Компанія InstaFinance Ltd., далі «Компанія», і «Партнер», з іншого боку, разом іменовані «Сторони», уклали цю Угоду про таке

1. Загальні положення.
    1. Компанія та Партнер беруть на себе зобов'язання узгоджені, пов'язані безпосередньо із залученням Клієнтів до укладення торгових операцій по інструментах, пропонованих Компанією.
    2. Партнер приймає на себе права та обов'язки, встановлені цією Угодою з пошуку і залучення клієнтів до укладання договорів на брокерське обслуговування, а також інші права та обов'язки, передбачені цією Угодою;Виконуючи доручення, передбачене цією угодою, Партнер діє від свого імені,але привертає Клієнтів до Компанії;
    3. Партнер беззастережно визнає, що всі залучені ним Клієнти є Клієнтами Компанії;
2. Отношения с клиентами.
    1. Партнер може надавати потенційним Клієнтам різну рекламну інформацію про Компанію, посилаючись на відповідні розділи на сайті Компанії, а також на іншу інформацію, достовірність якої підтверджена Компанією.
    2. Партнер гарантує справжність і законну силу всіх договорів і документів, які Партнер надає Компанії від імені Клієнта;
    3. Партнер повинен надати Клієнтам необхідну достовірну інформацію, пов'язану з укладанням Клієнтами договорів на брокерське обслуговування, давати роз'яснення щодо їх утримання і проводити консультації про послуги, що надаються Компанією;
    4. Партнер зобов'язаний попередити Клієнта про ризики, пов'язані з участю у біржовій торгівлі до укладення Клієнтського Угоди;
    5. До послуг Компанії не входить надання рекомендацій, а також надання інформації, здатної мотивувати Клієнта на здійснення торгівельних операцій. В окремих випадках Компанія має право, на свій розсуд, надавати інформацію, рекомендації та поради Клієнту, але в даному випадку вона не буде нести відповідальності за наслідки і прибутковість таких рекомендацій і порад для Клієнта. Всі торгові операції, здійснені Клієнтом внаслідок такої неточної інформації або помилки, залишаються в силі і є обов'язковими до виконання, як з боку Клієнта, так і з боку Компанії;
    6. Партнер повинен утриматися від надання Клієнту рекомендацій і порад з проведення операцій на його Торговому рахунку. В іншому випадку, Компанія не несе відповідальності за наслідки таких рекомендацій і порад;
3. Права та обов'язки Партнера.
    1. Зобов'язаний залучати Клієнтів для укладення ними договорів на брокерське обслуговування через Компанію на міжнародних фінансових ринках і на умовах, пропонованих Компанією;
    2. Зобов'язаний відкрити комісійний рахунок у Компанії;
    3. Партнер зобов'язаний бути компетентний у сфері послуг, що надаються Компанією та володіти загальною інформацією про міжнародні фінансові ринки;
    4. Партнер зобов'язаний самостійно вивчати офіційні інформаційні ресурси Компанії та своєчасно інформувати Клієнтів про важливі зміни;
    5. Партнер зобов'язаний надавати всебічну інформаційну та правову підтримку Клієнтам, які належать групі Партнера, а також вирішувати проблеми, що виникають у Клієнтів пов'язані з їх участю у біржовій торгівлі;
    6. Партнер зобов'язаний давати роз'яснення з будь-яких питань, які можуть виникнути у Клієнта, стосовно послуг, що надаються Компанією;
    7. Партнер не має права укладати Субагентські і інші угоди (договори, контракти), по яких можлива передача повноважень Партнера або їх частини за цією Угодою, третім особам, інакше як з попереднього письмового узгодження з Компанією. Уступка права вимоги з цього договору можлива лише за згодою Компанії;
    8. Зобов'язаний зв'язатися із співробітниками Компанії для вирішення проблеми Клієнта, у випадку якщо Партнер не в змозі вирішити проблему самостійно, попередньо дізнавшись всі деталі,

необхідні для вирішення питання (номери рахунків, ордерів, час тощо.);

9. Партнер має право самостійно планувати і проводити маркетингові та рекламні кампанії, тільки після узгодження їх з Компанією;
10. Партнер може здійснювати операції вводу / виводу коштів з комісійного рахунку, відповідно до Клієнтський Угодою;
11. На комісійний рахунок Партнера поширюється режим особистого рахунку клієнта (Відповідно з клієнтською угодою); Партнер має право здійснювати торгові операції на комісійному рахунку, Партнер може здійснювати операції введення / виводу коштів з комісійної рахунку, відповідно до Клієнтської Угоди;
12. У разі виникнення проблем, пов'язаних з веденням бізнесу і наданням послуг, пропонованих Компанією, Партнер зобов'язаний надати Компанії необхідну інформацію в необхідному обсязі, щоб вона могла вчасно провести консультацію за рішенням проблем, що виникли;
13. Партнер не має права проводити будь-які операції з торговим рахунком Клієнта без відповідного письмового дозволу з боку Клієнта;
14. Партнер не має права здійснювати з клієнтами будь-які розрахунки (у готівковій та безготівковій формі, у національній та іноземній валюті), в тому числі приймати від Клієнтів грошові кошти, цінні папери або іншу власність у відсутності спеціального договору з Компанією,дозволяє дані операції;

