

Regulamin Funkcjonowania Sieci CaliVita International

Wprowadzenie

Regulamin Funkcjonowania Sieci CaliVita® International ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa dochodowego biznesu opartego na własnym i rzetelnym wysiłku. Każdy przystępujący do Sieci Członek zobowiązany jest do zapoznania się i zaakceptowania w całości warunków tego dokumentu, gdyż stanowi on warunek podpisania Karty Zgłoszenia. Regulaminy innych krajów działalności CaliVita® mogą zawierać różnice w zapisach, lecz odnoszą się one tylko i wyłącznie do tych krajów. Każdy Członek Sieci zobowiązany jest do przestrzegania Regulaminu Funkcjonowania obowiązującego w kraju, którego jest rezydentem i/lub w którym dystrybuuje produkty Sieci i/lub podejmuje działania zmierzające do budowy Sieci.

Niniejszy regulamin obowiązuje od dnia 1 czerwca 2009 roku.

Copyright by CaliVita® International Polska 2006.

Wszystkie prawa zastrzeżone.

Słownik pojęć

1.00 Niniejszy słownik ma na celu wyjaśnienie niektórych pojęć używanych w tym dokumencie. Słownik ten stanowi integralną i niezbywalną część Regulaminu Funkcjonowania Sieci CaliVita® International.

1.01 Sieć – Sieć CaliVita® International, składająca się z pochodzących z całego świata Członków Sieci, za pośrednictwem których dystrybuowane są produkty Firmy. Sieć funkcjonuje w ujednolicony sposób we wszystkich krajach, w których Członkowie Sieci rezydują i/lub prowadzą działalność.

1.02 Firma – firma i/lub firmy prawnie upoważnione do korzystania z nazwy i znaków towarowych CaliVita® International w określonym kraju, która jest lub które są odpowiedzialne za zarządzanie Siecią w danym kraju.

1.03 Regulamin – zbiór zasad regulujących wszystkie aspekty związane z dystrybuowaniem produktów Sieci, włącznie z tym, ale nieograniczających się tylko do niego, dokumentem.

1.04 Członek/Członkowie Sieci – osoby fizyczne lub prawne lub organizacje zarejestrowane na podstawie Karty Zgłoszenia w Firmie celem dystrybucji produktów w Sieci. Dla celów niniejszego Regulaminu, termin „Członek Sieci” ma zastosowanie w przypadku pojedynczych Konsumentów, Dystrybutorów, Reprezentantów Dystrybutorów. Użycie terminu „Członkowie Sieci” i/lub „Reprezentanci” nie oznacza ani nie sugeruje, że tacy Członkowie Sieci i/lub Reprezentanci są zatrudnieni przez Firmę lub że są jej pełnomocnikami lub przedstawicielami. Oznacza tylko, że są oni niezależnymi Członkami Sieci dystrybuującymi produkty w Sieci. Członkowie Sieci należą do trzech kategorii: Konsument, Dystrybutor oraz Menedżer. Kategorie są określone poprzez sumę Grupowych Punktów Bonusowych (GPB) oraz Osobistych Punktów Bonusowych (OPB), uzyskanych przez Członka Sieci w określonym czasie, jak i po spełnieniu określonych warunków.

1.05 Konsument – Członek Sieci, który uzyska poziomy 4%, 7% lub 10%, zwanymi „Poziomami Konsumentckimi”, jest upoważniony do dodatkowych rabatów naliczonych od ceny klubowej.

1.06 Dystrybutor – Członek Sieci, który uzyska poziomy 12%, 15%, 18% lub 21%, zwanymi „Poziomami Dystrybutorskimi”, jest upoważniony do wypłat bonusowych naliczonych po spełnieniu dodatkowych warunków.

1.07 Menedżer – określenie Dystrybutora, który uzyskał odpowiedni poziom i spełnił określone warunki. Występuje 16 poziomów określających status Menedżera. Uzyskanie każdego poziomu wymaga spełnienia określonych dla danego poziomu warunków. Za każdy uzyskany poziom przysługują także specjalne premie. Szczegóły w sekcji 15.00.

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

1.08 Poziom(y) – określony, progresywny procent, który można uzyskać w postaci rabatów w przypadku Konsumenta lub wypłat bonusowych w przypadku Dystrybutora lub Menedżera. Poziomy są określane poprzez sumę Grupowych Punktów Bonusowych (GPB) w danym miesiącu, jak i po spełnieniu określonych warunków. Występują poziomy 4%, 7%, 10%, 12%, 15%, 18% i 21%. Pierwsze trzy poziomy (4%, 7%, 10%) odnoszą się do Poziomów Konsumentkich, zaś kolejne cztery (12%, 15%, 18% i 21%) do Poziomów Dystrybutorskich. Więcej informacji w sekcji 7.00.

1.09 Reprezentant – osoba wyznaczona przez Dystrybutora do prowadzenia działalności w ramach Sieci w imieniu i w interesie Dystrybutora. Termin „Dystrybutor” stosowany w którymkolwiek punkcie tego Regulaminu powinien być rozumiany jako odnoszący się do i uwzględniający Reprezentantów Dystrybutora bez względu na fakt, że może to być lub nie, jasno określone w danym punkcie.

1.10 Kod Członkowski – indywidualny, dziesięciocyfrowy (10) numer, umożliwiający Członkowi Sieci nabywanie produktów w Sieci po cenie klubowej oraz pozwalający Firmie i/lub Sieci śledzić zgromadzone punkty bonusowe i inne przysługujące Członkowi Sieci bonusy.

1.11 Cena klubowa – cena, po której Członkowie Sieci są upoważnieni do nabywania produktów Sieci od Firmy.

1.12 Roczne członkostwo – członkostwo w Sieci trwa jeden rok i winno być corocznie odnawiane. Roczne członkostwo zwykle odpowiada rokowi kalendarzowemu (tj. od 1 stycznia do 31 grudnia danego roku).

1.13 Rok finansowy – rok finansowy Firmy, który obowiązuje w Sieci w określonym kraju. Rok finansowy to okres służący do określenia corocznego osiągniętego poziomu Członka Sieci oraz do określenia bonusów, które mogą się do niego odnosić. Rok finansowy niekoniecznie pokrywa się z trwaniem członkostwa i/lub rokiem kalendarzowym.

1.14 Linie sponsorskie – tylko ta osoba fizyczna lub prawna lub organizacja może zostać Członkiem Sieci, która zostanie pozyskana („zasponsorowana”) przez istniejącego Członka Sieci, gdzie występuje powiązanie pomiędzy „sponsorującym” Członkiem Sieci a nowym Członkiem Sieci, którego „sponsoruje” i wszystkimi osobami fizycznymi lub prawnymi lub organizacjami, które konsekwentnie stają się Członkami Sieci jako pośredni lub bezpośredni rezultat działań „sponsorskich” określonego Członka Sieci.

1.15 Grupa – pomimo istnienia relacji pomiędzy Członkiem Sieci i ich wyższymi w hierarchii „Sponsorami”, w tym dokumencie określenie „Grupa” odnosi się tylko do struktury „w dół”, tj. do grupy Członków Sieci, którzy stają się Członkami Sieci jako rezultat bezpośrednich lub pośrednich działań „sponsorskich” określonego Członka Sieci. Zbiorowa działalność w ramach Sieci prowadzona przez Grupę Członka Sieci jest określana przez Grupowe Punkty Bonusowe i Grupowe Punkty Handlowe, a te następnie są sumowane z Osobistymi Punktami Bonusowymi i Osobistymi Punktami Handlowymi Członka Sieci, w celu określenia wysokości rabatu lub wypłaty bonusowej przysługującej Członkowi Sieci za dany miesiąc.

1.16 Punkty Bonusowe (PB) – każdemu produktowi oferowanemu w Sieci jest przypisana określona ilość Punktów Bonusowych, które uzyskuje się poprzez nabycie tego produktu. Punkty Bonusowe uzyskane przez Członka Sieci wraz z Punktami Bonusowymi uzyskanymi przez Grupę Dystrybutora są rejestrowane przez Firmę i stanowią jedno z głównych narzędzi wykorzystywanych do określenia osiągniętego przez Członka Sieci miesięcznego poziomu.

1.17 Osobiste Punkty Bonusowe (OPB) – Punkty Bonusowe, które Członek Sieci uzyskuje poprzez osobiste zakupy produktów.

1.18 Grupowe Punkty Bonusowe – zbiorowe punkty uzyskiwane w wyniku osobistych zakupów Członka Sieci wraz z punktami zakupów bezpośrednio „sponsorowanej” Grupy Członka Sieci oraz bezpośrednio „sponsorowanych” Członków Sieci.

