**КОДЕКС ЭТИКИ ПАРТНЕРОВ**

**ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

 **«ФИНАНСОВАЯ ГРУППА «ВИСТА»**

**I. Общие положения**

1. Настоящий Кодекс призван укреплять и защищать деловую репутацию бизнеса Общества с ограниченной ответственностью «ФИНАНСОВАЯ ГРУППА «ВИСТА» (далее – Компания), осуществляемого в соответствии с моральными, этическими и правовыми нормами, обычаями деловых отношений.

2. Кодекс этики Партнеров разработан на основе опыта, накопленного Партнерами Компании. В настоящем Кодексе учтены правила и положения для Партнеров Компании.

3. Настоящий Кодекс не дублирует и не заменяет правил работы Партнеров Компании, а является сводом этических норм, выработанных Партнерами для ведения бизнеса.

4. Положения настоящего кодекса – это нормы поведения, которым должен следовать каждый Партнер. Эти правила приняты для определения функций, обязанностей и прав Партнеров по отношению друг к другу, а также взаимоотношений между Партнерами и Компанией.

Цель правил – создать систему взаимоотношений, позволяющую соблюдать права Компании и каждого Партнера, одновременно не ограничивая свободу действий Партнера в его бизнесе.

**II. Партнеры**

1. Партнер – юридическое, а также любое дееспособное физическое лицо, купившее Продукт FG VISTA, LLG любого Тарифа с целью рекомендации Потенциальным покупателям, независимо от Компании.

2. Партнером Компании может стать любой гражданин, достигший 18 лет, независимо от образа жизни, пола, возраста, расы, национальности, вероисповедания.

3. Партнеры не являются служащими, персоналом Компании и не имеют права утверждать, что они являются штатными сотрудниками Компании. В связи с этим Партнеры не имеют права указывать данную информацию на своих визитных карточках и в другой документации. Партнер несет ответственность по обязательствам и расходам, связанным только с развитием его собственной деятельности. Компания не несет ответственности по обязательствам Партнеров, а Партнеры не отвечают по обязательствам Компании.

4. Партнеры формируют имидж Компании своими действиями и поведением. В своих действиях они должны руководствоваться прежде всего интересами клиентов и будущих поколений Партнеров в нашей стране или в других странах. Клиенты должны получать самое лучшее обслуживание со стороны Партнеров, а Партнер – профессиональное обучение и поддержку со стороны спонсоров.

**III. Права и обязанности Партнеров**

1. Для осуществления легальной предпринимательской деятельности в Компании Партнер должен присоединиться к программе лояльности FG VISTA, LLG, принять стандарты Компании.

2. Для обеспечения информационной поддержки новых структур непременным условием является наличие у нового Партнера спонсора.

3. Партнер обязуется заботиться о репутации Компании, придерживаясь высоких этических принципов, отвечающих духу сотрудничества среди Партнеров.

4. Партнер не должен по-своему трактовать описания Продукта, приведенных на этикетках или в официальных документах Компании.

5. Партнер имеет право рекламировать Продукт Компании только в соответствии с требованиями Компании.

6. Партнер имеет право на своевременное предоставление информации о предстоящих семинарах, конференциях, съездах и других мероприятиях Компании.

7. Партнер имеет право на получение полной информации по своей структуре.

8. Партнеру запрещается пропагандировать методы получения доходов, отличающиеся от перечисленных в официальных документах Компании.

9. Партнер обязан соблюдать пункты подписанного им соглашения и иных документов с Компанией.

10. Каждый Партнер должен поддерживать корректные отношения со всеми другими Партнерами Компании.

11. Партнеры должны предотвращать нарушения этики, своевременно сообщая Компании о любой незаконной деятельности, осуществляемой другими Партнерами.

12. Партнеры обязаны вести дела так, чтобы их деятельность была корректной с точки зрения закона и не наносила ущерба репутации Компании.

13. Согласно правилам Компании, Партнер не имеет права приобретать Продукт у другого спонсора.

14. Спонсор подготавливает и обучает приглашенных им Партнеров в области Продукта, его использованию, ведению бизнеса. Партнер не вправе предлагать, побуждать, склонять другого Партнера к замене спонсора.

15. Спонсор не вправе требовать от принятого независимого Партнера платы за обучение или предоставление средств обучения, если он не объяснит Партнеру, что его участие в специальных программах обучения и тренингах зависит исключительно от его желания. Спонсор обязан обучить его необходимым основам для сотрудничества с Компанией.

16. При нарушении правил Кодекса этики Партнеров, Компания оставляет за собой право ограничить доступ в личный кабинет, а при грубейшем нарушении - в одностороннем порядке расторгнуть партнерское соглашение.

