



Партнерское соглашение Web-представитель  
Web representative partnership agreement

## Table of contents

## Содержание

1. SUBJECT OF THE AGREEMENT	3	1. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ	3
2. SUBJECT OF THE WEB REPRESENTATIVE PARTNERSHIP PROGRAM	3	2. СОДЕРЖАНИЕ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ WEB-ПРЕДСТАВИТЕЛЬ	3
3. CONDITIONS AND LIMITATIONS OF THE WEB REPRESENTATIVE PARTNERSHIP PROGRAM	4	3. УСЛОВИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ WEB-ПРЕДСТАВИТЕЛЬ	4
4. INTERACTION OF THE PARTIES	6	4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СТОРОН	6
5. PARTNER OBLIGATIONS	7	5. ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА	7
6. THE COMPANY'S RIGHT AND OBLIGATIONS	8	6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ КОМПАНИИ	8
7. PARTNER AUTHORITY LIMITATIONS	9	7. ОГРАНИЧЕНИЕ ПОЛНОМОЧИЙ ПАРТНЕРА	9
8. PARTNER'S REMUNERATION SIZE	10	8. РАЗМЕР ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПАРТНЕРА	10
9. COMMUNICATIONS MEANS	12	9. СПОСОБЫ СВЯЗИ	12
10. TRANSITION OF CLIENTS BETWEEN PARTNERS	12	10. ПЕРЕХОД КЛИЕНТОВ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ	12
11. PRIVACY STATEMENT	12	11. ПОЛОЖЕНИЕ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ	12
12. CONCLUDING PROVISION	12	12. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	12

«MFX GROUP INC. », hereinafter referred to as the Company on the one part and \_\_\_\_\_ (Surname, First Name, patronymic (if applicable) / Organization name), hereinafter referred to as the Partner on the other part, together referred to as the Parties, have concluded the present Web representative partnership agreement, further referred to as the Agreement.

## 1. SUBJECT OF THE AGREEMENT

1.1. The Agreement controls relationships between the Company and the Partner and regulates their joint operation conditions. After accepting the conditions of the Agreement, the Partner for remuneration in his/her own name must:

- perform activities not contradicting with the applicable law of his/her country of residence for engagement of potential Clients;
- Inform potential Clients of sphere of activities and services offered by the Company, its competitive advantages and other conditions;
- Inform potential Clients of all the necessary Company information, including its address and contact details, general and special conditions of provided services

## 2. SUBJECT OF THE WEB REPRESENTATIVE PARTNERSHIP PROGRAM

2.1. Web representative partnership agreement is a type of partnership with the Company and the Partner acting as the Parties.

2.2. According to conditions of the Web representative partnership agreement, the Partner for remuneration engages Clients for the Company in order for them to conduct trading transactions on the international financial market.

2.3. Web representative partnership agreement is offered in 2 versions:

- One level partnership
- Two level partnership

2.4. In case of the One level partnership, the Partner is remunerated for trading transactions of engaged Clients and becomes the First level partner.

2.5. In case of the Two level partnership, a Client, engaged by the First level partner, has a right to register for the Web representative

Компания «MFX GROUP INC.», далее «Компания», с одной стороны и \_\_\_\_\_ (фамилия, имя, отчество/название организации), именуемый (-ая/-ое) в дальнейшем «Партнер», с другой стороны, вместе именуемые как «Стороны», заключили настоящее Партнерское соглашение, далее «Соглашение».

## 1. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

1.1. Данное Соглашение регулирует взаимоотношения между Компанией и Партнером и регламентирует условия совместной работы. С момента принятия условий настоящего Соглашения, Партнер за вознаграждение, от своего имени:

- проводит мероприятия, не противоречащие законодательству страны своего проживания, направленные на привлечение потенциальных Клиентов для Компании;
- информирует потенциальных Клиентов о сфере деятельности и услугах, предлагаемых Компанией, о конкурентных преимуществах Компании, и иных условиях;
- доводит до сведения потенциальных Клиентов всю необходимую информацию о Компании, включая адреса и контактные реквизиты Компании, общие и специальные условия оказания услуг и сервиса.

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ WEB-ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

2.1. Партнерское соглашение Web-представитель является разновидностью партнерства, сторонами которого выступают Компания и Партнер.

2.2. По условиям Партнерского соглашения Web-представителя, Партнер за вознаграждение привлекает Клиентов для Компании для совершения ими торговых операций на международном финансовом рынке.

2.3. Партнерская программа Web-представитель предлагается в 2 вариантах:

- одноуровневое партнерство
- двухуровневое партнерство

2.4. При одноуровневом партнерстве, Партнер получает вознаграждение с торговых операций привлеченных им Клиентов и становится Партнером первого уровня.

2.5. При двухуровневом партнерстве, Клиент, привлеченный Партнером первого уровня, имеет право зарегистрироваться в

partnership program and, thus, gain the Second level partner status, which allows him/her to engage his/her own Clients.

2.6. In case of the Two level partnership, the First level partner is remunerated for trading transactions of his/her clients, as well as for transactions of clients engaged by the Second level partner.

2.7. According to the Web representative partnership program, Partners are differentiated into 2 types:

- Partner
- VIP Partner.

