



**Normas e
Procedimentos
4Life®**

(Em vigor a partir de 1º de
maio de 2020)

**4Life®
Policies &
Procedures**

(Effective May 1, 2020)



Sumário

(Em português, ver página 2, Em inglês, ver página 5)

1. Introdução.....	7
1.1. Normas Incorporadas à Inscrição e Contrato de Distribuidor	
1.2. Propósito das Normas	
1.3. Alterações na Inscrição e Contrato de Distribuidor, Normas, Plano de Recompensas 4Life e Lista de Preços de Produtos	
1.4. Atrasos	
1.5. Normas e Cláusulas Independentes	
1.6. Títulos Não Essenciais	
1.7. Renúncia	
2. Como se Tornar um Distribuidor.....	9
2.1. Requisitos para se tornar um Distribuidor	
2.2. Registro de Novo Distribuidor	
2.3. Benefícios do Distribuidor	
2.4. Taxa de Inscrição	
3. Operação de um Negócio 4Life.....	11
3.1. Marketing e Sistemas de Treinamento	
3.2. Propaganda	
3.3. Participação nos Esforços de Marketing Corporativo da 4Life	
3.4. Técnicas de Telemarketing	
3.5. Marcas Registradas e Direitos Autorais	
3.6. Mídia e Pesquisas de Mídia	
3.7. Entidade Comercial como Distribuidor	
3.8. Alterações no Negócio 4Life	
3.9. Acréscimo e Remoção de Cotitular	
3.10. Gerenciamento da Distribuição	
3.11. Mudança de Patrocinador	
3.12. Cancelamento e Reinscrição	
3.13. Indenização por Ações e Alegações Não Autorizadas	
3.14. Alegações sobre Produtos	
3.15. Alegações de Rendimentos	
3.16. Pontos de Venda (Outlets)	
3.17. Feiras, Exposições e outros Eventos de Vendas	
3.18. Conflitos de Interesse/Abordagem Não Permitida	
3.19. Informações Comerciais Sigilosas	
3.20. Patrocínio Cruzado	
3.21. Erros ou Questionamentos	
3.22. Proibição de Compra de Estoque em Excesso	
3.23. Direito de Publicidade	
3.24. Aprovação ou Endosso Governamental	
3.25. Imposto de Renda	
3.26. Situação de Distribuidor Independente	



- 3.27. Venda Internacional de Produtos
- 3.28. Adesão a Leis e Regulamentos
- 3.29. Cumprimento de Leis e Padrões Éticos
- 3.30. Um Negócio 4Life por Distribuidor
- 3.31. Atos de Membros da Unidade Familiar ou Afiliados Individuais
- 3.32. Proibição de Reembalagem e Re-Rotulagem
- 3.33. Repasse da Organização de Marketing
- 3.34. Venda, Transferência ou Cessão de um Negócio 4Life
- 3.35. Separação de um Negócio 4Life
- 3.36. Patrocínio
- 3.37. Transferência por Falecimento de Distribuidor
- 3.38. Transferência por Incapacidade de Distribuidor

4. Responsabilidades dos Distribuidores.....39

- 4.1. Compreender o Modelo de Negócios 4Life
- 4.2. Alteração de Endereço ou Telefone
- 4.3. Desenvolvimento e Treinamento Contínuo
- 4.4. Responsabilidade Crescente de Treinamento
- 4.5. Responsabilidade Contínua de Vendas
- 4.6. Não Depreciação
- 4.7. Prover Documentação aos Inscritos
- 4.8. Relatar Violações às Normas

5. Requisitos de Vendas.....41

- 5.1. Venda de Produtos
- 5.2. Sem Restrições de Preço ou Território
- 5.3. Recibos de Vendas

6. Bônus e Comissões.....42

- 6.1. Qualificação para Bônus e Comissões
- 6.2. Ajuste de Bônus e Comissões para Devolução de Produtos
- 6.3. Comissões e Créditos Não Reclamados

7. Garantia de Produto, Devoluções e Recompra de Estoque.....42

- 7.1. Garantia de Produto
- 7.2. Produtos Devolvidos por Clientes de Varejo
- 7.3. Devolução de Estoque e Materiais Promocionais pelos Distribuidores
- 7.4. Procedimentos para Todas as Devoluções

8. Resolução de Disputas e Procedimentos Disciplinares.....44

- 8.1. Sanções Disciplinares
- 8.2. Queixas e Reclamações
- 8.3. Recorrer das Sanções
- 8.4. Resolução de Disputas
- 8.5. Lei Aplicável, Jurisdição e Foro



9. Pedidos.....	50
9.1. Compra de Produtos 4Life	
9.2. Normas Gerais de Pedidos	
9.3. Normas de Envio	
9.4. Confirmação de Pedido	
9.5. Pagamento e Depósitos de Envio	
9.6. Cheques Devolvidos	
9.7. Restrições ao Uso de Cartões de Crédito e Acesso à Conta Corrente por Terceiros	
9.8. Impostos sobre Vendas	
10. Inatividade e Cancelamento.....	51
10.1. Efeito de Cancelamento e Rescisão	
10.2. Cancelamento por Inatividade	
10.3. Cancelamento Involuntário (Rescisão)	
10.4. Cancelamento Voluntário	
Glossário de Termos Utilizados.....	54



Table of Contents

(En inglés, véase página 5 para Tabla de Contenido en español)

11. Introduction.....	7
11.1. Policies Incorporated into Distributor Application and Agreement	
11.2. Purpose of Policies	
11.3. Changes to the Distributor Agreement, Policies, Life Rewards Plan and Product Price List	
11.4. Delays	
11.5. Policies and Provisions Severable	
11.6. Titles Not Substantive	
11.7. Waiver	
12. Becoming a Distributor.....	9
12.1. Requirements to Become a Distributor	
12.2. New Distributor Registration	
12.3. Distributor Benefits	
12.4. Subscription Fee	
13. Operating a 4Life Business.....	11
13.1. Marketing and Training Systems	
13.2. Advertising	
13.3. Participation in 4Life Corporate Marketing Efforts	
13.4. Telemarketing Techniques	
13.5. Trademarks and Copyrights	
13.6. Media and Media Inquiries	
13.7. Business Entities as Distributors	
13.8. Changes to the 4Life Business	
13.9. Addition and Removal of Co-Applicants	
13.10. Management of Distributorship	
13.11. Change of Sponsor	
13.12. Cancellation and Re-Application	
13.13. Indemnification for Unauthorized Claims and Actions	
13.14. Product Claims	
13.15. Income Claims	
13.16. Commercial Outlets	
13.17. Trade Shows, Expositions, and Other Sales Forums	
13.18. Conflicts of Interest / Non-solicitation	
13.19. Trade Secret Information	
13.20. Cross-Group Sponsoring	
13.21. Errors or Questions	
13.22. Excess Inventory Purchases Prohibited	
13.23. Right of Publicity	
13.24. Governmental Approval or Endorsement	
13.25. Income Taxes	
13.26. Independent Distributor Status	
13.27. International Product Sales	



- 13.28. Adherence to Laws and Ordinances
- 13.29. Compliance with Laws and Ethical Standards
- 13.30. One 4Life Business per Distributor
- 13.31. Actions of Family Unit Members or Affiliated Individuals
- 13.32. Re-packaging and Re-Labeling Prohibited
- 13.33. Roll-up of Marketing Organization
- 13.34. Sale, Transfer, or Assignment of 4Life Business
- 13.35. Separation of a 4Life Business
- 13.36. Sponsoring
- 13.37. Transfer Upon Death of a Distributor
- 13.38. Transfer Upon Incapacitation of a Distributor

14. Responsibilities of Distributors.....39

- 14.1. Understanding the 4Life Business Model
- 14.2. Change of Address or Telephone
- 14.3. Continuing Development and Ongoing Training
- 14.4. Increased Training Responsibilities
- 14.5. Ongoing Sales Responsibilities
- 14.6. Non-Disparagement
- 14.7. Providing Documentation to Applicants
- 14.8. Reporting Policy Violations

15. Sales Requirements.....41

- 15.1. Product Sales
- 15.2. No Price or Territory Restrictions
- 15.3. Sales Receipts

16. Bonuses and Commissions.....42

- 16.1. Bonus and Commission Qualification
- 16.2. Adjustment to Bonuses and Commissions for Returned Products
- 16.3. Unclaimed Commissions and Credits

17. Product Guarantees, Returns, and Inventory Repurchase.....42

- 17.1. Product Guarantee
- 17.2. Products Returned by Retail Customers
- 17.3. Return of Inventory and Sales Aids by Distributors
- 17.4. Procedures for All Returns

18. Dispute Resolution and Disciplinary Proceedings.....44

- 18.1. Disciplinary Sanctions
- 18.2. Grievances and Complaints
- 18.3. Appeals of Sanctions
- 18.4. Dispute Resolution
- 18.5. Governing Law, Jurisdiction, and Venue

19. Ordering.....50



- 19.1. Purchasing 4Life Products
- 19.2. General Order Policies
- 19.3. Shipping Policy
- 19.4. Confirmation of Order
- 19.5. Payment and Shipping Deposits
- 19.6. Returned Checks
- 19.7. Restrictions on Third-Party Use of Credit Cards and Checking Account Access
- 19.8. Sales Taxes

20. Inactivity and Cancellation.....51

- 20.1. Effect of Cancellation and Termination
- 20.2. Cancellation Due to Inactivity
- 20.3. Involuntary Cancellation (Termination)
- 20.4. Voluntary Cancellation

Glossary of Terms.....



1. Apresentação

1.1. Normas Incorporadas à Inscrição e Contrato de Distribuidor. Estas Normas e Procedimentos (“Normas”), em sua forma atual e alteradas a critério exclusivo da **4Life Research Brasil, Ltda** (doravante denominada “4Life” ou “Empresa”), são incorporadas e fazem parte integrante da Inscrição e Contrato de Distribuidor 4Life (doravante, “Contrato de Distribuidor”). Em todas essas Normas, quando o termo “Contrato” é usado, ele se refere coletivamente ao Contrato de Distribuidor 4Life, a essas Normas e ao Plano de Recompensas 4Life. Esses documentos são incorporados por referência ao Contrato de Distribuidor (todos em sua forma atual e conforme alterados pela 4Life). É responsabilidade de cada Distribuidor ler, entender, aderir e garantir que esteja ciente e operando de acordo com a versão mais recente dessas Normas. Ao patrocinar um novo Distribuidor, é responsabilidade do Distribuidor Patrocinador fornecer a versão mais atual dessas Normas antes ou no momento da assinatura do Contrato de Distribuidor. Os termos em maiúsculas ao longo destas Normas são integralmente definidos no final deste documento no “Glossário de Termos Utilizados”.

1.2. Propósito das Normas. Os Distribuidores da 4Life devem cumprir todos os Termos e Condições estabelecidos no Contrato, que poderá ser alterado a critério exclusivo da 4Life de tempos em tempos, e respeitar todas as leis federais e estaduais que regem seus negócios 4Life e sua conduta. Como os Distribuidores podem não estar familiarizados com muitas dessas normas, é muito importante que cada Distribuidor leia e cumpra o Contrato. As informações contidas nessas Normas devem ser analisadas com atenção. Elas explicam e regulamentam o relacionamento entre o Distribuidor e a Empresa.

1.3. Alterações na Inscrição e Contrato de Distribuidor, Normas, Plano de Recompensas 4Life e Lista de Preços de Produtos A 4Life se reserva o direito de, a seu critério exclusivo e absoluto, alterar o Contrato e os preços em sua Lista de Preços de Produtos. Ao assinar o Contrato de Distribuidor, o Distribuidor concorda em cumprir todas as emendas ou alterações que a 4Life decidir fazer. As alterações serão notificadas e publicadas nos Materiais Oficiais da 4Life. As alterações de preço não estão sujeitas a aviso prévio e serão efetivas mediante publicação nos Materiais Oficiais da 4Life, inclusive, entre outros, a publicação no site 4life.com, o envio

Introduction

1.1. Policies Incorporated into Distributor Application and Agreement. These Policies and Procedures (“Policies”), in their present form and as amended at the sole discretion of **4Life Research Brasil, Ltda** (hereafter “4Life” or the “Company”), are incorporated into, and form an integral part of, the 4Life Distributor Application and Agreement (hereafter “Distributor Agreement”). Throughout these Policies, when the term “Agreement” is used, it collectively refers to the 4Life Distributor Agreement, these Policies, and the Life Rewards Plan. These documents are incorporated by reference into the Distributor Agreement (all in their current form and as amended by 4Life). It is the responsibility of each Distributor to read, understand, adhere to, and ensure that he or she is aware of and operating under the most current version of these Policies. When sponsoring a new Distributor, it is the responsibility of the sponsoring Distributor to ensure that the applicant has access to the most current version of these Policies prior to or at the time the applicant executes the Distributor Agreement. Capitalized terms throughout these Policies are fully defined at the end of these Policies, alphabetically under “Glossary of Terms.”

1.2. Purpose of Policies. 4Life Distributors are required to comply with all the Terms and Conditions set forth in the Agreement which 4Life may amend at its sole discretion from time to time, as well as all federal and state laws governing their 4Life business and their conduct. Because Distributors may be unfamiliar with many of these standards of practice, it is very important that each Distributor read and abide by the Agreement. The information in these Policies should be reviewed carefully. They explain and govern the relationship between a Distributor and the Company.

1.3. Changes to the Distributor Agreement, Policies, Life Rewards Plan and Product Price List. 4Life reserves the right to amend the Agreement and the prices in its Product Price List in its sole and absolute discretion. By signing the Distributor Agreement, a Distributor agrees to abide by all amendments or modifications that 4Life elects to make. Notification of amendments shall appear in Official 4Life Materials. Price changes are not subject to prior notice and shall be effective upon publication in Official 4Life Materials, including but not limited to, posting on 4life.com, email distribution, publication in 4Life’s newsletter, product inserts, price sheets,



de e-mail, a publicação no boletim informativo da 4Life, os folhetos de produtos, as planilhas de preços ou qualquer outro método comercialmente razoável. A continuação dos negócios do Distribuidor com a 4Life ou sua aceitação dos bônus e comissões constituirá em sua aceitação de toda e qualquer alteração.

1.4. Atrasos. A 4Life não será responsável por atrasos e falhas no desempenho de suas obrigações quando o desempenho for comercialmente impraticável devido a circunstâncias fora de seu controle razoável. Isso inclui, mas não se limita a: greves, problemas trabalhistas, tumultos, guerra, incêndio, inundação, morte, pandemia, redução da fonte de suprimento de uma das partes ou decretos ou ordens governamentais.

1.5. Normas e Cláusulas Independentes Se qualquer cláusula do Contrato, em sua forma atual ou alterada, for considerada inválida ou inexecutável por qualquer motivo, somente a(s) parte(s) inválida(s) da cláusula será(ão) rompida(s) e os demais termos e cláusulas permanecerão em pleno vigor e efeito e deve ser interpretado como se tal cláusula inválida ou inexecutável nunca fizesse parte do Contrato.

1.6. Títulos Não Essenciais. Os títulos e os cabeçalhos do Contrato são apenas para referência, e não constituem, e não devem ser interpretados, como termos integrantes do Contrato.

1.7. Renúncia. Nenhuma das partes perde o direito de insistir no cumprimento do Contrato e das leis aplicáveis que regem a condução de um negócio. Nenhuma falha de uma das partes em exercer qualquer direito ou poder constante no Contrato ou em insistir no estrito cumprimento pela outra parte de qualquer obrigação ou cláusula do Contrato, e nenhum costume ou prática das partes, que estejam em discrepância com os termos do Contrato, constituirá em renúncia ao direito da parte de exigir o cumprimento exato do Contrato. A renúncia pode ser efetivada somente por escrito, por um administrador ou representante autorizado de qualquer das partes. A renúncia de uma parte a qualquer infração específica da outra parte não afetará ou prejudicará os direitos da parte em relação a qualquer infração subsequente, nem afetará de modo algum os direitos ou as obrigações de qualquer outro Distribuidor; nem qualquer adiamento ou omissão por uma parte em exercer qualquer direito decorrente de uma infração afeta ou prejudica os

or any other commercially reasonable method. The continuation of a Distributor's 4Life business or a Distributor's acceptance of bonuses or commissions constitutes acceptance of any and all amendments.

1.4. Delays. 4Life shall not be responsible for delays and failures in performance of its obligations when performance is made commercially impractical due to circumstances beyond its reasonable control. This includes, without limitation, strikes, labor difficulties, riots, war, fire, flood, death, pandemic, curtailment of a party's source of supply, or government decrees or orders.

1.5. Policies and Provisions Severable. If any provision of the Agreement, in its current form or as may be amended, is found to be invalid, or unenforceable for any reason, only the invalid portion(s) of the provision shall be severed and the remaining terms and provisions shall remain in full force and effect and shall be construed as if such invalid, or unenforceable provision never comprised a part of the Agreement.

1.6. Titles Not Substantive. The titles and headings in the Agreement are for reference purposes only, and do not constitute, and shall not be construed as, substantive terms of the Agreement.

1.7. Waiver. Neither party gives up its right to insist on compliance with the Agreement and with the applicable laws governing the conduct of a business. No failure of either party to exercise any right or power under the Agreement or to insist upon strict compliance by the other party with any obligation or provision of the Agreement, and no custom or practice of the parties at variance with the terms of the Agreement, shall constitute a waiver of the party's right to demand exact compliance with the Agreement. Waiver can be effectuated only in writing by an authorized officer or representative of either party. A party's waiver of any particular breach by the other party shall not affect or impair the party's rights with respect to any subsequent breach, nor shall it affect in any way the rights or obligations of any other Distributor, nor shall any delay or omission by a party to exercise any right arising from a breach affect or impair 4Life's rights as to that or any subsequent breach.



direitos da 4Life em relação a essa ou a qualquer infração subsequente.

A existência de qualquer reivindicação ou motivo de ação judicial por uma parte contra a outra não constituirá uma defesa para o cumprimento da parte de qualquer termo ou cláusula do Contrato.

2. Como se Tornar um Distribuidor

2.1. Requisitos para se Tornar um Distribuidor. Para se tornar um Distribuidor, cada inscrito deve:

- Inscrever-se primeiramente como Cliente Preferencial e, posteriormente, patrocinar um Cliente Preferencial;
- Ter pelo menos 18 anos de idade;
- Residir no Brasil;
- Ter um número de CPF válido e
- Enviar um Contrato de Distribuidor devidamente preenchido e assinado à 4Life (a Empresa se reserva o direito de rejeitar qualquer solicitação de nova distribuição).

2.2. Registro de Novo Distribuidor. Um novo Distribuidor deve primeiro se registrar como Cliente Preferencial. O Cliente Preferencial poderá se tornar um Distribuidor quando inscrever um outro Cliente Preferencial. Ao se tornar um Distribuidor, o Número de Identificação 4Life permanecerá o mesmo. Para finalizar o registro do Distribuidor:

- A Empresa deve receber o Contrato de Distribuidor assinado no prazo de 90 (noventa) dias. Se o Contrato de Distribuidor assinado não for recebido pela Empresa no prazo de 90 (noventa) dias, a situação do Distribuidor será revertida para Cliente Preferencial e qualquer Linha Descendente será revertida para seu Patrocinador.
- O novo Distribuidor poderá enviar o Contrato de Distribuidor por fax, e-mail ou correio ao Departamento de Atendimento ao Cliente da 4Life.
- O novo Distribuidor poderá preencher as informações de inscrição online e concordar com as condições de assinatura eletrônica da 4Life (que será considerada como uma assinatura original).

The existence of any claim or cause of action by a party against the other party shall not constitute a defense to the party's enforcement of any term or provision of the Agreement.

Becoming a Distributor

2.1. Requirements to Become a Distributor. To become a Distributor, each applicant must:

- Have previously enrolled as a Preferred Customer, and subsequently recruited a Preferred Customer;
- Be at least 18 years of age;
- Reside in Brazil;
- Have a valid tax identification number; and

Submit a properly completed and signed Distributor Agreement to 4Life (the Company reserves the right to reject any applications for new distributorships).

2.2. New Distributor Registration. A new Distributor must first enroll as a Preferred Customer. The Preferred Customer will then have the opportunity to become a Distributor when he or she enrolls another Preferred Customer. Upon becoming a Distributor, the 4Life Identification Number will remain the same. In order to complete Distributor registration:

Company must receive the executed Distributor Agreement within ninety (90) days. If the executed Distributor Application is not received by the Company within ninety (90) days, the Distributor's status will revert to that of a Preferred Customer and any Downline will roll up to his or her Sponsor.

If by facsimile, email, or mail, a new Distributor shall fax, email, or mail the Distributor Application to 4Life's Customer Service Department.

If online, a new Distributor shall complete the online enrollment information and agree to 4Life's e-sign conditions (which e-signature shall be deemed an original signature).



2.3. Benefícios do Distribuidor. Depois que o Contrato de Distribuidor for aceito pela 4Life, os benefícios do Plano de Recompensas 4Life e do Contrato de Distribuidor ficarão disponíveis para o novo Distribuidor. Esses benefícios incluem o direito a:

- Comprar produtos 4Life com 25% de desconto do Preço de Varejo;
- Vender produtos 4Life para Clientes de Varejo, e lucrar com essas vendas;
- Participar do Plano de Recompensas 4Life (receber bônus e comissões, se elegível);
- Patrocinar outras pessoas como Clientes Preferenciais ou Distribuidores e, portanto, construir uma Organização de Marketing e progredir por meio do Plano de Recompensas 4Life;
- Receber publicações periódicas e outros comunicados da 4Life;
- Ter uma conta My4Life para facilitar a inscrição online e a experiência de compra de seus clientes;
- Participar de treinamentos oferecidos pelo serviço de suporte, e dos eventos motivacionais e de reconhecimento patrocinados pela 4Life mediante pagamento de taxas específicas, se aplicável; e
- Participar de concursos e programas promocionais e de incentivo patrocinados pela 4Life para seus Distribuidores.

2.4. Taxa de inscrição. O prazo deste Contrato é de um ano a partir da data de inscrição como Distribuidor. Há uma taxa mínima de assinatura, conforme determinado pela Empresa, que vence anualmente na data de assinatura do Contrato. A taxa de assinatura será deduzida dos ganhos de bônus do Distribuidor no mês de aniversário anual do Contrato ou quando os ganhos do Distribuidor forem suficientes para cobrir a taxa de assinatura. Para garantir que um Distribuidor esteja seguindo o “espírito”, bem como a “letra” das Normas da Empresa, e que esteja operando sua distribuição de maneira ética, consistente com a imagem e o caráter da 4Life, todas as renovações ficam sujeitas à aceitação pela Empresa. A não renovação resultará no cancelamento do Contrato.

2.3. Distributor Benefits. Once a Distributor Agreement has been accepted by 4Life, the benefits of the Life Rewards Plan and the Distributor Agreement are available to the new Distributor. These benefits include the right to:

- Purchase 4Life products at a 25% discount from the Retail Price;
- Sell 4Life products to Retail Customers, and profit from these sales;
- Participate in the Life Rewards Plan (receive bonuses and commissions, if eligible);
 - Sponsor other individuals as Preferred Customers or Distributors and thereby build a Marketing Organization and progress through the Life Rewards Plan;
 - Receive periodic 4Life literature and other 4Life communications;
 - Subscribe to a My4Life account to facilitate the easiest online enrollment and buying experience for his or her customers;

Participate in 4Life-sponsored support service training, and motivational and recognition functions upon payment of appropriate charges, if applicable; and

Participate in promotional and incentive contests and programs sponsored by 4Life for its Distributors.

2.4. Subscription Fee. The term of this Agreement is one year from the date of enrollment as a Distributor. There is a minimal subscription fee as determined by the Company which is due on each anniversary date. The subscription fee will be deducted from the Distributor’s bonus earnings on the annual anniversary month of the Agreement, or at such a point as the Distributor’s earnings are sufficient to cover the subscription fee. In order to ensure that a Distributor is following the “spirit” as well as the “letter” of Company Policies and that the Distributor is operating his/her distributorship in an ethical manner consistent with the image and character of 4Life, all renewals are subject to acceptance by the Company. Failure to renew shall result in the cancellation of the Agreement.



3. Operação de um Negócio 4Life

3.1. Marketing e Sistemas de Treinamento. Os Distribuidores devem descrever o Plano de Recompensas 4Life, conforme estabelecido nos Materiais Oficiais da 4Life. Os Distribuidores não podem oferecer a oportunidade 4Life por meio de, ou combinado a, qualquer outro sistema de treinamento, programa ou método de marketing que seja inconsistente com os Materiais Oficiais da 4Life. Os Distribuidores não exigirão, recomendarão ou incentivarão os Clientes de Varejo, os Clientes Preferenciais ou os Distribuidores, atuais ou em potencial, a assinar qualquer acordo ou contrato que não sejam os acordos e os contratos oficiais da 4Life, para se tornarem um Distribuidor.

Da mesma forma, os Distribuidores não devem exigir ou incentivar outros Clientes de Varejo, Clientes Preferenciais ou Distribuidores, atuais ou em potencial, a fazer qualquer compra ou pagamento a qualquer indivíduo ou entidade para participar do Plano de Recompensas 4Life, exceto as compras ou os pagamentos identificados como recomendados ou exigidos nos Materiais Oficiais da 4Life.

3.2. Propaganda. Todos os Distribuidores devem proteger ou promover a boa reputação da 4Life e de seus produtos. O marketing e a propaganda dos produtos, da oportunidade, do Plano de Recompensas e da 4Life devem ser consistentes com o interesse público e devem evitar toda conduta ou prática descortês, enganosa, ilusória, antiética ou imoral. A 4Life proíbe especificamente o uso de telefonemas automáticos em massa não solicitados, fax, e-mail (“spam”) e operações de telemarketing para venda sob pressão.

