



uexo \ Myrtle Ltd \ FSC

Vereinbarung mit dem einführenden Makler

v1.0

Inhaltsübersicht

1. Vorstellung des Unternehmens	3
2. Tabelle der Definitionen und Interpretationen	4
3. Einführung in die Maklervereinbarung Einleitung	5
4. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien	7
4.1 Verpflichtungen des Partners	7
4.2 Rechte und Pflichten des Unternehmens	9
4.3 Die Rechte des Partners	10
4.4 Rechte des Partners in Bezug auf die Verwendung von Marketingmaterial	11
4.4.1 Verwendung von Markenmerkmalen	11
4.4.2 Aktives, passives Marketing und Beratung	13
4.4.3 Risiko-Warnung	13
5. Entlohnung und Zahlungsbedingungen	15
6. Beilegung von Streitigkeiten	17
7. Höhere Gewalt	19
8. Beendigung des Abkommens	20
Haben Sie noch Fragen?	21

1. Vorstellung des Unternehmens

Die Marke uexo ist in verschiedenen Rechtsordnungen zugelassen und reguliert, wobei die mauritische Einheit im Besitz von Myrtle Limited ist und von dieser betrieben wird. Myrtle Limited (im Folgenden als "uexo" oder "Gesellschaft" bezeichnet) hat seine Adresse in Suite 803, 8th Floor, Hennessy Tower, Pope Hennessy Street, 11328, Port Louis, Mauritius. Das Unternehmen unterliegt der Aufsicht der Mauritius Financial Services Commission (FSC) als Investment Dealer (Broker) mit der Lizenznummer GB21026300.

2. Tabelle der Definitionen und Interpretationen

Der Partner erklärt sich damit einverstanden, dass die in dieser Vereinbarung verwendeten Begriffe und Definitionen die einzigen sind, auf die er sich bei der Zusammenarbeit mit dem Unternehmen berufen kann.

- ★ "Markenmerkmale" sind der Markenname des Unternehmens, Marken, Dienstleistungsmarken, Logos, Handelsaufmachung, Webdesign und andere Markenmerkmale, die durch geltende Marken-, Urheberrechts- und andere Gesetze zum Schutz geistigen Eigentums geschützt sind.
- ★ "IB-Konto" ist eine besondere Art von Konto, das für den IB eröffnet wurde, um Vergütungen zu erhalten und Rabatte zu zahlen sowie um gewonnene Vergütungen abzuheben, auf dem keine Handelsgeschäfte möglich sind.
- ★ "Marketing-Materialien" beinhalten Webseiten, Anzeigen, Banner, Flyer, Artikel, Broschüren, Zeitungen, Zeitschriften, Beiträge in sozialen Medien, etc.
- ★ "Partner" ist eine natürliche oder juristische Person, die diesen Vertrag mit dem Unternehmen geschlossen hat und im Interesse des Unternehmens als Introducing Broker ("IB") handelt.
- ★ "Rebate" ist eine Rückerstattung des Teils des Spreads oder der Provision an den Empfohlenen Kunden, den der Partner für die von dem Empfohlenen Kunden getätigten Geschäfte erhalten hat.
- ★ "Empfohlener Kunde" ist eine natürliche oder juristische Person, die ihr Back Office bei der Gesellschaft registriert hat, nachdem sie dem Empfehlungslink des Partners gefolgt ist oder den Code des Partners angegeben hat.
- ★ "Empfehlungslink" ist ein Link, der die eindeutige Kennung des Partners (Partnercode) enthält und auf die offizielle Website des Unternehmens weiterleitet.
- ★ "Vergütung" ist eine Zahlung, die das Unternehmen an den Partner in Bezug auf Handelsgeschäfte leistet, die von einem vom Partner empfohlenen Kunden gemäß den Bedingungen dieser Vereinbarung und des Partnerprogramms ausgeführt werden.
- ★ "Arbeitstage (Geschäftstage)" sind Tage, an denen das Unternehmen für den Geschäftsverkehr geöffnet ist, d.h. Montag bis Freitag, und schließen offizielle Feiertage und Wochenenden aus.

3. Einführung in die Maklervereinbarung Einleitung

1. Dieser Introducing Broker Vertrag (nachfolgend der "Vertrag") wird zwischen der Myrtle Limited (nachfolgend "uexo" oder "Gesellschaft" genannt) mit Sitz in Suite 803, 8th Floor, Hennessy Tower, Pope Hennessy Street, 11328, Port Louis, Mauritius geschlossen. Das Unternehmen wird von der Mauritius Financial Services Commission (FSC) als Investment Dealer (Broker) mit der Lizenznummer GB21026300 reguliert, einerseits und eine natürliche Person, wenn sie die Volljährigkeit erreicht hat und rechtsfähig ist, oder eine juristische Person, wenn diese ordnungsgemäß registriert ist und nach den Gesetzen des Landes, in dem sie gegründet wurde, rechtskräftig existiert, die ein IB-Konto bei dem Unternehmen eröffnet hat und die Bedingungen dieser Vereinbarung akzeptiert hat (im Folgenden als "Partner" bezeichnet), andererseits. Diese Vereinbarung tritt mit dem Datum in Kraft, an dem der Partner ein IB-Konto bei der Gesellschaft eröffnet hat.
2. Der Gegenstand dieser Vereinbarung stellt die Bedingungen dar, unter denen der Partner als eine Person handelt, die Kunden an die Gesellschaft für eine von der Gesellschaft zu zahlende Vergütung verweist.
3. Die Parteien haben vereinbart, dass das Land, in dem die Gesellschaft ihren Sitz hat, als Erfüllungsort für diese Vereinbarung gilt.
4. Dieser Vertrag ergänzt den Kundenvertrag und ist ein wesentlicher Bestandteil desselben.
5. Der Kommunikationsaustausch zwischen dem Partner und dem Unternehmen erfolgt gemäß den Bestimmungen und Bedingungen des Kundenvertrags.
6. Mit der Annahme dieses Vertrages bestätigt der Partner, dass er sich mit den Bedingungen vertraut gemacht hat, diese klar und vollständig verstanden hat und dass keine Umstände vorliegen, die der Annahme des Vertrages durch den Partner entgegenstehen.
7. Die Definitionen der in dieser Vereinbarung verwendeten Begriffe sind in der Tabelle der Definitionen und Auslegungen der Vereinbarung enthalten.
8. Wenn der Partner und das Unternehmen in der Vereinbarung gemeinsam genannt werden, können sie als die "Parteien" bezeichnet werden.
9. Das Unternehmen haftet nicht für die Aktivitäten des Partners und für die durch diese Aktivitäten erzielten Ergebnisse, da der Partner weder ein Angestellter noch ein Vertreter des Unternehmens ist und unabhängig und nur in seinem eigenen Namen handelt.

4. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien

4.1 Verpflichtungen des Partners

1. Der Partner muss in seinem eigenen Namen solche Aktivitäten organisieren und durchführen, die zur Vermittlung neuer Kunden an das Unternehmen führen würden.
2. Der Partner darf keine potenziellen Kunden an das Unternehmen verweisen, wenn die Methoden, die für solche Verweisungen verwendet werden sollen, in dem Land, in dem der Partner ansässig ist, gesetzlich nicht zulässig sind.
3. Der Partner erkennt hiermit an und versteht, dass er/sie der Gesellschaft keine potenziellen Kunden aus Ländern vorstellen darf, in denen die Gesellschaft keine Dienstleistungen anbietet.
4. Der Partner erkennt ausdrücklich an, dass alle von ihm vermittelten Kunden auch Kunden der Gesellschaft sind.
5. Ein Kunde darf nicht an die Gesellschaft verwiesen werden, wenn er:
 - 5.1. ein naher Verwandter eines Partners;
 - 5.2. ein verbundenes Unternehmen des Partners;
 - 5.3. dieselbe Person wie der Partner.
6. Wenn ein Kunde in einem der in Klausel 2.1.5 genannten Fälle empfohlen wurde oder wenn es irgendwelche Ähnlichkeiten zwischen den Angaben des Partners und denen des Kunden gibt, wird dieser Kunde vom Unternehmen nicht akzeptiert und nicht in die Liste der empfohlenen Kunden aufgenommen.
7. Die IP-Adresse des Partners und die des Kunden können übereinstimmen und dies kann von der Firma in Ausnahmefällen akzeptiert werden, nach dem absoluten Ermessen der Firma und nach Prüfung des schriftlichen Antrags des Partners mit Erklärungen, die an partners@uexo.com gesendet werden.
8. Um ein IB-Konto bei der Gesellschaft einzurichten, muss der Partner zunächst sein eigenes Back Office einrichten. Jede von der Gesellschaft zu zahlende Partnervergütung wird auf das IB-Konto des Partners überwiesen.
9. Der Partner darf nicht:
 - 9.1. keine Geldbeziehungen mit Kunden eingehen (keine Kundengelder, Bankkarten usw. annehmen), da Geschäfte mit Kundengeldern nur von der Gesellschaft getätigt werden dürfen, es sei denn, die Gesellschaft hat dem Partner ausdrücklich gestattet, als zusätzliche Dienstleistung die Einzahlung von Geldern auf das Kundenkonto zu veranlassen; in diesem Fall wird die Dienstleistung ausschließlich vom Partner erbracht, und die Gesellschaft haftet nicht für Handlungen oder Unterlassungen des Partners bei der Erbringung einer solchen Dienstleistung.
 - 9.2. Verpflichtungen im Namen der Gesellschaft zu übernehmen oder Verpflichtungen einzugehen, die für die Gesellschaft verbindlich werden;
 - 9.3. im Rahmen eines von der Gesellschaft abgeschlossenen Vertrages und/oder einer Vereinbarung eine Zahlung zu garantieren oder zu versprechen oder zu erklären;

