

POSLOVNA POLITIKA
Forever Living.com, LLC
Forever Living Products Canada, Inc.
Revidirana 01.04.2014.

Sadržaj

1	Uvod.....	2
2	Definicije.....	3
3	Jamstvo, garancija, povrat proizvoda i otkup	6
4	Struktura bonusa / Marketinški plan	7
5	Status i Kvalifikacije za Managera	10
6	Voditeljski bonus (Leadership Bonus - LB)	12
7	Dodatne stimulacije	13
8	Nagrade za managerski i viši status	15
9	Gem bonus	18
10	Nagradni poticajni program	17
11	Podjela udjela u zaradi	18
12	FLP-ov Global Rally.....	24
13	Postupci naručivanja.....	22
14	Politika ponovnog sponzoriranja	24
15	Politika međunarodnog sponzoriranja	23
16	Zabranjene aktivnosti.....	24
17	Poslovna politika.....	27
18	Pravna pitanja.....	30
19	Ograničavajuće odredbe.....	34
20	Povjerljive informacije i Ugovor o neotkrivanju	35

1 Uvod

- 1.01 (a) Forever Living Products (FLP) je međunarodna grupa tvrtki koje proizvode i plasiraju ekskluzivne proizvode za zdravlje i kozmetičke proizvode diljem svijeta kroz svoj jedinstveni koncept kojim se potiče i podržava potrošnja i prodaja njenih proizvoda preko neovisnih Suradnika. FLP svojim Suradnicima u toj djelatnosti osigurava najkvalitetnije proizvode, osoblje za podršku i marketinški plan. Pridružena društva i njihovi proizvodi kupcima i Suradnicima pružaju priliku za poboljšanje kvalitete svog života kroz korištenje FLP-ovih proizvoda, te jednake mogućnosti uspjeha svakome tko je spreman ispravno provoditi program. Za razliku od većine poslovnih prilika, financijski je rizik za sudionike FLP-a mali, jer se ne traži nikakva minimalna investicija i jer Tvrtka osigurava liberalnu politiku otkupa.
- (b) FLP ne tvrdi da će suradnik postići financijski uspjeh bez rada ili oslanjajući se samo na napore drugih. Naknada u FLP-u temelji se na prodaji njegovih proizvoda. FLP-ovi Suradnici su neovisni ugovarači čiji uspjeh ili neuspjeh ovisi isključivo o njihovim osobnim naporima.
- (c) FLP ima dugu povijest uspjeha. Temeljni cilj FLP-ovog marketinškog plana je promovirati prodaju i korištenje visokokvalitetnih proizvoda kupcima. Glavni je cilj Suradnika izgraditi prodajnu organizaciju koja će promovirati prodaju i korištenje tih proizvoda kupcima.
- (d) Neovisni suradnici na svim razinama FLP-ovog marketinškog plana potiču se da svaki mjesec vrše kupuju proizvode i vode evidenciju o kupovinama.
- (e) Uspješni Suradnici dobivaju ažurna znanja o tržištu putem prisustvovanja sastancima, vođenjem vlastitih kupaca, te sponzoriranjem drugih.
- (f) Suradnici koji imaju pitanja ili trebaju pojašnjenje trebaju kontaktirati svog Regionalnog direktora/Teritorijalnog managera ili nazvati Podršku za suradnike na broj 1-888-440-ALOE (2563).
- 1.02 (a) Poslovna politika primjenjuje se kako bi se osigurala ograničenja, pravila i propisi za ispravne postupke prodaje i marketinga, te kako bi se spriječili nepropisni postupci, postupci zloupotrebe ili nezakoniti postupci. Takva se Poslovna politika s vremena na vrijeme revidira, modificira i proširuje.
- (b) Svaki Suradnik ima obavezu upoznati se s Poslovnom politikom.
- (c) Po potpisivanju Prijave za suradnika, Svaki Suradnik pristaje poštivati FLP-ovu Poslovnu politiku. Tekst u Prijavi specifično se odnosi na Suradnikovu ugovornu obavezu poštivanja FLP-ove Poslovne politike. Davanje narudžbi za proizvod FLP-u ponovna je potvrda takve obaveze poštivanja Poslovne politike.

2 Definicije

Priznate prodaje: prodajna aktivnost iskazana bonusnim bodovima za narudžbe predane Tvrtki.

Aktivni voditelj u prodaji: Voditelj u prodaji koji ima 4 ili više Aktivnih bonusnih bodova u svojoj matičnoj zemlji tijekom kalendarskog mjeseca, od kojih je barem jedan Osobni bonusni bod. Aktivni status Voditelja u prodaji utvrđuje se svakog mjeseca, te je dio uvjeta za kvalifikaciju za dobivanje Količinskog bonusa i Voditeljskog bonusa, Gem bonusa, za isplate Zarađenih nagradnih stimulacija, Status Eagle managera, troškove za Rally i Udjel u dobiti.

Bonus: gotovinska isplata Suradniku od strane Tvrtke.

(a) **Osobni bonus (Personal Bonus - PB):** isplata Assistant supervizoru, Supervizoru, Assistant manageru ili Manageru, od 5-18% SRP-a njihove Osobno priznate kupovine.

(b) **Bonus za novog suradnika (New Distributor Bonus - NDB):** isplata u novcu Ass. Supervisoru, Supervisoru, Ass. Manageru i Manageru od 5-18% SRP-a Osobno priznate kupovine njihovog osobno sponzoriranog Suradnika (ili Suradnika u strukturi tog Suradnika) dok je taj osobno sponzorirani Suradnik na razini Novog suradnika.

(c) **Količinski bonus (Volume Bonus - VB):** isplata kvalificiranom Voditelju u prodaji od 3-13% SRP-a Osobno priznate kupovine Suradnika u njegovoj strukturi koji nije na poziciji nižoj od Aktivnog managera u donjoj liniji. (pogledajte 4.01(c)-(e))

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

CC: Bonusni bodovi

Bonusni bod: vrijednost dodijeljena svakom proizvodu za proračunavanje aktivnosti prodaje radi utvrđivanja napredovanja, bonusa, nagrada i zarađenih nagradnih stimulacija za Suradnike kako je utvrđeno u Marketinškom planu FLP-a. Jedan bonusni bod dodjeljuje se za svaku veleprodaju od sto trideset dva dolara (160 EUR) iz prodajne aktivnosti kako to pokazuje proizvod kupljen od Tvrtke. Svi bonusni bodovi proračunavaju se na osnovi mjesec po mjesec.

(a) **Aktivni bonusni bodovi:** Osobni bonusni bodovi plus bonusni bodovi za Novog suradnika. Koriste se za utvrđivanje Aktivnog statusa Voditelja u prodaji svakog mjeseca.

(b) **Voditeljski bonusni bodovi:** Bonusni bodovi dodijeljeni Aktivnom manageru kvalificiranom za LB proračunati kao 40%, 20% ili 10% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova njegovih Aktivnih managera 1., 2. ili 3. generacije, redom.

(c) **Bonusni bodovi za Novog suradnika:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja osobno sponzoriranog Suradnika ili suradnika u njegovoj strukturi, dok su na razini Novog suradnika.

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

(e) **Prolazni bonusni bodovi:** Bonusni bodovi kako to pokazuje Osobno priznata prodaja Ne-managera u donjoj liniji koja prolazi kroz Neaktivnog managera.

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

(g) **Ukupni bonusni bodovi:** sveukupni zbroj svih različitih bonusnih bodova Suradnika.

(h) **NOVI bonusni bodovi:** ukupni bonusni bodovi generirani od strane Managerovih osobno sponzoriranih Suradnika 12 uzastopnih mjeseci, nakon početka sponzoriranja (uključujući i mjesec u kojem je Suradnik pristupio) ili dok Suradnik postigne razinu Managera, što god se dogodi prije.

Suradnik: bilo koja(e) osoba(e) čije(a) ime(na) se pojavljuje(u) na Prijavi za suradnika koju je Tvrtka prihvatila, bez obzira na njegovu (njihovu) sadašnju marketinšku razinu u marketinškom planu.

Domaći: odnosi se na matičnu zemlju Suradnika.

Donja linija (ili suradnici u strukturi ili suradnička struktura): svi Suradnici sponzorirani u strukturi Suradnika, bez obzira na to koliko generacija niže.

Eagle manager: Manager koji je ostvario status Eagle managera. (pogledajte 8.04)

Zarađena stimulacija: poticajni program koji kvalificiranim Suradnicima isplaćuje dodatnu gotovinsku isplatu za 36 mjeseci. (pogledajte 10.01)

Zarađeno putovanje: nagrada u vidu putovanja za dvije osobe koja se dodjeljuje Suradniku koji ostvari bilo koji od raznih poticajnih programa iz marketinškog plana. Ako Suradnikov bračni partner ne sudjeluje na Zarađenom putovanju, Suradnik može povesti gosta, pod uvjetom da je taj gost ili Suradnik ili je podoban postati Suradnikom. Zarađena putovanja ograničena su na sljedeće: 1.500 cc te na Global Rally, susret Eagle Managera, Safirna, Dijamantno-safirna, Dvostruko-dijamantna, te Trostruko-dijamantna putovanja. (pogledajte 7.03)

Gem manager: Manager koji je proizveo najmanje 9 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije. (pogledajte 8.07)

Matična zemlja: zemlja u kojoj Suradnik boravi većinu vremena. U toj se zemlji Manageri moraju kvalificirati kako bi dobili potvrde o zadovoljavanju kvalifikacija za grupni i voditeljski bonus za sve druge zemlje FLP-a.

Udio u poticajima: ukupan broj bonusnih bodova ostvarenih prema Pravilima o podjeli zarade, koja se koriste za određivanje udjela suradnika u njihovu bonusu.

Naslijedeni manager: (pogledajte 5.04)

Kvalificiran za Voditeljski bonus (Leadership Bonus - LB): Priznati manager koji se kvalificirao za dobivanje Voditeljskog bonusa za određeni mjesec. (pogledajte 6.02)

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

NDB (New Distributor Bonus): Bonus za Novog suradnika

NDP dobit: zarada na temelju cijene određene za Novog suradnika.

Novi suradnik: Suradnik koji još nije postigao razinu Assistant supervizora

Zarada temeljem NDP-a (New Distributor Pricing): Zarada na temelju cijena određenih za Nove suradnike (pogledajte 2.21)

Cijena za nove suradnike (NDP): Cijena, bez uključenih poreza, po kojoj se proizvodi prodaju Suradnicima (bez obzira na marketinšku razinu) koji nisu kvalificirani za veleprodaju. Ta je cijena umanjena za 15% od Preporučene maloprodajne cijene.

Zarada na temelju cijena određenih za Nove suradnike (New Distributor Pricing - NDP): razlika između Cijene za nove suradnike i Veleprodajne cijene, koja se plaća neposrednom sponzoru u gornjoj liniji na Osobno priznatu prodaju Suradnika koji nije kvalificiran za veleprodaju.

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

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

Zemlja kvalifikacije: ona sudjelujuća zemlja u kojoj Suradnik ispunjava uvjete propisane Programom podjele zarade.

PB (Personal Bonus): Osobni bonus (pogledajte 2.03 (a))

Osobno priznata kupovina: SRP ili Bonusni bodovi za prodajnu aktivnost Suradnika kako to pokazuju kupovine izvršene u njihovo ime.

Priznati manager: (pogledajte 5.01)

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

Ponovno sponzorirani Suradnik: Suradnik koji je promijenio svog Sponzora nakon 2 godine bez ikakve aktivnosti.

Kupac: bilo koja osoba koja nije Suradnik, a kupuje proizvod za vlastitu osobnu upotrebu.

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

Marketinška razina: bilo koja od različitih razina ostvarenih kumulativnim Bonusnim bodovima Suradnika i njegovog suradnika u strukturi. Iste uključuju Assistant supervizora, Supervizora, Assistant managera i Managera. (pogledajte 4.01(b)-(e))

Sponzor: Suradnik koji osobno upiše drugog Suradnika.

Sponzorirani manager: (pogledajte 5.03)

SRP: Preporučena maloprodajna cijena (pogledajte 2.34)

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

Transferirani manager: (pogledajte 5.04)

Gornja linija: Suradnici u gornjoj liniji (genealogiji) Suradnika.

Nepriзнati manager: (pogledajte 5.02)

VB (Volume Bonus): Količinski bonus (pogledajte 2.03(c))

Otkaz («Waiver») (VB & LB): Potvrda koju daje matična zemlja kvalificiranog Managera kojom se on oslobađa od svih uvjeta za dobivanje Količinskog bonusa i Voditeljskog bonusa ostvarenih u svim stranim zemljama jer su zadovoljeni. (pogledajte 15.01(c)-(d))

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

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

Kvalificiran za veleprodaju: pravo na kupovinu proizvoda po Veleprodajnoj cijeni. Suradnik je kvalificiran za veleprodaju nakon što ima Osobno priznatu prodaju od 2 bonusna boda unutar bilo kojeg razdoblja od 2 uzastopna mjeseca.

