



Партнерское соглашение  
FGT HEDGE LTD.

Редакция от 24 июня 2026



# Партнерское соглашение

## 1. Партнерское соглашение и акцепт

Редакция от 24 июня 2026

1.1. Настоящее Партнерское соглашение, далее - Соглашение, регулирует отношения между FGT Hedge Ltd., действующей под коммерческим обозначением FGTHEDGE, далее - Компания, и физическим или юридическим лицом, зарегистрированным в партнерской программе Компании, далее - Партнер.

1.2. Соглашение является публичной офертой и размещается в открытом доступе на сайте Компании <https://fgthedge.com>, а также может быть доступно в Кабинете клиента по адресу <https://client.fgthedge.com/login>.

1.3. Юридические сведения Компании: FGT Hedge Ltd., The Sotheby Building, Ground Floor, Rodney Village, Rodney Bay, Gros-Islet, Saint Lucia. Регистрационный номер, контактный адрес электронной почты и иные реквизиты указываются Компанией дополнительно.

1.4. Настоящее Соглашение составлено в электронном виде и не требует подписания бумажного экземпляра. Акцепт Соглашения имеет юридическую силу с момента регистрации Партнера, открытия партнерского счета, принятия условий в Кабинете клиента или фактического использования партнерских инструментов.

1.5. Русскоязычная версия Соглашения является основной. Переводы на другие языки могут предоставляться исключительно в информационных целях. При расхождениях между русской версией и переводом приоритет имеет русская версия.

1.6. Партнер признает, что он является Клиентом Компании и одновременно участником партнерской программы. На Партнера распространяются положения Клиентского соглашения, политики AML/KYC, уведомления о рисках и внутренние правила Компании.

## 2. Термины и определения

В настоящем Соглашении используются следующие термины. Если термин не определен отдельно, он толкуется в соответствии с Клиентским соглашением, обычаями делового оборота и смыслом партнерской программы.

Автореферальство - получение или попытка получения партнерского вознаграждения с собственных торговых счетов Партнера, счетов его аффилированных лиц либо счетов, фактически контролируемых Партнером.

Активный партнер - Партнер, у которого имеется как минимум один Активный реферал в расчетном периоде, а также отсутствуют нарушения настоящего Соглашения.

Активный реферал - Клиент, привлеченный Партнером, который совершает торговые и неторговые операции в объеме, достаточном для учета активности согласно условиям партнерской программы.

Активный счет реферала - торговый счет Реферала, по которому в течение установленного Компанией периода имеются балансовые операции, открытые или закрытые сделки либо иная подтвержденная активность.

Аффилированные лица - Партнер, его родственники, сотрудники, связанные лица, юридические лица под общим контролем, а также любые лица, по которым выявлены пересечения данных, устройств, IP-адресов, платежных реквизитов, документов или иных признаков связи.

Брокерская комиссия - плата, взимаемая Компанией или отражаемая в торговых условиях при совершении сделок по определенным инструментам и типам счетов.

Взаимосвязанные стороны - физические или юридические лица, оказывающие содействие Компании, Партнеру или Рефералу в рамках партнерской программы, маркетинга, обслуживания клиентов или расчетов.

Комиссионное вознаграждение - форма оплаты работы Партнера, размер которой зависит от условий партнерской программы, активности рефералов, объема торговых операций, типа счета, инструмента и иных параметров.

Компания - FGT Hedge Ltd. / FGTHEDGE, предоставляющая Клиентам и Партнерам доступ к торговым и связанным сервисам.

Кабинет клиента - защищенная онлайн-область <https://client.fgthedge.com/login>, через которую Клиент или Партнер может управлять профилем, счетами, заявками, партнерскими инструментами и операциями.

Локированные позиции - встречные сделки по одному финансовому инструменту в одном или связанных торговых счетах, открытые с целью хеджирования либо создания искусственного торгового объема.

Маркап - надбавка к спреду или торговой комиссии, которая может учитываться при расчете партнерского вознаграждения.

Основной торговый счет - торговый счет внутреннего учета, на который могут начисляться партнерские вознаграждения и с которого могут совершаться операции в соответствии с правилами Компании.

Партнер - Клиент Компании, зарегистрированный в партнерской программе и принявший настоящее Соглашение.

