InstaFinance Ltd., далее «Компания» и «Партнер» или, вместе именуемые, «Стороны», заключили настоящее Соглашение о нижеследующем.

1. Общие положения
    1. Компания и Партнер принимают на себя согласованные обязательства, связанные непосредственно с привлечением Клиентов к заключению торговых операций по инструментам, предлагаемых Компанией.
    2. Партнер принимает на себя права и обязанности, установленные настоящим Соглашением по поиску и привлечению Клиентов к заключению договоров на брокерское обслуживание, а также иные права и обязанности, предусмотренные настоящим Соглашением. Исполняя поручение, предусмотренное настоящим Соглашением, Партнер действует от своего имени, но привлекает Клиентов в Компанию.
    3. Партнер безоговорочно признает, что все привлеченные им Клиенты являются Клиентами Компании.
    4. Язык Соглашения
        1. Основным языком договора является английский.
        2. Для удобства партнеров Компанией может быть предоставлен перевод договора на языки отличные от английского. Данный перевод носит исключительно информативный характер.
        3. В случае любых разночтений между англоязычной версией настоящего соглашения и ее переводом, приоритетной считается англоязычная версия.
    5. Подтверждение личности партнера
        1. Компания имеет право потребовать от Партнера подтверждения реальности данных, указанных при регистрации в партнерской программе. Для этого Компания может в любой момент обязать Партнера предоставить электронную копию паспорта или копию, заверенную нотариально (на усмотрение Компании).
        2. В случае, если Партнер не получил запроса сканированных или нотариально заверенных копий документов, процедура верификации партнерского счета не является обязательной, но Компания оставляет за собой право ограничить доступ не верифицированных счетов к некоторым видам услуг. Партнер может добровольно пройти процедуру верификации счета.
        3. В случае, если с момента открытия счета какие-либо регистрационные данные Партнера (ФИО, адрес или телефон) изменились, он обязуется немедленно уведомить об этом партнерский отдел Компании с запросом на изменение этих данных.
        4. Партнер признает, что регистрационные данные, указываемые им при регистрации в партнерской программе, могут использоваться Компанией в рамках борьбы с отмыванием средств.
        5. Партнер несет ответственность за подлинность предоставляемых документов(их копий) и признает право Компании, в случае сомнения в их подлинности, обращаться в правоохранительные органы страны эмитента документа для проверки его подлинности и, при обнаружении факта подделки документа, привлечения партнера к ответственности в соответствии с законодательством страны эмитента документа.
2. Отношения с Клиентами
    1. Партнер может предоставлять потенциальным Клиентам различную рекламную информацию о Компании, ссылаясь на соответствующие разделы на сайте Компании, а также на иную информацию, достоверность которой подтверждена Компанией.
    2. Партнер гарантирует подлинность и законную силу всех договоров и документов, которые Партнер предоставляет Компании от имени Клиента.
    3. Партнер должен предоставить Клиентам необходимую достоверную информацию, связанную с заключением Клиентами договоров на брокерское обслуживание, дать разъяснения относительно содержания договоров и предоставляемых Компанией услуг.
    4. Партнер обязан предупредить Клиента о рисках, связанных с участием в торговле на валютных

рынках до заключения Клиентского соглашения.

5. В услуги Компании не входит предоставление рекомендаций, а также предоставление информации, способной мотивировать Клиента на совершение торговых операций. В отдельных случаях Компания вправе, по своему усмотрению, предоставлять информацию, рекомендации и советы Клиенту, но в этом случае она не будет нести ответственность за последствия и прибыльность таких рекомендаций и советов для Клиента. Все торговые операции, совершенные Клиентом вследствие такой неточной информации или ошибки, остаются в силе и являются обязательными к исполнению как со стороны Клиента, так и со стороны Компании.
6. Партнер должен воздержаться от предоставления Клиенту рекомендаций и советов по проведению операций на его торговом счету. В противном случае Компания не несет ответственности за последствия таких рекомендаций и советов.