Kupnja za vlastite potrebe je kad Kupac kupi proizvode za vlastite potrebe u iznosu većem od 55 eura (+ PDV), protuvrijednost u kunama. Za takvu kupovinu priznat će mu se bonusni bodovi. Premije izračunate temeljem tih bonusnih bodova isplatit će se kupcu – fizičkoj osobi – u neto iznosu, nakon odbitaka poreza i drugih davanja sukladno vrijedećim propisima u Republici Hrvatskoj.

3 Jamstvo, garancija, povrat proizvoda i otkup

- 3.01 Osim kada je to izmijenjeno lokalnim zakonom, primjenjivat će se sljedeći vremenski periodi.
- 3.02 FLP jamči zadovoljstvo i garantira da su njegovi proizvodi bez grešaka i da u značajnoj mjeri odgovaraju specifikacijama proizvoda. Za sve FLP-ove proizvode

osim literature i promotivnih proizvoda, to jamstvo i garancija bit će za period koji završava trideset (30) dana od datuma kupovine.

Kupci:

3.03 Kupcima se garantira 100% zadovoljstvo proizvodom. U roku od trideset (30) dana od datuma kupovine, Kupac može

(a) Dobiti novu zamjenu za neispravni proizvod; ili

(b) Otkazati kupovinu, vratiti proizvod i dobiti povrat cjelokupnog uplaćenog iznosa

U svim slučajevima potrebno je mjestu kupovine dati propisnu obavijest, dokaz o kupovini i pravovremenom vraćanju proizvoda. FLP pridržava pravo odbiti učestala vraćanja proizvoda.

3.04 Kad se FLP-ovi proizvodi nabave od FLP-ovog Suradnika ili preko njega, taj je Suradnik strana prvenstveno odgovorna za zadovoljstvo kupca putem zamjene proizvoda ili povrata novca. U slučaju spora, FLP će utvrditi činjenice i riješiti to pitanje. Ako FLP isplaćuje gotovinu, ista će se zaračunati Suradnicima FLP-a koji su imali dobit od prodaje proizvoda.

Postupak povrata novca i otkupa za Suradnike

3.05 Tijekom odnosnih navedenih razdoblja jamstva i garancije, FLP će osigurati isti novi zamjenski proizvod u zamjenu za neispravni proizvod ili za proizvod koji je Kupac vratio Suradniku jer njime nije bio zadovoljan. Takva zamjena uvjetovana je potvrđivanjem predočenog dokaza o kupovini u utvrđenom vremenskom roku. Takva kupovina morala je biti izvršena od strane Suradnika koji vraća proizvod. Osim toga, za zamjene proizvoda Suradniku za povrate proizvoda od strane Kupaca bit će potreban dokaz o prodaji Kupcu i pisani dokaz o otkazivanju zajedno s potpisanom potvrdom za vraćeni novac, kao i povrat proizvoda ili prazne ambalaže. Ponovljeni povrati proizvoda od iste stranke bit će odbijeni.

3.06 (a) FLP će otkupiti svaki neprodani FLP-ov proizvod prikladan za prodaju, osim literature, koji je kupljen unutar prethodnih dvanaest (12) mjeseci od bilo kojeg FLP-ovog Suradnika koji raskine svoj Suradnički ugovor s FLP-om. Takav otkup izvršit će se tako da Suradnik koji raskida suradnički ugovor prvo FLP-u da pisanu obavijest o svojoj namjeri da raskine svoj Suradnički ugovor s FLP-om i odrekne se svih prava i povlastica vezanih uz isti. Suradnik koji raskida suradnički ugovor mora FLP-u vratiti sve proizvode za koje se potražuje povrat novca zajedno s dokazom kupovine.

(b) Ako je proizvod koji vraća Suradnik koji raskida suradnički ugovor kupljen po Cijeni za nove suradnike, zarada na osnovi NDP-a odbit će se od neposrednog sponzora u gornjoj liniji, te će se, ako vraćeni proizvod nosi više od 1 cc, svi Bonusi i bonusni bodovi koje je sponzor u gornjoj liniji Suradnika koji raskida suradnički ugovor primio za vraćene proizvode, odbiti sponzoru u gornjoj liniji. Ako su bonusni bodovi upotrijebljeni za bilo kakvo pomicanje naviše Suradnika ili sponzora u gornjoj liniji, te više pozicije mogu biti ponovno proračunate nakon odbijanja bonusnih bodova kako bi se utvrdilo trebaju li ostati na snazi.

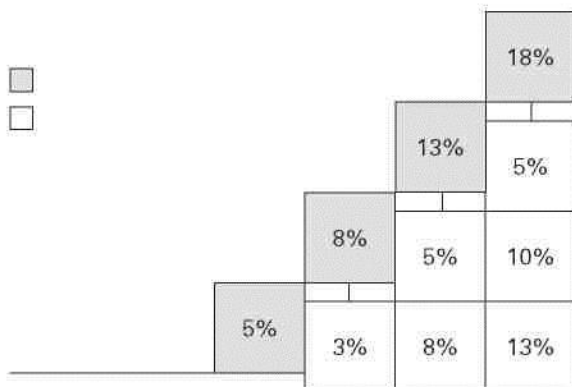
(c) Ako Suradnik koji raskida suradnički ugovor vraća Touch of Forever ili bilo koji drugi paket proizvoda (Combo Pak), a u njemu nedostaje neki proizvod, povrat novca i odbici sponzoru u gornjoj liniji obračunat će se kao da je vraćen cijeli Combo Pak, te će se zatim veleprodajna ili NDP vrijednost komponenti koje nedostaju odbiti od izdanog povrata novca. Nakon provjere činjenica, Suradnik će od FLP-a dobiti ček za povrat novca na iznos koji odgovara iznosu troška koji je Suradnik imao za proizvode koji se vraćaju, umanjen za bonuse koje je Suradnik osobno primio za svoje originalne kupovine i manipulativne troškove, troškove prijevoza i bilo koje druge odgovarajuće naknade.

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

- 3.07 "Pravilo otkupa" namijenjeno je da se Sponzoru i Tvrtki nametne obaveza da osiguraju da sponzorirani Suradnik proizvode kupuje razborito. Sponzor treba uložiti sve napore da Suradnicima osigura preporučene smjernice kako bi kupovali samo onoliko proizvoda koliko je potrebno za zadovoljavanje trenutnih potreba prodaje. Proizvodi za koje se prethodno utvrdi da su prodani, potrošeni ili iskorišteni neće podlijezati ponovnoj kupovini prema "Pravilu otkupa."

4 Struktura bonusa / Marketinški plan

- 4.01 Marketinški plan tvrtke Forever Living objašnjen je kako slijedi:



- (a) **Novi suradnik.** Tvrtka isplaćuje:

- Zaradu na osnovi NDP-a na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Suradnika koji nisu kvalificirani za veleprodaju.

- (b) **Assistant supervizor** postaje se ostvarivanjem sveukupno 2 Domaća osobna i Nemanagerska bonusna boda unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Tvrtka isplaćuje:

- Zaradu na osnovi NDP-a na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Suradnika koji nisu kvalificirani za veleprodaju.

- 5% Bonus za novog suradnika na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Novih suradnika i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 5% Osobni bonus na Osobno priznatu prodaju.

(c) **Supervizor** se postaje ostvarivanjem sveukupno 25 Domaćih osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Tvrtka isplaćuje:

- Zaradu na osnovi NDP-a na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Suradnika koji nisu kvalificirani za veleprodaju.
- 8% Bonus za novog suradnika na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Novih suradnika i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 8% Osobni bonus na Osobno priznatu prodaju.
- 3% Količinski bonus na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.

(d) **Assistant manager** postaje se ostvarivanjem sveukupno 75 Domaćih osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Tvrtka isplaćuje:

- Zaradu na osnovi NDP-a na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Suradnika koji nisu kvalificirani za veleprodaju.
- 13% Bonus za novog suradnika na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Novih suradnika i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 13% Osobni bonus na Osobno priznatu prodaju.
- 5% Količinski bonus na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 8% Količinski bonus na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.

(e) **Manager** se postaje ostvarivanjem sveukupno 120 Domaćih osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Tvrtka isplaćuje:

- Zaradu na osnovi NDP-a na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Suradnika koji nisu kvalificirani za veleprodaju.
- 18% Bonus za novog suradnika na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Novih suradnika i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 18% Osobni bonus na Osobno priznatu prodaju.
- 5% Količinski bonus na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Assistant managera i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 10% Količinski bonus na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.
- 13% Količinski bonus na Osobno priznatu prodaju osobno sponzoriranih Assistant supervizora i njihovih suradnika u donjoj liniji.

(f) Za prikupljanje bonusnih bodova potrebnih za postizanje razina Assistant supervizora, Supervizora, Assistant managera ili Managera može se koristiti bilo koji pojedinačni mjesec ili dva uzastopna mjeseca. Sva pomicanja naviše nastat će na točan datum na koji se prikupi dovoljno bonusnih bodova za postizanje specificirane razine.

(g) Osim kada više zemalja koristi isto Operativno društvo, bonusni bodovi ostvareni u jednoj zemlji ne mogu se kombinirati s onima ostvarenim u drugoj zemlji za postizanje napredovanja u marketinškoj razini (sales level).

(h) Domaći osobni bonusni bodovi Novog suradnika također će se računati kao bonusni bodovi za Novog suradnika za sve njegove sponzore u gornjoj liniji do i uključujući prvog sponzora u gornjoj liniji koji je postigao razinu Assistant supervizora ili više.

(i) Sponzor dobiva pune bonusne bodove bilo kojeg osobno sponzoriranog Suradnika i njegove grupe u donjoj liniji dok taj Suradnik ne dostigne razinu Managera. Slijedom toga, ako je Sponzor kvalificiran za Voditeljski bonus, dobiva Voditeljske bonusne bodove koji odgovaraju 40% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova prvog kvalificiranog Managera niže u svakoj liniji sponzorstva, 20% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova drugog kvalificiranog Managera niže u svakoj liniji sponzorstva, te 10% Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova trećeg kvalificiranog Managera niže u svakoj liniji sponzorstva.

(j) Suradnik neće preteći Sponzora na svom putu ostvarivanja bilo koje Marketinške razine.

(k) Kad se neka Marketinška razina jednom zaradi, nema nikakvog ponovnog kvalificiranja za istu, osim ako se raskine Suradnički ugovor ili Suradnik bude Ponovno sponzoriran.

4.02 **6-mjesečna politika za Novog suradnika.**

(a) Suradnik koji je bio sponzoriran kroz punih šest kalendarskih mjeseci i nije ostvario razinu Assistant supervizora ima mogućnost odabrati novog Sponzora.

(b) Suradnici koji odaberu novog Sponzora izgubit će bilo kakve prethodne suradnike u donjoj liniji i prikupljene bonusne bodove za pomicanje naviše, i računat će se kao novo sponzorirani za sve primjenjive stimulacije.

4.03 **Kvalifikacija u vidu aktivnosti.**

(a) Da bi se kvalificirao za sve Bonuse i Stimulacije, osim Osobnog bonusa, Bonusa za novog suradnika, te Zarade na osnovi NDP-a, Voditelj u prodaji mora biti kvalificiran kao Aktivni suradnik, te zadovoljiti sve druge uvjete Marketinškog plana tijekom kalendarskog mjeseca u kojem su bonusi prikupljeni.

(b) Da bi se smatrao Aktivnim za određeni mjesec, Voditelj u prodaji mora imati sveukupno 4 Domaća aktivna bonusna boda tijekom tog mjeseca, od kojih je barem jedan Osobni bonusni bod.

(c) Voditelju u prodaji koji ne postigne Aktivni status u tom se mjesecu neće isplatiti Količinski bonus na njegovu grupu, te se neće smatrati Aktivnim voditeljem u prodaji. Bilo kakav zarađeni Količinski bonus platit će se sljedećem Aktivnom voditelju u prodaji u gornjoj liniji. Nadalje, bonus tog voditelja platit će se sljedećem Aktivnom voditelju u prodaji u gornjoj liniji i tako dalje.

(d) Voditelj u prodaji koji izgubi bilo kakav Količinski bonus može se ponovno kvalificirati kao Aktivni voditelj u prodaji sljedeći mjesec (bez retroaktivne primjene).

4.04 **Obračunavanja bonusa i isplate.**

(a) Svi bonusi obračunavaju se na Preporučenu maloprodajnu cijenu (SRP) kako je utvrđena u mjesečnoj rekapitulaciji Suradnika.

