Diamond Interest

CODE OF ETHICS
传销商商德条规
KOD ETIKA PENGEDAR

Diamond Interest Sdn Bhd 金康有限公司(346438-T)
51 & 53, Jalan Nagasari 1, Taman Nagasari, 13600 Perai, Penang.
Tel: 04-3974675/6/7 Fax: 04-3979230
www.di2u.com.my

DIAMOND INTEREST SDN BHD
CODE OF ETHICS
Revised September, 2007

OBJECTIVES

1. To explain on the rights, responsibilities and duties of distributors.
2. To explain on the rules and regulations a distributor needs to abide by under the Direct Sales Act 1993 and any amendment to any of its constituent documents.
3. To explain on the relationships among distributors, in order to build a healthy community.
4. To explain on the relationships between distributors and Company, in order to promote mutual business success.
5. To ensure the benefits of distributors in Sales and Marketing Plan.
6. To help distributors create an ethical sales environment.

POLICY STATEMENT

Diamond Interest Sdn. Bhd. (herein after "D.I.") is a company focus on quality products and services. Although its distributors are feel free to make sales, the D.I. would need to remind them at all time act with ethics and integrity. The distributors should adhere to the D.I. Code Of Ethics (herein after "Code") when building the D.I. career. The distributor who violates the Code shall be subjected to disciplinary action, up to and including termination of violator's (and spouse) membership.

The Code is stated below:

1. The distributor MUST abide by and adhere to the Rules and Regulations of the D.I., by being honest and sincere in their business.
2. The distributor MUST promote the D.I. products according to the information written in the D.I. memos, leaflets and products label; no other claims or statements can be made without the prior written approval from the D.I..
3. The distributor MUST honest and able to properly explain the D.I. Marketing Plan, in a clear and complete understanding, which includes the hard works needed to achieve success.
4. The distributor must NOT make vague and negative statements, with a malicious intent to damage the reputation and goodwill of the Company, its products and other distributors, for their own individual benefits.
5. The distributor must NOT join in any activities, which may cause the Company or its distributors to suffer loss or damage of any kind.
6. The distributor must NOT make profit in other businesses, by using the D.I.'s Brand, its announcements, talk shows, meetings, conferences or any Company resources.
7. The distributor MUST make every effort to ensure customer satisfaction with the D.I.'s products and its services.
8. The distributor MUST play the role of distributor, sponsor (upline) and leader to develop the D.I. career.
9. The distributor MUST obey the Act, Rules and Regulations, Law and its relevant Instructions when conducting business activities.
10. The distributor NEED to respect the privacy of other distributors and customers.

1. THE QUALIFICATION OF DISTRIBUTOR

1.1 According to the rule and regulation, the applicant must be age 18 or above, of any gender, race, political party and religion, and sponsored by a qualified D.I. distributor.

1.2

a) The distributor must not sponsor an individual's husband, wife or children into different groups;

b) The group application of a couple (husband and wife) and their children will be assigned to the same group;

c) For the distributor who practice polygamy, the wives must be sponsored by their husband;

d) If two distributors from different groups are getting married, they can choose to:

   i. one of them abandon his/her membership, and his/her group will transfer to his/her sponsor's group; OR

   ii. the latter's membership and his/her groups be transfer to the former's group.

e) The husband and wife are sharing awards and recognitions together, in order to protect the rights and benefits of distributors.

1.3 D.I. has the rights to deny any applicant that deemed ineligible without any explanation and disclosing any reason.

1.4

a) Any ex-distributor who has been inactive for at least 12 months, can be sponsored by any group, with the approval of the D.I.;

b) The distributor is marked as "active", if he/she

   i. is selling, attempt to sell, helping to sell any D.I. product;

   ii. formally or informally involved in the sale of the D.I. products;

   iii. sponsors new members;

   iv. involved or participated (himself/herself or on behalf of any member) in any dinner or event organized by the D.I. or any D.I. distributor;

   v. presents the D.I. Marketing Plan to his/her prospects;

   vi. finds himself/herself in HQ, any branches, any stockist centers, with any mobile stockists or any D.I. and its distributors point of sale.

   To avoid any ambiguity, 2.6(b) is said to be applicable to 1.4(b) as well;

c) The applicant must submit a notice in written, informing whether he/she or his wife/her husband/children was or is a D.I. distributor, and explain the reason for termination of himself/herself, or his wife/her husband/children. If the distributor unable, negligently false report, or provide invalid information, the D.I. reserve the rights to terminate his/her membership.

1.5 It is not allowed for the same distributor to have more than one account in the D.I., or reap any benefits (formally or informally) from other memberships; EXCEPT the sale transfers, or with the D.I. written

consent, or right transfers using 8.4.

1.6 If D.I. found, or believe any distributor has two (2) or more accounts (using his own name or any sponsored person's name), the Company reserve the rights to terminate his/her latest membership and transfer its downline to his/her upline or any appropriate group, based on the D.I.'s judgment. The distributor is to bear any claim, compensation or loss caused by the termination, cancellation or transfer of membership.

1.7 Conceal The Truth

a) Any distributor who conceal or unable to provide any information that might cause the Company reject his/her application or terminate his/her membership, the D.I. reserve the right at any time, terminate his/her membership, or transfer the distributor and his/her entire or partial group (downline) to any appropriate group, based on the D.I.'s judgment; or revoke his/her membership in a reasonable time frame; or take any other actions deemed appropriate.

b) If D.I. believe that any sponsor knew, or should have known the the information as stated in 1.7(a) that are concealed by or not provided by the nominee, the D.I. reserve the rights to take action against the sponsor, which include retaining his/her bonus, benefits, commissions, incentives, and terminating his/her membership.

1.8 D.I. do not need any prior consent of the group being transferred from or the group being transferred to when transferring any distributor or his/her downline; AND the distributor does not has any rights to claim compensation for any loss caused by the said action.

2. APPLICATION FOR MEMBERSHIP

2.1 The applicant must submit D.I. Membership Application Form, attached with photocopy of I.C. and membership fee. All applicants must be sponsored by a qualified D.I. distributor.

2.2 If the information given in application form are found untrue, illegible and inaccurate, the D.I. has the right to:

a) terminate the applicant's membership immediately;
b) transfer the distributor and his/her entire or partial group to any group deemed appropriate;
c) revoke the distributor's membership in a reasonable time frame;
d) revoke the distributor's bonus, benefits, commissions or incentives;
e) take any other appropriate actions.

2.3 The successful applicant will be appointed and registered as D.I. Distributor, with a D.I. member card and a business starter kit.

2.4 The D.I. will refund the membership fee to any unsuccessful applicant. However, the business kit returned by the applicant must be complete and able to resale, in order to claim back his/her refund.

2.5 Beneficiary

a) The successful applicant shall use the name written in application to register as D.I. Distributor;
b) If the distributor is already married, he/ she should report his wife's or her husband's name and other information to the D.I.;
c) If the distributor has more than one (1) wife, he can choose one of his wives for 8.4 purpose;
d) The distributor should designate a beneficiary. If a beneficiary is still under age, the distributor must appoint a trustee to temporary take care of the beneficiary's rights and benefits.

2.6

a) Only the distributor whose name has been registered as member is entitled to bonus, commissions, incentives and other benefits. The husband or wife or appointed wife of the distributor does not has any rights to claim the distributor's bonus, commissions, incentives and other benefits from the D.I; EXCEPT according to 8.4(a), (b) and (c).
b) If the distributor's husband/ wife/ children exercise significant responsibility on behalf of the distributor, they have:
    i. violated the Act of Direct Selling and its rules;
    ii. violated the Code of Ethics;
    iii. authorized the D.I. to terminate or suspend the distributor's membership;
    iv. authorized the D.I. to take actions against the distributor, which include retention and cancellation of bonus, commissions, incentives and other benefits;

    At the same time, any action taken by the distributor's husband/ wife/ children shall be treated as the distributor's own actions; the D.I. reserve the rights to take disciplinary actions and court actions against the distributor for his wife/ her husband/ children's behaviors.

3. SPONSORING

3.1

a) According to rules and regulations, the qualified distributor is entitled to sponsor any people who has met the requirements, completed the application process and fulfilled the D.I.'s needs to become a distributor. The distributor must submit the application form and its relevant documents to the Company as soon as possible to accomplish a sponsoring.
b) The sponsor must ensure his/her nominee fulfills the rules, and eligible to become D.I. Distributor; the sponsor also need to take note that:
    i. the nominee must not be a D.I. Distributor;
    ii. the nominee must not be the husband/ wife/ children of other distributor;
    iii. the nominee must not be the new comer invited by other distributor;
    iv. all information given by nominee in application are true and

complete; the sponsor must check the nominee's IC and verify the information.

3.2 The following methods have been prohibited in sponsoring or encourage people to become a distributor:
  a) by duress, threat or menace;
  b) by providing false and ambiguity information, or misleading others that they will obtain finance benefits by only sponsoring people to become distributor;
  c) by providing or promising to provide money, bribe, incentives and other benefits;
  d) by deceive, or using the name of D.I., its brand and trademark to cheat, convince or encourage people to become D.I. Distributor.

3.3
  a) The distributor is prohibited from canvassing, or causing other distributors to abandon or terminate their membership, or become inactive, or leaving his/her upline either directly or indirectly;
  b) Any distributor who has violated 3.3(a) shall not be allowed to sponsor the nominee into his or others group. To apply and rejoin the D.I., the nominee must be sponsored by his/her former Sponsor.

3.4 The distributor is prohibited from changing upline. The Company will not allow any distributor to transfer his/her entire or partial group to other groups.

3.5 The Company will reject any application to change upline and any request to transfer entire or partially group sale is not allowed.

3.6 The Sponsor has the duty to guide and provide training to his/her downline once the nominee's application has been accepted.

3.7 The distributor shall maintain an arm's length, professional relationship with his/her downline.

4. SALES MANAGEMENT

4.1
  a) The D.I. reserve the rights and had been authorized to publish any distributor's name, information, photos, articles and testimonials in Company printed materials, newspapers, mass media, dinners and any other medium;
  b) As a D.I. Distributor, he/ she has granted and authorized the D.I. to publish his/her information which mentioned in 4.1(a) free of charge, and he/ she has no rights to claim any commission, royalty or other compensation;
  c) Even though the membership has been terminated, the D.I. still hold the copyright of his/her photos, articles, testimonials and other relevant documents, compliance with rights to publish them at anytime, and the ex-distributor has no rights to claim any

compensation or thwart the publishing.

4.2 The distributor must shows his/ her formal membership card whenever he/ she is doing any kind of transaction or presentation; and he/ she must presents his/ her membership card and IC while self-introduction.

4.3 For any distributor moving to a new place, he/ she must inform the Company in writing.

4.4 The distributor must issue receipts for all products sold, and clearly mark the product name, price, distributor name, D.I. number, IC number and distributor signature.

4.5 The distributor must abide by and obey to all D.I. rules and regulations (include the revised rules).

4.6 The distributor must presents the D.I. products and Marketing Plan to any customer or any prospect in an honest and sincere manner. The distributor is prohibited to make any untrue and ambiguous statement on products, and he/she must not using race, politics, religion and other sensitive issues to promote D.I. products.

4.7 The distributor must give a correct demonstration and clear explanation on the function and usage of D.I. products; the distributor is prohibited to make a false statement and ambiguous explanation on D.I. products, its usage and function. The distributor also must follow the Law and instruction from Ministry Of Health, shall not claim any D.I. product as "Specific Medicine". The distributor who has transmitted untrue, ambiguous and misleading statements should bear any consequences the Company might face due to his/her actions.