Партнерский код - уникальный идентификатор Партнера, который используется для закрепления привлеченных Клиентов и учета партнерских начислений.

Партнерская ссылка - уникальная ссылка или иная техническая метка, содержащая Партнерский код и предназначенная для регистрации Рефералов.

Реферал - Клиент, зарегистрированный или закрепленный за Партнером через партнерскую ссылку, код, кампанию или иной способ, признанный Компанией.

Реферальная группа - совокупность Рефералов и их счетов, закрепленных за одним Партнером.

Субпартнер - Партнер, привлеченный другим Партнером и зарегистрированный в партнерской программе на условиях, определенных Компанией.

Субреферал - Клиент, привлеченный Субпартнером, если такая многоуровневая модель разрешена Компанией.

Спред - разница между ценами Ask и Bid по финансовому инструменту.

Тикет - уникальный идентификатор операции, заявки, обращения или торгового распоряжения.

CashBack - часть партнерского вознаграждения, которую Партнер может возвращать Рефералам, если такая функция доступна в системе Компании.

CPS - модель Cost Per Sale, при которой вознаграждение может начисляться за привлечение нового Клиента при выполнении им условий, установленных Компанией.

AML/KYC - процедуры идентификации, проверки клиентов и противодействия незаконным операциям, мошенничеству и злоупотреблениям.

### **3. Регистрация в партнерской программе**

3.1. Для участия в партнерской программе лицо должно зарегистрироваться в Кабинете клиента, открыть партнерский счет или активировать партнерский раздел, если такая функция доступна.

3.2. Компания вправе отказать в регистрации Партнера без объяснения причин, если имеются признаки нарушения правил, недостоверности данных, повышенного риска, санкционных ограничений, мошенничества или конфликта интересов.

3.3. Партнер обязан предоставлять достоверные регистрационные, контактные, платежные и идентификационные сведения. При изменении сведений Партнер обязан обновить их в Кабинете клиента либо уведомить Компанию в течение 3 рабочих дней.

3.4. Компания вправе запросить у Партнера документы, подтверждающие личность, адрес, право действовать от имени юридического лица, источник средств, источник трафика, владение рекламным ресурсом и иные сведения, необходимые для проверки.

3.5. До завершения проверки Компания вправе ограничить начисление, вывод или использование партнерского вознаграждения.

### **4. Общие положения партнерской программы**

4.1. Партнерская программа предназначена для привлечения новых Клиентов в Компанию посредством партнерских ссылок, партнерских кодов, рекламных кампаний, информационных ресурсов и иных инструментов, разрешенных Компанией.

- 4.2. Партнер действует самостоятельно и не является сотрудником, агентом, представителем, доверенным лицом или подразделением Компании, если иное не оформлено отдельным письменным соглашением.
- 4.3. Партнер не вправе принимать деньги от Клиентов от имени Компании, обещать Клиентам гарантированную прибыль, управлять средствами Клиентов, давать инвестиционные рекомендации без письменного разрешения и создавать впечатление, что он является официальным органом Компании.
- 4.4. Рефералом не может быть сам Партнер, его аффилированное лицо или лицо, зарегистрированное с целью искусственного получения партнерского вознаграждения.
- 4.5. Компания самостоятельно определяет факт закрепления Клиента за Партнером на основании технических данных, партнерского кода, cookie, логов регистрации, данных CRM, платежных данных и иных доказательств.
- 4.6. Компания не гарантирует сохранение cookie, партнерской метки или автоматического закрепления, если Клиент очистил данные браузера, зарегистрировался иным способом, использовал другой источник трафика или ранее был клиентом Компании.
- 4.7. Перенос Клиента из одной реферальной группы в другую допускается только по решению Компании и при наличии достаточных оснований. Компания вправе отказать в переносе без объяснения причин.
- 4.8. Партнер несет самостоятельную ответственность за налоги, сборы, расходы на рекламу, комиссии платежных систем и иные обязательства, возникающие в связи с участием в партнерской программе.

