

Соглашение регионального представительства

№ _____ от « ____ » _____ 201__ г.

FxCompany Ltd, именуемое в дальнейшем «**Компания**», с одной стороны и

именуемый(ое) в дальнейшем «**Представитель**» с другой стороны, вместе именуемые «**Стороны**», заключили настоящий **Соглашение** о нижеследующем.

Используемые понятия и термины

Компания - юридическое лицо FxCompany Ltd, обеспечивающее заключение торговых операций и проведение всех необходимых расчетов по ним, на основании Соглашения, приложений и иных документов, заключенных с Клиентом.

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

Торговые операции - сделки между Компанией и Клиентом по покупке или продаже CFD на валютные пары, индексы, фьючерсы, акции или металлы.

Торговый счет - 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.

Lot (лот) – единица измерения суммы сделки.

Транзакция – совокупность торговых операций, при которых средства переходят из базовой валюты в валюту котировки и обратно.

Баланс (balance) – сумма на лицевом счете Клиента после проведения последней в течение любого периода времени транзакции.

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

Equity – обеспеченная часть лицевого счета Клиента с учетом открытых позиций, которая связана с Балансом и Floating Profit/Loss следующей формулой: $Balance + Profit + Swap$. Это средства на лицевом счете Клиента, уменьшенные на текущий убыток по открытым позициям и увеличенные на текущую прибыль по открытым позициям.

Rate – перерасчет относительно базисной валюты USD

Текущий рыночный курс – текущий курс заключения сделок по конкретному контракту CFD на межбанковском рынке или на бирже.

Спрэд – это разность между курсом покупки и курсом продажи базовой валюты в один момент времени.

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

Базисная валюта (base currency) – денежная единица, в которой номинированы и рассчитаны счет, все балансы, комиссионные выплаты и платежи. В данном **Соглашении**, если не оговорено иное, в качестве базисной валюты используется USD.

Рабочее время Компании - промежуток московского времени с 01:01 часов понедельника, всю рабочую неделю и до 00:59 часа субботы, в пределах которого торговый терминал **Компании** обеспечивает проведение сделок со стандартными контрактами CFD на валюты, индексы, фьючерсы, акции или металлы. Исключение составляют выходные и праздничные дни по международному календарю актуальному к рынку FOREX, временные изменения внутреннего распорядка **Компании**, а

Компания _____

Представитель _____

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.

Представитель – юридическое лицо, осуществляющее привлечение Клиентов в компанию и действующее на основании настоящего Соглашения в интересах и от лица Компании.

Субагент – физическое или юридическое лицо, действующее на основании Агентского Соглашения, которое было привлечено Представителем.

Привлечённым клиентом считается физическое или юридическое лицо, открывшее с помощью Представителя в Компании торговый счёт и осуществившее ввод денежных средств на этот счёт объёмом, не менее того, который указан в торговых условиях Компании как минимальный размер депозита на момент поступления средств на торговый счёт.

Комиссионный счет – специальный счет внутреннего учета, открытый в Компании Представителю, на котором ведется учет вознаграждения Представителя.

Вознаграждение – ежемесячные начисления, производимые Компанией в пользу Представителя на основании Приложения № 1 к Соглашению.

Автореферальная сделка - при обнаружении любых совпадений данных **Представителя** и Клиента (таких как паспортные данные, адрес, телефон, e-mail, ip-адреса и т.п.). Клиент может быть исключен из списка привлеченных клиентов **Представителя**, а вознаграждение, полученное **Представителем** за закрытые сделки этим Клиентом, аннулируются. Исключение возможно только для **Представителей** привлекающих Клиентов через торговые залы трейдеров, обучающие центры и т.д. при условии предоставления обоснованных данных о невозможности использования разных IP-адресов.

IbManager – клиент-серверный программный комплекс, для учета **Привлеченных клиентов**, их активности, а также расчета **Партнерского** вознаграждения.

1. Предмет Соглашения

1.1. **Представитель** обязуется своими средствами и за свой счет осуществлять поиск и привлечение Клиентов для заключения ими с Компанией Клиентского Соглашения, а Компания обязуется оплачивать услуги Представителя на условиях, указанных в настоящем Соглашении, а также на основании приложений к Соглашению.

