



TRULIFE

Rules and Regulations

TruLife Head office:
Ourouk Residence Ahmed Touki floor 05 apartment N°24
Casablanca Morocco 20000
© Copyright TruLife. All Rights Reserved.

These “Rules and Regulations,” in their present form and as may be amended at the sole discretion of TruLife, are incorporated into the TruLife Distributor Agreement by and between Trulife and every Independent Distributor. Throughout these Policies and Procedures, when the term “Agreement” is used, it collectively refers to the TruLife Distributor Agreement, the Policies and Procedures, and the TruLife Compensation Plan.

CODE OF ETHICS

As a Distributor, you are the face of TruLife. You represent us every day when you interact and share your story. It is important that our Distributors conduct themselves in a manner that upholds the high standards of the TruLife brand. This Section is the TruLife Code of Ethics. Distributors are required to review and at all times uphold the TruLife Code of Ethics. When sharing information about TruLife and its Products, always communicate honestly, respectfully, accurately, and with integrity. Our mutual success relies on your understanding and execution of the Policies and Procedures, as well as all laws and regulations that apply to your TruLife business. This Code of Ethics is designed to protect you, your business, TruLife, and, importantly, all Distributors and Customers. You must at all times avoid any conduct that may adversely or negatively impact TruLife.

1. Act Honestly and With Integrity.

- Always respect the rights of Customers and Distributors and act with integrity.
- Do not mislead or deceive Customers.
- Be authentic, honest, and lawful. When acting as a Distributor for TruLife, you will comply with all legal obligations that apply to your TruLife business.
- Always identify yourself as a TruLife Distributor when promoting TruLife Products or the TruLife Program.

2. Be Professional.

- Interact respectfully with your Customers, your TruLife team, other Distributors, Home Office employees, and anyone else you encounter in connection with your TruLife business.
- Promptly address any complaint and strive to resolve the matter professionally and in good faith.
- Be mindful of the difference between what is factually correct and what may be your personal opinions or desires, or those of your fellow team members, while taking care to respect the opinions and desires of others.
- As a representative of TruLife, hold yourself to the highest standards of service to your Customers and fellow Distributors.
- A Distributor shall not demean, discredit, disparage or defame TruLife or any Distributor or Customer of TruLife.

3. Promote Responsibly.

- Always present accurate information and use proper disclaimers whenever encouraging others to join TruLife as a Distributor.
- Never deceive, intimidate, or engage in unlawful recruiting practices, including suggesting that TruLife Product purchases are mandatory.
- All incentives must be based on TruLife Product sales only.
- Distributors must actively work to establish and maintain a Customer base.
- Unethical business interactions will not be tolerated.

4. Communicate Potential Earnings Authentically.

- Never promise or guarantee any amount of earnings.
- Always provide proper disclaimers of typical results when sharing information about potential earnings, including lifestyle income claims.
- Properly represent the level of effort and skill needed to succeed with TruLife. Do not oversimplify or state that it only takes "hard work."

5. Purchase Responsibly.

- Purchase TruLife Products reasonably and responsibly in compliance with laws prohibiting inventory loading. Please encourage others to do the same.
- Product purchases may only be made for personal use and/or product sampling, not for title advancement or to earn incentives.

6. Respect IP Rights.

- Never use the name, likeness, photo, logo, or any other property of a celebrity, company, organization, or any other person or entity without their prior written licensure, approval or consent.
- Never use music, videos, images, or other content, whether found on the Internet or otherwise, without obtaining prior written licensure, approval or consent.
- Never use the TruLife name, logo or other brand assets in support of any personal promotional endeavors, including in books or other writings, without prior written consent of TruLife.

7. Protect Consumer Privacy.

- Always safeguard and protect all private information provided by a Customer/Distributor or prospective Customer/Distributor.
- All Customer transactions must be conducted by the Distributor on the TruLife website.

8. Impermissible Sales Methods.

- Distributors shall at all times comply with and use all the sales methods outlined in this Agreement.
- Distributors shall at all times comply with all applicable federal, state and other laws.
- Distributors shall at no time use any automated telephone contact system or engage in any “robocall” sales methods.

9. Independent Contractor Status.

All Distributors are independent contractors engaged in their own separate business pursuits. Each Distributor shall establish his, her, or its own means and methods of sales activities in compliance with the terms of the Agreement. The Agreement between TruLife and Distributor does not create an employer/employee, franchise, agency, partnership, or joint venture relationship between TruLife and Distributor. TruLife will not treat Distributor as an employee of TruLife for federal and/or state tax purposes or any other purpose. Distributors are strictly prohibited from representing, stating or implying the relationship between TruLife and a Distributor is any other than as outlined above. Distributor shall hold harmless and indemnify TruLife from any claims, damages, or liabilities arising out of Distributor’s business activities practices. Distributors have no authority to bind TruLife to any obligation.

10. Distributor advantages

By becoming a Distributor, the Distributor is able to participate in the opportunities and advantages provided by TruLife. These advantages include the ability of the Distributor to:

- Purchase TruLife Products;
- Sell TruLife Products and qualify and participate in the Compensation Plan (receiving Commissions and Achievement Rewards, if eligible);
- Receive periodic TruLife communications;
- Upon payment of appropriate charges, if applicable, voluntarily participate in TruLife’s sponsored support, service and training, and motivational, promotional, incentive and recognition programs for Distributors.
- Distributors understand that it is within the exclusive right of TruLife to accept or reject orders submitted by any Distributor.

11. Distributor requirements and restrictions

Legal Age:

Distributors must be a minimum of eighteen (18) years old. TruLife products are not intended for consumption or use by any person under that age limit and no underage person shall be permitted to promote our products. No image or likeness of any underage person shall be used in any advertising associated with TruLife.

12. Qualification for Compensation Plan

Distributors must at least purchase 20 points worth of products in order to be qualified to participate in the Compensation Plan of TruLife.

Each purchase product of 20 points will activate the distributor's account thus benefiting from the Compensation Plan for one month.

Distributors can also activate their accounts for more than a month, for a year, or opt for lifetime activation depending on their desired purchase.

The membership with TruLife remains for a lifetime. So, whether the distributor is still working with TruLife or not, once the distributor makes a purchase of 20 points it automatically activates his account in order to benefit from the compensation plan.

13. Training Requirement

Distributors may sponsor other Distributors. The sponsoring Distributor is required and responsible to adequately train each Distributor sponsored.

"Adequate training" shall include, but is not limited to: providing notice of and education regarding the Policies and Procedures, the Compensation Plan, product information, medical claims, TruLife Academy and sales strategies.

