



FOREVER

POLITIKA
A ZPŮSOB PRÁCE
VE SPOLEČNOSTI

KODEX
PROFESIONÁLNÍHO
CHOVÁNÍ

POLITIKA A ZPŮSOB PRÁCE VE SPOLEČNOSTI
KODEX PROFESIONÁLNÍHO CHOVÁNÍ

Forever Living.com, LLC

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

Publikováno: 1. června 2026

Účinnost od: 1. července 2026

1. Úvod	4
2. Definice	5
3. Preferred Customer (Preferovaný zákazník)	8
4. Struktura bonusů / Marketingový plán	9
5. Statut a kvalifikace manažera	13
6. Bonus za vedoucí postavení	14
7. Dodatečné motivační odměny	15
8. Manažerská a vyšší ocenění	16
9. Drahokamový bonus	20
10. Program motivačních odměn (Forever2Drive)	21
11. Chairman's Bonus	23
12. FLP Global Rally	25
13. Objednávky výrobků	29
14. Responzorování	30
15. Politika mezinárodního sponzorování	31
16. Zakázané aktivity	32
17. Politika společnosti	34
18. Právní vztahy	37
19. Omezující smluvní ustanovení	40
20. Důvěrné informace a dohoda o mlčenlivosti	41
21. Záruky na výrobky, pravidlo zpětného odkoupení	42
22. Kodex profesionálního chování	43

1 ÚVOD

- 1.01** (a) Forever Living Products (FLP) je mezinárodní skupinou sesterských společností, která vyrábí a prodává exkluzivní výrobky pro zdraví a krásu po celém světě díky vlastní výjimečné koncepci na podporu používání a prodeje svých výrobků prostřednictvím Forever Business Owners (FBO) - vlastníků Forever byznysu. FLP zajišťuje pro každého FBO výrobky vysoké kvality, firemní podporu a marketingový plán v této oblasti podnikání. Přidružené společnosti a jejich produkty poskytují příležitost spotřebitelům jakož i FBO zlepšit kvalitu jejich života používáním výrobků FLP a rovný přístup k úspěchu pro každého, kdo chce správně pracovat na programu společnosti. Na rozdíl od většiny jiných obchodních příležitostí jsou FBO FLP vystaveni jen malému finančnímu riziku, protože se nepožaduje žádná základní investice a společnost navíc poskytuje pravidlo zpětného odkoupení zboží. Měsíční poplatek za podporu FBO nepřesahující 3 EUR, jak je definováno níže, se odečítá ze získaných bonusů těch, kteří splňují podmínky, ale není vyžadována žádná platba z vlastních prostředků.
- (b) FLP neproklámuje, že FBO dosáhne finančního úspěchu bez práce nebo tím, že se bude jen spoléhat na úsilí ostatních. Ohodnocení ve FLP je založeno na prodeji našich produktů. Každý FBO je nezávislým smluvním partnerem, jehož úspěch nebo neúspěch závisí na jeho osobním úsilí.
- (c) FLP se těší dlouholeté úspěšné historii. Základním cílem marketingového plánu FLP je podpora prodeje a používání vysoce kvalitních výrobků společnosti spotřebiteli. Základním cílem FBO je vybudovat prodejní organizaci na podporu takového prodeje a spotřeby výrobků společnosti spotřebiteli.
- (d) FBO, bez ohledu na jeho / její úroveň v marketingovém plánu je veden k prodeji výrobků každý měsíc, o kterém si vedou záznamy.
- (e) Úspěšný FBO získává znalosti o současném trhu účastí na tréninkových seminářích, udržováním styků se svými zákazníky a tím, že sponzoruje jiné FBO, aby prodávali také výrobky maloobchodním zákazníkům.
- (f) FBO, který má otázky nebo potřebuje vysvětlení, by měl kontaktovat ředitelství FLP Czech Republic nebo zákaznický servis na tel. čísle: 244 466 012.
- 1.02** (a) Tato Politika společnosti (také jako „Zásady společnosti“) a tento kodex profesionálního chování byly zavedeny za účelem stanovení omezení, pravidel a předpisů řádných prodejních a marketingových postupů a za účelem zaránit nevhodnému, urážlivému nebo nezákonnému jednání. TYTO ZÁSADY SPOLEČNOSTI OBSAHUJÍ INDIVIDUÁLNÍ ARBITRÁŽNÍ DOHODU A ZŘEKnutí SE SKUPINOVÉ ŽALOBY. SOUHLASEM SE ZÁSADAMI SPOLEČNOSTI VÝSLOVNĚ POTVRZUJETE, ŽE JSTE SI JE PŘEČETLI, POZORNĚ JE ZVÁŽILI A ROZUMÍTE VŠEM USTANOVENÍM INDIVIDUÁLNÍ ARBITRÁŽNÍ DOHODY A ZŘEKnutí SE SKUPINOVÉ ŽALOBY, A ŽE S NIMI VÝSLOVNĚ SOUHLAŠÍTE A ZAVAZUJETE SE K NIM.
- (b) Společnost FLP může čas od času Zásady společnosti změnit. FBO souhlasí s tím, že takové změny nabydou účinnosti po 30 dnech od oznámení, a že oni se jimi budou řídit po 30 dnech poté, co bude oznámení o změně zveřejněno komerčně přiměřeným způsobem, což zahrnuje mimo jiné e-mail nebo jiné způsoby oznámení. FBO souhlasí s tím, že je jejich povinností udržovat e-mailovou adresu, kterou poskytnou FLP, aktuální a budou neprodleně informovat FLP o všech změnách své e-mailové adresy, aby mohli dostávat veškerá oznámení, která bude FLP zasílat ohledně změn.
- FBO může nesouhlasit s jakoukoli navrženou změnou a svou činnost ve FLP ukončit před datem účinnosti této nařazené změny. Pokud FBO v činnosti ve FLP pokračuje i v den účinnosti navržené změny nebo po něm,

považuje se to za jeho souhlas a přijetí změny. Pokud FBO se změnou výslovně nesouhlasí, změna nebude mít zpětnou účinnost vůči jednání, k němuž došlo před datem její účinnosti.

- (c) Každý FBO má povinnost seznámit se s Politikou společnosti a kodexem profesionálního chování v aktuální verzi v době své registrace jako FBO a následně i se všemi změnami a doplňky učiněnými společností FLP.
- (d) Podepsáním přihlášky Forever Business Ownera souhlasí každý FBO s tím, že bude dodržovat Politiku společnosti FLP a kodex profesionálního chování. Text přihlášky výslovně odkazuje na závazek FBO dodržovat Politiku společnosti a kodex profesionálního chování. Zadávání objednávek produktů v FLP je opakovaným potvrzením takového závazku dodržovat Politiku společnosti a kodex profesionálního chování. Jakákoli činnost nebo nečinnost, jejímž následkem je zneužití, nesprávná interpretace nebo porušení Politiky společnosti a kodexu profesionálního chování, může být důvodem k ukončení oprávnění používat registrovanou obchodní značku FLP, servisní označení a jiná označení, včetně práva nakupovat distribuovat produkty FLP.
- (e) Jakékoli jednání nebo nečinnost, které vede ke zneužití, uvedení v omyl nebo porušení firemních zásad, může vést k ukončení licence udělené k používání registrovaných ochranných známek, servisních známek a dalších známek FLP, včetně práva na nákup a distribuci produktů FLP.
- (f) Bez ohledu na výše uvedené, jakákoli změna Individuální arbitrážní smlouvy nabude účinnosti až po jejím výslovném přijetí ze strany FBO. FBO může vyjádřit svůj souhlas s navrhovanou změnou podle pokynů, které jsou k navrhované změně přiloženy. JAKÁKOLI ZMĚNA INDIVIDUÁLNÍ ARBITRÁŽNÍ DOHODY, KTEROU VÝSLOVNĚ PŘIJÍMÁTE, SE BUDE UPLATŇOVAT NA VŠECHNY SPORY PŘEDLOŽENÉ K ARBITRÁŽI FBO NEBO FLP (VČETNĚ SPOJENÝCH STRAN) K DATU NABÍDNUTÍ ÚČINNOSTI ZMĚNY NEBO PO NÍ, BEZ OHLEDU NA DATUM VZNIKU NEBO NÁSLEDUJÍCÍCH SKUTEČNOSTÍ, KTERÉ JSOU ZÁKLADEM TAKOVÉHO SPORU.

2 DEFINICE

Akreditovaný prodej: prodej produktů uskutečněných FBO maloobchodním a preferovaným zákazníkům nebo zakoupených pro osobní spotřebu.

Aktivní FBO: Je takový FBO, který v rámci své domovské země během kalendářního měsíce vygeneroval 4 nebo více aktivních bodů, z nichž alespoň jeden musí být osobně zakoupen. Nákupy pro osobní spotřebu FBO se budou počítat jako aktivní body.

Bonus: Peněžní odměna vyplacená FBO za splnění příslušných podmínek.

- (a) Osobní nebo Preferred Customer Bonus: odměna vyplacená FBO ve výši 5–18 % z doporučené maloobchodní ceny (SRP) jeho/jejích Akreditovaných prodejů.
- (b) Skupinový bonus (VB): peněžní odměna vyplacená kvalifikovanému FBO ve výši 3–13 % z doporučené maloobchodní ceny (SRP) z akreditovaných prodejů FBO v jeho/její dolní linii, která není pod aktivním dolnoliniovým manažerem.
- (c) Leadership Bonus (LB): peněžní odměna vyplacená kvalifikovanému manažerovi ve výši 2–6 % z doporučené maloobchodní ceny (SRP) z akreditovaných prodejů jeho/jejích dolnoliniových manažerů a FBO zařazených pod těmito manažery.

CB Manažer (CBM): FBO, který se kvalifikoval k získání ročního Chairman's Bonusu.

CBM Linie: počet CB Manažerů ve sponzorských liniích FBO, které může využít pro splnění podmínek k získání Chairman's Bonusu.

CC: case credit (kreditní bod)

Cena pro Preferred Customera: cena, za kterou jsou produkty prodávány Preferred Customerům (Preferred Customers).

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

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

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

Domovský: týkající se domovské země FBO.

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

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

Eagle manažer: manažer, který dosáhl statutu Eagle manažera.

Forever Business Owner (FBO / Forever Spolupracovník): osoba, která po zakoupení 2 kreditních bodů během dvou po sobě jdoucích měsíců v rámci jedné Řídící společnosti získá status Velkoobchodně kvalifikovaný (Wholesale Qualified (oprávnění nakupovat produkty za velkoobchodní cenu), a tím nárok na slevu až do výše 30 % z maloobchodní ceny. Současně získává nárok na osobní slevu ve výši od 5 do 18 % z maloobchodní ceny při osobních nákupech, a to v závislosti na své úrovni ve Forever Marketingovém plánu a splnění podmínky aktivního statusu 4CC.

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

Internetový obchod: oficiální on-line nákupní stránka na www.foreverliving.com.

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

- (a) Aktivní kreditní body: osobní body plus body za Preferred Customera. Slouží ke každoměsíčnímu určování aktivního statutu FBO.
- (b) Body za vedoucí postavení: body udělené aktivnímu manažerovi, který se kvalifikoval na získání bonusu za vedoucí postavení ve výši 40 %, 20 % nebo 10 % z osobních a nemanážerských bodů aktivních manažerů 1., 2. nebo 3. generace v tomto pořadí.
- (c) Body za Preferred Customera: body odpovídající osobním akreditovaným prodejm osobně sponzorovaného Preferred Customera.
- (d) Nemanážerské body: Body odpovídající osobním akreditovaným prodejm FBO dolní linie, který není pod manažerem dolní linie.
- (e) Proteklé kreditní body: kreditní body odpovídající osobním akreditovaným prodejm ne-manažera, které protečou přes neaktivního Manažera k prvnímu aktivnímu Manažerovi v horní linii. Tyto body nejsou započítávány

jako nemanážerské kreditní body pro tohoto aktivního Manažera, započítávají se však do jeho celkových bodů.

(f) Celkové body: celkový součet všech různých bodů FBO.

(g) NOVÉ kreditní body: Osobní a nemanážerské kreditní body vytvořené potvrzenými nákupy manažerem osobně sponzorovanými FBO/PC liniemi, které byly sponzorovány poté, co se kvalifikoval na pozici uznaného Manažera. NOVÉ kreditní body se budou akumulovat po dobu 12 výpočetních měsíců (včetně měsíce ve kterém byla FBO/PC linie nasponzorována), nebo až do doby, kdy tato FBO/PC linie dosáhne pozici Manažer, podle toho, která možnost nastane dříve.

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

Maloobchodní profit (Retail Profit): Sleva z doporučené maloobchodní ceny (SRP) z online maloobchodních prodejů.

Maloobchodní zákazník: osoba, která si koupí FLP produkty prostřednictvím autorizovaného prodejního kanálu a zatím nepožádala o to, aby se stala Preferred Customerem.

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

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

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

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

Neuznaný manažer: (viz 5.02)

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

Osobní sleva: sleva vypočtená jako procentní sleva 8 - 18 % z maloobchodní ceny podle aktuální úrovně prodeje FBO. Tato sleva se k určení upravené velkoobchodní ceny odpočítává od 30% zlevněné ceny.

Poplatek za podporu FBO (FBO Support Fee): Měsíční poplatek za podporu ve výši až 3 EUR, který bude odečten z bonusů všech FBO, kteří dosáhnou úrovně asistenta supervizora a vyšší, za účelem podpory provozu FBO. Tento poplatek bude uplatněn pouze v měsících, kdy byl získán bonus. Například pokud FBO získá v měsíci bonus 1 EUR, bude mu jako poplatek za podporu FBO odečteno 1 EUR. Pokud FBO získá v měsíci bonus 20 EUR, bude mu jako poplatek za podporu FBO odečteno 3 EUR. Pokud FBO v měsíci nezíská žádný bonus, nebude mu účtován žádný poplatek za podporu FBO. Poplatky se nebudou načítat a nebudou účtovány žádné zpětné platby. Není vyžadována žádná platba z vlastních prostředků.

Preferred Customer (PC / Zákazník se slevou): osoba, která se registruje za účelem nákupu produktů se slevou až do výše 5 % z doporučené maloobchodní ceny (SRP), ale nechce se stát Forever Business Ownerem (FBO) ani se účastnit Marketingového plánu společnosti.

Profit z ceny Preferred Customera: 25 % z maloobchodní ceny nákupů uskutečněných preferovanými zákazníky, které se vyplácí sponzorujícímu FBO, dokud si preferovaný zákazník nezakoupí balíček Start Your Journey Pak či Start Your Personal Use Pak, nebo výroby FLP v hodnotě 2 kreditních bodů v období 2 po sobě jdoucích měsíců.