3. Права и обязанности Партнера
    1. Привлекать новых Клиентов для заключения ими договоров на брокерское обслуживание через Компанию на международных финансовых рынках и на условиях, предлагаемых Компанией.
    2. Открывать комиссионный счет в Компании.
    3. Партнер обязан быть компетентным в сфере услуг, предоставляемых Компанией, и владеть общей информацией о международных финансовых рынках.
    4. Партнер обязан самостоятельно изучать официальные информационные ресурсы Компании и своевременно информировать Клиентов о важных изменениях.
    5. Партнер обязан предоставлять всестороннюю информационную и правовую поддержку Клиентам, которые принадлежат группе Партнера, а также решать возникающие у Клиентов проблемы, связанные с их участием в торговле на валютных рынках.
    6. Партнер обязан давать разъяснения по любым возникшим у Клиента вопросам, касающимся услуг, предоставляемых Компанией.
    7. Партнер не имеет права заключать субагентские и иные соглашения (договора, контракты), по которым возможна передача полномочий Партнера или их части по настоящему Соглашению третьим лицам, иначе как с предварительного письменного согласования с Компанией. Уступка права требования из настоящего договора возможна только с согласия Компании.
    8. В случае, если Партнер не в состоянии решить проблему Клиента самостоятельно, Партнер обязан связаться с сотрудниками Компании, предварительно узнав все детали, необходимые для решения вопроса (номера счетов, ордеров, время и пр.)
    9. Партнер имеет право самостоятельно планировать и проводить маркетинговые и рекламные акции только после согласования их с Компанией.
    10. Компания оставляет за собой право отменять партнерские комиссии без предупреждения, в случаях обнаружения использования, в качестве инструмента привлечения, запросов в поисковых системах, таких как YANDEX, GOOGLE и других с использованием ключевого слова "InstaForex" и всех возможных вариантов его написания в т.ч. с использованием созвучных слов на любых языках.
    11. Компания оставляет за собой право отменять партнерские комиссии без предупреждения, в случаях обнаружения использования в качестве инструмента привлечения массовых рассылок сообщений, содержащих упоминание Компании в адрес других пользователей социальных сетей без их согласия, в том числе с использованием средств автоматизации и/или нескольких аккаунтов, а также любые другие нарушения пользовательских соглашений социальных сетей.
    12. Партнер может осуществлять операции ввода/вывода денежных средств с комиссионного счета в соответствии с Клиентским соглашением.
    13. На комиссионный счет Партнера распространяется режим личного счета Клиента (в соответствии с Клиентским соглашением). Партнер имеет право осуществлять торговые операции на комиссионном счете, Партнер может осуществлять операции ввода/вывода денежных средств с комиссионного счета в соответствии с Клиентским соглашением. В условиях резких изменений курсов национальных валют, используемых клиентами для пополнения торговых счетов, Компания для расчетов с партнерами вправе применять среднее значение курсов таких валют.

14. В случае возникновения проблем, связанных с ведением бизнеса и оказанием услуг, предлагаемых Компанией, Партнер обязан предоставить Компании необходимую информацию в полном объеме, чтобы она могла своевременно провести консультацию по решению возникших проблем.
15. Партнер не имеет права проводить какие-либо операции с торговым счетом Клиента без соответствующего письменного разрешения со стороны Клиента.
16. Партнер не имеет права осуществлять с Клиентами любые расчеты (в наличной и безналичной форме, в национальной и иностранной валюте), в том числе, принимать от Клиентов денежные средства, ценные бумаги или другую собственность.
17. Партнер имеет право отслеживать эффективность рекламных кампаний с помощью партнерских меток и статистики, предоставляемой Компанией.
18. Партнер имеет право использовать рекламные материалы, предоставляемые компанией: баннеры, виджеты/информеры, текстовые ссылки, целевые страницы и.т.д.
19. Партнер имеет право использовать дизайн брендовой продукции Компании для размещения рекламы.
20. Партнер имеет право привлекать партнеров, получая комиссии с торговли привлеченных ими клиентов.
21. Партнер имеет право привлекать и получать комиссии с подписчиков системы ForexCopy.
22. Партнер имеет право привлекать и получать комиссии с ПАММ-трейдеров.
23. Партнер имеет право привлекать ПАММ-инвесторов, получая установленный ПАММ-трейдером доход в случае прибыльности инвестиции.
24. Партнер имеет право проводить торговые операции непосредственно на партнерском счёте.
25. Максимальный размер рибейта, который партнер может использовать для привлечения клиентов - 1.5 пункта с основных валютных пар. Партнер не может указывать размер больше этой величины на своем сайте и в любых других публикациях, включая социальные сети, форумы, блоги, рассылки и т.п. Для клиентов, привлеченных до 18.11.16, в случае, если ранее партнер заключал с ними соглашение о выплате рибейта более 1.5 пункта, его максимальный размер может быть 1.7 пункта, однако это значение запрещается указывать на сайте партнера и других ресурсах, обозначенных выше. В случае несоблюдения данных правил компания оставляет за собой право наложить штраф на партнера в виде частичной или полной отмены вознаграждения.