Para promover os produtos e a oportunidade que a 4Life oferece, os Distribuidores devem usar somente os materiais promocionais e outros materiais produzidos pela 4Life, ou os que forem enviados à 4Life, e que recebam aprovação por escrito da Empresa. Quando houver quaisquer alterações no material após a aprovação por escrito ter sido emitida, o material revisado deve ser reenviado à 4Life para receber aprovação específica por escrito antes de ser usado. Se um Distribuidor enviar material para aprovação da 4Life, a menos

Operating a 4Life Business

3.1. Marketing and Training Systems. Distributors shall describe the Life Rewards Plan as set forth in Official 4Life Materials. Distributors shall not offer the 4Life opportunity through, or in combination with, any marketing or training system, program, or method of marketing that is inconsistent with Official 4Life Materials. Distributors shall not require, recommend or encourage other current or prospective Retail Customers, Preferred Customers or Distributors to execute any agreement or contract other than official 4Life agreements and contracts in order to become a Distributor.

Similarly, Distributors shall not require or encourage other current or prospective Retail Customers, Preferred Customers or Distributors to make any purchase from, or payment to, any individual or entity to participate in the Life Rewards Plan other than those purchases or payments identified as recommended or required in Official 4Life Materials.

3.2. Advertising. All Distributors shall safeguard and promote the good reputation of 4Life and its products. The marketing and promotion of 4Life, the 4Life opportunity, the Life Rewards Plan, and 4Life products shall be consistent with the public interest, and must avoid all discourteous, deceptive, misleading, unethical, or immoral conduct or practices. 4Life specifically prohibits the use of mass unsolicited telephone autodialing, faxing, email (“spam”), and “boiler-room” telemarketing operations.

To promote both the products and the opportunity 4Life offers, Distributors must use only the sales aids and support materials produced by 4Life or those which have been submitted to 4Life and approved by the Company in writing. Any changes to the material after written approval has been issued shall require that the revised material be re-submitted to 4Life and receive separate written approval before it can be used. If a Distributor submits material to 4Life for approval, the request shall be deemed denied unless the



que o Distribuidor receba aprovação específica por escrito, a solicitação será considerada negada. Os Distribuidores que recebem aprovação por escrito de materiais promocionais e de outros materiais que produzirem podem fornecer esses materiais para o uso de outros Distribuidores. **A 4Life pode revogar sua autorização para o uso de materiais produzidos pelo Distribuidor, a seu critério, e os Distribuidores renunciam a todas e quaisquer reivindicações e ações judiciais contra a 4Life por tal revogação.**

Propaganda, Marketing e Promoção Online

É obrigação do Distribuidor garantir que suas atividades de marketing online estejam em conformidade com essas Normas, que sejam verdadeiras, que não sejam ilusórias e que não enganem os Clientes de Varejo, os Clientes Preferenciais ou os Distribuidores em potencial ou atuais de maneira alguma. Sites e atividades de promoção na internet (que incluem, mas não se limitam a, entre outros, sites de Mídia Social) e táticas que iludem ou são enganosas, independentemente da intenção, não serão permitidas. Isso inclui, mas não se limita a, links de spam (ou spam de blog), táticas de otimização de mecanismo de pesquisa (SEO) antiéticas ou enganosas, anúncios enganosos de clique (por exemplo, exibir o URL de uma campanha “pay-per-click” que parece levar a um site corporativo oficial da 4Life mas leva para outro lugar), banners não aprovados e comunicados de imprensa não autorizados.

My4Life

O termo My4Life se refere à conta My4Life oferecida pela 4Life. As contas My4Life tornam a experiência de compra e inscrição online mais fácil.

Como o site My4Life está hospedado no domínio 4life.com, a 4Life se reserva o direito de receber análises e informações sobre o uso desse site.

Por padrão, as URLs do site My4Life são: www.4life.com/ <ID 4Life do Distribuidor>. Após a aprovação do Departamento de Conformidade da 4Life, esse ID padrão pode ser alterado; no entanto, a alteração não pode:

- a) Confundir-se com outras partes do site corporativo da 4Life;
- b) Levar uma pessoa razoável a pensar que ela está na página corporativa da 4Life;
- c) Confundir-se com o nome de qualquer pessoa da equipe 4Life;

Distributor receives specific written approval. Distributors receiving written approval for sales aids and support materials they produce may provide such materials to other Distributors for use. **4Life may revoke its authorization for use of Distributor-produced materials at its discretion, and Distributors waive any and all claims and causes of action against 4Life for such revocation.**

Online Advertising, Marketing, and Promotion

It is the Distributor’s obligation to ensure his or her online marketing activities comply with these Policies, are truthful, are not deceptive and do not mislead potential Retail Customers, Preferred Customers, potential Distributors, or Distributors in any way. Websites and web promotion activities (which include, but are not limited to, Social Media sites) and tactics that mislead or are deceptive, regardless of intent, will not be allowed. This includes, but is not limited to, spam linking (or blog spam), unethical, or misleading search engine optimization (SEO) tactics, misleading click-through ads (i.e. having the display URL of a pay-per-click campaign appear to route to an official 4Life corporate site when it goes elsewhere), unapproved banner ads, and unauthorized press releases.

My4Life

The term My4Life refers to the My4Life account offered by 4Life. My4Life accounts facilitate the easiest online enrollment and buying experience.

Because a My4Life website resides on the 4life.com domain, 4Life reserves the right to receive analytics and information regarding the usage of that website.

By default, My4Life website URLs are www.4life.com/ <Distributor’s 4Life ID #>. Upon approval from 4Life’s Compliance Department, this default ID may be changed; however, the change cannot:

- a) Be confused with other portions of the 4Life corporate website;
- b) Confuse a reasonable person into thinking they have landed on a 4Life corporate page;
- c) Be confused with any 4Life team name;



- d) Conter palavras que apresentem alegações de produto ou de rendimento, ou qualquer linguagem descortês, enganosa ou suja que destoe da imagem da 4Life.

A 4Life se reserva o direito de aprovar todas as informações do site My4Life.

Sites Externos Aprovados pela 4Life

O termo Site Externo se refere ao site pessoal do Distribuidor, ou outra presença na internet, usado para o negócio 4Life do Distribuidor, mas que não está hospedado nos servidores da 4Life e não tem afiliação oficial com a 4Life. Além dos sites tradicionais, um blog ou um site desenvolvido em uma plataforma de blog que promova os produtos e/ou a oportunidade 4Life é considerado um Site Externo. Um Distribuidor pode ter um Site Externo para personalizar seu negócio 4Life e promover a oportunidade 4Life, mas tal Site Externo deve ser aprovado pela 4Life. O Distribuidor que deseja desenvolver um Site Externo deve fazer o seguinte:

- a) Assinar um Contrato para Vendas em Site Externo e enviar para o Departamento de Conformidade da 4Life no e-mail compliance@4life.com, e receber a aprovação da 4Life antes de disponibilizar para visualização pública;
- a) Enviar o conteúdo do Site Externo para aprovação da 4Life antes de disponibilizar para visualização pública. A 4Life se reserva o direito de desaprovar qualquer Site Externo e o Distribuidor renuncia a todas as reclamações contra a 4Life, caso essa autorização seja rescindida;
- c) Seguir as Normas de uso da imagem e da marca descritas nessas Normas;
- d) Concordar em modificar o Site Externo para cumprir as Normas atuais e futuras;
- e) Concordar em encerrar o Site Externo após o Cancelamento do Contrato de Distribuidor.

Conteúdo do Site Externo

O Distribuidor é o único responsável pelo conteúdo, pelas mensagens, alegações e informações de seu próprio site, e deve garantir que o Site Externo represente e melhore devidamente a marca 4Life e adote essas Normas. Além disso, o site não deve conter anúncios pop-up ou código malicioso. As decisões e ações corretivas nessa área ficam a critério exclusivo da 4Life. O Distribuidor é o único responsável por garantir que nenhum conteúdo de propriedade intelectual de

- d) Contain words that imply product or income claims, or any discourteous, misleading, or off-color language that distracts from 4Life's image.

4Life reserves the right to approve all My4Life website information.

External Websites Approved by 4Life

The term External Website refers to a Distributor's own personal website, or other web presence that is used for a Distributor's 4Life business, but which is not hosted on 4Life's servers and has no official affiliation with 4Life. In addition to traditional websites, a blog or website developed on a blogging platform, that promotes 4Life products and/or the 4Life opportunity is considered an External Website. A Distributor is allowed to have an External Website to personalize his or her 4Life business and promote the 4Life opportunity, but said External Website must be approved by 4Life. If a Distributor wishes to develop an External Website, he/she must do so as follows:

- Submit an executed External Website Sales Agreement to 4Life's Compliance Department at compliance@4life.com, and receive 4Life's approval in advance of being available for public viewing;
- Submit the content of the External Website to 4Life for approval in advance of being available for public viewing. 4Life reserves the right to disapprove of any External Website, and the Distributor waives all claims against 4Life should such authorization be rescinded;
- c) Adhere to the branding and image usage policies described in these Policies;
 - d) Agree to modify the External Website to comply with current and future Policies;
 - e) Agree to terminate the External Website upon Cancellation of the Distributor's Distributor Agreement.

External Website Content

The Distributor is solely responsible and liable for his or her own website content, messaging, claims, and information and must ensure the External Website appropriately represents and enhances the 4Life brand and adheres to these Policies. Additionally, the website must not contain popup ads or malicious code. Decisions and corrective actions in this area are at 4Life's sole discretion. The Distributor is solely responsible to ensure that no content



terceiros apareça em seu Site Externo. Caso seja proposta uma ação judicial contra a 4Life por qualquer conteúdo no Site Externo do Distribuidor, o Distribuidor concorda em indenizar a 4Life por qualquer perda, dano, acordo, julgamento ou pagamento de qualquer tipo que incorra à 4Life como resultado de tal ação. O Distribuidor concorda ainda em pagar todas as taxas e despesas legais à 4Life associadas a essa ação. O Distribuidor concorda que a 4Life pode deduzir quaisquer quantias devidas ao Distribuidor como reembolso de pagamentos e despesas incorridas pela ação. Se os valores devidos ao Distribuidor não forem suficientes para cobrir tais pagamentos e despesas, o Distribuidor concorda que fará esses pagamentos à 4Life com fundos de outras fontes.

O Site Externo Deve Promover Exclusivamente a 4Life

O Site Externo do Distribuidor deve conter apenas conteúdo e informações exclusivas da 4Life. Um Distribuidor não pode anunciar outros produtos ou oportunidades que não sejam os produtos e a oportunidade da 4Life.

Cancelamento do Site Externo

No caso de Cancelamento do Contrato de Distribuidor, o Distribuidor é obrigado a tirar seu Site Externo da exibição pública no prazo de três dias. O Site Externo do Distribuidor pode ser transferido para outro Distribuidor, sujeito à aprovação da 4Life, em análise de caso a caso.

Sites de Equipe

Um Distribuidor pode usar sites de equipe com o objetivo de conectar, comunicar, treinar, educar e compartilhar as melhores práticas entre os membros da equipe.

Nomes de Domínio, Endereços de E-mail e Pseudônimos Online

Um Distribuidor não está autorizado a usar, nem se registrar para usar, o nome “4Life” ou qualquer uma de suas marcas registradas de produtos, nem derivados, variações ortográficas ou marcas semelhantes que possam ser confundidas com o mencionado acima, em nomes de domínio da internet, endereços de e-mail, sites de Mídia Social, blogs ou identificadores/pseudônimos online. Além disso, um Distribuidor não pode usar ou registrar nomes de domínio, endereços de e-mail, endereços de Mídias Sociais, identificadores da internet ou Mídias Sociais, ou nomes e/ou pseudônimos online que possam causar confusão, serem ilusórios ou enganosos ou que possam levar as pessoas a

appears on his or her External Website that constitutes the intellectual property of a third party. Should an action be brought against 4Life for any content on a Distributor’s External Website, the Distributor agrees to indemnify 4Life for any loss, damage, settlement, judgment, or payment of any kind that 4Life incurs as a result of such action. The Distributor further agrees to pay all of 4Life’s legal fees and expenses associated with such action. The Distributor agrees that 4Life may deduct any sums from any amounts owed the Distributor as an offset against payments and expenses. If amounts owed to the Distributor are not sufficient to cover the payments and expenses, the Distributor agrees that he or she will make such payments to 4Life with funds from other sources.

External Website Must Exclusively Promote 4Life

A Distributor’s External Website must contain only content and information that is exclusive to 4Life. A Distributor may not advertise other products or opportunities other than 4Life products and the 4Life opportunity.

External Website Termination

In the event of the Cancellation of a Distributor’s Distributor Agreement, a Distributor is required to remove its External Website from public view within three days. A Distributor’s External Website may be transferred to another Distributor, subject to 4Life approval, on a case-by-case basis.

Team Websites

A Distributor may use team websites for the purposes of connecting, communicating, training, educating and sharing best practices among team members.

Domain Names, Email Addresses, and Online Aliases

A Distributor is not allowed to use or register for use “4Life” or any of 4Life’s trademarks, product names, or any derivatives, misspellings, or marks that are similar to or which can reasonably be confused with the foregoing, for any Internet domain name, email address, Social Media site, blog site, or online handles or aliases. Additionally, a Distributor may not use or register domain names, email addresses, Social Media addresses, web or Social Media handles, or names and/or online aliases that could cause confusion, be misleading or deceptive, or which may cause individuals to believe or assume the website or communication is from, or is the property of, 4Life.



acreditar ou supor que o site ou a comunicação seja propriedade da 4Life.

Hotlinks 4Life

Ao direcionar os leitores para o Site Externo ou para o site My4Life do Distribuidor, a combinação do link e do contexto deve deixar claro ao leitor razoável que ele será encaminhado para o site do Distribuidor. Não são permitidas as tentativas de induzir as pessoas na internet a acreditar que estão acessando um site corporativo da 4Life quando, de fato, elas estão acessando o Site Externo ou o site My4Life do Distribuidor. A decisão sobre o que é enganoso ou o que constitui um leitor razoável ficará a critério exclusivo da 4Life.

O Site Externo do Distribuidor não pode ser vinculado a nenhum outro site que não seja o site My4Life. Um Distribuidor pode compartilhar links em seu Site Externo, mas esses links não devem levar a sites que: promovam o ódio, apresentem conteúdo violento, pornográfico ou ilegal, ou qualquer outro conteúdo que possa danificar a reputação da 4Life. Se o conteúdo é ou pode ser prejudicial para a reputação da 4Life, fica a critério exclusivo da 4Life decidir sobre isso.

Classificados Online

Um Distribuidor pode usar classificados online para mostrar uma lista de produtos, vender produtos ou pacotes de produtos específicos da 4Life. Um Distribuidor pode usar classificados online para prospectar, recrutar, patrocinar e informar o público sobre o negócio 4Life. No texto do classificado online, o Distribuidor deve se identificar como “Distribuidor Independente 4Life” e fornecer o conteúdo da mensagem a ser publicada para aprovação prévia da 4Life. Se um link ou URL for fornecido, ele deverá estar vinculado ao site My4Life ou ao Site Externo do Distribuidor. O link ou URL não pode estar vinculado ao My4Life de qualquer outro Distribuidor ou Cliente Preferencial.

Sites de Leilão Online, Vendas no Varejo Online e Comércio Eletrônico

Um Distribuidor não pode publicar uma lista ou vender produtos da 4Life em sites de leilão online (como o eBay), sites de varejo online ou sites de comércio eletrônico (como a Amazon, o Mercado Livre). Nem pode um Distribuidor

4Life Hotlinks

When directing readers to the Distributor’s External Website or a Distributor’s My4Life website, it must be evident to a reasonable reader, from a combination of the link, and the surrounding context, that the link will be routing to the site of a Distributor. Attempts to mislead web traffic into believing they are going to a 4Life corporate site, when in fact, they land at a Distributor’s External Website or a Distributor’s My4Life website are not allowed. The determination as to what is misleading or what constitutes a reasonable reader will be at 4Life’s sole discretion.

A Distributor’s External Website may not link to any other site than a My4Life website. A Distributor may place inbound links to his or her External Website, but sites from which the Distributor links must not contain any violent, hateful, pornographic, or illegal content or any other content which may damage 4Life’s reputation. Whether content is or may be damaging to 4Life’s reputation shall be in the sole discretion of 4Life.

Online Classifieds

A Distributor may use online classifieds to list, sell or retail specific 4Life products or product bundles. A Distributor may use online classifieds for prospecting, recruiting, sponsoring and informing the public about the 4Life business. Within the online classified text, the Distributor must identify himself or herself as a “4Life Independent Distributor” and provide the content for the classified message to 4Life in advance of use for prior approval. If a link or URL is provided, it must link to the Distributor’s own My4Life website or the Distributor’s External Website. The link or URL may not be linked to the My4Life of any other Distributor or Preferred Customer.

Online Auction, Online Retailing and e-Commerce Websites

A Distributor may not list or sell 4Life products on online auction websites (such as eBay), online retail websites, or e-commerce websites (such as Amazon). Nor may a Distributor knowingly sell 4Life products to a third party, or otherwise



conscientemente vender os produtos da 4Life a terceiros, ou ajudar de alguma maneira um terceiro que vende os produtos 4Life em sites de leilão online, sites de varejo online ou sites de comércio eletrônico.

Banner Publicitário

Um Distribuidor pode colocar anúncios em formato de banner em um site de terceiros, desde que use modelos e imagens aprovados pela 4Life. Todos os anúncios em banner devem estar vinculados ao site My4Life ou ao Site Externo do Distribuidor. Um Distribuidor não pode usar anúncios cegos ou páginas da internet que apresentem alegações de produto ou de rendimento que estejam associadas aos produtos ou à oportunidade de negócio 4Life. Os anúncios em banner não podem ser colocados em sites que promovam o ódio ou apresentem conteúdo violento, pornográfico ou ilegal ou qualquer outro conteúdo que possa danificar a reputação da 4Life. Se o conteúdo é ou pode ser prejudicial para a reputação da 4Life, fica a critério exclusivo da 4Life decidir sobre isso.

Envios de spam

Envios de spam é definido como vários envios consecutivos do mesmo conteúdo ou similar em blogs, wikis, livros de visitas, sites ou outros fóruns de debate online acessíveis ao público. Um Distribuidor não pode se envolver em envios de spam. Isso inclui spam de blog, spam de comentários de blog e/ou indexação de spam. Quaisquer comentários que um Distribuidor fizer em blogs, fóruns, livros de visitas etc. devem ser exclusivos, informativos e relevantes.

Publicação em Mídia Digital (YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

Um Distribuidor pode fazer upload ou publicar qualquer conteúdo de vídeo, áudio ou foto relacionado à 4Life que ele mesmo desenvolva e crie, desde que se alinhe aos valores da 4Life, contribua para o bem maior da comunidade 4Life e esteja em conformidade com essas Normas. Um Distribuidor deve se identificar claramente como “Distribuidor Independente 4Life” em cada publicação, no próprio conteúdo e na etiqueta de descrição do conteúdo, e deve cumprir os requisitos de todos os direitos autorais e legais.

Links Patrocinados e Anúncios Pay-Per-Click

Links patrocinados e anúncios pay-per-click são aceitos. O URL de destino deve ser o site My4Life ou o Site Externo do Distribuidor. O URL de exibição também deve levar para o My4Life ou para o Site Externo do Distribuidor e não deve

assist a third party, who sells 4Life products on online auction websites, online retail websites, or e-commerce websites.

Banner Advertising

A Distributor may place banner ads on a third-party website provided the Distributor uses 4Life-approved templates and images. All banner advertisements must link to the Distributor’s My4Life website or the Distributor’s External Website. A Distributor may not use blind ads or web pages that make product or income claims that are ultimately associated with 4Life products or the 4Life business opportunity. Banner advertisements may not be placed on any website that contains any violent, hateful, pornographic, or illegal content or any other content which may damage 4Life’s reputation. Whether content is or may be damaging to 4Life’s reputation shall be in the sole discretion of 4Life.

Spam Linking

Spam Linking is defined as multiple consecutive submissions of the same or similar content into blogs, wikis, guest books, websites or other publicly accessible online discussion boards or forums. A Distributor may not engage in spam linking. This includes blog spamming, blog comment spamming, and/or spamdexing. Any comments a Distributor makes on blogs, forums, guest books, etc., must be unique, informative and relevant.

Digital Media Submission (YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

A Distributor may upload or publish any 4Life-related video, audio or photo content that the Distributor develops and creates as long as it aligns with 4Life values, contributes to the greater good of the 4Life community, and is in compliance with these Policies. A Distributor must clearly identify himself or herself as a “4Life Independent Distributor” in each submission in the content itself and in the content description tag and the Distributor must comply with all copyright and legal requirements.

Sponsored Links / Pay-Per-Click Ads

Sponsored links or pay-per-click ads are acceptable. The destination URL must be to either a Distributor’s My4Life website or to a Distributor’s External Website. The display URL must also be to either a Distributor’s My4Life website



retratar um URL que faça o usuário supor que está sendo encaminhado a um site corporativo da 4Life ou a um site inapropriado ou enganoso de qualquer maneira.

Mídias Sociais

As Mídias Sociais podem ser usadas por um Distribuidor para compartilhar informações sobre a 4Life. No entanto, um Distribuidor que optar por usar a Mídia Social deve aderir a todos os aspectos destas Normas.

Os Distribuidores podem vender produtos 4Life em sites de Mídia Social. Os perfis que um Distribuidor cria em qualquer comunidade social em que a 4Life é discutida ou mencionada devem identificar claramente que ele ou ela é um “Distribuidor Independente 4Life”, e quando participar dessas comunidades, ele ou ela deve evitar conversas, comentários, imagens, vídeos, áudio, aplicativos inadequados ou qualquer outro conteúdo adulto, profano, discriminatório ou vulgar. A decisão do que é inapropriado fica a critério exclusivo da 4Life, e o Distribuidor infrator estará sujeito a sanção disciplinar. Os banners e as imagens usados nesses sites devem ser atuais e ter a aprovação prévia da 4Life. Qualquer link fornecido deverá estar vinculado ao site My4Life ou ao Site Externo do Distribuidor que está fazendo a publicação.

O Distribuidor é Responsável pelas Publicações

Um Distribuidor é pessoalmente responsável por suas publicações e por todas as suas outras atividades online relacionadas à 4Life. Portanto, mesmo que um Distribuidor não possua ou opere um blog ou site de Mídia Social, se ele ou ela publicar em qualquer site relacionado à 4Life ou que possa levar à 4Life, o Distribuidor é responsável pela publicação. O Distribuidor também é responsável pelas publicações de terceiros que aparecem em qualquer blog ou site de Mídia Social que ele ou ela possua, opere ou controle.

Identificação como “Distribuidor Independente 4Life”

Um Distribuidor deve divulgar seu nome completo em todas as publicações de Mídia Social e se identificar claramente como “Distribuidor Independente 4Life”. Postagens anônimas ou o uso de um apelido são proibidos.

Vendas e Inscrições em Sites de Mídia Social

Vendas e/ou inscrições online podem ser geradas apenas no site My4Life ou no Site Externo do Distribuidor.

or to a Distributor’s External Website and must not portray any URL that could lead the user to assume he or she is being led to a 4Life corporate site or be inappropriate or misleading in any way.

Social Media

Social Media may be used by a Distributor to share information about 4Life. However, a Distributor who elects to use Social Media must adhere to these Policies in all respects.

Distributors may offer to sell 4Life products on Social Media sites. Profiles that a Distributor generates in any social community where 4Life is discussed or mentioned must clearly identify the Distributor as a “4Life Independent Distributor,” and when a Distributor participates in those communities, he or she must avoid inappropriate conversations, comments, images, video, audio, applications, or any other adult, profane, discriminatory, or vulgar content. The determination of what is inappropriate is at 4Life’s sole discretion, and the offending Distributor will be subject to disciplinary action. Banner ads and images used on these sites must be current and must be approved in advance by 4Life. If a link is provided, it must link to the posting Distributor’s My4Life website or the Distributor’s External Website.

Distributor Is Responsible for Postings

A Distributor is personally responsible for his or her postings and all other online activity that relates to 4Life. Therefore, even if a Distributor does not own or operate a blog or Social Media site, if a Distributor posts to any such site that relates to 4Life or which can be traced to 4Life, the Distributor is responsible for the posting. The Distributor is also responsible for postings by others that appear on any blog or Social Media site that the Distributor owns, operates, or controls.

Identification as a “4Life Independent Distributor”

A Distributor must disclose his or her full name on all Social Media postings, and conspicuously identify himself or herself as a “4Life Independent Distributor.” Anonymous postings or use of an alias are prohibited.

Sales and Enrollments from Social Media Sites

Online sales and/or enrollments may only be generated from a Distributor’s My4Life website or a Distributor’s External Website.

**Publicações Enganosas**

Publicações falsas, ilusórias ou enganosas são proibidas. Isso inclui, mas não se limita a, publicações falsas ou enganosas relacionadas à oportunidade de negócio e aos produtos 4Life, e/ou às informações e credenciais biográficas do Distribuidor.

Uso de Propriedade Intelectual de Terceiros

Se um Distribuidor usar as marcas registradas, o nome comercial, as marcas de serviço, os direitos autorais ou a propriedade intelectual de terceiros em qualquer publicação, é de responsabilidade do Distribuidor garantir que tenha recebido a licença adequada para usar essa propriedade intelectual e pagar a taxa de licença apropriada. Toda propriedade intelectual de terceiros deve ser adequadamente referenciada como propriedade de terceiros, e o Distribuidor deve aderir a quaisquer restrições e condições que o proprietário da propriedade intelectual impõe ao uso de sua propriedade.

Respeito à Privacidade

Um Distribuidor deve sempre respeitar a privacidade das pessoas nas publicações. Um Distribuidor não deve se envolver em fofocas ou divulgar rumores sobre qualquer indivíduo, empresa ou produtos da concorrência.

Profissionalismo

Um Distribuidor deve garantir que suas publicações sejam verdadeiras e precisas. Isso exige que o Distribuidor verifique a veracidade de todos os materiais publicados online. O Distribuidor também deve verificar cuidadosamente as publicações quanto a erros ortográficos, de pontuação e gramaticais. É proibido o uso de linguagem ofensiva.

Publicações Proibidas

Um Distribuidor não pode fazer publicações, nem se vincular a qualquer publicação ou outro material que seja:

- a) Sexualmente explícito, obsceno ou pornográfico;
- b) Ofensivo, profano, odioso, ameaçador, prejudicial, difamatório, calunioso, hostil ou discriminatório (seja com base em raça, etnia, credo, religião, sexo, orientação sexual, deficiência física ou outros);
- c) Graficamente violento, incluindo qualquer imagem violenta de videogame;
- d) Incentivador de comportamentos ilegais;

Deceptive Postings

Postings that are false, misleading, or deceptive are prohibited. This includes, but is not limited to, false or deceptive postings relating to the 4Life business opportunity, 4Life products, and/or a Distributor's biographical information and credentials.

