

A stylized world map composed of a network of grey dots connected by thin lines, representing a global network or data flow. The map is centered in the background of the page.

## Hợp đồng Đối tác (IB)

FBS Markets Inc., dưới đây gọi là “Công ty” và Khách hàng – người mở tài khoản IB tại [www.fbs.com](http://www.fbs.com), dưới đây gọi là IB, hình thành “Các bên” trong Hợp đồng IB (Introducing Broker) dưới đây:

### **1. Các điều khoản chung**

- 1.1. Hợp đồng này cấu thành một phần quan trọng của Hợp đồng Khách hàng.
- 1.2. Để đăng ký làm IB, bạn cần phải:
  - 1.2.1. Đăng ký một Khu vực cá nhân (Personal Area) trên website Công ty
  - 1.2.2. Chấp nhận Hợp đồng này và nhận được xác nhận bằng email về việc mở tài khoản IB
  - 1.2.3. Nhận số ID cá nhân của IB
  - 1.2.4. Công ty bảo lưu quyền yêu cầu trình ID cá nhân hoặc bất kỳ tài liệu nào khác nhằm xác nhận thông tin cá nhân của IB bất kỳ lúc nào
- 1.3. Sau khi tài khoản IB được mở, IB có thể chọn bất kỳ tài liệu quảng cáo nào có sẵn trên website Công ty và đặt trên trang web của mình, hoặc có thể dùng liên kết tham chiếu (referral link)
- 1.4. Sau khi đáp ứng những yêu cầu ở mục 1.2, tài khoản IB sẽ được coi là đã kích hoạt. Một thông báo email tự động được gửi tới email đã đăng ký của Khách hàng.
- 1.5. Công ty và IB chấp nhận thực hiện các cam kết hợp tác tương hỗ nhằm mục đích để Khách hàng giao dịch trên thị trường và sử dụng những công cụ giao dịch cung cấp bởi Công ty.
- 1.6. Theo Hợp đồng này, IB cam kết tìm kiếm và giới thiệu Khách hàng về với Công ty, cũng như các quyền và nghĩa vụ khác đề cập trong Hợp đồng này. Khi thực hiện cam kết theo Hợp đồng này, IB tự mình tìm kiếm Khách hàng nhưng phải giới thiệu Khách hàng về cho Công ty.
- 1.7. IB chấp nhận vô điều kiện rằng tất cả Khách hàng mà mình có được là Khách hàng của Công ty.

### **2. Hợp tác các bên**

- 2.1. Hợp đồng này không chứng minh bất kỳ quan hệ tuyển dụng hoặc hợp tác kinh doanh nào. IB không được sử dụng tên, logo và các tài liệu bản quyền khác của công ty ở bất kỳ đâu bao gồm quảng cáo, in ấn, danh thiếp, thông báo, ấn phẩm, trừ khi có sự cho phép trước bằng văn bản từ phía Công ty. IB có thể hoạt động và giới thiệu bản thân như một Khách hàng của Công ty chỉ với những đặc quyền của IB. Không được sử dụng bất kỳ chức danh nào khác. IB có quyền sử dụng các tài liệu quảng cáo đặc biệt được Công ty thiết kế để dành cho IB.
- 2.2. Công ty sẽ không chịu trách nhiệm cho bất kỳ trường hợp nào sau đây:
  - 2.2.1. Bất kỳ hành động nào của IB vi phạm bất kỳ điều khoản nào của Hợp đồng này và/hoặc Hợp đồng Khách hàng;
  - 2.2.2. Bất kỳ hành động nào của IB vượt quá đặc quyền được Công ty cho phép;
  - 2.2.3. Bất kỳ tổn thất hay thiệt hại nào cho các bên thứ ba gây ra bởi IB;
  - 2.2.4. Bất kỳ khiếu nại nào về IB gây ra bởi IB không tuân thủ mục 3.1 của Hợp đồng này;
- 2.3. Các bên bắt buộc phải tuân theo các điều khoản của Hợp đồng này và/hoặc Hợp đồng Khách hàng trừ khi có quy định và ký kết khác.

