



PROPUESTA DE COLABORACIÓN

1 DE ENERO 2026 - 31 DE DICIEMBRE 2026

CSA

El presente documento determina la estructura de incentivación de los corredores adheridos a la Asociación, teniendo en cuenta que la incentivación será diferente entre los Corredores que son gestionados en las Unidades de Sucursal o en las Unidades de Desarrollo.

Incentivación de NEGOCIO NO VIDA

- La estructura de incentivación del negocio de No Vida excluye negocio de la línea de flotas y de pools
- El negocio de la línea de Flota tiene condiciones de incentivación específicas teniendo en cuenta la proyección anual para esta línea que se detalla en el presente documento.
- En el caso de que haya negocio de No vida que tenga condiciones especiales de contratación, podrá ser excluido de esta incentivación siempre que se haya comunicado en el momento de la contratación/renovación de dicho negocio.
- Para poder acceder al % cobro de las presentes condiciones, el corredor deberá estar en crecimiento en nº pólizas de No vida (excl. pools y flotas). Este criterio será revisado en los puntos de control de anexo semestral y aplicará al siguiente periodo de activación de cobro.

Corredores con negocio > 300.000 €

Tipo de Incentivación 1: Emisión (cartera y nueva producción)

Tipo de Incentivación 2, aplica según la Proyección Anual Mediador (PAM) establecida por ambas partes:

- Cartera
- Nueva Producción

La **Proyección Anual Mediador para la nueva producción** atiende a lo siguiente:

- Corredores con Negocio 2025 > 500.000 € → PAM NP > 200.000 €.

Tipo de incentivación 1 = Emisión (cartera y nueva producción)

Se establecen los siguientes tramos de proyección anual y % incremento de comisión para la emisión neta según la siguiente tabla:

Proyección No Vida	% Consecución PAM	% Comisión No vida	% Comisión Flotas**
De 3,00 % a 7,00%	50%	1,62%*	0,75%**
Más de 7,00 %	100%	3,25%*	

*Ver **ESPECIFICACIÓN SOBRE COMISIÓN DE AUTOS** vinculado a Desarrollo Vida Riesgo

** Proyección anual del 3% en Emisión Neta de Flotas para corredores en los tramos indicados al cierre de año.

Tipo de incentivación 2 = Cartera y Nueva Producción

Cartera: Se establecen los siguientes tramos de proyección anual y % comisión para la emisión neta según la siguiente tabla:

Proyección No Vida	% Consecución PAM	% Comisión No vida	% Comisión Flotas**
De 3,00 % a 7,00%	50%	1,62%*	0,75%**
Más de 7,00 %	100%	3,25%*	

*Ver ESPECIFICACIÓN SOBRE COMISIÓN DE AUTOS vinculado a Desarrollo Vida Riesgo

** Proyección anual del 3% en Emisión Neta de Flotas para corredores en los tramos indicados al cierre de año.

Nueva Producción: Se establecen los siguientes % de incremento de comisión (siempre que haya PAM establecido):

Negocio No Vida	% comisión Nueva Producción
Flotas	0,75%**
Autos	5%*
Particulares	10%
Empresas	7%

*Ver ESPECIFICACIÓN SOBRE COMISIÓN DE AUTOS vinculado a Desarrollo Vida Riesgo

** Proyección anual del 3% en Emisión Neta de Flotas para corredores en los tramos indicados al cierre de año.

- **Especificación sobre comisión AUTOS (exc Flotas) vinculado al desarrollo de VIDA RIESGO**

Es de aplicación a todos los tipos de incentivación.

Al corredor que tenga una proyección de negocio en Vida Riesgo individual con los siguientes indicadores:

Al corredor que tenga una proyección de negocio en Vida Riesgo individual con los siguientes indicadores:

PAM Vida Riesgo 10% + 1.500 € de nueva producción

Le aplicarán los siguientes % de comisión en base a la siguiente tabla:

% cobro autos	No Cumple Proyección de VR		Cumple Proyección de VR		Excede Proyección VR: +5.000€ NP	
	Emisión	NP	Emisión	NP	Emisión	NP
Tipo 1	50% de la comisión		100% de la comisión		+0,25% de la comisión	
% cobro autos	No Cumple Proyección de VR		Cumple Proyección de VR		Excede Proyección VR: +5.000€ NP	
	Cartera	NP	Cartera	NP	Cartera	NP
Tipo 2	50% de la comisión	50% de la comisión	100% de la comisión	100% de la comisión	+0,25% de la comisión	+0,50% de la comisión