1.19 Punkty Bonusowe Grupy Osobistej (PBGO) – ilość Punktów Bonusowych stanowiących różnicę GPB wszystkich

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

bezpośrednio sponsorowanych grup 21% od całkowitej wartości GPB.

1.20 Punkty Handlowe (PH) – każdemu produktowi oferowanemu w Sieci jest przypisana określona ilość Punktów Handlowych, które są wykorzystywane przez Firmę do obliczenia miesięcznych wysokości bonusów Członka Sieci. Punkty Handlowe mogą lub nie pokrywać się z Punktami Bonusowymi.

1.21 Osobiste Punkty Handlowe (OPH) – punkty handlowe, które Członek Sieci uzyskuje poprzez osobiste zakupy produktów.

1.22 Grupowe Punkty Handlowe (GPH) – punkty handlowe uzyskiwane w wyniku zbiorowych zakupów Grupy Członka Sieci.

1.23 Punkty Handlowe Grupy Osobistej (PHGO) – ilość Punktów Handlowych stanowiących różnicę GPH wszystkich bezpośrednio „sponsorowanych” grup 21% od całkowitej wartości GPH.

1.24 CaliNews – biuletyn informacyjny publikowany przez Firmę we współpracy z Siecią CaliVita® International.

1.25 Produkt Elite – produkt, który zalicza się do specjalnej grupy produktów. Produkty Elite, oprócz wartości PB, posiadają także Punkty Bonusowe Elite (PBE) (oznaczone specjalnym symbolem „Elite” w aktualnym cenniku danego kraju).

1.26 Elite Discount – wszystkim Członkom Sieci, których miesięczne zakupy produktów Elite osiągną 400 OPB, za każdy zakup tych produktów powyżej tej wartości Firma udzieli specjalny rabat Elite Discount w wysokości 10% ceny produktu netto.

1.27 Progresywny System Wynagrodzeń – wszyscy Członkowie Sieci, którzy uzyskają status „Dystrybutora”, mogą zwiększyć swoje nominalne wypłaty o określony procent, jeśli spełnią warunki Progresywnego Systemu Wynagrodzeń.

1.28 Minimum Gwarancji – jeśli Dystrybutor bezpośrednio sponsorowany przez Menedżera Palmowego osiągnie ten sam poziom (tj. Menedżera Palmowego), w miejsce Premii Menedżerskiej zostanie przyznane mu prawo do otrzymania Minimum Gwarancji. Jest to minimalna wartość, którą Menedżer zapewnia swojemu Sponsorowi.

1.29 Poziom wydajności – w globalnym systemie CaliVita® International, poziom 21% można osiągnąć poprzez nabycie produktów o łącznej wartości 95 000 GPB. Wartość tą, wyrażoną w USD niezbędną do uzyskania tego poziomu, Firma określa dla każdego kraju indywidualnie.

Ustalenia, modyfikacje i akceptacja Regulaminu

2.00 Ustalenia, modyfikacje i akceptacja Regulaminu

2.01 Firma zastrzega sobie wyłączne prawo do zmian w postanowieniach Regulaminu.

2.02 Zmiany wprowadzone do Regulaminu wchodzi w życie 8 dnia po ukazaniu się na oficjalnej stronie internetowej Firmy – www.calivita.com.pl. Nowy Regulamin automatycznie zastępuje wszystkie wcześniejsze wersje Regulaminów w dniu, w którym nowy Regulamin wchodzi w życie.

2.03 Członkowie Sieci zobowiązani są do zapoznania się ze zmianami w Regulaminie przed dniem jego wejścia w życie i stosowania się do postanowień w nim zawartych.

2.04 Uznaje się, że Członek Sieci zaakceptował nowy Regulamin, wykorzystując przysługujący mu bonus (rabat lub

wypłatę bonusową).

2.05 Niemożność wyegzekwowania praw wynikających z Regulaminu przez Firmę i/lub Sieć, lub przeprowadzenia przez Firmę i/lub Sieć działania odmiennego z punktami tego Regulaminu, lub istnienie praktyk czy zwyczajów, które są niezgodne z punktami tego Regulaminu nie stanowi zrzeczenia się przez Firmę ani Sieć jej praw, które wymagają od wszystkich Członków Sieci pełnego stosowania się do wszystkich punktów niniejszego Regulaminu.

2.06 Regulacje zawarte w tym dokumencie powinny być zgodne z prawem danej jurysdykcji, w której produkty Sieci są dystrybuowane.

2.07 Zmiana któregokolwiek punktu i jego zastosowania celem dostosowania się do danej jurysdykcji, jak opisano to w punkcie

2.06 nie zmienia pozostałych, zgodnych z tą jurysdykcją, punktów tego Regulaminu lub ich zastosowania. Zmiana w jednej jurysdykcji nie wpływa na żaden punkt Regulaminu lub ich zastosowanie w innej jurysdykcji.

Pojęcie członkostwa

3.00. Pojęcie członkostwa

3.01 Zgłoszenie członkostwa następuje poprzez wypełnienie i podpisanie Karty Zgłoszenia dokonane łącznie z zakupem dowolnego produktu(ów) Firmy o określonej wartości Punktów Handlowych (PH). Pełnoprawne członkostwo uzyskuje się z chwilą przyjęcia przez Firmę Karty Zgłoszenia i nadania kodu członkowskiego.

3.02 Osoba fizyczna lub prawna lub organizacja ubiegająca się o członkostwo winna dostarczyć wraz z Kartą Zgłoszenia, dowód potwierdzający upoważnienie do składania podpisu na Karcie Zgłoszenia lub inne dokumenty, w imieniu tych osób lub organizacji. Dowód ten musi wskazywać, że podpisująca się osoba(-y) posiada(-ją) odpowiednie upoważnienie do składania podpisów w imieniu firmy lub może(-gą) wchodzić w ich imieniu w relacje prawno-biznesowe. Dowód ten powinien zawierać kopie stosownych aktów i dokumentów potwierdzających prawną moc do składania podpisów w imieniu tych osób lub organizacji.

3.03 Przystąpienie do Sieci poprzez wypełnienie i podpisanie Karty Zgłoszenia i/lub użycie Kodu Członkowskiego do nabycia produktu Sieci, stanowi akceptację Członka Sieci zasad i warunków członkostwa w Sieci, jak również stanowi zobowiązanie Członka Sieci do przestrzegania wszystkich zasad i warunków Sieci.

3.04 Kod członkowski to dziesięciocyfrowy numer identyfikacyjny stanowiący własność Firmy. Członkowie Sieci są uprawnieni do korzystania wyłącznie z kodu nadanego im przez Firmę.

3.05 Przeniesienie prawa do używania kodu członkowskiego może nastąpić wyłącznie za uprzednim, pisemnym zezwoleniem Firmy.

3.06 Członek Sieci, podpisując Kartę Zgłoszenia wyraża zgodę na udostępnienie i przetwarzanie swoich danych osobowych przez Firmę, stosownie do postanowień obowiązującej ustawy o ochronie danych osobowych.

3.07 Członkostwo trwa od chwili przystąpienia do Sieci do 31 grudnia danego roku kalendarzowego. W przypadku przystąpienia do Sieci po 1 września danego roku kalendarzowego, członkostwo trwa do 31 grudnia następnego roku kalendarzowego.

3.08 Przedłużenia członkostwa na kolejny rok kalendarzowy można dokonać poprzez zakup produktu(ów) Firmy o określonej wartości Punktów Handlowych (PH) w okresie od 1 września danego roku kalendarzowego aż do 28 lutego

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

(lub 29 lutego w przypadku roku przestępnego) roku następnego.

3.09 Przy pierwszym zakupie produktów Sieci w celu uzyskania członkostwa w Sieci lub jego przedłużenia naliczane są jedynie PB.

3.10 Nieprzedłużenie członkostwa w terminie do ostatniego dnia lutego następnego roku kalendarzowego skutkuje pozbawieniem członkostwa i wszelkich praw z nim związanych. Członek Sieci pozbawiony członkostwa w Sieci przez pierwsze dwa miesiące roku kalendarzowego (w styczniu i w lutym) zachowuje prawa członkowskie za wyjątkiem prawa do wypłaty bonusowej należnej za ww. okres.

3.11 Wszelkie zmiany danych zawartych w Karcie Zgłoszenia winny być zgłaszane na piśmie do Firmy w ciągu 14 dni.

3.12 Członek Sieci może zrezygnować z członkostwa w Sieci poprzez złożenie odpowiedniego wniosku sporządzonego na piśmie. Po otrzymaniu i uwzględnieniu wniosku, Firma zawiadamia Członka Sieci o wygaśnięciu jego praw i obowiązków. Z tą chwilą Członek Sieci zostaje pozbawiony wszelkich praw członkowskich.