4. Права та обов'язки Компанії.
    1. Відкривати Клієнтам, залученими Партнером, Торгові рахунки в Компанії на підставі Клієнтського Угоди;
    2. Надавати Клієнтам можливість здійснювати торгові операції в системі через встановлені Компанією логіни та паролі (login, password);
    3. Здійснювати повноцінний облік операцій Клієнтів;
    4. Компанія зобов'язана надати Партнеру інформацію щодо змісту договорів, що укладаються, а також участі клієнта у біржовій торгівлі;
    5. Компанія зобов'язана здійснювати розрахунок з Партнером в порядку, встановленому п.10 цієї Угоди, за отриманим доходом на підставі щомісячних актів розрахунків доходів і витрат;
    6. Має право отримувати у Партнера повний звіт про хід і результати кампаній та акцій по залученню клієнтів;
    7. Компанія має право розірвати цю Угоду, якщо Партнер не залучив 3-х клієнтів протягом 30 днів з дня реєстрації в партнерській програмі Компанії. Цими Клієнтами не можуть бути близькі родичі Партнера, якщо він є фізичною особою, і близькі родичі засновників організації, якщо Партнер є юридичною особою, а також особисті рахунки Партнера;
    8. Має право виключити рахунок Клієнта не поповнений протягом 30 днів з моменту реєстрації в Особистому Кабінеті Клієнта з групи Партнера;
    9. У разі не виконання Партнером зобов'язань за даною угодою, Компанія має право виключити Клієнта з групи Партнера;
    10. Компанія має право повідомити Клієнтам, що належать групі Партнера, про отримання останнім комісійної винагороди за здійснення ними торгових операцій на міжнародних фінансових ринках та за провадження діяльності описаної цією Угодою;
    11. Компанія має право розірвати договір в односторонньому порядку у випадку порушення або невиконання партнером умов цієї Угоди;
    12. Здійснювати інші дії, передбачені цією Угодою та додатками до нього;
5. Принципи роботи Партера і залучення Клієнтів .
    1. Партнер має право створити інтернет-сайт, що відповідає тематиці діяльності Компанії, що містить інформацію про міжнародних фінансових ринках і надання брокерських, дилерських та інвестиційних послуг, з урахуванням вимог п. 3 цієї Угоди;
    2. Реєстрація Клієнтів та занесення до групи Партнера, відбувається одним з наступних способів:
        1. за допомогою використання клієнтом партнерської посилання для переходу на офіційний Інтернет-сайт Компанії;
        2. при зазначенні Клієнтом ідентифікаційного коду Партнера в анкеті відкриття торгового

рахунку;
    3. наданням Партнером форми ідентифікації Клієнта, підписаної останнім;
3. Клієнт має право відмовитися від послуг Партнера і обслуговуватися безпосередньо в Компанії;
4. З метою виключення недобросовісної конкуренції, забороняється переведення клієнтів між партнерськими групами; Примітка: у разі обгрунтування клієнтом причини перекладу рахунку в певну групу партнера, Компанія розглядає і приймає рішення за заявою кожного клієнта в індивідуальному порядку;
5. Партнер не може отримувати комісійну винагороду з особистих рахунків партнера, а так само рахунків близьких родичів Партнера, якщо він є фізичною особою, і особистих рахунків засновників та близьких родичів засновників організації, якщо Партнер є юридичною особою, а також особистих рахунків Партнера;