2.8. According to the Web representative partnership program, in case of the Partner's inactivity, his/her account is moved to archive.

### 3. CONDITIONS AND LIMITATIONS OF THE WEB REPRESENTATIVE PARTNERSHIP PROGRAM

3.1. A Partner's account opening for a legal body implicates the same procedure as for an individual. Account can be registered for a company's executive or for another authorized representative. In that case, the Company requires electronic copy of letter of attorney for the account certification.

3.2. In case the Second level partner becomes the Representative of the Company, he/she automatically disengages with his/her First level partner and becomes direct First level Representative reserving all engaged clients. The exclusion from this rule is the case that the First level partner has being a Representative before the Second level partner became Representative him/herself. In such a case, the referral link between them remains unchanged.

3.3. Remuneration is charged only from referral accounts and only from closed transactions with profit/loss more than 3 points.

3.4. Remuneration is not paid for transactions of Auto-referral clients and in case of trading aimed directly for commission accumulation (locked orders).

3.5. Remuneration is not paid for Client's transactions conducted by virtue of the trading platform defects.

3.6. Remuneration is not paid for clients' pending orders closed because of quotations flow failure.

3.7. Remuneration is not paid (is corrected) for cancelled (corrected) Clients' transactions.

3.8. In case one or several engaged clients conduct transactions in

партнерской программе Web-представитель и таким образом получить статус Партнера 2-ого уровня, что дает возможность заниматься привлечением собственных Клиентов.

2.6. При двухуровневом партнерстве Партнер 1ого уровня получает вознаграждение за торговые операции, как своих Клиентов, так и Клиентов, привлеченных Партнером 2ого уровня.

2.7. В соответствии с партнерской программой Web-представитель, различаются 2 вида партнеров:

- Партнер
- VIP-Партнер.

2.8. В соответствии с партнерской программой Web-представитель, в случае отсутствия активности со стороны Партнера, его счет переносится в «Архив».

### 3. УСЛОВИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ WEB-ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

3.1. Открытие партнерского счета на юридическое лицо совершается так же, как и на физическое. Счет может быть зарегистрирован на управляющего компанией или на другое доверенное лицо, при этом нам при аттестации счета должны быть предоставлены электронная копия подтверждающих полномочия документов.

3.2. В случае, если агент второго уровня становится представителем Компании, он автоматически отсоединяется от своего Партнера 1ого уровня и становится прямым представителем 1ого уровня, сохраняя за собой всех привлеченных им Клиентов. Исключение составляет ситуация, когда Партнер 1ого уровня уже являлся представителем до того, как им стал его Партнер 2ого уровня. В этом случае реферальная связь сохраняется.

3.3. Комиссия начисляется только с закрытых сделок привлеченных Клиентов, объем которых составляет более 3 (трех) пунктов.

3.4. Не выплачивается комиссия со сделок Клиентов-авторефералов, а также в случае выявления торговли, направленной только на «наработку комиссионных» (локированные позиции).

3.5. Не выплачивается комиссия со сделок Клиентов, осуществленных за счет несовершенств торговой платформы.

3.6. Не выплачивается комиссия с отложенных ордеров Клиентов, закрытых вследствие сбоя потока котировок.

3.7. Не выплачивается (корректируется) комиссия с аннулированных (корректированных) сделок Клиентов.

3.8. В случае если один или несколько привлеченных Партнером

illiquid time (opening and closing of transactions occur between 00-00 and 04-00 (GMT+2) of one day), the Company reserves the right not to pay remuneration for these transactions.

3.9. During new engaged client's account registration, a check for auto-referrality of a Client and the Partner is performed.

3.10. Cooperation on conditions of the 2 Level partnership program is only possible after engagement of at least 3 direct Clients per month with deposited account. Otherwise, the Partner is automatically moved to the One level partnership program (change into the 2 Level program can be performed only after one month period).

3.11. The type of partnership program can be changed once in 3 (three) months.

3.12. The Partner has a right to pay his/her clients a rebate at his/her own discretion. In that case the rebate volume is defined by the Partner, but it cannot exceed his/her own Partner's remuneration volume.

3.13. In case of no commission income during 1 month, the Partner's account is moved to the Archive group.

3.14. In case of no engaged Clients with deposited accounts during 1 month, the Partner's account is moved to the Archive group.

3.15. If a new engaged Client registers an account and deposits it, then, after the first trading transaction of this Client, the Partner's account is recovered on the remuneration conditions, that were applicable before (if an engaged Client passes the auto-referrality check successfully).

3.16. In case, for 1 months since the account has been moved to Archive there were no new Clients engaged, the Partner is deleted from the Web representative partnership program and referral links to his/her engaged Clients are deleted as well.

3.17. The Partner's remuneration is withdrawable, i.e. the Partner can withdraw it using his/her Personal wallet.

3.18. Remuneration of the commission for Standard and Micro accounts is credited to Partner's Personal wallet in course of 2 (two) working days since the trade is made.

3.19. In case of ECN accounts, the remuneration is paid in 3 working days of each next month.

3.20. The Parties discharge their tax and other obligations to the third parties on their own account and independently from each other.

