

## CUPRINS

1. Introducere
2. Definiții
  - Consumator
  - Punct credit
  - Distribuitor Nou
  - Distribuitor
  - Distribuitor Activ
3. Garanția, returnarea și răscumpărarea produselor
4. Structura bonusurilor
5. Bonusul de Conducere
6. Recunoașteri pentru Manageri și nivelele superioare acestora
7. Recunoașteri pentru Managerii Nestemate
8. Bonusul Gem
9. Programul Stimulativ de Merit
10. Super Raliul FLP
11. Statutul și calificările manageriale
  - Managerii Moșteniți
  - Managerii Transferați
  - Calificarea activității
  - Proceduri de recalificare
12. Politica de sponsorizare
13. Procedurile de comandă
14. Obligații legale
  - Întreprinzători independenți
  - Politicile companiei
  - Condiții de reziliere
  - Soluționarea disputelor / Renunțarea la competența tribunalului
  - Rezilierea voluntară a convenției
  - Cereri valide
  - Transferuri testamentare
  - Transferuri datorate divorțului
15. Comunicări
16. Politica de sponsorizare internațională
17. Proceduri fiscale privind plata bonusurilor

# 1

## INTRODUCERE

Forever Living Products (FLP) are exclusivitatea utilizării conceptului său de afacere care încurajează și sprijină consumul și vânzarea produselor firmei prin intermediul Distribuitorilor independenți din întreaga lume. Companiile în conexiune ce alcătuiesc familia FLP au Distribuitori ce asigură desfacerea produselor la nivel mondial. FLP furnizează Distribuitorilor săi produsele, personalul necesar deservirii și planul de marketing, toate la cele mai înalte cote ale calității. FLP are exclusivitatea utilizării sistemului său de Marketing în Echipă. Companiile afiliate și produsele acestora oferă consumatorilor și Distribuitorilor posibilitatea îmbunătățirii calității vieții prin utilizarea produselor, precum și șanse egale de succes pentru toți cei care doresc să activeze corect în programul FLP. Spre deosebire de majoritatea oportunităților de afaceri, implicarea în afacerea FLP presupune un risc financiar redus, deoarece nu solicită o investiție de capital, iar compania are o politică liberală de răscumpărare a produselor.

Compania noastră nu susține faptul că un Distribuitor va avea succes financiar, fără ca acesta să lucreze efectiv în program sau sprijinindu-se exclusiv pe efortul celorlalți. Compensațiile în FLP se bazează pe vânzarea produselor firmei. Distribuitorul este un întreprinzător independent al cărui succes sau insucces depinde de efortul său personal.

Companiile FLP au o lungă istorie a succesului. Scopul fundamental al planului de marketing FLP este acela de a stimula vânzarea și consumul produselor de înaltă calitate ale Companiei, către consumatori. Scopul principal al Distribuitorilor este acela de a construi o rețea de vânzări și de a promova vânzarea și consumul produselor firmei către consumatori.

Distribuitorii independenți care activează la toate nivelurile Planului de Marketing FLP sunt stimulați să efectueze lunar vânzări cu amănuntul și să țină evidența volumului acestora.

Distribuitorii de succes obțin informații la zi despre piață participând la întruniri care au și rol de perfecționare. Ei își mențin propria activitate de vânzare cu amănuntul către consumatori dar sponsorizează și alte persoane care comercializează, la rândul lor, produsele.

# 2

## DEFINIȚII

- 2.1 Orice persoană care achiziționează produsele pentru uzul personal este un “Consumator”.
- 2.2 Punctul Credit (p.c.) este unitatea de măsură folosită pentru cuantificarea bonusurilor, calificărilor și premierilor, precum și a participării la Programele Stimulative ale Companiei, conform Planului de Marketing FLP. Un p.c. (1 p.c.) se acordă pentru achiziționarea de produse FLP în valoare de aproximativ o sută șaiszeci de euro (160 EUR).
- 2.3 “Distribuitor Nou” este Distribuitorul care nu a promovat la nivelul de Asistent Supervisor.
- 2.4 “Distribuitor” este orice persoană de peste 18 ani care a completat un Formular de Înscriere al Distribuitorului și s-a înscris personal la o întrunire aprobată de Companie sau printr-un reprezentant autorizat al Companiei. Distribuitorul achiziționează produsele direct de la unul din depozitele firmei, la prețul de depozit.
- 2.5 Distribuitor Activ este Distribuitorul care acumulează în decursul unei luni calendaristice cel puțin 4 p.c. obținute în urma Vânzărilor Personale Confirmate. Din aceste puncte credit cel puțin 1 p.c. trebuie comandat personal, iar celelalte p.c. pot fi comandate de Noii Distribuitori sponsorizați personal (de distribuitorul respectiv). Statutul de Distribuitor Activ se stabilește lunar.

# 3

## GARANȚIA, RETURNAREA ȘI RĂSCUMPĂRAREA PRODUSELOR

- 3.1 Termenele privind garanția, returnarea și răscumpărarea produselor se vor aplica în conformitate cu legile autohtone.
- 3.2 FLP garantează faptul că produsele sale nu au defecte, fiecare dintre acestea fiind în conformitate cu standardele stabilite specificațiilor sale. Toate produsele achiziționate de la FLP, exceptând materialele promoționale și literatura de specialitate, beneficiază de o **perioadă de garanție de 30 de zile de la data cumpărării.**

## **Consumatori finali:**

- 3.3** FLP garantează Consumatorului calitatea produselor sale, în proporție de 100%. În termen de treizeci (30) de zile de la data cumpărării produsului, Consumatorul (a) poate să opteze pentru înlocuirea produsului cumpărat cu unul identic, în cazul în care constată defecte; sau (b) poate să anuleze comanda, să returneze produsul și să obțină o returnare integrală a sumei cheltuite. FLP își rezervă dreptul de a respinge cererile repetate.
- 3.4** În cazul în care produsele FLP sunt achiziționate de la sau prin intermediul unui Distribuitor autorizat, acel Distribuitor este principala parte răspunzătoare pentru asigurarea satisfacției consumatorului prin înlocuirea produsului sau restituirea sumei achitate la cumpărare. În eventualitatea apariției unei neînțelegeri, FLP va stabili responsabilitățile și va soluționa cazul. În cazul în care suma returnată va fi plătită de FLP, o sumă egală va fi retrasă de la Distribuitorii care au beneficiat în urma vânzării respectivului produs.

## **Procedura de înlocuire și răscumpărare a produselor pentru Distribuitori:**

- 3.5** În intervalul stabilit de aplicare a regulilor privind garanția produselor, FLP va asigura un produs nou, identic, în schimbul celui defect sau al celui returnat de Distribuitor ca urmare a insatisfacției Consumatorului. Înlocuirea produsului se va face numai în urma prezentării Formularului de Comandă prin care s-a achiziționat produsul. Mai mult, pentru înlocuirea produselor deținute de Distribuitori și returnate către aceștia de Consumatorul final, este necesară dovada vânzării către Consumatorul final, precum și o cerere semnată de returnare a produsului sau a fondurilor și însoțită, după caz, de produs sau de ambalajul acestuia. Returnarea se va face numai către persoana care a cumpărat produsul. Returnările repetate ale aceleiași persoane vor fi respinse.
- 3.6** FLP va răscumpăra orice produs nevândut, dar încă vandabil, achiziționat în ultimele 12 luni, de la orice Distribuitor care dorește să-și înceteze activitatea în FLP prin rezilierea Convenției semnate la înscriere. Procedura de răscumpărare presupune o notificare scrisă din partea Distribuitorului care se retrage, prin care acesta înștiințează FLP de intenția de a renunța la calitatea sa de Distribuitor precum și la toate drepturile și privilegiile ce decurg din aceasta. Apoi, Distribuitorul care se retrage va trebui să completeze un Formular de Returnare a produselor și să restituie depozitul central produsele respective, împreună cu dovada achiziționării acestora de la FLP. Dacă valoarea produselor returnate depășește 4 p.c., toate bonusurile și punctele credit obținute de linia sponsorială superioară a Distribuitorului, pe baza acestor produse, pot fi retrase. În cazul în care punctele credit au contat pentru accesarea la un nivel superior în Planul de Marketing a Distribuitorului sau a liniei sponsoriale superioare a acestuia, se va stabili dacă promovarea sau promovările rămân valabile după deducerea respectivului punctaj. Dacă Distribuitorul care se retrage returnează o trusă Touch of Forever sau orice altă trusă Forever din care lipsesc unul sau mai multe produse, valoarea rambursată va fi calculată scăzând din

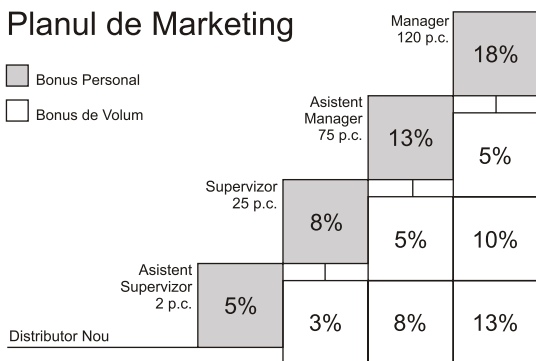
valoarea integrală a respectivei truse costul produsului sau produselor lipsă. După verificări, Distribuitorul va primi o rambursare din partea Sediului Central, în valoare egală cu costul produselor returnate din care se vor scădea valoarea bonusului obținut prin achiziționarea inițială a produselor, costurile legate de transportul și depozitarea acestora, precum și orice alte costuri ce intervin. După recuperarea tuturor costurilor sau pagubelor care ar putea rezulta din eventuala conduită adversă a Distribuitorului retras, FLP îl va elimina pe acesta din Planul de Marketing, iar întreaga sa linie sponsorială inferioară va urca la Sponsorul său, menținând corespondența cu generațiile ei curente.