A Sponsor must maintain an ongoing, professional leadership association with each Distributor in his, her, or its organization and must fulfill the obligation of performing a bona fide supervisory, sales, or distributive function on the sale or delivery of product and services to the consumer.

14. Inducing Distributors to Violate Policy.

Distributors must not, directly or indirectly, induce, encourage, or assist another Distributor to violate TruLife's Policies and Procedures or any Agreement with TruLife.

15. Media Inquiries.

Distributors must not interact with the media regarding TruLife, its business, or its products. All media inquiries, including from radio, television, print, online, or any other medium, shall be directed to TruLife's marketing department in writing at support@trulife.ma

16. Reporting Policy Violations.

Distributors who become aware that another Distributor has violated the TruLife Policies and Procedures or any Agreement with TruLife should promptly notify TruLife Support in writing at support@trulife.ma

Details of the incident (such as dates, number of occurrences, and persons involved) and any supporting documentation should be included in the report to the extent available.

17. Involvement in other Direct Selling Companies

Distributors aren't allowed to be involved directly or indirectly (including by proxy) in any activities of other direct selling companies or other activities that will bring negative effects to TruLife.

Any Distributor of TruLife who's involved with any other direct selling company will have his/her/its distributorship terminated immediately by TruLife.

A Distributor shall not directly or indirectly and whether on his own behalf or with or for any other person solicit, promote or recruit any member of their downline organization to join or participate in any other direct selling or network marketing business.

18. Vendor Confidentiality.

TruLife's business relationships and the terms thereof with its existing or potential vendors, manufacturers, and suppliers are proprietary and confidential. A Distributor shall not, directly or indirectly, contact, speak to, or communicate or interact with, any existing or potential supplier, manufacturer, or vendor except at and only during a TruLife-sponsored event at which the supplier, manufacturer, or vendor is present at the request of TruLife.

19. Resignation

A Member may resign a Membership by submitting a signed letter to Member Services. Electronic requests will be accepted if they are received from the email address on record. The resignation becomes effective when received and accepted by TruLife.

20. Inventory Repurchase

A Member leaving the business at any time may return unused products and Materials purchased from TruLife within the last 2 months, which are returned to TruLife unopened and in resalable condition. For all products purchased from TruLife, the Member must provide proof of purchase. TruLife will arrange pick up and the member will pay pick-up charges for the return of the product to TruLife. The cost of shipping paid on the original order will not be reimbursed.

21. Lawful, Truthful and Not Misleading claims

In addition to the specific Rules that follow all claims, representations, and testimonials, including those related to weight loss and product efficacy and financial performance (including income) must be lawful, truthful, and not misleading. They must have a reasonable basis in fact and must have been substantiated in writing in advance of publication or other communication. They must also be consistent with claims and representations made in current TruLife marketing publications or on current TruLife product labels.

22. Weight-Loss Claims

All weight-loss claims, including testimonials, must be accompanied by the following disclaimer:

These results are not typical. Individual results will vary.

23. Product Claims

Members MUST:

- Make only those claims permitted by product labeling or in TruLife Materials.
- Accompany all claims with the approved disclaimers. Members MUST NOT:
- State that TruLife products prevent, treat, or cure diseases or medical conditions or discuss any experience with medications.
- Use the name of Health Sciences Authority or other regulatory agencies when representing the TruLife products.

24. Claims Regarding Relationship Between TruLife and Independent TruLife Members

The TruLife opportunity provides Members the potential to earn income, but under no circumstances is it a “job.” Independent TruLife Members are self-employed independent contractors. As such, Members may not claim, represent or imply that they are employed by, speak for, or provide any kind of consulting services to TruLife. Nor may they suggest that their independent TruLife business is a job.

For example, Members may not use the terms “job,” “salary,” “employment,” (or any similar term) when promoting the opportunity.

25. Opportunity Claims

When offering, promoting or talking about the TruLife opportunity, Members may not:

- Misrepresent the TruLife opportunity as a franchise or offer a franchise in connection with a TruLife Membership; or

State or imply that:

- Sponsoring Members is as important as sales to Customers
- A Member can primarily benefit by sponsoring other Members
- A Member is required to sponsor other Members
- A Member can be successful with little or no effort
- Members have to buy TruLife products, materials or Business Tools
- Royalty Overrides, Production Bonuses or other benefits may be obtained primarily from the purchase of products rather than the sale of products.

26. Changing Sponsors

Members willing to change their sponsor must fill out a request form provided by TruLife, and must have permission of his current sponsor and TruLife in order to undergo the change of his membership to a new sponsor.

TruLife reserves the right of rejecting or accepting the request to change sponsors as it deems.

A Member shall not directly or indirectly encourage, persuade, involve or assist another Member to transfer to a different Sponsor. This includes the act of offering financial or other tangible or intangible incentives or benefits to induce the Member to terminate his existing membership and then re-register under a different sponsor. Any Member found liable to be involved in such practice may result in his membership to be suspended or terminated immediately.

27. Rights of TruLife

TruLife reserves the full and absolute right, at any point of time, even without any prior notice to change, vary or amend or modify the TruLife Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, TruLife Marketing Plan and any of its policies and to withdraw or suspend or terminate the distributorship of any Distributor or person as and when necessary.

28. Double Registration

Disciplinary action such as suspension or termination shall be initiated against any Distributor or Sponsor who directly, indirectly or accidentally found to be involved in double registration.

29. Beneficiary

A Distributor may appoint any person of the same nationality as his beneficiary. If no beneficiary is chosen, the beneficiary shall be the next of kin. However, if there is a dispute relating to the beneficiary after the death of a Distributor, the appropriate court shall decide the beneficiary. TruLife reserves the right to suspend any benefits including but not limited to bonuses and commissions until a final decision is made by the Court.

A Distributor shall not transfer, allocate, or otherwise transfer any right conveyed by under his distributorship to any person without the written approval from TruLife. A Distributor may delegate his responsibilities but be and is ultimately responsible for insuring compliance with the applicable laws and regulations.

30. Indisposition

A Distributor who has reached the age of 65 years old or unable to continue the TruLife business due to health complications which, if accepted by TruLife shall be allowed to transfer the distributorship to anyone as he wishes or to his beneficiary.



TRULIFE

Règles et règlements

TruLife

Siège social : Résidence Ourouk Ahmed Touki étage 05 appartement N°24
Casablanca Maroc 20000

© Copyright TruLife. Tous les droits sont réservés.

