

ПРАВИЛА ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ WWPCAPITAL

Настоятельно рекомендуем Вам внимательно прочитать настоящие Правила!

Настоящие Правила являются приложением и неотъемлемой частью Лицензионного соглашения, принимаемого Вами при регистрации на сайте <https://wwp.capital> (далее по тексту – сайт партнерской программы)

Без подтверждения согласия Лицензиара с настоящими Правилами Лицензионное соглашение не считается заключенным.

СОДЕРЖАНИЕ:

1. Условия присоединения к Партнерской программе WWPCapital и порядок регистрации.
2. Партнерские статусы, условия получения, порядок подтверждения. Квалификация Партнеров.
3. Партнерские бонусы, виды, порядок учета, использования и распоряжения.
4. Партнерские лицензии, виды, содержание и порядок приобретения и использования
 - 4.1. Многопользовательские партнерские лицензии
 - 4.2. Партнерские лицензии на подключение бизнесов
5. Маркетинговый план и Этический кодекс.

Раздел 1 Условия присоединения к Партнерской программе WWPCapital

1. Партнерская программа WWPCapital (далее по тексту именуется Партнерская программа либо Партнерское сообщество WWP) создана с целью продвижения услуг кэшбэк платформы SWITIPS (далее по тексту именуется сервис либо платформа SWITIPS), представленной в виде сайта в сети «Интернет» по адресу: <https://switips.com/> и одноименного мобильного приложения, путем привлечения новых клиентов и стимулирования активного использования Клиентами сервиса SWITIPS.
2. К партнерской программе может присоединиться любое дееспособное лицо, достигшее возраста 18 лет, и являющееся резидентом, то есть гражданином либо лицом, постоянно проживающим на законных основаниях на территории страны официального присутствия сервиса, прошедшее регистрацию на сервисе SWITIPS с использованием реферальной ссылки. Перечень стран официального присутствия Сервиса опубликован Компанией в регистрационной форме на сервисе SWITIPS.
3. Клиент сервиса SWITIPS, выразивший намерение присоединиться к Партнерской программе, при первом входе в Личный кабинет на сайте Партнерской программы подтверждает свое согласие с условиями Лицензионного соглашения и настоящих Правил.
4. При регистрации в Партнерской программе новый партнер оплачивает разовый регистрационный сбор. Размер регистрационного сбора составляет 20 евро.
5. После подтверждения согласия и оплаты регистрационного сбора вновь регистрирующемуся Партнеру открывается учетная запись в Программном комплексе, присваивается ID, открывается доступ к Личному кабинету Партнера на сайте <https://wwp.capital>, а также формируется индивидуальная реферальная ссылка.
6. Реферальная ссылка - уникальная идентификационная ссылка Партнера, используемая для привлечения Клиентов к использованию сервиса SWITIPS, которая позволяет Программному комплексу распознавать вновь зарегистрированных Клиентов, как приглашенных Партнером-владельцем реферальной ссылки. Необходимое условие для получения пригласившим Партнером бонусных выплат.
7. При регистрации в Партнерской программе вновь зарегистрированному Партнеру автоматически в Личном кабинете Партнера присваивается начальный партнерский статус **«Partner»**.
8. При регистрации в Партнерской программе вновь зарегистрированному Партнеру автоматически бесплатно сроком на один месяц предоставляется клиентская подписка на клиентский статус **«Gold»** в сервисе SWITIPS.
9. Компания оставляет за собой право отказать в регистрации или аннулировать регистрацию в Партнерской программе при наличии обоснованного предположения, что действия, связанные с регистрацией в Партнерской программе, были совершены недееспособным физическим лицом, не достигшим 18 летнего возраста, либо при регистрации указаны иные недостоверные сведения. Регистрационный сбор в этом случае возврату не подлежит.
10. Компания на протяжении всего времени действия Лицензионного соглашения и участия Партнера в Партнерской программе исходит из того, что Партнер является резидентом той страны присутствия Сервиса, которая была указана им при регистрации в Сервисе и Партнерской программе. В случае изменения страны резидентства Партнера после регистрации в Партнерской программе или предоставления недостоверных сведений о стране резидентства Партнера при регистрации, все риски невозможности использовать в полном объеме все права и привилегии Партнера, которые вызваны действительным резидентством Партнера, лежат на Партнере.