1.2. **Представитель** принимает на себя права и обязательства, установленные настоящим Соглашением по привлечению Клиентов Компании, распространения программного обеспечения для совершения торговых операций через сеть Интернет, вторичного учета операций Клиентов, расчета и учета финансовых результатов для взаиморасчетов Сторон, а также иные права и обязанности, предусмотренные настоящим Соглашением.

1.3. **Представитель** безоговорочно признает, что все привлеченные им Клиенты, являются Клиентами Компании.

2. Права и обязанности Представителя

2.1. **Представитель** обязан:

- а. добросовестно осуществлять деятельность по привлечению Клиентов;
- б. осуществлять привлечение Клиентов на условиях, предлагаемых Компанией, а также информировать клиентов об изменениях торговых условий, регламента, новостях Компании;
- в. оказывать содействие в заполнении анкеты для открытия торгового счёта, а также в предоставлении иных документов, необходимых для регистрации и авторизации Торгового счёта;
- г. незамедлительно передавать Компании информацию о новых Клиентах в форме и объёме, необходимом и достаточном для открытия Торгового счёта на имя Клиента;
- д. осуществлять дополнительное информационное обеспечение Клиентов;

- е. соблюдать конфиденциальность в отношении информации о компании, её Клиентах, не доступной публично, которая может привести к убыткам для компании или повредить её сложившемуся имиджу;
- ж. иметь офис на территории региона, в котором он имеет право осуществлять деятельность от лица Компании на основании настоящего **Соглашения**;
- з. произвести оплату для получения прав, обозначенных в п. 2.6 настоящего **Соглашения**, в размере, указанном в Приложении №1 к настоящему **Соглашению**.

2.2. Требования к офису **Представителя**:

- а. Офис должен быть оформлен в корпоративном стиле Компании, иметь информационные вывески и указатели, логотип компании, содержать стойки с рекламным и информационным материалом.
- б. Площадь офиса должна быть не менее 30 кв.м.
- в. Офис должен быть расположен в деловом центре города, не ниже 1 (первого этажа). Желательно размещение офиса в бизнес-центре.
- г. Офис должен быть оборудован для проведения групповых (от 5 человек) очных семинаров, обучающих курсов и консультаций.

2.3. Требования к персоналу **Представителя**.

- а. Представитель обязан своими средствами, а также с помощью сотрудников Компании, обучить персонал для соответствия им требованиям и стандартам Компании.
- б. Представитель должен иметь штатного преподавателя, аттестованного в Компании на проведение Базового курса по Интернет-трейдингу.
- в. Сотрудники Представителя, имеющие непосредственный личный контакт с Клиентами, обязаны знать все основные направления деятельности Компании, а также характеристики оказываемых Компанией услуг.

2.4. В рамках проведения взаиморасчётов между **Сторонами**, **Представитель** обязан:

- а. Открыть Представительский счет.
- б. Предоставить сотрудникам **Компании** необходимые для его идентификации документы. При возникновении необходимости, **Представитель** обязан предоставить идентификационные документы повторно.
- в. Предоставить платёжные реквизиты для перечисления Представительского вознаграждения.
- г. Через установленную у **Представителя** клиентскую часть программного комплекса **ibManager** осуществлять оперативный учет Привлеченных клиентов, а также результатов их торговой активности.

2.5. **Представителю** запрещается:

- а. Сотрудничать в качестве агента или представителя с другими брокерскими компаниями или дилинговыми центрами.
- б. использовать любые виды недобросовестной рекламы:
 - спам;
 - реклама на сайтах аморального содержания, а также содержания, не соответствующего законодательству страны регистрации Представителя;
 - рекламу, содержащую искажённую или неверную информацию о Компании (и её услугах), а также порочащее сложившееся имя Компании;
 - использовать поп-апы и поп-андеры;
 - использование реферальных ссылок в системах контекстной рекламы;