3.13 Firma zastrzega sobie prawo do odrzucenia wniosku o uzyskanie członkostwa lub prawo do nieprzedłużenia członkostwa z jakiegokolwiek powodu. W przypadku nieprzedłużenia członkostwa, dany Członek Sieci zrzeka się jakichkolwiek praw i przywilejów wynikających z członkostwa, jak również rezygnuje z obecnych i przyszłych bonusów ze strony Sieci i/lub Firmy, innych jednak niż bonusów, które Członek Sieci uzyskał do dnia swojego członkostwa.

3.14 Członek Sieci może ponownie przystąpić do Sieci po upływie 6 miesięcy od dnia ustania członkostwa. Członek Sieci przystępujący ponownie do Sieci traci wcześniej zajmowaną pozycję w jej strukturach.

3.15 Członkiem Sieci może być:

3.15.1 każda osoba fizyczna o pełnej zdolności do czynności prawnych;

3.15.2 osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą;

3.15.3 osoba prawna oraz spółka i organizacja nieposiadająca osobowości prawnej.

3.16 Członek Sieci może posiadać tylko jedno członkostwo w Sieci. Jeśli Członek Sieci posiada już członkostwo w Sieci, taki Członek Sieci lub, w przypadku osoby prawnej lub organizacji, jego Reprezentant(-ci) nie może(-gą) prowadzić działalności w Sieci pod innym kodem członkowskim.

3.17 Osoba prawna oraz spółka i organizacja niemająca osobowości prawnej wyznaczają Reprezentanta (maksymalnie dwóch Reprezentantów) do składania oświadczeń woli w ich imieniu.

3.18 Jeżeli wyznaczono dwóch Reprezentantów, korzystają oni na równi z przysługujących im praw do współpracy z Siecią.

3.19 Zasady Regulaminu dotyczące Członków Sieci obowiązują w tym samym zakresie Reprezentantów.

3.20 Reprezentant nie może przystąpić do Sieci ani jako osoba fizyczna, ani jako pełnomocnik innej osoby prawnej, spółki lub organizacji niemającej osobowości prawnej.

3.21 Osoby niebędące Reprezentantami mogą uczestniczyć w imprezach organizowanych przez Firmę i/lub Sieć za zgodą Firmy.

3.22 Reprezentant ma prawo do zaproszenia na imprezę organizowaną przez Firmę i/ lub Sieć jednej osoby z najbliższej rodziny. W przypadku wyznaczenia dwóch Reprezentantów, do udziału w imprezie uprawnieni są tylko

Reprezentanci.

3.23 Firma i Sieć nie ponoszą odpowiedzialności za ewentualne straty i szkody spowodowane przez osoby zaproszone do udziału w imprezach firmowych. Osoby biorące udział w imprezie ponoszą pełną odpowiedzialność za wszelkiego rodzaju zdarzenia mające miejsce od momentu jej rozpoczęcia do chwili zakończenia.

3.24 Małżeństwom przysługuje prawo do przystąpienia i prowadzenia działalności w Sieci pod jednym kodem członkowskim.

3.25 W przypadku, gdy współmałżonek Członka Sieci przystępuje do Sieci pod własnym kodem członkowskim, oboje mają prawo do prowadzenia działalności wyłącznie w ramach tej samej linii sponsorskiej.

3.26 Wszyscy nowi Członkowie Sieci otrzymują od Firmy tzw. Pakiet Startowy zawierający materiały informacyjne o Firmie, Sieci i jej produktach. Zawartość Pakietu Startowego może się różnić pomiędzy krajami.

3.27 Członkowie Sieci mają prawo do korzystania z materiałów publikowanych przez Firmę i/lub Sieć.

3.28 Wszyscy nowi Członkowie Sieci są uprawnieni do zakładania i/lub prowadzenia swoich niezależnych stron internetowych w celu budowania biznesu z CaliVita®. Więcej informacji w punktach 5.22 i 5.23, jak również w „Regulaminie Funkcjonowania Witryn Internetowych” zamieszczonym na oficjalnej stronie internetowej www.calivita.com.pl

Działalność Członka Sieci

4.00 Działalność Członka Sieci

4.01 Członkowie Sieci mają prawo do nabywania produktów Firmy po cenach klubowych.

4.02 Cena klubowa jest niższa od ceny sprzedaży (marża wynosi 33%), po której Członek Sieci będący podmiotem gospodarczym ma prawo do odsprzedawania produktów Firmy.

4.03 Członkowie są upoważnieni do pozyskiwania nowych Członków Sieci. Członek Sieci staje się Sponsorem osób przyjętych w poczet Członków Sieci w wyniku jego aktywności, tworząc wraz z nimi jedną grupę.

4.04 Do obowiązków każdego Sponsora należy motywowanie oraz informowanie o formach działalności Firmy i Sieci, dokształcanie i wspieranie Członków Sieci jego grupy.

4.05 Obowiązkiem Sponsora jest organizowanie i wspieranie budowy Sieci.

4.06 Sponsor jest zobowiązany do sprawowania nadzoru nad przestrzeganiem Regulaminu przez Członków Sieci należących do jego grupy.

4.07 Sponsor jest zobowiązany do pomocy w rozwiązywaniu jakichkolwiek trudności, które mogą powstać w wyniku działalności w Sieci w ramach jego grupy.

Odpowiedzialność Członka Sieci

5.00 Odpowiedzialność Członka Sieci

5.01 Członek Sieci będzie postępował i prowadził swoje działania w Sieci zgodnie ze wszystkimi punktami tego

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

Regulaminu.

5.02 Zabrania się Członkom Sieci rozpowszechniania informacji o Sieci jako przedsięwzięciu przynoszącym sukces przy małym nakładzie pracy. Zabrania się składania jakichkolwiek obietnic dotyczących gwarantowania pewnych, przyszłych dochodów oraz jakichkolwiek świadczeń niewynikających ze stosunku członkostwa w Sieci.

5.03 Członek Sieci może prowadzić działalność tylko w ramach swojej Linii Sponsorskiej.

5.04 Zabrania się naboru Członków Sieci należących do innych Linii Sponsorskich.

5.05 Firma przywiązuje szczególną uwagę do ochrony Linii Sponsorskich. Jeżeli Członek Sieci zrezygnuje z członkostwa w Sieci, powodując konieczność dokonania zmian w Linii Sponsorskiej, zmiany takie, w porozumieniu z Siecią, leżą wyłącznie w gestii Firmy.

5.06 Członkowie Sieci nie są pracownikami Firmy i nie są upoważnieni do składania oświadczeń woli w jej imieniu.

5.07 Członek Sieci upoważniony jest do oferowania produktów oraz usług Sieci innym Członkom Sieci i/lub przyszłym Członkom Sieci pod warunkiem, że działają oni i/lub reprezentują siebie jako niezależnych Dystrybutorów produktów Sieci.

5.08 Członkowie Sieci uprawnieni są do dystrybuowania produktów i usług będących w ofercie Firmy, na których obrót zezwolił właściwy organ administracji publicznej.

5.09 Sprzedaż produktów Firmy jest dozwolona tylko i wyłącznie w oryginalnych i nienaruszonych opakowaniach.

5.10 Członkowie Sieci mogą prowadzić działalność gospodarczą z wykorzystaniem produktów Firmy tylko pod warunkiem spełnienia wymogów formalno-prawnych, wynikających z ustawowych regulacji tego obszaru. Sprzedaż produktów Firmy, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, może odbywać się wyłącznie na podstawie oficjalnego cennika sporządzonego przez Firmę. Zakazuje się sprzedaży produktów Firmy pośrednikom lub hurtownikom.

5.11 Obowiązkiem Członka Sieci jest pisemne poinformowanie Firmy i Sponsora o wszelkich naruszeniach Regulaminu oraz nieetycznej postawie innych Członków Sieci.

5.12 Dystrybutor jest całkowicie odpowiedzialny za przestrzeganie obowiązującego prawa oraz regulacji dotyczących działalności gospodarczej w każdym kraju, w którym Dystrybutor prowadzi działalność gospodarczą.

5.13 Dystrybutorzy nie mogą prowadzić innej komercyjnej działalności w ramach Sieci lub z zamiarem rozszerzania Sieci, lub z produktami Sieci, chyba że działają zgodnie z punktem 5.12

5.14 Członek Sieci jest odpowiedzialny za przestrzeganie obowiązującego Regulaminu, jak również jest zobowiązany do przestrzegania wytycznych otrzymanych od Firmy i Sponsora, odnoszących się do prowadzonej przez niego działalności.

