

## РЕГЛАМЕНТ ПРОГРАММЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КОМПАНИИ ICE-FX MARKETS LIMITED.

1. Данный документ описывает и регламентирует взаимоотношения между компанией ICE-FX Markets Limited, далее «Компания», и юридическими и физическими лицами, которые получили статус Регионального Представитель, далее «Представитель», в отдельно взятом регионе определенной страны.
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. **Реферал** – это клиент Компании, который был привлечен одним из Представителей.
  - b. **Первичный Реферал** - это клиент, привлеченный данным Представителем в Компанию.
  - c. **Вторичный Реферал** - это клиент, ставший рефералом Представителя в результате выполнения им требований по привлечению клиентов из региона.

### ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

4. Данная Программа имеет своей целью дальнейшее расширение информационной и рекламной деятельности по популяризации сервисов, предлагаемых Компанией, в целях увеличения клиентской базы и числа регионов, в которых представлена Компания.
5. Представитель не является структурным подразделением ни данной Компании, ни других компаний, входящих в ICE GROUP, и не имеет с компаниями никакой юридической связи, за исключением партнерских отношений, регулируемых данным Регламентом.
6. Вся ответственность за осуществление информационной поддержки и рекламной деятельности по привлечению клиентов и продвижению сервисов Компании и ее соответствие местным правилам и требованиям законодательства лежит строго на Представителе.

### ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К РЕГИОНАЛЬНОМУ ПРЕДСТАВИТЕЛЮ

7. Наличие у Представителя офиса общей площадью не менее 25 кв. м. в одном из центральных районов регионального центра. Представитель должен предоставить документальное подтверждение, подтверждающее его легальное нахождение в данном офисе (договор аренды или право собственности).
8. Отсутствие агента у Представителя.
9. Выполнение месячного плана по привлечению средств и уплаченной Рефералами комиссии в пользу Компании. При невыполнении плана в течение 3 календарных месяцев подряд либо 6 и более календарных месяцев в календарном году Компания оставляет за собой право отозвать статус Представителя, либо аннулировать эксклюзивность Представителя в регионе и возможность привязки Вторичных Рефералов.
10. Ведение работы в Интернете только с одного, одобренного Компанией, сайта Представителя, находящегося на домене, принадлежащем Компании. Согласование с менеджером Компании публикуемого на сайте Представителя контента.
11. Наличие официальной почты Представителя на домене Компании и ведение переписок от имени Представителя только с данной почты.
12. Представитель обязан согласовывать рекламу с менеджером Компании
13. Представитель обязан создать тему Представителя на официальном форуме Компании и регулярно отвечать в ней на вопросы клиентов.
14. Представитель обязан проходить периодические экзамены на знание функционала и основ работы Компании.

### ПОДАЧА ЗАЯВКИ НА ПОЛУЧЕНИЕ СТАТУСА РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЮ

15. Заявку на получение статуса Представителя может подать любое юридическое или достигшее совершеннолетия физическое лицо, которое соответствует требованиям, указанным в пунктах 7-8 данного Регламента.

16. Заявка подается через форму на Основном Сайте Компании, либо путем отправки заявки на e-mail [represent@ice-fx.com](mailto:represent@ice-fx.com). В ней необходимо указать страну и регион проживания, e-mail и предположительное время начала работы. В качестве дополнительной информации указать свое имя либо название юридического лица, адрес проживания либо регистрации, а также перечислить свои потенциальные преимущества на позиции Представителя, которые могут быть интересны для Компании.
17. Соискатель может подать заявку на открытие представительства в регионе с уже имеющимся представительством. Принятие решения по данной заявке будет принято Компанией после анализа заявки.
18. В случае одобрения заявки на открытие еще одного представительства, Представитель, открывший новое представительство, будет получать привилегии и бонусы, как описано в пункте 20.5
19. Заявка может быть отклонена Компанией без разъяснения причин. При наличии двух и более соискателей в одном регионе приоритет отдается действующим Представителям Компании.

#### ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ И ПРИВИЛЕГИИ, ПОЛУЧАЕМЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ

20. После одобрения со стороны Компании и присвоения статуса Представителя соискателю, он получает:
  - 20.1. Сразу после одобрения:
    - ✓ статус PRO-агента. Статус действует до окончания сотрудничества в качестве Представителя;
    - ✓ создание сайта Регионального Представителя на субдомене Компании;
    - ✓ размещение информации о себе на Основном Сайте Компании;
    - ✓ личного менеджера;
  - 20.2. Спустя шесть месяцев:
    - ✓ привязку всех клиентов из региона, у которых нет текущего агента. Реферальная привязка клиента без агента производится через 2 недели после верификации данного клиента в случае, если на этот момент он не имеет агента. Данный пункт вступает в силу при условии выполнения условий, описанных в пунктах 7-14 данного Регламента;
    - ✓ возможность выбора партнерской программы (пункт 22);
  - 20.3. Спустя двенадцать месяцев:
    - ✓ клиентский статус Elite. Статус действует до окончания сотрудничества в качестве регионального Представителя;
    - ✓ компенсация до 30% издержек на рекламу Компании. Компенсация может быть получена только за рекламу, проведение которой было согласовано с менеджером Компании, и только после ее проведения в полном объеме на средства Представителя. Размер компенсации за проведенную рекламу устанавливается индивидуально по согласованию с менеджером Компании и не может превышать 30% от издержек и 10% от комиссии, уплаченной Первичными Рефералами Представителя в пользу Компании, за период с момента получения предыдущей компенсации;
  - 20.4. Спустя двадцать четыре месяца:
    - ✓ компенсация до 50% издержек на аренду офиса и персонал. Компенсация может быть получена только за офис и персонал, аренда/найм которых были согласованы с менеджером Компании. Размер компенсации устанавливается индивидуально по согласованию с менеджером Компании и не может превышать 50% от издержек и 10% от комиссии, уплаченной Первичными Рефералами Представителя в пользу Компании, за период с момента получения предыдущей компенсации;
    - ✓ бесплатные бонусные сертификаты на сумму до 10 000 USD в месяц. Возможно получение любого количества сертификатов любого номинала, но не более данной суммы;
  - 20.5. При открытии нового представительства в регионе, где уже находится действующее представительство Компании, привилегии и бонусы будут распределяться между Представителями следующим образом:
    - ✓ В течение первого года работы (12 месяцев), новый Представитель работает без дополнительных привилегий. Ему присваивается статус PRO-агента;
    - ✓ Если в данном регионе находится более одного представительства, то для выяснения, кому должны быть присвоены все привилегии в данном регионе, будет проводиться

- конкурс по итогам работы в отчетном году. Привилегии могут быть присвоены только одному Представителю в регионе;
- ✓ Конкурс между Представителями заключается в сравнении показателей их работы, в частности расчет совокупного депозита Первичных Рефералов за отчетный год (сумма роста баланса Первичных Рефералов по месяцам). Если показатели у претендента за отчетный год (либо второе полугодие - на выбор претендента при открытии нового представительства) лучше, то в следующем году все дополнительные привилегии достаются претенденту, в таком случае первичный Представитель имеет возможность остаться работать без привилегий;
21. Представитель может, на усмотрение Компании, получить статус эксклюзивного Представителя в своем регионе (1 регион – 1 Региональный Представитель). Данный статус присваивается исключительно на усмотрение Компании. В ряде регионов эксклюзивный статус не может быть присвоен.
22. Представителю предоставляются на выбор две партнерские программы, отличающейся уровнем вознаграждения и требованиями по первичному привлечению клиентов для возможности реферальной привязки клиентов без агента:
- 22.1. Вознаграждение и привилегии в соответствии с программой «Classic-партнер»:
- ✓ Торговля: до 50% от комиссии (до 2,5 \$/лот);
  - ✓ Управление средствами: до 15% от комиссии (до 1,2 \$/лот);
  - ✓ Инвестиции: до 35% от комиссии (до 2,8 \$/лот);
  - ✓ Отчисления второго уровня: до 20%;
  - ✓ Все клиенты из региона, в котором работает данный Представитель, не имеющие агента, становятся его Вторичными Рефералами в случае, если 40% клиентской капитализации региона привлечено данным Представителем;
- 22.2. Вознаграждение и привилегии в соответствии с программой «PRO-партнер»:
- ✓ Торговля: до 60% от комиссии (до 3 \$/лот);
  - ✓ Управление средствами: до 20% от комиссии (до 1,6 \$/лот);
  - ✓ Инвестиции: до 40% от комиссии (до 3,2 \$/лот);
  - ✓ Отчисления второго уровня: до 25%;
  - ✓ Все клиенты из региона, в котором работает данный Представитель, не имеющие агента, становятся его Вторичными Рефералами в случае, если 40% клиентской капитализации региона привлечено данным Представителем;
- 22.3. Размер выплачиваемой комиссии может измениться в случае изменения взимаемой Компанией комиссии со своих клиентов.
- 22.4. Представитель не получает реферальное вознаграждение второго уровня за Вторичных Рефералов.
- 22.5. Представитель имеет возможность менять программу вознаграждения не чаще одного раза в календарный год.
23. Данные по клиентской капитализации клиентов из региона и доли в данной капитализации Первичных Рефералов Представителя исчисляются на первое число календарного месяца. В случае выполнения Представителем требований по клиентской капитализации, все клиенты из его региона, не имеющие агента, привязываются к нему как к своему агенту на срок в один календарный месяц.
24. Базой для всех финансовых расчетов являются исключительно данные Компании, а результат этих расчетов будет отражен в Личном Кабинете Представителя.
25. Денежные средства, причитающиеся к выплате Представителю, будут зачисляться на его Лицевой Счет в Компании и могут быть использованы Представителем по своему усмотрению.

