



FOREVER®

THE ALOE VERA
COMPANY

Direttive aziendali

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

INDICE

PARTE 1: INTRODUZIONE E BASI	p. 2
1. INTRODUZIONE, CAMPO DI APPLICAZIONE, BASI	p. 2
2. DEFINIZIONI.....	p. 3
3. SIGNIFICATO DELLE PRESENTI DIRETTIVE AZIENDALI	p. 6
4. AMMISSIONE COME FBO, NON TRASFERIBILITÀ DELL'ATTIVITÀ	p. 6
5. POSIZIONE GIURIDICA DEGLI IMPRENDITORI FOREVER	p. 7
6. PRINCIPI DI CONFORMITÀ DEL NETWORK MARKETING/FOREVER TEAM MARKETING	p. 8
PARTE 2: PIANO DI REMUNERAZIONE.....	p. 10
7. PRINCIPI DELLO SPONSORING	p. 10
8. SPONSORING INTERNAZIONALE	p. 11
9. CALCOLO E PAGAMENTO DELLE PROVVISORIE E DEI MARGINI	p. 13
10. QUALIFICAZIONE E PROMOZIONE (CARRIERA).....	p. 15
11. LEADERSHIP BONUS (BONUS PER DIRIGENTI).....	p. 17
12. EAGLE MANAGER.....	p. 18
13. INCENTIVE PER SENIOR MANAGER E SOARING MANAGER	p. 19
14. QUALIFICA COME GEM MANAGER.....	p. 19
15. GEM BONUS	p. 20
16. PROGRAMMA EARNED INCENTIVE (Forever2Drive).....	p. 21
17. CHAIRMAN'S BONUS.....	p. 23
18. GLOBAL RALLY	p. 25
19. GLOBAL LEADERSHIP TEAM (GLT)	p. 26
20. INHERITED MANAGER, TRANSFERRED MANAGER	p. 26

PARTE 3: REGOLE GENERALI PER L'ATTIVITÀ DI FBO	p. 27
21. PROCEDURE DI ORDINAZIONE, CONSEGNA DI PRODOTTI FOREVER ALLO SCOPO DELLA RIVENDITA.....	p. 27
22. GARANZIA DI SODDISFAZIONE, RESPONSABILITÀ PER VIZI DELLA COSA.....	p. 28
23. DURATA, RESCISSIONE, CESSAZIONE DELL'ATTIVITÀ DI FBO.....	p. 30
24. TRATTAMENTO DELLE ATTIVITÀ DI CONGIUGI E CONVIVENTI IN CASO DI DIVORZIO O SEPARAZIONE.....	p. 33
25. SUBENTRO NELL'ATTIVITÀ DI FBO IN CASO DI MORTE.....	p. 33
26. DIRETTIVE INTERNET.....	p. 34
27. RISERVATEZZA SULLE INFORMAZIONI CONFIDENZIALI.....	p. 35
28. OBBLIGO DI FEDELTA', DIVIETO DI RECLUTAMENTO.....	p. 36
29. CAMPAGNE PUBBLICITARIE, DI MARKETING E PROMOZIONALI.....	p. 37
30. ESCLUSIONE DELLA RESPONSABILITÀ.....	p. 38
31. COMUNICAZIONE/CONTATTI CON LA STAMPA.....	p. 38
32. DIFFIDA, PENALITÀ CONTRATTUALE, RICARCIMENTO DANNI, ESONERO DALLA RESPONSABILITÀ.....	p. 39
33. RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE DA PARTE DI UN TRIBUNALE ARBITRALE.....	p. 39
34. CODICE DI CONDOTTA PROFESSIONALE.....	p. 40

PARTE 1: INTRODUZIONE E BASI

1. INTRODUZIONE, CAMPO DI APPLICAZIONE, BASI

1.1

La Forever Living Products Germany GmbH/Forever Living Products Austria GmbH/Forever Living Products Switzerland GmbH («Forever») è un'azienda del gruppo Forever Living Products operante in tutto il mondo. Come le sue società affiliate anche Forever è un'impresa di vendita diretta che distribuisce i suoi prodotti tramite partner di distribuzione indipendenti e legalmente autonomi (Forever Business Owner) attraverso il Network Marketing/Forever Team Marketing. Forever vanta una storia di successo pluriennale.

1.2

La base imprescindibile per un'attività proficua come Forever Business Owner («FBO») è costituita dalla consulenza personale e l'assistenza dei clienti finali relativa ai prodotti distribuiti da Forever («Prodotti Forever»). Si tratta in prima linea di prodotti per l'integrazione alimentare e per la cura del corpo.

1.3

Gli FBO sono imprenditori autonomi e legalmente indipendenti da Forever. Svolgono in qualità di FBO un'attività principale o secondaria. Gli FBO non sono obbligati ad acquistare e/o vendere i prodotti Forever. Inoltre, gli FBO possono aiutare terzi a diventare FBO («sponsorizzare») e distribuire i prodotti. In quanto nuovi FBO questi terzi possono a loro volta distribuire i prodotti Forever ad altri terzi, cosicché la distribuzione dei prodotti costituisce la base dell'attività di ogni singolo FBO.

1.4

Una parte integrante del Forever Team Marketing è costituita dalla formazione degli FBO. Gli FBO sono incoraggiati ad ampliare continuamente le loro conoscenze del mercato e dei prodotti frequentando corsi di formazione e seminari sui prodotti che consentono loro di trasmettere tali conoscenze anche ai clienti finali e ai potenziali consumatori. In questo modo si raggiunge la necessaria fidelizzazione dei clienti.

1.5

Il piano di remunerazione si basa sui principi dell'onestà e integrità. Fornisce a ogni singola persona disponibile ad attuarlo correttamente le stesse opportunità di creare un'attività di successo. In tal senso il successo o fallimento economico di un FBO dipende in primo luogo dall'impegno personale dello stesso. L'obiettivo principale del piano di remunerazione è di promuovere la vendita dei prodotti Forever a vantaggio di tutti gli FBO, convincendo i clienti finali della qualità e dell'utilità dei prodotti Forever. A tale scopo il piano di remunerazione crea per ogni singolo FBO gli stimoli per formare e assistere un proprio team con l'aiuto del quale è possibile raggiungere volumi di vendita superiori e ottenere una crescente penetrazione del mercato.

1.6

Le condizioni quadro per l'attività degli FBO si evincono dalla domanda di ammissione come FBO controfirmata dagli FBO nonché dalle presenti direttive aziendali. Le presenti direttive aziendali sono a loro volta composte dal piano di remunerazione (vedi punti da 7 a 20) e dalle regole generali valide per l'attività di FBO (vedi punti da 1 a 6 e da 21 a 33).

2. DEFINIZIONI

2.1

FBO ATTIVO (STATO ATTIVO)

Un FBO è considerato attivo se in un mese civile gli sono accreditati almeno 4 Case Credit (unità di compensazione, «CC») come volume di vendita personale, tenendo conto del fatto che deve avere acquistato personalmente almeno 1 CC. Lo stato attivo di un FBO viene riconfermato ogni mese civile ex novo.

2.2

VOLUMI DI VENDITA CONFERMATI

I volumi di vendita confermati sono le vendite per le quali Forever ha incassato il prezzo d'acquisto da parte del rispettivo acquirente.

2.3

FBO

(FOREVER BUSINESS OWNER, IMPRENDITORE FOREVER)

Un FBO è una persona fisica maggiorenne con piena capacità giuridica che oltre al consumo personale desidera promuovere la vendita di prodotti Forever.

2.4

CONIUGI

Il coniuge di un FBO che lo desidera, può svolgere l'attività di FBO solo facendosi iscrivere dal suo coniuge o dallo sponsor dello stesso.

2.5

PREZZO D'ACQUISTO (WHOLESALE PRICE)

Un FBO riceve il 30 % di sconto sul prezzo raccomandato per il cliente finale dopo aver acquistato personalmente una volta, nell'arco di due mesi civili consecutivi, prodotti Forever del valore complessivo di 2 CC.

2.6

CLIENTE FINALE

Un cliente finale è una persona che acquista i prodotti Forever per uso personale senza essere al contempo un FBO.

2.7

PAESE DI RESIDENZA

Il paese di residenza di un FBO è il paese in cui ha il suo domicilio principale segnalato alla Forever.

2.8

MANAGER DI 1^a GENERAZIONE

I Manager di 1^a generazione sono Manager sponsorizzati direttamente dal rispettivo FBO.

2.9

MANAGER DI 2^a GENERAZIONE

I Manager di 2^a generazione sono Manager sponsorizzati direttamente dai Manager di 1^a generazione dell'FBO.

2.10

MANAGER DI 3^a GENERAZIONE

I Manager di 3^a generazione sono Manager sponsorizzati direttamente dai Manager di 2^a generazione dell'FBO.

2.11

NEO-FBO

Un Neo-FBO è un FBO che non ha ancora raggiunto lo stato di Assistant Supervisor. Un Neo-FBO non è autorizzato a sponsorizzare.

2.12

MARGINE DI UN NEO-FBO

Il margine di un Neo-FBO corrisponde al 15 % di sconto sul prezzo raccomandato per il cliente finale.

2.13

REGOLAMENTO DI 6 MESI PER NEO-FBO

Il rapporto contrattuale con un Neo-FBO che non acquista prodotti nell'arco di 6 mesi civili consecutivi, termina automaticamente.

2.14

VOLUMI DI VENDITA NON-MANAGER

I volumi di vendita Non-Manager sono quelli raggiunti da una downline nella quale non è presente un Manager (indipendentemente dal fatto che tale Manager sia attivo).

2.15

MARGINE DI ACQUISTO PERSONALE

Il margine di acquisto personale è un margine sui volumi di vendita personali confermati degli FBO (5–18 % in base alla posizione raggiunta nel piano di remunerazione) nonché sui volumi di vendita dei nuovi FBO sponsorizzati personalmente dai nuovi FBO.

2.16

VOLUME DI VENDITA PERSONALE

Per volume di vendita personale s'intendono i CC acquistati personalmente dagli FBO oppure dai loro Neo-FBO di 1^a generazione.

2.17

GEM MANAGER

«Gem Manager» è l'iperonimo di un Manager a partire dallo stato Sapphire Manager.

2.18

RECOGNIZED MANAGER

Un Recognized Manager è un Manager che ha soddisfatto i criteri di qualifica previsti al punto 10.10.

2.19

SPONSOR

Lo sponsor di un FBO è chi nella prima domanda di ammissione come FBO accettata da Forever viene nominato sponsor di un FBO.

2.20

SPONSORED MANAGER

Sponsored Manager sono Manager di 1^a generazione di FBO che non sono né Inherited Manager né Transferred Manager e che sono stati sponsorizzati direttamente da un FBO oppure sono almeno considerati Manager direttamente sponsorizzati ai sensi del piano di remunerazione.

2.21

PROVVIGIONE SUL TEAM

La provvigione sul team è una provvigione su tutti i volumi di vendita di gruppo confermati dagli Assistant Supervisor, Supervisor e Assistant Manager personalmente sponsorizzati da un FBO.

2.22

UNRECOGNIZED MANAGER

Gli Unrecognized Manager sono tutti i Manager che non sono Recognized Manager.

2.23

CASE CREDIT

Un Case Credit (unità di compensazione, «CC») è un'unità di misura assegnata ai prodotti Forever. A ogni prodotto Forever è assegnato un determinato valore CC. Nel piano di remunerazione è stabilito in che modo e a quali condizioni sono attribuiti o accreditati i CC agli FBO e di quale numero di CC necessitano gli FBO, di volta in volta, per ottenere promozioni, provvigioni, qualifiche, premi ecc.