4. Права и обязанности Компании
    1. Открывать Клиентам, привлеченным Партнером, торговые счета в Компании на основании Клиентского соглашения.
    2. Предоставлять Клиентам возможность осуществлять торговые операции в системе через установленные Компанией логины и пароли (login, password).
    3. Осуществлять полноценный учет операций Клиентов.
    4. Компания обязана предоставить Партнеру информацию относительно содержания заключаемых договоров, а также участия клиента в торговле на валютных рынках.
    5. Компания обязана осуществлять расчет с Партнером по полученному доходу на основании ежемесячных актов расчетов доходов и расходов в порядке, установленном п.10 настоящего Соглашения.
    6. Имеет право получать у Партнера полный отчет о ходе и результатах компаний и акций по привлечению Клиентов.
    7. Компания вправе расторгнуть данное Соглашение, если Партнер не привлек 3-х Клиентов в течение 30 дней со дня регистрации в партнерской программе Компании. Этими Клиентами не могут являться близкие родственники Партнера, если он является физическим лицом, близкие родственники учредителей организации, если Партнер является юридическим лицом, а также личные счета Партнера.
    8. Компания имеет право исключить счет Клиента, непополненый в течение 30 дней с момента регистрации в Личном Кабинете Клиента из группы Партнера.
    9. В случае не выполнения Партнером обязательств по данному Соглашению, Компания имеет право исключить Клиента из группы Партнера.

10. Компания вправе сообщить Клиентам, принадлежащим группе Партнера, о получении последним комиссионного вознаграждения с совершаемых ими торговых операций на международных финансовых рынках за проведение деятельности, описанной настоящим Соглашением.
11. Компания имеет право расторгнуть договор в одностороннем порядке в случае нарушения либо невыполнения Партнером условий данного Соглашения.
12. Осуществлять иные действия, предусмотренные настоящим Соглашением и приложениями к нему.