- 3.7 “Regula răscumpărării produselor” este menită să impună Sponsorului și Companiei obligația de a se asigura că Distribuitorul sponsorizat cumpără produsele în mod rațional. Distribuitorii au dreptul să cumpere numai cantitatea de produse necesară afacerilor și nevoilor personale. Sponsorul are datoria de a face toate eforturile pentru a-și sfătui în mod corect Distribuitorii, astfel încât aceștia să procure doar cantitatea de produse care le este necesară pentru valorificare imediată și să cumpere produse noi numai în cazul în care au utilizat 75% din stocul inițial. Produsele deja vândute, consumate sau utilizate nu vor beneficia de “Regula răscumpărării produselor”.

# 4

## STRUCTURA BONUSURILOR

Planul de Marketing Forever Living se prezintă astfel:



- 4.1 BONUSUL PERSONAL (B.P.) este un bonus obținut în urma Vânzărilor Personale Confirmate sau în urma Vânzărilor Personale Confirmate ale Noilor Distribuitori sponsorizați personal.
- 4.2 BONUSUL DE VOLUM (B.V.) este un bonus plătit pentru toate Vânzările Confirmate ale Asistent Supervisorilor, Supervisorilor și Asistent Managerilor sponsorizați personal.

- 4.3 DISTRIBUITOR NOU** • Nu există bonus personal (B.P.) la acest nivel.
- 4.4 ASISTENT SUPERVIZOR** • 5% B.P. pentru toate Vânzările Personale Confirmate.  
• Nu există bonus de volum (B.V.) la acest nivel.
- 4.5 SUPERVIZOR** • 8% B.P. pentru toate Vânzările Personale Confirmate.  
• 3% B.V. în urma tuturor Vânzărilor Confirmate ale Asistent Supervizorilor sponsorizați personal și ale grupurilor acestora.
- 4.6 ASISTENT MANAGER** • 13% B.P. pentru toate Vânzările Personale Confirmate.  
• 5% B.V. în urma tuturor Vânzărilor Confirmate ale Supervizorilor sponsorizați personal și ale grupurilor acestora.  
• 8% B.V. în urma tuturor Vânzărilor Confirmate ale Asistent Supervizorilor sponsorizați personal și ale grupurilor acestora.
- 4.7 MANAGER** • 18% B.P. pentru toate Vânzările Personale confirmate.  
• 5% B.V. în urma tuturor Vânzărilor Confirmate ale Asistent Managerilor sponsorizați personal și ale grupurilor acestora.  
• 10% B.V. în urma tuturor Vânzărilor Confirmate ale Supervizorilor sponsorizați personal și ale grupurilor acestora.  
• 13% B.V. în urma tuturor Vânzărilor Confirmate ale Asistent Supervizorilor sponsorizați personal și ale grupurilor acestora.
- 4.8** Noul Distribuitor nu va primi bonus și nu va putea sponsoriza alte persoane în Planul de Marketing FLP cât timp nu promovează la nivelul de Asistent Supervizor. Noul Distribuitor va promova la nivelul de Asistent Supervizor în cazul în care cumpără de la Companie produse în valoare de 2 (două) p.c. în intervalul a două luni calendaristice consecutive.
- 4.9** Bonusul personal (B.P.) obținut în urma vânzărilor confirmate ale noului Distribuitor va fi plătit Sponsorului noului Distribuitor. Totodată, punctele credit obținute din aceste vânzări vor conta ca puncte personale atât pentru noul Distribuitor, cât și pentru Sponsor.

- 4.10** Acumularea punctelor credit necesare obținerii nivelului de Asistent Supervisor, Supervisor, Asistent Manager și/sau Manager se poate face fie într-o lună, fie în două luni calendaristice consecutive. Promovarea se va face chiar în ziua în care s-au acumulat punctele credit necesare pentru obținerea nivelului respectiv.
- 4.11** Toate bonusurile sunt calculate pe baza prețurilor de vânzare recomandate, așa cum acestea apar în totalizările lunare ale Distribuitorului (Bonusul Recapitulativ - Bonus Recap).
- 4.12** Nu există recalificări pentru un nivel odată obținut în structura de marketing, cu excepția cazului în care Distribuitorul își reziliază Convenția sau este responsorizat.
- 4.13** Statutul de Distribuitor nu este transferabil, cu excepția decesului Distribuitorului.
- 4.14** Distribuitorul care își reziliază Convenția sau a cărui Convenție este reziliată va aștepta cel puțin doi ani înainte de a completa un nou Formular de Înscriere. Posibilitatea reînscrierii va fi discutată de Conducerea Companiei.
- 4.15** Distribuitorul nu își poate depăși Sponsorul în ierarhia Planului de Marketing, pe parcursul promovării spre poziția de Manager.
- 4.16** Pentru a se califica în vederea obținerii bonusurilor de volum și ale bonusurilor speciale, obținute în urma activității grupurilor sponsorizate, Supervizorii, Asistent Managerii și Managerii trebuie să se califice ca Distribuitori Activi (paragraful 2.5) și să îndeplinească toate celelalte cerințe ale Planului de Marketing.
- 4.17** Bonusurile sunt calculate pe baza poziției în Planul de Marketing. Bonusurile sunt plătite conform nivelului curent obținut. Exemplu: Dacă un Asistent Supervisor obține 30 p.c. pe parcursul uneia sau a două luni calendaristice consecutive, va câștiga un bonus de 5% din toate vânzările personale, reprezentând primele 25 p.c. și 8% din toate vânzările personale reprezentând restul de 5 p.c.
- 4.18** Exemplu pentru cazul unui nou Manager: Dacă un Asistent Supervisor are vânzări confirmate în valoare de 150 p.c. pe parcursul unei luni calendaristice, promovând astfel la nivelul de Manager, Sponsorul său activ va primi integral primele 120 p.c. Cele 30 p.c. rămase vor fi împărțite în proporție de 40%, 20% și 10% între Managerii din liniile sponsoriale superioare calificați pentru Bonusul de Conducere. Așadar, Sponsorul activ va primi în luna respectivă bonus pentru 120 p.c. și respectiv pentru 40% din cele 30 p.c. rămase (adică 12 p.c.), în total 132 p.c.
- 4.19** Asistent Supervisorul, Supervisorul sau Asistent Managerul nu vor primi Bonus de Volum de la Distribuitorul din

grupul sponsorizat, aflat pe același nivel cu aceștia în planul de marketing. Totuși, aceste nivele vor primi punctele credit de la sursele respective, pentru a se califica la un nivel superior în planul de marketing.

- 4.20** Bonusurile recapitulative sunt expediate prin poștă la data de 15 a fiecărei luni și reprezintă vânzările din luna precedentă. Exemplu: Bonusurile recapitulative obținute în urma vânzărilor confirmate ale lunii ianuarie vor fi expediate în data de 15 februarie.
- 4.21** Un Distribuitor va deveni Manager „Recunoscut” și va primi insigna de aur de Manager în cazul în care (1) echipa sa realizează Vânzări Confirmate în valoare de 120 p.c. Personale și/sau Non-Manageriale pe parcursul uneia sau a două luni calendaristice consecutive, (2) Distribuitorul respectiv este Activ pe parcursul perioadei mai sus menționate și (3) niciun alt Distribuitor din linia sa sponsorială inferioară nu se califică la nivelul de Manager pe parcursul aceleiași perioade mai sus menționate.
- Dacă o persoană din linia sponsorială inferioară a Distribuitorului se califică la nivelul de Manager pe parcursul aceleiași perioade de una sau două luni calendaristice consecutive, atunci Distribuitorul în cauză va deveni „Manager Recunoscut” dacă (1) va fi personal Activ în acea perioadă și (2) va avea minim 25 p.c. Personale și/sau Non-Manageriale în luna finală de calificare provenite din liniile sponsoriale inferioare, altele decât cele ale persoanei care se califică la nivelul de Manager în aceeași lună.