Převedený manažer: (viz 5.04)

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

Responzorovaný FBO: FBO, který po 12 měsících neaktivity změnil svého sponzora.

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

Sleva: maximální sleva poskytovaná FBO, Preferred Customerovi nebo Retail Customerovi (maloobchodnímu zákazníkovi) na dané prodejní úrovni, až do výše třiceti procent (30 %) z doporučené maloobchodní ceny (SRP), podle aktuálního určení Společnosti.

Sponzor: FBO, který osobně přihlásí jiného FBO.

Sponzorovaný manažer: (viz 5.03)

Upravená velkoobchodní cena: Sleva mínus příslušná osobní sleva, vycházející z aktuální dosažené osobní úrovně, za kterou jsou produkty prodávány FBO.

Uznáný manažer: (viz 5.01)

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

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

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

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

Země kvalifikace: Řídící společnost, ve které FBO vytvořil nejvyšší počet celkových kreditních bodů pro splnění podmínek k získání globálních motivačních programů.

Zděděný manažer: (viz 5.04)

Získaná sleva (Earned Discount): sleva vypočtená jako procento z doporučené maloobchodní ceny (SRP) ve výši 8–18 % podle aktuální prodejní úrovně. Tato částka získané slevy se odečítá od ceny po uplatnění případné Slevy za účelem stanovení Upravené velkoobchodní ceny.

3 PREFERRED CUSTOMER (PREFEROVANÝ ZÁKAZNÍK)

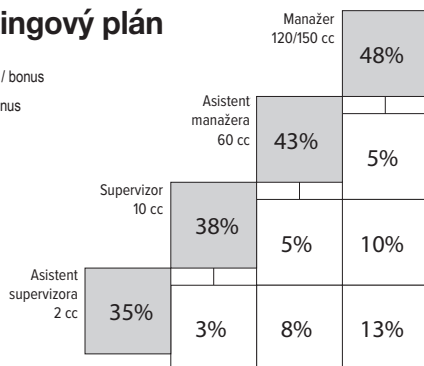
- 3.01** Preferred Customer je výhradně spotřebitelem produktů FLP.
- 3.02** Preferred Customer nakupuje produkty se slevou až do výše 5 % z doporučené maloobchodní ceny (SRP).
- 3.03** Když Preferred Customer zakoupí balíček Start Your Journey Pak či Start Your Personal Use Pak, nebo produkty FLP v hodnotě dvou kreditních bodů (2CC) během období 2 po sobě jdoucích měsíců, má nárok na trvalou 30% slevu na následné objednávky.
- 3.04** Preferred Customer, který získal nárok na slevu ve výši 30 %, se může zapojit do Marketingového plánu jako Forever Business Owner (FBO) na úrovni Assistant Supervisor.

4 STRUKTURA BONUSŮ / MARKETINGOVÝ PLÁN

4.01 Po zapojení do Marketingového plánu získává FBO právo prodávat produkty FLP a sponzorovat další FBO k prodeji produktů FLP. Kombinovaný objem prodeje (měřený v kreditních bodech neboli CC), vytvořený FBO a jeho/její následnou dolnoliniovou strukturou, opravňuje FBO k postupu na vyšší prodejní úrovně a k získání vyšších slev a bonusů, jak je uvedeno níže:

Marketingový plán

- Osobní sleva / bonus
- Skupinový bonus



(a) Asistent supervizora - pozice se dosáhne získáním celkem 2 osobních a nemanagerských bodů v jediné řídicí společnosti v průběhu jakýchkoliv 2 po sobě jdoucích měsíců. Tento Asistent supervizora získává:

- Slevu na osobní objednávky a online maloobchodní prodeje.
- 25% Preferred Customer Profit z nákupů osobně sponzorovaných Preferred Customerů, kteří nakupují se slevou až do výše 5 %.

Aktivní asistent supervizora také získává:

- 5% osobní bonus z osobních nákupů a z online maloobchodních prodejů,
- 5% bonus za Preferred Customera z nákupů osobně sponzorovaných Preferred Customerů.
- 5% osobní bonusy a Preferred Customer bonusy propadlé neaktivním asistentům supervizora v jejich dolní linii.

(b) Supervizor - pozice se dosáhne získáním celkem 10 osobních a nemanagerských bodů v průběhu jakéhokoliv 1 měsíce.

Supervizor získává:

- Slevu plus 8% získanou slevu na osobní objednávky a zároveň 8% osobní bonus z online maloobchodních prodejů.
- 25% Preferred Customer Profit plus 8% Preferred Customer Bonus z nákupů osobně sponzorovaných Preferred Customerů, kteří nakupují se slevou až do výše 5 %.
- 8% Preferred Customer bonus z nákupů osobně sponzorovaných Preferred customerů.

Aktivní supervizor také získává:

- 3% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných asistentů supervizora a jejich dolních linií,

- 5% osobní bonusy a Preferred Customer bonusy propadlé neaktivním asistentům supervizora v jejich dolní linii.

(c) Asistent manažera - pozice se dosáhne získáním celkem 60 osobních a nemanážerských bodů v průběhu jakýchkoliv 2 po sobě jdoucích měsíců.

Asistent manažera získává:

- Slevu plus 13% získanou slevu na osobní objednávky a zároveň 13% osobní bonus z online maloobchodních prodejů.
- 25% Preferred Customer Profit plus 13% Preferred Customer Bonus z nákupů osobně sponzorovaných Preferred Customerů, kteří nakupují se slevou až do výše 5 %.
- 13% Preferred Customer bonus z nákupů osobně sponzorovaných Preferred customerů.

Aktivní asistent manažera také získává:

- 5% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných supervizorů a jejich dolních linií,
- 8% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných asistentů supervizora a jejich dolních linií,
- 5% osobní bonusy a Preferred Customer bonusy propadlé neaktivním asistentům supervizora v jejich dolní linii.

(d) Manažer - pozice je dosaženo, jakmile je získaných 120 osobních a nemanážerských kreditních bodů během 1-2 po sobě jdoucích měsíců, nebo 150 osobních a nemanážerských kreditních bodů v průběhu 3-4 po sobě jdoucích měsíců.

Manažer získává:

- Slevu plus 18% získanou slevu na osobní objednávky a zároveň 18% osobní bonus z online maloobchodních prodejů.
- 25% Preferred Customer Profit plus 18% Preferred Customer Bonus z nákupů osobně sponzorovaných Preferred Customerů, kteří nakupují se slevou až do výše 5 %.
- 18% Preferred Customer Bonus z nákupů osobně sponzorovaných Preferred Customerů, kteří nakupují se slevou.

Aktivní manažer také získává:

- 5% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných asistentů manažera a jejich dolních linií,
- 10% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných supervizorů a jejich dolních linií,
- 13% skupinový bonus z osobního akreditovaného prodeje osobně sponzorovaných asistentů supervizora a jejich dolních linií,
- 5% osobní bonusy a Preferred Customer bonusy propadlé neaktivním asistentům supervizora v jejich dolní linii.

(e) Pro postup na pozice supervizor, asistent manažera a manažer mohou být kombinovány kreditní body z více řídicích společností. Pozice asistent supervizora může být dosažena pouze kreditními body vytvořenými v jediné řídicí společnosti.

(f) Kreditní body z více řídicích společností nemohou být kombinovány na kvalifikaci pro získání motivačních odměn s výjimkou kvalifikace na Global Rally a požadavků na Nové kreditní body na Eagle manažera a Chairman's Bonus.

(g) Pro shromáždění kreditních bodů potřebných k dosažení úrovně asistenta supervizora, supervizora, asistenta manažera nebo 120 kreditních bodů pro úroveň manažera lze použít jeden nebo dva po sobě následující

měsíce. Nebo je možné pro dosažení úrovně manažera shromáždit 150 kreditních bodů během tří nebo čtyř měsíců po sobě následujících. Jsou-li kreditní body potřebné pro postup vytvořené v jedné řídicí společnosti, výsledný postup nahoru se projeví v této řídicí společnosti přesně v den, kdy bude nashromážděn potřebný počet kreditních bodů k dosažení dané úrovně a 15. den v následujícím měsíci se projeví ve všech ostatních řídicích společnostech. Jsou-li kreditní body vytvořené ve více řídicích společnostech, postup nahoru se projeví ve všech řídicích společnostech 15. den následujícího měsíce (se zpětnou účinností od 1. dne aktuálního měsíce), po nashromáždění potřebných kreditních bodů.

(h) FBO, který postoupil na pozici uznaného manažera (dle článku 4.01) bude klasifikován buď jako sponzorovaný manažer nebo převedený manažer dle následujícího:

1) Je-li 120 nebo 150 kreditních bodů vytvořených v jediné řídicí společnosti a FBO je během postupového období aktivní ve své domovské řídicí společnosti, bude FBO klasifikován jako sponzorovaný manažer v řídicí společnosti, ve které vytvořil 120 nebo 150 kreditních bodů, a také i ve své domovské společnosti, a jako převedený manažer ve všech ostatních řídicích společnostech.

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

(i) Kreditní body z nákupu maloobchodního zákazníka nebo Preferred Customera se započítávají do požadavku na osobní aktivitu (4cc) jemu / jí přiřazeného FBO, ale pouze v rámci té řídicí společnosti, ve které byl nákup uskutečněn.

(j) Sponzor získává plný počet bodů za každého osobně sponzorovaného maloobchodního zákazníka a Preferred Customera a následně dolní linie, dokud daný maloobchodní zákazník nebo Preferred nedosáhne úrovně manažera. Potom, pokud se tento sponzor kvalifikuje na bonus za vedoucí postavení (BVP), dostane body za vedoucí postavení ve výši 40 % z osobních a nemanážerských bodů prvního kvalifikovaného (BVP) manažera v každé dolní sponzorské linii, 20 % z osobních a nemanážerských bodů druhého kvalifikovaného (BVP) manažera v každé dolní sponzorské linii a 10 % z osobních a nemanážerských bodů třetího kvalifikovaného (BVP) manažera v každé dolní sponzorské linii.

(k) FBO na své cestě k získání jakýchkoliv úrovní v marketingovém plánu nepředběhne sponzora.

(l) Po dosažení určité úrovně marketingového plánu není třeba se na tuto úroveň rekvalifikovat, kromě případů ukončení Forever podnikání nebo pokud je FBO responzorovaný.

4.02 Pravidlo 6 měsíců Preferred Customera

(a) Preferred Customer má právo zvolit si nového Sponzora po uplynutí 6 celých kalendářních měsíců, počínaje měsícem následujícím po datu zpracování žádosti o registraci.

(b) Preferred Customer, který si zvolí nového sponzora, bude pro účely příslušných motivačních odměn považován za nově sponzorovaného.

4.03 Kvalifikace aktivity

(a) Jestliže se chce FBO kvalifikovat na získání skupinového a Leadership bonusu a motivačních odměn musí být tento FBO aktivní a splnit všechny ostatní požadavky marketingového plánu během kalendářního měsíce, v němž byly bonusy kumulovány.

- (b) K tomu, aby byl FBO uznán jako aktivní v daném měsíci v jeho domovské řídicí společnosti, musí během daného měsíce získat ve své domovské řídicí společnosti celkem 4 aktivní body, přičemž minimálně jeden z nich musí být osobní bod. K tomu, aby byl FBO považován za aktivního v daném měsíci v zahraniční řídicí společnosti, musí být kvalifikován jako aktivní ve své domovské řídicí společnosti v předchozím měsíci, nebo být 4 CC aktivní v této zahraniční řídicí společnosti v průběhu daného měsíce.
- (c) Asistentům supervizora, kteří nedosáhnou aktivního statusu, nebude za příslušný měsíc vyplacen osobní bonus a Preferred Customer bonus. Supervizorům, asistentům manažera a manažerům, kteří nedosáhnou aktivního statusu, nebude v příslušném měsíci vyplacen skupinový bonus.
Veškeré bonusy nashromážděné jakýmkoli neaktivními FBO, budou vypláceny aktivním FBO v horní linii podle marketingového plánu.
- (d) Jakýkoliv FBO, jemžů propadne jakýkoliv bonus, se může requalifikovat (bez zpětné účinnosti) jako aktivní FBO následující měsíc.

4.04 Výpočet a platba bonusu

- (a) Všechny bonusy se vypočítávají z maloobchodní ceny tak, jak je uvedena v měsíčních výpisech výpočtů bonusů (Bonus Recap) FBO.
- (b) Slevy a bonusy se vypočítávají podle pozic v rámci marketingového plánu dosažených v době přijetí objednávky. Vyšší slevy a bonusy jsou účinné k datu postupu na vyšší úroveň.
- (c) FBO nedostává skupinový bonus za žádného FBO ve své sponzorované skupině, který je v marketingovém plánu na stejné úrovni. Započítá se mu však plný počet bodů pro postup na vyšší pozice a jiné motivační odměny.
- (d) Bonusy jsou FBO posílány na jejich účet v bance vždy 15. den v měsíci, který následuje po měsíci, ve kterém byly zakoupeny výrobky od společnosti. Například: bonusy za lednové nákupy budou odeslány 15. února.
- 1. (e) Bonusy vytvořené online nákupy Preferred Customerů a čisté maloobchodní profity (Retail Profit po odečtení poplatků za dopravu) vytvořené online nákupy Retail Customerů jsou připisovány na účet Global Pay FBO první bankovní den následující po 10., 20. a posledním dni v měsíci.
- (f) Za jakékoli dané nebo poplatky třetí straně vyplývajícími z plateb poskytnutých FBO mimo zemi, ve které byly zisky/bonusy získány, bude zodpovědný FBO.
- (g) Poplatek za podporu FBO se vybírá od kvalifikovaných asistentů supervizora a výše, ale není vyžadována žádná platba z vlastních prostředků.

4.05 Politika 36 měsíců FBO

- (a) FBO, který nerealizuje nákup výrobků FLP po dobu 36 po sobě následujících kalendářních měsíců, ztratí všechny sponzorované dolní linie ve prospěch jeho/její první FBO v horní linii.
Má-li tento FBO ve své organizaci jakékoli Manažery 1. generace, tyto Manažeri budou klasifikováni jako Zdědění Manažeri nově stanoveného sponzora.

