkor minősül Elismert Managernek és szerez arany Manager kitűzöt, ha

- 1) a Forever Üzleti Partner és alsóvonalai csoportja összesen 120 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerez két egymást követő Hónap alatt, valamint
- 2) a Forever Üzleti Partner Aktív Sales Leadernek minősül valamennyi Hónapban ugyanezen időszak alatt, és
- 3) nincs más Forever Üzleti Partner az Alsóvonalán, aki ugyanezen időszak alatt szintén Managernek minősülne.

(b) Ha a Forever Üzleti Partner Alsóvonalába tartozó másik Forever Üzleti Partner szintén Manager besorolásának minősülne bármely országban ugyanezen időszak alatt, a Forever Üzleti Partner akkor válik Elismert Manager besorolásúvá, ha

- 1) aktív Sales Leader-nek minősül minden Hónapban ugyanezen időszak alatt
- 2) legalább 25 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontra válik jogosulttá a minősítési időszak utolsó Hónapjában az Alsóvonalába tartozó azon Forever Üzleti Partnerek tevékenysége alapján, akik nem ahhoz az ághoz tartoznak, amelyhez a másik, felsőbb szintre lépő Forever Üzleti Partner tartozik.

### 5.02 Nem-Elismert Manager:

(a) Ha a Forever Üzleti Partner és az Alsóvonalába tartozó Forever Üzleti Partnerek két egymást követő Hónap alatt összesen 120 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szereznek, de a Forever Üzleti Partner nem teljesíti az Elismert Manageri besoroláshoz szükséges egyéb feltételeket, Nem-Elismert Manager besorolásúvá válik.

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

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

- 1) összesen 120 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerez bármely két egymást követő Hónap alatt
- 2) ugyanezen időszak mindkét Hónapjában Aktív Sales Leadernek minősül.

(d) Attól a naptól kezdve, hogy a Nem-Elismert Manager besorolású Forever Üzleti Partner 120 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerzett, Elismert Managernek minősül és Vezetőségi Bónuszra valamint a Vezetőségi Bónuszra Minősített Elismert Vásárlások után járó Vezetőségi Karton Pontokra jogosult.

(e) Ha az Elismert Manager besoroláshoz szükséges feltételeket a Forever Üzleti Partner közvetlenül a Nem-Elismert Manager besorolás elérését követő Hónapban teljesíti, azok a Karton Pontok, amelyek egyetlen Alsóvonalbeli Manager előmeneteléhez sem kerültek felhasználásra abban a Hónapban, amelyben a Forever Üzleti Partner a Nem- Elismert Manager besorolást megszerezte, beszámíthatók az Elismert Manager besorolás eléréséhez.

### 5.03 Szponzorált Manager

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

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

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

#### 5.04 Örökölt vagy Transzfer Manager

- (a) Egy Manager akkor számít Örökölt Managernek, ha a Szponzorának megszűnik a jogviszonya vagy újraszponzorál. Ebben az esetben ő a következő Felsővonalbeli Szponzorához kerül Örökölt Managerként.
- (b) Egy Manager Transzfer Managernek számít az az Üzletpolitika 4.01.(h) pontja szerint mindaddig, amíg újra nem minősül Szponzorált Managerként az EGYES ORSZÁGOK SZINTJÉN/ORSZÁGONKÉN.
- (c) Az Örökölt és Transzfer Manager besorolás nem befolyásolja egy Manager besorolású Forever Üzleti Partnernek vagy az ő Felsővonalának kifizetett Mennyiségi vagy Vezetőségi Bónuszt. Az Örökölt vagy Transzfer Manager tevékenysége nem számít be az ő Felsővonalába tartozó Manager besorolású Forever Üzleti Partner Drágakő Bónuszra, az Ösztönző Programhoz nyújtott Karton Pont kedvezményre, vagy a Drágakő Manager besorolására való jogosultság számításába.
- (d) Egy Örökölt vagy Transzfer Manager újraminősülhet Szponzorált Managerként AZ EGYES CÉGEK SZINTJÉN, ha megfelel a következő követelményeknek:
  - 1) Összesen 120 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot termel annál az Operatív Társaságnál, ahol újraminősül Szponzorált Managerként bármely két egymást követő Hónapban.
  - 2, Az újraminősülési időszak alatt Aktív Sales Leadernek minősül a Lakóhelye Szerinti Országban, vagy 4 Személyes Karton Pontot szerez annál a Társaságnál, ahol a Szponzorált Manager státuszt el kívánja érni.

## 6. VEZETŐSÉGI BÓNUSZ (VB)

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

6.02 (a) Az az Elismert Manager, aki Aktívnak minősül és 12 Személyes és Nem-Manageri Karton Ponttal (vagy Aktivitással, vagy Vezetőségi Bónusszal Minősített Igazolással) rendelkezik bármely Operatív Társaságnál az aktuális Hónapban, az adott Operatív Társaságnál e Hónapban Vezetőségi Bónuszra jogosult.

(b) A Személyes és Nem-Manageri követelmény 8 Karton Pontra csökken, ha a Managernek van 2 Alsóvonalbeli Managere, mindkettő különböző szponzorált vonalban, akik 25-25 Összes Karton Pontot gyűjtöttek össze az előző Hónapban. Tovább csökken a követelmény 4 Személyes és Új Vásárlói Karton Pontra, ha 3 alsóvonalbeli Managerrel rendelkezik, mindegyik különböző szponzorálási vonalban, akik 25-25 Összes Karton Pontot gyűjtöttek össze az előző Hónapban.

6.03 A Manager Személyes és Nem-Manageri Elismert Vásárlásainak AK Ára után járó Vezetőségi Bónusz minden hónapban az alábbi feltételek szerint kerül kifizetésre a Felsővonalához tartozó Vezetőségi Bónuszra Minősített Managernek:

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

6.04 (a) Az az Elismert Manager, aki három egymást követő Hónapon keresztül nem Aktív, elveszíti a Vezetőségi Bónuszra való jogosultságát.

(b) Az az Elismert Manager, aki elveszítette a Vezetőségi Bónuszra való jogosultságát, arra újból jogosulttá válhat, ha bármely Operatív Társaságnál teljesíti az alábbi feltételeket:

- 1) összesen 12 Belföldi Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerez meg három egymást követő Hónap mindegyikében (akkor is, ha nincs alsóvonalbeli Managere) és
- 2) Aktívnak minősül ugyanezen időszak minden Hónapjában.

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

## 7 EGYÉB ÖSZTÖNZŐ PROGRAM

7.01 Az FLP Társaság ösztönző programjainak az a célja, hogy a megbízható üzlet kiépítésének elveit népszerűsítse. Ez magában foglalja a megfelelő szponzorálást és a termékek felhasználható mennyiségben történő vásárlását. Az ösztönző programokhoz tartozó pontok és díjazás nem ruházhatók át, és azokat csak olyan Forever Üzleti Partner szerezheti meg, aki az FLP Marketing Tervével és Üzletpolitikájával és ezek szellemiségével, valamint az Etikai Kódexszel összhangban építi ki üzleti tevékenységét.

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

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

(b) Az Ösztönző Utazások alatt a következőket kell érteni: Global Rally, Eagle Manager Retreat, Zafír, Gyémánt-Zafír, Gyémánt, Dupla- Gyémánt és Tripla-Gyémánt utazások.

c) A Zafír, a Gyémánt-Zafír, a Gyémánt és a Dupla Gyémánt utazások a minősülést követően 24 hónapon belül igényelhetők.

