

Zasady i Procedury TIENS
(Wersja międzynarodowa)

Treść

Wprowadzenie

1. Rozdział I. Definicje terminów
2. Rozdział II. Umowa o współpracę z TIENS
3. Rozdział III. Prawa, interesy oraz obowiązki Konsultantów TIENS
4. Rozdział IV. Kary za naruszenia oraz środki podejmowane w celu naprawienia naruszeń

Wprowadzenie

1. Niniejsze Zasady i Procedury TIENS (Wersja międzynarodowa) (zwane dalej ZiP) weszły w życie z dniem 12 czerwca 2015 r. i zastępują wszystkie dotychczasowe wersje.
2. Niniejsze Zasady i Procedury powstały, aby chronić interesy Niezależnego Konsultanta Tiens i TIENS Sp z o.o., zwanej także „Spółką” lub „TIENS”. Zasady i Procedury szczegółowo przedstawiają obowiązki i oczekiwania względem Niezależnego Konsultanta („Konsultant” lub „NK”) a tam, gdzie wskazuje na to kontekst, Konsultantów działających wspólnie, jak również obowiązki TIENS Sp. z o.o.
3. W przypadku gdy jakiegokolwiek postanowienie zawarte w niniejszych Zasadach i Procedurach jest sprzeczne z lokalnym prawem, przepisami lub krajową ordynacją, obowiązuje lokalne prawo, przepisy lub krajowa ordynacja.
4. TIENS zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian i uzupełnień Zasad i Procedur w dowolnym momencie. Zmiany takie będą ogłaszane w lokalnych materiałach informacyjnych lub w inny sposób w celu dotarcia do Konsultantów.

Rozdział I

Definicje terminów

Terminy i wyrażenia, użyte w kontraktach oraz wszelkich dokumentach pisemnych wydrukowanych i opublikowanych przez TIENS należy rozumieć w następujący sposób, chyba że postanowiono inaczej:

1. TIENS

TIENS określa TIENS Group oraz wszystkie spółki zależne, które Grupa zakłada na całym świecie pod nazwą TIENS lub Tianshi.

2. SGC

SGC oznacza Siedzibę Główną TIENS z adresem: No.18 Xinyuan Road, Wuqing Development Area, New-Tech Industrial Park, Tianjin, Chiny.

3. Konsultant TIENS:

Konsultant TIENS: osoba fizyczna, która zgodnie z Przewodnikiem po Biznesie TIENS w tym Zasadami i Procedurami nabyła uprawnienia do sprzedaży produktów TIENS oraz produktów rozprowadzanych przez TIENS, a także do rekomendowania innych osób do współpracy z TIENS.

4. System Wynagrodzeń TIENS

System wynagrodzeń Konsultantów TIENS zawiera wszystkie programy wynagrodzeń i premii oraz proces rekomendacji, określone przez TIENS, oraz wszystkie zasady, regulaminy i środki, które ustanawia TIENS w celu przedstawiania Konsultantom produktów TIENS, możliwości biznesowych z TIENS oraz wytycznych dot. prowadzenia działalności. System Wynagrodzeń TIENS włączony jest do Przewodnika po Biznesie TIENS, w którym TIENS ma prawo wprowadzać zmiany, w zależności od warunków rzeczywistych.

5. Sponsorowanie

Każdy Konsultant TIENS, który zaproponował innym osobom przyłączenie się do biznesu TIENS (którzy zostali zaakceptowani przez TIENS jako Konsultanci) jest uznawany za osobę rekomendującą nowego Konsultanta i jego obowiązkiem w tej roli jest zapewnienie nowym Konsultantom szkoleń oraz wsparcia.

6. ZiP – Zasady i Procedury

ZiP jest częścią Przewodnika po Biznesie TIENS.

7. Produkty TIENS

Produkty TIENS są to produkty wyprodukowane lub rozprowadzane przez TIENS, oraz produkty, artykuły do wspierania sprzedaży, materiały lub usługi wideo/audio, świadczone przez TIENS i sprzedawane lub używane przez Konsultantów spółki zgodnie z przepisami ZiP.

Rozdział II

Współpraca z TIENS

1. Uzyskiwanie statusu Konsultanta TIENS

- 1) Każda osoba dorosła, która ma zdolność do czynności cywilnych zgodnie z przepisami prawa miejscowego, bez względu na płeć czy rasę, może ubiegać się o to, by zostać Konsultantem TIENS i ma równe szanse, aby zostać konsultantem TIENS.
- 2) Osoby, które nie mają prawa do zajmowania się sprzedażą bezpośrednią lub uczestniczenia w działalności biznesowej zgodnie z przepisami miejscowego prawa, nie są uprawnieni do rozpoczęcia współpracy z TIENS.
- 3) Pracownicy etatowi Grupy TIENS oraz ich bezpośredni krewni nie mają prawa do ubiegania się o zostanie konsultantem TIENS (bezpośredni krewni osób zatrudnionych lub ich małżonków to: wstępni i zstępni pierwszego stopnia w linii prostej, tj. rodzice, dzieci, rodzeństwo, itp.)
- 4) Jeżeli Konsultant TIENS traci prawa do nawiązania współpracy z TIENS w roli Konsultanta zgodnie z lokalnymi przepisami prawa lub zasadami TIENS, to umowa z nim zostanie rozwiązana od chwili wystąpienia właściwych przesłanek.
- 5) Stosunek Konsultanta TIENS obejmuje uprawnienia, poziom, prawa, zobowiązania i zakres obowiązków Konsultantów TIENS. Jedna osoba może podpisać tylko jedną umowę o współpracy z TIENS. TIENS surowo zabrania wystąpienia o podpisanie dwóch lub więcej umów o współpracę z TIENS. W przypadku nieprzestrzegania tej zasady, pierwszy zatwierdzony numer ID sprawcy zostanie zachowany, a wszelkie inne numery ID zostają unieważnione.
- 6) Nie wolno przekazywać ani sprzedawać zawartych z TIENS umów o współpracę. W przypadku naruszenia tej zasady, TIENS uzna sprzedaż lub przekazanie za nieważne, a wszystkie zobowiązania prawne i straty wynikłe z tego tytułu poniesie sprawca.
- 7) Numer ID Konsultanta, zamieszczony na umowie o współpracę z TIENS jest jedynym sposobem identyfikacji Konsultanta TIENS; innymi słowy, każdy Konsultant TIENS posiada jeden numer ID.
- 8) Konsultant TIENS nie ma prawa zajmowania się sprzedażą bezpośrednią na rzecz innej firmy niż TIENS, czy angażowania się w jakiegokolwiek inne działania sprzedaży bezpośredniej, poza organizowanymi przez TIENS. W przeciwnym razie, TIENS ma prawo do odmowy uznania umowy o współpracę oraz rozwiązania umowy z takim Konsultantem TIENS.
- 9) TIENS zastrzega sobie prawo do przyjęcia lub odrzucenia każdego wniosku o zawarcie umowy o współpracę z TIENS.
- 10) Ważność oraz przedłużenie umowy o współpracy z TIENS:
 - a. Umowa o współpracę z TIENS jest ważna od dnia nadania numeru ID i