2.24

REGOLAMENTO DI 36 MESI

Il rapporto contrattuale con un FBO che non acquista prodotti nell'arco di 36 mesi civili consecutivi termina automaticamente.

3. SIGNIFICATO DELLE PRESENTI DIRETTIVE AZIENDALI

3.1

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.

3.2

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.

3.3

Gli FBO si impegnano a familiarizzare con le presenti direttive aziendali.

3.4

Con la presentazione della domanda di ammissione come FBO il richiedente s'impegna a rispettare le presenti direttive aziendali come espressamente previsto della domanda. Quest'obbligo viene riconfermato con ogni singolo ordine di prodotti Forever.

4. AMMISSIONE COME FBO, NON TRASFERIBILITÀ DELL'ATTIVITÀ

4.1

Un FBO è autorizzato a lavorare come tale se

- ha compilato a regola d'arte e firmato un modulo di richiesta di ammissione come FBO e
- la sua domanda di ammissione come FBO è stata accettata ovvero controfirmata 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.

4.2

L'attività di FBO non è trasferibile. Le attività di FBO possono essere trasferite a terzi solo in seguito a un'eredità o a disposizioni testamentarie, laddove previsto nelle presenti direttive aziendali.

4.3

Forever si riserva il diritto di respingere domande di ammissione come FBO a propria discrezione e senza alcuna motivazione.

4.4

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

5. POSIZIONE GIURIDICA DEGLI IMPRENDITORI FOREVER

5.1

Tutti gli FBO sono imprenditori autonomi e indipendenti. Svolgono la loro attività nell'ambito del contratto per FBO (composto dalla domanda 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 lavoratore né un rappresentante commerciale o intermediario di Forever. Non esistono né obiettivi di vendita né obblighi di acquisto. 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 si abbia assunti.

5.2

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 (p. es. l'apertura di una partita IVA, qualora necessario, o l'iscrizione dei suoi lavoratori presso l'ente previdenziale, 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 la previdenza sociale degli FBO.

5.3

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.

5.4

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.

6. PRINCIPI DI CONFORMITÀ DEL NETWORK MARKETING/FOREVER TEAM

6.1

I prodotti Forever vengono distribuiti esclusivamente nell'ambito del Network Marketing/Forever Team Marketing. Si tratta di un'attività basata sulla raccomandazione, consulenza e assistenza dei clienti finali e degli FBO nell'ambito del proprio ambiente personale (face to face). Ciò vale in particolare per la pubblicità e la distribuzione. I prodotti di Forever possono essere presentati e/o venduti dagli FBO, nel quadro normativo e in modo revocabile, anche durante feste, manifestazioni e presentazioni, a domicilio e in rete. Il Forever Team Marketing non prevede l'offerta o la pubblicizzazione dei prodotti Forever e dei materiali di marketing di Forever nei seguenti ambienti:

- a) negli spazi commerciali pubblici, nei negozi al dettaglio o all'ingrosso (p. es. in esercizi commerciali come supermercati, stazioni di servizio, erboristerie, negozi di fiori),
- b) nelle trattorie o nei ristoranti accessibili a tutti,
- c) ai mercati, ai mercatini dell'usato o alle fiere (per fiere brevi di meno di una settimana Forever può autorizzare casi eccezionali),
- d) agli stand di informazione e simili,
- e) nelle farmacie, nei negozi di prodotti naturali ed ecologici, nelle drogherie,
- f) nell'ambito della vendita per corrispondenza,
- g) nelle piattaforme Internet/di commercio elettronico, p. es. nei negozi online propri, su eBay, Amazon o simili, tranne nei casi in cui si tratti di negozi online messi a disposizione da Forever.

6.2

Sono esclusi dalle suddette limitazioni gli FBO che forniscono ai loro clienti servizi con i prodotti Forever; questi FBO sono autorizzati a vendere i prodotti Forever negli spazi commerciali nei quali eseguono i loro servizi; in tal caso gli FBO possono segnalare o pubblicizzare i prodotti Forever o la loro attività di FBO tramite segnaletiche, premesso che si tratti di materiale pubblicitario che può essere rimosso rapidamente in ogni momento (per esempio: poster, piloni ecc.).

Rientrano tra i suddetti spazi commerciali p. es.:

- a) centri fitness/palestre, centri estetici,
- b) centri di benessere e saloni di bellezza,
- c) centri massaggi, compresi i centri di riflessologia plantare,
- d) studi pedologici,
- e) solarium,
- f) saloni di parrucchieri,
- g) studi di fisioterapia,
- h) studi di consulenti sanitari e nutrizionali riconosciuti dallo stato,
- i) studi chiropratici.

Qualora un FBO gestisca un esercizio gastronomico, è autorizzato a proporre e servire i prodotti Forever in porzioni nel suo esercizio.

6.3

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.

6.4

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.

6.5

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.

6.6

Nell'ambito della sua attività all'FBO è vietato violare i diritti di Forever, dei suoi FBO, di aziende associate o di altri terzi, importunare terzi o violare in altro modo la legge vigente. In particolare, l'FBO non è autorizzato a fornire informazioni errate o fuorvianti sui prodotti Forever o sul sistema di distribuzione. Nell'ambito della sua attività di vendita e di promozione l'FBO fornirà solo informazioni sui prodotti dell'assortimento Forever e sul sistema di distribuzione Forever il cui contenuto corrisponda alle prescrizioni riportate nei materiali pubblicitari e informativi di Forever. Sono altresì vietati l'uso improprio o azioni illecite come p. es. l'uso di messaggi pubblicitari non autorizzati o ingannevoli (p. es. promesse di guarigione o affermazioni illecite sugli effetti curativi dei prodotti).

6.7

L'FBO non è autorizzato a rendere accessibili a terzi le previsioni sul guadagno di un FBO senza previo consenso scritto da parte di Forever. La diffusione di stime fuorvianti sul guadagno o sul potenziale di guadagno di un FBO è severamente vietata. Tali stime devono sempre essere conservative e veritiere. Il successo finanziario di un FBO dipende esclusivamente dall'impegno personale che riversa nell'attività Forever. A tale proposito riveste un ruolo importante soprattutto l'intensità e la qualità della formazione e dell'assistenza che fornisce alla sua downline.

6.8

I seguenti comportamenti sono severamente vietati per tutti gli FBO e comportano l'immediata rescissione straordinaria e senza preavviso del contratto FBO:

- a) la registrazione effettiva o tentata come FBO da parte di una persona che non abbia espressamente acconsentito alla stessa mediante la propria firma sulla domanda di ammissione come FBO;
- b) la registrazione effettiva o tentata come FBO di una persona malintenzionata;
- c) la registrazione effettiva o tentata come FBO o come cliente di una persona fittizia (non esistente) come FBO o cliente.
- d) qualsiasi registrazione multipla effettiva o tentata, trasparente o velata.

6.9

L'FBO è tenuto a identificarsi nella sua attività commerciale come FBO autonomo e indipendente di Forever. La carta intestata, i biglietti da visita, le scritte sui veicoli nonché gli inserti, i materiali pubblicitari e simili di un FBO devono lasciare intendere in modo univoco che si tratti di un FBO autonomo e indipendente e che questo non sia un agente di commercio o un altro rappresentante di Forever o di un'azienda associata (p. es. «Imprenditore autonomo Forever»).

PARTE 2: PIANO DI REMUNERAZIONE

7. PRINCIPI DELLA SPONSORIZZAZIONE

7.1

Il piano di remunerazione crea gli stimoli per promuovere la vendita dei prodotti Forever e formare una struttura di distribuzione («downline»). Ogni FBO a partire dal livello di Assistant Supervisor è autorizzato (ma non obbligato) a sponsorizzare altri FBO.

- a) Un nuovo FBO non riceve provvigioni e non è autorizzato a sponsorizzare altri FBO fino a quando raggiunge il livello di Assistant Supervisor
- b) Gli FBO con livello di Neo-FBO il cui contratto è in essere da almeno due mesi pieni e che non hanno ancora raggiunto il livello di Assistant Supervisor, sono autorizzati a cambiare lo sponsor.
- c) Vale solo per contratti stipulati prima del 01.09.2017: Con il cambio dello sponsor il Neo-FBO perde la sua downline formata fino a quel momento nonché i CC accumulati e a lui accreditabili, e ai fini degli Incentive è considerato Neo-FBO sponsorizzato.
- d) Il rapporto contrattuale con un Neo-FBO che non acquista prodotti nell'arco di 6 mesi civili consecutivi termina automaticamente e l'FBO è autorizzato a farsi sponsorizzare da un nuovo sponsor.

7.2

Salvo nei casi espressamente previsti, gli FBO non possono cambiare né direttamente né indirettamente i loro sponsor. Qualora pervengano alla Forever domande di questa natura, Forever controllerà solamente la domanda pervenuta per prima e non considererà in nessun caso le domande successive.

7.3

Il trasferimento di un'attività FBO è in contrasto con le presenti direttive aziendali. Il trasferimento di un'attività FBO è nullo tranne che nei casi di successione oppure in

presenza di un'apposita autorizzazione scritta da parte di Forever.

7.4

Nel caso in cui un FBO ammesso da almeno 12 mesi, nel corso dei 12 mesi precedenti

- non abbia acquistato i prodotti Forever,
- non abbia ricevuto pagamenti da Forever e
- non abbia sponsorizzato un FBO,

può essere risponsorizzato e cambiando anche lo sponsor. La premessa in tal senso è che assicuri in modo credibile a Forever di aver soddisfatto le suddette premesse, di aver presentato a Forever una nuova domanda di ammissione come FBO debitamente compilata e che Forever dia il proprio consenso alla risponsorizzazione dell'FBO.

Gli FBO risponsorizzati in questo modo iniziano sotto il loro nuovo sponsor nella posizione di Neo-FBO con il margine conseguente.

7.4.1

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 7.4.

7.5

Regolamento di 36 mesi

- a) Il rapporto contrattuale con un FBO che non acquista prodotti nell'arco di 36 mesi civili consecutivi termina automaticamente.
- b) Un FBO il cui contratto è stato rescisso in seguito al regolamento di 36 mesi può farsi risponsorizzare, ma non ha diritto né alla sua posizione precedentemente acquisita nel piano di remunerazione né alla sua downline.

7.6

Un'attività FBO può essere costituita solo a nome proprio e gestita a nome e per conto proprio. Forever è autorizzata cessare un'attività di FBO costituita o gestita in violazione della suddetta disposizione mediante rescissione per giusta causa e a ricalcolare e adattare i CC accumulati, i bonus pagati o gli incentivi concessi in relazione a questa attività FBO. Forever si riserva il diritto di richiedere all'FBO il risarcimento danni e il rimborso delle spese e/o di rescindere il contratto in via straordinaria ed eventualmente senza preavviso, in base alla gravità della violazione.

7.7

All'FBO non spetta alcun diritto di protezione territoriale; lo stesso vale per la partecipazione a fiere, mercati e ad altre manifestazioni esterne.

8. SPONSORING INTERNAZIONALE

8.1

Nel caso in cui un FBO sponsorizzi altri FBO in un paese diverso da quello di residenza («estero»), lo sponsoring avviene all'estero secondo le direttive aziendali, le leggi vigenti e il diritto applicabile alle direttive aziendali straniere.