4.06 Uchovávání záznamů:

- (a) Každý FBO (pod úrovní manažera), preferovaný zákazník nebo maloobchodní zákazník, který neprovádí žádnou aktivitu na účtu (včetně, ale nikoli výhradně, akreditovaných prodejů, nákupů produktů, sponzorování nebo získávání provizí a/nebo bonusů) během jakýchkoli po sobě jdoucích sedmi (7) let, bude považován za

neaktivního a jeho data budou ze systému Společnosti odstraněna nebo znejasněna v souladu s našimi Zásadami uchovávání záznamů.

4.07 Stanovení cen.

- (a) Maloobchodní zákazník nakupuje za doporučenou maloobchodní cenu.
- (b) Preferovaný zákazník nakupuje se slevou až do 5 % z doporučené maloobchodní ceny. Jakmile preferovaný zákazník nakoupí ekvivalent 2CC během 2 po sobě jdoucích kalendářních měsíců, jeho/její sleva z ceny se zvýší z 5 % na 30 % s účinností od další objednávky. Objednávky, u kterých požadavek na 2CC nastal uprostřed objednávky, nebudou přepočítávány.
- (c) Jakmile preferovaný zákazník dosáhne 30% slevy a zaregistruje se, stane se FBO na úrovni Asistenta supervizora a pokud je aktivní na úrovni 4CC, obdrží další 5% bonus na osobní objednávky s platností od další objednávky.
- (d) Jakmile FBO splní požadavek na CC pro další prodejní úroveň (Supervizor, Asistent Manažera, Manažer), jeho/její cenová sleva se zvyšuje na 38 %, 43 % nebo 48 %, a to s účinností od následující objednávky. Pokud je požadovaný počet CC dosažen v průběhu objednávky, bude FBO vyplacen osobní bonus ve výši 8 %, 13 % nebo 18 % z doporučené maloobchodní ceny (SRP) části objednávky odpovídající nově dosažené úrovni.

5 STATUT A KVALIFIKACE MANAŽERA

5.01 Uznaný manažer:

- (a) FBO se kvalifikuje jako uznaný manažer a dostane zlatý manažerský odznak, pokud
 - 1) celá jeho / její skupina v dolní linii vytvoří 120 osobních a nemanadžerských bodů během 1-2 jakýchkoli po sobě následujících měsíců a nebo 150 osobních a nemanadžerských bodů během 3-4 jakýchkoli po sobě následujících měsíců, a
 - 2) je aktivním FBO každý měsíc daného období a
 - 3) v jeho / její dolní linii se nenachází žádný jiný FBO, který by se ve stejném období kvalifikoval jako manažer.
- (b) Pokud se FBO z jeho / její dolní linie ve stejném období kvalifikuje jako uznaný manažer a to v kterékoli zemi, FBO se stane uznaným manažerem, pokud
 - 1) byl v daném období každý měsíc aktivním FBO a
 - 2) dosáhne v posledním měsíci kvalifikace minimálně 25 osobních a nemanadžerských bodů ve všech Řídících společnostech od FBO z dolních linií jiných, než je dolní linie manažera postupujícího na pozici v témže měsíci.

5.02 Neuznaný manažer:

- (a) Jestliže FBO a jeho skupina v dolní linii získá 120 osobních a nemanadžerských bodů během 1-2 jakýchkoli po sobě následujících měsíců nebo 150 osobních a nemanadžerských bodů během jakýchkoli 3-4 po sobě následujících měsíců po sobě následujících měsíců a FBO nesplní ostatní požadavky na uznaného manažera, stane se neuznaným manažerem.
- (b) Neuznaný manažer se může kvalifikovat na osobní bonus, bonus za Preferred Customera a skupinový bonus, nemůže se však kvalifikovat na bonus za vedoucí postavení nebo jakoukoliv motivační odměnu pro manažery.
- (c) Neuznaný manažer se může kvalifikovat jako uznaný manažer splněním následujících podmínek:

- 1) získá 120 osobních a nemanážerských bodů během 1-2 jakýchkoli po sobě následujících měsíců nebo 150 osobních a nemanážerských bodů během jakýchkoli 3-4 po sobě následujících měsíců, a
 - 2) bude v daném období každý měsíc aktivním FBO.
- (d) Od data, kdy neuznaný manažer získal 120 resp. 150 osobních a nemanážerských, se stává uznaným manažerem a začne pobírat bonusy za vedoucí postavení a body za vedoucí postavení z akreditovaného prodeje, pokud se kvalifikuje na bonus za vedoucí postavení.
- (e) Pokud se kvalifikuje v měsíci bezprostředně následujícím po měsíci, v němž se stal neuznaným manažerem, může na requalifikaci na uznaného manažera použít ty body, které nebyly spojeny s postupem FBO v jeho dolní linii na pozici manažera v měsíci, kdy se stal neuznaným manažerem.

5.03 Sponzorovaný manažer:

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

5.04 Zděděný a převedený manažer:

- (a) Manažer je považován za zděděného, pokud byl přesunut pod jiného sponzora po uplatnění pravidla 12 měsíců bonusu za vedení, nebo pokud byl jeho sponzor terminován nebo responzorován. V takovém případě se stane zděděným manažerem pro následujícího manažera horní linie.
- (b) Manažer je považován za zděděného ve smyslu článku 4.01 (h) do té doby, dokud se nerequalifikuje na sponzorovaného manažera jednotlivě podle řídicích společností.
- (c) Statut zděděného a převedeného manažera neovlivní skupinový bonus ani bonus za vedoucí postavení hrazený manažerovi nebo horní linii. Aktivita zděděného nebo převedeného manažera se nepočítá do kvalifikace manažera horní linie na drahokamový bonus, snížení bodů za získaný motivační program nebo statut drahokamového manažera.
- (d) Převedený nebo zděděný manažer se může requalifikovat jako sponzorovaný manažer jednotlivě podle řídicích společností, pokud splní následující požadavky:
- 1) Získá celkem 120 osobních a nemanážerských bodů během 1-2 jakýchkoli po sobě následujících měsíců nebo 150 osobních a nemanážerských bodů během jakýchkoli 3-4 po sobě následujících měsíců v řídicí společnosti, ve které se kvalifikuje na sponzorovaného manažera. Proces opětovné kvalifikace může začít měsíc před měsícem převodu.
 - 2) Bude během requalifikačního období aktivním FBO v jeho/její domovské zemi, nebo vytvoří 4 aktivní kreditní body v řídicí společnosti, ve které chce dosáhnout statutu sponzorovaného manažera.

6 BONUS ZA VEDOUcí POSTAVENí (BVP)

- 6.01 Poté, co se FBO stane uznaným manažerem, může se kvalifikovat na bonus za vedoucí postavení tak, že bude podporovat a rozvíjet své manažery dolní linie a pokračovat ve sponzorování a školení FBO.

- 6.02** (a) Uznaný manažer, který je aktivní a dosáhne 12 osobních a nemanážerských bodů (nebo má waiver na aktivitu a na bonus za vedení) v kterékoli jediné řídicí společnosti v běžném měsíci, se kvalifikuje na bonus za vedení vytvořený v této jediné řídicí společnosti v tom měsíci. Proteklé kreditní body se do této kvalifikace nezapočítávají.
- (b) Požadavek na osobní a nemanážerské body (bez proteklých kreditních bodů) se zredukuje na 8 bodů, pokud má tento manažer 2 aktivní uznané manažery v dolní linii, každého v samostatně sponzorované linii, z nichž každý získal 25 celkových kreditních bodů během předchozího měsíce. Požadavek se dále zredukuje na 4 aktivní kreditní body, pokud má 3 aktivní uznané manažery v samostatně sponzorovaných liniích, z nichž každý získal 25 celkových kreditních bodů během předchozího měsíce.
- 6.03** Bonus za vedoucí postavení na základě celkové maloobchodní ceny z osobního a nemanážerského akreditovaného prodeje manažera v měsíci kvalifikace se vyplátí jeho / jejím manažerům horní linie kvalifikovaným na získání bonusu za vedoucí postavení následovně:
- (a) 6 % se vyplátí prvnímu manažerovi horní linie kvalifikovanému na získání bonusu za vedoucí postavení
- (b) 3 % se vyplátí druhému manažerovi horní linie kvalifikovanému na získání bonusu za vedoucí postavení
- (c) 2 % se vyplátí třetímu manažerovi horní linie kvalifikovanému na získání bonusu za vedoucí postavení.
- 6.04** (a) Manažer, který není aktivní ve třech po sobě následujících měsících, ztrácí nárok kvalifikovat se na získání bonusu za vedoucí postavení.
- (b) Právo na získání bonusu za vedoucí postavení, může získat zpět, pokud splní následující požadavky v jakékoliv jediné řídicí zemi:
- 1) získá celkem 12 osobních a nemanážerských bodů za každý měsíc po dobu tří po sobě následujících měsíců (i když nemá žádné manažery ve své dolní linii);
 - 2) bude aktivní každý měsíc toho samého období.
- (c) Po opětovném získání nároku získá bonus za vedoucí postavení každý měsíc, ve kterém se kvalifikuje na získání bonusu za vedoucí postavení počínaje čtvrtým měsícem, přičemž tento bude vyplacen v 15. den pátého měsíce.
- 6.05** (a) Manažer, který se alespoň jednou nekvalifikoval na získání bonusu za vedoucí postavení v průběhu dvanácti po sobě následujících měsíců, a který není v procesu získávání kvalifikace na tento bonus, ztratí natrvalo všechny manažerské linie v dolní linii.
- (b) Takto ztracená manažerská linie se stane zděděnou manažerskou linií prvního manažera kvalifikovaného na bonus za vedoucí postavení v horní linii jeho / jejího původního sponzora.

7 DODATEČNÉ MOTIVAČNÍ ODMĚNY

- 7.01** Všechny motivační programy společnosti jsou zaměřeny na podporu správných principů budování podnikání. To zahrnuje řádnou sponzorskou činnost a prodej výrobků ve využitelných množstvích, které je možné prodat. Soutěžní body a odměny jsou nepřenositelné a budou přiznány pouze těm FBO, kteří se kvalifikovali budováním svého podnikání v souladu s marketingovým plánem FLP, Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování.
- 7.02** Odkazy budou předány pouze těm FBO, jejichž jména jsou uvedena na smlouvě Forever Business Ownera a potvrzena kanceláří FLP.
- 7.03** (a) V případě, že manžel / manželka FBO se neúčastní motivačního výletu, který získali za odměnu, si může FBO

přivést hosta za předpokladu, že takový host je starší 14 let.

- (b) Motivační výlety za odměnu jsou limitovány na: Global Rally, Eagle Manager Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double-Diamond a Triple-Diamond motivační výlety.
- (c) Výlety na úrovni Sapphire, Diamond-Sapphire, Diamond, Double-Diamond a Triple-Diamond musí být využity do 24 měsíců od potvrzení kvalifikace.

8 MANAŽERSKÁ A VYŠŠÍ OCENĚNÍ

- 8.01** Manažer může za účelem dosažení pozice senior až Platinový Centurion Manažer zkombinovat své sponzorované uznané manažery 1. generace ze všech zemí. Avšak každý manažer 1. generace může být započítán jen jednou.
- 8.02** Všechny odznaky za dosažení manažerských a vyšších pozic se udělují pouze na firemním setkání schváleném společností.
- 8.03** **Uznáný manažer:** pokud se FBO kvalifikuje v souladu s požadavky uvedenými v odstavci 5.01, stane se uznaným manažerem a bude mu udělen zlatý odznak.
- 8.04** **Statut Eagle manažera:**

- (a) Statut Eagle manažera se získává a obnovuje každý rok. Manažer se může kvalifikovat splněním následujících požadavků během kvalifikačního období od května do dubna, poté, co se kvalifikoval na uznaného manažera:
 - 1) být každý měsíc aktivní buď v domovské Řídící společnosti, anebo v kvalifikační Řídící společnosti;
 - 2) kvalifikovat se každý měsíc na bonus za vedoucí postavení (manažerské linie). Kreditní body vytvořené během měsíců, v nichž se nekvalifikoval (a) na bonus za vedení se NEBUDOU započítávat do motivační odměny;
 - 3) získat globálně minimálně 720 celkových bodů včetně minimálně 100 bodů z nových osobně sponzorovaných dolních linií;
 - 4) podporovat firemní setkání;Následující požadavek může být splněn během kvalifikačního období od května do dubna, a to před, nebo po, kvalifikování se na uznaného manažera:
 - 5) osobně sponzorovat a vytvořit minimálně 3 nové supervizorské linie v jakékoli Řídící společnosti.
- (b) Kromě požadavků uvedených výše musí senior manažeři a vyšší manažeři také vytvořit a udržet Eagle manažery dolních linií v souladu s níže uvedeným. Každý Eagle manažer dolní linie musí být v samostatné sponzorské linii a může být v libovolné dolní generaci (viz 8.04 d) níže) a může být v jakékoli Řídící společnosti. Tento požadavek vychází z pozice, na kterou se manažer kvalifikoval na začátku kvalifikačního období.
Diamantová Manažeři (Gem Managers) (tj. Sapphire a vyšší úrovně) mohou splnit kvalifikaci Eagle na nižší úrovni, avšak ne nižší než Soaring. Například pokud má Diamond Manager 3 Eagle Manager linie, splňuje kvalifikaci a bude označován jako Diamond Manager s kvalifikací Eagle.

- 1) Senior manažer: 1 Eagle manažer dolní linie
- 2) Soaring manažer: 3 Eagle manažeři dolní linie
- 3) Safírový manažer: 3-5 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
6-9 EM linií (Sapphire Eagle Mgr)

- 4) Diamantovo-safírový: 3-9 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
10-14 EM linií (Diamond/Sapphire Eagle Mgr)
- 5) Diamantový manažer: 3-14 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
15-24 EM linií (Diamond Eagle Mgr)
- 6) Dvojitý diamantový manažer: 3-24 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
25-34 EM linií (Double Diamond Eagle Mgr)
- 7) Trojitý diamantový manažer: 3-34 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
35-44 EM linií (Triple Diamond Eagle Mgr)
- 8) Diamant Centurion manažer: 3-44 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
45+ EM linií (Diamond Centurion Eagle Mgr)
- 9) Platinum Diamant manažer: 3-54 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
55+ EM linií (Platinum Diamond Eagle Mgr)
- 10) Platinum dvojitý Diamant: 3-64 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
65+ EM linií (Platinum Double Diamond Mgr)
- 11) Platinum trojitý Diamant: 3-74 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
75+ EM linií (Platinum Triple Diamond Mgr)
- 12) Platinum Centurion: 3-84 EM linií (Eagle kvalifikovaný)
85+ EM linií (Platinum Centurion Mgr)

Drahokamoví manažeři (tj. Safíroví a vyšší) se mohou kvalifikovat jako Eagle na nižší úroveň, ale ne nižší než Soaring. Například, pokud má Diamond Manager 3 manažery Downline Eagle, pak se kvalifikuje a bude označován jako Diamond Manager, který je kvalifikován jako Eagle.