11. Партнер Компании не является штатным сотрудником Компании или ее Уполномоченных агентов, не работает по договору временного найма и действует об собственного имени в качестве независимого представителя (агента, дистрибьютера).

Раздел 2. Партнерские статусы, условия получения, порядок подтверждения. Квалификация Партнеров.

1. Партнерский статус - положение (уровень) Партнера в Партнерской программе, определяющее объем его прав, в том числе на получение дополнительных привилегий и бонусов, а также размер бонусных выплат.
2. В Партнерской программе действуют следующие партнерские статусы в порядке до начального (стартового) до высшего: **Partner, Beginner, Professional, Expert, Master**.
3. Партнерский статус не является постоянным. В зависимости от выполнения либо невыполнения Партнером условий подтверждения статуса, то есть достижения Партнером показателей, устанавливаемых для каждого уровня Партнерского статуса настоящими Правилами, по завершению расчетного периода Партнерский статус может быть либо подтвержден в текущем статусе, либо повышен или же понижен.
4. Текущий статус Партнера определяется на дату окончания расчетного периода Программным комплексом автоматически на основании данных системы о выполнении Партнером условий необходимых для подтверждения статуса. Текущий статус отражается на дату окончания расчетного периода в Личном кабинете Партнера. Начисления бонусов и иных премиальных вознаграждения Партнеру осуществляется исходя из условий текущего Партнерского статуса.
5. В Личном кабинете Партнера отражается текущее состояние выполнения условий и достижения показателей для подтверждения Партнерского статуса и прогноз изменения статуса на дату завершения расчетного периода.
6. По итогам расчетного периода изменение текущего статуса может быть как в сторону повышения, так и в сторону понижения, более чем на одну ступень.
7. Расчетный период для подтверждения статуса устанавливается равным 30 календарным дням с даты приобретения текущего Партнерского статуса.
8. Неснижаемый статус – это статус, для подтверждения которого необходимо выполнить условия подтверждения статуса один раз. В последующем по завершению расчетного периода даже при невыполнении Партнером условий и показателей подтверждения неснижаемого статуса его текущий статус не может быть ниже неснижаемого статуса.
9. Права и полагающиеся бонусы и их размер, соответствующие каждому Партнерскому статусу, определяются в Маркетинговом плане и доводятся до сведения потенциального партнера перед внесением Регистрационного сбора посредством размещения документа на сайте <https://www.capital>
10. Партнер любого статуса выше Partner, включенный в бинарную структуру, может быть квалифицирован.
Под бинарной структурой в контексте данного пункта понимается партнерское сообщество, объединенное по принципу общего первого Партнера (Спонсор), пригласившего в Партнерскую программу других Партнеров и тех Партнеров, кого они пригласили в свою очередь.
11. Квалификация Партнера дает право получения Партнером командных бонусов. Для определения размера командных бонусов за базу принимается суммируемые данные о

выполнении определенных условий и достижения определенных результатов Партнерами, являющимися участниками одной бинарной структуры.

12. Порядок квалификации Партнеров, квалификационные уровни и соответствующие им бонусные выплаты и дополнительные привилегии определяются в Маркетинговом плане.
13. Партнер, допустивший нарушения Лицензионного соглашения, настоящих Правил, в том числе Этического кодекса, может быть дисквалифицирован с одновременным понижением до статуса «Partner» без права повторного повышения статуса и повторной квалификации. Основания, порядок дисквалификации определяет Этическим кодексом, при этом за ним сохраняется право получения бонусов, соответствующих статусу «Partner», за исключением «Start+ bonus»

Раздел 3 Партнерские бонусы, виды, порядок учета, использования и распоряжения.