## **5. Права Партнера**

- 5.1. Партнер имеет право получать партнерское вознаграждение в размере и на условиях, установленных Компанией, при условии соблюдения настоящего Соглашения и отсутствия признаков злоупотребления.
- 5.2. Партнер вправе использовать предоставленные Компанией партнерские ссылки, баннеры, промо-материалы, лендинги и иные рекламные инструменты в пределах разрешенного использования.
- 5.3. Партнер вправе проводить маркетинговые кампании, размещать обзоры, образовательные материалы и рекламные публикации при условии, что такие материалы не вводят Клиентов в заблуждение и не нарушают права Компании.
- 5.4. Партнер вправе обращаться в службу поддержки Компании по вопросам учета рефералов, начисления комиссий, работы партнерской ссылки, технических ошибок и статуса заявок.
- 5.5. Партнер вправе создавать партнерскую сеть или привлекать субпартнеров только в том случае, если соответствующая модель разрешена Компанией.

## **6. Обязанности Партнера**

6.1. Основной обязанностью Партнера является добросовестное привлечение новых Клиентов и информирование их о сервисах Компании без искажения условий, рисков и ограничений.

6.2. Партнер обязан соблюдать законодательство страны, в которой он осуществляет рекламную деятельность, включая правила рекламы финансовых услуг, обработки персональных данных, налоговые требования и ограничения по публичным обещаниям доходности.

6.3. Партнер обязан доводить до Клиентов информацию о рисках торговли финансовыми инструментами, маржинальной торговли, кредитного плеча, волатильности, возможности полной потери средств и отсутствия гарантированной прибыли.

6.4. Партнер обязан использовать только достоверную информацию о Компании, ее продуктах, торговых условиях, бонусах, комиссиях и платежных методах.

6.5. По запросу Компании Партнер обязан предоставить сведения о рекламных источниках, доменах, социальных сетях, настройках рекламных кабинетов, ключевых словах, креативах, объявлениях и иных способах привлечения Клиентов.

6.6. Партнер обязан прекратить использование любого рекламного материала, если Компания сочтет его нарушающим правила, вводящим в заблуждение, наносящим вред репутации или создающим регуляторные риски.

6.7. Партнер обязан обеспечивать конфиденциальность логинов, паролей, API-ключей, платежных реквизитов и иной информации, необходимой для доступа к партнерскому счету и Кабинету клиента.

6.8. Партнер обязан немедленно уведомить Компанию о несанкционированном доступе, утере пароля, подозрительной активности, ошибочных начислениях или иных обстоятельствах, способных повлиять на расчеты.

## **7. Ограничения и запрещенные действия**

7.1. Партнеру запрещается автореферальство, создание фиктивных Клиентов, использование подставных лиц, регистрация счетов через родственников или связанных лиц с целью получения вознаграждения.

7.2. Партнеру запрещается применять спам, массовые рассылки без согласия получателей, вредоносные программы, рор-уп, скрытые редиректы, cookie stuffing, подмену источников трафика, кликфрод, мотивированный трафик без согласия Компании и иные недобросовестные методы.

7.3. Партнеру запрещается использовать доменные имена, аккаунты, группы, страницы, рекламные кабинеты, ключевые слова и бренды, сходные до степени смешения с FGTHEDGE, FGT Hedge Ltd., сайтом Компании или продуктами Компании без письменного согласия.

7.4. Партнеру запрещается выдавать себя за Компанию, ее официальный офис, платежного агента, лицензированного консультанта или представителя, если такое право не предоставлено отдельным соглашением.

7.5. Партнеру запрещается размещать партнерские ссылки на ресурсах, связанных с незаконной деятельностью, экстремизмом, мошенничеством, нарушением прав третьих лиц, вводящей в заблуждение рекламой, запрещенными финансовыми схемами или контентом, наносящим вред репутации Компании.

7.6. Партнеру запрещается гарантировать прибыль, обещать безрисковую торговлю, исказить статистику доходности, публиковать фальшивые отзывы, поддельные лицензии, неверные сведения о регулировании или недостоверные скриншоты выплат.

7.7. Партнеру запрещается влиять на торговые решения Рефералов, управлять их счетами, принимать их пароли, распоряжаться их средствами или давать персональные инвестиционные рекомендации без надлежащего правового основания и согласия Компании.

7.8. При нарушении настоящего раздела Компания вправе отказать в выплате комиссии, аннулировать начисления, исключить рефералов, заблокировать партнерский счет и расторгнуть Соглашение.

## **8. Права и обязанности Компании**

8.1. Компания обязуется учитывать партнерские начисления в соответствии с техническими возможностями системы и действующими условиями партнерской программы.

