

Anexo I

Estructura Profesional de la Organización del PRODUCTOR

NIVELES SUPERIORES

El PRODUCTOR depende de:

NIVELES INFERIORES

Dependen de la organización del PRODUCTOR, los siguientes productores asesores:

[Firma y aclaración del Productor y los Niveles Superiores]

ANEXO II

"Comercialización de Seguros de Vida Individual y AP Individual".

Detalle de Productos comercializados a la fecha por SMG LIFE Seguros de Vida S.A:

Seguros de Vida Universal:

Amatista.

Amatista Empresa.

Excellent Savings.

Life Planning.

Seguro de Vida Temporario:

Zafiro

Seguros de Accidentes Personales:

AP Global.

Anexo III

“Plan de Carrera para los integrantes de la Estructura de AGENCIAS PROFESIONALES INDEPENDIENTES de SMG LIFE”

A.1.- CATEGORIAS PROFESIONALES

La Estructura AGENCIAS PROFESIONALES INDEPENDIENTES estará integrada por categorías profesionales de productores asesores de seguro:

- a) Director Profesional (en adelante DP)
- b) Gerente Profesional (en adelante GP) y
- c) Consultor Financiero (en adelante CF)

A.2.- OBJETIVOS DE LA CATEGORIZACION

El objetivo principal de la categorización es procurar:

- a) Un régimen uniforme y equitativo de retribuciones en función de los resultados obtenidos.
- b) Una clasificación de niveles conocida por los integrantes de la estructura y evitar conflictos de intereses de índole comercial entre los mismos o entre integrantes de otras organizaciones.
- c) El conocimiento por parte de cada integrante, de su posición relativa respecto a sus colegas, lo cual evitara interferencias reciprocas.
- d) El conocimiento de las bases para acceder a niveles superiores con mejores posibilidades de utilidades para los integrantes.

A.3.- ESCALAS Y OBJETIVOS DE PRODUCCION MINIMOS PARA EL AÑO CALENDARIO 2019

Niveles Profesionales/Categorías	%	Pólizas	Prima anualizada
Director Profesional Senior	100%	400	USD 750,000
Director Profesional SemiSenior	95%	360	USD 550,000
Director Profesional Junior	90%	340	USD 345,000
Gerente Profesional Senior	85%	300	USD 300,000
Gerente Profesional SemiSenior	80%	280	USD 265,000
Gerente Profesional Junior	75%	150	USD 225,000
Consultor Financiero Senior 2	70%	72	USD 110,000
Consultor Financiero Senior 1	65%	60	USD 75,000
Consultor Financiero Junior 3	60%	48	USD 60,000
Consultor Financiero Junior 2	50%	36	USD 45,000
Consultor Financiero Junior 1	40%	30	USD 30,000

(1) Consideraciones respecto a las Primas Planeadas Anualizadas:

- A los fines de determinar si se ha alcanzado el objetivo en cuestión se considerará la Prima Neta del primer año de vigencia de póliza, de todas las pólizas emitidas con intervención del Productor en el año en cuestión, neta de anulaciones.

- A tales fines las Primas Regulares (periódicas) del primer año de póliza se computarán al 100% y las Primas Únicas se computarán al 10%.
- Se considerarán también las Primas Netas resultantes de incrementos a pólizas que pudieran haberse comercializado con anterioridad al año en cuestión, de la misma manera en que se computan las Primas Netas correspondientes a pólizas nuevas.
- Para la conversión a dólares de la producción emitida en pesos se tomará la cotización del dólar tipo comprador del Banco de la Nación Argentina correspondiente al último día hábil del mes en que cada póliza o incremento inicia su vigencia.

(2) Consideraciones respecto a Cantidad Mínima de Pólizas:

- Se considerarán también las pólizas emitidas con anterioridad al año en cuestión que tuvieron incrementos de capital en ese período, en la parte correspondiente al incremento de capital.

(3) Consideraciones respecto a la Persistencia de Pólizas

- El porcentaje de persistencia se calculará al finalizar el período mencionado en el cuadro considerando la totalidad de las pólizas emitidas entre el 01/07 de dos años calendarios anteriores al año en cuestión y el 30/06 del año calendario en cuestión y su estado al 31/12 del año en cuestión. (ejemplo al finalizar el año 2013, se considerarán las pólizas emitidas entre el 01/07/2011 y el 30/06/2013 y su estado al 31/12/2012).
- Este requisito de persistencia solamente será aplicable para los Productores que hayan mantenido una relación contractual de cómo mínimo 12 (doce) meses con la Compañía