# 5

## BONUSUL DE CONDUCERE (B.C.)

- 5.1** După ce un Distribuitor devine Manager Recunoscut, acesta trebuie să-și sprijine propria rețea pentru ca membrii acesteia să devină Distribuitori Forever de succes. Un Manager Activ Recunoscut va deveni Manager Conducător dacă își va forma un Manager în propria rețea. În acest caz, Managerul Recunoscut va primi Bonusul de Conducere dacă are vânzări confirmate de cel puțin 12 p.c. personale și “Non-Manageriale. Punctele credit Non-Manageriale sunt cele care nu se obțin de la un Manager (Activ sau Inactiv) din propria rețea.
- 5.2** Bonusul de Conducere va fi plătit către Managerii Recunoscuți care au Manageri în liniile sponsoriale inferioare, după cum urmează:
- 6% bonus pentru comenzile Managerilor din prima generație precum și ale grupurilor acestora.

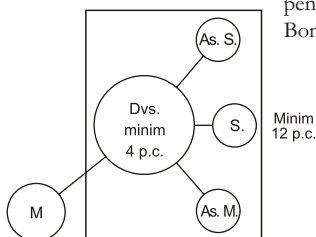
- 3% bonus pentru comenzile Managerilor din a doua generație precum și ale grupurilor acestora.
- 2% bonus pentru comenzile Managerilor din a treia generație precum și ale grupurilor acestora.

**5.2.1** Bonusul de Conducere și Punctele Credit de Conducere (40%-20%-10%) ale unui Manager care nu se califică pentru Bonusul de Conducere vor fi distribuite proporțional Managerilor calificați pentru Bonusul de Conducere din linia sponsorială superioară.

**5.3** Un Manager Activ Recunoscut își poate reduce obligația lunară de la 12 p.c. la 8 p.c., dacă își formează doi Manageri Activi și Recunoscuți, fiecare situat pe o ramură descendentă diferită a rețelei sale, iar aceștia realizează separat Vânzări Confirmate în valoare de cel puțin 25 p.c. lunar. Pentru a-și reduce punctajul obligatoriu de la 12 p.c. la 4 p.c. Managerul Activ Recunoscut are nevoie de 3 Manageri Activi și Recunoscuți, situați fiecare pe ramuri descendente diferite ale rețelei sale, care să realizeze Vânzări Confirmate de cel puțin 25 p.c. fiecare, așa cum reiese din bonusul recapitulativ al lunii precedente.

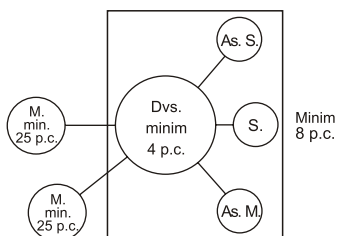
**5.4** Managerul Activ Recunoscut care are vânzări în valoare de cel puțin 25 p.c., așa cum reiese din bonusul recapitulativ al lunii precedente, va conta pentru reducerea obligației lunare privind punctele credit ale Managerilor din liniile sponsoriale superioare la un minim de 12, 8 sau 4 p.c.

**5.5** În cazul în care un Manager Activ Recunoscut acumulează 12 p.c. personale și non-manageriale, acesta se califică



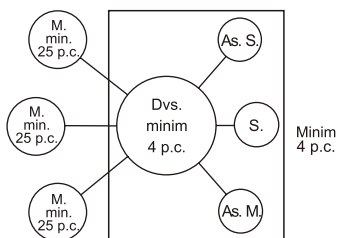
pentru obținerea tuturor Bonusurilor de Conducere.

**5.6** În cazul în care un Manager Activ Recunoscut și-a format doi Manageri Activi și Recunoscuți în liniile sponsoriale



inferioare separate, și fiecare acumulează minim 25 p.c. așa cum reiese din Bonusul Recapitulativ al lunii precedente, punctele credit personale și non-manageriale necesare vor fi reduse de la 12 p.c. la 8 p.c.

- 5.7 În cazul în care un Manager Activ Recunoscut și-a format trei Manageri Activi și Recunoscuți în linii sponsoriale



inferioare separate, și fiecare acumulează minim 25 p.c. așa cum reiese din Bonusul Recapitulativ al lunii precedente, punctele credit personale și non-manageriale necesare vor fi reduse de la 12 p.c. la 4 p.c.

- 5.8 Dacă un Manager nu este Activ (paragraful 2.5) pentru 3 luni consecutiv sau mai mult, acesta nu va mai primi Bonusul de Conducere. Pentru a primi acest bonus Managerul trebuie să fie Activ și să aibă vânzări confirmate de minim 12 p.c. Personale și Non-Manageriale pentru 3 luni consecutiv; în acest caz, din a patra lună se va recalifica pentru Bonusul de Conducere. Cele 12 p.c. trebuie realizate în țara de reședință.

# 6

## RECUNOAȘTERI PENTRU MANAGERI ȘI NIVELELE SUPERIOARE ACESTORA

- 6.1 Senior Manager: Dacă un Manager sponsorizează și formează doi (2) Manageri Activi și Recunoscuți în prima linie sponsorială, acesta va deveni Senior Manager și va primi o insignă de Manager încrustată cu două granate.
- 6.2 Soaring Manager: Dacă un Manager sponsorizează și formează cinci (5) Manageri Activi și Recunoscuți în prima linie sponsorială, acesta va deveni Soaring Manager și va primi o insignă de Manager încrustată cu cinci granate. Unui Soaring Manager cu cinci (5) Manageri Activi în prima linie sponsorială i se va reduce numărul de p.c. necesare în cadrul programului Stimulativ de Merit cu 40 p.c. pentru Stimulentul 1, 50 p.c. pentru Stimulentul 2, respectiv 60 p.c. pentru Stimulentul 3.

# 7

## RECUNOAȘTERI PENTRU MANAGERII NESTEMATE

- 7.1** Manager Safir: Dacă un Manager sponsorizează și formează nouă (9) Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Safir și va primi o insignă de aur încrustată cu opt safire. Insigna va fi înmănată la Success Day sau în cadrul unei alte întâlniri oficiale a companiei, condusă de un reprezentant desemnat.
- a.** De asemenea, Managerul Safir este recompensat cu o excursie de patru zile și trei nopți, decontată integral, într-o locație turistică din România, ce urmează a fi stabilită de companie.
- 7.2** Manager Diamant-Safir: Dacă un Manager sponsorizează și formează șaptesprezece (17) Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Diamant-Safir și va primi o insignă de aur încrustată cu patru diamante și patru safire, la una din întâlnirile Success Day.
- a.** Această recunoaștere este premiată cu o sculptură din bronz.
- b.** De asemenea, Managerul Diamant-Safir va fi recompensat cu o excursie de cinci zile și patru nopți, decontată integral, într-o locație turistică din Europa, ce urmează a fi stabilită de către companie.
- 7.3** Manager Diamant: Dacă un Manager sponsorizează și formează douăzeci și cinci (25) de Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Diamant și va primi o insignă de aur încrustată cu opt diamante. Recunoașterea va fi însoțită de următoarele privilegii:
- a.** Un inel de recunoaștere cu design superb, încrustat cu diamante.
- b.** Scutirea de obligativitatea îndeplinirii unui volum de puncte pentru Stimulentele de Merit și Bonusurile de Volum, dacă Managerul are minimum douăzeci și cinci (25) de Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație.
- c.** O excursie de o săptămână, decontată integral, la Raliul Mondial.
- 7.4** Manager Dublu-Diamant: Dacă un Manager sponsorizează și formează cincizeci (50) de Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Dublu-Diamant. Recunoașterea va fi însoțită de următoarele privilegii:
- a.** O insignă specială, încrustată cu două diamante de mari dimensiuni.
- b.** O excursie de zece zile și nouă nopți, decontată integral, în Africa de Sud.

- c. Un stilou superb, personalizat, încrustat cu diamante.
- 7.5** Manager Triplu-Diamant: Dacă un Manager sponsorizează și formează șaptezeci și cinci (75) de Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Triplu-Diamant. Recunoașterea va fi însoțită de următoarele privilegii:
- a. O insignă specială, încrustată cu trei diamante de mari dimensiuni.
  - b. O excursie de 14 zile și 13 nopți, decontată integral, în jurul lumii.
  - c. Un ceas superb, personalizat, Omega sau Rolex (decizia aparține FLP).
  - d. O statueta de bronz, ediție limitată (decizia aparține FLP).
- 7.6** Manager Diamant Centurion: Dacă un Manager sponsorizează și formează o sută (100) de Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație, acesta va deveni Manager Diamant Centurion. Recunoașterea va fi însoțită de următoarele privilegii:
- a. O insignă specială, încrustată cu patru diamante de mari dimensiuni.