Клиентов совершают торговые операции в неликвидное время (открытие и закрытие позиции происходит с 00:00 до 04:00 (GMT+2) одного дня), Компания оставляет за собой право не начислять комиссии по таким сделкам.

3.9. При регистрации нового привлеченного Клиента автоматически происходит проверка на автореферальство зарегистрированного Клиента и его Партнера.

3.10. Сотрудничество по 2-х уровневой партнерской программе возможно только при привлечении не менее 3 (трех) прямых Клиентов в месяц с пополненным счетом, в противном случае Партнер автоматически переходит на 1-уровневую партнерскую программу (изменить схему на 2-х уровневую он сможет только через месяц).

3.11. Переход с одноуровневой партнерской программы на двухуровневую и обратно может осуществляться не чаще, чем 1 (один) раз в три месяца.

3.12. Партнер на свое усмотрение имеет право начислять своим Клиентам ребеит в размере установленном им самим, но при этом, не превышающем размер его собственной партнерской комиссии.

3.13. Если в течение 1 (одного) месяца нет поступления комиссии, то счет Партнера перемещается в группу «Архив».

3.14. Если в течение 1 (одного) месяца нет привлеченных Клиентов с пополненными счетами, то счет Партнера перемещается в группу «Архив».

3.15. Если происходит регистрация нового привлеченного Клиента с пополненным счетом, то при первой торговой операции этого Клиента счет Партнера восстанавливается по тому варианту вознаграждения, с которым он ранее работал (если привлеченный Клиент успешно проходит проверку на автореферальство).

3.16. Если в течение (одного) месяца с момента зачисления в «Архив» отсутствуют регистрации новых привлеченных Клиентов, то Партнер удаляется из партнерской программы Web-представитель, также удаляются реферальные связи с его привлеченными Клиентами.

3.17. Партнерское вознаграждение является выводимым, то есть Партнер может его вывести со своего Личного кошелька.

3.18. Начисление комиссии по типам счетов «Стандарт» и «Микро» происходит на Личный кошелек Партнера в течение 2 (двух) рабочих дней с момента закрытия сделки.

3.19. Для ECN-счетов выплата комиссии производится в течение 3 (трех) рабочих дней каждого следующего месяца.

3.20. Стороны самостоятельно и независимо друг от друга исполняют свои налоговые и иные обязательства перед третьими лицами.

### 3.21. VIP Partner (status is assigned at the Company's discretion)

3.21.1. VIP status acquisition conditions for the Partner:  
Work results of the last 3-4 month must meet the following criteria:

- monthly total traded volume of the engaged Clients not less than 2000 (two thousand) lots;
- not less than 10 (ten) active engaged Clients every month

Active client is a client who has conducted not less than 5 (five) closed transactions from an account during one calendar month since the account registration. The engaged Client activity is examined after one month since his/her account registration.

3.21.2. Candidates are examined on the 1st day of every month.

3.21.3. Conditions for the Partner's VIP status maintenance:

- Monthly engaged clients' net deposit (the difference between the total deposit and total withdrawal during a month) (only engaged First level clients) not less than \$ 5000 (five thousands US dollars). In case, this condition is not met, the Partner has 2 months period in order to additionally fulfill a plan for the month when a plan was not fulfilled.
- VIP Partner's rate is examined on the 1st day of every month.
- If the above mentioned condition is not met, the Partner is deprived of the VIP status.

## 4. INTERACTION OF THE PARTIES

4.1. The present Agreement under no circumstances represents a partnership in a form of joint venture. The relationships between the Company and the Partner cannot be considered as relationships between an employer and an employee. The Partner is allowed to perform activities and present him/herself to the third parties as the Company's Client only. The Partner is not allowed to use company name, company logo, etc. including promotional materials, pre-printed forms and business cards, advertisements, publications without Company's consent.

4.2. Under no circumstances Company cannot be held liable for:

4.2.1. Any actions of the Partner performed with violation of the present Agreement and/or Client Agreement conditions;

3.21. VIP-Партнер (статус присваивается по усмотрению компании)

3.21.1. Условия для получения Партнером статуса VIP:  
Результаты за последние 3-4 месяца работы должны соответствовать следующим критериям:

- суммарный проторгованный объем Клиентов за месяц – не менее 2000 (две тысячи) лотов;
- не менее 10 (десяти) активных привлеченных Клиентов ежемесячно

Активный клиент – клиент, который совершил не менее 5 (пяти) закрытых сделок на счете за календарный месяц с момента регистрации. Активность привлеченного клиента рассматривается по истечению месяца с момента его регистрации.

3.21.2. Кандидаты рассматриваются 1 (первого) числа каждого месяца.

3.21.3. Условия для сохранения Партнером статуса VIP:

- Ежемесячный чистый депозит привлеченных Клиентов (разница между суммарным депозитом и суммарным выводом за месяц) (только привлеченные клиенты 1-го уровня) не менее \$ 5000 (пяти тысяч долларов США). В случае невыполнения этого условия, Партнеру дается 2 (два) месяца, чтобы довыполнить дополнительно план за невыполненный по показателю месяц.
- Показатель Партнеров со статусом VIP рассматривается 1 (первого) числа каждого месяца.
- В случае невыполнения указанного условия, с Партнера снимается статус VIP.

