

РЕГЛАМЕНТ ПАРТНЕРСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КОМПАНИИ ICE-FX MARKETS LTD

1. Данный регламент устанавливает и описывает порядок сотрудничества между компанией Ice-FX Markets Ltd (далее Компания) с одной стороны, и физическими и юридическими лицами с другой стороны (далее Партнер), которые хотели бы оказывать Компании услуги рекламного и информационного характера, направленные на привлечение новых клиентов в Компанию и распространение информации, касающейся деятельности Компании, и сервисах, которые она предоставляет своим Клиентам.
2. Все термины, используемые в данном Регламенте, имеют то же значение, что и в Торговых Условиях и Клиентском Соглашении. В случае возникновения несоответствия отдельных положений настоящего Регламента отдельным положениям Торговых Условий и Клиентского Соглашения, преобладающее значение имеют положения настоящего Регламента.
3. Значение терминов, которые применяются в данном регламенте:
 - a. Партнеры – все партнеры и агенты Компании, зарегистрированные в качестве клиентов Компании, и оказывающие Компании (по согласованию с ней) различные рекламные и информационные услуги, направленные на привлечение новых клиентов в Компанию и распространение информации, касающейся деятельности Компании, и сервисах, которые она предоставляет своим Клиентам.
 - b. Реферал – это Клиент Компании, который был привлечен одним из Партнеров.
 - c. Лицевой Счет – это счет Клиента, на который поступают средства при пополнении Счета Клиента, и который используется для совершения всех неторговых операций по Счету Клиента. Используя доступный баланс на данном счете, Клиент может открывать Торговый Счет, Управляемый Счет или Инвестиционный Счет для подключения к выбранным Управляемым Счетам. Данный счет используется как для ввода средств на Счет Клиента, так и для их вывода на Реквизиты Клиента, а также для зачисления на него партнерского вознаграждения.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

4. Компания и Партнёр принимают на себя согласованные обязательства, связанные непосредственно с привлечением клиентов к совершению торговых операций по Финансовым Инструментам, а также использованию сервисов, предлагаемых Компанией.
5. Клиент считается привлечённым Партнёром, если при своей первой регистрации он выполняет одно из следующих условий:
 - a. При регистрации в качестве Клиента Компании, Клиент указал Код Агента в регистрационной форме.
 - b. Если Клиент перешел на Основной Сайт Компании по реферальной ссылке данного Партнера.
 - c. Если Партнер привел иные доказательства факта привлечения Клиента, то он будет зарегистрирован в качестве Реферала только с согласия данного Клиента.
6. Клиент может сменить Партнера, чьим Рефералом он является. Заявки на смену Партнера рассматриваются руководством Компании исключительно в индивидуальном порядке. Требования для смены Партнера (агента):
 - a. Необходима уважительная причина для смены Партнера.
 - b. Необходимо согласие нынешнего Партнера.
 - c. Смена Партнера возможна только 1 раз в 2 года.
 - d. В случае регистрации с ошибочным кодом Партнера, можно изменить Партнера в первую неделю после регистрации без получения согласия нынешнего Партнера.
7. Для получения согласия нынешнего Партнера необходимо обратиться к нему по известным контактам либо через Кабинет партнера в Личном Кабинете. В случае получения одобрения нынешнего Партнера, нынешнему Партнеру необходимо написать электронное письмо на почту partners@ice-fx.com, в котором в теме письма обозначить “Переход реферала”, а в тексте письма указать свое согласие на переход его Реферала. Текущий Партнер должен отправить письмо со своего электронного адреса, указанного при регистрации в Компании.
8. Отправлять запрос на смену Партнера необходимо после получения его согласия. Для этого Клиенту необходимо написать письмо на электронную почту partners@ice-fx.com, в теме

которого указать “Смена агента”, а в тексте письма обозначить причину для смены и данные нового Партнера (его e-mail и партнерский код).

9. Рефералом Партнёра не может являться сам Партнёр, а также его родственники. При обнаружении любых пересечений данных Партнёра и Реферала, данный Реферал будет исключен из партнёрского раздела Партнёра.