Corredores con Negocio < 300.000 €: incentivación en la Nueva producción

Para que un Corredores tenga incentivación por la nueva producción, se establecen los siguientes tramos de proyección anual con respecto al año anterior en la Emisión de No Vida exc. Pools y flotas, según la siguiente tabla *:

Proyección Anual Mediador No vida	% cobro condiciones
De 15.000 a 30.000€	50%
>30.000 €	100%

Los porcentajes de incremento de comisión a incluir por este concepto serán:

Líneas de Negocio No Vida	% comisión Nueva Producción
Flotas	0,75%**
Autos	5%*
Particulares	10%
Empresas	7%

*Ver ESPECIFICACIÓN SOBRE COMISIÓN DE AUTOS vinculado a Desarrollo Vida Riesgo

** Proyección anual del 3% en Emisión Neta de Flotas para corredores en los tramos indicados al cierre de año.

Corredores en Unidades de Desarrollo:

Aquellos corredores que perteneciendo a la Asociación estén asignados a Unidad de Desarrollo, tendrán acceso a las condiciones anteriormente descritas de Nueva Producción siempre que cumplan los siguientes requisitos:

- 1- Tener Proyección Anual de Mediador (tabla*)
- 2- Ser activo-> emisión de nº de pólizas de nueva producción, cumplir 2 de los 4 parámetros siguientes de forma mensual:

Turismos	Particulares	Empresas sin Pools	Vida Riesgo
3	2	2	1

- **Especificación sobre comisión AUTOS (exc Flotas) vinculado a desarrollo de VIDA RIESGO**

Es de aplicación a todos los tipos de incentivación.

Al corredor que tenga una proyección de negocio en Vida Riesgo individual con los siguientes indicadores:
PAM Vida Riesgo 10% + 1.500 € de nueva producción

Le aplicarán los siguientes % de comisión en base a las siguiente tabla:

% cobro autos	No Cumple Proyección de VR	Cumple Proyección de VR	Excede Proyección VR: +5.000€ NP
	NP	NP	NP
	50% de la comisión	100% de la comisión	+0,50% de la comisión

Incentivación NEGOCIO de VIDA

Vida Riesgo Individual y Colectivo

Se establecen los siguientes tramos de proyección anual de negocio de vida con respecto al año anterior en **Emisión Neta** de las siguientes modalidades de Seguro/Agrupaciones de ramos según la siguiente tabla:

Ramos/Productos	Consecución PAM Emisión	% Incremento de la comisión NP
Vida RIESGO	Del 10 % al 15 %	20 %
(Indiv. + colectivo*)	Del 15 % al 25 %	40 %
	Más del 25 %	50 %

*A efectos de Emisión y cobro Vida Riesgo Colectivos la evolución del negocio computa al 25%.

Resto Productos Vida

Se establecen los siguientes tramos de proyección anual de **Nueva Producción** de las siguientes modalidades de Seguro/Agrupaciones de ramos según la siguiente tabla:

Ramos/Productos	Consecución PAM NP	% Incremento de comisión NP
PPA/PPI (excluyendo traspasos internos)	90.000	0,55%
AZ capital + Plazo flexible	120.000	0,55%
Allianz Ahorro	30.000	1 %

ANEXO 1 : OPERATIVA ACTIVACIÓN DE PAGO

Para poder acceder al % cobro de las presentes condiciones, el corredor deberá estar en crecimiento en nº pólizas de No vida (excl. pools y flotas). Este criterio será revisado en los puntos de control de anexo semestral y aplicará al siguiente periodo de activación de cobro.

Punto de control semestral

Con el cierre de Junio (valoración inicios de Julio) se validará la consecución de la proyección de crecimiento. En el caso de que haya consecución al 100% del total de los parámetros anteriormente establecidos, se procederá de la siguiente forma:

Carteras > 300.000€:

- **Tipo de incentivación 1 (% cobro por emisión):**

Corredores con más del 7% y con previsión de consecución de la proyección a final de año.

- **Tipo de incentivación 2 (% cobro por cartera y % cobro por nueva producción):**

En esta modalidad se activarán aquellos corredores que:

- Cumplan la proyección de crecimiento con más del 7% y además, cumplan proporcionalmente a la fecha el PAM de NP (mín. NP = 100.000€)

Carteras < 300.000€:

Corredores con más de 15.000€ y previsión de consecución del PAM a final de año.