4.8 When explaining the D.I. Marketing Plan, the distributor is prohibited to make any statement that is inconsistent with the facts in D.I. leaflets, magazines, information and any other printed materials.

4.9 All distributors are independent entrepreneurs; the success of an individual in his/her career depends on himself/ herself. The D.I. and its distributor are two independent entities; the distributor is not an agent or an employee to the Company. Therefore, the distributor:

a) has no rights to use the D.I. name, its business name, leaflets or business sign without D.I.'s prior written approval;
b) is not a D.I. staff or agent, he/she is an independent distributor/ entrepreneur;
c) has no privileges in any region; the market is open to all D.I. Distributors;
d) must has suitably knowledge in direct sales act, especially Direct Selling Act 1993;
e) must keep a record of monthly income, for Malaysian tax purposes.

4.10 The distributor is prohibited to claim himself/ herself represent or has

the rights to represent Diamond Interest Sdn. Bhd..

4.11 The active distributor is prohibited to has interest or involve in other MLM companies or any competitor's activity, either direct or indirect manner. The Company will regard the distributor as involved in other MLM companies or any competitor's activities, if:

a) The distributor, or husband, or wife is a staff (executive or management level), shareholder or director in other MLM companies or competitors;
b) The distributor, or husband, or wife is a distributor in other MLM companies or competitors;
c) The distributor, or husband, or wife involved in the product sale or promotion or any activity of other MLM companies or competitors;
d) The distributor, or husband, or wife is an advisor or coordinator in other MLM companies or competitors;
e) The distributor, or husband, or wife provides any training or service to the distributors in other MLM companies or competitors.

The Company will determine whether or not a company is competitive; the Company's decision is final.

4.12 The Company will execute 4.11 through its own judgment, with the coordinates of 2.6(b).

4.13

a) The distributor is prohibited to promote himself/herself or products through newspapers, e-magazine, any printed materials, e-media and any other media;
b) The distributor is prohibited to establish any selling center or supply center, formally or informally, to supply or sell any D.I. products. The distributor is also prohibited to display or post D.I. name, trademark and other unique corporate identifying marks in any building or domain without the prior written approval of D.I..

4.14 The distributor shall not request other distributors or the Company's employees to purchase other companies product, or join in other companies marketing plan.

4.15 The distributor is prohibited to relabel or repack any D.I. product.

4.16 The D.I. products must be introduced to the market in its original packing and size.

4.17 The distributor must sell or distribute any product in D.I.'s consent and instruction; and the distributor is prohibited to provide prizes, discounts, incentives, price cutting or offers in any transaction, EXCEPT for those with prior instruction and permission from D.I..The distributor must sell D.I. products according to D.I. Product Price List.

4.18 The Distributor

a) is prohibited to use D.I. name, business name, slogans or signboard

for any purpose; EXCEPT for those with prior written permission from D.I.. The distributor is also prohibited to own, publish or distribute any statement, leaflet, information and advertisement which is related with D.I. products and its development in any media;

b) is prohibited to engage in/ sell/ distribute/ promote other companies products, services and activities, or solicit and sponsor any D.I. distributor or its employees to become other company's member;

c) is prohibited to promote himself/herself or sell other companies product in any D.I. dinner, seminar, meeting, event, office, branches, stockist center and other activities;

d) must not sell products to any customer who has been invited by other distributors.

4.19 The distributor is prohibited to use the name of other distributor, no matter whether the permission is given, to sell or attempt to sell, or distribute any D.I. product; the distributor is also prohibited to canvass and put his/her downline's sale volume or others' downline sale volume, into his/her own sale volume.

4.20 The distributor is prohibited to spread, make and printing any falsely accusation against D.I. and its products; the distributor is also prohibited to spread, make and printing any opinion or statement that might or might be affect the benefits, image and reputation of D.I. and its products.

4.21 The distributor is prohibited to attempt to canvass or force any distributor or the Company's employee to involve in any sale, distribution or activity of any other MLM company or D.I. competitor.

4.22 Any distributor found in violation of these rules, his/her membership will be terminated or suspended, depends on how severe the condition is.

5. ORDER AND PAYMENT

5.1 The distributor can order or purchase products in any D.I. branch, stockist center, mobile stockist, or HQ.

5.2 The distributor can use cash, credit card, bonus cheque or cash voucher issued by the Company to make payment. The bonus cheque issued by the Company must clearly include the signature of the Distributor, his/her name and IC number; while the cash voucher issued by D.I. must also include verification from the person in charge of HQ, branches, stockist centers or mobile centers;

5.3 The distributor must not use any other distributor's cheque bonus or cash voucher issued by the D.I., to purchase products in HQ, branches, stockist centers or mobile centers; EXCEPT for those with permission from the D.I. under special circumstances.

6. PROMOTION AND BONUS

6.1 The qualifications for promotion and bonus have been explained in D.I. Marketing Plan.

6.2 The Company will issue bonus (cheque or voucher) to distributor based on his/her last month purchase records.

6.3 If there is any technical error in Bonus Statement, the distributor must inform D.I. within 14 days from the date the letter was sent. Any complaint or protest after due date will not be entertained.

6.4 The Year End Bonus will only issue to the eligible distributors once in a year.

6.5 The distributors have agreed, and D.I. reserves the right to revise D.I. Marketing Plan without the prior consent from its distributors.

6.6 D.I. reserves the right to cancel or retain any distributor's bonus, commissions, incentives and other benefits, if:

a) there is any argument or conflict between distributor (or spouse) and D.I., or among distributors (or spouse);
b) D.I. based on its own judgment, suspend the bonus, commissions, incentives and other benefits for public interest;
c) the distributor (or spouse) has violated or suspected violated any rules and regulations;
d) D.I. has request a letter of explanation from or issue a suspended notice to the distributor (or spouse);
e) the membership of the distributor (or spouse) has been terminated;
f) D.I. should suspend or retain the bonus, commissions, incentives and other benefits of the distributor (or spouse).

7. TRAINING AND SELF-IMPROVEMENT

7.1 The distributor is encouraged to attend training courses organized by D.I..

7.2 The distributor is encouraged to subscribe D.I.'s Solutions and Diamondgram, to ensure latest information on D.I. products, activities and other matters are obtained.

7.3 The distributor must maintain at least 100BV, to deduct RM1.00 for Solutions or RM3.00 for Diamondgram, from his/her monthly bonus.

7.4 The distributors have agreed, and D.I. reserves the right to make any price adjustment on Solutions and Diamondgram.

8. THE CONSTRAINTS AND HANDOVER OF MEMBERSHIP

8.1 The distributor must purchase at least 100BV product once in a year to maintain his/her membership.

8.2 The “Distributor” title is belongs to an individual, and must not be transferred, sold, or handover without prior written consent from D.I.; the Company reserve the rights, without notice or explanation, to retain any agreement among the distributors.

8.3 Any request to transfer, sell or handover the distributor's rights and benefits, should associated with acceptable reasons, and clear particulars on these transactions.

8.4 When D.I. approved the distributor to transfer, sell or handover his/her rights and benefits:

a) D.I. reserves the right to define reasonable rules and regulations;
b) D.I. reserves the right to revise any privilege, benefits, bonus and other payments to the distributor; and the distributor has no right to appeal.
c) The distributor who handover his/her rights and benefits, her husband, his wife, or children are not permitted to apply or re-apply for D.I. Distributor.
d) The distributor who received the handover has no right to appeal or take any action (to D.I.) on his/her rights and membership.

8.5 If the distributor become loss of consciousness, death, or disable caused by illnesses, accidents and other reasons:

a) the rights and benefits of the distributor shall be transferred to his only wife, associated with no “any other instructions” given to D.I., with a complete documentation and fulfillment towards all Company's requirements;
b) the rights and benefits of the distributor shall be transferred to his appointed wife (if he has more than one wife), associated with a complete documentation and fulfill all Company's requirements;
c)
   i. if the distributor has more than one wife, and he does not appointed one of his wives for 8.4 purpose, his wives must assign one of them to receive the distributor's rights; and the rights and benefits of the distributor shall be transferred to the assigned wife, associated with a complete documentation and fulfill all Company's requirements;
   ii. if his wives, in ninety (90) days or within extended due date given by D.I., failed, neglect, ignore or unable to reach an agreement to appoint a representative, the rights and benefits of the distributor will transfer to his appointed beneficiary; if the distributor does not appoint any beneficiary, D.I. reserve the rights to terminate his membership or take any action deemed appropriate, and the distributor's wives have no right to appeal;
d) If the distributor is still single, or has given a written notice that he refuse to handover his rights and benefits to his spouse or appointed wife, or his spouse or appointed wife has passed way, loss of consciousness and disable before the required documentation have completed, his rights and benefits shall be

transferred to his beneficiary under the consent of D.I.;

e) If the distributor has no eligible spouse or beneficiary to receive his rights, ownership, benefits and interests, D.I. reserve the rights, according to its own judgment, to cancel, terminate or take over the membership.

8.6 To Prevent Any Ambiguity:

a) The beneficiary appointed in form or other documents, or the beneficiary nominated in the distributor's will, shall not treated or defined as "any other instruction" mentioned in 8.4(a). In order to make "any other instruction" become legitimate, it must be written in black and white, and signed in front of attorney, and clearly stated the distributor's rights, rank, benefits and interests, that he refuse to handover his rights and benefits to his spouse or appointed wife; and these documents must be submitted to and verified by D.I. before the rights, benefits and interests be handovered to his spouse or appointed wife;

b) No one has the rights to receive or take away, the rights, rank, benefits and interests (according to rules and regulations) of a distributor; EXCEPT for those with complete documentation and fulfill D.I. requirements, and the distributor still alive, to be physically and mentally healthy;

c) The rights, benefits and interests of a distributor belong to an individual, and his/her rights, benefits and interests are being waived at the time of death. EXCEPT for those who handovered his/her rights and benefits to spouse or appointed wife, or the beneficiary, by rules and regulations, else the rights and benefits will not become the legacy when the distributor passed away.

8.7 The distributor who wishes to change beneficiary, may do so at anytime by giving D.I. a written notice.

9. TERMINATION OF MEMBERSHIP

9.1 The distributor (or spouse) who violates any Law, Direct Selling Act or D.I. Code of Ethics or any rule and regulation, or engage in any act that might affect D.I.'s benefits, image and reputations, or upon distributor's bankruptcy, or in the opinion of D.I. the distributor is not suitable or shall not be a D.I. Distributor, or provide false, illegible and inaccurate information in his/her application, D.I. reserve the rights to terminate at any time, the membership of distributor (or spouse) without any prior notice.

9.2 The distributor may request for membership termination at any time, by giving D.I. a written notice and without any explanation.

9.3 When the membership of the distributor has been terminated, his/her downline will then be transferred to his/her upline, with the condition of D.I. has rights to retain the transfer, until the time deemed appropriate.

9.4 Without affecting D.I. rights and benefits, if there is any incident happen

as mentioned in Rule 9.1 or Rule 2.6(b), D.I. will terminate the relevant distributor under the provision in Rule 9.1. D.I. based on its judgment, and has absolute rights, to suspend the rights and benefits of distributor or take action against the distributor, within the time deemed appropriate. During the time of suspension, the distributor will lose his/her rights and benefits; and after the suspension has been waived, the distributor has no right to claim back the losses of rights and benefits.

9.5 A distributor whose membership has been terminated, suspended or canceled, he/she is not allowed, in any circumstances, to sell or distribute D.I. products, or involved in any other related transaction.

10. THE REVISION OF RULES AND REGULATIONS

10.1 D.I. reserve the rights to amend, increase or replace any rule and D.I. Code of Ethics at any time, and announce through D.I.'s periodical (Diamondgram and Solutions), or memo, or notice; the distributor must abide by the revised rules and D.I. Code of Ethics.