8.2. Компания обязуется предоставлять Партнеру доступ к партнерским инструментам, если Партнер соответствует требованиям Компании и не нарушает Соглашение.

8.3. Компания вправе изменять условия партнерской программы, размеры комиссий, правила активности, список инструментов, требования к рефералам, критерии выплат и порядок расчетов путем публикации обновлений на сайте или в Кабинете клиента.

8.4. Компания вправе отказать в выплате партнерской комиссии по сделкам или рефералам, если обнаружены признаки автореферальства, мошенничества, манипуляций, злоупотребления бонусами, технических сбоев или нарушения Клиентского соглашения.

8.5. Компания вправе запросить у Партнера сведения о рекламных источниках, ключевых словах, объявлениях, трафике, платежных реквизитах, документах, связанных лицах и иной информации, необходимой для проверки.

8.6. Компания вправе в одностороннем порядке исключить из реферальной группы счета, которые нарушают правила, были зарегистрированы до участия Партнера в программе, являются аффилированными или не соответствуют критериям нового Клиента.

8.7. Компания вправе временно приостановить начисления и выплаты на период расследования спорных операций, жалоб клиентов, нарушений рекламы, технических ошибок или признаков незаконной деятельности.

## **9. Расчет партнерского вознаграждения**

9.1. Партнерское вознаграждение рассчитывается в соответствии с текущими условиями партнерской программы, которые могут зависеть от типа счета, торгового инструмента, объема сделки, спреда, брокерской комиссии, активности Рефералов и иных параметров.

9.2. Вознаграждение может начисляться по закрытым сделкам Рефералов, если такие сделки соответствуют минимальным требованиям Компании по длительности, ценовому диапазону, объему, отсутствию нарушений и действительности операции.

9.3. Если сделка Реферала признана недействительной, отменена, скорректирована, совершена с использованием ошибки, нерыночной котировки, технического сбоя или нарушает Клиентское соглашение, комиссия по такой сделке не начисляется или аннулируется.

9.4. По локированным позициям, встречным сделкам, сделкам с бонусными средствами, сделкам с искусственным объемом или сделкам взаимосвязанных лиц Компания вправе уменьшить, не начислить или отменить партнерское вознаграждение.

9.5. Компания вправе устанавливать минимальную сумму начисления. Вознаграждение меньше технически допустимого значения может не начисляться.

9.6. Начисление вознаграждения производится на Основной торговый счет Партнера или иной счет, указанный Компанией. Начисления могут использоваться для торговли или вывода, если отсутствуют ограничения.

9.7. Компания вправе пересчитать, исправить или аннулировать ошибочные начисления, даже если такие начисления уже отражены в Кабинете клиента.

## **10. Модели партнерского вознаграждения**

10.1. Компания может применять одну или несколько моделей вознаграждения: CPA, CPS, RevShare, комиссия от спреда, комиссия от брокерской комиссии, многоуровневая партнерская программа, индивидуальные ставки или иные модели.

10.2. Конкретная модель, ставка, валюта начисления, минимальные требования и период расчета указываются в партнерском разделе, индивидуальном соглашении, оферте, таблице комиссий или ином уведомлении Компании.

10.3. Вознаграждение CPS может начисляться только за нового Клиента, который прошел регистрацию по партнерской ссылке или кампании, пополнил счет на минимальную сумму и выполнил иные условия, установленные Компанией.

10.4. Вознаграждение по многоуровневой программе может начисляться с активности Субпартнера или Субрефералов только если такая программа активна и Партнер соответствует ее условиям.

10.5. Компания вправе изменять размер вознаграждения в зависимости от активности Рефералов, качества трафика, количества жалоб, возвратов платежей, нарушений рекламной политики, рисков и иных факторов.

10.6. Компания не обязана компенсировать Партнеру расходы на рекламу, производство контента, продвижение, агентские услуги, домены, хостинг, сотрудников, налоги или иные затраты, если иное не согласовано письменно.

## **11. CashBack и специальные условия**

11.1. Если функция CashBack доступна, Партнер может установить часть своего вознаграждения, подлежащую возврату Рефералам.

11.2. Ответственность за выбранный размер CashBack, достаточность средств, корректность настроек и налоговые последствия несет Партнер.

