

Direttive aziendali

Forever Living Products Germany GmbH
Forever Living Products Austria GmbH
Forever Living Products Switzerland GmbH

Pubblicazione del 01.07.2021 (Svizzera: 01.08.2021)
Validità a partire dal 01.08.2021 (Svizzera: 01.09.2021)

Indice

1. Introduzione	3
2. Definizioni	6
3. Il Preferred Customer	12
4. La struttura del bonus / il piano di remunerazione (piano di marketing)	12
5. Status di manager e qualifiche	19
6. Il bonus di leadership (LB)	22
7. Incentivi supplementari	23
8. Distinzioni per manager e altre distinzioni	24
9. Il Gem Bonus	31
10. Il programma Earned Incentive (Forever2Drive)	32
11. Il Chairman's Bonus	34
12. Il Forever Global Rally	39
13. La procedura d'ordinazione	42
14. Le direttive di risponsorizzazione	46
15. Direttive di sponsorizzazione internazionale	47
16. Attività vietate	49
17. Direttive aziendali	56
18. Aspetti giuridici	68
19. Accordi restrittivi	72
20. Informazioni confidenziali e accordo di non divulgazione	74

21. Garanzia, restituzione di prodotti e riacquisti	76
22. Codice di condotta professionale	79
23. Prescrizione, disposizioni finali	82
Appendice 1 – Direttive per l’approvazione e il funzionamento di un sito Internet FBO	84
Appendice 2 – Termini e condizioni generali per i servizi di Fulfillment	89

1 Introduzione, modifica delle direttive aziendali, registrazione come FBO

- 1.01 (a) Forever Living Products (Forever) è un gruppo internazionale di società che produce e commercializza in tutto il mondo prodotti esclusivi per la salute e la bellezza. Il suo concetto unico promuove e sostiene il marketing e la vendita al dettaglio dei suoi prodotti attraverso Forever Independent Business Owner (FBO). Forever fornisce ad ogni FBO prodotti di altissima qualità, il miglior personale di supporto e il miglior piano di remunerazione del settore. Le imprese affiliate e i loro prodotti offrono sia ai consumatori che agli FBO l'opportunità di migliorare la loro qualità di vita attraverso l'uso dei prodotti Forever. Forever concede uguale accesso al successo a chiunque sia disposto a esercitare correttamente l'attività. A differenza della maggior parte delle altre opportunità commerciali, non c'è alcun rischio finanziario per gli aderenti a Forever, poiché non è richiesto un investimento minimo di capitale. Inoltre, l'impresa opera una politica di riacquisto liberale.
- (b) Forever non è favorevole a che l'FBO raggiunga un successo finanziario senza che lavori per esso o contando solo sugli sforzi di altri. La remunerazione di Forever si basa sulla vendita dei suoi prodotti. Ogni FBO è un partner contrattuale indipendente, il cui successo o fallimento dipende dallo sforzo personale.
- (c) Forever ha una lunga storia di successo. L'obiettivo fondamentale del piano di remunerazione Forever è quello di promuovere la vendita e l'uso dei suoi prodotti di alta qualità presso i consumatori. L'obiettivo primario dell'FBO è promuovere la vendita e l'uso di tali prodotti presso i consumatori, in maniera diretta e stabilendo un'organizzazione di vendita.
- (d) L'FBO, indipendentemente dal suo livello nel piano di remunerazione Forever, è tenuto a vendere ogni mese agli utenti finali e a registrare tali vendite.
- (e) Un FBO di successo acquisisce la conoscenza corrente del mercato partecipando agli eventi di formazione, assistendo gli utenti finali personali e reclutando altri FBO per la vendita agli utenti finali.

- (f) In caso di domande o bisogno di chiarimenti, l'FBO contatta il servizio clienti in Germania (telefono: 089 / 54 24 35 0, e-mail: service@flp.de), Austria (telefono: 2246 / 207550, e-mail: service@flp.at) o Svizzera (telefono: 052 / 235 11 70, info@flp.ch).
- 1.02
- (a) Oltre alla salvaguardia del buon nome di Forever, dei suoi marchi e dei prodotti di alta qualità, le presenti direttive aziendali intendono fissare limitazioni, disposizioni e condizioni quadro per le procedure di vendita e di marketing univoche e conformi alle prescrizioni di Forever. Servono per impedire azioni indebite, inammissibili e illegali.
 - (b) Tutti gli FBO si impegnano a familiarizzare con le presenti direttive aziendali.
 - (c) Con la presentazione della richiesta di adesione come FBO il richiedente s'impegna a rispettare le presenti direttive aziendali come espressamente previsto nella richiesta. Quest'obbligo viene riconfermato con ogni singolo ordine di prodotti Forever. Qualsiasi atto od omissione che risulti in un uso improprio, in una falsa rappresentazione o in una violazione delle direttive aziendali e/o del codice di condotta professionale può comportare la cessazione della licenza concessa per l'utilizzo dei marchi registrati Forever, dei marchi di servizio e di altri marchi, compreso il diritto di acquistare e distribuire i prodotti Forever.
 - (d) Forever si riserva il diritto di modificare le presenti direttive aziendali in ogni momento e senza l'obbligo di specificarne i motivi. Forever trasmette le condizioni modificate agli FBO per e-mail o in altra forma al più tardi entro un mese dall'entrata in vigore delle stesse. L'FBO ha la facoltà di opporsi alla modifica. In caso di opposizione l'FBO è autorizzato a rescindere il contratto con effetto a partire dalla data di entrata in vigore della modifica. Qualora non rescinda il contratto entro quattro settimane dall'entrata in vigore della modifica, l'FBO accetta espressamente la modifica. Nell'ambito della comunicazione relativa alla modifica delle presenti direttive aziendali, Forever informerà separatamente ed espressamente l'FBO circa il suo diritto di

opposizione, le conseguenze della stessa nonché le conseguenze giuridiche del silenzio.

(e) Un FBO è autorizzato a lavorare come tale se

- ha compilato in ogni parte e firmato un modulo di richiesta di adesione come FBO e
- la sua richiesta di adesione come FBO è stata accettata ovvero controfirmata e quindi approvata da una persona autorizzata da Forever. Prima di iniziare la sua attività, un FBO deve aver partecipato a un corso di formazione proposto da Forever.
- Se il modulo di richiesta viene compilato online e accettato da Forever, l'accettazione avviene con riserva. Qualora il richiedente non presenti a Forever il modulo di richiesta firmato di proprio pugno entro 14 giorni dall'accettazione provvisoria, quest'ultima diventa nulla e il rapporto contrattuale provvisorio viene sciolto (non vale per la Svizzera).

(f) Un'impresa FBO, compresa la posizione all'interno della struttura di distribuzione di Forever, non è trasferibile. Le imprese FBO possono essere trasferite a terzi solo in seguito a un'eredità o a disposizioni testamentarie, laddove previsto nelle presenti direttive aziendali.

(g) Forever si riserva il diritto di respingere richieste di adesione come FBO a propria discrezione e senza darne motivazione.

(h) Ciascun FBO ha il diritto di occupare una sola posizione nell'organizzazione di distribuzione secondo il piano di remunerazione Forever.

2 Definizioni

Wholesale Price/prezzo d'acquisto adattato: il prezzo scontato del 30% meno lo sconto personale applicabile e basato sull'attuale livello delle vendite al quale i prodotti sono venduti a un FBO.

Vendite riconosciute: attività di vendita che si riflette nei Case Credit degli ordini assegnati all'azienda.

FBO attivo: un FBO che ha 4 o più Case Credit attivi nel suo paese d'origine durante un mese civile, almeno uno dei quali è un Case Credit personale. Lo stato attivo di un FBO è determinato ogni mese e fa parte del requisito di qualificazione per ricevere i bonus sul volume, i bonus di leadership, i gem bonus, i pagamenti degli incentivi guadagnati, lo stato di Eagle Manager, le spese Rally e il Chairman's Bonus.

Bonus: un pagamento in contanti o un accredito per futuri acquisti personali presso la società all'FBO autorizzato allo sconto del 30%.

- (a) **Bonus personale:** un pagamento a un FBO pari al 5-18% dell'SRP delle sue vendite online al cliente finale.
- (b) **Bonus Preferred Customer:** un pagamento in contanti a un FBO pari al 5-18% dell'SRP degli acquisti del suo Preferred Customer acquisito personalmente.
- (c) **Bonus sul volume (VB):** un pagamento in contanti a un FBO autorizzato pari al 3-13% dell'SRP delle vendite contabilizzate personalmente di un Downline FBO che non è sotto un Active Downline Manager.
- (d) **Bonus di leadership (LB):** un pagamento in contanti ad un Manager autorizzato pari al 2-6% dell'SRP delle vendite contabilizzate

personalmente dei suoi Downline Manager e degli FBO sotto questi Downline Manager.

Business Entity Distributorship: un Forever Business che è stato assegnato a un'entità commerciale (per esempio: Sagl, GbR o ditta individuale registrata).

CC: Case Credit

Case Credit: un valore assegnato ad ogni prodotto per calcolare l'attività di vendita e per determinare le promozioni all'interno del piano di remunerazione, i bonus, i premi e gli incentivi guadagnati per l'FBO secondo il piano di remunerazione Forever. Un Case Credit è assegnato per ogni Credit Case di attività di vendita come risultato del prodotto acquistato dalla società. Tutti i Case Credit sono calcolati su base mensile.

- (a) **Case Credit attivi:** Case Credit personali più Case Credit per Preferred Customer. Definiscono mensilmente lo stato attivo di un FBO.
- (b) **Leadership Case Credit:** Case Credit assegnati a un Active LB Qualified Manager, calcolati in base al 40%, 20% o 10% dei Case Credit personali e dei Non-Manager Case Credit dei suoi 1st, 2nd o 3th Generation Leadership Bonus Qualified Manager.
- (c) **Preferred Customer Case Credit:** Case Credit come risultato degli acquisti di un Preferred Customer acquisito personalmente.
- (d) **Non-Manager Case Credit:** Case Credit come risultato delle vendite computate personalmente di Downline FBO che non è sottoposto ad un Downline Manager.
- (e) **Pass Thru Case Credit:** Case Credit come risultato delle vendite computate personalmente da un Non-Manager Downline che passano attraverso un Manager inattivo. Non sono conteggiati come Non-

Manager Case Credit ai fini della qualificazione degli incentivi; tuttavia, sono conteggiati come parte dei Case Credit totali di un Manager.

- (f) **Case Credit personali:** Case Credit come risultato delle vendite dell'FBO computate personalmente.
- (g) **Totale dei Case Credit:** la somma di tutti i vari Case Credit di un FBO.
- (h) **NUOVI Case Credit:** Case Credit generati dalle linee Preferred Customer/FBO reclutate personalmente da un Manager per 12 mesi di elaborazione dopo il reclutamento (incluso il mese in cui la linea FBO è stata sponsorizzata) o fino a quando la linea FBO raggiunge il livello Manager, a seconda di cosa accade prima.

Territorio nazionale: si riferisce al paese d'origine dell'FBO.

Downline: tutti gli FBO acquisiti sotto un FBO, indipendentemente da quante generazioni scendono.

Eagle Manager: un Manager che ha ottenuto lo status di Eagle Manager.

Earned Incentive (Forever2Drive): un programma di incentivi che versa all'FBO autorizzato un pagamento supplementare in contanti per 36 mesi.

Viaggio guadagnato: un premio viaggio per due persone concesso all'FBO che raggiunge uno dei vari programmi di incentivi del piano di remunerazione.

Forever Business Owner (FBO): una persona che ha guadagnato 2 Credit Case in una singola società operativa entro due mesi consecutivi, riceve uno sconto permanente del 30% sul prezzo indicativo. Ha diritto a uno sconto personale dal 5% al 18% del prezzo indicativo per gli acquisti personali, a seconda del suo livello all'interno del piano di remunerazione Forever e dello stato attivo di 4-CC.

Gem Manager: un Manager che ha creato almeno 9 First Generation Sponsored Recognized Manager.

Paese d'origine: il paese in cui l'FBO esercita prevalentemente e ha il suo domicilio. Indica il paese in cui l'FBO deve qualificarsi per ricevere la sua rinuncia all'attività per tutti gli altri paesi Forever.

Quota Incentive: la somma dei Case Credit generati - in accordo con le regole del Chairman's Bonus utilizzate per determinare la quota dell'FBO nel Bonus Pool.

Inherited Manager: (v. 5.04)

Bonus di leadership (LB) qualificato: un Recognized Manager che si è qualificato per ricevere il bonus di leadership per il mese.

Mese: un mese civile (per es. 1-31 gennaio).

Società operativa: la società di gestione sotto la quale uno o più paesi utilizzano un'unica banca dati per calcolare gli incrementi a livello delle vendite, i pagamenti dei bonus e le qualifiche per gli incentivi.

Paese partecipante: un paese che si è qualificato per partecipare all'incentivo Chairman's Bonus generando almeno 3'000 CC in tre mesi qualsiasi dell'anno civile precedente (3'000 CC per due mesi qualsiasi in caso di riqualficazione) e che produce almeno un Chairman's Bonus Qualifier.

Sconto personale: uno sconto del 5-18%, calcolato come percentuale dell'SRP e basato sul livello attuale delle vendite. Questo importo di sconto viene sottratto dal prezzo scontato del 30% per determinare il prezzo all'ingrosso adattato.

Vendite computate personalmente: l'SRP o i Case Credit dell'attività di vendita dell'FBO come risultato degli acquisti fatti a suo nome.

Preferred Customer: è un FBO e quindi un imprenditore la cui richiesta è stata accettata dalla società, e che gli dà diritto al prezzo Preferred Customer

(- 5% di sconto del prezzo indicativo). Anche se gli può essere assegnato un numero di identificazione FBO, il Preferred Customer non può partecipare e/o ricevere una remunerazione sotto qualsiasi forma fino a quando non raggiunge il livello di sconto del 30%. Un Preferred Customer che ha acquisito 2 Case Credit in un qualsiasi periodo di 2 mesi consecutivi riceve uno sconto del 30% sugli acquisti futuri, diventa Assistant Supervisor e partecipa alla struttura di remunerazione delle vendite/bonus come definito nel piano di remunerazione Forever.

Prezzo Preferred Customer: è il prezzo al quale i prodotti sono venduti al Preferred Customer.

Preferred Customer Profit: 25% dell'SRP degli acquisti effettuati dal Preferred Customer, pagato all'FBO sponsorizzato, fino a quando il Preferred Customer ha acquistato prodotti equivalenti a 2 Case Credit in un periodo qualsiasi di 2 mesi consecutivi.

Paese qualificante: ogni paese partecipante che funge da paese qualificante per l'incentivo Chairman's Bonus.

Recognized Manager: (v. 5.01).

Regione: regione in cui si trova il paese d'origine del FBO. Le regioni includono il Nord America, l'America Latina, l'Africa, l'Europa e l'Asia.

Responsored FBO: un FBO che ha cambiato sponsor dopo 12 mesi senza attività.

Cliente finale: una persona che acquista i prodotti Forever attraverso i canali autorizzati e non si è ancora registrata come Preferred Customer.

Livelli di vendita: uno dei diversi livelli raggiunti attraverso i Case Credit cumulativi dell'FBO e della sua downline. Includono Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager e Manager.

Sponsor: un FBO che iscrive personalmente un altro FBO.

Sponsored Manager: (v. 5.03).

SRP: prezzo indicativo.

Prezzo indicativo (SRP): il prezzo, tasse escluse, al quale la società raccomanda di vendere i prodotti ai clienti finali senza impegno. Questo prezzo viene utilizzato per calcolare tutti i bonus e gli sconti personali.

Transferred Manager: (v. 5.04).

Upline: gli FBO nella struttura Upline di un FBO.

Unrecognized Manager: (v. 5.02).

VB: Bonus sul volume.

Waiver: è concesso all'FBO che soddisfa determinati requisiti per qualificarsi per i bonus in una società operativa, che è accettato in sostituzione di tali requisiti per il mese successivo in tutte le altre società operative.

- a) **Rinuncia alla qualifica dell'attività:** un FBO che è «attivo» con 4 Preferred Customer Case Credit personali nella sua società operativa di origine riceve una rinuncia di attività per il mese successivo in tutte le altre società operative.
- b) **Rinuncia alla qualifica del bonus di leadership:** un Recognized Manager che è «attivo» o ha ricevuto la rinuncia alla qualifica del bonus di leadership e soddisfa il requisito per il bonus di leadership CC personale/Non-Manager in una qualsiasi società operativa durante il mese corrente, riceve una rinuncia al bonus di leadership in tutte le altre società operative per il mese successivo.

Webstore: lo shop online ufficiale per i clienti finali DACH di Forever www.be-Forever.com.

3 Il Preferred Customer

- 3.01 Fino a quando il Preferred Customer non raggiunge il livello di sconto del 30%, non ha diritto a reclutare altri Preferred Customer o a ricevere una commissione da Forever.
- 3.02 Il Preferred Customer acquista il prodotto con uno sconto del 5% sul prezzo consigliato al dettaglio (SRP).
- 3.03 Se il Preferred Customer acquisisce 2 Case Credit in un periodo di 2 mesi consecutivi, ha diritto a uno sconto permanente del 30% su tutti gli ordini successivi.
- 3.04 Un Preferred Customer che si è qualificato per uno sconto del 30% aderisce al piano di remunerazione come Forever Business Owner (FBO) a livello di Assistant Supervisor.

4 La struttura del bonus / il piano di remunerazione (piano di marketing)

- 4.01 Una volta raggiunta la posizione di Assistant Supervisor nella struttura di distribuzione, all'FBO viene concesso il diritto di vendere i prodotti Forever e di reclutare altri FBO per vendere i prodotti Forever. Il volume di vendita combinato (misurato in Case Credit o CC) generato dall'FBO e dalla sua successiva organizzazione Downline qualificherà l'FBO per le promozioni a livello di vendite e per margini maggiori e bonus come descritto di seguito:

Marketing Plan

		Assistant Supervisor 2cc	Supervisor 25cc	Assistant Manager 75cc	Manager 120cc
Personal Discount		5%	8%	13%	18%
Volume Bonus		3%	5%	5%	
				8%	13%

(a) La posizione di **Assistant Supervisor** si raggiunge generando un totale di 2 Case Credit personali e Non-Manager in una singola società operativa nell'arco di 2 mesi consecutivi. L'Assistant Supervisor riceve:

- uno sconto del 30% sugli ordini personali,
- un profitto del 30% sulle vendite online al cliente finale,
- un Preferred Customer Profit del 25% sugli acquisti effettuati da Preferred Customer acquisiti personalmente.

L'Assistant Supervisor **attivo** riceve inoltre:

- uno sconto personale del 5% sugli acquisti personali e sulle vendite online al cliente finale,
- un Preferred Customer Profit del 5% sugli acquisti effettuati da Preferred Customer acquisiti personalmente.

(b) La posizione di **Supervisor** si raggiunge generando un totale di 25 Case Credit personali e Non-Manager nell'arco di 2 mesi consecutivi. Il Supervisor riceve:

- uno sconto del 30% più uno sconto personale dell'8% sui volumi di vendita personali confermati,
- un Preferred Customer Profit del 25% sugli acquisti effettuati da Preferred Customer acquisiti personalmente,
- uno sconto personale del 8% sulle vendite online al cliente finale,
- un Preferred Customer Profit del 8% sugli acquisti effettuati da Preferred Customer acquisiti personalmente,
- un bonus sul volume del 3% sulle vendite personali confermate degli Assistant Supervisor reclutati personalmente e delle loro Downline.
- 5% di sconto personale e Preferred Customer Profit di Assistant Supervisor Downline inattivi.

