

ICEFX

PRO-партнёр

Программа для профессионалов
с повышенным вознаграждением и особым подходом.

Содержание

Почему мы?	1
Минимизация репутационных рисков партнера	2
Минимизация рисков потерь клиентов	3
Представляющий агент	4
Вознаграждение	6
Примеры расчета вознаграждения	7
Инвестиционный агент	9
Вознаграждение	10
Примеры расчета вознаграждения	11
Двухуровневая партнерская программа	12
Вознаграждение	13
Примеры расчета вознаграждения	14
Ориентиры заработка	15
Месячные заработки (в USD)	16
Годовые заработки (в USD)	17
Годовые заработки (в процентах от капитала привлеченных клиентов)	18

Почему мы?

Имеете популярный ресурс Forex или инвестиционной тематики?

Ведете youtube-канал или сообщество в социальных сетях?

Имеет готовую базу клиентов?

У вас есть наработки в области маркетинга?

Вы можете получить привилегированный агентский статус (PRO-агент), предоставляющий ряд преимуществ:

Увеличенные размеры партнерского вознаграждения и старт с более высокого уровня партнерских отчислений

Льготные инвестиционные программы во всех компаниях группы ICE

Горячая линия с руководством Компании

Минимизация репутационных рисков партнера

Привлекая клиентов в ту или иную компанию, партнер несет репутационные риски, поскольку Компания может оказаться мошеннической либо некачественно исполняющей свои обязанности. В ICE FX понимают это и стараются минимизировать репутационные риски партнера.

100% A-book

ICE FX не имеет конфликта интересов с клиентами, поскольку хеджирует все позиции клиентов на внешних контрагентах.

Любой клиент может запросить демонстрацию хеджирования любой его позиции в online-режиме.

Прозрачность инвестиций

Инвестиционный сервис ICE FX имеет феноменальную прозрачность:

- отображение equity в online-режиме;
- демонстрация вывода сделок управляющих;
- независимые мониторинги счетов;
- история закрытых сделок;
- пароли инвестора;
- параллельная торговля в ICE AM (Swissquote).

Аудит финансовых показателей

Ежеквартально Компания проводит аудит важнейших финансовых показателей у одного из аудиторов TOP-уровня и предоставляет его публично.

ICE AM

Крупным клиентам предоставляется возможность работы с теми же портфельными продуктами Компании в швейцарском Asset Manager (AM).

ICE AM не принимает средства клиентов на свои счета, а лишь управляет ими на собственных счетах клиентов, открытых в сторонних брокерах и банках.

Минимизация рисков потерь клиента

Дополнительным риском для партнера является риск привлечения клиента в компанию, в которой клиент не сможет зарабатывать и, в конечном итоге, покинет ее, оставив партнера без реферального дохода.

Отбор управляющих

ICE FX ведет постоянный отбор управляющих и предоставляет своим инвесторам только качественные продукты. Мы проводим за инвестора первичный отбор и тестирование управляющих, предоставляя ему лишь лучшие варианты для инвестиций.

Портфельные продукты

ICE FX формирует готовые портфельные решения для своих инвесторов, снимая с них необходимость составления портфелей самостоятельно.

Мультипликация

Система мультипликации снижает необходимую для получения аналогичного инвестиционного результата сумму средств (за счет вложения меньшей суммы в более агрессивную версию счета) и предоставляет большую свободу в составлении инвестиционных портфелей.

Риск-менеджмент

Благодаря системе риск-менеджмента инвестор всегда заранее знает максимальную величину возможных потерь и имеет возможность проводить более точные расчеты рисков портфеля.

Отображение статистических параметров инвестора

Наряду с общими параметрами статистики Управляемого счета, отображаются параметры статистики инвестора данного счета. Доходность счета всегда отличается от доходности инвестора в большую сторону, и, в некоторых случаях, возможны ситуации одновременно положительной доходности счета и отрицательной инвестора.

Представляющий агент

Привлечение трейдеров.

Представляющим агентом называется модель партнерства, при которой партнер привлекает в Компанию клиентов, совершающих торговые операции, как на торговых, так и на Управляемых счетах в качестве управляющего, и получает вознаграждение в виде части от уплаченной ими комиссии за совершение операций, а также в виде части комиссии, уплаченной инвесторами Управляемых счетов, в которых рефералы партнера являются управляющими.