Ces "Règles et Règlements", dans leur forme actuelle et telles qu'elles peuvent être modifiées à la seule discrétion de TruLife, sont intégrées à l'Accord de distributeur TruLife entre TruLife et chaque distributeur indépendant. Tout au long de ces Politiques et Procédures, lorsque le terme "Accord" est utilisé, il fait collectivement référence à l'Accord de distributeur TruLife, aux Politiques et Procédures, et au Plan de rémunération TruLife.

CODE D'ÉTHIQUE

En tant que distributeur, vous êtes le visage de TruLife. Vous nous représentez chaque jour lorsque vous interagissez et partagez votre histoire. Il est important que nos distributeurs se comportent d'une manière qui respecte les normes élevées de la marque TruLife.

Cette est le code d'éthique de TruLife. Les distributeurs sont tenus de le lire et de respecter en tout temps le code d'éthique de TruLife. Lorsque vous partagez des informations sur TruLife et ses produits, communiquez toujours de manière honnête, respectueuse, précise et intègre. Notre succès mutuel repose sur votre compréhension et votre mise en œuvre des politiques et procédures, ainsi que de toutes les lois et réglementations applicables à votre activité TruLife. Ce code d'éthique est conçu pour vous protéger, vous et votre entreprise, TruLife, et, surtout, tous les distributeurs et clients. Vous devez éviter en tout temps tout comportement qui pourrait avoir un impact négatif sur TruLife.

1. Agir avec honnêteté et intégrité.

- Respectez toujours les droits des clients et des distributeurs et agissez avec intégrité.
- N'induisez pas en erreur et ne trompez pas les Clients.
- Soyez authentique, honnête et respectez la loi. En tant que distributeur pour TruLife, vous vous conformerez à toutes les obligations légales qui s'appliquent à votre entreprise TruLife.
- Identifiez toujours en tant que distributeur TruLife lorsque vous promouvez les produits TruLife ou le programme TruLife.

2. Soyez professionnel.

- Interagissez de manière respectueuse avec vos clients, votre équipe TruLife, les autres distributeurs, les employés du siège social et toute autre personne que vous rencontrez dans le cadre de votre activité TruLife.
- Traitez rapidement toute réclamation et efforcez-vous de résoudre le problème de manière professionnelle et de bonne foi.
- Soyez conscient de la différence entre ce qui est en effet correct et ce qui peut être vos opinions personnelles ou vos désirs, ou ceux de vos collègues, tout en veillant à respecter les opinions et les désirs des autres.
- En tant que représentant de TruLife, engagez-vous à respecter les normes de service les plus élevées envers vos clients et les autres distributeurs.
- Un distributeur ne doit pas dénigrer, discréditer, diffamer ou calomnier TruLife, et tout distributeur ou client de TruLife.

3. Promouvoir de manière responsable.

- Présentez toujours des informations précises et utilisez les avertissements appropriés lorsque vous encouragez d'autres personnes à rejoindre TruLife en tant que distributeur.
- Ne trompez jamais, n'intimidez pas et n'utilisez pas de pratiques de recrutement illégales, y compris suggérer que l'achat de produits TruLife est obligatoire.
- Toutes les incitations doivent être basées uniquement sur les ventes de produits TruLife.
- Les distributeurs doivent travailler activement pour établir et maintenir une clientèle.
- Les interactions commerciales non éthiques ne seront pas tolérées.

4. Communiquer les Gains Potentiels de Manière Authentique.

- Ne promettez jamais ou ne garantissez aucun montant de gains.
- Fournissez toujours des avertissements appropriés sur les résultats typiques lorsque vous partagez des informations sur les gains potentiels, y compris les revendications de revenus liées au style de vie.
- Représentez correctement le niveau d'effort et de compétence nécessaire pour réussir avec TruLife. Ne simplifiez pas à outrance ou ne dites pas que cela ne demande que du "travail acharné".

5. Achetez de Manière Responsable.

- Achetez les produits TruLife de manière raisonnable et responsable, en conformité avec les lois interdisant le stockage excessif d'inventaire. Encouragez les autres à faire de même.
- Les achats de produits ne peuvent être effectués que pour un usage personnel et/ou pour des échantillons de produits, et non pour l'avancement de titre ou pour gagner des incitations.

6. Respectez les Droits de Propriété Intellectuelle.

- N'utilisez jamais le nom, l'apparence, la photo, le logo, ou toute autre propriété d'une célébrité, entreprise, organisation, ou toute autre personne ou entité sans leur licence écrite préalable, leur approbation ou leur consentement.
- N'utilisez jamais de musique, de vidéos, d'images, ou d'autres contenus, qu'ils soient trouvés sur Internet ou ailleurs, sans obtenir une licence écrite préalable, une approbation ou un consentement.
- N'utilisez jamais le nom, le logo ou d'autres actifs de la marque TruLife à l'appui de vos efforts promotionnels personnels, y compris dans les livres ou autres écrits, sans le consentement écrit préalable de TruLife.

7. Protégez la Vie Privée des Consommateurs.

- Protégez toujours et sauvegardez toutes les informations privées fournies par un Client/Distributeur ou un Client/Distributeur potentiel.
- Toutes les transactions des Clients doivent être effectuées par le Client sur le site web de TruLife.

8. Méthodes de Vente Non Permissibles.

- Les distributeurs doivent à tout moment respecter et utiliser toutes les méthodes de vente décrites dans cet Accord.
- Les distributeurs doivent à tout moment respecter toutes les lois fédérales, étatiques et autres lois applicables.
- Les distributeurs ne doivent à aucun moment utiliser un système de contact téléphonique automatisé ou s'engager dans des méthodes de vente de type "robocall".

9. Statut d'Indépendant.

Tous les distributeurs sont des entrepreneurs indépendants engagés dans leurs propres activités commerciales distinctes. Chaque distributeur établit ses propres moyens et méthodes d'activités de vente conformément aux termes de l'Accord. L'Accord entre TruLife et le distributeur ne crée pas de relation employeur/employé, franchise, agence, partenariat, ou coentreprise entre TruLife et le distributeur. TruLife ne traitera pas le distributeur comme un employé de TruLife à des fins fiscales fédérales et/ou étatiques ou à toute autre fin. Il est strictement interdit aux distributeurs de représenter, d'affirmer ou de laisser entendre que la relation entre TruLife et un distributeur est autre que celle décrite ci-dessus. Le distributeur dégage de toute responsabilité et indemnise TruLife de toute réclamation, dommage ou responsabilité découlant des pratiques d'activités commerciales du distributeur. Les distributeurs n'ont aucune autorité pour engager TruLife à une quelconque obligation.