10.2 D.I. will keep one or more copy of Code of Ethics, with revised and finalized rules in D.I. HQ, to be used at any time, whenever there is any argument in definition and content, which is a formal legislative document.

10.3 The distributor must at any time, follow-up or be attentive to any alteration in the formal document; the distributor has the duty to check himself, the new rules released in the formal document.

11. OTHERS

11.1 If there is any rule, Code of Ethics, or any regulation has been pronounced invalid or cannot be executed, by court or any appropriate authority, it does not affect the validity and enforcement of other provisions in rules or Code of Ethics.

11.2 The rules and regulations shall become invalid and cannot be executed once they violate:

a) Act of Parliament;
b) Government Policies and Order;
c) Direct Selling Act 1993;
d) any terms and condition as may be decided by appropriate authority from time to time.

And these may not affect D.I. rights to execute other rules and D.I. Code of Ethics.

金康有限公司
传销商商德条规
2007 年 9 月修正

主旨

1. 说明传销商的权利、责任与工作。
2. 说明传销商在 1993 年大马直销法令和所修改的相关法令下，应该遵守的条规。
3. 说明传销商与传销商之间的关系，以确保彼此间的和睦。
4. 说明传销商与公司之间的关系，以增进彼此间的业务。
5. 确保传销商在销售和市场计划上的利益。
6. 协助传销商塑造拥有道德的行销理念。

商德条规

金康有限公司（金康）是一家注重优质产品和服务的公司。虽然传销商可以自由地行销，但金康必须提醒所有的传销商每时每刻实行良好商德。因此在建立金康事业时，传销商必须遵守金康商德条规；若传销商触犯任何商德条规，金康有权即刻终止有关传销商及其配偶的会员籍。

商德条规说明如下：

1. 传销商将维护并遵守公司的所有条规，并且以诚恳和忠实的态度行销。
2. 传销商将根据公司的书面通告、传单和产品标签来推销金康产品。若欲作出其他发表，则须事先经过公司书面批准。
3. 传销商必须诚实和正确地说明金康市场计划，并且清楚和完整地说明，达致成功所须付出的努力。
4. 传销商不可为了个人的利益，作出负面和含糊的发表，恶意诽谤公司、产品或其他传销商的名誉。
5. 传销商不可参与任何造成金康或其他传销商亏损的活动。
6. 传销商不可利用金康的商业品牌、通告、说明会、会议、集会或任何资源，为其他生意牟利。
7. 传销商将尽全力让顾客对金康产品和服务感到满意。
8. 传销商将履行传销商、保荐人（上线）和领袖的责任以发展金康事业。
9. 传销商在进行金康事业时，必须遵守所有法令、条规、法律和相关指示。
10. 传销商必须尊重其他传销商和所有顾客的私隐权。

1. 传销商资格

1.1 根据条规，年龄届满 18 岁或以上的人士，不分性别、种族、政治和宗教信仰，皆可在合格的金康传销商保荐下，申请成为金康传销商。

1.2
- a) 传销商不可保荐他人的丈夫、或妻子、或子女，加入不同的组织；
- b) 夫妻和其子女的集体申请将被视为加入同一组织的申请；
- c) 对于一夫多妻的传销商，其妻子们的申请由丈夫来保荐；
- d) 若两个来自不同组织的传销商联婚，他们的选择如下：
  - i. 其中一名传销商放弃会员籍，而其原有的组织将转移到其保荐人（上线）的组织旗下；或
  - ii. 较后加入者的会员籍和组织，将被转移到先加入者的组织旗下。
- e) 所有的奖项和表扬将由夫妻共享，以维护传销商权益。

1.3 金康有权拒绝任何传销商的申请，并且无须给予任何的理由和解释。

1.4
- a) 任何历经超过 12 个月非活跃期的前传销商，可以在金康的批准下，由任何组织来保

荐加入；

b) 传销商将被视为活跃，若他/她
   1. 售卖、尝试售卖、帮助售卖金康任何产品；
   2. 正式或非正式参与金康产品的售卖；
   3. 保荐任何人成为金康传销商；
   4. （无论以个人身份或代表任何传销商）参与、或出席任何由金康或任何金康传销商所主办的宴会或活动；
   5. 向有潜质的传销商讲解金康市场计划；
   6. 现身在任何金康总部、分行、健康馆（原为“存货中心”）、流动中心（原为“流动存货商”）、或任何金康及其传销商行销的地点。

   为了避免任何疑惑，2.6(b)条规也可用在1.4(b)条规上；

c) 任何申请者必须以书面通知，呈报他/她或者其丈夫/妻子/子女，是否曾经或尚任为金康传销商，并且解释他/她、或者其丈夫/妻子/子女被终止会员籍的原因。若传销商无法、在呈报时疏忽、呈报虚假资料、呈报模糊资料，金康将有权随时终止其会员籍。

1.5 传销商将不被允许在同一时间内拥有超过一（1）个金康传销商会员籍，或者从其他传销商会员籍（正式或非正式）拥有钱财上的利益；销售转移、或经过金康书面同意下、或依据8.4条规移权除外。

1.6 若金康发现、或相信某传销商拥有两（2）个或更多以自己名义或其保荐人选名义的会员籍，公司有权取消其最新会员籍，並根据金康的判断，转移其所有保荐人选（下线）归其上线或视为适当的组织里。有关传销商必须承担金康因终止、取消或转移会员籍所带来的损失和所面对的索偿。

1.7 隐瞒真相

a) 任何传销商隐瞒或无法呈报任何可造成公司拒绝有关传销商申请或终止其会员籍的资料时，金康将根据判断有权随时终止传销商的会员籍、或转移有关传销商和其所有或部分的组织（下线）到金康认为合适的其他组织里；或在某期限内吊销有关传销商的会员籍；或采取任何金康认为合适的行动。

b) 若金康相信任何保荐人知道、或应该知道所保荐的传销商隐藏或无法提供如1.7 (a)条规所述的资料时，金康有权对有关保荐人采取行动，包括扣留花红、利益、佣金和奖励，并且终止有关保荐人选的会员籍。

1.8 金康在转移任何传销商或其下线时，无须事先得到将被转移组织或将接收该组织者的同意，并且有关传销商无权为转移所面对的亏损要求任何赔偿。

2. 传销商会员籍的申请

2.1 申请者必须提呈金康传销商申请表格，并且附上身份证副本和会员费。所有的申请必须由合格的金康传销商来保荐。

2.2 若表格上含有虚假、模糊、不正确的资料，金康有权：

a) 即刻终止其会员籍；

b) 转移有关传销商和其全部或部分组织到金康认为合适的组织里；

c) 期限性吊销有关传销商的会员籍；

d) 吊销有关传销商拥有的花红、利益、佣金或奖励；

e) 采取任何适当的行动。

2.3 成功的申请者将被委任和注册为金康传销商，并且给予会员证和金康资料袋。

2.4 不合格的申请者将被退还会员费。无论如何，有关申请者必须在归还完整、可重售的金康资料袋之后，才能拿回退款。

2.5 受益人

a) 成功的申请者，将以表格上所填写的名字，注册成为金康传销商；
b) 若有关传销商已婚，他/她必须向金康呈报有关其丈夫或妻子的名字和资料；
c) 若有关传销商拥有超过一名妻子，他可以委任其中一名妻子作 8.4 条规用途；
d) 传销商应该注明受益人。若受益人尚未成龄，有关传销商必须指定一名委托人，暂时保管受益人的权利和利益。

2.6

a) 只有名字被注册的传销商才有权收取花红、佣金、奖励和其他利益。传销商的丈夫或妻子、或者传销商指定的妻子，无权向金康索取有关传销商的花红、佣金、奖励和其他利益；若依据 8.4 (a),(b),(c)条规除外；
b) 若传销商的丈夫/妻子/子女替传销商履行上述责任，他们将被视为：
   i. 违反直销法令及规条；
   ii. 违背商德条规；
   iii. 授权金康终止或吊销有关传销商的会员籍；
   iv. 授权金康对有关传销商采取行动，包括取消或扣留花红、佣金、奖励和其他利益；

   与此同时，传销商丈夫/妻子/子女的行动将视为有关传销商的行动，金康将有权为有关传销商丈夫/妻子/子女的行动，对有关传销商采取条规与法律上的行动。

3. 保荐

3.1

a) 根据条规，只有合格注册的传销商获准保荐任何符合资格、完成申请手续和符合金康需求的人士成为传销商。传销商在保荐时，必须尽快将申请表格和相关文件呈交公司，方完成手续。
b) 保荐人必须确保所保荐的人士符合条规，并且符合资格成为金康传销商；同时有关保荐人必须注意：
   i. 受保荐的人必须不是金康传销商；
   ii. 受保荐的人必须不是其他金康传销商的丈夫/妻子/子女；
   iii. 受保荐的人必须不是其他传销商亲自邀请前来的新人；
   iv. 保荐人选必须呈上完整和真实的申请表格，并且保荐人必须检查和验证所给予的资料是否与身份证相符。

3.2 传销商严禁利用以下方式，保荐或鼓励他人成为传销商：

a) 强迫、恐吓或威胁；
b) 提供虚假、模糊的资料，或误导他人只须保荐他人成为传销商就可获得钱财利益；
c) 提供或承诺提供金钱、贿赂、奖励等利益；
d) 欺骗，或利用金康的名义、品牌和商标来行骗，以说服或鼓励他人成为金康传销商。

3.3

a) 传销商严禁游说、或造成其他传销商交出或终止其传销商会员籍、或成为非活跃、直接或非直接性离开他/她的上线；
b) 任何违反 3.3(a)规条的传销商将不获保荐有关传销商进入自己或其他组织里。有关传销商必须经过原有上线的保荐，方能申请及重新加入金康。

3.4 传销商严禁转换上线。公司将不允许传销商将其所有或部分组织转移到其他组织里。

3.5 公司将不批准任何转换上线、转移部分或全部组织业绩的申请。

3.6 当公司接受保荐人选成为传销商时，保荐人有责任为下线提供适当的行销训练和领导。

3.7 传销商将与下线保持自由和专业的关系。

4. 行销管理

4.1

a) 金康有权并被授权刊登传销商的名字、资料、照片，以及传销商的短文、见证在金康书刊、报纸、传播媒介、宴会和任何供公司使用的平台；

b) 身为金康传销商，他/她准许和授权金康免费刊登如4.1(a)条规所述的资料，并且无权要求佣金、版税或任何费用；

c) 即使有关传销商的会员籍被终止，金康仍然持有照片、短文、见证和相关文件的版权，并且有权随时刊登，而前传销商无权索取赔偿、或进行任何阻扰。

4.2 在进行任何交易或说明时，传销商必须使用正式的会员证；并且在自我介绍时，必须出示正式的会员证和身份证。

4.3 任何更换地址的传销商为确保能收取公司所寄出的物件，必须以书面通知公司。

4.4 传销商必须为所售出的全部产品出示收据，并且有关收据必须清楚注明产品名称、价钱、传销商姓名、会员证号码、身份证号码和传销商的签名。

4.5 传销商必须遵守和服从金康所制定的所有条规（包括经过修改的条规）。

4.6 传销商必须诚恳和忠诚地向顾客或有潜质的传销商介绍金康产品和市场计划。传销商严禁作出虚假的发表和模糊的产品说明，同时不可利用种族、政治、宗教和敏感课题来进行金康产品的销售。

4.7 传销商必须为金康产品的用途和功效，向顾客和下线做出正确的示范和清楚的讲解；同时严禁作出虚假的发表，或为金康产品、用途和其功效作出模糊讲解。传销商必须遵照法令和卫生部的指示，不可为金康产品冠上“特殊药物”的名称。传达虚假、模糊、或误导性发表的传销商，必须承担金康因此而面对的亏损。