- 9.4. das Design oder irgendwelche Komponenten der Website des Unternehmens ohne vorherige Zustimmung des Unternehmens zu verwenden;
 - 9.5. Marken oder Domains, die die Markenmerkmale des Unternehmens enthalten, ohne unsere vorherige schriftliche Genehmigung zu registrieren und zu nutzen;
 - 9.6. als Fondsmanager der Gesellschaft aufzutreten oder sich als solcher zu bezeichnen, um im Namen des angeworbenen Kunden Handel zu betreiben.
10. Der Partner darf bei der Werbung für die Dienstleistungen des Unternehmens keine der folgenden Methoden anwenden:
- 10.1. auf Websites mit unanständigem Inhalt zu werben;
 - 10.2. falsche oder verzerrende Informationen in Bezug auf die vom Unternehmen angebotenen Dienstleistungen zu verwenden oder Risiken zu verbergen, denen potenzielle Kunden das Unternehmen aussetzen könnten;
 - 10.3. Pop-up- oder Pop-down-Fenster;
 - 10.4. Materialien oder Texte, die auf der Website des Unternehmens veröffentlicht wurden, auf der Website des Partners zu verwenden, es sei denn, die Verwendung solcher Materialien wurde ausdrücklich zu diesem Zweck mit einem Link zu dem entsprechenden Abschnitt der Website des Unternehmens genehmigt, was bedeutet, dass die Authentizität der Informationen vom Unternehmen bestätigt wird. Gleichzeitig ist das Unternehmen nicht haftbar oder verantwortlich für Marketing- oder Werbeaktionen, die vom Partner initiiert werden, und für jegliche Kosten oder Gebühren für solche Aktivitäten. Die Kosten werden vom Partner getragen;
 - 10.5. jede Art von Werbung, die Spam ähnelt oder einen solchen darstellt.
11. Die Liste der in den Ziffern 4.1.9. und 4.1.10. genannten Methoden und Maßnahmen ist nicht erschöpfend. Das Unternehmen kann nach eigenem Ermessen andere Maßnahmen oder Aktivitäten und Methoden zur Förderung der Dienstleistungen des Unternehmens festlegen, die der Partner im Rahmen des Kundenempfehlungsprozesses und der Zusammenarbeit mit dem Unternehmen vermeiden sollte. Für den Fall, dass das Unternehmen feststellt, dass der Partner oder einer der von ihm empfohlenen Kunden in betrügerische Aktivitäten verwickelt war oder betrügerische Muster oder Methoden zur Kundenwerbung verwendet hat, hat das Unternehmen das Recht, diese Vereinbarung zu kündigen und die gesamte Vergütung des Partners zu streichen. Alle vermittelten Kunden des Partners werden in diesem Fall zu direkten Kunden des Unternehmens.
12. Bei der Werbung für die Dienstleistungen der Gesellschaft darf der Partner nicht auf Anfragen antworten, die die Wörter "uexo", "Uexo", "UEXO" enthalten, noch darf er die genannten Wörter in der kontextuellen Werbung (z.B. Google AdWords) oder in Bannernetzwerken, Internetkatalogen, App Store, Google Play, usw. verwenden. Es ist verboten, erzwungene und/oder automatische Weiterleitungen zu verwenden, um Besucher auf die offizielle Website des Unternehmens zu leiten. Der Partner darf keine Markenmerkmale des Unternehmens oder sonstiges geistiges Eigentum verwenden, während er die Dienstleistungen des Unternehmens auf der Website, in den Kanälen oder in den sozialen Medien (z. B. Facebook, Twitter, YouTube, TikTok) bewirbt, es sei denn, es liegt eine vorherige Genehmigung gemäß Abschnitt 4.4. dieser Vereinbarung vor.
13. Um unlauteren Wettbewerb zu vermeiden, ist es untersagt, Kunden zwischen Partnern zu übertragen. Alle Anfragen dieser Art, sei es vom Partner oder vom vermittelten Kunden, werden in Übereinstimmung mit den internen Richtlinien des Unternehmens geprüft. Das Unternehmen gibt solchen Anfragen nach eigenem Ermessen statt oder lehnt sie ab,

ohne verpflichtet zu sein, dem Partner oder dem vermittelten Kunden eine Erklärung oder Rechtfertigung zu liefern.

14. Falls der Partner eine Website/Webseite/Social-Media-Seite unterhält oder beabsichtigt, eine neue zu erstellen, sollte der Partner zu dieser Website/Webseite/Social-Media-Seite in der Fußzeile folgende Erklärung hinzufügen - "Bitte beachten Sie, dass dies keine offizielle Website von uexo ist". Der Partner kann eine solche Website/Webseite/Social-Media-Seite nur zu dem Zweck unterhalten, Kunden im Rahmen dieser Vereinbarung an das Unternehmen zu verweisen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, den Partner aufzufordern, den Inhalt einer von ihm unterhaltenen Website/Webseite/Social-Media-Seite zu ändern oder zu korrigieren, um diesen Vertrag einzuhalten.
15. Das Unternehmen wird alle Websites und Social-Media-Plattformen der Partner fortlaufend überwachen, um die Einhaltung dieser Vereinbarung sicherzustellen. Der Partner kann daher jederzeit vom Unternehmen kontaktiert werden, um Material zu ändern und/oder zu entfernen, wenn das Unternehmen dies für angemessen hält. In diesem Fall muss der Partner der Aufforderung innerhalb von 3 (drei) Werktagen oder innerhalb eines anderen vom Unternehmen in der Aufforderung an den Partner gesetzten Zeitrahmens nachkommen. Im Falle der Nichteinhaltung der Anforderungen des Unternehmens und eines schwerwiegenden Verstoßes seitens des Partners gegen die Bestimmungen der Punkte 4.1.12, 4.1.13, 4.1.14 und 4.1.15 betrachtet das Unternehmen dies als einen Verzugsfall im Sinne der Kundenvereinbarung.

4.2 Rechte und Pflichten des Unternehmens

1. Das Unternehmen registriert das Back Office für Kunden, die vom Partner vermittelt wurden, und eröffnet Handelskonten zu den Standardbedingungen des Kundenvertrags, es sei denn, die Bedingungen dieses Vertrags sehen etwas anderes vor.
2. Das Unternehmen zahlt die Vergütung an den Partner zu den in diesem Vertrag festgelegten Bedingungen.
3. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, vom Partner einen vollständigen Bericht über die Methoden und Ergebnisse der zur Kundenwerbung durchgeführten Kampagnen und Werbeaktionen zu erhalten.
4. Das Unternehmen hat das Recht, diese Vereinbarung aufzulösen, wenn der Partner innerhalb von 90 Tagen nach Eröffnung des IB-Kontos keine 3 aktiven Kunden anwirbt.
5. Falls der Partner die Bedingungen dieser Vereinbarung nicht erfüllt oder aufgrund anderer objektiver Gründe, hat das Unternehmen das Recht, einen oder mehrere vermittelte Kunden von der Liste der vermittelten Kunden des Partners auszuschließen.
6. Für den Fall, dass der Partner das Unternehmen in illegale oder betrügerische Aktivitäten verwickelt, dass die Kosten für die Absicherung von Risiken, die mit den Transaktionen der vom Partner empfohlenen Kunden verbunden sind, steigen, dass der Partner oder einer der vom Partner empfohlenen Kunden in Formen des Marktmissbrauchs oder der Marktmanipulation verwickelt ist, oder dass er in Praktiken verwickelt ist, die die Regeln, Verfahren, Systeme oder technischen Merkmale des Unternehmens missbrauchen, was das Unternehmen nach eigenem Ermessen feststellt, behält sich das Unternehmen das Recht vor, eine oder mehrere der folgenden Maßnahmen zu ergreifen:

