

## **KODEKS ETYCZNY** **dystrybutorów Vision International People Group**

### **Prawa i obowiązki dystrybutorów Vision**

Postanowienia niniejszego rozdziału - to normy zachowania, których powinien przestrzegać każdy dystrybutor. Zasady te są ustanawiane w celu określenia funkcji, obowiązków i praw dystrybutorów we wzajemnych stosunkach, jak również w stosunkach między dystrybutorem i Firmą. Celem zasad jest ponadto stworzenie systemu wzajemnych działań, których podstawą będzie poszanowanie praw każdego dystrybutora i nieograniczanie swobody działań w obrębie jego biznesu.

1. Dystrybutor zobowiązuje się do dbania o dobre imię Firmy przy zachowaniu wszelkich zasad etycznych w duchu współpracy między dystrybutorami.
2. Podstawowym celem działalności firmy Vision jest propagowanie filozofii Wyboru Dobrego Zdrowia oraz kultury zdrowego stylu życia w celu zachowania i poprawy zdrowia społeczeństwa, jak również profilaktyki chorób wynikających z niewłaściwego stylu życia dorosłych i dzieci.
3. Dystrybutor nie powinien na swój sposób interpretować opisów produktów i usług podanych na opakowaniach albo w oficjalnych dokumentach Vision.
4. Dystrybutor ma prawo do reklamowania produktów Vision wyłącznie w sposób, który jest zgodny z zasadami Regulaminu i oficjalnymi dokumentami Firmy.
5. Dystrybutor Vision nie może propagować innych metod uzyskiwania dochodów niż te, które zostały wymienione w oficjalnych dokumentach Firmy.
6. Wszyscy dystrybutorzy zobowiązani są do przestrzegania wszystkich punktów podpisanego przez nich Kontraktu.
7. Każdy dystrybutor jest zobowiązany do utrzymywania przyjaznych stosunków z innymi dystrybutorami Firmy.
8. Dystrybutorzy powinni w miarę możliwości zapobiegać naruszaniu zasad etyki wśród dystrybutorów, informując pracowników Firmy o każdym przypadku niewłaściwego zachowania ze strony innych dystrybutorów.
9. Dystrybutorzy są zobowiązani do prowadzenia działań w taki sposób, by ich działalność nie wykraczała poza ramy prawa i nie wyrządzała szkody dobremu imieniu Firmy oraz jej dystrybutorów.

#### **1. Wskazówki zawodowe**

Dystrybutorzy zobowiązani są do prowadzenia swej działalności z poszanowaniem zasad etycznych i zawodowych służących do utrzymania dobrego imienia Firmy oraz jej dystrybutorów. Zachowanie dystrybutorów nie może wyrządzać szkody wizerunkowi Firmy i negatywnie odbijać się na działalności innych dystrybutorów. Dystrybutorzy powinni zachowywać się kulturalnie i z szacunkiem traktować osoby, z którymi nawiązują kontakty podczas swej pracy. Każdy dystrybutor ponosi osobistą odpowiedzialność za kształtowanie wizerunku firmy Vision. Firma podpisując kontrakt z dystrybutorem, liczy na jego uczciwość i sumienność, zdolność profesjonalnego wykonywania swoich obowiązków i gwarantuje mu także traktowanie ze swojej strony.

#### **2. Prezentacja planu marketingowego VIP**

Dystrybutorzy powinni obiektywnie prezentować potencjalnym dystrybutorom Vision działalność Firmy w ramach Planu Marketingowego. Przed podpisaniem Kontraktu sponsor powinien udzielić kandydatowi wszelkich informacji na temat zasad działania Vision, by umożliwić potencjalnemu dystrybutorowi obiektywną ocenę działalności Firmy.

Zapraszając kandydata na prezentację firmy Vision i jej Planu Marketingowego, dystrybutor powinien poinformować go o tym, że:

- dystrybutor jest niezależny przedsiębiorcą;

- prezentacja jest spotkaniem zapoznawczym, które do niczego nie zobowiązuje;
- prezentacja nie jest przedsięwzięciem służącym do badania rynku konsumenckiego;
- prezentacja jest przedstawieniem działalności i możliwości Firmy.

Dystrybutorzy mogą opowiadać o osiągniętym przez nich poziomie życia jako przykładzie sukcesu swojej działalności, który osiągnęli razem z firmą Vision. Przykładem mogą również służyć wyjazdy turystyczne, zakup samochodu czy nieruchomości i in.