4.8 在讲解金康市场计划时，传销商严禁发表与金康所出版传单、书刊、资讯和任何刊物资料不符的言论。若金康的名誉因此被诋毁，有关传销商必须承担所有的损失。

4.9 所有传销商都是独立企业家，传销事业的成败都在于传销商本身。金康和传销商是两个独立个体，没有代理或职员关系的牵制。因此，传销商：

a) 无权在未获得金康书面批准之前，使用金康的名义、商号、传单或招牌；

b) 不是金康的职员或代理，而是独立的传销商/企业家；

c) 在区域没有特权，市场是开放给所有金康传销商；

d) 必须掌握关于直销法令的知识，特别是1993年直销法令；

e) 必须收存每月收入纪录，并根据税收法令作为纳税用途。

4.10传销商严禁在任何事务和交易上，自称代表或有权代表金康有限公司。

4.11凡是活跃的传销商严禁直接或间接性地有兴趣或参与其他传销公司或金康竞争同业的活动。传销商将被视为直接或间接性参与其他传销公司或金康竞争同业的活动，若：

a) 传销商、或丈夫、或妻子是其他传销公司或金康竞争同业的职员（执行员或管理层）、股东或者董事；
b) 传销商、或丈夫、或妻子是其他传销公司或金康竞争同业的传销商；
c) 传销商、或丈夫、或妻子参与其他传销公司或金康竞争同业的产品售卖或宣传或任何活动；
d) 传销商、或丈夫、或妻子是其他传销公司或金康竞争同业的顾问或协商者；
e) 传销商、或丈夫、或妻子提供任何训练或服务给其他传销公司或金康竞争同业的传销商。

其公司是否定义为金康竞争同业，全由公司来决定；并且此决定是最后决定，传销商不得异议。

4.12金康将依据判断执行4.11条规，并且和2.6(b)规条配合使用。

4.13

a) 传销商严禁通过报章、网络杂志、或任何刊物、电子媒体等，进行自我或产品宣传；
b) 传销商严禁，无论是正式或非正式，设立任何售卖或供应中心作为金康产品交易或供应的地点。传销商严禁在未获得金康书面批准之前，在任何建筑物或场所的范围内，展示或张贴金康的名字、商标或其他表征。

4.14传销商不可要求其他传销商或公司职员购买其他公司的产品，或参与其他公司的市场计划。

4.15传销商严禁为金康的产品私自标签或重新包装。

4.16金康的产品必须以原有的包装和形态推出市场售卖。

4.17传销商将在金康的指示和同意下，售卖或传销任何产品；并且严禁于任何交易，私自提供奖品、折扣、奖励、削价、或促销,事先得到金康的指示和同意下除外。传销商必须按照金康所订下的价钱来售货。

4.18传销商

a) 严禁使用金康的名义、商号、口号或招牌做任何用途；事先得到金康书面的同意下除外。同时严禁在任何情况下，拥有、印刷、传派任何与金康产品和其发展动向等有关的言论、传单、简讯、广告在任何媒介；
b) 严禁为其他传销公司经营 / 售卖 / 传派 / 宣传该公司的商品、服务和活动，或招揽和保荐任何金康传销商或公司职员成为该公司的会员；
c) 严禁利用任何金康宴会、讲座、会议、节目、办公室、服务中心、存货中心及活动等，为自己或其他公司的产品进行宣传和售卖；
d) 不得向其他传销商亲自邀请前来的顾客售货。

4.19传销商严禁利用其他传销商的名义，不管相关传销商是否同意，售卖或安排售卖、或传销金康的任何产品；并且严禁游说和安排其下线，或他人下线的业绩，归入相关传销商的业绩里。

4.20传销商严禁散播、进行和印制任何对金康和其产品的诬告；并且严禁散播、发表和印制，任何足以或可能影响金康与其产品利益、形象和声誉的意见或言论。

4.21传销商严禁企图说服或强迫任何传销商或公司职员参与任何其他传销公司或金康竞争同业的售卖、传销或活动。

4.22任何被发现违反上述条规的传销商，金康将按照事态的严重性，终止或吊销其会员籍。

5. 订购和付款

5.1 传销商可以通过国内的金康任何分行、健康馆、流动中心、或金康总部，订购和购买产品。

5.2 传销商可以使用现金、信用卡、或公司发出的支票或现金礼卷付款。
所有金康发出支票的背面，要清楚注明传销商签名、名字、和身份证号码，或金康的现金礼卷必须有总部、分行、健康馆或流动中心负责人的证实；

5.3 传销商不准使用任何金康所发给其他传销商的支票或现金礼卷，向总部、分行、健康馆或流动中心购买产品，除非在特殊情况下获得公司的批准。

6. 升级和花红

6.1 传销商可获得升级和花红的资格，经已在金康市场计划里讲解。

6.2 金康将在支付花红时，根据传销商上个月的购买纪录，发出花红（支票或礼卷）。

6.3 若花红单表出现任何技术上的错误，传销商必须在信件寄出的十四（14）天内通知金康。所有逾期的投诉或抗议，公司将不负责或处理。

6.4 年终花红将每年一次分发给合格的传销商。

6.5 传销商完全认同，金康有权在未征得传销商的同意下修改市场计划。

6.6 金康有权取消或扣留传销商及配偶的花红、佣金、奖励和其他利益，若：

a) 传销商（或其配偶）和金康之间，或传销商（或其配偶）与传销商（或其配偶）之间有任何争执或异议；
b) 金康将根据判断力，为群众的利益吊销花红、佣金、奖励和其他利益；
c) 传销商（或其配偶）违反或被置疑违反任何条规；
d) 金康已经向传销商（或其配偶）发出要求解释信件或吊销通告；
e) 传销商（或其配偶）的会员籍被终止；
f) 金康认为应该吊销或扣留传销商（或其配偶）花红、佣金、奖励和其他利益。

7. 训练与自我提升

7.1 传销商应该踊跃参与金康所主办的训练课程。

7.2 传销商受鼓励订购金康的期刊，以确保自己对金康产品、活动和其他事项拥有第一手的资料。

7.3 传销商必须维持100BV才有资格从每月花红中扣除马币RM1.00购买月刊或马币RM3.00来购买季刊。

7.4 传销商完全认同，金康有权随着任何变动调整期刊的费用。

8. 会员籍的限制或移权

8.1 传销商必须在每年的其中一个月内购足100BV产品，以继续享有会员籍。

8.2 传销商的委任是属于个人的，并且不可转让、售卖、或在未获得金康书面同意之下移交；

公司在无须给予任何理由之下，有权扣留传销商之间的协议。

8.3 任何向金康要求转让、售卖、移交传销商权利及利益的申请，必须呈上充足的理由，以及有关转让、售卖、移交传销商权利和利益的清楚细节。

8.4 当金康准许传销商转让、售卖、移交传销商权利和利益时：

a) 金康有权制定合理的条件与条规；
b) 金康将根据衡量，调整移权传销商的所有特权、利益、花红与其他款项；而移权的传销商无权做出任何要求；
c) 移权的传销商、其丈夫、其妻子、或其子女，不可申请或重新申请成为传销商；
d) 接受移权的传销商无权为会员籍和权利，向金康作出要求或对金康采取任何行动。

8.5 传销商若神志不清、逝世，或者因疾病、车祸和其他理由变成终身残废：

a) 传销商若只有一名妻子，并且金康没有受到“任何其他的指示”，有关传销商的会员籍权益和利益将根据完整的文件和符合金康的条件，转移到其妻子身上；
b) 若传销商拥有超过一名妻子，有关传销商的会员籍权益和利益将根据完整的文件和符合金康的条件，转移到所指定的妻子身上；
c)
   i. 若传销商拥有超过一名妻子，传销商却没有指定任何一名妻子用作8.4(b)条规的用途，其妻子必须从中委任一名妻子来继承有关传销商的所有权利；同时，有关传销商的会员籍权益和利益将根据完整的文件和符合金康的条件，转移到所指定的妻子身上；
   ii. 若有关传销商的妻子在九十（90）天内或在金康所准许的延长期内，不能、疏忽地、忽略、或无法达成协议从她们当中选出的指定代表，传销商的权益将转移到传销商所指示的受益人身上；若传销商没有指定任何受益人，金康有权终止传销商的会员籍或根据公司认为合理的管理方式处理，而有关传销商的妻子们无权做出任何请求；
d) 若传销商没有配偶，或传销商已经书面通知金康不要将其权益交给其配偶、或指定的妻子，或其配偶或指定的妻子在根据完整的文件和符合金康的条件前已经逝世、神志不清、终身残废，传销商的权益将在金康同意下，转移到受益人身上；
e) 若传销商没有合格的配偶或受益人来承继有关传销商的权利、拥有权、利益和益处，金康有权根据衡量取消、终止、或接管有关传销商的会员籍。

8.6 为了避免任何疑惑：

a) 传销商在表格里或其他形式里委任的受益人，或遗嘱里所提名的受益人，不可视为或解释为如8.4(a)条例中的“**其他任何指示**”。为了让“其他任何指示”成为合法，它必须是以书面方式，在律师面前签署，同时清楚指明有关传销商的权利、利益和益处，不要移交给配偶或所提名的妻子名下；同时，有关的书写文件必须在移交有关传销商的权利、利益和益处给配偶或所提名的妻子之前，呈给金康并为金康所确认接受；
b) 任何人都无权接受或拿走，传销商依据条例所得的权利、阶级、利益和益处；有关传销商尚活着、心智、身体健全，和在符合完整的文件和金康条件下移交除外；
c) 传销商的所有权利、利益和益处是属于个人的，同时其权利、利益和益处将随传销商的逝世而终止；除非根据条规转移传销商的权利和利益给其配偶或所提名的妻子，或所提名的受益人身上，否则有关会员的权利将不会在传销商逝世后成为他/她遗产。

8.7 有意撤换受益人的传销商，必须以书面方式通知金康，并且随时都可以进行。

9. 终止会员籍

9.1 若传销商（或其配偶）触犯任何法律、直销法令或违背任何条规或金康传销商商德条规或足以影响金康利益、形象和声誉的行为举止、或传销商破产、或公司认为有关传销商不适合或不应该成为金康传销商，或传销商的申请表格含有虚假、模糊、不正确的资料时，金康可随时终止有关传销商及其配偶的会员籍，並且无须给予任何通知。

9.2 传销商可以随时以书面通知金康终止其会员籍，并且无须给予任何理由。

9.3 当传销商的会员籍被终止时，其下线组织将会转移给其上线，条件是金康有权扣留此项转移，直到金康认为适合的时机为止。

9.4 在不影响金康的权利与权力下，一旦发生任何如 9.1 条规或 2.6(b)条规的事件时，金康将根据 9.1 条规终止传销商的委任。金康可以依据考量，并拥有绝对的权利，在金康认为适合的期限内吊销传销商所有权利和利益，或者对有关传销商采取行动。在吊销期间，传销商将失去所有权利和利益，并且在吊销被取消之后，无权讨回之前所失去的权利和利益。

9.5 当金康终止、吊销或取消传销商的会员资格时，有关传销商在任何情况下都不准进行售卖、传销或进行任何与金康产品有关的交易。

10. 修改条规

10.1金康有权随时修改、增添、或代替，所有或任何条规与金康传销商商德条规，并且通过金康的期刊、或通告、或告示公布；传销商必须遵守所修改的条规与金康传销商商德条规。

10.2金康将会储存一份或多份修改后正式与最终条规的副本在金康总部，备在任何时候，在内容或解释上出现争执时，作为合法的正式文件。

10.3传销商将时时跟进，并且留意在任何时候如正式文件上所生效的条规；传销商有责任亲自检查在正式文件上所陈列的最新规条。

11. 其他

11.1任何条规、金康传销商商德条规、或条例一旦被法庭或有关当局宣判为无效或不可执行，这被宣判为无效或不可执行的部分将不影响其他的条规或金康传销商商德条规，并且其他的条规或金康传销商商德条规尚属有效和生效。

11.2相关的条规将被视为无效和无法被执行，若抵触以下事项：

a) 国会所制定的法令；
b) 政府的命令与政策；
c) 有关当局根据 1993 年直销法令所批准的执照条件与条规；
d) 有关当局在任何时候所提供的条件。

但这并不影响金康执行其他条规和金康传销商商德条规的权利。

DIAMOND INTEREST SDN BHD
KOD ETIKA PERNIAGAAN PENGEDAR
Semakan September 2007

OBJEKTIF
1. Menerangkan hak, tanggungjawab dan tugas pengedar.
2. Menerangkan peraturan-peraturan yang patut dipatuhi oleh pengedar di bawah Akta Jualan Langsung 1993 serta pindaan-pindaan yang berkaitan.
3. Menerangkan hubungan antara pengedar dengan pengedar agar keharmonian dapat dikekalkan.
4. Menerangkan hubungan antara pengedar dengan syarikat agar perniagaan dapat dimajukan.
5. Memastikan manfaat dan faedah pengedar dalam penjualan dan pelan pemasaran terjamin.
6. Membimbing pengedar dalam pembentukan konsep perniagaan yang mulia dan beretika.