Use of Third-Party Intellectual Property

If a Distributor uses the trademarks, trade names, service marks, copyrights, or intellectual property of any third party in any posting, it is the Distributor's responsibility to ensure that he or she has received the proper license to use such intellectual property and pay the appropriate license fee. All third-party intellectual property must be properly referenced as the property of the third party, and the Distributor must adhere to any restrictions and conditions that the owner of the intellectual property places on the use of its property.

Respecting Privacy

A Distributor must always respect the privacy of others in postings. A Distributor must not engage in gossip or advance rumors about any individual, company, or competitive products.

Professionalism

A Distributor must ensure that his or her postings are truthful and accurate. This requires that the Distributor fact-check all material posted online. The Distributor should also carefully check postings for spelling, punctuation, and grammatical errors. Use of offensive language is prohibited.

Prohibited Postings

A Distributor may not make any postings, or link to any postings or other material that are:

- Sexually explicit, obscene, or pornographic;
- Offensive, profane, hateful, threatening, harmful, defamatory, libelous, harassing, or discriminatory (whether based on race, ethnicity, creed, religion, gender, sexual orientation, physical disability, or otherwise);
- Graphically violent, including any violent video game images;
- Solicitous of any unlawful behavior;



- e) Envolvido em ataques pessoais a qualquer indivíduo, grupo ou entidade;
- f) Uma infração a quaisquer direitos de propriedade intelectual da Empresa ou de terceiros.

Reação a Publicações Negativas

Um Distribuidor está proibido de ficar conversando com pessoas que publicam postagens negativas contra ele, outros Distribuidores ou a 4Life. O Distribuidor deve relatar publicações negativas ao Departamento de Conformidade da 4Life em compliance@4life.com. Responder a essas postagens negativas geralmente serve somente para alimentar uma discussão com pessoas que guardam rancor e que não se mantêm nos mesmos altos padrões da 4Life e, portanto, prejudicam a reputação e a boa imagem da 4Life.

Sites de Mídia Social com Recursos Semelhantes a Sites

Como alguns sites de Mídia Social são particularmente robustos, a distinção entre um site de Mídia Social e um site pode não ser clara. Portanto, a 4Life se reserva o direito único e exclusivo de classificar determinados sites de Mídia Social como sites e exige do Distribuidor que o uso, ou o desejo de usá-lo, cumpra as Normas relacionadas a Sites Externos.

Promoção de Outros Negócios de Venda Direta nas Mídias Sociais

Além de atender a todos os outros requisitos especificados nessas Normas, se um Distribuidor utilizar qualquer Mídia Social, incluindo, entre outros, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube ou Pinterest, o Distribuidor concorda com cada um dos termos a seguir:

- a) Para gerar vendas e/ou inscrever um Distribuidor, o site de Mídia Social deve estar vinculado apenas ao site My4Life ou ao Site Externo do Distribuidor.
- b) Além do Pinterest e sites de Mídia Social similares, qualquer site de Mídia Social que for direta ou indiretamente operado ou controlado por um Distribuidor e usado para discutir ou promover os produtos ou a oportunidade de negócio 4Life não pode ser vinculado a qualquer site, site de Mídia Social ou site de qualquer outra natureza, exceto ao site My4Life ou ao Site Externo do Distribuidor.
- c) Durante a vigência deste Contrato e por um período de doze (12) meses subsequentemente, um Distribuidor não poderá usar quaisquer sites de Mídia Social no qual discuta ou promova, ou tenha discutido ou promovido, a

Engaged in personal attacks on any individual, group, or entity;
In violation of any intellectual property rights of the Company or any third party.

Responding to Negative Posts

A Distributor is prohibited from conversing with others who place a negative post against them, other Distributors, or 4Life. The Distributor should report negative posts to 4Life's Compliance Department at compliance@4life.com. Responding to such negative posts often simply fuels a discussion with people carrying a grudge who do not hold themselves to the same high standards as 4Life, and therefore damages the reputation and goodwill of 4Life.

Social Media Sites with Website-like Features

Because some Social Media sites are particularly robust, the distinction between a Social Media site and a website may not be clear-cut. 4Life therefore reserves the sole and exclusive right to classify certain Social Media sites as websites and require that a Distributor's use, or desire to use, such sites adheres to the Policies relating to External Websites.

Promotion of Other Direct Selling Businesses Through Social Media

In addition to meeting all other requirements specified in these Policies, should a Distributor utilize any form of Social Media, including but not limited to Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, or Pinterest, the Distributor agrees to each of the following:

To generate sales and/or enroll a Distributor, a Social Media site must link only to the Distributor's My4Life website or the Distributor's External Website. Other than Pinterest and similar Social Media sites, any Social Media site that is directly or indirectly operated or controlled by a Distributor that is used to discuss or promote 4Life products or the 4Life business opportunity may not link to any website, Social Media site, or site of any other nature, other than the Distributor's My4Life website or the Distributor's External Website.

During the term of this Agreement and for a period of twelve (12) calendar months thereafter, a Distributor may not use any Social Media site on which he or she discusses or promotes, or has discussed or promoted, the 4Life



oportunidade de negócio ou os produtos 4Life para convidar, direta ou indiretamente, os Distribuidores da 4Life para outro programa de venda direta ou de marketing de rede (coletivamente, “venda direta”). Além disso, um Distribuidor não deve tomar qualquer ação que chame atenção a ponto de levar outros Distribuidores a fazer perguntas relacionadas às outras atividades comerciais de venda direta desse Distribuidor. A infração desta cláusula constituirá uma violação da Norma de Abordagem Não Permitida na Seção 3.18.

- d) Se um Distribuidor criar uma página de perfil de negócios em qualquer site de Mídia Social que promova ou relacione os produtos ou a oportunidade 4Life, essa página deverá estar relacionada exclusivamente aos negócios e aos produtos 4Life do Distribuidor. Se o negócio 4Life do Distribuidor for cancelado por qualquer motivo, ou se o Distribuidor ficar inativo, a página de perfil comercial deverá ser cancelada.

3.3. Participação nos Esforços de Marketing Corporativo 4Life. A 4Life incentiva a participação do Distribuidor nos esforços de marketing, podendo enviar suas ideias à Empresa. Da mesma maneira, os Distribuidores são incentivados a participar de todas as chamadas (por telefone ou vídeo) patrocinadas pela Empresa para interagir e compartilhar ideias com a liderança da Empresa e com outros Distribuidores. Todos os materiais enviados, inclusive aqueles provenientes de participação verbal em chamadas patrocinadas pela Empresa, tornam-se propriedade da 4Life.

Todas as chamadas patrocinadas pela Empresa e todos os outros materiais de marketing se tornam direitos autorais de propriedade da 4Life e se destinam ao uso individual dos Distribuidores. É proibida qualquer retransmissão, reprodução ou distribuição deste material protegido por direitos autorais para outros fins que não a construção de um negócio 4Life sem o consentimento expresso por escrito da Empresa.

3.4. Técnicas de Telemarketing. A Anatel tem leis que delimitam as práticas de telemarketing. Essa agência federal (bem como as estaduais) têm um cadastro “não me perturbe” como parte de suas leis que regulamentam o telemarketing. Embora os Distribuidores não sejam “operadores de telemarketing” no sentido tradicional da palavra, esses regulamentos governamentais definem amplamente o termo “operador de telemarketing” e “telemarketing” de modo que a ação inadvertida do Distribuidor ao ligar para alguém, cujo

business opportunity or 4Life products to directly or indirectly solicit 4Life Distributors for another direct selling or network marketing program (collectively, “direct selling”). In furtherance of this provision, a Distributor shall not take any action that may reasonably be foreseen to result in drawing an inquiry from other Distributors relating to the Distributor’s other direct selling business activities. Violation of this provision shall constitute a violation of the Non-Solicitation Policy in Section 3.18.

If a Distributor creates a business profile page on any Social Media site that promotes or relates to 4Life, its products, or opportunity, the business profile page must relate exclusively to the Distributor’s 4Life business and 4Life products. If the Distributor’s 4Life business is cancelled for any reason, or if the Distributor becomes inactive, the Distributor must deactivate the business profile page.

3.3. Participation in 4Life Corporate Marketing Efforts. 4Life encourages Distributor participation in the Company’s marketing efforts, and Distributors may submit their marketing ideas to the Company. Likewise, Distributors are encouraged to participate in all Company-sponsored telephone calls to interact and share ideas with Company leadership as well as other Distributors. All submissions to the Company, including those coming by way of verbal participation in Company-sponsored telephone calls, become the property of 4Life.

All Company-sponsored telephone calls and all other marketing materials are copyrighted material owned by 4Life and are intended for Distributors’ individual use. Any rebroadcast, reproduction, or distribution of this copyrighted material for purposes other than building a 4Life business without the express written consent of 4Life is prohibited.

3.4. Telemarketing Techniques. The Federal Trade Commission and the Federal Communications Commission each have laws that restrict telemarketing practices. Both federal agencies (as well as a number of states) have “do not call” regulations as part of their telemarketing laws. Although Distributors are not “telemarketers” in the traditional sense of the word, these government regulations broadly define the term “telemarketer” and “telemarketing” so that a Distributor’s inadvertent action of calling someone



número de telefone esteja listado no cadastro federal “não me perturbe”, acaba se tornando uma violação da lei. Além disso, esses regulamentos não devem ser ignorados, pois possuem penalidades significativas.

Portanto, um Distribuidor não deve praticar o telemarketing na operação de seu negócio. O termo “telemarketing” significa a realização de uma ou mais chamadas telefônicas para um indivíduo ou entidade com o intuito de levar à compra de um produto ou ao recrutamento para a oportunidade 4Life. “Ligações frias” feitas a possíveis Clientes Preferenciais que promovam os produtos ou a oportunidade de negócio 4Life constituem telemarketing e são proibidas. No entanto, uma ligação telefônica para um Cliente Preferencial em potencial (um “prospecto”) é permitida nas seguintes situações:

- a) Se o Distribuidor tiver um relacionamento comercial já estabelecido com o prospecto. Um “relacionamento comercial estabelecido” é um relacionamento em que o prospecto é cliente do Distribuidor (no aluguel, na compra de produtos ou serviços ou em transações financeiras), no prazo de dezoito (18) meses imediatamente anteriores à data de uma chamada telefônica do Distribuidor para oferecer os produtos 4Life ao prospecto.
- b) Se o prospecto fizer uma pergunta ou um pedido pessoal em relação a um produto oferecido pelo Distribuidor, dentro dos três (3) meses imediatamente anteriores à data de tal chamada.
- c) Se o Distribuidor receber permissão por escrito e assinada do prospecto autorizando a ligação do Distribuidor. A autorização deve especificar os números de telefone para os quais o Distribuidor está autorizado a ligar.
- d) Um Distribuidor pode ligar para familiares, amigos pessoais e conhecidos. Um “conhecido” é alguém com quem um Distribuidor tem pelo menos um relacionamento recente direto nos três (3) meses anteriores. No entanto, lembre-se de que, se o Distribuidor se empenhar em “coletar cartões” de todas as pessoas que ele conhece e, posteriormente, telefonar para essas pessoas, a Anatel pode considerar isso uma forma de telemarketing que está sujeita às regras estabelecidas. Portanto, se um Distribuidor se engajar em chamar “conhecidos”, tais ligações devem ser ocasionais e não uma prática rotineira.

whose telephone number is listed on the federal “do not call” registry could cause the Distributor to violate the law. Moreover, these regulations must not be taken lightly, as they carry significant penalties.

Therefore, a Distributor must not engage in telemarketing in the operation of his or her businesses. The term “telemarketing” means the placing of one or more telephone calls to an individual or entity to induce the purchase of a 4Life product, or to recruit them for the 4Life opportunity. “Cold calls” made to prospective Preferred Customers that promote either 4Life products or the 4Life business opportunity constitute telemarketing and are prohibited. However, a telephone call(s) placed to a prospective Preferred Customer (a “prospect”) is permissible under the following situations:

If the Distributor has an established business relationship with the prospect. An “established business relationship” is a relationship between a Distributor and a prospect based on the prospect’s purchase, rental, or lease of goods or services from the Distributor, or a financial transaction between the prospect and the Distributor, within the eighteen (18) months immediately preceding the date of a telephone call to induce the prospect's purchase of a product.

If the prospect has made a personal inquiry or application regarding a product offered by the Distributor, within the three (3) months immediately preceding the date of such a call.

If the Distributor receives written and signed permission from the prospect authorizing the Distributor to call. The authorization must specify the telephone number(s) which the Distributor is authorized to call.

A Distributor may call family members, personal friends, and acquaintances. An “acquaintance” is someone with whom a Distributor has at least a recent first-hand relationship within the preceding three (3) months. Bear in mind, however, that if the Distributor engages in “card collecting” with everyone he or she meets and subsequently calls them, the FTC may consider this a form of telemarketing that is not subject to this exemption. Thus, if a Distributor engages in calling “acquaintances,” he or she must make such calls on an occasional basis only and not make this a routine practice.



- e) Um Distribuidor não deve usar sistemas ou software de discagem telefônica automática na operação de seu negócio 4Life.
- f) Um Distribuidor não deve fazer ou iniciar chamadas telefônicas que enviem mensagens pré-gravadas ("chamada de robô") referente ou relacionada aos produtos ou à oportunidade de negócio 4Life.

3.5. Marcas Registradas e Direitos Autorais. O nome da 4Life e outros nomes que possam ser adotados pela 4Life são nomes comerciais, marcas registradas e marcas de serviço. Como tal, essas marcas são de grande valor para a 4Life e são fornecidas aos Distribuidores para seu uso, apenas de maneira expressamente autorizada. Os Distribuidores devem incluir a apresentação indicada abaixo em todos os materiais em que usarem a propriedade intelectual da 4Life em conexão com o marketing de produtos ou a oportunidade de negócio 4Life:

Nome do Distribuidor
Distribuidor Independente 4Life®

Os Distribuidores podem se cadastrar como "Distribuidor Independente 4Life" nas páginas brancas ou amarelas da lista telefônica usando seu próprio nome. Nenhum Distribuidor pode colocar anúncios na lista telefônica usando o nome ou o logotipo da 4Life. Os Distribuidores não podem atender o telefone dizendo: "4Life", "4Life Research", nem de qualquer outra maneira que leve a pessoa a acreditar que está falando com o Escritório Corporativo da 4Life. Sem aprovação específica da 4Life, os Distribuidores não podem usar "4Life", "4Life Research", ou qualquer outra marca registrada de propriedade da Empresa nos URLs que levem o consumidor a acreditar que o URL é um site da 4Life. Os Distribuidores não podem reproduzir para venda, ou qualquer outro propósito, os eventos e as palestras da Empresa gravados sem a permissão por escrito da 4Life; os Distribuidores também não podem reproduzir para venda, ou para uso pessoal, qualquer gravação de apresentações em áudio ou vídeo produzidas pela Empresa.

De acordo com a estrita adesão do Distribuidor às instruções anteriores sobre o uso das marcas registradas da 4Life, ao aderir, a 4Life concede a cada Distribuidor uma licença não exclusiva para usar as referidas marcas. A referida licença pode ser revogada a qualquer momento a critério da 4Life, e será automaticamente revogada mediante o cancelamento ou a rescisão do Contrato de Distribuidor.

A Distributor shall not use automatic telephone dialing systems or software relative to the operation of his or her 4Life business.

A Distributor shall not place or initiate any outbound telephone call to any person that delivers any pre-recorded message (a "robocall") regarding or relating to the 4Life products or the business opportunity.

3.5. Trademarks and Copyrights. The name of 4Life and other names as may be adopted by 4Life are proprietary trade names, trademarks, and service marks. As such, these marks are of great value to 4Life and are supplied to Distributors for their use, only in an expressly authorized manner. Distributors must include the language noted below in any materials wherein they use 4Life's intellectual property in connection with marketing 4Life products or the 4Life business opportunity:

Distributor's Name
4Life® Independent Distributor

Distributors may list themselves as a "4Life Independent Distributor" in the white or yellow pages of the telephone directory under their own name. No Distributor may place telephone directory display ads using 4Life's name or logo. Distributors may not answer the telephone by saying "4Life," "4Life Research," or in any other manner that would lead the caller to believe that he or she has reached 4Life's Corporate Office. Without specific approval of 4Life, Distributors may not use "4Life," "4Life Research," or any other trademark owned by Company in any other manner in URLs that would lead a consumer to believe that the URL is a 4Life website. Distributors may not produce for sale, or any other purpose, any recorded Company events and speeches without written permission from 4Life; nor may Distributors reproduce for sale or for personal use any recording of Company-produced audio or video tape presentations.

In accordance with a Distributor's strict adherence to the foregoing instruction on the use of 4Life trademarks, 4Life grants to each Distributor, so adhering, a nonexclusive license to use said marks. Said license may be revoked at any time at the discretion of 4Life and will be automatically revoked upon a Distributor's Cancellation or termination.



3.6. Mídia e Pesquisas de Mídia. Os Distribuidores não devem responder às pesquisas da mídia sobre a 4Life, seus produtos ou seu negócio independente 4Life. Todas as pesquisas de qualquer tipo de mídia devem ser imediatamente encaminhadas ao Escritório Corporativo da 4Life.

3.7. Entidade Comercial como Distribuidor. Quando uma Entidade Comercial (corporação, parceria, sociedade limitada ou fundo fiduciário) se torna um Distribuidor, um Formulário de Informações sobre a Entidade Comercial, juntamente com os documentos apropriados (contrato social, CNPJ e outros documentos exigidos) devem ser encaminhados à 4Life. Um negócio 4Life pode mudar seu status, sob o mesmo Patrocinador, de pessoa física para pessoa jurídica (corporação, parceria, sociedade limitada ou fundo fiduciário), ou de um tipo de entidade para outra. Para tanto, o Distribuidor deve fornecer os Documentos da Entidade Comercial para a 4Life. O Contrato de Distribuidor deve ser assinado por todos os acionistas, sócios, membros ou curadores. Os acionistas, executivos, sócios, membros, administradores e beneficiários da Entidade Comercial são solidariamente responsáveis por qualquer endividamento ou outra obrigação para com a 4Life. Os Documentos da Entidade Comercial podem ser enviados à 4Life aos cuidados do Departamento de Atendimento ao Cliente da 4Life, por correio ou pelo e-mail: customerservice@4life.com. Um Distribuidor que é uma Entidade Comercial pode mudar para pessoa física entrando em contato com o Departamento de Atendimento ao Cliente da 4Life por telefone ou pelo e-mail: customerservice@4life.com.

3.8. Alterações no Negócio 4Life. Um Distribuidor deve notificar imediatamente à 4Life todas as alterações nas informações constantes em seu Contrato de Distribuidor. Os Distribuidores podem modificar seu Contrato de Distribuidor vigente (por exemplo, alterar um número de identificação fiscal) enviando uma solicitação por escrito, um Contrato de Distribuidor devidamente assinado e a documentação de suporte apropriada. As mudanças no Negócio 4Life podem ser comunicadas à 4Life por intermédio do Departamento de Atendimento ao Cliente da 4Life, por correio ou pelo e-mail: customerservice@4life.com.

3.9. Acréscimo e Remoção de Cotitular. Ao acrescentar um cotitular a um negócio existente da 4Life, a Empresa exige uma solicitação por escrito, bem como um Contrato de Distribuidor devidamente preenchido, contendo os números de identificação fiscal e as assinaturas do titular e do cotitular. Ao

3.6. Media and Media Inquiries. Distributors must not attempt to respond to media inquiries regarding 4Life, its products, or their independent 4Life business. All inquiries by any type of media must be immediately referred to 4Life's Corporate Office.

3.7. Business Entities as Distributors. When a Business Entity (corporation, partnership, limited liability company or trust) becomes a Distributor, the Distributor must submit a Business Entity Information Form along with the appropriate Entity Documents (certificate of incorporation, articles of organization, partnership agreement, operating agreement, trust documents or other required documents) to 4Life. A 4Life business may change its status under the same Sponsor from an individual to a partnership, corporation, limited liability company, or trust, or from one type of entity to another. To do so, the Distributor must provide the Entity Documents to 4Life. The Distributor Application must be signed by all shareholders, partners, members or trustees. Shareholders, officers, partners, members, trustees and beneficiaries of the Business Entity are jointly and severally liable for any indebtedness or other obligation to 4Life. The Entity Documents may be submitted to 4Life through 4Life's Customer Service Department by mail or by email at customerservice@4life.com. A Distributor that is a Business Entity may change to an individual by contacting 4Life's Customer Service Department by phone or email at customerservice@4life.com.

3.8. Changes to the 4Life Business. A Distributor must immediately notify 4Life of all changes to the information contained on his or her Distributor Agreement. Distributors may modify their existing Distributor Agreement (i.e., change a tax identification number) by submitting a written request, a properly executed Distributor Agreement, and appropriate supporting documentation. Changes to the 4Life Business may be communicated to 4Life through 4Life's Customer Service Department by phone or email at customerservice@4life.com.

3.9. Addition and Removal of Co-Applicants. When adding a co-applicant to an existing 4Life business, the Company requires a written request as well as a properly completed Distributor Agreement containing the applicant's and co-applicant's tax identification numbers and signatures.



remover um cotitular de um negócio existente da 4Life, a Empresa exige uma solicitação por escrito e com firma reconhecida do cotitular, bem como um Contrato de Distribuidor devidamente preenchido, contendo apenas o número de identificação fiscal e a assinatura do titular. Os documentos relativos ao acréscimo ou à remoção de um cotitular podem ser enviados à 4Life por intermédio do Departamento de Atendimento ao Cliente da 4Life, por correio ou pelo e-mail: customerservice@4life.com. Para evitar a violação da seção “Venda, Transferência ou Cessão de Negócio 4Life” (sobre transferências e cessão de um negócio 4Life), o titular original deve permanecer como parte do Contrato de Distribuidor. Se o titular original quiser encerrar seu relacionamento com a Empresa, ou se o titular e o cotitular quiserem trocar de lugar se forem da mesma Unidade Familiar, o titular deve transferir ou atribuir seus negócios de acordo com a seção “Venda, Transferência ou Cessão de um Negócio 4Life” dessas Normas. Se esse processo não for seguido, os negócios serão cancelados após a retirada do Distribuidor original. Observe que as modificações permitidas no escopo deste parágrafo não incluem uma alteração de patrocínio. As alterações de patrocínio são abordadas na seção “Mudança de Patrocinador”, destas Normas.

A 4Life pode, a seu critério, exigir documentos com firma reconhecida antes de implementar qualquer alteração no negócio 4Life. Aguarde trinta (30) dias para processamento após o recebimento da solicitação pela 4Life.

3.10. Gerenciamento da Distribuição. Caso seja necessário tomar uma decisão sobre o gerenciamento de uma distribuição de propriedade de uma Entidade Comercial ou de mais de uma pessoa ou partes, a 4Life contará com o seguinte para fins de gerenciamento da distribuição:

- Se a distribuição for de propriedade de qualquer tipo de Entidade Comercial, a 4Life vai se basear nos Documentos da Entidade Comercial para tomar as decisões de gerenciamento da distribuição. Caso os Documentos da Entidade Comercial não sejam claros ou se as decisões dos designados para tomar decisões de gerenciamento não formarem maioria, a 4Life encaminhará as decisões de gerenciamento para o indivíduo indicado como “Titular” no Contrato de Distribuidor.

When removing a co-applicant from an existing 4Life business, the Company requires a written and notarized request from the co-applicant, as well as a properly completed Distributor Agreement containing only the applicant’s tax identification number and signature. Documents relating to adding or removing a co-applicant may be submitted to 4Life through 4Life’s Customer Service Department by mail, fax, or email at customerservice@4life.com. To prevent the circumvention of the “Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business” section (regarding transfers and assignments of 4Life business), the original applicant must remain as a party to the Distributor Agreement. If the original applicant wants to terminate his or her relationship with the Company, or if the applicant and co-applicant want to change places if they are from the same Family Unit, the applicant must transfer or assign his or her business in accordance with the “Sale, Transfer, or Assignment of 4Life Business” section of these Policies. If this process is not followed, the business shall be cancelled upon the withdrawal of the original Distributor. Please note that the modifications permitted within the scope of this paragraph do not include a change of sponsorship. Changes of sponsorship are addressed in “Change of Sponsor” section of these Policies.

4Life may, at its discretion, require notarized documents before implementing any changes to a 4Life business. Please allow thirty (30) days after the receipt of the request by 4Life for processing.

3.10. Management of Distributorship. In the event a decision needs to be made regarding the management of a distributorship, and the distributorship is owned by a Business Entity or by more than one person or party, 4Life will rely upon the following for purposes of managing the distributorship:

If the distributorship is owned by any form of a Business Entity, 4Life will rely upon the Entity Documents of the Business Entity for management decisions of the distributorship. In the event the Entity Documents are not clear or if the decisions of those designated to make management decisions do not comprise a majority, 4Life will defer management decisions to the individual noted as “Applicant” on the Distributor Agreement.



- Se a distribuição for de propriedade de mais de um indivíduo, a 4Life vai considerar as decisões de gerenciamento tomadas pela maioria dos indivíduos. Se a maioria não conseguir chegar a um acordo sobre o gerenciamento da distribuição, a 4Life vai transferir as decisões de gerenciamento para a pessoa indicada como “Titular” no Contrato do Distribuidor.