- использовать на своем сайте тексты, опубликованные на сайте Компании, кроме тех, которые предусмотрены поставкой по дополнительной договорённости.
 - в. регистрировать юридическое лицо или торговый знак, который содержал бы название Компании, её логотип (или его элементы) в оригинальном или изменённом виде.
- 2.6. **Представитель** имеет право:
- а. использовать логотип и фирменное наименование Компании для ведения собственной деятельности на территории _____ ;
 - б. выдавать сертификаты установленного образца о прохождении тренингов и курсов по программам, отвечающим стандартам Компании; к программам обучения относится Базовый курс по Интернет-трейдингу, а также иные обучающие программы, которые проводятся на основании предварительной договорённости с соответствующими сотрудниками Компании;
 - в. при проведении обучающих курсов и консультаций самостоятельно назначать стоимость проводимых мероприятий;
 - г. получать консультации от сотрудников Компании по услугам и сервисам Компании;
 - д. самостоятельно планировать и проводить маркетинговые и рекламные кампании предварительно согласовав их с Компанией;
 - е. на размещение информации о представительстве на сайте Компании, а также пользоваться другими информационно-техническими системами (система дистанционного обучения и т.д.), предоставляемыми Компанией на возмездной или безвозмездной основе;
 - ж. размещать на своём сайте ссылки на сайт Компании (в т.ч. реферальные), а также реферальные формы и баннеры, предоставляемые Компанией;
 - з. привлекать Агентов и получать вознаграждение от сделок привлеченных ими клиентов согласно Приложению №1 настоящего Соглашения;
 - и. получать от Компании макеты элементов фирменного стиля и оформления офиса, а также рекламного и раздаточного материал, производить изготовление материалов по данным макетам за свой счет и использовать их при исполнении обязательств по настоящему Соглашению;
 - к. проходить обучение по программе Базового курса и посещать семинары по продуктам и услугам Компании;
 - л. осуществлять иные действия, предусмотренные настоящим Соглашением и приложениями к нему.

3. Права и обязанности Компании

3.1. Компания обязана:

- а. предоставить макеты элементов фирменного стиля и оформления офиса, а также рекламного и раздаточного материала;
- б. разъяснить сотрудникам Представителя порядок заключения Компанией соглашений и иных документов с Клиентами;
- в. при возникновении необходимости, провести обучение и аттестовать сотрудников Представителя для проведения обучающих курсов по торговле на финансовых рынках;
- г. при возникновении необходимости, провести семинары и тренинги для сотрудников Представителя по продажам продуктов и услуг Компании;
- д. принимать на свои счета платежи Клиентов, нести все риски и ответственность за расчеты с Клиентами, которые основаны на заключенных Соглашениях и иных документах между Компанией и Клиентом;
- е. открывать для привлеченных Представителем Клиентов торговые счета в Компании на общих условиях в соответствии с Клиентским Соглашением;

- ж. предоставить Клиенту возможность осуществления торговых операций в системе через установленные Компанией и согласованные (предоставленные) с Клиентом средства идентификации (логин и пароль);
- з. транслировать на клиентскую часть программного комплекса ibManager, находящуюся у Представителя информацию о ходе и результатах торгов Клиентов;
- и. осуществлять полноценный учет операций Клиентов;
- к. закрывать счета Клиентов и осуществлять расчеты;
- л. организовывать, отвечать и осуществлять техническое консультирование и обслуживание программного обеспечения, находящегося у Представителя и у Клиентов.
- м. ежемесячно в установленном порядке и сроках осуществлять расчет с Представителем по полученному доходу на основании Приложения №1 к настоящему Соглашению.

3.2. Компания имеет право:

- а. отказать Представителю в регистрации;
- б. самостоятельно зарегистрировать Клиента как привлеченного Представителем при условии, что Представитель сможет доказать факт привлечения данного Клиента;
- в. получать от Представителя отчет о ходе и результатах кампаний и акций по привлечению Клиентов;
- г. осуществлять иные действия, предусмотренные настоящим Соглашением и приложениями к нему;
- д. отказать в выплате вознаграждения по сделкам, являющихся автореферальными.
- е. прекратить начисление Представительского вознаграждения (заморозить Представительский счёт) в случае, если по истечении отчётного квартала Представитель привлёк менее 6 (шести) Клиентов.
- ж. изменять условия, порядок выплат и размер Вознаграждения, известив Представителя не позднее, чем за 5 рабочих дней до вступления новых условий в силу.
- з. расторгнуть настоящий Соглашение в случае неуплаты Представителем любой суммы по своим обязательствам перед Компанией, оговоренные в приложениях к Соглашению, а также в случае нанесения Представителем Компании материального или морального ущерба.