- wygasa w ostatnim dniu 12 miesiąca obrachunkowego.
- b. Konsultanci TIENS muszą zastosować się do obowiązującego trybu postępowania w celu przedłużenia umowy, przed wygaśnięciem takiej umowy.
 - c. W przypadku nieprzedłużenia umowy o współpracę w wymaganym terminie lub w przypadku odrzucenia przez TIENS wniosku o przedłużenie umowy, złożonego w wyznaczonym terminie lub poza nim, umowa o współpracę z TIENS staje się nieważna.
 - d. W przypadku naruszenia przepisów ZiP lub innych zasad w określonym terminie, TIENS zastrzega sobie prawo do odrzucenia wniosku o przedłużenie umowy o współpracę.
 - e. Konsultanci TIENS, którzy nie przedłużyli umowy w wyznaczonym terminie, muszą przestrzegać następujących zasad w celu ponownego przyłączenia się do TIENS: w przypadku nie złożenia zamówienia w ciągu 12 miesięcy od wyznaczonego terminu, mogą oni ubiegać się o zawarcie umowy w następnym miesiącu po wygaśnięciu umowy; w przeciwnym razie mogą oni ubiegać się o zawarcie umowy po upływie 6 miesięcy od jej wygaśnięcia.

2. Procedura zawarcia umowy o współpracę z TIENS

- 1) Osoby, które chcą zawrzeć umowę o współpracy z TIENS muszą być rekomendowane przez Konsultanta TIENS.
- 2) Wnioskodawca potwierdza, że zapoznał się z ZiP oraz całkowicie zrozumiał treść Przewodnika po biznesie TIENS, przed podpisaniem umowy o współpracę z TIENS. Zobowiązuje się również do przestrzegania wszystkich przepisów i warunków mających zastosowanie do umowy o współpracę z TIENS.
- 3) Umowę należy przesłać do TIENS niezwłocznie po jej podpisaniu. Karta z numerem ID Konsultanta TIENS zostanie wydana po zatwierdzeniu przez TIENS, po czym Wnioskodawca zostaje Konsultantem TIENS.
- 4) Wnioskodawca ma obowiązek podania prawdziwych informacji; zabrania się zaciągania pożyczek, ubiegania się o współpracę w cudzym imieniu lub stosowania innych nielegalnych metod, żeby zostać Konsultantem TIENS. W przeciwnym wypadku TIENS zastrzega sobie prawo do zastosowania odpowiednich środków (łącznie z natychmiastowym wypowiedzeniem umowy o współpracę z TIENS).
- 5) W ciągu 7 (siedmiu) dni od podpisania Umowy, Konsultant ma prawo, na podstawie pisemnego wypowiedzenia, anulować umowę oraz zwrócić Zestaw Startowy i wszelkie produkty zakupione w trakcie tego okresu, które nie zostały sprzedane, pod warunkiem, że nie sprzedane produkty są w stanie, w jakim były w momencie zakupu (bez względu na to, czy ich zewnętrzne opakowania zostały naruszone) i wystąpić do Sponsora (lub TIENS jeśli wpłata została dokonana bezpośrednio w TIENS) o zwrot 100% kwot wpłaconych za Zestaw Startowy i produkty.

3. Zasady dotyczące statusu Konsultanta TIENS dla małżonków

- 1) Gdy małżonkowie ubiegają się o status Konsultanta TIENS:
 - a. Jeżeli mąż i żona chcą zostać Konsultantami TIENS, to małżonkowie mogą zarejestrować wspólny biznes TIENS. Poprzez podpisanie wspólnej umowy, obydwójce małżonkowie mają obowiązki Konsultanta TIENS oraz muszą przestrzegać ZiP. W przypadku ich naruszenia przez jednego z małżonków, drugi ponosi taką samą odpowiedzialność.
 - b. Jeżeli jeden z małżonków nie zamierza, lub zgodnie z wymaganiami TIENS nie spełnia wymogów, by zostać Konsultantem TIENS to nie jest zobowiązany do podpisania umowy. Małżonek nie ma prawa wnoszenia żadnych roszczeń czy podejmowania decyzji względem zachowania drugiego małżonka, jako Konsultanta TIENS. Jeśli małżonek zamierza wspólnie z drugim małżonkiem rozwijać biznes TIENS, to powinien uzyskać formalną zgodę na piśmie od małżonka, a następnie oficjalnie starać się o przystąpienie do TIENS. Umowa o współpracę z TIENS będzie uznana za ważną po akceptacji przez TIENS.
 - c. Mąż i żona mogą należeć do tej samej sieci, a każdy z nich może zawrzeć odrębną umowę z TIENS, pod warunkiem, że są oni w bezpośredniej linii wyższej lub niższej, a spółka TIENS została o tym powiadomiona. W przypadku, gdy zarówno mąż jak i żona są gotowi przejść do bezpośredniej linii niższej/wyższej, to wspólnie powinni podpisać umowę, aby każdy z nich miał prawa i obowiązki Konsultanta TIENS, w celu budowania biznesu z TIENS.
- 2) Jeżeli dwoje Konsultantów TIENS zawiera związek małżeński, to każdy z nich może zachować status konsultanta TIENS lub jeden z nich może zrezygnować ze swojego statusu, żeby dołączyć do linii dolnej swojego małżonka.
- 3) W przypadku rozwodu pary małżeńskiej, która podpisała wspólną umowę o współpracę z TIENS, należy postąpić w sposób następujący:
 - a. Na mocy umowy między byłymi małżonkami, jedna osoba zachowuje status Konsultanta TIENS, natomiast druga osoba może podpisać nową umowę o współpracę z TIENS.
 - b. Jeżeli rozwiedzeni małżonkowie nie są w stanie dojść do porozumienia, TIENS tymczasowo zamrozi należne bonusy tych Konsultantów, dopóki nie zostanie osiągnięte porozumienie.

4. Dziedziczenie i kontynuacja biznesu z TIENS

- 1) W przypadku śmierci jednego z małżonków, którzy podpisali wspólną umowę o współpracę z TIENS, pozostały małżonek będzie uznawany za posiadacza biznesu TIENS i odziedziczy wszystkie prawa i obowiązki zmarłego.
- 2) W przypadku, gdy biznes TIENS należy do zmarłej osoby, która ma spadkobiercę testamentowego, ustawowego lub zapisobiorcę, spełniającego warunki by zostać Konsultantem TIENS, TIENS będzie wspierać taką osobę przy ubieganiu się o status Konsultanta TIENS, a status Konsultanta zmarłego wygaśnie w dniu przejęcia spadku.
- 3) Jeżeli zmarły Konsultant ma spadkobiercę testamentowego, ustawowego lub

zapisobiorcę, który ma zawartą umowę o współpracy z TIENS, taka osoba musi wybrać jedną umowę i zrezygnować z drugiej.