### **3. Przykłady możliwych zarobków**

Podczas prezentacji Planu Marketingowego VIP należy podkreślać brak możliwości zwiększenia własnych dochodów w sposób niezgodny z ustaleniami niniejszego Regulaminu lub innymi oficjalnymi dokumentami Vision. Dystrybutor powinien wyraźnie wskazać na to, że sukces w działalności dystrybutorów zależy wyłącznie od podjętego przez nich wysiłku. Na początku prezentacji dystrybutor może uprzedzić, że wszystkie przykłady są przytaczane wyłącznie jako ilustracja do Planu Marketingowego VIP. Dystrybutor nie powinien wyolbrzymiać możliwych dochodów i twierdzić, że sukces jest gwarantowany. Przykłady należy podawać jedynie w celu zobrazowania sposobu wykorzystania Planu Marketingowego VIP w pracy. Dystrybutor powinien ponadto podkreślić, że powoływanie się na dochody odbywa się wyłącznie w celu lepszego wyjaśnienia.

### **4. Comiesięczne zakupy**

Każdy dystrybutor ma prawo do comiesięcznego minimalnego zakupu przewidzianego przez Vision w celu zachowania kwalifikacji aktywnego dystrybutora i prawa do prowizji pod warunkiem, że sponsorował przynajmniej jednego dystrybutora.

### **5. Międzynarodowe sponsorowanie**

VISION jest firmą działającą na światowym poziomie. Sieci dystrybucyjne Vision istnieją w wielu krajach świata. W miarę wzrostu aktywności Vision za granicą, zwiększają się możliwości każdego dystrybutora polegające na uczestnictwie w prestiżowej działalności międzynarodowej. Dystrybutor ma prawo do prowadzenia swej działalności w dowolnym kraju, w którym działa Vision bądź jedno z jego przedstawicielstw, posiadających prawo realizacji programu marketingu sieciowego - pod warunkiem przestrzegania wymienionych poniżej wymogów oraz ustawodawstwa tego kraju, na terytorium którego dystrybutor prowadzi działalność.

### **6. Dystrybutorzy nie są pracownikami Vision**

Dystrybutor jest osobą samodzielnie prowadzącą działalność przedsiębiorczą niezależnie od Firmy. Dystrybutorzy nie są pracownikami ani personelem Vision i nie mają prawa twierdzić, że są etatowymi pracownikami Firmy. W związku z tym dystrybutorzy nie mogą też umieszczać takiej informacji na swoich wizytówkach ani w żadnej innej dokumentacji. Dystrybutor ponosi odpowiedzialność za zobowiązania i wydatki, związane wyłącznie z rozwojem własnej działalności. Firma nie odpowiada za zobowiązania Dystrybutorów, tak samo jak Dystrybutorzy nie odpowiadają za zobowiązania Firmy.

### **7. Sponsorowanie**

Dystrybutor powinien nie tylko aktywnie zarządzać pracą grup tworzących jego sieć, ale też udzielać im wszelkiego rodzaju wsparcia. Zadaniem sponsora jest dobre przygotowanie swoich dystrybutorów, ponieważ ich biznes jest częścią biznesu sponsorów. Z jednej strony sponsor bezpośrednio kontroluje działalność swojej grupy, a z drugiej strony - pomaga swoim dystrybutorom w organizowaniu ich działalności. Sponsor powinien zatroszczyć się o to, by mieć stały kontakt z dystrybutorami, ponieważ ponosi osobistą odpowiedzialność za przestrzeganie wszystkich ustaleń niniejszego Regulaminu. Sponsor ma prawo instruować swoich sponsorów telefonicznie lub drogą pocztową. Sponsor powinien też omawiać ze swoją grupę wszystkie nowości wprowadzane przez Firmę oraz upewniać się za każdym razem, że dystrybutorzy właściwie interpretują cele innowacji. W przypadku, jeśli dystrybutor nie jest w

stanie organizować własnej grupy lub sprawnie nią zarządzać, może zwrócić się z prośbą o pomoc do innego dystrybutora, który powinien okazać mu wsparcie.

#### **8. Publikacje w mediach, reklama, wykorzystywanie nazw, znaków firmowych i praw autorskich**

Dystrybutorzy nie mają prawa wydawać, prezentować bądź w jakikolwiek inny sposób wykorzystywać materiały, które zawierają lub opisują należące do Vision nazwy, symbole i znaki firmowe bez wcześniejszego uzgodnienia tego rodzaju działań z Firmą. Działalność reklamowa dystrybutorów Vision w środkach masowego przekazu powinna odbywać się zgodnie z zasadami ustanowionymi w Regulaminie „O sposobie prowadzenia działalności reklamowej przez dystrybutorów Vision International People Group w środkach masowego przekazu”, zatwierdzonego przez Radę Dyrektorów Firmy. Wymienione powyżej zasady obowiązują również w stosunku do broszur, folderów, książek i innych materiałów drukowanych, które dystrybutorzy zamierzają wydać w celach reklamowych.