4. Порядок взаиморасчетов сторон

4.1. Вознаграждение Представителя рассчитывается в порядке и на основании значений, указанных в Приложении №1 к настоящему Соглашению.

4.2. Сверка расчетов результатов торговых операций Привлечённых клиентов, осуществляется в период с 1 по 5 число каждого месяца, следующего за отчётным.

4.3. Расчеты между Сторонами производятся в период с 5 по 10 число каждого месяца, следующего за отчётным.

4.4. Стороны самостоятельно и независимо исчисляют и оплачивают свои налоговые и иные обязательства перед третьими лицами.

4.5. Компания обязуется начать выплачивать Представителю вознаграждение только после его активации. Активация Представителя (Представительского счёта) происходит при соблюдении одного из условий:

- а. Представитель привлёк 3 (трех) Клиентов за любой срок после открытия Представительского счёта;
- б. Представитель привлёк 3 (трёх) Клиентов в течение 1 (одного) календарного месяца после заморозки Представительского счёта.

4.6. Возобновление начисления вознаграждения в случае заморозки происходит после повторной активации **Представительского** счёта, с учётом ранее привлечённых клиентов. Отчётным кварталом считается квартал, начинающийся с даты открытия или повторной активации **Представительского** счёта, или следующий за предыдущим отчётным кварталом.

5. Обмен данными

5.1. Для связи с **Представителем Компании** использует следующие средства коммуникаций:

- а. терминальная почта **ibManager**;
- б. электронная почта;
- в. телефон;
- г. почтовые отправления;
- д. объявления в соответствующих разделах на Сайте **Компании**;

5.2. **Представитель** для связи с Компанией имеет право использовать средства коммуникации, указанные в п.5.1. настоящего Соглашения.

5.3. Сообщения, документы, объявления, уведомления, подтверждения, отчеты и др. будут считаться полученными противоположной **Стороной**:

- а. спустя один час после отправки на его электронную почту (e-mail);
- б. спустя один час после отправки по почте терминала **ibManager**;
- в. сразу после завершения телефонного разговора;
- г. через 7 календарных дней с момента почтового отправления;
- д. спустя один час после размещения объявления на Сайте **Компании**.

6. Особые условия

6.1. Так как Компания не является провайдером связи через Интернет или другие каналы, то она не может брать на себя ответственность за не исполнение каких-либо обязательств по причине сбоев связи.

6.2. Представитель не имеет права разглашать какую-либо информацию, полученную от Компании в процессе совместной деятельности, в течение всего срока действия данного Соглашения и в течение трех лет после его расторжения.

6.3. Стороны обязаны сохранять конфиденциальность всей информации, относительно персональных данных клиентов, данных по их счетам и совершенных ими сделкам.

7. Ответственность сторон и форс-мажорные обстоятельства

7.1. **Стороны** несут ответственность за невыполнение обязательств по настоящему **Соглашению**.

7.2. **Стороны** освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему **Соглашению** и приложений к нему, если такое неисполнение или ненадлежащее исполнение является следствием форс-мажорных обстоятельств (любое действие, событие или явление, включая, но, не ограничиваясь этим, любую забастовку, массовые беспорядки или гражданские волнения, террористические акты, наводнения, экстраординарные метеорологические условия. Землетрясения или пожары, войны, восстания, трудовые споры, несчастные случаи, действия правительства, неисправности связи или сбои питания, поломки оборудования или программной неисправности и т.п.), а также имеющих обязательную силу хотя бы для одной из **Сторон** нормативных документов, вступивших в действие после заключения **Соглашения** и сделавших его невыполнимым.

7.3. **Сторона**, для которой исполнение обязательств стало невозможным в силу обстоятельств, указанных в п. 7.2., обязана в течение 5 (пяти) дней в письменной форме уведомить другую **Сторону** о наступлении и предполагаемом сроке действия указанных обстоятельств.