## 4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СТОРОН

4.1. Настоящее Соглашение, ни при каких условиях, не представляет собой партнерство, выраженное в форме совместного предприятия. Отношения между Компанией и Партнером не являются взаимоотношениями между работодателем и работниками. Партнер может осуществлять деятельность и представлять себя в отношениях с третьими лицами только как Клиент Компании и ни в каком ином качестве. Партнер не может использовать название Компании, логотип Компании и т.п., включая рекламные материалы, бланки и визитные карты, объявления, публикации без согласия Компании.

4.2. Компания ни при каких условиях не несет ответственности:

4.2.1. за любые действия Партнера, совершенные им с нарушением положений настоящего Соглашения и/или Клиентского соглашения;

4.2.2. Any actions of the Partner performed beyond authority limit provided by the Company;

4.2.3. Any damage, caused by the Partner to the third parties;

4.2.4. Claims presented by a the Partner as a consequence of violation of article 5.1 of the present Agreement.

4.3. Parties covenant to act according to conditions of the present Agreement and the Client Agreement, unless otherwise agreed and signed by both parties by consent.

## 5. PARTNER OBLIGATIONS

5.1. The Partner is obliged to engage Clients for concluding contracts for broker service, provided by the Company, under the conditions of the Client Agreement.

5.2. The Partner is obliged to perform his activities in conformity with the law of country of his/her residence;

5.3. The Partner is obliged to immediately inform the Company of any legal or illegal intervention in his/her activities;

5.4. The Partner is obliged on his own account to monitor Company's official information sources and to timely inform Clients of the important changes of conditions;

5.5. The Partner is obliged to provide universal information support and legal assistance to Clients, as well as to help solving problems within the frame of the Client Agreement.

5.6. The Partner is obliged to give explanation on all Clients' questions, concerning services, provided by the Company.

5.7. The Partner is obliged to notify the Company of all facts or circumstances became known to him/her, which can lead to adverse effects or risks for the Company.

5.8. In case Clients present claims to the Company concerning Partner's activities, The Partner is obliged to independently regularize all the claims of such Clients.

5.9. In case of advertising Company's services on his/her website, the Partner is obliged to maintain awareness about the actual information about the Company, its special offers and services on his/her web-site and to update it when necessary.

4.2.2. за любые действия Партнера, совершенные им за пределами полномочий, предоставленных Компанией по данному Соглашению;

4.2.3. за любой ущерб, причиненный Партнером любым третьим лицам;

4.2.4. в случае предъявления Партнером претензий вследствие нарушения им пункта 5.1. настоящего Соглашения.

4.3. Стороны обязуются следовать положениям, указанным в настоящем Соглашении и Клиентском соглашении Компании, если иное не отражено в другом документе и не закреплено подписью Сторон по обоюдному согласию.

## 5. ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

5.1. Партнер обязан привлекать Клиентов для заключения ими договоров на брокерское обслуживание через Компанию на условиях, предлагаемых Компанией в Клиентском соглашении.

5.2. Партнер обязуется обеспечить соответствие осуществляемой им деятельности законодательству страны своего проживания.

5.3. Партнер обязуется незамедлительно сообщать Компании о любом правовом или противоправном вмешательстве в его деятельность.

5.4. Партнер обязан самостоятельно изучать официальные информационные ресурсы Компании и своевременно информировать Клиентов о важных изменениях;

5.5. Партнер обязан предоставлять всестороннюю информационную и правовую поддержку привлеченным Клиентам, а также способствовать решению возникающих у Клиентов в рамках Клиентского соглашения проблем.

5.6. Партнер обязан давать разъяснения по любым возникшим у Клиента вопросам, касающимся услуг, предоставляемых Компанией.

5.7. Партнер обязуется уведомлять Компанию обо всех фактах и/или обстоятельствах, ставших ему известными, которые могут повлечь за собой неблагоприятные последствия или риски для Компании.

5.8. В случае предъявления Клиентами претензий к Компании, связанных с деятельностью Партнера, Партнер обязуется самостоятельно урегулировать все претензии таких Клиентов.

5.9. В случае размещения рекламы о Компании на своем веб-сайте, Партнер обязуется следить за актуальностью информации о Компании, ее промо-акциях и услугах на своем веб-сайте, и при необходимости обновлять ее.

5.10. The Partner starting relationships with Clients, is obliged to inform all persons interested and Clients on his status and authorities as a Partner.

5.11. In case of establishing his/her own advertising campaign the Partner is obliged to coordinate conception, allocation areas and any promotional materials with the Company

5.12. In case, if Partner's violation of the Agreement terms (including unauthorized actions or statements of the Partner) is followed by any legal actions, all the material losses incurred by the Company are to be covered by the Partner in full. Material losses are understood to be the expenses which Company incurred or will incur for the restoration of its rights and interests (actual damage) and undeceived income which could be received in the normal course of business, if rights and interests would not be violated (loss of opportunity) by taking property interests or business reputation of the Company as a result of Partner's non-performance or improper performance of the Agreement duties.