Вознаграждение

Вознаграждение базируется на суммарном объеме комиссии, уплаченной всеми рефералами агента в пользу Компании за совершение торговых операций за последние 4 недели.

В зависимости от суммарного объема комиссии определяется размер доли комиссии, уплачиваемой как вознаграждение агенту.

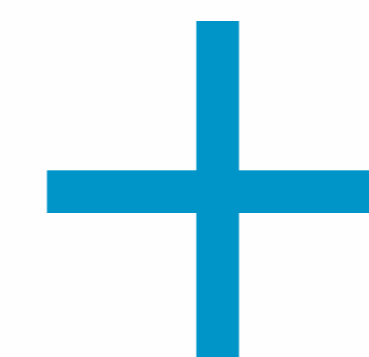
Условие		Вознаграждение		
Уровень отчисления	Суммарная комиссия, уплаченная рефералами в пользу Компании за последние 4 недели	Отчисления с УС, % от комиссии, полученной с КУ (USD с 1 лота USD)	Отчисления с торговых счетов, % от комиссии, полученной с капитала торговых счетов (USD с 1 лота USD)	Отчисления с УС, % от базовой комиссии, полученной с КИ (USD с 1 лота USD)
Уровень 1	Начальный уровень	30% (1.8 USD)	30% (3 USD)	10% (1 USD)
Уровень 2	Более 500 USD	40% (2.4 USD)	40% (4 USD)	15% (1.5 USD)
Уровень 3	Более 2 500 USD	50% (3 USD)	50% (5 USD)	20% (2 USD)
Уровень 4	Более 10 000 USD	60% (3.6 USD)	60% (6 USD)	22.5% (2.25 USD)

Привлечение управляющих

В случае открытия привлеченным клиентом Управляемого счета, партнер получает вознаграждение как с комиссионных отчислений клиента, уплаченных за совершение торговых операций в качестве управляющего, так и с комиссионных отчислений, уплаченных инвесторами данного Управляемого счета.

Отчисления с капитала управляющего

Уровень отчисления	Доля от уплаченных рефералами комиссионных отчислений за совершение операций на Управляемых счетах в качестве управляющего (доля от комиссионных, уплаченных с КУ, USD с 1 лота USD)
Уровень 1	30% (3 USD)
Уровень 2	40% (4 USD)
Уровень 3	50% (5 USD)
Уровень 4	60% (6 USD)



Отчисления с капитала инвесторов

Уровень отчисления	Доля от уплаченных рефералами комиссионных отчислений за совершение операций на Управляемых счетах в качестве управляющего (доля от комиссионных, уплаченных с КИ, USD с 1 лота USD)
Уровень 1	10% (1 USD)
Уровень 2	15% (1.5 USD)
Уровень 3	20% (2 USD)
Уровень 4	22.5% (2.25 USD)

Примеры

Пример 1

Партнер привлек в Компанию нового клиента, который является его единственным рефералом. В течение четырех недель реферал совершал торговые операции на торговом счете, в результате которых Компания получила \$1 000 комиссионных отчислений, из которых \$250 было уплачено по итогу четвертой недели. Партнер получит 40% комиссионных отчислений (уровень 2: более \$500 и менее \$2 500), что равно \$100 ($\$250 \cdot 40\% = \100) за последнюю (четвертую) неделю. За предыдущие недели вознаграждение будет рассчитываться аналогично.

Пример 2

Партнер привлек в Компанию 4 клиентов. В течение четырех недель они совершали торговые операции на торговом счете, в результате которых уплатили Компании:

Клиент 1: \$600 комиссии;
Клиент 2: \$1 200 комиссии;
Клиент 3: \$900 комиссии;
Клиент 4: \$1 500 комиссии;
Суммарные отчисления: \$4 200.

За последнюю торговую неделю было уплачено комиссии:

Клиент 1: \$100 комиссии;
Клиент 2: \$200 комиссии;
Клиент 3: \$190 комиссии;
Клиент 4: \$300 комиссии;
Суммарные отчисления: \$790.