3.11. Mudança de Patrocinador. A transferência de um negócio 4Life de um Patrocinador para outro raramente é permitida. Os pedidos de mudança de patrocínio devem ser enviados por escrito ao Escritório Corporativo da 4Life e devem incluir o motivo da transferência. As transferências geralmente são consideradas apenas em uma das seguintes três (3) circunstâncias:

- Dentro de dez (10) dias da data da inscrição, o Distribuidor que deseja fazer uma transferência envia um “Formulário de Transferência de Matriculador e Patrocinador (Dentro dos Primeiros Dez Dias da Inscrição)” devidamente preenchido que inclua a assinatura do Distribuidor que deseja a transferência, a assinatura do Patrocinador original e a assinatura do Matriculador original.
- Nos casos que envolvam indução fraudulenta ou patrocínio antiético, um Distribuidor pode solicitar que seja transferido para outra organização com toda a sua Organização de Marketing intacta. Todas as solicitações de transferência que alegam práticas fraudulentas de inscrição devem ser avaliadas caso a caso e devem ser enviadas à Empresa por escrito no prazo de sessenta (60) dias a partir da data da inscrição. A solicitação deve incluir uma descrição detalhada do motivo pelo qual o Distribuidor acredita que sua inscrição foi induzida fraudulentamente.
- Embora raramente aprovado, o Distribuidor que deseja transferir envia um Formulário de Solicitação de Transferência de Patrocínio devidamente preenchido e completamente assinado, que inclui a aprovação por escrito de todas as partes cuja renda será ou poderá ser afetada pela transferência. Assinaturas fotocopiadas ou fac-símile não são aceitas. Todas as assinaturas do Distribuidor devem ser reconhecidas em cartório. Os Distribuidores que solicitam a transferência devem aguardar trinta (30) dias após o recebimento pela 4Life do Formulário de Solicitação de Transferência de Patrocínio para processamento e verificação das solicitações de

If the distributorship is owned by more than one individual, 4Life will defer to the management decisions of the majority of the individuals. In the event that a majority of the individuals cannot reach agreement regarding the management of the distributorship, 4Life will defer management decisions to the individual noted as “Applicant” on the Distributor Agreement.

3.11. Change of Sponsor. The transfer of a 4Life business from one Sponsor to another is rarely permitted. Requests for change of sponsorship must be submitted in writing to 4Life’s Corporate Office and must include the reason for the transfer. Transfers are generally only considered in one of the following three (3) circumstances:

Within ten (10) days of the enrollment date, the Distributor seeking to transfer submits a properly completed “Enroller and Sponsor Transfer Form (Within First Ten Days of Enrollment)” which includes the signature of the Distributor seeking to transfer, the signature of the original Sponsor, and the signature of the original Enroller.

In cases involving fraudulent inducement or unethical sponsoring, a Distributor may request that he or she be transferred to another organization with his or her entire Marketing Organization intact. All requests for transfer alleging fraudulent enrollment practices shall be evaluated on a case by case basis and must be submitted to the Company in writing within sixty (60) days from the enrollment date. The request must include a detailed description of why the Distributor believes his or her enrollment was fraudulently induced.

Although rarely approved, the Distributor seeking to transfer submits a properly completed and fully executed Sponsorship Transfer Request Form which includes the written approval of all parties whose income will or may be affected by the transfer. Photocopied or facsimile signatures are not acceptable. All Distributor signatures must be notarized. Transferring Distributors must allow thirty (30) days after the receipt of the Sponsorship Transfer Request Form by 4Life for processing and verifying change requests. A transferring Distributor’s Downline shall remain in the original genealogy and shall not be moved with the transferring Distributor; however, 4Life reserves the right to make



alteração. A Linha Descendente do Distribuidor que está sendo transferido deve permanecer na genealogia original e não deve ser movida com o Distribuidor; no entanto, a 4Life se reserva o direito de fazer alterações na genealogia da Linha Descendente a seu critério para fins comerciais razoáveis.

Renúncia a Reivindicações. Nos casos em que os procedimentos adequados de mudança de patrocínio não foram seguidos e uma organização de Linha Descendente foi desenvolvida sob um outro Distribuidor por qualquer motivo, a 4Life se reserva o direito único e exclusivo de determinar a disposição final da Linha Descendente. A resolução de conflitos sobre o posicionamento adequado de uma Linha Descendente que se desenvolveu sob uma organização que trocou de Patrocinador indevidamente é, muitas vezes, extremamente difícil. Portanto, o DISTRIBUIDOR RENUNCIA A TODAS E QUAISQUER REINVIDICAÇÕES CONTRA A 4LIFE, SEUS FUNCIONÁRIOS, DIRETORES, PROPRIETÁRIOS, COLABORADORES E AGENTES QUE SEJAM RELACIONADAS OU DECORRENTES DE DECISÕES DA 4LIFE RELATIVAS À DISPOSIÇÃO DE QUALQUER LINHA DESCENDENTE QUE SE DESENVOLVA SOB UMA ORGANIZAÇÃO QUE MUDOU DE LINHA DE PATROCÍNIO INDEVIDAMENTE.

3.12. Cancelamento e Reinscrição. Um Distribuidor que alcançou o nível de Diamante ou abaixo, pode mudar de Organização de Marketing cancelando voluntariamente seu negócio 4Life, de acordo com a Seção 10.4 destas Normas, e permanecer inativo por 6 meses completos (isto é, não poderá: comprar produtos da 4Life para revenda, patrocinar pessoas, participar de eventos ou de qualquer atividade ou operação de distribuição de qualquer negócio 4Life). Após o período de seis meses de inatividade, o ex-Distribuidor poderá se registrar novamente como Cliente Preferencial sob um novo Patrocinador.

Um Distribuidor que tenha alcançado o nível de Diamante Presidencial ou acima, pode mudar de Organização de Marketing cancelando voluntariamente seu negócio 4Life, de acordo com a Seção 10.4 destas Normas, e permanecer inativo por 12 meses completos (isto é, não poderá: comprar produtos da 4Life para revenda, patrocinar pessoas, participar de eventos ou de qualquer atividade ou operação de distribuição de qualquer negócio 4Life). Após o período de 12 meses de inatividade, o ex-Distribuidor poderá se registrar novamente como Cliente Preferencial sob um novo Patrocinador.

Downline genealogy changes at its discretion for reasonable business purposes.

Waiver of Claims. In cases wherein the appropriate sponsorship change procedures have not been followed, and a Downline organization has been developed under a different Distributor for any reason, 4Life reserves the sole and exclusive right to determine the final disposition of the Downline organization. Resolving conflicts over the proper placement of a Downline that have developed under an organization that has improperly switched Sponsors is often extremely difficult. Therefore, THE DISTRIBUTOR WAIVES ANY AND ALL CLAIMS AGAINST 4LIFE, ITS OFFICERS, DIRECTORS, OWNERS, EMPLOYEES, AND AGENTS THAT RELATE TO OR ARISE FROM 4LIFE'S DECISION REGARDING THE DISPOSITION OF ANY DOWNLINE ORGANIZATION THAT DEVELOPS BELOW AN ORGANIZATION THAT HAS IMPROPERLY CHANGED LINES OF SPONSORSHIP.

3.12. Cancellation and Re-Application. A Distributor with a high rank of Diamond or lower, may change Marketing Organizations by voluntarily canceling his or her 4Life business in accordance with Section 10.4 of these Policies and remaining inactive (i.e., no purchases of 4Life products for resale, no sales of 4Life products, no sponsoring, no attendance at any 4Life functions, participation in any other form of distributor activity, or operation of any other 4Life business) for six (6) full calendar months. Following the six-month period of inactivity, the former Distributor may reenroll as a Preferred Customer under a new Sponsor.

A Distributor with a high rank of Presidential Diamond or higher may change Marketing Organizations by voluntarily canceling his or her 4Life business in accordance with Section 10.4 of these Policies and remaining inactive (i.e., no purchases of 4Life products for resale, no sales of 4Life products, no sponsoring, no attendance at any 4Life functions, participation in any other form of distributor activity, or operation of any other 4Life business) for twelve (12) full calendar months. Following the twelve-month period of inactivity, the former



De acordo com estas Normas, qualquer mudança de patrocínio em qualquer nível é limitada a uma vez por Distribuidor. A 4Life não aceitará um novo Contrato de Distribuidor para mudar de Patrocinador depois de já ter feito uma primeira troca de acordo com estas Normas.

3.13. Indenização por Alegações e Ações Não Autorizadas. Um Distribuidor é totalmente responsável por todas as suas alegações verbais e/ou escritas feitas em relação aos produtos e ao Plano de Recompensas 4Life que não estiverem expressamente contidos nos Materiais Oficiais da 4Life. Os Distribuidores concordam em indenizar a 4Life e a isentam de toda e qualquer responsabilidade, inclusive: julgamentos, penalidades civis, reembolsos, honorários advocatícios, custas judiciais ou perdas de negócios incorridas pela 4Life como resultado de alegações ou ações não autorizadas do Distribuidor. Esta cláusula continuará vigente mesmo com o Cancelamento do Contrato de Distribuidor do Distribuidor.

3.14. Alegações Sobre Produtos. Nenhuma alegação sobre qualquer produto oferecido pela 4Life pode ser feita, exceto as contidas nos Materiais Oficiais da 4Life. Em especial, nenhum Distribuidor pode alegar que os produtos 4Life são úteis na cura, no tratamento, no diagnóstico, na mitigação ou na prevenção de qualquer doença. Tais declarações podem ser consideradas como alegações médicas ou medicamentosas. Nenhum Distribuidor pode usar fotos ou outras representações dos produtos 4Life que alegam implicitamente que os produtos 4Life são úteis na cura, no tratamento, no diagnóstico, na mitigação ou na prevenção de qualquer doença.

3.15. Alegações de Rendimento. No entusiasmo em registrar Clientes Preferenciais em potencial, alguns Distribuidores ocasionalmente são tentados a fazer alegações de rendimentos ou declarações de ganhos para demonstrar o poder inerente ao marketing de rede. Essas alegações de rendimento ou declarações de ganhos podem ser feitas na forma de alegações de estilo de vida (incluindo fotos ou outras declarações que incluem casas caras, automóveis, férias e/ou dinheiro). Isso é contraproducente porque os novos Distribuidores podem se decepcionar muito rapidamente se os seus resultados não forem tão grandes ou tão rápidos quanto os resultados obtidos por outros. Acreditamos firmemente que o potencial de rendimento da 4Life é suficientemente grande

Distributor may reenroll as a Preferred Customer under a new Sponsor.

Any change in sponsorship in accordance with this Policy at any rank is limited to one time in the Distributor's life. 4Life will not accept a Distributor Agreement for a Distributor wishing to change sponsors beyond the first sponsor change made in accordance with this Policy.

3.13. Indemnification for Unauthorized Claims and Actions. A Distributor is fully responsible for all of his or her verbal and/or written statements made regarding 4Life products and the Life Rewards Plan which are not expressly contained in Official 4Life Materials. Distributors agree to indemnify 4Life and hold it harmless from any and all liability including judgments, civil penalties, refunds, attorney fees, court costs or lost business incurred by 4Life as a result of the Distributor's unauthorized representations or actions. This provision shall survive the Cancellation of a Distributor's Distributor Agreement.

3.14. Product Claims. No claims as to any products offered by 4Life may be made except those contained in Official 4Life Materials. In particular, no Distributor may make any claim that 4Life products are useful in the cure, treatment, diagnosis, mitigation or prevention of any diseases. Such statements can be perceived as medical or drug claims. No Distributor may use photos or other representations of 4Life products that make implied claims that 4Life products are useful in the cure, treatment, diagnosis, mitigation or prevention of any diseases.

3.15. Income Claims. In their enthusiasm to enroll prospective Preferred Customers, some Distributors are occasionally tempted to make income claims or earnings representations to demonstrate the inherent power of network marketing. These income claims or earnings representations may be in the form of lifestyle claims (including photos or other representations that include expensive homes, automobiles, vacations, and/or money). This is counterproductive because new Distributors may become disappointed very quickly if their results are not as extensive or as rapid as the results others have achieved. At 4Life, we firmly believe that the 4Life



para ser altamente atraente, sem relatar os ganhos de outras pessoas.

Embora os Distribuidores possam considerar benéfico fornecer cópias de cheques ou relatórios de bônus ou divulgar seus ganhos pessoais ou de terceiros, essas abordagens têm consequências legais que podem afetar negativamente a 4Life, bem como o Distribuidor que fizer essa alegação, a menos que as divulgações apropriadas exigidas por lei também sejam feitas simultaneamente com a alegação de rendimento ou a declaração de ganhos. Como os Distribuidores talvez não tenham os dados necessários para cumprir os requisitos legais para fazer alegações de rendimento, ao apresentar ou conversar sobre a oportunidade de negócio ou o Plano de Recompensas 4Life a um Cliente Preferencial em potencial, um Distribuidor não pode fazer projeções ou alegações de rendimento, nem divulgar seus ganhos com a 4Life (inclusive a exibição de cheques, relatórios de bônus, cópias de cheques ou extratos bancários). Os Distribuidores são incentivados a verificar a Declaração Informativa de Rendimentos 4Life, no site 4life.com.

3.16. Pontos de Venda (Outlets). A 4Life incentiva fortemente a venda no varejo de seus produtos por meio do contato interpessoal. Portanto, os produtos da 4Life não podem ser vendidos em lojas de departamento, em redes de lojas franqueadas, pontos de venda de grande porte (outlet), ou em qualquer local de venda ao varejo com 600 metros quadrados ou acima. No entanto, a Empresa reconhece que alguns Distribuidores podem achar benéfico vender os produtos em pequenos pontos de venda. Os Distribuidores devem solicitar o consentimento por escrito da Empresa para vender os produtos 4Life em pequenos pontos de venda de propriedade individual, e a 4Life mantém o direito de impedir que seus produtos sejam vendidos em qualquer local de varejo que não considere aceitável.

3.17. Feiras, Exposições e Outros Eventos de Vendas Os Distribuidores podem exibir e/ou vender os produtos 4Life em feiras e exposições profissionais. Os Distribuidores não podem exibir e/ou vender produtos 4Life em bazares populares, vendas de garagem, camelôs ou feiras livres sem o consentimento prévio por escrito da Empresa. Os Distribuidores não podem exibir e/ou vender produtos 4Life em sites de leilão na Internet (como o eBay), sites de varejo online ou sites de comércio eletrônico (como a Amazon e o Mercado Livre). Os Distribuidores podem vender produtos

income potential is great enough to be highly attractive, without reporting the earnings of others.

While Distributors may believe it beneficial to provide copies of checks or bonus reports, or to disclose the earnings of themselves or others, such approaches have legal consequences that can negatively impact 4Life as well as the Distributor making the claim unless appropriate disclosures required by law are also made contemporaneously with the income claim or earnings representation. Because Distributors may not have the data necessary to comply with the legal requirements for making income claims, a Distributor, when presenting or discussing the 4Life business opportunity or the Life Rewards Plan to a prospective Preferred Customer, may not make income projections or income claims or disclose his or her 4Life income (including the showing of checks, bonus reports, copies of checks or bank statements). Distributors are encouraged to review the 4Life Income Disclosure Statement on 4life.com.

3.16. Commercial Outlets. 4Life strongly encourages the retailing and selling of its products through person to person contact. Therefore, 4Life products may not be sold in department stores, chain or franchised retail outlets, mass merchandising outlets, or any retail location with two thousand (2,000) square feet or more of retail space. However, the Company recognizes that some Distributors may find that selling products from small retail outlets may be beneficial. Distributors must request written consent from the Company in order to sell 4Life products in small, individually owned retail outlets, and 4Life retains the discretion to restrict its products from being sold in any retail location which it does not deem acceptable.

3.17. Trade Shows, Expositions, and Other Sales Forums. Distributors may display and/or sell 4Life products at trade shows and professional expositions. Distributors may not display and/or sell 4Life products at swap meets, garage sales, flea markets or farmer's markets without the prior written consent of the Company. Distributors may not display and/or sell 4Life products on internet auction sites (such as eBay), online retail websites, or e-commerce websites (such as Amazon). Distributors may sell 4Life products on their External Website, but only in accordance with Policies 3.2 and 5.2.



4Life em seu Site Externo, mas somente de acordo com as Normas 3.2 e 5.2.

3.18. Conflitos de Interesse/Abordagem Não Permitida. Os Distribuidores são livres para participar de outros empreendimentos ou oportunidades de marketing multinível ou de rede. Entretanto, durante a vigência deste Contrato, e por um período de 12 (doze) meses a partir de sua rescisão, os Distribuidores não poderão recrutar outros Distribuidores ou Clientes Preferenciais da 4Life para qualquer outro negócio de marketing multinível ou de rede. Como o marketing de rede geralmente é realizado por telefone e via Internet, por meio de redes de indivíduos espalhados pelo Brasil e internacionalmente, qualquer delimitação geográfica no escopo dessa Norma de Abordagem Não Permitida a tornaria ineficaz. Portanto, esta Norma se aplica a todos os países onde a 4Life está oficialmente aberta para negócios. O termo “recrutar” significa qualquer esforço real ou tentativa de abordar, inscrever, incentivar ou influenciar de alguma maneira, direta, indiretamente ou por meio de terceiros, um Distribuidor ou Cliente Preferencial 4Life a se inscrever ou participar de outra oportunidade de marketing multinível, marketing de rede ou de vendas diretas.

Os Distribuidores não podem exibir os produtos 4Life com outros produtos que não sejam da 4Life. Se estiver operando a partir de uma loja física de varejo ou de um Site Externo, os produtos 4Life devem ser exibidos separadamente dos produtos que não sejam da 4Life. Os Distribuidores não podem oferecer os produtos ou a oportunidade de negócio 4Life a Clientes Preferenciais ou Distribuidores em potencial ou existentes, junto com qualquer programa, oportunidade ou produto que não seja da 4Life. Os Distribuidores não podem oferecer produtos ou oportunidades que não sejam da 4Life em reuniões, seminários ou convenções da 4Life.

3.19. Informações Comerciais Sigilosas. Todos os Relatórios de Atividade da Linha Descendente, as informações neles contidas, os dados de genealogia e de atividades e outras informações que aparecem na página administrativa My4Life do Distribuidor (coletivamente referidos como “Relatórios de Atividade da Linha Descendente”), são confidenciais e constituem informações comerciais sigilosas exclusivas pertencentes à 4Life. Os Relatórios de Atividade de Linha Descendente são fornecidos aos Distribuidores com total sigilo e ficam disponíveis a eles com o único objetivo de ajudá-los a trabalhar no desenvolvimento de seu negócio 4Life com suas respectivas Organizações de Marketing. Os Distribuidores

3.18. Conflicts of Interest / Non-solicitation. Distributors are free to participate in other multilevel or network marketing business ventures or marketing opportunities. However, during the term of this Agreement, and for a period of twelve (12) calendar months thereafter, Distributors shall not recruit other Distributors or Preferred Customers into any other multilevel or network marketing business. Because network marketing is often conducted over the telephone and via the Internet through networks of individuals spanning Brazil and internationally, any narrow geographic limitation on the scope of this non-solicitation policy would render it ineffective. Therefore, this Policy shall apply to all countries where 4Life is officially open for business. The term “recruit” means actual or attempted solicitation, enrollment, encouragement, or effort to influence in any way, either directly, indirectly, or through a third party, a Distributor or Preferred Customer to enroll or participate in another multilevel marketing, network marketing, or direct sales opportunity.

Distributors may not display 4Life products with any other non-4Life products. If operating from a physical retail location or an External Website, 4Life products must be displayed separately from non-4Life products. Distributors may not offer the 4Life business opportunity or products to prospective or existing Preferred Customers or Distributors in conjunction with any non-4Life program, opportunity or product. Distributors may not offer any non-4Life opportunity or products at any 4Life-related meeting, seminar, or convention.

3.19. Trade Secret Information. All Downline Activity Reports and the information contained therein, and genealogy and activity data and other information contained in a Distributor’s My4Life website back office (Downline Activity Reports and data contained in a Distributor’s My4Life website back office, shall be collectively referred to as “Downline Activity Reports”), are confidential and constitute proprietary business trade secrets information belonging to 4Life. Downline Activity Reports are provided to Distributors in strictest confidence and are made available to Distributors for the sole purpose of assisting Distributors in working with their respective



devem usar seus Relatórios de Atividade de Linha Descendente para gerenciar, motivar e treinar seus Distribuidores de Linha Descendente. O Distribuidor e a 4Life concordam que, exceto para este acordo de confidencialidade e não divulgação, a 4Life não fornecerá os Relatórios de Atividade de Linha Descendente a um Distribuidor. Por conseguinte, um Distribuidor não deve, em seu próprio nome ou em nome de qualquer outra pessoa, sociedade, associação, corporação, sociedade limitada ou outra entidade:

- Divulgar, direta ou indiretamente, quaisquer informações contidas nos Relatórios de Atividade de Linha Descendente a terceiros;
- Usar as informações contidas nos Relatórios de Atividade de Linha Descendente para concorrer com o 4Life;
- Usar as informações do Distribuidor que rescindiu o contrato para se registrar novamente sem o consentimento expresso de tal Distribuidor;
- Usar as informações do Relatório de Atividade da Linha Descendente para qualquer outra finalidade que não seja a promoção do negócio 4Life;
- Usar as informações dos Relatórios de Atividade da Linha Descendente para recrutar ou abordar qualquer Distribuidor ou Cliente Preferencial 4Life listado em qualquer Relatório de Atividade de Linha Descendente para outro programa de marketing de rede ou de qualquer maneira tentar influenciar ou induzir qualquer Distribuidor ou Cliente Preferido da 4Life a alterar o relacionamento comercial com a 4Life;
- Usar ou divulgar a qualquer pessoa, sociedade, associação, corporação ou outra entidade qualquer as informações contidas em qualquer Relatório de Atividade de Linha Descendente;

Sob demanda da Empresa, qualquer Distribuidor atual ou ex-distribuidor deve:

- Devolver para a Empresa ou destruir o original e todas as cópias dos Relatórios de Atividade de Linha Descendente;
- Excluir permanentemente qualquer banco de dados ou lista eletrônica de informações derivadas de qualquer Relatório de Atividade de Linha Descendente;
- Excluir permanentemente qualquer banco de dados ou lista de informações compiladas ou desenvolvidas pelo Distribuidor relacionadas às informações de

Marketing Organizations in the development of their 4Life business. Distributors should use their Downline Activity Reports to manage, motivate, and train their Downline Distributors. The Distributor and 4Life agree that, but for this agreement of confidentiality and nondisclosure, 4Life will not provide Downline Activity Reports to a Distributor. Accordingly, a Distributor shall not, on his or her own behalf, or on behalf of any other person, partnership, association, corporation, limited liability company, or other entity:

Directly or indirectly disclose any information contained in any Downline Activity Report to any third party;

Use the information in any Downline Activity Report to compete with 4Life;

Use a terminated Distributor's information to re-enroll without the express consent of the terminated Distributor;

Use the information in a Downline Activity Report for any purpose other than promoting his or her 4Life business;

Use the information in any Downline Activity Report to recruit or solicit any Distributor or Preferred Customer of 4Life listed on any Downline Activity Report for another network marketing program, or in any manner attempt to influence or induce any Distributor or Preferred Customer of 4Life, to alter their business relationship with 4Life;

- Use or disclose to any person, partnership, association, corporation, or other entity any information contained in any Downline Activity Report;

Upon demand by the Company, any current or former Distributor will:

Return or destroy the original and all copies of Downline Activity Reports to the Company;

Permanently delete any database or electronic list of information derived from any Downline Activity Report;

Permanently delete any database or list of information compiled or developed by the Distributor relating to the



contato ou atividades de vendas de outros Distribuidores.

As cláusulas desta Norma continuarão vigentes mesmo com o Cancelamento do Contrato de Distribuidor do Distribuidor com a 4Life.

3.20. Patrocínio Cruzado. É rigorosamente proibido o patrocínio ou a tentativa de patrocínio cruzado. O “Patrocínio Cruzado” dentro de um grupo é definido como a inscrição — direta, indireta ou de outra maneira — de um indivíduo ou entidade que já possua uma inscrição válida como Cliente Preferencial ou um Contrato de Distribuidor registrado na 4Life, ou que já tenha tido tal contrato nos seis (6) meses consecutivos anteriores, se for um Diamante ou abaixo, ou doze (12) meses consecutivos se for Diamante Presidencial ou acima, em uma linha de patrocínio diferente. É proibido usar o nome, nome fantasia, nome artístico, entidade comercial, números de identificação de pessoa física ou jurídica fictícios de cônjuges ou parentes ou qualquer outro artifício para burlar esta Norma. Esta Norma não proibirá a transferência de um negócio 4Life de acordo com a seção “Venda, Transferência ou Cessão de Negócio 4Life”.

3.21. Erros ou Questionamentos. Se um Distribuidor tiver dúvidas ou acreditar que algum erro foi cometido em relação às comissões, aos bônus, aos Relatórios de Atividade de Linha Descendente ou a cobranças, o Distribuidor deverá notificar a 4Life no prazo de sessenta (60) dias a contar da data do suposto erro ou incidente em questão. A 4Life não será responsável por quaisquer erros, omissões ou problemas não relatados no prazo de sessenta (60) dias.

3.22. Proibição de Compra de Estoque em Excesso. Os Distribuidores não são obrigados a formar um estoque de produtos ou de materiais promocionais. Os Distribuidores que mantêm níveis razoáveis de produtos ou de materiais promocionais talvez achem que isso facilita as vendas no varejo e a criação de uma Organização de Marketing porque reduz o tempo de entrega dos pedidos feitos pelos Clientes de Varejo. Cada Distribuidor deve tomar sua própria decisão relativa a esses assuntos. Para assegurar que os Distribuidores não fiquem onerados com um estoque excessivo que não conseguem vender, esse estoque pode ser devolvido à 4Life por ocasião do Cancelamento ou da rescisão do Contrato de Distribuidor, de acordo com a seção “Devolução de Estoque e Materiais Promocionais pelos Distribuidores”, dessas Normas.

contact information or sales activity of other Distributors.

The provisions of this Policy shall survive the Cancellation of a Distributor’s Distributor Agreement with 4Life.

3.20. Cross-Group Sponsoring. Actual or attempted Cross-Group Sponsoring is strictly prohibited. “Cross-Group Sponsoring” is defined as the enrollment—direct, indirect, or otherwise—of an individual or entity that already has a current Preferred Customer enrollment or Distributor Agreement on file with 4Life, or who has had such an agreement within the preceding six (6) calendar months if Diamond rank or below, or twelve (12) calendar months if Presidential Diamond rank or above anywhere in the tree. The use of a spouse’s or relative’s name, trade names, DBAs, assumed names, corporations, limited liability companies, partnerships, trusts, Federal Tax Identification Numbers, fictitious identification numbers, or any other artifice to circumvent this Policy is prohibited. This Policy shall not prohibit the transfer of a 4Life business in accordance with the “Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business” section of these Policies.