11.3. Компания не гарантирует выплату CashBack Рефералу, если на счете Партнера недостаточно средств, начисление комиссии отменено, функция отключена или Партнер нарушил условия Соглашения.

11.4. CashBack не начисляется по моделям, инструментам или программам, для которых Компания прямо исключила такую возможность.

11.5. Индивидуальные условия Партнера, специальные ставки, промо-акции и персональные договоренности действуют только при наличии подтверждения Компании.

## **12. Рекламные материалы и бренд Компании**

12.1. Все товарные знаки, логотипы, домены, фирменные наименования, дизайн, тексты, баннеры, изображения, видео и иные материалы Компании являются объектами прав Компании или ее правообладателей.

12.2. Партнер получает ограниченное, неисключительное, отзывное право использовать разрешенные рекламные материалы только для добросовестного продвижения сервисов Компании.

12.3. Партнер не вправе изменять логотипы, исказить фирменный стиль, использовать материалы Компании в незаконном контексте, регистрировать похожие домены или использовать бренд Компании в поисковой рекламе без согласия.

12.4. В рекламных материалах Партнер обязан указывать риски торговли и не должен создавать впечатление, что Компания гарантирует доход, компенсирует убытки или управляет средствами Клиентов.

12.5. Компания вправе потребовать удаления, изменения или блокировки любого материала Партнера. Партнер обязан выполнить такое требование в срок, указанный

Компанией.

### **13. Учет Рефералов и спорные закрепления**

13.1. Закрепление Реферала за Партнером осуществляется на основании технических данных, зафиксированных системами Компании.

13.2. Если Клиент зарегистрировался до перехода по партнерской ссылке, использовал несколько источников трафика, указал неверный код или был привлечен другим партнером, Компания самостоятельно принимает решение о закреплении.

13.3. Перемещение Реферала между партнерскими группами производится только по усмотрению Компании. Партнер не вправе требовать переноса Реферала, если Клиент уже закреплен за другим источником.

13.4. Компания вправе не раскрывать Партнеру персональные данные, платежные сведения, торговую историю и иные конфиденциальные данные Рефералов, за исключением агрегированной информации, доступной в партнерском кабинете.

13.5. Споры по закреплению Рефералов рассматриваются на основании логов, тикетов, CRM-данных, истории регистрации и иных данных Компании.

### **14. Проверка качества трафика и антифрод**

14.1. Компания вправе анализировать качество трафика Партнера, включая источники регистраций, поведение Клиентов, совпадения устройств, IP-адресов, платежных реквизитов, документов, географии, времени активности и иных параметров.

14.2. Признаками недобросовестного трафика могут считаться: массовые регистрации без активности, высокий процент возвратов платежей, жалобы Клиентов, совпадение данных, использование VPN/Proxy для обхода ограничений, фиктивная торговля или искусственное создание объема.

14.3. При выявлении подозрительной активности Компания вправе приостановить начисления, запросить объяснения, провести проверку, отменить комиссии, исключить Рефералов и ограничить доступ Партнера.

14.4. Отказ Партнера предоставить информацию, доступ к рекламным кампаниям или подтверждение источников трафика может быть основанием для отказа в выплате комиссии.

14.5. Компания вправе передать информацию о нарушениях платежным провайдерам, правоохранительным органам, регуляторам, банкам, антифрод-сервисам и иным лицам, если это требуется законом или необходимо для защиты прав Компании.

### **15. Выплаты и вывод средств**

15.1. Партнерское вознаграждение может быть доступно для вывода после прохождения проверок, завершения расчетного периода, отсутствия спорных операций и соблюдения требований AML/KYC.

15.2. Компания вправе требовать, чтобы вывод средств осуществлялся на реквизиты, принадлежащие Партнеру и прошедшие проверку. Вывод на третьих лиц может быть запрещен.

15.3. Компания вправе удерживать комиссии платежных систем, банков, блокчейн-сетей, платежных агентов и иные расходы, связанные с выводом средств.

15.4. При наличии задолженности, отрицательного баланса, отмененных начислений, возвратов платежей, chargeback, штрафов или убытков Компания вправе зачесть такие суммы за счет партнерского вознаграждения.

15.5. Компания не несет ответственности за задержки банков, платежных систем, блокчейн-сетей, провайдеров, проверок комплаенса или иных третьих лиц.