## 8 MANAGERI ÉS MAGASABB JUTALMAK

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

8.02 Manageri és magasabb elismerést jelentő kitűzött kizárólag az FLP által jóváhagyott találkozón lehet átadni.

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

### 8.04 **Eagle Manager Besorolás:**

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

- 1) Minden hónapban Aktív;
- 2) Vezetőségi Bónusz Minősített (akkor is, ha nincs alsóvonalbeli Managere). Azok a Karton Pontok, amelyeket olyan hónapban szerzett, amikor nem volt Vezetőségi Bónuszra Minősített, NEM számítanak bele ebbe az ösztönzőbe;
- 3) a megszerzett Karton Pontjainak száma legalább 720, beleértve új, személyesen szponzorált Alsóvonalaktól származó legalább 100 Új Karton Pontot;
- 4) Személyesen szponzorál és kialakított legalább két új Supervisoritonalat;
- 5) Támogatja a helyi és regionális találkozót.

(b) A fenti követelmények mellett, a Senior Manageri és annál magasabb besorolási szinten lévő Forever Üzleti Partnereknek a következő minta alapján ki kell építeniük és fenn kell tartaniuk valahány Eagle Manageri Alsóvonalat is. Minden alsóvonalbeli Eagle Managernek külön szponzori vonalban kell lennie, tekintet nélkül arra, hogy hány generációval lejjebb helyezkedik el. Ez a követelmény a kvalifikációs időszak elején elért Manageri pozíció szintjétől függ.

- 1) Senior Manager esetében 1 alsóvonalbeli Eagle Managerből,
- 2) Soaring Manager esetében 3 alsóvonalbeli Eagle Managerből,
- 3) Zafír Manager esetében 6 alsóvonalbeli Eagle Managerből,
- 4) Gyémánt-Zafír Manager esetében 10 alsóvonalbeli Eagle Managerből,
- 5) Gyémánt Manager esetében 15 alsóvonalbeli Eagle Managerből,
- 6) Dupla-Gyémánt Manager esetében 25 alsóvonalbeli Eagle Managerből,
- 7) Tripla-Gyémánt Manager esetében 35 alsóvonalbeli Eagle Managerből,
- 8) Gyémánt Centúrió Manager esetében 45 alsóvonalbeli Eagle Managerből álló vonal kialakítása és fenntartása szükséges.

(c) Az alábbi részletezés alapján minden feltételnek egyetlen Operatív Társaság keretein belül kell teljesülnie, az Új Karton Pontokra vonatkozó, az Új Supervisorra (Supervisorokra) vonatkozó, valamint az alsóvonalbeli Eagle Managerekre vonatkozó követelmények kivételével.

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

(e) A Minősítési Országon kívül maximum 100 Új Karton Pontot lehet beszámítani a Karton Pontra vonatkozó követelménynek való megfelelés érdekében.

- (f) Az Új Supervisorok minden országból összeadhatók és beszámíthatók az Új Supervisorra vonatkozó követelménynek való megfelelés érdekében.
- (g) A Manager összeszámíthatja különböző országokból alsóvonalbeli Eagle Managereit az Eagle Manageri pozíció megszerzése céljából.
- (h) Ha a Forever Üzleti Partner a kvalifikációs időszakban eléri a Manager szintet:

- 1) Minden olyan Új Vásárló, akit a minősítés előtti utolsó hónapban újonnan szponzorált a Forever Üzleti Partner, a kvalifikációs időszakra vonatkozó Eagle Manager Program új Supervisor követelményébe számítandó.
- 2) A Forever Üzleti Partnereknek a Manager besorolás elérését követően, a kvalifikációs időszak hátralevő időszakában teljesíteniük kell a 720 Összes és a 100 Új Karton Pontos feltételeket, valamint a két új Supervisorral kapcsolatos feltételt.

- (i) Az Eagle Manager besorolás elérésekor a Forever Üzleti Partner tevékenysége az évi Eagle Manager Retreaten történő részvételre irányuló Ösztönző Utazásra való meghívással kerül elismerésre. Ez tartalmazza:
- 1) A repülőutazást két személy részére, valamint az ellátást három éjszakára,
  - 2) Az exkluzív Eagle Manager Trainingre való meghívást.
  - 3) Az Eagle Manager Retreathez kapcsolódó összes eseményen való részvételi lehetőséget.

#### 8.04.1 Globális Vezetői Csapat (Global Leadership Team)

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

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

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

**8.05 Senior Manager:** A Manager szinten működő Forever Üzleti Partner Senior Manager szintre kerül, amennyiben alsóvonalán 2 Első Generációs, Szponzorált Elismert Manager besorolású Forever Üzleti Partner működik. A Senior Manager szint elérését az FLP két drágakövet tartalmazó aranykitűzővel ismeri el.

**8.06 Soaring Manager:** A Manager szinten működő Forever Üzleti Partner Soaring Manager szintre kerül, amennyiben alsóvonalán 5 Első Generációs, Szponzorált Elismert Manager besorolású Forever Üzleti Partner működik. A Soaring Manager szint elérését az FLP egy négy darab drágakövet tartalmazó aranykitűzővel ismeri el.

#### 8.07 Drágakő (Gem) Manageri szintek

(a) **Zafír Manager:** A Manager szinten működő Forever Üzleti Partner Zafír Manager szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább 9 Első Generációs, Szponzorált Elismert Manager szintű Forever Üzleti Partner működik. A Zafír Manager szint elérését az FLP az alábbiakkal ismeri el:

- 1) egy négy zafír ékkövet tartalmazó aranykitűzővel, valamint

2) egy négy napos, három éjszakás, teljes ellátást biztosító utazással a Régió belüli üdülőhelyre.

(b) **Gyémánt-Zafír Manager:** A Manager szinten működő Forever Üzleti Partner Gyémánt-Zafír Managernek minősül, amennyiben alsóvonalán legalább 17 Első Generációs, Szponzorált Elismert Manager szintű Forever Üzleti Partner működik a marketing rendszerben. A Gyémánt-Zafír Manager szint elérését az FLP az alábbiakkal ismeri el:

- 1) egy két gyémánt és két zafír ékkövet tartalmazó aranykitűzővel,
- 2) egy különlegesen tervezett szoborral, valamint
- 3) egy öt napos, négy éjszakás, teljes ellátást biztosító utazással a Régió belüli luxus üdülőhelyre.

(c) **Gyémánt Manager:** A Manager szinten működő Forever Üzleti Partner Gyémánt Manager szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább 25 Első Generációs Szponzorált Elismert Manager szintű Forever Üzleti Partner működik. A Gyémánt Manager szint elérését az FLP az alábbiakkal ismeri el:

- 1) egy nagy gyémánt ékkövet tartalmazó aranykitűzővel,
- 2) egy különlegesen szépen kialakított gyémántgyűrűvel,
- 3) azzal, hogy mentesül az Ösztönzőkre és a Mennyiségi Bónuszra vonatkozó Karton Pont követelmények alól, feltéve, hogy mind a 25 Első Generációs, általa szponzorált, Szponzorált Elismert Manager szintű Forever Üzleti Partner minden hónapban Aktív Forever Üzleti Partnernek minősül, valamint
- 4) egy hét napos, hat éjszakás, teljes ellátást biztosító utazással a Régió kívüli luxus üdülőhelyre.

(d) **Dupla Gyémánt Manager:** A Manager szinten működő Forever Üzleti Partner Dupla Gyémánt Manager szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább 50 Első Generációs Szponzorált Elismert Manager szintű Forever Üzleti Partner működik. A Gyémánt Manager szint elérését az FLP az alábbiakkal ismeri el:

- 1) egy két nagy gyémánt ékkövet tartalmazó különleges aranykitűzővel,
- 2) egy tíz napos, kilenc éjszakás, teljes ellátást biztosító utazással Dél-Afrikába, valamint
- 3) egy exkluzív, gyémántokkal kirakott tollal.