7.4. **Компания** не несет ответственности за результаты деятельности **Представителя**, в силу того, что **Представитель** не является сотрудником **Компании**, а действует от своего собственного имени и на независимой основе.

8. Срок действия Соглашения

8.1. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами и подписания всех указанных в его тексте приложений и дополнений, если иное не оговорено по тексту Соглашения дополнительно, и действует пять лет с возможностью автоматической пролонгации. Соглашение считается пролонгируемым, если ни одна из Сторон не уведомила другую о его расторжении, за 30 календарных дней до истечения текущего соглашения.

8.2. Настоящее Соглашение, может быть расторгнут только по инициативе одной из Сторон. В случае расторжения Соглашения одной из Сторон, другая сторона должна быть уведомлена об этом не позднее, чем за 14 дней до расторжения.

8.3. Настоящее Соглашение и все приложения к нему составляются в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

9. Реквизиты сторон

Компания

Представитель

FxCompany Ltd

ФИО

_____ / _____ /

_____ / _____ /

Приложение №1 к Соглашению № _____ от “ ____ ” _____ 201__ г.

Компания _____

Представитель _____

1. Стоимость приобретения прав, указанных в п. 2.6 настоящего Соглашения, составляет 5 000 (пять тысяч) USD или эквивалент этой суммы в иностранных валютах.

2. Вознаграждение Представителя рассчитывается на основе заключённых привлечённым Клиентом торговых операций. Комиссия по торговой операции рассчитывается по формуле:

$$C = Lots * Rev,$$

где C – комиссия Представителя за одну Торговую операцию привлечённого Клиента, $Lots$ – объём сделки в лотах, Rev – вознаграждение за 1 лот по инструменту операции. Вознаграждение по торговым инструментам указано в таблицах 2 – 6 Приложения к настоящему Соглашению.

3. Размер вознаграждения Представителя и его зачисление в конкретную комиссионную группу в текущем отчётном квартале зависит от объёма средств, введённых на Торговые счета привлечёнными Клиентами в течение предыдущего отчётный квартал (таблица 1).

Таблица 1. Комиссионные группы

Комиссионная группа	Объём введенных средств (USD)
1	< 50 000
2	≥50 000

4. Вознаграждение Представителя выплачивается только в том случае, если цена открытия и закрытия совершенной привлечённым Клиентом сделки превышает 4 пункта (оплачиваемая сделка).

5. Представитель имеет право на получение вознаграждения по оплачиваемым сделкам Клиентов, привлечённых его Субагентами, которое рассчитывается по формуле:

$$CS = Lots_S * 2 USD,$$

где CS – комиссия Представителя за одну Торговую операцию привлечённого Субагентом Клиента, $Lots_s$ – объём сделки в лотах.

6. Вознаграждение не выплачивается по сделкам, совершённым на Торговом счёте, который зарегистрирован на имя Представителя, его родственников или сотрудников Представителя, а также по сделкам, относящимся к автореферальным.

7. Если на счёт Привлечённого клиента в рамках одной из акций Компании, условия проведения которой указаны на сайте Компании, был зачислен кредит (бонус), то комиссионное вознаграждение Представителя будет пропорционально отношению собственных средств клиента (Баланса) к величине обеспеченной части счёта Клиента с учётом открытых сделок (Equity).

Таблица 2. Вознаграждение Представителя по валютным парам

Валютная пара	Вознаграждение (пунктов за лот)	Цена одного пункта за 1 лот в USD
---------------	---------------------------------	-----------------------------------