- (c) La posizione di **Assistant Manager** si raggiunge generando un totale di 75 Case Credit personali e Non-Manager nell'arco di 2 mesi consecutivi. L'Assistant Manager riceve:

- uno sconto del 30% più uno sconto personale dell'13% sulle vendite computate personalmente,
- un Preferred Customer Profit del 25% sulle vendite dei Preferred Customer acquisiti personalmente,
- uno sconto personale del 13% sulle vendite online al cliente finale,
- un Preferred Customer Profit del 13% sulle vendite online al cliente finale,
- un bonus sul volume del 5% sulle vendite personali confermate dei Supervisor reclutati personalmente e delle loro Downline,
- un bonus sul volume dell'8% sulle vendite personali confermate degli Assistant Supervisor reclutati personalmente e delle loro Downline.
- 5% di sconto personale e Preferred Customer Profit di Assistant Supervisor Downline inattivi.

- (d) La posizione di **Manager** si raggiunge quando 120 Case Credit personali e Non-Manager sono generati nell'arco di 1 o 2 mesi consecutivi o 150 Case Credit personali e Non-Manager sono generati in 3 o 4 mesi consecutivi. Il Recognized Manager riceve:

- uno sconto del 30% più uno sconto personale dell'18% sui volumi di vendita personali confermati,
- un Preferred Customer Profit del 25% sugli acquisti dei Preferred Customer acquisiti personalmente,
- uno sconto personale del 18% sulle vendite online al cliente finale,
- un Preferred Customer Profit del 18% sugli acquisti effettuati da Preferred Customer acquisiti personalmente,
- un bonus sul volume del 5% sulle vendite personali confermate degli Assistant Manager reclutati personalmente e delle loro Downline,

- un bonus sul volume del 10% sulle vendite personali confermate dei Supervisor reclutati personalmente e delle loro Downline.
 - un bonus sul volume del 13% sulle vendite personali confermate degli Assistant Supervisor reclutati personalmente e delle loro Downline.
 - 5% di sconto personale e Preferred Customer Profit di Assistant Supervisor Downline inattivi.
- (e) I Case Credit di più società operative possono essere combinati per l'avanzamento a Supervisor, Assistant Manager e Manager. Il livello di Assistant Supervisor può essere raggiunto solo con i Case Credit generati in una singola società operativa.
- (f) I Case Credit di più società operative non possono essere combinati per le qualifiche per gli incentivi, ad eccezione del Global Rally e del nuovo requisito dei Case Credit per Eagle Manager e Chairman's Bonus.
- (g) Un mese o due mesi consecutivi possono essere utilizzati per accumulare i Case Credit necessari per raggiungere i livelli di Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager o 120 CC Manager. Tre o quattro mesi consecutivi possono essere utilizzati per accumulare i Case Credit necessari per raggiungere il 150 CC Manager. Se i Case Credit per avanzare sono generati in un'unica società operativa, l'avanzamento risultante in quella società operativa avviene nel momento esatto in cui si accumulano sufficienti Case Credit. In tutte le altre società operative, questo avviene il 15 del mese successivo. Se i Case Credit per avanzare sono generati in più di una società operativa, l'avanzamento in tutte le società operative, dopo che sono stati accumulati sufficienti Case Credit, avverrà il 15 del mese successivo.
- (h) Un FBO che avanza a Recognized Manager come descritto nella sezione 4.01 sarà classificato come Sponsored Manager o Transferred Manager come segue:

- 1) Se i 120 o 150 Case Credit sono generati in una singola società operativa e l'FBO è «attivo» nella sua società operativa di origine durante il periodo di avanzamento, l'FBO sarà classificato come Sponsored Manager sia nella società operativa in cui i 120 o 150 Case Credit sono stati generati che nella sua società operativa di origine e come Transferred Manager in tutte le altre società operative.
 - 2) Se i 120 o 150 Case Credit sono generati in più di una società operativa, l'FBO sarà classificato come Sponsored Manager nella sua società operativa di origine e come Transferred Manager in tutte le altre società operative.
- (i) I Case Credit derivanti dall'acquisto di un cliente finale o di un Preferred Customer conterranno per il requisito di attività (4 CC) del suo FBO assegnato, ma solo nella società operativa in cui è stato effettuato l'acquisto.
- (j) Uno Sponsor riceve tutti i Case Credit da ogni cliente finale o Preferred Customer generato personalmente e dal successivo gruppo Downline fino a quando il cliente finale o il Preferred Customer raggiunge il livello di Manager. In seguito, se lo Sponsor è qualificato per il bonus di leadership (LBQ), riceverà Leadership Case Credit pari al 40% dei Case Credit personali e Non-Manager del primo LBQ Manager per ogni linea di sponsorizzazione, pari al 20% dei Case Credit personali e Non-Manager del secondo LBQ Manager per ogni linea di sponsorizzazione e pari al 10% dei Case Credit personali e Non-Manager del terzo LBQ Manager per ogni linea di sponsorizzazione.
- (k) Ciascun FBO rimane subordinato al suo Sponsor nella struttura di vendita, a prescindere dalla posizione che raggiunge.
- (l) Una volta che un FBO raggiunge una determinata posizione all'interno del piano di remunerazione la mantiene; non è possibile un'ulteriore

qualifica. Ciò non vale nel caso in cui l'attività FBO venga cessata oppure l'FBO si lasci sponsorizzare nuovamente.

4.02 La direttiva di 6 mesi del Preferred Customer

- (a) Un Preferred Customer può scegliere un nuovo Sponsor a condizione che non abbia lasciato il livello di Preferred Customer entro sei mesi.
- (b) Un Preferred Customer che ha scelto un nuovo Sponsor conterà come nuovo reclutato per tutti gli incentivi applicabili.

4.03 La qualificazione dell'attività

- (a) Per qualificarsi per tutti i bonus e gli incentivi, tranne gli sconti personali, il Preferred Customer Profit e le vendite del Preferred Customer, un FBO deve essere «attivo» e soddisfare tutti gli altri requisiti del piano di remunerazione durante il mese civile in cui i bonus sono stati maturati.
- (b) Per essere considerato attivo per il mese nella sua società operativa d'origine, un FBO deve avere un totale di 4 Case Credit attivi nella società operativa d'origine durante quel mese, almeno uno dei quali è un Case Credit personale. Per essere considerato «attivo» per il mese in un altro paese, l'FBO deve essersi qualificato come «attivo» nella società operativa d'origine durante il mese precedente.
- (c) Gli Assistant Supervisor che non raggiungono lo stato «attivo» non riceveranno il profitto personale o il Preferred Customer Profit per quel mese. I Supervisor, gli Assistant Supervisor e i Manager che non raggiungono lo stato «attivo» non riceveranno il bonus sul volume in quel mese. Qualsiasi bonus maturato da un FBO che non è «attivo» durante il mese sarà pagato agli FBO attivi in conformità con il piano di remunerazione all'interno dell'Upline.

- (d) Un FBO che perde un bonus sul volume può riqualificarsi come FBO attivo nel mese successivo (senza applicazione retroattiva).

4.04 **Calcoli e pagamenti di bonus e utili**

- (a) Tutti i bonus saranno calcolati sulla base del prezzo al dettaglio suggerito non vincolante (SRP), come indicato nel conteggio mensile dell'FBO.
- (b) Gli sconti e i bonus saranno calcolati in base al livello raggiunto al momento dell'accettazione dell'ordine. Sconti e bonus più alti entreranno in vigore alla data di avanzamento a un livello superiore.
- (c) Un FBO non riceve un bonus sul volume di un FBO nel suo gruppo sponsorizzato che è allo stesso livello nel piano di remunerazione. Riceve, tuttavia, i Case Credit completi che ne derivano per l'avanzamento nel livello di vendita e altri incentivi.
- (d) Le provvigioni (margini) sono corrisposte tramite bonifico bancario nel mese successivo al mese in cui è maturato il diritto alla provvigione (margine).
- (e) Tutti i costi o gli oneri di terzi sostenuti per effettuare i pagamenti a un FBO al di fuori del paese in cui le provvigioni (margini) sono guadagnate sono a carico dell'FBO.

4.05 **FBO: direttiva dei 36 mesi**

- (a) Un FBO che non ha effettuato alcun acquisto per 36 mesi civili consecutivi perderà tutte le downline sponsorizzate al suo primo upline FBO.

- (b) Se l'FBO Manager ha un 1st Generation Manager nella sua organizzazione, questi Manager saranno classificati come Inherited Manager rispetto allo Sponsor appena nominato.

5 Status di manager e qualifiche

5.01 Il Recognized Manager

- (a) Un FBO si qualifica come Recognized Manager e riceve una spilla da manager d'oro come segue:
 - 1) non appena tutto il suo gruppo genera 120 Case Credit personali e Non-Manager nell'arco di 1-2 mesi consecutivi o 150 Case Credit personali e Non-Manager in 3-4 mesi consecutivi e
 - 2) ogni mese durante lo stesso periodo è un FBO attivo e
 - 3) se non ci sono altri FBO nella sua downline che si qualificano come Manager durante lo stesso periodo.
- (b) Se anche l'FBO della downline di un FBO in qualsiasi paese si qualifica come Manager durante lo stesso periodo, l'FBO è un Recognized Manager se
 - 1) ogni mese durante lo stesso periodo è un FBO attivo e
 - 2) ha almeno 25 Case Credit personali e Non-Manager degli FBO nella Downline durante l'ultimo mese di qualificazione che non sono assegnati al Manager che avanza nello stesso mese.

5.02 L'Unrecognized Manager

- (a) Non appena un FBO e la sua Downline generano 120 Case Credit personali e Non-Manager entro 1-2 mesi consecutivi o 150 Case Credit personali e Non-Manager entro 3-4 mesi consecutivi e l'FBO non soddisfa i restanti requisiti per un Recognized Manager, diventa un Unrecognized Manager.
- (b) Un Unrecognized Manager può qualificarsi per lo sconto personale, il Preferred Customer Profit e il bonus sul volume, ma non può qualificarsi per il bonus di leadership o qualsiasi altro incentivo per manager.
- (c) Un Unrecognized Manager può qualificarsi nuovamente come Recognized Manager soddisfacendo i seguenti requisiti:
 - (d) Generare in totale 120 Case Credit personali e Non-Manager nell'arco di 1-2 mesi consecutivi o 150 Case Credit personali e Non-Manager in 3-4 mesi consecutivi ed
 - 2) essere un FBO attivo ogni mese durante lo stesso periodo.
 - 3) Il periodo di riqualificazione inizia non prima dell'ultimo mese della sua qualifica di Unrecognized Manager.
 - (d) Se il periodo di riqualificazione inizia nell'ultimo mese della sua qualifica di Unrecognized Manager, i Case Credit non associati all'avanzamento di un Downline Manager durante l'ultimo mese di avanzamento a Unrecognized Manager possono essere contati per la qualifica di Recognized Manager.
- (e) Dal momento in cui un Unrecognized Manager ha generato i Case Credit personali e Non-Manager richiesti, diventa un Recognized Manager. Inizierà a maturare bonus di leadership e Leadership Case Credit sulle vendite riconosciute, a condizione che sia qualificato per il bonus di leadership.

Il Sponsored Manager

- (a) Un Manager diventa un Sponsored Manager rispetto al suo immediato Upline Sponsor quando
 - 1) si qualifica come Recognized Manager, o
 - 2) si qualifica come Sponsored Manager attraverso uno stato Inherited o Transferred Manager.
- (b) Uno Sponsored Manager può essere accreditato per il livello di Gem Manager del suo Upline Manager e per qualsiasi altro incentivo che richiede Manager sponsorizzati.

5.04 L'Inherited e il Transferred Manager

- (a) Un Manager sarà considerato un Inherited Manager se viene trasferito ad un altro Sponsor in base alla regola LBQ di 12 mesi quando il rapporto suo Sponsor viene rescisso o risponsorizzato. In tal caso, diventerà Inherited Manager del suo nuovo Sponsor.
- (b) Un Manager è considerato Transferred Manager ai sensi delle direttive di cui alla Sezione 4.01(h) fino a quando non si riqualificherà come Sponsored Manager in base al paese.
- (c) Lo stato Inherited e Transferred non influisce sul bonus sul volume o sul bonus di leadership pagato a un Manager o alla sua Upline.
- (d) Un Inherited o un Transferred Manager non conta ai fini della riduzione del Case Credit dell'Upline Manager rispetto al programma Earned Incentive o al livello del Gem Manager.
- (e) Un Inherited o un Transferred Manager può riqualificarsi come Sponsored Manager per qualsiasi società se soddisfa i seguenti requisiti:

- 1) Generare un totale di 120 Case Credit personali e Non manager nella società operativa in cui si riqualifica come Sponsored Manager entro 1-2 mesi consecutivi (o 150 Case Credit entro 3-4 mesi consecutivi). Il processo di riqualificazione può iniziare dal mese precedente a quello della transizione.
- 2) Durante il periodo di riqualificazione, deve essere un FBO attivo nel suo paese d'origine o generare 4 Case Credit personali nel paese in cui ottiene lo status di Sponsored Manager.

6 Il bonus di leadership

- 6.01 Dopo il raggiungimento del livello di Recognized Manager, un FBO può qualificarsi per il bonus di leadership sviluppando o aiutando i Downline Manager e continuando a reclutare e formare FBO.
- 6.02 (a) Un Recognized Manager che è attivo e ha 12 CC personali e Non-Manager in qualsiasi società operativa nel mese corrente (o ha Activity e Leadership Bonus Waiver) è considerato qualificato per il bonus di leadership (LBQ) in quella società operativa durante quel mese.
- (b) Il requisito per i Case Credit personali e Non-Manager viene ridotto a 8 se il Manager ha avuto 2 Recognized Manager Downline, in downline separate, che hanno avuto 25 Case Credit nel mese precedente. Il requisito è ulteriormente ridotto a 4 Case Credit attivi se ha avuto 3 Downline Manager, in downline separate, che hanno avuto 25 Case Credit totali durante il mese precedente.
- 6.03 (a) Un bonus di leadership basato sull'SRP totale delle vendite computate personalmente di un Manager e delle vendite computate personalmente di un Non-Manager per il mese accreditato sarà pagato ai suoi Manager qualificati per il bonus di leadership della upline alle seguenti percentuali:
- 1) 6% corrisposto al primo Upline-LBQ-Manager

- 2) 3% corrisposto al secondo Upline-LBQ-Manager
- 3) 2% corrisposto al terzo Upline-LBQ-Manager

6.04 (a) Un Manager che non è stato «attivo» per tre mesi consecutivi perde l'autorizzazione al bonus di leadership, anche se non ha Downline Manager.

(b) L'idoneità al bonus di leadership può essere riguadagnata soddisfacendo i seguenti requisiti in ogni singola società operativa:

- 1) Generando un totale di 12 Case Credit personali e Non-Manager al mese per tre mesi consecutivi (anche se non ha Downline Manager).
- 2) Restando attivi in ogni mese per lo stesso periodo.

(c) Una volta riacquisita l'idoneità, il bonus di leadership maturerà ogni mese successivo in cui il Manager è LBQ, cioè a partire dal quarto mese, e sarà pagato il 15° giorno del quinto mese.

6.05 (a) Un Manager che non è stato LBQ almeno una volta nei dodici mesi consecutivi precedenti e che non è in procinto di riacquisire l'idoneità per il bonus di leadership, perderà permanentemente tutte le linee di Downline Manager.

(b) Una linea di Manager persa diventa Inherited Manager per quanto riguarda la prima Leadership Eligible Manager Upline del suo Sponsor originale.

7 Incentivi supplementari

7.01 (a) Tutti i programmi di incentivazione della società hanno lo scopo di promuovere solidi principi di costruzione aziendale. Questo include promuovere e vendere correttamente i prodotti, e farlo in quantità utilizzabili e rivendibili. I punti e i prezzi di incentivo non sono trasferibili. Vengono assegnati solo all'FBO che si qualifica costruendo l'attività in accordo con le regole delle direttive aziendali, l'integrità del piano di remunerazione e il codice di condotta professionale.

- 7.02 (a) Le spille di riconoscimento sono assegnate solo alla persona (o alle persone) il cui nome è elencato sul modulo di richiesta Forever Business Owner archiviato presso la sede centrale.
- 7.03 (a) Nel caso in cui il coniuge di un FBO non partecipi ad un viaggio guadagnato, l'FBO può portare un ospite, purché abbia almeno 14 anni di età.
- (b) I viaggi guadagnati sono definiti come segue: Global Rally, Eagle Manager Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond e Triple Diamond. Possono essere applicate tasse sui benefici monetari. In questo caso, devono essere pagate direttamente dall'FBO.
- (c) I viaggi Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond e Triple Diamond devono essere effettuati entro 24 mesi dalla qualificazione.

8 Distinzioni per manager e altre distinzioni

- 8.01 (a) Un Manager può combinare 1st Generation Sponsored Recognized Manager di qualsiasi paese allo scopo di essere premiato come Senior tramite il Diamond Centurion Manager. Tuttavia, ogni 1st Generation Manager può essere contato solo una volta.
- 8.02 (a) Tutte le spille premio per il livello Manager e oltre saranno assegnate solo in un evento organizzato dalla società.
- 8.03 (a) **Recognized Manager:** Se un FBO si qualifica secondo i requisiti del punto 5.01, sarà premiato come Recognized Manager e riceverà una spilla d'oro.
- 8.04 **Lo status di Eagle Manager**
- (a) Lo status di Eagle Manager viene guadagnato e rinnovato ogni anno. Un Manager può qualificarsi soddisfacendo i seguenti requisiti durante il periodo di qualificazione da maggio alla fine di aprile dopo essersi qualificato come Recognized Manager:

- 1) essendo attivo ogni mese;

- 2) essendo qualificato per il bonus di leadership (anche se non ha Downline Manager). I Case Credit generati nei mesi in cui non è qualificato per il bonus di leadership NON contano per questo incentivo;
- 3) generando almeno 720 Case Credit totali, compresi almeno 100 Case Credit NUOVI;
- 4) sponsorizzando e sviluppando personalmente almeno 2 nuove linee di Supervisor;
- 5) sostenendo i meeting locali e regionali.

(b) Oltre ai requisiti di cui sopra, i Senior Manager e oltre devono anche sviluppare e assistere i Downline Eagle Manager come indicato nella tabella seguente. Ogni Downline Eagle Manager deve essere in una linea di sponsorizzazione separata, indipendentemente dal numero di generazioni successive. Questo requisito si basa sulla posizione del Manager per la quale si è qualificato all'inizio del periodo di qualificazione.

- 1) Senior Manager: 1 Downline Eagle Manager
- 2) Soaring Manager: 3 Downline Eagle Manager
- 3) Sapphire Manager: 6 Downline Eagle Manager
- 4) Diamond Sapphire: 10 Downline Eagle Manager
- 5) Diamond Manager: 15 Downline Eagle Manager
- 6) Double Diamond Manager: 25 Downline Eagle Manager
- 7) Triple Diamond Manager: 35 Downline Eagle Manager
- 8) Diamond Centurion Manager: 45 Downline Eagle Manager

I Gem Manager (cioè Sapphire e superiori) possono qualificarsi come Eagle Manager a un livello inferiore, ma non inferiore al livello Soaring. Per esempio, se un Diamond Manager ha 3 Downline Eagle Manager, allora si qualifica ed è designato come un Diamond Manager che è qualificato Eagle Manager.

(c) Tutti i requisiti devono essere raggiunti in un'unica società operativa, ad eccezione dei NUOVI Case Credit, del nuovo Supervisor e dei requisiti per Downline Eagle Manager e come spiegato di seguito.