### **3. Quyền và nghĩa vụ của IB**

- 3.1. Tính từ lúc Hợp đồng được chấp nhận, IB với tư cách của mình và với thù lao nhận từ Công ty sẽ:
  - 3.1.1. Thực hiện quảng cáo cho Công ty;
  - 3.1.2. Thực hiện bất kỳ hoạt động nào tuân thủ pháp luật của nước của mình để giới thiệu được Khách hàng về với Công ty;
  - 3.1.3. Thông báo cho Khách hàng mới về hoạt động, dịch vụ, lợi thế và những thông tin liên quan khác của Công ty;
  - 3.1.4. Cung cấp cho Khách hàng mới thông tin về Công ty, bao gồm địa chỉ và thông tin liên lạc của Công ty, những điều kiện chung hoặc đặc biệt về những điều khoản dịch vụ của Công ty;
  - 3.1.5. Cung cấp cho Khách hàng mới thông tin và cấu trúc của website của Công ty ([www.fbs.com](http://www.fbs.com)), thông tin trên website, bình luận và làm rõ nếu cần;
- 3.2. IB đảm bảo rằng hoạt động của mình tuân thủ với pháp luật của nước cư trú.
- 3.3. IB có trách nhiệm thông báo cho Công ty về bất kỳ sự việc nào can thiệp tới hoạt động của mình ngay lập tức.

- 3.4. IB có trách nhiệm cố gắng hết sức để giới thiệu Khách hàng về cho Công ty.
- 3.5. Khách hàng được giới thiệu bởi IB khi một trong những điều kiện sau xảy ra:
- 3.5.1. Khách hàng đăng ký tài khoản sử dụng kết nối (tham chiếu) (referral link) đặc biệt được IB cung cấp
- 3.5.2. Khách hàng gửi yêu cầu bằng văn bản tới Công ty để đăng ký rằng mình là khách hàng của IB đó. Yêu cầu này có hiệu lực nếu được gửi trong vòng 7 ngày kể từ ngày Khách hàng đăng ký trên [www.fbs.com](http://www.fbs.com) và Khách hàng chưa đăng ký với tên IB khác.
- 3.6. Công ty bảo lưu quyền đăng ký Khách hàng đã được giới thiệu bởi 1 IB trong vòng 7 ngày làm việc kể từ khi Khách hàng đăng ký tại [www.fbs.com](http://www.fbs.com). Trong trường hợp này, IB phải chứng minh rằng mình đã giới thiệu được Khách hàng đó và giải thích tại sao quá trình đăng ký lại không tuân thủ điều 3.5 của Hợp đồng này.
- 3.7. IB có trách nhiệm cung cấp bất kỳ tài liệu quảng cáo (bao gồm cả danh thiếp) cho Công ty để quảng bá Công ty trước khi thực hiện bất kỳ chiến dịch quảng cáo nào.
- 3.8. IB không được phép sử dụng bất kỳ phương pháp quảng cáo gian lận nào để quảng bá cho Công ty. Nghiêm cấm sử dụng những hình thức sau:
- 3.8.1. APS (Active Promotion Systems);
- 3.8.2. Quảng cáo trên các website đồi trụy (bao gồm các website khiêu dâm);
- 3.8.3. Quảng cáo trên website không tuân thủ pháp luật của nước của IB
- 3.8.4. Spam và spamdex;
- 3.8.5. Quảng cáo mà không đưa đầy đủ hoặc làm méo mó miêu tả dịch vụ, hoặc không giải thích các rủi ro và các dịch vụ cho khách hàng.
- 3.8.6. Quảng cáo mà đưa ra thông tin méo mó, sai hoặc không tuân thủ quy định tại nước của IB;
- 3.8.7. Bất kỳ hoạt động nào có thể gây tổn hại đến danh tiếng của Công ty;
- 3.8.8. Bất kỳ các quảng cáo gian lận nào.
- 3.9. IB không có quyền:
- 3.9.1. Đăng ký và/hoặc sử dụng các domain có “FBS” hoặc bất kỳ dạng biến thể nào ví dụ như: fbs, ffbs, fbss,...
- 3.9.2. Đăng ký doanh nghiệp và/hoặc sử dụng tên doanh nghiệp “FBS” hoặc bất kỳ dạng biến thể nào ví dụ như: fbs, ffbs, fbss,...
- 3.9.3. IB không được phép sử dụng URL trực tiếp của Công ty ([www.fbs.com](http://www.fbs.com), [www.fbs.com/ru](http://www.fbs.com/ru), vv) trên bất kỳ hệ thống PPC nào (Google, Yahoo!, Live,...) với kết nối tham chiếu của họ, cũng như dùng chiến dịch quảng cáo cho các nhu cầu thương hiệu. Đối hướng (redirect) hoặc bất kỳ cách nào giới thiệu Khách hàng tới website (một cách gian lận) mang tính bắt buộc nào cũng bị cấm.
- 3.10. IB không có quyền thực hiện bất kỳ giao dịch liên quan đến tiền với Khách hàng (bao gồm việc nhận tiền, điện chuyển khoản hoặc thẻ,...).
- 3.11. IB có trách nhiệm giữ bí mật các hoạt động của Công ty và/hoặc thông tin mà IB được tiếp cận.
- 3.12. IB có trách nhiệm thông báo ngay lập tức với Công ty về bất kỳ sự việc nào có khả năng ảnh hưởng xấu hoặc gây rủi ro cho Công ty.
- 3.13. Trong trường hợp Khách hàng khiếu nại Công ty liên quan tới hoạt động của IB, IB có trách nhiệm tự mình giải quyết những khiếu nại ấy.
- 3.14. IB có trách nhiệm cảnh báo Khách hàng về những rủi ro giao dịch ký quỹ trước khi ký Hợp đồng Khách hàng.
- 3.15. Công ty không khuyến khích IB cung cấp bất kỳ khuyến nghị nào và/hoặc lời khuyên cho Khách hàng về vận hành giao dịch và/hoặc chiến lược, hoặc bất kỳ cách nào làm ảnh hưởng tới quyết định của Khách hàng. Công ty không có trách nhiệm về hậu quả của những khuyến nghị và lời khuyên này.
- 3.16. IB không có quyền xuất bản hoặc tham gia, hoặc hợp tác xuất bản bất kỳ thông tin và tài liệu nào trên các phương tiện thông tin đại chúng, phát hành, gửi bất kỳ bản tin hoặc ghi chú nào, hoặc hợp tác viết bất kỳ bài nào trên báo, tạp chí, blog, diễn đàn Internet hoặc các phương tiện thông tin đại chúng khác có thể ảnh hưởng xấu tới danh tiếng của Công ty.
- 3.17. Trước khi thiết lập quan hệ với Khách hàng, IB có trách nhiệm thông báo cho Khách hàng về chức danh và đặc quyền của mình.