Вознаграждение партнера будет исчисляться в соответствии уровнем 3 (более \$2 500 и менее \$10 000) и составит 50% от комиссионных отчислений рефералов.

Вознаграждение партнера за последнюю неделю составит:

Клиент 1: $\$100 \cdot 50\% = \50 ;
Клиент 2: $\$200 \cdot 50\% = \100 ;
Клиент 3: $\$190 \cdot 50\% = \95 ;
Клиент 4: $\$300 \cdot 50\% = \150 ;
Суммарные отчисления: \$395.

Итого, партнер заработает \$395 за последнюю неделю. Расчет вознаграждения партнера за предыдущие и последующие недели будет вестись аналогичным образом исходя из отчислений за последние 4 недели.

Пример 3

Агент привлек в Компанию нового клиента, который является его единственным рефералом. Реферал открыл Управляемый счет, в который инвестировали сторонние инвесторы (не являющиеся рефералами агента). В течение четырех недель реферал совершал торговые операции на валютном рынке, в результате которых Компания получила \$2 000 комиссионных отчислений с КУ и \$12 000 комиссионных с управления КИ. Из них, за последнюю неделю, уплачено \$500 с КУ и \$2 000 с КИ. Агент получит 40% комиссионных отчислений с КУ (уровень 2: более \$500 и менее \$2500), что равно \$200 ($\$500 \cdot 40\% = \200) и 15% комиссионных с КИ, что равно \$300 ($\$2\,000 \cdot 15\% = \300). Суммарное вознаграждение Агента за последнюю (четвертую) неделю составит \$500 ($\$200 + \$300 = \500).

За предыдущие недели вознаграждение будет рассчитываться аналогично.

Обратите внимание, что для определения уровня отчислений используется показатель суммарной комиссии, уплаченной рефералами в пользу Компании, с торговых счетов и капитала управляющего (не учитывается суммарная комиссия, уплаченная, с инвестированных в Управляемый счет реферала, средств)

Инвестиционный агент

Привлечение инвесторов.

Инвестиционным агентом называется модель партнерства, при которой партнер привлекает в Компанию клиентов, работающих с инвестиционными сервисами Компании, и получает вознаграждение в виде части от уплаченной ими комиссии за совершение операций и части вознаграждения управляющих с прибыли. В процессе инвестирования, с инвесторов взимаются такие же комиссионные отчисления, как и с управляющих, с которых определенная доля отчисляется как вознаграждение партнеру.

Вознаграждение

Вознаграждение инвестиционного агента состоит из двух частей

Доля от вознаграждения управляющего

Партнер получает часть вознаграждения управляющего с прибыли инвесторов.

Размер устанавливается управляющим в оферте УС.

Доля от комиссионных отчислений клиента в пользу Компании

Вознаграждение базируется на суммарном объеме комиссионных отчислений, уплаченных всеми рефералами партнера в пользу Компании в качестве инвесторов, в последние 4 недели.

Уровень отчисления	Суммарный объем комиссионных отчислений всех рефералов агента, уплаченных в качестве инвесторов в пользу компании, в последние 4 недели	Доля от комиссии, уплаченной рефералами в качестве инвесторов, отчисляемая агенту (USD с 1 лота USD)
Уровень 1	Начальный уровень	15% (1.5 USD)
Уровень 2	Более 1 500 USD	20% (2 USD)
Уровень 3	Более 2 500 USD	25% (2.5 USD)
Уровень 4	Более 4 500 USD	30% (3 USD)
Уровень 5	Более 8 000 USD	35% (3.5 USD)

Примеры

Пример 1

Партнер привлек в Компанию нового клиента, который является его единственным рефералом. Клиент инвестировал средства в «ForexManager 1». В оферте «ForexManager 1» «Вознаграждение партнера с прибыли» установлено в размере 10%. Суммарный объем уплаченной комиссии инвестором-рефералом за последние четыре недели равен \$2 300, из которых \$1 500 было уплачено по итогу четвертой недели. Вознаграждение управляющего от управления средствами инвестора-реферала в течение четвертой недели составило \$1 000. В результате партнер получит вознаграждение с прибыли управляющего, равное \$100 ($\$1\,000 \cdot 10\% = \100), и с уплаченной комиссии (уровень 2): \$300 ($\$1\,500 \cdot 20\% = \300).

