



Партнерское соглашение

ПАРТНЕРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ ТЕРМИНЫ И ТЕРМИНОЛОГИЯ

Компания - юридическое лицо - Grand Capital Ltd., обеспечивающее осуществление конверсионных арбитражных операций и проведение всех необходимых расчетов по ним на основании договоров, соглашений и иных документов, заключенных с клиентом.

Клиент - физическое или юридическое лицо, заключающее конверсионные арбитражные операции с Компанией по предоставляемым Компанией котировкам.

Активный клиент - физическое или юридическое лицо, обладающее субсчетом в Компании, и заключившее за отчетный период (месяц) хотя бы 1 (одну) конверсионную арбитражную операцию с Компанией продолжительностью более 5-ти минут, и разницей между ценой открытия и закрытия операции более 2-х (двух) значений спреда по торгуемому контракту, либо хотя бы 1 (одну) сделку по счёту типа Option.

Партнер - физическое или юридическое лицо, действующее на основании настоящего Договора от имени Компании.

Суб-Партнер - физическое или юридическое лицо, действующее на основании настоящего Договора, закреплённое за Партнёром.

Конверсионные арбитражные операции - сделки между Компанией и клиентом по покупке или продаже контракта на валюты, фьючерсы, бинарные опционы или индексы, которые предполагают осуществление как минимум двух противоположных сделок по покупке и продаже контракта одинакового объема.

Субсчет - специальный счет внутреннего учета, открытый в Компании клиентом, на котором ведется учет обязательств Компании и клиента, которые возникают из сделок, совершаемых в рамках Соглашения между клиентом и Компанией.

Базовая валюта (base currency) – денежная единица, в которой номинированы и рассчитаны счет, все балансы, комиссионные выплаты и платежи.

Открытая позиция - сделка покупки (продажи), не покрытая противоположной продажей (покупкой) контракта.

Floating Profit / Loss - плавающая (нереализованная) прибыль (убыток) по открытым позициям при текущих значениях котировок.

Рабочее время Компании - промежуток времени в течение рабочей недели, в пределах которого торговый терминал Компании обеспечивает проведение сделок со стандартными валютными контрактами и стандартными контрактами на индексы. Исключение составляют выходные и праздничные дни, временные изменения внутреннего распорядка Компании, а также время, в течение которого обслуживание клиентов невозможно по техническим причинам. В этих случаях Компания обязана предпринять все возможные меры, чтобы известить клиента об изменении режима работы и дать возможность клиенту устранить возникающие при этом валютные риски.

Лот (lot) - единица измерения суммы сделки.

Гарантированный Лот - объем сделки, применяющийся к ордерам типа Limit и равняющийся 0.9 стандартного лота. Транзакция - совокупность торговых операций,

при которых средства переходят из базовой валюты в валюту котировки и обратно.

Баланс (balance) - сумма на субсчете клиента после проведения последней в течение любого периода времени транзакции.

Спред (spread) - разность между курсом покупки и курсом продажи базовой валюты в один момент времени.

Сторедж (storage-swap) - средства, удерживаемые или добавленные на субсчет клиента за пролонгацию (перенос) позиции на следующий день.

Эквити (equity) - обеспеченная часть субсчета клиента с учетом открытых позиций, которая связана с Балансом и Floating (Profit/Loss) следующей формулой: $Balance + Profit + Swap$. Это средства на субсчете клиента, уменьшенные на текущий убыток по открытым позициям и увеличенные на текущую прибыль по открытым позициям.

Текущий рыночный курс - текущий курс заключения сделок по конкретному контракту (на валюты или на индексы) на межбанковском рынке или на бирже.

Margin - необходимая залоговая сумма на открытые позиции и равная 1% (при кредитном плече 1:100) от общей суммы открываемых позиций.

FreeMargin - свободная маржа, незадействованные в залоге на открытые позиции средства. Рассчитывается: $Free\ Margin = Equity - Margin$.

Margin Level - показатель, характеризующий состояние счета. Рассчитывается: $Margin\ Level = Equity$

$/ Margin$. **Stop-out level** - состояние субсчета, при котором открытые позиции принудительно закрываются

Компанией по текущим котировкам. **Margin Trading (маржинальная торговля)** - осуществление арбитражных операций с контрактами на валюты и (или) контрактами на индексы, в результате которых объемы открываемых позиций превышают в несколько раз размер вариационной маржи. **In/Out** - сумма средств, внесенных клиентами, за вычетом выведенных средств без учета профита по прибыльным сделкам за отчетный период.