	1 группа	2 группа	
AUDCAD	2.5	2.8	10/USDCAD Rate
AUDCHF	2.5	2.8	10/USDCHF Rate
AUDDKK	7.5	8.5	10/USDDKK Rate
AUDJPY	1.5	1.7	1000/USDJPY Rate
AUDNZD	2.5	2.8	10xNZDUSD Rate
AUDPLN	6.3	7.1	10/USDPLN Rate
AUDSGD	2.5	2.8	10/USDSGD Rate
AUDUSD	1.5	1.85	10 USD
CADCHF	1.5	1.7	10/USDCHF Rate
CADJPY	1.5	1.7	1000/USDJPY Rate
CHFCAD	2.5	2.8	10/USDCAD Rate
CHFJPY	1.5	1.7	1000/USDJPY Rate
CHFSGD	2.5	2.8	10/USDSGD Rate
EURAUD	2.5	2.8	10xUSDAUD Rate
EURCAD	2.5	2.8	10/USDCAD Rate
EURCCK	6.3	7.1	100/USDCCK Rate
EURCHF	1.5	1.7	10/USDCHF Rate
EURDKK	2.5	2.8	10/USDDKK Rate
EURGBP	1.3	1.4	10xGBPUSD Rate
EURHKD	10.0	11.3	10/USDHKD
EURHUF	10.0	11.3	1000/USDHUF Rate
EURJPY	1.5	1.7	1000/USDJPY Rate
EURLVL	2.5	2.8	10/USDLVL Rate
EURNOK	7.5	8.5	10/USDNOK Rate
EURNZD	2.5	2.8	10xNZDUSD Rate
EURPLN	6.3	7.1	10/USDPLN Rate
EURSEK	7.5	8.5	10/USDSEK Rate
EURSGD	2.5	2.8	10/USDSGD Rate
EURSKK	7.5	8.5	100/USDSKK Rate



Валютная пара	Вознаграждение (пунктов за лот)		Цена одного пункта за 1 лот в USD
	1 группа	2 группа	
EURUSD	1.5	1.85	10 USD
EURZAR	12.5	14.2	10 USDZAR Rate
GBPAUD	2.5	2.8	10xUSDAUD Rate
GBPCAD	2.5	2.8	10/USDCAD Rate
GBPCHF	1.5	1.7	10/USDCHF Rate
GBPDKK	7.5	8.5	10/USDDKK Rate
GBPJPY	1.5	1.7	1000/USDJPY Rate
GBPNOK	7.5	8.5	10/USDNOK Rate
GBPNZD	6.3	7.1	10xNZDUSD Rate
GBPSEK	7.5	8.5	10/USDSEK Rate
GBPSGD	2.5	2.8	10/USDSGD Rate
GBPUSD	1.5	1.85	10 USD
GBPZAR	12.5	14.2	10 USDZAR Rate
NZDCAD	2.5	2.8	10/USDCAD Rate
NZDCHF	2.5	2.8	10/USDCHF Rate
NZDJPY	2.5	2.8	1000/USDJPY Rate
NZDSGD	2.5	2.8	10/USDSGD Rate
NZDUSD	1.5	1.85	10 USD
SGDJPY	1.5	1.7	1000/USDJPY Rate
USDCAD	1.5	1.85	10/USDCAD Rate
USDCCK	6.3	7.1	100/USDCCK Rate
USDCHF	1.5	1.85	10/USDCHF Rate
USDDKK	6.3	7.1	10/USDDKK Rate
USDHKD	2.5	2.8	10/USDHKD
USDHRK	6.3	7.1	10/USDHRK Rate
USDHUF	6.3	7.1	1000/USDHUF Rate
USDJPY	1.3	1.5	1000/USDJPY Rate
USDLTL	2.5	2.8	10/USDLTL Rate

Валютная пара	Вознаграждение (пунктов за лот)		Цена одного пункта за 1 лот в USD
	1 группа	2 группа	
USDLVL	2.5	2.8	10/USDLVL Rate
USDMXN	6.3	7.1	10/USDMXN Rate
USDNOK	7.5	8.5	10/USDNOK Rate
USDPLN	6.3	7.1	10/USDPLN Rate
USDSEK	7.5	a	10/USDSEK Rate
USDSGD	1.5	1.7	10/USDSGD Rate
USDSKK	7.5	8.5	100/USDSKK Rate
USDZAR	12.5	14.2	10 USDZAR Rate
AUDCAD	2.5	2.8	10/USDCAD Rate

Формула расчета вознаграждения за 1 лот по инструменту операции: $C=A*B$

Где: С - комиссия Представителя за 1 лот торговой операции привлеченного клиента, А - Вознаграждение (пунктов за лот), В - Цена одного пункта за 1 лот в USD