#### **4. Các quyền và nghĩa vụ của Công ty**

- 4.1. Công ty có trách nhiệm hỗ trợ IB trong việc thực hiện các điều khoản của Hợp đồng này.
- 4.2. Công ty có trách nhiệm trả thù lao cho IB như trong Hợp đồng này.
- 4.3. Công ty có trách nhiệm thỏa thuận và tính toán. Công ty cung cấp các báo cáo giao dịch theo yêu cầu từ IB

không nhiều hơn 4 lần mỗi tháng, trừ khi có Hợp đồng khác.

4.4. Công ty có trách nhiệm mở tài khoản thật và tuân thủ các điều khoản và điều kiện của Hợp đồng Khách hàng cho Khách hàng được giới thiệu bởi IB.

4.5. Công ty có trách nhiệm giúp Khách hàng có thể thực hiện các giao dịch thông qua tên đăng nhập và mật khẩu mà Công ty thiết lập.

4.6. Công ty có trách nhiệm lên bản báo cáo chi tiết giao dịch cho Khách hàng.

4.7. Công ty có quyền nhận được báo cáo đầy đủ từ các đối tác về kết quả của các chiến dịch và chương trình khuyến mãi được thực hiện để thu hút khách hàng.

4.8. Công ty có quyền hủy bỏ Hợp đồng này nếu như trong vòng 90 ngày tính từ ngày đăng ký làm IB, IB không kiếm được 5 Khách hàng hoạt động tích cực.

4.9. Công ty bảo lưu quyền không cho phép một hoặc nhiều tài khoản khách hàng 'từ danh sách các khách hàng thu hút các đối tác, trong trường hợp các tài khoản không sử dụng vốn trong vòng 30 ngày sau khi đăng ký ở khu vực cá nhân của khách hàng.

4.10. Trong trường hợp IB không đáp ứng các điều kiện của Hợp đồng này, Công ty có quyền loại trừ các Khách hàng khỏi danh sách Khách hàng của IB.

4.11. Công ty có quyền thông báo cho Khách hàng rằng IB nhận được thù lao từ những hoạt động của Khách hàng với Công ty như miêu tả trong Hợp đồng này.