Nazwy i znaki firmowe stanowią własność Firmy i odróżniają jej produkty od produktów innych firm wchodzących na rynek. W związku z tym powinny być skutecznie chronione, by zapobiec ewentualnym przypadkom wprowadzenia w błąd konsumenta.

Produkty Vision cieszą się dużym popytem na rynku. Dlatego też inne firmy mogą usiłować sprzedawać podobne produkty, wykorzystując przy tym nazwy i znaki firmowe Vision International People Group, chronione prawem autorskim. W oparciu o obowiązujące ustawodawstwo firma Vision stara się zapobiegać wykorzystywaniu swoich nazw, emblematów, jak również znaków handlowych i firmowych przez osoby trzecie. Ilekroć nazwy bądź symbole Firmy wykorzystywane są bezprawnie, wyrządzane są Firmie ogromne szkody moralne i materialne. W związku z tym Vision zabrania korzystania w jakikolwiek sposób z nazw, znaków firmowych, emblematów i innych symboli Firmy nawet swoim dystrybutorom, jeśli nie posiadają na to pisemnego zezwolenia Firmy. W przypadku zaistnienia podejrzenia, iż dystrybutor niewłaściwie lub bezprawnie wykorzystuje nazwy i znaki firmowe Vision, będzie poproszony o przesłanie do Firmy wzorca rozpowszechnianych przez niego produktów w celu podjęcia stosownych decyzji w tej kwestii.

Przy wykorzystywaniu nazw i znaków firmowych Vision International People Group w materiałach reklamowych o charakterze ogólnym - zarówno drukowanych, jak i audiowizualnych - należy przede wszystkim kierować się dobrem Firmy. Jak już wspomniano, nazwy i znaki firmowe Vision powinny być chronione przed ich bezprawnym wykorzystaniem przez osoby trzecie. W tej części Regulaminu określone są procedury, których należy przestrzegać w celu zapewnienia zgodnego z prawem wykorzystywania przez dystrybutorów nazw i znaków firmowych Vision International People Group.

W celu zachowania jednolitości stylu firmowego tylko Firma lub jej pełnomocni przedstawiciele mogą ustalać wzorce formularzy, kopert, wizytówek i innych dokumentów zawierających nazwy lub logo Vision. Wizytówki, formularze listowne i in. mogą zawierać wyłącznie następujące informacje:

- nazwę „Vision International People Group”, po której należy dodać wyrażenie „niezależny dystrybutor”;
- imię, nazwisko, adres i numer telefonu dystrybutora.

W przypadku zmiany jakiegokolwiek wzorca Vision informuje o tym wszystkich dystrybutorów. Zgodnie z obowiązującymi zasadami nie wolno upowszechniać ani w ustnej, ani w pisemnej formie w jakiegokolwiek reklamie stwierdzenia o charakterze medycznym, mówiącego o terapeutycznych i leczniczych właściwościach produktów Vision.

Zabrania się wydawania nieprawdziwych uwag dotyczących produktów Vision. Wszystkie opisy produktów powinny być zgodne z ich opisem w oficjalnych drukowanych dokumentach Firmy.

Zabrania się sprzedaży i reklamy produktów Vision w sklepach lub punktach sprzedaży detalicznej, łącznie z salonami piękności i zakładami fryzjerskimi, jak również w aptekach. Dystrybutorzy, którzy złamią zasady „Regulaminu wykorzystywania nazw, zarejestrowanych znaków firmowych Vision lub innych materiałów chronionych prawami autorskimi” mogą podlegać następującym karom:

- pozbawienie prawa wykorzystywania nazw i znaków firmowych Vision;
- żądanie odszkodowania za niewłaściwe wykorzystanie znaków firmowych i symboli Vision;
- rozwiązanie kontraktów z Vision.

Dystrybutor powinien zgłaszać do przedstawicielstwa Vision w tym kraju, w którym prowadzi swą działalność, wszelkie uwagi lub zastrzeżenia czynione ze strony organów władzy.