## 6. THE COMPANY'S RIGHT AND OBLIGATIONS

6.1. The Company is obliged to open Trading Accounts for Clients engaged by the Partner under general conditions in accordance with the Client Agreement and the present Agreement.

6.2. The Company is obliged to provide the Partner with complete information considering the subject matter of concluded agreement and notify him/her of changes made to Partner Agreement and Client Agreement by placing appropriate information on the Company's web-site.

6.3. The Company is obliged to pay remuneration to the Partner.

6.4. The Company reserves the right to independently register Client as Partner's engaged Client, if the fact of engagement is proved and reason the Client registration was not performed on his/her own is explained. The registration of a client as engaged with a partner is impossible, if it was more than 3 (three) working days from the moment of account registration to the moment when a partner appealed to the Company asking to add a client specified above to his engaged list.

6.5. The Company has a right to monitor the Partner's activities relating to his/her functions and obligations fulfillment in accordance to the present Agreement.

6.6. The Company has a right to ask the Partner to provide and then

5.10. Партнер, вступая в отношения с Клиентами, обязан информировать заинтересованных лиц и Клиентов о своем статусе и полномочиях Партнера.

5.11. Партнер обязуется, в случае создания собственной рекламной кампании, согласовывать с Компанией концепцию, площадки размещения, любые рекламные материалы, а также все моменты, связанные с проведением рекламной кампании.

5.12. В случае если в результате нарушения Партнером условий настоящего Соглашения (включая несанкционированные действия или заявления Партнера) против Компании будут выдвинуты какие-либо иски, все расходы (убытки), понесенные Компанией, должны быть компенсированы Партнером в полном объеме. Под убытками понимаются расходы, которые Компания понесла или понесет для восстановления своих прав и интересов (реальный ущерб). Также к убыткам относятся недополученные доходы, которые Компания получила бы при обычных условиях делового оборота, если бы ее права и интересы не были нарушены (упущенная выгода) вследствие нарушения имущественных интересов или причинении вреда деловой репутации Компании в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения Партнером обязательств по настоящему Соглашению.

## 6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ КОМПАНИИ

6.1. Компания обязана открывать Клиентам, привлеченным Партнером, торговые счета в Компании на общих условиях в соответствии с Клиентским соглашением с учетом особенностей, установленных настоящим Соглашением.

6.2. Компания обязана предоставить Партнеру полную информацию относительно содержания заключаемого Соглашения и знакомить Партнера с вносимыми в Партнерское и Клиентское соглашения изменениями путем размещения соответствующей информации на сайте Компании.

6.3. Компания обязана выплачивать Партнеру вознаграждение.

6.4. Компания оставляет за собой право самостоятельно зарегистрировать Клиента как привлеченного Партнером при условии, что Партнер сможет доказать факт привлечения данного Клиента и обосновать причину, по которой регистрация Клиента не была проведена самостоятельно. Регистрация Клиента как привлеченного Партнером невозможна, в случае если с момента регистрации счета Клиента и обращением Партнера в Компанию с целью добавления вышеуказанного Клиента в список привлеченных им Клиентов прошло более 3 (трех) рабочих дней.

6.5. Компания имеет право осуществлять контроль над деятельностью Партнера в части выполнения его функций и обязанностей по настоящему Соглашению.

6.6. Компания имеет право запросить у Партнера и получить от

to acquire from him/her a detailed report on his/her obligations fulfillment according to the present Agreement.

6.7. In cases of the Agreement terms violation by the Partner, the Company has a right to block the Partner's trading account until the Partner covers all the losses caused by the violation of the Agreement terms. The Company has a right to cover losses caused by the Partner at the expense of the funds due to Partner within the framework of this Agreement and Client Agreement as well.

6.8. The Company is obliged to calculate the Partner's remuneration and be responsible for its correctness.

6.9. In case, it is revealed that article 7 of the Agreement was violated by a Partner, the Company has a right to undertake the following measures:

- to issue the first official warning to the Partner. In case it is ignored, the due commission volume is reduced by 30%;
- to issue the second warning to the Partner. In case it is ignored the due commission volume is reduced yet by 60%;
- to issue the third warning to the Partner. In case it is ignored, partnership between the Partner and the Company is terminated.
- In case of revealing a violation, the Company informs the Partner using any communication mean given in article 9 of the present Agreement.

## 7. PARTNER AUTHORITY LIMITATIONS

7.1. The Partner is not allowed to assume any obligations on behalf of the Company or to put the Company under any obligations;

7.2. The Partner is not allowed to provide any guarantees or promises, issue any statements in relation to any payments according to any contracts or agreements concluded by the Company.

7.3. The Partner has no right to open (using his referral link) new referral accounts with identical personal data (Name, birth date). Otherwise, such action is considered an auto-referrality.

7.4. The Partner is not allowed to establish advertising campaigns, contradicting with the law of country of his/her residence.

7.5. The Partner is not allowed to use any type of unfair advertising for his/her business promotion. Particularly the following:

- SAP (Systems of active promotion);
- spam (mass mailing of commercial advertising to persons without their consent to receive it);
- Advertisements on web-sites, contradicting with the law of the

него подробный отчет об исполнении Партнером возложенных на него обязанностей по данному Соглашению.