4.12. Trong trường hợp công ty nhận được tin nhắn từ hệ thống thanh toán cho biết rằng khách hàng bị nghi ngờ có hoạt động gian lận, Công Ty có quyền gỡ bỏ khách hàng nói trên khỏi Đối Tác IB của người đó và hủy bỏ mọi hoa hồng IB liên quan với khách hàng này. Nếu chứng minh được rằng khách hàng không gian lận, tiền hoa hồng cho đối tác sẽ được khôi phục lại sau đó.

4.13. Công ty có quyền hủy bỏ Hợp đồng này trong trường hợp IB không thỏa mãn các điều kiện của Công ty.

## **5. Giới hạn đặc quyền của IB**

5.1. IB không được làm những việc sau đây nếu không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty:

5.1.1. Cam kết dùng tên của Công ty hoặc ràng buộc Công ty với bất kỳ cam kết nào.

5.1.2. Đưa ra bất kỳ đảm bảo và/hoặc hứa hẹn nào, đưa ra bất kỳ tuyên bố nào liên quan đến việc Công ty sẽ chi trả khoản tiền nào đó.

5.2. IB không được phép:

5.2.1. Chỉnh sửa mã số của các tài liệu quảng cáo mà Công ty cung cấp và có sẵn trên Khu vực Cá nhân (Personal Area). Nếu phát hiện ra sửa đổi, Công ty có quyền hủy bỏ Hợp đồng này và thù lao của IB.

5.3. Các giới hạn ở mục 5.1 và 5.2 có hiệu lực kể từ lúc ký Hợp đồng và trong vòng 5 năm sau khi Hợp đồng bị hủy bỏ hoặc hết hiệu lực.

5.4. Trong trường hợp do IB không tuân thủ các điều kiện của Hợp đồng này (bao gồm các hoạt động hoặc tuyên bố không được ủy quyền) và vì lý do đó Công ty bị kiện thì tất cả các chi phí (tổn thất) của Công ty sẽ được IB bồi thường. Tổn thất của Công ty bao gồm bất kỳ chi phí nào Công ty phải chịu và sẽ phải chịu để phục hồi quyền và lợi ích của mình (những tổn thất thật sự) cũng như tổn thất lợi nhuận mà đáng lẽ Công ty đã được nhận khi kinh doanh bình thường khi lợi ích và danh tiếng không bị xâm phạm. IB không có quyền khiếu nại về khối lượng tổn thất phải bồi thường mà Công ty đưa ra.

5.5. Trong trường hợp IB vi phạm các điều kiện của Hợp đồng này, Công ty bảo lưu quyền chặn IB này và các tài khoản thật cho đến khi phục hồi được các tổn thất. Công ty có quyền sử dụng khoản thù lao hoặc bất kỳ khoản nào trả cho IB theo như Hợp đồng này để bù lại tổn thất do IB gây ra.

5.6. Trong trường hợp trùng thông tin của IB và Khách hàng của họ (bao gồm nhưng không giới hạn ở địa chỉ, email, điện thoại, địa chỉ IP,...), Khách hàng đó sẽ bị loại trừ khỏi danh sách Khách hàng của IB. Nếu 2 hoặc nhiều hơn tài khoản thật được vận hành từ cùng 1 địa chỉ IP, các tài khoản này sẽ được coi là tài khoản liên kết (affiliate) (auto-referral), và các giao dịch trên tài khoản này sẽ không được trả tiền.

5.7. Công ty có quyền yêu cầu tất cả các Khách hàng của Đối tác mà Đối tác được nhận hoa hồng xác minh Khu vực cá nhân, trước khi phê duyệt lệnh rút tiền từ tài khoản Đối tác.

## **6. Quy định về công việc của IB và tìm kiếm Khách hàng**

6.1. Một IB có quyền tạo 1 website phục vụ hoạt động của Công ty, bao gồm các thông tin về các thị trường tài chính và các dịch vụ của Công ty, như đã nêu trong mục 3 của Hợp đồng này.