Esempio: se un FBO originariamente sponsorizzato in Svizzera desidera svolgere la sua attività anche negli USA, per la sua attività negli USA saranno applicate le direttive aziendali e leggi valide negli USA, mentre per la sua attività in Svizzera continuano ad essere applicate le presenti direttive aziendali.

8.2

Forever offre agli FBO la possibilità di ampliare la propria attività in tutti i paesi nei quali Forever abbia aperto ufficialmente una filiale (cosiddetto «sponsoring internazionale»).

8.3

La premessa dello sponsoring internazionale è che l'FBO compili una domanda di abilitazione allo sponsoring internazionale e lo invii a Forever per posta, fax o e-mail. La domanda deve contenere il nome, l'indirizzo e il numero ID dell'FBO richiedente. La richiesta deve essere datata e firmata. Se Forever ha accettato la richiesta e i dati sono stati inseriti nella sua banca dati, entro 24 ore appaiono l'FBO e gli FBO ad esso associati («upline») nella/nelle banca/che dati straniera/e. Il numero ID dell'FBO del paese di residenza vale in tutti i paesi in cui un FBO attiva lo sponsoring internazionale.

8.4

L'FBO inizia all'estero automaticamente nella posizione del piano di remunerazione rispettivamente raggiunto in quel momento nel suo paese di residenza.

8.5

Qualora un FBO si qualifichi, in un paese, con i CC necessari al raggiungimento di un nuovo livello secondo il piano di remunerazione, tale qualifica verrà visualizzata in tutti gli altri paesi a partire dal mese successivo alla qualifica. Qualora un FBO si qualifichi con i CC combinati di diversi paesi, la visualizzazione del nuovo livello avverrà, in tutti i paesi, il 15 del mese successivo alla qualifica.

8.6

Gli FBO che soddisfino, nel paese di residenza, i requisiti minimi mensili per il mantenimento dello stato attivo (4 CC), nel mese successivo saranno esonerati dai requisiti minimi mensili necessari per la qualifica per la provvigione sul team per l'estero.

8.7

Un FBO si qualifica per una provvigione straniera, premesso che sia attivo, il 15 del mese successivo a quello in cui il gruppo dell'FBO è stato attivo all'estero.

8.8

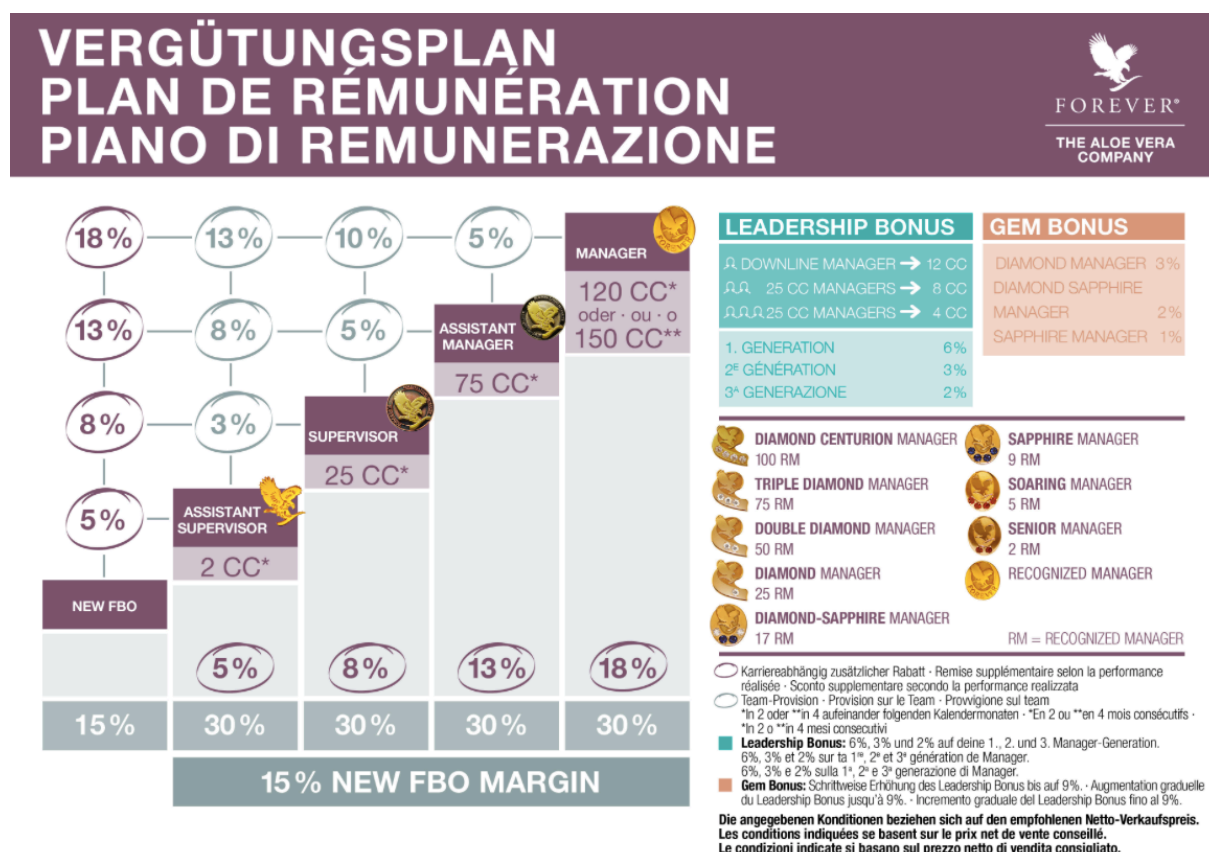
La qualifica per il Leadership Bonus nel paese di residenza qualifica un Leadership Manager per il Leadership Bonus il mese successivo anche in tutti gli altri paesi in cui ha effettuato lo sponsoring internazionale.

Esempio: Qualora un Manager si qualifichi per il Leadership Bonus a gennaio nel suo paese di residenza, nel mese di febbraio riceverà il Leadership Bonus anche all'estero.

9. CALCOLO E PAGAMENTO DELLE PROVVIGIONI E DEI MARGINI

9.1

Nel caso della sponsorizzazione di altri FBO, l'FBO riceve provvigioni aggiuntive sui volumi di vendite realizzati dallo stesso e dalla sua downline alle condizioni qui di seguito riportate:



9.1.1

I Neo-FBO non ricevono provvigioni.

9.1.2

Assistant Supervisor (2 CC) ricevono

- il 5 % di margine personale su tutti i volumi di vendita personali confermati.

9.1.3

Supervisor (25 CC) ricevono

- il 3 % di provvigione sul team su tutti i volumi di vendita confermati degli Assistant Supervisor personalmente sponsorizzati e sui volumi di vendita di gruppo confermati nonché
- l'8 % di margine personale su tutti i volumi di vendita personali confermati.

9.1.4

Assistant Manager (75 CC) ricevono

- il 5 % di provvigione sul team su tutti i volumi di vendita confermati dei Supervisor personalmente sponsorizzati e sui volumi di vendita di gruppo confermati,

- l'8 % di provvigione sul team su tutti i volumi di vendita confermati degli Assistant Supervisor personalmente sponsorizzati e sui volumi di vendita di gruppo confermati nonché
- il 13 % di margine personale su tutti i volumi di vendita personali confermati.

9.1.5

Manager (120 CC) ricevono

- il 5 % di provvigione sul team su tutti i volumi di vendita confermati degli Assistant Manager personalmente sponsorizzati e sui volumi di vendita confermati del gruppo,
- il 10 % di provvigione sul team su tutti i volumi di vendita confermati dei Supervisor personalmente sponsorizzati e dei volumi di vendita confermati del gruppo,
- il 13 % di provvigione sul team su tutti i volumi di vendita confermati degli Assistant Supervisor personalmente sponsorizzati e sui volumi di vendita confermati del gruppo nonché
- il 18 % di margine personale su tutti i volumi di vendita personali confermati.

9.2

I fatturati determinanti ai fini del calcolo dei margini e delle provvigioni sopracitati vengono calcolati in base ai prezzi di vendita netti dei prodotti Forever raccomandati nel tariffario rispettivamente valido. I volumi di vendita determinanti degli FBO vengono riportati nel riepilogo mensile dei bonus. Il calcolo dei bonus spettanti agli FBO avviene anche in base alla posizione degli FBO all'interno del piano di remunerazione.

9.3

Tutti gli FBO ricevono per gli acquisti dei loro Neo-FBO direttamente sponsorizzati il profitto sui Neo-FBO (prezzo di vendita detratto il margine nel Neo-FBO detratto il prezzo d'acquisto)

Esempio: Se un Assistant Supervisor raggiunge, in un mese o in due mesi civili consecutivi, un volume di vendita personale confermato pari a 30 CC, riceve per i primi 25 CC il 5 % di margine personale e per i restanti 5 CC l'8 % di margine personale.

Esempio: Se un Assistant Supervisor raggiunge in un mese un volume di vendita confermato per esempio di 150 CC, supera tutti i livelli del piano di remunerazione. A questo punto riceve per i primi 25 CC il 5 % di margine personale. Da 26 a 75 CC riceve l'8 % di margine personale come Supervisor. Da 76 a 120 CC gli viene accreditato il 13 % di margine personale come Assistant Manager. Al raggiungimento di 120 CC questo FBO diventa Manager e riceve per i restanti 30 CC il 18 % di margine personale. I CC gli vengono accreditati per l'ammontare pieno. Nel caso in cui questi CC vengano raggiunti anche dai FBO presenti nella downline, vale la provvigione sul team riportata nel piano di remunerazione.

9.4

Il volume di vendita personale di un Neo-FBO viene imputato al suo sponsor diretto come volume di vendita personale.

9.5

Solo gli FBO (Supervisor, Assistant Manager e Manager) che soddisfano tutti gli altri

requisiti del piano di remunerazione hanno diritto alla provvigione sul team raggiunta dalla loro downline.

9.6

Gli FBO al livello di Assistant Supervisor, Supervisor o Assistant Manager non ricevono una provvigione sul team per gli FBO della loro downline che hanno raggiunto la stessa posizione. Tuttavia i CC provenienti da questi FBO saranno considerati ai fini delle qualificazioni.

9.7

Il margine personale sui volumi di vendita confermati di un Neo-FBO viene pagato allo sponsor dello stesso. Inoltre, i CC del Neo-FBO è accreditato sia al Neo-FBO che allo sponsor dello stesso come volume di vendita personale confermato.

I margini sono corrisposti tramite bonifico bancario nel mese successivo al mese in cui è maturato il diritto al margine.

10.QUALIFICA E PROMOZIONE (CARRIERA)

10.1

I CC necessari per diventare Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager o Manager possono essere acquisiti rispettivamente in due mesi civili consecutivi. La promozione avviene nel momento in cui è stato raggiunto un numero di CC sufficienti per raggiungere la posizione successiva.

10.2

I CC possono essere acquisiti con l'acquisto di prodotti Forever da parte degli FBO stessi oppure dagli FBO della sua downline.

10.3

Una volta che un FBO raggiunge una determinata posizione la mantiene; non è necessaria un'ulteriore qualifica. Ciò non vale nel caso in cui l'attività di FBO venga cessata oppure l'FBO si lasci sponsorizzare nuovamente.

10.4

Una volta cessata un'attività di FBO per qualsiasi motivo giuridico, un'eventuale nuova domanda di ammissione come FBO sarà valutata e/o accettata da Forever al più presto 1 anno dopo la cessazione dell'attività di FBO.

10.5

Ciascun FBO rimane subordinato al suo sponsor nella struttura di vendita, a prescindere dalla posizione che raggiunge.