6.7. В случаях нарушения Партнером условий настоящего Соглашения, Компания оставляет за собой право заблокировать торговый счет Партнера до возмещения Партнером ущерба, причиненного нарушением условий настоящего Соглашения. Компания вправе покрывать убытки, причиненные Партнером, за счет средств, причитающихся Партнеру в рамках настоящего Соглашения, а также в рамках Клиентского соглашения и его неотъемлемых приложений.

6.8. Компания обязана производить расчеты Партнерского вознаграждения и нести ответственность за их правильность.

6.9. В случае выявления нарушений Партнером пункта 7 настоящего Соглашения, Компания оставляет за собой право применить следующие меры:

- вынести первое предупреждение Партнеру. В случае его игнорирования объём выплаты причитающейся комиссии сокращается на 30%;
- вынести второе предупреждение Партнеру. В случае его игнорирования объём выплаты причитающейся комиссии сокращается ещё на 60%;
- вынести третье предупреждение Партнеру. В случае его игнорирования отношения между Партнером и Компанией разрываются.
- О фактах нарушения Компания уведомляет Партнера любым из способов связи, перечисленных в разделе 9 настоящего Соглашения.

## 7. ОГРАНИЧЕНИЕ ПОЛНОМОЧИЙ ПАРТНЕРА

7.1. Партнер не имеет права брать на себя какие-либо обязательства от имени Компании или связывать Компанию какими-либо обязательствами;

7.2. Партнер не имеет право предоставлять какие-либо гарантии и/или обещания, делать какие-либо заявления в отношении любых выплат по каким-либо договорам и/или соглашениям, заключенным Компанией.

7.3. Партнер не имеет права открывать под свой партнерский счет новые реферальные счета с идентичными персональными данными (ФИО, дата рождения). В противном случае данное действие расценивается как автореферальство.

7.4. Партнер не имеет права проводить рекламные кампании, противоречащие законодательству страны проживания.

7.5. Партнер не имеет права использовать какие-либо виды недобросовестной рекламы для продвижения своей деятельности. В частности:

- САР (системы активной раскрутки);
- спам (массовая рассылка коммерческой рекламы лицам, не выразившим согласие на ее получение);

- Partner's country of residence;
- Advertisements deliberately distorting the description of the provided services;
- Other variants, that can cause damage a Company's business reputation;
- Any other types of unfair advertising.

7.6. The Partner is not allowed to engage Clients by using unacceptable ways and methods. Unacceptable ways and methods include particularly: fraud, misrepresentation, presentation of incomplete information on risks.

7.7. The Partner is not allowed to perform any actions with Client's Trading Account, including entering it. Otherwise, the Partner will take full responsibility and all risks relating to registration data and funds safety of his/her clients.

7.8. The Partner is not allowed to use a web-site exceedingly similar to web-site of the Company.

7.9. The Partner is not allowed to use domain names including part or the whole name "MasterForex" or any other variant of this word's spelling.

7.10. The Partner has no right to use the words "MasterForex", "Мастерфорекс" or MFX, their part or any other variant of these words' spelling as a part of existing company name

7.11. The Partner is not allowed to use contextual advertising systems Yandex. Direct, Google Adwords or any other using direct URL of the Company website [www.masterforex.org/?id=xxx](http://www.masterforex.org/?id=xxx)

- рекламу на сайтах, противоречащих законодательству страны проживания Партнера;
- рекламу с сознательным искажением описания предлагаемых услуг;
- иное, что может нанести вред деловой репутации Компании;
- любые иные виды недобросовестной рекламы.

7.6. Партнер не имеет права привлекать Клиентов, используя для этого недопустимые способы и методы. К недопустимым способам и методам относятся, в том числе: обман, введение в заблуждение, предоставление неполной информации о рисках.

7.7. Партнер не имеет права проводить какие-либо операции с торговым счетом Клиента, в том числе выполнять вход в торговый счет Клиента. В противном случае Партнер принимает всю ответственность и риски за сохранность регистрационных данных и средств своих Клиентов на себя.

7.8. Партнер не имеет права использовать сайт, сходный до степени смешения с сайтом Компании во всех аспектах.

7.9. Партнер не имеет права использовать доменные имена, содержащие часть или целое слово MasterForex или любой иной вариант написания этого слова.

7.10. Партнер не имеет права использовать в наименовании уже существующей компании слово MasterForex, MFX или Мастерфорекс, его часть или любой иной вариант этих слов на любом языке и в любом написании.

7.11. Партнеру запрещено давать рекламу в системах контекстной рекламы Яндекс.Директ, Google Adwords и любых других, используя прямой URL сайта Компании [www.masterforex.org](http://www.masterforex.org) с партнерской ссылкой типа [www.masterforex.org/?id=xxx](http://www.masterforex.org/?id=xxx)

## 8. PARTNER'S REMUNERATION SIZE

8.1. Standard and Micro accounts of engaged Clients.

8.1.1. The Company is obliged to pay the Partner remuneration for positions opened and closed from Standard and Micro accounts of engaged clients.