#### ОГРАНИЧЕНИЯ, УСТАНОВЛЕННЫЕ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

26. Представитель ни при каких условиях не имеет права принимать средства клиентов и вести какую-либо финансовую деятельность от лица Компании или иных компаний, входящих в ICE GROUP.
27. Представитель не имеет право распространять недостоверную или неполную информацию о Компании, ее сервисах, сотрудниках или утаивать от потенциальных клиентов риски, связанные со спекулятивным инвестированием на рынке форекс.
28. Представитель, получивший от Компании статус эксклюзивного, не может выступать в качестве представителя иной компании, работающей на рынке форекс.

#### ПРЕКРАЩЕНИЕ СТАТУСА РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

29. Компания имеет право лишить Представителя его статуса в следующих случаях:
  - 29.1. Если Представитель не выполняет установленные для его партнерской программы параметры по привлечению новых клиентов и приросту капитализации клиентских средств из его региона.
  - 29.2. В случае нарушения Представителем положений данного Регламента.
  - 29.3. В случае возбуждения против Представителя уголовного дела или иного производства со стороны правоохранительных органов.
  - 29.4. В случае поступления на Представителя жалоб клиентов, проверка которых подтвердит их объективность.

#### ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

30. Предоставление вознаграждений, компенсаций и бонусов Представителям производится за счет средств Компании и является дополнительными поощрительными выплатами. Компания не обязана их предоставлять, но делает это с маркетинговыми целями и, следовательно, оставляет за собой исключительное право рассматривать присланные претензии в связи с недостаточностью предоставленных бонусов или компенсаций.
31. Компания не несет ответственность за деятельность Представителя, которая не была согласована с менеджером Компании. В частности, Компания не несет ответственность за искажение информации, которое может быть допущено Представителем в рамках проведения им мероприятий по привлечению клиентов в Компанию. Вся ответственность за достоверность и полноту информации, передаваемой клиентам, лежит исключительно на Представителе.
32. Если Клиент считает, что Компания нарушает какое-либо положение данного Регламента, то он имеет право предъявить Компании претензию. Претензии принимаются в течение трех рабочих дней с момента возникновения спорной ситуации.
33. Чтобы предъявить претензию, Клиент должен составить письмо, в котором необходимо описать суть спорной ситуации, и отправить его по следующему e-mail адресу: [compliance@ice-fx.com](mailto:compliance@ice-fx.com)
34. Претензия будет рассмотрена Компанией в кратчайшие сроки, но не позднее пяти рабочих дней со дня подачи. Решение Компании является окончательным и обжалованию не подлежит.