(b) Bonusi se obračunavaju prema pozicijama u marketinškom planu i isplaćuju se na trenutnoj postignutoj razini. Primjer: Ako Assistant supervizor ostvari 30 ukupnih bonusnih bodova tijekom 2 uzastopna mjeseca, zaradit će 5% na bilo koju Osobno priznatu prodaju u okviru prvih 25 bonusnih bodova i 8% na bilo koju Osobno priznatu prodaju u okviru preostalih 5 bonusnih bodova.

(c) Voditelj u prodaji ne dobiva VB na bilo kojeg Suradnika u svojoj sponzoriranoj grupi koji je na istoj razini u marketinškom planu. Međutim, iz takvih će izvora dobiti pune bonusne bodove za napredovanje u Marketinškoj razini i druge stimulacije

(d) Bonus se fizičkim osobama isplaćuje temeljem Ugovora o djelu petnaestog dana u mjesecu koji slijedi onaj u kojem je proizvod kupljen od Tvrtke ili se uplaćuje prvi bankovni dan nakon 15. Primjer: bonusi za kupovine u siječnju uplaćuju se 15. veljače.

(e) Temeljem pisanog zahtjeva Suradnika Osobni bonus uračunat će se u cijenu jedne od slijedećih narudžbi.

5 Status i kvalifikacije za Managera

5.01 **Priznati manager:**

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

- 1) On i njegova grupa u donjoj liniji ostvare 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca, te
- 2) Je Aktivni Suradnik svakog mjeseca tijekom istog perioda, te
- 3) Tijekom istog razdoblja nema drugih Suradnika u svojoj donjoj liniji koji se kvalificiraju za Managera.

(b) Ako se Suradnik u donjoj liniji Suradnika također kvalificira za Priznatog managera u bilo kojoj zemlji tijekom istog perioda, Suradnik će biti Priznati manager ako

- 1) Je Aktivni voditelj u prodaji svakog mjeseca tijekom istog perioda, te
- 2) Ima najmanje 25 Domaćih osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova u završnom mjesecu kvalifikacije od Suradnika u donjoj liniji, osim donje linije koja uključuje Managera koji napreduje u istom mjesecu.

5.02 **Nepriznati manager:**

(a) Kad Suradnik i suradnici u njegovoj donjoj liniji ostvare 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca, a taj Suradnik ne zadovoljava ostale uvjete za Priznatog managera, on postaje Nepriznati manager.

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

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

- 1) Da ostvari sveukupno 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca, te
- 2) Da bude Aktivni voditelj u prodaji svakog mjeseca tijekom istog perioda.

(d) Od datuma kad je Nepriznati manager ostvario 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova on postaje Priznati manager i početak će primati Voditeljske bonuse i Voditeljske bonusne bodove na Priznate prodaje sve dok je kvalificiran za LB.

(e) Ako se kvalifikacija dogodi u mjesecu neposredno nakon što postane Nepriznati manager, bonusni bodovi koji su bili vezani uz pomicanje Managera iz donje linije naviše tijekom mjeseca pomicanja naviše do Nepriznatog managera mogu se računati za kvalifikaciju za Priznatog managera.

5.03 **Sponzorirani manager:**

(a) Manager postaje Sponzorirani manager za svog neposrednog Sponzora u gornjoj liniji tako da se

- 1) Kvalificira za Priznatog managera, ili
- 2) Kvalificira za Sponzoriranog managera iz statusa Naslijeđenog ili Transferiranog managera.

(b) Sponzorirani manager može se računati za kvalifikaciju njegovog Managera u gornjoj liniji za Gem bonus, status Gem managera, te za bilo koju drugu stimulaciju koja zahtijeva Sponzorirane managere.

5.04 **Naslijeđeni i Transferirani manager:**

(a) Kad Manager raskine suradnički ugovor, njegova cjelokupna organizacija u donjoj liniji pomaknut će se naviše izravno ispod sadašnjeg Sponzora Managera koji je raskinuo suradnički ugovor i ostatak će u svojem sadašnjem generacijskom rasporedu.

(b) Ako je Manager koji je raskinuo suradnički ugovor Sponzorirani Priznati manager, a u svojoj organizaciji ima bilo kakve Priznate managere 1. generacije, ti Manageri bit će klasificirani kao Naslijeđeni manageri u 1. generaciji njihovog novo imenovanog Sponzora. Međutim, jedan od tih Managera može biti odabran za Sponzoriranog managera kako bi zamijenio Managera 1. generacije koji je raskinuo suradnički ugovor.

(c) Status Naslijeđenog managera ne utječe na Količinski bonus ili Voditeljski bonus isplaćen bilo kojem Manageru ili njegovoj gornjoj liniji. Aktivnost Naslijeđenog managera ne uzima se u obzir za kvalifikaciju njegovog Managera u gornjoj liniji za Gem bonus, smanjenje bonusnog boda za Nagradni poticajni program ili status Gem managera.

(d) Manager koji vrši međunarodno sponzoriranje u drugoj zemlji osim njegove originalne zemlje sponzorstva bit će Transferirani manager. Aktivnost Transferiranog managera ne uzima se u obzir za kvalifikaciju njegovog Managera u gornjoj liniji za Gem bonus, smanjenje boda za Nagradni poticajni program ili status Gem managera.

(e) Transferirani ili Naslijeđeni manager može se kvalificirati za Sponzoriranog managera ako zadovolji sljedeće uvjete:

- 1) Ostvari sveukupno 120 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca.
- 2) Bude Aktivni voditelj u prodaji tijekom istog perioda.
- 3) Ako se ponovno kvalificira u stranoj zemlji, bude Aktivni voditelj u prodaji u svojoj matičnoj zemlji ili ostvari 4 Osobna bonusna boda u zemlji gdje ostvaruje Status Sponzoriranog managera.

6 Voditeljski bonus (Leadership Bonus - LB)

6.01 Nakon što Suradnik postane Priznati manager, može se kvalificirati za Voditeljski bonuse kroz razvijanje i podržavanje Managera u donjoj liniji, te kroz nastavak sponzoriranja i obučavanja Suradnika u svojoj Nemanagerskoj strukturi u donjoj liniji.

6.02 (a) Priznati manager mora biti kvalificiran za Voditeljski bonus svakog mjeseca kako bi dobio Voditeljske bonuse prikupljene tijekom odgovarajućeg mjeseca.

(b) Priznati manager može se kvalificirati za Voditeljske bonuse ako zadovolji jedan od sljedećih uvjeta:

- 1) Da bude Aktivan i ima Priznate prodaje od 12 Domaćih osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova tijekom određenog mjeseca.
- 2) Da bude Aktivan i ima Priznate prodaje od 8 Domaćih osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova tijekom određenog mjeseca, te da ima dva Aktivna Priznata managera, svakog u posebnoj suradničkoj strukturi, od kojih svaki ima Priznate prodaje od 25 Domaćih ukupnih bonusnih bodova, kako to pokazuje rekapitulacija iz prethodnog mjeseca svakog Managera u donjoj liniji.
- 3) Da bude Aktivan i ima Priznate prodaje od 4 Domaća Osobna CC i CC za Novog suradnika tijekom određenog mjeseca, te da ima tri Aktivna Priznata managera, svakog u posebnoj suradničkoj strukturi, od kojih svaki ima Domaće Priznate prodaje od 25 ukupnih bonusnih bodova

kako to pokazuje rekapitulacija iz prethodnog mjeseca svakog Managera u donjoj liniji.

- 6.03 Aktivnom Priznatom manageru koji ima Domaće Priznate prodaje od najmanje 25 ukupnih bonusnih bodova priznat će se u obračun smanjenje uvjeta za kvalifikaciju za Voditeljski bonus za sve njegove Managere u gornjoj liniji za 12-do-8 CC ili 12-do-4 CC za sljedeći mjesec.
- 6.04 Voditeljski bonus, na osnovi sveukupnog SRP-a Managerove Osobne i Nemanagerske priznate prodaje u kvalifikacijskom mjesecu, isplaćuje se njegovim Managerima u gornjoj liniji kvalificiranim za Voditeljski bonus u sljedećim vrijednostima:
- a) 6% isplaćuje se prvom Manageru u gornjoj liniji kvalificiranom za Voditeljski bonus.
 - b) 3% isplaćuje se drugom Manageru u gornjoj liniji kvalificiranom za Voditeljski bonus.
 - c) 2% isplaćuje se trećem Manageru u gornjoj liniji kvalificiranom za Voditeljski bonus.
- 6.05 (a) Priznati manager koji nije Aktivan kroz tri uzastopna mjeseca gubi svoju podobnost da se kvalificira za Voditeljski bonus.
- (b) Priznati manager koji je izgubio svoju podobnost da se kvalificira za Voditeljski bonus može ponovno steći podobnost ako zadovolji sljedeće uvjete:
- 1) Da ostvari sveukupno 12 Domaćih osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova svakog mjeseca kroz period od 3 uzastopna mjeseca.
 - 2) Da bude Aktivan svakog mjeseca kroz isti period.
- (c) Nakon što ponovno stekne podobnost, Voditeljski bonus će se prikupljati svakog mjeseca u kojem je Manager kvalificiran za Voditeljski bonus nakon toga, počevši s 4. mjesecom, što će se isplatiti 15. u 5. mjesecu.

7 Dodatne stimulacije

- 7.01 Svi poticajni programi Tvrtke imaju cilj promicati čvrsta načela izgradnje poslovanja. To uključuje razumno sponzoriranje i prodaju proizvoda u količinama koje su upotrebljive, te se mogu dalje prodavati. Poticajni bodovi i nagrade su neprenosivi, te će se dodijeliti samo Suradnicima koji su stekli uvjete izgradnjom svog poslovanja sukladno slovu i duhu Marketinškog plana i Poslovne politike FLP-a.
- 7.02 Nagradne značke dodijelit će se samo onim Suradnicima čija se imena nalaze na Prijavi za suradnika u evidenciji Središnjeg ureda.
- 7.03 (a) U slučaju da bračni partner Suradnika ne ide na Zarađeno putovanje, Suradnik može povesti gosta, pod uvjetom da je taj gost ili Suradnik ili podoban da postane Suradnik.

(b) Zarađena putovanja ograničena su na sljedeća: 1.500 cc te na Global Rally, susret Eagle Managera, Safirna, Dijamantno-safirna, Dvostruko-dijamantna, te Trostruko-dijamantna putovanja.

8 Nagrade za managerski i viši status

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

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

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

8.04 **Status Eagle managera:**

(a) Status Eagle managera Suradnik zavrjeđuje i obnavlja svake godine ako zadovolji sljedeće uvjete tijekom kalendarske godine nakon kvalificiranja za Priznatog managera:

- 1) Da bude Aktivan i kvalificiran za Voditeljski bonus u svakom mjesecu.
- 2) Da ostvari najmanje 720 ukupnih bonusnih bodova, uključujući najmanje 100 NOVIH bonusnih bodova.
- 3) Da osobno sponzorira i razvije najmanje 2 nove Supervizorske linije.
- 4) Da podržava lokalna i regionalna okupljanja.

(b) Osim gore navedenih uvjeta, Senior manageri i viši od njih također moraju razviti i održavati Eagle managere u donjoj liniji, kako je prikazano u sljedećoj shemi. Svaki Eagle manager u donjoj liniji mora biti u zasebnoj sponzorskoj liniji, bez obzira na to koliko generacija niže. Taj se uvjet zasniva na poziciji Managera za koju je kvalificiran na početku kalendarske godine.

- 1) Senior manager: 1 sponzorirani Eagle manager.
- 2) Soaring manager: 3 sponzorirana Eagle managera.
- 3) Safirni manager: 6 sponzoriranih Eagle managera.
- 4) Dijamantno-safirni: 10 sponzoriranih Eagle managera.
- 5) Dijamantni manager: 15 sponzoriranih Eagle managera.
- 6) Dvostruko-dijamantni manager: 25 sponzoriranih Eagle managera.
- 7) Trostruko-dijamantni manager: 35 sponzoriranih Eagle managera.
- 8) Centurion-dijamantni manager: 45 sponzoriranih Eagle managera.

(c) Svi uvjeti moraju biti ostvareni unutar jednog Operativnog društva, s izuzetkom zahtjeva za NOVE bonusne bodove i zahtjeva za Eagle managera u donjoj liniji, kako je niže pojašnjeno.