ETIKA PERLAKUAN PENGEDAR
Diamond Interest Sdn Bhd (346438-T) merupakan sebuah syarikat yang mementingkan perkhidmatan dan kualiti produk. Walaupun para pengedar bebas menguruskan perniagaan, pihak syarikat perlu memastikan bahawa semua pengedar berjanji mengamalkan etika yang baik setiap masa. Dengan ini, dalam usaha membina perniagaan Diamond Interest, setiap pengedar mesti mematuhi dan terikat dengan Kod Etika Perniagaan Diamond Interest. Sebarang perlanggaran Kod Etika tersebut boleh membawa seseorang pengedar dan pasangannya kepada penamatan keahliannya.

Pernyataan Etika adalah seperti berikut:
1. Pengedar akan mengikuti dan mematuhi segala peraturan dan bertingkahlaku jujur, tulus dan ikhlas dalam perniagaan Diamond Interest.
2. Pengedar tidak akan membuat dakwaan atau pernyataan yang berbeza tentang produk Diamond Interest melainkan apa yang ternyata dalam persuratan, risalah atau label pihak syarikat semasa; semua dakwaan atau pernyataan produk harus diluluskan oleh pihak syarikat secara bertulis terlebih dahulu.
3. Pengedar akan menerangkan Pelan Pemasaran Diamond Interest dengan tepat dan jujur serta memberi keterangan yang jelas dan lengkap mengenai tahap usaha yang diperlukan untuk mencapai kejayaan.
4. Pengedar tidak akan mengeluarkan kenyataan yang mengelirukan atau perkara yang negatif atau memburukkan nama syarikat, produk dan pengedar yang lain bagi tujuan kepentingan peribadi.
5. Pengedar tidak akan terlibat dalam aktiviti-aktiviti yang boleh merugikan Diamond Interest atau pengedar Diamond Interest yang lain.
6. Pengedar tidak akan menggunakan jenama perniagaan Diamond Interest, penerangan, persuratan, mesyuarat, perhimpunan atau sebarang sumber Diamond Interest untuk manfaat perniagaan lain.
7. Pengedar akan berusaha untuk memastikan bahawa pelanggan-pelanggan berpuas hati dengan produk dan layanan yang diberikan.
8. Pengedar akan melaksanakan tanggungjawab sebagai pengedar, penaja dan pemimpin untuk membina perniagaan Diamond Interest.
9. Pengedar akan mematuhi semua akta, peraturan, undang-undang dan sebarang arahan dalam menjalankan perniagaan Diamond Interest.
10. Pengedar akan menghormati rahsia dan perkara sulit pengedar-pengedar dan pelanggan-pelanggan.

1. KELAYAKAN PENGEDAR

1.1 Tertakluk kepada peraturan-peraturan ini, setiap individu yang berumur 18 tahun dan ke atas tidak mengira jantina, bangsa, kepercayaan politik atau agama boleh memohon untuk mendaftar sebagai pengedar Diamond Interest dengan syarat permohonan tersebut ditaja oleh pengedar lain yang telah berdaftar dengan Diamond Interest secara sah.

1.2

a) Pasangan suami isteri dan anak tidak boleh ditaja oleh pengedar lain untuk memperolehi keahlian pengedar dalam kumpulan yang berasingan.

b) Permohonan bersama harus dibuat oleh pasangan suami isteri dan anak sebagai satu permohonan dalam kumpulan yang sama.

c) Bagi pasangan poligami dalam keadaan di mana pengedar tersebut mempunyai lebih daripada seorang isteri yang sah maka isteri-isteri yang ingin memohon keahlian pengedar perlu ditaja oleh suaminya.

d) Jika terdapat dua pengedar berasingan berkahwin selepas menjalankan perniagaan Diamond Interest, mereka boleh membuat pilihan berikut:
    i. Salah satu pengedar menamatkan keahlian dan kumpulan beliau akan dikekalkan kepada kumpulan penaja asalnya (upline); ATAU
    ii. Keahlian dan kumpulan suami/isteri yang terakhir menjadi ahli akan ditukar milik kepada suami/isteri yang terdahulu menjadi ahli.

e) Untuk hak pengedaran suami isteri, semua anugerah atau pengiktirafan akan disampaikan secara berkongsi.

1.3 Diamond Interest berhak menolak sebarang permohonan untuk menjadi pengedar tanpa memberi sebarang sebab dan alasan.

1.4

a) Tertakluk kepada kelulusan Diamond Interest, seseorang bekas pengedar yang telah mengikuti jangkamasa tidak aktif (inactive) lebih daripada dua belas (12) bulan dari tarikh akhir aktifnya, boleh ditaja oleh mana-mana kumpulan;

b) Pengedar dianggap aktif (active) jika beliau:
    i. Menjual atau cuba menjual atau membantu menjual mana-mana produk Diamond Interest;
    ii. Mengambil bahagian secara langsung atau tidak langsung di mana-mana tahap penjualan produk Diamond Interest;
    iii. Membantu menaja mana-mana orang sebagai pengedar Diamond Interest;
    iv. Mengambil bahagian atau hadir (sama ada secara peribadi atau sebagai nominee atau wakil kepada pengedar lain) dalam mana-mana majlis atau aktiviti yang dianjurkan oleh Diamond Interest atau pengedar Diamond Interest;
    v. Membuat persembahan tentang Pelan Pemasaran Diamond Interest kepada bakal pengedar;
    vi. Berada di mana-mana pusat dan cawangan, pusat stokis, stokis bergerak atau tempat-tempat lain di mana Diamond Interest atau pengedarnya menjalankan perniagaan.

Untuk mengelakkan sebarang kekeliruan, Peraturan 2.6(b) juga terpakai bagi Peraturan 1.4(b);

c) Seseorang pemohon mesti memberi pengakuan bertulis samada dia atau suami/isteri/anaknya adalah atau pernah menjadi pengedar Diamond Interest dan hendaklah menyatakan sebab-sebab penamatan keahliannya atau suami/isteri/anaknya. Jika pengedar gagal atau lalai memberi pengakuan atau membuat pengakuan palsu atau pengakuan mengelirukan, Diamond Interest berhak menamatkan keahliannya pada bila-bila masa.

1.5 Seseorang individu tidak dibenarkan memegang lebih daripada satu (1) keahlian pengedar Diamond Interest pada sesuatu masa dan tidak dibenarkan berhasrat atau mempunyai atau memiliki sebarang kepentingan kewangan (secara langsung atau tidak langsung) terhadap keahlian pengedar Diamond Interest yang lain; melainkan kepentingan yang diperolehi daripada pemindahan jualan atau penyerahan hak di mana Diamond Interest telah melulus secara bertulis atau diperolehi menurut Peraturan 8.4.

1.6 Tanpa menjejaskan hak dan kuasa Diamond Interest, jika didapati atau Diamond Interest mempercayai bahawa seseorang pengedar mempunyai dua (2) atau lebih keahlian pengedar berasingan atas nama diri sendiri atau melalui nomineenya atau dianggap mempunyai dua (2) atau lebih keahlian berasingan, Diamond Interest berhak membatalkan keahlian terbaru dan memindahkan kesemua tajaan (downline) terbarunya kepada keahlian yang terdahulu atau kumpulan yang dianggap wajar oleh Diamond Interest termasuk tetapi tidak terhad kepada pemindahan kesemua tajaan (downline) terbaru kepada penaja (upline) terdahulu. Dan dalam hal sedemikian pengedar tersebut akan menanggung segala kerugian atau ganti rugi yang dialami oleh Diamond Interest yang terlibat daripada penamatan atau pembatalan atau perpindahan tersebut.

1.7 Menyembunyi Kebenaran

a) Jika pengedar menyembunyikan atau gagal memberitahu Diamond Interest mengenai apa-apa maklumat yang jikalau diberitahu boleh mengakibatkan Diamond Interest menolak permohonan pengedar atau menamatkan keahlian pengedar, maka dalam keadaan demikian, Diamond Interest mengikut budi bicaranya berhak menamatkan keahlian pengedar pada bila-bila masa dan/atau memindahkan pengedar dan kesemua atau sebahagian tajaannya (downline) kepada kumpulan lain yang difikirkan sesuai oleh Diamond Interest dan/atau menggantung keahlian pengedar untuk sesuatu tempoh atau mengambil apa-apa tindakan yang difikirkan wajar oleh Diamond Interest.

b) Jika Diamond Interest mempercayai seseorang penaja tahu atau seharusnya tahu bahawa pengedar yang ditajanya menyembunyikan atau gagal memberi maklumat yang dinyatakan dalam Peraturan 1.7(a), Diamond Interest berhak mengambil tindakan yang difikirkan wajar terhadap penaja tersebut termasuk tetapi tidak terbatas kepada penggantungan keahlian, menggantung bonus, komisen dan insentif serta menamatkan keahlian pengedar tajaan tersebut.

1.8 Apabila Diamond Interest melaksanakan haknya untuk memindah atau mengalih mana-mana pengedar dan/atau tajaannya (downline) atau sebahagiannya kepada kumpulan lain, Diamond Interest tidak perlu mendapatkan kebenaran pengedar-pengedar dalam kumpulan yang dipindahkan/dialihkan atau daripada kumpulan yang akan menerima pemindahan/pengalihan dan pengedar tidak berhak membuat tuntutan untuk sebarang kerugian atau gantirugi akibat atau berkaitan dengan pemindahan atau pengalihan pengedar atau kumpulannya.

2. PERMOHONAN KEAHLIAN PENGEDAR

2.1 Pemohon wajib mengemukakan permohonannya dengan menggunakan Borang Permohonan Pengedar Diamond Interest bersertakan salinan kad pengenalan dan yuran pendaftaran. Semua pemohon mesti ditaja oleh pengedar sah Diamond Interest.