6. Врегулювання суперечок.
    1. Партнер має право пред'явити претензію Компанії у разі виникнення спірної ситуації.Претензії приймаються протягом п'яти робочих днів з моменту виникнення підстав для їх пред'явлення;
    2. Претензія повинна бути оформлена або у вигляді листа на паперовому носії за поштовою адресою Компанії, або у вигляді електронного листа (e-mail) і відправлена на офіційні електронні адреси, опублікованому на сайті компанії. Претензії, пред'явлені у іншому форматі (на форумі, по телефону і т.д.), до розгляду не приймаються;
    3. Претензія повинна мати наступний зміст:
        1. ім'я та прізвище Клієнта / назва компанії,
        2. опис суті спірної ситуації
        3. інша інформація, що сприяє вирішенню ситуації, що виникла.
        4. У претензії не повинно міститися:
        5. емоційної оцінки спірної ситуації
        6. образливих висловів на адресу Компанії
        7. ненормативної лексики
    4. Компанія має право зажадати від Клієнта / Партнера будь-яку інформацію необхідну для винесення рішення по спірній ситуації.
    5. За Компанією зберігається право, відхилити претензію, у разі невиконання умов, зазначених у п.п. 6.2, 6.3, 6.4, 7.2, 7.3;
    6. До обов'язків Компанії входить розгляд претензії Партнера, винесення рішення щодо спірної ситуації в найкоротші терміни і донесення його до Партнера за допомогою електронного листа (e-mail). Десять робочих днів з моменту отримання претензії є максимально можливим терміном розгляду претензії.
    7. Усі спори, що виникають з цієї Угоди, підлягають вирішенню шляхом переговорів;
    8. Для передачі спору до арбітражного суду вимагається дотримання претензійного порядку розгляду спору. Позовна заява може бути направлено до суду у разі, якщо претензія не була задоволена або не було отримано відповіді на претензію у відповідності з термінами, встановленими п.п. 6.5, 7.2, 7.3 цієї Угоди;

7. Обмін даними.
    1. Для зв'язку з Партнером Компанія використовує такі засоби комунікацій:
        1. внутрішня пошта торгової платформи
        2. електронна пошта
        3. факсимільний зв'язок
        4. телефон
        5. поштові відправлення
        6. оголошення у відповідних розділах на Сайті Компанії
        7. інші електронні засоби зв'язку передбачені Компанією (Skype, ICQ і т.д.)
    2. Партнер для зв'язку з Компанією може використовувати ті ж доступні засоби комунікацій, зазначені у п. 7.1;
    3. Повідомлення, документи, оголошення, повідомлення, підтвердження, звіти та ін вважатиметься

прийнятою протилежною стороною:

1. через одну годину після відправки на його електронну пошту (e-mail)
2. через одну годину після відправки по внутрішній пошті торгової платформи
3. через одну годину після відправки по факсу
4. відразу після завершення телефонної розмови
5. через 7 календарних днів з моменту поштового відправлення
6. через одну годину після розміщення оголошення на Сайті Компанії

8. Конфіденційність
    1. Партнер не має права розголошувати будь-яку інформацію, отриману від Компанії в процесі спільної діяльності, а також інформацію і відомості, що містяться в цій Угоді, протягом усього терміну дії цієї Угоди і п'яти років після його розірвання;
    2. Партнер не має права надавати конкуруючим третім особам, конфіденційної інформації що стосується способів ведення діяльності Компанії, надання нею послуг;
    3. Сторони зобов'язані зберігати конфіденційність всієї інформації щодо персональних даних Клієнтів, даних за їхніми рахунками та угодами що вчиняються ними;
9. Визначення доходів і взаєморозрахунків сторін
    1. У разі якщо денна комісія за будь-який з торгових днів склала більше 500 USD, і при цьому число залучених активних (реально торгують) клієнтів менше 10 осіб, компанія залишає за собою право в односторонньому порядку переглянути комісійну винагороду для даного партнерського рахунку і знизити його до 0.5 пунктів.
    2. Компанія зобов'язується виплачувати Партнеру комісійну винагороду, тільки у випадку якщо Партнер залучив в Компанію не менше 3-х клієнтів, що торгують.
    3. Компанія виплачує винагороду Партнеру відповідно до Додатку 1 до цієї Угоди, але не більше 50% від середнього значення Equity на всіх клієнтських рахунках Партнера за звітний місяць. Середнє значення Equity дорівнює сумі значень Equity на початок і кінець кожного звітного місяця по всіх клієнтських рахунках, поділеній на два.
    4. Компанія має право не враховувати при розрахунку комісійної винагороди, угоди клієнтів, здійснені за рахунок недосконалості торгової платформи;
    5. У разі якщо сума комісійних нарахувань з угод одного з клієнтів перевищує 30% від загальної суми нарахувань партнерського рахунку або в разі порушення п. 5.5 цієї Угоди, Компанія залишає за собою право відмовити Партнеру у виплаті такої комісійної винагороди в повному обсязі;
    6. У разі виявлення на рахунку залученого клієнта ордерів які суперечать регламенту, правил використання бонусної системи або правилам проведення конкурсів, а так само в разі отримання комісій з рахунків що підозрюються в шахрайстві,комісійна винагорода отримана з таких рахунків підлягає скасуванню в повному обсязі.
    7. У разі якщо будь-які з реєстраційних даних рахунку партнера співпадають з реєстраційними даними клієнта з його партнерської групи, Компанія має право кваліфікувати даний збіг як підстава для застосування до даного партнерського рахунку пунктів 5.5 і 9,5 даної угоди в повному обсязі.
    8. У випадку якщо для роботи на торговому рахунку клієнта з партнерської групи і партнерського рахунку одного партнера використовується одна і та ж IP адреса, Компанія має право кваліфікувати даний збіг як підстава для застосування до даного партнерського рахунку пунктів 5.5 і 9,5 даної угоди в повному обсязі.
    9. Щомісяця Партнер може запитати у Компанії провести звірку кількості Клієнтів та їхніх рахунків, залучених Партнером, та розрахунків результатів їх торгових операцій;
    10. Перерахування Винагороди Партнеру здійснюється шляхом миттєвого переказу на його комісійний рахунок в Компанії належних коштів відразу після закриття відповідної угоди залученим клієнтом. У випадку, якщо рахунок Партнера і рахунок клієнта знаходяться на різних серверах Компанії зарахування винагороди здійснюється два рази на добу сумарно за кожний з періодів.
    11. Компанія залишає за собою право відмовити у виплаті комісійної винагороди з угод, маржа для відкриття яких забезпечувалася тільки бонусними коштами рахунків учасників бонусної програми.