# 8

## BONUSUL GEM

Managerii Nestemate care s-au calificat pentru Bonusul de Conducere pot obține Bonusul Gem dacă întrunesc următoarele condiții:

- 8.1** Managerii Nestemate care au nouă (9) sau mai mulți Manageri Activi Sponsorizați în prima generație pe durata unei luni calendaristice, vor primi un procent adițional de 1% din suma vânzărilor confirmate ale managerilor din prima, a doua și a treia generație și ale rețelelor acestora pentru acea lună (7% - 4% - 3%). (Managerii moșteniți, transferați sau nerecunoscuți nu sunt Manageri Sponsorizați).
- 8.2** Managerii Nestemate care au șaptesprezece (17) sau mai mulți Manageri Activi Sponsorizați în prima generație pe durata unei luni, vor primi un procent adițional de 2% din suma vânzărilor confirmate ale managerilor din prima, a doua și a treia generație și ale rețelelor acestora pentru acea lună (8% - 5% - 4%).

- 8.3 Managerii Nestemate care au douăzeci și cinci (25) sau mai mulți Manageri Activi Sponsorizați în prima generație pe durata unei luni, vor primi un procent adițional de 3% din suma vânzărilor confirmate ale managerilor din prima, a doua și a treia generație și ale rețelelor acestora, pentru acea lună (9% - 6% - 5%).

<b>BONUSUL GEM</b>				
	Calificare	Prima generație	A doua generație	A treia generație
<b>Manager Safir</b>	9 Manageri Activi în prima generație	7%	4%	3%
<b>Manager Diamant - Safir</b>	17 Manageri Activi în prima generație	8%	5%	4%
<b>Manager Diamant</b>	25 Manageri Activi în prima generație	9%	6%	5%

Procentajele de mai sus includ Bonusul de Conducere

- 8.4 Distribuitorii din străinătate pot fi luați în considerare pentru calificarea la Bonusul Gem numai dacă aceștia s-au recalificat în țara de referință ca Manageri Sponsorizați. Odată calificarea obținută, dacă primesc confirmarea statutului de Distribuitor Activ din țara lor de reședință, vor putea fi considerați activi și vor putea fi luați în considerare de către sponsorii lor pentru obținerea Bonusului Gem.
- 8.5 În cazul sponsorizării internaționale, bonusul Gem este plătit în fiecare țară pe baza activității Managerilor în țara respectivă. Prin urmare, pentru calificarea la Bonusul Gem într-o țară anume, Managerul Nestemată trebuie să aibă numărul cerut de Manageri Activi Sponsorizați în prima generație în țara respectivă, în luna în care are dreptul să obțină bonusul.

# 9

## PROGRAMUL STIMULATIV DE MERIT

- 9.1 Toate programele stimulative ale companiei au intenția de a promova principiile solide ale Marketingului în Structură. Acestea includ sponsorizarea adecvată și vânzarea produselor în cantități care să permită utilizarea și revânzarea acestora. Punctele pentru concurs și premiile nu sunt transferabile și vor fi acordate doar acelor care se califică construindu-și afacerea în litera și spiritul Planului de Marketing FLP și ale Politicilor Companiei.

- 9.1.1** Insignele de recunoaștere și excursia la Raliul Mondial vor fi acordate numai persoanei/persoanelor care sunt înscrise pe Formularul de Înscriere înregistrat la Sediul Central.
- 9.1.2** Excursiile obținute ca urmare a participării la anumite programe de calificare, cu referire la Super Raliul FLP și Post Raliul FLP pentru calificarea la 1.500 p.c. și/sau 2.500 p.c, precum și excursiile oferite pentru calificarea la nivelul de Safir, Diamant-Safir, Dublu-Diamant și Triplu-Diamant sunt acordate Distribuitorului calificat și perechii acestuia. Dacă Distribuitorul nu are partener sau acesta nu poate participa, Distribuitorul are dreptul de a alege să fie însoțit de o altă persoană majoră, care îndeplinește condițiile necesare pentru a fi distribuitor.
- 9.2** În Programul Stimulativ de Merit sunt acceptați toți Distribuitorii Activi. Managerii care participă la acest program trebuie să fie Recunoscuți.
- 9.3** Suma de bani obținută ca urmare a Programului Stimulativ de Merit va fi folosită de Distribuitor pentru a achiziționa bunuri în nume propriu (exemplu: mașină, casă, ambarcațiune, etc.)
- 9.4** Există trei clase de stimulente:
- a.** Nivelul 1: Compania va plăti maximum 400 euro pe lună timp de maximum 36 de luni.
  - b.** Nivelul 2: Compania va plăti maximum 600 euro pe lună timp de maximum 36 de luni.
  - c.** Nivelul 3: Compania va plăti maximum 800 euro pe lună timp de maximum 36 de luni.
- 9.5** Pentru calificare sunt necesare trei (3) luni consecutive.
- 9.6** Condițiile de calificare pentru fiecare lună sunt detaliate în tabelul de mai jos:

	Stimulent 1	Stimulent 2	Stimulent 3
Necesarul de p.c. pentru luna 1	50	75	100
Necesarul de p.c. pentru luna 2	100	150	200
Necesarul de p.c. pentru luna 3	150	225	300

- 9.7** Volumul de vânzări din a treia lună de calificare trebuie ulterior menținut sau crescut, indiferent de nivelul realizat. Dacă volumul total de p.c. ale Distribuitorului scade sub numărul de puncte cerut pentru nivelul respectiv în a treia lună, atunci bonusul obținut în cadrul Programului Stimulativ de Merit va fi în valoare de numai 2,66 euro pentru fiecare p.c. obținut de grupul Distribuitorului.

- 9.8** Dacă volumul total de p.c. ale Distribuitorului calificat scade sub 50 p.c. într-o lună, bonusul programului stimulativ de merit pentru acea lună nu va fi plătit.
- 9.9** Volumul total de puncte credit ale Distribuitorului este dat de punctele de grup personale, plus 40% din punctele de grup ale Managerilor din prima generație, plus 20% din punctele de grup ale Managerilor din a doua generație, plus 10% din punctele de grup ale Managerilor din a treia generație.
- 9.10** Managerilor care sponsorizează personal, începând cu a treia lună de calificare și până la finalul perioadei de 36 de luni, cinci (5) Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație, li se va cere să aibă un volum total de vânzări de numai 110, 175 sau 240 p.c. pentru nivelul 1, 2 și respectiv 3. Mai mult, pentru fiecare alți cinci (5) Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație (în plus față de Managerii menționați anterior), sponsorizați personal, începând cu a treia lună de calificare și până la finalul perioadei de 36 de luni, numărul de p.c. necesar se va reduce cu 40 p.c. pentru nivelul 1, 50 de p.c. pentru nivelul 2 și 60 de p.c. pentru nivelul 3. Dacă un Manager are minim douăzeci și cinci (25) Manageri Activi și Recunoscuți în prima generație într-o anumită lună, atunci se va renunța la obligația de a obține totalul de puncte credit necesare Programului Stimulativ de Merit, pentru acea lună.
- 9.11** După încheierea celei de-a treia luni de calificare pentru un Stimulent de Merit, Distribuitorul se poate califica pentru un nivel superior al Programului Stimulativ chiar din luna următoare. De exemplu, un Distribuitor se califică pentru nivelul 1 în lunile ianuarie, februarie și martie. Acesta va fi acceptat să înceapă calificarea pentru stimulentele 2 sau 3 din luna aprilie.
- 9.12** La sfârșitul perioadei de 36 de luni, Distribuitorul se poate califica pentru un nou stimulent de merit folosind aceleași condiții de calificare precum cele arătate mai sus. Recalificarea poate fi obținută în decursul oricăror trei luni consecutive din ultimele șase luni ale perioadei inițiale de 36 de luni.

# 10

## SUPER RALIUL FLP

- 10.1** Managerul care acumulează un minim anual de 1.500 p.c. în intervalul 1 aprilie - 31 martie anul următor, va câștiga o excursie decontată integral la următorul Super Raliu FLP, plus 500 USD pentru cheltuieli curente. Managerul va întâlni Comitetul Executiv al companiei, va participa la Raliu, la întâlnirile de lucru și la cele motivaționale. Managerii calificați pentru prima dată vor participa, de asemenea, și la Post Raliul Tradițional.