2.2 Jika terdapat apa-apa pengakuan atau kenyataan yang diumumkan atau dinyatakan dalam borang adalah palsu atau mengelirukan atau tidak benar atau

Diamond Interest percaya bahawa maklumat tersebut adalah palsu, mengelirukan atau tidak benar, Diamond Interest berhak:

a) Menamatkan keahlian dengan serta-merta;
b) Memindahkan atau mengalih pengedar dan/atau keseluruhan tajaan (downline) atau sebahagiannya kepada sesuatu kumpulan yang difikirkan wajar oleh Diamond Interest;
c) Menggantung keahlian pengedar untuk sesuatu tempoh;
d) Menggantung bonus, komisen, faedah atau insentif yang patut diberikan atau terakru kepada pengedar;
e) Mengambil tindakan yang dianggap wajar.

2.3 Pemohon yang berjaya akan dilantik dan didaftarkan sebagai pengedar dan akan diberikan kad keahlian pengedar yang sah dan kit perniagaan yang lengkap dan informasi-informasi berkaitan pelan pemasaran dan produk Diamond Interest.

2.4 Yuran pendaftaran akan dikembalikan kepada pemohon yang tidak berjaya. Walau bagaimanapun sekiranya kit perniagaan telah diberikan kepada pemohon yang tidak berjaya, pengembalian yuran pendaftaran hanya akan dibuat selepas kit perniagaan dikembalikan kepada Diamond Interest dalam keadaan baik dan keadaan boleh dijual semula.

2.5 Waris

a) Pemohon yang berjaya akan didaftarkan sebagai pengedar Diamond Interest dengan nama seperti dicatitkan dalam Borang Permohonan Pengedar;
b) Jika pengedar telah berkahwin, dia perlu mengemukakan nama dan maklumat suami/isterinya kepada Diamond Interest;
c) Jika pengedar mempunyai lebih dari seorang isteri yang sah, beliau boleh melantik salah seorang isterinya untuk tujuan Peraturan 8.4;
d) Pengedar digalakkan menamakan benefisiari (waris). Jika benefisiari yang dinamakan masih di bawah umur, pengedar wajib melantik seorang pemegang amanah untuk memegang hak dan faedah bagi pihak benefisiari tersebut.

2.6

a) Hanya individu yang namanya didaftarkan sebagai pengedar berhak menerima bonus, komisen, insentif dan lain-lain faedah terakru atau diperolehinya. Suami/isteri pengedar atau isteri pengedar yang dinamakan tidak mempunyai hak atau locus standi untuk menuntut bonus, komisen, insentif dan faedah yang terakru atau diperolehi dari Diamond Interest melainkan seperti yang diperuntukkan dalam Peraturan 8.4(a), (b), (c).
b) Jika suami/isteri/anak pengedar membuat atau menjalankan sesuatu yang sekiranya harus dilaksanakan oleh pengedar sendiri akan:
   i. Melanggar undang-undang atau peraturan jualan langsung;
   ii. Mengakibatkan kemungkiran syarat-syarat dan peraturan-peraturan atau Kod Etika;
   iii. Memberi hak kepada Diamond Interest menamatkan atau menggantung perlantikan pengedar;
   iv. Memberi hak kepada Diamond Interest mengambil tindakan terhadap pengedar merangkumi tetapi tidak terhad kepada penggantungan atau menahan bonus, komisen, insentif atau lain-lain faedah;

   Maka dalam keadaan sedemikian semua tindakan suami/isteri/anak pengedar tersebut dianggap sebagai tindakan pengedar sendiri dan Diamond Interest berhak melaksanakan segala hak kuasa dan remedi di bawah peraturan-peraturan ini atau di sisi undang-undang atau di ekuiti berdasarkan

tindakan suami/isteri/anak pengedar dianggap sebagai tindakan pengedar sendiri.

3. PENAJAAN

3.1

a) Tertakluk kepada peraturan-peraturan ini, hanya seseorang pengedar yang sah sahaja boleh menaja sesiapa yang menepati kelayakan seperti yang tertera dalam peraturan-peraturan, prosedur permohonan keahlian dan sebarang kriteria berkaitan yang diperlukan oleh Diamond Interest untuk menjadi pengedar. Selepas menaja seseorang sebagai pengedar syarikat, penaja mesti menghantar Borang Permohonan Pengedar serta dokumen-dokumen lain yang berkaitan kepada Diamond Interest dengan serta-merta untuk diproses.

b) Pengedar yang menaja individu untuk menjadi pengedar Diamond Interest perlu memastikan bahawa individu itu memenuhi syarat peraturan-peraturan ini dan layak untuk menjadi pengedar Diamond Interest. Pengedar berkenaan harus memastikan:

   i. Individu yang ditaja bukan pengedar atau suami/isteri/anak kepada seseorang pengedar Diamond Interest;
   ii. Individu yang ditaja bukannya nominee kepada seseorang pengedar atau bekas pengedar atau suami/isteri/anak kepada seseorang pengedar tersebut atau bekas pengedar;
   iii. Individu yang ditaja bukan orang baru yang dijemput oleh pengedar lain;
   iv. Borang yang dilengkapkan oleh individu yang ditaja hendaklah lengkap dan benar dan penaja perlu memastikan dan menentusahkan bahawa butir-butir yang diberi sama seperti yang tertera pada kad pengenalan individu yang ditaja.

3.2 Pengedar tidak dibenarkan menaja atau mendorong seseorang menjadi pengedar Diamond Interest:

a) Dengan paksaan, ancaman, ugutan atau desakan;

b) Dengan membuat atau memberikan maklumat palsu atau mengelirukan atau penyampaian palsu termasuk pernyataan yang mengatakan bahawa pengedar boleh memperolehi keuntungan kewangan hanya dengan menaja individu menjadi pengedar Diamond Interest;

c) Dengan memberikan atau menjanjikan hadiah berbentuk wang atau jenis sogokan dan insentif yang lain;

d) Berbohong atau menipu dengan menggunakan nama atau logo atau cap dagang Diamond Interest untuk mendorong atau memujuk seseorang individu menjadi pengedar.

3.3

a) Pengedar dilarang memujuk atau menyebabkan pengedar lain menyerahkan atau menamatkan keahliannya atau menjadi tidak aktif atau meninggalkan penajanya secara langsung atau tidak langsung.

b) Pengedar yang melanggar Peraturan 3.3(a) tidak boleh menaja pengedar yang tersebut di atas ke kumpulannya atau ke kumpulan lain. Begitu juga pengedar tersebut di atas tidak boleh memohon semula atau ditaja oleh mana-mana pengedar selain dari penaja asalnya.

3.4 Pengedar tidak dibenarkan menukar penajanya. Syarikat tidak mengizinkan pengedar menukar sebahagian atau semua ahli kumpulannya kepada orang lain.

3.5 Permohonan untuk menukar penaja atau memindah sebahagian atau semua jualan kumpulan sendiri tidak dibenarkan.

3.6 Pengedar dikehendaki memberi latihan dan bimbingan perniagaan yang sewajarnya kepada pengedar baru yang ditajanya sebaik sahaja perlantikannya diterima oleh syarikat.

3.7 Pengedar dikehendaki mengekalkan hubungan yang bebas dan profesional dengan tajaannya (downline).

4. PENGENDALIAN PERNIAGAAN

4.1

a) Diamond Interest diberi kuasa dan berhak untuk menyiarkan nama dan butiran pengedar atau gambarnya atau rencana mengenai pengedar atau perakuan (testimoni) pengedar dalam majalah Diamond Interest, suratkhabar, televisyen, radio, majlis, multimedia dan sebarang perantaraan lain untuk kegunaan syarikat;

b) Dengan menjadi pengedar Diamond Interest, pengedar memberikan kebenaran dan hak kuasa kepada Diamond Interest seperti yang dinyatakan dalam Peraturan 4.1(a) di atas untuk menyiarkan maklumat seperti disebut di atas secara percuma dan tanpa apa-apa tuntutan, komisen, royalti atau lain-lain bayaran;

c) Hak tersebut masih kekal dan tidak dihapuskan walaupun keahlian pengedar telah tamat dan hakcipta ke atas gambar, rencana, perakuan dan lain-lain dokumen terus dimiliki oleh Diamond Interest dan Diamond Interest berhak untuk menyiarkannya pada bila-bila masa yang difikirkan sesuai tanpa sebarang tuntutan atau halangan daripada pengedar berkenaan.

4.2 Dalam setiap kegiatan jualan atau rundingan, pengedar mesti menggunakan kad keahlian yang sah dan memperkenalkan diri dengan menunjukkan kad keahlian yang sah dan kad pengenalan.

4.3 Para pengedar yang bertukar alamat harus memberi notis bertulis kepada syarikat supaya mereka dapat menerima bahan-bahan yang diposkan.

4.4 Pengedar dikehendaki mengeluarkan resit kepada pelanggan untuk semua produk yang dibelinya dan resit tersebut perlu menyatakan dengan jelas nama produk, harga, nama pengedar, nombor kod, nombor kad pengenalan dan tandatangan oleh pengedar.

4.5 Pengedar dikehendaki mematuhi dan menuruti peraturan-peraturan (termasuk sebarang pindaan ke atasnya) dan Kod Etika yang telah ditetapkan oleh Diamond Interest.

4.6 Pengedar dikehendaki memperkenalkan produk Diamond Interest dan Pelan Pemasaran kepada pelanggan atau pengedar yang berpotensi secara jujur dan benar dan dilarang membuat sebarang pernyataan palsu atau mengelirukan dalam keghairahannya menjual produk-produk Diamond Interest dan dilarang sama sekali menggunakan isu perkauman, politik, agama atau isu-isu sensitif yang lain dalam membuat jualan produk-produk Diamond Interest.

4.7 Pengedar dikehendaki mendemonstrasi dan menerangkan dengan jelas kepada pembeli dan tajaannya (downline) tentang penggunaan dan keberkesanan produk Diamond Interest dengan betul; dan dilarang sama sekali membuat pernyataan palsu, atau mengelirukan yang berkaitan dengan produk Diamond Interest, cara penggunaan dan keberkesanannya. Pengedar tidak boleh membuat dakwaan “ pengubat khusus ” ke atas produk Diamond Interest seperti yang ditetapkan oleh

akta dan arahan Kementerian Kesihatan Malaysia. Pengedar yang membuat kenyataan palsu, mengelirukan atau menyampaikan maklumat salah akan menanggungkan segala kerugian yang dialami oleh Diamond Interest.

4.8 Semasa menerangkan Pelan Pemasaran Diamond Interest, seseorang pengedar tidak harus membuat kenyataan atau pengakuan yang bertentangan dengan yang terkandung dalam risalah, majalah, info dan apa-apa bahan terbitan maklumat yang dikeluarkan oleh Diamond Interest. Jika nama Diamond Interest tercemar atas sebab tersebut, pengedar berkenaan akan menanggung semua kos pembayaran gantirugi di atas tindakan mereka.

4.9 Setiap pengedar adalah usahawan berdikari dan kejayaan atau kegagalan perniagaannya bergantung kepada pengedar sendiri. Diamond Interest dan pengedar adalah dua pihak yang berdikari tanpa terikat kepada perhubungan seperti agensi atau pekerja. Oleh itu, seseorang pengedar:

a) Tidak berkuasa untuk menggunakan nama, logo, slogan, risalah atau tanda perniagaan Diamond Interest tanpa mendapat kebenaran bertulis dari Diamond Interest;
b) Pengedar bukannya kakitangan atau agen Diamond Interest tetapi adalah pengedar berdikari/usahawan;
c) Tidak mempunyai hak istimewa di sesuatu kawasan dan pasaran adalah terbuka kepada semua pengedar Diamond Interest;
d) Harus memahami undang-undang mengenai jualan langsung terutamanya peruntukan-peruntukan yang termaktub dalam Akta Jualan Langsung 1993;
e) Mesti menyimpan rekod pendapatannya bagi tujuan cukai pendapatan mengikut undang-undang pencukaian.