5.15 Członkowie Sieci ponoszą wyłączną odpowiedzialność za swoje wyniki finansowe oraz za powstałe w wyniku ich działalności szkody, a także wyłączną odpowiedzialność za zobowiązania wobec własnych pracowników, osób trzecich, organów administracji publicznej i innych organów państwowych.

5.16 Członkowie Sieci są w pełni niezależni od Firmy w rozumieniu przepisów prawa gospodarczego, podatkowego i prawa pracy. Firma i Sieć nie ponoszą żadnych zobowiązań w zakresie świadczeń emerytalnych i rentowych, ubezpieczeń społecznych, rozliczeń podatkowych oraz opłat skarbowych.

5.17 Zabronione jest podejmowanie jakiegokolwiek działalności poddającej w wątpliwość, w ocenie Firmy, jej funkcjonowanie, reputację Firmy i jej kierownictwa, Sieci i jej Członków, a także jakość produktów oferowanych

przez Firmę.

5.18 Zabrania się podawania przez Członków Sieci informacji nieprawdziwych na temat Firmy, Sieci i jej Członków oraz produktów oferowanych przez Firmę.

5.19 Członek Sieci ma prawo do korzystania z materiałów publikowanych przez Firmę i/lub Sieć w ramach prowadzonej przez siebie działalności w Sieci. Członek Sieci może również na własny koszt zlecać, wykonywać i korzystać z własnych materiałów reklamowych i/lub informacyjnych w ramach prowadzonej przez siebie działalności w Sieci.

5.20 W przypadku, kiedy Członek Sieci produkuje własne materiały informacyjne i reklamowe, jest on całkowicie odpowiedzialny za ich wydanie zgodnie z obowiązującym prawodawstwem. Dodatkowo winien jest zadbać, aby nie naruszały one żadnych praw autorskich oraz znaków towarowych w jakimkolwiek kraju lub jurysdykcji, a także nie powodowały powstania fałszywej lub wprowadzającej w błąd opinii na temat Dystrybutora, Firmy, Sieci i/lub produktów Sieci.

5.21 Założenie przez Członka Sieci niezależnej strony internetowej z wykorzystaniem na niej logo Firmy i innych znaków firmowych, informacji dotyczących systemu marketingowego i jej produktów lub innych materiałów należących do Firmy winno być poprzedzone uzyskaniem zgody ze strony Firmy. Wszystkie niezależne strony internetowe Członków podlegają specjalnym zasadom określonym przez Firmę w „Regulaminie Indywidualnych Witryn Internetowych CVI”. Informacje dotyczące „Regulaminu Indywidualnych Witryn Internetowych CVI” można uzyskać na stronie internetowej www.calivita.com.pl

5.22 CaliVita® International zezwoli Członkom Sieci na założenie ich własnych sklepów na stronie internetowej CaliVita® po uruchomieniu tej usługi. Przy zakładaniu takiego sklepu nie jest wymagana wcześniejsza zgoda Firmy. Pomimo jednak faktu, że CaliVita® zapewni możliwość założenia sklepu na jej oficjalnej stronie jako usługa dla Członka Sieci, każdy z Członków Sieci, który założy własny sklep CaliVita® – MyWebShop zobowiązany jest o przestrzegania „Regulaminu Indywidualnych Witryn Internetowych CVI”. Za treści niezgodne z tym Regulaminem właściciel sklepu ponosi pełną odpowiedzialność. Szczegółowe informacje na temat tej usługi dostępne będą na oficjalnej stronie internetowej dla Członków Sieci CaliVita®.

5.23. Członek Sieci ponosi pełną odpowiedzialność za ewentualne szkody powstałe w wyniku naruszeń punktów od 5.12 do 5.23.

5.24 Członkowie Sieci są zobowiązani do natychmiastowego powiadomienia Firmy o ewentualnych podjętych działaniach prawnych skierowanych przeciwko nim w związku z ich działalnością w Sieci.

5.25 Każdy Członek Sieci, dopuszczający się naruszenia jakiegokolwiek punktu niniejszego Regulaminu, poddaje się sankcjom nałożonym przez Komisję Etyczno-Dyscyplinarną CaliVita® International.

5.26 Dystrybutorzy mogą należeć do innych Systemów marketingu sieciowego wyłącznie w charakterze konsumentów.

5.27 Wszelkiego rodzaju informacje przechowywane w bazie danych Firmy stanowią jej własność. Wykorzystywanie ich przez Członków Sieci, byłych i obecnych, bez upoważnienia ze strony Firmy jest zabronione i może skutkować skreśleniem z listy Członków Sieci, łącznie z podjęciem działań prawnych skierowanych przeciwko nim.

5.28 Wszelka korespondencja od Firmy adresowana bezpośrednio do Członków Sieci powinna być traktowana jako poufna. Zabrania się udostępniania takiej korespondencji osobom trzecim bez uprzedniej zgody Firmy.

Punkty Bonusowe

6.00 Punkty Bonusowe

6.01 Za zakup produktów Firmy Członkowi Sieci naliczane są Punkty Bonusowe. Suma uzyskanych Punktów Bonusowych jest wykorzystywana przez Firmę do określenia nominalnego poziomu procentowego wydajności Członka Sieci.

6.02 Ilość Punktów Bonusowych przypadających na wartość wyrażoną w złotych, może być różna dla poszczególnych produktów. Wartości Punktów Bonusowych dla poszczególnych produktów mogą ulegać zmianom na podstawie decyzji Firmy. Informacje o wartościach Punktów Bonusowych dla poszczególnych produktów zawarte są w cenniku złotówkowym produktów.

6.03 Wartość w USD określająca wartości Punktów Bonusowych oraz poziom wydajności może się różnić pomiędzy krajami.

Poziomy wydajności

7.00 Poziomy wydajności

7.01 Występuje siedem (7) poziomów wydajności. Pierwsze trzy (3) poziomy wydajności „Poziomy Konsumentkie” upoważniają Członka Sieci do uzyskania rabatów przy zakupie produktów Sieci. Kolejne cztery (4) poziomy „Poziomy Dystrybutorskie” upoważniają Członka Sieci do uzyskania wypłat bonusowych od Firmy.

7.02 Firma powiadamia Członka Sieci o wypłacie bonusowej (sumie rabatu) za dany miesiąc na podstawie comiesięcznego zestawienia wyników – Listy Obrotów – przesyłanej Członkowi Sieci na jego adres korespondencyjny.

7.03 Poziomy Konsumentkie ustala się na podstawie sumy GPB w danym miesiącu:

- powyżej 1 000 GPB 4%
- powyżej 3 000 GPB 7%
- powyżej 9 000 GPB 10%

7.04 Poziomy Dystrybutorskie ustala się na podstawie sumy GPB w danym miesiącu:

- powyżej 18 000 GPB 12%
- powyżej 35 000 GPB 15%
- powyżej 63 000 GPB 18%
- powyżej 95 000 GPB 21%

Rabaty konsumentkie

8.00 Rabaty konsumentkie

8.01 Członkowie Sieci uzyskujący Poziomy Konsumentkie (4%, 7%, 10%) są upoważnieni do rabatów udzielanych przy nabywaniu produktów Sieci.

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

8.02 Poziomów Konsumentckich nie obejmuje obowiązek osobistych miesięcznych zakupów minimalnych gwarantujący prawo do otrzymania rabatów. Wyjątkiem jest Elite Dicount (więcej informacji w sekcji 10.00).

8.03 Rabaty przysługujące Członkom Sieci na Poziomie Konsumentckim są obliczane identycznie, jak wypłaty bonusowe na Poziomie Dystrybutorskim.

8.04 Rabat uzyskany przez Grupę jest obliczany poprzez odniesienie procentowego poziomu wydajności do sumy GPH. Rabat uzyskany przez pojedynczego Członka Sieci to różnica pomiędzy całkowitym rabatem Grupy a wartością rabatu wypłaconego pozostałym Członkom Grupy.

8.05 Członkowie Sieci, którzy osiągnęli Poziom Konsumentcki uprawnieni są do otrzymywania rabatów w wysokości 50% wartości netto dokonanych zakupów (50% wartości faktury netto). Członkowie Sieci mogą korzystać z rabatów przez okres 12 miesięcy.

8.06 Niewykorzystanie rabatu w ciągu 12 miesięcy, równoznaczne jest z rezygnacją z należnej kwoty.

8.07 Rabat konsumentcki można wykorzystać tylko i wyłącznie przy nabywaniu produktów Sieci i nie może zostać zamieniony na gotówkę. 8.08. Członkowie Sieci są upoważnieni do otrzymywania Elite Dicount po spełnieniu określonych warunków (więcej informacji w sekcji 10.00).