(e) **Tripla Gyémánt Manager:** A Manager szinten működő Forever Üzleti Partner Tripla Gyémánt Manager szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább 75 Első Generációs Szponzorált Elismert Manager szintű Forever Üzleti Partner működik. A Tripla Gyémánt Manager szint elérését az FLP az alábbiakkal ismeri el:

- 1) egy három nagy gyémánt ékkövet tartalmazó különleges aranykitűzővel,
- 2) egy tizennégy napos, tizenhárom éjszakás, teljes ellátást biztosító világ körüli utazással, valamint
- 3) egy exkluzív, személyre szóló órával (az FLP választja ki), valamint
- 4) egy különlegesen tervezett szoborral (az FLP választja ki).

(f) **Gyémánt Centurio Manager:** A Manager szinten működő Forever Üzleti Partner Gyémánt Centurio Manager szintre kerül, amennyiben alsóvonalán legalább 100 Első Generációs Szponzorált Elismert Manager szintű Forever Üzleti Partner működik. A Gyémánt Centurio Manager szint elérését az FLP az alábbiakkal ismeri el:

- 1) egy nagy nagy gyémánt ékkövet tartalmazó különlegesen tervezett arany kitűzővel.



## 9 DRÁGAKŐ BÓNUSZ

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

- 1) 9 Aktív Első Generációs Szponzorált Manager vagy 9 különböző szponzorált alsóvonal, melynek mindegyikében van egy Aktív Manager, aki legalább 25 Karton Pontot gyűjtött: 1%.
- 2) 17 Aktív Első Generációs Szponzorált Manager vagy 17 különböző szponzorált alsóvonal, melynek mindegyikében van egy Aktív Manager, aki legalább 25 Karton Pontot gyűjtött: 2%.
- 3) 25 Aktív Első Generációs Szponzorált Manager vagy 25 különböző szponzorált alsóvonal, melynek mindegyikében van egy Aktív Manager, aki legalább 25 Karton Pontot gyűjtött: 3%.

(b) A Drágakő Bónuszra való jogosultság szempontjából külföldön regisztrált Első Generációs Managert is figyelembe lehet venni, amennyiben az adott külföldi Manager Szponzorált Managernek minősül abban az országban, ahol az említett Manager Drágakő Bónuszra jogosult kíván lenni. Miután az ilyen külföldön regisztrált Manager Szponzorált Managernek minősül, számításba vehető a Manager Felsővonalában a Drágakő Bónuszra való minősítés szempontjából azokban a hónapokban, amelyekre vonatkozóan ez a külföldi Manager a Lakóhelye Szerinti Ország által kiállított Aktivitással Minősített Igazolással rendelkezik.

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

## 10 ÖSZTÖNZŐ PROGRAM (FOREVER2DRIVE)

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

(b) Az Ösztönző Program három szintje a következő:

- 1) 1. Szint: Az FLP Társaság legfeljebb 400 EUR-t fizet havonta, legfeljebb 36 egymást követő Hónapon keresztül.
- 2) 2. Szint: Az FLP Társaság legfeljebb 600 EUR-t fizet havonta, legfeljebb 36 egymást követő Hónapon keresztül.
- 3) 3. Szint: Az FLP Társaság legfeljebb 800 EUR-t fizet havonta, legfeljebb 36 egymást követő Hónapon keresztül.

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

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

2. ábra: Ösztönzőre való jogosultság megszerzésének és fenntartásának feltételei

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

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

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

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

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

(i) A Karton Pontok csak azokban a hónapokban számítanak bele a minősítésbe, amelyekben a minősülő Manager Aktívnek minősül. (j) Azok a Karton Pontok, amelyeket az Aktív Forever Üzleti Partner az Elismert Managerré válása előtt szerzett meg, beleszámítanak az Ösztönző Program szerinti minősítésbe.

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

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

## 11 CHAIRMAN'S BONUS

### 11.01 (a) Alapvető követelmények minden szint számára:

Az alábbi követelmények **MINDEGYIKÉT** teljesítenie kell a Forever Üzleti Partnernek miután Elismert Managerré vált a Lakóhely Szerinti Országban vagy a Minősítő Országban. A feltételek teljesítése nem számítható össze különböző országokban kifejtett tevékenységekből.

1) A pályázónak Aktívnak kell lennie minden hónapban.

2) Vezetőségi Bónusz Minősített Managernek kell lennie (abban az esetben is, ha Alsóvonalában nincs Manager). Azok a Karton Pontok, amelyeket olyan hónapokban gyűjt, amikor nem Vezetőségi Bónusz Minősített, nem számíthatók be az Ösztönzőbe..

3) Az alábbi feltételeket bármely Részvevő Országban teljesíteni lehet:

a. A pályázó az Ösztönző Programban (Forever2Drive) való részvételre jogosult.

b. A pályázó csak azután rendel újabb termékeket, hogy az előző rendelés 75%-át már felhasználta.

c. A pályázónak az FLP hálózatot mindegyik országban a tisztességes MLM elveknek és az Üzletpolitikának és az Etikai Kódexnek megfelelően kell építenie. d. A pályázó részt vesz az FLP által szervezett rendezvényeken és támogatja ezeket.

4) A Chairman's Bonus Programban való részvételhez a végső hozzájárulást az Executive Committee adja meg. Az Executive Committee ennek során figyelembe veszi az Üzletpolitika minden rendelkezését, ideértve, de nem kizárólag az Üzletpolitika 16.02 szakaszában meghatározott rendelkezéseket.

### (b) Első Szintű Chairman's Bonus Manager (CBM)

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

1) 700 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szükséges gyűjteni az adott időszakban az Elismert Manageri besorolás elérését követően, amelynek tartalmaznia kell 150 ÚJ Karton pontot. Az ÚJ Karton Pontok bármely országból vagy országokból származhatnak. Legfeljebb 150 ÚJ Karton Pont szerezhető a Minősítő Orzágon kívüli országból. Azonban azok az ÚJ Karton Pontok, amelyek a Minősítő Orzágon kívülről származnak, nem számítanak be az Ösztönző Részesedés meghatározásakor.

2) Az engedélyezett ÚJ Karton Pontokon kívül minden további Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot a Minősítő Országban kell megszerezni.

3) Az alábbiak közül az egyiket el kell érni bármely generációban:

a. Egy Alsóvonalai Elismert Manager a Minősítő Országban, aki 600 vagy több Összes Karton Pontot gyűjt össze az adott időszak alatt azután, hogy Elismert Manager minősítésűvé válik. Ez a Manager lehet egy korábbi Manager, de lehet az adott időszak alatt újonnan Manager besorolásúvá vált Forever Üzleti Partner is.

Vagy

b. Egy Alsóvonalbeli CBM bármely Részvevő Országban.

4) A 600 KP Manageri Karton Pont figyelmen kívül marad az Ösztönző Részesedés meghatározásakor.

5) Ezen követelmény teljesítésekor csak azok a Karton Pontok számítanak, amelyek olyan hónapban keletkeztek, amikor a 600 KP-os Manager Aktívnak minősül.

6) Az Újraszponzorált Forever Üzleti Partnernek az első szint követelményeinek vonatkozásában figyelembe vehetők.