8.1.2. The Partner

8.1.2.1. In case of One level partnership, remuneration amounts to 1.0 point for closed positions of engaged Clients.

8.1.2.1.1. In case of 1-Level partnership, remuneration amounts for 0.5 point per closed transaction of a referred client, if such transactions are executed in the frame of competitions conducted by the Company with a purpose of client activity level elevation.

8.1.2.2 In case of Two level partnership, remuneration amounts to 0.8

## 8. РАЗМЕР ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПАРТНЕРА

8.1. «Стандарт» и «Микро» счета привлеченных Клиентов

8.1.1. Компания обязуется выплачивать Партнеру комиссионное вознаграждение с закрытых сделок на «Стандарт» и «Микро» счетах привлеченных Клиентов.

8.1.2. Партнер

8.1.2.1. Вознаграждение при одноуровневом партнерстве составляет 1,0 пункт с закрытых сделок привлеченных Клиентов.

8.1.2.1.1. Вознаграждение при одноуровневом партнерстве составляет 0,5 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов, при условии, что такие сделки были исполнены в рамках проведения конкурсов Компании, рассчитанных на повышение активности Клиентов.

8.1.2.2. Вознаграждение при двухуровневом партнерстве

points for closed positions of engaged Clients and 0.2 points for closed positions of engaged clients of the 2nd level.

8.1.2.2.1 In case of 2-Level partnership, remuneration amounts for 0.4 point per closed transaction of a referred client and for 0.1 point per closed transaction of a 2<sup>nd</sup>-Level referred client, if such transactions are executed in the frame of competitions conducted by the Company with a purpose of client activity level elevation.

### 8.1.3. VIP Partner

8.1.3.1. In case of One level partnership, remuneration amounts to 1.5 point for closed positions of engaged Clients.

8.1.3.1.1. In case of 1-Level partnership, remuneration amounts for 0.75 point per closed transaction of a referred client, if such transactions are executed in the frame of competitions conducted by the Company with a purpose of client activity level elevation.

8.1.3.2. In case of Two level partnership, remuneration amounts to 1,2 points for closed positions of engaged Clients and 0.3 points for closed positions of engaged clients of the 2nd level.

8.1.3.2.1. In case of 2-Level partnership, remuneration amounts for 0.6 point per closed transaction of a referred client and for 0.15 point per closed transaction of a 2<sup>nd</sup>-Level referred client, if such transactions are executed in the frame of competitions conducted by the Company with a purpose of client activity level elevation.

## 8.2. ECN accounts of engaged clients

8.2.1. The Partner's remuneration size for transactions conducted on ECN accounts of engaged clients depends on total volume traded by this Client during a month.

### 8.2.2. One level partnership

Total traded volume of engaged Clients during a month	Remuneration rate for 1 lot of traded volume
0 – 10 lots	3 USD
More than 10 lots	5 USD
More than 100 lots	6 USD
More than 1000 lots	7 USD

составляет 0,8 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов и 0,2 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов 2-го уровня.

8.1.2.2.1. Вознаграждение при двухуровневом партнерстве составляет 0,4 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов и 0,1 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов 2-ого уровня, при условии, что такие сделки были исполнены в рамках проведения конкурсов Компании, рассчитанных на повышение активности Клиентов.

### 8.1.3. VIP-Партнер

8.1.3.1. Вознаграждение при одноуровневом партнерстве составляет 1,5 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов.

8.1.3.1.1. Вознаграждение при одноуровневом партнерстве составляет 0,75 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов, при условии, что такие сделки были исполнены в рамках проведения конкурсов Компании, рассчитанных на повышение активности Клиентов.

8.1.3.2. Вознаграждение при двухуровневом партнерстве составляет 1,2 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов и 0,3 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов 2-го уровня.

8.1.3.2.1. Вознаграждение при двухуровневом партнерстве составляет 0,6 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов и 0,15 пункта с закрытых сделок привлеченных Клиентов 2-ого уровня, при условии, что такие сделки были исполнены в рамках проведения конкурсов Компании, рассчитанных на повышение активности Клиентов.

## 8.2. ECN-счета привлеченных Клиентов

8.2.1. Размер вознаграждения Партнера со сделок на ECN-счетах привлеченных Клиентов зависит от суммарного проторгованного этими Клиентами объема за месяц.

### 8.2.2. Одноуровневое партнерство

Суммарный проторгованный привлеченными Клиентами объем за месяц	Размер вознаграждения за 1 лот проторгованного объема
0 – 10 лотов	3 USD
более 10 лотов	5 USD
более 100 лотов	6 USD
более 1000 лотов	7 USD

### 8.2.3. Two level partnership

Total traded volume of engaged clients during a month	Remuneration rate for 1 lot of traded volume (1st level)	Remuneration rate for 1 lot of traded volume (2nd level)
0 – 10 lots	2 USD	1 USD
More than 10 lots	3,5 USD	1,5 USD
More than 100 lots	4 USD	2 USD
More than 1000 lots	4,5 USD	2,5 USD

## 9. COMMUNICATIONS MEANS

9.1. The Company uses the following means to communicate with the Partner:

- Internal post of the trade platform;
- e-mail;
- telephone;
- postal sending;
- adverts in relevant sections of the Company’s website;
- other electronic means of communication envisaged by the Company.