6.2. Việc đăng ký Khách hàng và thêm Khách hàng vào nhóm của IB (Danh sách Khách hàng) được thực hiện

bảng 1 trong những cách sau:

- 6.2.1. Khách hàng sử dụng kết nối tham chiếu (referral link) để vào website của Công ty
- 6.2.2. Khách Hàng có thể chọn gắn liền với một Đối Tác khi có gửi yêu cầu bất cứ lúc nào sau khi mở tài khoản giao dịch trong trường hợp họ chưa được gắn với một đối tác nào khác trước và chưa có lịch sử giao dịch hay lệnh giao dịch nào trước đó trên bất kỳ tài khoản nào. Không tính các lệnh giao dịch trên khoản "Thưởng 123".
- 6.2.3. Khách hàng có thể chọn để được gắn lại với một đối tác khác trong vòng một tuần nếu chưa có lịch sử hay lệnh giao dịch nào trước đó trên các tài khoản. Không tính các lệnh giao dịch trên khoản "Thưởng 123". Khách hàng chỉ có thể thay đổi đối tác một lần duy nhất.
- 6.3. Một khách hàng có quyền rời khỏi người giới thiệu môi giới (IB) và trở thành một khách hàng trực tiếp của Công ty bất thời điểm nào. Trong trường hợp Khách Hàng đã bị tách ra khỏi đối tác, người đó sẽ không thể được gắn lại với đối tác đó nữa.
- 6.4. IB không được nhận bất kỳ thù lao nào từ việc tự giao dịch bằng tài khoản của mình hoặc tài khoản của họ hàng hoặc bất kỳ các bên liên kết nào (cho dù IB có là một cá nhân hay 1 pháp nhân)

## **7. Hoa hồng và phí IB**

7.1. Công Ty trả Hoa Hồng cho IB theo số tiền nêu tại điểm 7.3. của Thỏa Thuận này, cho mỗi một giao dịch hoàn chỉnh (lệnh được mở và đóng lại sau đó) thực hiện trên mỗi tài khoản của Khách Hàng cá nhân (các tài khoản MT4 và MT5), được giới thiệu đến Công Ty thông qua IB, ngoại trừ các giao dịch được đóng do đóng một phần (partial close) hoặc đóng nhiều vị thế cùng lúc (multiple close).

7.1.1. Công ty chỉ trả hoa hồng cho IB dựa trên 3 cấp độ.

- Cấp 1: 100% hoa hồng cho các khách hàng mà bạn thu hút trực tiếp.
- Cấp 2: 15% hoa hồng cho các IB mà bạn được thu hút trực tiếp.
- Cấp 3: 5% hoa hồng của IB (cấp 2).

7.1.2. Hoa hồng được tính toán và thanh toán theo mục p.7.2. và p.7.3.

7.2. Hoa hồng của môi giới cho tất cả các tài khoản khách hàng được tổng hợp và trả tiền 1 lần trong vòng 24 giờ.

7.3. Hoa Hồng Cho IB:

7.3.1. Đối với các tài khoản "Cent" là 10 cent/lot cho mỗi giao dịch hoàn tất (lệnh đã được mở và đóng lại sau đó) được khớp bởi chính Khách Hàng đã thu hút được. Số tiền Hoa Hồng tối thiểu cho IB được trả cho các tài khoản "Cent" là 1 cent. Chênh lệch giữa giá mở và đóng trên các giao dịch hoàn tất phải nhiều hơn 59 điểm bất kể là có lợi nhuận hoặc không.

7.3.2. Đối với các tài khoản "Micro" là 80 USD/lot cho mỗi giao dịch hoàn tất (lệnh đã được mở và đóng lại sau đó) được khớp bởi chính Khách Hàng đã thu hút được. Chênh lệch giữa giá mở và đóng trên các giao dịch hoàn tất phải nhiều hơn 59 điểm bất kể là có lợi nhuận hoặc không

7.3.3. Đối với các tài khoản "Standard" và Zero Spread là 10 USD/lot cho mỗi giao dịch hoàn tất (lệnh đã được mở và đóng lại sau đó) được khớp bởi chính Khách Hàng đã thu hút được. Chênh lệch giữa giá mở và đóng trên các giao dịch hoàn tất phải nhiều hơn 59 điểm bất kể là có lợi nhuận hoặc không.

7.3.4. Đối với các tài khoản "ECN" là 3 USD/lot cho mỗi giao dịch hoàn tất (lệnh đã được mở và đóng lại sau đó) được khớp bởi chính Khách Hàng đã thu hút được. Chênh lệch giữa giá mở và đóng trên các giao dịch hoàn tất phải nhiều hơn 59 điểm bất kể là có lợi nhuận hoặc không.