7) Amikor egy Forever Üzleti Partner eléri a Manager szintet a kvalifikációs időszak alatt, ezzel egy időben a Chairman's Bonus szint követelményei NEM teljesülnek. A Manageri szint elérését követően a Forever Üzleti Partnernek 700 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot / 150 ÚJ Karton Pontot kell szereznie a minősülési időszak hátralévő részében.

### (c) Második Szintű Chairman's Bonus Manager (CBM)

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

- 1) 600 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szükséges gyűjteni az adott ösztönző időszakban az Elismert Manageri besorolás elérését követően. Ezek közül legalább 100 Karton Pontnak Új Karton Pontnak kell lennie. A 100 Új Karton Pont bármely országból vagy országokból származhat. Legfeljebb 100 Új Karton Pont szerezhető a Minősítő Országon kívüli országból. Azonban azok az Új Karton Pontok, amelyek a Minősítő Országon kívülről származnak, nem számítanak az Ösztönző Részesedés meghatározásakor.
- 2) Az engedélyezett Új Karton Pontokon kívüli minden további Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot a Minősítő Országban kell megszerezni.
- 3) 3 Chairman's Bonus Manager tartozzon hozzá, bármely generációban, mindegyik más és más alsóvonalon, bármely Résztevő Országban.
- 4) Az Újraszponzorált Forever Üzleti Partnerek a második szint követelményei vonatkozásában figyelembe vehetőek.
- 5) Amikor egy Forever Üzleti Partner eléri a Manager szintet a kvalifikációs időszak alatt, ezzel egy időben a Chairman's Bonus szint követelményei NEM teljesülnek. A Manageri szint elérését követően a Forever Üzleti Partnernek 600 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot / 100 Új Karton Pontot kell szereznie a minősülési időszak hátralévő részében.

#### **(d) Harmadik Szintű Chairman's Bonus Manager (CBM)**

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

- 1) 500 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szükséges gyűjteni az adott ösztönző időszakban az Elismert Manageri besorolás elérését követően. Ezek közül legalább 100 Karton Pontnak Új Karton Pontnak kell lennie. A 100 Új Karton Pont bármely országból vagy országokból származhat. Legfeljebb 100 Új Karton Pont szerezhető a Minősítő Országon kívüli országból. Azonban azok az Új Karton Pontok, amelyek a Minősítő Országon kívülről származnak, nem számítanak az Ösztönző Részesedés meghatározásakor.
- 2) Az engedélyezett Új Karton Pontokon kívül minden további Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot a Minősítő Országban kell megszerezni.
- 3) 6 Chairman's Bonus Manager tartozzon hozzá, bármely generációban, mindegyik más és más alsóvonalon, bármely Résztevő Országban.
- 4) Az Újraszponzorált Forever Üzleti Partnerek a harmadik szint követelményei vonatkozásában figyelembe vehetőek.
- 5) Amikor egy Forever Üzleti Partner eléri a Manager szintet a kvalifikációs időszak alatt, ezzel egy időben a Chairman's Bonus szint követelményei NEM teljesülnek. A Manageri szint elérését követően a Forever Üzleti Partnernek 500 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot / 100 Új Karton Pontot kell szereznie a minősülési időszak hátralévő részében.

#### **(e) A Chairman's Bonus számítása**

- 1) Egy globális bónuszalap kerül meghatározásra, amely az alábbiak szerint kerül szétosztásra:
  - a, Ennek az alapnak a fele az Első, Második és Harmadik Szinten minősítettekhez kerül
  - b, Ennek az alapnak a harmada a Második és Harmadik szinten minősítettekhez kerül
  - c, Ennek az alapnak a hatoda azokhoz kerül, akik csak a Harmadik szinten minősültek.
- 2) A programban részt vevő CBM egy Ösztönző Részesedést kap minden olyan Összes Karton Pont után, amelyet a Minősítő Országban szerzett meg (kivéve azokat az Új Karton Pontokat, amelyeket a Minősítő Országon kívül szerzett), valamint azt az Ösztönző Részesedést is megkapja, amelyet valamennyi szponzorálási vonalán elhelyezkedő, egy Résztevő Országbeli első CBM termelt meg.

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

**(f) Chairman's Bonus Global Rally Díj**

1) Amennyiben nem kerülnek minősítésre egy 1.5 K vagy magasabb Global Rally Díjra, a Chairman's Bonus Managerek kapnak egy utazást az FLP Global Rally-re, hogy átvegyék bónuszukat, részt vegyenek elismerésükön. Ez a kétszemélyes utazás a következőket foglalja magába:

- a) repülőút, szállás, étkezés 5 napra, 4 éjszakára;
- b) 250 USD költőpénz, amely a Global Rally Kártya használatán keresztül érhető el.

## 12 FLP GLOBAL RALLY

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

(b) Az 1500 Karton Pontos vagy magasabb Global Rally díjak elérése érdekében a Forever Üzleti Partner bármely országban található csoportjának Karton Pontjait összeszámíthatja.

(c) Bármely olyan Hónapban szerzett Nem-Manageri Karton Pont, amely hónapban a Forever Üzleti Partner nem volt Aktív, valamint azok a Vezetőségi Karton Pontok, amelyek olyan hónapban keletkeztek, amely hónapban a Manager nem Vezetőségi Bónusz Minősített, nem számítanak bele a Global Rally díjak számításába; azonban valamennyi, a Forever Üzleti Partner által megszerzett Aktív Karton Pont számít, tekintet nélkül az Aktív státuszra.

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

(e) A Chairman's Bonus Manager (1.5 K alatt) a következőkben részesül:

- 1) repülőút, szállás, étkezés 5 napra, 4 éjszakára;
- 2) 250 USD költőpénz, amely a Global Rally Kártya használatán keresztül érhető el.

(f) 1500 Összes Karton Pont (1.5K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés 6 napra, 5 éjszakára,
- 2) 500 USD költőpénz, amely a Global Rally Kártya használatán keresztül érhető el,
- 3) A programokhoz kapcsolódó költségtérítés.

(g) 2500 Összes Karton Pont (2.5K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés 8 napra, 7 éjszakára,
- 2) 1000 USD költőpénz, amely a Global Rally Kártya használatán keresztül érhető el,
- 3) A programokhoz kapcsolódó költségtérítés.

(h) 5000 Összes Karton Pont (5K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés 9 napra, 8 éjszakára,
- 2) 2000 USD költőpénz, amely a Global Rally Kártya használatán keresztül érhető el,
- 3) A programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint
- 4) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást a Rally áruértékesítő helyszínén.

(i) 7500 Összes Karton Pont (7.5K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés 9 napra, 8 éjszakára,
- 2) 3000 USD költőpénz, amely a Global Rally Kártya használatán keresztül érhető el,
- 3) A programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint
- 4) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást a Rally áruértékesítő helyszínén.

(j) 10000 Összes Karton Pont (10K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés 9 napra, 8 éjszakára,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza,
- 3) 3000 USD költőpénz, amely a Global Rally Kártya használatán keresztül érhető el,
- 4) A programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint
- 5) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást a Rally áruértékesítő helyszínén.

(k) 12500 Összes Karton Pont (12.5K) esetén:

- 1) repülőút, szállás, étkezés 9 napra, 8 éjszakára,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza,
- 3) 3000 USD költőpénz, amely a Global Rally Kártya használatán keresztül érhető el, valamint további 9500 USD költőpénz, amelyet a Forever Üzleti Partner bankjában a Forever Üzleti Partner országához tartozó Forever iroda letétbe helyez.
- 4) A programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint
- 5) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást a Rally áruértékesítő helyszínén.