A.4 REQUISITOS PARA LA PERMANENCIA O CAMBIO EN CATEGORÍAS Y NIVELES

- A.4.1. Para la permanencia en las categorías y niveles profesionales enunciados en el presente anexo será requisito en el año calendario de que se trate: Cumplir con los Objetivos fijados de Prima Planeada Anualizada Mínima de Pólizas emitidas, Cantidad Mínima de Pólizas Emitidas, contar con el Mínimo de Estructura de Agentes (cuando aplique), y la Persistencia mínima exigida, acorde a las condiciones establecidas en el apartado A.3

Consideraciones varias:

Mensualmente se efectuará un seguimiento de la producción, respecto del total del año, con el objetivo de poder corregir los desvíos que pudieran presentarse en post del cumplimiento de los objetivos comerciales fijados.

De ser necesario podrá utilizarse un sistema de advertencias para todos aquellos Productores Asesores que no estén alcanzando la producción requerida trimestralmente.

A.4.2. Requisito para el ascenso de nivel y/o categoría: se producirá automáticamente cuando cada productor asesor supere el volumen de Prima Neta Planeada Mínima Anualizada, la Estructura Mínima de Agentes (cuándo aplica), la Cantidad Mínima de Pólizas Nuevas Emitidas, y la Persistencia mínima exigida, de un nivel superior y siempre que el productor asesor haya mantenido una relación contractual con la Compañía por un tiempo mayor o igual a 1 año.

A.4.3 Motivos para el descenso de nivel y/o categoría: se producirá automáticamente cuando cada productor asesor no supere el volumen de Prima Neta Planeada Mínima Anualizada y/o la Estructura Mínima de Agentes (cuándo aplica), y/o la Cantidad Mínima de Pólizas Nuevas Emitidas, y/o la Persistencia mínima exigida del nivel inmediato inferior, y siempre que el Productor Asesor haya mantenido una relación contractual con la Compañía por un tiempo mayor o igual a 1 año.

Observaciones respecto al ascenso y descenso en las categorías:

- a) El ascenso o descenso de Nivel Profesional y Categoría tendrá efecto solamente una vez finalizado el año calendario y será efectivo a partir del primer día del mes de Febrero del año calendario inmediato siguiente.
- b) El ascenso o descenso de Nivel Profesional y Categoría será notificado por escrito por SMG LIFE a todas las partes involucradas de la estructura comercial.
- c) Cuando un productor asesor alcanzara el Nivel Profesional y Categoría máxima dentro de la estructura comercial, es decir la de Director Profesional Senior, Categoría 3, la desafectación del PRODUCTOR, y de toda la estructura que de él depende, de quien era su Director Superior, se efectuará en un plazo de 24 meses. Durante ese plazo de 24 meses, el nuevo Director Profesional Superior tendrá derecho solamente al 50% de la comisión adicional que le correspondería por la nueva categoría alcanzada, y el Director Profesional Superior de quien dependía el PRODUCTOR hasta esa fecha tendrá derecho al otro 50%. Transcurrido ese plazo de 24 meses, automáticamente el Director Profesional Superior de quien dependía el PRODUCTOR perderá derecho a toda comisión sobre las ventas realizadas por el PRODUCTOR desafectado y su estructura, adquiriendo el PRODUCTOR a partir de ese momento el derecho al 100% de la comisión.

Lo dispuesto en este punto es sin perjuicio del derecho de rescisión que corresponde a SMG Life de conformidad con el contrato que lo vincula con el Productor Asesor.

A.5.- DISPOSICIONES GENERALES

Rehabilitación de Productores Dados de Baja

Cuando la relación contractual con productor asesor de seguros haya sido dado de baja por SMG LIFE por motivos inherentes a la falta de cumplimiento de los niveles de producción comprometidos y enunciados precedentemente, el mismo no podrá ser rehabilitado en la misma organización dentro de los 12 meses siguientes a la baja efectiva.

En el caso de que el pedido de rehabilitación de un productor fuera solicitado por otra organización no podrá ser efectiva dentro de los 24 meses siguientes a la baja efectiva.

Asimismo, SMG LIFE se reserva el derecho de analizar cada caso en particular y meritar la conveniencia comercial de otorgar la rehabilitación.

Evaluación

Todo integrante de la estructura AGENCIAS PROFESIONALES INDEPENDIENTES de SMG LIFE podrá ser evaluado con la periodicidad que determine SMG LIFE, para garantizar el crecimiento esperado.