- (d) Gli FBO risponsorizzati sono inclusi nei requisiti del nuovo Supervisor e dei NUOVI Case Credit.
- (e) Un massimo di 100 NUOVI Case Credit provenienti dall'esterno del paese qualificante possono essere contati per i requisiti dei Case Credit.
- (f) I New Supervisor di tutti i paesi possono essere combinati per essere conteggiati sul requisito per New Supervisor.
- (g) Un Manager può combinare i Downline Eagle Manager di diversi paesi allo scopo di ottenere lo status di Eagle Manager. Se un Manager ha reclutato lo stesso FBO in più di un paese, può considerare gli Eagle Manager sotto quell'FBO nei diversi paesi. Tuttavia, nessun Downline Eagle Manager può essere considerato più di una volta.
- (h) Se un FBO raggiunge il livello di Manager durante il periodo di qualificazione:
 - 1) tutti i Preferred Customer che ha reclutato durante l'ultimo mese di avanzamento sono contati per il requisito di nuovo Supervisor per il programma Eagle Manager di quel periodo di qualificazione;
 - 2) il requisito di Eagle Manager NON è considerato proporzionalmente. Piuttosto, deve ottenere 720 Case Credit totali/100 nuovi e 2 nuovi Supervisor durante il resto del periodo di qualificazione dopo aver raggiunto il livello di Manager.
- (i) Se tutti i requisiti sono soddisfatti per ottenere lo status di Eagle Manager, l'FBO riceverà un viaggio per partecipare a un Eagle Manager Retreat. L'FBO che si qualifica può scegliere una località tra le due specificate dalla società. Questo include:
 - 1) biglietto aereo per 2 persone e 3 pernottamenti;
 - 2) un invito all'esclusivo Eagle Manager Training;
 - 3) ingresso libero a tutte le manifestazioni dell'Eagle Manager Retreat.

L'FBO dovrà comunicare entro il 31 maggio successivo alla fine del periodo di qualificazione la località desiderata. In caso contrario perderà definitivamente il diritto di partecipare a uno dei due Retreat.

- (j) Un FBO che si qualifica come Sapphire, Diamond o Diamond Eagle ha automaticamente diritto al gem bonus dell'1%, 2% o 3%, rispettivamente, per ognuno dei dodici mesi a partire da maggio in cui è LBQ nel suo paese d'origine.
- (k) Un FBO può qualificarsi in un solo paese. Se soddisfa i requisiti in diversi paesi, il paese in cui ha il più alto totale di Case Credit è considerato il paese qualificante.

8.04.1 Il Global Leadership Team

- (a) L'appartenenza al Global Leadership Team viene guadagnata e rinnovata ogni anno generando un totale di 7'500 Case Credit durante l'anno civile successivo alla qualifica di Recognized Manager.
- (b) I Manager che raggiungono i requisiti per il Global Leadership Team diventeranno membri del GLT per un anno civile a partire dal 1° gennaio dell'anno successivo alla loro qualifica, saranno invitati a un esclusivo Retreat globale e riceveranno un riconoscimento e distinzioni adeguati al Global Rally.
- (c) I Manager devono partecipare al Global Rally per ricevere i premi del Global Leadership Team.

8.05 Distinzione per manager: Un Recognized Manager può qualificarsi per la distinzione per manager in uno dei due modi, che non possono essere combinati:

- (a) raccogliere First Generation Sponsored Recognized Manager; o
- (b) raccogliere Downline di Eagle Manager.
- (c) Solo le Downline di Eagle Manager sviluppate durante gli anni in cui il Manager qualificante ha soddisfatto i requisiti di base contano per il suo totale

accumulato. Il manager qualificante deve soddisfare i seguenti requisiti di base dopo essersi qualificato come Recognized Manager in maggio-aprile:

- 1) essere «attivo» ogni mese;
 - 2) essere qualificato per il bonus di leadership. I Case Credit generati nei mesi in cui non è qualificato per il bonus di leadership NON contano per questo incentivo;
 - 3) disporre di un totale di 720 CC in una qualsiasi singola società operativa;
 - 4) avere 100 nuovi CC in un paese qualsiasi; e
 - 5) avere acquisito e sviluppato 2 nuovi Supervisor in un paese qualsiasi.
- (e) Non c'è limite di tempo per l'accumulo necessario di Manager o di downline di Eagle Manager.
- (f) Un Manager che soddisfa i requisiti fondamentali durante il periodo di qualificazione può far conteggiare retroattivamente le downline di Eagle Manager di qualsiasi periodo di qualificazione precedente in cui ha anche soddisfatto i requisiti fondamentali
- (g) Ogni downline di Eagle Manager può essere conteggiata una sola volta da ognuno dei Manager qualificati nell'upline.
- (h) Un Recognized Sponsored Manager che è stato rimosso dalla banca dati aziendale per rescissione o risponsorizzazione continuerà ad essere conteggiato per il livello della spilla del suo precedente Manager Sponsor.

8.06 **Il Senior Manager**

- (a) Raccogliere 2 First Generation Sponsored Recognized Manager; o
- b) Raccogliere 1 downline di Eagle Manager.
- c) Al Senior Manager è conferita una spilla d'oro con 2 pietre preziose.

8.07 **Il Soaring Manager**

- (a) Raccogliere 5 First Generation Sponsored Recognized Manager; o
- b) Raccogliere 3 downline di Eagle Manager.
- c) Al Soaring Manager è conferita una spilla d'oro con 4 pietre preziose.

8.08 **Il Sapphire Manager**

- (a) Raccogliere 9 First Generation Sponsored Recognized Manager; o
- b) Raccogliere 6 downline di Eagle Manager.
- c) Il Sapphire Manager riceve una spilla d'oro con 4 zaffiri e un viaggio di quattro giorni e tre notti in una località della sua regione con piena assunzione dei costi.

8.09 **Il Diamond Sapphire Manager**

- (a) Raccogliere 17 First Generation Sponsored Recognized Manager; o
- b) Raccogliere 10 downline di Eagle Manager.
- c) Il Diamond Sapphire Manager riceve una spilla d'oro con 2 diamanti e 2 zaffiri, una statua appositamente progettata e un viaggio di 5 giorni e 4 notti in un resort di lusso della sua regione con piena assunzione dei costi.

8.10 **Il Diamond Manager**

- (a) Raccogliere 25 First Generation Sponsored Recognized Manager; o
- b) Raccogliere 15 downline di Eagle Manager.
- c) Il Diamond Manager è premiato come segue:

- 1) Una spilla d'oro con 2 grandi diamanti, un anello di diamanti dal bellissimo design e un viaggio di 7 giorni e 6 notti in un resort di lusso fuori regione con piena assunzione dei costi.
- 2) Una rinuncia ai requisiti di volume dei Case Credit per il bonus sul volume degli Earned Incentive e il bonus di leadership, a condizione che almeno 25 First Generation Sponsored Recognized Manager siano attivi ogni mese.

8.11 **Il Double Diamond Manager**

- (a) Raccogliere 50 First Generation Sponsored Recognized Manager; o
- b) Raccogliere 25 downline di Eagle Manager.
- c) Il Double Diamond Manager riceve una spilla d'oro con 2 grandi diamanti, un'esclusiva penna a sfera tempestata di diamanti e un viaggio di 10 giorni e 9 notti in Sudafrica con piena assunzione dei costi.

8.12 **Il Triple Diamond Manager**

- (a) Raccogliere 75 First Generation Sponsored Recognized Manager; o
- b) Raccogliere 35 downline di Eagle Manager.
- c) Il Triple Diamond Manager riceve una spilla d'oro con 3 grandi diamanti, un esclusivo orologio personalizzato, una statua appositamente progettata e un giro del mondo di 14 giorni e 13 notti con piena assunzione dei costi.

8.13 **Il Diamond Centurion Manager**

- (a) Raccogliere 100 First Generation Sponsored Recognized Manager; o
- b) Raccogliere 45 downline di Eagle Manager.

c) Il Diamond Centurion Manager riceve una spilla con 4 grandi diamanti.

9 Il Gem bonus

9.01 (a) Un Leadership Bonus Qualified Gem Manager che ha il numero richiesto di First Generation Sponsored Recognized Manager nel paese qualificante nel mese corrente o il numero richiesto di downline sponsorizzate separatamente con un Manager attivo con 25 o più Case Credit totali nel mese corrente, riceve un gem bonus basato sull'SRP dei volumi di vendita confermati personalmente e dei volumi di vendita Non-Manager dei suoi Downline LBQ Manager di prima, seconda e terza generazione secondo la panoramica seguente:

- 1) Il Sapphire gem bonus: I Sapphire Manager e superiori possono qualificarsi per l'1% avendo 9 1st Generation Sponsored Manager o 9 Manager attivi, ognuno in una diversa downline, che generano 25 Case Credit totali.
- 2) Il Diamond gem bonus: I Diamond Manager e superiori possono qualificarsi per il 2% avendo 17 1st Generation Sponsored Manager o 17 Manager attivi, ognuno in una diversa downline, che generano 25 Case Credit totali.
- 3) Il Diamond gem bonus: I Diamond Gem Manager possono qualificarsi per il 3% se hanno 25 1st Generation Sponsored Manager o 25 Manager attivi, ognuno in una diversa downline, che generano 25 Case Credit totali.
- 4) Le percentuali del gem bonus non sono cumulative. I Gem Manager ricevono la percentuale più alta per la quale si qualificano.

(b) Un manager può contare un First Generation Manager straniero per la qualificazione del gem bonus, a condizione che il Manager straniero si sia qualificato come Sponsored Manager nel paese in cui il Manager attualmente

si qualifica per il gem bonus. Dopo che il Manager straniero si è qualificato come Sponsored Manager, sarà computato dalla sua upline per quanto riguarda la qualifica del gem bonus durante i mesi in cui il Manager straniero ha una rinuncia all'attività dal suo paese d'origine.

- (c) Il gem bonus sarà pagato da ogni paese in base all'SRP dei volumi di vendita interni personali confermati e dei volumi di vendita Non-Manager del rispettivo paese. Per qualificarsi per un gem bonus di un paese qualsiasi, un Manager deve avere il numero richiesto di First Generation Sponsored Manager attivi o di 25 CC Manager Downline attive in quel paese per il mese in cui si sta qualificando per il gem bonus.
- (d) Un FBO che si qualifica come Eagle con 6, 10 o 15 downline di Manager Eagle si qualifica automaticamente per il gem bonus dell'1%, 2% o 3%, rispettivamente, o si qualifica nel suo paese di origine per ognuno dei 12 mesi a partire da maggio in cui è LBQ.

Se un Gem Manager si qualifica come Eagle a un livello inferiore alla sua attuale posizione Gem (ad esempio un Diamond Manager che si qualifica come Eagle con 6 linee di Eagle Manager), riceverà la percentuale di pagamento del gem bonus pari alla sua qualifica Eagle. È fatta eccezione per quei mesi in cui si qualifica per una percentuale di pagamento più alta secondo le direttive del gem bonus (v. 9.01(a)).

10 Il programma Earned Incentive (Forever2Drive)

- 10.01 (a) Un Recognized Manager attivo ha diritto a partecipare al programma Earned Incentive.
- (b) Tutti i requisiti dei Case Credit per questo incentivo devono essere generati in un'unica società operativa. Un FBO può qualificarsi per questo incentivo in più di una società operativa se soddisfa i requisiti dei Case Credit all'interno di ogni società.
- (c) Ci sono tre livelli del programma Earned Incentive:

- 1) Livello Incentive 1: Forever versa fino a EUR 400.00 (Svizzera CHF 600.00) mensili per un periodo massimo di 36 mesi.
- 2) Livello Incentive 2: Forever versa fino a EUR 600.00 (CHF 900.00) mensili per un periodo massimo di 36 mesi.
- 3) Livello Incentive 3: Forever versa fino a EUR 800.00 (CHF 1'200.00) mensili per un periodo massimo di 36 mesi.

(d) Sono necessari 3 mesi consecutivi per la qualificazione, come indicato nella seguente tabella:

Programma Earned Incentive / Requisiti

Mese	Livello 1 CC totali	Livello 2 CC totali	Livello 3 CC totali
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (e) Durante il periodo di 36 mesi immediatamente successivo alla qualificazione, il Manager riceve in ogni mese l'importo massimo di pagamento per il livello raggiunto ogni mese in cui il requisito mensile di 3 Case Credit è mantenuto.
- (f) Se i Case Credit totali del Manager durante un mese qualsiasi scende sotto la soglia dei requisiti dei tre mesi, la somma che Forever verserà al FBO sarà calcolata sulla base di EUR 2,66 (Svizzera: CHF 4,00) per ogni CC di volume di gruppo del FBO raggiunto.
- (g) Se il totale dei Case Credit del Manager scende sotto i 50 in un dato mese, l'incentivo per quel mese non sarà pagato. Se, nei mesi successivi, i Case Credit del Manager qualificante aumentano a 50 o più, l'incentivo guadagnato sarà pagato in conformità con le direttive di cui sopra.
- (h) Per un Manager che ha 5 Active Sponsored Recognized Manager reclutati personalmente durante il terzo mese di qualificazione o in qualsiasi mese

entro il periodo di 36 mesi, il requisito dei tre mesi sarà ridotto a 110, 175 e 240 Case Credit totali per i livelli 1, 2 e 3.

- (i) Per ogni ulteriori 5 Active Sponsored Recognized Manager reclutati personalmente durante il terzo mese di qualificazione o in qualsiasi mese entro il periodo di 36 mesi, il requisito dei tre mesi sarà ridotto di ulteriori 40, 50, o 60 Case Credit per i livelli 1, 2, e 3.
- (j) I Case Credit sono contati solo per i requisiti di qualificazione e mantenimento durante i mesi in cui il Manager qualificante è «attivo».
- (k) I Case Credit generati da un FBO attivo prima di diventare un Recognized Manager contano per la qualificazione Earned Incentive.
- (l) In qualsiasi momento dopo il completamento del terzo mese di qualificazione per un Earned Incentive, un Manager può qualificarsi per un incentivo superiore, a partire dal mese immediatamente successivo. Per esempio, se un Manager si qualifica per il livello 1 con 50, 100 e 150 CC rispettivamente in gennaio, febbraio e marzo, e poi genera 225 CC in aprile, il periodo di pagamento del livello 1 viene sostituito con un nuovo periodo di pagamento di 36 mesi per il livello 2.
- (m) Alla fine del periodo di 36 mesi, un Manager può riqualeificarsi per un nuovo Earned Incentive utilizzando le stesse qualifiche descritte sopra. Questa riqualeificazione deve essere soddisfatta entro 3 mesi consecutivi negli ultimi 6 mesi del periodo di pagamento originario di 36 mesi.

11 Il Chairman's Bonus

- 11.01 (a) **Requisiti fondamentali per tutti i livelli.** Un FBO, dopo essere diventato un Recognized Manager, deve soddisfare TUTTI i seguenti requisiti nel paese d'origine o nel paese di qualificazione. Non possono essere combinati da paesi diversi:

- 1) essere «attivo» ogni mese;
 - 2) essere qualificato per il bonus di leadership (anche se non ha Downline Manager). I Case Credit generati nei mesi in cui non è qualificato per il bonus di leadership NON contano per questo incentivo.
 - 3) I seguenti requisiti possono essere soddisfatti in qualsiasi paese partecipante:
 - a. Essere qualificato per il programma Earned Incentive.
 - b. Acquistare i prodotti come richiesto solo dopo aver esaurito il 75% dell'inventario precedente.
 - c. Costruire il business Forever in conformità con i principi MLM, le direttive aziendali e il codice di condotta professionale.
 - d. Partecipazione e supporto agli eventi organizzati o sponsorizzati dall'azienda.
 - 4) L'accettazione finale per partecipare al Chairman's Bonus Incentive è soggetta all'approvazione del Consiglio. Il Consiglio prenderà in considerazione tutte le disposizioni delle direttive aziendali e del codice di condotta professionale.
 - 5) Un FBO può qualificarsi solo in un paese. Se soddisfa i requisiti in più di un paese, il paese in cui ha il maggior numero di Case Credit Non-Manager sarà considerato paese qualificante.
- (b) **Il Chairman's Bonus Manager (CBM), Livello 1.** Oltre ai requisiti fondamentali, se non diversamente specificato, nel paese qualificante deve essere soddisfatto quanto segue:
- 1) Accumulare 700 Case Credit personali e Non-Manager durante il periodo dell'incentivo dopo essere diventato un Recognized Manager. Il totale di questi deve includere 150 Case Credit NUOVI. I NUOVI Case Credit possono essere generati e combinati in qualsiasi paese. Un massimo di 150 NUOVI Case Credit può essere guadagnato al di fuori del paese qualificante. Tuttavia, ai fini del calcolo delle quote di

incentivo, i crediti NUOVI Case Credit generati al di fuori del paese qualificante non saranno considerati.

- 2) Tranne che per i NUOVI Case Credit consentiti, tutti i Case Credit personali e Non-Manager devono essere generati nel paese qualificante.
- 3) Sviluppare in una qualsiasi generazione come segue:
 - a. Un Downline Recognized Manager che, durante il periodo d'incentivo e dopo essere diventato un Recognized Manager, accumula un totale di 600 o più Case Credit di gruppo totali nel suo paese qualificante. Questo Manager può essere un Manager esistente o un nuovo manager sviluppato durante il periodo d'incentivo;Oppure:
 - b. Un Downline CBM in un qualsiasi paese partecipante.
- 4) I 600 CC di Manager Case Credit non sono inclusi nel calcolo delle quote dell'incentivo.
- 5) Solo i Case Credit per i mesi in cui il Manager 600 CC si qualifica come «attivo» sono considerati per questo requisito.
- 6) Un FBO risponsorizzato conta per tutti i requisiti del livello 1.
- 7) Se un FBO raggiunge il livello di Manager durante il periodo di qualificazione, i requisiti del Chairman's Bonus NON sono considerati proporzionalmente. L'FBO deve raggiungere i 700 Case Credit personali e Non-Manager/150 NUOVI Case Credit durante il restante periodo di qualificazione dopo aver raggiunto il livello di Manager.

- (c) **Il Chairman's Bonus Manager (CBM), Livello 2.** Oltre ai requisiti fondamentali, se non diversamente specificato, nel paese qualificante deve essere conseguito quanto segue:

- 1) Accumulo di 600 Case Credit personali e Non-Manager durante il periodo d'incentivo dopo essere diventato un Recognized Manager, il cui totale deve includere 100 NUOVI Case Credit. I NUOVI Case Credit possono essere generati e combinati in qualsiasi paese. È possibile considerare un massimo di 100 NUOVI Case Credit al di fuori del paese qualificante. Tuttavia, ai fini del calcolo delle quote di incentivo, i NUOVI Case Credit generati al di fuori del paese qualificante non saranno considerati.
- 2) Tranne che per i NUOVI Case Credit consentiti, tutti i Case Credit personali e Non-Manager devono essere generati nel paese qualificante.
- 3) Sviluppo di 3 CBM in ogni generazione, ciascuna in downline separate, in un qualsiasi paese partecipante.
- 4) Un Responsored FBO sarà considerato per tutti i requisiti di livello 2.
- 5) Se un FBO raggiunge lo status di Manager durante il periodo di qualificazione, i requisiti del Chairman's Bonus NON sono considerati proporzionalmente. L'FBO deve raggiungere i 600 Case Credit personali e Non-Manager/100 NUOVI Case Credit durante il restante periodo di qualificazione dopo aver raggiunto il livello di Manager.

(d) **Il Chairman's Bonus Manager (CBM), Livello 3.** Oltre ai requisiti fondamentali, se non diversamente specificato, nel paese qualificante deve essere conseguito quanto segue:

- 1) Accumulo di 500 Case Credit personali e Non-Manager durante il periodo d'incentivo dopo essere diventato un Recognized Manager, il cui totale deve includere 100 NUOVI Case Credit. I NUOVI Case Credit possono essere generati in un paese qualsiasi e combinati tra loro. È possibile considerare un massimo di 100 NUOVI Case Credit al di fuori del paese qualificante. Tuttavia, ai fini del calcolo delle quote di

incentivo, i NUOVI Case Credit generati al di fuori del paese qualificante non saranno considerati.