Пример расчета вознаграждения за 1 лот по валютной паре AUD/CAD при текущей рыночной котировке USD/CAD = 1.01400

Комиссия Представителя = $2.5 * 10 / 1.01400 = 24.65$ USD

Таблица 3. Вознаграждение Представителя CFD на акции

Символ	Название Компании	Цена 1 пункта за лот в USD	Вознаграждение (USD за лот)
#AA	ALCOA INC	1	2
#AXP	AMERICAN EXPRES	1	2
#BA	BOEING CO	1	2
#C	CITIGROUP INC	1	2
#CAT	CATERPILLAR INC	1	2
#DD	DU PONT (EI)	1	2
#DIS	DISNEY (WALT) CO	1	2
#GE	GENERAL ELECTRIC	1	2
#HD	HOME DEPOT INC	1	2
#HON	HONEYWELL INTERNATIONAL	1	2
#HPQ	HEWLET-PACKED	1	2
#IBM	IBM	1	2
#VZ	VERZION Communication	1	2
#INTC	INTEL CORP	1	2

Символ	Название Компании	Цена 1 пункта за лот в USD	Вознаграждение (USD за лот)
#JNJ	JOHNSON&JOHNSON	1	2
#KO	COCA-COLA CO	1	2
#MMM	3M CO	1	2
#MO	ALTRIA GROUP INC	1	2
#WMT	WAL-MART STORES	1	2
#XOM	EXXON MOBIL CORP	1	2
#AIG	American International Group	1	2
#JPM	JP MORGAN CHASE	1	2
#MCD	MCDONALDS CORP	1	2
#MRK	MERCK & CO	1	2
#MSFT	MICROSOFT CORP	1	2
#PFE	Pfizer	1	2
#PG	PROCTER & GAMBLE	1	2
#UTX	UNITED TECH CORP	1	2
#T	ATT & T Inc	1	2

Таблица 4. Вознаграждение Представителя по CFD на металлы

Тикер	Размер 1 лота	Цена 1 пункта в USD	Вознаграждение (за 1 лот в USD)
GOLD	100 oz	1	10
SILVER	5000 oz	50	50
PLATINUM	100 oz	1	75
PALLADIUM	1 oz	1	150

Таблица 5. Вознаграждение Представителя по CFD на фьючерсы

Тикер	Актив	Комиссия в пунктах	Цена 1 пункта за лот в USD
6A	Future Aussie Dollar	1	10.0
6B	Future British Pound	1	10.0
6C	Future Canadian Dollar	1	10.0
6E	Future Euro	1	10.0



Тикер	Актив	Комиссия в пунктах	Цена 1 пункта за лот в USD
6J	Future Japanese Yen	1	10.0
6S	Future Swiss Franc	1	10.0
BRN	Future Brent Crude Oil	1	10.0
CT	Future Cotton	1	10.0
DX	Future US Dollar Index	1	10.0
ES	Future E-Mini S&P500	1	10.0
NG	Future Natural Gaz	1	10.0
NKD	Future Nikkei 225	1	10.0
NQ	Future E-Mini Nasdaq	1	10.0
NYSE	Future NYSE Composite Index	1	10.0
QG	Future miNY Natural Gaz	1	10.0
QM	Future miNY Crude Oil	1	10.0
SP500	Future S&P500	1	10.0
YM	Future Mini DJIA	1	10.0
ZG	Future Gold	1	10.0
ZI	Future Silver	1	10.0

Таблица 6. Вознаграждение Представителя по CFD на индексы

Тикер	Название компании	Комиссия в пунктах	Цена 1 пункта за лот в USD
DJI	Dow Jones Industrial Average Index	1	0,01
DAX	DAX Performance Index	1	0,01
NASDAQ	NASDAQ Combined Composite Index	1	0,01
S&P500	S&P 500 Index	1	0,01
NIKKEI	NIKKEI	1	0,01
FTSE100	FTSE100	1	0,01
MICEX	Index MMVB	1	0,01
RTSI	Index RTS	1	0,01