[Firma y aclaración del Productor y los Niveles Superiores]

Anexo IV

Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida Individual y Accidentes Personales Individual

A. El Régimen de Compensaciones aplicable por la comercialización de Seguros de Vida Universal (Amatista, Amatista Empresa, Excellent Savings, Life Planning, *Seguro de Vida Temporario (Zafiro)* y Accidentes Personales (AP Global) de acuerdo a cada uno de los niveles profesionales y categorías establecidos para la estructura de Agencias Profesionales Independientes en el Anexo III Plan de Carrera será el siguiente:

<i>B1. - Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida Universal "Excellent Savings"</i>
--

B.1.1. - Comisiones - Primas sobre las que se calculan las comisiones

La compensación de cada uno de los integrantes de la organización se compondrá únicamente por las comisiones que se indican en el cuadro adjunto (B.1.4).

Las comisiones sobre las pólizas suscritas, se calculan sobre las Primas Netas Únicas y Adicionales efectivamente percibidas por SMG LIFE por los contratos celebrados con la intermediación del PRODUCTOR en un todo de acuerdo con lo expresado en la cláusula Séptima "Régimen de Comisiones".

Prima Neta Única y Prima Neta Adicional: Se define como Prima Neta (ya sea Única o a Adicional), a la prima pagada por el Tomador menos las tasas, impuestos y sellados que pudieran corresponder, menos el Derecho de Emisión (si fuese aplicable), menos el Cargo para Gastos de Cobranza (si fuese aplicable).

B.1.2. - Comisiones sobre Primas Únicas:

En el supuesto que el asegurado pague el total de la prima al inicio del contrato, el PRODUCTOR percibirá una comisión total equivalente al porcentual que figura en el cuadro adjunto (B.1.4), aplicada sobre la Prima Neta Única.

B.1.3. - Comisiones sobre primas adicionales.

En todos los casos de adicionales de prima sobre lo pactado en el contrato original, el PRODUCTOR percibirá una comisión total equivalente al porcentual que figura en el cuadro adjunto (B.1.4), aplicada a la Prima Neta Planeada adicional.

B.1.4. – Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida Universal "Excellent Savings":

Las comisiones se pagarán en el momento en que se perciba la prima independientemente del año.

Niveles Profesionales	Categorías	% de Comisión (1)
Director Profesional Senior	3	4.00% (2)
Director Profesional SemiSenior	2	3.80%
Director Profesional Junior	1	3.60%
Gerente Profesional Senior	3	3.40%
Gerente profesional SemiSenior	2	3.20%
Gerente Profesional Junior	1	3.00%
Consultor Financiero Senior	2	2.80%
Consultor Financiero Senior	1	2.60%
Consultor Financiero Junior	3	2.40%
Consultor Financiero Junior	2	2.00%
Consultor Financiero Junior	1	1.60%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo que perciba comisión con relación a la póliza en cuestión.

(2) Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

B.2. - Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida Life Planning

B.2.1. – Comisiones y Período Comisionable

La compensación de cada uno de los integrantes de la organización se compondrá únicamente por las comisiones que se indican en los cuadros adjuntos (B.2.3).

El PRODUCTOR percibirá comisiones por planes regulares hasta el décimo año de vigencia del plan.

B.2.2. - Modalidad del pago de la comisión del primer año de vigencia de la póliza

En los casos en que la prima anual se abone en un solo pago, el PRODUCTOR percibirá la Comisión indicada en el punto B.2.3 sobre las Primas Netas correspondientes al primer año de vigencia de la póliza, una vez ingresadas las primas a SMG LIFE.

En los supuestos en que el pago de las primas se fraccione en más de un pago, SMG LIFE le adelantará al PRODUCTOR las comisiones sobre la Prima Neta del primer

semestre de vigencia de la póliza, aún cuando el derecho al cobro de la comisión se adquiera definitivamente una vez ingresadas las primas a SMG LIFE.

En los supuestos en que el pago de las primas se realice con frecuencia mensual con la modalidad tarjeta de crédito, SMG LIFE le adelantará al PRODUCTOR las comisiones correspondientes al primer semestre de vigencia de la póliza. Al momento del ingreso de la prima correspondiente al séptimo mes de vigencia, se adelantarán las comisiones del segundo semestre de vigencia de la póliza.

Ambas partes acuerdan que en caso de terminación del contrato de seguro y siempre que este suceso tenga lugar dentro del plazo establecido para el devengamiento de la comisión correspondiente al primer año de vigencia de póliza, el PRODUCTOR restituirá a SMG LIFE las comisiones aún no devengadas, conforme lo establecido en la cláusula 7.6. de la Carta Oferta.