3.21. Errors or Questions. If a Distributor has questions about or believes any errors have been made regarding commissions, bonuses, Downline Activity Reports, or charges, the Distributor must notify 4Life within sixty (60) days of the date of the purported error or incident in question. 4Life will not be responsible for any errors, omissions, or problems not reported within sixty (60) days.

3.22. Excess Inventory Purchases Prohibited. Distributors are not required to carry inventory of products or sales aids. Distributors who carry reasonable levels of products or sales aids may find making retail sales and building a Marketing Organization somewhat easier because of the decreased response time in fulfilling Retail Customer orders. Each Distributor must make his or her own decision with regard to these matters. To ensure that Distributors are not encumbered with excess inventory that they are unable to sell, such inventory may be returned to 4Life upon the Distributor’s Cancellation or termination pursuant to the “Return of Inventory and Sales Aids by Distributors” section of these Policies.



A 4Life proíbe a compra de produtos em quantidades não razoáveis exclusivamente com a finalidade de se qualificar para comissões, bônus ou avanço de nível no Plano de Recompensas 4Life. Os Distribuidores não podem comprar mais estoque do que conseguem revender ou consumir razoavelmente em um mês, nem incentivar outros a fazê-lo.

3.23. Direito de Publicidade. Os Distribuidores autorizam a 4Life a usar seu nome, fotografia, gravação de vídeo e/ou áudio, história pessoal, depoimento, imagem e/ou qualquer material pessoal nos materiais publicitários e/ou promocionais da Empresa e renunciam a todos os pedidos de remuneração por esse uso.

3.24. Aprovação ou Endosso Governamental. As agências reguladoras federais e estaduais e/ou seus oficiais não aprovam nem endossam quaisquer programas ou produtos de empresas de venda direta ou de marketing de rede. Portanto, os Distribuidores não devem afirmar ou sugerir que a 4Life, o Plano de Recompensas ou os produtos 4Life tenham sido aprovados, endossados ou sancionados por qualquer agência governamental.

3.25. Imposto de Renda. Todos os anos, a 4Life fornecerá um Informe de Rendimento para cada residente no Brasil, conforme exigido pela Secretaria da Receita Federal do Brasil. Cada Distribuidor é responsável pelo pagamento de impostos municipais, estaduais e federais que incidem sobre qualquer renda gerada como Distribuidor.

3.26. Situação de Distribuidor Independente Os Distribuidores são empreendedores independentes e não são compradores de uma franquia ou de uma oportunidade de negócio. O Contrato entre a 4Life e seus Distribuidores não cria um vínculo empregador/empregado, representação, sociedade ou joint venture entre a Empresa e o Distribuidor. Um Distribuidor não deve ser considerado um funcionário por seus serviços prestados ou para fins de impostos federais ou estaduais. Todos os Distribuidores são responsáveis pelo pagamento de impostos municipais, estaduais e federais gerados por todas as remunerações recebidas como Distribuidor da Empresa. O Distribuidor não tem autorização (expressa ou implícita) de vincular a Empresa a qualquer obrigação. Cada Distribuidor estabelecerá suas próprias metas, horários e métodos de venda, desde que cumpra os termos do Contrato de Distribuidor, destas Normas e das leis aplicáveis.

4Life prohibits the purchase of products in unreasonable amounts solely for the purpose of qualifying for commissions, bonuses or advancement in the Life Rewards Plan. Distributors may not purchase more inventory than they can reasonably resell or consume in a month, nor may they encourage others to do so.

3.23. Right of Publicity. Distributors authorize 4Life to use their name, photograph, video and/or audio recording, personal story, testimonial, likeness, and/or any personal material in the Company's advertising and/or promotional materials and waive all claims for remuneration for such use.

3.24. Governmental Approval or Endorsement. Federal and state regulatory agencies and/or officials do not approve or endorse any direct selling or network marketing company programs or products. Therefore, Distributors shall not represent or imply that 4Life, the Life Rewards Plan or products have been approved, endorsed, or otherwise sanctioned by any government agency.

3.25. Income Taxes. Every year, 4Life will provide an earnings statement to each Brazil resident as required by the Brazil's governmental tax authority. Each Distributor is responsible for paying local, state, and federal taxes on any income generated as a Distributor.

3.26. Independent Distributor Status. Distributors are independent contractors and are not purchasers of a franchise or a business opportunity. The Agreement between 4Life and its Distributors does not create an employer/employee relationship, agency, partnership, or joint venture between the Company and the Distributor. A Distributor shall not be treated as an employee for his or her services or for Federal or State tax purposes. All Distributors are responsible for paying local, state, and federal taxes due from all compensation earned as a Distributor of the Company. The Distributor has no authority (express or implied), to bind the Company to any obligation. Each Distributor shall establish his or her own goals, hours, and methods of sale, so long as he or she complies with the terms of the Distributor Agreement, these Policies, and applicable laws.



3.27. Venda Internacional de Produtos A 4Life trabalhou com várias agências governamentais para registrar os produtos 4Life em muitos países ao redor do mundo. Para proteger os registros de seus produtos e cumprir as leis de importação e de registro de produtos de cada país em que a 4Life faz negócios, é necessário que a 4Life limite a distribuição internacional de seus produtos. Se um Distribuidor deseja vender produtos ou materiais promocionais da 4Life em qualquer país onde a 4Life tenha obtido os registros dos produtos, então, a venda, a doação, a transferência, a importação, a exportação ou a distribuição dos produtos devem se limitar aos produtos especificamente registrados naquele país. A importação de qualquer outro produto de fora desse país para revenda é proibida.

A 4Life pode, a seu exclusivo critério, permitir que qualquer produto que não esteja registrado ativamente em um país específico seja importado nesse país estritamente para fins que não sejam para revenda. Quando importados, esses produtos podem ser adquiridos para uso pessoal do Distribuidor, mas os produtos não podem ser revendidos.

3.28. Adesão a Leis e Regulamentos Muitas cidades e estados possuem leis que regulam certas empresas locais. Na maioria dos casos, esses regulamentos não são aplicáveis aos Distribuidores devido à natureza de seu negócio. No entanto, os Distribuidores devem obedecer às leis que se aplicam a eles. Se um oficial da cidade ou do estado informar a um Distribuidor que um regulamento se aplica a seu negócio 4Life, o Distribuidor deve ser cortês e cooperativo e enviar imediatamente uma cópia da lei ao Departamento de Conformidade da 4Life por correio ou pelo e-mail: compliance@4life.com. Em muitos casos, há exceções à lei que se aplica aos Distribuidores.

3.29. Cumprimento de Leis e Padrões Éticos. Os Distribuidores devem cumprir todas as leis e regulamentos federais, estaduais e municipais na condução de seus negócios. Em relação à operação de um negócio do Distribuidor, a violação de qualquer lei, uma conduta antiética ou qualquer conduta que, a critério exclusivo da 4Life, possa vir a prejudicar a reputação ou a boa imagem em relação à empresa, constituirá fundamento para sanções disciplinares.

3.30. Um Negócio 4Life por Distribuidor. Um Distribuidor pode operar ou ter uma participação acionária, legal ou

3.27. International Product Sales. 4Life has worked with various government agencies to register 4Life products in many countries around the world. In order to protect its product registrations and abide by the import and product registration laws of each country in which 4Life does business, it is necessary that 4Life limit the international distribution of its products. Therefore, if a Distributor wishes to sell 4Life products or sales aids in any country where 4Life has obtained product registrations, the products that may be sold, given, transferred, imported, exported, or distributed must be limited to only those products specifically registered in that country. The import of any other product for resale from outside that country is prohibited.

4Life can, at its sole discretion, allow any product that is not actively registered in a specific country to be imported in that country on a strictly not for resale basis. When imported, these products may be purchased for a Distributor's personal use, but the products must not be resold.

3.28. Adherence to Laws and Ordinances. Many cities and counties have laws regulating certain home-based businesses. In most cases, these ordinances are not applicable to Distributors because of the nature of their businesses. However, Distributors must obey those laws that do apply to them. If a city or county official tells a Distributor that an ordinance applies to him or her, the Distributor shall be polite and cooperative and immediately send a copy of the ordinance to 4Life's Compliance Department by mail or email at compliance@4life.com. In many cases, there are exceptions to the ordinance that apply to Distributors.

3.29. Compliance with Laws and Ethical Standards. Distributors shall comply with all federal, state, and local laws and regulations in the conduct of their businesses. In connection with the operation of a Distributor's business, the violation of any law or any conduct that is unethical or, in 4Life's sole discretion, may tend to damage its reputation or goodwill, shall be grounds for disciplinary action.

3.30. One 4Life Business per Distributor. A Distributor may operate or have an ownership interest, legal or equitable, as



equitativa, como firma individual, sócio, membro, acionista, agente fiduciário ou beneficiário, em apenas um negócio 4Life. Nenhum indivíduo pode ter, operar ou receber remuneração de mais de um negócio 4Life. Indivíduos da mesma Unidade Familiar, com idade legal para assinar contratos, cada um deles pode ter participação e conduzir seu próprio negócio 4Life, somente se cada posição familiar subsequente for colocada na linha de frente (frontline) em relação ao primeiro membro da família inscrito. Uma Unidade Familiar é definida como cônjuges, casal em união estável e filhos dependentes que moram ou conduzem seus negócios no mesmo endereço.

3.31. Atos de Membros da Unidade Familiar ou Afiliados Individuais. Se qualquer membro da Unidade Familiar do Distribuidor, se envolver em qualquer atividade que, se realizada pelo Distribuidor titular do contrato, violar qualquer cláusula do Contrato, tal atividade será considerada uma infração do Distribuidor e a 4Life poderá tomar medidas disciplinares contra o Distribuidor titular, conforme estas Normas. Da mesma maneira, se qualquer indivíduo associado de algum modo a uma corporação, parceria, sociedade limitada, fundo fiduciário ou outra entidade (coletivamente "Afiliado Individual") violar o Contrato, esse(s) ato(s) será(ão) considerado(s) uma infração por parte da entidade, e a 4Life pode tomar medidas disciplinares conjunta e solidariamente contra a entidade e/ou cada acionista, executivo, sócio, membro, proprietário e outros membros de suas Unidades Familiares.

3.32. Proibição de Reembalagem e Re-Rotulagem. Os Distribuidores não podem reembalar, re-rotular, reenvazar ou alterar os rótulos dos produtos, as informações, os materiais ou os programas da 4Life de modo algum. Os produtos 4Life devem ser vendidos apenas em suas embalagens originais. Tal re-rotulagem ou reembalagem pode violar as leis federais e estaduais, o que pode resultar em severas penalidades criminais. Os Distribuidores também devem estar cientes de que pode decorrer responsabilidade civil quando, como consequência da reembalagem ou re-rotulagem dos produtos, as pessoas que os utilizarem sofrerem algum tipo de lesão ou danos a sua propriedade.

3.33. Repasse da Organização de Marketing. Após o Cancelamento do Distribuidor, a 4Life poderá, a seu critério, repassar todos os indivíduos do primeiro nível desse Distribuidor para a posição desocupada. A conta do Distribuidor cancelado pode ser mantida no nível original até

a sole proprietorship, partner, member, shareholder, trustee, or beneficiary, in only one 4Life business. No individual may have, operate or receive compensation from more than one 4Life business. Individuals of the same Family Unit who are of legal contract age may each enter into or have an interest in their own separate 4Life business, only if each subsequent family position is placed frontline to the first family member enrolled. A Family Unit is defined as spouses, domestic partners, and dependent children living at or doing business at the same address.

3.31. Actions of Family Unit Members or Affiliated Individuals. If any member of a Distributor's Family Unit engages in any activity which, if performed by the Distributor named on the application, would violate any provision of the Agreement, such activity will be deemed a violation by the Distributor and 4Life may take disciplinary action pursuant to these Policies against the named Distributor. Similarly, if any individual associated in any way with a corporation, partnership, limited liability company, trust, or other entity (collectively "Affiliated Individual") violates the Agreement, such action(s) will be deemed a violation by the entity, and 4Life may take disciplinary action jointly and severally, against the entity, and/or each shareholder, officer, partner, member, owner, and other members of their Family Unit.

3.32. Re-packaging and Re-Labeling Prohibited. Distributors may not re-package, re-label, refill, or alter the labels on any 4Life products, information, materials, or programs in any way. 4Life products must be sold in their original containers only. Such re-labeling or re-packaging would likely violate federal and state laws, which could result in severe criminal penalties. Distributors should also be aware that civil liability can arise when, as a consequence of the re-packaging or re-labeling of products, the persons using the products suffer any type of injury or their property is damaged.

3.33. Roll-Up of Marketing Organization. Upon Cancellation of a Distributor, 4Life may, at its discretion, move all individuals on the first Level of the canceling Distributor into the vacated position. The account of the terminated Distributor may be maintained in the original place until such a time 4Life believes all legal risk is eliminated.



que a 4Life acredite que todos os riscos legais tenham sido eliminados.

3.34. Venda, Transferência ou Cessão de um Negócio 4Life.

Embora um negócio 4Life seja uma propriedade privada, operada de maneira independente, a venda, a transferência ou a cessão de um negócio 4Life estão sujeitas a certas limitações. Salvo acordo em contrário por escrito, se um Distribuidor desejar vender seu negócio 4Life, os critérios a seguir deverão ser atendidos:

- O Distribuidor oferecerá à Empresa o direito de preferência de compra do negócio nos mesmos termos em que seria oferecido a terceiros. Se a Empresa adquirir o negócio, fica a seu critério reter o negócio ou permitir que ocorra um repasse (“roll-up”).
- A proteção da Linha de patrocínio existente deve sempre ser mantida de tal modo que o negócio 4Life continue sendo operado naquela Linha de patrocínio.
- Um comprador ou cessionário deve estar qualificado para ser um Distribuidor. Se o comprador for um Distribuidor ativo, deve primeiro encerrar seu negócio 4Life e permanecer inativo de acordo com a Seção 3.12 das Normas antes de se tornar elegível para uma compra, transferência, cessão ou aquisição de qualquer participação no negócio 4Life.
- O Distribuidor vendedor deve enviar um Formulário de Venda, Transferência ou Cessão de Negócio 4Life ao Departamento de Atendimento ao Cliente da 4Life no e-mail: customerservice@4life.com.
- Antes que a venda, a transferência ou a cessão possa ser finalizada e aprovada pela 4Life, quaisquer obrigações de dívidas que o Distribuidor vendedor tenha com a 4Life devem ser resolvidas.
- O Distribuidor vendedor deve estar em situação regular, não estar infringindo qualquer um dos termos do Contrato e não estar sob análise do Departamento de Conformidade da 4Life, a fim de se qualificar para vender, transferir ou ceder um negócio 4Life.
- Antes de oferecer um negócio 4Life para venda, o Distribuidor vendedor deve notificar o Escritório Corporativo da 4Life sobre sua intenção de vender o negócio 4Life e receber aprovação por escrito da Empresa, que não deve ser negada de maneira injustificada.
- A venda, transferência ou cessão da posição da distribuição não manterá o reconhecimento no nível

3.34. Sale, Transfer, or Assignment of 4Life Business.

Although a 4Life business is a privately owned, independently operated business, the sale, transfer, or assignment of a 4Life business is subject to certain limitations. Unless otherwise agreed to in writing, if a Distributor wishes to sell his or her 4Life business, the following criteria must be met:

The Distributor shall offer the Company the right of first refusal to purchase the business on the same terms as it would be offered to any third party. If the Company purchases the business, it is up to the Company’s discretion whether to retain the business or allow a roll-up to occur.

Protection of the existing Line of sponsorship must always be maintained so that the 4Life business continues to be operated in that Line of sponsorship. A buyer or transferee must be qualified to be a Distributor. If the buyer is an active Distributor, he or she must first terminate his or her 4Life business and remain inactive in accordance with Section 3.12 of the Policies before becoming eligible for a purchase, transfer, assignment, or acquisition of any interest in the 4Life business.

The selling Distributor must submit a Sale, Transfer, or Assignment of 4Life Business Form to 4Life’s Customer Service Department at customerservice@4life.com.

Before the sale, transfer, or assignment can be finalized and approved by 4Life, any debt obligations the selling Distributor has with 4Life must be satisfied.

The selling Distributor must be in good standing, not in violation of any of the terms of the Agreement, and not under review by 4Life’s Compliance Department in order to be eligible to sell, transfer, or assign a 4Life business.

Prior to offering a 4Life business for sale, the selling Distributor must notify 4Life’s Corporate Office of his or her intent to sell the 4Life business and receive the Company’s written approval, which shall not be unreasonably withheld.

The sold, transferred, or assigned distributorship position will not retain recognition at the high rank obtained by



mais alto que tenha alcançado. A 4Life se reserva o direito de, a seu critério exclusivo, classificar a posição da distribuição comprada, transferida ou cedida em qualquer nível.

- No caso de uma distribuição ter conquistado uma viagem de incentivo com base na qualificação antes da venda, transferência ou cessão, o comprador ou cessionário da distribuição é inelegível para essa viagem de incentivo com base em qualificação para o mesmo nível de qualificação. A 4Life se reserva o direito de aprovar a elegibilidade para todas as futuras viagens de incentivo.

A 4Life se reserva o direito de determinar o nível de reconhecimento do Distribuidor sucessor.

3.35. Separação de um Negócio 4Life. Às vezes, os Distribuidores operam seu negócio 4Life como um casal em união estável, parcerias, corporações, sociedades limitadas ou fundo fiduciário. No momento em que um casamento termina em divórcio, ou uma corporação, parceria, sociedade limitada ou fundo fiduciário (as quatro últimas entidades são coletivamente referidas neste parágrafo como “entidades”) pode se dissolver, acordos devem ser feitos para assegurar que qualquer separação ou divisão dos negócios seja realizada de modo a não prejudicar a participação e os rendimentos de outros negócios na Linha de patrocínio ascendente e descendente. Se as partes que estão se separando falharem em proteger os melhores interesses de outros Distribuidores e da Empresa, a 4Life rescindir unilateralmente o Contrato de Distribuidor e fará o repasse de toda a Organização de Marketing de acordo com a seção “Repasse da Organização de Marketing”, nessas Normas. Durante o processo do divórcio ou da dissolução da entidade, as partes devem adotar um dos métodos de operação a seguir:

- Uma das partes pode, com o consentimento por escrito das demais, operar o negócio 4Life de acordo com uma cessão por escrito em que o cônjuge, os acionistas, os sócios ou os agentes fiduciários desistentes autorizem a 4Life a negociar direta e exclusivamente, com o cônjuge, acionista, sócio ou agente fiduciário não desistente; ou
- As partes podem continuar a operar o negócio 4Life em conjunto, e todas as remunerações serão pagas pela 4Life em nome dos Distribuidores ou da entidade; essas remunerações serão divididas entre as partes, conforme acordarem entre si.

the Distributorship position. 4Life reserves the right to rank the purchased, transferred, or assigned distributor position at any rank at 4Life’s sole discretion.

In the event that a qualification-based incentive trip has been earned by the selling, transferring, or assigning distributor position prior to the sale, transfer, or assignment of the distributorship, the purchaser, transferee, or assignee of the distributorship is ineligible to earn the qualification-based incentive trip for the same qualification level. 4Life reserves the right to approve eligibility for all future incentive trips.

4Life reserves the right to determine the successor Distributor’s recognition rank.

3.35. Separation of a 4Life Business. Distributors sometimes operate their 4Life businesses as husband-wife partnerships, partnerships, corporations, limited liability companies, or trusts. At such time as a marriage ends in divorce, or a corporation, partnership, limited liability company, or trust (the latter four entities are collectively referred to in this paragraph as “entities”) may dissolve, arrangements must be made to assure that any separation or division of the business is accomplished so as not to adversely affect the interests and income of other businesses up or down the Line of sponsorship. If the separating parties fail to provide for the best interests of other Distributors and the Company, 4Life will involuntarily terminate the Distributor Agreement and roll-up their entire Marketing Organization pursuant to the “Roll-Up of Marketing Organization” section of these Policies. During the pendency of a divorce or entity dissolution, the parties must adopt one of the following methods of operation:

One of the parties may, with written consent of the other(s), operate the 4Life business pursuant to an assignment in writing whereby the relinquishing spouse, shareholders, partners, or trustees authorize 4Life to deal directly and solely with the other spouse or non-relinquishing shareholder, partner, or trustee; or

The parties may continue to operate the 4Life business jointly, whereupon all compensation paid by 4Life will be paid in the joint names of the Distributors or in the name of the entity to be divided as the parties may independently agree between themselves.



Se as partes não escolherem uma das opções acima expostas, a 4Life continuará pagando as comissões ao(s) mesmo(s) indivíduo(s) a quem eram pagas antes da apresentação do processo de divórcio ou dissolução.

Sob nenhuma circunstância a Organização de Marketing de cônjuges divorciados ou de uma entidade comercial dissolvida será dividida. Da mesma maneira, somente após a aprovação da 4Life as comissões e/ou bônus entre cônjuges divorciados ou membros de entidades dissolventes serão divididas. A 4Life reconhecerá apenas um Contrato de Distribuidor. Caso as partes de um processo de divórcio ou dissolução não sejam capazes de resolver a disputa sobre a cláusula das comissões e a propriedade do negócio no prazo de seis (6) meses após o pedido de divórcio ou a instituição de um processo de dissolução, o Contrato do Distribuidor poderá ser cancelado unilateralmente. Se um ex-cônjuge renunciou completamente a todos os direitos em seu negócio 4Life original, poderá se inscrever como Cliente Preferencial sob qualquer Patrocinador de sua escolha e não precisará esperar para se inscrever novamente. Se uma ex-entidade afiliada renunciou completamente a todos os direitos de seu negócio 4Life original, poderá se inscrever como Cliente Preferencial sob qualquer Patrocinador de sua escolha e não precisará esperar para se registrar novamente.

Nos casos de divórcio e dissolução da entidade, a(s) parte(s) renunciante(s) não terá(ão) direito a quaisquer Distribuidores ou Clientes Preferenciais de sua antiga Organização de Marketing. Eles devem desenvolver o novo negócio da mesma maneira que qualquer outro novo Distribuidor.

3.36. Patrocínio. Todos os Distribuidores Ativos em situação regular têm o direito de patrocinar e inscrever outros na 4Life. Cada Cliente Preferencial ou Distribuidor em potencial tem o direito final de escolher seu próprio Patrocinador. Se vários Distribuidores reivindicarem ser o Patrocinador do mesmo Distribuidor ou Cliente Preferencial, a Empresa considerará como válido o primeiro contrato que a Empresa receber.

3.37. Transferência por Falecimento de Distribuidor. Em caso de falecimento de um Distribuidor, seu negócio pode ser transmitido a seus herdeiros. A documentação legal apropriada deve ser enviada à empresa para garantir que a transferência seja adequada. Portanto, um Distribuidor deve consultar um advogado para ajudá-lo na preparação de um testamento ou outro instrumento testamentário. Sempre que um negócio

If the parties elect neither of the foregoing, 4Life will continue to pay commissions to the same individual(s) to whom commissions were paid prior to the filing of the divorce or dissolution proceeding.

Under no circumstances will the Marketing Organization of divorcing spouses or a dissolving business entity be divided. Similarly, only upon 4Life approval will 4Life split commissions and/or bonuses between divorcing spouses or members of dissolving entities. 4Life will recognize only one Distributor Agreement. In the event that parties to a divorce or dissolution proceeding are unable to resolve a dispute over the disposition of commissions and ownership of the business within six (6) months following the divorce filing or institution of dissolution proceedings, the Distributor Agreement may be involuntarily canceled. If a former spouse has completely relinquished all rights in his or her original 4Life business, he or she is thereafter free to enroll as a Preferred Customer under any Sponsor of their choice and need not wait before reenrolling. If a former entity affiliate has completely relinquished all rights in his or her original 4Life business, he or she is thereafter free to enroll as a Preferred Customer under any Sponsor of their choice and need not wait before reenrolling.

In divorce and entity dissolution cases, the relinquishing party(s) shall have no rights to any Distributors or Preferred Customers in their former Marketing Organization. They must develop the new business in the same manner as would any other new Distributor.

3.36. Sponsoring. All Active Distributors in good standing have the right to sponsor and enroll others into 4Life. Each prospective Preferred Customer or Distributor has the ultimate right to choose his or her own Sponsor. If multiple Distributors claim to be the Sponsor of the same Distributor or Preferred Customer, the Company shall regard the first enrollment received by the Company as controlling.

3.37. Transfer Upon Death of a Distributor. Upon the death of a Distributor, his or her business may be passed to his or her heirs. Appropriate legal documentation must be submitted to the Company to ensure the transfer is proper. Accordingly, a Distributor should consult an attorney to assist him or her in the preparation of a will or other testamentary instrument. Whenever a 4Life business is



4Life é transferido por testamento ou outro processo testamentário, o beneficiário da propriedade deve fornecer à 4Life cartas testamentárias ou outros documentos aprovados pelo tribunal estabelecendo a autoridade do beneficiário e instruções escritas para a cláusula do negócio. Antes de adquirir o direito de cobrar todos os bônus e comissões da Organização de Marketing do Distribuidor falecido e operar o negócio, o beneficiário deve:

- Assinar e enviar um Contrato de Distribuidor e outros documentos e formulários de inscrição aplicáveis. Todos os pagamentos de comissões serão emitidos para o indivíduo ou a entidade que consta no Contrato de Distribuidor;
- Fornecer uma certidão de óbito original e uma cópia autenticada do testamento ou outro instrumento que estabeleça o direito do sucessor ao negócio 4Life; e
- Cumprir os termos e as cláusulas do Contrato.

A 4Life se reserva o direito de determinar o nível de reconhecimento do Distribuidor sucessor.