- 6.1. Nachforschungen anstellen und den Partner auffordern, verschiedene Dokumente und/oder Klarstellungen vorzulegen;
 - 6.2. das/die IB-Konto/Konten des Partners und des/der vermittelten Kunden des Partners für die Dauer der Untersuchung vorübergehend zu sperren;
 - 6.3. die Vergütung des Partners (in beliebiger Höhe) auszusetzen oder zu streichen, ebenso wie die Rabatte (wie unten erklärt), die an die vom Partner empfohlenen Kunden gezahlt werden;
 - 6.4. Empfohlene(n) Kunde(n) von der Liste der empfohlenen Kunden des Partners auszuschließen;
 - 6.5. diese Vereinbarung durch eine Mitteilung per E-Mail an den Partner mit sofortiger Wirkung zu kündigen.
7. Das Unternehmen hat das Recht, Kunden darüber zu informieren, dass der Partner für die in dieser Vereinbarung beschriebenen Tätigkeiten eine Vergütung für seine Geschäfte vom Unternehmen erhält.
 8. Das Unternehmen hat das Recht, die Zahlungsbedingungen und die Höhe der Vergütung zu ändern, indem es den Partner 5 Werktage vor Inkrafttreten der Änderungen über eine der in Klausel 8.3 des Kundenvertrags genannten Methoden benachrichtigt.
 9. Das Unternehmen hat das Recht, die Bedingungen dieses Vertrags zu ändern, zu ergänzen oder umzubenenen, indem es den Partner 5 Werktage vor Inkrafttreten der Änderungen auf eine der in Klausel 10.3 des Kundenvertrags genannten Arten benachrichtigt.

4.3 Die Rechte des Partners

1. Der Partner darf nur ein IB-Konto bei dem Unternehmen eröffnen.
2. Der Partner kann auf Internetressourcen, Links zur offiziellen Website des Unternehmens (einschließlich Empfehlungslinks) sowie Banner und andere Werbematerialien, die vom Unternehmen bereitgestellt werden, veröffentlichen.
3. Der Partner kann nach eigenem Ermessen über die Methoden und Verfahren für die Empfehlung neuer Kunden an das Unternehmen entscheiden und diese umsetzen.
4. Der Partner kann potenzielle Kunden über die von der Gesellschaft angebotenen Dienstleistungen informieren.
5. Der Partner kann das Unternehmen bitten, einen Kunden in die Liste der empfohlenen Kunden des Partners aufzunehmen, vorausgesetzt, der Partner kann bestätigen, dass der Kunde tatsächlich von ihm empfohlen wurde.
6. Der Partner kann keine Forderung an das Unternehmen stellen, wenn sich die Forderung auf ein Handelsgeschäft eines vom Partner vermittelten Kunden bezieht. Jede Angelegenheit, die sich auf ein Handelsgeschäft bezieht, kann nur vom Kunden an die Gesellschaft herangetragen werden.

7. Der Partner hat das Recht, bei der Gesellschaft eine Forderung im Zusammenhang mit der gemäß diesem Vertrag zu zahlenden Vergütung des Partners einzureichen.
8. Rabatte:
 - 8.1. Der Partner ist berechtigt, aber nicht verpflichtet, vom IB-Konto des Partners auf das Handelskonto des geworbenen Kunden einen bestimmten Betrag ("Rabatt") aus dem Betrag zu zahlen, den der Partner aus dem vom geworbenen Kunden getätigten Handel erhalten hat, d.h. aus der Vergütung des Partners. Zu diesem Zweck gibt der Partner im entsprechenden Teil des Back Office einen Prozentsatz ("Rabattstufe") der vom Partner erhaltenen Vergütung an, den er an den geworbenen Kunden zu zahlen beabsichtigt.
 - 8.2. Der Partner kann die Höhe des Rabatts entweder gemeinsam für alle Handelskonten des Empfohlenen Kunden oder individuell für bestimmte Handelskonten festlegen.
 - 8.3. Die Gutschrift des Rebate-Betrags auf dem Handelskonto des Empfohlenen Kunden erfolgt einmal täglich (einmal in 24 Stunden), in Übereinstimmung mit den Klauseln 4.3.8.1, 4.3.8.2.
 - 8.4. Der Partner darf den Geldbetrag, der für die Auszahlung an den geworbenen Kunden als Rabatt reserviert ist, nicht vom IB-Konto des Partners abheben oder auf ein anderes Konto des Partners überweisen (hat den Status "Pending" auf der entsprechenden Seite des Back Office).
 - 8.5. Dem Partner, der beabsichtigt, mit dem geworbenen Kunden nach dem Rebate-Modell zu arbeiten, wird empfohlen, nur die bestehenden Funktionen im Back Office zu nutzen und persönliche Abrechnungen mit den Kunden zu vermeiden, es sei denn, der Partner verfügt über ein eigenes Rebate-Abrechnungssystem, für dessen Funktionieren allein der Partner verantwortlich ist. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, solche Fälle individuell zu prüfen.
 - 8.6. Der Partner kann die Zahlung der Rabattstufe verweigern, wenn der Auftrag, für den die Vergütung des Partners gutgeschrieben wurde, storniert wurde.