Para este producto el período de devengamiento de la comisión del primer año de vigencia es de 18 (dieciocho) meses. Si el contrato finalizara por alguna de las condiciones especificadas en la cláusula 7.5. de la Carta Oferta, dentro los primeros 6 (seis) meses de vigencia el recupero será del 100% de la comisión pagada. Si la finalización del contrato ocurriera entre el mes 7 y el mes 18, el recupero de la comisión de primer año pagada, se realizará a prorrata por los meses que restan hasta cumplirse los 18 meses de vigencia.

B.2.3. - Tipo y método de cálculo de las comisiones

Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida Universal "Life Planning"

Las comisiones del PRODUCTOR para el primer año de vigencia de póliza resultarán del siguiente método de cálculo:

Niveles Profesionales	Categoría	% Comisión Base (1)
Director Profesional Senior	3	4.00% (2)
Director Profesional SemiSenior	2	3.80%
Director Profesional Junior	1	3.60%
Gerente Profesional Senior	3	3.40%
Gerente profesional SemiSenior	2	3.20%
Gerente Profesional Junior	1	3.00%
Consultor Financiero Senior	2	2.80%
Consultor Financiero Senior	1	2.60%
Consultor Financiero Junior	3	2.40%
Consultor Financiero Junior	2	2.00%
Consultor Financiero Junior	1	1.60%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

(2) *Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.*

Con estos porcentajes se calcularán las comisiones a cobrar en cada caso, las cuales resultarán:

A) Comisiones de Primer año:

Para Pólizas con planes entre 10 y 25 años:

Se multiplica la Comisión Base por la cantidad de años del plan y se aplica el resultado sobre la Prima Planeada.

Para Pólizas con planes entre 26 años y 30 años:

Se multiplica la Comisión Base por el número 25 y se aplica el resultado sobre la Prima Neta Planeada.

Prima Neta Planeada: Se define como Prima Planeada a aquella prima que se pacta al inicio de la vigencia de la póliza o en endosos posteriores como la prima que será abonada con regularidad en la frecuencia establecida contractualmente. Se define como Prima Planeada Neta, a la Prima Planeada pagada por el Tomador menos las tasas, impuestos y sellados que pudieran corresponder, menos el Derecho de Emisión (si fuese aplicable), menos el Cargo para Gastos de Cobranza (si fuese aplicable).

B) Comisiones por Mantenimiento de pólizas con más de un año de vigencia.

SMG LIFE abonará al PRODUCTOR, una vez concluido el primer año de vigencia de las pólizas contratadas con su intermediación y la de los integrantes de su organización, la comisión indicada en el cuadro Adjunto, sobre las Primas Netas efectivamente ingresadas a SMG LIFE.

Luego del décimo año de vigencia, concluye todo derecho al cobro de comisiones por el ingreso de primas.

Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida Universal "Life Planning" (1)

Niveles Profesionales	Categoría	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Director Profesional Senior	3	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
Director Profesional SemiSenior	2	3.80%	3.80%	3.80%	3.80%	3.80%	3.80%	3.80%	3.80%	3.80%
Director Profesional Junior	1	3.60%	3.60%	3.60%	3.60%	3.60%	3.60%	3.60%	3.60%	3.60%
Gerente Profesional Senior	3	3.40%	3.40%	3.40%	3.40%	3.40%	3.40%	3.40%	3.40%	3.40%
Gerente profesional SemiSenior	2	3.20%	3.20%	3.20%	3.20%	3.20%	3.20%	3.20%	3.20%	3.20%
Gerente Profesional Junior	1	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
Consultor Financiero Senior	2	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%	2.80%
Consultor Financiero Senior	1	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%	2.60%
Consultor Financiero Junior	3	2.40%	2.40%	2.40%	2.40%	2.40%	2.40%	2.40%	2.40%	2.40%
Consultor Financiero Junior	2	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
Consultor Financiero Junior	1	1.60%	1.60%	1.60%	1.60%	1.60%	1.60%	1.60%	1.60%	1.60%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

(2) Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

Con estos porcentajes se calcularán las comisiones a cobrar en cada caso, las cuales resultarán:

Segundo año hasta Décimo Año:

Para planes entre 10 y 30 años: Aplicando la Comisión de **Mantenimiento de Póliza** sobre la Prima Neta planeada.

B.2.4. - Comisiones sobre primas adicionales:

En todos los casos de adicionales de prima sobre lo pactado en el contrato original, la comisión del PRODUCTOR se reconocerá durante los primeros cinco años de vigencia de la póliza. Esta comisión no se percibirá luego de vencido el quinto año de vigencia.

La comisión del PRODUCTOR por la percepción de primas adicionales, resultará de aplicar la comisión que figura en el cuadro detallado a continuación sobre la Prima Neta adicional.

Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida Universal "Life Planning"

Niveles Profesionales	Categorías	% Comisionales (1)
Director Profesional Senior	3	4.00% (2)
Director Profesional SemiSenior	2	3.80%
Director Profesional Junior	1	3.60%
Gerente Profesional Senior	3	3.40%
Gerente profesional SemiSenior	2	3.20%
Gerente Profesional Junior	1	3.00%
Consultor Financiero Senior	2	2.80%
Consultor Financiero Senior	1	2.60%
Consultor Financiero Junior	3	2.40%
Consultor Financiero Junior	2	2.00%
Consultor Financiero Junior	1	1.60%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

(2) Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

B.2.5. - Comisiones sobre Primas Netas Únicas:

En el supuesto que el asegurado pague el total de la prima al inicio del contrato, el PRODUCTOR percibirá una comisión total equivalente a la comisión que figura en los cuadros adjuntos al anexo aplicada sobre la Prima Neta.

La comisión del PRODUCTOR por la percepción de la prima única, resultará de aplicar la comisión que figura en el cuadro detallado a continuación sobre la Prima Neta única.

Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida Universal "Life Planning"

Niveles Profesionales	Categorías	% Comisionales (1)
Director Profesional Senior	3	4.00% (2)
Director Profesional SemiSenior	2	3.80%
Director Profesional Junior	1	3.60%
Gerente Profesional Senior	3	3.40%
Gerente profesional SemiSenior	2	3.20%
Gerente Profesional Junior	1	3.00%
Consultor Financiero Senior	2	2.80%
Consultor Financiero Senior	1	2.60%
Consultor Financiero Junior	3	2.40%
Consultor Financiero Junior	2	2.00%
Consultor Financiero Junior	1	1.60%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

(2) Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

B.2.6. – Comisión Adicional Bonus

Cuando tenga lugar un incremento voluntario de la Prima Planeada que sea consecuencia de una gestión del PRODUCTOR, corresponderá el pago de la Comisión Adicional Bonus. Dicha comisión será determinada en base a los porcentajes de comisión del primer año de vigencia del contrato y se calculará sobre el diferencial de Prima Target producto del incremento. La modalidad de pago dependerá de la frecuencia de pago de primas de la póliza. En los casos con frecuencia de pago de primas anual la Comisión Adicional Bonus se abonará en un solo pago. En todos los demás casos, independientemente de la frecuencia de pago de primas, el pago se fraccionará en dos semestres, en partes iguales. El primer pago se realizará con el cobro de la primera prima incrementada. El segundo se hará con el cobro de la primera prima correspondiente al segundo semestre o al séptimo mes, según corresponda, siempre que no existan recibos intermedios pendientes de pago ni anulados.

B.2.7. – Comisiones Complementarias:

En aquellos casos en que el PRODUCTOR sea Responsable Inscrito a los fines del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A), SMG-LIFE abonará una comisión denominada "Comisión Complementaria" tal que las comisiones anteriormente especificadas en los puntos B.4.1 a B.4.3 queden a favor del mismo netas de I.V.A.

Se deja constancia que esta Comisión Complementaria sólo será reconocida en este producto y no en otros productos de SMG-LIFE que el PRODUCTOR eventualmente comercialice.

B.3 - Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Accidentes Personales

B.3.1. - El régimen de comisiones es constante y no se modifica durante toda la vigencia de la póliza. La compensación de cada uno de los integrantes de la organización se compondrá únicamente por las comisiones que se indican en los cuadros adjuntos (B.3.2).

B.3.2. Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida "Accidentes Personales"

La comisión del PRODUCTOR, resultará de aplicar la comisión que figura en el cuadro detallado a continuación sobre la Prima de Tarifa (*).

Niveles Profesionales	Categorías	% Comisional (1)
Director Profesional Senior	3	40% (2)
Director Profesional SemiSenior	2	38%
Director Profesional Junior	1	36%
Gerente Profesional Senior	3	34%
Gerente profesional SemiSenior	2	32%
Gerente Profesional Junior	1	30%
Consultor Financiero Senior	2	28%
Consultor Financiero Senior	1	26%
Consultor Financiero Junior	3	24%
Consultor Financiero Junior	2	22%
Consultor Financiero Junior	1	20%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

(2) Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

Prima de Tarifa: Se define como el Premio menos las tasas, impuestos y sellados que pudieran corresponder y menos el Recargo financiero (si fuese aplicable).