10.6

Un nuovo FBO che acquista entro due mesi civili consecutivi prodotti Forever per un valore complessivo di 2 CC, viene promosso ad Assistant Supervisor.

10.7

Un FBO viene promosso a Supervisor se nell'arco di due mesi civili consecutivi gli vengono accreditati complessivamente 25 CC.

10.8

Un FBO viene promosso ad Assistant Manager, se nell'arco di due mesi civili consecutivi gli vengono accreditati 75 CC.

10.9

Un FBO viene promosso a Manager se nell'arco di uno o due mesi civili consecutivi gli vengono accreditati complessivamente 120 CC oppure se nell'arco di tre o quattro mesi civili realizza 150 CC.

10.10

I CC necessari per il raggiungimento del livello di Supervisor, Assistant Manager e Manager possono essere realizzati e combinati sia nel paese di residenza che all'estero.

10.11

Un FBO si qualifica come Recognized Manager e riceve una spilla d'oro per Manager se soddisfa le seguenti premesse:

- la downline creata dall'FBO ed egli stesso raggiungono nell'arco di uno o due mesi civili consecutivi un volume di vendita confermato pari a 120 CC personali e Non-Manager oppure, in alternativa, 150 CC nell'arco di tre o quattro mesi
- l'FBO è attivo in tutti i mesi in questione (se la qualifica avviene in due mesi, l'FBO deve essere attivo in entrambi i mesi di qualificazione, e se la qualifica avviene in quattro mesi, l'attività è richiesta durante tali quattro mesi) e
- durante i mesi in questione nessun altro FBO della sua downline raggiunge la qualifica di Manager.

Nel caso in cui anche un altro FBO della stessa downline raggiunga la qualifica di Manager, l'FBO ottiene la qualifica di Recognized Manager se soddisfa le seguenti premesse:

- L'FBO in questione è attivo nel mese o nei due, tre o quattro mesi consecutivi in questione e
- L'FBO e le downline create dallo stesso raggiungono nell'ultimo mese di qualificazione almeno 25 CC personali e Non-Manager confermati, tenendo presente che vengono calcolati solo i volumi di vendita confermati della downline che sono stati raggiunti nella parte della downline non assegnabile all'FBO promosso a Manager nello stesso mese.

10.12

Supervisor, Assistant Manager e Manager che non sono attivi, nel mese in questione non ricevono la provvigione sul volume di vendita del gruppo. Tale provvigione sarà versata al prossimo FBO attivo dell'upline. A sua volta, la provvigione degli FBO non attivi, sarà versata al prossimo FBO attivo dell'upline, e così via. Gli FBO che non si qualificano per le provvigioni si possono riquilibrare come FBO attivi nel mese successivo, ma non con effetto retroattivo.

10.13

Tutti i CC sono calcolati sulla base di un mese civile.

10.14

Un Unrecognized Manager può qualificarsi come Recognized Manager

soddisfacendo i seguenti criteri:

- deve essere attivo con 4 CC personali.
- deve raggiungere in uno due mesi civili consecutivi un volume di vendita confermato di 120 CC personali e Non-Manager o, in alternativa, 150 CC in tre o quattro mesi. In tal senso, al fine della riqualifica come Recognized Manager, non vengono calcolati i CC che sono stati utilizzati nell'ultimo mese prima della qualificazione come Unrecognized Manager per la promozione da parte di un Manager della downline se la nuova qualifica avviene nel mese successivo.
- Dal momento in cui l'Unrecognized Manager raggiunge 120 o 150 CC sui volumi di vendita personali o di gruppo confermati che non vengono assegnati ad altri Manager, gli saranno accreditati il Leadership Bonus e i Leadership CC realizzati dopo questa data, premesso che sia qualificato come Leadership Manager.

11. LEADERSHIP BONUS (BONUS PER DIRIGENTI)

11.1

Dopo il raggiungimento del livello di Recognized Manager, un FBO è tenuto ad aiutare le sue downline a raggiungere il successo con l'attività di FBO. Un Recognized Manager sarà promosso a Leadership Manager se forma un Manager nella sua propria downline e potrà qualificarsi per il Leadership Bonus se gli saranno accreditati almeno 12 CC come volume di vendita personale e Non-Manager confermato.

11.2

Al Recognized Manager all'interno della cui downline siano presenti Manager sarà riconosciuto il seguente Leadership Bonus:

- bonus del 6 % su tutti i volumi di vendita confermati dei Manager della downline di 1^a generazione e sui volumi di vendita del loro gruppo;
- bonus del 3 % su tutti volumi di vendita confermati dei Manager della downline di 2^a generazione e sui volumi di vendita del loro gruppo;
- bonus del 2 % su tutti i volumi di vendita confermati dei Manager della downline di 3^a generazione e sui volumi di vendita del loro gruppo.

11.3

Il Leadership Bonus (6 %, 3 %, 2 %) e i Leadership CC (40 %, 20 %, 10 %) di un Manager che non si qualifica per il Leadership Bonus saranno assegnati al prossimo Manager qualificato per il Leadership Bonus della sua upline.

11.4

Per un Recognized Manager attivo la quantità di CC necessaria per l'ottenimento del Leadership Bonus sarà ridotta a 8 CC mensili se in due delle sue linee è presente rispettivamente un Recognized Manager attivo al quale sono accreditati rispettivamente almeno 25 CC al mese. Inoltre, per un Recognized Manager attivo la quantità mensile di CC necessaria per ricevere il Leadership Bonus sarà ridotta a 4 CC se in tre delle sue linee è presente rispettivamente un Recognized Manager attivo al quale sono assegnabili rispettivamente almeno 25 CC al mese.

11.5

Ai fini della riduzione della quantità minima di CC a 12, 8 o 4 CC saranno considerate tutte le linee di un Recognized Manager attivo che presentino volumi di vendita di

almeno 25 CC al mese.

11.6

Nel caso in cui un Recognized Manager non sia attivo per un periodo di 3 mesi civili consecutivi, non gli spetta nessun Leadership Bonus. Può riqualificarsi per il programma di Leadership Bonus essendo attivo in 3 mesi consecutivi e raggiungendo mensilmente nel suo paese di residenza almeno 12 CC con volumi di vendita personali o Non-Manager. A partire dal quarto mese potrà nuovamente ricevere il Leadership Bonus.

11.7

Regolamento di 12 mesi per Leadership

Un Manager che non si qualifica per il Leadership Bonus nell'arco di 12 mesi civili consecutivi perde definitivamente tutte le sue linee di Downline Manager. In tal caso queste linee diventano Inherited Manager di 1^a generazione assegnate al prossimo Manager qualificato per il Leadership Bonus della loro upline. Se un Manager non si qualifica per il Leadership Bonus nell'arco di 11 mesi consecutivi può utilizzare il mese successivo (12° mese) come primo mese di una fase di riqualificazione trimestrale per non perdere le sue linee di Downline Manager.

12. EAGLE MANAGER

12.1

a) Lo stato di Eagle Manager deve essere riconquistato ogni anno dopo la qualifica di Recognized Manager nel periodo di qualificazione da inizio maggio a fine aprile dell'anno successivo secondo le seguenti premesse:

1. L'FBO è attivo ogni mese e si qualifica per il Leadership Bonus anche se non ha nessun Manager nella sua downline. I CC realizzati nei mesi in cui non percepisce il Leadership Bonus non saranno conteggiati.
2. Volumi di vendita confermati di almeno 720 CC di cui almeno 100 CC sono attribuibili alle nuove downline personalmente sponsorizzate.
3. Realizzazione personale di almeno 2 nuove linee di Supervisor.
4. Supporto all'organizzazione di manifestazioni locali e regionali.

b) A partire dallo stato di Senior Manager è necessaria la presenza di altri Eagle Manager nella downline per raggiungere lo stato di Eagle Manager. Il numero di Eagle Manager necessari si basa sulla posizione di Manager raggiunta 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. Centurion-Diamond Manager: 45 Downline Eagle Manager

Un Gem Manager (Sapphire Manager e oltre) può qualificarsi come Eagle

Manager a un livello inferiore (esempio: un Diamond Manager con 6 Eagle Manager nella sua downline si qualifica come Sapphire Eagle Manager).

- c) Tutti i requisiti di qualifica degli FBO che si qualificano come Eagle Manager devono essere soddisfatti nello stesso paese. Sono esclusi i 100 CC Non-Manager delle nuove linee, i due Supervisor e le condizioni per i Downline Eagle Manager.
- d) Gli FBO risponsorizzati rientrano nelle nuove downline personalmente sponsorizzate e nei requisiti per i nuovi Supervisor.
- e) Fino a 100 CC dei volumi di vendita di nuovi Non-Manager esteri possono essere conteggiati al fine del raggiungimento dei 720 CC totali.
- f) Nel caso in cui un FBO raggiunga il livello di Manager durante il periodo di qualificazione, vale:
 - 1. Ciascun Neo-FBO sponsorizzato nell'arco del mese iniziale rientra nelle nuove condizioni CC per il periodo di qualifica corrente del programma Eagle Manager.
 - 2. I requisiti per diventare Eagle Manager non saranno ridotti pro rata temporis: dopo il raggiungimento del livello di Manager serviranno comunque 720 CC complessivi, 100 nuovi CC e 2 nuovi Supervisor.
- g) Qualora un FBO raggiungesse tutte le condizioni di cui sopra, sarà promosso a Eagle Manager e potrà partecipare al viaggio Incentive dell'Eagle Manager Retreat annuale. Il viaggio comprende:
 - 1. Biglietti d'aereo per 2 persone e 3 pernottamenti in albergo.
 - 2. Invito all'esclusivo Eagle Manager Training.
 - 3. Ingresso libero a tutte le manifestazioni dell'Eagle Manager Retreat.

13. INCENTIVE PER SENIOR MANAGER E SOARING MANAGER

13.1

Un FBO che promuove 2 Manager di 1^a generazione a Recognized Manager, diventa Senior Manager. Gli sarà consegnata una spilla da Manager con due pietre preziose.

13.2

Un Manager che promuove 5 Manager di 1^a generazione a Recognized Manager, diventa Soaring Manager e gli sarà consegnata una spilla da Manager con quattro pietre preziose. Per i Soaring Manager con cinque Manager attivi di 1^a generazione i CC necessari per qualificarsi al programma Earned Incentive saranno ridotti di 40 CC per il livello Incentive 1, di 50 CC per il livello 2 e di 60 CC per il livello 3.

14. QUALIFICA PER GEM MANAGER

14.1

SAPPHIRE MANAGER

Il Manager la cui downline in un mese annovera 9 Recognized Manager di 1^a generazione, avanza al livello di Sapphire Manager. Inoltre, al Sapphire Manager sarà consegnata una spilla d'oro con quattro zaffiri. La spilla sarà consegnata soltanto durante un Success Day o un altro incontro ufficiale Forever da parte di un rappresentante autorizzato. Inoltre, il Sapphire Manager verrà premiato con un viaggio di 4 giorni (3 pernottamenti) in una destinazione turistica a sua scelta.

14.2

DIAMOND SAPPHIRE MANAGER

Il Manager la cui downline in un mese annovera 17 Recognized Manager di 1^a generazione, diventano Diamond Sapphire Manager e ricevono una spilla d'oro con due diamanti e due zaffiri. Inoltre l'FBO riceverà una scultura di bronzo dal design particolare. La spilla gli sarà consegnata solo durante un Success Day o un altro incontro ufficiale Forever da parte di un rappresentante autorizzato. Inoltre, il Diamond Sapphire Manager sarà premiato con un viaggio di 5 giorni (4 pernottamenti) in una destinazione turistica di lusso a sua scelta.