3.38. Transferência por Incapacidade de Distribuidor. Para solicitar a transferência de um negócio 4Life por incapacidade do Distribuidor, o agente fiduciário deve fornecer o seguinte à 4Life: (1) uma cópia da ordem judicial que indica o indivíduo como agente fiduciário dos negócios do Distribuidor incapacitado; (2) instruções por escrito do agente fiduciário; e (3) um Contrato de Distribuidor preenchido e assinado pelo agente fiduciário. O agente fiduciário deve então:

- Operar o negócio em conformidade com os termos e cláusulas do Contrato; e
- Atender a todas as qualificações do Distribuidor incapacitado para ser pago no nível correspondente. Se o agente fiduciário não atingir o nível mantido pelo Distribuidor, o negócio será pago de acordo com o nível em que realmente se qualificar durante cada período de bônus.

A 4Life se reserva o direito de determinar o nível de reconhecimento do Distribuidor sucessor.

4. Responsabilidades dos Distribuidores

4.1 Compreender o modelo de negócios 4Life. A 4Life é uma empresa de venda direta. Os produtos 4Life são vendidos pelos

transferred by a will or other testamentary process, the executor of the estate must provide 4Life with letters testamentary or other court-approved documents establishing the executor's authority, and written instructions for the disposition of the business. Before the beneficiary may acquire the right to collect all bonuses and commissions of the deceased Distributor's Marketing Organization and operate the business, the beneficiary must:

- Execute and submit a Distributor Agreement and other applicable enrollment forms and documents. All commission payments will be issued to the individual or entity listed on the Distributor Agreement;
- Provide an original death certificate and a notarized copy of the will or other instrument establishing the successor's right to the 4Life business; and
- Comply with terms and provisions of the Agreement.

4Life reserves the right to determine the successor Distributor's recognition rank.

3.38. Transfer Upon Incapacitation of a Distributor. To request a transfer of a 4Life business because of a Distributor's incapacity, the trustee must provide the following to 4Life: (1) a copy of the court order appointing the individual as trustee for the incapacitated Distributor's business; (2) written instructions from the trustee; and (3) a completed Distributor Agreement executed by the trustee. The trustee must then:

- Operate the business in compliance with terms and provisions of the Agreement; and
- Meet all of the qualifications for the incapacitated Distributor's status in order to be paid at that rank. If the trustee fails to achieve the rank maintained by the Distributor, the business will be paid at the rank at which it actually qualifies during each bonus period.

4Life reserves the right to determine the successor Distributor's recognition rank.

Responsibilities of Distributors

4.1 Understanding the 4Life Business Model. 4Life is a direct selling company. 4Life products are sold by



Distribuidores aos Clientes de Varejo em transações interpessoais individuais, com tempo suficiente para explicações e orientações sobre os produtos 4Life. O papel do Distribuidor que opta por construir um negócio 4Life é vender produtos 4Life para Clientes de Varejo e registrar Clientes Preferenciais usando exclusivamente um modelo de distribuição de venda direta.

4.2. Alteração de Endereço ou Telefone. Para garantir a entrega pontual de produtos, materiais de suporte e comissões, é extremamente importante que as informações de contato da 4Life estejam atualizadas. Os Distribuidores que planejam se mudar devem fornecer ao Escritório Corporativo da 4Life seu novo endereço e número de telefone. Para garantir a entrega adequada, um aviso prévio de duas (2) semanas de todas as alterações deve ser fornecido à 4Life.

4.3. Desenvolvimento e Treinamento Contínuo. Qualquer Distribuidor que seja o Patrocinador ou o Matriculador de outro Distribuidor é incentivado a desempenhar uma função de supervisão de boa-fé para garantir que seu Patrocinado esteja operando adequadamente o negócio 4Life. Os Distribuidores são incentivados a manter contato, comunicação e supervisão contínua com os Distribuidores em sua Organização de Marketing. Exemplos de tal contato e supervisão podem incluir, entre outros: boletins, correspondência por escrito, reuniões pessoais, telefonemas, mensagens de voz, e-mail e o acompanhamento dos Distribuidores da Linha Descendente nas reuniões da 4Life, nas sessões de treinamento e em outros eventos. Os Distribuidores da Linha Ascendente também são incentivados a motivar e treinar os novos Distribuidores no conhecimento dos produtos 4Life, nas técnicas de vendas eficazes, no Plano de Recompensas 4Life e na conformidade com essas Normas.

4.4. Responsabilidade Crescente de Treinamento. À medida que os Distribuidores progredirem nos vários níveis de liderança, eles se tornam mais experientes nas técnicas de vendas, no conhecimento dos produtos e no Plano de Recompensas 4Life. Eles podem ser chamados a compartilhar esse conhecimento com Distribuidores menos experientes em sua Organização de Marketing.

4.5. Responsabilidade Contínua de Vendas. Independentemente do nível de qualificação, os Distribuidores são incentivados a continuar promovendo pessoalmente a venda de produtos por meio da geração de novos Clientes de

Distributors to Retail Customers in one-on-one, interpersonal transactions which provide time for explanation and guidance on 4Life products. The role of a Distributor who chooses to build a 4Life business is to sell 4Life products to Retail Customers and enroll Preferred Customers exclusively using a direct-selling model of distribution.

4.2. Change of Address or Telephone. To ensure timely delivery of products, support materials, and commissions, it is critically important that 4Life's records are current. Distributors planning to move should provide 4Life's Corporate Office with their new address and telephone number. To guarantee proper delivery, two (2) weeks' advance notice must be provided to 4Life of all changes.

4.3. Continuing Development and Ongoing Training. Any Distributor who is the Sponsor or Enroller of another Distributor is encouraged to perform a bona fide supervisory function to ensure that his or her Downline is properly operating his or her 4Life business. Distributors are encouraged to have ongoing contact, communication and supervision of the Distributors in their Marketing Organization. Examples of such contact and supervision may include, but are not limited to: newsletters, written correspondence, personal meetings, telephone contact, voice mail, email, and the accompaniment of Downline Distributors to 4Life meetings, training sessions, and other functions. Upline Distributors are also encouraged to motivate and train new Distributors in 4Life product knowledge, effective sales techniques, the Life Rewards Plan, and compliance with these Policies.

4.4. Increased Training Responsibilities. As Distributors progress through the various levels of leadership, they will become more experienced in sales techniques, product knowledge, and understanding of 4Life products and Life Rewards Plan. They may be called upon to share this knowledge with lesser experienced Distributors within their Marketing Organization.

4.5. Ongoing Sales Responsibilities. Regardless of their level of achievement, Distributors are encouraged to continue to personally promote product sales through the generation of new Retail Customers and Preferred



Varejo e Clientes Preferenciais e continuar servindo seus Clientes de Varejo e Clientes Preferenciais existentes.

4.6. Não Depreciação. A 4Life deseja fornecer a seus Distribuidores produtos, um plano de recompensa e serviços superiores no mercado em que atua. Sendo assim, a 4Life valoriza críticas construtivas e comentários dos Distribuidores. Todos esses comentários devem ser enviados por escrito ao Departamento de Atendimento ao Cliente da 4Life, no e-mail: customerservice@4life.com. Embora a 4Life estimule as contribuições construtivas, os comentários e as observações negativas que os Distribuidores fazem sobre a Empresa, seus produtos ou plano de recompensa servem apenas para diminuir o entusiasmo de outros Distribuidores. Por esse motivo, e para dar o exemplo apropriado para sua organização de Linha Descendente, os Distribuidores não devem depreciar, rebaixar ou fazer observações negativas sobre a 4Life, sobre outros Distribuidores, sobre os produtos 4Life, sobre o Plano de Recompensas 4Life ou os diretores, executivos ou funcionários da 4Life.

4.7. Prover Documentação aos Inscritos. Os Distribuidores devem fornecer a versão mais atualizada dessas Normas e do Plano de Recompensas 4Life antes que as pessoas que eles estão patrocinando assine um Contrato de Distribuidor. Cópias adicionais dessas Normas podem ser conseguidas na 4Life e no site 4life.com.

4.8. Relatar Violações às Normas. Os Distribuidores que observarem uma violação destas Normas por outro Distribuidor devem enviar um relatório por escrito descrevendo a violação diretamente ao Departamento de Conformidade da 4Life por correio ou pelo e-mail: compliance@4life.com. Detalhes do incidente, como datas, número de ocorrências, pessoas envolvidas e qualquer documentação comprobatória devem ser incluídas no relatório.

5. Requisitos de Vendas

5.1. Venda de Produtos. O Plano de Recompensas 4Life tem como base a venda dos produtos 4Life a Clientes de Varejo e Clientes Preferenciais. Os Distribuidores devem atender aos requisitos de vendas de Life Points (LP), conforme descrito no Plano de Recompensas 4Life (além de cumprir outras responsabilidades estabelecidas no Contrato), para serem elegíveis a bônus, comissões e avanço para níveis mais altos de qualificação.

Customers and through servicing their existing Retail Customers and Preferred Customers.

4.6. Non-Disparagement. 4Life wants to provide its Distributors with superior products, a superior compensation plan and service in the industry. Accordingly, 4Life values constructive criticisms and comments from Distributors. All such comments should be submitted in writing to 4Life's Customer Service Department at customerservice@4life.com. While 4Life welcomes constructive input, negative comments and remarks made by Distributors about the Company, its products, or compensation plan serve no purpose other than to sour the enthusiasm of other Distributors. For this reason, and to set the proper example for their Downline organization, Distributors must not disparage, demean, or make negative remarks about 4Life, other Distributors, 4Life products, the Life Rewards Plan, or 4Life directors, officers, or employees.

4.7. Providing Documentation to Applicants. Distributors should provide the most current version of these Policies and the Life Rewards Plan to individuals whom they are sponsoring to become Distributors before the applicant signs a Distributor Agreement. Additional copies of these Policies can be acquired from 4Life and at 4life.com.

4.8. Reporting Policy Violations. Distributors observing a violation of these Policies by another Distributor should submit a written report of the violation directly to the attention of 4Life's Compliance Department by mail or email at compliance@4life.com. Details of the incident such as dates, number of occurrences, persons involved, and any supporting documentation should be included in the report.

Sales Requirements

5.1. Product Sales. The Life Rewards Plan is based upon the sale of 4Life products to Retail Customers and Preferred Customers. Distributors must fulfill Life Point sales requirements as outlined in the Life Rewards Plan (as well as meet other responsibilities set forth in the Agreement) to be eligible for bonuses, commissions, and advancement to higher levels of achievement.



5.2. Sem Restrições de Preço ou Território. Com relação à venda dos produtos 4Life, não há concessão de territórios exclusivos e nenhuma taxa de franquia é exigida. Nas vendas interpessoais e no site My4Life, os Distribuidores não são obrigados a vender os produtos 4Life pelo Preço de Varejo, mas podem vendê-los a qualquer preço igual ou superior ao Preço de Atacado da 4Life. No entanto, os Distribuidores que desejam vender produtos 4Life em seu Site Externo são obrigados a vendê-los pelo Preço de Varejo (a menos que o Site Externo se vincule diretamente ao site My4Life do próprio Distribuidor), devem enviar um Contrato para Vendas em Site Externo assinado ao Departamento de Conformidade da 4Life pelo e-mail: compliance@4life.com, e receber a aprovação da 4Life. Os Distribuidores não podem vender pacotes de produtos compostos por mais de um produto em seu Site Externo.

Para que esta Norma não seja contornada, um Distribuidor está proibido de alistar, ajudar ou permitir conscientemente que a venda de produtos 4Life em qualquer Site Externo, site de leilão na Internet (como o eBay), loja online ou site de comércio eletrônico de terceiros (como Amazon, Mercado Livre, etc) seja feita por um terceiro que não é Distribuidor 4Life. Os Distribuidores são incentivados a realizar a venda de seus produtos pelo site My4Life, e essas vendas mostrarão automaticamente o Preço de Atacado da 4Life.

5.3. Recibos de Vendas. Se um Distribuidor vender qualquer produto 4Life de seu estoque ou de seu Site Externo, ele deverá fornecer ao Cliente de Varejo uma cópia de um recibo de venda de varejo da 4Life no momento da venda e explicar o direito do cliente de cancelar a compra, conforme estabelecido no recibo de venda. Os Distribuidores devem guardar todos os recibos de vendas no varejo por um período de dois (2) anos e fornecê-los à 4Life quando solicitado pela Empresa. Os registros que documentam as compras dos clientes dos Distribuidores que compram diretamente da 4Life serão mantidos pela 4Life.

6. Bônus e Comissões

6.1. Qualificação para Bônus e Comissões. Um Distribuidor deve estar ativo e em conformidade com o Contrato para se qualificar para receber bônus e comissões. Enquanto um Distribuidor cumprir os termos do Contrato, a 4Life pagará comissões a esse Distribuidor de acordo com o Plano de Recompensas 4Life.

5.2. No Price or Territory Restrictions. With regard to selling 4Life products, there are no exclusive territories granted to anyone, and no franchise fees are required. In person-to-person transactions and on their My4Life website, Distributors are not required to sell 4Life products at the Retail Price but may sell 4Life products at any price equal to or greater than 4Life's Wholesale Price. However, Distributors who wish to sell 4Life products on their External Website are required to sell 4Life products at the Retail Price (unless their External Website links directly to the Distributor's own My4Life website), submit an executed External Website Sales Agreement to 4Life's Compliance Department at compliance@4life.com, and receive 4Life's approval. Distributors may not sell product packs comprised of more than one product on their External Website.

To circumvent this Policy, a Distributor is prohibited from enlisting, assisting, or knowingly allowing a non-4Life Distributor third party to facilitate selling 4Life products on any External Website, internet auction website (such as eBay), online store, e-commerce website or third-party sales forum (such as Amazon). Distributors are encouraged to facilitate their product sales through their My4Life website, and such sales will be automatically priced at 4Life's Wholesale Price.

5.3. Sales Receipts. If a Distributor sells any 4Life product from his or her inventory or on his or her External Website, he or she should give the Retail Customer a copy of a 4Life retail sales receipt at the time of the sale and explain the customer's right to cancel the transaction as set forth on the sales receipt. Distributors must maintain all retail sales receipts for a period of two (2) years and furnish them to 4Life at the Company's request. Records documenting the purchases of Distributors' customers who purchase directly from 4Life will be maintained by 4Life.

Bonuses and Commissions

6.1. Bonus and Commission Qualification. A Distributor must be active and in compliance with the Agreement to qualify for bonuses and commissions. So long as a Distributor complies with the terms of the Agreement, 4Life shall pay commissions to such Distributor in accordance with the Life Rewards Plan.



6.2. Ajuste de Bônus e Comissões para Devolução de Produtos. Os Distribuidores recebem bônus e comissões com base nas vendas reais de produtos para Clientes Preferenciais e Clientes de Varejo. Quando um produto é devolvido à 4Life para reembolso ou é recomprado pela Empresa, os bônus e comissões atribuíveis aos produtos devolvidos ou recomprados serão deduzidos no mês em que o reembolso for concedido ou será retido de qualquer bônus, comissão ou outro valor devido pela Empresa. As deduções continuarão a ser feitas a cada período de bônus até que a comissão seja recuperada dos Distribuidores que receberam bônus e comissões pela venda dos produtos reembolsados.

6.3. Comissões e Créditos Não Reclamados. Com relação às comissões e créditos não reclamados por Distribuidores que cancelaram o Contrato, a Empresa adere às cláusulas legais de cada Estado, que podem incluir uma taxa de transação a favor da 4Life.

7. Garantias de Produto, Devoluções e Recompra de Estoque

7.1. Garantia de Produto. A 4Life oferece por 30 (trinta) dias uma garantia de 100% (cem por cento) de satisfação ou a devolução do dinheiro (menos os custos de envio) a todos os Clientes de Varejo e Clientes Preferenciais. Se um Cliente de Varejo comprar um produto diretamente do Distribuidor e não ficar satisfeito, o produto deve ser devolvido ao Distribuidor para receber o reembolso ou substituição de produto. Se um Cliente de Varejo ou Cliente Preferencial adquiriu o produto diretamente da Empresa, o produto deve ser devolvido diretamente à Empresa.

Se um Distribuidor não ficar satisfeito com qualquer produto 4Life adquirido para uso pessoal, o Distribuidor poderá devolvê-lo no prazo de 30 (trinta) dias a partir da data da compra para receber reembolso de 100% (cem por cento) ou a substituição de produto (menos despesas de envio). Essa garantia é limitada a R\$1.600,00 (mil e seiscentos reais) em qualquer período de 12 (doze) meses. Se um Distribuidor deseja devolver mercadorias que excedam R\$1.600,00 (mil e seiscentos reais) em um período de 12 (doze) meses, a devolução será considerada como recompra de estoque e a Empresa recomprará o estoque de acordo com os termos na seção "Retorno de Inventário e Materiais Promocionais pelos

6.2. Adjustment to Bonuses and Commissions for Returned Products. Distributors receive bonuses and commissions based on the actual sales of products to Preferred Customers and Retail Customers. When a product is returned to 4Life for a refund or is repurchased by the Company, the bonuses and commissions attributable to the returned or repurchased product(s) will be deducted in the month in which the refund is given or will be withheld from any bonus, commission, or other amount owed by the Company. Deductions will continue every bonus period thereafter until the commission is recovered from the Distributors who received bonuses and commissions on the sales of the refunded goods.

6.3. Unclaimed Commissions and Credits. With regard to unclaimed commissions and credits for terminated Distributors, the Company adheres to escheat laws of each state, which may include a transaction fee in favor of 4Life.

Product Guarantees, Returns, and Inventory Repurchase

7.1. Product Guarantee. 4Life offers a one hundred percent (100%) thirty (30)-day money back satisfaction guarantee (less shipping charges) to all Retail Customers and Preferred Customers. If a Retail Customer purchased a product from a Distributor, the Retail Customer must return the product to that Distributor for a refund or replacement. If a Retail Customer or Preferred Customer purchased the product directly from the Company, the product should be returned directly to the Company.

If a Distributor is unsatisfied with any 4Life product purchased for personal use, the Distributor may return the product within thirty (30)-days from the date of purchase for a one hundred percent (100%) refund or a replacement (less shipping charges). This guarantee is limited to one thousand six hundred Brazilian Real (BRL\$1,600) in any twelve (12) month period. If a Distributor wishes to return merchandise exceeding one thousand six hundred Brazilian Real (BRL\$1,600) in any twelve (12) month period, the return will be deemed an inventory repurchase and the Company shall repurchase the inventory pursuant to the terms in the "Return of Inventory and Sales Aids by Distributors" section



Distribuidores”, nestas Normas, e o Contrato de Distribuidor do Distribuidor será cancelado.

7.2. Produtos Devolvidos por Clientes de Varejo. Se um Cliente de Varejo devolver um produto ao Distribuidor de quem comprou, o Distribuidor poderá devolvê-lo à Empresa para solicitar o reembolso ou a substituição (o Distribuidor que devolve o produto é responsável por todas as despesas de envio).

7.3. Devolução de Estoque e Materiais Promocionais pelos Distribuidores. Depois que o Contrato do Distribuidor for cancelado, o Distribuidor poderá devolver seu estoque e materiais promocionais que tenham sido adquiridos no máximo um (1) ano antes da data do Cancelamento para receber o reembolso, se não conseguiu vender ou usar a mercadoria. Um Distribuidor só pode devolver produtos e materiais promocionais que tenha comprado pessoalmente da Empresa com seu Número de Identificação 4Life e que estão em condição de serem revendidos. Após o recebimento dos produtos e dos materiais promocionais, o Distribuidor será reembolsado em 90% (noventa por cento) do custo líquido do preço de compra original, menos as despesas de envio. Se as compras foram feitas com cartão de crédito, o reembolso será creditado de volta na mesma conta. A Empresa deduzirá do reembolso pago ao Distribuidor quaisquer comissões, bônus, descontos ou outros incentivos recebidos pelo Distribuidor associados à mercadoria devolvida.

Os produtos e os materiais promocionais são considerados “Bom para Revenda” se cada um dos seguintes elementos for atendido: (1) estão fechados e sem uso; (2) a embalagem e o rótulo dos produtos não estão alterados ou danificados; (3) os produtos mostram um rótulo atual; (4) os produtos não ultrapassaram a data de vencimento; (5) os produtos não estão descontinuados; e (6) os produtos estão sendo devolvidos à 4Life no prazo de um (1) ano a partir da data da compra.

7.4. Procedimentos para Todas as Devoluções. Os procedimentos a seguir se aplicam a todas as devoluções para obtenção de reembolso ou substituição:

- Toda mercadoria deve ser devolvida pelo Distribuidor ou Cliente de Varejo ou Cliente Preferencial que a comprou diretamente da 4Life.
- Todos os produtos a serem devolvidos devem ter um “Número de Autorização de Devolução”, que será obtido entrando em contato com o Departamento de

of these Policies, and the Distributor’s Distributor Agreement shall be canceled.

7.2. Products Returned by Retail Customers. If a Retail Customer returns a product to the Distributor from whom it was purchased, the Distributor may return it to the Company for a refund or replacement (the Distributor returning the product is responsible for all shipping charges).

7.3. Return of Inventory and Sales Aids by Distributors. Upon Cancellation of a Distributor’s Distributor Agreement, the Distributor may return inventory and sales aids purchased within one (1) year prior to the date of Cancellation for a refund if he or she is unable to sell or use the merchandise. A Distributor may only return products and sales aids that he or she personally purchased from the Company under his or her 4Life Identification Number, and which are in Resalable condition. Upon receipt of the products and sales aids, the Distributor will be reimbursed ninety percent (90%) of the net cost of the original purchase price(s), less shipping charges. If the purchases were made through a credit card, the refund will be credited back to the same account. The Company shall deduct from the reimbursement paid to the Distributor any commissions, bonuses, rebates, or other incentives received by the Distributor which were associated with the merchandise that is returned.

Products and sales aids are “Resalable” if each of the following elements are satisfied: (1) they are unopened and unused; (2) the products’ packaging and labeling have not been altered or damaged; (3) the products bear a current label; (4) products have not exceeded their expiration date; (5) products have not been discontinued; and (6) products are returned to 4Life within one (1) year from the date of purchase.

7.4. Procedures for All Returns. The following procedures apply to all returns for refund or replacement:

- All merchandise must be returned by the Distributor or Retail Customer or Preferred Customer who purchased it directly from 4Life.
- All products to be returned must have a “Return Authorization Number” which will be obtained by calling 4Life’s Customer Service Department. This Return



<p>Atendimento ao Cliente da 4Life. Este Número de Autorização de Devolução deve ser escrito em cada caixa devolvida.</p> <p>A devolução deve ser acompanhada por:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uma cópia do recibo original de venda no varejo datado (se o produto foi devolvido ao Distribuidor por um Cliente de Varejo ou um Cliente Preferencial); e• A parte não utilizada do produto em sua embalagem original. <p>Caixa(s) de papelão e materiais de embalagem adequados devem ser usados para embalar o(s) produto(s) que está(ão) sendo devolvido(s). Todas as devoluções devem ser enviadas para a 4Life, com frete pago. A 4Life não aceita remessas com frete a pagar pelo destinatário. O risco de extravio do produto que está sendo devolvido é de responsabilidade do Distribuidor. É responsabilidade exclusiva do Distribuidor rastrear, segurar ou confirmar que a Empresa recebeu a remessa.</p> <p>Se um Distribuidor estiver devolvendo para a 4Life uma mercadoria que lhe foi devolvida por um Cliente de Varejo, o produto deve ser enviado à 4Life no prazo de dez (10) dias da data em que o cliente devolveu a mercadoria ao Distribuidor e deve estar acompanhado do recibo de venda que o Distribuidor deu ao Cliente de Varejo no momento da venda.</p> <p>8. Resolução de Disputas e Procedimentos Disciplinares</p> <p>8.1. <u>Sanções Disciplinares</u> A violação do Contrato, dessas Normas ou qualquer conduta comercial ilegal, fraudulenta, enganosa ou antiética por parte do Distribuidor pode resultar, a critério da 4Life, em uma ou mais das medidas corretivas a seguir:</p> <ul style="list-style-type: none">• Emissão de um aviso ou advertência por escrito.• Exigência de que o Distribuidor tome medidas corretivas imediatas.• Perda de privilégios inclusive, mas não limitada à perda de privilégios do site My4Life.• Perda de um ou mais bônus e comissões.• Retenção no todo ou em parte, dos bônus e comissões do Distribuidor durante o período em que a 4Life estiver investigando qualquer conduta que supostamente viole o Contrato. Se os negócios do	<p>Authorization Number must be written on each carton returned.</p> <p>The return must be accompanied by:</p> <p>A copy of the original dated retail sales receipt (if product was returned to the Distributor by a Retail Customer or a Preferred Customer); and</p> <p>The unused portion of the product in its original container.</p> <p>Proper shipping carton(s) and packing materials are to be used in packaging the product(s) being returned. All returns must be shipped to 4Life, shipping pre-paid. 4Life does not accept shipping-collect packages. The risk of loss in shipping for returned product shall be on the Distributor. It is the sole responsibility of the Distributor to trace, insure or otherwise confirm that the Company has received the shipment.</p> <p>If a Distributor is returning merchandise to 4Life that was returned to him or her by a Retail Customer, the product must be shipped to 4Life within ten (10) days from the date on which the customer returned the merchandise to the Distributor and must be accompanied by the sales receipt that the Distributor gave to the Retail Customer at the time of the sale.</p> <p>Dispute Resolution and Disciplinary Proceedings</p> <p>8.1. <u>Disciplinary Sanctions.</u> Violation of the Agreement, these Policies, or any illegal, fraudulent, deceptive, or unethical business conduct by a Distributor may result, at 4Life’s discretion, in one or more of the following corrective measures:</p> <p>Issuance of a written warning or admonition. Requiring the Distributor to take immediate corrective measures. Loss of privileges, included but not limited to loss of My4Life website privileges. Loss of one or more bonuses and commissions. Withholding from a Distributor all or part of the Distributor’s bonuses and commissions during the period that 4Life is investigating any conduct allegedly violating the Agreement. If a Distributor’s business is</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Distribuidor forem cancelados por motivos disciplinares, o Distribuidor não terá direito a recuperar quaisquer comissões retidas durante o período de investigação.