B.4. - Régimen de Comisiones para el producto Seguro de Vida Temporario Zafiro

B.4.1. - Comisiones - Primas sobre las que se calculan las comisiones

La compensación de cada uno de los integrantes de la organización por la comercialización de Seguros de Vida Temporario Zafiro se compondrá únicamente por las comisiones que se indican en los cuadros adjuntos en este punto B.4. Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados.

B.4.2. - Comisiones sobre primas del primer año de vigencia de la póliza.

Por los contratos de seguros de vida celebrados por SMG LIFE con la intervención exclusiva del PRODUCTOR y los integrantes de su organización, éste percibirá la comisión indicada en **el cuadro** adjunto, calculadas sobre las Primas Netas efectivamente percibidas por SMG LIFE durante el primer año de vigencia de la póliza.

Modalidad del pago de la comisión sobre primas del primer año de vigencia de la póliza

En los casos en que la prima se abone con frecuencia mensual, trimestral, semestral o anual, el PRODUCTOR percibirá la Comisión indicada en los cuadros adjuntos sobre las primas correspondientes al primer año de vigencia de la póliza, una vez ingresadas las primas a SMG LIFE.

En los contratos de pólizas emitidos con una duración mayor a 4 años y cuya modalidad de pago sea mensual con tarjeta de crédito, SMG LIFE le adelantará al PRODUCTOR las comisiones correspondientes al primer semestre de vigencia de la póliza. Al momento del ingreso de la prima correspondiente al séptimo mes de vigencia, se adelantarán las comisiones del segundo semestre de vigencia de la póliza.

B.4.3. - Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones para la comercialización de Seguros de Vida Temporario Zafiro

Niveles Profesionales	Categoría	% Comisional De 1 a 5 Años (1)	% Comisional De 6 a 20 Años (1)
Director Profesional Senior	3	30% (2)	60% (2)
Director Profesional SemiSenior	2	29%	58%
Director Profesional Junior	1	28%	56%
Gerente Profesional Senior	3	27%	54%
Gerente profesional SemiSenior	2	26%	52%
Gerente Profesional Junior	1	25%	50%
Consultor Financiero Senior	2	24%	48%
Consultor Financiero Senior	1	23%	46%
Consultor Financiero Junior	3	22%	44%
Consultor Financiero Junior	2	21%	42%
Consultor Financiero Junior	1	20%	40%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

(2) Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

B.4.4. - Comisiones sobre primas de pólizas con más de un año de vigencia.

SMG LIFE abonará al PRODUCTOR, una vez concluido el primer año de vigencia de las pólizas contratadas con su intermediación y la de los integrantes de su organización, la comisión indicada en los cuadros adjuntos sobre las Primas Netas efectivamente ingresadas a SMG LIFE.

Cuadro Adjunto: Régimen de Comisiones de Mantenimiento por la comercialización de Seguros de Vida Temporario "Zafiro" posterior al primer año de vigencia

Niveles Profesionales	Categoría	% Comisional Año 2 en Adelante (1)
Director Profesional Senior	3	10% (2)
Director Profesional SemiSenior	2	9.50%
Director Profesional Junior	1	9.00%
Gerente Profesional Senior	3	8.50%
Gerente profesional SemiSenior	2	8.00%
Gerente Profesional Junior	1	7.50%
Consultor Financiero Senior	2	7.00%
Consultor Financiero Senior	1	6.50%
Consultor Financiero Junior	3	6.00%
Consultor Financiero Junior	2	5.50%
Consultor Financiero Junior	1	5.00%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

B.4.5. – Incremento Voluntario de la Suma Asegurada:

Quando tenga lugar un incremento voluntario de la suma asegurada de una o más coberturas, o la inclusión de una o más coberturas adicionales, o un endoso económico que modifique condiciones de la póliza, y siempre y cuando dichos cambios generen un incremento de la Prima Target y adicionalmente sean consecuencia de una gestión del PRODUCTOR, corresponderá el pago de la Comisión Adicional Bonus. Cuando ocurra un incremento de la Prima Target que sea consecuencia del esquema vigente de incrementos automáticos también corresponderá el pago de la Comisión Adicional Bonus.

Esta comisión será determinada en base a los porcentajes de comisión del primer año de vigencia del contrato y se calculará sobre el diferencial de Prima Target producto del incremento. La modalidad de pago dependerá de la frecuencia de pago de primas de la póliza. En los casos con frecuencia de pago de primas anual la Comisión Adicional Bonus se abonará en un solo pago. En todos los demás casos, independientemente de la frecuencia de pago de primas, el pago se fraccionará en dos semestres, en partes iguales. El primer pago se realizará con el cobro de la primera prima incrementada. El segundo se hará con el cobro de la primera prima correspondiente al segundo semestre o al séptimo mes, según corresponda, siempre que no existan recibos intermedios pendientes de pago ni anulados.