Следовательно, полный объем вознаграждения партнера за последнюю (четвертую) неделю составит: $\$100 + \$300 = \$400$. За предыдущие недели вознаграждение будет рассчитываться аналогичным образом.

Пример 2

Партнер привлек в Компанию 3 клиентов-инвесторов.. В течение четырех недель они инвестировали средства в «ForexManager 1». В оферте «ForexManager 1» «Вознаграждение партнера с прибыли» установлено в размере 10%. За последние 4 недели, суммарный объем уплаченной со счетов инвесторов комиссии составил:

Клиент 1: \$600 комиссии;
Клиент 2: \$1 200 комиссии;
Клиент 3: \$900 комиссии;
Суммарные отчисления: \$4 200.

За последнюю торговую неделю было уплачено комиссии:

Клиент 1: \$100 комиссии;
Клиент 2: \$200 комиссии;
Клиент 3: \$190 комиссии;
Суммарные отчисления: \$490.

Вознаграждение управляющего от управления средствами инвесторов-рефералов в течение четвертой недели составило:

Клиент 1: \$50;
Клиент 2: \$100;
Клиент 3: \$40;
Суммарные отчисления: \$190.

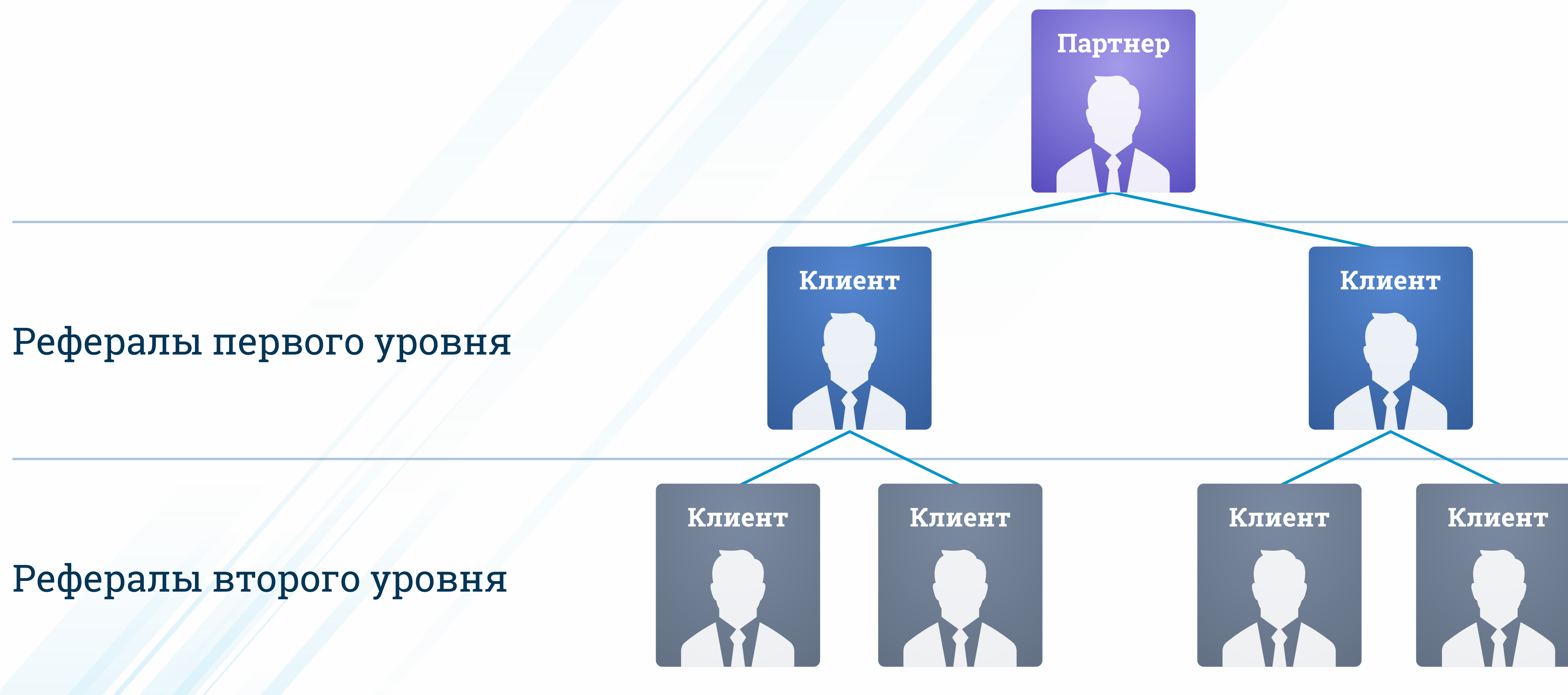
Вознаграждение партнера будет исчисляться в соответствии уровнем 3 (более \$2 500, но менее \$4 500) и составит 25% от комиссионных отчислений рефералов плюс 10% от вознаграждения управляющего с прибыли инвесторов.