4.4 Rechte des Partners in Bezug auf die Verwendung von Marketingmaterial

4.4.1 Verwendung von Markenmerkmalen

1. Der Partner, der an der Verwendung von Markenmerkmalen oder anderem geistigen Eigentum interessiert ist, sollte Einzelheiten seines Antrags an partners@uexo.com senden und um die entsprechende Genehmigung bitten. Jede Anfrage wird von Fall zu Fall geprüft, und die Genehmigung oder Lizenz wird gegebenenfalls erteilt.
2. Das Unternehmen erteilt nicht die Erlaubnis, die Markenmerkmale in Kleidungsdesigns oder andere Waren einzubinden.
3. Wird dem Partner eine Genehmigung zur Verwendung der Markenmerkmale erteilt, darf er sie nur in Übereinstimmung mit den folgenden Richtlinien verwenden:
 - 3.1. Wenn der Partner die eingetragene(n) Marke(n) des Unternehmens verwendet, muss der Partner das Symbol[®] neben der/den Marke(n) anbringen.

- 3.2. Wenn der Partner Materialien erstellt, die sich auf das Markenzeichen beziehen, muss der Partner auch eine Fußnote einfügen, die das verwendete Material und den Eigentümer des Materials identifiziert. Beispiel: "uexo® ist eine eingetragene Marke. Alle Rechte vorbehalten."
 - 3.3. Der Partner muss "uexo" immer als einzelnes Wort verwenden und uexo-Marken immer genau wie angegeben buchstabieren und groß schreiben.
 - 3.4. Verwenden Sie die Marke als Adjektiv, nicht als Substantiv oder Verb, und nicht in der Plural- oder Possessivform.
4. Wird dem Partner die Genehmigung zur Nutzung der Markenmerkmale erteilt, muss er die folgenden Regeln einhalten:
- 4.1. Verwenden Sie das Markenzeichen nicht in einer Weise, die gegen Gesetze oder Vorschriften verstößt.
 - 4.2. Verwenden Sie nicht die Logos von CySEC, FCA, FSA, FSCA, VFSC, FSC oder anderen Regulierungsbehörden/-stellen. Verwenden Sie nicht die EU-Flagge und die Flaggen der EU-Länder, der USA, Japans, des Vereinigten Königreichs oder Texte/Bilder, die implizieren, dass Ihre Werbeaktionen auf den Europäischen Wirtschaftsraum ausgerichtet sind.
 - 4.3. Zeigen Sie kein Markenzeichen auf einer Website oder Webseite, die mit illegalen Aktivitäten jeglicher Art in Verbindung steht, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Anzeige illegaler Inhalte, die dem Ruf des Unternehmens schaden könnten. Dazu gehört unter anderem die Verwendung von verleumderischen, diffamierenden, obszönen, beleidigenden, gewalttätigen, bigotten, hasserfüllten, illegalen, pornografischen, glücksspiel- oder kinderbezogenen Inhalten oder die Verknüpfung mit einer Website, auf der dies der Fall ist, sowie alle anderen Waren oder Dienstleistungen, die nach dem Gesetz oder den geltenden Vorschriften verboten sind.
 - 4.4. Entfernen, verzerren oder verändern Sie keine Elemente oder Farben einer Marke oder eines Logos. Bei der Verwendung von Markenmerkmalen darf der Partner diese in keiner Weise verändern.
 - 4.5. Der Partner darf keine Markencharakteristika in seine eigene Website einbauen und keine Domainnamen verwenden, die uexo, ux oder ähnliche Namen, Produktnamen, Dienstleistungsnamen, Marken, Logos oder Firmennamen enthalten.
 - 4.6. Zeigen Sie die Markenmerkmale nicht auf eine Art und Weise, die irreführend, unfair, diffamierend, verletzend, verleumderisch, verunglimpfend, obszön oder anderweitig anstößig ist, wie es das Unternehmen nach eigenem Ermessen bestimmt.
 - 4.7. Zeigen Sie keine ungenauen oder veralteten Informationen über das Unternehmen an und verwenden Sie keine Markenmerkmale in Kombination mit ungenauen, irreführenden oder verleumderischen Informationen.
 - 4.8. Zeigen Sie das Markenmerkmal nicht als das auffälligste visuelle Element der Website, des Produkts oder der Dienstleistung eines Partners.
 - 4.9. Imitieren Sie nicht das Erscheinungsbild von Websites des Unternehmens oder von Seiten, die auf Websites des Unternehmens enthalten sind, einschließlich, aber nicht beschränkt auf das Branding, die Farbkombinationen, die Schriftarten, die grafischen Designs, die Produktsymbole oder andere Elemente, die mit der offiziellen Website des Unternehmens verbunden sind.
 - 4.10. Sie dürfen ein Markenzeichen nicht in einer Weise darstellen, die den Eindruck erweckt, dass der Partner mit dem Unternehmen in Verbindung steht, ihm angegliedert ist, von ihm gesponsert, beschäftigt oder unterstützt wird.
 - 4.11. Sie dürfen keine Seite der offiziellen Website des Unternehmens rahmen oder spiegeln.