14.3

DIAMOND MANAGER

Il Manager la cui Downline in un mese annovera 25 o più Recognized Manager di 1^a generazione attivi diventano Diamond Manager e ricevono una spilla d'oro con un diamante grande. Inoltre l'FBO riceverà le seguenti prestazioni:

- Riceve un anello di diamanti finemente lavorato.
- Forever rinuncia ai requisiti dei quantitativi minimi per la partecipazione al programma Earned Incentive e per il calcolo dei bonus di volume, premesso che nella downline dell'FBO siano presenti almeno 25 Recognized Manager di 1^a generazione attivi.
- Riceve un viaggio di una settimana in una destinazione turistica di lusso a sua scelta.

14.4

DOUBLE DIAMOND MANAGER

Il Manager nella cui downline sono presenti 50 Recognized Manager di 1^a generazione vengono promossi a Double Diamond Manager. Inoltre, l'FBO riceverà le seguenti prestazioni:

- Riceve una spilla d'oro dal design particolare con due diamanti grandi.
- Riceve un viaggio gratuito di 10 giorni in una destinazione turistica di lusso a sua scelta.
- Riceve una penna stilografica esclusiva rivestita di diamanti.

14.5

TRIPLE DIAMOND MANAGER

Il Manager nella cui downline sono presenti 75 Recognized Manager di 1^a generazione vengono promossi a Triple Diamond Manager. Inoltre, l'FBO riceverà le seguenti prestazioni:

- Riceve una spilla d'oro dal design particolare con tre diamanti grandi.
- Riceve un viaggio del mondo gratuito di 14 giorni.
- Riceve un orologio esclusivo con monogramma (scelta ed esecuzione a discrezione di Forever).
- Riceve una scultura di bronzo a edizione limitata (scelta ed esecuzione a discrezione di Forever).

14.6

DIAMOND CENTURION MANAGER

Il Manager nella cui downline sono presenti 100 Recognized Manager di 1^a generazione vengono promossi a Diamond Centurion Manager. Ricevono una spilla d'oro particolarmente disegnata con quattro diamanti grandi.

15. GEM BONUS

I Gem Manager qualificati per il Leadership Bonus possono qualificarsi anche per il Gem Bonus secondo i seguenti criteri:

15.1

I Gem Manager la cui downline in un mese civile annovera 9 o più Manager attivi di 1^a generazione oppure 9 downline sponsorizzate separatamente ciascuna con un Manager che abbia generato almeno 25 CC, ricevono per il mese in questione un ulteriore 1 % sui volumi di vendite di gruppo confermati dei Manager di 1°, 2°, e 3^a generazione della loro downline (7 %, 4 %, 3 %); in tal senso non contano come Sponsored Manager gli Inherited Manager, Transferred Manager o Unrecognized Manager.

15.2

I Gem Manager la cui downline in un mese civile annovera 17 o più Manager attivi di 1^a generazione oppure 17 downline sponsorizzate separatamente con rispettivamente un Manager che abbia generato almeno 25 CC, ricevono per il mese in questione un ulteriore 2 % sui volumi di vendite di gruppo confermati dei Manager di 1°, 2°, e 3^a generazione della loro downline (8 %, 5 %, 4 %).

15.3

I Gem Manager la cui downline in un mese civile annovera 25 o più Manager attivi di 1^a generazione oppure 25 downline sponsorizzate separatamente con un Manager ciascuna che abbia generato almeno 25 CC, ricevono per il mese in questione un ulteriore 3 % sui volumi di vendite di gruppo confermati dei Manager di 1°, 2°, e 3^a generazione della loro downline (9 %, 6 %, 5 %).

15.4

Ai fini del calcolo del Gem Bonus il fatturato di un Transferred Manager viene considerato solo se quest'ultimo si è qualificato come Recognized Manager nel paese di residenza del Gem Manager.

15.5

Nel caso di uno sponsoring internazionale di FBO, il Gem Bonus sarà conteggiato separatamente per ogni paese in base all'attività dei Manager nel rispettivo paese. Per qualificarsi per il Gem Bonus è quindi necessario comprovare per il mese in questione che la downline del rispettivo paese abbia registrato il numero necessario di Manager di 1^a generazione oppure il numero necessario di downline sponsorizzate separatamente con rispettivamente un Manager che nel mese precedente abbia generato almeno 25 CC complessivi.

16. PROGRAMMA EARNED INCENTIVE (Forever2Drive)

16.1

Tutti i programmi Incentive di Forever puntano a promuovere l'attività commerciale secondo i principi del Forever Team Marketing. Ciò vale in particolar modo per la

sponsorizzazione di Neo-FBO e per l'acquisto dei prodotti Forever solo nei quantitativi standard e rivendibili. I CC validi per un Incentive (cosiddetti CC di qualificazione) e gli Incentive stessi non sono trasferibili e sono concessi solo a chi si qualifica nel rispetto delle direttive aziendali e del piano di remunerazione.

16.2

Sostanzialmente tutti gli FBO attivi possono partecipare al programma Earned Incentive. I Manager, tuttavia, possono partecipare soltanto se Recognized Manager.

16.3

Gli FBO devono utilizzare il bonus raggiunto nell'ambito del programma Earned Incentive per l'acquisto, il leasing o il noleggio di un oggetto (p. es. un'automobile, un negozio, un ufficio ecc.) a nome proprio.

16.4

Nel programma Earned Incentive esistono 3 livelli:

- Livello Incentive 1: Forever versa fino a EUR 400,00 (Svizzera: CHF 600,00) mensili per un periodo massimo di 36 mesi.
- Livello Incentive 2: Forever versa fino a EUR 600,00 (CHF 900,00) mensili per un periodo massimo di 36 mesi.
- Livello Incentive 3: Forever versa fino a EUR 800,00 (CHF 1.200,00) mensili per un periodo massimo di 36 mesi.

16.5

La qualificazione avviene in 3 mesi civili consecutivi.

16.6

I criteri per la qualificazione si evincono dalla tabella seguente:

mese	livello 1	livello 2	livello 3
	CC complessivi	CC complessivi	CC complessivi
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

16.7

Il numero di CC conseguiti nel terzo mese dovrà essere mantenuto o incrementato. Se il volume di CC di un FBO nel mese successivo alla qualifica scende sotto la soglia del rispettivo terzo mese, la somma che Forever verserà sarà calcolata sulla base di EUR 2,66 (Svizzera: CHF 4,00) per ogni CC di volume di gruppo del rispettivo FBO.

16.8

Se i CC complessivi scendono sotto la soglia di 50 CC al mese, il bonus Incentive per il mese in questione non sarà versato. Se nei mesi successivi i CC del rispettivo FBO tornano a superare i 50 CC, il bonus Incentive sarà corrisposto secondo quanto stabilito al punto 16.7.

16.9

I CC raggiunti dai gruppi si basano sui CC di gruppo raggiunti personalmente più il 40 % dei CC di gruppo dei Manager di 1^a generazione più il 20 % dei CC di gruppo per ogni gruppo di Manager di 2^a generazione, più il 10 % dei CC di gruppo per ogni gruppo di Manager di 3^a generazione.

16.10

Tutti i Manager la cui Downline registra nel terzo mese di qualifica e in tutti i mesi successivi (quindi durante il periodo di 36 mesi del programma Earned Incentive-) 5 Recognized Manager di 1^a generazione attivi, hanno bisogno di soli 110, 175 o 240 CC per il terzo mese di qualifica per raggiungere il livello Incentive 1, 2 o 3. Per rispettivamente 5 Recognized Manager di 1^a generazione attivi aggiuntivi nel terzo mese di qualificazione e in tutti i mesi successivi (quindi durante i 36 mesi di durata del programma Earned Incentive) i CC da raggiungere per il livello Incentive 1 vengono ridotti di altri 40 CC, per il livello 2 di 50 CC e per il livello 3 di 60 CC. Non appena la downline di un Manager registra in un mese 25 o più Recognized Manager di 1^a generazione attivi, il numero di CC necessario per la qualifica per quel mese viene azzerato.

16.11

Allo scadere del terzo mese di qualificazione per il programma Earned Incentive, un FBO può iniziare immediatamente a qualificarsi per il prossimo livello Incentive già a partire dal mese successivo.

Esempio: un FBO si qualifica a gennaio, febbraio e marzo per il livello Incentive 1. Questi potrà qualificarsi per il livello Incentive 2 o 3 già ad aprile.

16.12

Alla scadenza dei tre anni, un FBO può riqualeificarsi per il programma Earned Incentive secondo i suddetti criteri. Questa nuova qualificazione può già avvenire durante tre mesi civili consecutivi all'interno degli ultimi sei mesi del periodo di 36 mesi in scadenza.

17. CHAIRMAN'S BONUS

17.01

(a) Requisiti di base per tutti i livelli di qualifica

I seguenti requisiti devono essere soddisfatti tutti nel paese di residenza o nel paese in cui l'FBO intende qualificarsi. Non è possibile sommare più paesi.

1. Stato di Recognized Manager attivo con almeno 4 CC mensili durante l'intero periodo di qualificazione. Se un FBO si qualifica come Recognized Manager durante il periodo di qualificazione, dovrà essere attivo ogni mese del periodo di qualificazione restante.
2. Qualificazione per il Leadership Bonus durante l'intero periodo di qualificazione. Se un FBO si qualifica come Recognized Manager durante il periodo di qualificazione, per il periodo di qualificazione restante dovrà qualificarsi ogni mese per il Leadership Bonus.
3. I seguenti requisiti possono essere soddisfatti in ogni paese partecipante al Chairman's Bonus:
 - Qualificazione per il programma Earned Incentive
 - Nessun ordine successivo nel caso in cui il 75 % dell'ordine precedente di prodotti Forever non sia ancora stato venduto o consumato

- Rispetto del contenuto delle direttive aziendali e del piano di remunerazione nonché partecipazione a manifestazioni regionali (p. es. Success Day)
- 4. La partecipazione al Chairman's Bonus presuppone l'autorizzazione da parte del Consiglio di amministrazione di Forever.

(b) Chairman's Bonus Manager livello 1

Oltre alle premesse di base, devono essere soddisfatti nel paese in cui un FBO intende qualificarsi per il Chairman's Bonus, i seguenti requisiti:

1. 700 CC personali e Non-Manager nel periodo di qualificazione dopo il raggiungimento dello stato di Recognized Manager.
2. Dei 700 CC almeno 150 CC devono essere raggiunti da nuovi FBO sponsorizzati. Questi 150 CC possono essere sommati da tutti i paesi. I nuovi CC raggiunti al di fuori del paese di qualificazione non vengono considerati nel calcolo delle quote Incentive.
3. I restanti CC personali e Non-Manager devono essere raggiunti nel paese di qualificazione.
4. I criteri seguenti sono opzionali (una delle due opzioni deve essere raggiunta):

Un Recognized Manager nel paese di qualificazione che dopo la sua qualificazione di Recognized Manager abbia raggiunto, nel periodo di qualificazione, almeno 600 CC di gruppo.

Oppure:

Un Downline Chairman's Bonus Manager in un paese partecipante al Chairman's Bonus.

5. I CC del Downline Chairman's Bonus Manager non vengono considerati nel calcolo delle quote Incentive.
6. Per un Manager da 600 CC contano solo i CC raggiunti nei mesi in cui è attivo.
7. Gli FBO risponsorizzati contano per tutti i requisiti di livello 1.