- (d) Ponovno sponzorirani Suradnici uključeni su u novu, osobno sponzoriranu donju liniju, uvjete za novog Supervizora i NOVE bonusne bodove.
- (e) Manager može kombinirati NOVE bonusne bodove iz različitih zemalja kako bi ispunio zahtjev za 100 NOVIH bonusnih bodova.
- (f) Manager može kombinirati svoje sponzorirane Eagle managere iz različitih zemalja u svrhu postizanja statusa Eagle managera.
- (g) Ako Suradnik postane Manager tijekom kvalifikacijskog razdoblja:
- 1) Bilo koji novi Suradnik kojeg je sponzorirao tijekom završnog mjeseca unapređenja uzet će se u obzir za uvjete za novo sponzoriranje i NOVE bonusne bodove za program Eagle managera u tom kvalifikacijskom razdoblju
 - 2) Njegovi uvjeti za Eagle managera NISU proporcionalno izračunati; umjesto toga, on treba ostvariti 720 ukupnih/100 NOVIH bonusnih bodova i 2 nova Supervizora tijekom preostalog dijela kvalifikacijskog razdoblja nakon postizanja razine Managera.
- (h) Po ispunjenju svih zahtjeva za dobivanje Statusa Eagle managera, Suradnja će biti nagrađena Zarađenim putovanjem i sudjelovanjem na godišnjem Skupu Eagle managera u nekom odmaralištu u njihovoj regiji. Ovo uključuje:
- 1) zrakoplovnu kartu i smještaj s tri noćenja;
 - 2) poziv na ekskluzivnu obuku za Eagle managere;
 - 3) pristup svi događanjima u vezi sa Skupom Eagle managera.

8.04.1 Konferencija Eagle managera

- (a) Konferencija Eagle managera postiže se i ponovno obnavlja ostvarivanjem ukupno 7.500 bonusnih bodova tijekom kalendarske godine nakon kvalificiranja za Priznatog managera.
- (b) Manageri koji ostvare pravo na Eagle konferenciju bit će pozvani u neko ekskluzivno svjetsko odmaralište te će na Global Rally primiti Priznanje i Nagrade Eagle Summit.
- (c) Manageri moraju nazočiti Global Rally kako bi primili Nagrade Eagle Summit.

8.05 **Senior manager:** Kad je Manager razvio 2 Sponzorirana priznata managera 1. generacije, priznaje se kao Senior manager i dodjeljuje mu se zlatna značka s dva granata

8.06 **Soaring manager:** Kad je Manager razvio 5 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije, priznaje se kao Soaring manager i dodjeljuje mu se zlatna značka s četiri granata.

8.07 Nagrade za Gem managera

(a) **Safirni manager:** Kad je Manager razvio 9 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije, priznaje se kao Safirni manager, te mu se dodjeljuje:

- 1) Zlatna značka s četiri safira.

- 2) 4-dnevno putovanje s 3 noćenja sa svim plaćenim troškovima u mjesto za odmor unutar Regije.

(b) **Dijamantno-safirni manager:** Kad je Manager razvio 17 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije, priznaje se kao Dijamantno-safirni manager i dodjeljuje mu se:

- 1) Zlatna značka s dva dijamanta i dva safira.
- 2) Posebno dizajnirana skulptura.
- 3) 5-dnevno putovanje s 4 noćenja sa svim plaćenim troškovima u luksuzno mjesto za odmor unutar Regije.

(c) **Dijamantni manager:** Kad je Manager razvio 25 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije, priznaje se kao Dijamantni manager i dodjeljuje mu se:

- 1) Zlatna značka s jednim velikim dijamantom.
- 2) Predivno dizajnirani dijamantni prsten.
- 3) Potvrda o zadovoljavanju uvjeta u smislu bodova za Zarađene nagradne stimulacije i Količinski bonus, uz uvjet da minimalno 25 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije budu Aktivni svakog mjeseca.
- 4) Putovanje u trajanju od 7 dana – 6 noći sa svim plaćenim troškovima izvan regije boravka.

(d) **Dvostruki dijamantni manager:** Kad je Manager razvio 50 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije, priznaje se kao Dvostruki dijamantni manager i dodjeljuje mu se:

- 1) Posebno dizajnirana zlatna značka s dva velika dijamanta.
- 2) 10-dnevno putovanje u Južnu Afriku s 9 noćenja sa svim plaćenim troškovima.
- 3) Ekskluzivno naliv-pero ukrašeno dijamantima.

(e) **Trostruki dijamantni manager:** Kad je Manager razvio 75 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije, priznaje se kao Trostruki dijamantni manager i dodjeljuje mu se:

- 1) Posebno dizajnirana zlatna značka s tri velika dijamanta.
- 2) 14-dnevno putovanje oko svijeta s 13 noćenja sa svim plaćenim troškovima.
- 3) Ekskluzivan unikatni sat (po odabiru FLP-a).
- 4) Posebno dizajnirana skulptura (po odabiru FLP-a).

(f) **Dijamantni-centurion manager:** Kad je Manager razvio 100 Sponzoriranih priznatih managera 1. generacije, priznaje se kao Dijamantni-centurion manager i dodjeljuje mu se:

- 1) Posebno dizajnirana zlatna značka s četiri velika dijamanta.

9 Gem bonus

9.01 (a) Gem manager kvalificiran za Voditeljski bonus koji ima potrebni broj Aktivnih Sponzoriranih managera 1. generacije tijekom jednog mjeseca u zemlji kvalifikacije dobit će Gem bonus na osnovi sveukupnog SRP-a Osobne i Nemanagerske priznate domaće prodaje njegovih Managera 1., 2. i 3. generacije ostvarene u toj zemlji tijekom tog mjeseca, prema sljedećoj shemi:

- 1) 9 Managera = 1%
- 2) 17 Managera = 2%
- 3) 25 Managera = 3%

(b) Manager može za svoju kvalifikaciju za Gem bonus uzeti u obzir stranog Managera 1. generacije pod uvjetom da se strani Manager kvalificirao za Sponzoriranog managera u zemlji u kojoj se Manager kvalificira za Gem bonus. Nakon što se strani Manager kvalificira kao Sponzorirani manager, on će se uzimati u obzir od strane njegovog sponzora u gornjoj liniji za kvalifikaciju za Gem bonus tijekom onih mjeseci u kojima strani Manager ima potvrdu o zadovoljavanju uvjeta za Aktivnost od svoje matične zemlje.

(c) Gem bonus isplaćuje svaka zemlja na osnovi SRP-a Domaće Osobne i Nemanagerske priznate aktivnosti prodaje Managera u toj zemlji. Da bi se kvalificirao za Gem bonus od bilo koje zemlje, Manager mora imati potreban broj Aktivnih sponzoriranih managera 1. generacije u toj zemlji za mjesec u kojem se kvalificira za Gem bonus.

10 Nagradni poticajni program

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

(b) Raspoložive su tri razine Nagradnog poticajnog programa:

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

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

Kvalifikacija za Zarađenu stimulaciju / Uvjeti održavanja

	1. razina	2. razina	3. razina
Mjesec	Ukupni bonusni bodovi	Ukupni bonusni bodovi	Ukupni bonusni bodovi
1.	50	75	100

2.	100	150	200
3.	150	225	300

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

(e) Ako Managerovi ukupni bonusni bodovi padnu ispod uvjeta za 3. mjesec tijekom bilo kojeg mjeseca, Zarađena stimulacija tog mjeseca proračunat će se kao 2,66 € puta Managerovi ukupni bonusni bodovi za taj mjesec.

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

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

(h) Za svakih 5 dodatnih osobno sponzoriranih Aktivnih priznatih managera tijekom trećeg mjeseca za kvalificiranje ili bilo kojeg mjeseca tijekom razdoblja od 36 mjeseci, uvjet za 3. mjesec smanjit će se za dodatnih 40, 50 ili 60 bonusnih bodova za razine 1., 2. ili 3., redom.

(i) Bonusni bodovi uzimat će se u obzir za uvjete za kvalificiranje i održavanje samo u mjesecima u kojima je Manager Aktivan.

(j) Bonusni bodovi koje je ostvario Aktivni suradnik prije nego što je postao Priznati manager uzimat će se u obzir za njegovu kvalifikaciju za Zarađenu stimulaciju.

(k) Nakon što se završi treći mjesec kvalificiranja za Zarađenu stimulaciju, Manager se u bilo koje vrijeme može kvalificirati za veću Stimulaciju počevši sa sânim prvim sljedećim mjesecom. Na primjer, ako se Manager kvalificira za 1. razinu u siječnju, veljači i ožujku s 50, 100 i 150 CC, te zatim ostvari 225 CC u travnju, njegov period isplate za 1. razinu zamijenio bi se novim 36-mjesečnim periodom isplate za 2. razinu.

(l) Na kraju tog razdoblja od 36 mjeseci, Manager se može ponovno kvalificirati za novu Zarađenu stimulaciju koristeći iste kvalifikacije kako su gore navedene. Ta ponovna kvalifikacija može se zadovoljiti tijekom bilo koja 3 uzastopna mjeseca unutar zadnjih 6 mjeseci prvobitnog razdoblja od 36 mjeseci.

11 Predsjednički Bonus

11.01 (a) Ovo su temeljni zahtjevi za sve razine. SVI sljedeći zahtjevi moraju biti ispunjeni ili u domaćoj zemlji ili kvalifikacijskoj zemlji. Ne mogu se kombinirati zahtjevi iz različitih zemalja.

1) Morate biti aktivni Priznati Manager sa 4 aktivna boda tijekom poticajnog razdoblja ili ako u poticajnom razdoblju iz distributera napredujete u managera, svaki mjesec nakon toga morate imati aktivne bodove.

2) Morate biti kvalificirani za Leadership Bonus (voditeljski bonus) svakog mjeseca tijekom poticajnog razdoblja (čak iako nemate ni jednog managera u svojoj strukturi ili ako iz distributera napredujete u managera, morate biti kvalificirani za Leadership Bonus svaki sljedeći mjesec (čak iako nemate ni jednog menadžera u svojoj strukturi).

3) Zahtjevi/norme koje slijede mogu se ostvariti u svakoj od zemlji sudionica:

- a) Budite kvalificirani za osvojeni poticajni program.
- b) Kupujte proizvode po potrebi nakon što ste iskoristili 75% inventara prethodno kupljenih proizvoda.
- c) Gradite FLP posao točno prema MLM načelima i politici tvrtke.
- d) Sudjelujte i podržavajte događanja unutar tvrtke.

4) Konačan primitak u Chairman's bonus poticaj dešava se uz suglasnost izvršnog odbora koji će uzeti u obzir sve provizije koje su u skladu s politikom tvrtke uključujući i sve točke koje su navedene u odjeljku 16.02 politike tvrtke (no neće se ograničavati isključivo na njih).

(b) Predsjednički Bonus - Manager 1. razine

Pored Osnovnih zahtjeva u Kvalifikacijskoj zemlji moraju se ispuniti i sljedeći uvjeti, ako nije drugačije navedeno:

1) Ostvarite vlastitih 700 managerskih bodova unutar poticajnog perioda nakon što ste postali priznati manager.

2) ...uključujući minimalnih NOVIH 150 bodova. Spomenutih 150 bodova možete stvoriti i kombinirati u bilo kojoj zemlji. Međutim, svaki novi bod koji sakupite izvan zemlje kvalifikacije neće ući u izračun poticajnih bodova.

3) Ostatak vlastitih i ne-managerskih bodova moraju se sakupiti u zemlji kvalifikacije.

4) Stvorite jedno od sljedećih u bilo kojoj generaciji:

- a) Priznatog managera koji je ispod vas u strukturi u vašoj kvalifikacijskoj zemlji, a koji je sakupio 600 ili više grupnih kreditnih bodova tijekom poticajnog razdoblja nakon što je postao

priznati manager. Spomenuti manager može biti postojeći manager ili novonastali manager tijekom poticajnog razdoblja

Ili

b) Downline Chairman's bonus manager u bilo kojoj zemlji sudionici.

5) Manageru sa 600 bodova ti bodovi neće biti uračunati prilikom izračuna poticajnih dionica.

6) Samo bodovi za mjesec u kojima je manager sa 600 bodova bio aktivan računat će se za ovaj uvjet.

7) Responzorirani distributeri računaju se po svim uvjetima za 1. razinu osim za novih 150 bodova.

8) Ako distributer postane manager unutar kvalifikacijskog razdoblja, svaki novi distributer koji nastane u njihovoj sponzorskoj liniji tijekom posljednjeg mjeseca prelaska u managersku poziciju, računat će se u nove bodovne zahtjeve za Chairman's bonus program tog kvalifikacijskog razdoblja.