- Perda de reconhecimento, inclusive, entre outros, nos Materiais Oficiais e nos eventos da 4Life, prêmios especiais e viagens de incentivo.
- Suspensão do Contrato de Distribuidor por um ou mais períodos de bônus.
- Cancelamento involuntário do Contrato de Distribuidor do Distribuidor infrator.
- Qualquer outra medida expressamente permitida em qualquer cláusula do Contrato ou que a 4Life considere praticável de se implementar e for apropriada para solucionar equitativamente os prejuízos causados parcial ou exclusivamente pela violação da Norma ou infração contratual pelo Distribuidor.

Em situações consideradas apropriadas pela 4Life, a Empresa pode instaurar processos legais para obter reparação monetária e/ou equitativa.

8.2. Queixas e reclamações. Quando um Distribuidor tiver uma queixa ou reclamação de outro Distribuidor concernente a qualquer prática ou conduta relacionada a seus respectivos negócios 4Life, o Distribuidor reclamante deve relatar a situação por escrito ao Departamento de Conformidade da 4Life por correio ou pelo e-mail: compliance@4life.com.

8.3. Recorrer das Sanções. Após a emissão de uma sanção (exceto no caso de uma suspensão pendente de investigação), o Distribuidor penalizado pode recorrer da sanção à Empresa. O recurso do Distribuidor deve ser feito por escrito e recebido pelo Departamento de Conformidade da 4Life no prazo de 15 (quinze) dias a partir da data do aviso de sanção emitido pela 4Life. Se o recurso não for recebido pela 4Life no prazo máximo de quinze (15) dias, a sanção será definitiva. O Distribuidor deve enviar toda a documentação comprobatória com sua correspondência de apelação e especificar detalhadamente os motivos pelos quais acredita que a decisão inicial da Empresa foi incorreta. Se o Distribuidor recorrer da sanção a tempo, a Empresa analisará e reconsiderará o Cancelamento, podendo aplicar outra sanção apropriada e notificará o Distribuidor por escrito sobre sua decisão.

canceled for disciplinary reasons, the Distributor will not be entitled to recover any commissions withheld during the investigation period.

- Loss of recognition, including but not limited to, in 4Life Official Materials and events, special awards and incentive trips.

Suspension of the Distributor's Distributor Agreement for one or more bonus periods.

Involuntary Cancellation of the offending Distributor's Distributor Agreement.

Any other measure expressly allowed within any provision of the Agreement or which 4Life deems practicable to implement and appropriate to equitably resolve injuries caused partially or exclusively by the Distributor's Policy violation or contractual breach.

In situations deemed appropriate by 4Life, the Company may institute legal proceedings for monetary and/or equitable relief.

8.2. Grievances and Complaints. When a Distributor has a grievance or complaint with another Distributor regarding any practice or conduct in relationship to their respective 4Life businesses, the complaining Distributor should report the situation in writing to 4Life's Compliance Department by mail or by email at compliance@4life.com.

8.3. Appeals of Sanctions. Following the issuance of a sanction (other than a suspension pending an investigation), the disciplined Distributor may appeal the sanction to the Company. The Distributor's appeal must be in writing and received by 4Life's Compliance Department within fifteen (15) days from the date of 4Life's sanction notice. If the appeal is not received by 4Life within the fifteen (15) day period, the sanction will be final. The Distributor must submit all supporting documentation with his or her appeal correspondence and specify in full detail the reasons why he or she believes the Company's initial determination was erroneous. If the Distributor files a timely appeal of the sanction, the Company will review and reconsider the Cancellation, consider any other appropriate action and notify the Distributor in writing of its decision.



8.4. Resolução de Disputas. Para reivindicações no valor de R\$ 54.000,00 (cinquenta e quatro mil reais) ou acima que surjam ou estejam relacionadas ao Contrato, antes de entrar com um pedido de arbitragem, conforme estabelecido abaixo, as partes se reunirão de boa fé e procurarão resolver tal disputa por meio de mediação não obrigatória e confidencial. Um indivíduo que seja mutuamente aceito pelas partes será nomeado mediador. Se as partes não concordarem com um mediador, a parte reclamante solicitará que um mediador seja nomeado pela American Arbitration Association (“AAA”) A mediação ocorrerá no prazo de sessenta (60) dias a partir da data em que o mediador for nomeado. As taxas e os custos do mediador, bem como os custos de se manter e realizar a mediação, devem ser divididos igualmente entre as partes. Cada parte pagará sua parcela compartilhada das taxas e dos custos antecipadamente, pelo menos dez (10) dias antes da mediação. Cada parte pagará os honorários, os custos e as despesas individuais de seus advogados, e as despesas pessoais associadas à condução e à participação na mediação. A mediação será realizada em São Paulo, Brasil e terá duração máxima de dois (2) dias úteis.

Exceto quando disposto em contrário no Contrato, qualquer controvérsia ou reclamação decorrente ou relacionada ao Contrato, ou sua violação, será resolvida por meio de arbitragem confidencial e obrigatória. As partes renunciam aos direitos de julgamento por júri ou a qualquer outro tribunal. Esta cláusula para arbitragem se aplica a reclamações que não foram resolvidas com sucesso pelo processo de mediação acima ou outras negociações para se chegar a um acordo, bem como a reclamações não resolvidas menores que R\$ 54.000,00 (cinquenta e quatro mil reais) não sujeitas à exigência de mediação. A arbitragem será aberta e administrada pela American Arbitration Association, de acordo com as Regras de Arbitragem Comercial e os Procedimentos de Mediação do AAA, disponíveis no site do AAA em www.adr.org. Cópia das Regras de Arbitragem Comercial e dos Procedimentos de Mediação do AAA também serão enviadas por e-mail a um Distribuidor, mediante solicitação, ao Departamento de Conformidade da 4Life. Apesar das regras do AAA, a menos que seja estipulado de outra maneira pelas partes, o seguinte se aplicará a todas as ações de Arbitragem:

- As Regras Federais de Evidência serão aplicáveis em todos os casos.
- As partes terão direito a todos os direitos de descoberta permitidos pelo Regulamento Federal de Processo Civil.

8.4. Dispute Resolution. For claims seeking fifty-four thousand Brazilian Real (BRL\$54,000) or more that arise from or relate to the Agreement, prior to filing arbitration as set forth below, the parties shall meet in good faith and attempt to resolve such a dispute through confidential non-binding mediation. One individual who is mutually acceptable to the parties shall be appointed as mediator. If the parties cannot agree on a mediator, the complaining party shall request a mediator be appointed by the American Arbitration Association (“AAA”). The mediation shall occur within sixty (60) days from the date on which the mediator is appointed. The mediator’s fees and costs, as well as the costs of holding and conducting the mediation, shall be divided equally between the parties. Each party shall pay its portion of the anticipated shared fees and costs at least ten (10) days in advance of the mediation. Each party shall pay its own attorney’s fees, costs, and individual expenses associated with conducting and attending the mediation. Mediation shall be held in São Paulo, Brazil and shall last no more than two (2) business days.

Except as otherwise provided in the Agreement, any controversy or claim arising out of or relating to the Agreement, or the breach thereof, shall be settled through binding confidential arbitration. The parties waive rights to trial by jury or to any court. This arbitration provision applies to claims that were not successfully resolved through the foregoing mediation process or other settlement negotiations as well as unresolved claims for less than fifty-four thousand Brazilian Real (BRL\$54,000) not subject to the mediation requirement. The arbitration shall be filed with, and administered by, the American Arbitration Association in accordance with the AAA’s Commercial Arbitration Rules and Mediation Procedures, which are available on the AAA’s website at www.adr.org. Copies of the AAA’s Commercial Arbitration Rules and Mediation Procedures will also be emailed to a Distributor upon request to 4Life’s Compliance Department. Notwithstanding the rules of the AAA, unless otherwise stipulated by the parties, the following shall apply to all Arbitration actions:

- The Federal Rules of Evidence shall apply in all cases.
- The parties shall be entitled to all discovery rights permitted by the Federal Rules of Civil Procedure.



- As partes terão o direito de intentar moções de acordo com as Regras 12 e/ou 56 do Regulamento Federal de Processo Civil.
- A lei de arbitragem do Brasil regerá todos os assuntos relacionados à arbitragem. A lei do Brasil regerá todos os outros assuntos relacionados ou decorrentes do Contrato, sem considerar os princípios de conflitos de leis.
- A audiência de arbitragem terá início o mais tardar trezentos e sessenta e cinco (365) dias a partir da data em que o árbitro for nomeado e deverá durar não mais que cinco (5) dias úteis.
- As partes terão tempo igual para apresentar suas respectivas apelações.
- A arbitragem deve ser individual e não como parte de uma ação coletiva ou consolidada.

Todos os procedimentos de arbitragem serão realizados em São Paulo, Brasil. Deve haver um árbitro selecionado no painel que o AAA fornece. Cada parte da arbitragem será responsável por seus próprios custos e despesas de arbitragem, inclusive taxas legais e de abertura de processo. A decisão do árbitro será final e obrigatória para as partes e, se necessário, poderá ser reduzida a um julgamento em qualquer tribunal cuja jurisdição tenha sido acordada entre as partes, conforme estabelecido no Contrato. Este acordo de arbitragem deverá sobreviver ao Cancelamento ou à rescisão do Contrato.

As partes e o árbitro devem manter a confidencialidade do processo de arbitragem e não divulgar a terceiros:

- A essência ou a base da controvérsia, disputa ou reivindicação;
- A essência ou o conteúdo de qualquer oferta de acordo ou discussões ou ofertas de acordo associadas à disputa;
- As alegações, ou o conteúdo de quaisquer alegações, ou exposições a elas, peticionadas em qualquer processo de arbitragem;
- O conteúdo de qualquer testemunho ou outra evidência apresentada em uma audiência de arbitragem ou obtida por meio da descoberta em arbitragem;
- Os termos ou o valor de qualquer sentença da arbitragem; e
- As decisões do árbitro sobre questões processuais e/ou reais envolvidas no caso.

- The parties shall be entitled to bring motions under Rules 12 and/or 56 of the Federal Rules of Civil Procedure.
- The Brazil arbitration act shall govern all matters relating to arbitration. The law of Brazil shall govern all other matters relating to or arising from the Agreement, without regard to principles of conflicts of laws.
- The arbitration hearing shall commence no later than three-hundred sixty-five (365) days from the date on which the arbitrator is appointed and shall last no more than five (5) business days.
- The parties shall be allotted equal time to present their respective cases.
- The arbitration shall be brought on an individual basis and not as part of a class or consolidated action.

All arbitration proceedings shall be held in São Paulo, Brazil. There shall be one arbitrator selected from the panel that the AAA provides. Each party to the arbitration shall be responsible for its own costs and expenses of arbitration, including legal and filing fees. The decision of the arbitrator shall be final and binding on the parties and may, if necessary, be reduced to a judgment in any court to which the parties have consented to jurisdiction as set forth in the Agreement. This agreement to arbitrate shall survive the Cancellation or termination of the Agreement.

The parties and the arbitrator shall maintain the confidentiality of the arbitration proceedings and shall not disclose to third parties:

- The substance of, or basis for, the controversy, dispute, or claim;
- The substance or content of any settlement offer or settlement discussions or offers associated with the dispute;
- The pleadings, or the content of any pleadings, or exhibits thereto, filed in any arbitration proceeding;
- The content of any testimony or other evidence presented at an arbitration hearing or obtained through discovery in arbitration;
- The terms or amount of any arbitration award; and
- The rulings of the arbitrator on the procedural and/or substantive issues involved in the case.



Não obstante o exposto acima, nada neste Contrato impedirá que qualquer uma das partes solicite e obtenha de qualquer tribunal, cuja jurisdição tenha sido acordada entre as partes, conforme estabelecido neste Contrato, uma ordem de restrição temporária, liminar prévia ou permanente ou outra reparação equitativa para salvaguardar e proteger seus direitos de propriedade intelectual, segredos comerciais e/ou informações confidenciais, inclusive, entre outros, o cumprimento de seus direitos sob a cláusula de abordagem não permitida deste Contrato.

Limitação de Danos

Em qualquer ação decorrente ou relacionada a este Contrato, as partes renunciam a todas as reivindicações por danos incidentais e/ou consequenciais, mesmo que a outra parte tenha sido informada da probabilidade de tal dano. As partes renunciam ainda a todas as reparações de danos exemplares ou punitivos.

Reparação de Danos

Em qualquer caso decorrente ou relacionado à rescisão indevida do Contrato do Distribuidor e/ou do negócio independente, as partes concordam que os danos serão extremamente difíceis de determinar. Portanto, as partes estipulam que, se a rescisão involuntária de um Contrato do Distribuidor e/ou a perda de seu negócio independente for considerada uma quebra de contrato ou rescisão indevida de acordo com qualquer teoria da lei, o único recurso máximo do Distribuidor será a reparação de danos, calculada do seguinte modo:

- Para Distribuidores no nível “Pago Como” Diamante ou abaixo, a reparação de danos deverá corresponder ao valor da remuneração bruta que ele ou ela recebeu de acordo com o Plano de Recompensas 4Life nos doze (12) meses imediatamente anteriores à rescisão do contrato.
- Para os Distribuidores nos níveis “Pago Como” Diamante Presidencial e Diamante Internacional, a reparação de danos será no valor da remuneração bruta que ele ou ela recebeu de acordo com o Plano de Recompensas 4Life nos dezoito (18) meses imediatamente anteriores à rescisão do contrato.
- Para os Distribuidores nos níveis “Pago Como” Diamante Internacional Ouro e Diamante Internacional Platina, a reparação de danos será o valor da remuneração bruta que ele ou ela recebeu de

Notwithstanding the foregoing, nothing in this Agreement shall prevent either party from applying to and obtaining from any court to which the parties have consented to jurisdiction as set forth in this Agreement a temporary restraining order, preliminary or permanent injunction, or other equitable relief to safeguard and protect its trade secrets and intellectual property rights, trade secrets, and/or confidential information including but not limited to enforcement of its rights under the non-solicitation provision of this Agreement.

Damage Limitation

In any action arising from or relating to this Agreement, the parties waive all claims for incidental and/or consequential damages, even if the other party has been apprised of the likelihood of such damage. The parties further waive all claims to exemplary or punitive damages.

Liquidated Damages

In any case which arises from or relates to the wrongful termination of Distributor’s Agreement and/or independent business, the parties agree that damages will be extremely difficult to ascertain. Therefore, the parties stipulate that if the involuntary termination of a Distributor’s Agreement and/or loss of their independent business held to be pursuant to a breach of contract or otherwise wrongful termination under any theory of law, Distributor’s maximum sole remedy shall be liquidated damages calculated as follows:

For Distributors at the “Paid As” rank of Diamond or lower, liquidated damages shall be in the amount of his/her gross compensation that he/she earned pursuant to the Life Rewards Plan in the twelve (12) months immediately preceding the termination.

For Distributors at the “Paid As” rank of Presidential Diamond and International Diamond, liquidated damages shall be in the amount of his/her gross compensation that he/she earned pursuant to the Life Rewards Plan in the eighteen (18) months immediately preceding the termination.

For Distributors at the “Paid As” ranks of Gold International Diamond and Platinum International Diamond, liquidated damages shall be in the amount of his/her gross compensation that he/she earned



acordo com o Plano de Recompensas 4Life nos vinte e quatro (24) meses imediatamente anteriores à rescisão do contrato.

A remuneração bruta deve incluir comissões e bônus ganhos pelo Distribuidor de acordo com o Plano de Recompensas 4Life, bem como os lucros de varejo obtidos pelo Distribuidor pela venda dos produtos 4Life. No entanto, os lucros no varejo devem ser comprovados pelo fornecimento à Empresa das cópias verdadeiras e precisas dos recibos de vendas preenchidos e devidamente fornecidos pelo Distribuidor aos Clientes de Varejo no momento da venda.

As partes concordam que a programação de reparação de danos acima é justa e razoável.

O nível "Pago Como" do Distribuidor é o nível ou o título para o qual ele ou ela realmente se qualificou para receber uma remuneração no Plano de Recompensas 4Life durante um período de bônus. Para os fins desta Norma, o período de bônus relevante para determinar o nível "Pago Como" do Distribuidor é o período de bônus do mês anterior em que o negócio do Distribuidor foi suspenso ou rescindido, o que ocorrer primeiro. O nível "Pago Como" difere do "Maior Nível", que é o nível mais alto que um Distribuidor alcançou no Plano de Recompensas 4Life.

8.5. Lei Aplicável, Jurisdição e Foro. A jurisdição e o local de qualquer questão não sujeita a arbitragem deverá ficar exclusivamente no Brasil. A lei de arbitragem do Brasil regerá todos os assuntos relacionados à arbitragem. As leis do Brasil regerão todos os outros assuntos relacionados ou decorrentes do Contrato.

9. Pedidos

9.1. Compra de Produtos 4Life. Cada Distribuidor deve comprar seus produtos diretamente da 4Life ou de um LP Center 4Life autorizado. Se um Distribuidor comprar produtos de outro Distribuidor ou de qualquer outra fonte, o Distribuidor comprador não poderá receber os LPs associados a essa compra.

9.2. Normas Gerais de Pedidos. Em pedidos com pagamento inválido ou incorreto ou outros problemas gerais, a

pursuant to the Life Rewards Plan in the twenty-four (24) months immediately preceding the termination.

Gross compensation shall include commissions and bonuses earned by the Distributor pursuant to the Life Rewards Plan as well as retail profits earned by Distributor for the sale of 4Life products. However, retail profits must be substantiated by providing the Company with true and accurate copies of fully and properly completed sales receipts provided by Distributor to Retail Customers at the time of the sale.

The parties agree that the foregoing liquidated damage schedule is fair and reasonable.

A Distributor's "Paid As" rank is the rank or title at which they actually qualified to earn compensation under the Life Rewards Plan during a bonus period. For purposes of this Policy, the relevant bonus period to determine a Distributor's "Paid As" rank is the bonus period one month prior to the month the Distributor's business is placed on suspension or terminated, whichever occurs first. The "Paid As" rank differs from the "High Rank," which is the highest rank that a Distributor has ever achieved under the Life Rewards Plan.

8.5. Governing Law, Jurisdiction, and Venue. Jurisdiction and venue of any matter not subject to arbitration shall reside exclusively in Brazil. Brazil's arbitration act shall govern all matters relating to arbitration. The laws of Brazil shall govern all other matters relating to or arising from the Agreement.

Ordering

9.1. Purchasing 4Life Products. Each Distributor should purchase his or her products directly from 4Life or an authorized 4Life Life Points Center. If a Distributor purchases products from another Distributor or any other source, the purchasing Distributor may not receive the Life Points associated with that purchase.

9.2. General Order Policies. On orders with invalid or incorrect payment or other general issues, 4Life will attempt



4Life tentará entrar em contato com o Distribuidor. Se essas tentativas forem infrutíferas após cinco (5) dias úteis, o pedido será cancelado.

9.3. Normas de Envio. A 4Life normalmente envia produtos no prazo de um (1) dia útil a partir da data em que recebe um pedido. A 4Life enviará rapidamente qualquer parte de um pedido existente em estoque.

9.4. Confirmação de Pedido. Um Distribuidor e/ou o destinatário de um pedido deve confirmar que o produto recebido corresponde ao produto listado na fatura da remessa e que não está danificado. Se não notificar à 4Life qualquer discrepância ou dano ocorrido durante o transporte, no prazo de trinta (30) dias do envio, o Distribuidor perderá o direito de solicitar uma correção.

9.5. Pagamento e Depósitos de Envio. Nenhum pagamento em dinheiro deve ser feito ou aceito por um Distribuidor para efetivar uma venda, exceto por ocasião da entrega do produto. Os Distribuidores não devem aceitar o dinheiro depositado em antecipação a entregas futuras.

9.6. Cheques Devolvidos. Todos os cheques do Distribuidor devolvidos pelo banco por fundos insuficientes serão reapresentados para pagamento. Uma taxa de R\$ 135,00 (cento e trinta e cinco reais) referente a cheque devolvido será debitada da conta do Distribuidor. Depois de receber um cheque devolvido de um Cliente de Varejo, Cliente Preferencial ou Distribuidor, todos os pedidos subsequentes deverão ser pagos com cartão de crédito, ordem de pagamento, cheque administrativo ou boleto bancário. Qualquer saldo pendente de um Distribuidor devido à 4Life causado por cheque sem fundos e taxas de cheques devolvidos pode ser retido dos pagamentos subsequentes de bônus e comissões ou cobrada de outra maneira que a 4Life considere apropriada. A reativação do pagamento por cheque fica a critério da 4Life.

9.7. Restrições ao Uso de Cartões de Crédito e Acesso à Conta Corrente por Terceiros. Os Distribuidores não devem usar cartões de crédito não autorizados para inscrever Clientes Preferenciais ou fazer compras na Empresa; da mesma forma, os Distribuidores não devem permitir que outros Distribuidores, Clientes de Varejo ou Clientes Preferenciais usem seus cartões de crédito ou de débito em suas contas correntes para se inscrever ou fazer compras na Empresa.

to contact the Distributor. If these attempts are unsuccessful after five (5) business days, the order will be cancelled.

9.3. Shipping Policy. 4Life will normally ship products within one (1) business day from the date on which it receives an order. 4Life will expeditiously ship any part of an order currently in stock.

9.4. Confirmation of Order. A Distributor and/or recipient of an order must confirm that the product received matches the product listed on the shipping invoice and is free of damage. Failure to notify 4Life of any shipping discrepancy or damage within thirty (30) days of shipment will cancel a Distributor's right to request a correction.

9.5. Payment and Shipping Deposits. No monies should be paid to or accepted by a Distributor for a sale except at the time of product delivery. Distributors should not accept monies to be held for deposit in anticipation of future deliveries.

9.6. Returned Checks. All checks returned by a Distributor's bank for insufficient funds will be re-submitted for payment. A BRL\$135 returned check fee will be charged to the account of the Distributor. After receiving a returned check from a Retail Customer, Preferred Customer or a Distributor, all future orders must be paid by credit card, money order or cashier's check. Any outstanding balance owed to 4Life by a Distributor for NSF checks and returned check fees may be withheld from subsequent bonus and commission checks or collected in any other manner deemed appropriate by 4Life. Reinstatement of payment by check shall be at the discretion of 4Life.

9.7. Restrictions on Third-Party Use of Credit Cards and Checking Account Access. Distributors shall not use unauthorized credit cards to enroll Preferred Customers or to make purchases from the Company; likewise, Distributors shall not permit other Distributors, Retail Customers, or Preferred Customers to use their credit cards or permit debits to their checking accounts to enroll or to make purchases from the Company.



9.8. Impostos Sobre Vendas. Em virtude de suas operações comerciais, a 4Life é obrigada a cobrar impostos sobre vendas em todas as compras feitas pelos Distribuidores e remeter os impostos retidos aos respectivos estados. Consequentemente, a 4Life reterá e pagará os impostos sobre as vendas em nome dos Distribuidores, com base no Preço de Varejo dos produtos, de acordo com as taxas de imposto aplicáveis no estado para a qual a remessa é destinada. Se um Distribuidor enviar um Certificado de Isenção de Imposto sobre Vendas e uma Licença de Registro de Imposto sobre Vendas atualizados e a 4Life aceitá-los, os impostos sobre as vendas não serão adicionados à fatura e o Distribuidor fica com a responsabilidade de reter e pagar os impostos sobre as vendas às devidas autoridades. A isenção do pagamento do imposto sobre as vendas é aplicável apenas para os pedidos que são enviados para um o estado no qual foram exigidos e aceitos os documentos de isenção tributária adequados. Os impostos aplicáveis sobre as vendas serão retidos nas compras que são enviadas diretamente para outro estado. Qualquer isenção de imposto sobre vendas que for aceita pela 4Life não será retroativa. É de responsabilidade exclusiva do Distribuidor garantir que seu Certificado de Isenção de Imposto sobre Vendas e a Licença de Registro de Imposto sobre Vendas permaneçam válidas. Quando expirarem, é responsabilidade do Distribuidor notificar imediatamente a 4Life. Se a 4Life não for notificada, o Distribuidor deverá indenizar totalmente a Empresa, inclusive pagar os impostos que deveriam ter sido retidos e todas e quaisquer multas e penalidades.

10. Inatividade e Cancelamento

10.1. Efeito de Cancelamento e Rescisão. Enquanto um Distribuidor permanecer ativo e cumprir os termos do Contrato do Distribuidor e destas Normas, a 4Life pagará comissões a esse Distribuidor de acordo com o Plano de Recompensas 4Life.

Os bônus e comissões do Distribuidor representam toda a remuneração pelos esforços do Distribuidor em gerar vendas de produtos e todas as atividades relacionadas a essas vendas (inclusive, entre outros, a construção de uma Organização de Marketing). Após o término do Contrato de Distribuidor por parte do Distribuidor, o cancelamento por inatividade ou o cancelamento (rescisão) voluntário ou involuntário do Contrato de Distribuidor (todos esses métodos são coletivamente referidos como "Cancelamento"), o ex-Distribuidor não terá direitos, titularidade, reivindicação ou participação sobre a Organização de Marketing de Linha

9.8. Sales Taxes. By virtue of its business operations, 4Life is required to charge sales taxes on all purchases made by Distributors, and remit the taxes charged to the respective states. Accordingly, 4Life will collect and remit sales taxes on behalf of Distributors, based on the Retail Price of the products, according to applicable tax rates in the state to which the shipment is destined. If a Distributor has submitted, and 4Life has accepted, a current Sales Tax Exemption Certificate and Sales Tax Registration License, sales taxes will not be added to the invoice and the responsibility of collecting and remitting sales taxes to the appropriate authorities shall be that of the Distributor. Exemption from the payment of sales tax is applicable only to orders which are shipped to a state for which the proper tax exemption papers have been filed and accepted. Applicable sales taxes will be charged on orders that are drop-shipped to another state. Any sales tax exemption accepted by 4Life is not retroactive. It is the Distributor's sole responsibility to ensure that their Sales Tax Exemption Certificate and Sales Tax Registration License remain in effect. In the event a Distributor's Sales Tax Exemption Certificate and Sales Tax Registration License lapses, it is Distributor's responsibility to advise 4Life of the lapse immediately. In the event a Distributor's Sales Tax Exemption Certificate and Sales Tax Registration License lapses and the Distributor does not notify 4Life, Distributor shall fully indemnify 4Life, including paying the taxes withheld and any and all penalties.