15.6. Если Партнер не проходит проверку или отказывается предоставить запрошенные данные, Компания вправе ограничить вывод средств до устранения причины ограничения.

## **16. Ответственность сторон**

16.1. Партнер несет ответственность за свои рекламные кампании, обещания, публикации, консультации, действия сотрудников, подрядчиков, субпартнеров и иных лиц, действующих в его интересах.

16.2. Партнер обязуется возместить Компании убытки, расходы, претензии, штрафы, требования, судебные издержки и репутационный ущерб, возникшие из-за нарушения Партнером настоящего Соглашения, закона или прав третьих лиц.

16.3. Компания не несет ответственности за недополученную прибыль Партнера, расходы на рекламу, потерю трафика, блокировку рекламных кабинетов, изменения ставок, отказ в выплате по нарушенным сделкам или прекращение партнерской программы.

16.4. Компания не несет ответственности за действия Рефералов, результаты их торговли, убытки, решения о пополнении или выводе средств, а также за споры между Партнером и Рефералами.

16.5. Компания вправе предоставлять Партнеру информацию, рекомендации, статистику или материалы, но это не является гарантией результата, доходности или качества трафика.

## **17. Конфиденциальность и персональные данные**

17.1. Партнер обязан сохранять конфиденциальность информации, полученной от Компании, включая коммерческие условия, ставки, внутренние процедуры, данные Кабинета клиента, статистику, техническую информацию и сведения о Рефералах.

17.2. Партнер не вправе передавать третьим лицам персональные данные Клиентов без законного основания и согласия соответствующего лица.

17.3. Компания обрабатывает данные Партнера и Рефералов в целях регистрации, обслуживания, расчетов, проверки, предотвращения мошенничества, соблюдения AML/KYC и защиты прав Компании.

17.4. Компания вправе раскрывать данные в пределах, необходимых для исполнения закона, ответа на запросы государственных органов, проведения платежей, антифрод-проверок, судебной защиты и внутреннего аудита.

17.5. Обязательства по конфиденциальности сохраняются после прекращения настоящего Соглашения.

## **18. Форс-мажор и технические сбои**

18.1. Компания освобождается от ответственности за неисполнение или задержку исполнения обязательств, если это вызвано обстоятельствами вне разумного контроля Компании.

18.2. К таким обстоятельствам относятся: стихийные бедствия, войны, санкции, решения государственных органов, сбои связи, отключения электроэнергии, кибератаки, сбои поставщиков ликвидности, платежных систем, банков, блокчейн-сетей, хостинг-провайдеров и CRM-систем.

18.3. При техническом сбое Компания вправе приостановить начисления, пересчитать статистику, восстановить данные по логам, отменить ошибочные операции и принять иные меры для восстановления корректного учета.

18.4. Партнер не вправе использовать технические ошибки, сбои отслеживания, баги партнерской ссылки, некорректные начисления или иные уязвимости для получения необоснованной выгоды.

## **19. Приостановка и прекращение Соглашения**

19.1. Компания вправе в любое время приостановить участие Партнера в программе или расторгнуть Соглашение при нарушении правил, выявлении рисков, низком качестве трафика, недостоверных данных, жалобах Клиентов или по иным основаниям.

19.2. Партнер вправе прекратить участие в партнерской программе, уведомив Компанию через Кабинет клиента или иной канал связи, указанный Компанией.

19.3. При прекращении Соглашения Компания вправе прекратить начисления по новым и существующим Рефералам, если иное не согласовано письменно.

19.4. Невыплаченные суммы могут быть удержаны или аннулированы, если они связаны с нарушениями, спорными операциями, проверкой AML/KYC, автореферальством, мошенничеством или техническими ошибками.

19.5. Прекращение Соглашения не освобождает Партнера от ответственности за нарушения, возникшие до даты прекращения.

## **20. Претензии и разрешение споров**

20.1. Все обращения, претензии и вопросы по партнерской программе направляются через Кабинет клиента, ticket-систему или на контактный адрес, указанный Компанией.

20.2. Партнер обязан предоставить номер тикета, период, реферальную ссылку, данные кампании, скриншоты, отчеты рекламной системы и иную информацию, необходимую для проверки.