Wypłaty bonusowe

9.00 Wypłaty bonusowe

9.01 Dystrybutorzy na nominalnym poziomie wydajności (12%, 15%, 18%, 21%) mają prawo do wypłat bonusowych, pod warunkiem spełnienia wszystkich warunków przedstawionych w niniejszej sekcji.

9.02 Firma wypłaca należności wobec Członków Sieci w trybie comiesięcznym. Wypłata należności przysługuje Członkom Sieci prowadzącym działalność gospodarczą. Pozostałym Członkom Sieci, w zależności od osobistego i grupowego obrotu, przysługuje rabat udzielany w późniejszym okresie. Rabat nie może przekroczyć 50% wartości osobistych zakupów netto.

9.03 Wypłata bonusowa uzyskana przez Grupę Dystrybutora obliczana jest poprzez odniesienie procentowego poziomu wydajności do sumy GPH. Wypłata bonusowa dla pojedynczego Dystrybutora to różnica pomiędzy całkowitą wypłatą bonusową Grupy a wartością wypłaty bonusowej wypłacanej pozostałym Członkom Grupy.

9.04 Warunkiem otrzymania wypłaty bonusowej w danym miesiącu, jest spełnienie wymogu tzw. miesięcznych minimalnych zakupów osobistych. Wartość minimalnych zakupów zależy od uzyskanego poziomu wydajności Członka Sieci:

9.04.1 dla Członków Sieci na poziomach: 12%, 15% i 18% – minimalny zakup osobisty to 500 OPB;

9.04.2 dla Członków Sieci na poziomie min. 21% – minimalny zakup osobisty to 1000 OPB.

9.05 Minimalne miesięczne zakupy przedstawione w punkcie 9.04 dotyczą regularnych wypłat bonusowych. Dodatkowe wypłaty, które może uzyskać Dystrybutor, takie jak Elite Discount, Bonus Progresywny, Triple Line Bonus i Premie Menedżerskie, uzależnione są od odrębnych warunków ich uzyskania.

9.06 Po otrzymaniu Listy Obrotów, Członek Sieci będący podmiotem gospodarczym zobowiązany jest do wystawienia faktury (rachunku) w ciągu trzech dni od jej otrzymania. W przypadku wystąpienia obiektywnych trudności, Członek Sieci może wystawić rachunek w przedłużonym terminie, jednak nie później niż do ostatniego dnia miesiąca. Nie

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

wystawienie rachunku przez Członka Sieci na kwotę mu należną w terminie 90 dni po miesiącu kalendarzowym, Firma uznaje za rezygnację z należności.

9.07 Adres Członka Sieci wystawiającego rachunek powinien być zgodny z adresem zamieszczonym w Liście Obrotów. Na rachunku należy również umieścić kod członkowski, będący na Liście Obrotów. Na fakturze (rachunku), jako datę wykonania usługi, należy zaznaczyć miesiąc i rok. Rachunek winien być podpisany przez Członka Sieci uprawnionego do jego wystawienia. Faktury (rachunki) niespełniające wymogów formalno-prawnych nie będą przez Firmę akceptowane.

9.08 Wpłata realizowana jest przez Firmę przelewem na wskazany przez Członka Sieci rachunek bankowy. Wierzytelność z tytułu wypłaty nie może być przedmiotem roszczenia osób trzecich.

9.09 Należności nieprzekraczające kwoty 20 PLN, zostaną rozliczone w miesiącu, w którym kwota należności przewyższy tę wartość.

9.10 Dane zgłoszone po sporządzeniu Listy Obrotów mogą być uwzględnione najwcześniej przy rozliczeniu wydajności następnego miesiąca. Członkowie Sieci są zobowiązani zawiadomić Firmę o zmianie danych członkowskich, w szczególności o zmianie nazwy, adresu, numeru rachunku bankowego i zmianie kwalifikacji VAT. Zmiany należy przekazać na piśmie, powołując się na kod członkowski do 5. dnia następnego miesiąca po miesiącu kalendarzowym. Członkowie Sieci ponoszą wszelkie konsekwencje wynikające z zaniechania zgłoszenia zmiany danych lub ze zwłoki w przestaniu faktury (rachunku).

9.11 Firma zastrzega sobie prawo do odliczenia kwoty ewentualnego długu wobec niej z wypłaty przysługującej Członkowi Sieci.

9.12 Członek Sieci – Dystrybutor wystawiając fakturę lub rachunek przyjmuje na siebie pełną odpowiedzialność za zawarte w nich dane oraz pełne przestrzeganie prawa w tym zakresie.

Elite Discount

10.00 Elite Discount

10.01 Firma oznacza wybrane produkty pod nazwą „Elite”. Produkty Elite nie mają swojego ściśle określonego warunku uzyskania tej kategorii, o którym decyduje Firma. Nabycie produktów z kategorii „Elite” upoważnia Członka Sieci do dodatkowego rabatu opisanego w tej sekcji. Każdy Członek Sieci upoważniony jest do nabywania produktów z kategorii Elite, bez względu na jego poziom czy status.

10.02 Dla tych Członków Sieci, których wartość osobistych miesięcznych zakupów (w miesiącu kalendarzowym) produktów z kategorii Elite osiągnie min. 400 OPB, za każdy zakupiony produkt z kategorii Elite powyżej tej wartości, Firma udziela dodatkowego rabatu w wysokości 10% od ceny netto produktu (Elite Discount).

10.03 Elite Discount może zostać wykorzystany w ciągu 12 miesięcy w wysokości 50% wartości faktury netto osobistych zakupów.

10.04 Niewykorzystanie Elite Discount w ciągu 12 miesięcy, równoznaczne jest z rezygnacją z należnej kwoty.

10.05 Elite Discount udzielany w formie rabatu (dotyczy Konsumentów) można wykorzystać tylko i wyłącznie przy nabywaniu produktów Sieci i nie może on zostać zamieniony na gotówkę.

Progresywny System Wynagrodzeń

11.00 Progresywny System Wynagrodzeń

11.01 Do Progresywnego Systemu Wynagrodzeń uprawnieni są Członkowie Sieci osiągający poziomy 12%, 15%, 18% i 21%. Dystrybutorzy na nominalnym poziomie wydajności (12%, 15%, 18%, 21%) mają prawo do uczestniczenia w Progresywnym Systemie Wynagrodzeń, jeśli spełnią odpowiednie warunki opisane w tej sekcji. System ten umożliwia Członkom Sieci na Poziomie Dystrybutorskim, po spełnieniu określonych warunków, zwiększenie wartości swojej wypłaty bonusowej niż wynika to z ich nominalnego poziomu wydajności.

11.02 Warunki otrzymania Bonusu Progresywnego:

11.02.1 Uzyskanie poziomu min. 12%;

11.02.2 Uzyskanie i utrzymanie poziomu min. 10% przez okres poprzednich trzech miesięcy;

11.02.3 Uzyskanie w miesiącu rozliczeniowym min. 10% wzrostu GPB w porównaniu do średniej wartości GPB z trzech ostatnich miesięcy.

11.03 Wysokość Bonusu Progresywnego jest równa procentowi, o który wzrosła wartość GPB w danym miesiącu rozliczeniowym w porównaniu do średniej wartości GPB z poprzednich trzech miesięcy, nie więcej jednak niż 50%. Jednocześnie wysokość Bonusu Progresywnego nie może przekroczyć wartości 500 USD.

11.04 Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty Bonusu Progresywnego w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu wypłaty bonusu.

11.05 W krajach działalności CaliVita® mogą wystąpić różnice w zakresie warunków otrzymania wypłaty Bonusu Progresywnego.

11.06 Członek Sieci traci uprawnienia do Bonusu Progresywnego z chwilą uzyskania prawa do Premii Menedżerskiej.

11.07 Członek Sieci może zostać ponownie uprawniony do Bonusu Progresywnego w przypadku, jeśli nie uzyska uprawnienia do Premii Menedżerskiej oraz, poza spełnieniem podstawowych warunków Systemu Progresywnego (od 11.02.1 do 11.02.3) spełni następujący dodatkowy warunek:

Średnia wartość GPB, wyliczona z ostatnich trzech miesięcy (nie uwzględniając aktualnego miesiąca rozliczeniowego) przekroczy o min. 10% średnią wartość GPB, wyliczoną z ostatniego miesiąca, kiedy przysługiwała wypłata Bonusu Progresywnego oraz dwóch poprzedzających ten fakt miesięcy.