1. Партнерский статус определяет полагающиеся Партнеру премиальные вознаграждения (партнерские бонусы) и их размер за привлечение клиентов и бизнесов на Платформу SWITPS, за использование клиентами и бизнесами сервиса SWITPS, за продажи продуктов Компании, в том числе привлечение Партнеров в Партнерскую программу.
2. Партнерские бонусы в Партнерской программе WWP могут начисляться в виде денежных средств (денежные бонусы) в валюте, применяемой в расчетах на Платформе SWITPS, и устанавливаются в процентах от стоимости применяемой базы для начисления бонусов либо в фиксированном размере.
3. Помимо партнерских бонусов, начисляемых в денежной форме, в целях дополнительных поощрительных выплат в Партнерской программе используются бонусные баллы (CV, SWP).
4. CV – условная единица неденежного стимулирования Партнеров (бонусные баллы), начисляется за достижение Партнером отдельных показателей, выполнение отдельных условий, определенных в настоящих Правилах и Маркетинговом плане. Размер начисленного CV является базой для определения Квалификации Партнера в соответствии с настоящими Правилами и Маркетинговым планом. CV может быть использовано как средство оплаты продуктов и услуг, реализуемых непосредственно Компанией, также допускается конвертация CV в денежные бонусы, номинированные в одной из валют, используемой при расчетах на сервисе SWITPS. Правила конвертации и курс конвертации CV устанавливаются Компанией отдельно и доводятся до сведения Партнеров через Личный кабинет Партнера на сайте <https://wwp.capital>
5. SWP – условная единица неденежного стимулирования Партнеров (бонусные баллы), начисляются за достижение Партнером отдельных показателей, выполнение отдельных условий, определенных в настоящих Правилах и в Маркетинговом плане. SWP, начисленные Партнеру, могут быть использованы им исключительно для оплаты отдельных продуктов и дополнительных услуг, реализуемых непосредственно Компанией либо обмена на CV при прохождении Квалификации. Конвертация в денежные бонусы не допускается.
6. Начисленные партнерские бонусы учитываются на балансе личного кабинета в евро. Бонусы и комиссии, начисленные в валюте отличной от валюты баланса личного кабинета, по запросу Партнера пересчитываются с коэффициентом 1,02 курса евро к соответствующей валюте, установленного Европейским Центральным банком на дату конвертации.
7. Бонусами, отраженными на балансе Личного кабинета, Партнер может распорядиться одним из следующих способов:
 - 7.1. В отношении денежных бонусов Партнер, при достижении лимита, установленного Компанией совместно с платежным сервисом, воспользоваться функцией Личного кабинета «вывести деньги» и дать распоряжение на выплату денежных средств на банковскую карту либо личный счет в банке или иной финансовой организации. За совершение денежного перевода по выводу денежных бонусов платежным сервисом может взиматься комиссия. Лимит для вывода и размер комиссии доводятся до сведения Партнера через Личный кабинет.
 - 7.2. В отношении денежных бонусов Партнер может дать распоряжение о перечислении через платежный сервис (платежную систему), денежных средств поставщикам определенных категорий товаров, работ, услуг в оплату за приобретенные Партнером товары, работы и услуги. За денежный перевод в оплату товаров, работ, услуг может платежным сервисом взиматься комиссия. Перечень поставщиков и категории товаров, работ, услуг, оплатить которые можно бонусами с баланса Личного

кабинета, а также размер комиссии доводятся до сведения Партнеров через размещение соответствующей информации на сайте <https://wwp.capital>