- 4) Jeśli nie znajdzie się spadkobiercy testamentowego, ustawowego lub zapisobiorcy zmarłego Konsultanta w terminie 6 miesięcy od śmierci lub taki spadkobierca odrzuci spadek / darowiznę, to TIENS uzna ten biznes za porzucony i ma prawo do dysponowania biznesem Konsultanta, wszystkimi nagrodami i korzyściami z tego wynikającymi.
- 5) Jeżeli Konsultant TIENS traci zdolności do pracy lub jest w wieku 65 lat i wyżej, TIENS, w celu dalszego rozszerzenia sieci TIENS, pozwala by status Konsultanta został przekazany z pokolenia na pokolenie; Konsultant TIENS może z góry wyznaczyć dowolnego krewnego w linii prostej (rodzice, dzieci, rodzeństwo) uprawnionego do zawarcia umowy o współpracy z TIENS jako swojego następcę. Pierwotny Konsultant traci swój status od dnia jego przekazania. Jeżeli osoba, której został przekazany status Konsultanta już zawarła umowę o współpracy z TIENS, to taka osoba musi wybrać, którą umowę kontynuować, a która zostanie rozwiązana.

5. Wypowiedzenie i powtórne zawarcie umowy o współpracę z TIENS

- 1) Umowa o współpracę wchodzi w życie z datą jej podpisania przez Konsultanta, jeśli zostanie zaakceptowana przez TIENS i jest ważna przez dwanaście (12) miesięcy. Umowa może zostać przedłużona przez Konsultanta i TIENS zgodnie z jej warunkami. Może również zostać rozwiązana przez TIENS zgodnie z jej warunkami, jeśli Konsultant:
 - a) Udzielił TIENS niezgodnych z prawdą informacji w jakimkolwiek obszarze dotyczącym umowy o współpracę (dotyczy to również Konsultanta, który nie podpisze umowy samodzielnie);
 - b) Dopuszczył się poważnego naruszenia umowy, niniejszego podręcznika i/lub Zasad i Procedur;
 - c) Dopuszczył się naruszenia, o którego naprawę wnioskowała firma TIENS, lecz które nie zostało naprawione w określonym terminie; i/lub
 - d) Został skazany za jakiegokolwiek przestępstwa lub złamanie prawa albo przepisów w kraju zamieszkałym przez Konsultanta, w tym za niemoralne zachowanie, lub podlega karze więzienia.

Zawiadomienie o rozwiązaniu zostanie wysłane na ostatni adres Konsultanta będący w posiadaniu TIENS. Zawiadomienie powinno zawierać informację o naruszeniu oraz termin, od którego obowiązuje rozwiązanie. Powinno ono także zawierać informację o prawie Konsultanta do odwołania się od decyzji poprzez skontaktowanie się z Komisją ds. Odwołań.

- 2) W przypadku wypowiedzenia umowy były Konsultant TIENS traci swoją pozycję w sieci, w tym bonusy, osiągnięty poziom i uprawnienia. Ponadto

Konsultant, którego Umowa została rozwiązana, musi zaprzestać sponsorowania Konsultantów TIENS, wykorzystywania materiałów promocyjnych, znaków towarowych, nazw handlowych, logo i schematów kolorystycznych TIENS, jak również przedstawiania się jako Konsultant TIENS, uczestnictwa w spotkaniach TIENS oraz działania w jakikolwiek sposób, który mógłby zaszkodzić działalności TIENS lub jego Konsultantów.

- 3) Po rozwiązaniu Umowy Konsultanta, wszystkie raporty dotyczące organizacji będące w posiadaniu Konsultanta muszą być zwrócone do TIENS. Konsultant zobowiązany jest zaprzestać korzystania ze znaków handlowych TIENS i nie może już przedstawiać się jako Konsultant TIENS. Po rozwiązaniu Umowy, Konsultant traci również swój status i tytuły honorowe.
- 4) TIENS zastrzega sobie prawo do wypowiedzenia umowy oraz przekazania linii dolnej takiego Konsultanta TIENS do jego linii rekomendacji. Jeżeli zostaje rozwiązana umowa na poziomie 7 gwiazd i wyżej, to taka struktura musi zostać zachowana, a jej nazwa zostanie zmieniona na TIENS; w przypadku poziomu poniżej 7 gwiazd, Konsultant zostanie usunięty z sieci, a jego linia dolna podniesiona. Niezależnie od powyższych postanowień, TIENS zastrzega prawo do naboru nowego kandydata na pozycję Konsultanta po rozwiązaniu Umowy z dowolnego powodu.
- 5) W przypadku rozwiązania umowy wskutek spontanicznego wycofania z umowy, były Konsultant może ponownie ubiegać się o status Konsultanta dopiero po upływie sześciu miesięcy od rozwiązania umowy.
- 6) W przypadku przymusowego rozwiązania umowy, były Konsultant może ponownie ubiegać się o status Konsultanta wyłącznie po upływie dwunastu miesięcy od rozwiązania umowy.

6. Zasady odkupienia produktów TIENS

- 1) Jeżeli Konsultant lub TIENS rozwiążą Umowę po czternastu (14) dniach od jej podpisania, Konsultant ma prawo zwrócić TIENS wszelkie niewykorzystane produkty i materiały sprzedażowe, których opakowania nie zostały naruszone i są w stanie nadającym się do dalszej odsprzedaży, które Konsultant zakupił nie więcej niż sześć miesięcy przed rozwiązaniem Umowy. Jeśli warunki są spełnione, rezygnujący Konsultant zostanie poproszony przez TIENS, aby zwrócił produkty do biura TIENS.
- 2) Przed zwrotem towarów do odkupienia, Konsultant zobowiązany jest skontaktować się z TIENS i uzyskać do wypełnienia formularz obowiązujący w przypadku rozwiązania. Konsultant następnie otrzyma Numer Autoryzacji Zwrotu. Numer ten trzeba okazać przy każdym zwrocie przesyłki. Produkty zwrócone bez tego numeru nie zostaną odkupione przez TIENS i zostaną zwrócone Konsultantowi na jego koszt. TIENS ma prawo zażądać dowodu własności, np.: pokwitowania sprzedaży produktów, które Konsultant chce odsprzedać TIENS zgodnie z Umową.

- 3) W ciągu 30 dni roboczych od otrzymania zwróconych towarów, jeśli warunki zostały spełnione, rezygnujący Konsultant otrzyma dziewięćdziesiąt (90%) procent ceny (w tym VAT) zapłaconej przez Konsultanta przy zakupie tych produktów, pomniejszone o:
 - a) równowartość wszelkich rabatów, prowizji, premii i innych korzyści (w gotówce lub rzeczowych) otrzymanych przez Konsultanta w związku z zakupionymi produktami;
 - b) wszelkie kwoty należne TIENS od Konsultanta z dowolnego tytułu; oraz
 - c) uzasadnioną opłatę manipulacyjną.

Konsultant przyjmuje do wiadomości i zgadza się, że rabaty, premie oraz prowizje zapłacone z tytułu produktów zwróconych przez rezygnujących Konsultantów działających w jego podległej strukturze mogą być odejmowane z jego konta w Firmie zawsze, gdy Konsultant działający w jego podległej strukturze rozwiąże umowę, a TIENS koryguje wówczas kwalifikacje, premie i prowizje zgodnie z sytuacją.