Вознаграждение агента за последнюю неделю составит:

Клиент 1: $\$100 \cdot 25\% + \$50 \cdot 10\% = \$30$;
Клиент 2: $\$200 \cdot 25\% + \$100 \cdot 10\% = \$60$;
Клиент 3: $\$190 \cdot 25\% + \$40 \cdot 10\% = \$51,5$;
Суммарные отчисления: \$141,5

Двухуровневая партнерская программа

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.



Вознаграждение

Вознаграждение базируется на суммарном объеме комиссии, уплаченной всеми рефералами второго уровня (рефералами рефералов) в пользу Компании за совершение торговых либо инвестиционных операций за последние 4 недели. В зависимости от суммарного объема комиссии определяется размер доли реферального дохода привлеченных клиентов, получаемый партнером как дополнительное вознаграждение.

Условие		Вознаграждение
Уровень отчисления	Суммарные комиссионные отчисления рефералов второго уровня за последние 4 недели	Доля от реферального заработка рефералов первого уровня, отчисляемая в качестве вознаграждения
Уровень 1	Начальный уровень	10%
Уровень 2	Более 5 000 USD	15%
Уровень 3	Более 20 000 USD	20%
Уровень 4	Более 60 000 USD	25%

Реферал первого уровня – клиент, привлеченный партнером.

Реферал второго уровня – клиент, привлеченный рефералом первого уровня.

Пример

Партнер привлек в Компанию одного клиента (реферала первого уровня), который, в свою очередь, привлек в Компанию еще 3 клиентов (рефералов второго уровня). Все рефералы второго уровня совершают торговые операции.

За последние 4 недели, тремя рефералами второго уровня была уплачена комиссия в пользу Компании:

Реферал 1: \$2 000.

Реферал 2: \$2 000.

Реферал 3: \$1 500.

Суммарная комиссия: \$5 500.

Из них за последнюю неделю:

Реферал 1: \$500.

Реферал 2: \$600.

Реферал 3: \$200.

За последнюю неделю реферал первого уровня получит в качестве вознаграждения 50% («Уровень 3», в соответствии с таблицей вознаграждения «Представляющего агента») от суммарных комиссионных отчислений своих рефералов (рефералов второго уровня): $(\$500 + \$600 + \$200) \cdot 50\% = \650 .

За последнюю неделю, партнер получит в качестве вознаграждения за рефералов второго уровня 15% ($\$5 500$ соответствует «уровню 2») от суммарного вознаграждения реферала первого уровня: $\$650 \cdot 15\% = \$97,5$.

За предыдущие недели вознаграждение будет рассчитываться аналогичным образом.

Ориентиры заработка

Ориентировочные объемы заработка инвестиционных брокеров.

Исходя из исторических данных работы управляющих и портфельных продуктов, объемов их торговли, уплачиваемой в пользу Компании комиссии, мы провели расчет, демонстрирующий ориентировочные объемы заработка инвестиционных брокеров в зависимости от совокупного объема средств привлеченных клиентов.

Месячные заработки (USD)

Ориентировочный доход партнера, выраженный в USD в год.