7.4. Trong trường hợp hoa hồng đối tác đã được nhận cho các lệnh Mua và Bán được mở trên cùng một công cụ và được giữ đồng thời trên thị trường, trong khi chênh lệch giữa giá đang mở của các lệnh này dưới 59 điểm, Công Ty có cơ sở để xem xét hành động của đối tác có gian lận hay không và có quyền hủy bỏ số tiền hoa hồng đã trả.

7.5. Hoa hồng của IB cho các tài khoản khách hàng tham gia chương trình khuyến mãi của Công ty được thanh toán dựa trên tổng 50% số tiền ước tính (p.7.3.).

7.6 Hoa hồng môi giới được trả cho các tài khoản giao dịch với khoản khuyến mại không tiền gửi trong trường hợp tài khoản tiền thưởng được nạp bởi quỹ riêng của khách hàng.

7.7. Trong trường hợp hoa hồng môi giới từ một khách hàng vượt quá 30% tổng tổng hoa hồng trong thời gian 1-6 tháng trước khi yêu cầu rút tiền, Công ty bảo lưu quyền hủy bỏ nó.

7.8. Trong trường hợp tổng số tiền hoa hồng môi giới từ một tài khoản khách hàng vượt quá 60% tổng số tiền gửi cho tài khoản này, hoa hồng có thể được điều chỉnh tùy theo lựa chọn của Công ty không vượt quá 60% tổng số tiền gửi cho tài khoản này.

7.9. Hoa hồng môi giới không được vượt quá 50% vốn chủ sở hữu trung bình của tất cả cho tài khoản khách hàng trong báo cáo tháng. Vốn chủ sở hữu trung bình được tính như sau:

$$E = \frac{\sum E_1 + E_2}{2}, \text{ trong đó}$$

E - Vốn chủ sở hữu trung bình,

$E_1$  - Vốn chủ sở hữu vào đầu tháng cho tài khoản tất cả khách hàng,

$E_2$  - Vốn chủ sở hữu cho đến cuối tháng cho tài khoản tất cả khách hàng.

7.10 Hoa hồng được xác định trong p. 7.1. là loại phí duy nhất do Công ty trả cho 1 IB.

Không có phí khác cho yêu cầu bồi thường của 1 IB.

7.11. Hoa hồng môi giới được thanh toán theo đồng đô la Mỹ không phân biệt giới thiệu khách hàng môi giới theo loại tài khoản tiền tệ của khách hàng.

7.12. Hoa hồng Đối tác từ các khách hàng sử dụng tùy chọn «Tỷ giá cố định» được tính theo công thức sau: tổng số hoa hồng Đối tác nhận được từ các khách hàng đó x (tỷ giá cố định/ tỷ giá thực tế).

7.13. Nạp/rút tiền từ tài khoản môi giới được thực hiện trong dự kiến của hệ thống thanh toán đang sử dụng. Trong trường hợp nhận hoa hồng môi giới từ tài khoản khách hàng gửi qua thẻ ghi nợ/tín dụng, thời gian có thể kéo dài lên đến 45 ngày làm việc và có thể gia hạn nếu cần thiết theo thông báo của Công ty.

7.14. Trong trường hợp đặc biệt, Công ty có quyền đơn phương xác định các phương pháp có sẵn cho việc rút hoa hồng của IB.

7.15. Công ty bảo lưu quyền thay đổi hoa hồng và phí môi giới giới thiệu phù hợp với p. 10.3 của Hiệp định.

7.16. Trong trường hợp xảy ra số dư cố định (Balance fixed) trên tài khoản của khách hàng, Công Ty có quyền trừ số tiền mà công ty đã đền bù vào tổng số tiền hoa hồng Đối Tác cho giao dịch của khách hàng này mà đã được trả vào cùng ngày xảy ra số dư cố định.

## 8. Thời hạn có hiệu lực

8.1. Hợp đồng này có hiệu lực sau khi được chấp thuận bởi IB trên website Công ty.

8.2. Thời gian có hiệu lực của Hợp đồng này là 12 tháng kể từ ngày được chấp thuận. Công ty có thể yêu cầu xem bản Hợp đồng đã được ký bất kỳ lúc nào.

8.3. Trong trường hợp không bên nào quyết định kết thúc Hợp đồng này 30 ngày trước ngày hết hiệu lực, Hợp đồng này sẽ được coi là kéo dài vô thời hạn.