Настоящие термины действуют в рамках данного Соглашения и всех приложений, и дополнений к нему.

Компания «Grand Capital Ltd», далее «Компания», и «Партнер», или, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящее Соглашение о нижеследующем:

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Компания и Партнер принимают на себя согласованные обязательства, связанные непосредственно с привлечением клиентов к заключению торговых операций по инструментам, предлагаемых Компанией.

1.2. 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.

1.3. Партнер безоговорочно признает, что все привлеченные им клиенты являются клиентами Компании.

2. ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

2.1. 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.

2.2. Партнер гарантирует подлинность и законную силу всех договоров и документов, которые Партнер предоставляет Компании от имени клиента.

2.3. Партнер должен предоставить клиентам необходимую достоверную информацию, связанную с заключением клиентами договоров на брокерское обслуживание, дать разъяснения относительно содержания договоров и предоставляемых Компанией услуг.

2.4. Партнер обязан предупредить клиента о рисках, связанных с участием в биржевой торговле до заключения Клиентского соглашения.

2.5. 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.

2.6. Партнер должен воздержаться от предоставления клиенту рекомендаций и советов по проведению операций на его торговом счете. В противном случае Компания не несет ответственности за последствия таких рекомендаций и советов.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

3.1. Партнер обязан привлекать клиентов для заключения ими договоров на брокерское обслуживание через Компанию на международных финансовых рынках и на условиях, предлагаемых Компанией.

3.2. Партнер обязан открыть комиссионный счет в Компании.

- 3.3. Партнер обязан быть компетентным в сфере услуг, предоставляемых Компанией, и владеть общей информацией о международных финансовых рынках.
- 3.4. Партнер обязан самостоятельно изучать официальные информационные ресурсы Компании и своевременно информировать клиентов о важных изменениях.
- 3.5. 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 биржевой торговле.
- 3.6. Партнер обязан давать разъяснения по любым возникшим у клиента вопросам, касающимся услуг, предоставляемых Компанией.
- 3.7. Партнер не имеет права заключать субагентские и иные соглашения (договоры, 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.
- 3.8. 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.).
- 3.9. Партнер имеет право самостоятельно планировать и проводить маркетинговые и рекламные акции только после согласования их с Компанией.
- 3.10. Партнер может осуществлять операции ввода/вывода денежных средств с комиссионного счета в соответствии с клиентским соглашением.
- 3.11. 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.
- 3.12. 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.
- 3.13. Партнер не имеет права проводить какие-либо операции с торговым счетом клиента без соответствующего письменного разрешения со стороны клиента.
- 3.14. 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.
- 3.15. Партнёр имеет право на создание собственной партнёрской сети, привлекая новых Суб- Партнёров для сотрудничества. За деятельность каждого Суб-Партнёра, Партнёр получает вознаграждение согласно условиям данного соглашения.
- 3.16. Партнёру категорически запрещается размещать рекламные объявления в системах контекстной рекламы (Google AdWords, AdChoices, Bing Ads, Яндекс.Директ и др.), баннерных сетях, интернет- каталогах и т. п. с использованием в качестве ключевого слова название Компании или названий любого из сервисов, предоставляемых компанией, а также использование любых возможных вариантов их написания, в том числе с использованием созвучных слов на любых языках.

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ КОМПАНИИ

- 4.1. Компания обязана открывать клиентам, привлеченным Партнером, торговые счета в Компании на основании Клиентского соглашения.
- 4.2. Компания обязана предоставлять клиентам возможность осуществлять торговые операции в системе через установленные Компанией логины и пароли (login, password).
- 4.3. Компания обязана осуществлять полноценный учет операций клиентов.
- 4.4. Компания обязана предоставить Партнеру информацию относительно содержания заключаемых договоров, а также участия клиента в биржевой торговле.
- 4.5. Компания обязана осуществлять расчет с Партнером по полученному доходу на основании ежемесячных актов расчетов доходов и расходов в порядке, установленном Разделом 9 настоящего Соглашения.
- 4.6. Компания имеет право получать у Партнера полный отчет о ходе и результатах кампаний и акций по привлечению клиентов.
- 4.7. Компания вправе сообщить клиентам, принадлежащим группе Партнера, о получении последним комиссионного вознаграждения совершаемых ими торговых операций на международных финансовых рынках за проведение деятельности, описанной настоящим Соглашением.
- 4.8. Компания имеет право расторгнуть договор в одностороннем порядке в случае нарушения либо невыполнения Партнером условий данного Соглашения.
- 4.9. Компания вправе осуществлять иные действия, обеспеченные данным Соглашением и его Приложениями.

5. ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ ПАРТНЕРА И ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

- 5.1. 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.
- 5.2. Регистрация клиентов и занесение в группу Партнера происходит одним из следующих способов:
 - 5.2.1 посредством использования клиентом партнерской ссылки для перехода на официальный интернет-сайт Компании;
 - 5.2.2 при указании клиентом идентификационного кода Партнера в анкете открытия торгового счета;
 - 5.2.3 предоставлением Партнером формы идентификации клиента, подписанной последним.
- 5.3. С целью исключения недобросовестной конкуренции запрещается перевод клиентов между партнерскими группами. Примечание: в случае обоснования клиентом причины перевода счета в определенную группу Партнера, Компания рассматривает и принимает решение по заявлению каждого клиента в индивидуальном порядке.

6. УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ

- 6.1. Партнер вправе предъявить Компании претензию в случае возникновения

спорной ситуации. Претензии принимаются в течение пяти рабочих дней с момента возникновения оснований для их предъявления.

6.2. 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.

6.3. Претензия должна иметь следующее содержание:

6.3.1 имя и фамилию клиента / название компании;

6.3.2 описание сути спорной ситуации;

6.3.3 другая информация, способствующая разрешению возникшей ситуации.

6.4. В претензии не должно содержаться:

6.4.1 эмоциональной оценки спорной ситуации;

6.4.2 оскорбительных высказываний в адрес Компании;

6.4.3 ненормативной лексики.

6.5. Компания вправе затребовать от клиента/Партнера любую информацию, необходимую для вынесения решения по спорной ситуации.

6.6. 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.

6.7. 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.

6.8. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между СТОРОНАМИ настоящего Соглашения или в связи с ним, будут, по возможности, разрешаться путем переговоров между СТОРОНАМИ. В случае если СТОРОНЫ не придут к соглашению, то возникшие споры разрешаются в соответствии с действующим законодательством Сейшельских Островов.

7. ОБМЕН ДАННЫМИ

7.1. Для связи с Партнером Компания использует следующие средства коммуникаций:

7.1.1 внутренняя почта торговой платформы;

7.1.2 электронная почта;

7.1.3 факсимильная связь;

7.1.4 телефон;

7.1.5 почтовые отправления;

7.1.6 объявления в соответствующих разделах на сайте Компании;

7.1.7 другие электронные средства связи, предусмотренные Компанией.

7.2. Партнер для связи с Компанией может использовать средства коммуникации, указанные в п. 7.1.

7.3. Сообщения, документы, объявления, уведомления, подтверждения, отчеты и др. будут считаться принятыми противоположной Стороной:

7.3.1 спустя 24 часа после отправки на его электронную почту (e-mail);

- 7.3.2 спустя 24 часа после отправки по внутренней почте торговой платформы;
- 7.3.3 спустя 24 часа после отправки по факсу;
- 7.3.4 сразу после завершения телефонного разговора;
- 7.3.5 через 7 календарных дней с момента отправки почтового отправления;
- 7.3.6 спустя 24 часа после размещения объявления на сайте Компании.

8. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

- 8.1. 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.
- 8.2. Партнер не имеет права предоставлять конкурирующим третьим лицам конфиденциальной информации, касающейся способов ведения деятельности Компании, оказания предоставляемых ею услуг.
- 8.3. Стороны обязаны сохранять конфиденциальность всей информации относительно персональных данных клиентов, данных по их счетам и совершаемым ими сделкам.

9. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И ВЗАИМОРАСЧЕТОВ СТОРОН

- 9.1. Компания обязуется выплатить Партнеру Комиссию согласно условиям партнерской программы, которые указаны в приложении к настоящему соглашению, а также в подразделе «Партнёрские программы Форекс» на Сайте Компании <https://rs.grandcapital.trading/partnership/>
- 9.2. В случае если дневная комиссия за любой из торговых дней составила более 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 50%.
- 9.3. Компания выплачивает вознаграждение Партнеру в соответствии с Приложением 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.
- 9.4. В случае если комиссия Партнера за расчетный период с какого-либо отдельного счета превышает 50% от инпута данного клиента (например, если комиссии превышают 500 долларов для клиентского счета в 1000 долларов), комиссия может быть скорректирована по усмотрению Компании до уровня, не превышающего 50% от суммарного депозита такого клиента.
- 9.5. Компания вправе отменить партнерское вознаграждение в нескольких случаях:
 - 9.5.1. обнаружения на счете привлеченного клиента ордеров, противоречащих регламенту, правилам использования бонусной системы или правилам проведения конкурсов, а также в случае получения комиссий со счетов, подозреваемых в мошенничестве, комиссионное вознаграждение, полученное с таких счетов, может подлежать отмене в полном объеме, а сами клиенты – удалению из партнерской группы либо комиссия по таким счетам будет заблокирована для вывода на период до 30 дней или более до выяснения

обстоятельств.