Triple Line Bonus

12.00 Triple Line Bonus

12.01 Do wypłaty Bonusu Triple Line uprawnieni są Członkowie Sieci, którzy osiągnęli poziomy 12%, 15%, 18% lub 21% i posiadają co najmniej trzy grupy bezpośrednio przez siebie zasponsorowane oraz spełniające warunki przedstawione w tabeli 12.02.

12.02

12.03. Członek Sieci traci uprawnienie do wypłaty Bonusu Triple Line w przypadku niespełnienia warunków w punktach 12.01 i

12.04 Członek Sieci traci uprawnienia do wypłaty Triple Line Bonus z chwilą uzyskania prawa do Premii Menedżerskiej.

12.05 Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty Triple Line Bonus w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu wypłaty bonusu.

Status Menedżera

13.00 Status Menedżera

13.01 Dla Członków osiągających poziomy menedżerskie przewiduje się specjalny status i system nagród przedstawionych w sekcjach od 13.00 do 15.00.

13.02 W Sieci określono szesnaście (16) poziomów menedżerskich:

- * Menedżer Palmowy – Palm Manager (PM)
- * Menedżer Dwupalmowy – Double Palm Manager (DPM)
- * Menedżer Trzypalmowy – Triple Palm Manager (TPM)
- * Menedżer Executive – Executive Manager (EM)
- * Menedżer Star – Star Manager (SM)
- * Menedżer Srebrnej Palmy – Silver Palm Manager (SPM)
- * Menedżer Podwójnej Srebrnej Palmy – Double Silver Palm Manager (DSPM)
- * Menedżer Potrójnej Srebrnej Palmy – Triple Silver Palm Manager (TSPM)
- * Menedżer Srebrnej Grupy – Silver Group Manager (SGM)
- * Menedżer Silver Star – Silver Star Manager (SSM)
- * Menedżer Złotej Palmy – Golden Palm Manager (GPM)
- * Menedżer Podwójnej Złotej Palmy – Double Golden Palm Manager (DGPM)
- * Menedżer Potrójnej Złotej Palmy – Triple Golden Palm Manager (TGPM)
- * Dyrektor – Director (D)
- * Dyrektor Executive – Executive Director (ED)
- * Senator (S)

13.03 Członkowie Sieci osiągający status Menedżera stają się Członkami Klubu Menedżerskiego CaliVita® International. Dodatkowe prawa i obowiązki Menedżerów są dostępne w „Regulaminie Menedżerów”.

13.04 Menedżer powinien aktywnie uczestniczyć w przygotowaniach i prowadzeniu wykładów na każdym seminarium i imprezie organizowanej przez Sieć lub Firmę w każdym kraju, w którym posiada grupę na poziomie 21%.

13.05 Menedżer powinien organizować, z własnej inicjatywy, spotkania oraz seminaria w celu pozyskiwania

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

przyszłych Dystrybutorów do Sieci, organizowania szkoleń dla Dystrybutorów i rozwijania Sieci w każdym kraju, w którym posiada grupę 21%.

13.06 Menedżer powinien zawsze postępować zgodnie z zasadami etycznymi Sieci i Firmy.

Wypłaty dla Menedżerów

14.00 Wypłaty dla Menedżerów

14.01 Członkowie Sieci, uzyskujący status Menedżera uprawnieni są do otrzymywania od Firmy dodatkowych wypłat i premii (więcej na ten temat w dalszej części Regulaminu).

14.02 Premia Menedżerska

14.02.1 Firma wypłaca Premię Menedżerską tym Członkom Sieci, którzy osiągną status Menedżera jak opisano w sekcji 15.00 oraz spełnią warunki przedstawione w punktach od 14.02.3 do 14.02.6.

14.02.2 Zasady kwalifikacji uzyskania Premii Menedżerskiej CaliVita® International (punkty od 14.02.3 do 14.02.6):

14.02.3 Osiągnięcie statusu Menedżera;

14.02.4 Posiadanie bezpośrednio sponsorowanej grupy na poziomie 21% wraz z uzyskaniem m.in. 47500 Punktów Bonusowych Grupy Osobistej LUB

14.02.5 posiadanie bezpośrednio sponsorowanych co najmniej dwóch grup 21%-owych;

14.02.6 Menedżer zapewnia wartość Minimum Gwarancji swojemu bezpośredniemu Sponsorowi (punkt 14.03.1).

14.02.7 Wartość Premii Menedżerskiej:

14.02.7.A 5% od GPH bezpośrednio zasponsorowanej grupy 21%-owej lub wartość Minimum Gwarancji ORAZ

14.02.7.B 5% od PHGO, ale nie mniej niż 500 USD.

14.03 Minimum Gwarancji

14.03.1 W przypadku, kiedy Członek Sieci – bezpośrednio zasponsorowany przez Menedżera Palmowego – uzyska prawo do wynagrodzeń Menedżera Palmowego, jego Sponsor uzyska uprawnienia do Minimum Gwarancji (w miejsce Premii Menedżerskiej). Wartość Minimum Gwarancji to 5% osiągniętego Poziomu Nominalnego, nie mniej jednak niż 600 USD.

14.04 Bonus Stability

14.04.1 Do wypłaty Bonusu Stability są uprawnieni Członkowie Sieci, którzy osiągnęli przynajmniej poziom 21% zgodnie z tabelą 14.04.3.

14.04.2 Bonus Stability składa się z:

14.04.2A Direct Bonus Stability – wartość bonusu określona jest na podstawie tytułu Menedżera uprawnionego do Bonusu Stability;

14.04.2B Infinity Bonus Stability – Wartość bonusu określona na podstawie najwyższego tytułu „podgrupy” należącej do grupy bezpośrednio sponsorowanej przez Menedżera uprawnionego do Bonusu Stability i posiadającego ten sam poziom (tytuł) jak podgrupa. W takim przypadku wartość Bonusu Stability wynosi 50%

wartości zawartych w tabeli 14.04.3.

14.04.3 Tabela Bonus Stability

14.04.4 Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty Bonusu Stability w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu wypłaty bonusu.

14.05 Bonus Executive

14.05.1 Sieć wypłaca 1%-ową Premię Executive tym Członkom Sieci, których Punkty Bonusowe Grupy Osobistej (PBGGO) osiągają wartość co najmniej 140 000.

14.05.2 Sieć wypłaca 2%-ową Premię Executive tym Członkom Sieci, których Punkty Bonusowe Grupy Osobistej (PBGGO) osiągają wartość co najmniej 190 000.

14.06 Premia Srebrna

14.06.1 Menedżer, osiągając poziom Silver Palm Manager (warunki w sekcji 15.00) lub wyższy, uprawniony jest do Premii Srebrnej.

14.06.2 Premia Srebrna wynosi 1% wartości obrotu netto wszystkich grup 21% sponsorowanych niebezpośrednio, z wyjątkiem tych grup 21%, których sponsorem jest inny Menedżer na poziomie SPM lub wyższym.

14.06.3 W rocznym obrocie netto uwzględniane są tylko te miesiące, w których SPM spełnił warunki uzyskania Premii Srebrnej.

14.07 Podwójna Premia Srebrna

14.07.1 Menedżer, osiągając poziom Double Silver Palm Manager (warunki w sekcji 15.00) lub wyższy, uprawniony jest do Podwójnej Premii Srebrnej.

14.07.2 Podstawą wysokości Podwójnej Premii Srebrnej jest 0,25% wartości rocznego obrotu netto wszystkich DSPM, która dzielona jest na ilość DSPM uprawnionych do tej premii.

14.07.3 Podwójna Premia Srebrna wypłacana jest raz w roku ze specjalnego, wydzielonego funduszu Firmy

14.07.4 W rocznym obrocie netto uwzględniane są tylko te miesiące, w których DSPM spełnił warunki uzyskania Podwójnej Premii Srebrnej.

14.08 Premia Złota

14.08.1 Menedżer, osiągając poziom Golden Palm Manager (warunki w sekcji 15.00) lub wyższy, oprócz Premii Srebrnej, uprawniony jest do Premii Złotej.

14.08.2 Podstawą wysokości Premii Złotej jest 0,25% wartości rocznego obrotu netto wszystkich GPM, która dzielona jest na ilość GPM uprawnionych do tej premii.

14.08.3 Premia Złota wypłacana jest raz w roku ze specjalnego, wydzielonego funduszu Firmy.

14.08.4 W rocznym obrocie netto uwzględniane są tylko te miesiące, w których GPM spełnił warunki uzyskania Premii Złotej.