10. Avantages des Distributeurs

En devenant un distributeur, le distributeur a la possibilité de participer aux opportunités et avantages offerts par TruLife. Ces avantages comprennent la capacité du distributeur à :

- Acheter les produits TruLife
- Vendre les produits TruLife et se qualifier et participer au Plan de Compensation (recevoir des Commissions et des Récompenses de Réussite, si éligible)
- Recevoir périodiquement les communications de TruLife
- Sous réserve du paiement de frais appropriés, le cas échéant, participer volontairement au soutien, au service et à la formation parrainés par TruLife, ainsi qu'aux programmes de motivation, de promotion, d'incitation et de reconnaissance pour les distributeurs.
- Les distributeurs comprennent que c'est le droit exclusif de TruLife d'accepter ou de refuser les commandes passées par un distributeur.

11. Exigences et restrictions pour les distributeurs

Âge légal :

Les distributeurs doivent avoir au moins dix-huit (18) ans. Les produits TruLife ne sont pas destinés à être consommés ou utilisés par une personne de moins de cet âge et aucune personne mineure ne sera autorisée à promouvoir nos produits. Aucune image ou ressemblance de toute personne mineure ne sera utilisée dans une publicité associée à TruLife.

12. Qualification pour le Plan de Compensation

Les distributeurs doivent au moins acheter des produits d'une valeur de 20 points pour être qualifiés pour participer au Plan de Compensation de TruLife.

Chaque produit acheté de 20 points activera le compte du distributeur, bénéficiant ainsi du Plan de Compensation pour un mois. Les distributeurs peuvent également activer leurs comptes pour plus d'un mois, pour une année, ou opter pour une activation à vie selon leur achat souhaité. L'adhésion à TruLife dure toute une vie. Ainsi, que le distributeur travaille encore avec TruLife ou non, une fois que le distributeur effectue un achat de 20 points, il active automatiquement son compte afin de bénéficier du plan de compensation.

13. Exigence de Formation

Les distributeurs peuvent parrainer d'autres distributeurs. Le distributeur parrain est tenu et responsable de former de manière adéquate chaque distributeur parrainé.

La "Formation adéquate" comprend, mais sans s'y limiter : fournir un avis et une éducation concernant les Politiques et Procédures, le Plan de Compensation, les informations sur les produits, les réclamations médicales, l'Académie TruLife et les stratégies de vente. Un parrain doit maintenir une association de leadership professionnel continue avec chaque distributeur de son organisation et doit remplir l'obligation d'exercer une fonction de supervision, de vente, ou de distribution authentique sur la vente ou la livraison de produits et services au consommateur.

14. Incitation des Distributeurs à Violier la Politique.

Les distributeurs ne doivent pas, directement ou indirectement, inciter, encourager, ou aider un autre distributeur à violer les Politiques et Procédures de TruLife ou tout Accord avec TruLife.

15. Demandes des Médias.

Les distributeurs ne doivent pas interagir avec les médias concernant TruLife, son activité, ou ses produits. Toutes les demandes des médias, y compris de la radio, de la télévision, de la presse écrite, en ligne, ou de tout autre média, doivent être dirigées par écrit vers le département marketing de TruLife à l'adresse : support@trulife.ma

16. Signalement des Violations de Politique.

Les distributeurs qui prennent conscience qu'un autre distributeur a violé les Politiques et Procédures de TruLife ou tout Accord avec TruLife doivent rapidement notifier par écrit le Support TruLife à l'adresse : support@trulife.ma

Les détails de l'incident (telles que les dates, le nombre d'occurrences, et les personnes impliquées) et toute documentation à l'appui doivent être inclus dans le rapport dans la mesure du possible.

17. Implication dans d'autres Entreprises de Vente Directe

Il n'est pas permis aux distributeurs de s'impliquer directement ou indirectement (y compris par procuration) dans les activités d'autres entreprises de vente directe ou d'autres activités qui auront des effets négatifs sur TruLife.

Tout distributeur de TruLife qui est impliqué avec une autre entreprise de vente directe verra son adhésion en tant que distributeur immédiatement résiliée par TruLife.

Un distributeur ne doit pas, directement ou indirectement, que ce soit en son nom propre ou avec ou pour une autre personne, solliciter, promouvoir ou recruter un membre de son organisation de parrainage pour qu'il rejoigne ou participe à une autre entreprise de vente directe ou de marketing de réseau.

18. Confidentialité des Fournisseurs.

Les relations commerciales de TruLife et les conditions de celles-ci avec ses fournisseurs, fabricants et vendeurs existants ou potentiels sont propriétaires et confidentielles. Un promoteur ne doit pas, directement ou indirectement, contacter, parler à, ou communiquer ou interagir avec un fournisseur, fabricant ou vendeur existant ou potentiel, sauf lors et uniquement pendant un événement sponsorisé par TruLife auquel le fournisseur, fabricant ou vendeur est présent à la demande de TruLife.

19. Démission

Un membre peut démissionner de son adhésion en soumettant une lettre signée au Service des Membres. Les demandes électroniques seront acceptées si elles sont reçues de l'adresse e-mail enregistrée. La démission devient effective lorsqu'elle est reçue et acceptée par TruLife.

20. Rachat de Stock

Un membre qui quitte l'entreprise à tout moment peut retourner les produits et les matériaux inutilisés achetés chez TruLife au cours des 2 derniers mois, qui sont retournés à TruLife non ouverts et en état de revente. Pour tous les produits achetés chez TruLife, le membre doit fournir une preuve d'achat. TruLife organisera le ramassage et le membre paiera les frais de ramassage pour le retour du produit à TruLife. Le coût de l'expédition payé sur la commande originale ne sera pas remboursé.

21. Revendications Légales, Véridiques et non Trompeuses

En plus des Règles spécifiques qui suivent toutes les revendications, représentations et témoignages, y compris ceux liés à la perte de poids et à l'efficacité des produits et à la performance financière (y compris le revenu) doivent être légaux, véridiques et non trompeurs. Ils doivent avoir une base raisonnable dans les faits et doivent avoir été étayés par écrit avant publication ou autre communication. Ils doivent également être conformes aux revendications et représentations faites dans les publications marketing actuelles de TruLife ou sur les étiquettes de produits actuelles de TruLife.