(c) Predsjednički Bonus - Manager 2. razine

Pored Osnovnih zahtjeva u Kvalifikacijskoj zemlji moraju se ispuniti i sljedeći uvjeti, ako nije drugačije navedeno:

- 1) Ostvarite 600 osobnih i ne-managerskih bodova tijekom poticajnog perioda NAKON što ste postali Priznati manager.
- 2) ...uključujući minimalnih 100 novih bodova. Spomenutih 100 bodova možete stvoriti i kombinirati u bilo kojoj zemlji. Međutim, svaki novi bod koji sakupite izvan zemlje kvalifikacije neće ući u izračun poticajnih dionica.
- 3) Ostatak vlastitih i ne-managerskih bodova moraju se sakupiti u kvalifikacijskoj zemlji.
- 4) Ostvarite 3 Chairman's bonus managera u bilo kojoj generaciji, svakog u zasebnoj donjoj liniji, u bilo kojoj zemlji sudionici.
- 5) Responzorirani distributeri računaju se po svim uvjetima za 2. razinu osim za novih 100 bodova.
- 6) Ako distributer postane manager unutar kvalifikacijskog razdoblja, svaki novi distributer koji nastane u njihovoj sponzorskoj liniji tijekom posljednjeg mjeseca prelaska u managersku poziciju, računat će se u nove bodovne zahtjeve za Chairman's bonus program tog kvalifikacijskog razdoblja.

(d) Predsjednički Bonus – Manager 3. razine

Pored Osnovnih zahtjeva u Kvalifikacijskoj zemlji moraju se ispuniti i sljedeći uvjeti, ako nije drugačije navedeno:

- 1) Ostvarite 500 osobnih i ne-managerskih bodova tijekom poticajnog perioda NAKON što ste postali Priznati manager.

- 2) ...uključujući minimalnih 100 novih bodova. Spomenutih 100 bodova možete stvoriti i kombinirati u bilo kojoj zemlji. Međutim, svaki novi bod koji sakupite izvan zemlje kvalifikacije neće ući u izračun poticajnih dionica.
- 3) Ostatak osobnih i ne-managerskih bodova moraju se sakupiti u kvalifikacijskoj zemlji.
- 4) Ostvarite 6 Chairman's bonus managera u bilo kojoj generaciji, svakog u zasebnoj donjoj liniji, u bilo kojoj zemlji sudionici.
- 5) Responzorirani distributeri računaju se po svim uvjetima za 3. razinu osim za novih 100 bodova.
- 6) Ako distributer postane manager unutar kvalifikacijskog razdoblja, svaki novi distributer koji nastane u njihovoj sponzorskoj liniji tijekom posljednjeg mjeseca prelaska u managersku poziciju, računat će se u nove bodovne zahtjeve za Chairman's bonus program tog kvalifikacijskog razdoblja.

(e) Poticajna kalkulacija Predsjedničkog Bonusa

- 1) Globalni fond bonusa bit će utvrđen i potom dodijeljen po sljedećem principu:
 - a) Jedna polovina fonda bit će isplaćena onima koji se kvalificiraju za 1. Razinu.
 - b) Jedna trećina fonda bit će isplaćena onima koji se kvalificiraju za 2. Razinu.
 - c) Jedna šestina fonda bit će isplaćena onima koji se kvalificiraju za 3. Razinu.
- 2) Kvalificiranom distributeru bit će dodijeljena jedna poticajna dionica za svaki ostvareni bod u njihovoj zemlji kvalifikacije (u to nisu uključeni bodovi ostvareni izvan zemlje kvalifikacije) uz dodatak poticajnih dionica koje je ostvario prvi Chairman's bonus manager u svakoj sponzorskoj liniji u bilo kojoj zemlji sudionici.
- 3) Svaka podjela fonda vršit će se od ukupnog zbroja poticajnih dionica od SVIH distributera koji su se kvalificirali za spomenutu podjelu fonda kako bi se odredio novčani faktor za tu podjelu. Taj novčani faktor bit će uvećan za poticajne dionice svakog distributera koji dospije do količine isplate poticaja

(f) Predsjednički Bonus Global Rally nagrada

- 1) U slučaju da se kvalificiraju za 1,5k ili više Rally globalnu nagradu, Chairman's bonus manageri bit će nagrađeni putovanjem na FLP Global Rally kako bi im se odalo priznanje te kako bi dobili svoj bonus.
Put uključuje:

- a) Prijevoz avionom, smještaj, hranu 5 dana i 4 noći
- b) \$250 za trošenje
- c) \$200 za aktivnosti

12 FLP-ova Global Rally putovanja

12.01 (a) Suradnik se može kvalificirati za putovanje za dvoje na FLP Global Rally, uključujući zrakoplovnu kartu, smještaj, jelo i dnevnicu za aktivnosti te „džeparac“ prikupljanjem 1.500 ili više ukupnih bonusnih bodova od 1. siječnja do 31. prosinca svake godine na trošak FLP-a. Da bi primio tu stimulaciju Suradnik - koji se kvalificira - mora prisustvovati edukaciji i motivacijskim okupljanjima za Global rally nakon kvalifikacijskog razdoblja.

(b) Da bi dostigao Global rally nagrade za 1.500 bonusnih bodova i više, Suradnik može kombinirati bonusne bodove iz svih zemalja gdje ima suradnike. Odgovornost je Suradnika da svom Domaćem središnjem uredu dostavi dokaz o bonusnim bodovima zarađenim u drugim zemljama do 31. siječnja.

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

(d) Suradnik se kvalificira ostvarivanjem ukupnih bonusnih bodova, te dobiva Global rally Nagrade, kako je niže naznačeno. Svaki Suradnik koji se kvalificira dobit će ili obroke koje će osigurati Tvrtka ili sredstva za prehranu razmjerna njihovom kvalificiranju. Suradnik mora nazočiti Rally-ju kako bi primio nagradu.

(e) Chairman's Bonus Manager (ispod 1.5K):

- 1) zrakoplovnu kartu, smještaj i hranu za 5 dana i 4 noći.
- 2) 250 \$ džeparca i
- 3) 200 \$ doplatka za aktivnost

(f) 1500 Ukupno Kredit Bodova (1.5K):

- 1) zrakoplovne karte, smještaj i hrana za 6 dana i 5 noći.

(g) 2.500 Ukupno Kredit Bodova (2.5K):

- 1) zrakoplovne karte, smještaj i hrana za 8 dana i 7 noći.

(h) 5000 Ukupno Krediti Bodova(5K):

- 1) zrakoplovne karte, smještaj i hrana za 9 dana i 8 noći.

(i) 7.500 Ukupno Krediti Bodova (7.5k):

- 1) zrakoplovne karte, smještaj i hrana za 9 dana i 8 noći.

(j) 10000 Ukupno Krediti Bodova (10K):

- 1) zrakoplovne karte, smještaj i hrana za 9 dana i 8 noći.

(k) 12500 Ukupno Krediti Bodova (12.5K):

- 1) zrakoplovne karte, smještaj i hrana za 9 dana i 8 noći.

13 Postupci naručivanja

- 13.01 (a) Suradnik (bez obzira na razinu) naručuje izravno od Tvrtke po Cijeni za nove suradnike (NDP) dok ne dođe do Osobno priznate prodaje od 2 bonusna boda unutar razdoblja od 2 uzastopna mjeseca. Nakon toga kupuje po Veleprodajnoj cijeni.
- (b) Sve narudžbe uz odgovarajuće plaćanje moraju se predati ovlaštenom FLP-ovom ovlaštenom prodajnom centru, Podrška za suradnike na broju (888) 440-ALOE (2563) ili putem Interneta na adresi www.foreverliving.com, do 23:59 (prema lokalnom vremenu u Arizoni) na zadnji kalendarski dan mjeseca primjenjivog za kvalificiranje za bonus ostvaren za taj mjesec.
- (c) Sve narudžbe moraju imati priložen potvrđeni ček, gotovinski ček, osobni ček, opću uplatnicu ili slip kreditne kartice (Visa, MasterCard ili Discover).
- (d) Bilo kakvo neslaganje u uvjetima ili količinama treba se prijaviti Podršci za suradnike ne kasnije od 10 dana nakon datuma kad je narudžba data.
- (e) Suradnik ne može u bilo kojem kalendarskom mjesecu naručiti više od 25 bonusnih bodova bez prethodnog odobrenja Središnjeg ureda.
- (f) Najmanja narudžba Suradnika je 55 € u proizvodima, ne uključujući literaturu ili poreze.
- (g) Sve narudžbe podliježu, a sve isporuke su uvjetovane konačnim prihvaćanjem od strane Središnjeg ureda FLP-a. Primitak bonusa dokaz je prihvaćanja od strane Središnjeg ureda.
- (h) Kod naručivanja proizvoda koji je bio predmet neke ranije narudžbe, Suradnik Tvrtki potvrđuje da je 75% prethodne narudžbe tog proizvoda prodano, upotrijebljeno ili drugačije iskorišteno u njegovom poslovanju.

14 Politika ponovnog sponzoriranja

- 14.01 (a) Postojeći distributer može se responsorirati pod drugim sponzorom, pod uvjetom da je tokom prethodna 24 mjeseca
- 1) bio distributer
 - 2) nije kupio ili primio FLP proizvode, bilo od kompanije ili drugog izvora
 - 3) nije primio uplatu bilo kojeg oblika od FLP distributera
 - 4) nije bio sponzor drugim pojedincima u FLP poslovanju
- b) Distributer koji prolazi kroz responsoriranje mora potpisati i ovjeriti izjavu pod materijalnom i kaznenom odgovornošću s obzirom na gore navedena pravila prije no što mu responsoriranje bude dozvoljeno.
- c) Responsorirani distributer počinje na novoj distributerskoj razini pod novim sponzorom i gubi donju liniju koju je stekao do tog trenutka u svim zemljama u

kojima je prethodno bio sponzor te mu se neće računati „novi“ bodovni zahtjevi koji su propisani Chairman's bonus poticajnim programom. Međutim, računat će se prema sponzorskim zahtjevima propisanim Eagle Manager poticajem

d) Responzorirani distributer računa se kao novi sponzorirani distributer za sve poticaje i promocije

15 Politika međunarodnog sponzoriranja

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

(b) Postupci i politike za Međunarodno sponzoriranje su kako slijedi:

- 1) Suradnik mora kontaktirati Središnji ured svoje matične zemlje, te zatražiti da bude međunarodno sponzoriran u željenoj zemlji.
- 2) Originalni identifikacijski broj Suradnika koristit će se u svim zemljama za koje je međunarodno sponzoriran.
- 3) Sponzor Suradnika bit će osoba koja se kao sponzor nalazi u njegovoj prvoj prijavi koju je FLP prihvatio.
- 4) Suradnik će automatski započeti na svojoj sadašnjoj ostvarenoj Marketinškoj razini u svim zemljama za koje je međunarodno sponzoriran.
- 5) Bonusni bodovi ostvareni u jednom Operativnom društvu ne mogu se kombinirati s onima ostvarenim u drugom Operativnom društvu kako bi se postigla napredovanja u Marketinškoj razini ili radi kvalificiranja za Bonus ili isplate Zarađenih nagradnih stimulacija. Međutim, mogu se kombinirati za kvalificiranje za razine od + 1.500 CC za Poticajni program Global rally, te za uvjete za nove bonusne bodove za programe Udjela u dobiti i Eagle manager.
- 6) Voditelj u prodaji koji još nije dostigao Marketinšku razinu Managera u svojoj matičnoj zemlji morat će postići Aktivni status u svakoj zemlji u kojoj je međunarodno sponzoriran kako bi dobio bonus od te zemlje.
- 7) Kada Suradnik postigne neku Marketinšku razinu u bilo kojoj zemlji, ona se sljedećeg mjeseca odražava na sve druge zemlje.
- 8) Ako se Suradnik koji još nije postigao status Managera u svojoj matičnoj zemlji pomakne naviše do razine Managera u stranoj zemlji, mora biti Aktivan tijekom razdoblja pomicanja naviše i imati najmanje 25 Osobnih i Nemanagerskih bonusnih bodova ili u svojoj matičnoj zemlji ili u zemlji u kojoj se pomaknuo naviše tijekom završnog mjeseca u kojem se pomaknuo naviše kako bi postao Priznati manager.
- 9) Kada Suradnik promijeni mjesto boravka, mora obavijestiti svoju staru zemlju boravka tako da mu se može promijeniti adresa i dodijeliti nova matična zemlja.

(c) Manager koji je Aktivan tijekom određenog mjeseca u svojoj matičnoj zemlji dobit će Potvrdu o zadovoljavanju uvjeta za Aktivnost za sljedeći mjesec u svim stranim zemljama kako bi se kvalificirao za Količinske bonuse u tim zemljama. Na primjer, ako je Manager aktivan tijekom mjeseca siječnja u svojoj matičnoj zemlji, njegov uvjet za Aktivnog suradnika bit će zadovoljen u svim stranim zemljama za mjesec veljaču.