14.09 Jednorazowe premie

14.09.1 Menedżerowie, którzy osiągną po raz pierwszy TPM, SPM, GPM, DGPM, TGPM, D, ED lub S uprawnieni są do

jednorazowej premii wypłacanej przez Firmę, (szczegóły w sekcji 15.00 „Nagrody”) dla poszczególnych poziomów menedżerskich.

14.09.2 Jeśli Menedżer osiągnie, po raz pierwszy, poziom który jest wyższy niż poziom, za który przysługuje jednorazowa premia, wówczas Menedżer taki uprawniony jest do jednorazowej premii wypłacanej za poziom, za który przysługuje jednorazowa premia, pod warunkiem, że utrzyma osiągnięty poziom przez trzy kolejne miesiące. Do okresu tego wlicza się miesiąc, w którym Menedżer po raz pierwszy osiągnął ten poziom.

14.09.3 Jeśli Menedżer osiągnie, po raz pierwszy, wyższy poziom, za który również przysługuje jednorazowa premia, wówczas Menedżer taki uprawniony jest do jednorazowej premii wypłacanej tylko za osiągnięty wyższy poziom, z pominięciem niższego poziomu.

Status Menedżera – Kwalifikacje i nagrody

15.00 Status Menedżera – Kwalifikacje i nagrody

15.01 Menedżer Palmowy (Palm Manager) PM

15.01.1 Uzyskanie statusu Menedżera Palmowego związane jest ze spełnieniem jednego z niżej wymienionych warunków:

- * uzyskanie minimum 140 000 Punktów Bonusowych Grupy Osobistej (z wyłączeniem grup 21%-owych);
- * bezpośrednie sponsorowanie w przeciągu jednego miesiąca kalendarzowego jednej grupy 21%-owej i niezależne uzyskanie minimum 47 500 Punktów Bonusowych Grupy Osobistej;
- * bezpośrednie sponsorowanie w przeciągu jednego miesiąca kalendarzowego więcej niż jednej grupy 21%-owej.

15.01.2 Nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%-ową lub wartość minimum gwarancji;
- * przy sponsorowaniu grupy 21%-owej, dodatkowa 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Palmowego;
- * gratulacje ze zdjęciem umieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestniczenia za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich.

15.02 Menedżer Dwupalmowy (Double Palm Manager) DPM

15.02.1 Menedżerem Dwupalmowym zostaje ten Członek Sieci, który w okresie dwunastu (12) miesięcy trzykrotnie (3) osiągnie poziom Menedżera Palmowego.

15.02.2 Nagrody:

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%-ową lub wartość minimum gwarancji;
- * przy sponsorowaniu grupy 21%-owej, dodatkowa 5%-owa premia za punkty handlowe grupy osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Dwupalmowego;
- * gratulacje ze zdjęciem umieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestniczenia za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich.

15.03 Menedżer Trzypalmowy (Triple Palm Manager) TPM

15.03.1 Menedżerem Trzypalmowym zostaje ten Członek Sieci, który w okresie dwunastu (12) miesięcy sześciokrotnie (6) osiągnie poziom Menedżera Palmowego z zachowaniem ciągłości przez minimum trzy (3) bezpośrednio po sobie następujące miesiące.

15.03.2 Nagrody:

Jednorazowa premia:

Jednorazowa premia w wysokości 1000 USD za osiągnięcie po raz pierwszy poziomu TPM. Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty tej jednorazowej premii w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu jej wypłaty.

Pozostałe nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%-ową lub wartość minimum gwarancji;
- * przy sponsorowaniu grupy 21%-owej, dodatkowa 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Trzypalmowego;
- * gratulacje ze zdjęciem umieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do dwuosobowego pobytu zagranicznego trwającego przynajmniej pięć dni, którego koszty – oprócz kosztów podróży – pokrywa CaliVita® International.

15.04 Menedżer Executive (Executive Manager) EM

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

15.04.1 Menedżerem Executive zostaje ten Menedżer Trzypalmowy, którego suma Punktów Bonusowych Grupy Osobistej osiągnie minimum 190 000 PB.

15.04.2 Nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę osiągającą 21% lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów.
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Executive;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;

15.05 Menedżer Star (Star Manager) SM

15.05.1 Menedżerem Star zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu jednego (1) miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje dwie (2) grupy na poziomie 21% i niezależnie uzyska minimum 47 500 Punktów Bonusowych Grupy Osobistej.

15.05.2 Nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę osiągającą 21% lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Star;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;

15.06 Menedżer Srebrnej Palmy (Silver Palm Manager) SPM

15.06.1 Menedżerem Srebrnej Palmy zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu jednego (1) miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje trzy (3) grupy na poziomie 21%.

15.06.2 Nagrody:

Jednorazowa premia:

Jednorazowa premia w wysokości 3 000 USD wypłacana w dwóch ratach: 1 000 USD za osiągnięcie po raz pierwszy poziomu SPM oraz 2 000 USD za utrzymanie go bez przerwy przez okres 12 miesięcy. Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty tej jednorazowej premii w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu jej wypłaty.

Pozostałe nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę osiągającą 21% lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Srebrnej Palmy;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;

15.07 Menedżer Podwójnej Srebrnej Palmy (Double Silver Palm Manager) DSPM

15.07.1 Menedżerem Podwójnej Srebrnej Palmy zostaje ten Członek Sieci, który w ciągu jednego roku finansowego przez okres co najmniej sześciu (6) miesięcy bezpośrednio sponsoruje trzy (3) grupy osiągające poziom 21%.

15.07.2 Nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę osiągającą 21% lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;

- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Podwójnej Srebrnej Palmy;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;

15.08 Menedżer Potrójnej Srebrnej Palmy (Triple Silver Palm Manager) TSPM

15.08.1 Menedżerem Potrójnej Srebrnej Palmy zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu roku finansowego dwunastokrotnie (12), tj. w każdym miesiącu osiągnie poziom Menedżera Srebrnej Palmy.

15.08.2 Nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę osiągającą 21% lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania Calivita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Potrójnej Srebrnej Palmy;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;

15.09 Menedżer Srebrnej Grupy (Silver Group Manager) SGM

15.09.1 Menedżerem Srebrnej Grupy zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu jednego (1) miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje cztery (4) grupy na poziomie 21%.

15.09.2 Nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%-ową lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia odpowiednich wymogów;

- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Srebrnej Grupy;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;

15.10 Menedżer Silver Star (Silver Star Manager) SSM

15.10.1 Menedżerem Silver Star zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu jednego (1) miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje pięć (5) grup na poziomie 21%.

15.10.2 Nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%- ową lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Silver Star;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;

15.11 Menedżer Złotej Palmy (Golden Palm Manager) GPM

15.11.1 Menedżerem Złotej Palmy zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu jednego (1) miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje sześć (6) grup osiągających poziom 21%. Nagrody i premie wymienione poniżej będą przysługiwać w całości, jeśli poziom GPM zostanie utrzymany przez minimum sześć (6) miesięcy w danym roku finansowym.

15.11.2 Nagrody:

Jednorazowa premia:

Jednorazowa premia w wysokości 10 000 USD wypłacana w dwóch ratach: 5 000 USD za osiągnięcie po raz pierwszy poziomu GPM i utrzymanie go bez przerwy przez 3 miesiące oraz 5 000 USD po 12 miesiącach od dnia uzyskania poziomu GPM w przypadku gdy zostanie on osiągnięty przynajmniej 9 razy w ciągu tego okresu. Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty tej jednorazowej premii w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu jej wypłaty.

Pozostałe nagrody:

* 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%-ową lub wartość minimum gwarancji;

* 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;

* Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;

* Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;

* Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;

* Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;

* Premia Złota pod warunkiem spełnienia wymogów;

* dyplom uznania CaliVita® International;

* prawo do noszenia odznaki Menedżera Złotej Palmy;

* gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;

* prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;

* prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;

* prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;

* prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Złotych Klubach;

* prawo do konsultacji dwa razy do roku, za zaproszeniem lub na własną prośbę, z Prezesem Firmy.

15.12 Menedżer Podwójnej Złotej Palmy (Double Golden Palm Manager) DGPM

15.12.1 Menedżerem Podwójnej Złotej Palmy zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu jednego miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje dziewięć (9) grup osiągających poziom 21%. Nagrody i premie wymienione poniżej będą przysługiwać w całości, jeśli poziom DGPM zostanie utrzymany przez minimum sześć (6) miesięcy w danym roku finansowym.