- (c) Responzorování FBO se započítávají do požadavků na nové supervizory a 100 kreditních bodů z nových osobně sponzorovaných linií.
- (d) Za účelem dosažení statusu Eagle manažera může manažer kombinovat své Eagle manažery dolní linie z různých zemí. Sponzoroval-li manažer toho samého FBO v různých zemích, může počítat s Eagle manažery v těchto různých zemích pod tímto FBO, ale každý Eagle manažer v dolní linii může být započítán pouze jedenkrát.
- (e) Pokud FBO dosáhne úrovně manažera během kvalifikačního období:
 - 1) Všichni Preferred Customeri nasponzorovaní během posledního měsíce postupu se budou započítávat do požadavku na nové supervizory pro toto kvalifikační období Eagle manažer programu.
 - 2) Požadavky na Eagle manažera NEJSOU poměrně rozděleny; po dosažení manažerské úrovně potřebuje dosáhnout 720 celkových / 100 nových bodů a 2 nových supervizorů během zbývajících částí kvalifikačního období po dosažení manažerské úrovně.
- (f) Po splnění všech požadavků na získání statusu Eagle manažera dostane FBO jako odměnu motivační výlet na setkání Eagle Manager's Retreat. Kvalifikující se FBO si může vybrat jednu ze dvou lokalit určených společností. Odměna zahrnuje:
 - 1) Letenky pro dvě osoby a ubytování na čtyři noci
 - 2) Pozvánka na exkluzivní školení pro Eagle manažery

3) Vstup na všechny akce související se setkáním Eagle manažerů.

FBO musí oznámit svůj výběr požadované lokality Retreatu společnosti do 31. května po splnění kvalifikace, nebo se musí trvale vzdát své účasti na obou Retreatech.

- (g) FBO, který se kvalifikuje na Sapphire, Diamond Sapphire nebo Diamond Eagle bude automaticky kvalifikovaný na 1%, 2% nebo 3% GEM Bonus, v jeho / její domovské zemi v každém z 12 měsíců počínaje květnem, ve kterém se kvalifikoval na leadership bonus (bonus za vedení).
- (h) FBO se může kvalifikovat pouze v jedné zemi. Pokud splňuje požadavky ve více zemích, za zemi kvalifikace se považuje ta země, ve které má nejvyšší počet celkových kreditních bodů.

8.04 .1 Global Leadership Team

- (a) Členství v Global Leadership Teamu se uděluje a obnovuje každý rok na základě získání 7 500 celkových bodů včetně nejméně 50 Nových kreditních bodů v průběhu kalendářního roku po kvalifikaci na pozici uznaného manažera.
- (b) Manažeri, kteří se dostanou do Global Leadership Teamu se stanou členy GLT na jeden kalendářní rok a zahájí své členství 1. ledna následujícího kalendářního roku po své kvalifikaci, budou pozváni na exkluzivní Global Retreat a budou oceněni a odměněni na Global Rally.
- (c) Aby manažeri dostali ocenění Global Leadership Team Award, musí se zúčastnit Global Rally.

8.05 Vyšší ocenění manažerů

Uznaný manažer se může kvalifikovat na vyšší úroveň jedním ze dvou způsobů, které nelze kombinovat.

- a) akumulací uznaných manažerů první generace
- b) akumulací Eagle manažerů v dolní linii
- c) pouze ty Eagle manažerské dolní linie, které byly vytvořeny během let, ve kterých manažer splnil základní požadavky kvalifikace na Eagle manažera, a které se nekvalifikovaly a ani nebyly započítány pod jiného Eagle Manažera v předchozím období, budou počítány do celkového akumulovaného počtu. Manažer musí splňovat následující základní požadavky během kvalifikačního období od května do dubna poté, co se stal uznaným manažerem:
 - 1) být každý měsíc aktivní;
 - 2) kvalifikovat se na bonus za vedoucí postavení. Kreditní body vytvořené během měsíců, ve kterých se nekvalifikoval (a) na bonus za vedení se NEBUDOU započítávat do kvalifikace;
 - 3) získat minimálně 720 celkových bodů v jedné zemi a
 - 4) 100 bodů z nových, osobně sponzorovaných dolních linií v kterékoli zemi;
 - 5) osobně sponzorovat a vytvořit minimálně 3 nové supervizorské linie v kterékoli zemi,
- d) pro akumulování manažerů nebo Eagle manažerů v dolní linii není stanoven časový limit,
- e) Manažer, který splní základní požadavky během kvalifikačního období může zpětně počítat s Eagle manažerskými liniemi vytvořenými v každém předešlém kvalifikačním období, ve kterém také splnil základní požadavky kvalifikace,
- f) každá Eagle manažerská dolní linie může být každému kvalifikujícímu se manažerovi v horní linii započítána pouze jednou.

(g) Uznaný sponzorovaný manažer, který byl odstraněn z databáze společnosti z důvodu ukončení, vyloučení nebo responzování, se bude i nadále počítat do úrovně dosaženého odznaku svého předchozího sponzora.

8.06 Senior manažer:

- a) naakumuluje 2 sponzorované uznané manažery 1. generace, nebo
- b) naakumuluje jednoho Eagle manažera v dolní linii,
- c) je mu udělen zlatý odznak se dvěma granáty.

8.07 Soaring manažer:

- a) naakumuluje 5 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 3 Eagle manažerské dolní linie,
- c) je mu udělen zlatý odznak se čtyřmi granáty.

8.08 Safírový manažer

- a) naakumuluje 9 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 6 Eagle manažerských dolních linií,
- c) je mu udělen zlatý odznak se čtyřmi safíry a plně hrazený výlet na 4 dny a 3 noci do střediska v regionu.
- d) Hodnotná personalizovaná plaketa.

8.09 Diamantovo-safírový manažer

- a) naakumuluje 17 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 10 Eagle manažerských dolních linií,
- c) je mu udělen zlatý odznak se dvěma diamanty a dvěma safíry a plně hrazený výlet na 5 dnů a 4 noci do luxusního střediska v regionu.
- d) Hodnotná personalizovaná plaketa.

8.10 Diamantový manažer

- a) naakumuluje 25 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 15 Eagle manažerských dolních linií
- c) je mu udělen zlatý odznak s velkým diamantem, překrásně tvarovaný diamantový prsten a plně hrazený výlet na společností organizovanou motivační pobídku.
- d) pokud je minimálně 25 manažerů 1. generace aktivních, nemusí měsíčně nakupovat požadované množství karet pro kvalifikaci na motivační programy, bonus z prodeje a na skupinový bonus.

8.11 Dvojnásobný diamantový manažer

- a) naakumuluje 50 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 25 Eagle manažerských dolních linií,
- c) je mu udělen zlatý odznak se dvěma velkými diamanty, exkluzivní pero zdobené diamanty a plně hrazený výlet na 10 dní a 9 nocí do Jižní Afriky.

8.12 Trojnásobný diamantový manažer

- a) naakumuluje 75 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 35 Eagle manažerských dolních linií,
- c) je mu udělen zlatý odznak se třemi velkými diamanty, exkluzivní personalizované hodinky, umělecky hodnotná plastika a plně hrazený výlet na 14 dní a 13 nocí kolem světa.

8.13 Diamantový centurion manažer

- a) naakumuluje 100 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 45 Eagle manažerských dolních linií,
- c) je mu udělen zlatý odznak se čtyřmi velkými diamanty a plně hrazený výlet v Business třídě na Havajské ostrovy nebo podobnou destinaci.
- d) profesionálně produkované lifestyle business video.
- e) personalizovaná plaketa se jmény manažerů, kteří umožnili tento postup.

8.14 Platinum Diamond Manager

- a) naakumuluje 125 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 55 Eagle manažerských dolních linií.
- c) Platinový odznak a plně hrazený výlet v Business třídě na Great Barrier Reef nebo podobnou destinaci.
- d) Personalizovaná plaketa se jmény manažerů, kteří umožnili tento postup.

8.15 Platinum Double Diamond Manager

- a) naakumuluje 150 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 65 Eagle manažerských dolních linií.
- c) Platinový odznak a plně hrazený výlet v Business třídě na Bora Bora nebo podobnou destinaci.
- d) Personalizovaná plaketa se jmény manažerů, kteří umožnili tento postup.

8.16 Platinum Triple Diamond Manager

- a) naakumuluje 175 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 75 Eagle manažerských dolních linií.
- c) Platinový odznak a plně hrazený výlet v Business třídě na Maledivy/Seychelly nebo podobnou destinaci.
- d) Personalizovaná plaketa se jmény manažerů, kteří umožnili tento postup.

8.17 Platinum Centurion Manager

- a) naakumuluje 200 sponzorovaných uznaných manažerů 1. generace, nebo
- b) naakumuluje 85 Eagle manažerských dolních linií.
- c) platinový odznak a plně hrazený výlet v Business třídě do destinace dle jeho výběru.
- d) personalizovaná plaketa se jmény manažerů, kteří umožnili tento postup.

9 DRAHOKAMOVÝ BONUS

- 9.01 (a)** Drahokamový manažer, který se v kvalifikační zemi kvalifikoval na získání bonusu za vedoucí postavení a má v daném měsíci v zemi kvalifikace požadovaný počet aktivních sponzorovaných manažerů první generace nebo požadovaný počet samostatně sponzorovaných dolních linií s aktivními manažery, kteří mají 25 nebo více celkových kreditních bodů v daném měsíci, dostane drahokamový bonus na základě celkové maloobchodní ceny z osobního a nemanážerského akreditovaného domovského prodeje svých manažerů 1., 2. a 3. generace dosažené v dané zemi v daném měsíci, a to v souladu s následujícím plánem:
- 1) 9 aktivních sponzorovaných manažerů 1. generace nebo 9 samostatných sponzorovaných dolních linií, v každé z nich s aktivním manažerem, který má 25 nebo více celkových kreditních bodů = 1 %
 - 2) 17 aktivních sponzorovaných manažerů 1. generace nebo 17 samostatných sponzorovaných dolních linií,

- v každé z nich s aktivním manažerem, který má 25 nebo více celkových kreditních bodů = 2 %
- 3) 25 aktivních sponzorovaných manažerů 1. generace nebo 25 samostatných sponzorovaných dolních linií, v každé z nich s aktivním manažerem, který má 25 nebo více celkových kreditních bodů = 3 %
- 4) Procenta drahokamového bonusu se neakumulují. Drahokamový manažer dostane vyplaceno nejvyšší procento, na které se kvalifikoval.
- (b) Manažer může do své kvalifikace na drahokamový bonus započítat i zahraničního manažera první generace za předpokladu, že se daný manažer kvalifikoval jako sponzorovaný manažer v zemi, v níž se manažer kvalifikuje na drahokamový bonus. Když se zahraniční manažer kvalifikuje jako sponzorovaný manažer, bude započítán do kvalifikace manažera vyšší linie na drahokamový bonus v měsících, během nichž zahraniční manažer splňuje podmínky aktivity ve své domovské zemi.
- (c) Drahokamový bonus vyplácí každá země na základě maloobchodních cen z domovských osobních a nemanážerských akreditovaných prodejních aktivit manažerů v té zemi. Na to, aby se manažer kvalifikoval na drahokamový bonus v jakékoli zemi, musí mít potřebný počet aktivních sponzorovaných manažerů první generace nebo aktivní manažerské dolní linie s 25 kreditními body v té zemi a v tom měsíci, ve kterém se kvalifikuje na drahokamový bonus.
- (d) FBO, který se kvalifikuje jako Eagle s 6, 10 nebo 15 Eagle manažerskými liniemi bude automaticky kvalifikovaný na 1%, 2% nebo 3% drahokamový bonus, v jeho / její domovské zemi v každém z 12 měsíců počínaje květnem, ve kterém se kvalifikoval na leadership bonus (bonus za vedení). Pokud se drahokamový manažer kvalifikuje jako drahokamový Eagle na pozici, která je nižší než jeho / její aktuální drahokamová pozice (Například Diamond manažer se kvalifikuje jako Eagle s 6 Eagle manažerskými liniemi) dostane procentní výšku drahokamového bonusu vyplaceného podle jeho / její Eagle kvalifikace, kromě měsíců, během kterých se on / ona kvalifikuje na vyšší úroveň pro kterou platí stanovené procento vyplácení drahokamových bonusů (viz bod 9).

10 PROGRAM MOTIVAČNÍCH ODMĚN (FOREVER2DRIVE)

- 10.01** (a) Aktivní uznávaný manažer je oprávněn účastnit se programu motivačních odměn.
- (b) Veškeré požadavky na kreditní body musí být splněny v jedné řídící společnosti. FBO se může na tento motivační program kvalifikovat ve více řídících společnostech, pokud splní požadavky na kreditní body v rámci každé takové řídící společnosti.
- (c) K dispozici jsou tři úrovně motivačního programu:
- 1) **Úroveň 1:** Společnost vyplátí maximálně 400 € měsíčně po dobu max. 36 po sobě následujících měsíců
 - 2) **Úroveň 2:** Společnost vyplátí maximálně 600 € měsíčně po dobu max. 36 po sobě následujících měsíců
 - 3) **Úroveň 3:** Společnost vyplátí maximálně 800 € měsíčně po dobu max. 36 po sobě následujících měsíců
- (d) Na kvalifikaci jsou potřebné 3 po sobě následující měsíce v souladu s následující tabulkou:

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

- (e) Manažer bude dostávat maximální částku za každou dosaženou úroveň za každý měsíc, ve kterém bude dodržen počet bodů třetího měsíce, během období 36 měsíců bezprostředně následujících po kvalifikaci.
- (f) Jestliže v kterémkoli měsíci klesne celkový počet bodů manažera pod požadovaný počet bodů třetího měsíce, je vyplacená motivační odměna za takový měsíc vypočítána takto: částka 2.66 € vynásobená celkovým počtem bodů manažera v daném měsíci.
- (g) Jestliže v kterémkoli měsíci klesne celkový počet bodů manažera pod 50, motivační odměna za takový měsíc nebude vyplacena. Pokud v následujících měsících stoupne počet bodů kvalifikujícího se manažera na 50 a více, motivační odměna bude znovu uhrazena a to v souladu s výše uvedeným.
- (h) U manažera, který má během třetího kvalifikačního měsíce nebo během jakéhokoliv měsíce v průběhu 36měsíčního období 5 osobně sponzorovaných aktivních uznaných manažerů, se požadavek na počet celkových získaných bodů ve třetím měsíci snižuje na 110, 175 nebo 240 celkových bodů pro úroveň 1, 2 nebo 3 v tomto pořadí.
- (i) za každých dalších 5 osobně sponzorovaných aktivních uznaných manažerů v průběhu třetího kvalifikačního měsíce nebo během jakéhokoliv měsíce v průběhu 36měsíčního období se požadavek na počet celkových získaných bodů ve třetím měsíci snižuje o dalších 40, 50 nebo 60 bodů pro úroveň 1, 2 nebo 3 v tomto pořadí.
- (j) Body se započítají do kvalifikačních a udržovacích požadavků jen během měsíců, ve kterých je kvalifikující se manažer aktivní.
- (k) Body, které získá aktivní FBO před tím, než se stane uznaným manažerem, se započítají do kvalifikace na motivační odměnu.
- (l) Po skončení třetího kvalifikačního měsíce na získání motivační odměny se může manažer kvalifikovat na získání vyšší motivační odměny hned v následujícím měsíci. Pokud se manažer například kvalifikoval na získání úrovně 1 v lednu, únoru a březnu s 50, 100 a 150 cc a pak v dubnu získal 225 cc, jeho období na vyplacení platby za úroveň 1 bude nahrazeno novým obdobím 36 měsíců, během nichž bude dostávat platby za úroveň 2.
- (m) Na konci období 36 měsíců se může manažer requalifikovat na novou motivační odměnu a to v souladu s výše uvedeným. Požadavky na takovou requalifikaci musí být splněny během jakýchkoliv 3 po sobě jdoucích měsíců v průběhu posledních 6 měsíců původního 36měsíčního období.