- 2) Tranne che per i NUOVI Case Credit consentiti, tutti i Case Credit personali e Non-Manager devono essere generati nel paese qualificante.
- 3) Sviluppo di 6 CBM in una generazione qualsiasi, ciascuna in downline separate, in un qualsiasi paese partecipante.
- 4) Un Responsored FBO sarà considerato per tutti i requisiti di livello 3.
- 5) Se un FBO raggiunge lo status di Manager durante il periodo di qualificazione, i requisiti del Chairman's Bonus NON saranno considerati in proporzione; l'FBO deve raggiungere i 500 Case Credit personali e Non-Manager/100 NUOVI Case Credit durante il rimanente periodo di qualificazione dopo aver raggiunto il livello di Manager.

(e) Il calcolo dell'incentivo Chairman's Bonus

- 1) È stabilito un pool di bonus globale, poi assegnato come segue:
 - a. La metà del pool è pagata a coloro che si qualificano ai livelli 1, 2 e 3.
 - b. Un terzo del pool è pagato a coloro che si qualificano ai livelli 2 e 3.
 - c. Un sesto del pool è pagato a coloro che si qualificano al livello 3.
- 2) Al CBM qualificante è assegnata una quota di incentivo per ciascuno dei suoi Case Credit totali generati nel paese qualificante (ma senza i NUOVI Case Credit generati al di fuori del paese qualificante), più eventuali quote di incentivo generate dal primo CBM in ciascuna delle sue linee di sponsorizzazione in un qualsiasi paese partecipante.

- 3) Ogni divisione del pool viene divisa per il totale delle quote di incentivo di tutti i CBM che si sono qualificati per questa divisione del pool per determinare il fattore monetario della distribuzione. Questo fattore monetario sarà moltiplicato per le quote di incentivo di ogni CBM per arrivare all'importo del pagamento dell'incentivo.

(f) La distinzione Chairman's Bonus Global Rally

- 1) Nel caso in cui gli FBO non si qualificano per il Global Rally con almeno 1500 CC, essi parteciperanno al Global Rally in quanto qualificanti del Chairman's Bonus. Questo viaggio per due persone comprende come minimo:
 - a) Volo, alloggio, pasti per 5 giorni e 4 notti.
 - b) Soldi, controvalore di 250 USD, su una Global Rally Card.

12 Il Forever Global Rally

- 12.01 (a) Un FBO può qualificarsi per un viaggio per due persone al Forever Global Rally, compreso il biglietto aereo, l'alloggio, le indennità per pasti e attività, e il contante, accumulando 1'500 o più Case Credit totali dal 1 gennaio al 31 dicembre di ogni anno. Per avere diritto alle prestazioni di questo incentivo, l'FBO qualificante deve partecipare alle riunioni di formazione e motivazione del primo Global Rally che segue il periodo di qualificazione.
- (b) Per guadagnare i 1'500 Case Credit e premi Global Rally più alti, un FBO può combinare i Case Credit di tutti i paesi in cui ha un'organizzazione.
- (c) I Non-Manager Case Credit generati durante un mese in cui un FBO non è «attivo» e i Leadership Case Credit generati durante un mese in cui un Manager non è qualificato per il bonus di leadership non contano per i premi Global Rally; tuttavia, tutti i Case Credit attivi generati dall'FBO conterranno indipendentemente dallo status di attività.

- (d) Un FBO si qualifica generando Case Credit totali e riceve distinzioni Global Rally come descritto di seguito. Ogni FBO qualificante riceve i pasti forniti dalla società o un'indennità per i pasti commisurata alla sua qualifica. L'FBO, per ricevere le distinzioni, deve partecipare al Rally.
- (d) Il Chairman' s Bonus Manager (sotto 1'500):
- 1) Volo, alloggio, pasti per 5 giorni e 4 notti.
 - 2) Soldi, controvalore di 250 USD, su una Global Rally Card.
- (f) 1'500 Case Credit totali (1'500):
- 1) Volo, alloggio, pasti per 6 giorni e 5 notti.
 - 2) Soldi, controvalore di 500 USD, su una Global Rally Card.
 - 3) Un'indennità per attività Rally.
- (g) 2'500 Case Credit totali (2'500):
- 1) Volo, alloggio, pasti per 7 giorni e 6 notti.
 - 2) Soldi, controvalore di 1'200 USD, su una Global Rally Card.
 - 3) Un'indennità per attività Rally.
- (h) 5'000 Case Credit totali (5'000):
- 1) Spese di volo, alloggio, pasti per 8 giorni e 7 notti.
 - 2) Soldi, controvalore di 2'200 USD, su una Global Rally Card.
 - 3) Un'indennità per attività Rally.
 - 4) Utilizzo della cassa VIP nell'area shopping del Rally.
- (i) 7'500 Case Credit totali (7'500):
- 1) Spese di volo, alloggio, pasti per 8 giorni e 7 notti.
 - 2) Soldi, controvalore di 3'200 USD, su una Global Rally Card.
 - 3) Un'indennità per attività Rally.
 - 4) Utilizzo della cassa VIP nell'area shopping del Rally.
- (j) 10'000 Case Credit totali (10'000):
- 1) Spese di volo, alloggio, pasti per 8 giorni e 7 notti.
 - 2) Volo in Business-Class per/dal Rally.
 - 3) Soldi, controvalore di 3'200 USD, su una Global Rally Card.

- 4) Un'indennità per attività Rally.
- 5) Utilizzo della cassa VIP nell'area shopping del Rally.

(k) 12'500 Case Credit totali (12'500):

- 1) Spese di volo, alloggio, pasti per 8 giorni e 7 notti.
- 2) Volo in Business-Class per/dal Rally.
- 3) Soldi, controvalore di 5'200 USD, su una Global Rally Card, più 7'500 USD depositati nella sua banca dal suo ufficio locale.
- 4) Un'indennità per attività Rally.
- 5) Utilizzo della cassa VIP nell'area shopping del Rally.

(l) 15'000 Case Credit totali (15'000):

- 1) Volo, alloggio, pasti per 8 giorni e 7 notti.
- 2) Volo in Business-Class per/dal Rally.
- 3) Soldi, controvalore di 5'200 USD, su una Global Rally Card, più 15'000 USD depositati nella sua banca dal suo ufficio locale.
- 4) Un'indennità per attività Rally.
- 5) Utilizzo della cassa VIP nell'area shopping del Rally.

(m) 20'000 Case Credit totali (20'000) (primo anno):

- 1) Volo, alloggio, pasti per 8 giorni e 7 notti.
- 2) Volo in Business-Class per/dal Rally.
- 3) Un'esperienza esclusiva, organizzata individualmente; più soldi, controvalore di 5'200 USD su una Global Rally Card, più 15'000 USD depositati nella sua banca dal suo ufficio locale.
- 4) Un forfait per attività Rally.
- 5) Utilizzo della cassa VIP nell'area shopping del Rally.

(n) 20'000 Case Credit totali (20'000) (anni seguenti):

- 1) Volo, alloggio, pasti per 8 giorni e 7 notti.
- 2) Volo in Business-Class per/dal Rally.
- 3) Soldi, controvalore di 5'200 USD, su una Global Rally Card, più 25'000 USD depositati nella sua banca dal suo ufficio locale.
- 4) Un'indennità per attività Rally.

- 5) Utilizzo della cassa VIP nell'area shopping del Rally.

13 La procedura d'ordinazione

13.01 (a) Tutti i Preferred Customer e gli FBO ordinano direttamente presso Forever.

(b) Al fine di essere considerati per il mese corrente nel calcolo della provvigione o del margine tutti gli ordinativi devono essere pervenuti nella sede centrale DACH responsabile di Forever o inviati per Internet con la prova dell'avvenuto pagamento entro la fine dell'ultimo giorno del rispettivo mese. Tutti gli ordini devono essere pervenuti a Forever e pagati entro le ore 23.59 dell'ultimo giorno del rispettivo mese.

(c) Tutti gli ordini devono essere accompagnati da una prova del pagamento della merce ordinata. Forever accetta le seguenti modalità di pagamento:

- Conferimento di un'autorizzazione continuativa all'incasso per un conto bancario (Svizzera: LSV),
- Indicazione della carta di credito sulla quale viene addebitato il pagamento compreso il numero della carta di credito, la data di scadenza e il codice di sicurezza,
- Pagamento anticipato tramite bonifico (presentazione di una rimessa confermata dalla banca; in Svizzera anche dalla Posta),
- Pagamento in contanti (il denaro contante viene accettato solo in caso di ritiro dei prodotti Forever presso le sedi centrali di Forever).

(d) RESPONSABILITÀ PER VIZI DELLA COSA, OBBLIGO DI CONTROLLO PER L'ACQUISTO DI MERCI ALLO SCOPO DI RIVENDITA

1. Nel caso in cui la merce venga ordinata come imprenditore a scopo di rivendita, tutte le consegne devono essere controllate per completezza, correttezza e assenza di difetti immediatamente al ricevimento. In caso di scostamenti nella condizione e nella quantità, ciò deve essere riferito a Forever immediatamente. Se l'FBO riceve le consegne per posta,

deve anche controllare la presenza di danni esterni al momento della ricezione.

2. Se l'FBO non notifica per iscritto a Forever le evidenti consegne in quantità minori o i difetti evidenti entro due settimane dal ricevimento della consegna (fa stato la data di spedizione della notifica), la rivendicazione di tali evidenti consegne in quantità minori o i difetti evidenti è esclusa (periodo di prescrizione). A questo proposito, i reclami successivi non possono più essere considerati.
 3. Quando si accettano i pacchi, occorre controllare se il pacco presenta danni esterni. Se il pacco è gravemente danneggiato esternamente, l'FBO dovrebbe rifiutare di accettarlo. In questo caso, il pacco sarà restituito a Forever nella sua interezza. Al ricevimento di questa spedizione, Forever organizzerà prontamente la rispedizione dei prodotti Forever interessati. Se il pacco è solo leggermente danneggiato o se il difetto della merce consegnata non è visibile dall'esterno, l'FBO può accettare il pacco. Tuttavia, in tal caso l'FBO deve presentare entro due settimane dal ricevimento della fornitura (termine di esclusione) il pacchetto con il contenuto completo alla filiale competente della Deutsche Post AG/Österreichische Post AG/La Posta Svizzera SA, per farsi emettere dalla stessa una dichiarazione relativa ai danni identificati. Tale dichiarazione deve essere presentata a Forever in copia specificando il numero d'ordine. Il restante svolgimento delle pratiche del danno viene gestito da Forever. Rimane salvo il punto 13.1 (d) 2.
- (e) Tutti gli ordini necessitano dell'accettazione da parte di Forever. In caso di dubbio l'accettazione avviene tramite conteggio e pagamento delle provvigioni e dei margini o tramite consegna dell'ordine agli FBO. Forever non è tenuta ad accettare per ogni mese civile ordini superiori a 25 CC. Gli ordini superiori a 25 CC necessitano del consenso esplicito da parte del Managing Director caso per caso.

(f) Forever accetta solo ordini il cui importo superi il valore minimo di ordine di EUR 100.00 (Svizzera: CHF 80.00). Ai fini del valore minimo di ordine conta solo il valore del prodotto di un ordine senza i materiali pubblicitari.

(g) RISERVA DI PROPRIETÀ PER L'ACQUISTO DI MERCI ALLO SCOPO DELLA RIVENDITA

1. La merce rimane di proprietà di Forever fino al pagamento completo della stessa. Qualora la fornitura sia frazionata, la riserva di proprietà decade solo dopo il pagamento di tutti i crediti relativi a questo ordine da parte del rispettivo FBO. In caso di ritardo dei pagamenti o di altre circostanze ai sensi della riserva di proprietà Forever è autorizzata a ritirare la merce. Il ritiro della merce da parte di Forever non comporta la rescissione del contratto, salvo nei casi in cui Forever lo abbia espressamente dichiarato per iscritto. Dopo il ritiro della merce Forever è autorizzata a riutilizzarla. Il relativo ricavo deve essere compensato con gli oneri dell'FBO detratte le spese.
2. Un FBO è autorizzato alla cessione delle merci con riserva di proprietà solo nell'ambito dell'attività ordinaria. Un FBO non è autorizzato a cedere in pegno o in garanzia la merce né ad adottare iniziative che possano ledere la proprietà di Forever. L'FBO cede fin da ora a Forever il credito relativo alla cessione dei prodotti con riserva di proprietà; Forever accetta fin da ora la cessione. L'FBO è autorizzato in modo revocabile a incassare i crediti ceduti a Forever in via fiduciaria a nome proprio. Forever ha la facoltà di revocare l'autorizzazione all'incasso e alla cessione, laddove l'FBO sia in ritardo con l'adempimento degli obblighi essenziali nei confronti di Forever, come per esempio il pagamento; in caso di revoca Forever è autorizzata a incassare il credito autonomamente.
3. In caso di pignoramento o di altri interventi da parte di terzi in relazione alla merce fornita con riserva di proprietà, l'FBO deve informare immediatamente Forever per iscritto e consegnare alla stessa tutti i documenti necessari per un'opposizione. Questo vale anche per danni

di altro tipo. Indipendentemente da ciò l'FBO deve informare in via preliminare i terzi circa i diritti esistenti in relazione ai prodotti. Laddove il terzo non sia in grado di rimborsare i costi, l'FBO assume le spese giudiziarie ed extragiudiziarie della procedura.

4. Forever si impegna a svincolare le garanzie a lei spettanti su richiesta dell'FBO, laddove il valore realizzabile delle sue garanzie superi il credito da garantire di più del 10%.
- (h) Nel caso di ordini successivi gli FBO sono tenuti ad assicurare a Forever al momento dell'emissione dell'ordine che il 75% dell'ordine precedente dei prodotti Forever sia stato venduto o consumato.
- (i) CONDIZIONI DI CONSEGNA PER L'ACQUISTO DI MERCI ALLO SCOPO DI RIVENDITA
1. Salvo diversamente concordato, la consegna avviene franco magazzino. Tutti gli obblighi di fornitura sono subordinati alla corretta e tempestiva consegna a Forever da parte dei fornitori dei prodotti. Sono ammesse forniture parziali salvo nei casi in cui siano inaccettabili per gli FBO. Il rispetto degli obblighi di fornitura presuppone l'adempimento tempestivo e conforme dell'obbligo di collaborazione degli FBO in quanto ordinanti.
 2. Al momento della consegna delle merci al fornitore di fiducia il rischio passa agli FBO che assumono il rischio della spedizione e della perdita nel caso di una spedizione non assicurata.
 3. Eventuali spese di spedizione aggiuntive che scaturiscono per Forever in seguito a un'indicazione errata dell'indirizzo di consegna o del destinatario, devono essere rimborsate dal rispettivo FBO, salvo nel caso in cui l'indicazione errata non sia imputabile allo stesso.

14 Le direttive di risponsorizzazione

14.01 (a) Un FBO esistente può risponsorizzarsi sotto uno Sponsor diverso a condizione che quanto segue sia assicurato nei 12 mesi precedenti:

- 1) È stato un FBO, e
- 2) non ha acquistato nessun prodotto Forever; e
- 3) non ha reclutato altre persone per il business di Forever.

(b) Se c'è una seconda persona nominata nel business FBO risponsorizzato, non sarà inclusa come parte del business FBO risponsorizzato. Questa seconda persona nominata è allora autorizzata ad essere nuovamente sponsorizzata sotto qualsiasi FBO se soddisfa i requisiti di cui al paragrafo (a) di questa sezione.

Se la seconda persona nominata desidera essere sponsorizzata sotto la prima persona nominata che non è ancora stata sponsorizzata nuovamente, può farlo senza dover soddisfare i requisiti di cui al paragrafo (a) di questa sezione.

Il coniuge di un FBO che non è ancora stato risponsorizzato può assumere l'attività di FBO solo sotto il coniuge già registrato o sotto lo sponsor dello stesso. A tale scopo decadono i criteri di cui al punto 14.01 (a).

(c) Un FBO risponsorizzato ricomincerà come Preferred Customer sotto il nuovo Sponsor e perderà qualsiasi downline acquisita fino a quel momento in tutti i paesi in cui era precedentemente sponsorizzato.

(d) Un Preferred Customer risponsorizzato conterà come un nuovo Preferred Customer sponsorizzato per tutti gli incentivi e le promozioni.

(e) Se l'FBO risponsorizzato è un Sponsored Recognized Manager e ha un Recognized Manager di prima generazione nella sua organizzazione, questi Manager saranno classificati come Inherited Manager di prima generazione del nuovo Sponsor.

- (f) Il Responsoring Sponsored Recognized Manager continuerà ad essere conteggiato al livello della spilla del suo precedente Sponsor Manager.

14.02 (a) Se l'FBO ha più Sponsor in paesi che vengono successivamente combinati in un'unica società operativa, può scegliere una delle seguenti misure:

- 1) Abbandonare il business Forever e qualsiasi downline esistente nel paese in cui è stato sponsorizzato l'ultima volta, a condizione che non abbia acquistato alcun prodotto o sponsorizzato nessuno in quel paese negli ultimi 12 mesi; e mantenere il business Forever sotto lo Sponsor elencato nel suo modulo di registrazione originale. Manterrà l'attuale livello di vendite raggiunto nel piano di remunerazione. La downline del business abbandonato passerà all'Upline Sponsor successivo.
- 2) Mantenimento di un business Forever separato; l'attività dello Sponsor originario sarà la principale in cui si qualifica come «attivo» ogni mese. Se qualificato, il business Forever secondario riceverà una dichiarazione di rinuncia all'attività.

15 Direttive di sponsorizzazione internazionale

15.01 (a) Questa direttiva si applica a tutte le sponsorizzazioni internazionali a partire dal 22 maggio 2002.

(b) Un FBO può essere sponsorizzato in un paese al di fuori del suo paese d'origine seguendo la procedura descritta di seguito:

- 1) L'FBO deve contattare la sede principale del suo paese d'origine o del paese da cui desidera essere sponsorizzato per chiedere di essere sponsorizzato a livello internazionale nel paese desiderato.
- 2) Il numero ID originario dell'FBO sarà utilizzato in tutti i paesi in cui è sponsorizzato a livello internazionale.
- 3) Lo Sponsor dell'FBO sarà la persona indicata come Sponsor sul suo primo modulo di richiesta accettato da Forever, tranne nel caso di una

risponsorizzazione o di un cambiamento di sponsorizzazione di 6 mesi del Preferred Customer.

- 4) L'FBO inizierà automaticamente al livello attuale di vendite raggiunto in tutti i paesi in cui è sponsorizzato a livello internazionale.
 - 5) Se un FBO raggiunge un livello di vendite con Case Credit di una singola società operativa, sarà effettivo in quella società immediatamente dopo la qualificazione e si rifletterà in tutti gli altri paesi il mese successivo. Se l'FBO raggiunge un livello di vendita (Supervisor, Assistant Manager, Manager) con Case Credit combinati da diverse società operative, sarà effettivo in tutti i paesi il 15 del mese successivo alla qualificazione.
 - 6) Una volta raggiunto lo stato «attivo» (4 CC) nel paese d'origine, l'FBO sarà considerato «attivo» in tutti gli altri paesi nel mese successivo, indipendentemente dal livello di vendite raggiunto.
 - 7) Se un FBO che non ha ancora raggiunto lo status di Manager nel suo paese d'origine è passato a Manager in un altro paese, per essere considerato un Recognized Manager, deve essere «attivo» durante il periodo dell'avanzamento e avere almeno 25 Case Credit personali e Non-Manager, sia nel paese d'origine che nel paese dell'avanzamento durante l'ultimo mese del passaggio.
 - 8) Se l'FBO trasferisce il suo domicilio in un altro paese, deve informare il vecchio paese di residenza in modo che l'indirizzo possa essere cambiato e si possa assegnare un nuovo paese di origine.
- (c) Un Preferred Customer può essere registrato in più paesi e assegnato allo stesso FBO, ma i Case Credit dei suoi acquisti da più paesi non possono essere combinati per qualificarsi per lo sconto del 30% o il ruolo di Assistant Supervisor.