(l) 15,000 Összes Karton Pont (15K) esetén

- 1) repülőút, szállás, étkezés 9 napra, 8 éjszakára
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza
- 3) 20,000 USD, amely a Forever 'Black' Visa Card használatán keresztül érhető el
- 4) A programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint
- 5) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást a Rally áruértékesítő helyszínén.

(m) 20,000 Összes Karton Pont (20K) (Első év)

- 1) repülőút, szállás, étkezés 9 napra, 8 éjszakára
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza.
- 3) Egy exkluzív, személyre szabott élmény; plusz 20,000 USD, amely a Forever 'Black' Visa Card használatán keresztül érhető el
- 4) A programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint



5) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást a Rally áruértékesítő helyszínén.

(n) 20,000 Összes Karton Pont (20K) (következő évektől)

1) repülőút, szállás, étkezés 9 napra, 8 éjszakára.

2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza.

3) 35,000 USD, amely a Forever 'Black' Visa Card használatán keresztül érhető el

4, A programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint

5) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást a Rally áruértékesítő helyszínén

## 13 RENDELÉS

13.01 (a) Az Új Vásárló közvetlenül az FLP Társaságtól rendel Új Vásárló Áron mindaddig, amíg Nagykereskedelmi Minősítést nem szerez. Ezután a Kiigazított Nagykereskedelmi Áron tud rendelni.

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

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

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

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

(f) A Forever Üzleti Partneri rendelés értékének el kell érnie az 55 EUR összeget, melybe nem számítanak bele az adók és a tájékoztató anyagok ára. Minden megrendelés érvényességéhez, illetve bármely termék Forever Üzleti Partnernek történő kiadásához a Központi Iroda jóváhagyása szükséges. A Forever Üzleti Partnernek kifizetett bónusz igazolja a bónusz szempontjából figyelembe vett ügyleteknek a Központi Iroda általi jóváhagyását.

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

## 14 ÚJRASZPONZORÁLÁS

14.01 (a) Fennálló Forever Üzleti Partneri jogviszonya alatt a Forever Üzleti Partner új szponzort kereshet (újraszponzorálás), ha az újraszponzorálást megelőző 12 hónapban

- 1) Forever Üzleti Partner volt,
- 2) nem vásárolt és nem is kapott kézhez FLP terméket sem az FLP Társaságtól, sem más forrásból,
- 3) nem részesült semmilyen pénzügyi juttatásban egyetlen FLP Forever Üzleti Partnertől sem, és
- 4) nem szponzorált más személyt az FLP rendszerébe.

(b) Az újraszponzorálás engedélyezése előtt a Forever Üzleti Partner köteles a fenti feltételek teljesüléséről szóló nyilatkozatot közjegyzői okiratba foglalni.

(c) Amennyiben egy törvényes házasságban élő Forever Üzleti Partner házastársa -feltéve, hogy a közös kódszám még nincs reszponzorálás alatt - szeretne saját Forever Üzletet építeni, azt úgy kell megtennie, hogy közvetlenül a házastársa alá szponzorál be, vagy közvetlenül a házastárs Szponzora alá, anélkül, hogy meg kellene felelnie mindannak a követelménynek, ami ennek a résznek a 14.01 paragrafusában volt felsorolva.(d) Az újraszponzorált Forever Üzleti Partner Új Vásárlóként kezdi a hálózatépítést az új Szponzora alatt elhelyezkedve, és valamennyi országban korábban kiépített alsóvonalát elveszíti.

(e) Az újraszponzorált Új Vásárló valamennyi ösztönző program és előlépés szempontjából újonnan szponzorált Új Vásárlónak minősül.

(f) Amennyiben az újraszponzorált Forever Üzleti Partner egy Szponzorált Elismert Manager, és van a egy vagy több Első Generációs Elismert Manager, akkor ezek a Managerek Örökölt Managereknek számítanak az ő újonnan kinevezett Szponzoruk Első Generációjában.

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

1) Lemondhat a Forever Üzleti Partneri Jogviszonyáról és bármely létező alsó vonalról abban az országban, ahová utoljára szponzorált, amennyiben az elmúlt 24 hónapon belül abban az országban nem vásárolt terméket és nem szponzorált senkit. Ugyanakkor megtarthatja a Forever Üzleti Partneri Jogviszonyát azon szponzora alatt, akit az eredeti jelentkezési lapon feltüntetett. Ezen opció választásával megtartja a Marketing Tervben elért jelenlegi eladási szintjét. A lemondott Forever Üzleti Partneri Jogviszonyhoz tartozó Alsóvonal fel fog kerülni a következő felsővonalbeli Szponzorhoz.

2) Megtarthatja az egyes különálló Forever Üzleti Jogviszonyait. Ebben az esetben az eredeti szponzorhoz tartozó Forever Üzleti Jogviszony lesz az elsődleges, amelyben megőrzi az aktivitását minden hónapban. A másodlagos Forever Üzleti Partneri Jogviszony esetében az elsődleges jogviszony Aktivitása beszámítódik.

## 15 NEMZETKÖZI SZPONZORÁLÁSI SZABÁLYOK

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

(b) A Nemzetközi Szponzorálás eljárása és elvei a következők:

- 1) A Forever Üzleti Partner az FLP Lakóhely Szerinti Országában található Központi Irodájánál vagy abban az országban található Központi Irodánál, ahol szponzorálni kíván, kérheti azt, hogy nemzetközileg szponzorált lehessen egy adott országban.
- 2) A Forever Üzleti Partner eredeti regisztrációs száma (ID) alkalmazandó az összes országban, ahol nemzetközileg szponzorálásra kerül.
- 3) A Forever Üzleti Partner szponzora a Forever Üzleti Partner legelső, az FLP által elfogadott jelentkezési lapján szponzorként szereplő személy, kivéve az Újraszponzorálás esetét, illetve az Új Vásárló 6 hónapos Szponzorváltását.
- 4) A Forever Üzleti Partner valamennyi nemzetközileg szponzorált országban az aktuális Kereskedelmi Szintről indul.
- 5) Amikor a Forever Üzleti Partner egyetlen Operatív Társaságtól származó Karton Pontokkal ér el egy Üzleti Szintet, akkor az adott Üzleti Szint annál a Társaságnál azonnal hatályossá válik a minősüléssel egy időben, az összes többi országban pedig a következő hónapban jelenik meg. Amikor a Forever Üzleti Partner úgy ér el egy Üzleti Szintet, hogy Karton Pontjai több Operatív Társaságtól adódnak össze, akkor ez minden országban a minősülést követő hónap 15. napján válik hatlyossá.
- 6) Ha egy Forever Üzleti Partner eléri az Aktív státuszt (azaz 4 Karton Pontot szerez) a Lakóhely Szerinti Országban, minden más országban aktívnak fog minősülni a következő hónapban függetlenül attól, hogy milyen eladási szintet ért el.
- 7) Ha egy Forever Üzleti Partner, aki a Lakóhelye Szerinti Országban nem érte el a Manageri besorolást, de Manager besorolásúvá válik egy másik országban, Aktívnak kell lennie az előrelépési időszak alatt és legalább 25 Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot kell szereznie vagy a Lakóhelye Szerinti Országban vagy az előrelépés szerinti országban az előrelépési időszak utolsó Hónapjában ahhoz, hogy Elismert Manager besorolásúvá válhasson.
- 8) Amennyiben egy Forever Üzleti Partner lakóhelyét megváltoztatja és egy másik országba jelenti be magát, értesítenie kell a Lakóhely Szerinti Ország FLP szervezetét annak érdekében, hogy a címét megváltoztassák és új Lakóhely Szerinti Országot jelöljenek ki számára.