5. Принципы работы Партнера и привлечения Клиентов
    1. Партнер имеет право создать интернет-сайт, соответствующий тематике деятельности Компании, содержащий информацию о международных финансовых рынках и предоставлении брокерских, дилерских и инвестиционных услуг с учетом требований п.3 настоящего Соглашения.
    2. Регистрация Клиентов и занесение в группу Партнера происходит одним из следующих способов:
        1. посредством использования Клиентом Партнерской ссылки для перехода на официальный интернет-сайт Компании;
        2. при указании Клиентом идентификационного кода Партнера в анкете открытия торгового счета;
        3. предоставлением Партнером формы идентификации Клиента, подписанной последним.
    3. Клиент имеет право отказаться от услуг Партнера и обслуживаться напрямую в Компании.
    4. С целью исключения недобросовестной конкуренции, запрещается перевод Клиентов между Партнерскими группами, в том числе запрещается перемещение действующих клиентов в партнерские группы. Действие данного пункта Соглашения распространяется в равной степени и на открытие действующими клиентами новых счетов в компании с целью перемещения их в партнерские группы. Примечание: в случае обоснования Клиентом причины перевода счета в определенную группу Партнера, Компания рассматривает и принимает решение по заявлению каждого Клиента в индивидуальном порядке.
    5. Партнер не может получать комиссионное вознаграждение с личных счетов Партнера, со счетов близких родственников Партнера, если он является физическим лицом, с личных счетов учредителей и близких родственников учредителей организации, если Партнер является юридическим лицом.
    6. Партнеру запрещается использовать способы недобросовестного привлечения клиентов, включающие в себя любые формы принудительного перенаправления посетителей на сайты Компании и регистрации их в партнерской группе.
6. Урегулирование споров
    1. Партнер вправе предъявить Компании претензию в случае возникновения спорной ситуации. Претензии принимаются в течение пяти рабочих дней с момента возникновения оснований для их предъявления.
    2. Претензия должна быть оформлена либо в виде письма на бумажном носителе по почтовому адресу Компании, либо в виде электронного письма (e-mail) и отправлена на официальные электронные адреса, опубликованные на Сайте Компании. Претензии, предъявленные в другом формате (на форуме, по телефону и т.д.), к рассмотрению не принимаются.
    3. Претензия должна иметь следующее содержание: имя и фамилию Клиента / название компании; описание сути спорной ситуации; другая информация, способствующая разрешению возникшей ситуации. В претензии не должно содержаться: эмоциональной оценки спорной ситуации; оскорбительных высказываний в адрес Компании; ненормативной лексики.
    4. Компания вправе затребовать от Клиента/Партнера любую информацию, необходимую для вынесения решения по спорной ситуации
    5. Компания сохраняет за собой право отклонить претензию в случае невыполнения условий, указанных в п.п. 6.2, 6.3, 6.4, 7.2, 7.3.
    6. В обязанности Компании входит рассмотрение претензии Партнера, вынесение решения по спорной ситуации в кратчайшие сроки и донесение его до Партнера посредством электронного письма (e-mail). Десять рабочих дней с момента получения претензии - максимально возможный срок рассмотрения претензии.

    7. Все споры, возникающие из настоящего Соглашения, подлежат разрешению путем переговоров.
    8. Для передачи спора в арбитражный суд требуется соблюдение претензионного порядка рассмотрения спора. Исковое заявление может быть направлено в суд в случае, если претензия не была удовлетворена или не был получен ответ на претензию в соответствии со сроками, установленными п.п. 6.5, 7.2, 7.3 настоящего Соглашения.
7. Обмен данными
    1. Для связи с Партнером Компания использует следующие средства коммуникаций:
        1. внутренняя почта торговой платформы;
        2. электронная почта;
        3. факсимильная связь;
        4. телефон;
        5. почтовые отправления;
        6. объявления в соответствующих разделах на сайте Компании;
        7. другие электронные средства связи, предусмотренные Компанией (Skype, ICQ и т.д.).
    2. Партнер для связи с Компанией может использовать средства коммуникации, указанные в п. 7.1.
    3. Сообщения, документы, объявления, уведомления, подтверждения, отчеты и др. будут считаться принятой противоположной Стороной:
        1. спустя один час после отправки на его электронную почту (e-mail);
        2. спустя один час после отправки по внутренней почте торговой платформы;
        3. спустя один час после отправки по факсу;
        4. сразу после завершения телефонного разговора;
        5. через 7 календарных дней с момента почтового отправления;
        6. спустя один час после размещения объявления на сайте Компании.
8. Конфиденциальность
    1. Партнер не имеет права разглашать какую-либо информацию, полученную от Компании в процессе совместной деятельности, а также информацию и сведения, содержащиеся в настоящем Соглашении, в течение всего срока действия настоящего Соглашения и пяти лет после его расторжения.
    2. Партнер не имеет права предоставлять конкурирующим третьим лицам конфиденциальной информации, касающейся способов ведения деятельности Компании, оказании предоставляемых ею услуг.
    3. Стороны обязаны сохранять конфиденциальность всей информации относительно персональных данных Клиентов, данных по их счетам и совершаемым ими сделкам.
9. Определение доходов и взаиморасчетов Сторон
    1. В случае, если дневная комиссия за любой из торговых дней составила больше 500 USD, и, при этом, число привлеченных активных (реально торгующих) Клиентов меньше 10 человек, Компания оставляет за собой право в одностороннем порядке пересмотреть комиссионное вознаграждение для данного Партнерского счета и снизить его до 0.5 пунктов.
    2. Компания обязуется выплачивать Партнеру комиссионное вознаграждение только в случае, если Партнер привлек не менее 3-х торгующих клиентов в Компанию.
    3. Компания выплачивает вознаграждение Партнеру в соответствии с Приложением 1 настоящего Соглашения, но не более 50% от среднего значения Equity на всех Клиентских счетах Партнера за отчетный месяц. Среднее значение Equity равно сумме значений Equity на начало и конец каждого отчетного месяца по всем Клиентским счетам, деленное на два.
    4. При расчете комиссионного вознаграждения Компания вправе не учитывать сделки Клиентов, осуществленные за счет несовершенства торговой платформы, а также исключить таких Клиентов из Партнерской группы.
    5. В случае, если сумма комиссионных начислений со сделок одного из Клиентов превышает 30% от общей суммы начислений Партнерского счета или в случае нарушения п. 5.5 настоящего Соглашения, Компания оставляет за собой право отказать Партнеру в выплате такого комиссионного вознаграждения в полном объеме, а также исключить таких Клиентов из