- 7.3. Оплатить продукты, услуги, реализуемые непосредственно Компанией, путем выбора при покупке соответствующего продукта, услуги способа оплаты «оплатить с бонусного счета».
- 7.4. Передать право распоряжения начисленными бонусными балами другому Партнеру через функцию Личного кабинета «перевести баллы». К передаче прав распоряжения бонусными баллами применяются правила, которые обычно применяются к соглашениям о замене стороны в обязательстве (цессии), переуступке прав требования. Компания в переуступаемом обязательстве выступает в качестве должника, передающий баллы Партнер в качестве первоначального кредитора, принимающий баллы Партнер в качестве нового кредитора. Согласие Компании на переуступку не требуется. Использование функции Личного кабинета «перевести баллы» является надлежащим уведомлением должника о состоявшейся переуступке прав требования. Компания не участвует в сделке между первоначальным и новым кредиторами, ей не известны условия передачи прав требования, в том числе условия о возмездности такой передачи. Компания не отвечает за исполнение обязательств, связанных с переуступкой прав требования выраженной в переводе баллов, и не участвует в спорах и не рассматривает претензии сторон по вопросу переуступки.
8. Виды, размер бонусов, порядок и условия, периодичность начисления бонусов определяются в Маркетинговом плане, содержание которого доводится до сведения Партнеров путем размещения соответствующего документа в Личном кабинете Партнера.
9. Компания вправе вводить специальные акционные бонусы, без внесения изменения в Маркетинговый план. Акционные бонусы действуют ограниченный период времени и могут выражаться в форме дополнительных бонусов либо временном изменении ставки бонусов, предусмотренных в Маркетинговом плане.
10. Во всех случаях, когда Компания осуществляет возврат средств Партнеру, бонусы и комиссионные, относящиеся к возвращенной услуге, будут вычтены с партнера, получившего бонусы или комиссионные от таких продаж. Вычеты будут происходить в том месяце, в котором был произведен возврат, и продолжаться каждый последующий платежный период до тех пор, пока комиссия не будет восстановлена.

Раздел 4 Партнерские лицензии, виды, содержание и порядок приобретения и использования.

Раздел 4.1. Многопользовательские партнерские лицензии.

1. Партнерская многопользовательская лицензия (Партнерская лицензия, L-Лицензия) представляет собой функциональное расширение Лицензионного соглашения, позволяющее Партнеру посредством использования предоставленной Компанией уникальной реферальной ссылки привлекать Клиентов на Платформу и получать дополнительные бонусы за использование Клиентами, привлеченными Партнером, сервисов Платформы.
2. Расширения подразделяются по максимальному количеству (Лимиту) подключаемых (подтвержденных) Клиентов Сервиса SWITIPS в статусе Gold учитываемых при определении партнерских бонусов за привлечение Клиентов на Платформу SWITIPS в одном расчетном периоде. Лимит Клиентов имеет цифровое обозначение в наименовании расширения предоставляемое после буквы L.

Перечень многопользовательский Партнерских лицензий и соответствующих им Партнерских статусов, условий подтверждения Статусов Компания определяет в Маркетинговом плане.

3. Под подключенным Cold Клиентом в контексте данного раздела понимается Клиент, который при регистрации на Платформе SWITIPS указал в качестве пригласившего реферальную ссылку Партнера и имеющий в результате приобретения подписки или в результате выполнения условий предоставления безвозмездно (подтвержденный) клиентский статус GOLD.

4. Покупка L-Лицензии дает соответствующий ей Партнерский статус в качестве Текущего статуса на льготный период 90 дней. В течение данного периода Партнер получает выплаты согласно условиям Статуса.

5. В течение периода, указанного в пункте 4 настоящего раздела, Партнер должен подтвердить свой статус единожды выполнив условие подтверждения, а именно, пригласив **лично суммарно** количество **уникальных** Gold Клиентов, указанных в соответствующей Партнерской лицензии. При выполнении условия подтверждения Статуса, указанного в Лицензии, данный статус становится неснижаемым партнерским статусом в соответствии с пунктом 8 раздела 2 настоящих Правил.

6. В случае если Партнер, приобретший Лицензию, за льготный период, установленный в пункте 4 настоящего раздела, не выполнит соответствующее условие подтверждения Статуса Лицензии, он получает бонусы в соответствии с тем Текущим статусом, который подтвержден им на дату окончания льготного периода.

7. В случае если Партнер, приобретший Лицензию и не подтвердивший Статус Лицензии в установленный срок, в последующем в течение трех расчетных периодов выполнит условия подтверждения Статуса Лицензии данный статус закрепляется за ним в качестве Неснижаемого статуса.

8. Допускается приобретение одним Партнером нескольких Партнерских лицензий одного или разного лимита.

9. При покупке Лицензии большего Лимита, предусматривающей более высокий Партнерский статус, Партнер обязан подтвердить Статус данной Лицензий на условиях, предусмотренных в ней. До подтверждения в соответствии с пунктом 5 настоящего раздела более высокого Статуса Текущий статус Партнера и выплаты полагающихся бонусов соответствуют Статусу вновь приобретенной Лицензии, в том числе в отношении Gold Клиентов, подключенных по предыдущей Лицензии. При подтверждении более высокого Статуса данный статус становится Неснижаемым текущим статусом Партнера, при этом бонусы рассчитываются в соответствии со данным Статусом по Клиентам, подключенным по всем Лицензиям Партнера.