## 16 TILTOTT TEVÉKENYSÉGEK

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

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

(a) **Jogszerűtlen Szponzorálás** Egy Forever Üzleti Partner nem szponzorálhat más személyeket azok tudta és a Forever Üzleti Partneri Szerződés általuk történő kitöltése nélkül. Ide tartozik más személy jogszerűtlen szponzorálása Forever Üzleti Partnerként; nem létező személyek („fantomok”) mint Forever Üzleti Partnerek vagy Vásárlók szponzorálása, vagy ennek megkísérlése jutalék vagy Bónusz megszerzése érdekében.

### (b) **Bónuszvásárlás**

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

- 1) Amennyiben a Forever Üzleti Partner olyan terméket rendel, ami korábbi rendelésében is szerepelt, köteles az FLP Társaság felé igazolni, hogy az előző rendelésének 75%-át értékesítette vagy felhasználta. A Forever Üzleti Partnereknek pontos nyilvántartást kell vezetniük a termékek felhasználásáról, amelyet az FLP Társaság előzetesen megküldött értesítés után megvizsgálhat. A nyilvántartásnak tartalmaznia kell a hó végén meglévő termékkészletet is.
- 2) A Forever Üzleti Partneri Jogviszony megszűnése esetén az FLP Társaság liberális termék-visszavásárlási gyakorlatot alkalmaz, azonban az FLP Társaság nem vásárol vissza olyan terméket, illetve nem téríti vissza olyan termék árát, amelynek felhasználását vagy értékesítését már igazolták. Az FLP Társaság jogosult a Forever Üzleti Partneri jogviszonyt felmondani, amennyiben a Forever Üzleti Partner a felhasznált vagy értékesített termék mennyiségét nem a valóságnak megfelelően jelölte meg.
- 3) Annak elkerülése érdekében, hogy egy Forever Üzleti Partner más Forever Üzleti Partnert a készletezési tilalom megkerülésére ösztönözzön, az FLP Társaság jogosult azon bónuszokat és juttatásokat a megszűnt jogviszonyú Forever Üzleti Partner felsővonalában működő Forever Üzleti Partnerekre terhelni, amelyek olyan termékek után kerültek kifizetésre, amit az adott Forever Üzleti Partner a Forever Üzleti Partneri jogviszonyának megszűnésekor visszaadott.

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

**(d) Más Forever Üzleti Partner részére történő továbbértékesítés**

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

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

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

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

**(h) Boltban történő árusítás**

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

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

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

**(i) Meg nem engedett írott anyag felhasználása**

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

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

**(j) Online árusítás**

A Forever Üzleti Partnerek nem értékesíthetnek internetes alapú eladási csatornákon keresztül.

**(k) Továbbértékesítésre való eladás**

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

**(l) Forever Üzleti Partnerek más társaságba történő bevonása**

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

(m) A Forever Üzleti Partnerek számára tilos más Forever Üzleti Partnereknek, az FLP termékeinek/szolgáltatásainak, a Marketing- és Javadalmazási Tervnek, vagy az FLP munkatársainak becsmérése más Forever Üzleti Partnerek vagy harmadik személyek előtt. Az ilyen ügyeket érintő kérdésekkel, javaslatokkal vagy észrevételekkel az FLP Társaság ügyvezetéséhez kell írásban fordulni.

**(n) A termékre vonatkozó kijelentések**

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

**(o) A jövedelmi helyzetre vonatkozó kijelentések**

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

**(p) Helyettesként való eljárás**

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

**(q) Termék exportálása**

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

**(r) A termékek eladási árával kapcsolatos tiltott tevékenységek**

A Forever Üzleti Partnerek semmilyen módon nem reklámozhatják a Forever termékeket az ajánlott kiskereskedelmi ár alatt. Ezen megkötés bármely módon történő árazásra vonatkozik, amely az ajánlott kiskereskedelmi ár alatt határozza meg a Forever termékek árát.

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



## 17 FLP IRÁNYELVEK

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

17.04 Az FLP Társasággal fennálló Forever Üzleti Partneri jogviszony – a Forever Üzleti Partner halálát követő jogutódlást kivéve – bármilyen formában történő átruházása az FLP Társaság előzetes írásbeli jóváhagyása nélkül tilos és érvénytelen.

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

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

#### 17.07 **Hibák észlelése vagy egyéb Kérdések**

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

#### 17.08 **Felmondás a Forever Üzleti Partner által**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **17.10 Internetes termékértékesítés**

#### **(a) Termékek értékesítése az Interneten**

Valamennyi független Forever Üzleti Partnernek lehetősége van arra, hogy vásároljon egy az FLP Társaság által jóváhagyott, alapvetően tájékoztatási célokat szolgáló Forever Üzleti Partneri honlapot (FLP360). Az FLP márka, termékcsalád, valamint a Forever Üzleti Partner és a Termékvásárló kapcsolata integritásának megóvása érdekében a Forever Üzleti Partnerek nem értékesíthetnek FLP termékeket független honlapjukon. Az FLP termékeivel való elektronikus kereskedelem a Forever Üzleti Partnerek részére csak közvetlenül, az FLP hazai, a [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu) címen elérhető hivatalos Internetes Áruházában folytatható.

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

(c) Az FLP termékeinek, valamint üzleti lehetőségének marketingje és promóciója céljából fenntartott olyan honlapokat, amelyeken internetes értékesítés vagy szponzorálás nem folyik, az FLP mindaddig engedélyezi, amíg azok megfelelnek az FLP Üzletpolitikájának és az Etikai Kódexnek, vagy úgy módosulnak, hogy megfeleljenek az FLP Üzletpolitikájának.

(d) A Forever Üzleti Partnerek nem használhatják a „Forever Living Products” kifejezést vagy bármely védjegyét, kereskedelmi megnevezését, termék megnevezését, domain-nevét (URL), és nem másolhatnak, vagy használhatnak FLP anyagokat bármely forrásból olyan módon, hogy a felhasználó ez alapján tévesen azt gondolhatja, hogy a Forever Üzleti Partner honlapja az FLP vagy annak vállalatcsoportjába tartozó bármely leányvállalatának honlapja. Az FLP termékei azok kizárólagos tulajdonát képezik, és nem használhatók fel a Forever Üzleti Partner által szponzorált linkként, vagy bármely más, nem engedélyezett módon. Az egyéni Forever Üzleti Partneri honlapon egyértelműen fel kell tüntetni, hogy az egy független Forever Üzleti Partner honlapja, aki nem az FLP vagy bármely leányvállalatának hivatalos képviselője.

(e) A Forever Üzleti Partner kötelessége, hogy bármely független weboldalát az FLP hivatalos honlapjához, a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) oldalra mutató linkkel lássa el.

(f) Bármely független Forever Üzleti Partner honlap csak olyan termékekre és vállalatokra utalhat és csak olyan termékekkel és vállalatokkal teremthet kapcsolatot, amelyek az FLP jelzését viselik. A honlap tartalmának erkölcsileg kifogásolhatatlannak kell lennie.