4.4.2 Aktives, passives Marketing und Beratung

1. Der Partner darf keine Marketingaktivitäten einsetzen, um Anreize für den CFD-Handel zu schaffen oder aktiv Kunden zu werben. Eine Anwerbung liegt vor, wenn ein Verbraucher nicht selbst entscheidet, ob er ein Konto bei dem Unternehmen eröffnen möchte. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, zwischen passivem Marketing und aktivem Marketing zu unterscheiden.
2. Passives Marketing. Passives Marketing sind Marketing- und Werbemittel, die dazu dienen, potenziellen Kunden die Dienstleistungen oder Produkte des Unternehmens zu erklären. Alles, was für das Unternehmen erstellt, gebrandet und der Öffentlichkeit zugänglich gemacht wird, ist passives Marketing. Es handelt sich dabei nicht um eine Aufforderung.
3. Aktives Marketing. Aktives Marketing zielt auf bestimmte Kundentypen ab oder hat einen Werbeaspekt und kann eine "Einladung" oder einen "Anreiz" enthalten. Dies wird als Aufforderung betrachtet. Der Partner darf keine irreführenden oder vielversprechenden Aussagen oder Gewinngarantien verwenden, wie z. B. "keine Erfahrung erforderlich", "Sie brauchen keine Erfahrung oder Kenntnisse, um erfolgreich zu sein und gewinnbringend zu handeln" oder ähnliche Formulierungen.
4. **Regulierte Beratung.**
Die Gesellschaft ist kein Anbieter von Anlageberatung für die Kunden. Unter Anlageberatung versteht die Gesellschaft die Abgabe einer persönlichen Empfehlung entweder auf Wunsch des Kunden oder auf Initiative des Partners, die sich auf Folgendes bezieht:
 - 4.1. spezifische Finanzinstrumente;
 - 4.2. spezifische Handelsgeschäfte;
 - 4.3. die Vorzüge/Vorteile des Kaufs oder Verkaufs der spezifischen Finanzinstrumente.
 - 4.4. Die Gesellschaft betrachtet das Folgende nicht als Anlageberatung:
 - 4.4.1. allgemeine Informationen über den Handel auf den Finanzmärkten;
 - 4.4.2. Information der Kunden über die Online-Handelsplattform des Unternehmens;
 - 4.4.3. allgemeine Informationen über die Terminologie des Handels;
 - 4.4.4. Informationen, die sich nicht auf ein bestimmtes Finanzinstrument beziehen;
 - 4.4.5. eine Meinung über den Finanzmarkt, die aktuelle Marktlage oder eine Anlageklasse, die bereits öffentlich bekannt ist.

4.4.3 Risiko-Warnung

1. Der Partner muss den potenziellen Kunden stets über die mit den angebotenen Dienstleistungen verbundenen Risiken informieren.
2. Bevor er eine Mitteilung macht, muss der Partner die Checkliste für Marketingmaterial einhalten:
 - 2.1. Das Material muss fair, klar und nicht irreführend sein;
 - 2.2. das Material beschreibt eine Eigenschaft eines Produkts oder einer Dienstleistung nicht als "garantiert", "geschützt" oder verwendet einen ähnlichen Begriff;

- 2.3. das Material darf keine unrealistischen Eindrücke über das Produkt vermitteln, z. B.: "Sie können 100 % Rendite auf Ihre Investition erhalten", oder "der Handel an den Finanzmärkten ist einfach und leicht" oder "der Handel an den Finanzmärkten wird Sie reich machen" oder ähnliche Begriffe;
 - 2.4. Es gibt eine geeignete Risikowarnung wie z. B.: "Der Margenhandel an den Finanzmärkten ist spekulativ und birgt ein hohes Risiko, einschließlich des vollständigen Verlusts der Einlage. Sie müssen sich darüber im Klaren sein und selbst entscheiden, ob diese Art des Handels für Sie geeignet ist, wobei Ihre Kenntnisse der Finanzmärkte, Ihre Handelserfahrung, Ihre Handelsfähigkeiten und andere Faktoren zu berücksichtigen sind";
 - 2.5. In der Risikowarnung sollte darauf hingewiesen werden, dass "Ihr Kapital einem Risiko ausgesetzt ist" oder ein ähnlicher Begriff verwendet wird;
 - 2.6. die Risikowarnung sollte besagen, dass "aufgrund der Hebelwirkung sowohl Gewinne als auch Verluste vergrößert werden" oder einen ähnlichen Begriff enthalten;
 - 2.7. Es sollten keine unwahren oder irreführenden Behauptungen, Aussagen und Kommentare gemacht werden. Zum Beispiel dürfen keine irreführenden Schlagzeilen gemacht werden;
 - 2.8. Das Marketingmaterial darf keine finanziellen Ratschläge oder persönlichen Empfehlungen enthalten;
 - 2.9. die Angabe von Zahlen oder Aussagen über die frühere Wertentwicklung ist NICHT zulässig, z. B. "im letzten Jahr haben die Anleger eine Rendite von 40 % erzielt".
3. Wenn Gebühren, Kosten und Provisionen angegeben werden, müssen diese korrekt sein und dürfen nicht im Kleingedruckten versteckt oder in den Haftungsausschluss eingefügt werden.
 4. Die Risikowarnungen müssen klar und deutlich sein und dürfen nicht versteckt oder in ihrer Bedeutung durch Nebensätze geschmälert werden.
 5. Es darf kein interner Jargon oder Abkürzungen verwendet werden, die der Kunde möglicherweise nicht versteht.
 6. Werden Behauptungen aufgestellt wie "uexo hat eine Bewertung auf Trustpilot - ★ 4,8", so sind diese Behauptungen ebenso wie alle anderen ähnlichen Behauptungen mit Beweisen zu belegen.