- 10.2** Dacă un Manager s-a calificat anterior pentru Super Raliul FLP, acesta se poate recalifica la o ediție viitoare dacă acumulează 1.500 p.c. în perioada de calificare, dar nu va mai participa și la Post Raliul Tradițional (de care a beneficiat la prima calificare). Totodată, Managerii se pot califica pentru a participa la Silver Post Raliu dacă realizează 2.500 p.c. în perioada de calificare.
- 10.2.1** Managerii care acumulează 2.500 p.c. în perioada de calificare vor primi, în plus față de calificarea la 1.500 p.c., o excursie decontată integral la Silver Post Raliu și 500 USD pentru cheltuieli curente (în total, 1.000 USD).
- 10.2.2** În plus față de punctul anterior, Managerii care acumulează 5.000 p.c. vor primi 1.000 USD pentru cheltuieli curente (în total 2.000 USD), o recunoaștere specială la Super Raliu și posibilitatea de a utiliza zona VIP pentru cumpărături.
- 10.2.3** În plus față de punctul anterior, Managerii care acumulează 7.500 p.c. vor primi 1.000 USD pentru cheltuieli curente (în total 3.000 USD), și o întâlnire specială cu Vice-Presedinții companiei în timpul Silver Post Raliului.
- 10.2.4** În plus față de punctul anterior, Managerii care acumulează 10.000 p.c. vor avea asigurat transportul la și de la Super Raliu la clasa business.
- 10.2.5** Valabil numai pentru Silver Post Raliu: distribuitorii calificați care doresc să fie însoțiți de copii, o pot face, în următoarele condiții:
- a.** Toate cheltuielile legate de transport, cazare, masă și eventualele cheltuieli neprevăzute pentru aceștia vor fi suportate de părinți.
  - b.** Accesul copiilor nu este permis la mese și la celelalte activități organizate de companie, cum ar fi vizitarea unor obiective turistice, jocuri colective, etc.
  - c.** Copiii nu vor avea acces la zborurile charter închiriate de companie. Drept urmare, distribuitorii vor trebui să facă rezervări pe alte curse pentru copii; în cazul în care este necesar ca distribuitorii să călătorească alături de copii, compania nu va deconta biletele distribuitorilor.
- 10.3** Pentru a obține cele 1.500 sau 2.500 p.c. necesare calificării, distribuitorul poate cumula p.c. din orice țară în care acesta sponsorizează un grup. Este responsabilitatea distribuitorului să facă dovada obținerii p.c. în alte țări, Sediului Central din țara de reședință.
- 10.4** Nu se permite cumularea punctelor credit obținute din mai multe țări, pentru calificarea la niveluri inferioare celui de 1.500 p.c.
- 10.5** Un distribuitor se poate califica, în țara de origine, pentru următoarele niveluri:
- a.** 1000 Puncte Credit  
3 nopți de cazare și două bilete de Raliu

- b. 750 Puncte Credit  
1 noapte de cazare și două bilete de Raliu
- c. 500 Puncte Credit  
Două bilete de Raliu
- d. 250 Puncte Credit  
Un bilet de Raliu

# 11

## STATUTUL ȘI CALIFICĂRILE MANAGERIALE

### MANAGERII MOȘTENIȚI

- 11.1 În cazul în care un Manager și își reziliază Convenția și se retrage, întreaga sa rețea descendentă va urca la Sponsorul actual al Managerului retras, fără ca ordinea generațiilor să sufere vreo modificare.
- 11.2 Dacă Managerul care și-a reziliat Convenția este Recunoscut și, totodată, are Manageri Recunoscuți în prima generație, aceștia vor fi considerați ca “Manageri Moșteniți” în prima generație a noului lor Sponsor. Totuși, este posibil ca unul din managerii moșteniți să fie ales drept “Manager Sponsorizat” și să îl înlocuiască pe cel retras.
- 11.3 Statutul de “Manager Moștenit” nu va avea efect asupra bonusurilor de volum sau bonusurilor de conducere plătite oricărui Manager sau liniei sale superioare. Activitatea “Managerului Moștenit” nu va conta pentru calificarea la Bonusul Gem, reducerea punctelor credit pentru Programul Stimulativ de Merit, obținerea statutului de Manager Nestemată și pentru niciun alt program stimulativ.

### MANAGERII TRANSFERAȚI

- 11.4 Managerul care sponsorizează internațional într-o altă țară decât cea de reședință se numește “Manager Transferat”. Managerii Transferați nu sunt luați în considerare pentru obținerea statutului de Manager Nestemată, calificarea pentru Bonusul Gem, reducerea punctelor credit necesare Programului Stimulativ de Merit și pentru niciun alt program stimulativ.

### CALIFICAREA ACTIVITĂȚII

- 11.5 Supervizorii, Asistent Managerii sau Managerii care nu au realizat statutul de Activ (paragraful 2.5), nu vor beneficia de bonusul de volum obținut din activitatea grupului lor în luna respectivă și nu vor fi considerați “Distribuitori Activi”. Orice bonus câștigat va fi plătit următorului Distribuitor Activ din linia sponsorială superioară. La fel, bonusul Distribuitorului Activ superior va fi plătit Distribuitorului Activ care îi este ascendent și așa mai departe. Distribuitorii care își pierd bonusul, se pot recalifica în luna următoare (fără efecte retroactive) la statutul de Distribuitor Activ.

- 11.6** Toate punctele credit sunt calculate pentru o lună calendaristică. Exemplu: 1 ianuarie - 31 ianuarie, 1 aprilie - 30 aprilie, etc.

## **PROCEDURI DE RECALIFICARE**

- 11.7** În cazul în care sunteți Manager Nerecunoscut, vă puteți recalifica drept Manager Recunoscut dacă sunt îndeplinite următoarele condiții:
- a.** Trebuie să realizați statutul de Activ cu 4 p.c. Personale (paragraful 2.5),
  - b.** Trebuie să totalizați 120 p.c. din vânzări personale confirmate și non-manageriale într-o lună sau în două luni consecutive. În cazul în care vă recalificați Manager Recunoscut în luna imediat următoare calificării dvs. la nivelul de Manager Nerecunoscut, puteți folosi punctele credit neasociate distribuitorului din linia sponsorială inferioară calificat Manager Recunoscut în luna anterioară.
  - c.** Începând cu data de la care ați realizat cele 120 p.c. Personale și Non-Manageriale veți începe să acumulați Bonus de Conducere și Puncte Credit de Conducere pentru comenzile efectuate, atâ timp cât sunteți Manager calificat pentru Bonusul de Conducere (capitolul 5).
- 11.8** Dacă sunteți un Manager Transferat sau Moștenit vă puteți recalifica drept Manager Sponsorizat, dacă sunt îndeplinite următoarele cerințe:
- a.** Trebuie să totalizați 120 p.c. din vânzări personale confirmate și non-manageriale într-o lună sau în două luni consecutive.
  - b.** Trebuie să realizați statutul de Activ cu 4 p.c. personale în fiecare din lunile pe parcursul cărora realizați cele 120 p.c. (paragraful 2.5).
  - c.** Dacă recalificarea se face într-o altă țară decât cea de reședință va trebui să realizați statutul de Activ (paragraful 2.5) fie în țara de reședință, fie în țara unde doriți să dobândiți statutul de Manager Sponsorizat.

# **12**

## **POLITICA DE RESPONSORIZARE**

- 12.1** O persoană care a avut statutul de Distribuitor în ultimele 24 de luni, dar care nu a cumpărat niciun produs FLP de la Companie sau dintr-o altă sursă în ultimele douăzeci și patru (24) de luni, interval în care nu a primit nicio plată de la un alt distribuitor FLP, poate fi luat în considerare pentru responsorizare. De asemenea, în ultimele douăzeci și patru (24) de luni, respectivul

Distribuitor trebuie să nu fi sponsorizat vreo persoană în afacerea FLP. Înainte de a fi aprobată responsorizarea, Distribuitorul va trebui să dea o declarație scrisă, personal, la unul din sediile companiei sau să trimită o declarație notarială în original în care să afirme, pe propria răspundere, faptul că îndeplinește condițiile de mai sus.

- 12.2 Distribuitorul Responsorizat va porni din nou de la nivelul de Distribuitor cu Noul Sponsor, își va pierde rețeaua construită anterior în toate țările în care a sponsorizat și nu va conta în privința condițiilor pentru acordarea Stimulentului Profit Sharing sau a oricărui alt Stimulent.

# 13

## PROCEDURILE DE COMANDĂ

- 13.1 Toți Distribuitorii pot comanda produse direct de la Companie.
- 13.2 Toate comenzile vor fi însoțite de una din următoarele variante de plată:
- Foaie de vărsământ CEC;
  - Ordin de plată;
  - Card VISA sau MASTERCARD;
  - Nu se acceptă plata prin cecuri personale sau numerar.
- 13.3 Comanda unui distribuitor trebuie să fie în valoare de minimum 50 EUR (fără TVA).
- 13.4 Comenzile trebuie depuse la unul din centrele autorizate FLP România.
- 13.5 Verificați comenzile la primire și anunțați imediat personalul autorizat al Companiei în cazul unor discrepanțe privind integritatea ambalajului sau cantitatea produselor.
- 13.6 Toate comenzile plătite corespunzător trebuie înaintate unuia din centrele autorizate FLP România până în ultima zi lucrătoare din lună pentru ca respectivele comenzi să conteze pentru bonusul din luna respectivă.
- 13.7 Decizia finală privind validarea unei comenzi aparține Sediului Central FLP, iar livrarea unei comenzi este condiționată de asemenea de acceptul final al Sediului Central. Primirea bonusului de către dvs. este dovada acceptării comenzii de către Sediul Central.
- 13.8 În cazul comandării unui produs care a figurat pe o comandă precedentă, Distribuitorul atestă companiei faptul că 75% din cantitatea de produs comandată anterior a fost vândută, consumată sau folosită în alt mod în afacere.