Inactivity and Cancellation

10.1. Effect of Cancellation and Termination. So long as a Distributor remains active and complies with the terms of the Distributor Agreement and these Policies, 4Life shall pay commissions to such Distributor in accordance with the Life Rewards Plan.

A Distributor's bonuses and commissions constitute the entire consideration for the Distributor's efforts in generating product sales and all activities related to generating product sales (including, but not limited to, building a Marketing Organization). Following a Distributor's non-continuation of his or her Distributor Agreement, cancellation for inactivity, or voluntary or involuntary cancellation (termination) of his or her Distributor Agreement (all of these methods are collectively referred to as "Cancellation"), the former Distributor shall have no right, title, claim, or interest to the Downline Marketing Organization which he or she



Descendente que ele ou ela operava, ou qualquer comissão ou bônus pelas vendas de produtos geradas pela Organização de Marketing. Os Distribuidores renunciam a todos e quaisquer direitos, inclusive, mas não limitados a direitos de propriedade da Organização de Marketing que possam ter tido. Após o cancelamento por parte do Distribuidor de seu Contrato de Distribuidor, ele não será mais um Distribuidor 4Life e não terá o direito de vender produtos 4Life. Um Distribuidor cujo Contrato de Distribuidor for cancelado receberá comissões e bônus apenas pelo último período de bônus completo em que trabalhou ou se qualificou antes do Cancelamento (descontados quaisquer valores retidos durante uma investigação anterior a um Cancelamento involuntário).

10.2. Cancelamento por Inatividade. Os Distribuidores que produzirem menos do que o Volume Principal (ou “PV”) exigido, conforme descrito no Plano de Recompensas 4Life para qualquer período de bônus, não receberão uma comissão pelas vendas geradas por sua Organização de Marketing para aquele período de bônus. Se um Distribuidor não gerar um Volume Principal por um período de seis (6) meses consecutivos (e assim ficar inativo), seu Contrato de Distribuidor será cancelado por inatividade após o último dia do sexto (sexto) mês de inatividade que ultrapassar o período inicial de um (1) ano do Contrato. A confirmação por escrito do Cancelamento não será fornecida pela 4Life.

10.3. Cancelamento Involuntário (Rescisão). A violação pelo Distribuidor de qualquer um dos termos do Contrato, inclusive de quaisquer alterações que possam ser feitas pela 4Life, a seu exclusivo critério, pode resultar em sanções disciplinares contra o Distribuidor, a critério da 4Life. Tais sanções disciplinares podem incluir, mas não estão limitadas ao cancelamento involuntário do Contrato e do negócio 4Life do Distribuidor infrator. Se o Contrato e o negócio 4Life do Distribuidor forem cancelados, o Cancelamento entrará em vigor na data em que o aviso por escrito for enviado por correio, fax ou correio expresso, para o último endereço conhecido do Distribuidor ou de seu advogado, para o endereço de e-mail registrado do Distribuidor na Empresa ou quando o Distribuidor receber o aviso efetivo de Cancelamento, o que ocorrer primeiro. A 4Life se reserva o direito de manter e/ou reter permanentemente fundos e impedir qualquer repasse, dependendo das circunstâncias individuais que envolverem cada caso.

10.4. Cancelamento Voluntário. Um Distribuidor tem o direito de cancelar o Contrato a qualquer momento, por

operated, or any commission or bonus from the product sales generated by the Marketing Organization. Distributors waive any and all rights, including, but not limited to, property rights, in the Marketing Organization which they may have had. Following a Distributor’s Cancellation of his or her Distributor Agreement, the former Distributor shall not hold him or herself out as a 4Life Distributor and shall not have the right to sell 4Life products. A Distributor whose Distributor Agreement is cancelled shall receive commissions and bonuses only for the last full bonus period he or she worked and qualified prior to Cancellation (less any amounts withheld during an investigation preceding an involuntary Cancellation).

10.2. Cancellation Due to Inactivity. Distributors who produce less than the required Principal Volume (or “PV”) as outlined in the Life Rewards Plan for any bonus period will not receive a commission for the sales generated through their Marketing Organization for that bonus period. If a Distributor has not generated any Principal Volume for a period of six (6) consecutive calendar months (and thus becomes “inactive”), his or her Distributor Agreement shall be canceled for inactivity following the last day of the sixth (6th) month of inactivity that is beyond the initial one (1) year period of the Agreement. Written confirmation of the Cancellation will not be provided by 4Life.

10.3. Involuntary Cancellation (Termination). A Distributor’s violation of any of the terms of the Agreement, including any amendments that may be made by 4Life in its sole discretion, may result in disciplinary actions being taken against the Distributor at 4Life’s discretion. Such disciplinary actions may include, but are not limited to, the involuntary Cancellation of the offending Distributor’s 4Life Agreement and business. If the Distributor’s 4Life Agreement and business is cancelled, the Cancellation shall be effective on the date on which written notice is mailed, faxed, or delivered to an express courier, addressed to the Distributor’s last known address or that of his or her attorney, emailed to the Distributor’s email address on file with the Company, or when the Distributor receives actual notice of Cancellation, whichever occurs first. 4Life reserves the right to withhold and/or permanently retain funds and prevent any roll-up depending on the individual circumstances surrounding each case.

10.4. Voluntary Cancellation. A Distributor has a right to cancel at any time for any reason. Cancellation must be



qualquer motivo. O Cancelamento deve ser enviado por escrito por correio, fax ou e-mail para a Empresa no endereço de sua sede. O aviso por escrito deve incluir a assinatura do Distribuidor, o nome impresso, o endereço e o Número de Identificação 4Life. Se um Distribuidor que estiver cancelando desejar permanecer como Cliente Preferencial, ele deverá entrar em contato com o Departamento de Atendimento ao Cliente da 4Life para restabelecer uma conta de Cliente Preferencial. A conta do Cliente Preferencial deve ficar sob o mesmo Patrocinador da conta de Distribuidor. Se um Distribuidor desejar se reinscrever, essa inscrição deve ser feita de acordo com a Seção 3.12 destas Normas.

submitted in writing by mail, facsimile, or email to the Company at its principal business address. The written notice must include the Distributor's signature, printed name, address, and 4Life Identification Number. If a canceling Distributor wishes to remain a Preferred Customer, he or she must contact 4Life's Customer Service Department to re-establish a Preferred Customer account. The Preferred Customer account must have the same Sponsor as the Distributor account. If a Distributor wishes to re-enroll, such re-enrollment must be in accordance with Section 3.12 of these Policies.



GLOSSÁRIO DOS TERMOS UTILIZADOS

Termo	Definição
4Life	O termo “4Life”, conforme usado em todo o Contrato, significa 4Life Research Brasil, Ltda. (também chamada de “Empresa”).
Afiliado Individual	Qualquer membro da Unidade Familiar do Distribuidor e/ou uma corporação, parceria, sociedade limitada, fundo fiduciário ou outra entidade associada de alguma maneira a um Distribuidor.
“Bom para Revenda”	Com relação aos produtos e materiais promocionais da 4Life, um produto devolvido pode ser considerado novamente para revenda se cada um dos seis elementos a seguir for atendido: (1) os produtos estão fechados e sem uso; (2) a embalagem e o rótulo dos produtos não estão alterados ou danificados; (3) os produtos mostram um rótulo atual; (4) os produtos não ultrapassaram a data de vencimento; (5) os produtos não estão descontinuados; e (6) os produtos estão sendo devolvidos à 4Life no prazo de um (1) ano a partir da data da compra.
Cancelamento	A descontinuação do Contrato de Distribuidor de um Distribuidor por um dos seguintes motivos: (1) cancelamento por inatividade; (2) cancelamento voluntário; ou (3) cancelamento involuntário (rescisão).
Cliente de Varejo	Um Cliente de Varejo compra produtos da 4Life ou dos Distribuidores pelo Preço de Varejo. Um Cliente de Varejo não tem um Patrocinador ou um Matriculador e não possui um Número de Identificação 4Life.
Cliente Preferencial	Um Cliente Preferencial que se inscreveu na 4Life como Cliente Preferencial, tem um Patrocinador e um Matriculador, recebe um Número de Identificação 4Life e recebe o benefício de adquirir produtos 4Life com um desconto de 25% no Preço de Varejo, entre outros benefícios.
Contrato	O contrato entre a Empresa e cada Distribuidor, que inclui a Inscrição e Contrato de Distribuidor, as Normas e Procedimentos da 4Life, e o Plano de Recompensas 4Life, todos em sua composição atual e alterados pela 4Life a seu exclusivo critério. Esses documentos são referidos coletivamente como o “Contrato”.
Contrato de Distribuidor	A Inscrição e Contrato de Distribuidor.
Contrato para Vendas em Site Externo	O formulário usado pelos Distribuidores para solicitar a permissão da 4Life para abrir um Site Externo. Esse formulário está localizado na página administrativa do Distribuidor 4Life, em “Recursos comerciais”.
Declaração Informativa de Rendimentos 4Life	A declaração de divulgação de resultados da 4Life, atualizada anualmente, localizada em “Recursos”, no site 4life.com.
Departamento de Atendimento ao Cliente	O departamento da 4Life que auxilia os Clientes Preferenciais e os Distribuidores em todas as suas compras e necessidades comerciais da 4Life. O Departamento de Atendimento ao



	<p>Cliente pode ser contatado pelo telefone 888-454-3374, pelo fac-símile (800) 851-7662 ou pelo e-mail customerservice@4life.com.</p>
Departamento de Conformidade	<p>O departamento da 4Life que supervisiona a conformidade com essas Normas. O endereço de e-mail do Departamento de Conformidade é compliance@4life.com.</p>
Distribuidor	<p>Empreendedor independente, que não é o comprador de uma franquia ou de uma oportunidade de negócio. O Contrato entre a 4Life e seus Distribuidores não cria um vínculo empregador/empregado, representação, sociedade ou joint venture entre a Empresa e o Distribuidor. Um Distribuidor não deve ser tratado como um funcionário por seus serviços ou para fins de impostos federais ou estaduais. Todos os Distribuidores são responsáveis pelo pagamento de impostos municipais, estaduais e federais gerados por todas as remunerações recebidas como Distribuidor da Empresa. O Distribuidor não tem autorização (expressa ou implícita) de vincular a Empresa a qualquer obrigação. Cada Distribuidor estabelecerá suas próprias metas, horários e métodos de venda, desde que cumpra os termos do Contrato de Distribuidor, destas Normas e das leis aplicáveis.</p>
Distribuidor Ativo	<p>Um Distribuidor que compra um produto ou material de marketing da 4Life.</p>
Documentos da Entidade	<p>O contrato social e todos os documentos oficiais de constituição de uma Entidade Comercial.</p>
Empresa	<p>O termo “Empresa”, conforme usado em todo o Contrato, significa 4Life Research Brasil, Ltda. (também conhecido como “4Life”).</p>
Entidade Comercial	<p>Uma corporação, parceria, sociedade limitada ou fundo fiduciário registrada como Distribuidor.</p>
Escritório Corporativo	<p>O Escritório Corporativo da 4Life localizado em _____, São Paulo, Brasil.</p>
Formulário de Informações sobre a Entidade Comercial.	<p>O formulário usado para transferir uma distribuição de um indivíduo para uma Entidade Comercial. Esse formulário está localizado na página administrativa do Distribuidor 4Life, em “Recursos comerciais”.</p>
Formulário de Solicitação de Transferência de Patrocinador	<p>O formulário usado quando uma Distribuição deseja mudar de Patrocinador (o que raramente é aprovado). Os Distribuidores devem entrar em contato com o Departamento de Atendimento ao Cliente para obter uma cópia deste formulário.</p>
Formulário de Transferência de Matriculador e Patrocinador (Dentro dos Primeiros 10 Dias da Inscrição)	<p>O formulário a ser usado dentro dos primeiros dez (10) dias depois que um Distribuidor se registra e percebe que está sob o Matriculador e/ou Patrocinador incorreto. Esse formulário está localizado na página administrativa do Distribuidor 4Life, em “Recursos comerciais”.</p>
Formulário de Venda, Transferência ou Cessão de Negócio 4Life	<p>O formulário usado para transferir uma Distribuição de um indivíduo para outro (ou de uma entidade para outra entidade). Esse formulário está localizado na página administrativa do Distribuidor 4Life, em “Recursos comerciais”.</p>
Life Points	<p>Cada produto 4Life comissionável recebe um valor em pontos. As comissões do Distribuidor têm como base o valor do total de pontos dos produtos vendidos pelo Distribuidor e sua Organização de Marketing. Os materiais promocionais não têm LP.</p>



Life Points Center	Um local gerenciado por um Distribuidor autorizado pela 4Life para vender produtos da 4Life a Distribuidores, Clientes de Varejo e Clientes Preferenciais.
Linha	Uma parte da Linha Descendente do Distribuidor que começa com alguém patrocinado por esse Distribuidor e continua abaixo desse patrocínio.
Linha Descendente	Os Clientes Preferenciais e os Distribuidores em uma determinada Organização de Marketing do Distribuidor.
Lista de Preços de Produtos	Lista de Preços de Produtos 4Life para Distribuidores, Clientes Preferenciais e Clientes de Varejo que comprem diretamente da 4Life (conforme publicado e modificado de tempos em tempos). Localizado no site 4life.com e em formato impresso.
Materiais Oficiais da 4Life	Literatura, gravações de áudio ou vídeo e outros materiais desenvolvidos, impressos, publicados e/ou distribuídos pela 4Life aos Distribuidores.
Matriculador	Um Distribuidor que recruta pessoalmente outro Distribuidor e coloca o novo Distribuidor em sua Linha Descendente. O Matriculador também pode ser o Patrocinador do novo Distribuidor.
Mídias Sociais	Qualquer tipo de mídia online que convida, agiliza ou permite conversas, comentários, classificações e/ou conteúdo gerado pelo usuário; que não seja considerada uma mídia tradicional que entrega conteúdo, mas não permite que os leitores/espectadores/ouvintes participem da criação ou do desenvolvimento de conteúdo, para avaliar, comentar ou responder ao conteúdo. Exemplos de Mídias Sociais incluem, entre outros: blogs, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest, e YouTube.
My4Life	A conta My4Life gratuita oferecida pela 4Life. Um Cliente Preferencial ou Distribuidor deve entrar na página administrativa do Distribuidor 4Life. Inicialmente, o URL padrão do Cliente Preferencial ou do Distribuidor será “www.4life.com/<ID 4Life do Distribuidor>”. Após a aprovação do Departamento de Conformidade da 4Life, um Distribuidor pode alterar esse padrão; no entanto, a aprovação está sujeita aos termos do parágrafo 3.2 destas Normas.
Nível	As camadas de Clientes Preferenciais e Distribuidores da Linha Descendente em uma Organização de Marketing de um determinado Distribuidor. Este termo se refere ao relacionamento entre um Cliente Preferencial ou Distribuidor com um Distribuidor de Linha Ascendente específico, determinado pelo número de Distribuidores entre eles que estão relacionados por patrocínio. Por exemplo, se A patrocina B, que patrocina C, que patrocina D, que patrocina E, então E está no quarto nível de A.
Normas	Essas Normas e Procedimentos
Número de Autorização de Devolução	Todos os produtos devolvidos à 4Life devem ter esse número, que pode ser obtido com o Departamento de Atendimento ao Cliente. Este número deve ser escrito em cada caixa devolvida.



Número de Identificação 4Life (ou ID 4Life)	Um número exclusivo atribuído aos Clientes Preferenciais e Distribuidores da 4Life e usado pela Empresa para identificá-los.
Organização de Marketing	Clientes Preferenciais e Distribuidores inscritos abaixo de um determinado Distribuidor.
Patrocinador	O Distribuidor que é a linha direta ascendente de outro Distribuidor. O Patrocinador de um novo Distribuidor também pode ser o Matriculador.
Patrocínio Cruzado	A inscrição — direta, indireta ou de outro modo — de um indivíduo ou entidade que já possui uma inscrição atual como Cliente Preferencial ou um Contrato de Distribuidor registrado na 4Life, ou que tenha feito tal contrato nos seis (6) meses anteriores consecutivos se for um Diamante ou abaixo, ou doze (12) meses corridos (se for Diamante Presidencial ou acima).
Plano de Recompensas 4Life	Plano de remuneração da 4Life para Distribuidores.
Preço de Atacado	O valor cobrado pelos produtos 4Life para Distribuidores e Clientes Preferenciais que adquirem diretamente da Empresa, conforme estabelecido na Lista de Preços de Produtos 4Life (conforme publicado e modificado de tempos em tempos). O Preço de Atacado é um desconto de 25% sobre o Preço de Varejo.
Preço de Varejo	O preço recomendado de varejo estabelecido na lista de preços de produtos 4Life (conforme publicado e modificado de tempos em tempos).
Relatório de Atividade de Linha Descendente	Um relatório com informações geradas pela 4Life que fornecem dados importantes relacionados ao gerenciamento do negócio 4Life do Distribuidor, a identificação dos Distribuidores, informações de vendas de produtos e atividades de inscrição da Organização de Marketing de cada Distribuidor. Os Relatórios de Atividade da Linha Descendente incluem os dados contidos na conta My4Life do Distribuidor. As informações são confidenciais e consideradas informações comerciais sigilosas pertencentes à 4Life.
Site Externo	O site pessoal do Distribuidor ou outra página de internet usada para o negócio 4Life do Distribuidor, mas que não está hospedada nos servidores da 4Life e não tem afiliação oficial à 4Life. Além dos sites tradicionais, um blog ou um site desenvolvido em uma plataforma de blog que promova os produtos e/ou a oportunidade 4Life é considerado um Site Externo.
Unidade Familiar	Cônjuges, casais em união estável e filhos dependentes que moram ou fazem negócios no mesmo endereço.
Volume principal (também conhecido como "PV")	Volume principal é o total de Life Points (Pontos ou LP) do Distribuidor para compras de produtos que: (a) o Distribuidor adquire para consumir ou vender com lucro no varejo; e (b) os clientes do Distribuidor compram no My4Life do Distribuidor ou diretamente na conta do Distribuidor.



GLOSSARY OF TERMS

<i>Term</i>	<i>Definition</i>
4Life	The term “4Life” as it is used throughout the Agreement means 4Life Research Brasil, Ltda. (also referred to as the “Company.”).
4Life Identification Number (or 4Life ID #)	A unique number given to 4Life Preferred Customers and Distributors used by the Company to identify them.
4Life Income Disclosure Statement	4Life’s income disclosure statement that is updated annually, located at 4life.com under “Resources.”
Active Distributor	A Distributor who makes a product or marketing material purchase from 4Life.
Affiliated Individual	Any member of a Distributor’s Family Unit, and/or a corporation, partnership, limited liability company, trust, or other entity associated in any way with a Distributor.
Agreement	The contract between the Company and each Distributor, which includes the Distributor Application and Agreement, the 4Life Policies and Procedures, and the Life Rewards Plan, all in their current form and as amended by 4Life in its sole discretion. These documents are collectively referred to as the “Agreement.”
Business Entity	A corporation, partnership, limited liability company, or trust that is enrolled as a Distributor.
Business Entity Information Form	The form used to transfer a distributorship from an individual to a Business Entity. This form is located in 4Life’s back office under “Business Resources.”
Cancellation	A Distributor’s non-continuation of his or her Distributor Agreement for one of the following reasons: (1) cancellation for inactivity; (2) voluntary cancellation; or (3) involuntary cancellation (termination).
Company	The term “Company” as it is used throughout the Agreement means 4Life Research Brasil, Ltda. (also referred to as “4Life”).
Compliance Department	The department within 4Life that oversees compliance with these Policies. The email address for the Compliance Department is compliance@4life.com .
Corporate Office	4Life’s corporate office located at _____, São Paulo, Brazil.
Cross-Group Sponsoring	The enrollment—direct, indirect, or otherwise—of an individual or entity that already has a current Preferred Customer enrollment or Distributor Agreement on file with 4Life, or who has had such an agreement within the preceding six (6) calendar months (if Diamond rank or below), or twelve (12) calendar months (if Presidential Diamond rank or above).
Customer Service Department	The department within 4Life that assists Preferred Customers and Distributors with all of their 4Life purchases and business needs. The Customer Service Department can be reached by telephone at 888-454-3374, by facsimile at (800) 851-7662, or by email at customerservice@4life.com .



Distributor	Independent contractor, who is not the purchaser of a franchise or a business opportunity. The Agreement between 4Life and its Distributors does not create an employer/employee relationship, agency, partnership, or joint venture between the Company and the Distributor. A Distributor shall not be treated as an employee for his or her services or for federal or state tax purposes. All Distributors are responsible for paying local, state, and federal taxes due from all compensation earned as a Distributor of the Company. The Distributor has no authority (express or implied), to bind the Company to any obligation. Each Distributor shall establish his or her own goals, hours and methods of sale, so long as he or she complies with the terms of the Distributor Agreement, these Policies, and applicable laws.
Distributor Agreement	The Distributor Application and Agreement.
Downline	The Preferred Customers and Distributors in a particular Distributor's Marketing Organization.
Downline Activity Report	A report with information generated by 4Life that provide critical data relating to the management of a Distributor's 4Life business, the identities of Distributors, product sales information and enrollment activity of each Distributor's Marketing Organization. Downline Activity Reports include the data contained in a Distributor's My4Life account. The information is confidential and constitutes proprietary business trade secret information belonging to 4Life.
Enroller	A Distributor who personally recruits another Distributor and places the new Distributor in his or her Downline. The Enroller of a new Distributor may also be the new Distributor's Sponsor.
Enroller and Sponsor Transfer Form (Within First 10 Days of Enrollment)	The form that is to be used within the first ten (10) days when a Distributor enrolls and learns he or she is enrolled under the incorrect Enroller and/or Sponsor. This form is located in 4Life's back office under "Business Resources."
Entity Documents	The certificate of incorporation, articles of organization, partnership agreement, operating agreement, trust documents, or other related documents of a Business Entity.
External Website	A Distributor's own personal website, or other web presence that is used for a Distributor's 4Life business, but which is not hosted on 4Life's servers and has no official affiliation with 4Life. In addition to traditional websites, a blog or website developed on a blogging platform, that promotes 4Life products and/or the 4Life opportunity is considered an External Website.
External Website Sales Agreement	The form used for Distributors to request 4Life's permission to own an External Website. This form is located in 4Life's back office under "Business Resources."
Family Unit	Spouses, domestic partners, and dependent children living at or doing business at the same address.
Level	The layers of Downline Preferred Customers and Distributors in a particular Distributor's Marketing Organization. This term refers to the relationship of a Preferred Customer or Distributor relative to a particular upline Distributor, determined by the number of



	Distributors between them who are related by sponsorship. For example, if A sponsors B, who sponsors C, who sponsors D, who sponsors E, then E is on A's fourth Level.
Life Points	Every commissionable 4Life product is assigned a point value. Distributor commissions are based on the total point value of products sold by each Distributor and his or her Marketing Organization. Sales aids have no Life Point value.
Life Points Center	A location managed by a Distributor authorized by 4Life to sell 4Life products to Distributors, Retail Customers, and Preferred Customers.
Life Rewards Plan	4Life's compensation plan for Distributors.
Line	A part of a Distributor's Downline that starts with someone sponsored by that Distributor and continues below that sponsorship.
Marketing Organization	Preferred Customers and Distributors enrolled below a particular Distributor.
My4Life	The complimentary My4Life account offered by 4Life. A Preferred Customer or Distributor must login to 4Life's back office. Initially, the Preferred Customer's or Distributor's default URL will be "www.4life.com/<Distributor's 4Life ID #>." Upon approval from 4Life's Compliance Department, a distributor may change this default; however, the approval is subject to the terms of paragraph 3.2 of these Policies.
Official 4Life Materials	Literature, audio or video recordings, and other materials developed, printed, published and/or distributed by 4Life to Distributors.
Policies	These Policies and Procedures.
Preferred Customer	A Preferred Customer has enrolled with 4Life as a Preferred Customer, has a Sponsor and Enroller, receives a 4Life Identification Number, and receives the benefit of purchasing 4Life products at a 25% discount from the Retail Price, amongst other benefits.
Principal Volume (also known as "PV")	Principal Volume is the total Life Points (LP) of a Distributor for product purchases that: (a) the Distributor purchases to consume or sell for a retail profit; and (b) the Distributor's customers purchase on the Distributor's My4Life or directly on the Distributor's account.
Product Price List	4Life Product Price List for Distributors, Preferred Customers, and Retail Customers who purchase directly from 4Life (as published and modified from time to time). Located at 4life.com and in printed form.
Resalable	With regard to 4Life products and sales aids, a product is Resalable if each of the following six elements are satisfied : (1) the product is unopened and unused; (2) the product packaging and labeling have not been altered or damaged; (3) the product bears a current label; (4) the product has not exceeded its expiration date; (5) the product has not been discontinued; and (6) the product is returned to 4Life within one (1) year from the date of purchase.



Retail Customer	A Retail Customer purchases products from 4Life or Distributors at the Retail Price. A Retail Customer does not have a Sponsor or Enroller and does not have a 4Life Identification Number.
Retail Price	The recommended retail price designated in the 4Life Product Price List (as published and modified from time to time).
Return Authorization Number	All products returned to 4Life must have this number, which can be obtained by calling the Customer Service Department. This number must be written on each carton returned.
Sale, Transfer or Assignment of 4Life Business Form	The form used to transfer a Distributorship from one individual to another individual (or from one entity to another entity). This form is located in 4Life's back office under "Business Resources."
Social Media	Any type of online media that invites, expedites, or permits conversation, comment, rating, and/or user generated content, as opposed to traditional media, which delivers content but does not allow readers/viewers/listeners to participate in the creation or development of content, to rate, comment, or respond to content. Examples of Social Media include, but are not limited to, blogs, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest, and YouTube.
Sponsor	The Distributor who is another Distributor's direct upline. The Sponsor of a new Distributor may also be the new Distributor's Enroller.
Sponsor Transfer Request Form	The form used when a Distributorship wishes to change Sponsors (which is rarely approved). Distributors must contact the Customer Service Department to obtain a copy of this form.
Wholesale Price	The amount charged for 4Life products for Distributors and Preferred Customers who purchase directly from the Company as designated in the 4Life Product Price List (as published and modified from time to time). The Wholesale Price is a 25% discount from the Retail Price.