20.3. Компания рассматривает претензии на основании внутренних логов, CRM-данных, платежных данных, торговой истории, антифрод-отчетов и иных источников.

20.4. Решение Компании по техническому учету, закреплению Рефералов, наличию нарушений и расчету комиссии является окончательным в пределах внутренней процедуры, если иное не установлено применимым правом.

20.5. Применимое право и юрисдикция споров указываются Компанией дополнительно. До заполнения соответствующих реквизитов применяется внутренний претензионный порядок Компании.

## **21. Изменение Соглашения**

21.1. Компания вправе изменять настоящее Соглашение, условия партнерской программы, ставки, критерии активности, список запрещенных действий, требования к трафику и порядок выплат.

21.2. Обновленная редакция вступает в силу с момента публикации на сайте, в Кабинете клиента или с даты, указанной в уведомлении.

21.3. Продолжение использования партнерской программы после публикации изменений означает согласие Партнера с новой редакцией.

21.4. Если Партнер не согласен с изменениями, он обязан прекратить использование партнерских инструментов и уведомить Компанию.

## **22. Заключительные положения**

22.1. Если одно или несколько положений Соглашения признаются недействительными, это не влияет на действительность остальных положений.

22.2. Заголовки разделов используются для удобства и не ограничивают толкование текста Соглашения.

22.3. Настоящее Соглашение действует совместно с Клиентским соглашением, политиками AML/KYC, уведомлением о рисках, правилами Кабинета клиента и иными документами Компании.

22.4. В случае противоречия между настоящим Соглашением и индивидуальными условиями, письменно подтвержденными Компанией, приоритет имеют индивидуальные условия в части такого противоречия.

22.5. Партнер подтверждает, что прочитал, понял и принял все условия настоящего Соглашения до начала участия в партнерской программе.

Приложение 1. Базовые реквизиты Компании

Настоящее приложение является частью Партнерского соглашения и применяется в той мере, в какой соответствующие условия доступны Партнеру в Кабинете клиента или подтверждены Компанией.

Приложение 2. Минимальные требования к рекламным материалам

Настоящее приложение является частью Партнерского соглашения и применяется в той мере, в какой соответствующие условия доступны Партнеру в Кабинете клиента или подтверждены Компанией.

Приложение 3. Чек-лист перед публикацией

- Заполнить регистрационный номер FGT Hedge Ltd.
- Указать контактный email для партнерских обращений.
- Утвердить применимое право и юрисдикцию споров.
- Проверить соответствие ставок партнерской программы фактическим условиям в CRM.
- Перед публикацией передать документ юристу для финальной проверки по выбранной юрисдикции.

Приложение 4. Порядок проверки партнерской комиссии

**1. Проверка партнерской комиссии проводится Компанией на основании данных торгового сервера, Кабинета клиента, CRM, платежной истории, антифрод-систем и внутренних отчетов.**

**2. При проверке учитываются дата регистрации Реферала, источник регистрации, партнерская ссылка или код, тип счета, торговый инструмент, объем сделки, длительность сделки, спред, брокерская комиссия, наличие бонусов, локированных позиций и иных корректировок.**

**3. Если по одному Рефералу выявлены признаки связи с Партнером, использование общего устройства, общего IP-адреса, одинаковых платежных реквизитов, совпадение документов, адресов, телефонов или иных данных, Компания вправе исключить такого Реферала из расчета.**

**4. Если сделка была отменена, признана недействительной, исправлена после технической проверки или совершена с использованием нерыночной котировки, партнерская комиссия по такой сделке не подлежит выплате.**

**5. При наличии спора Партнер обязан направить обращение через Кабинет клиента, указав период, счет, тикет, Реферала, кампанию, рекламный источник и описание причины несогласия.**

**6. Компания вправе запросить дополнительные доказательства источника трафика: скриншоты рекламных кабинетов, ссылки на объявления, UTM-метки, домены, статистику переходов, договоры с подрядчиками и иные материалы.**

**7. Срок рассмотрения спорной комиссии может быть продлен, если требуется проверка платежного провайдера, торгового сервера, блокчейн-транзакций, рекламного кабинета или иных третьих лиц.**

**8. Итоговое решение по спорной комиссии принимается Компанией на основании совокупности данных. Если нарушение подтверждено, начисление может быть отменено полностью или частично.**