(d) Manager koji je kvalificiran za Voditeljski bonus tijekom određenog mjeseca u svojoj matičnoj zemlji dobit će potvrdu o zadovoljavanju kvalifikacija za Voditeljski bonus za sljedeći mjesec u svim stranim zemljama kako bi se kvalificirao za Voditeljske bonuse u tim zemljama. Na primjer, ako je Manager kvalificiran za Voditeljski bonus tijekom mjeseca siječnja u svojoj matičnoj zemlji, njegov Uvjet za kvalifikaciju za Voditeljski bonus bit će zadovoljen u svim stranim zemljama za mjesec veljaču.

16 Zabranjene aktivnosti

16.01 Odluka Izvršnog odbora da raskine suradnički ugovor ili da se odbiju, prestroje ili prilagode Bonusi, bonusni bodovi, naknade ili bilo kakve stimulativne nagrade za uključenost bilo kojeg Suradnika u aktivnosti ili za propuste koji nisu u skladu s Poslovnom politikom bit će konačna. S namjernim propustima i nepoštivanjem Poslovne politike od strane Suradnika postupat će se strogo, što može uključivati raskid i sudski postupak za naknadu štete.

16.02 Zabranjene aktivnosti koje dovode do osnove za raskid i odgovornosti za štete prouzročene takvim aktivnostima uključuju, ali nisu ograničene na, sljedeće ponašanje:

(a) **Neovlašteno sponzoriranje.** Suradnik ne smije sponzorirati osobe bez znanja i sklapanja Prijave za neovisnog suradnika i Ugovora od strane takvih osoba; neovlašteno sponzoriranje osobe kao Suradnika; ili Sponzoriranje ili pokušaj sponzoriranja nepostojećih osoba kao Suradnika ili Kupaca ("fantomi") da bi se kvalificirao za provizije ili bonuse.

(b) **Kupovanje bonusa.** Suradnik ne smije naručivati više proizvoda nego je potrebno za zadovoljavanje neposrednih potreba prodaje, a dodatni proizvodi mogu se kupiti tek nakon što je 75% zaliha tog proizvoda prodano, potrošeno ili drugačije iskorišteno. Suradnik ne smije kupovati proizvode ili poticati druge Suradnike da kupuju proizvode isključivo u svrhu kvalificiranja za bonuse, te koristiti bilo koji drugi mehanizam kojim se vrše strateške kupovine kako bi se maksimalno povećale provizije ili bonusi kada Suradnik nema bona fide upotrebu za kupljene proizvode. Kako bi osigurao da ne dođe do pretrpavanja zaliha:

- 1) Svaki Suradnik koji naručuje proizvod koji je bio predmet neke ranije narudžbe također treba Tvrtki potvrditi, te to ovjeriti, da je 75% prethodne narudžbe tog proizvoda prodano ili drugačije iskorišteno. Suradnici trebaju voditi točnu evidenciju o mjesečnoj prodaji svojim kupcima, koja evidencija će podlijegati pregledu od strane Tvrtke uz

obavijest datu s razumnim rokom. Takva će evidencija uključivati izvještaje koji pokazuju postojeće zalihe na kraju mjeseca.

- 2) Tvrtka će biti liberalna u svojoj primjeni politike otkupa po raskidu suradničkog odnosa, ali FLP neće ponovno kupiti proizvode ili izdati povrate novca za proizvode za koje je potvrđeno da su potrošeni ili prodani. Pogrešno prikazivanje iznosa prodanih ili potrošenih proizvoda radi napredovanja u marketinškom planu bit će osnova za raskid suradničkog ugovora.
- 3) Da bi bilo kojeg Suradnika obeshrabrila od poticanja drugih Suradnika da zaobilaze zabranu pretrpavanja zaliha, Tvrtka će sponzoru u gornjoj liniji Suradnika čiji je suradnički ugovor raskinut zaračunati sve bonuse plaćene za proizvode koje je vratio Suradnik koji raskida suradnički ugovor.

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

(d) **Prodaja drugim Suradnicima.** Osim njegovih maloprodajnih aktivnosti, Suradnik ne smije prodavati proizvod nijednom Suradniku osim svojim osobno sponzoriranim Suradnicima, ali ne po cijeni manjoj od veleprodajne. Bilo kakva prodaja drugim Suradnicima, bilo izravna ili neizravna, zabranjena je transakcija i za Suradnike koji prodaju i za one koji kupuju. Odgovarajući bonusni bod takve zabranjene prodaje neće se odobriti u svrhe zadovoljavanja uvjeta za Aktivnog suradnika ili uvjeta za kvalifikaciju za bilo kakve pogodnosti u okviru Marketinškog programa. Za takvo nepoštivanje izvršit će se rezultirajuće prilagodbe.

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

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

(g) Suradniku je zabranjeno bilo kakvo djelovanje ili propust djelovanja koje pokazuje namjerno zanemarivanje i grubo nepoštivanje Poslovne politike.

(h) **Prodaja u trgovinama.**

- 1) Osim kako je ovdje utvrđeno u niže navedenom poglavlju, Suradnik ne smije dopustiti da se proizvodi Tvrtke prodaju ili izlažu u maloprodajnim trgovinama, vojnim maloprodajnim objektima, na sajmovima s razmjenom proizvoda, buvljacima ili sličnim mjestima izlaganja. Međutim izlaganja na istim mjestima kroz period kraći od jednog tjedna u dvanaest-mjesečnom periodu smatraju se privremenim i stoga su dopuštena nakon što se dobije pisano odobrenje od Središnjeg ureda.
- 2) Suradniku koji ima poslovanje orijentirano na usluge, frizerski salon, kozmetički salon ili klub zdravlja (tzv. health club) dopušteno je izlagati

i prodavati proizvode unutar svog poslovnog prostora, salona ili kluba. Međutim, stavljanje vanjskih oznaka ili izlaganje u izlozima od strane takvih Suradnika radi reklamiranja prodaje proizvoda Tvrtke zabranjeno je.

- 3) Suradnik ne smije prodavati ili plasirati proizvod marke Forever drugačije osim u njegovoj originalnoj ambalaži. Međutim, proizvodi se mogu promovirati i posluživati u restoranima na čaše ili kao porcije.

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

(j) **Online prodaja** Suradnik ne smije prodavati proizvode putem online marketinških medija, online trgovina ili stranica za dražbe, kao što su, ali ne ograničeno na, eBay ili Amazon.com.

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

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

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

(n) **Davanje izjava o proizvodu.** Suradnik ne smije davati izjave u vezi terapijskih, sigurnosnih ili ljekovitih svojstava proizvoda. Mogu se davati ili koristiti samo one izjave i iskazi koje je FLP službeno odobrio ili koje su sadržane u službenoj FLP-ovoj literaturi. Suradnik ne smije davati nikakve izjave da su FLP-ovi proizvodi korisni u terapiji, prevenciji, dijagnozi ili liječenju bilo koje bolesti. Medicinske tvrdnje u vezi FLP-ovih proizvoda strogo su zabranjene. Suradnik treba svakom kupcu koji je trenutno na bilo kakvoj liječničkoj njezi ili terapiji savjetovati da potraži savjet svog liječnika prije mijenjanja svog načina ishrane.

(o) **Davanje izjava o zaradi.** Ukoliko se ne dobije prethodno pisano odobrenje FLP-a, strogo su zabranjena predviđanja zarade i potencijalno obmanjujuće izjave o prihodu. Financijski uspjeh Suradnika u cijelosti ovisi o njihovom osobnom naporu, predanosti, te obuci i nadzoru koje pružaju svojim suradnicima u strukturi i poslovanju FLP-a.

(p) **Vođenje poslovanja putem zastupnika.** Suradnički odnos, te bilo kakva rezultirajuća donja linija, koju je stvorio ili vodi zastupnik, bilo namjerno ili nenamjerno, zabranjeni su, te će ih Izvršni odbor prilagoditi radi poštivanja Poslovne politike.

(q) **Izvoz proizvoda.** Suradnik je ovlašten kupovati proizvod u svrhu korištenja spomenutog proizvoda u svom poslovanju ili za svoju osobnu upotrebu u zemlji u kojoj je kupljen. Suradnik ne smije kupovati proizvod u svrhu izvoženja spomenutih proizvoda u neku zemlju izvan zemlje u kojoj je kupljen, osim za svoju osobnu i obiteljsku upotrebu u zemlji gdje nema ovlaštenog FLP-ovog ureda, bez prethodnog pisanog pristanka Središnjeg ureda u Scottsdaleu, Arizona, SAD.

17 Poslovna politika

- 17.01 (a) Odnos Suradnika s FLP-om je ugovorne prirode. Ugovor s FLP-om kako bi bile Suradnici mogu sklapati samo odrasle osobe, u dobi od 18 godina ili starije.
- (b) Suradnik se smatra Neovisnim ugovaračem. Od Suradnika se traži da svoje poslovanje obavljaju u okviru Suradničkog ugovora, te u skladu s Poslovnom politikom koja je mjerodavna u zemlji u kojoj obavljaju poslovanje.
- (c) Suradnički ugovor s FLP-om sastoji se od Suradnika i bračnog partnera Suradnika ili samo jedne osobe koja se pojavljuje na Prijavi za suradnika koja je pohranjena u Središnjem uredu.
- (d) Parovi će biti sponzorirani zajedno na istoj Prijavi za suradnika. Parovi ne mogu sponzorirati jedan drugog. Ako jedan bračni partner odluči ne biti Suradnik FLP-a, bračni partner koji djeluje kao Suradnik FLP-a izričito se slaže i razumije da se njegov Suradnički ugovor može raskinuti radi bilo kojih postupaka koje počini bračni partner koji nije Suradnik koji bi povrijedili Poslovnu politiku.
- (e) Suradnici koji se vjenčaju s drugim Suradnikom smiju zadržati zasebne Suradničke ugovore koji su postojali prije njihovog braka.
- (f) Ukoliko se Suradnik vjenča s nekim tko nije Suradnik, oni trebaju predati obrazac za Promjenu statusa (Change of Status - COS) koji su oboje potpisali, kojim se naznačuje interes novog bračnog partnera za Suradnički ugovor. Bez obzira na to da li je COS obrazac predan, postojeći Suradnik izričito se slaže i razumije da se njegov Suradnički ugovor može raskinuti radi bilo kojih postupaka koje počini novi bračni partner koji nije Suradnik koji bi povrijedili Poslovnu politiku kao da je taj novi bračni partner Suradnik FLP-a.
- (g) U slučaju da su suradnici u strukturi Suradnika sponzorirani u stranoj zemlji, a Suradnik nije prethodno bio sponzoriran u toj zemlji, Suradnik će automatski biti sponzoriran u toj stranoj zemlji i slaže se s važećim politikama i lokalnim zakonima te strane zemlje, te pristaje biti vezan politikama rješavanja sporova koje su ovdje navedene.
- 17.02 FLP pristaje Suradniku prodavati proizvod i platiti količinske bonuse kako je utvrđeno u Marketinškom planu Tvrtke, pod uvjetom da Suradnik nije počinio povredu ugovora takvog Suradnika s FLP-om.
- 17.03 Suradnik može razviti vlastite marketinške tehnike, ukoliko iste ne krše bilo kakva pravila, propise ili zakone na razini Tvrtke, države, savezne ili jurisdikcijske.
- 17.04 Bilo kakvo prenošenje Suradničkog ugovora tvrtke Forever Living Products osim putem nasljeđivanja, bez prethodnog odobrenja Tvrtke, zabranjeno je, te će bilo