КЛАССИФИКАЦИЯ И СТАТУС ПАРТНЕРОВ КОМПАНИИ

10. Все Партнеры, в зависимости от типа оказываемых услуг, делятся на две группы (Classic-Партнер и PRO-Партнер), описание которых, а также условия сотрудничества, могут быть найдены на Основном Сайте Компании. Вознаграждение Партнера зависит от деятельности Реферала. Каждый Партнер Компании может работать по двум схемам одновременно, как Представляющий Брокер и как Инвестиционный Брокер:
 - a. Представляющий Брокер - Привлекая новых клиентов в Компанию по персональной агентской ссылке, данные Партнеры будут получать вознаграждение в виде процента от комиссии, взимаемой с привлеченных Рефералов, в случае удовлетворения требованиям, предъявляемым к данной группе Партнеров.
 - b. Инвестиционный Брокер - Инвестиционный Брокер – это Партнер, который рекламирует сервис Компании «Управляемые Счета» или «Индексы» и привлекает Клиентов к использованию и инвестированию в данный сервис.
11. В зависимости от суммарного объема уплаченных комиссионных отчислений определяется размер доли комиссии (уровень отчисления), уплачиваемой как вознаграждение Партнеру. Размер вознаграждения указан на страницах Classic-Партнера или PRO-Партнера на Основном Сайте Компании. Чем выше уровень, тем выше процент вознаграждения, выплачиваемого Партнеру.
12. Classic-Партнер - <https://ice-fx.com/ru/Partners/Advantages> ; Получение статуса «Classic-Партнер» не требует дополнительных действий со стороны клиента. Любой клиент, зарегистрировавший аккаунт в Компании и прошедший процедуру верификации личности, получает статус «Classic-Партнер», который дает возможность получения вознаграждения за привлечение клиентов в Компанию.
13. PRO-Партнер - <https://ice-fx.com/ru/Partners/Advantages#tab-pro> ; Данный статус дает возможность получения дополнительного вознаграждения и создан Компанией с целью поощрения наиболее эффективных Партнеров, которые являются наиболее полезными для Компании, с точки зрения ее администрации. Величина вознаграждения, которое может получить PRO-Партнер, указаны в разделе, доступном по ссылке, указанной в данном пункте.
14. Компания вознаграждает Партнеров не только за торговую и инвестиционную активность привлеченных ими Клиентов, но и за их партнерскую активность. Любой Партнер получает дополнительное вознаграждение за торговую и инвестиционную активность не только своих Рефералов, но и Клиентов, привлеченных ими. Подробнее о двухуровневой программе выплат вознаграждения можно прочитать на Основном Сайте Компании по адресу: <https://ice-fx.com/ru/Partners/Advantages#tab-program>

РЕГИСТРАЦИЯ В КАЧЕСТВЕ ПАРТНЕРА КОМПАНИИ

15. Каждый Клиент, пройдя процедуру регистрации и верификации в Компании получает следующие инструменты:
 - a. Лицевой Счет, который будет использоваться для исполнения всех неторговых операций, описанных в «Регламенте Проведения Неторговых Операций».
 - b. Персональную реферальную ссылку, которая может быть использована для привлечения новых клиентов в Компанию и закрепления этих новых клиентов за данным Клиентом Компании. Активное использование этой ссылки для привлечения новых клиентов делает из Клиента действующего Партнера Компании.
 - c. Код Агента – индивидуальный идентификатор Партнера, позволяющий любому новому Клиенту Компании указывать при регистрации, кто именно прорекламовал Компанию и посоветовал ему стать ее Клиентом.
16. Требования, которым должен удовлетворять Клиент, претендующий на получение статуса Классического Агента или PRO-Партнера, указаны на Основном Сайте Компании в соответствующих разделах.