15.12.2 Nagrody:

Jednorazowa premia:

Jednorazowa premia w wysokości 15 000 USD wypłacana w dwóch ratach: 7 500 USD za osiągnięcie po raz pierwszy poziomu DGPM i utrzymanie go bez przerwy przez 3 miesiące oraz 7 500 USD po 12 miesiącach od dnia uzyskania

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

poziomu DGPM w przypadku gdy zostanie on osiągnięty przynajmniej 9 razy w ciągu tego okresu. Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty tej jednorazowej premii w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu jej wypłaty.

Pozostałe nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%- -ową lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Złota pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Podwójnej Złotej Palmy;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Złotych Klubach;
- * prawo do konsultacji cztery razy w roku, za zaproszeniem lub na własną prośbę, z Prezesem Firmy.

15.13 Menedżer Potrójnej Złotej Palmy (Triple Golden Palm Manager) TGPM

15.13.1 Menedżerem Potrójnej Złotej Palmy zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu jednego miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje dwanaście (12) grup osiągających poziom 21%. Nagrody i premie wymienione poniżej będą przysługiwać w całości, jeśli poziom TGPM zostanie utrzymany przez minimum sześć (6) miesięcy w danym roku finansowym.

15.13.2 Nagrody:

Jednorazowa premia:

Jednorazowa premia w wysokości 20 000 USD wypłacana w dwóch ratach: 10 000 USD za osiągnięcie po raz pierwszy poziomu TGPM i utrzymanie go bez przerwy przez 3 miesiące oraz 10 000 USD po 12 miesiącach od dnia uzyskania poziomu GPM w przypadku gdy zostanie on osiągnięty przynajmniej 9 razy w ciągu tego okresu. Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty tej jednorazowej premii w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu jej wypłaty.

Pozostałe nagrody:

Regulamin Funkcjonowania Sieci Calivita International

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%-ową lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Złota pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Menedżera Potrójnej Złotej Palmy;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Złotych Klubach;
- * prawo do konsultacji cztery razy do roku, za zaproszeniem lub na własną prośbę, z Prezesem Firmy.

15.14 Dyrektor (Director) D

15.14.1 Dyrektorem zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu danego miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje piętnaście(15) grup osiągających poziom 21%. Nagrody i premie wymienione poniżej będą przysługiwać w całości, jeśli poziom D zostanie utrzymany przez minimum sześć (6) miesięcy w danym roku finansowym.

15.14.2 Nagrody:

Jednorazowa premia:

Jednorazowa premia w wysokości 40 000 USD wypłacana w dwóch ratach: 20 000 USD za osiągnięcie po raz pierwszy poziomu D i utrzymanie go bez przerwy przez 6 miesięcy oraz 20 000 USD po 12 miesiącach od dnia uzyskania poziomu D w przypadku gdy zostanie on osiągnięty przynajmniej 6 razy w ciągu tego okresu. Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty tej jednorazowej premii w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu jej wypłaty.

Pozostałe nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%-ową lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;

- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Złota pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Dyrektorskiej;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Złotych Klubach;
- * prawo do konsultacji cztery razy do roku, za zaproszeniem lub na własną prośbę, z Prezesem Firmy.

15.15 Dyrektor Executive (Executive Director ED)

15.15.1 Dyrektorem Executive zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu danego miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje osiemnaście (18) grup osiagających poziom 21%. Nagrody i premie wymienione poniżej będą przysługiwać w całości, jeśli poziom ED zostanie utrzymany przez minimum sześć (6) miesięcy w danym roku finansowym.

15.15.2 Nagrody:

Jednorazowa premia:

Jednorazowa premia w wysokości 60 000 USD wypłacana w dwóch ratach: 30 000 USD za osiągnięcie po raz pierwszy poziomu GPM i utrzymanie go bez przerwy przez 6 miesięcy oraz 30 000 USD po 12 miesiącach od dnia uzyskania poziomu ED w przypadku gdy zostanie on osiągnięty przynajmniej 6 razy w ciągu tego okresu. Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty tej jednorazowej premii w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu jej wypłaty.

Pozostałe nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%-ową lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;

- * Premia Złota pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Dyrektora Executive;
- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem Srebrnych Klubach;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Złoty Klubach;
- * prawo do konsultacji cztery razy do roku, za zaproszeniem lub na własną prośbę, z Prezesem Firmy.

15.16 Senator (S)

15.16.1 Senatorem zostaje ten Członek Sieci, który w przeciągu danego miesiąca kalendarzowego bezpośrednio sponsoruje dwadzieścia (20) grup osiągających poziom 21%. Nagrody i premie wymienione poniżej będą przysługiwać w całości, jeśli poziom S zostanie utrzymany przez minimum sześć (6) miesięcy w danym roku finansowym.

15.16.2 Nagrody:

Jednorazowa premia:

Jednorazowa premia w wysokości 100 000 USD wypłacana w dwóch ratach: 50 000 USD za osiągnięcie po raz pierwszy poziomu S i utrzymanie go bez przerwy przez 6 miesięcy oraz 50 000 USD po 12 miesiącach od dnia uzyskania poziomu GPM w przypadku gdy zostanie on osiągnięty przynajmniej 9 razy w ciągu tego okresu. Firma zastrzega sobie prawo do wypłaty tej jednorazowej premii w odpowiedniku lokalnej waluty, w oparciu o aktualny kurs wymiany walut w dniu jej wypłaty.

Pozostałe nagrody:

- * 5%-owa premia menedżerska za każdą bezpośrednio sponsorowaną grupę 21%-ową lub wartość minimum gwarancji;
- * 5%-owa premia za Punkty Handlowe Grupy Osobistej;
- * Bonus Executive pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Bonus Stability pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Podwójna Premia Srebrna pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * Premia Złota pod warunkiem spełnienia wymogów;
- * dyplom uznania CaliVita® International;
- * prawo do noszenia odznaki Senatora;

- * gratulacje ze zdjęciem zamieszczone w CaliNews;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Menedżerskich;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Klubach Top Menedżerów;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Srebrnych Klubach;
- * prawo do uczestnictwa za zaproszeniem w Złoty Klubach;
- * prawo do konsultacji cztery razy do roku, za zaproszeniem lub na własną prośbę, z Prezesem Firmy.

Komisja Etyczno-Dyscyplinarna

16.00 Komisja Etyczno-Dyscyplinarna

16.01 Przewodniczącym Komisji Etyczno-Dyscyplinarnej CaliVita® International jest Prezes CaliVita® International, posiadający wyłączne prawo do mianowania członków w/w Komisji.

16.02 W skład Komisji Etycznej wchodzi: Prezes Firmy CaliVita® International, dwóch (2) Menedżerów CaliVita® International, jedna (1) niezależna osoba spoza Firmy i/lub Sieci. Ustalenia Komisji podejmowane są w formie uchwał większością głosów. Komisja podejmując uchwały ma do dyspozycji pięć głosów, z czego dwa przysługują Przewodniczącemu, jeden Menedżerowi i jeden niezależnej osobie.

16.03 Członkowie uznają wyłączne prawo Komisji Etyczno-Dyscyplinarnej do podjęcia uchwały o naruszeniu jakiegokolwiek postanowienia Regulaminu.

16.04 W przypadku podjęcia przez Komisję Etyczno-Dyscyplinarną uchwały o naruszeniu Regulaminu, Członek Sieci wyraża zgodę na zastosowanie wobec niego kary, jaką Komisja Etyczno-Dyscyplinarna uzna za współmierną do popełnionego uchybienia wobec postanowień Regulaminu.

16.05 Zawiadomienie o podjętej uchwale Komisji Etyczno-Dyscyplinarnej Członek Sieci otrzymuje na piśmie. Zawiadomienie zawiera informację o uchwaleniu zastosowania kary wobec Członka Sieci, datę podjęcia uchwały oraz – jeśli uchwała to przewiduje – okres, przez jaki kara ma zastosowanie wraz z datą jej anulowania. Postanowienie Komisji wchodzi w życie z dniem podjęcia uchwały.

16.06 W przypadku, gdy kara przewiduje wypowiedzenie członkostwa, Członek Sieci traci wszelkie przysługujące mu prawa wynikające ze stosunku członkostwa w Sieci.

16.07 Członek Sieci może ponownie ubiegać się o przystąpienie do Sieci po upływie sześciu miesięcy od daty utraty członkostwa. Jeżeli wniosek o ponowne przystąpienie do Sieci zostanie przyjęty przez Firmę, Członek Sieci traktowany jest jak nowy Członek Sieci bez żadnych powiązań z poprzednią linią sponsorską i/lub Grupą.

16.08 W przypadku uchwalenia kary zawieszenia członkostwa, Członek Sieci i/lub jego Reprezentant na okres przewidziany postanowieniem uchwały Komisji zostaje pozbawiony praw członkowskich.