Rozdział III

Prawa, przywileje oraz odpowiedzialność Konsultantów

TIENS

1. Prawa i obowiązki Konsultantów TIENS

Konsultantom TIENS przysługują następujące prawa:

- 1) Kupowanie i stosowanie produktów TIENS.
- 2) Sprzedaż produktów TIENS w celu osiągnięcia zysku.
- 3) Uczestnictwo w Systemie wynagrodzeń i innych planach motywacyjnych i lojalnościowych TIENS oraz otrzymywanie odpowiednich bonusów i nagród.
- 4) Rekomendowanie innych osób uprawnionych do przyłączenia się do TIENS.
- 5) Uczestnictwo w różnych imprezach zorganizowanych za pozwoleniem TIENS.

2. Przestrzeganie praw i przepisów lokalnych

Dystrybutorzy muszą przestrzegać wszystkich przepisów prawa miejscowego oraz rozporządzeń, w szczególności przepisów, zasad i reguł handlowych dotyczących sprzedaży bezpośredniej. Konsultantom nie wolno dokonywać żadnych transakcji uznanych przez rząd za oszukańcze lub niezgodne z prawem. Nie powinni też uczestniczyć w jakiegokolwiek działalności, która może narazić dobre imię TIENS.

3. Przestrzeganie przepisów i zasad TIENS

Podczas wykonywania wszelkich czynności związanych z biznesem TIENS (w tym handel detaliczny, rekomendacje, prowadzenie spotkań, itp.), Konsultanci TIENS muszą przedstawić się, okazując kartę Konsultanta TIENS. Konsultanci muszą zawsze dokładnie przestrzegać ZiP, Systemu Wynagrodzeń TIENS oraz stosować się do pozostałych obowiązujących reguł, zasad, przepisów, wskazań i aktualizacji.

4. Przestrzeganie zasad zamawiania i sprzedaży produktów oraz gwarancja jakości usług

- 1) Konsultanci TIENS muszą zamawiać produkty bezpośrednio w oddziałach TIENS lub jego autoryzowanych punktach sprzedaży.
- 2) Konsultanci TIENS muszą sprzedawać produkty po cenach ustalonych przez TIENS. Nie wolno dodawać żadnych dopłat lub stosować innych niewłaściwych sposobów, takich jak obniżenie ceny w jakiegokolwiek postaci.
- 3) Konsultanci muszą zaprezentować produkt klientowi przed jego pierwszym zakupem i wyjaśnić zastosowanie, metody i środki ostrożności, jakie stosuje się do tego produktu.

5. Konsultanci TIENS muszą stosować się do odpowiednich przepisów dotyczących materiałów pomocniczych

- 1) Wszystkie gazety/czasopisma oraz materiały audio/video tworzone i publikowane przez TIENS są chronione lokalnymi prawami autorskimi; bez uprzedniego pozwolenia TIENS, ani Konsultanci TIENS ani inne osoby nie mogą powielać, przedrukowywać lub kopiować wyżej wymienionych materiałów w całości lub w części w jakiegokolwiek formie. W przeciwnym razie żadne zobowiązania prawne z tego tytułu nie mogą obciążać TIENS, lecz będą ponoszone przez Konsultantów TIENS; TIENS ma prawo do dochodzenia roszczeń zgodnie z prawem za wszelkie straty, jakie może ponieść.
- 2) Konsultanci TIENS mogą korzystać jedynie z materiałów drukowanych, audio/wideo opublikowanych przez TIENS i wyłącznie w celu wspomaganie rozwoju biznesu TIENS.
- 3) Bez uprzedniej autoryzacji TIENS, Konsultanci TIENS nie mogą tworzyć, publikować lub sprzedawać pod żadną postacią materiałów pomocniczych związanych z TIENS.
- 4) Konsultanci TIENS mogą nagrywać wszystkie spotkania organizowane przez TIENS, pod warunkiem nie narażenia na szkodę jakości spotkań lub udziału innych osób. Materiał może być używany wyłącznie na potrzeby własne Konsultanta oraz nie może być powielany, sprzedawany lub wykorzystywany do innych celów.

6. Konsultanci TIENS muszą przestrzegać zasad organizacji spotkań

- 1) Wszystkie spotkania muszą być organizowane według zasad TIENS. Spotkanie zorganizowane przez Konsultanta TIENS musi odbywać się w celu szkolenia Konsultantów oraz w celu promowania możliwości biznesu TIENS, produktów TIENS lub produktów sprzedawanych przez TIENS. Organizator spotkania nie może czerpać żadnych osobistych korzyści poza Systemem

Wynagrodzeń TIENS i dążyć do osiągnięcia innych celów.

- 2) Konsultant TIENS posiadający własną sieć handlową lub znaki handlowe musi poinformować o tym TIENS. Może je wykorzystywać w biznesie TIENS wyłącznie po uprzednim uzyskaniu pisemnej zgody TIENS.
- 3) Gdy Konsultant TIENS jest zaangażowany w działania, które potrzebują nazwy / znaku do samoidentyfikacji, musi używać nazwy "Konsultant TIENS" jako głównego identyfikatora, oraz nazwy sieci jako nazwy pomocniczej.
Przykład: XX Sesja szkoleniowa XXX sieci Konsultanta TENS

7. Konsultanci TIENS muszą w odpowiedni sposób promować oraz używać nazwy i znaków handlowych TIENS

- 1) Konsultant TIENS musi mieć świadomość, że wszystkie znaki towarowe TIENS, medale, odznaki symboliczne, projekty, układ książek / czasopism, materiałów audio i wizualnych, jak również wszystkie prawa własności przemysłowej, prawa autorskie oraz inne prawa związane z Systemem Wynagrodzeń TIENS i produkty używane przez TIENS są własnością TIENS. Wszystko to zostało zarejestrowane, używane i dopuszczone do wyłącznego użytku przez TIENS.
- 2) Konsultant TIENS nie powinien używać w sposób niewłaściwy marek i znaków towarowych TIENS poprzez:
 - a. Wytworzenie lub nabycie oraz sprzedaż towarów z nadrukiem 天獅 / TIENS / Tianshi lub zawierających symbole i znaki towarowe TIENS przez inne źródła niż TIENS.
 - b. Reklamowanie lub rozpowszechnianie działalności TIENS oraz produktów TIENS w mediach bez zgody TIENS.
 - c. Używanie nazwy 天獅, Tianshi lub TIENS jako nazwy jakiegokolwiek organizacji/przedsiębiorstwa, lub upoważnianie innych do korzystania z takich nazw.
 - d. Używanie nazwy lub znaków towarowych TIENS, bez uprzedniej zgody firmy TIENS.
 - e. Rejestrację nazwy TIENS lub znaków towarowych w oficjalnych organizacjach, lub wnoszenie zastrzeżeń w jakiegokolwiek formie lub roszczenie praw do nich. W przypadku wystąpienia o rejestrację, wniesienia zastrzeżenia lub roszczenia praw mają zastosowanie procedury TIENS.