5. Entlohnung und Zahlungsbedingungen

1. Die Partnervergütung wird stündlich auf das IB-Konto des Partners für die abgeschlossenen Aufträge, die von den vermittelten Kunden des Partners erteilt wurden, gezahlt.
2. Das Unternehmen zahlt die Partnervergütung auf der Basis von drei Stufen:
 - 2.1. Stufe eins: 100% Vergütung für vermittelte Kunden, die direkt vom Partner geworben wurden.
 - 2.2. Stufe zwei: 15% Vergütung für vermittelte Kunden, die von anderen Partnern geworben wurden, die direkt vom Partner geworben wurden ("Sub-IB's").
 - 2.3. Stufe drei: 5% Vergütung für vermittelte Kunden, die von anderen Partnern geworben wurden, die von Sub-IB's geworben wurden ("Sub-IB's der Stufe zwei").
3. Die Höhe der Vergütung hängt von der Art des überwiesenen Kundenkontos und dem Volumen der gehandelten Finanzinstrumente ab. Für Standard-Cent-Konten beträgt die maximale Größe 10 USDc pro Lot, für Standard-Konten beträgt die maximale Größe 10 USD pro Lot, für Pro-Konten beträgt die maximale Größe 8 USD pro Lot und für Raw Spread-Konten beträgt die maximale Größe 3 USD pro Lot.
4. In die Berechnung der Vergütung fließen alle abgeschlossenen Transaktionen ein, die von den empfohlenen Kunden getätigt wurden und die die Kriterien der Mindesthandelspips erfüllen (Mindesthandelspip - der Mindestgewinn oder -verlust der Transaktion in Pips, d.h. 5,9 Pips), unabhängig davon, ob sie profitabel waren oder nicht.
5. Die in Klausel 3.1 genannte Vergütung ist die einzige Art der Zahlung, auf die der Partner im Rahmen dieser Vereinbarung Anspruch hat; der Partner darf keine andere Form der Vergütung in Betracht ziehen, es sei denn, die Parteien haben etwas anderes vereinbart.
6. Die Vergütung wird auf das IB-Konto des Partners gezahlt, das mit dem Referral Link des Partners verbunden ist.
7. Wenn der Partner gegen die Bedingungen dieser Vereinbarung verstoßen hat, kann das Unternehmen die Vergütung, die der Partner aufgrund eines solchen Verstoßes erhalten hat, ganz oder teilweise einbehalten, aussetzen oder streichen. Der Partner verfügt über eine Frist von 3 Werktagen ab Erhalt der entsprechenden Mitteilung des Unternehmens, um seinen Verstoß zu korrigieren, andernfalls kann das Unternehmen die in diesem Abschnitt beschriebenen Maßnahmen ergreifen.
8. Reicht ein vermittelter Kunde des Partners eine Forderung in Bezug auf einen Auftrag ein, für den die Vergütung des Partners gezahlt wurde, und wird dieser Auftrag aufgrund einer Forderung storniert, oder muss der Auftrag eines vermittelten Kunden von der Gesellschaft aufgrund der Bedingungen des Kundenvertrags storniert werden, behält sich die Gesellschaft das Recht vor, die Vergütung des Partners für diesen Auftrag nicht zu zahlen, auszusetzen oder ganz oder teilweise zu stornieren.
9. Das Unternehmen handelt nicht als Steuervertreter für den Partner. Die Parteien sind für ihre Einkommenssteuer und andere steuerliche Abgaben oder Verpflichtungen selbst verantwortlich.

10. Das Unternehmen ist berechtigt, die vom Partner erhaltene Vergütung zu kürzen oder einzubehalten, wenn das Unternehmen eine unangemessene Anzahl von Beschwerden von den vom Partner empfohlenen Kunden erhält.
11. Es werden keine Vergütungen für Trades gezahlt, bei denen die allgemein als "Churning" bekannte Praxis oder andere inakzeptable Praktiken angewandt werden, die das Unternehmen nach eigenem Ermessen festlegt; Churning gilt als, jedoch nicht ausschließlich, die Praxis der Ausführung von Trades über ein Kundenkonto zum alleinigen Zweck der Generierung von Vergütungen für den Partner aufgrund der häufigen Eröffnung und Schließung von Aufträgen auf den Kundenkonten. Für den Fall, dass das Unternehmen feststellt, dass eine Vergütung aufgrund von Churning oder anderen inakzeptablen Praktiken gezahlt wurde, behält sich das Unternehmen das Recht vor, die an den Partner aufgrund solcher Aktivitäten gezahlten Vergütungen ganz oder teilweise auszusetzen oder zu streichen.
12. Übersteigt der Gesamtbetrag der Vergütung des Partners von einem vermittelten Kunden 60 % des Gesamtbetrags der von den vermittelten Kunden getätigten Einzahlungen, kann die Vergütung nach alleinigem Ermessen des Unternehmens auf einen Betrag angepasst werden, der weniger als 60 % des Gesamtbetrags der getätigten Einzahlungen beträgt.
13. Der Partner kann von der Gesellschaft individuelle Partnerkonditionen erhalten, in diesem Fall erhalten die Kunden, die von diesem Partner an die Gesellschaft vermittelt wurden, die mit dem Partner vereinbarten individuellen Konditionen.