- 13.9** Distribuitorii sunt autorizați să cumpere produse, în scopul folosirii acestora în afacerea personală sau pentru uzul personal, numai în țara lor de reședință. Distribuitorii nu sunt autorizați să cumpere produse în scopul exportării acestora în afara țării de reședință, exceptând motivul uzului personal sau familial într-o țară în care nu există depozit FLP autorizat, decât cu acordul scris al Sediului Central din Scottsdale, Arizona, SUA.
- 13.10** Un distribuitor nu poate comanda mai mult de 25 p.c. pe parcursul unei luni calendaristice, fără acordul scris al Sediului Central.

# 14

## OBLIGAȚII LEGALE

### 14.1 Întreprinzători independenți:

- 14.1.1** Toți Distribuitorii sunt considerați Întreprinzători Independenți. Aceștia au obligația de a-și conduce afacerile în limitele definite în Formularul de Înscriere și în concordanță cu Politicile Companiei, aplicabile în țara în care își desfășoară activitatea.
- 14.1.2** Statutul de Distribuitor FLP se atribuie Distribuitorului și soțului (soției) acestuia, sau unei persoane individuale, conform Formularului de Înscriere, înregistrat la Sediul Central.
- 14.1.3** Soțul și soția vor fi sponsorizați împreună, pe același Formular de Înscriere. Soțul și soția nu se pot sponsoriza unul pe celălalt. Dacă unul dintre soți nu dorește să fie Distribuitor, cel care activează ca Distribuitor FLP acceptă și înțelege în mod expres că statutul său de Distribuitor poate lua sfârșit în cazul oricărei acțiuni a soțului/soției non-Distribuitor care contravine Politicilor Companiei.
- 14.1.4** Relația dintre Distribuitor și FLP este una de natură contractuală. Numai persoanele în vârstă de peste 18 ani pot semna o Convenție cu FLP pentru a deveni Distribuitori.
- 14.1.5** FLP se angajează să vândă Distribuitorului produse și să plătească acestuia bonusuri, conform Planului de Marketing al Companiei, atât timp cât Distribuitorul nu violează termenii Convenției încheiate cu FLP.
- 14.1.6** În cazul în care un Distribuitor va sponsoriza în altă țară decât cea de reședință, sponsorul acestuia va fi automat înscris în acea țară, și se va conforma politicilor și legilor țării respective.

## **14.2 Politicile Companiei:**

- 14.2.1** Politicile Companiei au fost concepute pentru a stabili restricții, reguli și reglementări care să asigure vânzări și proceduri de marketing corecte, și pentru a preveni orice act incorect, abuziv sau ilegal. Politicile Companiei pot fi revizuite, modificate sau completate, la anumite intervale de timp.
- 14.2.2** Fiecare Distribuitor are obligația de a se familiariza cu Politicile Companiei.
- 14.2.3** Fiecare Distribuitor se angajează, prin semnarea Formularului de Înscriere, să respecte Politicile Companiei FLP. Textul Formularului de Înscriere se referă în mod specific la obligațiile contractuale ale Distribuitorului de a respecta Politicile Companiei. Comandarea produselor FLP este o reafirmare a angajamentului de a respecta Politicile Companiei.
- 14.2.4** Orice transfer al statutului de distribuitor FLP, cu excepția transferului prin moștenire, este contrar Politicilor Companiei. Fără acordul prealabil al Companiei acest transfer va fi considerat nul. Luând în considerare această clauză și pentru beneficiul ambelor părți încredințarea statutului de Distribuitor va fi tratată ca transfer ce necesită aprobarea scrisă a Companiei pentru a fi considerată validă.
- 14.2.5** Distribuitorilor le este interzis să vândă sau să afișeze produsele sau documentațiile acestora în magazine de vânzare cu amănuntul, în unități militare, locuri unde se face schimb de produse în natură, târciociuri, târguri. Totuși, manifestările cu caracter comercial desfășurate în același loc pentru o perioadă mai scurtă de o săptămână de-a lungul unui an, vor fi considerate temporare și, drept urmare, participarea la un astfel de eveniment va fi aprobată numai cu acordul scris din partea Sediului Central. Distribuitorii care dețin afaceri de prestări servicii cum ar fi frizerii, saloane de coafură sau cosmetică, cluburi de menținere a sănătății, fac excepție de la această regulă, fiindu-le permisă comercializarea și afișarea produselor în incinta salonului sau clubului respectiv. Totuși, nu le este permisă afișarea de reclame externe sau de vitrină cu referire la Companie sau la produsele acesteia. Produsele pot fi promovate și servite în restaurante, la pahar sau porție.
- 14.2.6** “Cumpărarea la grămadă”, adică practica cumpărării produselor de la Companie în numele altui distribuitor și “Acumularea”, adică practica cumpărării unei cantități ce depășește nevoile de vânzare imediată, nu sunt permise și pot duce la pierderea calificării pentru un anumit nivel sau la rezilierea Convenției.

## **14.3 Condiții de Reziliere:**

- 14.3.1** Rezilierea înseamnă încetarea tuturor privilegiilor și drepturilor dobândite prin Convenție și convenite unui Distribuitor FLP, inclusiv privilegiul de a cumpăra și distribui produsele Companiei.

Încetarea Convenției duce la incapacitatea Distribuitorului de a se califica pentru primirea bonusului personal sau a celui de volum, precum și întreruperea participării la Programul Stimulativ de Merit, la programele de premiere sau la orice alte programe stimulative sponsorizate de companie.

- 14.3.2** Un distribuitor a cărui Convenție a fost reziliată din inițiativa FLP, este obligat să restituie, să returneze sau să se compenseze față de FLP, pentru orice beneficiu obținut în urma unui Program Stimulativ, premiu, produs sau bonus obținut de la Companie de la data activității care a cauzat rezilierea Convenției. După recuperarea costurilor sau prejudiciilor rezultate în urma conduitei distribuitorului exclus, bonusurile pierdute de acesta în urma încetării convenției vor fi plătite primului Distribuitor din linia sponsorială superioară care nu a încălcat termenii convenției sale.
- 14.3.3** Activitățile interzise, care pot sta la baza încetării Convenției și a responsabilității pentru orice prejudiciu cauzat de astfel de acte includ, dar nu se limitează la următoarele:
- 14.3.3.1** Tipărirea, reproducerea, distribuirea sau folosirea de materiale promoționale neautorizate. Materialele promoționale pot fi utilizate anumite numai după autorizarea scrisă a Sediului Central.
- 14.3.3.2** FLP este o companie care se bazează pe calitatea produselor și utilizarea lor de către consumatori. Distribuitorilor le este strict interzisă cumpărarea produselor exclusiv în scopul calificării pentru obținerea bonusurilor sau încurajarea altor distribuitori să procedeze astfel. Măsurile pentru prevenirea acumulării de produse:
- a.** Distribuitorul care comandă produse ce au fost subiectul unor comenzi anterioare are obligația de a confirma Companiei faptul că 75% din comanda precedentă a produselor respective a fost vândută sau utilizată. Distribuitorul trebuie să țină o evidență exactă a vânzărilor lunare către consumatori. Aceste evidențe pot fi controlate de firmă după o anunțare prealabilă. Evidențele vor include și rapoarte privind inventarul stocului disponibil la sfârșitul lunii.
  - b.** În cazul încetării Convenției cu un Distribuitor, regula răscumpărării produselor va fi aplicată, dar FLP nu va răscumpăra și nu va înapoia sume de bani pentru acele produse care au fost consumate sau revândute. Prezentarea în mod eronat a cantității de produse vândute sau folosite, în scopul promovării în Planul de Marketing va duce la încetarea Convenției.
  - c.** Pentru a descuraja orice Distribuitor care îndeamnă alți Distribuitori să încalce interdicția de acumulare a produselor, Compania are dreptul de a retrage de la linia sponsorială ascendentă a Distribuitorului căruia i s-a reziliat Convenția, orice bonus plătit pentru produsele returnate de acesta.

- 14.3.3.3** Angajarea în activități care implică solicitarea oricărei persoane de a vinde orice alt produs prin intermediul unei alte companii de marketing, și despre care distribuitorul știe sau despre care se presupune că trebuia să știe că este distribuitor FLP ori încercarea (în opinia companiei FLP) de a construi sau înființa o afacere care ar fi în defavoarea sau pe cheltuiala celorlalți distribuitori, a echipei lor FLP sau a FLP.
- 14.3.3.4** Acceptarea ca numele distribuitorului să fie prezentat sau menționat în orice material promoțional, de recrutare sau de solicitare de documentație pentru o altă firmă de vânzări directe.
- 14.3.3.5** Vânzarea sau prezentarea produselor companiei sau a documentației acestora în magazine sau în incinta unităților militare.
- 14.3.3.6** Orice acțiune a unui Distribuitor sau omisiune a unei acțiuni care presupune ignorarea intenționată și/sau neglijarea inacceptabilă a Politicilor Companiei.