8. Obowiązki Konsultantów TIENS odnośnie promocji produktów TIENS oraz możliwości biznesowych TIENS

- 1) Konsultanci zobowiązani są niezwłocznie informować TIENS o wszelkich reklamacjach od klientów w swojej organizacji. Konsultant powinien dostarczyć TIENS wszelką korespondencję związaną z reklamacją.
- 2) Konsultanci TIENS mają prawo do sprzedaży produktów TIENS w autoryzowanych przez TIENS punktach.
- 3) Konsultanci TIENS nie mogą prowadzić sprzedaży domokrajnej produktów TIENS ani prezentować Systemu Wynagrodzeń TIENS oraz zabrania się sprzedaży i prezentacji obcym ludziom w trakcie publicznych wydarzeń.

- 4) Konsultanci TIENS nie powinni używać telemarketingu, faksu, ulotek, plakatów, masowych wiadomości email lub innych środków komunikacji do promowania sprzedaży; nie jest również dozwolone w niewłaściwy sposób namawianie innych do przyłączenia się do biznesu TIENS.
- 5) Z wyjątkiem reklam zatwierdzonych przez TIENS na piśmie, tworzenie, publikacja lub udostępnienie reklam do promocji produktów lub rekrutacji dystrybutorów jest zabronione, jak również reklam w tym celu.
- 6) Konsultanci TIENS nie mogą wykorzystywać stanowisk innych ludzi, przedsiębiorstw czy organizacji do sprzedaży produktów TIENS lub rejestracji nowych Konsultantów TIENS w niewłaściwy sposób, z wykorzystaniem zastraszania oraz gróźb.
- 7) Nie jest dozwolone w sposób przesadny, bezpodstawny lub wprowadzający w błąd przedstawianie firmy TIENS, jej produktów lub produktów które firma rozprowadza.
- 8) Nie wolno przedstawiać w sposób zniekształcony cen, charakterystyk, jakości, działania, standardu, składników, stylu, modeli, miejsca pochodzenia lub szczegółów dostaw, itp. produktów TIENS lub produktów rozprowadzanych przez TIENS.
- 9) Nie wolno oświadczać, że produkty TIENS lub produkty rozprowadzane przez TIENS mają zezwolenia, działanie, składniki dodatkowe, przeznaczenie lub walory, których one nie posiadają.
- 10) Produkty TIENS lub produkty rozprowadzane przez TIENS mogą być sprzedawane po cenach określonych przez TIENS dla rynków lokalnych .
- 11) Nie jest dozwolony import lub sprzedaż produktów TIENS czy produktów rozprowadzanych przez TIENS, które nie są dostarczane przez TIENS, lub eksport czy ułatwienie innym eksportu produktów TIENS lub produktów rozprowadzanych przez TIENS.
- 12) Nie jest dozwolone przedstawianie oraz promocja innych produktów niż produkty TIENS jako produkty/usługi TIENS.
- 13) Konsultanci TIENS nie mogą używać sieci TIENS do sprzedaży produktów/usług, które nie są wyprodukowane lub rozprowadzane przez TIENS (np. ubezpieczenia, podatki, nieruchomości, inwestycje, itp.)
- 14) Bez uprzedniej zgody TIENS, nie jest dozwolona rejestracja lub rozmieszczenie stron internetowych związanych z TIENS oraz wykorzystanie ich do rozpowszechniania informacji związanych z TIENS, opisu produktów i materiałów promocyjnych firmy.
- 15) Podczas działalności marketingowej/sprzedaży Konsultanci TIENS nie mogą pobierać żadnych opłat w jakiegokolwiek innej formie niż przewidziane w ramach zasad ustanowionych przez TIENS.
- 16) Nie wolno dyskredytować lub oskarżać TIENS, innych Konsultantów TIENS lub innych linii biznesowych lub branż.
- 17) Nie wolno dopuszczać się oszustwa, gromadzić produktów w celu spekulacji na rynku, lub manipulować wielkością sprzedaży czy zakłócać rynek zamówień.

- 18) Zabrania się działania w przedsiębiorstwach podobnej branży lub konkurujących z TIENS, namawiania czy wykorzystywania innych relacji biznesowych z innymi Konsultantami TIENS do wspierania działalności innej niż TIENS. Namawianie oznacza proponowanie lub przekonywanie w jakikolwiek inny sposób Konsultantów TIENS do zakupu, wykorzystania, sprzedaży tych produktów/usług lub usiłowanie tego niezależnie, czy celem jest otrzymanie zysku czy nie.
- 19) Podczas czynności marketingowych/sprzedaży, Konsultanci TIENS muszą stosować się do zasad, które głoszą, czyli nie mogą zaciekle rozpowszechniać na rynku jakichkolwiek negatywnych uwag, które nie sprzyjają rozwojowi TIENS lub niszczą reputację TIENS.
- 20) Konsultanci TIENS muszą zapobiegać wnoszeniu pozwów, roszczeń, żądań lub skarg od osób fizycznych, grup lub organizacji w odniesieniu do systemu wynagrodzeń lub produktów TIENS, które mogą się pojawić w wyniku sfalszowania, fałszywej reprezentacji, podrabiania, gróźb lub zastraszania, do których, jako Konsultanci TIENS, mogą się przyczynić. Konsultant, który dopuścił się naruszeń musi zrekompensować TIENS lub stronom zainteresowanym wszelkie szkody pieniężne, utratę reputacji, itp., łącznie z kosztami postępowania sądowego i innych czynności prawnych, które TIENS może podjąć przeciwko sprawcy.
- 21) Bez uprzedniej zgody TIENS, nie wolno udzielać wywiadów lub zgadzać się na udział w reportażach w charakterze Konsultanta TIENS.
- 22) Konsultantom TIENS zabrania się:
 - a. Przedstawiania się w charakterze pracownika lub partnera handlowego TIENS czy organizacji związanej z TIENS.
 - b. Przedstawiania się w charakterze agentów handlowych, pośredników, przedstawicieli handlowych, pełnomocników, managerów, itp.
 - c. Podejmowania działań w celu oczerniania lub zastraszania w jakiegokolwiek formie pracowników TIENS, w trakcie wypełniania przez nich obowiązków zawodowych.
- 23) Konsultanci TIENS nie mogą brać udziału w żadnych działaniach politycznych lub religijnych podczas prowadzenia działań na rzecz TIENS, bez względu na to, kiedy i gdzie to się dzieje, lub reprezentować takie zachowania jak idolizacja osobista, zмовy czy udział w tajnych stowarzyszeniach.
- 24) Konsultant na poziomie 5 gwiazd lub wyżej, powinien ukończyć szkolenie odpowiednie dla posiadanego poziomu włącznie z zakresem Zasad i Pricedur TIENS. W innym przypadku TIENS ma prawo do zatrzymania wypłaty wynagrodzenia wynikającego z Systemu Wynagrodzeń Konsultantów TIENS oraz wszelkich przywilejów wynikających z obowiązujących programów czy dodatkowych nagród.