(c) Chairman's Bonus Manager livello 2

Oltre alle premesse di base devono essere soddisfatti nel paese in cui un FBO intende qualificarsi per il Chairman's Bonus i seguenti requisiti:

1. 600 CC personali e Non-Manager nel periodo di qualificazione dopo il raggiungimento dello stato di Recognized Manager.
2. Sui 600 CC almeno 100 CC devono essere raggiunti da nuovi FBO sponsorizzati. Questi 100 CC possono essere sommati da tutti i paesi. I nuovi CC raggiunti al di fuori del paese di qualificazione non vengono considerati nel calcolo delle quote Incentive.
3. I restanti CC personali e Non-Manager-CC devono essere raggiunti nel paese di residenza o nel paese di qualificazione.
4. Tre Downline Chairman's Bonus Manager in un paese partecipante al Chairman's Bonus. Questi devono provenire da linee separate.
5. Gli FBO risponsorizzati contano per tutti i requisiti di livello 2.

d) Chairman's Bonus Manager livello 3

Oltre alle premesse di base devono essere soddisfatti nel paese in cui un FBO intende qualificarsi per il Chairman's Bonus i seguenti requisiti:

1. 500 personali e Non-Manager nel periodo di qualificazione restante dopo il

raggiungimento dello stato di Recognized Manager.

2. Sui 500 CC, 100 devono essere raggiunti da nuovi FBO. Questi 100 CC possono essere sommati da tutti i paesi. I nuovi CC raggiunti al di fuori del paese di qualificazione non vengono considerati nel calcolo delle quote Incentive.
3. I restanti CC personali e Non-Manager devono essere raggiunti nel paese di residenza o nel paese di qualificazione.
4. Sei Downline Chairman's Bonus Manager in un paese partecipante al Chairman's Bonus. Questi devono provenire da linee diverse.
5. Gli FBO risponsorizzati contano per tutti i requisiti del livello 3.

e) Calcolo del Chairman's Bonus

1. Viene stabilito un paniere di bonus globale che viene suddiviso come segue:
 - a) La metà è suddivisa tra i qualificanti del livello 1.
 - b) Un terzo è suddiviso tra i qualificanti del livello 2.
 - c) Un sesto è suddiviso tra i qualificanti del livello 3.
2. Ad ogni FBO qualificato viene accreditata una quota Incentive per ogni CC acquisito nel suo paese di qualificazione. I nuovi CC acquisiti fuori dal paese di qualificazione non contano ai fini del calcolo. Inoltre, riceve le quote di Incentive dei Chairman's Bonus Manager della sua linea per ogni paese partecipante al Chairman's Bonus.
3. Il paniere di bonus di tutti i livelli viene diviso per il numero complessivo di quote Incentive di tutti gli FBO che si sono qualificati per la suddivisione del rispettivo fattore bonus, al fine di rilevare il fattore bonus. Il fattore bonus viene moltiplicato per le quote Incentive individuali del qualificante al fine di rilevare l'ammontare del Chairman's Bonus.

f) Chairman's Bonus Global Rally

Nel caso in cui gli FBO non si qualificano per il Global Rally con almeno 1500 CC, essi parteciperanno al Global Rally in quanto qualificati del Chairman's Bonus. Questo viaggio per due persone comprende come minimo:

1. Viaggio in aereo, vitto per 5 giorni e alloggio per 4 notti
2. Una diaria pari a USD 250,00
3. Un supplemento per un ammontare pari a USD 200,00 per le attività a pagamento offerte in loco.

18. GLOBAL RALLY

18.01

- a) Gli FBO che hanno raggiunto almeno 1.500 CC dal 1° gennaio al 31 dicembre dello stesso anno, sono autorizzati a partecipare al Global Rally insieme a una persona di accompagnamento. Il Manager potrà conoscere la direzione di FLP International e parteciperà al Rally e ai diversi workshop e training motivazionali.
- b) Per raggiungere i 1.500 CC necessari per partecipare al Global Rally, un FBO può combinare i CC raggiunti nei paesi in cui svolge attività. Rientra nella responsabilità dell'FBO specificare entro il 31 gennaio i CC raggiunti in altri paesi della centrale Forever nel paese in cui risiede.
- c) I CC Non-Manager realizzati in un mese in cui un FBO non è attivo non contano ai fini della qualifica per la Global Rally. Nel caso di un mancato raggiungimento dello stato attivo valgono i CC personali e i CC dei nuovi FBO. Inoltre, non valgono i Leadership-CC che vengono generati in un mese nel quale un FBO non è

qualificato per il Leadership-Bonus.

d) Un FBO che si qualifica tramite il suo volume di gruppo e nell'ambito della Global Rally ha diritto alle seguenti prestazioni. Ogni qualificante che partecipa riceve pasti organizzati dalla ditta o una diaria corrispondente al suo livello di qualifica.

I. Qualificanti per Chairman's Bonus (sotto i 1.500 CC)

- a) Volo e vitto per 5 giorni e alloggio per 4 notti
- b) Denaro per piccole spese pari a USD 250,00
- c) Supplemento pari a USD 200,00 per le attività a pagamento offerte in loco

II. 1.500 Case Credit

- a) Volo e vitto per 6 giorni e alloggio per 4 notti
- b) Denaro per piccole spese pari a USD 500,00
- c) Supplemento pari a USD 300,00 per le attività a pagamento offerte in loco

III. 2.500 Case Credit

- a) Volo e vitto per 8 giorni e alloggio per 7 notti
- b) Denaro per piccole spese pari a USD 1.000,00
- c) Supplemento pari a USD 500,00 per le attività a pagamento offerte in loco

IV. 5.000 Case Credit

- a) Volo e vitto per 9 giorni e alloggio per 8 notti
- b) Denaro per piccole spese pari a USD 2.000,00
- c) Supplemento pari a USD 500,00 per le attività a pagamento offerte in loco
- d) Acquisto di prodotti in loco nel settore VIP

V. 7.500 Case Credit

- a) Volo e vitto per 9 giorni e alloggio per 8 notti
- b) Denaro per piccole spese pari a USD 3.000,00
- c) Supplemento pari a USD 600,00 per le attività a pagamento offerte in loco
- d) Acquisto di prodotti in loco nel settore VIP

VI. 10.000 Case Credit

- a) Volo di prima classe e vitto per 9 giorni e alloggio per 8 notti
- b) Denaro per piccole spese pari a USD 3.000,00
- c) Supplemento pari a USD 600,00 per le attività a pagamento offerte in loco
- d) Acquisto di prodotti in loco nel settore VIP

VII. 12.500 Case Credit

- a) Volo di prima classe e vitto per 9 giorni e alloggio per 8 notti
- b) Denaro per piccole spese pari a USD 12.500,00
- c) Supplemento pari a USD 200,00 per le attività a pagamento offerte in loco
- d) Acquisto di prodotti in loco nel settore VIP

19. GLOBAL LEADERSHIP TEAM (GLT)

- a) Hanno diritto a partecipare al GLT Summit gli FBO che dopo la loro qualifica di Recognized Manager hanno raggiunto in un anno civile almeno 7.500 CC.
- b) Manager autorizzati a partecipare al GLT Summit vengono invitati a un raduno globale esclusivo e ricevono il premio GLT Summit al Global Rally.
- c) I Manager autorizzati devono essere presenti al Global Rally per ricevere il premio

20. INHERITED MANAGER, TRANSFERRED MANAGER

20.1

INHERITED MANAGER

- (a) Nel caso in cui un Manager si licenzi o venga licenziato da Forever, la sua intera downline viene promossa direttamente fino al livello sotto l'attuale sponsor del Manager uscente e rimane nell'ordine gerarchico valido fino a quel momento.
- (b) Qualora il Manager uscente sia un Sponsored Recognized Manager e nella sua organizzazione siano presenti altri Recognized Manager di 1^a generazione, questi Manager di 1^a generazione del nuovo sponsor nominato sono considerati Inherited Manager. Uno di questi Manager può anche essere promosso Sponsored Manager in sostituzione del Manager uscente da parte dello sponsor.
- (c) Ai fini della qualifica e della promozione gli Inherited Manager non vengono considerati e quindi anche i CC loro assegnabili non vengono considerati ai fini della qualificazione per il Gem-Bonus, della riduzione dei requisiti CC nell'ambito del programma Earend-Incentiv, del raggiungimento dello stato di Gem- Manager e di altri programmi o bonus.

20.2

TRANSFERRED MANAGER

Un Manager straniero che sponsorizza FBO a livello internazionale, fuori dal suo paese di residenza vale come Transferred Manager.

Ai fini della qualifica e della promozione di un FBO a livello nazionale i CC assegnabili a un Transferred Manager all'estero non vengono considerati ai fini della qualifica per il Gem-Bonus, della riduzione dei requisiti CC nell'ambito del programma Earend Incentive, al raggiungimento dello status di Gem Manager e per altri programmi o bonus.

20.3

RIQUALIFICAZIONE DI UN INHERITED O TRANSFERRED MANAGER

Un Inherited Manager o Transferred Manager può riqualficarsi come Sponsored Manager se soddisfa i seguenti criteri:

- Deve raggiungere in un mese o in due mesi civili consecutivi un volume di vendita personale e Non-Manager confermato di 120 CC.
- Deve essere attivo con 4 CC personali attivi nel mese in cui raggiunge i 120 CC.
- Se intende qualificarsi fuori dal suo paese di residenza deve raggiungere lo stato di FBO attivo nel suo paese di residenza oppure nel paese nel quale intende raggiungere lo stato di Sponsored Manager.

PARTE 3: REGOLE GENERALI PER L'ATTIVITÀ DI FBO

21. PROCEDURE DI ORDINAZIONE, CONSEGNA DI PRODOTTI FOREVER ALLO SCOPO DELLA RIVENDITA

21.1

Tutti gli FBO possono ordinare direttamente alla Forever. Tutti gli FBO del livello di Neo-FBO pagano per gli ordini emessi il prezzo riservato ai Neo-FBO. Sono tenuti a specificare su tutti i moduli di ordinazioni se il rispettivo ordine è destinato al fabbisogno personale (come consumatore) oppure alla rivendita (come imprenditore).

21.2

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).

21.3

Forever accetta solo ordinativi 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.

21.4

Gli FBO possono ordinare i prodotti Forever compilando il modulo di ordinazione previsto e inoltrandolo alla sede centrale di Forever. L'inoltro può avvenire per fax o per posta. Vengono accettati anche ordini telefonici, premesso che sia stata specificata una delle suddette modalità di pagamento (escluso il pagamento in contanti). Gli ordini possono essere emessi anche tramite Internet.

21.5

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 di Forever o inviati per Internet con la prova dell'avvenuto pagamento entro la fine dell'ultimo giorno del rispettivo mese. Tutti gli ordinativi devono essere pervenuti alla Forever e pagati entro le ore 23.59 dell'ultimo giorno del rispettivo mese.

21.6

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.

21.7

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.

22. GARANZIA DI SODDISFAZIONE, RESPONSABILITÀ PER VIZI DELLA COSA

22.1

GARANZIA DI SODDISFAZIONE

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 nell’ambito della garanzia di soddisfazione deve essere stato acquistato presso Forever all’interno dei 12 mesi precedenti il reso.

Qualora siano soddisfatte le suddette condizioni, all’FBO viene consegnato lo stesso prodotto Forever nella confezione originale per la rivendita al cliente finale.