## 9. Trường hợp bất khả kháng

9.1. Không bên nào phải chịu trách nhiệm cho việc không hoàn thành 1 phần hoặc toàn bộ cam kết trong trường hợp gây ra bởi các sự kiện bất khả kháng (tình trạng bất ổn dân sự, chiến tranh, khởi nghĩa, sự can thiệp của quốc tế, hành động của chính phủ bao gồm nhưng không giới hạn ở kiểm soát trao đổi, tịch thu, quốc hữu hóa, phá giá, thiên tai và các sự kiện không thể tránh khỏi khác. Không phụ thuộc vào ý chí của bất kỳ bên nào).

9.2. Bên nào vì các sự kiện bất khả kháng mà không thể thực hiện cam kết phải thông báo cho bên kia về sự việc này bằng văn bản trong vòng 5 ngày sau khi những sự kiện này xảy ra.

9.3. Sự việc xảy ra phải được xác nhận bởi một cơ quan thích hợp hoặc một tổ chức ở nước cư trú của bên đó. Việc không thông báo cho bên còn lại kịp thời sẽ không được coi là cơ sở để từ bỏ trách nhiệm.

9.4. Trong trường hợp quá 6 tháng mà bên đó không thể thực hiện cam kết, Hợp đồng sẽ coi như bị hủy bỏ.

## 10. Các điều kiện khác

10.1. Trong trường hợp nảy sinh tranh cãi giữa Khách hàng và IB, ý kiến của Công ty sẽ là quyết định cuối cùng.

10.2. Trong trường hợp việc thiếu các yêu cầu để thực hiện cam kết đến từ một bên, bên kia cũng không từ bỏ được trách nhiệm như đã quy định trong Hợp đồng, hoặc điều này cũng không có nghĩa được chối bỏ nghĩa vụ.

10.3. Một IB chấp nhận rằng Công ty có quyền chỉnh sửa 1 số điều kiện của Hợp đồng này bất kỳ lúc nào. IB chấp nhận nghĩa vụ kiểm tra tất cả các sửa đổi trong Hợp đồng này.

- 10.4. Một trong những phương tiện giao tiếp dưới đây sẽ được coi là thông báo bằng văn bản:
  - 10.4.1. Email
  - 10.4.2. Thư bình thường
  - 10.4.3. Thông báo trong phần “Tin tức” (Company news) trên website Công ty.
- 10.5. Công ty sẽ sử dụng thông tin liên lạc như địa chỉ, email của IB đã khai trong quá trình đăng ký hoặc thông tin liên lạc gần nhất mà IB cung cấp.
- 10.6. Bất kỳ tin nhắn nào (tài liệu, chú ý, thông báo, xác nhận, báo cáo...) sẽ được coi là đã nhận được bởi IB:
  - 10.6.1. 1 tiếng sau khi email được gửi;
  - 10.6.2. 7 ngày sau khi thư thông thường được gửi;
  - 10.6.3. 1 tiếng sau khi thông tin được đăng trên website Công ty.
- 10.7. IB có trách nhiệm thông báo cho Công ty về bất kỳ thay đổi nào về thông tin liên lạc đã khai khi đăng ký trong vòng 5 ngày làm việc. Thông báo có thể gửi bằng email, thư thông thường hoặc bất kỳ phương tiện giao tiếp nào có thể đảm bảo rằng:
  - 10.7.1. Thông tin đến đúng giờ;
  - 10.7.2. Thông tin được cung cấp bởi chính IB.
- 10.8. Bất kỳ bên nào đều có quyền đơn phương ngoài pháp lý hủy bỏ Hợp đồng này và phải thông báo trước cho bên còn lại không ít hơn 30 ngày trước đó.
- 10.9. Hợp đồng này có thể được hủy bỏ theo pháp lý nếu 1 trong 2 bên yêu cầu trong trường hợp vi phạm nhiều lần hoặc vi phạm nghiêm trọng các điều khoản và điều kiện bởi bên kia, hoặc trong bất kỳ trường hợp nào khác theo pháp luật hiện hành.

## **11. Với việc chấp nhận Hợp đồng này, IB xác nhận rằng:**

- 11.1. IB đã đọc và hiểu Hợp đồng.
- 11.2. Hiểu và hoàn toàn đồng ý với tất cả các điều kiện của Hợp đồng.
- 11.3. Không tình huống nào có thể ngăn cản IB chấp nhận Hợp đồng này.