#### **14.4 Soluționarea disputelor / Renunțarea la competența tribunalului**

- 14.4.1** Dacă o controversă sau o pretenție rezultă sau este în legătură cu statutul Distribuitorului sau cu produsele FLP și nu poate fi soluționată prin negocieri, Compania și Distribuitorul sunt de acord ca, în scopul găsirii celei mai rezonabile, posibil reciproc avantajoase soluții într-un timp scurt și cu eficiență optimă, să renunțe la dreptul lor de acțiune pendinte la un tribunal și să supună spre soluționare litigiul la arbitrajul organizat de Camera de Comerț și Industrie a României, în conformitate cu Regulile de Procedură Arbitrală ale acestei Camere. Hotărârea arbitrală este definitivă și obligatorie. Arbitrajul se va desfășura în limba română.

#### **14.5 Rezilierea voluntară a Convenției**

- 14.5.1** Dacă un distribuitor dorește să pună capăt colaborării cu FLP, acesta trebuie să depună o declarație scrisă, personal, la unul din sediile companiei sau să trimită o declarație notarială în original, în care să afirme, pe propria răspundere, că dorește rezilierea colaborării cu FLP România. Data efectivă de reziliere a Convenției este data la care Sediul Central acceptă cererea. Distribuitorul retras își pierde nivelul ocupat în Planul de Marketing și toate liniile sponsoriale inferioare pe care le avea la momentul respectiv, în toate țările în care a sponsorizat. Distribuitorul retras se poate reînscris după doi ani, cu aprobarea Sediului Central.
- 14.5.2** Dacă un distribuitor și-a reziliat Convenția, soțul/soția acestuia este considerat(ă) de asemenea retras(ă).

## **14.6 Cereri valide**

- 14.6.1** Cu excepția cazurilor de responsabilizare autorizate, este împotriva Politicilor Companiei ca un Distribuitor să își schimbe sponsorul, direct sau indirect. FLP va considera valid numai primul Formular de Înscriere remis către Companie. Formularele ulterioare vor fi respinse.
- 14.6.2** Crearea sau operarea statutului de Distribuitor și a rețelelor inferioare ale acestuia printr-o terță persoană, cu intenție sau fără, nu este permisă și va fi rezolvată conform Politicilor Companiei de către Comitetul Executiv. Deciziile Comitetului Executiv de a retrage statutul de Distribuitor sau de a respinge, realinia sau a recalcula bonusurile, punctele credit, compensațiile sau orice stimulent pentru distribuitorul sau distribuitorii implicați activ sau pasiv în activități neconforme Politicilor Companiei, sunt finale. Comitetul Executiv are dreptul să ia în considerare reglementările Politicilor Companiei și poate interpreta, pentru fiecare caz în parte Politicile Companiei în vederea luării unei decizii. Actele intenționate de omitere sau nerespectare a Politicilor Companiei ale unui Distribuitor vor fi sancționate prompt, fiind posibilă anularea statutului de Distribuitor sau acționarea în justiție în vederea recuperării prejudiciului.

## **14.7 Transferuri testamentare**

- 14.7.1** Dreptul de moștenire al statutului de Distribuitor este limitat și restrâns, numai pentru următoarele cazuri:
- 14.7.1.1** Succesorul trebuie să întrunească condițiile necesare pentru a fi Distribuitor.
- 14.7.1.2** Deoarece succesorul trebuie să fie o singură persoană majoră, un administrator sau un tutore va putea fi desemnat pentru a reprezenta mai mulți succesori, respectiv unul sau mai mulți minori. În cazul în care se va proceda astfel, o copie a Actului de Administrare/Tutelă se va depune la FLP România. Clauzele acestui act trebuie să împuternicească în clar persoana desemnată pentru a acționa ca Distribuitor. Un administrator sau un tutore al unei succesiuni va trebui desemnat prin decizia tribunalului competent din jurisdicția respectivă și va trebui să primească în mod expres aprobarea de a acționa ca Distribuitor în numele unuia sau mai multor minori.
- 14.7.1.3** Administratorul sau tutorele va deține statutul de Distribuitor atât timp cât obligațiile asumate prin convenție nu sunt încălcate (violat) și până când succesorii vor avea vârsta majoratului, iar unul dintre aceștia va accepta responsabilitatea de a exercita Statutul de Distribuitor, cu încuviințarea prealabilă a tribunalului competent.

- 14.7.1.4** Administratorul, tutorele, soțul/soția sau orice altă persoană care reprezintă pe Distribuitor va fi responsabilă pentru acțiunile beneficiarului, minorului încredințat spre reprezentare sau soției/soțului pentru hotărârile care urmăresc realizarea clauzelor Convenției. Nerespectarea Politicilor Companiei de către una din persoanele mai sus menționate va avea ca efect rezilierea Convenției.
- 14.7.15** Moștenirea unei poziții de Distribuitor în Planul de Marketing este limitată superior la nivelul de Manager. Totuși, bonusul va fi plătit conform ultimului nivel deținut de decedat în Planul de Marketing. Managerii din prima generație ai unui distribuitor care și-a moștenit poziția vor fi considerați drept Manageri Moșteniți. Pozițiile care se situează sub acest nivel se vor moșteni la nivelul respectiv.
- 14.7.16** Convențiile FLP care conțin două semnături, indiferent de momentul semnării, vor fi considerate ca având statutul de PROPRIETATE COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE. În cazul decesului uneia din persoanele semnatare, dreptul de Distribuitor FLP va fi automat transferat supraviețuitorului. Se va proceda astfel indiferent de eventualele stipulări contrare din Testamentul Distribuitorului decedat. Aceasta înseamnă că, dacă două persoane semnează o Convenție FLP, supraviețuitorul va fi singurul beneficiar al statutului de Distribuitor după decesul primului. Dacă nu este dorit un asemenea rezultat, trebuie să adresați o cerere scrisă Sediului Central pentru a vă exprima cererea urmând a se analiza dacă aceasta poate fi îndeplinită. De reținut că nu se pot aduce modificări statutului de Distribuitor pe perioada vieții, cu excepția divorțului sau a separării legale.

Convenția FLP care are bifată căsuța CĂSĂTORIT, dar este semnată doar de unul dintre partenerii căsătoriți legal, va fi considerată de Companie drept PROPRIETATE COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE. Convenția FLP care are bifată căsuța NECĂSĂTORIT și este semnată de o singură persoană, va fi tratată de FLP în consecință. În cazul în care intervine o schimbare în statutul marital, Distribuitorul trebuie să trimită Sediului Central un nou Formular de Înscriere care să reflecte schimbarea de statut, însoțit de copia Certificatului de Căsătorie. Din acel moment, Compania va considera afacerea FLP drept PROPRIETATE COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE. Atribuirea statutului de Distribuitor în cazul decesului unei persoane necăsătorite se va face conform Testamentului sau Actului de Donație.

Compania consideră PROPRIETATEA COMUNĂ CU DREPT DE SUPRAVIEȚUIRE și Actul de Donație drept instrumente juridice legale de transfer al activelor în caz de deces, fără a mai fi necesară o acțiune în instanță pentru a transfera proprietatea soțului/soției moștenitoare.