- b) In presenza di restituzioni dei prodotti Forever ripetute oltre la misura ammissibile, Forever si riserva il diritto di rescindere il contratto dell’FBO.
- c) Forever non conserva i prodotti restituiti secondo la suddetta garanzia di soddisfazione; l’immagazzinamento non è possibile. I prodotti Forever che vengono restituiti ingiustificatamente, saranno rispediti indietro solo su esplicita richiesta e a spese del cliente finale o del rispettivo FBO. Altrimenti vengono distrutti.
- d) Gli FBO sono tenuti a offrire ai loro clienti finali una garanzia di soddisfazione e a rimborsare al cliente finale il prezzo d’acquisto su richiesta dello stesso. Nel caso in cui il cliente finale restituisca all’FBO un prodotto Forever conformemente alla garanzia di soddisfazione, l’FBO è autorizzato a restituire il prodotto a Forever allegando la relativa documentazione e riceverà un prodotto sostitutivo premesso che siano soddisfatti i requisiti di cui al punto 22.1 (a).

22.2

CONDIZIONI DI CONSEGNA PER L’ACQUISTO DI MERCI ALLO SCOPO DELLA RIVENDITA

- a) 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 dei tempi di consegna presuppone l’adempimento tempestivo e conforme dell’obbligo di collaborazione degli FBO in quanto ordinanti.
- b) 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.
- c) 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.

22.3

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

- a) 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.
- b) 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 a 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.
- c) 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.
- d) Forever si obbliga 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 %.

22.4

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

- a) Tutte le forniture devono essere controllate immediatamente dopo il ricevimento per verificarne la completezza, correttezza e assenza di difetti. Eventuali variazioni delle condizioni e dei quantitativi devono essere immediatamente segnalate a Forever. Nel caso in cui l'FBO riceva le forniture per posta, al momento della presa in consegna deve anche controllare la presenza di danni esterni.
- b) Qualora l'FBO non segnali l'incompletezza della fornitura o difetti evidenti a Forever per iscritto entro due settimane dal ricevimento della fornitura (determinante è la data di invio della segnalazione), il reclamo delle suddette inadempienze è escluso (termine di esclusione). Reclami che pervengono successivamente non possono più essere considerati.
- c) Al momento della presa in consegna di pacchi occorre controllare se il pacco presenta danneggiamenti esterni. Qualora il pacco sia danneggiato esternamente, l'FBO deve rifiutarne l'accettazione. In questo caso il pacco viene rispedito a

Forever. Dopo il ricevimento di questa spedizione, Forever provvede immediatamente alla nuova fornitura dei rispettivi prodotti Forever. Qualora il pacco sia solo leggermente danneggiato o il difetto della merce fornita non sia riconoscibile 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 22.2 (b).

23. DURATA, RESCISSIONE, CESSAZIONE DELL'ATTIVITÀ DEGLI FBO

23.1

DURATA, 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.
- b) La rescissione dell'attività di FBO necessita della forma scritta al fine della sua validità.
- c) Vale solo per contratti antecedenti il 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.

23.2

RESCISSIONE STRAORDINARIA

- a) In caso di violazione dei regolamenti del contratto FBO in un primo tempo Forever invia una diffida (vedi punto 32) riservandosi l'applicazione del regolamento di cui al punto b) e pretende dall'FBO 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.
- b) 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:
 - 1. La violazione dei punti 27 da 1 a 3 e 28 delle direttive aziendali
 - 2. La pubblicazione, il riferimento a oppure la rivelazione dei nomi degli FBO nelle brochure di altre aziende di vendita diretta o in altri documenti o altre pubblicazioni
 - 3. 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.
 - 4. 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.
 - 5. La dichiarazione errata dei quantitativi di prodotti Forever venduti o consumati in violazione del punto 6.5 o 21.7.
 - 6. Qualsiasi violazione del contratto FBO, comprese le seguenti direttive aziendali oppure della legislazione vigente, che sia così grave da rendere impossibile per

Forever la continuazione del rapporto contrattuale con l’FBO considerando gli interessi di entrambe le parti.

7. 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;
 8. 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.
- c) Il diritto di rescissione straordinaria rimane fatti salvi altri diritti.

23.3

EFFETTI GIURIDICI DELLA RESCISSIONE

- a) 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 Incentive. 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 5.1 delle presenti direttive aziendali non ha obblighi relativi ai minimi di fatturato o di ordinazione e di conseguenza non è un rappresentante commerciale ai sensi del Codice di commercio.
- b) In caso di rescissione straordinaria da parte di Forever, l’FBO è tenuto a restituire tutti i bonus, gli Incentive e tutte le altre prestazioni che ha ricevuto dopo la data di entrata in vigore della rescissione. 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.
- c) I domini che contengono interamente o parzialmente un marchio, una denominazione commerciale o una titolazione di Forever con dicitura identica, simile o abbreviata, non possono più essere utilizzati al termine del contratto, e devono essere restituiti alla Forever previa sollecitazione dietro pagamento dei costi relativi al trasferimento del dominio.

23.4

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 (vedi punto 6.5 o 21.7). 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. In tal senso

Forever applica un'adeguata commissione.

- 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) 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.
- d) 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.

24. TRATTAMENTO DELLE ATTIVITÀ DI FBO GESTITE DA CONIUGI O CONVIVENTI IN CASO DI DIVORZIO O SEPARAZIONE

(vale solo per i contratti antecedenti il 17. 3. 2015)

In caso di divorzio o di scioglimento di un'unione civile, i coniugi divorziati o i conviventi separati devono comunicare a Forever entro un termine di tre (3) mesi dal divorzio o dalla separazione oppure dallo scioglimento dell'unione civile, quale dei coniugi divorziati o dei conviventi separati continua a svolgere l'attività di FBO. L'attività FBO non può essere ripartita tra i coniugi divorziati o dai conviventi separati. L'attuale downline dell'attività di FBO in questione può essere assunta solo da una persona fisica maggiorenne. L'altro coniuge divorziato o convivente separato può formare la sua downline personale. Premesso che la posizione iniziale non può essere collocata al di sopra della posizione di un Manager, il coniuge inizia nella posizione del piano di remunerazione che è stata raggiunta insieme al coniuge o convivente. Il coniuge o convivente che forma la nuova downline vale per lo sponsor come "Inherited Manager" fino alla nuova qualifica.

25. SUBENTRO NELL'ATTIVITÀ DI FBO IN CASO DI MORTE

25.1

In caso di decesso di un FBO, da provare mediante presentazione di un certificato di morte, l'attività di FBO passa all'erede o al legatario nominato dal testatore secondo le premesse riportate nei seguenti punti da 25.2 a 25.6.

25.2

L'FBO è tenuto a trasferire la sua attività nell'ambito di una disposizione testamentaria a un singolo erede oppure nell'ambito di un lascito a un terzo. L'erede o legatario può essere solo una persona fisica. In questo caso, accettando l'eredità l'erede subentra a pieno titolo nella posizione giuridica del testatore risultante

dall'attività di FBO al momento del decesso fatto salvo il punto 25.6. Accettando il lascito, il legatario ha nei confronti degli eredi un diritto di trasferimento del contratto a suo nome. Premesso l'adempimento di questo diritto da parte del o degli eredi, subentra a pieno titolo nella posizione giuridica del testatore risultante dall'attività fatto salvo il punto 25.6. Forever acconsente fin da ora al subentro nel contratto da parte del legatario.

25.3

La gestione di un'attività di FBO da parte di più eredi o legatari è esclusa. Nel momento in cui subentrano più persone (eredi o legatari) nel contratto FBO, il contratto FBO termina automaticamente senza obbligo di rescissione.

25.4

L'erede o legatario può svolgere l'attività di FBO in prima persona solo nel caso in cui soddisfisi le premesse per la qualifica di FBO. Eredi o legatari minorenni possono agire solo tramite il loro rappresentante legale o tutore legittimo. L'erede o il legatario potrà svolgere l'attività in prima persona una volta raggiunta la maggiore età.

25.5

L'attività del rappresentante legale/tutore dell'erede o legatario è considerata legittima a tutti gli effetti. Per questo motivo, conformemente alle regole generali delle presenti direttive aziendali, l'attività di FBO gestita dall'erede o dal legatario può essere rescissa da Forever in seguito a una violazione contrattuale da parte del rappresentante legale/tutore legittimo.

25.6

Nel caso in cui il testatore abbia raggiunto la posizione di Manager o una posizione superiore, l'erede o il legatario sarà insediato come Manager. La provvigione o il margine e le premesse di qualificazione si basano sempre sulla posizione raggiunta dal testatore nel piano di remunerazione. Tuttavia, ai fini del calcolo della provvigione e delle premesse di qualificazione, i Manager di 1^a generazione di un'attività di FBO acquisita nell'ambito di una eredità o di un lascito sono considerati Inherited Manager. Qualora il testatore detenga una posizione nel piano di remunerazione che sia inferiore alla posizione di Manager, l'erede viene collocato nella posizione raggiunta dal testatore.

26. DIRETTIVE INTERNET

26.1

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 di nuovi 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 sottoposti a un controllo da parte di Forever e potranno essere utilizzati nell'ambito dell'attività di FBO soltanto previa autorizzazione da parte di quest'ultima. 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.
- b) In deroga al punto 6.1, a ogni FBO è concessa la possibilità di vendere prodotti in

Internet tramite un negozio online personalizzato messo a disposizione da parte di Forever (versione di base o professionale). La vendita di prodotti in Internet è ammessa esclusivamente tramite i negozi online messi a disposizione da parte di Forever. I siti Internet dell’FBO di cui al punto 26.1 a) possono essere collegati al negozio online del rispettivo FBO.

- c) La sponsorizzazione di nuovi FBO in rete con firma elettronica o modulo online è ammissibile solo se mediante link dal 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.

26.2

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

26.3

Sono esclusi dal regolamento di cui al punto 26.2 b) i negozi per clienti finali messi a disposizione da parte di Forever (versione di base o professionale) nonché i siti Internet che rispondono a quanto stabilito al punto 26.1 a).

26.4

Nel caso in cui l’FBO pubblicizzi i servizi di Forever in altre piattaforme Internet come le reti sociali (p. es. Facebook), nei blog o nelle chatroom, può sempre utilizzare solo i messaggi pubblicitari ufficiali di Forever. Inoltre, nell’ambito della pubblicizzazione in altre piattaforme Internet l’FBO deve indicare esplicitamente che si tratta di una pubblicità o di una presenza ufficiale di Forever.

26.5

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

27. RISERVATEZZA SULLE INFORMAZIONI CONFIDENZIALI

27.1

L'FBO è tenuto a mantenere la riservatezza su qualsiasi segreto commerciale o aziendale, marchio, diritto di protezione industriale, know-how e altra informazione di carattere tecnico e/o confidenziale che venga messa a sua disposizione o rivelatagli da parte di Forever e/o di terzi su disposizione di Forever e a non usarle per scopi diversi dallo svolgimento della sua attività di FBO, indipendentemente dal fatto che nel caso particolare siano contrassegnate come «confidenziali» o comunque meritevoli di riservatezza. Sono considerate confidenziali anche tutte le informazioni (comprese formule, campioni, programmi, dispositivi, metodi, tecniche o procedure), che ottengono un valore economico effettivo o potenziale per il fatto di non essere di dominio pubblico e dal cui inoltro o utilizzo un terzo può trarre un vantaggio economico. Valgono altresì come confidenziali tutti i dati relativi ai clienti e alle parti contraenti nonché i rapporti sulle downline, le informazioni genealogiche sulle downline e le informazioni sull'organizzazione di vendita delle downline e sulle panoramiche delle provvigioni. Questo obbligo continua a valere anche dopo la fine del contratto FBO.