16 Attività proibite

16.01 (a) La decisione della direzione di terminare un business Forever o di negare, riallineare o adattare lo sconto personale, i bonus, i Case Credit, le remunerazioni o qualsiasi premio di incentivo per la partecipazione di un FBO ad attività o omissioni che non sono in conformità con la direttiva aziendale o il codice di condotta professionale è definitiva. Atti deliberati di omissione o inosservanza delle direttive aziendali o del codice di condotta professionale da parte di un FBO saranno trattati severamente. Questo può includere la rescissione e un'azione di risarcimento del danno.

16.02 Gli atti proibiti che costituiscono motivo immediato di rescissione senza l'obbligo di preavviso, e la responsabilità per i danni causati da tali atti, includono, ma non si limitano a, i seguenti comportamenti:

(a) **Sponsorizzazione fraudolenta.** I seguenti atti sono definiti sponsorizzazione fraudolenta: L'iscrizione effettiva o tentata di una persona come FBO che non ha espressamente acconsentito all'iscrizione firmando la richiesta di ammissione come FBO. L'effettiva o tentata iscrizione di una persona come FBO con intento fraudolento. L'iscrizione effettiva o tentata di una persona fittizia (inesistente) come FBO o cliente. Qualsiasi altra registrazione multipla reale o tentata, palese o occulta. Queste includono, ma non sono limitate a, sponsorizzare FBO che non conducono effettivamente business Forever (i cosiddetti straw men), non esistono, e registrazioni multiple palesi o occulte. È altresì proibito usare il nome del coniuge, di un parente, un nome commerciale, una società di capitale, una società di persone, un trust o altre terze parti per aggirare questa disposizione.

(b) **Acquisto di bonus.** L'attività di Forever si basa sulla qualità dei prodotti Forever e sul loro consumo da parte dei clienti finali. È severamente vietato per gli FBO acquistare i prodotti Forever direttamente o indirettamente allo scopo di qualificarsi per i bonus o gli incentivi oppure sollecitare altri a farlo. Lo stesso vale per qualsiasi forma di acquisto di prodotti Forever allo scopo di massimizzare provvigioni, incentivi o

bonus. In tal caso Forever è autorizzata alla rescissione straordinaria del contratto senza preavviso.

- 1) A garanzia della capacità finanziaria dell'FBO, a quest'ultimo non è consentito accumulare eccessive giacenze di magazzino di prodotti Forever. In caso di ordini supplementari e affinché Forever possa adempiere il suo obbligo di assistenza dell'FBO, esso è tenuto ad assicurare alla Forever di avere già venduto o consumato, al momento dell'ordine, il 75% dell'ordine precedente del rispettivo prodotto Forever. I prodotti dichiarati venduti nell'ambito del regolamento del 75%, non possono essere rivenduti o restituiti in altro modo. Inoltre, l'FBO non è autorizzato ad acquistare o fare acquistare da terzi più prodotti rispetto a quanti può venderne nell'arco di un mese in base a una ragionevole valutazione.
- (c) **Acquisto Proxy.** L'acquisto di prodotti Forever a nome e per conto di un altro FBO e l'acquisto di quantitativi superiori rispetto a quanto necessario per coprire l'immediato fabbisogno di vendita, non sono ammissibili. Tali pratiche comportano la perdita della qualifica oppure la rescissione del contratto FBO.
- (d) **Vendita a un altro FBO.** Oltre alle vendite ai clienti finali, all'FBO è vietato vendere prodotti a chiunque non sia un FBO che sponsorizza personalmente. Qualsiasi altra vendita ad un altro FBO, diretta o indiretta, è una transazione vietata sia per l'FBO che vende che per quello che compra. I corrispondenti Case Credit di tale vendita proibita non saranno eleggibili per il requisito di attività o di qualificazione o per qualsiasi altro beneficio all'interno del piano di remunerazione (Piano di Marketing). In caso di inosservanza, si procederà ad adeguamenti appropriati.
- (e) A un FBO è vietato impegnarsi in attività vietate ai sensi delle sezioni 17.10, 19.02, e 20 come stabilito nel presente documento.

- (f) A un FBO è vietato apparire o essere menzionato in, o permettere che il nome o l'immagine dell'FBO appaia o sia menzionato in qualsiasi documentazione pubblicitaria, di reclutamento o promozionale di un'altra società di vendita diretta.
- (g) A un FBO è vietato qualsiasi atto o omissione che costituisca un disprezzo intenzionale o gravemente negligente delle direttive aziendali o del codice di condotta professionale.
- (h) **Vendita nei negozi**
 - 1) Ad eccezione delle disposizioni previste in questa sezione qui di seguito, a un FBO è vietato consentire o impegnarsi nella vendita o esposizione di prodotti aziendali in negozi al dettaglio, incontri di scambio, mercati delle pulci, o stabilimenti simili. Tuttavia, le esposizioni (fiere commerciali) per un periodo inferiore a una settimana in un periodo di dodici mesi nella stessa località saranno considerate temporanee e quindi consentite previa approvazione scritta della sede centrale.
 - 2) Un FBO che possiede un'attività di servizi, un negozio di parrucchiere, un salone di bellezza o una palestra può esporre e vendere prodotti in tale attività, salone o palestra. Tuttavia, la segnaletica esterna o l'esposizione della merce nella vetrina dell'FBO per pubblicizzare la vendita di prodotti commerciali sono vietate.
 - 3) L'FBO può vendere o commercializzare i prodotti a marchio Forever solo nella loro confezione originale. Tuttavia, i prodotti possono essere pubblicizzati e serviti nei ristoranti (o in altri stabilimenti di ristorazione) in bicchieri o porzioni.
- (i) **Uso di letteratura non autorizzata.** L'approvazione scritta preventiva dell'azienda è necessaria per l'uso, la produzione o la vendita di qualsiasi ausilio alla vendita o materiale non fornito da Forever.

- 1) A un FBO è vietato promuovere o vendere ausili alla vendita, materiali di formazione, siti Internet o app che non sono forniti da Forever. Questo esclude gli FBO all'interno della propria Downline. Per downline si intende la firstline dell'FBO. Tale materiale offerto in vendita alla propria Downline deve essere approvato da Forever e venduto ad un prezzo ragionevole.
- (j) **Vendita online.** A un FBO è vietato condurre la vendita di qualsiasi prodotto Forever attraverso qualsiasi canale di vendita basato su Internet diverso dal negozio online fornito da Forever www.be-Forever.com o da un sito Internet indipendente e approvato dell'FBO, come definito nella sezione 17 e nell'allegato 1 .
- (k) **Vendita a terzi per la rivendita.** Agli FBO è vietato vendere prodotti Forever a terzi per la rivendita o incaricare altri di vendere prodotti Forever.
- (l) **La pubblicità di un FBO per un'altra azienda.** A un FBO è vietato contattare direttamente o indirettamente, sollecitare, persuadere, iscrivere, pubblicizzare, o sollecitare qualsiasi FBO, cliente Forever, o terzi che sono stati un FBO o un cliente Forever negli ultimi dodici (12) mesi, o incoraggiare tali persone in qualsiasi modo a promuovere i servizi di qualsiasi azienda di vendita diretta diversa da Forever.
- (m) Un FBO non può denigrare altri FBO, i prodotti/servizi Forever, il piano di marketing e remunerazione o i collaboratori Forever ad altri FBO o a terzi. Eventuali domande, proposte o commenti su questi argomenti devono essere indirizzati per iscritto solo agli uffici di Forever.
- (n) **Fare dichiarazioni sui prodotti.** Gli FBO non possono dichiarare, espressamente o implicitamente, che i prodotti Forever possono prevenire, diagnosticare, trattare o curare una malattia o condizione medica. I prodotti Forever destinati all'assunzione nel corpo sono meri integratori alimentari e/o dietetici e sono quindi approvati come alimenti

in tutto il mondo. I prodotti Forever destinati ad essere usati sul corpo sono approvati in tutto il mondo come cosmetici. Forever non produce o distribuisce prodotti che devono essere considerati o descritti come medicine, trattamenti o rimedi.

- (o) **Fare dichiarazioni sul reddito.** Gli FBO non possono fare alcuna dichiarazione, espressa o implicita, circa il livello o l'ammontare del reddito, compreso il reddito a tempo pieno o part-time, che un potenziale FBO può ragionevolmente aspettarsi di guadagnare. Le rappresentazioni implicite del reddito che un FBO può ragionevolmente aspettarsi di guadagnare includono, ma non sono limitate a, rappresentazioni e/o immagini utilizzate per presentare uno stile di vita sostanzialmente migliorato, lussuoso o dispendioso.
- (p) **Condurre l'attività operativa attraverso rappresentanti.** Un business Forever e ogni downline risultante che sia intenzionalmente o involontariamente stabilito o gestito attraverso un rappresentante è proibito. In tali casi, la direzione prenderà provvedimenti per garantire un allineamento conforme alle direttive aziendali e al codice di condotta professionale.
- (q) **L'esportazione di prodotti.** A un FBO è vietato esportare o importare prodotti per uso commerciale in un paese in cui non sono registrati, fabbricati o etichettati in conformità con la giurisdizione e le leggi del paese.
- (r) A un FBO è vietato tentare in qualsiasi modo di indurre, costringere o persuadere per qualsivoglia motivo un altro FBO a dimettersi dalla sua posizione, cessare l'esercizio della sua attività, o ridurre le sue attività nell'ambito della struttura commerciale.
- (s) **Condotta vietata.** Forever ha il diritto di disdire la collaborazione di distribuzione dell'FBO senza preavviso, in conformità alla legge applicabile, se, secondo l'opinione ragionevole di Forever, si impegna nella seguente condotta:

- 1) agisce contro la filosofia aziendale di Forever;
- 2) si comporta in modo sconveniente per un rappresentante Forever o Forever FBO;
- 3) agisce o potrebbe agire contro gli interessi di Forever; o
- 4) porta o potrebbe portare discredito a Forever.

In caso di rescissione ai sensi di questa sezione, così come qualsiasi altro evento di cessazione del contratto con l'FBO, all'FBO è vietato fare dichiarazioni denigratorie o screditanti su Forever a qualsiasi terza parte.

- (t) **Divieto di sponsorizzazione crossline.** Inoltre, è proibita la sponsorizzazione crossline o il tentativo all'interno della società. Sponsorizzazione crossline significa l'acquisizione di una persona fisica o società di capitale o di una società di persone che è già un FBO di Forever in un'altra linea di distribuzione o ha avuto un contratto di FBO negli ultimi 12 mesi. È altresì proibito usare il nome del coniuge, di un parente, un nome commerciale, una società di capitale, una società di persone, un trust o altre terze parti per aggirare questa disposizione.
- (u) **Divieto di manipolazione dei bonus.** La manipolazione dei bonus è proibita. In particolare, è vietato indurre FBO, clienti o altri terzi a vendere o acquistare merci al fine di ottenere una posizione migliore nel piano di remunerazione, manipolare il bonus di gruppo, collocare nuovi FBO e/o clienti presso altri FBO o indurre altrimenti una manipolazione del bonus.
- (v) **Divieto di regalie.** Gli FBO non possono fare regali o altre donazioni ai dipendenti, collaboratori, dirigenti o partner commerciali di Forever.

16.03 **RESTITUZIONE DI PRODOTTI FOREVER AL TERMINE DELL'ATTIVITÀ DI FBO**

- a) Gli FBO che rescindono il loro contratto o il cui contratto viene rescisso in via ordinaria da Forever (quindi non nel caso di una rescissione

straordinaria da parte di Forever), possono restituire a Forever tutti i prodotti ricevuti nell'arco degli ultimi 12 mesi prima della cessazione dell'attività di FBO (ad eccezione dei materiali pubblicitari), premesso che non siano venduti o danneggiati e che siano ancora vendibili. Inoltre, non deve trattarsi di prodotti Forever la cui vendita o il cui consumo siano stati assicurati a Forever da parte dell'FBO. L'FBO deve altresì compilare un modulo di restituzione nel quale inserire tutti i prodotti Forever per i quali sia richiesto il rimborso. Tale modulo deve essere consegnato o inviato per posta alla sede centrale di Forever insieme a tutti i prodotti Forever e alla relativa fattura. Per le restituzioni autorizzate l'FBO riceve un rimborso del prezzo d'acquisto originario, detratte le provvigioni già percepite e i costi che Forever sostiene per i pagamenti con carta di credito. Forever rileva solo una tassa amministrativa adeguata.

- b) Le suddette premesse per la restituzione servono a vincolare lo Sponsor e l'FBO all'obbligo di ponderazione degli acquisti. Gli FBO non devono acquistare più prodotti Forever di quanti ne possano vendere presumibilmente nell'arco di un mese. Uno Sponsor si deve impegnare a valutare attentamente con il suo FBO i quantitativi necessari per la sua attività, affinché acquisti solamente la quantità corrispondente al suo fabbisogno di vendita immediato. Gli acquisti aggiuntivi possono avvenire solo dopo aver venduto il 75% delle scorte originarie.
- c) Qualora un FBO usufruisca contemporaneamente di altre prestazioni di Forever che non rientrino nel contratto di distribuzione, esse rimangono salve dalla rescissione del contratto di distribuzione, salvo nei casi in cui nell'ambito della rescissione l'FBO richieda espressamente anche la cessazione delle stesse. Qualora l'FBO continui ad acquistare prodotti o servizi Forever dopo la rescissione del contratto, riceverà un trattamento pari a quello di un normale cliente finale.
- (c) Forever chiederà indietro all'FBO tutti i bonus che sono stati pagati alla sua upline per prodotti Forever che verranno riacquistati

successivamente da Forever, al fine di impedire all'FBO di incitare altri FBO a infrangere il suddetto divieto di formare eccessive giacenze di magazzino.

17 Direttive aziendali, posizione giuridica dell'FBO come imprenditore

17.01 (a) Tutti gli FBO sono imprenditori autonomi e indipendenti. Svolgono la loro attività nell'ambito del contratto per FBO (composto dalla richiesta di ammissione come FBO e dalle presenti direttive aziendali) e conformemente alle direttive aziendali del paese o dei paesi in cui sono operativi. Un FBO non è né un dipendente né un rappresentante commerciale o intermediario di Forever. Non esistono requisiti di fatturato, obblighi di accettazione o di altre attività. Ad eccezione degli obblighi contrattuali, un FBO non soggiace ad alcuna istruzione da parte di Forever e assume il pieno rischio d'impresa della sua attività commerciale compreso l'obbligo di sostenere tutti i suoi costi imprenditoriali e l'obbligo di pagamento regolare dei suoi lavoratori, qualora ne abbia assunti.

- 1) Un FBO è autorizzato, a certe condizioni, a registrare una società strettamente vincolata (per es.: GbR, Sagl, OHG, UG, Ltd o altro) per gestire la sua attività Forever. Una «società strettamente vincolata» è definita come una società detenuta dalla prima attività originaria dell'FBO, o da due (2) soci, proprietari, membri, o fiduciari se richiesto dalla legge o approvato da Forever. Tuttavia, tali persone devono essere direttamente coinvolte nelle operazioni quotidiane dell'azienda, agire personalmente ed essere pienamente responsabili nei confronti di Forever per le azioni della loro società (di seguito denominata «società»). Oltre a rispettare tutti gli standard aziendali di Forever, le direttive aziendali Forever e il codice di condotta professionale, i singoli FBO devono stipulare un accordo aziendale Forever (presentando il modulo commerciale, insieme ai documenti richiesti e ai giustificativi). Ciò integra il contratto FBO, è incorporato in esso, ed è considerato parte del contratto FBO. Contiene i termini e le condizioni supplementari in base ai quali l'FBO accetta di operare come entità commerciale. Dopo

essersi registrati come FBO, l'accordo aziendale Forever può essere richiamato sul sito Internet Forever su www.flp.de/formulare / www.flp.at/formulare / www.flp.ch/formulare. Se una società registrata come FBO desidera ammettere un nuovo socio, ciò può essere fatto su richiesta scritta, soggetta al consenso discrezionale di Forever, che può essere concesso solo se il precedente socio o i soci della società rimangono soci. Se un socio desidera ritirarsi da una società registrata come FBO o se le quote di uno o più soci devono essere trasferite, questa azione è consentita solo su richiesta scritta dopo il consenso scritto preventivo, che è a sola discrezione di Forever. Se i suddetti requisiti del presente paragrafo non vengono rispettati, Forever si riserva il diritto di rescindere immediatamente il contratto della società registrata come FBO senza preavviso.

- 2) L'FBO è l'unico responsabile per ottenere una consulenza professionale individuale per quanto riguarda la formazione di un'attività FBO, le sue implicazioni fiscali e qualsiasi altra questione legale che può sorgere. Forever declina espressamente ogni responsabilità in relazione alla decisione dell'FBO di gestire il suo business Forever sotto una società. Forever non fornisce e non fornirà consigli fiscali, contabili o legali in relazione all'assegnazione di un business Forever sotto una società.
- 3) L'azienda non è responsabile per danni come, ma non limitati a, perdita di profitti, danni indiretti, diretti, speciali o consequenziali, o qualsiasi altra perdita che può subire un FBO come conseguenza del trasferimento della sua collaborazione di distribuzione dal suo nome individuale ad una società.

- (b) Un FBO è considerato un imprenditore indipendente ed è tenuto a condurre la sua attività in conformità con i termini dell'accordo per società Forever, in conformità con le direttive aziendali e il codice di condotta professionale, e le leggi applicabili nel paese in cui opera.

- (c) Un business Forever è costituito dalla persona elencata sul modulo di richiesta FBO in archivio presso la sede centrale.

Se il coniuge di un FBO legalmente sposato desidera fondare il proprio business Forever, può farlo facendosi sponsorizzare direttamente dal suo coniuge o direttamente dallo Sponsor del coniuge.

Se il coniuge di un FBO con rapporto rescisso, legalmente sposato, desidera iniziare il proprio business Forever entro un anno dalla data della rescissione, può farlo facendosi sponsorizzare direttamente dall'ex Sponsor dell'FBO con rapporto rescisso. Tuttavia, se si unisce un anno o più dopo la data di rescissione, il coniuge può scegliere qualsiasi FBO come Sponsor.

- (d) Un FBO è responsabile della corretta conduzione della sua attività Forever. In particolare, ma non esclusivamente, per impedire ai membri della famiglia di utilizzare le informazioni ottenute attraverso l'attività Forever per eludere il rispetto delle direttive aziendali e il codice di condotta professionale richiesto per o derivante dal business Forever dell'FBO. L'incapacità di un FBO di gestire correttamente la sua attività Forever può comportare la rescissione del rapporto.

- (e) Nel caso in cui gli FBO sono sponsorizzati dalle downline di un FBO in un altro paese e l'FBO non era precedentemente sponsorizzato in quel paese, l'FBO sarà automaticamente sponsorizzato in quel paese. Accetta inoltre le direttive e le leggi locali applicabili in quel paese e accetta di essere vincolato dalle direttive di risoluzione delle controversie qui esposte.

- (f) In quanto imprenditore autonomo, l'FBO è responsabile in prima persona per il rispetto delle disposizioni di legge vigenti, comprese le prescrizioni fiscali e previdenziali (per es. l'apertura di una partita IVA, qualora necessario, o l'iscrizione dei suoi lavoratori presso l'assicurazione sociale, qualora necessario, nonché l'ottenimento di una licenza commerciale). In tal senso l'FBO s'impegna a dichiarare tutte le provvigioni realizzate nell'ambito della sua attività per Forever conformemente alle disposizioni in materia nella sua

sede. Tale obbligo vale espressamente anche per quanto riguarda l'imposta sul reddito. Forever si riserva il diritto di detrarre dalla provvigione concordata l'importo relativo alle imposte e agli oneri e/o di richiedere il rimborso delle spese in caso di violazione delle suddette disposizioni, tranne nei casi in cui il danno o l'onere non sia imputabile all'FBO. Forever non versa i contributi per le assicurazioni sociali degli FBO.