22. Revendications de Perte de Poids

Toutes les revendications de perte de poids, y compris les témoignages, doivent être accompagnées de la clause de non-responsabilité suivante :

Ces résultats ne sont pas typiques. Les résultats individuels varieront.

23. Revendications sur les Produits

Les membres DOIVENT :

- Ne faire que les revendications permises par l'étiquetage des produits ou dans les Matériaux TruLife.
- Accompagner toutes les revendications des décharges de responsabilité approuvées. £

Les membres NE DOIVENT PAS :

- Déclarer que les produits TruLife préviennent, traitent ou guérissent des maladies ou des conditions médicales ou discuter de toute expérience avec des médicaments.
- Utiliser le nom de l'Autorité des Sciences de la Santé ou d'autres agences réglementaires lors de la représentation des produits TruLife.

24. Revendications Concernant la Relation Entre TruLife et les Membres Indépendants de TruLife

L'opportunité TruLife offre aux Membres la possibilité de gagner un revenu, mais en aucun cas, il ne s'agit d'un "emploi". Les Membres Indépendants de TruLife sont des travailleurs indépendants auto-employés.

En tant que tels, les Membres ne peuvent prétendre, représenter ou laisser entendre qu'ils sont employés par, parlent pour, ou fournissent un quelconque type de services de conseil à TruLife. Ils ne peuvent pas non plus suggérer que leur activité indépendante de TruLife est un emploi.

Par exemple, les Membres ne peuvent pas utiliser les termes "emploi", "salaire", (ou tout terme similaire) lors de la promotion de l'opportunité.

25. Revendications d'Opportunité

Lors de l'offre, de la promotion ou de la discussion sur l'opportunité TruLife, les Membres ne peuvent pas :

- Mal représenter l'opportunité TruLife comme une franchise ou offrir une franchise en relation avec une adhésion TruLife ; ou

Déclarer ou laisser entendre que :

- Parrainer des Membres est aussi important que les ventes aux Clients
- Un Membre peut principalement bénéficier en parrainant d'autres Membres
- Un Membre est tenu de parrainer d'autres Membres
- Un Membre peut réussir avec peu ou pas d'effort
- Les Membres doivent acheter des produits, matériaux ou Outils d'Affaires de TruLife
- Substitutions de redevances, primes de production ou autres avantages peuvent être obtenus principalement de l'achat de produits plutôt que de la vente de produits.

26. Changement de Parrains

Les Membres désirant changer leur parrain doivent remplir un formulaire de demande fourni par TruLife, et doivent avoir la permission de leur parrain actuel et de TruLife pour procéder au changement de leur adhésion à un nouveau parrain.

TruLife se réserve le droit de rejeter ou d'accepter la demande de changement de parrains comme il le juge bon.

Un Membre ne doit pas directement ou indirectement encourager, persuader, impliquer ou aider un autre Membre à se transférer à un autre Parrain. Cela inclut l'acte d'offrir des incitations ou des avantages financiers ou autres, tangibles ou intangibles, pour inciter le Membre à résilier son adhésion existante et ensuite se réinscrire sous un autre parrain. Tout Membre jugé responsable d'être impliqué dans une telle pratique peut voir son adhésion suspendue ou résiliée immédiatement.

27. Droits de TruLife

TruLife se réserve le droit plein et absolu, à tout moment, même sans aucun préavis, de changer, varier, modifier ou amender les Règles et Régulations TruLife, le Code de Conduite, le Plan de Marketing TruLife et l'une de ses politiques et de retirer ou suspendre ou résilier l'adhésion de tout Distributeur ou personne quand cela est nécessaire.

28. La Double Inscription

Des mesures disciplinaires telles que la suspension ou la résiliation seront engagées contre tout Distributeur ou Parrain qui est directement, indirectement ou accidentellement trouvé à être impliqué dans une double inscription.

29. Le Bénéficiaire

Un Distributeur peut nommer toute personne de la même nationalité en tant que son bénéficiaire. Si aucun bénéficiaire n'est choisi, le bénéficiaire sera le plus proche parent. Cependant, s'il y a un litige concernant le bénéficiaire après la mort d'un Distributeur, le tribunal compétent décidera du bénéficiaire.

TruLife se réserve le droit de suspendre tous les avantages, y compris mais sans s'y limiter, les bonus et les commissions jusqu'à ce qu'une décision finale soit prise par le Tribunal.

Un Distributeur ne peut pas transférer, attribuer, ou autrement transférer tout droit conféré par son adhésion à la distribution à une personne sans l'approbation écrite de TruLife. Un Distributeur peut déléguer ses responsabilités mais reste et est finalement responsable de garantir la conformité avec les lois et réglementations applicables.

30. L'Indisposition

Un Distributeur qui a atteint l'âge de 65 ans ou incapable de continuer l'entreprise TruLife en raison de complications de santé qui, si elles sont acceptées par TruLife, sera autorisé à transférer l'adhésion à la distribution à toute personne comme il le souhaite ou à son bénéficiaire.



TRULIFE

القواعد و القوانين التنظيمية

ترو لايف

المقر الرئيسي إقامة أورو ك احمد التوكي الطابق 05 الشقة رقم 24

الدار البيضاء المغرب 20000

© حقوق الطبع والنشر ترولايف. كل الحقوق محفوظة.

هذه "القواعد و القوانين التنظيمية" ، في شكلها الحالي وكما قد يتم تعديلها وفقاً لتقدير ترولايف وحدها ، مدرجة في اتفاقية موزع ترولايف بين ترولايف وبين كل موزع مستقل. خلال هذه السياسات والإجراءات ، عند استخدام مصطلح "اتفاقية" ، فإنه يشير بشكل جماعي إلى اتفاقية موزع ترولايف والسياسات والإجراءات وخطة تعويضات ترولايف .

قواعد السلوك:

بصفتك موزعاً ، فأنت وجه ترولايف . أنت تمثلنا كل يوم عندما تتفاعل و تشارك قصتك. من المهم أن يتصرف الموزعون لدينا بطريقة تدعم المعايير العالية لعلامة ترولايف التجارية. يُطلب من الموزعين مراجعة قواعد السلوك ودعمها في جميع الأوقات. عند مشاركة معلومات حول ترولايف ومنتجاتها ، تواصل دائماً بصدق واحترام ودقة ونزاهة. يعتمد نجاحنا المتبادل على فهمك و التزامك بتنفيذ السياسات والإجراءات ، بالإضافة إلى جميع القواعد والقوانين التنظيمية التي تنطبق على أعمال ترولايف الخاصة بك. تم تصميم قواعد السلوك هذه لحمايتك وحماية عملك و ترولايف، والأهم من ذلك ، جميع الموزعين والعملاء. يجب عليك في جميع الأوقات تجنب أي سلوك قد يؤثر سلباً على ترولايف.