#### (g) **Elektronikus reklám**

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

## 18 JOGI KÉRDÉSEK

### 18.01 Jogviták rendezése.

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

(b) A nemzetközi szponzorprogramban való részvétel egy olyan kiváltság, amely minden Forever Üzleti Partner számára lehetővé teszi, hogy az FLP nemzetközi vállalathálózatából származó előnyöket élvezhesse. Az FLP Maricopa County-ban, Arizonában található Központi Irodája felügyeli a nemzetközi szponzorprogramot. A nemzetközi szponzorprogramban részt vevő Forever Üzleti Partner beleegyezik abba, hogy bármely jogvitát, amely a Forever Üzleti Partneri viszonyból vagy FLP termékekkel kapcsolatban keletkezik, és az FLP vállalatcsoportjának bármely leányvállalatát érinti, Maricopa County-ban, Arizonában rendez egy kötelező választottbírói eljárás keretében, amely a Forever Living.com és a Forever Living Products International Inc. hatályos vitarendezési szabályzatának megfelelően kerül lefolytatásra, amely az FLP hazai irodájának honlapján, a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) címen elérhető. Erre a jogviszonyra Arizona állam joga irányadó.

### 18.02 A Forever Üzleti Partner halálát követő jogutódlás

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

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

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

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

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

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

4) Az FLP Társaság a Forever Üzleti Partner halálát megelőzően a Forever Üzleti Partner által szerzett és esedékes bónuszokkal és kifizetésekkel kapcsolatban a Forever a halálról való tudomásszerzéstől kezdődően - függetlenül attól, hogy kedvezményezett megjelölésre kerül-e - a jogerős, teljes hatályú hagyatékátadó végzés, öröklési bizonyítvány vagy jogerős bírósági ítélet kézhezvételének időpontjáig bírói letétbe helyezéssel teljesít.

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

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

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

(h) A Forever Üzleti Partner halálát követő lehető legrövidebb időn belül köteles a túlélő házastárs (élettárs), a lehetséges Továbbfolytatásra Jogosult vagy bármely érdekelt személy a Forever Üzleti Partner haláláról a halotti anyakönyvi kivonat közjegyző által hitelesített példányának megküldésével értesíteni az FLP Társaságot. Az FLP Társaság a halálról történő hitelt érdemlő tudomásszerzésig a Forever Üzleti Partnerrel fennálló jogviszonya alapján a Forever Üzleti Partner felé teljesít.

### 18.03 Házasság felbontása esetén alkalmazandó szabályok

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

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

## 19 KORLÁTOZÓ MEGÁLLAPODÁS

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

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

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

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

(d) az FLP Társaság üzleti tevékenységhez szükséges információnak vagy adatainak a Forever Üzleti Partner által nem megfelelően történő átadásából – beleértve különösen az FLP Marketing Tervével, valamint a Mennyiségi Bónusz kifizetésével kapcsolatos információkat – eredő károk, költségek, illetve igények.

(e). átruházás a Forever Üzleti Partner elhalálása, hivatalos különválása vagy válása következtében.

VALAMENNYI FOREVER ÜZLETI PARTNER BELEEGYEZIK, HOGY AZ FLP TÁRSASÁG ÉS AZ FLP-HEZ KAPCSOLÓDÓ SZEMÉLYEK FOREVER ÜZLETI PARTNERI JOGVISZONYBÓL EREDŐ FELELŐSSÉGE VALAMENNYI FOREVER ÜZLETI PARTNER FELÉ AZ ADOTT FOREVER ÜZLETI PARTNER ÁLTAL VÁSÁROLT, BONTATLAN ÉS LE NEM JÁRT SZAVATOSSÁGÚ TERMÉKEK ÁRÁNAK MÉRTÉKÉIG KORLÁTOZOTT, AMELY FELELŐSSÉGKORLÁTOZÁST AZ FLP TÁRSASÁG AZ ÁRAINAK KIALAKÍTÁSAKOR FIGYELEMBE VETT.

### 19.02 FLP védjegyek korlátozott felhasználása

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

(b) Minden Forever Üzleti Partner jogosult arra, hogy az FLP bejegyzett védjegyeit, szolgáltatási védjegyeit és más, különösen a promóciója során vagy a termékein használt - bejegyzett vagy be nem jegyzett – megkülönböztető jelzéseit, megjelöléseit (a következőkben „Védjegyek”) Forever Üzleti Partneri feladatai és kötelezettségei ellátása körében használja a Forever Üzleti Partneri Szerződésének és a vonatkozó Üzletpolitikának és eljárásnak megfelelően.



Minden védjegy az FLP kizárólagos tulajdonában áll és marad, ill. az FLP marad ezek jogosultja. A védjegyek kizárólag a Forever Üzleti Partneri Szerződésnek és az FLP vonatkozó Üzletpolitikájának és eljárásainak megfelelően használhatók. A használati jog addig marad érvényben, amíg a Forever Üzleti Partner megfelelően teljesíti feladatát, és tevékenysége megfelel az FLP politikájának és eljárásainak. A Forever Üzleti Partner azonban nem követelheti az FLP megjelöléseinek tulajdonosi jogait (így különösen nem jelenthet be olyan domain-nevet, amely az „FLP”, „Forever Living”, vagy más FLP megjelölést tartalmaz), kivéve, ha ehhez az FLP előzetesen írásban hozzájárult. Ezek a védjegyek nagy értéket képviselnek az FLP számára, és használatukat minden Forever Üzleti Partner részére biztosítjuk, ám kizárólag az előre meghatározott és engedélyezett módon.

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

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

## **20 BIZALMAS INFORMÁCIÓK ÉS TITOKTARÁSI MEGÁLLAPODÁS**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **(i) További Korlátozó Megállapodás**

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

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

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

## **21 Etikai kódex**

### **21.01 Feddhetetlenség, Tisztelet, Igyekezet**

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

### **21.02 Erőfeszítés, Áldozat és Elhivatottság**

A Forever Üzleti Partnerek megtanítják csapatuknak a direct sales (közvetlen értékesítés) és a network marketing alapelveit, kihangsúlyozva, hogy mint minden más kiváló tevékenység esetében, a siker eléréséhez erőfeszítéseket és áldozatot kell hozni. Azt a rugalmasságot és anyagi/pénzügyi szabadságot, amelyet a Forever Lehetőség nyújt, azok nyerik el, akik hosszú időre elkötelezik magukat a kemény munka gyakorlata mellett.

### **21.03 A Forever Üzleti Partnerek Építők**

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

### **21.04 Egészségi, életmódra vagy bevételre vonatkozó állítások nem tehetők**

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

### **21.05 Lojalitás**

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

### **21.06 Büszke Hivatásos Közvetlen Értékesítő**

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

### **21.07 Tanítsd meg a jó hálózatépítés alapjait**

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

### **21.08 Pozitív hozzáállás**

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

### **21.09 A többi Forever Üzleti Partner támogatása**

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

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

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

### **21.11 Részvétel a Cég rendezvényein**

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

### **21.12 Vezetés a példa erejével**

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

### **21.13 Kerüljük a túlzott termékvásárlást**

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

### **21.14 Feddhetetlenség a szponzorálás során**

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

### **21.15 A felelősségre vonás, vitás ügyek és problémák kezelése**

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

#### **21.16 Tartózkodás a nem-Foreveres termékek vagy szolgáltatások reklámozásától**

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

#### **21.17 Túlzott díjak a találkozók látogatásáért**

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

#### **21.18 Meetingek a Cég létesítményeiben**

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

#### **21.19 A Forever Üzleti Partner meggyőzése, hogy szüntesse be tevékenységét**

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

U/17

JEGYZET

# ÜZLETPOLITIKA VÁLTOZÁSOK

Az aktuális Eagle Manager minősülési időszakkal kezdődően (2018-2019) a Manager és afölötti szinten lévő FBO-k szintet léphetnek Eagle Manager vonalaik összegyűjtésével. Az új szabály továbbá lehetővé teszi azt, hogy egy Forever Üzleti Partner összegyűjtse Eagle Manager vonalait, bármely olyan évből (az Eagle Manager program évének kezdetétől számítva, azaz 2011-től), amelyben Ő maga az Eagle Manager ösztönző alapkövetelményeit teljesítette.