(g) L'attività di FBO è un rapporto contrattuale tra l'FBO e Forever che può essere intrapreso solo da persone fisiche maggiorenni con piena capacità giuridica che siano imprenditori. La stipula di un contratto da parte di consumatori non è possibile. Tranne nei casi espressamente riportati nelle presenti direttive aziendali (vedi punto 25) un'attività FBO può essere intrapresa solo da singole persone fisiche, non da persone giuridiche o da più persone fisiche insieme.

(h) Forever si impegna a vendere all'FBO i prodotti Forever e a concedere allo stesso il margine di acquisto personale come stabilito nel piano di remunerazione. La premessa è che l'FBO rispetti i suoi obblighi contrattuali nei confronti di Forever.

17.02 Forever accetta di vendere i prodotti all'FBO e di pagare i bonus sul volume come previsto dal piano di remunerazione della società, a condizione che l'FBO non violi il contratto dell'FBO con Forever.

17.03 Un FBO può sviluppare le proprie tecniche di marketing, a condizione che non violino alcuna società, requisiti legali o non violino in tal modo alcuna norma giurisdizionale, regolamento o statuto.

17.04 Qualsiasi trasferimento diverso da quello per eredità di un business Forever senza la preventiva approvazione della società è vietato e qualsiasi trasferimento di questo tipo sarà nullo. Ai fini di tale disposizione, un cambiamento nei diritti di proprietà economici di un business Forever amministrato da un tutore sarà trattato come un trasferimento che richiede il consenso scritto della società per la sua validità.

17.05 Ad eccezione di quanto diversamente previsto nel presente documento, è vietato ad un FBO di cambiare direttamente o indirettamente lo Sponsor. Forever prenderà in considerazione solo la prima richiesta valida ricevuta da Forever. Le richieste successive non saranno accettate o considerate.

17.06 Se l'FBO trasferisce il suo domicilio in un altro paese, deve informare il vecchio paese di residenza in modo che l'indirizzo possa essere cambiato e si possa assegnare un nuovo paese di origine.

17.07 **Errori o domande.** Se un FBO ha delle domande sullo sconto personale, sui bonus, sui rapporti di attività della downline, sulle tasse o sulle modifiche, o ritiene che siano stati fatti degli errori a questo proposito, l'FBO deve informare Forever entro sessanta (60) giorni dalla data del soggetto presunto errore o incidente. Forever non sarà responsabile di eventuali errori, omissioni o problemi non segnalati dall'FBO entro sessanta (60) giorni.

17.08 **Rescissione ordinaria**

(a) L'attività di FBO è a tempo indeterminato e può essere rescissa da entrambe le parti con un preavviso di un mese alla fine di un mese civile. La rescissione dell'attività di FBO necessita della forma scritta al fine della sua validità.

(b) Vale solo per contratti antecedenti al 17.3.2015: nel caso in cui un'attività di FBO sia formata da due coniugi o conviventi, la dichiarazione di recesso deve avvenire da parte di entrambi i coniugi o conviventi.

(c) Dopo 12 mesi, un FBO con contratto rescisso può farsi risponsorizzare, previa approvazione della sede centrale. Con tale approvazione, l'FBO entrerà nell'attività come Preferred Customer; la precedente organizzazione di downline non sarà ripristinata per lui/lei.

(d) Se l'FBO uscente è uno Sponsored Recognized Manager e ha nella sua organizzazione 1st Generation Recognized Manager, tali manager saranno assegnati al nuovo Sponsor come Inherited Manager.

- (f) Lo Sponsored Recognized Manager con contratto rescisso continuerà ad essere conteggiato al livello della spilla del Manager del suo precedente Sponsor.

17.09 Rescissione o sospensione per motivi importanti

(a) RESCISSIONE STRAORDINARIA

1. In caso di violazione dei regolamenti del contratto FBO, in un primo tempo Forever invia una diffida riservandosi l'applicazione del regolamento di cui al punto 2. e pretende una dichiarazione di astensione, pena una sanzione, premesso che la diffida non sia indispensabile per legge in seguito alla gravità della violazione. Qualora l'FBO non presenti la suddetta dichiarazione richiesta entro un termine adeguato, stabilito nella diffida, Forever è autorizzata alla rescissione straordinaria del contratto.
2. Le seguenti violazioni e circostanze rappresentano per Forever un motivo particolarmente grave per la rescissione straordinaria del contratto, senza l'obbligo di una previa diffida:
 - a) una violazione dei punti 16 e 20 delle direttive aziendali.
 - b) La pubblicazione, il riferimento a oppure la divulgazione o la menzione dei nomi degli FBO nelle brochure di altre aziende di vendita diretta o in altri documenti o altre pubblicazioni.
 - c) La vendita o esposizione di materiali di marketing o di prodotti Forever nei negozi di vendita al dettaglio o in altri esercizi o in un modo non compatibile con i principi del Forever Team Marketing.
 - d) La diffusione di affermazioni errate o illecite in riferimento all'applicazione dei prodotti Forever e alla loro utilità (in particolare affermazioni sugli effetti curativi) oppure alle possibilità di guadagno di un FBO.

- e) La dichiarazione errata dei quantitativi di prodotti Forever venduti o consumati in violazione del punto 13.01 (h).
 - f) Qualsiasi violazione del contratto FBO, comprese le seguenti direttive aziendali, o di altre leggi applicabili è considerata particolarmente grave ai sensi della legge applicabile o è così grave che, soppesando gli interessi di entrambe le parti, è irragionevole per Forever continuare il suo rapporto contrattuale con l'FBO.
 - g) Qualsiasi violazione del contratto FBO, comprese le seguenti direttive aziendali, o della legislazione vigente che non venga cessata dal FBO entro un termine adeguato riportato nella diffida da parte della Forever oppure che venga ripetuta nonostante la diffida.
 - h) Nel caso in cui sia stata aperta una procedura di insolvenza nei confronti della controparte, oppure l'apertura della stessa sia stata respinta per mancanza di massa, oppure la controparte sia insolvente o abbia dichiarato l'impossibilità di pagare nell'ambito di un'esecuzione forzata.
3. Il diritto di rescissione straordinaria rimane fatti salvi altri diritti.

(b) EFFETTI GIURIDICI DELLA RESCISSIONE

1. Con l'entrata in vigore della rescissione l'FBO esce dalla struttura di vendita. Perde la sua posizione nel piano di remunerazione nonché le sue downline nazionali e straniere. Perde il suo diritto di acquistare prodotti, di ricevere bonus e di partecipare ai programmi di incentivo. Con la rescissione decadono anche tutti gli altri diritti concessi all'FBO, compreso il diritto di vendere i prodotti Forever e di ricevere provvigioni. Inoltre, all'FBO non spetta alcun diritto di compensazione per la rappresentanza commerciale, in quanto come espressamente riportato al punto 17.01 (a) delle presenti direttive aziendali non ha obblighi relativi a minimi di fatturato, accettazione o ad altre attività e di conseguenza non è un rappresentante commerciale ai sensi del Codice di commercio (Svizzera: Codice delle obbligazioni).

2. In caso di rescissione straordinaria da parte di Forever, l'FBO è tenuto a restituire tutti i bonus, gli incentivi e tutte le altre prestazioni che ha ricevuto dopo la data di entrata in vigore della rescissione. Fatte salve eventuali disposizioni legali obbligatorie in senso contrario, tali bonus saranno pagati, detratte tutte le spese e i danni scaturiti in seguito alle azioni che hanno dato adito alla rescissione, al successivo FBO qualificato nella upline, premesso che non compia azioni in violazione del contratto.
3. I domini che contengono interamente o parzialmente un marchio, una denominazione commerciale, un'altra caratteristica o una titolazione di Forever con dicitura identica, simile o abbreviata, non possono più essere utilizzati al termine del contratto, e devono essere restituiti a Forever previa sollecitazione dietro pagamento dei costi relativi al trasferimento del dominio.
 - (c) Dopo 12 mesi, un FBO con contratto rescisso può farsi risponsorizzare, previa approvazione della sede centrale. Con tale approvazione, l'FBO entrerà nell'attività come Preferred Customer; la precedente organizzazione di downline non sarà ripristinata per lui/lei.
 - d) Una sospensione è uno status temporaneo. Proibisce a un FBO di consegnare ordini, ricevere utili e bonus, e reclutare altri FBO.
 - (e) Gli utili e i bonus di un FBO sospeso sono trattenuti fino a quando sarà reintegrato o il suo contratto rescisso. In caso di reintegro, i pagamenti trattenuti saranno pagati all'FBO; altrimenti, saranno pagati in conformità con il piano di remunerazione.
 - (f) Se l'FBO con contratto rescisso è uno Sponsored Recognized Manager e ha nella sua organizzazione 1st Generation Recognized Manager, tali manager saranno assegnati al nuovo Sponsor come Inherited Manager.
 - (g) Lo Sponsored Recognized Manager con contratto rescisso continuerà ad essere conteggiato al livello della spilla del Manager del suo precedente Sponsor.

17.10 Direttive Internet

Nel caso in cui il partner di vendita volesse commercializzare i prodotti Forever anche in Internet, vigono i principi seguenti:

17.11 UTILIZZO DI SITI INTERNET

- a) Tutti i siti Internet dell'FBO finalizzati alla commercializzazione e promozione dei prodotti Forever, dell'attività di Forever e alla sponsorizzazione dei FBO devono essere conformi alle disposizioni delle presenti direttive aziendali, non devono violare i diritti di terzi e devono rispettare le disposizioni di legge vigenti. Devono essere prima sottoposti a un controllo da parte di Forever e potranno essere utilizzati nell'ambito dell'attività di FBO soltanto previa autorizzazione da parte di Forever. Gli FBO devono collegare il sito Internet al sito ufficiale Forever **www.flp.de**, **www.flp.at** o **www.flp.ch** realizzato e gestito da Forever. In particolare, i siti devono soddisfare le condizioni seguenti:

- Avvisi o moduli di contatto presenti sul sito motivano il consumatore a richiedere la consulenza professionale dell'FBO nel quadro di colloqui personali per assicurare che il principio della commercializzazione face to face sia rispettato anche in rete. In particolare, sul sito dell'FBO vanno indicati nome, indirizzo e altri dati di contatto utili alla consulenza personale.
- Il sito deve corrispondere agli elevati standard dei prodotti, del sistema di distribuzione e al buon nome di Forever e dei suoi marchi. Nel caso dell'impiego di immagini di prodotti, devono essere quelle ufficiali di Forever. Inoltre le affermazioni relative ai prodotti e i messaggi pubblicitari devono essere quelli ufficiali promulgati da Forever. Senza esplicita approvazione da parte di Forever, i messaggi divergenti non sono ammissibili. Il sito deve contenere informazioni complete sui prodotti Forever e raffigurarne l'intera gamma in qualità elevata.

- Il sito deve essere all'altezza delle tecnologie attuali; in particolare, il caricamento della pagina deve essere rapido e l'interfaccia facile da usare.
 - Il sito deve rispettare la legislazione vigente, in particolar modo i diritti di informazione dei consumatori, la protezione dei dati e la legislazione sulla concorrenza, il che richiede, tra l'altro, la presenza di informazioni legali (impronta) corrette e di un'informativa sulla protezione dei dati (secondo il regolamento generale sulla protezione dei dati).
 - Oltre ai prodotti Forever, sul sito non è consentito promuovere o offrire prodotti di altri concorrenti per non compromettere l'immagine e i marchi di Forever.
- b) A ogni FBO è concessa la possibilità di vendere prodotti in Internet tramite un negozio online personalizzato indipendente messo a disposizione da Forever che dovrebbe essere utilizzato nell'interesse dell'FBO per evitare spese significative. I siti Internet dell'FBO di cui al punto 17.11.a) possono essere collegati al negozio online del rispettivo FBO. Se l'FBO vuole vendere i prodotti attraverso un negozio online proprio, è consentito previo consenso di Forever.
- c) La sponsorizzazione di nuovi FBO in rete con firma elettronica o modulo online è ammissibile solo se avviene mediante link al sito Internet ufficiale di Forever **www.flp.de, www.flp.at o www.flp.ch**.
- d) Gli FBO non possono usare il nome «Forever Living Products» né i marchi denominativi/figurativi, le denominazioni commerciali, le titolazioni protetti a favore di Forever o delle aziende ad essa collegate né le denominazioni dei prodotti usate per le URL del loro sito Internet personale.

- e) Il sito Internet di un FBO deve lasciare intendere in modo univoco che si tratta del sito Internet di un FBO autonomo e che quest'ultimo non è un agente commerciale né un altro rappresentante di Forever o di un'azienda a essa legata.
- f) La vendita tramite eBay, Amazon e piattaforme commerciali comparabili su Internet non soddisfa, secondo lo stato attuale, fatte salve le disposizioni legali obbligatorie contrastanti, il design di questi formati e la possibilità di presentazione dei prodotti disponibili, i requisiti di alta qualità di Forever applicabili alle vendite su Internet come indicato al punto 17.11a) - e). Ciò vale ancor di più in quanto su eBay, Amazon e piattaforme simili non è sufficientemente possibile presentare l'intera gamma di prodotti Forever nella alta qualità richiesta come non è possibile promuovere la consulenza personale in quanto gli operatori come eBay, Amazon e simili spesso rivelano l'identità del venditore soltanto a ordine evaso, il che non risponde in alcun modo agli elevati standard Forever. Vi si aggiunge che su eBay, Amazon e piattaforme simili non è verificabile in maniera economicamente ragionevole se le immagini dei prodotti e le relative affermazioni corrispondono a quelle ufficiali di Forever. Per questo motivo, la distribuzione dei prodotti Forever su eBay, Amazon e piattaforme simili al momento non è consentita.

17.12 PUBBLICITÀ ELETTRONICA

- a) Qualsiasi forma di pubblicità elettronica per i prodotti Forever deve essere conforme alle direttive pubblicitarie di Forever (p. es. banner o pubblicità display). Banner online o campagne pubblicitarie display devono essere presentati a Forever per l'autorizzazione prima di essere messi in rete e devono indirizzare l'utente al sito Internet di Forever o dell'FBO. Per qualsiasi tipo di pubblicità elettronica valgono i principi aziendali di Forever conformemente alle direttive in materia di pubblicità e promozione.

- b) Le seguenti parole chiave non possono essere contenute in nessuna forma negli annunci Google AdWords, Google AdSense e Sponsored Links o in altri messaggi pubblicitari (cosiddette blacklist):

- Forever Living Products,
- Forever Living Products Germany,
- Forever Living Products Austria,
- Forever Living Products Switzerland,
- Forever Living,
- FLP,

o qualsiasi variazione della ditta Forever o delle aziende a essa legate o delle combinazioni con i suddetti nomi.

17.13 Sono esclusi dal regolamento di cui al punto 17.12 b) i negozi per clienti finali messi a disposizione da parte di Forever nonché i siti Internet che rispondono a quanto stabilito al punto 17.12 a).

17.14 Nel caso in cui l'FBO pubblicizzi i servizi di Forever su altri media Internet, come i social network (ad esempio Facebook, YouTube, Twitter o Instagram), blog online o chat room (ad esempio WhatsApp, Telegram o Snapchat), può utilizzare solo le dichiarazioni pubblicitarie ufficiali di Forever, deve identificarsi in modo facilmente riconoscibile con il suo nome completo (sono vietati i post anonimi o sotto pseudonimo) e non può fare pubblicità in nessun punto per un impiego presso Forever come dipendente o simile, così come può fare pubblicità sui social media solo nell'ambito dei propri canali privati di social media e in aggiunta e non può creare presenze professionali commerciali sui social media senza previa autorizzazione. Prima di lanciare la propria presenza professionale sui social media e/o sul proprio canale, l'FBO è tenuto a inviare la presenza sui social media e/o il canale a Forever per la revisione e la previa approvazione scritta o via e-mail da parte di Forever. I servizi di Forever possono essere venduti solo attraverso il negozio per clienti finali ufficiale dell'FBO o qualsiasi altro negozio Internet espressamente approvato da Forever. L'FBO è tenuto a includere nella sua presenza e/o canale sui social media un link appropriato al negozio ufficiale per

clienti finali o un negozio Internet espressamente approvato da Forever, a condizione che una vendita di servizi debba essere effettuata attraverso di esso.

17.15 Infine vale anche il divieto di inviare e-mail, notifiche nei social media, fax o SMS pubblicitari indesiderati e quindi non espressamente autorizzati (spam).

18 Aspetti giuridici

18.01 Risoluzione delle controversie da parte di un tribunale arbitrale

(a) Se una controversia o un diritto derivante da o collegato al rapporto FBO o ai prodotti Forever non può essere risolto attraverso trattative, Forever e l'FBO concordano, fatte salve eventuali norme legali obbligatorie in senso contrario, di supportare nella misura ragionevolmente possibile una risoluzione reciprocamente accettabile della controversia in modo tempestivo, efficiente e conveniente. L'FBO rinuncia al diritto di esecuzione di una procedura giudiziaria. Egli/ella risolve la controversia sottoponendola all'American Arbitration Association (AAA) [Associazione americana per l'arbitrato] di Maricopa County, Arizona per un arbitrato vincolante in conformità con le procedure di risoluzione delle controversie scritte stabilite da Forever e le direttive di risoluzione delle controversie scritte attualmente in vigore disponibili sul sito Internet della società all'indirizzo www.Foreverliving.com. Maricopa County, Arizona, è, fatta salva qualsiasi norma legale obbligatoria in senso contrario, l'unico ed esclusivo foro per qualsiasi controversia tra Forever e l'FBO, e – se applicabile secondo le procedure di risoluzione delle controversie di Forever – il tribunale competente con sede nello Stato dell'Arizona, Maricopa County. La richiesta e l'accordo del Forever Business Owner sottostanno alle leggi dello Stato dell'Arizona, fatte salve eventuali norme legali obbligatorie in senso contrario.

(b) La partecipazione al programma di sponsorizzazione internazionale è un privilegio che permette ad ogni FBO di beneficiare della rete internazionale di aziende Forever. Il programma di sponsorizzazione internazionale è supervisionato dalla sede centrale di Forever a Maricopa County, Arizona. Un

FBO che partecipa al programma di sponsorizzazione internazionale accetta il fatto e concorda che qualsiasi controversia derivante da o correlata al rapporto FBO e ai prodotti Forever che coinvolgono una società affiliata a Forever sarà risolta mediante arbitrato vincolante a Maricopa County, Arizona, in conformità con le attuali direttive di risoluzione delle controversie di Forever Living.com e Forever Living Products International, LLC, come indicato sopra e spiegato nelle direttive aziendali di Forever su www.Foreverliving.com.

18.02 Trasferimenti testamentari

- (a) Il trasferimento o la cessione di un business Forever è vietato, tranne in caso di decesso, separazione legale o divorzio.
- (b) Tutte le richieste dell'FBO con due firme saranno trattate come la creazione di una proprietà comunitaria con diritto alla sopravvivenza, indipendentemente dalla data della firma. Se l'FBO vive in uno stato dove esiste la comunione dei beni, si applica il trattamento come proprietà comune con diritto alla sopravvivenza. Alla conferma del decesso di uno dei due FBO firmatari, l'attività Forever sarà automaticamente trasferita all'FBO superstite. Questo indipendentemente da ciò che è dichiarato nel testamento del primo FBO che decede. Ciò significa inoltre che se due persone hanno firmato la richiesta FBO, il superstite sarà l'unico FBO dopo la morte del primo. Se un FBO non desidera seguire questa procedura, deve contattare la sede centrale. Deve esprimere le sue opinioni e chiarire se possono essere prese in considerazione. È importante notare che, tranne che in caso di separazione legale o divorzio, in vita non si può apportare alcuna modifica a un business Forever.
- (c) Se nella richiesta per partner di vendita di una persona legalmente sposata la casella dello stato civile è contrassegnata come «sposato» ma la richiesta contiene la firma di uno solo dei partner sposati, la società tratterà il business Forever come proprietà comune con diritto alla sopravvivenza.