B.4.6. – Comisiones Complementarias:

En aquellos casos en que el PRODUCTOR sea Responsable Inscripto a los fines del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A), SMG-LIFE abonará una comisión denominada "Comisión Complementaria" tal que las comisiones anteriormente especificadas en los puntos B.4.1 a B.4.3 queden a favor del mismo netas de I.V.A.

Se deja constancia que esta Comisión Complementaria sólo será reconocida en este producto y no en otros productos de SMG-LIFE que el PRODUCTOR eventualmente comercialice.

B.5. -Régimen de Compensaciones por la comercialización de Seguros de Vida Universal "Amatista"

B.5.1. - Comisiones - Primas sobre las que se calculan las comisiones

La compensación de cada uno de los integrantes de la organización se compondrá únicamente por las comisiones que se indican en los cuadros adjuntos en este punto B.6.

Las comisiones sobre las pólizas suscritas, se calculan sobre la Prima Neta Target y sobre las Primas Netas Excedentes efectivamente percibidas por SMG-LIFE por los contratos celebrados con la intermediación del PRODUCTOR y los integrantes de su organización.

Prima Target y Prima Excedente: Se entiende por Prima Target y por Prima Excedente, a las definidas en la nota técnica del plan de Seguro de Vida Universal presentado a la Superintendencia de Seguros de la Nación bajo Expediente N° 37.521 y aprobado mediante Resolución N° 90.878 (29/10/1999). La Prima Target es aquella que satisface la cobertura del seguro de vida y las coberturas adicionales bajo las condiciones pactadas en la póliza y hasta la fecha de vencimiento del contrato. La Prima Excedente es aquella que, en exceso de la Prima Target, permite la acumulación de fondos adicionales en la Cuenta Individual. Las Primas Target y Excedentes siempre son primas netas.

B.5.2. - Comisiones sobre Prima Target del primer año de vigencia de la póliza.

Por los contratos de seguros de vida celebrados por SMG-LIFE con la intervención exclusiva del PRODUCTOR y los integrantes de su organización, éste percibirá la comisión indicada en los cuadros adjuntos, calculadas sobre las Primas Netas Target efectivamente percibidas por SMG-LIFE durante el primer año de vigencia de la póliza.

Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones para la comercialización de Seguros de Vida Universal "Amatista"

Niveles Profesionales	Categoría	% Comisión (1)
Director Profesional Senior	3	100% (2)
Director Profesional SemiSenior	2	95%
Director Profesional Junior	1	90%
Gerente Profesional Senior	3	85%
Gerente profesional SemiSenior	2	80%
Gerente Profesional Junior	1	75%
Consultor Financiero Senior	2	70%
Consultor Financiero Senior	1	65%
Consultor Financiero Junior	3	60%
Consultor Financiero Junior	2	50%
Consultor Financiero Junior	1	40%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

(2) Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

B.5.3. - Modalidad del pago de la comisión sobre Primas Target del primer año de vigencia de la póliza

En los casos en que la prima se abone con frecuencia mensual, trimestral, semestral o anual, el PRODUCTOR percibirá la Comisión indicada en los cuadros adjuntos sobre las Primas Target correspondientes al primer año de vigencia de la póliza, una vez ingresadas las primas a SMG-LIFE.

En los supuestos en que el pago de las primas se realice con frecuencia mensual con la modalidad tarjeta de crédito, SMG LIFE le adelantará al PRODUCTOR las comisiones correspondientes al primer semestre de vigencia de la póliza. Al momento del ingreso de la prima correspondiente al séptimo mes de vigencia, se adelantarán las comisiones del segundo semestre de vigencia de la póliza.

Ambas partes acuerdan que en caso de terminación del contrato de seguro y siempre que este suceso tenga lugar dentro del plazo establecido para el devengamiento de la comisión correspondiente al primer año de vigencia de póliza, el PRODUCTOR restituirá a SMG LIFE las comisiones aún no devengadas, conforme lo establecido en la cláusula 7.6. de la Carta Oferta.

Para este producto el período de devengamiento de la comisión del primer año de vigencia es de 18 (dieciocho) meses. Si el contrato finalizara por alguna de las condiciones especificadas en la cláusula 7.5. de la Carta Oferta, dentro los primeros 6 (seis) meses de vigencia el recupero será del 100% de la comisión pagada. Si la finalización del contrato ocurriera entre el mes 7 y el mes 18, el recupero de la comisión

de primer año pagada, se realizará a prorrata por los meses que restan hasta cumplirse los 18 meses de vigencia.