9. Sponsorowanie

- 1) Konsultant może poprosić potencjalnego Konsultanta o podpisanie formularza dopiero wtedy, gdy Przewodnik po Biznesie TIENS został mu w pełni objaśniony. Konsultant musi wyjaśnić następujące kwestie:

- a) Kwalifikacje wymagane do zostania Konsultantem;
 - b) Przewodnik po Biznesie TIENS;
 - c) Znaczenie uczęszczania na spotkania/szkolenia TIENS;
 - d) Niniejszy podręcznik;
 - e) Warunki i zasady otrzymania statusu Konsultanta oraz Formularz Zgłoszenia Konsultanta
 - f) Obowiązki i odpowiedzialność związane z działaniem jako Konsultant;
 - g) System Wynagrodzeń TIENS;
 - h) Rodzaje, ceny, funkcje, cechy i zastosowanie produktów;
 - i) Procedury rezygnacji.
- 2) Sponsor zobowiązany jest upewnić się, czy potencjalny Konsultant był już wcześniej Konsultantem. Jeśli tak, Sponsor musi postępować zgodnie z poniższymi procedurami.
 - 3) Konsultant rekomendujący musi:
 - a. Organizować dla swoich grup regularne szkolenia dot. sprzedaży, służyć poradą i wsparciem. Być w kontakcie ze wszystkimi członkami sieci i w razie potrzeby rozwiązywać ich problemy .
 - b. Organizować specjalne szkolenia dla zapewnienia, że wszyscy Konsultanci w sieci sprzedaży bezpośredniej działają zgodnie z ZDP.
 - c. W przypadku jakichkolwiek kwestii spornych wśród grupy być mediatorem oraz wspomagać rozwiązanie sporów w sposób szybki i przyjazny.
 - d. Nadzorować funkcjonowanie grupy w celu zapewnienia profesjonalnego podejścia i przestrzegania standardów etyki zawodowej, właściwej promocji firmy TIENS oraz doskonałej obsługi klienta.
 - 4) Sponsor zobowiązany jest upewnić się, że potencjalny Konsultant w pełni rozumie procedury zamawiania produktów.
 - 5) Jeśli sponsorowany Konsultant zamierza zrezygnować, Sponsor musi udzielać mu pomocy w procedurze rezygnacji, w tym w zakresie zwrotu produktów. Sponsor musi uszanować decyzję Konsultanta o rezygnacji.
 - 6) Sponsor zobowiązany jest zachęcać swoich Konsultantów do udziału w spotkaniach/szkoleniach i innych wydarzeniach organizowanych przez TIENS, lecz nie może zmuszać Konsultanta do uczestnictwa. Wszystkie mają charakter dobrowolny.
 - 7) Sponsor zobowiązany jest zachęcać swoich Konsultantów do dokładnego zapoznania się oraz właściwego wykorzystywania publikacji lub materiałów drukowanych, nagranych pomocy audiowizualnych opracowanych przez TIENS oraz do prowadzenia działalności zgodnie z wytycznymi przedstawionymi we wszystkich materiałach wspierających sprzedaż.
 - 8) Konsultant w żadnym wypadku nie może (bezpośrednio ani pośrednio) pomagać, zachęcać i nakłaniać innego Konsultanta do opuszczenia jego organizacji lub do przeniesienia się do nowej organizacji.
 - 9) Kiedy Konsultant dobrowolnie zrezygnuje, nie może uczestniczyć w żadnych

działaniach TIENS przez 6 miesięcy od momentu rozwiązania Umowy. Brak aktywności oznacza całkowite zaprzestanie prowadzenia i uczestniczenia we wszelkich działaniach TIENS oraz, jednocześnie brak możliwości zakupu produktów do odsprzedaży. Możliwe są natomiast zakupy produktów do użytku własnego po cenach dla konsumentów. Osoba taka nie może uczestniczyć w żadnym etapie sprzedaży, nie może objaśniać BPT innym osobom ani uczestniczyć w żadnych spotkaniach dotyczących sponsoringu, kursach szkoleniowych ani uczestniczyć w innych wydarzeniach organizowanych przez TIENS.

- 10) W celu zmiany Sponsora, Konsultant zobowiązany jest postępować zgodnie z zasadami określonymi w punktach k (powyżej) i p (poniżej). Nie może sam sponsorować żadnych Konsultantów ani sam być ponownie sponsorowany przed upływem okresu 6 miesięcy braku aktywności.
- 11) Jeśli Konsultant naruszy postanowienia punktów k oraz l, TIENS ma prawo zawiesić i przenieść do pierwotnej linii sponsorowania wszystkich osób ze struktury podległej, wszystkich jego kwalifikacji i wartości sprzedaży osiągniętych w trakcie okresu naruszenia, oraz dokonać korekty wszelkich rabatów, bonusów i zniżek płatnych na rzecz struktury nadrzędnej.
- 12) Jeśli Sponsor odkryje, że osoba ze struktury podległej naruszyła postanowienia punktów k oraz l, musi poinformować o tym TIENS w ciągu 6 miesięcy od naruszenia. Jeśli tego nie uczyni, straci prawo do roszczenia. TIENS ma prawo do odmowy przyjęcia skargi złożonej po 6 miesiącach od naruszenia.
- 13) Aby utrzymać stabilność oraz integralności struktur TIENS zabrania Konsultantom dowolnej zmiany linii sponsorowania. TIENS uważnie analizuje wszelkie wnioski o zmianę.
- 14) Zastosowanie będą miały poniższe zasady:
 - a) Jednemu Konsultantowi nie wolno podpisać dwóch lub więcej Umów i prowadzić działalności w ramach TIENS pod dwoma lub więcej Numerami Identyfikacyjnymi; jeśli tak czyni, TIENS uznaje tylko pierwszą działalność jako ważną i podejmuje działania korygujące, jeśli uzna to za stosowne.
 - b) TIENS zastrzega sobie prawo do odrzucenia wszelkich próśb o zmianę linii sponsorowania.
- 15) Procedura zapytań klienta:
 - a) W przypadku zapytań klientów kierowanych bezpośrednio do TIENS bez referencji od Konsultanta, TIENS podejmuje starania w celu stwierdzenia, czy kontakt z TIENS został zainicjowany przez Konsultanta. Jeśli tak, osoba zgłaszająca takie zapytanie zostanie poproszona o kontakt z danym Konsultantem.
 - b) Zapytania wynikające z ogłoszeń, reklam w mediach i innych reklam TIENS, produktów lub usług TIENS, bez osobistego kontaktu z Konsultantem będą przekazywane w systemie rotacyjnym zgodnie z

zasadami TIENS, do aktywnych Konsultantów, którzy prowadzą działalność w pobliżu miejsca zamieszkania osoby składającej zapytanie.