11 CHAIRMAN'S BONUS

11.01 (a) Všeobecně

- 1) Konečné přijetí do motivačního programu Chairman's Bonus podléhá schválení výkonným výborem. Výkonný výbor zvaží všechna ustanovení v Politice společnosti a v Kodexu profesionálního chování.
- 2) FBO se může kvalifikovat pouze v jedné Řídící Společnosti (ŘS). Pokud splňuje požadavky ve více ŘS, ta ŘS, ve které má nejvyšší osobní a nemanážerské kreditní body, se bude považovat za kvalifikační ŘS.
- 3) Pro účely dosažení Chairman's bonusu se počítají Chairman's Bonus manažeři (CBM) z různých ŘS. FBO může započítat maximálně 1 CBM na sponzorskou linii na Řídící společnost. Pokud manažer sponzoroval stejného FBO do více ŘS, může počítat maximálně jednoho CBM pod tímto FBO na Řídící společnost, ale žádný CBM nelze započítat více než jednou.
- 4) Responzorovaný FBO se započítává do všech požadavků CBM a 600cc Manažera.
- 5) Pokud FBO dosáhne pozici manažera během kvalifikačního období, požadavky na Chairman's bonus nejsou poměrně rozděleny; FBO musí během zbytku kvalifikačního období po dosažení úrovně manažera splnit osobní a nové kreditní body.

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

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

(c) Chairman's bonus manažer (CBM) 1. úrovně. Kromě základních požadavků musí v zemi kvalifikace splnit následující požadavky, pokud nebude stanoveno jinak:

- 1) Globálně získat 700 osobních a nemanážerských kreditních bodů během kvalifikačního období poté, jakmile se stane uznaným manažerem, v tomto objemu musí být zahrnuto 150 NOVÝCH kreditních bodů.
 - a) Pro účely výpočtu motivačních podílů nebudou NOVÉ kreditní body vytvořené mimo zemi kvalifikace započítány.
- 2) Vybudovat jednoho z následujících v kterékoli generaci:

a) uznaného manažera v dolní linii, který dosáhne 600 nebo více celkových skupinových bodů v jakékoli jedné Řídící společnosti během kvalifikačního období poté, co se stane uznaným manažerem.

- 1) Do tohoto požadavku budou započteny kreditní body získané jen za měsíce, ve kterých se 600CC manažer kvalifikuje jako Aktivní.
- 2) takový manažer může být již existující manažer, nebo nově vybudovaný během kvalifikačního období.
- 3) Body 600CC manažera se nezahrnou do výpočtu motivačních podílů.

Nebo

b) Chairmans Bonus manažera v dolní linii v kterékoli řídící společnosti.

3) Responzorování FBO se započítávají do všech požadavků 1. úrovně.

4) Pokud FBO dosáhne během kvalifikačního období pozice manažera, požadavky na získání Chairman's Bonusu NEBUDOU úměrně rozděleny, FBO musí dosáhnout 700 osobních a nemanážerských bodů/ 150 NOVÝCH kreditních bodů v průběhu zůstatku kvalifikačního období poté, co dosáhl pozice manažera.

(d) Chairman's Bonus manažer (CBM) 2. úrovně. Kromě základních požadavků musí v zemi kvalifikace splnit následující požadavky, pokud nebude stanoveno jinak:

1) Získat globálně 600 osobních a nemanážerských kreditních bodů během kvalifikačního období poté, jakmile se stane uznaným manažerem, v tomto objemu musí být zahrnuto 100 NOVÝCH kreditních bodů.

a) Pro účely výpočtu motivačních podílů nebudou kreditní body vytvořené mimo zemi kvalifikace započítány.

2) Vytvořit 3 CBM v libovolné generaci, každého v samostatné dolní linii, v kterékoli řídící společnosti.

3) Responzorování FBO se započítávají do všech požadavků 2. úrovně.

4) Pokud FBO dosáhne během kvalifikačního období pozice manažera, požadavky na získání Chairman's Bonusu NEBUDOU úměrně rozděleny, FBO musí dosáhnout 600 osobních a nemanážerských bodů / 100 NOVÝCH kreditních bodů v průběhu zůstatku kvalifikačního období po tom, kdy dosáhl pozice manažera.

(e) Chairman's Bonus manažer (CBM) 3. úrovně. Kromě klíčových požadavků musí v zemi kvalifikace splnit následující požadavky, pokud nebude stanoveno jinak:

1) Získat 500 osobních a nemanážerských kreditních bodů během kvalifikačního období poté, jakmile se stane uznaným manažerem, v tomto objemu musí být zahrnuto 100 NOVÝCH kreditních bodů.

Pro účely výpočtu motivačních podílů nebudou kreditní body vytvořené mimo zemi kvalifikace započítány.

2) Vytvořit 6 CBM v kterékoli generaci, každého v samostatné dolní linii, v kterékoli řídící společnosti.

3) Responzorování FBO se započítávají do všech požadavků 3. úrovně.

4) Pokud FBO dosáhne během kvalifikačního období pozice manažera, požadavky na získání Chairman's Bonusu NEBUDOU úměrně rozděleny, FBO musí dosáhnout 500 osobních a nemanážerských bodů/ 100 NOVÝCH kreditních bodů v průběhu zůstatku kvalifikačního období poté, co dosáhl pozice manažera.

(f) Výpočet Chairman's Bonus podílů.

1) Globální bonusový fond bude určen a potom rozdělen následovně:

a) polovina fondu se vyplátí těm, kteří se kvalifikovali na 1. úroveň, 2. úroveň, 3. úroveň;

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

(g) Chairman's Bonus odměna na Global Rally

- 1) Každý CBM, pokud se nekvalifikoval na 1500bodovou či vyšší Global Rally odměnu, bude odměněn proplacením části nákladů na Global Rally, aby tam byl oceněn a mohl si převzít svůj bonus.

12 FLP GLOBAL RALLY

- 12.01 (a) FBO se může kvalifikovat na získání cesty pro dva na FLP Global Rally** včetně letenky, ubytování, příspěvku na stravování a aktivity a kapesného tím, že dosáhne minimálně 1500, nebo více, Celkových bodů včetně alespoň 50 Nových kreditních bodů v průběhu kalendářního roku, tj od 1. ledna do 31. prosince. K tomu, aby mohl dostat tuto odměnu, se kvalifikující FBO musí zúčastnit školicích a motivačních setkání nejbližší Global Rally po kvalifikačním období.
- (b) Aby FBO získal Global Rally odměny za obrat 500 bodů a více,** může zkombinovat kreditní body ze všech zemí, ve kterých má skupinu.
- (c) Nemanažerské body získané během jakéhokoliv měsíce,** kdy FBO není aktivní, a body za vedoucí postavení získané během jakéhokoliv měsíce, kdy se manažer nekvalifikuje na získání bonusu za vedoucí postavení, se nepočítají do kvalifikace Global Rally; avšak veškeré aktivní body získané FBO se započítají bez ohledu na status aktivity.
- (d) FBO se kvalifikuje dosažením celkových bodů a získá ocenění Global Rally v souladu s níže uvedeným.** Každý kvalifikovaný FBO dostane buď jídlo, které poskytne společnost, nebo příspěvek na stravování úměrný jeho kvalifikaci.

GLOBAL RALLY EXPERIENCE

- e) Chairmans Bonus Manažer s více než 1 000 celkových kreditních bodů (CB>1K)**
- 1) Letenky, ubytování a strava na Global CB Rally Experience
 - 2) Příspěvek na výdaje ve výši 250 USD
- f) 1 500 celkových kreditních bodů (1,5K) (Nové CC < 50 = nesplňuje kvalifikaci FGR)**
- 1) Peněžní bonus 1 500 \$
- g) 1 500 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (1,5K)**
- 1) Letenky, ubytování a strava na Global Rally Experience
 - 2) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 500 USD
- (h) 2 500 celkových celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (2,5K)**

1) Letenky, ubytování a strava na Global Rally Experience.

2) Příspěvek na výdaje na Rally ve výši 1 000 USD.

i) 3 500 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (3,5K)

1) Letenky, ubytování a strava na Global Rally Experience

2) Příspěvek na výdaje na Rally ve výši 1 500 USD

3) Speciální místní dárek/služba pro zlepšení zážitku z rally

4) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally

j) 5 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (5K)

1) Letenky, ubytování a strava na Global Rally Experience

2) Vyšší kategorie hotelového pokoje, pokud je to možné

3) Příspěvek na výdaje Rally ve výši 2 000 USD

4) Speciální místní dárek/služba pro zlepšení zážitku z Rally

5) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally

GLT RALLY & SUMMIT EXPERIENCE

k) 7 500 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (7,5K)

1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience

2) Vyšší kategorie hotelového pokoje, pokud je to možné

3) Příspěvek na výdaje rally ve výši 3 000 USD

4) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally

l) 10 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (10K)

1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience.

2) Letenka v byznys třídě do/z Global Rally a EMR, pokud se kvalifikoval

3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné

4) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 3 000 USD.

5) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally

(m) 12 500 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (12,5K)

1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience.

2) Letenka v byznys třídě do/z Global Rally a EMR, pokud se kvalifikoval

3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné

4) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 5 000 USD.

5) 2x exkluzivní taška Louis Vuitton pro první kvalifikace 12.5k

6) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally

n) 15 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (15 K)

1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience

2) Letenka v byznys třídě do/z Global Rally a EMR, pokud se kvalifikoval

3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné

4) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 10 000 USD.

5) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally

6) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(o) 20 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (20 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience.
- 2) Letenka v byznys třídě do/z Global Rally a EMR, pokud se kvalifikoval
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Příspěvek na výdaje na Rally ve výši 10 000 USD.
- 5) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 10 000 USD
- 6) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 7) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(p) 25 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (25 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenka v byznys třídě do/z Global Rally a EMR, pokud se kvalifikoval
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Příspěvek na výdaje na Rally ve výši 10 000 USD
- 5) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 15 000 USD
- 6) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 7) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(q) 30 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (30 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letecké ubytování v byznys třídě do/z Global Rally a EMR
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat
- 5) Příspěvek na výdaje na Rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 20 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(r) 35 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (35 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenky byznys třídy do/z Global Rally a EMR
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat
- 5) Příspěvek na výdaje na Rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 25 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(s) 40 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (40K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenky byznys třídy do/z Global Rally a EMR

- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat
- 5) Příspěvek na výdaje na Rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podniku ní ve výši 30 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(t) 45 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (45 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenky byznys třídy do/z Global Rally a EMR
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat
- 5) Příspěvek na výdaje na Rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 35 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(u) 50 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (50 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenky byznys třídy do/z Global Rally a EMR
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat
- 5) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 40 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(v) 55 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (55 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenky byznys třídy do/z Global Rally a EMR
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat
- 5) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 45 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(w) 60 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (60 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenky byznys třídy do/z Global Rally a EMR
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat

- 5) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 50 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(x) 65 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (65 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava pro GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenky byznys třídy do/z Global Rally a EMR
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat
- 5) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 55 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

(y) 70 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (70 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenky byznys třídy do/z Global Rally a EMR
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat
- 5) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 60 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

z) 75 000 celkových kreditních bodů (včetně 50 nových CC) (75 K)

- 1) Letenky, ubytování a strava na GLT Rally & Summit Experience
- 2) Letenky byznys třídy do/z Global Rally a EMR
- 3) Luxusní hotelový apartmán, pokud je to možné
- 4) Pozvánka na Eagle Managers Retreat
- 5) Příspěvek na výdaje na rally ve výši 10 000 USD
- 6) Příspěvek na rozvoj podnikání ve výši 65 000 USD
- 7) Používání VIP pokladny v nákupní zóně Rally
- 8) Plně hrazená účast na společností organizovaném Level Up motivačním programu.

13 OBJEDNÁVKY VÝROBKŮ

- 13.01** (a) Preferred Customeri a FBO nakupují výrobky přímo u společnosti za ceny se slevou.
- (b) Na to, aby se FBO kvalifikoval na vyplacení bonusu za příslušný měsíc, musí být všechny objednávky s příslušnou platbou předloženy v autorizovaném prodejním centru FLP, telefonicky kanceláři FLP nebo internetem na www.foreverliving.com do 23:59 hod. posledního kalendářního dne daného měsíce.
- (c) Všechny objednávky musejí být před zpracováním zaplacený v plné výši. Přijatelné formy platby zahrnují:

platbu na dobírku, platbu převodem na účet FLP, online platbu kartou za objednávky na doručení a platbu v hotovosti a kartou v Produktovém centru FLP.