6. Beilegung von Streitigkeiten

1. Alle Streitigkeiten und Ansprüche zwischen den Parteien werden auf dem Verhandlungs- oder Schriftweg beigelegt.
2. Alle vom Partner eingereichten Reklamationen werden von der Gesellschaft berücksichtigt, wenn sie ausschließlich von der in seinem Back Office angegebenen E-Mail-Adresse des Partners an partners@uexo.com gesendet werden. Reklamationen, die auf andere Weise eingereicht werden (über öffentliche Foren, Telefon, Skype usw.), werden nicht berücksichtigt.
3. Eine Reklamation wird berücksichtigt, wenn sie innerhalb von 10 Werktagen ab dem Datum, an dem der Streitfall aufgetreten ist, eingereicht wird.
4. Die Beschwerde muss Folgendes enthalten:
 - 4.1. Vor- und Nachname des Partners;
 - 4.2. IB-Kontonummer des Partners;
 - 4.3. Zeit und Datum des Auftretens des Streitfalls;
 - 4.4. Beschreibung des Anspruchs, wenn möglich mit Screenshots oder anderen unterstützenden Informationen
5. Eine Forderung wird von der Gesellschaft nicht anerkannt, wenn die Forderung nicht berücksichtigt wird:
 - 5.1. eine der folgenden Klauseln nicht einhält: 6.2, 6.3, 6.4;
 - 5.2. enthält obszöne Worte;
 - 5.3. Beleidigungen oder Drohungen gegen das Unternehmen oder seine Mitarbeiter enthält.
6. Das Unternehmen benachrichtigt den Partner über den Beginn der Prüfung des Anspruchs innerhalb von 5 Arbeitstagen nach dessen Eingang.
7. Die für die Prüfung des Anspruchs durch das Unternehmen erforderliche Zeit darf einen Zeitraum von 20 Arbeitstagen ab dem Datum des Beginns der Prüfung des Anspruchs nicht überschreiten.
8. Wenn das Unternehmen zusätzliche Informationen und/oder Dokumente zur Überprüfung der Forderung des Partners anfordert, beginnt die Frist für die Prüfung der Forderung an dem Tag zu laufen, an dem das Unternehmen alle erforderlichen Informationen und/oder Dokumente vom Partner erhalten hat.
9. Falls der Streitfall für den Partner positiv entschieden wurde, wird das Unternehmen die getroffene Entscheidung so schnell wie möglich umsetzen.
10. Ansprüche auf immateriellen Schaden oder entgangenen Gewinn werden von der Gesellschaft nicht anerkannt.
11. Wird diese Vereinbarung in eine andere Sprache übersetzt, so hat der englische Text Vorrang vor dem übersetzten Text.

7. Höhere Gewalt

1. Die Vertragsparteien verstoßen nicht gegen diesen Vertrag, soweit die Erfüllung ihrer jeweiligen Verpflichtungen aus dem Vertrag durch ein Ereignis höherer Gewalt verhindert wird, das nach Abschluss dieses Vertrags eintritt. Als Ereignisse höherer Gewalt gelten höhere Gewalt, Brände, technische Unfälle und Katastrophen, Unfälle in technischen und kommunikationstechnischen Anlagen, Massenunruhen, militärische Aktionen, Streiks, Aussperrungen, Aufstände, Terroranschläge, DDoS-Angriffe und behördliche Sanktionen, die die ordnungsgemäße Erfüllung des Abkommens verhindern. Für die Zwecke dieses Vertrages gelten als Ereignisse höherer Gewalt auch die Aussetzung, Schließung oder Liquidation von Märkten oder die Unfähigkeit des Unternehmens, Kurse zu stellen, weil das Ereignis fehlt, auf dessen Grundlage die Kurse des Unternehmens gestellt werden, oder Handelsbeschränkungen oder ungewöhnliche Handelsbedingungen auf einem Markt oder in Bezug auf einen dieser Märkte.
2. Die in Klausel 7.1 erwähnten Ereignisse sind nicht erschöpfend. Die Parteien verstoßen nicht gegen den Vertrag, wenn andere Ereignisse höherer Gewalt eintreten.
3. Eine Vertragspartei, deren Fähigkeit, den Vertrag zu erfüllen oder ordnungsgemäß zu erfüllen, durch Ereignisse höherer Gewalt beeinträchtigt wurde, muss die andere Vertragspartei innerhalb von 7 Kalendertagen nach Eintritt dieser Ereignisse davon in Kenntnis setzen; andernfalls ist die betroffene Vertragspartei nicht berechtigt, sich auf diese Ereignisse als entlastend zu berufen.
4. Wird die Leistung des Unternehmens im Rahmen dieses Abkommens ganz oder teilweise durch Ereignisse höherer Gewalt beeinträchtigt, deren Dauer 30 Kalendertage überschreitet, so endet dieses Abkommen automatisch, und die Parteien sind von allen ihren Verpflichtungen aus diesem Abkommen befreit.

8. Beendigung des Abkommens

1. Der Partner kann diese Vereinbarung durch eine Mitteilung an das Unternehmen kündigen, die an partners@uexo.com gesendet wird.
2. Die Vereinbarung kann vom Unternehmen mit sofortiger Wirkung gekündigt werden, wenn:
 - 2.1. der Partner gegen die Bestimmungen und Bedingungen dieser Vereinbarung verstoßen hat;
 - 2.2. die Beendigung der Vereinbarung wird durch eine gerichtliche Verfügung angeordnet.
3. Das Unternehmen kann die Vereinbarung mit einer Frist von zwei Werktagen an die E-Mail-Adresse des Partners kündigen.
4. Sollte diese Vereinbarung gekündigt werden, wird die Kundenvereinbarung von dieser Kündigung nicht berührt und bleibt in vollem Umfang in Kraft, es sei denn, sie wird durch dieselbe Mitteilung beendet.
5. Im Falle einer Kündigung der Kundenvereinbarung endet die vorliegende Vereinbarung automatisch

Haben Sie noch Fragen?

Wenn Sie sich über die in dieser Richtlinie genannten Dinge nicht sicher sind oder Fragen haben, kontaktieren Sie uns bitte entweder über unsere Live-Chat-Funktion, die Sie auf unserer Website finden, oder per E-Mail an info@uexo.com.