1. التصرف بصدق ونزاهة.

- احترم دائماً حقوق العملاء والموزعين وتصرف بنزاهة.
- لا تضلل أو تخدع العملاء.
- كن صادقاً وشرعياً. عندما تكون موزعاً لـ ترولايف، يجب أن تلتزم بجميع الالتزامات القانونية المتعلقة بنشاطك مع ترولايف.
- دائماً قم بتحديد نفسك كموزع ترولايف عند الترويج لمنتجات ترولايف أو برنامج ترولايف.

2. كن محترفاً.

- تفاعل باحترام مع عملائك وفريق ترولايف الخاص بك وموزعين آخرين وموظفي مكتب الشركة وأي شخص آخر تتعامل معه في إطار عملك مع ترولايف.
- تعامل بسرعة مع أي شكوى واسعى لحل المسألة بطريقة محترفة وبنية حسنة.
- كن على علم بالفرق بين ما هو صحيح وواقعي وما قد يكون آراءك الشخصية أو رغباتك، أو آراء ورغبات أعضاء فريقك، واحرص على احترام آراء ورغبات الآخرين.
- كون كممثل لـ ترولايف، امثل لأعلى معايير الخدمة تجاه عملائك وموزعيك المتعاونين.
- يمنع للموزع أن يهين أو يشوه أو يفترى على ترولايف أو أي موزع أو عميل لـ ترولايف.

3. الترويج بمسؤولية.

- قدّم دائماً معلومات دقيقة و حقيقية عند تشجيع الآخرين على الانضمام إلى ترولايف كموزع.
- لا تقم أبداً بالخداع أو بممارسات انخراط غير قانونية ، بما في ذلك الإيحاء بأن عمليات شراء منتج ترولايف إلزامية.
- يجب أن تستند جميع الحوافز إلى مبيعات منتجات ترولايف فقط.
- يجب أن يعمل الموزعون بنشاط لإنشاء قاعدة العملاء والحفاظ عليها.
- لن يتم التسامح مع التعاملات التجارية غير الأخلاقية.

4. الإبلاغ عن الأرباح المحتملة بشكل حقيقي.

- لا تعد أبدًا أو تضمن أي مبلغ من الأرباح.
- قدم دائمًا بإخلاء المسؤولية المناسب عن النتائج النموذجية عند مشاركة المعلومات حول الأرباح المحتملة ، بما في ذلك إدعاءات الدخل المتعلقة بنمط الحياة.
- مثل بشكل صحيح مستوى الجهد والمهارة اللازمة للنجاح مع ترولايف. لا تبالغ في التبسيط أو تذكر أن الأمر لا يتطلب سوى "العمل الشاق".

5. الشراء بمسؤولية.

- شراء منتجات ترولايف بشكل معقول ومسؤول وفقًا للقوانين التي تحظر تحميل المخزون. يجب تشجيع الآخرين على فعل الشيء نفسه.
- لا يجوز إجراء عمليات شراء المنتجات إلا للاستخدام الشخصي و / أو أخذ عينات من المنتج، وليس للتقدم في التخزين أو لكسب الحوافز.

6. احترام حقوق الملكية الفكرية.

- لا تستخدم مطلقًا الاسم أو الشكل أو الصورة أو الشعار أو أي ممتلكات أخرى لشخص مشهور أو شركة أو مؤسسة أو أي شخص أو كيان آخر دون ترخيص أو موافقة أو موافقة خطية مسبقة من ترولايف.
- لا تستخدم أبدًا الموسيقى أو مقاطع الفيديو أو الصور أو أي محتوى آخر ، سواء تم العثور عليه على الإنترنت أو غير ذلك ، دون الحصول على ترخيص أو موافقة أو موافقة كتابية مسبقة.
- لا تستخدم أبدًا اسم ترولايف أو شعارها أو أصول العلامة التجارية الأخرى لدعم أي مساع ترويجية شخصية ، بما في ذلك في الكتب أو الكتابات الأخرى ، دون موافقة خطية مسبقة من ترولايف.

7. حماية خصوصية المستهلك.

- احرص دائماً على حماية جميع المعلومات الخاصة التي يقدمها العميل / الموزع أو العميل / الموزع المحتمل وحمايتها.
- يجب على الموزع إجراء جميع معاملات العميل على موقع ويب ترولايف.

8. طرق البيع غير المسموح بها.

- يجب على الموزعين في جميع الأوقات الامتثال لجميع طرق البيع الموضحة في هذه الاتفاقية واستخدامها.
- يجب على الموزعين الامتثال في جميع الأوقات لجميع القوانين الفيدرالية وقوانين الولايات وغيرها من القوانين المعمول بها.
- لا يجوز للموزعين في أي وقت استخدام أي نظام اتصال هاتفي آلي أو الانخراط في أي طرق مبيعات "المكالمات الآلية".

9. وضع المقاول المستقل.

جميع الموزعين هم مقاولون مستقلون يشاركون في أعمالهم التجارية المنفصلة. يجب على كل موزع إنشاء وسائل وطرق أنشطة المبيعات الخاصة به أو لها أو الخاصة به وفقاً لشروط الاتفاقية. لا تنشئ الاتفاقية المبرمة بين ترولايف والموزع علاقة صاحب عمل / موظف أو امتياز أو وكالة أو شراكة أو علاقة مشروع مشترك بين ترولايف والموزع. لن تعامل ترولايف الموزع كموظف في ترولايف للأغراض الضريبية الفيدرالية و / أو الحكومية أو لأي غرض آخر. يُحظر تماماً على الموزعين تمثيل العلاقة بين ترولايف والموزع أو التصريح بها أو التلميح إليها بخلاف ما هو مذكور أعلاه.

يجب على الموزع إخلاء الضرر وتعويض ترولايف من أي مطالبات أو أضرار أو مسؤوليات ناشئة عن ممارسات الأنشطة التجارية للموزع. لا يتمتع الموزعون بأي سلطة لإلزام ترولايف بأي التزام.