- (d) Jakékoli nesrovnalosti týkající se množství nebo stavu výrobků v přijaté zásilce je třeba nahlásit kanceláři FLP CR ihned po převzetí zásilky, při osobním nákupu v produktovém centru je FBO povinen svůj nákup zkontrolovat na místě.
- (e) FBO nesmí bez předchozího souhlasu odpovědného zástupce FLP objednat výrobky v hodnotě více než 25 kreditních bodů (kartonů) za jakýkoliv kalendářní měsíc.
- (f) Přijetí všech objednávek a zaslání objednaného zboží je podmíněno konečnou akceptací objednávek hlavní kanceláří FLP. Akceptace objednávky hlavní kanceláří je potvrzena tím, že dostanete výpis výpočtu bonusů, ve kterém je objednávka zohledněna.
- (g) Podáním nové objednávky výrobků, které byly předmětem i objednávky předešlé, FBO potvrzuje firmě, že 75 % počtu výrobků z předešlé objednávky bylo prodáno, spotřebováno nebo jiným způsobem použito v rámci podnikání FBO.
- (h) Všechny objednávky jsou uzavřeny. Výměny nebo náhrady nejsou povoleny.

14 RESPONZOROVÁNÍ

- 14.01** (a) Stávající FBO se může responzorovat pod nového sponzora za předpokladu, že během posledních 12 měsíců:
- 1) byl FBO, a
 - 2) nekoupil žádné produkty FLP, a
 - 3) nesponzoroval žádné jiné osoby do podnikání FLP.
- (b) Pokud je na přihlášce responzorovaného FBO uvedena druhá osoba, tato osoba nebude zahrnuta do responzoringu FBO podnikání. Tato druhá uvedená osoba může být responzorována pod libovolného FBO, pokud splňuje požadavky uvedené v článcích (a) a (b) v tomto odstavci. Pokud si druhá osoba z přihlášky přeje být responzorována pod první osobu z této přihlášky, může to udělat bez splnění požadavků uvedených v článcích (a) a (b) v tomto odstavci. Pokud si manžel nebo manželka legálně oddaného FBO, který / který / která není responzorovaný/á přeje vytvořit své vlastní Forever podnikání, musí to udělat tak, že bude sponzorovaný/á přímo svou manželkou / manželem nebo přímo její / jeho sponzorem a nemusí splnit požadavky uvedené v článcích (a) a (b) tohoto odstavce.
- (c) Responzorovaný FBO začne znovu na úrovni Preferred Customer pod svým novým sponzorem a ztrácí všechny své dolní linie, které do té doby získal ve všech zemích, kde byl dříve nasponzorován. Jakékoli kreditní body vytvořené před změnou sponzora nelze použít pro budoucí postup na vyšší úroveň ani pro kvalifikaci do motivačních programů.
- (d) Responzorovaný Preferred Customer se započítává jako nově sponzorovaný Preferred Customer do všech motivačních programů a postupů na vyšší pozice.
- (e) Je-li responzorovaný FBO uznaným manažerem a má ve své organizaci jakékoli uznané manažery první generace, budou tito manažeři klasifikováni jako zdědění manažeři první generace pro nově určeného sponzora.
- (f) Responzorovaný uznaný manažer se bude i nadále počítat do úrovně dosaženého odznaku svého předchozího sponzora.
- 14.02** (a) Má-li FBO rozdílné sponzory v zemích, které byly následně sloučeny do jedné řídicí společnosti, může

postupovat následovně:

- 1) Vzdát se Forever podnikání a všech existujících dolních linií v zemi, ve které v minulosti sponzoroval v případě, že v této zemi nezakoupil žádný výrobek nebo nesponzoroval nikoho v posledních 24 měsících; a nechat Forever podnikání pod sponzorem, který je na jeho původní přihlášce. FBO si podrží současnou úroveň dosaženou v marketingovém plánu.
- 2) Ponechat si oddělená Forever podnikání; Forever podnikání pod prvním původním sponzorem, ve kterém se každý měsíc kvalifikuje na aktivitu, bude primárním. Po splnění aktivity v primárním podnikání získá sekundární podnikání waiver na aktivitu.

15 POLITIKA MEZINÁRODNÍHO SPONZOROVÁNÍ

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

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

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

(c) Preferred Customer může být registrován a přiřazen k jednomu stejnému FBO ve více zemích, nicméně kreditní body vytvořené jeho nákupy v různých zemích nemohou být kombinovány pro účel kvalifikace na 30% slevu nebo pro kvalifikaci na pozici Asistent supervizora.

16 ZAKÁZANÉ AKTIVITY

16.01 Rozhodnutí výkonné komise o ukončení Forever podnikání nebo o neuznání, přeskupení nebo úpravě bonusů, bodů, odškodnění nebo jakémkoli motivačním ocenění za aktivity nebo prodlení FBO, které nejsou v souladu s Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování, je konečné. Jakýmkoliv úmyslným opomenutím a nedodržením Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování – nebo činy, které vedou k poškození pověsti nebo jiným škodám ze strany FBO se bude společnost přísně zabývat a může to vést k jeho vyloučení a k soudní žalobě za poškození.

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

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

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

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

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

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

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

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

- (g) FBO nesmí jednat nebo nejednat tak, aby takovým jednáním nebo opomenutím způsobil hrubé porušení Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování, nebo aby ji úmyslně ignoroval.
- (h) Prodej v obchodech.**
- 1) S výjimkou níže uvedeného v tomto odstavci nesmí FBO dovolit, aby byly produkty společnosti prodávány nebo vystaveny v maloobchodních prodejnách, armádních obchodech, na výměnných setkáních, bleších trzích nebo na podobných akcích. Vystavení po dobu kratší než jeden týden v průběhu dvanácti měsíců na jednom místě je však považováno za dočasné, a proto účast na nich může být povolena po předchozím písemném schválení kanceláří FLP.
 - 2) FBO, který podniká v oblasti služeb (např. holičství, kadeřnictví, salon krásy, kosmetický či masážní salón nebo fitness klub) může produkty vystavovat a prodávat ve svých podnikatelských prostorách. Nicméně reklama na prodej produktů FLP ve formě exteriérových tabulí, výloh nebo okenních vývěsek je zakázána.
 - 3) FBO nesmí prodávat ani obchodovat s produkty značky Forever jinak než v originálním obalu. Produkty je však možné propagovat a servírovat v restauracích ve sklenici nebo porcované.
- (i) Používání neschválené literatury.** Použití, výrobu nebo prodej jakýchkoli pomůcek prodeje nebo materiálů, kromě těch, které schválila FLP, musí nejprve schválit společnost v písemné formě.
- 1) FBO má zakázáno propagovat či prodávat jakékoli pomůcky prodeje, školící materiály, webové stránky nebo aplikace kromě těch, které poskytuje FLP, komukoliv mimo FBO v jeho / její vlastní dolní linii. Takové materiály, které jsou nabízeny k prodeji v jeho / její dolní linii, musí být schváleny FLP CR a prodávány za oprávněnou cenu.
- (j) Online prodej.** FBO má zakázáno vykonávat prodej produktů Forever prostřednictvím jakýchkoli jiných internetových kanálů, než je oficiální webový obchod společnosti Forever na www.foreverliving.com, nebo na společnost Forever schválené webové stránce třetí strany.
- (k) Prodej za účelem dalšího prodeje.** FBO nesmí prodávat produkty FLP za účelem jejich dalšího prodeje a nesmí nikoho prodejem produktů FLP pověřit.
- (l) Nasponzorování FBO do jiných společností.** FBO nesmí přímo či nepřímo kontaktovat, navádět, přesvědčovat, registrovat, sponzorovat nebo přijmout jakéhokoli FBO, zákazníka FLP nebo jakoukoliv osobu, která byla FBO FLP nebo zákazníkem FLP v průběhu předchozích dvanácti (12) měsíců, nebo jakýmkoliv způsobem podporovat jakoukoli takovou osobu, aby jakýmkoliv způsobem propagovala příležitosti marketingového programu jiné společnosti poskytující přímý prodej než FLP.
- (m) FBO nesmí znevažovat jiné FBO, produkty / služby FLP, marketingový plán nebo plán odměňování, nebo zaměstnance FLP před jinými FBO nebo před třetími stranami.** Jakékoliv dotazy nebo připomínky týkající se těchto záležitostí musí být předloženy v písemné formě výhradně vedení poboček FLP.
- (n) Prohlášení o produktu.** FBO nesmí činit přímo či nepřímo prohlášení o tom, že produkty Forever mohou zabránit chorobám, diagnostikovat, ošetřovat nebo léčit jakoukoli chorobu nebo zdravotní stav. Produkty Forever, které jsou určeny ke konzumaci, mají charakter výživy nebo doplňků stravy, a proto jsou na celém světě regulovány směrnice jako kosmetika. Forever nevyrábí a ani nedistribuuje žádné produkty, které by mohly být považovány nebo charakterizovány jako léky nebo ošetřující či léčivé produkty.
- (o) Prohlášení o výdělku.** FBO nesmí jakýmkoli přímým či nepřímým způsobem prezentovat možnosti objemu

nebo úrovně výdělků, ať už ve formě výdělků vedlejšího nebo na plný úvazek, který by perspektivní FBO mohl očekávat, že reálně vydělá. To se týká nejen, ale i prezentací nebo obrázků použitých k dokumentování dramaticky zlepšeného, luxusního nebo okázalého životního stylu.

- (p) Podnikání přes prostředníka.** Forever podnikání a jakékoliv výsledné dolní linie vytvořené nebo vedené pověřeným zástupcem ve prospěch jiného FBO, ať už vědomě či nevědomě, není povoleno a bude upraveno Výkonnou radou FLP do souladu s Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování.
- (q) Export produktů.** FBO je oprávněn kupovat produkty za účelem jejich prodeje a pro osobní spotřebu v zemi, kde produkt koupil. Bez písemného souhlasu centrály v Scottsdale, Arizona, USA, FBO nesmí kupovat produkty za účelem jejich exportu do jiné země, než je země, ve které dané produkty koupil, s výjimkou osobní a rodinné spotřeby v zemi, kde se nenachází autorizovaná kancelář FLP.
- (r)** FBO má zakázáno pokoušet se jakýmkoli způsobem ovlivnit, nutit nebo přesvědčovat jakéhokoli dalšího FBO k tomu, aby se vzdal své pozice, ukončil své Forever podnikání nebo omezil své aktivity při budování svého podnikání z jakéhokoli důvodu.
- (s) Nevhodné chování.** Společnost FLP má výlučné právo ukončit distributorství FBO, a to bez předchozího upozornění, pokud FLP usoudí, že její / jeho chování:
- 1) je v rozporu s duchem Forever,
 - 2) je nepřístojné k zástupci nebo majiteli Forever podnikání,
 - 3) je, a nebo by mohlo být škodlivé pro zájmy společnosti Forever,
 - 4) způsobuje, nebo by mohlo způsobit špatnou pověst společnosti Forever.

Po vyloučení na základě tohoto písmene:

- t) je FBO zakázáno vydávat hanlivá nebo znevažující prohlášení týkající se společnosti Forever jakékoli třetí straně.
- (u) Zákaz poškozování dobrého jména. FLP chce svým FBO poskytovat nejlepší produkty a služby v oboru. Proto si vážíme konstruktivní kritiky a připomínek. Veškeré takové připomínky by měly být zasílány písemně na adresu aloe@flp.cz.

Přestože FLP konstruktivní zpětnou vazbu vítá, negativní komentáře a poznámky FBO o FLP, jejich ředitelích, vedoucích pracovnících, zaměstnancích, produktech nebo o obchodní příležitosti FLP neslouží žádnému jinému účelu než k oslabení nadšení ostatních i potenciálních FBO a zákazníků FLP. Z tohoto důvodu FBO nesmí znevažovat ani poškozovat dobré jméno FLP, spojených subjektů, ostatních FBO společnosti FLP, produktů a služeb FLP, příležitosti k získání příjmu prostřednictvím FLP ani ředitelů, vedoucích pracovníků či zaměstnanců FLP.

17 POLITIKA SPOLEČNOSTI

- 17.01 (a)** Vztah mezi FBO a FLP má smluvní povahu. Pouze dospělé osoby ve věku nad 18 let mohou podepsat smlouvu s FLP a stát se FBO.
- 1) FBO má povoleno za určitých podmínek zaregistrovat podnikatelský subjekt, jehož je vlastníkem, k vedení svého Forever podnikání. Takový podnikatelský subjekt je definován jako podnikatelský subjekt vlastněný původním primárním FBO, případně, pokud to tak vyžaduje legislativa nebo to FLP odsouhlasí, budou

povolení dva (2) společníci, majitelé, členové nebo správci, kteří se budou přímo podílet na každodenním vedení podnikání (dále uváděné jako „Podnikatelský subjekt“). Navíc kromě dodržování norem FLP, požadavků Forever podnikání, Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování se požaduje, aby FBO osobně podepsal distributorskou smlouvu podnikatelského subjektu, která bude jako písemný dodatek zahrnuta a považována za součást Smlouvy o přihlášce Forever Business Ownera, která stanovuje dodatečné požadavky a podmínky, za kterých se FBO zavazuje vést podnikání jako Podnikatelský subjekt. Distributorskou smlouvu podnikatelského subjektu je možné stáhnout v oddíle „Ke stažení“ v sekci Moje podnikání na foreverliving.com (česká mutace).

2) FBO odpovídá výhradně sám za vyhledání individuální odborné pomoci při založení podnikatelského subjektu včetně například, ale nejen, všech daňových, účetních a právních záležitostí. FLP CR neodpovídá a neručí za rozhodnutí FBO provozovat distributorství jako podnikatelský subjekt. FLP CR nezastupuje ani neposkytuje žádné daňové, účetní ani právní poradenství v souvislosti s pověřením podnikatelského subjektu distributorstvím.

3) Společnost FLP CR nebude odpovědná za jakékoli ztráty zisku, nepřímé, přímé, speciální nebo vyplývající škody a za jakékoli jiné škody vzniklé nebo utrpěné FBO následkem převedení distributorství z jeho / její osoby na podnikatelský subjekt.

(b) FBO se považuje za nezávislou smluvní stranu a požaduje se od něj, že bude provádět své podnikání v rámci podmínek smlouvy (přihlášky) Forever Business a v souladu s Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování platnými v zemi, kde vykonává své podnikání.

