

The logo for ICEFX, featuring the word "ICE" in a clean, white, sans-serif font, followed by "FX" in a bold, italicized, white, sans-serif font. A small blue diagonal line is positioned at the end of the "X".

ICEFX

Classic-партнер

Заработок, доступный каждому.

# 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?



# 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	20% (2 USD)	20% (1.2 USD)	0
Уровень 2	Более 500 USD	30% (3 USD)	30% (1.8 USD)	5% (0.5 USD)
Уровень 3	Более 2 500 USD	40% (4 USD)	40% (2.4 USD)	10% (1 USD)
Уровень 4	Более 10 000 USD	50% (5 USD)	50% (3 USD)	15% (1.5 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	20% (2 USD)
Уровень 2	30% (3 USD)
Уровень 3	40% (4 USD)
Уровень 4	50% (5 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	0
Уровень 2	5% (0.5 USD)
Уровень 3	10% (1 USD)
Уровень 4	15% (1.5 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 30% комиссионных отчислений (уровень 2: более \$500 и менее \$2 500), что равно \$75 ( $\$250 \cdot 30\% = \$75$ ) 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 40% от комиссионных отчислений рефералов.

Вознаграждение партнера за последнюю неделю составит:

**Клиент 1:  $\$100 \cdot 40\% = \$40$**   
**Клиент 2:  $\$200 \cdot 40\% = \$80$**   
**Клиент 3:  $\$190 \cdot 40\% = \$76$**   
**Клиент 4:  $\$300 \cdot 40\% = \$120$**   
**Суммарные отчисления: \$316.**

Итого, партнер заработает \$316 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 30% комиссионных отчислений с КУ (уровень 2: более \$500 и менее \$2 500), что равно \$150 ( $500 \cdot 30\% = 150$ ) и 5% комиссионных с КИ, что равно \$100 ( $\$2\,000 \cdot 5\% = 100$ ). Суммарное вознаграждение агента за последнюю (четвертую) неделю составит \$250 ( $\$150 + \$100 = \$250$ ).

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	10%	(1 USD)
Уровень 2	Более 1 500 USD	15%	(1.5 USD)
Уровень 3	Более 2 500 USD	20%	(2 USD)
Уровень 4	Более 4 500 USD	25%	(2.5 USD)
Уровень 5	Более 8 000 USD	30%	(3 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): \$225 ( $\$1\,500 \cdot 15\% = \$225$ ).

Следовательно, полный объем вознаграждения партнера за последнюю (четвертую) неделю составит:  $\$100 + \$225 = \$325$ . За предыдущие недели вознаграждение будет рассчитываться аналогичным образом.

## Пример 2

Партнер привлек в Компанию 3 клиентов-инвесторов. В течение четырех недель они инвестировал 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 20% от комиссионных отчислений рефералов плюс 10% от вознаграждения управляющего с прибыли инвесторов.

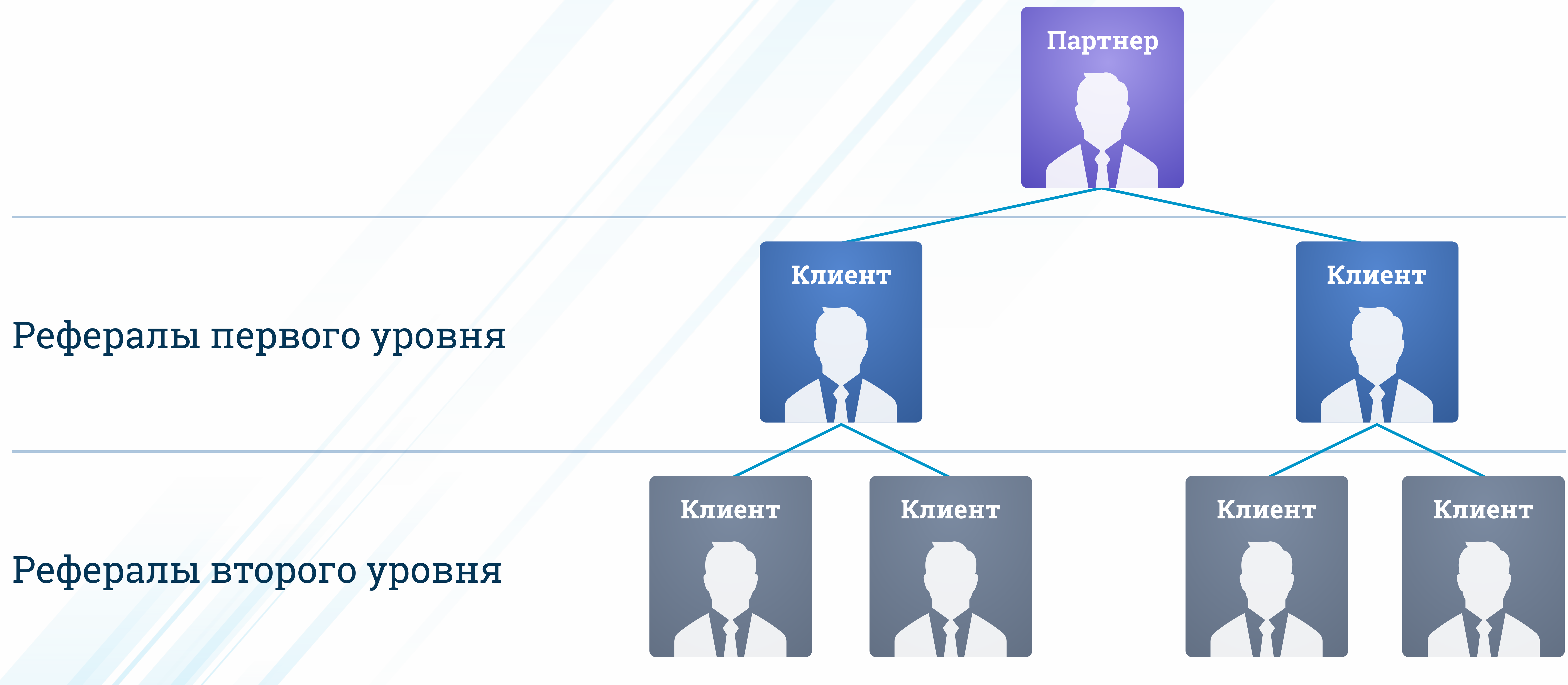
Вознаграждение агента за последнюю неделю составит:

**Клиент 1:  $\$100 \cdot 20\% + \$50 \cdot 10\% = \$25$ ;**  
**Клиент 2:  $\$200 \cdot 20\% + \$100 \cdot 10\% = \$50$ ;**  
**Клиент 3:  $\$190 \cdot 20\% + \$40 \cdot 10\% = \$42$ ;**  
**Суммарные отчисления: \$117.**



# 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 40% («Уровень 3», в соответствии с таблицей вознаграждения «Представляющего агента») от суммарных комиссионных отчислений своих рефералов (рефералов второго уровня):  $(\$500 + \$600 + \$200) \cdot 40\% = \$520$ .

За последнюю неделю, партнер получит в качестве вознаграждения за рефералов второго уровня 10% (\$5 500 соответствует «уровню 2») от суммарного вознаграждения реферала первого уровня:  $\$520 \cdot 10\% = \$52$ .

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 месяц.

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	5	13	26	52	103	155	207	258	519	692
iComposite*2	10	26	52	103	207	310	553	692	1300	1733
iComposite*3	16	39	78	155	310	623	1040	1300	2344	3125
iComposite*4	21	52	103	207	553	1040	1387	1733	3125	4867
iComposite*5	26	65	129	258	692	1300	1733	2604	4563	6083
iComposite*6	31	78	155	310	1040	1560	2500	3125	5475	7300

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	62	155	310	620	1240	1860	2480	4150	7800	10400
iComposite*2	124	310	620	1240	2480	8320	8320	10400	18750	25000
iComposite*3	186	465	930	1860	4980	9360	12480	18750	28125	43800
iComposite*4	248	620	1240	2480	8320	12480	20000	25000	43800	58400
iComposite*5	310	775	1550	4150	10400	18750	25000	36500	54750	73000
iComposite*6	372	930	1860	4980	12480	22500	35040	43800	65700	87600

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	0.62%	0.62%	0.62%	0.62%	0.62%	0.62%	0.62%	0.83%	1.04%	1.04%
iComposite*2	1.24%	1.24%	1.24%	1.24%	1.24%	1.66%	2.08%	2.08%	2.50%	2.50%
iComposite*3	1.86%	1.86%	1.86%	1.86%	2.49%	3.12%	3.12%	3.75%	3.75%	4.38%
iComposite*4	2.48%	2.48%	2.48%	2.48%	4.16%	4.16%	5.00%	5.00%	5.84%	5.84%
iComposite*5	3.10%	3.10%	3.10%	4.15%	5.20%	6.25%	6.25%	7.30%	7.30%	7.30%
iComposite*6	3.72%	3.72%	3.72%	4.98%	6.24%	7.50%	8.76%	8.76%	8.76%	8.76%

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».



The logo for ICEFX, featuring the word "ICE" in a white, sans-serif font, followed by "FX" in a bold, italicized, white, sans-serif font. A small blue diagonal line is positioned above the "X".

ICEFX

2017  
[www.ice-fx.com](http://www.ice-fx.com)

Почта для связи:  
[support@ice-fx.com](mailto:support@ice-fx.com)