- (d) Le richieste per Forever Business Owner con il campo dello stato civile contrassegnato come «nubile/celibe» e con una sola firma saranno trattate di conseguenza dalla società.
- (e) Al fine di trasferire il business Forever a una singola persona al momento del decesso, questa deve avere una prova che attesti legalmente a Forever il trasferimento.
- (f) La società riconosce la proprietà congiunta con diritto alla sopravvivenza e il ricorso a un esecutore testamentario come mezzo legale per condurre un business Forever in caso di decesso di un FBO come strumento per trasferire l'attività Forever al superstite o al beneficiario designato, a seconda dei casi, senza dover passare attraverso un procedimento probatorio per diventare di proprietà dell'erede previsto.
- (g) Se il business Forever è gestito sotto una ragione sociale, il decesso dell'azionista principale non ne causerà l'eliminazione dall'entità economica finché la proprietà di quest'ultima è in conformità con le direttive aziendali che regolano la proprietà di tale entità economica. Il trasferimento sarà riconosciuto dalla società se una decisione del tribunale o documenti legali relativi al trasferimento sono presentati e approvati dalla società.
- (h) Entro sei (6) mesi dalla data del decesso dell'FBO, il secondo FBO della richiesta, l'erede, il fiduciario o l'esecutore testamentario deve notificare il decesso alla sua sede nazionale di Forever. Tale notifica deve includere una copia autenticata del certificato di morte, una copia autenticata del testamento o del certificato ereditario, o una decisione del tribunale che autorizza il trasferimento del business Forever a un successore qualificato. Dopo sei (6) mesi dalla data del decesso, Forever può rimuovere l'FBO deceduto dal business Forever. L'avviso tempestivo e la fornitura della documentazione richiesta per un interesse alla successione sono necessari per prevenire la sospensione e/o la rescissione del business Forever. In presenza di una buona causa, è possibile presentare una richiesta di una ragionevole estensione del termine alla sede Forever dell'FBO deceduto prima della

scadenza del periodo di 6 mesi per fornire i documenti relativi al trasferimento. Forever si riserva il diritto di effettuare pagamenti al superstite, al beneficiario, al fiduciario o al rappresentante personale legalmente autorizzato del lascito di un FBO deceduto fino a quando i documenti legali appropriati sono stati depositati entro i termini.

(i) I diritti ereditari in un'attività Forever sono limitati come segue:

- 1) L'erede deve essere una persona che può registrarsi come FBO.
- 2) Poiché l'erede deve essere una persona maggiorenne e pienamente capace di agire, potrebbe essere necessario istituire un fondo fiduciario o una curatela per più eredi o minorenni. Se viene istituito un fondo fiduciario, una copia ufficiale deve essere depositata presso Forever. Le sue disposizioni devono autorizzare esplicitamente il fiduciario ad agire come FBO. Un tutore o fiduciario di un fondo fiduciario testamentario deve essere nominato dal tribunale competente: ha bisogno di un permesso speciale per agire come FBO per conto dei minori.
- 3) Un fiduciario o tutore mantiene lo status di FBO fino a quando l'accordo di proprietà del business Forever non viene violato o fino a quando i beneficiari raggiungono la maggiore età e un erede si assume la responsabilità per la gestione continua dell'attività Forever – con l'approvazione del tribunale.
- 4) Un fiduciario, tutore, coniuge o altro agente simile all'FBO è responsabile delle azioni del beneficiario, del protetto o del suo coniuge allo scopo di rispettare le direttive del contratto FBO. La violazione delle direttive aziendali e del codice di condotta professionale da parte di uno qualsiasi dei suddetti può comportare la rescissione del business Forever.
- 4) La posizione dell'attività Forever ereditabile all'interno del piano di remunerazione aziendale è limitata ad essere riconosciuta non più

in alto della posizione di «Manager». Tuttavia, i bonus saranno pagati agli stessi livelli e alle stesse condizioni di quelli detenuti dal defunto. Tutti gli Sponsored Manager appartenenti all'attività Forever saranno classificati come Inherited Manager. Questi possono successivamente qualificarsi come Sponsored Manager come stabilito nella sezione 5.04(e). Le posizioni delle attività Forever al di sotto della posizione di «Manager» sono assunte a questo livello.

18.03 Trasferimenti dovuti a un divorzio

- (a) Durante un divorzio in corso o un contenzioso sulla divisione dei beni, Forever continuerà a effettuare i pagamenti all'FBO come ha fatto prima del procedimento in corso.
- (b) In caso di divorzio o separazione legale, un accordo di liquidazione dei beni legalmente applicabile può imporre che l'attività Forever sia assegnata a un coniuge o all'altro. Tuttavia, il business Forever non può essere diviso. Solo una persona maggiorenne è autorizzata a gestire l'attuale downline di tale business Forever. L'altro coniuge può scegliere di istituire il proprio business Forever allo stesso livello del piano di remunerazione, ma non superiore alla posizione di «Manager» e come stabilito con l'ex coniuge. Quest'altro coniuge deve scegliere lo Sponsor originario. La nuova attività Forever dell'altro coniuge sarà trattata come «ereditata» dallo Sponsor fino alla riqualificazione.

19 Accordi restrittivi

19.01 Limitazione della responsabilità

- (a) Per danni che esulano dalle lesioni alla vita, all'integrità fisica e alla salute Forever è responsabile solo nei casi in cui si basano su dolo o grave negligenza oppure sulla violazione colposa di un obbligo contrattuale essenziale (per es. il pagamento della provvigione) da parte di Forever, dei suoi impiegati o ausiliari. Questo vale anche per danni derivanti dalla

violazione di un obbligo in fase di trattativa o dal compimento di azioni illecite. La responsabilità per il risarcimento danni che esuli da quanto sopra riportato è esclusa.

- (b) Salvo nei casi di lesioni alla vita, all'integrità fisica e alla salute o di azioni dolose o negligenza grave da parte di Forever, dei suoi impiegati o ausiliari, la responsabilità si limita ai danni tipicamente prevedibili al momento della stipula del contratto e all'ammontare dei danni medi tipicamente prevedibili. Questo vale anche per danni diretti, in particolare per il mancato guadagno e altri danni conseguenti.
- (c) Forever declina ogni responsabilità per danni di qualsivoglia natura che scaturiscono dalla perdita di dati sui server dei computer, salvo nel caso di dolo o grave negligenza da parte di Forever, dei suoi collaboratori o ausiliari.
- (d) I contenuti dell'FBO assicurati presso Forever sono informazioni estranee per Forever nel senso del diritto telematico e/o di altro diritto vigente.

19.02 Licenza limitata all'uso dei marchi aziendali

- (a) Il nome «Forever Living Products», i marchi Forever e altri nomi adottati da Forever, compresi i nomi dei prodotti Forever, sono marchi aziendali protetti.
- (b) Ad ogni FBO viene concesso da Forever il permesso di utilizzare i marchi registrati, i titoli di lavoro e altri identificatori Forever (collettivamente, i «marchi») in relazione all'esecuzione dei compiti e dei doveri dell'FBO ai sensi del contratto FBO di Forever e delle relative direttive e procedure. Tutti i marchi sono e rimarranno di proprietà esclusiva di Forever. I marchi possono essere utilizzati solo nel modo consentito dal contratto per FBO di Forever e dalle direttive e procedure Forever applicabili. La licenza qui concessa è efficace solo fino a quando l'FBO gode di buona reputazione e rispetta le direttive e le procedure di Forever. Tuttavia, un FBO non può rivendicare la proprietà dei marchi Forever (cioè, registrare un nome di dominio utilizzando il nome «Forever», «Forever Living», o qualsiasi altro marchio Forever in qualsiasi

modo) a meno che non sia autorizzato da Forever per iscritto. Questi marchi sono di grande valore per Forever. Sono forniti ad ogni FBO per essere utilizzati solo nel modo espressamente autorizzato.

- (c) Gli FBO non possono utilizzare alcun materiale scritto, stampato, registrato o altro materiale per pubblicizzare, promuovere o descrivere qualsiasi prodotto Forever o il piano di remunerazione di Forever o in qualsiasi altro modo non previsto da Forever. Ciò non si applica ai materiali che Forever ha autorizzato per iscritto ad essere utilizzati prima della distribuzione, pubblicazione o altra visualizzazione.
- (d) Gli FBO non sono autorizzati a modificare l'imballaggio, le etichette o le istruzioni per l'uso dei prodotti Forever. Non sono autorizzati a usare un prodotto in un modo diverso da quello specificato nella documentazione dell'azienda.

20 Informazioni confidenziali e accordo di non divulgazione

- 20.01 (a) L'FBO deve mantenere il massimo riserbo sui segreti commerciali e aziendali di Forever e sulla sua struttura di distribuzione. I segreti aziendali e commerciali, che sono allo stesso tempo diritti di proprietà di Forever, comprendono in particolare le informazioni sulle attività e i posizionamenti della downline, così come la genealogia della downline e le informazioni in essa contenute, i dati degli FBO, dei clienti e dei partner contrattuali, così come le informazioni sulle relazioni commerciali di Forever e delle sue società affiliate e di altri fornitori. Questo obbligo continua a valere anche dopo la cessazione del contratto con l'FBO per un periodo di 5 anni.
- (b) Ogni FBO a cui vengono fornite tali informazioni le tratta come personali e confidenziali e ne rispetta la segretezza. Non deve usarle per scopi diversi dalla gestione della sua organizzazione di vendita downline.
 - (c) Un FBO può in determinate circostanze avere accesso a informazioni private e riservate. Riconosce che sono protette, strettamente confidenziali e

importanti per l'attività di Forever. Le informazioni gli vengono fornite al solo scopo di promuovere la vendita dei prodotti Forever o l'acquisizione, la formazione e la sponsorizzazione di terzi che potrebbero voler diventare FBO, e per costruire o promuovere ulteriormente la sua attività Forever.

- (d) Un «segreto commerciale» o «informazioni confidenziali» sono inoltre informazioni – comprese formulazioni, campioni, composizioni, programmi, dispositivi, metodi, tecniche o processi – che:
 - 1) fanno derivare un valore economico indipendente, effettivo o potenziale, dal fatto che i segreti commerciali/le informazioni riservate non sono generalmente noti ad altre persone che potrebbero trarre un valore economico dalla divulgazione o dall'uso; e
 - 2) sono oggetto di sforzi ragionevoli, date le circostanze, per mantenerne la segretezza.
- (e) Ogni volta che Forever fornisce informazioni all'FBO, è esclusivamente per lo scopo dell'attività di Forever.
- (f) A un FBO è vietato utilizzare, divulgare, riprodurre o rendere altrimenti disponibile qualsiasi segreto commerciale o informazione riservata a qualsiasi terza parte diversa da un FBO senza il previo consenso scritto di Forever.
- (g) A un FBO è vietato utilizzare, trarre profitto da, o sfruttare, direttamente o indirettamente, a proprio vantaggio o a vantaggio di terzi, qualsiasi segreto commerciale o informazione riservata, tranne che per lo scopo di svolgere la sua attività Forever.
- (h) Un FBO è tenuto a mantenere la riservatezza dei segreti commerciali e delle informazioni confidenziali in suo possesso e a proteggerli dalla divulgazione, dall'uso improprio, dall'appropriazione indebita o da altri atti incompatibili con le direttive del Forever.

- (i) **Altri impegni restrittivi.** In considerazione della ricezione da parte di Forever di segreti commerciali o informazioni confidenziali, l'FBO si impegna a non intraprendere o incoraggiare, come regola generale, alcuna azione, per la durata dell'intero rapporto commerciale, il cui scopo o effetto è quello di aggirare, danneggiare, compromettere o diminuire il valore o il beneficio del rapporto contrattuale tra Forever e un FBO. Senza limitare la generalità di quanto sopra, l'FBO si impegna, per la durata dell'intero rapporto, a non contattare direttamente o indirettamente, sollecitare, iscrivere, sponsorizzare, o in qualsiasi modo indurre qualsiasi FBO, cliente Forever o terzi che sono stati un FBO o un cliente negli ultimi dodici (12) mesi ad appoggiare qualsiasi programma di marketing offerto da qualsiasi azienda di vendita diretta diversa da Forever.
- (j) Gli accordi contenuti nella sezione «Informazioni confidenziali» di queste direttive sono validi a tempo indeterminato. Le disposizioni contenute nella sezione «Altri accordi restrittivi» delle presenti direttive rimarranno in vigore per tutta la durata del rapporto commerciale di Forever con l'FBO e sono valide per 1 anno dopo l'ultima ricezione di informazioni confidenziali.

21 Garanzia, restituzione di prodotti e riacquisti

21.01 a) Oltre alla responsabilità per vizi della cosa e a tutti i diritti di recesso previsti per legge, Forever concede ai suoi FBO il diritto di restituire singoli prodotti entro 30 giorni dalla vendita ai loro clienti finali (determinante è la data della bolla di consegna, della ricevuta o fattura al cliente finale) secondo le seguenti condizioni («Garanzia di soddisfazione»):

- I prodotti Forever devono essere almeno mezzi pieni.
- I prodotti Forever devono essere accompagnati dalla rispettiva fattura.
- I prodotti Forever devono essere accompagnati da un modulo di restituzione interamente compilato.
- Gli FBO sostengono i costi della spedizione di restituzione.

Il prodotto restituito a Forever sotto la garanzia di soddisfazione deve essere stato acquistato presso Forever dall'FBO non più di un anno prima.

Nella misura in cui le condizioni di cui sopra sono soddisfatte, lo stesso prodotto Forever sarà restituito all'FBO nella sua confezione originale per la rivendita ai suoi clienti.

- b) Forever si riserva il diritto di rescindere il contratto con l'FBO interessato in caso di ripetuti ritorni di prodotti Forever che superano il livello abituale.
- c) Forever non conserva i prodotti Forever restituiti in base alla suddetta garanzia di soddisfazione; la conservazione non è possibile. I prodotti Forever restituiti a Forever indebitamente saranno restituiti al cliente finale o all'FBO solo su espressa richiesta e a spese del cliente finale o dell'FBO. Altrimenti, i prodotti Forever saranno distrutti.
- d) L'FBO è tenuto ad offrire ai suoi clienti finali una corrispondente garanzia di soddisfazione, per cui l'FBO è obbligato a rimborsare il prezzo di acquisto al cliente finale su richiesta di quest'ultimo. Se il cliente finale di un FBO restituisce un prodotto Forever all'FBO in base alla garanzia di soddisfazione, l'FBO può restituire il prodotto Forever interessato a Forever con la documentazione appropriata e riceverà un prodotto Forever sostitutivo in cambio, a condizione che i requisiti del punto 22.1(a) siano soddisfatti.

Procedura di rimborso e riacquisto per l'FBO.

- 21.02 Forever fornirà una nuova sostituzione dello stesso prodotto durante i periodi di garanzia indicati applicabili per un prodotto difettoso o per un prodotto restituito a un FBO da un cliente finale a causa di insoddisfazione. Tale sostituzione è soggetta alla verifica della prova sull'acquisto entro i termini. Tale acquisto deve essere stato fatto dall'FBO che restituisce il prodotto. Inoltre, al fine di sostituire i prodotti ad un FBO per la restituzione ai clienti finali saranno richiesti la prova della vendita al cliente finale e la prova scritta della cancellazione insieme a una ricevuta firmata per la restituzione del

denaro, così come la restituzione del prodotto o dei contenitori vuoti. Ripetute restituzioni di prodotti da parte delle stesse persone possono essere rifiutate.

- 21.03 (a) Forever riacquisterà tutti i prodotti Forever invenduti e vendibili, esclusi i materiali promozionali, acquistati negli ultimi dodici (12) mesi da un FBO che termina la sua attività Forever. Tale riacquisto è effettuato da Forever, se l'FBO uscente comunica dapprima per iscritto la sua intenzione di voler terminare l'attività Forever e rinunciare a tutti i diritti e pretese associati ad essa. L'FBO uscente deve restituire a Forever tutti i prodotti per i quali è richiesto un rimborso insieme alla prova di acquisto.
- (b) Nella misura in cui il prodotto restituito da un FBO uscente è stato acquistato al prezzo di Preferred Customer, il Preferred Customer Profit sarà dedotto all'FBO a cui è stato pagato. Se il valore del prodotto restituito è superiore a 1 CC, tutti i bonus e i Case Credit ricevuti dall'upline dell'FBO uscente per il prodotto restituito saranno dedotti dall'upline. Se i Case Credit sono stati usati per un avanzamento dell'FBO o dell'upline, tale avanzamento può essere ricalcolato dopo che i Case Credit sono stati dedotti per determinare se l'avanzamento deve rimanere in vigore.
- (c) Se un FBO uscente restituisce un «pacchetto di prodotti (Touch)» e mancano alcuni prodotti, il rimborso e le deduzioni dell'upline saranno calcolati come se l'intero «pacchetto di prodotti (Touch)» fosse restituito. Poi il prezzo dei prodotti mancanti sarà dedotto dal rimborso emesso.
- (d) Dopo la verifica dei fatti, l'FBO riceverà un rimborso da Forever pari al valore dei prodotti restituiti, meno eventuali bonus personali ricevuti, spese di amministrazione, spese di trasporto e qualsiasi altra deduzione appropriata.
- (e) Forever rimuoverà l'FBO dal piano di remunerazione Forever dopo la liquidazione di tutti i costi o danni derivanti dalla cattiva condotta dell'FBO uscente. Tutta la sua organizzazione downline salirà direttamente sotto lo Sponsor dell'FBO uscente nell'attuale sequenza generazionale.

- 21.04 La «regola del riacquisto» è stata sviluppata per imporre un obbligo allo Sponsor e alla società per garantire che l'FBO faccia acquisti sensati di prodotti. Lo Sponsor dovrebbe fare ogni sforzo per fornire all'FBO le direttive raccomandate in modo che l'FBO acquisti solo i prodotti necessari per soddisfare le esigenze di vendita immediate. I prodotti che sono già stati certificati come venduti, consumati o usati non sono soggetti al riacquisto secondo la «regola del riacquisto».

22 Codice di condotta professionale

22.01 Integrità, rispetto, cura

Siamo molto orgogliosi non solo di ciò che abbiamo raggiunto, ma anche del modo in cui lo abbiamo raggiunto. I nuovi potenziali FBO apprezzano in modo particolare il nostro meritato retaggio di integrità, il rispetto che mostriamo nei confronti degli altri e la cura con la quale abbiamo costruito l'azienda di successo Forever. In quanto FBO siete tenuti a svolgere un ruolo importante nell'attuazione di questi valori chiave e delle regole comportamentali alla base degli stessi, che riaffermi il nostro retaggio e garantisca il nostro successo reciproco a lungo termine. Il mancato rispetto dei principi stabiliti nel codice di condotta può comportare conseguenze disciplinari fino alla rescissione del contratto.

22.02 Impegno e dedizione

Gli FBO sono tenuti fare valere nei loro team i principi della vendita diretta e del marketing di raccomandazione con la consapevolezza che ogni singolo successo è frutto di duro lavoro. La flessibilità e libertà finanziaria che propone Forever sono riservate solo a colui che è disposto a investire nel proprio successo con duro lavoro.

22.03 Gli FBO sono autentici costruttori

Gli FBO sono autentici costruttori! Prima costruiscono la loro personale rete di clienti, poi il loro team direttamente sponsorizzato e consolidato. In Forever non c'è spazio per lo scoraggiamento nella costruzione della propria attività personale.

22.04 Nessuna dichiarazione relativa alla salute, agli effetti curativi e alle prospettive di guadagno

Gli FBO si astengono dal pronunciare affermazioni non veritiere o esagerate sull'azienda, sui prodotti e sulle possibilità che si evincono dal piano di remunerazione, né nei colloqui personali né nelle reti sociali. Ciò comprende anche affermazioni non consentite riguardo agli effetti curativi dei prodotti e alle prospettive di guadagno di qualsivoglia natura.