Дане правило може бути застосовано до вже нарахованих комісій.

12. У випадку якщо клієнт з групи партнера звернувся в ділінговий відділ Компанії з претензією за ордером, з якого було нараховано партнерську винагороду, компанія залишає за собою право скасувати винагороду отриману з такої угоди у повному обсязі.
13. У разі, якщо більше 50% угод клієнта з групи партнера мають прибуток менше 2 спредів, Компанія залишає за собою право скасувати повністю або частину комісійних партнера.
14. Компанія здійснює виплати Партнеру згідно з додатком 1 до цієї Угоди.
15. Сторони самостійно і незалежно обчислюють і сплачують свої податкові та інші зобов'язання перед третіми особами;

10. Заключні положення
    1. Ця Угода набуває чинності з моменту його підписання обома Сторонами;
    2. Термін дії Угоди - дванадцять місяців з дня підписання цієї Угоди;
    3. У разі виконання умов цієї Угоди, останній вважається продовженим на невизначений час;
    4. Умови за даною Угодою можуть бути змінені або доповнені Компанією в односторонньому порядку з попереднім повідомленням за 5 календарних днів;
    5. Будь-яка зі сторін цієї угоди має право в односторонньому позасудовому порядку відмовитися від виконання даної угоди, попередивши про це іншу сторону не менш, ніж за п'ять днів;
    6. Дана Угода, може бути розірвана в судовому порядку на вимогу однієї із сторін у разі неодноразового або грубого порушення іншою стороною своїх зобов'язань за цією Угодою, а також в інших випадках, передбачених чинним законодавством;
    7. Всі додатки, зміни і доповнення до цієї Угоди набувають чинності, якщо вони підписані повноважними представниками Сторін у строки, встановлені цими додатками, змінами та доповненнями. Якщо терміни початку дії не встановлені, вони набувають чинності з моменту їх підписання обома Сторонами;
    8. Ця Угода та всі додатки до нього складаються у двох примірниках російською мовою, по одному для кожної Сторони, і мають однакову юридичну силу;

Додаток: Порядок взаєморозрахунків Сторін.

1. З усіх угод Клієнтів залучених Партнером у Компанію, незалежно від того заробили Клієнти чи ні:
    1. Компанія зобов'язується виплачувати Партнеру комісійну винагороду по інструментах Форекс в розмірі 1.5 пункту.
    2. Компанія зобов'язується виплачувати Партнеру комісійну винагороду по інструментах CFD у розмірі 20% від комісії Компанії за даним контрактом. З докладною інформацією по комісіях можна ознайомитися у специфікаціях за кожним відповідним контрактом на офіційному сайті Компанії.
    3. Будь-які інші виплати можливі лише в разі укладення додаткових угод між Компанією і Партнером.
2. Розмір виплат.
    1. Розмір виплат визначається на підставі Специфікації, з актуальною версією якої можна ознайомитися за посиланням: https://www.instaforex.com/partners/en/partners_comissions/.
    2. Розмір комісійної винагороди в специфікації вказано для угод обсягом 1 лот, якщо інше прямо не передбачено умовами конкретного інструменту.
    3. При розрахунку винагороди з угод клієнтів, які беруть участь у бонусних програмах компанії, застосовуються такі правила:
        1. Для клієнтів, які отримали бонус 55%, партнерська комісія становить 2/3 від стандартного розміру виплати.
        2. Для клієнтів, які отримали StartUp Bonus 100%, партнерська комісія становить 50% від стандартного розміру виплати.