17. Партнер не имеет право производить и реализовывать какую-либо продукцию или услугу под брендом Компании без согласования с Компанией.

18. Партнеры должны организовывать мероприятия под брендом Компании в соответствии с нормами и правилами Компании.

19. Партнеры должны реализовывать продукцию по рекомендованной стоимости Компании.

20. Привлекая новых Партнеров, Партнеры должны предоставлять корректную информацию о Компании, ее Продукте и системе распространения. Нельзя дезинформировать потенциальных Партнеров, утверждая, например, что для реализации Продукта Компании требуются работники на зарплату, работники в офисе и т.д. Подобные действия крайне неблагоприятно сказываются на имидже Компании и подрывают доверие к ней со стороны других лиц.

**IV. Руководство к действию**

1. Этические нормы

Партнеры обязаны осуществлять свою деятельность, соблюдая этические и профессиональные принципы, способствующие упрочению репутации Компании и самих Партнеров.

Поведение Партнеров не должно наносить ущерб престижу Компании и отрицательно сказываться на деятельности других Партнеров.

Партнеры должны вести себя вежливо и с уважением относиться ко всем лицам, с которыми они вступают в контакт в процессе работы.

Каждый Партнер несет личную ответственность за поддержание репутации Компании.

Компания заключает с Партнером партнерское соглашение, рассчитывая на его честность и порядочность, его способность профессионально выполнять свои обязанности, и гарантирует ему при этом такое же отношение со своей стороны.

Компания вправе применять взыскания с нарушивших Кодекс этики Партнеров.

Решение Компании по вопросу нарушения Кодекса этики Партнеров обжалованию не подлежит.

Компания оставляет за собой право вносить изменения и дополнения, а также корректировать настоящий Кодекс этики Партнеров.

2. Предоставление корректной информации потенциальным клиентам

При реализации Продукта Партнеры должны исходить исключительно из интересов потенциальных клиентов. При реализации Продукта. клиент должен получить исчерпывающую информацию о том, как достичь оптимальных результатов. Полное информирование клиента предотвратит появление недовольных клиентов, ожидавших получения слишком быстрых результатов.

*Разочарованные клиенты* – источник негативных слухов, в то время как довольные клиенты – источник положительного влияния на окружающих, что обязательно приводит к появлению новых клиентов и Партнеров.

3. Разрешение спорных ситуаций с клиентами

При возникновении спорных или конфликтных ситуаций с клиентами Партнеры должны разрешать их самым порядочным и положительным образом и в полном соответствии с законодательством РФ, заботясь в первую очередь об интересах клиентов.

4. Взаимоотношение с клиентом другого Партнера

Клиент другого Партнера – это человек, использующий в настоящее время Продукт, который он приобрел у другого Партнера. Встречая клиентов других Партнеров, необходимо проявить поддержку и заинтересованность в наличие положительных результатов. Не рассказывайте клиенту о скидках или коммерческих возможностях – это не ваш клиент. Соблюдайте этические нормы: обращайтесь с клиентами других Партнеров так же, как вы хотели бы, чтобы они обращались с вашими клиентами.

5. Отношения между Партнерами

Отношения между Партнерами – залог процветания бизнеса в вашем регионе.

С целью создания надежного и преуспевающего бизнеса в городе, регионе, стране Партнеры объединяют свои усилия вне зависимости от своей организационной принадлежности. Они могут совместно планировать бизнес, проводить общие мероприятия, обмениваться спикерами и поддерживают друг друга во всех аспектах деятельности. Такое взаимодействие – необходимое условие для создания и процветания бизнеса.

Партнеры, работающие в разных регионах, помогают друг другу в развитии бизнеса, независимо от организационной принадлежности.

6. Разрешение спорных ситуаций между Партнерами

При возникновении спорных или конфликтных ситуаций между собой Партнеры должны разрешать их самым порядочным и положительным образом на основе правил Компании и положений настоящего Кодекса.

Необходимо разрешать спорные ситуации таким образом, чтобы не вовлекать в них других Партнеров.

Необходимо пресекать распространение слухов, которые могли бы негативно сказаться на репутации того или иного Партнера, и поддерживать здоровую атмосферу в среде Партнера.

7. Отношение к гостям другого Партнера на презентации или семинаре

Общаясь с гостями других Партнеров на презентации или семинаре, помогите им принять решение в пользу пригласившего их Партнера. Не предпринимайте никаких шагов, которые бы прямо или косвенно привели к ситуации, в результате которой гость другого Партнера на этом мероприятии или после него подписал бы партнерское соглашение через спонсора, который не пригласил его на это мероприятие. В случае, если один и тот же гость был приглашен на это мероприятие разными Партнерами, выясните, кто первый его пригласил, и разрешите подобную ситуацию в его пользу.