- koje takvo prenošenje biti nevažeće. U svrhe ove odredbe, promjena korisničkog interesa suradničkog ugovora s FLP-om koji ima neka zaklada smatrat će se prijenosom, koji zahtjeva pisano odobrenje od strane Tvrtke da bi bio važeći.
- 17.05 Osim kako je ovdje utvrđeno, Suradnik ne smije promijeniti Sponzore, izravno ili neizravno. FLP će uzimati u obzir samo prvu važeću Prijavu koju zaprimi Središnji ured. Naknadne prijave bit će odbijene.
- 17.06 Kad Suradnik promijeni svoje mjesto boravka, mora obavijestiti svoju staru zemlju boravišta tako da mu se može promijeniti adresa i dodijeliti nova matična zemlja.
- 17.07 **Pogreške ili pitanja.** Ako Suradnik ima pitanja o, ili smatra da je došlo do pogrešaka u vezi bonusa, izvještaja o aktivnosti u donjoj liniji, naplata ili izmjena, Suradnik mora obavijestiti FLP u roku od šezdeset (60) dana od datuma navodne pogreške ili dotičnog slučaja. FLP nije odgovoran za nikakve pogreške, propuste ili probleme o kojima se ne izvijesti u roku od šezdeset (60) dana.
- 17.08 **Dobrovoljni raskid.**
- (a) Suradnik može raskinuti svoj Suradnički ugovor predavanjem pisanog zahtjeva, potpisanog od strane imenovanih osoba koje se pojavljuju na sadašnjem odobrenom Suradničkom ugovoru. Datum stupanja raskida na snagu je datum na koji Središnji ured prihvati zahtjev za raskid. Suradnik koji raskida suradnički ugovor gubi sadašnju marketinšku razinu i suradnike u donjoj liniji, uključujući one u stranim zemljama, koje u to vrijeme ima.
- (b) Kad Suradnik raskine suradnički ugovor, smatra se da ga je raskinuo i bračni partner (ako je to primjenjivo).
- (c) Nakon dvije godine, Suradnik može ponovno predati prijavu na odobrenje Središnjem uredu. Nakon takvog odobrenja Suradnik će ući na razini Novog suradnika, te mu se neće obnoviti prethodna organizacija u donjoj liniji.
- 17.09 **Raskid ili odgoda s razlogom.**
- (a) Raskid znači prestanak svih domaćih i međunarodnih povlastica i ugovornih prava raspoloživih Suradniku FLP-a, uključujući povlasticu da kupuje i distribuira proizvode. Raskid će rezultirati nemogućnošću kvalificiranja za Bonuse, te prestankom sudjelovanja u svim drugim programima s pogodnostima sponzoriranim od strane Tvrtke.
- (b) Suradnik koji je raskinuo suradnički ugovor će, na zahtjev FLP-a, biti odgovoran refundirati, vratiti ili nadoknaditi FLP-u bilo koje programe s pogodnostima, nagrade, zalihe ili bonuse primljene od FLP-a od i nakon datuma aktivnosti koja je dovela do takvog raskida. Nakon što nadoknadi bilo kakve troškove ili štete proizišle iz ponašanja Suradnika koji je raskinuo suradnički ugovor, izgubljeni bonusi, prouzročeni takvim raskidom, isplatit će se prvom sljedećem kvalificiranom Suradniku u gornjoj liniji koji nije povrijedio nikakve Poslovne politike.
- (c) Nakon dvije godine, Suradnik koji je raskinuo suradnički ugovor može ponovo predati prijavu, uz uvjet odobrenja Središnjeg ureda. Nakon takvog odobrenja

Suradnik će ući na razini Novog suradnika, te mu se neće obnoviti prethodna organizacija u donjoj liniji.

(d) Odogoda (suspenzija) je privremeno stanje koje zabranjuje Suradniku slanje narudžbi, primitak isplate dobiti ili bonusa i sponzoriranje drugih Suradnika.

(e) Dobiti i bonusi suspendiranog Suradnika zadržat će se dok se Suradnik ili ponovo uključi ili prestane. Ako se ponovo uključi, bit će mu isplaćene zadržane isplate; ako ne, bit će mu plaćeno prema planu prodaje (marketinškom planu).

17.10 Pravila vezana uz Internet

(a) **Prodaja proizvoda putem Interneta (online).** Svakom Neovisnom suradniku ponudit će se mogućnost kupovine web stranice Neovisnog suradnika odobrene od strane Tvrtke, MyFLPBiz, za plasiranje proizvoda online uz korištenje izravnog linka za web-dućan Tvrtke na adresi www.foreverliving.com. Online narudžbe realizirat će izravno Tvrtka na toj web stranici. Taj internetski link uređen je tako da će stranice FLP-a ostati unutar internetske stranice Neovisnog suradnika. Posjetitelji praktički nikad ne napuste web stranicu Suradnika. Kako bi se održao integritet FLP-ove marke proizvoda, kolekcije proizvoda i odnosa Suradnik/Kupac, Suradnik ne smije vršiti online prodaju nikakvih proizvoda marke FLP preko svoje neovisne web stranice. Elektronička prodaja može se vršiti samo putem ili preko linka na službeni web-dućan Tvrtke na adresi www.foreverliving.com.

(b) Sponzoriranje Suradnika online putem aplikacije s elektroničkim potpisom ili online obrasca zabranjeno je izvan izravne aplikacije ili linka na službenu web stranicu Tvrtke na adresi www.foreverliving.com.

(c) Web stranice Neovisnih suradnika koje plasiraju i promoviraju proizvode ili poslovnu priliku, bez online prodaje ili sponzoriranja, dopuštene su ukoliko zadovoljavaju ili su modificirane tako da zadovoljavaju Poslovnu politiku.

(d) Suradnici ne smiju koristiti naziv "Forever Living Products" ili bilo koji od njegovih zaštitnih znakova, trgovačkih naziva, naziva proizvoda, naziva domene (URL) ili kopirati ili koristiti bilo koje materijal Tvrtke iz bilo kojeg izvora koji bi mogao dovesti do obmanjivanja ili zbunjivanja korisnika tako da vjeruje da je Suradnikova web stranica Tvrtke ili bilo koje od njenih službenih podružnica. Nazivi FLP-ovih proizvoda su striktno vlasništvo Tvrtke i nijedan Suradnik ne može ih koristiti kao sponzorirani link ili za bilo koju drugu neovlaštenu upotrebu. Web stranica pojedinačnog Suradnika mora jasno naznačivati da predstavlja neovisnog Suradnika FLP-a koji nije zastupnik Tvrtke ili bilo koje od njenih podružnica diljem svijeta.

(e) Suradnici moraju svoje web stranice povezati sa službenim web stranicama Tvrtke koje izrađuje i održava Tvrtka na adresi www.foreverliving.com.

(f) Sve web stranice neovisnog Suradnika moraju prikazivati i biti povezane samo s društvima ili proizvodima koji nose oznaku FLP i moraju biti dobrog moralnog sadržaja.

(g) Reklamiranje elektroničkim putem. Web stranice neovisnog Suradnika koje je odobrila Tvrtka ili su dio online transparenta (bannera) ili tzv. "display ad" reklama

koje su u skladu sa smjernicama za oglašavanje Tvrtke, te ih je Tvrtka odobrila, bit će dopuštene. Online transparenti ili "display ad" reklame moraju se predati Tvrtki na odobrenje prije nego što ih se stavi na Internet i moraju korisnika povezivati sa web stranicom Tvrtke ili web stranicom neovisnog Suradnika koju je Tvrtka odobrila. Svo elektroničko reklamiranje podliježe Poslovnoj politici koja se odnosi na smjernice o reklamiranju i promoviranju, te je istom kontrolirano.

18 Pravna pitanja

18.01 Rješavanje sporova/Odricanje od sudskog postupka.

(a) Ako se neslaganje ili zahtjev proizišli iz ili vezani uz Suradnički odnos ili FLP-ove proizvode ne mogu riješiti pregovorima, Tvrtka i Suradnik se slažu da će se, kako bi u najvećoj razumno mogućoj mjeri promicali međusobno prijateljsko rješenje spora na pravovremen, učinkovit i isplativ način, odreći svojih odnosnih prava na sudski postupak i svoj spor riješiti njegovim upućivanjem Američkoj arbitražnoj udruzi (American Arbitration Association - AAA) na obavezujuću arbitražu u oblasti Maricopa County, Arizona, u skladu s pisanim postupcima koje je FLP usvojio za rješavanje sporova. Oblast Maricopa County, Arizona, smatrat će se jedinim i isključivim mjestom za sudsku nadležnost, a mjesto rješavanja bilo kakvog spora između tvrtke i Neovisnog suradnika, te, ako je to odgovarajuće, prema FLP-ovim postupcima za rješavanje sporova, sud s kompetentnom nadležnošću koji se nalazi u Državi Arizona, oblast Maricopa County. Prijava za suradnika i ugovor za Neovisnog suradnika u svim će se pogledima rukovoditi zakonima Države Arizone.

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

18.02 Oporučni prijenosi.

(a) Prenosjenje ili ustupanje Suradničkog ugovora zabranjeno je osim u slučaju smrti ili zakonite rastave ili razvoda.

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

- 1) Nasljednik mora biti osoba koja se može kvalificirati za Suradnika.
- 2) Budući da nasljednik mora biti odrasla osoba, možda će se trebati imenovati povjerenstvo ili skrbništvo za više nasljednika ili maloljetnu djecu. U slučaju imenovanja povjerenstva, kod FLP-a se mora pohraniti kopija istog. Njegovi uvjeti moraju jasno dopuštati povjereniku da

djeluje kao Suradnik. Skrbnika ili povjerenika oporučnog povjerenstva mora imenovati sud s odgovarajućom nadležnošću, te isti mora dobiti specifično odobrenje da bude Suradnik u ime maloljetnih osoba.

- 3) Povjerenik ili skrbnik će zadržati status Suradnika sve dok se ne povrijedi Suradnički ugovor, dok korisnici ne postanu punoljetni, te dok jedan nasljednik ne prihvati odgovornost za vođenje suradničkog odnosa uz prethodno odobrenje suda.
- 4) Povjerenik, skrbnik, bračni partner ili drugi predstavnik Suradnika bit će odgovorni za postupke korisnika, šticećenika ili njihovog bračnog partnera u smislu poštivanja uvjeta politike iz Suradničkog ugovora. Povreda Poslovne politike od strane bilo koje od gore navedenih osoba može dovesti do raskida suradničkog odnosa.
- 5) Pozicija nasljednog Suradničkog ugovora u Marketinškom planu Tvrtke ograničena je na priznavanje na razini ne višoj od Managera. Međutim, bonusi će se platiti na istim razinama i prema istim uvjetima kakve je imao pokojnik. Pozicije suradničkog odnosa ispod statusa Managera naslijedit će se na toj razini.

(c) Za sve Prijave za suradnika FLP-a koje sadrže dva potpisa, bez obzira na to kad su potpisane, smatrat će se da stvaraju Zajednički ugovor s pravom nasljednika. Ako Suradnik živi na zajednički stečenoj imovini, ista će se tretirati kao Zajednička imovina s pravom nasljednika. Po potvrdi smrti bilo kojeg od ta dva Suradnika potpisnika ugovora, Suradnički ugovor s FLP-om automatski će se prenijeti na nadživjelog supružnika. To će biti tako bez obzira na sadržaj oporuke prvog preminulog Suradnika. Osim toga, to znači da će, kada su dvije osobe potpisale FLP-ovu Prijavu za suradnika, nakon smrti prve osobe nadživjela osoba od te dvije biti jedini suradnik. Ako Suradnik ne želi takav ishod, može kontaktirati Središnji ured kako bi izrazio svoje potrebe, te kako bi se utvrdilo da li se iste mogu zadovoljiti. Imajte na umu da se tijekom vašeg života ne može izvršiti nikakva promjena u Suradničkom ugovoru osim u slučaju zakonite rastave ili razvoda.

(d) Ako Prijava za suradnika zakonski vjenčane osobe ima u kućici o bračnom stanju označeno da je oženjena/udana, ali prijava sadrži samo potpis jednog od bračnih partnera, tvrtka će takav suradnički ugovor tretirati kao da je Zajednički ugovor s pravom nasljednika.

(e) Prijave za suradnika koje u kućici o bračnom stanju imaju označeno da je osoba neoženjena/neudata i samo jedan potpis tvrtka će tretirati sukladno tome.

- 1) Ukoliko dođe do promjene u bračnom stanju s neoženjen/neudata na oženjen/udata, Suradnik mora Središnjem uredu poslati Novu prijavu za suradnika u kojoj naznačuje da je došlo do promjene bračnog stanja, uz priloženu kopiju vjenčanog lista. Tada će Tvrtka takav suradnički ugovor tretirati kao Zajednički ugovor s pravom nasljednika.
- 2) Za prijenos Suradničkog ugovora s FLP-om neoženjene/neudate osobe po smrti, takav Suradnik mora imati oporuku ili koristiti povjebinju.

(f) Tvrtka priznaje Zajednički ugovor s pravom nasljednika i korištenje Povjerbina kao pravna sredstva za posjedovanje Suradničkog ugovora s FLP-om i, u slučaju smrti Suradnika, kao sredstva za prijenos suradničkog ugovora na nadživjelu osobu ili imenovanog korisnika, redom, bez potrebe da se provodi ostavinska rasprava kako bi se imovina prenijela na namjeravanog nasljednika.

(g) U roku od šest (6) mjeseci nakon datuma smrti Suradnika, nadživjeli suradnik, povjerenik ili upravitelj imovine treba FLP-u dostaviti obavijest o takvoj smrti njegovog Suradnika na Domaći središnji ured FLP-a. Takva obavijest treba uključivati ovjerenu kopiju smrtnog lista, ovjerenu kopiju oporuke ili povjerbine ili sudskog naloga, kojima se odobrava prijenos Suradničkog ugovora na kvalificiranog slijednika. Po isteku šest (6) mjeseci nakon datuma smrti, FLP može pokojnog suradnika isključiti iz suradničkog odnosa. Bit će potrebno dati pravovremenu obavijest i dostaviti potrebnu dokumentaciju u interesu slijednika kako bi se spriječila odgoda i/ili raskid Suradničkog ugovora. Ako je zasnovan na valjanim razlozima, može se predati zahtjev za razumno produženje vremena za predavanje dokumenata za prijenos Domaćem središnjem uredu FLP-a nadležnom za pokojnog Suradnika prije isteka razdoblja od šest (6) mjeseci. FLP pridržava pravo vršiti isplate nadživjeloj osobi iz Zajedničkog ugovora, povjereniku ili zakonski ovlaštenom osobnom upravitelju imovine pokojnog suradnika do pravovremenog podnošenja odgovarajuće zakonske dokumentacije.