27.2

Fatto salvo il punto 27.1, l'FBO è autorizzato a usare le informazioni confidenziali nell'ambito dello svolgimento della sua attività, qualora (I) sia necessario al fine dello svolgimento della sua attività di FBO e (II) si limiti a diffonderle solo ad altri FBO.

27.3

L'FBO è autorizzato a divulgare informazioni confidenziali ai collaboratori che non siano FBO solo qualora (I) sia necessario al fine di svolgere la sua attività di FBO e (II) abbia precedentemente obbligato i suoi collaboratori alla riservatezza nell'ambito di quanto ammissibile per legge anche dopo la fine del rapporto lavorativo.

27.4

I suddetti obblighi di riservatezza non si applicano alle informazioni sulle quali l'FBO dimostri mediante prove scritte, che

- (I) era a conoscenza delle rispettive informazioni già prima della rivelazione da parte di Forever o di terzi;
- (II) le rispettive informazioni erano di dominio pubblico già al momento della rivelazione da parte di Forever o sono diventate di dominio pubblico subito dopo per motivi non imputabili allo stesso;
- (III) l'FBO ha ricevuto le rispettive informazioni da parte di un terzo autorizzato alla divulgazione delle stesse nei confronti di terzi, senza essere vincolato dall'obbligo di riservatezza; oppure
- (IV) le rispettive informazioni devono essere divulgate per legge, a patto che l'FBO informi immediatamente Forever circa tale obbligo di rivelazione impegnandosi a divulgare meno informazioni possibili nell'ambito del suo obbligo di rivelazione previsto per legge.

28. OBBLIGO DI FEDELTA', DIVIETO DI RECLUTAMENTO

28.1

In virtù del fatto che l'FBO riceve da Forever accesso ai segreti commerciali e aziendali o ad altre informazioni confidenziali, si impegna per tutta la durata della sua

attività a non compiere o sollecitare azioni il cui scopo o effetto sarebbe quello di indebolire o danneggiare Forever o le downline.

28.2

Del resto l’FBO s’impegna per tutta la durata della sua attività a non indurre altri FBO alla violazione del contratto. Inoltre all’FBO è posto il divieto di violare altri contratti di distribuzione o contratti stipulati con altre ditte le cui clausole sono ancora in vigore attraverso la stipula del contratto con Forever.

28.3

L’FBO non è autorizzato a distribuire prodotti o servizi di altre aziende ad altri FBO e/o ai clienti degli stessi. All’FBO è altresì posto il divieto di vendere o distribuire in altro modo i suoi materiali di marketing o di vendita ad altri FBO.

28.4

Nel caso in cui l’FBO lavori contemporaneamente per diverse aziende o imprese di Network Marketing, è tenuto a svolgere la rispettiva attività (compresa la sua downline) in modo tale da non unirla o mischiarla con l’attività che svolge per l’altra impresa. In particolare l’FBO non può offrire prodotti diversi da quelli di Forever nello stesso momento e nello stesso luogo o nelle immediate vicinanze o nella stessa pagina Internet o Facebook o nelle stesse piattaforme dei social media o di Internet.

28.5

Infine all’FBO è posto il divieto di reclutare o tentare di reclutare altri FBO direttamente o indirettamente o tramite terzi per la distribuzione di prodotti diversi.

29. CAMPAGNE PUBBLICITARIE, DI MARKETING E PROMOZIONALI

29.1

MARCHI REGISTRATI, DENOMINAZIONI COMMERCIALI, MATERIALE PROTETTO DA COPYRIGHT E PUBBLICITÀ

Il nome «Forever Living Products», i marchi figurativi, denominativi e i marchi figurativi/denominativi Forever e altri nomi, denominazioni commerciali e titolazioni utilizzati da Forever, comprese le denominazioni dei prodotti Forever e i contrassegni, sono denominazioni legalmente protette e non possono essere utilizzate dai FBO nei materiali pubblicitari e in altri documenti ufficiali di Forever espressamente messi a disposizione senza previo consenso scritto da parte di Forever. Forever può autorizzare l’FBO a utilizzare determinati marchi conformemente alla direttiva sull’utilizzo dei marchi. È altresì vietata la registrazione di marchi, titolazioni, domini Internet propri oppure di altri diritti di copyright che contengono un marchio, una denominazione di prodotto, una titolazione o denominazioni commerciali di Forever registrati in un altro paese/territorio o protetti in altro modo. Tale divieto vale per simboli o merci sia identici che simili.

29.2

MATERIALE PUBBLICITARIO

a) I materiali pubblicitari, di marketing e promozionali che l’FBO non riceve dalla Forever possono essere da lui utilizzati solo previa autorizzazione scritta da parte di Forever (amministratore) o di un collaboratore autorizzato da Forever.

- b) L’FBO può pubblicizzare i prodotti Forever solo con i materiali pubblicitari, di marketing e promozionali messi a disposizione da Forever e/o i materiali pubblicitari, di marketing e promozionali autorizzati da Forever secondo il precedente punto 29.2 a).
- c) Un FBO è autorizzato a sviluppare strategie di marketing proprie a patto che non violino i diritti di terzi o siano in contrasto con le leggi, le disposizioni o gli statuti vigenti. Salvo previa autorizzazione esplicita da parte di Forever nel caso particolare, è vietato cedere o inoltrare ad altri FBO ausili di vendita o materiali pubblicitari, di marketing o promozionali per la pubblicizzazione dei prodotti Forever. Questo non vale per la cessione o l’inoltro di ausili di vendita o materiali pubblicitari che l’FBO ha acquistato da Forever o che Forever ha espressamente autorizzato.
- d) Tutti i materiali di presentazione, pubblicitari, didattici, video ecc. (comprese diapositive) di Forever sono protetti dal copyright. Non possono essere duplicati, diffusi, resi accessibili al pubblico, modificati o elaborati, né parzialmente né interamente, da parte dell’FBO per scopi che esulino dal diritto di utilizzo previsto contrattualmente, senza previa autorizzazione scritta da parte di Forever.

30. ESCLUSIONE DELLA RESPONSABILITÀ

30.1

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 (p. 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.

30.2 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.

30.3 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.

30.4 Rimangono salve le disposizioni della legge sulla responsabilità del produttore.

31. COMUNICAZIONE/CONTATTI CON LA STAMPA

31.1

Per tutelare al meglio gli interessi dei Manager e degli FBO e per tenerli sempre aggiornati sulle attività di Forever e sui principi aziendali, Forever ha sviluppato un sistema di comunicazione decentralizzato attraverso il quale il rispettivo sponsor informa i suoi FBO. In caso di domande gli FBO devono quindi rivolgersi in primo luogo al loro sponsor. Inoltre, possono informarsi su Internet all’indirizzo www.flp.de, www.flp.at o www.flp.ch.

31.2

Se uno Sponsor non è in grado di fornire all’FBO una risposta oppure può solo

fornire una risposta incompleta, si rivolge direttamente alla sede centrale di Forever al fine di ricevere supporto o istruzioni. Sulla base della comunicazione con la sede centrale di Forever lo sponsor si mette in contatto con l'FBO. Attraverso questo canale di comunicazione (FBO – sponsor – sede centrale di Forever) le informazioni raggiungono direttamente e in modo efficace tutte le persone interessate.

31.3

L'FBO non è autorizzato a rispondere alle domande della stampa su Forever, sui servizi della stessa, il piano di remunerazione o altre prestazioni di Forever. L'FBO è tenuto a inoltrare immediatamente a Forever qualsiasi richiesta della stampa. Inoltre l'FBO è autorizzato a pronunciarsi pubblicamente (p. es. televisione, radio, fori Internet) su Forever, i prodotti e il sistema di distribuzione Forever solo previa autorizzazione scritta da parte di Forever.

32. DIFFIDA, PENALITÀ CONTRATTUALE, RISARCIMENTO DANNI, ESONERO DELLA RESPONSABILITÀ

- (1) In presenza di una prima violazione degli obblighi contrattuali e legali da parte di un FBO, Forever infliggerà una diffida scritta nella quale fisserà il termine di 10 giorni per la cessazione della violazione. L'FBO è tenuto a rimborsare le spese relative alla diffida, in particolare le spese legali.
- (2) Si fa espressamente presente che nel caso di una violazione degli obblighi regolati al punto 6.8 come anche nel caso di una violazione particolarmente grave di uno degli obblighi contrattuali o legali, Forever è autorizzata alla rescissione straordinaria senza previa diffida ma anche ad applicare, a propria discrezione, le misure di cui al punto 32.1 nel caso di una prima violazione. Per l'esercizio dei diritti risultanti dalla violazione del contratto si aggiungono ulteriori spese legali a carico dell'FBO.
- (3) Qualora anche scaduto il termine stabilito nella diffida si ripresentasse la stessa violazione o una violazione analoga o qualora la violazione precedentemente diffidata non sia cessata, Forever applicherà a sua discrezione e con effetto immediato un'adeguata penalità contrattuale che, in caso di controversie dovrà essere confermata da parte del tribunale competente.
- (4) Fatta salva la penalità contrattuale, l'FBO è altresì responsabile per tutti i danni recati a Forever scaturiti dalla violazione contrattuale, salvo nei casi in cui la violazione non sia imputabile all'FBO.
- (5) Su prima richiesta da parte di Forever, l'FBO esonera la stessa dalla responsabilità nel caso di rivendicazione da parte di un terzo di diritti risultanti dalla violazione di un obbligo contrattuale o legale commessa dall'FBO. In particolare l'FBO si impegna ad accollarsi tutti i costi derivanti registrati da Forever, in particolare le spese legali, processuali e di risarcimento danni.

33. RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE DA PARTE DI UN TRIBUNALE ARBITRALE

33.1

Qualora una controversia tra le parti derivante dal contratto FBO o dai prodotti non possa essere risolto mediante trattativa, nell'interesse di una risoluzione possibilmente amichevole, tempestiva ed efficace (con rinuncia al diritto di esecuzione di una procedura giudiziaria) le parti rimandano la controversia a un

tribunale arbitrale della American Arbitration Association (AAA) al fine di introdurre una procedura arbitrale. La procedura arbitrale deve essere eseguita a Maricopa County, Arizona, USA in lingua inglese. Per la procedura arbitrale viene anche applicata la «FLP Dispute Resolution Policy». Il foro competente esclusivo è Maricopa County, Arizona, USA. Questo vale anche nel caso in la FLP Dispute Resolution Policy preveda l'ammissione di un tribunale statale.

34. Codice di condotta professionale

34.1 Preambolo

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.

34.2

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.

34.3

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

34.4

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.

34.5

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.

34.6

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

34.7

Gli FBO istruiscono il loro team circa i principi della buona condotta all'interno del

marketing di raccomandazione.

34.8

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.

34.9

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.

34.10

Ogni singolo FBO è sempre informato sul contenuto della direttiva aziendale e lavora sempre secondo la stessa.

34.11

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

34.12

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 Incentive riportati nella direttiva aziendale.

34.13

Gli FBO invitano i Neo-FBO sponsorizzati a non acquistare più prodotti di quanti siano 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.

34.14

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.

34.15

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 l'azienda al fine di cercare una soluzione costruttiva al problema.

34.16

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.

34.17

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.

34.18.

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

34.19.

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.

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

Forever Living Products Germany GmbH
Freihamer Alle 31, D-81249 München
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 52 235 11 70, Fax +41 52 235 11 71
www.flp.ch, e-mail: info@flp.ch

Versione: settembre 2017