Партнерской группы.

6. В случае обнаружения на счете привлеченного клиента ордеров, противоречащих основному регламенту компании InstaFinance Ltd., правилам использования бонусной системы; получения комиссий со счетов клиентов, подозреваемых в мошенничестве, а также в случае обнаружения фактов использования на счетах Клиентов стратегии, ориентированной на извлечение прибыли за счет использования партнерских и рибейт начислений в ущерб основной торговле (в том числе, но не ограничиваясь случаями, когда она является частью одной общей стратегии с партнерским счетом), Компания оставляет за собой право отменить комиссионные вознаграждения, полученные с таких счетов, а также удалить клиентов из Партнерской группы.
7. В случае, если какие -либо из регистрационных данных счета Партнера совпадают с регистрационными данными Клиента из его Партнерской группы, Компания вправе квалифицировать данное совпадение, как основание для применения к данному Партнерскому счету пунктов 5.5 и 9,5 данного соглашения в полном объеме.
8. В случае, если для работы на торговом счете Клиента из Партнерской группы и Партнерском счете одного Партнера используется один и тот же IP адрес, Компания вправе квалифицировать данное совпадение, как основание для применения к данному Партнерскому счету пунктов 5.5 и 9,5 данного Соглашения в полном объеме.
9. В целях противодействия использованию недобросовестных схем получения комиссионных со сделок аффилированных лиц или счетов, открытых на подставных лиц, но управляемых самим Партнером, Компания оставляет за собой право в исключительных случаях отменять партнерское вознаграждение со сделок, профит по которым составляет менее 3 пунктов.
10. Нарушение Партнером п.п. 3.1 и 5.4 настоящего Соглашения может расцениваться компанией, как деятельность не соответствующая сути партнерской программы и влечет за собой исключение клиентов, привлеченных в нарушение указанных пунктов Договора, из партнерской группы с аннулированием полного объема комиссионного вознаграждения полученного с данных клиентов.
11. Ежемесячно Партнер может запросить у Компании произвести сверку количества Клиентов и их счетов, привлеченных Партнером, и расчетов результатов их торговых операций.
12. Перечисление вознаграждения Партнеру осуществляется путем мгновенного перевода на его комиссионный счет в Компании причитающихся средств сразу после закрытия соответствующей сделки привлеченным Клиентом. В случае, если счет Партнера и счет Клиента находятся на разных серверах Компании, зачисление вознаграждения осуществляется на следующий день после торговли клиента.
13. Компания оставляет за собой право отказать в выплате комиссионного вознаграждения со сделок, маржа для открытия которых обеспечивалась только бонусными средствами счетов -участников бонусной программы. Данное правило может быть применено к уже начисленным комиссиям, а такие участники бонусной программы могут быть исключены из Партнерской группы.
14. В случае, если Клиент из группы Партнера обратился в дилинговый отдел Компании с претензией по ордеру, с которого было начислено Партнерское вознаграждение, Компания оставляет за собой право отменить вознаграждение, полученное с такой сделки в полном объеме.
15. В случае, если прибыль по сделке Клиента не превышает 5 пунктов, Компания оставляет за собой возможность коррекции комиссий Партнера, полученных с некоторой части таких сделок.
16. В случае, если суммарная комиссия Партнера с какого-либо отдельного счета превышает 60% от суммы пополнений данного Клиента (т.е. если комиссии превышают 600 долларов для Клиентского счета в 1000 долларов), комиссия может быть скорректирована по усмотрению Компании до уровня, не превышающего 60% от суммарного депозита такого Клиента.
17. Компания производит выплаты Партнеру в соответствии с приложением 1 к данному Соглашению.
18. Стороны самостоятельно и независимо исчисляют и оплачивают свои налоговые и иные обязательства перед третьими лицами.
19. Ввод/вывод средств с комиссионного счета осуществляется в установленные для используемой платёжной системы сроки. В случае обнаружения получения комиссий с клиентских счетов, пополненных посредством процессинга пластиковых карт, сроки могут быть увеличены до 45