Punto de control anual

Cierre de Diciembre (valoración inicios de Enero):

Validación de la consecución de la proyección de crecimiento y además, en el caso de que haya PAM de NP, dicha consecución. En este caso, se llevará a cabo la activación del pago en el siguiente periodo. En caso contrario, no se procederá a la activación del % cobro en el siguiente periodo.

El porcentaje de cobro se asignará según el cumplimiento anual de la proyección (50% y/o 100%), y se tendrá que tener en cuenta si en el periodo anterior se le ha activado o no el % cobro al corredor. Por lo que, a aquellos corredores que no han tenido anexo activado en el punto de control de Junio:

- Si el cumplimiento a final de años es del 50% -> se le activará el % cobro por el 100% en el siguiente periodo
- Si el cumplimiento a final de año es del 100% -> se le activará el % de cobro por el 200% en el siguiente periodo

ANEXO 2 : OPERATIVA ALTAS, BAJAS Y CAMBIO DE ASOCIACIÓN

Validación Inicial:

- **Enero:** La Asociación deberá validar el listado de corredores asociados para aplicar el protocolo acordado.

Normas Generales:

- **Primer Semestre:**

Canal evalúa la adhesión a las condiciones para el siguiente periodo de pago basado en la rentabilidad en No Vida.

- **Segundo Semestre:**

El cambio de condiciones no se aplica hasta el próximo periodo de cobro, considerando el indicador de rentabilidad.

Ejemplos de Aplicación:

- **Alta:**

Un corredor con condiciones 2026, activado en el 2S2026, que se une a una Asociación en septiembre, verá las condiciones de la Asociación aplicadas en el 1S2027, si corresponde.

- **Baja:**

Un corredor con condiciones de Asociación 2026, activado en el 2S2026, que se da de baja en septiembre, mantiene las condiciones hasta finalizar el semestre. Para condiciones individuales, la Sucursal debe solicitarlo explícitamente y Canal evaluará según rentabilidad y PAM.

- **Cambio de Asociación:**

Un corredor con condiciones 2026, activado en el 2S2026, que cambia de Asociación X a Y en septiembre, mantiene las condiciones de Asociación X hasta finalizar el periodo de cobro. Las condiciones de Asociación Y entran en vigor en el 1S2027, previa evaluación de Canal basada en el resultado individual del corredor.

CONDICIONES GENERALES

- El acceso a tener un anexo temporal de comisiones se fijará en función de la proyección establecida para el Colectivo de Corredores de la Asociación que a su vez tiene en cuenta la rentabilidad media de todos los corredores adheridos. Cada corredor tendrá definida la proyección a nivel individual para la anualidad en curso incluyendo todos los códigos asociados a su NIF/Grupo.
- El corredor deberá firmar dicho anexo a la carta de condiciones con periodicidad semestral teniendo fecha de efecto el primer anexo del 1 de julio de 2026 al 31 de diciembre de 2026, y siempre que el desarrollo del corredor a cierre de 2026 esté alineado con la proyección anual definida inicialmente, deberá firmar nuevo anexo con periodicidad de 1 enero 2027 a 30 de junio de 2027.
- Las siguientes casuísticas quedarán excluidas de condiciones según protocolo:
 - Pólizas traspasadas entre mediadores ya vigentes en la Compañía durante ese periodo.
 - Existe la posibilidad de excluir pólizas que tengan "condiciones especiales" siempre que en el momento de la contratación y/o renovación así se decida y comunique. Si así fuese no les aplicará el % de dicha comisión, aunque si computarán para la evolución de la proyección anual.
- Así mismo, se analizarán las nuevas incorporaciones de corredores a la Asociación hasta el 30 de junio del año en curso, teniendo en cuenta que el corredor debe tener un margen de negocio rentable para poder optar a la incentivación del presente protocolo. Cada movimiento de corredores, deberá ser evaluado por Canal junto con la Asociación.
- A efectos de condiciones del Colectivo, se darán de baja al finalizar cada semestre a aquellos corredores que no estén adheridos a la Asociación en ese momento.
- La Compañía se reserva el derecho a no abonar y renovar la incentivación del presente año, si al cierre del periodo se detecta algún motivo de extinción reflejado en su carta de condiciones actual.