Индекс	Суммарный капитал привлеченных клиентов (USD)									
	10 000	25 000	50 000	100 000	200 000	300 000	400 000	500 000	750 000	1 000 000
iComposite	7	17	35	69	138	208	277	433	781	1042
iComposite*2	14	35	69	138	277	520	833	1042	1825	2433
iComposite*3	21	52	104	208	520	938	1250	1825	2738	4175
iComposite*4	28	69	138	277	833	1250	1948	2433	4175	5567
iComposite*5	35	86	173	433	1042	1825	2433	3479	5219	6958
iComposite*6	42	104	208	520	1250	2190	3340	4175	6263	8350

Заработок партнера является функцией от суммарного капитала привлеченных клиентов (столбцы) и агрессивности их вложений (значение мультипликатора, строки). Ориентировочный размер заработка партнера находится в ячейке на пересечении столбца «Суммарный капитал привлеченных клиентов» и строки «Индекс».

Все расчеты ориентировочного заработка инвестиционных брокеров проведены исходя из показателей Индекса iComposite.

В состав iComposite входит большинство управляющих, находящихся в «рейтинге А», поэтому показатели данного Индекса можно принять усредненными для любых управляющих из «рейтинга А».

Годовые заработки (USD)

Ориентировочный доход партнера, выраженный в USD в год.

Индекс	Суммарный капитал привлеченных клиентов (USD)									
	10 000	25 000	50 000	100 000	200 000	300 000	400 000	500 000	750 000	1 000 000
iComposite	83	207.5	415	830	1660	2490	3320	5200	9375	12500
iComposite*2	166	415	830	1660	3320	6240	10000	12500	21900	29200
iComposite*3	249	622.5	1245	2490	6240	11250	15000	21900	32850	50100
iComposite*4	332	830	1660	3320	10000	15000	23360	29200	50100	66800
iComposite*5	415	1037.5	2075	5200	12500	21900	29200	41750	62625	83500
iComposite*6	498	1245	2490	6240	15000	26280	40080	50100	75150	100200

Заработок партнера является функцией от суммарного капитала привлеченных клиентов (столбцы) и агрессивности их вложений (значение мультипликатора, строки). Ориентировочный размер заработка партнера находится в ячейке на пересечении столбца «Суммарный капитал привлеченных клиентов» и строки «Индекс».

Все расчеты ориентировочного заработка инвестиционных брокеров проведены исходя из показателей Индекса iComposite.

В состав iComposite входит большинство управляющих, находящихся в «рейтинге А», поэтому показатели данного Индекса можно принять усредненными для любых управляющих из «рейтинга А».

Годовые заработки (%)

Ориентировочный доход партнера, выраженный в процентах от суммарного капитала привлеченных клиентов в год.

Индекс	Суммарный капитал привлеченных клиентов (USD)									
	10 000	25 000	50 000	100 000	200 000	300 000	400 000	500 000	750 000	1 000 000
iComposite	0.83%	0.83%	0.83%	0.83%	0.83%	0.83%	0.83%	1.04%	1.25%	1.25%
iComposite*2	1.66%	1.66%	1.66%	1.66%	1.66%	2.08%	2.50%	2.50%	2.92%	2.92%
iComposite*3	2.49%	2.49%	2.49%	2.49%	3.12%	3.75%	3.75%	4.38%	4.38%	5.01%
iComposite*4	3.32%	3.32%	3.32%	3.32%	5.00%	5.00%	5.84%	5.84%	6.68%	6.68%
iComposite*5	4.15%	4.15%	4.15%	5.20%	6.25%	7.30%	7.30%	8.35%	9.35%	8.35%
iComposite*6	4.98%	4.98%	4.98%	6.24%	7.50%	8.76%	10.02%	10.02%	10.02%	10.02%

Заработок партнера является функцией от суммарного капитала привлеченных клиентов (столбцы) и агрессивности их вложений (значение мультипликатора, строки). Ориентировочный размер заработка партнера находится в ячейке на пересечении столбца «Суммарный капитал привлеченных клиентов» и строки «Индекс».

Все расчеты ориентировочного заработка инвестиционных брокеров проведены исходя из показателей Индекса iComposite.

В состав iComposite входит большинство управляющих, находящихся в «рейтинге А», поэтому показатели данного Индекса можно принять усредненными для любых управляющих из «рейтинга А».

ICEFX

2017

www.ice-fx.com

Почта для связи:
Support@ice-fx.com