9.2. The Partner uses the means listed in article 9.1 of the present agreement to communicate with the Company.

9.3. Messages, documents, adverts, notifications, confirmations and reports, etc. can be considered received by the other Party:

- one hour after being sent to an e-mail address;
- one hour after being sent by internal post of the trade platform;
- one hour after being sent by fax;
- Immediately after a telephone call is completed;
- 3 calendar days from the moment of sending by normal post;
- one hour after an advert placement on the company’s website.

## 10. TRANSITION OF CLIENTS BETWEEN PARTNERS

10.1. The Company does not allow transition the client from one partner to another.

## 11. PRIVACY STATEMENT

11.1. The Partner is not allowed to disclose any information obtained from the Company during joint activities, as well as information and

### 8.2.3. Двухуровневое партнерство

Суммарный проторгованный привлеченными клиентами объем за месяц	Размер вознаграждения за 1 лот проторгованного объема (1 уровень)	Размер вознаграждения за 1 лот проторгованного объема (2 уровень)
0 – 10 лотов	2 USD	1 USD
Более 10 лотов	3,5 USD	1,5 USD
Более 100 лотов	4 USD	2 USD
Более 1000 лотов	4,5 USD	2,5 USD

## 9. СПОСОБЫ СВЯЗИ

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

- внутренняя почта торговой платформы;
- электронная почта;
- телефон;
- почтовые отправления;
- объявления в соответствующих разделах на сайте Компании;
- другие электронные средства связи, предусмотренные Компанией.

9.2. Партнер для связи с Компанией имеет право использовать средства коммуникации, указанные в п. 9.1. настоящего Соглашения.

9.3. Сообщения, документы, объявления, уведомления, подтверждения, отчеты и др. будет считаться принятой противоположной Стороной:

- спустя 1 (один) час после отправки на его электронную почту (e-mail);
- спустя 1 (один) час после отправки по внутренней почте торговой платформы;
- спустя 1 (один) час после отправки по факсу;
- сразу после завершения телефонного разговора;
- через 3 (три) календарных дня с момента почтового отправления;
- спустя 1 (один) час после размещения объявления на Сайте Компании.

## 10. ПЕРЕХОД КЛИЕНТОВ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ

10.1. Переход Клиента от одного Партнера к другому невозможен.

## 11. ПОЛОЖЕНИЕ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

11.1. Партнер не имеет права разглашать какую-либо информацию, полученную от Компании в процессе совместной

data contained herein throughout the term of this Agreement and five years after its termination.

11.2. The Parties are obliged to keep confidential of all information regarding Clients data on their accounts and consummation of transactions.

## 12. CONCLUDING PROVISION

12.1. This Agreement becomes legally valid once both Parties signed it.

12.2. The Agreement validity period is 12 months from the signature date.

12.3. If none of the Parties expresses will to terminate the Agreement not later than 30 days before planned day of its termination, the Agreement will be considered prolonged for infinite term.

12.4. Terms of the Agreement can be changed or added by the Company at one's election after preliminary notification of the Partner not later than 15 days before it by means of communication mentioned in article 9.1 of the present Agreement.

12.5. Any of the Parties of the Agreement has a right to refuse to act according to the Agreement extra judicially and at their own election, with notification of another party not later than 10 days.

12.6. Termination of the Agreement because of any of the reasons specified in the Agreement or legislation in power will result in discharge of all liabilities according to the Agreement.

12.7. All appendixes, changes and additions for the Agreement are considered legally valid only if they were expressed in written form and signed by the authorized representatives of the Parties.

деятельности, а также информацию и сведения, содержащиеся в настоящем Соглашении, в течение всего срока действия настоящего Соглашения и пяти лет после прекращения его действия.

11.2. Стороны обязаны сохранять конфиденциальность всей информации относительно персональных данных Клиентов, данных по их счетам и совершаемым ими сделкам.

## 12. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

12.1. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами.

12.2. Срок действия Соглашения – двенадцать месяцев со дня подписания настоящего Соглашения.

12.3. В случае, если ни одна из сторон не выразила желания прекратить действие настоящего Соглашения за 30 (тридцать) календарных дней до предполагаемого срока прекращения действия настоящего Соглашения, Соглашение считается продленным на неопределенный срок.

12.4. Условия по данному Соглашению могут быть изменены или дополнены Компанией в одностороннем порядке с предварительным уведомлением Партнера об этом за 15 (пятнадцать) дней с использованием любого из способов связи, указанных в пункте 9.1 настоящего Соглашения.

12.5. Любая из сторон настоящего Соглашения вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения данного Соглашения, предупредив об этом другую сторону не менее чем за 10 (десять) дней.

12.6. Расторжение настоящего Соглашения по любому из оснований, предусмотренных настоящим Соглашением или действующим законодательством, влечет за собой прекращение всех обязательств, возникших из настоящего Соглашения.

12.7. Все приложения, изменения и дополнения к настоящему Соглашению считаются действительными, если они оформлены в письменной форме и подписаны полномочными представителями Сторон.