Приложение 5. Примеры запрещенного трафика

**1. Регистрация Партнером собственных счетов через свою партнерскую ссылку либо через родственников, сотрудников, знакомых или связанных лиц.**

**2. Использование мотивированного трафика, когда пользователю предлагается денежное вознаграждение только за регистрацию, пополнение или имитацию активности без реального интереса к сервисам Компании.**

**3. Запуск рекламных кампаний с обещаниями гарантированной прибыли, фиксированного дохода, отсутствия риска, быстрого обогащения или компенсации убытков.**

**4. Покупка брендового поискового трафика по ключевым словам FGTHEDGE, FGT Hedge, fgthedge.com и сходным написаниям без письменного разрешения Компании.**

**5. Размещение материалов на ресурсах, содержащих незаконный контент, фишинг, вредоносные программы, поддельные инвестиционные предложения или контент, способный нанести ущерб репутации Компании.**

**6. Подмена источника регистрации с использованием cookie stuffing, скрытых iframe, автоматических редиректов, кликфрода, ботов, скриптов и иных технических средств.**

**7. Создание сайтов, аккаунтов или страниц, визуально имитирующих официальный сайт Компании, официальный кабинет клиента или службу поддержки Компании.**

**8. Публикация поддельных отзывов, поддельных документов, поддельных лицензий, недостоверной статистики торговых результатов или фальшивых скриншотов выплат.**

Приложение 6. Информационное раскрытие для Рефералов

**1. Партнер обязан ясно сообщать Рефералам, что торговля финансовыми инструментами связана с высоким риском и может привести к полной потере внесенных средств.**

**2. Партнер не должен представлять торговлю как способ гарантированного дохода, пассивного заработка без риска, банковского депозита, страхового продукта или инвестиции с фиксированной доходностью.**

**3. Партнер обязан пояснять, что прошлые результаты торговли, стратегии, аналитика, сигналы, примеры сделок и обучающие материалы не гарантируют будущий результат.**

**4. При продвижении бонусов, акций, условий пополнения, вывода или комиссий Партнер обязан указывать, что применяются правила Компании, ограничения, сроки обработки и проверки AML/KYC.**

**5. Если Партнер публикует обзоры, обучение, аналитику или личное мнение, он обязан отделять такие материалы от официальных заявлений Компании.**

**6. Партнер не вправе обещать Рефералу индивидуальное сопровождение от имени Компании, особые условия, гарантированное одобрение вывода или ускоренную проверку, если Компания не подтвердила это письменно.**

**7. При получении жалобы Реферала Партнер обязан направить Реферала в официальную службу поддержки Компании и не должен самостоятельно принимать решения по спорным торговым или платежным операциям.**

**8. Компания вправе потребовать от Партнера изменить формулировки раскрытий, добавить предупреждение о рисках или удалить материал, если он вводит Клиентов в заблуждение.**

Приложение 7. Индивидуальные условия Партнера

**1. Индивидуальные ставки, повышенные проценты, фиксированные выплаты, персональные KPI, специальные географии, эксклюзивные источники трафика и иные особые условия действуют только при письменном подтверждении Компании.**

**2. Подтверждение индивидуальных условий может быть оформлено отдельным соглашением, письмом, тикетом, внутренним одобрением в Кабинете клиента или иным способом, который Компания признает достаточным.**

**3. Индивидуальные условия не отменяют запреты на автореферальство, мошенничество, вводящую в заблуждение рекламу, нарушение AML/KYC и иные ограничения настоящего Соглашения.**

**4. Компания вправе отменить индивидуальные условия на будущий период, если качество трафика ухудшилось, выявлены жалобы Клиентов, нарушены рекламные правила, изменились коммерческие условия или возникли регуляторные риски.**

**5. Если индивидуальные условия противоречат настоящему Соглашению, приоритет имеют индивидуальные условия только в той части, в которой они прямо согласованы Компанией.**

**6. Отсутствие возражений Компании против конкретного рекламного материала или кампании не означает общего разрешения на использование аналогичных материалов в будущем.**

**7. Партнер обязан хранить подтверждение индивидуальных условий и предоставить его Компании при возникновении спора.**

**8. Любые устные договоренности, не подтвержденные Компанией в письменной или электронной форме, не создают обязательств для Компании.**