22.05 Lealtà

Gli FBO si comportano sempre in modo leale nei confronti dell'azienda, dei collaboratori o rappresentanti della stessa e degli altri FBO. Evitano di diffondere e alimentare falsità e critiche e di fare politica interna.

22.06 Marketing di raccomandazione professionale

Gli FBO sono orgogliosi di essere parte integrante di un marketing di raccomandazione professionale e agiscono di conseguenza.

22.07 Trasmissione dei principi collaudati del marketing di raccomandazione

Gli FBO istruiscono il proprio team circa i principi della buona condotta all'interno del marketing di raccomandazione.

22.08 Atteggiamento positivo

Gli FBO mantengono fra di loro sempre un atteggiamento positivo, sia nello scambio personale che nello scambio attraverso le reti sociali, nel senso di una collaborazione reciproca.

22.09 Supporto agli altri FBO

Gli FBO sono tenuti a fornire il supporto sia all'interno che all'esterno del proprio team al fine di garantire uno scambio vivo, locale e unificante.

22.10 Rispetto delle direttive aziendali e del codice di condotta professionale

Ogni singolo FBO è sempre informato sul contenuto delle direttive aziendali e del codice di condotta professionale e lavora sempre secondo le stesse regole.

22.11 Partecipazione a eventi aziendali

Gli FBO a partire dal livello di Manager devono partecipare alla maggior parte delle manifestazioni organizzate dall'impresa e pubblicizzarle all'interno del team.

22.12 Dare il buon esempio

Ogni singolo FBO deve essere consapevole della sua funzione di esempio nei confronti dei neo-FBO. Svolge questa funzione entusiasmando quotidianamente nuovi clienti per i prodotti, raggiungendo sempre il suo stato attivo da 4 CC e cercando di qualificarsi per gli incentivi riportati nelle direttive aziendali.

22.13 Evitare l'acquisto eccessivo di prodotti

Gli FBO invitano i neo-FBO sponsorizzati a non acquistare più prodotti di quanti ne in grado di vendere ai clienti o di consumare personalmente al momento dell'acquisto e non li incoraggiano a fare acquisti superiori al reale fabbisogno.

22.14 Integrità nella sponsorizzazione

Gli FBO concordano sul fatto che un potenziale neo-FBO venga assegnato all'FBO che lo ha convinto delle opportunità offerte da Forever e non ne assumono la sponsorizzazione.

22.15 Gestione di sfide, domande e problemi

I problemi personali che un FBO può incontrare nello svolgimento della sua attività non vengono condivisi con gli altri FBO nelle reti sociali. L'FBO interessato è piuttosto tenuto a prendere contatto con il suo Sponsor o direttamente con Forever al fine di cercare una soluzione costruttiva al problema.

22.16 Pubblicità per prodotti o servizi di Forever

Gli FBO non offrono ad altri FBO servizi, prodotti o altri mezzi pubblicitari a titolo gratuito o dietro pagamento senza una previa autorizzazione da parte di Forever.

22.17 Quote eccessive per la partecipazione a manifestazioni

Le quote di partecipazione per le manifestazioni organizzate dagli FBO per gli FBO attivi e potenziali non devono superare il budget effettivo dell'FBO che organizza la manifestazione.

22.18 Riunioni nei locali aziendali

Nelle manifestazioni organizzate dagli FBO nei locali aziendali deve essere garantito che la partecipazione sia consentita anche agli FBO di altre linee.

22.19 Convincere gli FBO alla rescissione del contratto

Un FBO non sollecita/convince un altro FBO a ridurre o ad abbandonare la sua attività commerciale o addirittura a cancellare il suo numero ID.

23. Prescrizione, disposizioni finali

23.01 Prescrizione

Tutte le pretese derivanti da questo rapporto contrattuale cadono in prescrizione per entrambe le parti entro 12 mesi, nella misura in cui ciò sia legalmente ammissibile. Il termine di prescrizione inizia quando la richiesta diventa esigibile o nel momento in cui la richiesta sorge o quando diventa riconoscibile. I regolamenti legali che prevedono obbligatoriamente un termine di prescrizione più lungo rimangono inalterati.

23.02 Modifiche

Inoltre, modifiche o aggiunte alle presenti direttive aziendali devono essere fatte per iscritto. Questo vale anche per la revoca del requisito della forma scritta.

23.03 Clausola salvatoria

In caso di invalidità o incompletezza di una clausola delle presenti direttive aziendali, l'intero contratto non diventa invalido. Piuttosto, la clausola inefficace deve essere sostituita da una clausola che sia valida e che si avvicini il più possibile al significato economico della clausola inefficace. Lo stesso vale in caso di chiusura di una lacuna che richiede una

regolamentazione.

Appendice 1 - Direttive per l'approvazione e il funzionamento di un sito Internet FBO

1. Campo di applicazione; requisiti per l'approvazione da parte di Forever

- (1) Se l'FBO intende gestire il proprio sito Internet nel contesto della sua attività per Forever nel senso del punto 17.10. delle direttive aziendali Forever e vendere prodotti Forever ai clienti finali come venditore, le seguenti disposizioni, che sono espressamente parte delle direttive aziendali, si applicano in aggiunta. In questo contesto, Forever si riferisce in particolare all'applicabilità del punto 32 delle direttive aziendali (*avvertimento, sanzione contrattuale, risarcimento danni, esonero dalla responsabilità*).
- (2) Prima dell'attivazione, l'FBO deve far approvare il sito Internet o il contenuto del sito Internet da Forever. A tal fine, l'FBO farà verificare a proprie spese il sito Internet da un avvocato di sua scelta o da un avvocato proposto da Forever per quanto riguarda la legalità in relazione a tutte le disposizioni giuridiche pertinenti (in particolare per quanto riguarda la compatibilità del sito Internet con la legge applicabile sulla protezione dei consumatori, il diritto della concorrenza, il diritto d'autore e la legge sulla protezione dei dati) e farà preparare una perizia dell'avvocato al riguardo. La perizia deve essere presentata a Forever per la verifica.
- (3) Forever valuterà quindi se il sito Internet è conforme alla legge applicabile e ai requisiti delle direttive aziendali, inclusa la presente Appendice 1, e deciderà se concedere l'approvazione. La decisione di approvare un sito Internet sarà presa a sola discrezione di Forever.
- (4) Se Forever concede il permesso di gestire un sito Internet, l'FBO può utilizzarlo solo in relazione alla sua attività e in conformità con le disposizioni di Forever contenute nelle direttive aziendali e nella presente Appendice 1.

1. Requisiti del sito Internet FBO

(a) Requisiti generali

- Il sito Internet è conforme a tutti i requisiti legali pertinenti e alle direttive aziendali;
- l'URL del sito Internet non influisce negativamente sulla natura di lusso dei prodotti Forever e sull'immagine di Forever;
- il sito Internet motiva il consumatore, tramite le relative indicazioni e possibilità di contatto, a richiedere la consulenza professionale dell'FBO nel quadro di colloqui personali per assicurare che il principio di Forever della commercializzazione face to face sia rispettato anche in rete. In particolare, i siti Internet degli FBO forniscono, oltre ai loro nomi, l'indirizzo e altri dati di comunicazione necessari attraverso i quali può avvenire una consulenza personale.

(b) Rappresentazione

- Il dominio del sito Internet non contiene il nome «Forever Living», «Forever Living Products» o altri marchi protetti, marchi, nomi di società e/o altri nomi di Forever o di una delle sue filiali o nomi di prodotti utilizzati da Forever, da soli o in combinazione con altri nomi, lettere o numeri;
- il sito Internet lascia intendere in modo univoco che si tratta del sito Internet di un FBO autonomo e che quest'ultimo non è un agente commerciale né un altro rappresentante di Forever o di un'azienda a essa legata;
- il sito Internet deve corrispondere agli elevati standard dei prodotti, del sistema di distribuzione e al buon nome di Forever e dei suoi marchi. Nel caso dell'impiego di immagini di prodotti, devono essere quelle ufficiali di Forever. Inoltre le affermazioni relative ai prodotti e i messaggi pubblicitari devono essere quelli ufficiali promulgati da Forever. Senza esplicita approvazione da parte di Forever, i messaggi divergenti non sono ammissibili. Il sito deve contenere informazioni complete sui prodotti Forever e raffigurarne l'intera gamma in qualità elevata;

- il sito Internet è tecnicamente aggiornato, in particolare ha layout della pagina veloce e un'interfaccia user-friendly (facile navigazione, funzione di ricerca e categorizzazione per categoria di prodotti, linea di prodotti e prodotto). È progettato professionalmente e formattato secondo uno standard coerente con l'immagine del marchio Forever. Il sito Internet non deve compromettere l'immagine del marchio Forever, per esempio, attraverso il dominio o il contenuto (incluse foto incorporate, link e altri elementi) e/o l'aspetto generale e la gestione del sito. Il sito Internet è ottimizzato per l'uso con risoluzioni dello schermo e browser web standard;
- il sito Internet è collegato a uno dei siti ufficiali di Forever, che sono progettati e gestiti da Forever (www.flp.de, www.flp.at o www.flp.ch);
- il sito Internet non contiene link o rimandi a siti che danneggiano l'immagine del marchio Forever, che contengono contenuti illegali, che violano la legge, che contengono materiale osceno o pornografico, o che approvano la violenza o la discriminazione o che contengono discorsi di odio;
- il sito Internet è ospitato da un provider di servizi Internet affidabile e di alta qualità su server dotati di una larghezza di banda sufficiente per far fronte alle richieste dei clienti di media quantità senza una significativa degradazione della velocità o dell'affidabilità. Il sito Internet è affidabile e accessibile, con almeno il 99,9% di disponibilità e una latenza molto bassa.

(c) Marketing/distribuzione

- Oltre ai prodotti Forever, sul sito non è consentito promuovere o offrire in altro modo prodotti di altri concorrenti per non compromettere l'immagine e i marchi di Forever;
- sul sito Internet non vengono offerti prodotti Forever la cui distribuzione è vietata nel territorio di vendita a causa delle disposizioni di legge ivi vigenti (ad esempio, disposizioni sui requisiti delle composizioni degli ingredienti, obblighi di etichettatura dei prodotti, divieti relative a ingredienti, altre restrizioni di vendita);

- il sito Internet è gestito esclusivamente sotto il nome dell'FBO e non contiene link o rimandi a terzi che potrebbero confondere i visitatori del sito sull'identità dell'operatore del sito;
- la sicurezza delle informazioni del sito Internet (in particolare per quanto riguarda le transazioni di pagamento) è garantita. Il sito Internet utilizza un software di sicurezza criptato secondo lo stato attuale della tecnica. Il sito Internet utilizza una crittografia di almeno 128 bit e ha un certificato di sicurezza SSL o TLS valido;
- l'FBO fornisce una garanzia di soddisfazione ai clienti finali in conformità con il punto 22 delle direttive aziendali. In particolare, in questo contesto, è responsabile della sostituzione di prodotti così come del rimborso dei prezzi di acquisto ai clienti finali.

2. Modifiche a un sito Internet FBO approvato; altri obblighi

- (1) Nel caso in cui un FBO intenda apportare modifiche materiali al suo sito Internet precedentemente approvato, deve informare in anticipo Forever. Forever verificherà quindi se i requisiti sono ancora soddisfatti secondo le direttive aziendali. L'FBO non può apportare le modifiche al sito fino a quando Forever non ha dato la sua approvazione.
- (2) All'FBO è vietato permettere a terzi di incorporare il contenuto del suo sito Internet approvato all'interno di un sito di terzi e/o di includere link a sottopagine del suo sito approvato che non mostrano chiaramente l'identità dell'FBO come gestore del sito. Se l'FBO viene a conoscenza di tali inserimenti o collegamenti da parte di terzi, informa immediatamente Forever e compie sforzi ragionevoli per impedire l'inserimento o il collegamento da parte di terzi.
- (3) Se l'FBO attiva pubblicità online tramite banner online o annunci nei motori di ricerca (per es. tramite Google AdWords), deve essere chiaramente riconoscibile che la pubblicità proviene da lui come FBO indipendente e che non è pubblicità attivata da Forever. Qualsiasi pubblicità online da parte dell'FBO deve includere un link al suo sito Internet approvato.

- (4) Se l'FBO posta commenti sui prodotti Forever o in generale sull'azienda Forever su piattaforme di social media (per es. Instagram, Facebook, Twitter o YouTube), deve rispettare le condizioni di utilizzo della piattaforma di social media vigenti. Se l'FBO gestisce la propria presenza su uno dei social network, deve essere chiaramente identificabile come gestore. L'FBO è autorizzato a creare collegamenti al suo sito Internet approvato.

Appendice 2 - Termini e condizioni generali per i servizi di Fulfillment

1. Uso dei servizi di Fulfillment; campo d'applicazione

- (1) Se l'FBO gestisce un sito Internet approvato ai sensi del punto 17.10 delle direttive aziendali di Forever, ha la possibilità di prenotare i servizi di Fulfillment di Forever a pagamento in conformità alle presenti Condizioni generali (CG).
- (2) Queste CG si applicano a tutti i contratti per l'esecuzione di servizi di Fulfillment che l'FBO conclude come committente con Forever come mandatario.

2. Prestazioni nel quadro del servizio di Fulfillment

Forever fornisce i seguenti servizi come parte dei servizi di Fulfillment:

- Stoccaggio di merci
- Consegna
- Imballaggio
- Affrancatura
- Spedizione
- Gestione dei resi
- Smaltimento delle merci restituite

3. Prezzi e condizioni di pagamento

- a) I seguenti costi saranno addebitati per le merci spedite da Forever per conto dell'FBO:
 - **Germania e Austria** 7,50 € (più IVA) per incarico evaso da Forever.
 - **Svizzera:** 10,00 CHF. (più IVA) per incarico evaso da Forever.Per ogni incarico evaso, Forever sosterrà inoltre le spese di spedizione. Queste possono variare a seconda delle dimensioni dell'ordine.

- b) Forever ha il diritto di adeguare i prezzi per i suoi servizi di Fulfillment alle mutevoli condizioni di mercato, in caso di cambiamenti significativi nei costi di approvvigionamento, variazioni dell'imposta sul fatturato o dei prezzi di approvvigionamento.
- c) La fatturazione avviene mensilmente in base all'abbonamento prenotato dall'FBO. La tassa mensile sarà fatturata in anticipo ed è dovuta al ricevimento della fattura da parte dell'FBO e pagabile entro dieci giorni lavorativi dalla data di esigibilità.
- d) In caso di ritardo nel pagamento da parte dell'FBO, Forever ha il diritto di addebitare gli interessi di mora dalla rispettiva data di esigibilità ad un tasso di 9 punti percentuali sopra il tasso di interesse di base.

4. Fornitura di servizi

- (1) Forever ha il diritto di eseguire direttamente i servizi di Fulfillment o di incaricare ausiliari/subappaltatori a farlo a sue nome.

5. Resi e spedizioni non consegnabili

- (1) In caso di mancata consegna, l'FBO rimborserà a Forever i costi sostenuti di conseguenza (per es. i costi di spedizione di ritorno, i costi di stoccaggio, le spese per il chiarimento dell'indirizzo in caso di dati incompleti o errati) più una tassa di elaborazione, se applicabile.
- (2) Per i chiarimenti sull'indirizzo a causa di discordanze o domande sull'indirizzo, il riscontro dell'FBO è necessario entro 72 ore dalla richiesta di Forever. Se avviene per tempo il pacco verrà restituito a Forever. Se entro 30 giorni dalla rispedizione del pacco a Forever, l'FBO non fornisce alcuna istruzione su come procedere (rispedizione/nuovo immagazzinamento, ecc.), Forever ha il diritto di rimettere il pacco in magazzino, restituirlo all'FBO a spese di quest'ultimo o smaltirlo a spese dell'FBO. L'FBO non ha diritto ad alcun risarcimento per i danni causati dallo smaltimento.

6. Compensazione; diritto di ritenzione

- (1) Forever ha il diritto di trattenere le consegne di merci in caso di fatture scadute fino a quando l’FBO non abbia saldato i crediti esistenti.
- (2) L’FBO non ha il diritto di compensare i crediti di Forever o di far valere diritti di ritenzione, a meno che non si tratti di crediti legalmente stabiliti o riconosciuti come giustificati da Forever.

7. Prescrizione

Le rivendicazioni dell’FBO per garanzia e danni sono soggetti a un periodo di prescrizione di un anno, a partire dalla consegna della merce. Sono escluse le richieste di risarcimento danni per lesioni alla vita, all’integrità fisica o alla salute e/o i per danni dovuti a negligenza grave o intenzionali causati da Forever. A questo proposito, si applicano i termini di prescrizione previsti dalla legge.

8. Responsabilità di Forever

- (1) L’FBO non ha diritto al rimborso delle spese di spedizione, al risarcimento dei fatturati persi o al risarcimento dei danni in caso di ritardi nella consegna o di mancato avviso di consegna.
- (2) Per danni che esulano dalle lesioni alla vita, all’integrità fisica e alla salute Forever è responsabile solo nei casi in cui si basano su dolo o grave negligenza oppure sulla violazione colposa di un obbligo contrattuale essenziale da parte di Forever, dei suoi impiegati o ausiliari. Questo vale anche per danni derivanti dalla violazione di un obbligo in fase di trattativa o dal compimento di azioni illecite. La responsabilità per il risarcimento danni che esuli da quanto sopra riportato è esclusa.

- (3) Salvo nei casi di lesioni alla vita, all'integrità fisica e alla salute o di azioni dolose o negligenza grave da parte di Forever, dei suoi impiegati o ausiliari, la responsabilità si limita ai danni tipicamente prevedibili al momento della stipula del contratto e all'ammontare dei danni medi tipicamente prevedibili. Questo vale anche per danni diretti, in particolare per il mancato guadagno.

9. Riserva di modifiche; disposizioni finali

- (1) Forever si riserva il diritto di modificare le presenti CG in ogni momento e senza l'obbligo di specificarne i motivi. Forever trasmette le CG modificate agli FBO per e-mail o in altra forma al più tardi entro un mese dall'entrata in vigore delle stesse. L'FBO ha la facoltà di opporsi alla modifica. In caso di opposizione l'FBO è autorizzato a rescindere il contratto con effetto a partire dalla data di entrata in vigore della modifica. Qualora non rescinda il contratto entro quattro settimane dall'entrata in vigore della modifica, l'FBO accetta espressamente la modifica. Nell'ambito della comunicazione relativa alla modifica delle presenti CG Forever informerà separatamente ed espressamente l'FBO circa il suo diritto di opposizione, le conseguenze della stessa nonché le conseguenze giuridiche del silenzio.
- (2) Per tutti gli altri aspetti, modifiche o aggiunte alle presenti CG devono essere fatte per iscritto. Questo vale anche per la revoca del requisito della forma scritta.
- (3) In caso di invalidità o incompletezza di una clausola delle presenti CG, l'intero contratto non diventa invalido. Piuttosto, la clausola inefficace deve essere sostituita da una clausola che sia valida e che si avvicini il più possibile al significato economico della clausola inefficace. Lo stesso vale in caso di chiusura di una lacuna che richiede una regolamentazione.

Forever Living Products Germany GmbH, München
Forever Living Products Austria GmbH, Hagenbrunn
Forever Living Products Switzerland GmbH, Frauenfeld

Forever Living Products Germany GmbH

Maria-Josepha-Straße 8, D-80802 Monaco
Tel. +49 89 / 542435-0 · Fax +49 89/542435-2910
www.flp.de · E-mail: service@flp.de

Forever Living Products Austria GmbH

Brünner Straße 14, A-2201 Hagenbrunn
Tel. +43 2246 / 20755-0 · Fax 02246/20755-6600
www.flp.at · E-mail: service@flp.at

Forever Living Products Switzerland GmbH

Juchstrasse 31, CH-8500 Frauenfeld
Tel. +41 52 2351170 · Fax +41 52 2351171
www.flp.ch · E-mail: info@flp.ch

Versione: luglio 2021