(c) Forever podnikání se vztahuje na osobu uvedenou na formuláři přihlášky Forever Business Ownera zaregistrované v domovské kanceláři. Pokud si manžel či manželka tohoto FBO přeje vytvořit své vlastní Forever podnikání, musí to udělat tak, že bude sponzorován/a svou manželkou / svým manželem nebo přímo jejím / jeho sponzorem. Pokud si manžel / manželka právoplatně terminovaného (ukončeného) FBO přeje vytvořit své vlastní Forever podnikání do jednoho roku od data terminace, musí se zaregistrovat přímo pod původního sponzora terminovaného FBO. Pokud se však manžel nebo manželka zaregistruje rok či více po terminaci (ukončení), může si zvolit za svého sponzora kteréhokoli FBO.

(d) FBO bude zodpovědný za správné vedení svého Forever podnikání, zvláště, ale nejen tím, že zabrání členům své rodiny využít informace získané takovým Forever podnikáním na obejití dodržování zásad Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování vyžadovaných nebo vyplývajících z Forever podnikání FBO. Nesprávné vedení Forever podnikání ze strany FBO může vést k ukončení jeho / její smlouvy.

(e) V případě, že se někdo z dolní linie FBO přihlásí na sponzorování do zahraniční země a FBO v té zemi ještě nebyl přihlášen ke sponzorování, bude v dané zemi ke sponzorování přihlášen automaticky a souhlasí s tím, že se podřídí místní Politice společnosti a zákonům platným v této zemi.

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

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

17.04 Jakýkoli převod, kromě zdědění Forever podnikání je bez předchozího souhlasu společnosti zakázán a jakýkoli

takový převod je neplatný. Pro účely tohoto ustanovení se změna osoby mající výhody z Forever podnikání, na které bylo zřízeno správcovství, považuje za převod, který je bez písemného schválení společností neplatný.

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

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

17.07 Chyby nebo otázky.

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

17.08 Dobrovolné ukončení Forever podnikání

(a) FBO může dobrovolně ukončit své Forever podnikání podáním písemné žádosti podepsané všemi osobami uvedenými na aktuální potvrzené přihlášce. Dnem vstupu ukončení Forever podnikání je datum, kdy domovská kancelář přijala tuto žádost. Končící FBO ztrácí svou dosaženou pozici a všechny dolní linie včetně těch v zahraničních zemích, které v daném okamžiku existují.

(b) Jakmile FBO ukončí své členství, ukončí tím i členství svého manžela / manželky, druha / družky, pokud jsou na stejné přihlášce FBO.

(c) Po uplynutí jednoho roku může FBO, který dobrovolně ukončil své podnikání předložit vedení společnosti novou přihlášku ke schválení. Po schválení přihlášky FBO začne znovu na pozici Preferred Customer, ale jeho původní organizace v dolní linii nebude obnovena.

(d) Pokud je končící FBO sponzorovaným uznaným manažerem a má ve své organizaci jakékoli uznané manažery první generace, budou tito manažeri klasifikováni jako zdědění manažerů pro nově určeného sponzora.

(e) Ukončený sponzorovaný uznaný manažer se bude i nadále počítat do úrovně dosaženého odznaku svého předchozího sponzora.

17.09 Odůvodněné vyloučení nebo přerušení

(a) Vyloučení (terminování) znamená odebrání všech domácích a mezinárodních privilegií a smluvních práv, která dostal FBO k dispozici včetně privilegia kupovat a distribuovat produkty. Po vyloučení FBO ztrácí možnost kvalifikovat se na získání bonusů a ruší se jeho účast ve všech odměňovacích programech sponzorovaných firmou.

(b) Vyloučený FBO je povinen po vyzvání FLP zaplatit, vrátit nebo nahradit všechny ceny, finanční odměny nebo bonusy získané od firmy od data vzniku těch jeho činností, které byly příčinou jeho vyloučení. Po kompenzaci všech nákladů nebo škod vyplývajících z řízení vyloučeného FBO budou bonusy propadlé z důvodu vyloučení vyplaceny dalšímu kvalifikujícímu se FBO v pořadí v horní linii, který neporušil smluvní podmínky.

(c) Po uplynutí 12 měsíců může vyloučený FBO předložit vedení společnosti novou přihlášku ke schválení. Po schválení přihlášky FBO začne znovu na pozici Preferred Customer, ale jeho původní organizace v dolní linii nebude obnovena.

(d) Přerušení (suspendování) Forever podnikání je dočasný stav, který zakazuje FBO zadávání objednávek, příjem zisků a bonusových plateb a sponzorování jiných FBO.

(e) Zisky a bonusy suspendovaného FBO budou pozdrženy, dokud nebude členství FBO znovu obnoveno nebo

ukončeno. V případě obnovení budou pozdržené platby vyplaceny FBO; jinak budou vyplaceny v souladu s marketingovým plánem.

- (f) Pokud je vyloučený FBO sponzorovaný uznávaným manažerem a má ve své organizaci jakékoli uznané manažery první generace, budou tito manažeři klasifikováni jako zdědění manažeři pro nově určeného sponzora
- (g) Vyloučený (terminovaný) sponzorovaný uznávaný manažer se bude i nadále počítat do úrovně dosaženého odznaku svého předchozího sponzora.

17.10 Politika týkající se využívání internetu

(a) Prodej produktů online.

Aby byla zachována integrita značky FLP, produktové řady a vztahu FBO / Zákazník, je FBO nabídnuta následující možnost webové stránky. FBO může použít společností schválené internetové stránky FLP360, určené pro marketingové online použití a využívající přímé propojení do společností provozovaného e-shopu na foreverliving.com. Online objednávky z této stránky budou vyřizovány přímo společností. Tento systém je nastaven tak, že ač zákazník tvoří objednávku na stránce FBO, virtuálně nikdy neopustí stránky společnosti.

- (b) Online sponzorování FBO prostřednictvím přihlášky s elektronickým podpisem je zakázáno s výjimkou přímé přihlášky nebo odkazu na webovou stránku společnosti na www.foreverliving.com.
- (c) Elektronická reklama. Jsou povoleny pouze takové webové stránky nezávislých FBO, které byly schváleny FLP nebo jsou součástí on-line bannerů nebo reklam splňujících pravidla reklamy FLP a schválených FLP. On-line bannery a reklamy musí být před zveřejněním předloženy ke schválení FLP a musí být propojeny na webovou stránku společnosti nebo webovou stránku nezávislého FBO schválenou FLP. Jakákoliv elektronická reklama podléhá kontrole FLP v souladu s Politikou společnosti a Kodexem profesionálního chování týkající se pravidel reklamy a propagace.

- (d) **Další omezení při používání internetu.** FBO nesmí včlenit jakékoliv názvy společnosti nebo vlastnické informace (jako například Forever Living Products, Forever obchodní značky, názvy produktů Forever) do svých online bannerů, zobrazovaných reklam a reklam vyhledávačů (např. Google Ads), které by mohly zmást návštěvníky co se týká identity zdroje a / nebo jakýmkoliv způsobem vytvořit dojem, že návštěvník navštívil oficiální stránky společnosti Forever. Musíte jasně uvést, že jste nezávislý Forever Business Owner a jen odkaz na vaši Forever replikovanou webovou stránku <https://abc.flp.com>, kde „abc“ je název stránky, který si zvolil FBO nebo na webovou stránku FBO schválenou společností Forever. Viditelná URL webová adresa nebo doména se musí shodovat s vaší vstupní stránkou.

18 PRÁVNÍ VZTAHY

18.01 Dohoda o individuální arbitráži a vzdání se práva na hromadnou žalobu („Dohoda o individuální arbitráži“)

- (a) Pokud spor, nárok nebo neshoda nemohou být vyřešeny jednáním, společnost a FBO souhlasí, že v maximálním rozsahu povoleném příslušnými právními předpisy a s výjimkou případů uvedených v Dohodě o individuální arbitráži budou veškeré spory, nároky nebo neshody mezi FBO na jedné straně a FLP a/nebo spřízněnými osobami na straně druhé, vyplývající z obchodního, ekonomického nebo jiného vztahu smluvních stran nebo s ním související, včetně mimo jiné porušení Pravidel společnosti či prodeje, nákupu nebo používání produktů FLP a/nebo spřízněných osob, bez ohledu na to, zda je takový nárok založen na právech, oprávněních nebo

zájmech vyplývajících ze zákona, smlouvy, občanskoprávního deliktu, zvykového práva nebo jiného právního základu, řešeny prostřednictvím závazné arbitráže v souladu s aktuálně platnou Dohodou o individuální arbitráži a vzdání se práva na hromadnou žalobu, dostupnou na webových stránkách společnosti na www.foreverliving.com.

- (b) Účast v programu mezinárodního sponzorování je výsadou, která každému FBO poskytuje možnost využívat výhod mezinárodní sítě společností FLP. Program mezinárodního sponzorování je řízen z centrály FLP v okrese Maricopa ve státě Arizona. FBO účastníci se programu mezinárodního sponzorování souhlasí s tím, že veškeré spory vyplývající ze vztahu FBO nebo související s produkty FLP, do nichž je zapojena některá z přidružených společností FLP, budou řešeny prostřednictvím závazné arbitráže v okrese Maricopa ve státě Arizona, a to v souladu s aktuálně platnou Dohodou o individuální arbitráži a vzdání se práva na hromadnou žalobu, dostupnou na webových stránkách společnosti FLP na www.foreverliving.com.
- (c) Integrovaná dohoda: Dohoda o individuální arbitráži je začleněna do těchto Pravidel společnosti a tvoří jejich nedílnou součást. Tyto dokumenty v jejich aktuálním znění a ve znění případných změn provedených FLP nahrazují veškeré předchozí dohody mezi vámi a FLP a představují úplnou smlouvu mezi vámi a FLP. Jakékoli přísliby, prohlášení, nabídky nebo jiná sdělení, která nejsou výslovně uvedena v těchto dokumentech, nejsou právně závazná ani účinná a FLP i FBO potvrzují, že se nespolehali na žádné přísliby, prohlášení ani jiné výroky jakéhokoli druhu, které nejsou obsaženy v těchto dokumentech.
- S výjimkou případů výslovně uvedených v těchto dokumentech platí, že v případě rozporu mezi Pravidly společnosti a Dohodou o individuální arbitráži má přednost Dohoda o individuální arbitráži.
- (d) VZDÁNÍ SE PRÁVA NA HROMADNOU ŽALOBU (CLASS ACTION WAIVER): V ROZSAHU POVOLENÉM PŘÍSLUŠNÝMI PRÁVNÍMI PŘEDPISY SE SMLUVNÍ STRANY (VČETNĚ SPŘÍZNĚNÝCH OSOB) DOHODLY, ŽE KAŽDÁ STRANA MŮŽE UPLATNIT NÁROK NEBO PROTIŽALOBU POUZE SVÝM VLASTNÍM JMÉNEM A NIKOLI JAKO ŽALOBCE NEBO ČLEN SKUPINY V JAKÉMKOLI DOMNĚLÉM HROMADNÉM, KOLEKTIVNÍM, KONSOLIDOVANÉM, SKUPINOVÉM NEBO ZASTUPUJÍCÍM ŘÍZENÍ, VČETNĚ MIMO JINÉ ŘÍZENÍ VEDENÝCH PŘED FEDERÁLNÍMI NEBO STÁTNÍMI SOUDY.

18.02 Převod na základě závěti

- (a) Převod nebo postoupení Forever podnikání se zakazuje s výjimkou úmrtí nebo rozvodu.
- (b) Všechny přihlášky Forever Business Ownerů, na nichž jsou dva podpisy, bez ohledu na to, kdy byly podepsány, jsou považovány za společné vlastnictví s právem dědění. Pokud žijete ve společné domácnosti, tak jsou přihlášky považovány za vlastnictví společné domácnosti s právem dědění. Po potvrzení úmrtí jedné ze dvou podepsaných osob bude Forever podnikání automaticky přesunuto na pozůstalého z dvojice. Takto se bude postupovat bez ohledu na to, co je uvedeno v poslední vůli prvního FBO, který zemře. Navíc to znamená, že když přihlášku Forever Business Ownera podepíší dvě osoby, pozůstalá osoba se stane jediným FBO po smrti jednoho z nich. Pokud si FBO nepřeje takové řešení, musí kontaktovat kancelář FLP CR a vyjádřit své návrhy, aby se dalo určit, zda jim lze vyhovět. Držte na zřeteli, že během vašeho života nemůže být provedena žádná změna vašeho Forever podnikání kromě případu legálního rozvodu.
- (c) Přihlášky Forever Business Ownera legálně sezdáných osob, které označily kolonku stavu ženatý / vdaná, ale přihláška obsahuje podpis jen jedné ze sezdáných stran, bude FLP CR považovat Forever podnikání za společné vlastnictví s právem dědění.
- (d) Přihlášky Forever Business Ownera, na nichž je vyznačena kolonka stavu - svobodný / á a jsou podepsány

jednou osobou, budou i takto zohledňovány.

- (e) V případě skonu FBO, který deklaroval, že je svobodný / á, je na přisouzení Forever podnikání potřebná poslední vůle a dědické řízení.
- (f) Společnost uznává společné vlastnictví domácnosti s právem dědění a ustanovení správce majetku jako zákonné způsoby získání Forever podnikání v případě úmrtí FBO, jako způsob převodu Forever podnikání na druhého pozůstalého nebo na jmenovaného příjemce, aniž by bylo třeba kvůli dědictví čekat na pozůstalostní řízení.
- (g) Pokud je Forever podnikání provozováno prostřednictvím Podnikatelského subjektu, úmrtí primárního (majoritního) společníka nebude mít za následek odebrání Forever podnikání Podniku, pokud následné vlastnictví Podnikatelského subjektu bude v souladu se zásadami Politiky společnosti podmiňujícími vlastnictví takového Podnikatelského subjektu. Převod vlastnictví společnost FLP uzná až poté, kdy bude společnosti FLP předloženo a společností FLP přijato rozhodnutí soudu nebo příslušné právní dokumenty týkající se převodu.
- (h) Do šesti (6) měsíců po datu úmrtí FBO poskytne druhý pozůstalý FBO, správce nebo dědic oznámení o takovém úmrtí domovské kanceláři FLP. Takové oznámení bude doloženo ověřenou kopií úmrtního listu, ověřenou kopií poslední vůle nebo ustanovení správce, nebo soudního příkazu, který opravňuje převod Forever podnikání na oprávněného dědice. Šest (6) měsíců po datu úmrtí může FLP vymazat zesnulého z Forever podnikání. Včasně informování a poskytnutí požadované dokumentace o nároku dědice je třeba, aby se zabránilo pozastavení a / nebo zrušení Forever podnikání. Z oprávněných důvodů lze podat žádost o prodloužení lhůty pro předání příslušných dokumentů domovské kanceláři FLP zesnulého FBO před tím, než uplyne doba šesti (6) měsíců. FLP si vyhrazuje právo provádět platby pozůstalému FBO, správci nebo zákonně oprávněnému zástupci majetku zesnulého FBO a to až do momentu předání příslušných právních dokladů.
- (i) Dědická práva týkající se Forever podnikání jsou omezena následovně:
 - 1) Dědicem musí být osoba, která je schopna kvalifikovat se jako FBO.
 - 2) Jelikož dědicem musí být dospělý jedinec, musí být pro společné dědice zřízeno správcovství nebo pro nezletilé poručníctví. V případě, že je stanoveno správcovství majetku, kopie dokladu o jeho vzniku musí být založena v sídle firmy FLP CR. Podmínky správcovství musí jasně a srozumitelně umožňovat správci majetku činnost jako FBO. Poručník nebo správce musí dostat výslovný souhlas, že může jednat jako FBO namísto nezletilých, resp. zletilých dědiců.
 - 3) Poručník nebo správce dědictví může používat statut FBO tak dlouho, dokud nenaruší podmínky smlouvy Forever Business Ownera, pokud dědici nedosáhnou plnoletosti nebo dědic nepřijme odpovědnost vyplývající z Forever podnikání po předchozím odsouhlasení soudem.
 - 4) Za soulad řízení dědice, poručenice nebo jejich manžela / manželky s pravidly Politiky firmy a smlouvy Forever Business Ownera je zodpovědný poručník, správce majetku, manžel / ka nebo jiný zástupce FBO. Porušování Politiky společnosti a Kodexu profesionálního chování kýmkoli z výše uvedených může vyústit v ukončení jejich Forever podnikání.
 - 5) Pozice děditelného Forever podnikání v rámci marketingového plánu nemůže být vyšší než pozice manažera. Avšak bonusy budou vypláceny na stejné úrovni a za stejných podmínek, jaké měl zesnulý.