9.5.2. обнаружения на счете привлеченного клиента совершения сделок, осуществленных за счет несовершенства торговой платформы. Также Компания вправе исключить таких клиентов из партнерской группы.

9.5.3. обнаружения на счете привлеченного клиента совершения 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.

9.5.4. если клиент из группы Партнера обратился в дилинговый отдел Компании с претензией по ордеру, с которого было начислено партнерское вознаграждение.

9.5.5. В случае, если партнер использовал rebate сервис, и клиентам партнера была начислена сумма rebate за предыдущий 30-тидневный период, но при этом партнером не были выполнены условия, указанные в разделе 9 настоящего соглашения, то компания вправе аннулировать все начисления рибейта всем клиентам партнера за весь период торговой активности либо комиссия и сумма rebate по таким счетам будут заблокированы для вывода на период до 30 дней до выяснения обстоятельств.

9.5.6. Партнерское вознаграждение на счетах Микро и Стандарт, не начисляется за сделки, которые находились в рынке менее 2х минут.

9.5.7. Партнерское вознаграждение за сделки, разница между ценой открытия и закрытия составляет 2 и менее средних спреда инструмента, начисляется в размере в 10 раз меньшем, чем текущая комиссия.

9.6. Компания обязуется выплачивать Партнеру вознаграждение за клиентов, привлеченных субпартнерами:

9.6.1. При многоуровневом партнерстве, клиент, привлеченный Партнером первого уровня, имеет право зарегистрироваться в партнерской программе Веб-Партнёр и таким образом получить статус Партнера 2-ого уровня, что дает возможность заниматься привлечением собственных клиентов.

9.6.2. Двухуровневая реферальная цепочка доступна любому партнеру независимо от того, является он сам рефералом, или нет.

9.6.3. При многоуровневом партнерстве Партнер 1-ого уровня получает вознаграждение за торговые операции как своих клиентов, так и клиентов, привлеченных его суб-партнерами по 2-й уровень включительно (если таковые имеются).

9.6.4. Для получения вознаграждения за суб-партнеров необходимо привлечение как минимум одного нового активного партнера в течение последних трех месяцев.

9.6.5. Компания стремится к поддержанию взаимовыгодного и активного сотрудничества с партнерами. В случае отсутствия признаков активности партнера, Компания оставляет за собой право пересмотреть условия выплат за суб-партнеров, которые были привлечены более 15 месяцев назад.

9.7. Расчетным периодом для партнерской комиссии является календарный месяц, однако компания имеет право производить начисления комиссии на партнерский счет ежедневно в индивидуальном порядке.

9.8. Компания производит выплаты Партнеру только в случае, если в течение одного календарного месяца, предшествующих расчётной дате, в партнёрской группе насчитывалось хотя бы 2 (два) Активных клиента, из которых хотя бы 1 (один) был привлечен Партнёром в течение указанного периода.

9.9. Действие пункта 9.10 распространяются на Партнёров, с момента регистрации которых прошло 90 (девяносто) и более календарных дней.

9.10. Партнёр имеет право получать комиссионное вознаграждение со своих личных счётов при выполнении условий привлечения в компанию не менее трёх клиентов, совокупный торговый оборот которых превышает 10 лотов за месяц, предшествующий текущему. При выполнении указанных условий, личные торговые счёта Партнёра закрепляются за ним автоматически. При расчёте торгового объёма в рамках данного пункта правил, учитываются инструменты в группах FOREX MAJORS, FOREX EXT 1, FOREX EXT 2, а также оборот по счетам типа Options, при этом каждые полные \$150 торгового оборота на счету типа Options приравниваются к 1 лоту.

9.11. Заявки на вывод партнерской комиссии партнер оформляет в Личном кабинете. Такие заявки будут обработаны согласно регламенту обработки неторговых операций.

9.12. Компания вправе ограничить возможность вывода партнерской комиссии до 1 раза в неделю.