#### **9. Prowadzenie działalności w innych firmach MLM**

Działalność dystrybutora powinna być prowadzona zgodnie z obowiązującym Regulaminem. Dystrybutor powinien realizować swą działalność ściśle w ramach prawa i zasad społecznych, determinujących jego działalność. W okresie ważności kontraktu dystrybutor zobowiązuje się do niepodejmowania żadnej działalności, która mogłaby być konkurencyjna w stosunku do jego działalności w Vision, a w szczególności - reklamowania i rozpowszechniania produktów innych firm marketingu sieciowego. Dystrybutor nie powinien podejmować żadnej działalności, która byłaby niezgodna z prawem. Zgodnie z postanowieniami niniejszego dokumentu Firma zobowiązuje się do wspierania i współuczestnictwa w rozwoju działalności dystrybutorów, którzy będąc dystrybutorami Vision, uczciwie prezentują na rynku wyłącznie jej produkty i możliwości. W przypadku naruszeń wskazanych wymogów i niewłaściwego zachowania dystrybutora, jak na przykład:

- równoległa działalność w innej firmie marketingu sieciowego;
- rekrutowanie dystrybutorów przez rozpowszechnianie kaset wideo i materiałów drukowanych innej firmy;
- dyskredytacja Firmy i jej liderów;
- rozbijanie sieci dystrybucyjnych;

Firma zastrzega sobie prawo do rozwiązania kontraktu z dystrybutorem lub zawieszenia jego działalności na czas określony (według uznania Firmy).

#### **10. Zmiana sponsora**

Potencjalny dystrybutor wybiera sponsora spośród dystrybutorów Firmy. Kandydat ma prawo do wyboru sponsora przed podpisaniem kontraktu z Vision. W trakcie prowadzenia działalności dystrybutor nie może zmienić sponsora.

#### **11. Przekazanie kontraktu**

Dystrybutor może przekazać podpisany przez siebie kontrakt bliskim krewnym (współmałżonek, dzieci i rodzice). Dystrybutor powinien zwrócić się w tej sprawie z pisemnym zapytaniem do Firmy, dołączając kopię kontraktu, w którym oświadcza o zamiarze przekazania wszelkich praw do swego kontraktu innej osobie. Do oświadczenia należy dołączyć dane osobowe nowego właściciela kontraktu wraz z potwierdzeniem jego zgody na przejęcie kontraktu. Po dokładnym sprawdzeniu przedłożonych dokumentów Firma podejmuje stosowną decyzję. W przypadku przekazania kontraktu członkom rodziny przekazywane są nie tylko prawa, ale i obowiązki dystrybutora. Po przekazaniu kontraktu członkowi rodziny dystrybutor może podpisać nowy kontrakt dopiero po upływie roku.

#### **12. Przerwanie działalności przez dystrybutora**

Dystrybutor ma prawo do przerwania swojej działalności po uprzednim poinformowaniu Firmy o tym fakcie. Przerwanie działalności powoduje utratę wszystkich praw, zniżek i przywilejów, związanych z działalnością w Vision. Dystrybutor powinien złożyć w Firmie pisemne oświadczenie z załączeniem kopii kontraktu i dowodu osobistego. Pracownik Firmy powinien dokładnie sprawdzić tożsamość osoby

zgłaszającej rezygnację, dlatego też niezbędna jest osobista obecność dystrybutora bądź upoważnienie poświadczane notarialnie od osoby, która składa rezygnację z dalszej działalności. Regulamin Firmy surowo zabrania anulowania kontraktów innych dystrybutorów. W przypadku jeśli Firma dowie się o łamaniu tej zasady zastrzega sobie prawo do zastosowania w stosunku do dystrybutora stosownych sankcji. Z chwilą rozwiązania kontraktu dystrybutor zobowiązany jest do zaprzestania swej działalności, jak również do niewykorzystywania nazw i symboli Firmy. Po rozwiązaniu kontraktu dystrybutor może podpisać nowy kontrakt dopiero po upływie roku.

### **13. Kontrakt rodzinny**

Małżonkowie nie mogą podpisywać oddzielnych kontraktów. Małżonkowie zobowiązują się do podpisania jednego kontraktu rodzinnego. Przy czym jeden ze współmałżonków jest głównym właścicielem kontraktu, drugi zaś występuje w charakterze partnera. Dystrybutorzy, którzy zawarli związek małżeński po podpisaniu kontraktu z Vision, mają prawo do zachowania oddzielnych kontraktów, tworząc własne struktury. W przypadku oficjalnego rozwodu, dystrybutor występujący w charakterze partnera, może podpisać nowy kontrakt z Firmą u tego samego sponsora. Każdy taki przypadek jest rozpatrywany przez Firmę indywidualnie. Dystrybutor może dołączyć do kontraktu rodzinnego w charakterze partnera wyłącznie współmałżonka/współmałżonkę.