Všichni manažeři v rámci zděděného Forever podnikání budou pojeti jako zdědění manažeři, kteří se mohou kvalifikovat jako sponzorovaní manažeři, jak je uvedeno v článku 5.04 (e). Zděděné pozice nižší než manažeři jsou zděděné jako takové.

18.03 Převod z důvodu rozvodu

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

19 OMEZUJÍCÍ USTANOVENÍ SMLOUVY

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

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

19.02 Omezení oprávnění používat značky společnosti

- (a) Název „Forever Living Products“ a symboly FLP a jiné názvy, které může zavést společnost FLP, včetně názvů produktů FLP, jsou výhradními obchodními názvy společnosti.
- (b) Každý FBO tímto dostává oprávnění od FLP používat registrované obchodní značky FLP a jiné značky FLP (dále hromadně nazývané „značky“) v souvislosti s plněním povinností a závazků FBO v souladu se smlouvou Forever Business Ownera a související politikou a postupy. Všechny značky mohou být používány jen tak, jak to opravňuje smlouva Forever business Ownera a související Politika a způsob práce ve společnosti FLP. Oprávnění tímto udělené je účinné, jen dokud si FBO udržuje dobré postavení, a pokud plně dodržuje politiku a postupy FLP. Je však zakázáno, aby si FBO nárokoval vlastnictví jakýchkoliv značek FLP (tj. zaregistrování názvu domény, užívání

názvu „FLP“, „Forever Living“ nebo jiné značky FLP a to jakýmkoliv způsobem, v jakémkoliv tvaru a formě), pokud tak neschválila společnost FLP v písemné formě. Tyto značky představují pro FLP vysokou hodnotu a každému FBO jsou poskytnuty na využití jen výslovně autorizovaným způsobem.

- (c) Žádný FBO nesmí používat jakýkoli písemný, tištěný, záznamový nebo jakýkoli jiný materiál v reklamě, propagaci nebo popisu výrobků nebo marketingového programu FLP, nebo k jakémukoli jinému účelu, kromě materiálů schválených a poskytnutých společností FLP, a materiálů, které byly předem předloženy FLP a schváleny písemným potvrzením před tím, než byly rozšířeny, publikovány nebo vystaveny.
- (d) FBO nesmí měnit jakékoli balení, etikety nebo návody k použití na jakýchkoli produktech FLP, nebo doporučovat použití výrobků jakýmkoli jiným způsobem, než je uvedeno v literatuře společnosti.

20 DŮVĚRNÉ INFORMACE A DOHODA O MLČENLIVOSTI

- 20.01** (a) Přehledy o dolních liniích a všechny ostatní reporty a informace ohledně osobních údajů, včetně (ale ne pouze), informací organizace o prodeji dolních linií a sumární výpisy o provizích (Recap) jsou soukromým a důvěrným vlastnictvím FLP.
- (b) Každý nezávislý FBO, kterému byly poskytnuty, je povinen s těmito zacházet jako s přísně soukromými a důvěrnými a je povinen je udržet v tajnosti a zabránit tomu, aby byly použity jinak než pro účely řízení jeho / její vlastní dolní linie.
- (c) FBO může mít přístup k soukromým a důvěrným informacím, které bude považovat za soukromé, velmi citlivé a vzácné pro FLP podnikání a tyto mu byly poskytnuty výlučně za účelem zvýšení prodeje FLP produktů a vyhledávání, školení a sponzorování třetích osob, které mohou mít zájem stát se nezávislými FBO a dále budovat a podporovat jeho / její FLP podnikání.
- (d) „Obchodní tajemství“ nebo „důvěrná informace“ může také znamenat informaci včetně složení, vzorce, překladu, programu, rozpočtu, metody, techniky a procesu, která:
- 1) nabývá samostatnou hospodářskou hodnotu, skutečnou nebo potenciální, pocházející z toho, že není obecně známá jiným osobám, které by mohly získat ekonomickou hodnotu z jejího odhalení nebo použití, a
 - 2) je předmětem úsilí, které odpovídá okolnostem na udržení její důvěrnosti.
- (e) Jakékoli důvěrné informace poskytnuté FBO společností FLP mohou být použity výhradně za účelem vedení jeho podnikání v rámci FLP.
- (f) FBO má zakázáno odhalit, kopírovat nebo jiným způsobem zpřístupnit jakékoli obchodní tajemství nebo důvěrné informace někomu jinému než FBO bez předchozího písemného souhlasu od FLP.
- (g) FBO má zakázáno používat přímo či nepřímo, využívat nebo zneužívat jakékoli obchodní tajemství nebo důvěrné informace ve svůj vlastní prospěch nebo ve prospěch jiné strany kromě účelů, které přímo souvisejí s vedením jeho podnikání v rámci FLP.
- (h) FBO je povinen zachovat důvěrnost a bezpečnost informací obchodního tajemství a důvěrných informací, které má k dispozici, a chránit je před odhalením, neoprávněným použitím nebo nějakou další činností, která není v souladu s oprávněními FLP.
- (i) **Další smluvní omezení.** S ohledem na zájmy FLP při přebírání obchodního tajemství či důvěrných informací FBO plně souhlasí s tím, že po celou dobu Forever podnikání nepodnikne žádnou činnost, jejímž účelem

nebo výsledkem by bylo obehnutí, porušení, narušení nebo snížení hodnoty nebo výhody smluvních vztahů FLP s kterýmkoli FBO. Během trvání doby Forever podnikání a bez omezení jen na tuto se FBO zavazuje, že nebude přímo či nepřímo kontaktovat, žádat, navádět, sponzorovat nebo akceptovat žádného FBO, FLP zákazníka nebo kohokoliv, kdo byl FBO nebo zákazníkem v předchozích dvanácti (12) měsících, jakož i jinou osobu povzbuzovat jakýmkoliv způsobem na propagaci a příležitosti v marketingových programech jakýchkoliv jiných společností zabývajících se přímým prodejem jako FLP.

- (j) Úmluvy obsažené v odstavci „Důvěrné informace“ této Politiky budou uchovány a v platnosti trvale. Úmluvy obsažené v odstavci „Další smluvní omezení“ této Politiky zůstanou v plné platnosti po dobu trvání dříve podepsané smlouvy Forever Business Ownera mezi FLP a FBO a potom další jeden (1) rok od posledního přijetí důvěrných informací nebo dvanáct (12) měsíců po vypršení a ukončení Forever Business Owner smlouvy.

21 ZÁRUKY NA VÝROBKÝ, PRAVIDLO ZPĚTNÉHO ODKOUPENÍ

21.01 Pro záruky na výrobky platí následující záruční lhůty:

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

Maloobchodní zákazníci / Preferred customeri:

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

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

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

(c) Pokud výrobky Forever získal maloobchodní zákazník / Preferred customer prostřednictvím nebo z oficiálního webového obchodu FLPCR na www.foreverliving.com a následně je vrátil a získal refundaci, bude maloobchodní zisk a vyplacený bonus zpětně zúčtován tomu FBO, který měl z tohoto prodeje zisk.

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

Refundace a postup zpětného odkoupení pro FBO

21.04 Po dobu výše uvedených termínů záručních lhůt FLP poskytne náhradu ve formě nového stejného výrobku výměnou za poškozený výrobek nebo za výrobek, který byl vrácen FBO maloobchodním zákazníkem z důvodu jeho nespokojenosti. Taková náhrada bude podmíněna ze strany FLP ověřením platnosti dokladu o datu nákupu výrobku a nákup musel být uskutečněn FBO, který vrací tento výrobek. V případě náhrady výrobků FBO za produkty, které mu vrátil maloobchodní zákazník, se navíc bude vyžadovat: doklad o datu prodeje výrobku zákazníkovi spolu s písemným dokladem o zrušení nákupu zákazníka s podepsaným příjmovým dokladem

o vrácení příslušné částky zákazníkovi a vrácení prázdného obalu výrobku. Opakované vrácení výrobku stejnou osobou může být zamítnuto.

21.05 (a) FLP CR odkoupí od každého FBO, který se rozhodne dobrovolně ukončit své Forever podnikání, všechny neprodané výrobky FLP (kromě literatury a informačního materiálu) v prodeje schopném stavu, které FBO zakoupil během předchozích dvanácti (12) měsíců. Podmínkou pro zpětný odkup výrobků od končícího FBO bude písemné prohlášení FBO o ukončení Forever podnikání a o tom, že se vzdává všech práv, které z něj vyplývají. Dále je tento FBO povinen vrátit všechny výrobky, za které požaduje refundaci, spolu s doklady o jejich nákupu. Toto vše je třeba odevzdat v sídle FLP CR.

(b) Pokud byl výrobek vrácený končícím FBO koupený za cenu pro Preferred Customera, bude Preferred Customer profit odečten FBO, kterému byl vyplacen, a všechny bonusy a kreditní body za vrácené výrobky získané horní linií končícího FBO budou horní linii odečteny. Pokud byly tyto kreditní body použité na jakýkoliv posun na vyšší pozici FBO nebo horní linie, mohou být tyto posuny po odečtení těchto kreditních bodů rekalkulovány k určení, zda zůstávají v platnosti.

(c) Pokud končící FBO vrátí jakoukoli z kombinovaných souprav, ve které chybí nějaký produkt, budou horní linii odečteny všechny bonusy a kreditní body za celou kombinovanou soupravu a následně bude cena za chybějící výrobky odečtena z vyplácené refundace.

(d) Po ověření všech doložených skutečností dostane končící FBO od FLP CR částku rovnající se částce zaplacené za výrobky, které vrací, po odečtení bonusů a slev, které FBO osobně získal za zboží při jeho nákupu, nákladů na dopravu, manipulaci a dalších.

(e) Po odečtení všech nákladů a škod vyplývajících z poškozujičoho chování (pokud k němu došlo) končícího FBO, FLP vyřadí FBO z marketingového plánu FLP a jeho celá organizace v dolní linii, která byla pod ním, se pak posune automaticky pod sponzora končícího FBO v aktuálním generačním pořadí.

21.06 „Pravidlo zpětného odkoupení“ výrobků bylo navrženo tak, aby zavazovalo sponzora a společnost dohlédnout na to, aby FBO nakupoval produkty uváženě. Sponzor by měl vynaložit veškeré úsilí, aby podal dostatečné poučení FBO o tom, aby nakupoval jen tolik výrobků, kolik je potřebných na pokrytí okamžitých potřeb prodeje. Výrobky předtím potvrzené jako prodané, zkonsumované nebo použité nemohou být předmětem odkoupení ve smyslu „Pravidla zpětného odkoupení“.

22 KODEX PROFESIONÁLNÍHO CHOVÁNÍ

22.01 Integrita, respekt a úsilí

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

22.02 Úsilí, obětavost a oddanost

(a) Forever Business Owner učí své týmy principům přímého prodeje a síťového marketingu, přičemž zdůrazňuje

že, tak jako při každé jiné hodnotné snaze, i zde dosažení úspěchu vyžaduje úsilí a obětavost. Flexibility a finanční svobody, které poskytuje příležitost s Forever, dosáhnou ti, kteří se oddají rutině tvrdé práce v delším časovém období.

22.03 FBO jsou budovatelé

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

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

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

22.05 Loajalita

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

22.06 Hrdý profesionální přímý prodejce

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

22.07 Vyučování správných principů budování sítě

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

22.08 Pozitivní přístup

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

22.09 Podpora ostatních Business Ownerů

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

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

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

22.11 Účast na firemních akcích

(a) FBO na manažerské úrovni se účastní většiny firemních akcí a propagují akce společnosti ve svých týmech.

22.12 Vedení příkladem

(a) Forever Business Owneři vedou příkladem tak, že sponzorují nové Business Ownery v první linii, dosahují 4 aktivní kreditní body a snaží se kvalifikovat jako vedoucí manažeri a získat motivační program, Chairman's Bonus, účast na Eagle Manager Retreat a na Global Rally.

22.13 Vyvarování se nadměrného nakupování produktů

(a) Forever Business Owneři, vedou ty, jež sponzorují, aby si udržovali zásoby výrobků přiměřeně vůči své vlastní

spotřebě a potřebě při jejich přímém prodeji, aby se tak vyvarovali nadměrného nakupování.

22.14 Bezúhonnost (integrita) při sponzorování

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

22.15 Zvládání výzev, sporných záležitostí a problémů

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

22.16 Zdržení se propagace jiných než Forever produktů a služeb

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

22.17 Nadměrné vstupní poplatky za účast na setkáních

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

22.18 Setkání v prostorách společnosti

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

21.19 Přemlouvání FBO k ukončení distributorství

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



FOREVER LIVING PRODUCTS CZECH REPUBLIC, spol. s r.o.
Sokolovská 192/79
186 00 Praha 8 - Karlín

© 2026, Praha