9.13. В случае отсутствия активности партнера сроком более 6 месяцев, сумма оставшегося вознаграждения списывается за обслуживание счета.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1. Для вступления в настоящее соглашение Партнеру необходимо заполнить в своем личном кабинете на сайте компании приложение к настоящему договору и отправить в Компанию копию паспорта (скан/фотография).

10.2. Для вступления в настоящее соглашение Компании необходимо авторизовать Партнерское соглашение в Личном кабинете на сайте Компании. Срок действия Соглашения - 12 (двенадцать) месяцев со дня авторизации настоящего Соглашения. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его авторизации Компанией.

10.4. В случае выполнения условий настоящего Соглашения, последнее считается продленным на неопределенное время.

10.5. Условия по данному Соглашению могут быть изменены или дополнены Компанией в одностороннем порядке с предварительным уведомлением за 5 (пять) календарных дней по адресу электронной почты, указанной в личном кабинете партнера, и вступают в силу с момента публикации соглашения на сайте Компании.

10.6. Любая из сторон настоящего соглашения вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения данного Соглашения, предупредив об этом Компанию, не менее чем за пять дней.

10.7. Компания, известив Партнера, в любое время в одностороннем порядке вправе приостановить действие данного Соглашения, если такое приостановление вызвано внезапными, непредвиденными и не типичными обстоятельствами на рынке Forex и такие обстоятельства способны создать ощутимые негативные последствия для Компании и/или Клиентов. В таких случаях Компания руководствуется своими политиками по контролю рисков.

10.8. 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.

10.9. Компания в любое время имеет исключительное право защищать свои законные интересы и предоставлять услуги, независимо от деятельности и намерений Партнеров и Клиентов. В связи с этим Компания в одностороннем порядке примет все необходимые и разумные меры по отношению к отдельным Партнерам и привлеченных ими Клиентов, которые воспользовались предоставляемыми услугами в недобросовестных целях. Защита интересов Компания может выражаться в следующих действиях, помимо прочих: (а) одностороннее изменение размера выплачиваемой комиссии Партнеру за отдельных привлеченных Клиентов; (б) частичное или полное блокирование доступа к соответствующим Партнерским счетам или личному кабинету; (в) немедленное расторжение договорных отношений с Партнером в одностороннем порядке.

Приложение к партнерскому соглашению

Ф.И.О. Партнера:

Номер Партнерского соглашения (номер партнерского счета, полученный при регистрации):

Сумма вознаграждения Партнера формируется исходя из суммы In/Out, объема торговли и группы.

Партнерское вознаграждение:

Вознаграждение	До \$30 000	свыше \$30 000
Вознаграждение за 1 стандартный лот	От 30% со спреда*	От 50% со спреда*
Вознаграждение за 1 стандартный лот в виде % от комиссии компании для группы инструментов CFD	70%	70%
Вознаграждение за 1 стандартный лот в виде % от комиссии компании для счетов типа ECN Prime, MT5	30% +100% дополнительной комиссии**	40% +100% дополнительной комиссии**
Вознаграждение за 1 стандартный лот в виде % от комиссии компании для счетов типа RAMM, Crypto	30%	40%

*Выплата не более 20 USD за один лот

**Партнер может установить дополнительную комиссию для своих Клиентов на счетах типа ECN Prime, MT5

Партнерское вознаграждение для счетов типа Options:

Статус	% от оборота	Кол-во активных клиентов в текущем месяце	Кол-во новых клиентов за последние 60 дней	InOut в отчетный месяц на данный тип счета
standard	1%		From / От 1	To / До 5 000 USD
advanced	2%	From / От 10	From / От 3	From / От 5 000 USD

expert	4%	From / От 30	From / От 10	From / От 30 000 USD
--------	----	--------------	--------------	-------------------------

Вознаграждение по двухуровневой реферальной цепочке: за 1-й уровень суб-партнера – 10% от суммы вознаграждения суб-партнера 1 уровня; за 2-й уровень суб-партнера – 7% от суммы вознаграждения суб-партнера 2 уровня.

Печати и подписи Сторон

Grand Capital Ltd.

Юридический адрес: 106 Premier Building, Victoria, Mahe, Seychelles

Контактная информация: info@grandcapital.net

_____/Дж. Спиннато/

Партнер

Паспортные данные:

Реквизиты (банковского счета или данные платежной системы):

Контактная информация (телефон, e-mail, Skype):

_____/_____/ М.П.