10. مزايا الموزع

عندما تصبح موزعًا ، يكون الموزع قادرًا على المشاركة في الفرص والمزايا التي توفرها ترولايف. تشمل هذه المزايا قدرة الموزع على:

- شراء منتجات ترولايف.
- بيع منتجات ترولايف والتأهيل والمشاركة في الخطة التسويقية (تلقي العمولات ومكافآت الإنجاز ، إذا تم التأهل)
- تلقي إعلانات ترولايف الدورية.
- عند دفع الرسوم المناسبة ، إذا كانت مطلوبة ، شارك طوعيا في برامج الدعم والخدمات والتدريب التي ترعاها ترولايف ، وبرامج التحفيز والترويج والحوافز والتقدير للموزعين.
- يدرك الموزعون أنه من حق ترولايف الحصري قبول أو رفض الطلبات المقدمة من أي موزع.

11. متطلبات الموزع

العمر القانوني:

يجب ألا يقل عمر الموزعين عن ثمانية عشر (18) عامًا. منتجات ترولايف غير مخصصة للاستهلاك أو الاستخدام من قبل أي شخص دون هذا الحد العمري ولا يُسمح لأي شخص دون السن القانونية بالترويج لمنتجاتها. لا يجوز استخدام أي صورة أو شبه لأي شخص دون السن القانونية في أي إعلان مرتبط ب ترولايف.

12. التأهل للخطة التسويقية

يجب على الموزعين شراء 20 نقطة على الأقل من المنتجات ليكونوا مؤهلين للمشاركة في خطة التعويض الخاصة بـ ترولايف.

كل عملية شراء منتج بـ 20 نقطة ستنشط حساب الموزع وبالتالي الاستفادة من الخطة التسويقية لمدة شهر واحد.

يمكن للموزعين أيضاً تنشيط حساباتهم لأكثر من شهر أو عام أو اختيار التنشيط مدى الحياة اعتماداً على الشراء المطلوب.

تظل العضوية مع ترولايف لمدى الحياة. لذلك ، سواء كان الموزع لا يزال يعمل مع ترولايف أم لا ، بمجرد قيام الموزع بشراء 20 نقطة ، فإنه ينشط حسابه تلقائياً للاستفادة من الخطة التسويقية.

13. متطلبات التدريب

يمكن للموزعين احتضان موزعين آخرين. الموزع الراعي مطلوب ومسؤول على تدريب كل موزع ترعاه بشكل مناسب.

يجب أن يشمل "التدريب المناسب" ، على سبيل المثال لا الحصر: تقديم إشعار والتعليم فيما يتعلق بالقواعد و القوانين التنظيمية ، والخطة التسويقية ، ومعلومات المنتج ، والادعاءات الصحية ،

أكاديمية ترولايف واستراتيجيات المبيعات.

يجب أن يحتفظ الراعي برابطة قيادية مهنية مستمرة مع كل موزع في مؤسسته أو منظماتها ويجب أن يفي بالالتزام بأداء وظيفة إشرافية للمبيعات والتوزيع بحسن نية عند بيع أو تسليم المنتجات والخدمات إلى المستهلك .

14. حث الموزعين على انتهاك القواعد و القوانين التنظيمية.

يمنع على الموزعين ، بشكل مباشر أو غير مباشر ، حث أو تشجيع أو مساعدة موزع آخر على انتهاك سياسات وإجراءات ترولايف أو أي اتفاقية مع ترولايف.

15. استفسارات وسائل الإعلام.

يجب ألا يتفاعل الموزعون مع وسائل الإعلام فيما يتعلق بـ ترولايف أو أعمالها أو منتجاتها. يجب توجيه جميع الاستفسارات الإعلامية ، بما في ذلك من الراديو أو التلفزيون أو المطبوعات أو عبر الإنترنت أو أي وسيلة أخرى ، إلى قسم التسويق في ترولايف كتابيًا على support@trulife.ma

16. الإبلاغ عن انتهاكات القواعد و القوانين التنظيمية.

يجب على الموزعين الذين يدركون أن موزعًا آخر قد انتهك سياسات وإجراءات ترولايف أو أي اتفاقية مع ترولايف إبلاغ دعم ترولايف على الفور كتابيًا على support@trulife.ma

يجب تضمين تفاصيل الحادث (مثل التواريخ وعدد الحوادث والأشخاص المتورطين) وأي وثائق داعمة في التقرير بالقدر المتاح.

17. الانخراط في شركات البيع المباشر الأخرى

لا يُسمح للموزعين بالمشاركة بشكل مباشر أو غير مباشر (بما في ذلك عن طريق الوكيل) في أي أنشطة لشركات البيع المباشر الأخرى أو الأنشطة الأخرى التي من شأنها إحداث آثار سلبية على ترولايف.

أي موزع لـ ترولايف يشارك مع أي شركة بيع مباشر أخرى سيتم إنهاء عضويته على الفور بواسطة ترولايف.

لا يجوز للموزع بشكل مباشر أو غير مباشر وسواء نيابة عنه أو مع أي شخص آخر الترويج له أو الانضمام أو المشاركة في أي أعمال بيع مباشر أو تسويق شبكي آخر.

18. سرية وخصوصية الباعة و الموردين.

تعد علاقات ترولايف التجارية وشروطها مع البائعين والمصنعين والموردين الحاليين أو المحتملين ملكية وسرية. لا يجوز للموزع ، بشكل مباشر أو غير مباشر ، الاتصال أو التحدث إلى أو التواصل أو التفاعل مع أي مورد أو مُصنَّع أو بائع حالي أو محتمل إلا في الحدث الذي ترعاه ترولايف فقط أثناءه حيث يكون المورد أو المُصنَّع أو البائع حاضر بناءً على طلب ترولايف.

19. الاستقالة

يجوز للعضو الاستقالة من العضوية عن طريق تقديم خطاب موقع إلى خدمات الأعضاء. سيتم قبول الطلبات الإلكترونية إذا تم استلامها من العنوان البريدي الإلكتروني المسجل. تصبح الاستقالة سارية عند استلامها وقبولها من قبل ترولايف.

20. إعادة شراء المخزون

يجوز للعضو الذي يغادر العمل في أي وقت إرجاع المنتجات والمواد غير المستخدمة التي تم شراؤها من ترولايف خلال الشهرين الماضيين ، والتي يتم إرجاعها إلى ترولايف دون فتحها وفي حالة قابلة لإعادة البيع. بالنسبة لجميع المنتجات المشتراة من ترولايف ، يجب على العضو تقديم إثبات الشراء. ستقوم ترولايف بترتيب الاستلام وسيدفع العضو رسوم الاستلام لإرجاع المنتج إلى ترولايف. لن يتم تعويض تكلفة الشحن المدفوعة على الطلب الأصلي.