### **14. Ponowne podpisanie kontraktu**

Każdy nowy dystrybutor zobowiązuje się do podpisania tylko jednego kontraktu z Firmą. Zasady etyczne Firmy surowo zabraniają podpisywania następnego kontraktu w czasie obowiązywania pierwszego. Jeśli Firma się dowie, że dystrybutor podpisał następny kontrakt i sponsoruje potencjalnych dystrybutorów na ten kontrakt, ma prawo zastosować wobec niego następujące sankcje:

- anulować drugi kontrakt;
- połączyć oba kontrakty w jeden (ten, który był podpisany wcześniej) i przenieść grupę oraz zakupy z drugiego kontraktu na pierwszy;
- zawiesić na okres od jednego do kilku miesięcy ważność kontraktu sponsora, który na nowo podpisał dystrybutora;
- zawiesić na okres od jednego do kilku miesięcy ważność kontraktu dystrybutora, który dokonał kolejnego podpisania.

### **15. Dystrybutor i klient**

Podstawową działalnością dystrybutorów Firmy jest propagowanie filozofii Wyboru Dobrego Zdrowia i najważniejszej wartości Firmy - kultury zdrowego stylu życia w celu zachowania i poprawy zdrowia społeczeństwa, jak również profilaktyki chorób wynikających z niewłaściwego stylu życia dorosłych i dzieci.

Propagowanie filozofii i ideologii Firmy jest związane również z rozpowszechnianiem informacji o ochronie zdrowia (materiały drukowane, kasety audio i wideo, prezentacje na płytach CD) oraz różnych czynników pozwalających zachować dobry stan zdrowia, takich jak biologicznie aktywne dodatki do żywności oraz produkty kosmetyczne Firmy. Dystrybutor powinien się zachowywać kulturalnie i taktownie. Prezentacja produktów powinna być pełna i wiarygodna, powinna też zawierać wskazówki dotyczące stosowania produktów oraz wszelkie ostrzeżenia znajdujące się na opakowaniu oraz w dołączonych do produktu materiałach drukowanych, wydanych przez Firmę. W przypadku jeśli klient znajduje się pod opieką medyczną dystrybutor powinien najpierw zasugerować klientowi skonsultowanie się z lekarzem prowadzącym zanim zaproponuje mu zmianę sposobu odżywiania się.

### **16. Środki zapobiegawcze**

Dystrybutor, który się dowie o przypadkach złamania Regulaminu, powinien poinformować o tym osobę, która się tego dopuściła, i omówić z nią ten przypadek. Należy wyjaśnić tej osobie główne cele Regulaminu. Większość przypadków złamania zasad wynika z niewłaściwego zrozumienia Regulaminu.

Wystarczy więc spokojnie przedyskutować i wyjaśnić tę kwestię. Jeśli osoba zrozumiała zasady Regulaminu i deklaruje działania zgodne z Regulaminem nie ma potrzeby informowania Firmy o zaistniałej sytuacji. W przypadku odmowy podjęcia działań zgodnych z Regulaminem dystrybutor może skierować do Firmy odpowiednie pismo z dokładnym opisem przypadku. Składanie nieprawdziwych oświadczeń stanowi naruszenie Regulaminu i powoduje pociągnięcie do odpowiedzialności. Po złożeniu takiego pisma do Firmy każda ze stron będzie miała możliwość przedstawienia dowodów i pisemnych oświadczeń.

Firma zapewnia swoim dystrybutorom wszelkie niezbędne warunki do prowadzenia działalności, jednakże w przypadku zaistnienia uzasadnionych podejrzeń o łamanie zasad Regulaminu ma prawo zastosować wobec dystrybutorów następujące sankcje:

- Zawiesić działalność dystrybutora na czas określony (według uznania Firmy). W tym okresie dystrybutor traci prawo do wszelkich przywilejów wynikających z prowadzenia działalności i nie ma też prawa podpisywać nowych dystrybutorów. Dystrybutor jest pozbawiony prawa do dokonywania zakupów i otrzymywania prowizji. Firma informuje o złamaniu Regulaminu i Kodeksu Etycznego przez dystrybutora zarówno dystrybutora, jak i sponsora w specjalnym piśmie. W ciągu 10 dni od chwili otrzymania takiego pisma dystrybutor powinien skontaktować się z Firmą w celu wyjaśnienia zaistniałej sytuacji.
- Jednostronnie zerwać kontrakt z dystrybutorem bez wypłacania odszkodowania. Firma informuje dystrybutora o rozwiązaniu kontraktu drogą pocztową, wysyłając pisemne zawiadomienie na adres wskazany w oficjalnych dokumentach. Kontrakt uważa się za zerwany z dniem wskazanym w pisemnym zawiadomieniu. W zawiadomieniu wskazane są również okoliczności, które spowodowały zerwanie kontraktu.