4.10 Pengedar tidak dibenarkan mendakwa dirinya mewakili atau berkuasa mewakili Diamond Interest dalam apa jua urusan atau transaksi.

4.11 Pengedar yang berdaftar dan aktif keahliannya dilarang sama sekali atau dengan apa cara jua pun terlibat atau berminat sama ada secara langsung atau tidak langsung di dalam kegiatan syarikat jualan langsung/syarikat jualan langsung berbilang tingkat atau sesebuah syarikat yang bersaingan dengan Diamond Interest. Pengedar dianggap terlibat secara langsung atau tidak langsung di dalam kegiatan syarikat jualan langsung/syarikat jualan langsung berbilang tingkat yang lain atau syarikat yang bersaingan dengan Diamond Interest sekiranya:

a) Pengedar dan/atau suami/isteri adalah kakitangan (peringkat Eksekutif atau Pengurusan), pemegang saham atau pengarah syarikat jualan langsung/syarikat jualan langsung berbilang tingkat yang lain atau sesebuah syarikat yang bersaing dengan Diamond Interest;
b) Pengedar dan/atau suami/isteri adalah pengedar atau ahli syarikat jualan langsung/ syarikat jualan langsung berbilang tingkat yang lain atau sesebuah syarikat yang bersaing dengan Diamond Interest; atau;
c) Pengedar dan/atau suami/isteri terlibat dalam penjualan, pengedaran atau mempromosi produk atau sebarang aktiviti syarikat jualan langsung/syarikat jualan langsung berbilang tingkat yang lain atau sesebuah syarikat yang bersaing dengan Diamond Interest;
d) Pengedar dan/atau suami/isteri terlibat sebagai penasihat atau perunding kepada syarikat jualan langsung/syarikat jualan langsung berbilang tingkat yang lain atau sesebuah syarikat yang bersaing dengan Diamond Interest.
e) Pengedar dan/atau suami/isteri terlibat dalam memberi sebarang perkhidmatan atau latihan kepada orang yang bukan pengedar Diamond Interest tidak kira samada perkhidmatan atau latihan tersebut melibatkan

jualan langsung/syarikat jualan langsung berbilang tingkat atau sesebuah syarikat yang bersaing dengan Diamond Interest.

Persaingan sesebuah syarikat dengan Diamond Interest adalah ditentukan oleh pihak syarikat dan tidak boleh dipertikaikan oleh pengedar dan keputusan yang dibuat oleh Diamond Interest adalah muktamad.

4.12 Perlaksanaan Peraturan 4.11 adalah atas budi bicara Diamond Interest dan digunapakai bersama Peraturan 2.6(b).

4.13

a) Pengedar dilarang membuat iklan mempromosikan diri sendiri atau mempromosikan produk dalam suratkhabar, majalah internet atau lain-lain penerbitan atau elektronik atau lain-lain media;

b) Pengedar dilarang menubuhkan apa-apa pusat jualan atau bekalan samada secara rasmi atau tidak rasmi untuk penjualan atau pengedaran produk Diamond Interest dan pengedar sama sekali dilarang melekat atau mempamerkan nama, logo atau papan tanda Diamond Interest di dalam atau di luar mana-mana bangunan atau tempat-tempat lain tanpa kelulusan bertulis dari Diamond Interest.

4.14 Pengedar tidak boleh meminta kakitangan syarikat dan pengedar yang lain membeli bahan jualan, atau melibatkan diri dalam pelan pemasaran bukan dari Diamond Interest.

4.15 Pengedar tidak dibenarkan melabel atau membungkus semula sebarang produk keluaran Diamond Interest.

4.16 Semua produk keluaran Diamond Interest harus dipasarkan dan dijual dalam bentuk dan bungkusan yang asal.

4.17 Pengedar tidak dibenarkan menjual atau mengedarkan sebarang produk Diamond Interest pada apa jua harga atau syarat selain daripada yang ditetapkan dan dipersetujui oleh Diamond Interest dan tidak dibenarkan menawarkan sebarang hadiah diskaun insentif atau jualan di bawah harga atau muslihat promosi yang lain dalam penjualan atau pengedaran sebarang produk Diamond Interest selain daripada yang ditetapkan dan diluluskan oleh Diamond Interest. Pengedar mesti mematuhi dan mengikuti harga jualan yang ditetapkan oleh Diamond Interest.

4.18 Pengedar

a) Dilarang menggunakan logo, nama, cap dagang atau slogan Diamond Interest untuk sebarang tujuan tanpa kebenaran bertulis Diamond Interest dan tidak dibenarkan dalam sebarang keadaan pun mempunyai dan menerbitkan atau mengedarkan sebarang kenyataan, risalah, surat sebaran, iklan dalam mana-mana media berkaitan apa-apa perkara tentang produk, rancangan pembangunan perniagaan dan hal-hal lain yang berkenaan Diamond Interest;

b) Dilarang memasar, menjual, mengedar atau mempromosi barangan perniagaan atau perkhidmatan atau aktiviti syarikat lain tidak kira sama ada ia syarikat jualan langsung atau tidak kepada pengedar dan kakitangan Diamond Interest; atau merekrut atau menaja mana-mana pengedar dan kakitangan syarikat untuk menyertai syarikat lain sama ada ia syarikat jualan langsung atau tidak;

c) Dilarang menggunakan atau menjalankan sebarang aktiviti di majlis-majlis, seminar, mesyuarat, program, pejabat, cawangan, pusat stokis dan stokis

bergerak untuk mempromosi atau menjual produk sendiri atau produk syarikat lain;

d) Dilarang menjual produk kepada pelanggan yang dijemput oleh pengedar lain.

4.19 Pengedar tidak dibenarkan sama sekali atau dalam sebarang penyamaran menjual atau mengatur sebarang penjualan atau pengedaran sebarang produk Diamond Interest dengan menggunakan nama pengedar lain samada pengedar tersebut bersetuju atau tidak dengan penjualan atau pengedaran yang menggunakan namanya. Pengedar tidak dibenarkan memujuk atau mengatur supaya jualan tajaannya (downline) atau jualan tajaan (downline) pengedar lain dikira sebagai jualannya.

4.20 Pengedar tidak dibenarkan menyebar, membuat atau menerbit sebarang fitnah tentang pengedar lain, pekerja Diamond Interest atau produk-produknya dan tidak dibenarkan menyebarkan, mengatakan atau menerbitkan sebarang komen atau kenyataan yang boleh atau berkemungkinan menjejaskan kepentingan, imej dan/atau reputasi Diamond Interest atau jualan produknya.

4.21 Pengedar tidak dibenarkan sama sekali bertindak atau cuba bertindak untuk memujuk atau memaksa pengedar lain atau kakitangan Diamond Interest mengambil bahagian dalam penjualan atau pengedaran atau aktiviti-aktiviti syarikat jualan langsung/syarikat jualan langsung berbilang tingkat yang lain atau sesebuah syarikat yang bersaingan dengan Diamond Interest.

4.22 Diamond Interest akan mengambil tindakan disiplin terhadap pengedar yang melanggar peraturan di atas, termasuk menggantung atau menamatkan keahlian pengedar, mengikut budi bicara pihak syarikat.

5. PESANAN DAN BAYARAN

5.1 Pengedar boleh membuat pesanan dan membeli barangan dari mana-mana cawangan, pusat stokis, stokis bergerak dalam negara atau dari ibu pejabat Diamond Interest.

5.2 Bayaran boleh dibuat secara tunai, kad kredit, baucer tunai atau cek yang dikeluarkan oleh Diamond Interest sahaja. Semua cek yang dikeluarkan oleh Diamond Interest mesti ditandatangani dan dituliskan dengan nama dan nombor kad pengenalan pengedar berkenaan dengan jelas di bahagian belakang cek atau baucar tunai Diamond Interest, serta disahkan oleh pengendali cawangan, pusat stokis dan stokis bergerak.

5.3 Pengedar tidak dibenar menggunakan cek atau baucar tunai Diamond Interest berkepunyaan pengedar lain untuk membeli produk dari sebarang cawangan, pusat stokis dan stokis bergerak; melainkan mendapat kelulusan daripada pihak syarikat.

6. KENAIKAN PANGKAT DAN BONUS

6.1 Kenaikan pangkat dan kelayakan untuk mendapatkan bonus bagi pengedar telah diterangkan dalam Pelan Pemasaran Diamond Interest.

6.2 Pembayaran bonus akan diberikan oleh Diamond Interest (dalam bentuk cek atau baucer) pada bulan berikutnya mengikut rekod pembelian bulan tersebut.

6.3 Jikalau terdapat sebarang kesilapan pada penyata bonus, pengedar harus memberitahu pihak syarikat dalam masa empat belas (14) hari dari tarikh

penghantaran. Pihak syarikat tidak akan bertanggungjawab atau melayani sebarang bantahan atau aduan selepas tempoh yang diberikan.

6.4 Bonus tahunan akan diberikan sekali setahun kepada pengedar yang layak sahaja.

6.5 Pihak syarikat berhak, dan pengedar juga bersetuju sepenuhnya bahawa Diamond Interest boleh meminda Pelan Pemasaran tanpa mendapat persetujuan pengedar terlebih dahulu.

6.6 Diamond Interest berhak menggantung atau menahan bonus, komisen, insentif dan lain-lain manfaat jika:

a) Terdapat pertikaian atau perselisihan di antara pengedar (atau pasangannya) dan Diamond Interest atau sesama pengedar (atau pasangan);
b) Mengikut budi bicara Diamond Interest adalah lebih sesuai untuk menggantung bonus, komisen, insentif atau faedah untuk kepentingan bersama;
c) Sekiranya pengedar melanggar atau disyaki melanggar mana-mana peraturan;
d) Jika surat tunjuk sebab telah dikeluarkan atau notis penggantungan telah diberikan oleh Diamond Interest kepada pengedar (atau pasangan);
e) Keahlian pengedar telah ditamatkan;
f) Diamond Interest merasakan adalah wajar untuk menahan atau menggantungkan sebarang bayaran bonus, komisen, insentif atau faedah.

7. LATIHAN DAN KEMAJUAN DIRI

7.1 Pengedar diseru mengikuti semua latihan/kursus yang diselenggarakan atau dianjurkan oleh Diamond Interest.

7.2 Pengedar digalakkan untuk melanggani majalah Diamond Interest untuk mengemaskinikan pengetahuannya tentang produk, aktiviti dan kegiatan Diamond Interest, serta perkara lain yang berkaitan dengan perniagaan jualan langsung.

7.3 Hanya pengedar yang sekurang-kurangnya mengekalkan nilai mata minimum 100BV layak membuat langganan majalah Diamond Interest dengan pemotongan bonus sebanyak RM1.00 untuk Solution (setiap bulan) dan RM3.00 untuk Diamondgram (setiap 3 bulan).

7.4 Pihak syarikat berhak, dan pengedar juga bersetuju sepenuhnya bahawa Diamond Interest boleh membuat sebarang perubahan ke atas langganan majalah.

8. LARANGAN MENGENAI KEAHLIAN/PENYERAHAN HAK

8.1 Pengedar hanya perlu mengekalkan pembelian 100BV dalam salah satu bulan dalam setahun untuk menikmati keahlian tetap.

8.2 Perlantikan pengedar adalah milikan peribadi dan tidak boleh dipindahmilik, dijual atau diserah tanpa kebenaran bertulis daripada Diamond Interest; pihak syarikat berhak menahan persetujuan antara dua pengedar tanpa sebarang alasan diberikan.