10. Obowiązki Konsultantów z tytułem Honorowym

- 1) Poza obowiązkami Konsultanta TIENS i Sponsora, Konsultant Honorowy powinien:
 - a. Dbać aby wszyscy Konsultanci z jego sieci postępowali zgodnie z ZiP.
 - b. Jako wzór do naśladowania ściśle przestrzegać ZiP oraz wszystkich aktualnych przepisów ustalonych przez TIENS; organizować szkolenia dla wszystkich Konsultantów sieci aby przybliżyć cel działania TIENS oraz zapewnić przestrzeganie zasad ZiP oraz wszystkich aktualnych przepisów TIENS.
 - c. Gdy Konsultanci jego sieci znajdują się w różnych regionach, Konsultant z tytułem Honorowym powinien zapewnić szkolenia dla nich w różnych miejscowościach lub ułatwić uczestnictwo w konferencjach, które pomogą im w rozwoju biznesu TIENS.
- 2) Konsultanci Honorowi muszą utrzymać aktywną postawę w pracy z siecią i koncentrować działania na kształtowaniu jej rozwoju oraz kierowaniu nią. W przypadku niedopełnienia tych podstawowych obowiązków lub zaniedbania roli lidera TIENS ma prawo wstrzymania wypłaty bonusów i nagród oraz zmiany poziomu wynikającego z Systemu Wynagrodzeń TIENS.
 - a. Konsultant z tytułem Honorowym musi dbać o dobrą reputację TIENS. W przypadku wykrycia, że Konsultanci z jego sieci rozpowszechniają nieprawdziwe, negatywne opinie, które szkodzą rozwojowi TIENS lub reputacji TIENS, Konsultant z tytułem Honorowym musi powstrzymać takie zachowania przy pierwszej okazji, wyjaśnić kwestie sporne oraz zgłosić sprawę do TIENS.
 - b. Konsultant z tytułem Honorowym powinien co najmniej raz na dwa miesiące zorganizować szkolenie dla Konsultantów ze swojej struktury.
 - c. W przypadku działalności międzynarodowej, Konsultant z tytułem Honorowym powinien co najmniej dwa razy do roku zorganizować szkolenie dla Konsultantów ze swojej struktury.
 - d. Konsultanci z tytułem Honorowym Złotego Lwa i wyżej powinni wspierać TIENS przy organizacji konferencji szkoleniowych/edukacyjnych lub BBS.
 - e. Konsultanci z tytułem Honorowym powinni aktywnie wprowadzać strategię i zasady określone przez TIENS, oraz pracować na rzecz rozwoju rynków, będąc wzorem do naśladowania dla Konsultantów.
- 3) Aby uzyskać tytuł honorowy, Konsultanci muszą osiągnąć poziom sprzedaży określony w Systemie Wynagrodzeń TIENS oraz przestrzegać odpowiednich zasad lokalnych, które regulują działalność handlową.

Rozdział IV

Naruszenie zasad i procedur

1. Aby chronić integralność organizacji Konsultantów TIENS i środowisko biznesowe, w jakim działa TIENS, Konsultant, który odkryje lub będzie podejrzewał naruszenie Zasad i Procedur TIENS, powinien najpierw przedyskutować ten problem z Konsultantem który może naruszać Zasady. Jeśli to nie przyniesie pozytywnych skutków, sprawa powinna zostać przekazana do nadrzędnej struktury, by rozwiązać problem na poziomie lokalnym. Jeśli sprawy nie można rozwiązać, powinna zostać zgłoszona na piśmie do TIENS wraz z podaniem dokładnej daty, miejsca i charakteru naruszenia Zasad i Procedur oraz tożsamości Konsultanta, który rzekomo dopuścił się ich naruszenia wraz z informacją o wcześniej podjętych działaniach w celu rozwiązania problemu.

Konsultant musi powiadomić TIENS o rzekomym naruszeniu Zasad w ciągu 6 miesięcy od dnia naruszenia. W przypadku, gdy pismo wpłynie po upływie 6 miesięcy od zdarzenia, TIENS ma prawo odmówić jego przyjęcia.

2. Prawa i przywileje Konsultanta, który rzekomo naruszył Zasady i Procedury, mogą zostać zawieszona zgodnie z punktem 7, a TIENS może na piśmie zażądać, aby odpowiedział na zarzuty w ciągu dziesięciu (10) dni. Po otrzymaniu odpowiedzi Konsultanta, TIENS przeprowadzi postępowanie sprawdzające, dokona analizy przedstawionych dowodów i określi, jakie działania należy podjąć. Należy pamiętać, że TIENS może różnie traktować naruszenia o tym samym charakterze, których dopuściły się różne osoby.

3. Jeżeli naruszenia udowodniono lub podejrzenia nie zostały oddalone przez danego Konsultanta, konsekwencją może być ostrzeżenie, zawieszenie praw Konsultanta, kara pieniężna lub rozwiązanie Umowy Konsultanta. Konsultant niniejszym przyjmuje do wiadomości, iż w przypadku stwierdzenia naruszeń Zasad i Procedur oraz nałożenia kar pieniężnych, TIENS ma prawo odjąć kwotę kary z jego rabatów, prowizji i premii, które otrzymał od TIENS.

4. W przypadku naruszenia Zasad i Procedur TIENS w trakcie wykonywania kwalifikacji Konsultanta do otrzymania nagród lub uczestnictwa w specjalnych promocjach, TIENS ma prawo do ponownego obliczenia, potrącenia i anulowania rabatów, premii, prowizji czy nagrody, w tym również zmiany osiągniętych poziomów Konsultantów w całej nadrzędnej i podległej organizacji, których naruszenie to dotyczy.

Działania podejmowane przez TIENS mogą obejmować:

- a) Przygotowanie ostrzeżenia dla Konsultanta. Zawiadomienie opisuje powody decyzji o monitorowaniu lub dyscyplinowaniu Konsultanta oraz

opis nałożonej kary. Jeśli zalecono szkolenie, załączone będą także szczegółowe informacje dotyczące szkolenia. Zawiadomienie można wysłać do jednego lub większej liczby Konsultantów, w zależności od tego, ilu z nich dotyczy sytuacja; oraz/lub

b) Ponowne szkolenie, które może zostać zorganizowane przez Konsultanta (pod nadzorem TIENS) lub, jeśli Konsultant nie zorganizuje przeszkolenia, z udziałem TIENS. Jeśli Konsultant zdecyduje się zorganizować szkolenie, musi dostarczyć kopię programu szkolenia do uprzedniej pisemnej akceptacji TIENS. Program musi określać datę, czas i miejsce szkolenia, jak również rekomendowanego prowadzącego i liczbę uczestników. Uczestnicy szkolenia powinni podpisać listę rejestracyjną, która zostanie przekazana do TIENS. Konsultant, który organizuje szkolenie, musi również przekazać do TIENS wyniki szkolenia w formie pisemnej. TIENS może wysłać dowolnego pracownika na szkolenie; i/lub

c) Zawieszenie udziału Konsultanta w działaniach związanych ze sponsorowaniem; i/lub

d) Zawieszenie otrzymywanych przez Konsultanta wszelkich rabatów / prowizji / nagród / promocji w monitorowanym okresie; i/lub

e) Tymczasowe cofnięcie tytułów honorowych oraz osiągniętego poziomu.

5. Jeśli rezultaty monitoringu i/lub ponownego szkolenia będą zgodne z oczekiwaniami TIENS, monitoring i/lub ponowne szkolenie zostaną zakończone, a wszystkie zawieszono przywileje zostaną przywrócone. Wszelkie wydatki poniesione w związku z monitoringiem i/lub ponownym szkoleniem zostaną odjęte od rabatów/ prowizji / premii wstrzymanych przez TIENS w tym okresie.

Jeśli TIENS uzna, że monitoring i/lub ponowne szkolenie nie zakończyły się powodzeniem, TIENS może przedłużyć ich okres, podjąć działania korygujące lub zakończyć monitoring i/lub ponowne szkolenie, oraz rozwiązać Umowę Konsultanta.