## 8.05 Manager-Elismerések – Az Elismert Manager két, össze nem vonható módon szerezhet további Manager-Elismerést

- Az Első generációjában található Szponzorált Managerek összegyűjtésével; vagy
- Az Eagle Manager vonalak összegyűjtésével
- Csak azon év Eagle Manager-vonalai számíthatók be, amelyekben a Minősülő Manager az Eagle Manager minősülés alapkövetelményeit teljesítette. A Minősülő Managernek a következő alapkövetelményeknek kell megfelelnie a májustól áprilisig tartó időszakban – a Managerré minősülése után:
  - Aktív minden hónapban
  - Vezetőségi bónusz minősült minden hónapban
  - 720 totál CC egyetlen operatív társaságban
  - 100 új globális CC
  - Személyesen szponzorál és kialakít legalább két új Supervisor-vonalat
- A Manager vagy Eagle Manager vonalak folyamatosan gyűjthetők.

- Az a Manager, aki az alapkövetelményeket teljesítette a minősülési időszak alatt, visszamenőlegesen beszámíthatja azokból az évekből származó Eagle Manager-vonalait, amikor ő maga teljesítette az alapkövetelményeket.

- Minden egyes Eagle Manager-vonal csak egyszer vehető figyelembe a felsővonalában minősülő Manager minősüléséhez.

## 8.06 Senior Manager

- Rendelkezzen az alsóvonalában 2 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- Rendelkezzen 1 Eagle Manager-vonallal
- A Senior Manager szint elérését a Forever két drágakövet tartalmazó aranykitűzővel ismeri el.

## 8.07 Soaring Manager

- Rendelkezzen az alsóvonalában 5 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- Rendelkezzen 3 Eagle Manager vonallal
- A Soaring Manager szint elérését a Forever négy drágakövet tartalmazó aranykitűzővel ismeri el.

## 8.08 Zafír Manager

- Rendelkezzen az alsóvonalában 9 Első Generációs, Szponzorált, Elismert Managerrel; vagy
- Rendelkezzen 6 Eagle Manager-vonallal
- A Zafír Manager szint elérését a Forever négy zafír ékkövet tartalmazó aranykitűzővel, illetve egy, a Régió belüli üdülőhelyre szóló, négynapos, három éjszakás, teljes ellátást biztosító utazással ismeri el.

## 8.09 Gyémánt-Zafír Manager

- Rendelkezzen az alsóvonalában 17 Első Generációs, Szponzorált Elismert Managerrel; vagy
- Rendelkezzen 10 Eagle Manager-vonallal
- A Gyémánt-Zafír Manager szint elérését a Forever egy két gyémánt és két zafír ékkövet tartalmazó aranykitűzővel, egy különlegesen tervezett szoborral valamint egy, a Régió belüli üdülőhelyre szóló, ötnapos, négy éjszakás, teljes ellátást biztosító utazással ismeri el.

## 8.10 Gyémánt Manager

- Rendelkezzen az alsóvonalában 25 Első Generációs, Szponzorált, Elismert Managerrel; vagy
- Rendelkezzen 15 Eagle Manager-vonallal
- A Gyémánt Manager szint elérését a Forever egy nagy gyémánt ékkövet tartalmazó aranykitűzővel, egy különlegesen szépen kialakított gyémántgyűrűvel, egy, a Régió kívüli luxus-üdülőhelyre szóló, hétnapos, hat éjszakás, teljes ellátást biztosító utazással ismeri el,
- Mentesül az Ösztönzőkre és a Mennyiségi Bónuszra vonatkozó Karton Pont-követelmények alól, feltéve, hogy minimum 25 Első Generációs, általa szponzorált, Szponzorált, Elismert Manager szintű Forever Üzleti Partner minden hónapban Aktív Forever Üzleti Partnernek minősül.



# AZ ÜZLETPOLITIKA ÚJ SZABÁLYA

## REPÜLJ MÉG MAGASABBRA AZ EAGLE MANAGEREKKEL!

A Forever felépítésének alapja az első naptól kezdve az innováció és mások segítése. Folyamatos növekedésünk és sikerünk állandó fejlesztést követel. Ez azt jelenti, hogy többet kell tenni annál, hogy minden termékünk által a technológia élvonalába tartozunk. Ez azt is jelenti, hogy minden tőlünk telhetőt megteszünk azért, hogy új lehetőségeket nyújtsunk Forever Üzleti Partnereink részére.

Ezért örömmel jelentjük be a Marketing Tervünk szenzációs kiegészítését, amely lehetőséget nyújt a Manager és afölötti szinten lévő Partnereinknek, hogy szintet lépjenek alsóvonalbeli Eagle Managerekkel. Az alábbiakban részletezzük ennek leírását:

Az aktuális Eagle Manager minősülési időszakkal kezdődően (2018-2019) a Managerek és afölött FBO-k szintet léphetnek Eagle Manager vonalaik létrehozásával és az Eagle Manager minősülés alapkövetelményeinek teljesítésével

### Alapkövetelmények

- 720 totál CC egyetlen operatív társaságnál
- 100 új globális CC
- két új személyesen szponzorált Supervisor vonal kialakítása, globálisan
- Aktív minden hónapban (4CC)
- Vezetőségi bónusz minősült minden hónapban, Manager szinten

Az alapkövetelmények teljesítésével lehetőség nyílik arra, hogy beszámíthatók legyenek az alsóvonalbeli Eagle Manageri vonalak a Manageri és afölötti szintlépésbe. Ezáltal hozzáférhető lesz minden Eagle Manager vonalad az Eagle Manager program 2011-es kezdete óta. Minden olyan évből 2011-től napjainkig, amelyben teljesítetted az alapkövetelményeket, minden Eagle Manager vonalad beszámítható egy új szintlépéshez az Eagle Manager minősülési időszak végén.

Ez az új szabály érvényes lesz a jövőben is, tehát amennyiben ebben az évben nem teljesítetted az alapkövetelményeket, de a következő évben igen, beszámíthatóvá válnak a régebbi Eagle vonalak. Minden egyes Eagle vonal egynek számít a gyűjtés során, akkor is ha ebben az alsóvonalban több Eagle is van.

Amennyiben megfelelsz az Eagle program alapkövetelményeinek, abban az esetben is ha nem minősültél Eagle Managerré, az új Eagle Manager vonalak hozzáadódnak a gyűjtéshez, minden évben az Eagle Manager minősülési időszak végén. Az alábbi felsorolásban látható, hogy szinttől függően hány Eagle Manager vonalat kell összegyűjteni.

### Minősülés az összegyűjtött Eagle Manager vonalak által

- Senior Manager	1 Eagle vonal
- Soaring Manager	3 Eagle vonal
- Zafír Manager	6 Eagle vonal
- Gyémánt-Zafír Manager	10 Eagle vonal
- Gyémánt Manager	15 Eagle vonal
- Dupla Gyémánt Manager	25 Eagle vonal
- Tripla Gyémánt Manager	35 Eagle vonal
- Gyémánt Centúrió Manager	45 Eagle vonal

Az 1. generációs Manager szintlépés szabálya továbbra is érvényben marad. Azonban a két szintlépési mód nem kombinálható. Készen álltok a szárnyalásra, de van még kérdésetek? Vegyétek fel a kapcsolatot a felsővonalatokkal vagy a Központi Igazgatósággal.