8.3 Sebarang permohonan pengedar untuk mendapatkan persetujuan Diamond Interest untuk hak-hak dan faedah-faedah pengedar supaya ditukarmilik, dijual atau diserahkan mesti disokong dengan penjelasan alasan yang penuh serta

memberi syarat-syarat yang jelas dan terperinci berkenaan dengan tukarmilik, penjualan atau penyerahan tersebut.

8.4 Sekiranya Diamond Interest membenarkan pengedar menjual, menukarmilik atau menyerahkan hak-hak dan faedah keahliannya:

a) Diamond Interest berhak menetapkan syarat-syarat dan peraturan yang dianggap wajar;

b) Diamond Interest berhak mengubah sebarang keistimewaan, faedah, bonus dan bayaran lain kepada pengedar yang menukarmilik; pengedar tersebut tidak berhak membuat sebarang tuntutan yang lebih dari pihak syarikat;

c) Pengedar atau suami/isteri/anaknya yang menukarmilik tidak boleh memohon atau memohon semula untuk menjadi pengedar;

d) Pengedar yang ditukarmilik tidak berhak menuntut dan mengambil apa jua tindakan terhadap Diamond Interest dalam apa jua perkara yang berkaitan melibatkan atau menyentuh tentang keahliannya dan sebarang hak kepentingan atau faedah daripadanya.

8.5 Jika pengedar menjadi kurang siuman atau meninggal dunia atau tidak berupaya kerana penyakit, kemalangan atau sebagainya:

a) Pengedar hanya mempunyai seorang isteri, dan dalam keadaan tiada sebarang “notis yang menyatakan sebaliknya” diterima oleh Diamond Interest, maka kepentingan dan faedah keahlian boleh/akan dipindahkan kepada isterinya tertakluk kepada semua dokumentasi adalah lengkap dan memenuhi keperluan Diamond Interest;

b) Jika pengedar mempunyai lebih dari seorang isteri, kepentingan dan faedah keahlian boleh/akan dipindahkan kepada isteri yang dinamakan tertakluk kepada semua dokumentasi adalah lengkap dan memenuhi keperluan Diamond Interest;

c)

  i. Jika pengedar mempunyai lebih dari seorang isteri tetapi beliau tidak mencalonkan mana-mana seorang daripada mereka untuk tujuan 8.4(b) di atas, para isteri pengedar tersebut harus melantik mutlak salah seorang daripada mereka untuk menerima hak dan lain-lain faedah keahlian pengedar tersebut dan semua hak-hak, kepentingan dan faedah dari keahlian tersebut akan ditukarmilik kepada isteri yang dilantik itu tertakluk kepada semua dokumentasi adalah lengkap dan memuaskan keperluan Diamond Interest;

  ii. Jika para isteri pengedar gagal, cuai, mengabaikan atau tidak dapat bersetuju untuk mencalonkan salah seorang daripada mereka dalam tempoh sembilan puluh (90) hari dari berlakunya perkara di atas atau dalam tempoh lanjutan yang dibenarkan oleh Diamond Interest, maka hak dan faedah pengedar akan diturun/dipindahmilik kepada benefisiari yang dinamakan oleh pengedar; dan jika tiada benefisiari dinamakan, Diamond Interest berhak menamatkan keahlian pengedar atau menguruskannya dengan cara yang difikirkan wajar oleh Diamond Interest dan bebas dari sebarang tuntutan daripada para isteri pengedar atau harta pusakanya;

d) Jika pengedar tidak mempunyai pasangan atau pengedar telah memberi notis bertulis kepada Diamond Interest tentang hajatnya untuk tidak memberikan hak, kepentingan dan faedah kepada pasangannya atau isteri yang dinamakan; ataupun pasangannya atau isteri yang dinamakan meninggal dunia atau kurang siuman atau tidak berupaya sebelum dokumentasi dilengkapi dengan memuaskan Diamond Interest, maka hak, kepentingan dan faedah pengedar tersebut akan dipindahkan kepada

benefisiari yang dinamakan oleh pengedar dan diterima oleh Diamond Interest;

e) Jika tiada pasangan atau benefisiari layak menerima hak, hak milik, kepentingan dan faedah pengedar mengikut peraturan-peraturan ini, Diamond Interest berhak membatalkan dan/atau menamatkan dan/atau menguruskan keahlian pengedar dengan cara yang difikirkan wajar oleh Diamond Interest.

8.6 Untuk mengelakkan sebarang keraguan:

a) Pencalonan seseorang individu sebagai benefisiari dalam borang yang diperuntukkan atau lain-lain bentuk pencalonan oleh pengedar atau penamaan benefisiari dalam wasiat pengedar tidak dianggap atau ditafsir sebagai 'notis yang mengatakan sebaliknya" untuk tujuan Peraturan 8.4(a). Untuk "notis yang mengatakan sebaliknya" menjadi sah ia mesti dalam bentuk bertulis dan ditandatangani oleh pengedar di hadapan peguambela dan peguamcara dan menyatakan secara spesifik bahawa hak, kepentingan dan faedah keahlian pengedar tidak diberi kepada pasangannya atau isteri yang dinamakan dan notis bertulis berkenaan perlu dan telah diserahkan dan diakui terima oleh Diamond Interest sebelum pemindahan hak, kepentingan dan faedah keahlian pengedar diserahkan kepada pasangan atau isteri yang dinamakan;

b) Seseorang individu tidak berhak menerima atau mengambil hak, pangkat, kepentingan dan faedah seseorang pengedar mengikut peraturan-peraturan ini melainkan individu berkenaan masih hidup dan sihat mental dan masih berupaya semasa dokumentasi dilengkapkan dengan sempurna kepada syarat-syarat Diamond Interest;

c) Semua hak, faedah dan kepentingan pengedar adalah peribadi dan semua hak, faedah dan kepentingannya akan tamat jika berlaku kematian, tidak siuman atau hilang keupayaan (kerana penyakit, kemalangan atau sebagainya) pengedar tersebut melainkan Diamond Interest membenarkan hak dan faedah keahlian pengedar dipindahkan kepada pasangan atau isteri yang dinamakan atau benefisiari yang dinamakan mengikut peraturan-peraturan ini. Hak keahlian pengedar tidak akan berpindah kepada atau menjadi sebahagian daripada harta pusaka pengedar apabila beliau meninggal dunia, tidak siuman atau hilang keupayaan.

8.7 Pengedar yang ingin menukar nama benefisiari perlu memberi notis bertulis kepada Diamond Interest. Penukaran nama benefisiari boleh dilakukan pada bila-bila masa.

9. PENAMATAN KEAHLIAN

9.1 Diamond Interest berhak menamatkan perlantikan pengedar (atau pasangannya) pada bila-bila masa tanpa memberi sebarang alasan sekiranya pengedar (atau pasangannya) melanggar mana-mana undang-undang atau peraturan-peraturan berkenaan jualan langsung atau memungkiri mana-mana peraturan atau Kod Etika atau tingkah laku dan tindakan yang menjejaskan atau mungkin menjejaskan kepentingan, imej atau reputasi Diamond Interest atau melakukan kesalahan jenayah atau muflis atau pada pendapat Diamond Interest pengedar berkenaan tidak sesuai dan tidak wajar menjadi pengedar Diamond Interest atau sebarang pernyataan atau pengakuan dalam permohonan pengedar kepada Diamond Interest mengandungi sebarang maklumat palsu, mengelirukan atau tidak benar.

9.2 Pengedar boleh menamatkan keahliannya dengan Diamond Interest dengan secara bertulis pada bila-bila masa tanpa memberi sebarang alasan.

9.3 Apabila keahlian pengedar ditamatkan maka kumpulan tajaannya (downline) akan dipindahkan kepada penajanya, dengan syarat Diamond Interest berhak menahan atau menggantung pindaan tajaan pengedar kepada penaja sehingga suatu masa yang difikirkan sesuai oleh Diamond Interest.

9.4 Tanpa menjejaskan hak dan kuasa Diamond Interest menamatkan perlantikan pengedar di bawah Peraturan 9.1 apabila terjadinya semua atau mana-mana kejadian yang dinyatakan di Peraturan 9.1 atau 2.6(b) Diamond Interest berhak menurut budi bicara mutlaknya menggantung semua hak, faedah keistimewaan dan wang yang terakru atau yang patut diberikan kepada pengedar untuk suatu jangka masa yang tertentu dan atas syarat-syarat yang dianggap wajar oleh Diamond Interest atau mengambil tindakan yang dianggap wajar terhadap pengedar. Pengedar tidak berhak menerima segala hak, faedah, keistimewaan, komisen atau wang semasa tempoh penggantungan. Apabila penggantungan tersebut ditarik balik oleh Diamond Interest, pengedar tidak mempunyai hak menuntut sebarang hak, faedah, keistimewaan, komisen atau wang yang mungkin terakru kepadanya sekiranya penggantungan tidak berlaku.

9.5 Apabila Diamond Interest menamatkan atau menggantung atau membatalkan perlantikan pengedar, maka pengedar tersebut tidak lagi dibenarkan menjalankan kegiatan menjual, mengedar atau sebarang urusan berkaitan dengan produk Diamond Interest dalam apa jua cara dan keadaan sekalipun.

10. PINDAAN PERATURAN

10.1 Diamond Interest berhak pada sebarang masa dan dari semasa ke semasa meminda, mengubah, menambah atau menggantikan semua atau mana-mana peraturan-peraturan ini dan Kod Etika Perniagaan Diamond Interest dengan mengumumkan atau menerbitkan di dalam majalah Diamond Interest atau melalui surat pekeliling atau notis, dan pengedar wajib mematuhi pindaan peraturan-peraturan dan Kod Etika tersebut.

10.2 Diamond Interest akan menyimpan satu atau lebih salinan peraturan-peraturan ini yang muktamad dan rasmi di ibu pejabatnya yang telah dipinda atau digantikan dari semasa ke semasa dan sekiranya berlaku pertelingkahan mengenai kandungannya atau maksudnya maka dokumen rasmi tersebut adalah teks yang sah.

10.3 Pengedar dianggap mempunyai pengetahuan dan perlu mengambil perhatian terhadap kesemua peraturan-peraturan yang berkuatkuasa dari semasa ke semasa seperti tercatat di dokumen rasmi peraturan-peraturan dan adalah menjadi kewajipan pengedar menyemak sendiri peraturan-peraturan terkini seperti yang tertera dalam dokumen rasmi peraturan-peraturan ini.

11. LAIN-LAIN

11.1 Sekiranya mana-mana peruntukan dalam peraturan-peraturan atau Kod Etika Perniagaan Diamond Interest atau mana-mana bahagiannya diputuskan tidak sah atau tidak boleh dilaksanakan oleh mana-mana mahkamah atau badan pentadbiran berbidang kuasa, maka bahagian yang tidak sah atau tidak boleh dilaksanakan itu tidak akan menjejaskan peruntukan-peruntukan peraturan atau Kod Etika yang lainnya, dan peruntukan yang lainnya tetap dikuatkuasa dan berkuatkuasa.

11.2 Sekiranya terdapat mana-mana peruntukan daripada peraturan-peraturan ini atau Kod Etika atau mana-mana bahagian yang bercanggah dengan mana-mana:

a) Akta Parlimen atau Perundangan Subsidiari;

b) Perintah atau Polisi Kerajaan;
c) Syarat-syarat dan peraturan lesen yang diluluskan oleh pihak berkuasa menurut Akta Jualan Langsung 1993;
d) Syarat-syarat dan terma-terma yang diperuntukkan oleh pihak berkuasa dari semasa ke semasa.

Maka peruntukan tersebut akan dianggap tidak sah dan tidak boleh dilaksanakan tanpa menjejaskan peruntukan-peruntukan peraturan atau Kod Etika yang lain.