рабочих дней с возможностью продления в случае необходимости, о чем Компания информирует Партнера в соответствующем сообщении.

20. Компания оставляет за собой право в любой момент отменить любые комиссии сверх 1.5 пункта без объяснения причин, в том числе постфактум, после начисления. Причиной может послужить тот факт, что сотрудничество с партнером привело к ущербу для компании, в том числе и в результате обслуживания его операций.

10. Заключительные положения
    1. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами.
    2. Срок действия Соглашения – двенадцать месяцев со дня подписания настоящего Соглашения.
    3. В случае выполнения условий настоящего Соглашения, последний считается продленным на неопределенное время.
    4. Условия по данному Соглашению могут быть изменены или дополнены Компанией в одностороннем порядке с предварительным уведомлением за 5 календарных дней.
    5. Любая из сторон настоящего соглашения вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения данного Соглашения, предупредив об этом другую сторону не менее, чем за пять дней.
    6. Данное Соглашение может быть расторгнуто в судебном порядке по требованию одной из Сторон в случае неоднократного либо грубого нарушения другой Стороной своих обязательств по настоящему Соглашению, а также в иных случаях, предусмотренных действующим законодательством.
    7. Все приложения, изменения и дополнения настоящего Соглашения вступают в силу, если они подписаны полномочными представителями Сторон в сроки, установленные этими приложениями, изменениями и дополнениями. Если сроки начала действия не установлены, они вступают в силу с момента их подписания обеими Сторонами.
    8. Настоящее Соглашение и все приложения к нему составляются в двух экземплярах на русском языке, по одному для каждой Стороны, и имеют одинаковую юридическую силу.

Приложение: Порядок взаиморасчетов Сторон

1. Со всех сделок Клиентов, привлеченных Партнером в Компанию, Компания обязуется выплачивать комиссионное вознаграждение вне зависимости от того, заработали Клиенты или нет.
2. Размер выплат.
    1. Компания обязуется выплачивать Партнеру комиссионное вознаграждение по инструментам Forex major в размере 1.5 пункта
    2. Компания обязуется выплачивать Партнеру комиссионное вознаграждение по инструментам CFD в размере 1.2 пункта.
    3. Компания обязуется выплачивать Партнеру комиссионное вознаграждение по инструменту GOLD в размере 20 USD, по инструменту SILVER в размере 10 USD
    4. Компания обязуется выплачивать Партнеру комиссионное вознаграждение по инструментам Futures в размере 33.3% от комиссии Компании по данному контракту.
    5. Компания обязуется выплачивать партнеру комиссионное вознаграждение по торговле индексами в размере трех пунктов в валюте индекса.
    6. Для инструментов Forex, CFD и Metals, а также индексов, размер вознаграждения указан для сделки объемом 1 лот.
    7. С клиентов, получивших бонус 55%, комиссия составляет 2/3 от стандартной, с клиентов, получивших StartUp Bonus 100% — 50% от стандартной.
3. Любые иные выплаты возможны лишь в случае заключения дополнительных Соглашений между Компанией и Партнером.