B.5.4. - Comisiones de Mantenimiento sobre Primas Target de pólizas con más de un año de vigencia.

SMG-LIFE abonará al PRODUCTOR, una vez concluido el primer año de vigencia de las pólizas contratadas con su intermediación y la de los integrantes de su organización, la comisión indicada en los cuadros adjuntos sobre las Primas Target efectivamente ingresadas a SMG-LIFE. Luego del décimo año de vigencia, concluye todo derecho al cobro de comisiones por el ingreso de primas.

Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones para la comercialización de Seguros de Vida Universal "Amatista"

Niveles Profesionales	Categoría	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Director Profesional Senior	3	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
Director Profesional SemiSenior	2	9.50%	9.50%	9.50%	9.50%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
Director Profesional Junior	1	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
Gerente Profesional Senior	3	8.50%	8.50%	8.50%	8.50%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
Gerente profesional SemiSenior	2	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
Gerente Profesional Junior	1	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
Consultor Financiero Senior	2	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
Consultor Financiero Senior	1	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%	6.50%
Consultor Financiero Junior	3	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%
Consultor Financiero Junior	2	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Consultor Financiero Junior	1	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

(2) Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

B.5.5. - Comisiones sobre Primas Excedentes

Asimismo, en todos los casos de pago de Prima Neta Excedente o de pago de primas por importes superiores a lo pactado en el contrato original, la comisión se reconocerá durante los primeros cinco años de vigencia de la póliza. Esta comisión no se percibirá luego de vencido el quinto año de vigencia de la misma.

Cuadro Adjunto: Régimen de Compensaciones para la comercialización de Seguros de Vida Universal "Amatista"

Niveles Profesionales	Categoría	% Comisiones Año 1 a 5 (1)
Director Profesional Senior	3	4% (2)
Director Profesional SemiSenior	2	3.80%
Director Profesional Junior	1	3.60%
Gerente Profesional Senior	3	3.40%
Gerente profesional SemiSenior	2	3.20%
Gerente Profesional Junior	1	3.00%
Consultor Financiero Senior	2	2.80%
Consultor Financiero Senior	1	2.60%
Consultor Financiero Junior	3	2.40%
Consultor Financiero Junior	2	2.00%
Consultor Financiero Junior	1	1.60%

(1) Las comisiones se expresan en porcentajes acumulados. La porción correspondiente para cada integrante de la organización, surge de la diferencia entre su categoría y la del inmediato inferior a su cargo.

(2) Sujeto a lo dispuesto en el punto A. 4.3 para los primeros 24 meses de haberse alcanzado esta categoría.

B.5.6. – Comisiones Complementarias:

En aquellos casos en que el PRODUCTOR sea Responsable Inscripto a los fines del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A), SMG-LIFE abonará una comisión denominada "Comisión Complementaria" tal que las comisiones anteriormente especificadas en los puntos B.5.1 a B.5.5 queden a favor del mismo netas de I.V.A.

Se deja constancia que esta Comisión Complementaria sólo será reconocida en este producto y no en otros productos de SMG-LIFE que el PRODUCTOR eventualmente comercialice.

B.5.7. – Incremento Voluntario de la Suma Asegurada:

Cuando tenga lugar un incremento voluntario de la suma asegurada de una o más coberturas, o la inclusión de una o más coberturas adicionales, o un endoso económico que modifique condiciones de la póliza, y siempre y cuando dichos cambios generen un incremento de la Prima Target y adicionalmente sean consecuencia de una gestión del PRODUCTOR, corresponderá el pago de la Comisión Adicional Bonus. Cuando ocurra un

incremento de la Prima Target que sea consecuencia del esquema vigente de incrementos automáticos también corresponderá el pago de la Comisión Adicional Bonus.

Esta comisión será determinada en base a los porcentajes de comisión del primer año de vigencia del contrato y se calculará sobre el diferencial de Prima Target producto del incremento. La modalidad de pago dependerá de la frecuencia de pago de primas de la póliza. En los casos con frecuencia de pago de primas anual la Comisión Adicional Bonus se abonará en un solo pago. En todos los demás casos, independientemente de la frecuencia de pago de primas, el pago se fraccionará en dos semestres, en partes iguales. El primer pago se realizará con el cobro de la primera prima incrementada. El segundo se hará con el cobro de la primera prima correspondiente al segundo semestre o al séptimo mes, según corresponda, siempre que no existan recibos intermedios pendientes de pago ni anulados.

[Firma y aclaración del Productor y los Niveles Superiores]