10. При превышении в расчетном периоде количества подключенных Gold Клиентов над Лимитом предусмотренном в Лицензии Партнера, Партнер до окончания расчетного периода может приобрести дополнительно Лицензию интересующего его Лимита. Gold Клиенты сверх Лимита первоначальной Лицензии учитываются в Лимите вновь приобретенной Лицензии.

11. В случае, если при превышении количества Gold Клиентов над Лимитом предусмотренном в Лицензии Партнера, Партнер до окончания расчетного периода не приобрел дополнительной Лицензии, то данный Партнер сохраняет право получения только «Personal bonus» за каждого привлеченного Gold Клиента сверх Лимита Лицензии, а право на получение «Gold bonus» с таких Gold Клиентов переходит к вышестоящему Партнеру. Под вышестоящим Партнером понимается участник Партнерской программы реферальная ссылка которого была

указана данным Партнером при регистрации в Программе в качестве пригласившего лица. Переход права на получение «Gold bonus» осуществляется автоматически до того вышестоящего Партнера, у которого количество лично приглашенных в расчетном периоде Gold Клиентов не превышает Лимит собственной Партнерской лицензии.

Раздел 4.2. Лицензии на подключение бизнесов

1. Лицензии на подключение бизнесов (LBusiness) является функциональным расширением Лицензионного соглашения, предоставляющим право на получение бонусов за привлечение на Платформу SWITIPS Бизнесов.

Под Бизнесами в настоящем разделе понимаются организации и индивидуальные предприниматели реализующие товары, работы и услуги физическим лицам исключительно для собственного потребления либо потребления членами их семей.

Под подключением Бизнесов к Платформе SWITIPS в контексте данного раздела понимается заключение Бизнесом договора на организацию и проведение рекламной акции в сети «Интернет» с организацией уполномоченной на представление сервиса SWITIPS в стране регистрации Бизнеса, в соответствии с которым сервис SWITIPS размещает рекламно-информационные материалы Бизнеса на сайте SWITIPS и в мобильном приложении посредством которых доводит до сведения потенциальных покупателей информацию о товарах, работах и услугах Бизнеса и условия акции Бизнеса, в соответствии с которой Клиентам Сервиса предоставляется отложенная скидка в форме возврата части стоимости товара, работы и услуг приобретенных Клиентом Платформы в данном Бизнесе.

2. Приобретение Лицензии на подключение Бизнесов предоставляет Партнеру право на получение бонусов, определяемых в виде процентов от размера вознаграждения выплачиваемого Бизнесов платформе за организацию рекламной компании.

3. Виды и условия приобретения Лицензии на подключение бизнесов, размер бонусных выплат, определяются в Маркетинговом плане.

4. Условия и порядок подключения Бизнесов, ограничения по видам деятельности, категориям товаров, работ услуг определяются в Лицензионных условиях подключения Бизнесов, содержание которых доводится до сведения Партнера до момента оплаты соответствующей Лицензии путем размещения документа на сайте <https://wwp.capital>

5. Право на получение бонусов, предусмотренных лицензиями «LBusiness», и не связанных с участием в бинарной сети, квалификацией и статусом Партнера, сохраняется за Партнером, дисквалифицированным в соответствии с пунктом 13 раздела 2 настоящих Правил. Перечень сохраняемых бонусных выплат, предусмотренных лицензиями «LBusiness», отражается в Маркетинговом плане.

Раздел 5 Маркетинговый план и Этический кодекс

1. Маркетинговый план и Этический кодекс утверждается и публикуется Компанией отдельными документами, являющимися приложениями к настоящей Правилам.

2. Компания предоставляет возможность лицу, заинтересованному в участии в Партнерской программе WWP, ознакомиться с содержанием Маркетингового плана и Этического кодекса до момента оплаты Регистрационного сбора или приобретения Партнерской лицензии.