ПОРЯДОК ВЫПЛАТЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПАРТНЕРАМ КОМПАНИИ

17. Вознаграждение рассчитывается по всем доступным Финансовым Инструментам и начисляется на Лицевой Счет Партнера после проведения Еженедельного Ролловера. Данный Ролловер проводится с 22:50 по 23:05 ЕЕТ (Eastern European Time) каждую пятницу.
18. Все Партнеры Компании могут получать вознаграждение двух типов:
 - a. От Управляющего. Часть вознаграждения Управляющего, которое тот получил с прибыли Реферала и готов выплатить Партнеру, чей Реферал инвестировал в Управляемый Счет данного Управляющего. Этот тип вознаграждения выплачивается вне зависимости от того, присвоен ли Партнеру какой-либо статус, так как зависит исключительно от условий оферты Управляющего и размера прибыли, полученной им за Торговый Период.
 - b. От Компании. Часть комиссии, взимаемой Компанией за исполнение заявок клиентов на открытие Торговых Позций и вывод их на Поставщиков Ликвидности. Размер этого типа вознаграждения указан на Основном Сайте в соответствующем разделе, посвященном партнерской деятельности. Размер данной комиссии зависит от количества лотов, проторгованных Рефералами Партнера.
19. В случае возникновения спорной ситуации с Рефералом, с которого было начислено партнёрское вознаграждение, Компания оставляет за собой право отменить полученное с такого Реферала вознаграждение до завершения разбирательства.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

20. Партнер обязан:
 - a. соблюдать все пункты данного Регламента;
 - b. информировать новых клиентов о сфере деятельности и услугах, предлагаемых Компанией, о конкурентных преимуществах Компании, а также предоставлять всю необходимую информацию, включая адреса и реквизиты Компании;
 - c. знакомить новых клиентов с Основным Сайтом Компании, ссылаясь на документы и информацию, размещённую на Основном Сайте, комментировать и разъяснять её;
 - d. информировать Компанию обо всех фактах или обстоятельствах, ставших ему известными, которые могут повлечь за собой неблагоприятные последствия или создать риски для Компании;
 - e. действовать в рамках законодательства страны своего проживания (местонахождения) или страны, в которой проводятся мероприятия по привлечению клиентов;
 - f. не использовать различные виды "недобросовестной рекламы": реклама на порно сайтах, введение клиентов в заблуждение, искажение информации о Компании и сокрытие рисков, связанных с данным видом деятельности и услугами;
 - g. использовать в своей рекламной деятельности исключительно баннеры и реферальную ссылку, которые были предоставлены представителями Компании;
 - h. согласовывать все планируемые маркетинговые и рекламные акции с представителями Компании.
21. Компания обязана:
 - a. регистрировать клиентов, привлечённых Партнёром, на общих условиях в соответствии с Торговыми Условиями и Клиентским соглашением и особенностями, установленными настоящим Регламентом;
 - b. информировать Партнера о вносимых в данный Регламент изменениях, путем размещения их на Основном Сайте Компании;
 - c. выплачивать Партнёру вознаграждение в порядке, установленном настоящим Регламентом и согласно информации, размещенной в соответствующих партнерских разделах на Основном Сайте;
22. Компания имеет право:
 - a. пересматривать статус Партнера и размер выплачиваемого вознаграждения в соответствии с условиями выполнения Партнером требований, предъявляемых к той или иной группе Партнеров;
 - b. расторгнуть партнерское сотрудничество в одностороннем внесудебном порядке;

- с. потребовать от Партнёра идентифицировать себя (пройти процедуру полной верификации) путём предоставления документов, удостоверяющих его личность, а также подтверждающих его фактическое место проживания.
23. Реферал имеет право:
- а. сменить Партнера, под данными которого была произведена его регистрация, не чаще одного раза в два (2) года, или в течение недели после регистрации в качестве Клиента Компании. Каждое заявление о смене Партнера рассматривается индивидуально и в его удовлетворении может быть отказано, в случае недостаточности оснований.
24. Компания не несет никакой ответственности за любые действия Партнера, которые выходили за пределы полномочий, предоставленных ему Компанией и данным Регламентом, в том числе в плане ответственности за любой ущерб, причиненный Партнером третьим лицам.

