

Соглашение о партнерстве

Настоящее Соглашение о партнерстве определяет условия сотрудничества Компании Delston Capital Group, Inc. зарегистрированной в Содружестве Доминика с регистрационным номером 17717 по адресу: 9 Copthall, Roseau Valley, 00152, The Commonwealth of Dominica, (в дальнейшем по тексту "Компания"), с одной стороны, и любого физического или юридического лица (за исключением лиц, не достигших 18 полных лет, и лиц без гражданства), принимающего условия настоящего Соглашения (в дальнейшем по тексту "Клиент"), с другой стороны, совместно "Стороны" и раздельно "сторона". Каждая из сторон Компания и Клиент являются Сторонами настоящего Соглашения.

Настоящее Соглашение имеет юридическую форму публичной оферты, то есть формального предложения Компании неограниченному числу лиц о принятии услуг предоставляемых Компанией, регламентируемых настоящим и прочими договорами, предоставляемыми Компанией. Это означает, что Компания в полной мере и безусловно принимает на себя все обязательства, следующие из настоящего Соглашения. С другой стороны, лицо, принявшее решение воспользоваться любой из услуг, оговоренных в настоящем Соглашении, признается акцептантом, из чего следует, что оно принимает на себя все обязательства, касающиеся Партнёра. Соглашение вступает в силу с момента фактического начала пользования любой услуги Компании Партнёром. Например, с момента регистрации на Веб-сайте Компании, или с момента открытия счета в электронной системе, принадлежащей Компании.

1. Общие положения.

Настоящее Соглашение заключается между Компанией Delston Capital Group, Inc., далее Компания, и лицом, физическим или юридическим, зарегистрировавшимся в Компании, далее Партнер. Местом заключения Соглашения Стороны признают место регистрации Компании.

Настоящее Соглашение вступает в силу непосредственно после принятия Клиентом условий Партнерской программы, регистрации и получения статуса "Партнер" в Кабинете Клиента. Соглашение заключается Сторонами бессрочно до тех пор, пока Стороны ведут деятельность связанную с выполнением условий настоящего Соглашения.

В соответствии с настоящим Соглашением Компания за вознаграждение уполномочивает Партнера на совершение маркетинговых действий по продвижению услуг Компании на рынке и оказанию консультационных услуг Клиентам Компании посредством всевозможных каналов коммуникации, используя бренд Delston Capital Group, Inc.

За вознаграждение и от своего имени Партнер:

- осуществляет маркетинговые мероприятия по привлечению Клиентов в Компанию;
- взаимодействует с Клиентами и организует канал коммуникации для оперативного получения обратной связи от Клиентов;
- консультирует привлеченных в Компанию Клиентов;
- обучает и всячески способствует при регистрации и в дальнейшей работе Клиентов с Компанией.

Соглашение о партнерстве, Договор об инвестировании и прочие регламентирующие документы Компании, имеющие юридическую форму публичной оферты, заключаются непосредственно между Компанией и Партнёром.

Партнер подтверждает, что все привлеченные им Партнёры являются также Клиентами Компании.

Партнером Компании может стать любой Клиент Компании, создавший хотя бы одну инвестицию.

2. Услуги Компании.

Компания специализируется на предоставлении Клиентам услуг по инвестированию в финансовые продукты и сопутствующих услуг, включая страхование прибыли, консультирование и обучение клиентов, но не ограничиваясь ими.

3. Права и обязанности Партнера

В течение всего срока действия настоящего Соглашения Партнер обязуется подчиняться требованиям законов юрисдикции, в которой он находится и в рамках которой он осуществляет деятельность, связанную с предметом настоящего Соглашения.

Партнер имеет право на получение вознаграждения от Компании в соответствии с условиями Соглашения согласно партнёрской программе Компании.

Партнер, не имеющий ни одной инвестиционной программы представленной компанией, временно теряет право на получение вознаграждений от Компании до момента открытия новой инвестиционной программы или продления предыдущей, после чего начисления вознаграждений возобновляются в полноценном режиме.

Осуществляя деятельность, связанную с предметом Соглашения, Партнер имеет право на получение технической и консультационной поддержки от специалистов Компании.

Партнер обязуется проводить действия, направленные на привлечение потенциальных Клиентов и Партнеров в Компанию.

Партнер обязуется разъяснять привлеченным Клиентам и Партнерам сущность рисков, могущих возникнуть с момента фактического принятия условий настоящего Соглашения и Договора об инвестировании. В частности, рисков технического и финансового характера, сопутствующих работе с финансовыми продуктами и электронными платежными системами.

Партнер обязуется нести все расходы, связанные с осуществлением маркетинговых, консультационных, обучающих и прочих мероприятий, направленных на привлечение потенциальных Клиентов в Компанию.

Партнер не имеет права проводить какие-либо действия от имени Клиента в Кабинете Клиента.

4. Права и обязанности Компании.