21. الادعاءات القانونية والصادقة وغير المضللة

بالإضافة إلى القواعد المحددة التي تتبع جميع المطالبات والإقرارات والشهادات ، بما في ذلك تلك المتعلقة بفقدان الوزن وفعالية المنتج والأداء المالي (بما في ذلك الدخل) ، يجب أن تكون قانونية وصادقة وغير مضللة. يجب أن يكون لها أساس معقول في الواقع ويجب أن تكون قد تم إثباتها كتابةً مسبقاً قبل النشر أو أي اعلان آخر. يجب أيضاً أن تكون متوافقة مع الادعاءات والتمثيلات المقدمة في منشورات التسويق الحالية لـ ترولايف أو على ملصقات منتجات ترولايف الحالية.

22. ادعاءات فقدان الوزن

يجب أن تكون جميع ادعاءات إنقاص الوزن ، بما في ذلك الشهادات ، مصحوبة بإخلاء المسؤولية التالي:

هذه النتائج ليست نموذجية. النتائج الفردية سوف تختلف.

23. ادعاءات المنتج

يجب على الأعضاء:

• توصيل الادعاءات المسموح بها فقط من خلال ملصقات المنتج أو في مواد ترولايف.

• مرافقة جميع الإدعاءات مع إخلاء المسؤولية المعتمدة.

يجب على الأعضاء عدم:

• ذكر أن منتجات ترولايف تمنع أو تعالج أو تعالج الأمراض أو الحالات الطبية أو مناقشة أي تجربة مع الأدوية.

• استخدام اسم هيئة العلوم الصحية أو الهيئات التنظيمية الأخرى عند تمثيل منتجات ترولايف.

24. الإدعاءات المتعلقة بالعلاقة بين ترولايف وأعضاء ترولايف المستقلين

توفر فرصة ترولايف للأعضاء إمكانية كسب الدخل ، ولكنها ليست "وظيفة" تحت أي ظرف من الظروف. أعضاء ترولايف المستقلون هم متعاقدون مستقلون يعملون لحسابهم الخاص. على هذا النحو ، لا يجوز للأعضاء الادعاء أو الإقرار أو الإيحاء بأنهم موظفون من قبل أو يتحدثون عن أو يقدمون أي نوع من الخدمات الاستشارية إلى ترولايف. ولا يجوز لهم أن يقترحوا أن عملهم المستقل في ترولايف هو عمل. على سبيل المثال ، لا يجوز للأعضاء استخدام مصطلحات "الوظيفة" أو "الراتب" أو "التوظيف" (أو أي مصطلح مشابه) عند الترويج للفرصة.

25. الإدعاءات المتعلقة بالفرصة

عند عرض فرصة ترولايف أو الترويج لها أو الحديث عنها ، لا يجوز للأعضاء:

- تحريف فرصة ترولايف باعتبارها امتيازًا أو تقديم امتياز فيما يتعلق مع عضوية ترولايف ؛ أو

ذكر أو ترويج ما يلي:

- احتضان الأعضاء لا تقل أهمية عن مبيعات للعملاء
- يمكن للعضو الاستفادة بشكل أساسي من خلال احتضان أعضاء آخرين
- الموزع مطالب باحتضان أعضاء آخرين
- يمكن للعضو أن يكون ناجحًا بجهد ضئيل أو بدون جهد
- يتعين على الأعضاء شراء منتجات ترولايف أو أدوات العمل
- يمكن الحصول على تجاوزات حقوق الملكية أو مكافآت الإنتاج أو مزايا أخرى بشكل أساسي من شراء المنتجات بدلاً من بيعها.

26. تغيير الكفيل

يجب على الأعضاء الراغبين في تغيير كفيْلهم ملء نموذج طلب مقدم من ترولايف ، ويجب أن يحصلوا على إذن من كفيْلهم الحالي و ترولايف من أجل الخضوع لتغيير عضويته إلى راعٍ جديد.

تحتفظ ترولايف بالحق في رفض أو قبول طلب تغيير الرعاية كما تراه.

لا يجوز للعضو بشكل مباشر أو غير مباشر تشجيع أو إقناع أو مساعدة عضو آخر للانتقال إلى راعٍ مختلف. ويشمل ذلك تقديم حوافز أو مزايا مالية أو غيرها من الحوافز أو المزايا الملموسة أو غير الملموسة لحث العضو على إنهاء عضويته الحالية ثم إعادة التسجيل تحت رعاية راعٍ مختلف. قد يؤدي أي عضو يتبين أنه مسؤول عن المشاركة في هذه الممارسة إلى إيقاف عضويته أو إنهاؤها على الفور.

27. حقوق ترولايف

تحتفظ ترولايف بالحق الكامل والمطلق ، في أي وقت ، حتى بدون أي إشعار مسبق لتغيير أو تغيير أو تعديل القواعد و القوانين التنظيمية و قواعد السلوك والخطة التسويقية ل ترولايف وأي من سياساتها وكذلك سحب أو تعليق أو إنهاء قابلية التوزيع لأي موزع أو شخص عند الضرورة.

28. التسجيل المزدوج

سيتم اتخاذ إجراء تآديبي مثل الإيقاف أو الإنهاء ضد أي موزع أو راعي وجد بشكل مباشر أو غير مباشر أو عرضي أنه متورط في التسجيل المزدوج.

29- المستفيد

يجوز للموزع تعيين أي شخص من نفس الجنسية كالمستفيد منه. إذا لم يتم اختيار مستفيد ، يكون المستفيد أقرب الأقارب. ومع ذلك ، إذا كان هناك نزاع يتعلق بالمستفيد بعد وفاة الموزع ، فإن المحكمة المختصة هي التي تقرر المستفيد. تحتفظ ترولايف بالحق في تعليق أي مزايا بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر المكافآت والعمولات حتى يتم اتخاذ قرار نهائي من قبل المحكمة.

لا يجوز للموزع نقل أو تخصيص أو نقل أي حق منحه بموجب التوزيع الخاص به إلى أي شخص دون موافقة خطية من ترولايف. يجوز للموزع تفويض مسؤولياته ولكنه يتحمل المسؤولية النهائية عن ضمان الامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها.

30. التوعك الصحي

الموزع الذي بلغ سن 65 عامًا أو الغير القادر على مواصلة أعمال ترولايف بسبب المشاكل الصحية التي ، إذا قبلتها ترولايف ، يُسمح له بنقل التوزيع إلى أي شخص كما يشاء أو إلى المستفيد منه.