6. TIENS zobowiązana jest powiadomić Konsultanta na piśmie o wszelkich ustaleniach. Wówczas Konsultant ma dwadzieścia jeden (21) dni od daty powiadomienia o ustaleniach, aby odwołać się do TIENS od działań dyscyplinujących w formie pisemnej. Odwołania należy składać do TIENS, która wysłuchuje odwołań raz w miesiącu kalendarzowym.

7. Zawieszenie praw do dystrybucji

TIENS ma prawo zawiesić prawa Konsultanta na okres do dziewięćdziesięciu (90) dni. Jeśli zarzuty w stosunku do Konsultanta okażą się prawdziwe, TIENS zastrzega sobie prawo określenia czasu zawieszenia według własnego uznania. Prawo zawieszono Konsultanta do otrzymywania premii / rabatów / prowizji od TIENS ustaje natychmiast od daty zawieszenia; stan ten trwa do końca okresu zawieszenia.

Zawieszony w prawach Konsultant musi zaprzestać sprzedaży produktów TIENS, sponsorowania Konsultantów TIENS, wykorzystywania materiałów promocyjnych, znaków towarowych, nazw handlowych, logo i schematów kolorystycznych TIENS, jak również przedstawiania się jako Konsultant TIENS, uczestnictwa w spotkaniach TIENS oraz działania w jakikolwiek sposób, który mógłby zaszkodzić działalności TIENS lub jego Konsultantów.

Po wygaśnięciu okresu zawieszenia, Konsultant odzyska swoją pozycję w TIENS, a jeśli zawieszenie było karą za naruszenie Zasad i Procedur, jego Umowa może zostać rozwiązana zgodnie z jej warunkami.

8. Postępowanie odwoławcze

Konsultant, który jest objęty monitoringiem lub został poddany postępowaniu dyscyplinarnemu, lub którego Umowa została rozwiązana, może w ciągu czternastu (14) dni roboczych od otrzymania zawiadomienia od TIENS zwrócić się do TIENS z wnioskiem o ponowne rozpatrzenie decyzji.

Konsultant powinien dostarczyć do TIENS dowody związane z wnioskiem, jeżeli i gdy zostanie o to poproszony. TIENS zadecyduje, na podstawie otrzymanych dowodów, o ponownym rozpatrzeniu sprawy. Konsultant otrzyma kopie wszelkich dowodów związanych ze sprawą.

- a) TIENS poinformuje o swojej decyzji w kwestii utrzymania, odwołania lub zmiany decyzji.
- b) TIENS zastrzega sobie prawo do ostatecznej decyzji w sprawie rozwiązania Umowy z Konsultantem.
- c) TIENS zawiadamia Konsultanta o swojej ostatecznej decyzji i towarzyszących jej krokach, działaniach oraz/lub przyczynach.

Rozdział V

Zasady dodatkowe

1. Poufność

TIENS regularnie dostarcza informacji o klientach, informacji finansowych i innych informacji oraz sprawozdań dotyczących podległej struktury Konsultanta, obrotów produktów i zestawienia produktów.

Informacje te są ściśle poufne, stanowią wyłączną własność TIENS i zostają przekazane Konsultantowi w dobrej wierze. Konsultant zobowiązuje się nie wykorzystywać, nie ujawniać ani nie zezwalać na ujawnianie takich informacji, bezpośrednio ani pośrednio, osobom trzecim. Konsultant i TIENS uzgadniają, że informacje poufne nie mogą być udostępniane Konsultantowi przy braku określonej przez TIENS Umowy o zachowaniu poufności.

2. Ochrona Danych

Niniejsze regulacje opisują obowiązek TIENS w dbaniu o zbierane i wykorzystywane dane dotyczące Konsultantów, które są w posiadaniu TIENS. TIENS ma obowiązek:

- a) Dbać, by dane osobowe były poprawne i tam, gdzie to konieczne, aktualne;
- b) Przechowywać dane osobowe tylko w jednym lub większej liczbie określonych celów zgodnych z prawem;
- c) Nie wykorzystywać ani nie ujawniać danych osobowych w żaden sposób sprzeczny z celem zgodnym z prawem;
- d) Dbać, by dane osobowe były adekwatne, odpowiednie i by nie było ich nadmiaru w odniesieniu do określonych celów;
- e) Nie przechowywać danych osobowych dłużej niż jest to konieczne dla określonych celów;
- f) Podejmować odpowiednie środki bezpieczeństwa przeciwko nieupoważnionemu dostępowi, zmianom, ujawnieniu lub zniszczeniu danych osobowych, jak również przeciwko wypłynięciu, utracie oraz zniszczeniu danych.

Konsultant potwierdza, że został poinformowany przez TIENS, iż dane przekazywane do TIENS (w tym informacje dotyczące Konsultanta, jego adres i inne szczegóły) zostaną zachowane przez TIENS w komputerowej bazie danych i będą wykorzystane przez TIENS do celu obliczenia prowizji, rabatów i premii płatnych z tytułu prowadzenia działalności TIENS.

Konsultant przyjmuje do wiadomości także fakt, że TIENS może ujawniać te informacje w związku z określonymi celami innym Konsultantom TIENS, którzy

mogą znajdować się na terytorium UE lub poza nią, a także innym osobom, w szczególności innym Konsultantom w ramach List Struktur TIENS. Konsultant zgadza się, aby TIENS zachował, przetwarzał i ujawniał te informacje w powyższy sposób.

3. Zasada rozłączności

Jeśli w dowolnym czasie którekolwiek z warunków lub postanowień niniejszych Zasad i Procedur okaże się niezgodne z prawem, nieważne lub niewykonalne w całości lub w części, w świetle przepisów prawa lub aktu prawnego, warunek ten, postanowienie lub jego część będą uważane za wykluczone z niniejszych Zasad i Procedur w takim zakresie, aby nie wpłynęło to na wykonalność pozostałej części Zasad i Procedur.

4. Niewykonanie umowy

TIENS nie odpowiada za opóźnienia i niewykonanie Umowy w sytuacji, kiedy wywiązanie się z niej nie jest praktycznie możliwe z powodu okoliczności pozostających poza uzasadnioną kontrolą TIENS. Okoliczności takie obejmują między innymi strajki, problemy natury pracowniczej, zamieszki, wojnę, pożar, śmierć, skurczenie się zwyczajowego źródła dostaw TIENS i/lub dekrety oraz nakazy władz.

5. Obowiązujące przepisy prawa

Warunki i postanowienia Umowy Konsultanta, niniejszego podręcznika, Systemu Wynagrodzeń TIENS oraz Zasad i Procedur, a także wszelkiej obowiązującej dokumentacji oraz wszelkie spory z nich wynikające podlegają prawu polskiemu, a Konsultant i TIENS niniejszym poddają się jurysdykcji Sądów Polskich.

TIENS Sp. z o.o. – Adres do korespondencji i adres siedziby:

TIENS Sp. z o.o.

ul. Podchorążych 39a

00-722 Warszawa

Tel: +48 22 621 9090

Faks: +48 22 621 4207

E-mail: tiens@tienspolska.pl

Internet: www.tiens.pl