Компания осуществляет контроль за деятельностью Партнера в рамках обязанностей, возложенных на Партнера настоящим Соглашением Оферты.

Компания обязана в соответствии с условиями настоящего Соглашения оферты выплачивать Партнеру комиссионное вознаграждение.

Компания имеет право вносить изменения в настоящее Соглашение при наличии на то объективных причин в любое время, когда таковые изменения будут сочтены необходимыми. Партнеры и Клиенты Компании получают об этом уведомление на указанный при регистрации электронный почтовый адрес или посредством уведомления в Кабинете Клиента.

Компания имеет право в одностороннем порядке расторгнуть Соглашение в случае, если Партнер публикует недостоверную информацию о Компании или информацию, порочащую репутацию и имя Компании на сторонних ресурсах: блогах, форумах, онлайн дневниках, социальных сетях, включая, но не ограничиваясь ими, без выплаты вознаграждения и без права восстановления Партнерских отношений в будущем.

5. Порядок расчетов.

Все расчеты осуществляются только в рабочее время. Внесение и списание средств с баланса осуществляется в рабочее время отдела платежей Компании, а именно: с 11:00 до 19:00 UTC+4 (МСК) с понедельника по пятницу.

Средства, находящиеся на Лицевом счете Партнера, могут быть выведены им в любое время без каких-либо ограничений, но в рамках правил вывода средств, установленных Компанией и действующих для всех Клиентов, и Партнеров Компании.

1 условная единица Партнерского счета эквивалентна 1 USD (доллару США).

Расчеты производятся согласно таблице:

Личный объем*	до 5 000 USD	от 5 000 USD	от 25 000 USD	от 75 000 USD	от 250 000 USD	более 1 000 000 USD
Структурный объем**	до 25 000 USD	от 25 000 USD	от 100 000 USD	от 250 000 USD	от 1 000 000 USD	более 5 000 000 USD
Статус/Уровень	Финансовый консультант	Структурный менеджер	Топ-менеджер	Региональный представитель. Директор представительства ***	Председатель совета директоров (дирекции или структуры присуждается личный номер) ***	
1	7.00 %	8.05 %	9.24 %	10.71 %	12.32 %	
2	4.20 %	4.83 %	5.54 %	6.43 %	7.39 %	
3	2.50 %	2.88 %	3.30 %	3.83 %	4.40 %	
4	1.50 %	1.73 %	1.98 %	2.30 %	2.64 %	
5	0.90 %	1.04 %	1.19 %	1.38 %	1.58 %	
6	0.50 %	0.58 %	0.66 %	0.77 %	0.88 %	ВИП условия, обсуждаются индивидуально.
7	0.30 %	0.35 %	0.40 %	0.46 %	0.53 %	
8	0.20 %	0.23 %	0.26 %	0.31 %	0.35 %	

- * Условием перехода на следующий уровень выплат является сумма инвестиций от лично привлеченных инвесторов (1-й уровень в структуре).
- ** Карьерный статус присуждается только при условии наличия структуры с указанным объемом привлеченных инвестиций на 8 уровнях.
- *** Партнер, достигший этого уровня, получает право на открытие офиса в своем регионе за счет Компании после подтверждения соответствия офиса стандартам Компании администрацией.

6. Конфиденциальность

В соответствии с условиями настоящего Соглашения Стороны берут на себя обязательства не разглашать конфиденциальную информацию, которая становится известна Сторонам в процессе осуществления соответствующих отношений. К такой информации, в частности, относятся персональные (личные) данные Партнера, Коммерческая Тайна Партнера и/или Компании, а также другие специфические сведения, которые не должны стать и на данный момент не являются публично доступной информацией.

7. Урегулирование спорных ситуаций.

Все споры или претензии, вытекающие из положений настоящего Соглашения, Стороны попытаются урегулировать путем переписки или переговоров. Претензия Клиента может быть принята Компанией к рассмотрению только в письменном виде и в срок не позднее трех календарных дней с момента возникновения спорной ситуации.

Срок рассмотрения претензии Компанией составляет не более четырнадцати рабочих дней. В случае признания претензии обоснованной, урегулирование спорной ситуации происходит исключительно в виде компенсационной выплаты, начисляемой на Лицевой счет Партнера в срок не позднее одного рабочего дня, следующего после дня принятия решения.

Если Партнер имел намерение совершить какое-то действие, но не совершил его по какой-либо причине, Компания не возмещает Партнеру недополученную в результате этого прибыль или понесенные в результате этого убытки и не возмещает Партнеру моральный ущерб.

В случае возникновения спорной ситуации, явно не оговоренной в настоящем Соглашении, окончательное решение по претензии принимается Компанией, исходя из общепринятой рыночной практики и представлений о справедливом урегулировании спорной ситуации.

При невозможности Сторон разрешить спорную ситуацию путем переговоров, споры решаются в судебном порядке, установленном законодательством по месту регистрации Компании.