## **14.8. Transferuri datorate divorțului**

- 14.8.1** Soțul și soția nu se pot sponsoriza reciproc. În cazul în care doi distribuitori se căsătoresc, fiecare își poate menține statutul de distribuitor de dinaintea căsătoriei.
- 14.8.2** În cazul în care un Distribuitor se căsătorește cu un non-Distribuitor, iar acesta este interesat să activeze în FLP, distribuitorul va înainta către Sediul Central o cerere de schimbare a statutului semnată de ambii parteneri, plus o copie a Certificatului de Căsătorie. Indiferent dacă o cerere de schimbare a statutului este înaintată sau nu de către noua pereche a Distribuitorului, aceasta este de acord în mod expres și înțelege faptul că statutul său de Distribuitor va fi reziliat pentru orice acțiune a soțului/soției care ar viola Politicile Companiei, ca în cazul în care noul soț/soție ar fi Distribuitor FLP.
- 14.8.3** În timpul unui divorț în desfășurare sau al unui partaj, FLP va continua să plătească indemnizațiile Distribuitorului înregistrat, la fel cum proceda înainte de acțiunea în curs.
- 14.8.4** În cazul unui divorț, un acord de partaj executoriu poate hotărî ca statutul de Distribuitor să revină unuia dintre soți. Statutul de Distribuitor nu poate fi, sub nicio formă, împărțit. Numai una dintre părți va putea păstra rețeaua inferioară deținută inițial. Cealaltă parte poate alege să-și stabilească propriul statut de Distribuitor, la același nivel în Planul de Marketing ca cel anterior, dar nu mai sus de nivelul de Manager. De asemenea, cealaltă parte se poate înscrie numai la Sponsorul inițial. Cel/cea care și-a ales un nou statut va avea, față de sponsorul său, statutul de Moștenit până la recalificare.
- 14.8.5** În condițiile permise de lege, FLP, directorii săi, persoanele din conducere, acționarii, angajații și reprezentanții (denumiți generic "Asociați") nu se vor face răspunzători, iar Distribuitorii eliberează FLP și pe Asociații acesteia de răspundere și renunță la orice plângere, pentru orice pierdere de profit, pagubă directă, indirectă, proprie sau rezultată sau oricare altă pierdere suferită de distribuitor ca rezultat al următoarelor: (a) nerespectarea de către Distribuitor a Convenției încheiate cu FLP, sau a Politicilor și Procedurilor Companiei; (b) promovarea prin reclamă nepermisă a statutului de Distribuitor și a activităților legate de acesta; (c) furnizarea de către Distribuitor de date sau informații incorecte către FLP sau Asociați; sau (d) eșecul Distribuitorului de a furniza către companie orice informații sau date, necesare pentru ca FLP să-și poată rula afacerile, incluzând fără limitare înscrierea și acceptarea Distribuitorilor în Planul de Marketing FLP și plata bonusurilor de volum. **DISTRIBUITORUL ACCEPTĂ CA ÎNTREAGA RĂSPUNDERE A FLP ȘI A ASOCIAȚILOR ÎN FAȚA ORICĂREI PRETENȚII CU PRIVIRE LA RELAȚIA CU FLP, INCLUZÂND DAR FĂRĂ SĂ SE LIMITEZE LA ORICE ACȚIUNE DECURGÂND DIN CLAUZELE CONTRACTUALE, ÎNȚELEGERI VERBALE**

SAU PREVEDERI LEGALE, NU VA DEPĂȘI ȘI SE VA LIMITA LA CANTITATEA DE PRODUSE PE CARE DISTRIBUTORUL LE-A ACHIZIȚIONAT DE LA FLP ȘI CARE ÎNDEPLINESC CONDIȚIILE PENTRU A FI REVÂNDUTE.

# 15

## COMUNICĂRI

- 15.1** Pentru a servi cel mai bine interesele Managerilor și ale Distribuitorilor și pentru ca toți cei implicați să fie informați la zi despre politica și activitățile curente ale Companiei, a fost elaborat următorul sistem de comunicare: Distribuitorii care au întrebări se pot adresa în scris Sediului Central din România.
- 15.2** Directorul General este responsabil pentru soluționarea acestor petiții, precum și pentru comunicarea către Distribuitori a unor noi informații, activități sau politici transmise de Sediul Central. Dacă Directorul General nu poate soluționa un anumit caz, acesta îl va contacta pe Vicepreședintele care răspunde de țara respectivă, pentru asistență și instrucțiuni. În urma comunicării cu Vicepreședintele respectiv, Directorul General îl va contacta pe Distribuitor și îi va comunica modul de soluționare a cazului. Respectând această metodă de comunicare (Distribuitor - Director General - Vicepreședinte), informația va circula ușor și eficient către toți cei interesați.

# 16

## POLITICA DE SPONSORIZARE INTERNAȚIONALĂ

Forever Living Products a realizat un program la nivel global care oferă Distribuitorilor de pretutindeni posibilitatea de a-și extinde afacerile în oricare din țările în care FLP are stabilite oficial relații de afaceri, în concordanță cu legile țării respective. Distribuitorii vor beneficia astfel de un venit mai ridicat și de prestigiul deținerii unei afaceri internaționale, ajutându-i pe ceilalți să-și mențină sănătatea, frumusețea și un mod de viață echilibrat.

Procedurile pentru Sponsorizarea Internațională sunt simple, iar beneficiile pot fi considerabile. Sponsorizarea Internațională mărește potențialul dumneavoastră de câștig și vă transformă afacerea într-o operațiune cu adevărat internațională, asigurând astfel posibilitatea prietenilor dvs. de peste hotare de a câștiga mai

mult și de a beneficia de avantajele personale pe care afacerea Forever Living Products le poate oferi. Aceste prevederi se aplică sponsorizărilor internaționale înregistrate după data de 22 mai 2002.

- 16.1** Puteți remite Cererea de Sponsorizare Internațională către Sediul Central prin e-mail, fax sau telefon. Indicați numele dvs. complet, adresa și numărul de identificare FLP. Dvs. împreună cu linia sponsorială superioară, veți fi înregistrați în baza de date a țării în care doriți să sponsorizați în următoarele 24 de ore din momentul în care datele dvs. au fost introduse în baza de date a țării de reședință. Numărul de identificare din țara de reședință va fi folosit în toate țările pentru care veți depune cererea de sponsorizare.
- 16.2** În mod automat, veți porni de la nivelul actual deținut în Planul de Marketing, în toate țările în care veți sponsoriza.
- 16.3** Managerii care realizează punctajul lunar minim necesar pentru a fi considerați Activi (paragraful 2.5) în țara de reședință, vor fi scutiți de obligația de a realiza acest punctaj și în celelalte țări în care sponsorizează, pentru a putea încasa bonusul de volum.

  - a.** De exemplu, dacă un Manager este activ în luna ianuarie în țara sa de reședință, va fi scutit de obligația de a realiza punctajul necesar statutului de activ în țările în care sponsorizează internațional, pentru luna februarie.
- 16.4** Distribuitorii care nu au atins încă nivelul de Manager în țara de reședință vor avea obligația de a realiza statutul de activ (paragraful 2.5) în fiecare țară în care aceștia sponsorizează, pentru a-și putea primi Bonusul de Volum în țara respectivă.
- 16.5** Sponsor va fi considerată persoana care este trecută la rubrica respectivă în Formularul de Înscriere înregistrat de FLP.
- 16.6** Ca Distribuitor Activ, vă veți califica pentru bonusul dintr-o altă țară decât cea de reședință, pe data de 15 a lunii următoare celei în care linia dvs. inferioară (din această țară) a fost activă.
- 16.7** Calificarea în țara de reședință pentru Bonusul de Conducere atrage după sine calificarea, pentru luna următoare, în toate celelalte țări, pentru Bonusul de Conducere.

  - a.** De exemplu, dacă un Manager se califică pentru Bonusul de Volum în luna ianuarie în țara de reședință, va fi scutit de îndeplinirea cerințelor pentru Bonusul de Volum în celelalte țări, pentru luna februarie.

# 17

## PROCEDURI FISCALE PRIVIND PLATA BONUSURILOR

Pentru a intra în posesia sumelor cuvenite, conform Bonusului Recapitulativ, Forever Living Products România vă aduce la cunoștință următoarele:

**1. Pentru distribuitorii autorizați să desfășoare activități economice independente** (Persoană Fizică Autorizată - PFA, Asociație Familială AF, liber-profesioniști, SRL):

Trimiteți o factură cu suma cuvenită, conform Bonusului Recapitulativ, la Sediul Central al FLP România.

În cazul în care sunteți plătitor de TVA, vă rugăm să folosiți facturile specifice cu TVA. TVA-ul se adaugă la suma netă comunicată prin Bonusul Recapitulativ.

Cu ocazia emiterii primei facturi către FLP România vă rugăm să atașați o copie xerox a Certificatului de Înregistrare Fiscală și un formular tip „Convenție”.

**2. Pentru distribuitori persoane fizice:**

Persoanele fizice înscrise în sistemul FLP care achiziționează produse pentru consum propriu și care nu desfășoară activități economice în cadrul afacerii FLP, vor intra în posesia comisioanelor cuvenite completând o fișă bancară cu datele personale.

FLP va achita aceste comisioane, reținând impozitul la sursă și comisioanele aferente transferurilor bancare.

**Persoanele fizice care încasează comisioane de la FLP sunt obligate să se înregistreze fiscal la organele fiscale teritoriale de care aparțin.**

**3. Persoanele fizice care încep să desfășoare activități economice în cadrul FLP, conform prevederilor în vigoare sunt obligate să se autorizeze pentru a putea desfășura activități economice independente** (vezi pct. 1).

4. FLP România nu va plăti bonusurile neridicate pentru o perioadă mai mare de 2 ani (24 luni).

5. **Răspunderea obligativității** pentru: înregistrarea fiscală, declararea veniturilor obținute de la FLP România, și a autorizării

pentru desfășurarea de activități economice independente, revine în exclusivitate distribuitorului FLP.

Pentru orice informație suplimentară vă rugăm să vă adresați sponsorului Dvs., liniei sponsoriale superioare sau Managerului superior din rețea. În cazul în care mai există neclarități, vă rugăm să vă adresați depozitelor FLP.

Vă dorim mult succes!  
Conducerea FLP România