18.03 Prijenosi zbog razvoda

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

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

19 Ograničavajuće odredbe

19.01 U mjeri dopuštenoj zakonom, FLP, njegovi direktori, djelatnici, dioničari, zaposlenici, pravni slijednici i zastupnici (skupno zvan "Povezane osobe") neće biti odgovorni, te Suradnici oslobađaju FLP i njegove Povezane osobe od i odriču se od svih potraživanja, za bilo kakav gubitak dobiti, neizravne, izravne, posebne i posljedične štete, te za bilo kakve druge gubitke koje Suradnici imaju ili pretrpe kao rezultat: (a) Suradnikove povrede njegovog Suradničkog ugovora s FLP-om o FLP-ovoj Poslovnoj politici i postupcima; (b) promoviranja ili provođenja Suradnikovog suradničkog odnosa s FLP-om i Suradnikovih aktivnosti vezanih uz isto; (c) netočnih ili pogrešnih podataka ili informacija Suradnika koje je dao FLP-

u ili njegovim Povezanim osobama; ili (d) propusta Suradnika da dostavi bilo kakvu informaciju ili podatke koji su FLP-u potrebni za vođenje njegova poslovanja, uključujući bez ograničenja, angažiranje Suradnika i njegovo prihvaćanje u FLP-ov Marketinški plan i isplatu količinskih bonusa. SVAKI SURADNIK SUGLASAN JE DA ĆE CJELOKUPNA ODGOVORNOST FLP-a I NJEGOVIH POVEZANIH OSOBA ZA BILO KAKVO POTRAŽIVANJE VEZANO UZ TAJ SVJESTAN ODNOS, UKLJUČUJUĆI, ALI NE OGRANIČENO NA, ISPITIVANJE BILO KOJEG UZROKA U UGOVORU, IZVAN UGOVORA ILI PO NAČELU PRAVIČNOSTI, BITI OGRANIČENA NA IZNOS PROIZVODA KOJE JE SURADNIK KUPIO OD FLP-a KOJI SU U STANJU PODOBNOM ZA PONOVNOM PRODAJU.

19.02 Ograničena dozvola za korištenje znakova Tvrtke.

(a) Naziv "Forever Living Products" i oznake FLP-a i drugi nazivi kakve je eventualno usvojio FLP, uključujući FLP-ove nazive Proizvoda, su zaštićeni trgovački nazivi i zaštitni znakovi Tvrtke.

(b) Ovime FLP svakom Suradniku dozvoljava da koristi FLP-ove registrirane zaštitne znakove, uslužne žigove i druge oznake (u daljnjem tekstu skupno zvane "Oznake") vezano uz obavljanje Suradnikovih dužnosti i obaveza prema Suradničkom ugovoru i odgovarajućim politikama i postupcima. Sve Oznake jesu i ostatak će isključivo vlasništvo FLP-a. Oznake se smiju koristiti samo kako to odobravaju Suradnički ugovor i FLP-ove odgovarajuće politike i postupci. Ovdje data dozvola važiti će samo dok Suradnik ima dobar status i u cijelosti poštuje FLP-ove politike i postupke. Međutim, Suradnik ne smije potraživati nikakvo vlasništvo nad FLP-ovim Oznakama (tj. registriranje naziva domene uz korištenje naziva "FLP", "Forever Living" ili bilo koje druge FLP-ove oznake na bilo koji način, u bilo kojem obliku ili formi) osim ako mu je FLP to pisanim putem prethodno odobrio. Te su Oznake od velike vrijednosti za FLP i dostavljaju se svakom Suradniku za upotrebu od strane svakog Suradnika samo na izričito odobreni način.

(c) Suradnici ne smiju FLP-ove proizvode reklamirati ni na koji način osim putem reklamnih i promotivnih materijala koje FLP stavlja na raspolaganje Suradnicima i koje je prethodno odobrio ovlaštenu djelatnik FLP-a. Suradnici pristaju da neće koristiti nikakav pisani, tiskani, snimljeni ili bilo kakav drugi materijal kod reklamiranja, promoviranja ili opisivanja proizvoda ili FLP-ovog Marketinškog programa ili na bilo koji drugi način, bilo kakav materijal koji nije zaštićen autorskim pravom i dostavljen od strane FLP-a, ukoliko takav materijal nije bio predodan FLP-u i pisanim putem odobren od strane FLP-a prije nego što je distribuiran, objavljen ili prikazan. FLP-ovi suradnici ovime se slažu da neće davati nikakve ocrnjujuće izjave o FLP-u, proizvodima, FLP-ovom planu naknada ili mogućnostima za prihod.

20 Povjerljive informacije i Ugovor o neotkrivanju

20.01 (a) Izvještaji donjih linija i svi drugi izvještaji i genealoške informacije, uključujući, ali ne ograničeno na, informacije o prodajnoj organizaciji u donjoj liniji i rekapitulacije provizije, su za FLP privatni, vlasnički i povjerljivi.

(b) Svaki Suradnik koji dobije takve informacije mora ih tretirati kao privatne i povjerljive i paziti da osigura njihovu tajnost, te se mora suzdržati od bilo kakve upotrebe istih u bilo koju svrhu, osim za upravljanje svojom prodajnom organizacijom u donjoj liniji.

(c) Suradnik može imati pristup privatnim i Povjerljivim informacijama za koje potvrđuje da su vlasničke, vrlo osjetljive i vrijedne za poslovanje FLP-a, te koje mu se daju samo i isključivo u svrhe unapređivanja prodaje FLP-ovih proizvoda i traženje, obuku i sponzoriranje trećih strana koje žele postati Suradnici, te za daljnje izgrađivanje i unapređivanje svojeg poslovanja s FLP-om.

(d) "Poslovna tajna" ili "Povjerljive informacije" će također značiti informacija, uključujući formulu, uzorak, sastav, program, uređaj, metodu, tehniku ili proces, koja:

- 1) proizvodi neovisnu gospodarsku vrijednost, stvarnu ili moguću, slijedom toga što nije općepoznata drugim osobama koje njenim objavljivanjem ili korištenjem mogu steći ekonomsku vrijednost; te
- 2) je predmet, za date okolnosti, razumnih napora da se očuva njena tajnost.

(e) Svaki put kad FLP informacije stavlja na raspolaganje Suradniku, to će biti u isključivu svrhu obavljanja poslovanja FLP-a.

(f) Suradnik ne smije, bez prethodnog pisanog pristanka FLP-a, nikakvu Poslovnu tajnu ili Povjerljivu informaciju koristiti, objavljivati, kopirati ili učiniti dostupnima bilo kome drugom osim FLP-ovim Suradnicima.

(g) Suradnik ne smije, izravno ili neizravno, koristiti, ostvarivati korist ili eksploatirati nikakvu Poslovnu tajnu ili Povjerljivu informaciju u svoju vlastitu korist ili u korist bilo koga drugog, osim u svrhu obavljanja poslovanja FLP-a.

(h) Suradnik treba održavati povjerljivost i tajnost Poslovne tajne i Povjerljive informacije u njegovom posjedu, te ih mora zaštititi od objavljivanja, zloupotrebe, otuđivanja ili bilo kakve druge radnje protivne pravima FLP-a.

(i) **Daljnje ograničavajuće odredbe.** Kao zahvalu FLP-u za dobivanje pristupa Poslovnim tajnama ili Povjerljivim informacijama, podrazumijeva se da se Suradnik slaže da tijekom razdoblja suradničkog ugovora s FLP-om Suradnik neće poduzimati ili poticati poduzimanje bilo kakve radnje čija bi svrha ili učinak moglo biti zaobilaženje, povreda, ometanje ili obezvredivanje vrijednosti ili koristi od FLP-ovih ugovornih odnosa s bilo kojim Suradnikom FLP-a. Bez ograničavanja općenitosti gore navedenog, za vrijeme trajanja Suradničkog ugovora, Suradnik se slaže da neće, izravno ili neizravno, kontaktirati, vabiti, uvjeravati, angažirati, sponzorirati ili prihvatiti bilo kojeg FLP-ovog Suradnika, FLP-ovog kupca ili bilo koga tko je bio FLP-ov Suradnik ili Kupac unutar zadnjih dvanaest (12) mjeseci, za marketinške programe bilo koje tvrtke s izravnom prodajom osim FLP-a, ili takvu osobu poticati na promoviranje istih.

(j) Sporazumi sadržani u poglavlju "Povjerljive informacije" ove politike ostaju na snazi zauvijek i bez ograničenja. Sporazumi sadržani u poglavlju "Daljnje

ograničavajuće odredbe" ove politike ostat će na snazi tijekom razdoblja prethodno sklopljenog Suradničkog ugovora između FLP-a i Suradnika, a nakon toga do onoga što od sljedećeg bude kasnije, do jedne (1) godine od zadnjeg primitka bilo koje Povjerljive informacije, ili do dvanaest (12) mjeseci nakon isteka i raskida Suradničkog ugovora.

U/12

6-mjesečna politika, 10
Politika ponovnog naručivanja uz 75%,
26
Uvjet za Aktivnost, 10
Promjena adrese, 25, 30
Reklamiranje, 35; na Internetu, 31
Arbitraža, 32
Obračunavanje bonusa, 11
Isplata bonusa, 11
Izjave: zarada, 28; zdravstveno, 28;
proizvod, 28
Povjerljive informacije, 1, 36, 37
Dijamantni-centurion manager, 18
Dijamantni manager, 17
Dijamantno-safirni manager, 17
Rješavanje sporova, 32
Suradnik: uvjeti za, 29
Prijava za suradnika, 2 4, 14, 26, 29, 32,
33
Podrška za suradnike, 2, 23, 24
Razvod, 33, 33, 34
Dvostruki dijamantni manager, 17
Eagle Manager, 3, 4, 15, 16, 24, 25
Eagle konferencija, 16
Zarađena stimulacija, 18
Izlaganje, 27
Izvoz proizvoda, 28
Gem Bonus, 18
Gem Manager, 15, 17
Garancija, 6, 7
Nasljedna prava, 32
Naslijeđeni manager, 12
Međunarodni Bonus, 25
Međunarodno napredovanje, 25
Međunarodno sponzoriranje, 24
Politike vezane uz Internet, 28, 31
Zajednički ugovor s pravom nasljednika,
33, 34
Voditeljski bonus, 1, 3, 4, 6, 10, 12, 13,
14, 15, 18, 22, 25, 26
Literatura, 28
Brak, 29

Minimalna narudžba, 24
Napredovanje, 10
Zarada na osnovi NDP-a, 4, 7, 8, 9, 10
Bonus za novog suradnika, 3, 4, 8, 9, 10
Cijena za nove suradnike, 5, 7, 23
Naručivanje: Ograničenje od 25 cc, 24;
Politika ponovnog naručivanja uz 75%,
24; u ime drugog, 27; Minimalna
narudžba, 24; više od potreba, 26;
Postupak, 23
Osobni bonus, 3, 5, 8, 9, 10
Značke, 14
Podjela zarade, 1, 3, 4, 5, 20, 21, 22, 24,
25
Promoviranje drugih tvrtki, 27, 28
Zastupnik, djelovanje putem, 28
Priznati manager, 11, 15
Povrat novca, 6, 7, 26
Ponovno sponzoriranje, 24
Safirni Manager, 17
Prodaja: u originalnoj ambalaži, 27; u
trgovinama, 27; na Internetu, 28, 31;
drugim Suradnicima, 27; drugima za
daljnju prodaju, 28
Senior Manager, 17
Soaring Manager, 17
Sponzorirani Manager, 12
Sponzoriranje: FLP-ovih Suradnika u
druge tvrtke, 37; neovlašteno, 26;
međunarodno, 24; na Internetu, 31
Raskid: s razlogom, 30; dobrovoljan, 30
Zaštitni znakovi, 35
Prijenos, 30, 32, 34
Transferirani Manager, 13
Nagrade u vidu putovanja, 14
Trostruki dijamantni manager, 17
Nepriznati Manager, 12
Količinski bonus, 3, 6, 9, 10, 11
Web stranice: Tvrtke, 6, 23, 31, 32;
Suradnik, 31
Kvalificiran za veleprodaju, 5, 6, 8, 9