РАСТОРЖЕНИЕ ПАРТНЕРСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

25. Компания имеет право прекратить партнерское сотрудничество со своим Партнером, а также заблокировать выплату ему партнерского вознаграждения, в следующих случаях:
- а. В случае смерти Партнера.
 - б. Если Партнер нарушил положения Торговых Условий и Клиентского Соглашения.
 - с. Если Партнер вовлек Компанию, прямо или косвенно, в любой тип мошенничества, в котором он подверг риску интересы Компании и ее прочих клиентов.
 - д. Если Партнер был уличен в контакте с Управляющими, входящими в "индексы", с целью предложения какого-либо сотрудничества, в обход Компании (все контакты с управляющими, входящими в "индексы" только через администрацию).
 - е. Если Партнер был уличен в получении реферальных отчислений с самого себя (мультирегистрация под собственной агентской ссылкой), определяемая как: пересечение ip-адреса агента и реферала, реферальная связь между родственниками и т.п.
26. После расторжения Соглашения, Компания обязана возратить Партнеру все его средства, находящиеся в распоряжении Компании, в то же время имеет право удержать сумму, необходимую для оплаты всех существующих обязательств Клиента.
27. В случае возникновения подозрения, что Партнер применил какую-либо форму мошенничества и допустил нарушение условий данного Регламента или положений Торговых Условий и Клиентского Соглашения, Компания оставляет за собой право потребовать от Партнера предоставить разъяснения по имеющимся подозрениям. Если подозрения подтвердятся, то Компания имеет право аннулировать сумму вознаграждения, которая была начислена Партнеру и которая была переведена ему на Лицевой Счет в качестве вознаграждения.
28. Так как выплата партнерского вознаграждения является дополнительным стимулом для Клиентов Компании и не входит в перечень услуг или обязательств, которые Компания принимает на себя по Торговым Условиям и Клиентскому Соглашению, то Компания оставляет за собой право отказать в предоставлении реферальной ссылки любому Клиенту или прекратить партнерское сотрудничество в любой момент без разъяснения причин.
29. В случае возникновения ситуации, подпадающей под пункты 25 и 26 данного Регламента, Компания имеет право заблокировать, прекратить или аннулировать выплаты Партнеру в той части вознаграждения, которая описана в пункте 18(b). Часть вознаграждения, описанная в пункте 18(a) будет выплачена в любом случае, так как она выплачивается с прибыли, полученной Управляющим, а не из денег, заработанных Компанией в процессе предоставления услуг, описанных в Торговых Условиях и Клиентском Соглашении.

ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

30. Если Партнер не удовлетворён размером начисленного ему партнерского вознаграждения или другими вопросами, связанными с партнерским сотрудничеством между ним и Компанией, то он имеет право предъявить Компании претензию. Претензии принимаются в течение трех рабочих дней с момента возникновения спорной ситуации.
31. Чтобы предъявить претензию, Партнер должен составить письмо, в котором необходимо описать суть спорной ситуации, и отправить его по следующему e-mail адресу: partners@ice-fx.com
32. В претензии необходимо указать:

- a. имя и фамилию Партнера (или название компании, если Партнер – юридическое лицо);
 - b. номер счета Партнера;
 - c. описание сути спорной ситуации со ссылкой на пункт/пункты настоящего Регламента или Торговых Условий и Клиентского Соглашения, которые, по мнению Партнера, были нарушены.
33. В претензии нельзя использовать:
- a. оскорбительные высказывания;
 - b. ненормативную лексику.
34. В случае нарушения пунктов 30, 31, 32 и 33 Компания имеет право отклонить претензию.
35. Претензия будет рассмотрена Компанией в кратчайшие сроки, но не позднее трех рабочих дней со дня подачи.
36. Если Партнер не удовлетворен результатом рассмотрения его претензии, то он имеет право обратиться к Регулятору или в суд, как описано в параграфе 20 Торговых Условий и Клиентского Соглашения.