



ESTRUCTURA DE COMISIONES DE PARTNERS A PLANNING ADVISORS

Fecha: 29 de enero de 2026.

Tabla de contenido

1. BCI Asset Management (BAM).	2
2. BICE Inversiones.	3
3. BTG Pactual.	3
4. Vinci Compass.	4
5. Vantrust Capital Administradora General de Fondos S.A.	4
6. Corredores de Bolsa SURA.	5
7. MBI.	6
8. Principal.	6
9. Administradora General de Fondos Security S.A. y Valores Security S.A. Corredores de Bolsa.	7
10. Zurich.	8

1. BCI Asset Management (BAM).

BAM pagará mensualmente a Planning Advisors la siguiente comisión, con motivo de la derivación de clientes que éste último efectúe a BAM, sujeto a la condición de que dichos clientes sean aceptados por la BAM y que inviertan en uno o más de los referidos fondos o contraten el servicio de administración de cartera.

La Administradora pagará al Agente, mensualmente una comisión que corresponderá a un porcentaje de la remuneración neta de IVA que perciba la Administradora respecto de los siguientes productos o servicios en que inviertan los clientes derivados por el Agente:

1.1. En caso de fondos mutuos.

- 1.1.1. Al equivalente a un 50% de la remuneración neta de IVA que perciba la Administradora, en el correspondiente período mensual, por los patrimonios promedios alcanzados por los clientes derivados por el Agente en cada uno de los fondos mutuos, o
- 1.1.2. Al equivalente a un 60% de la remuneración neta de IVA que perciba la Administradora, en el correspondiente período mensual, en caso que el Agente mantenga patrimonios promedios superiores a CLP 5.000.000.000 en fondos mutuos o de inversión de la Administradora.

1.2. En caso de fondos de inversión. Se pagará al equivalente a un 50% de la remuneración neta de IVA que perciba la Administradora, en el correspondiente

período mensual, por los patrimonios promedios alcanzados por los clientes derivados por el Agente en cada uno de los fondos de inversión.

1.3. En caso de administración de cartera.

- 1.3.1. Al equivalente a un 50% de la remuneración neta de IVA que perciba la Administradora, en el correspondiente período mensual, por los patrimonios promedios alcanzados por los clientes derivados por el Agente que contraten dicho servicio, o
- 1.3.2. Al equivalente a un 60% de la remuneración neta de IVA que perciba la Administradora, en el correspondiente período mensual, en caso que el Agente mantenga patrimonios promedios superiores a CLP 5.000.000.000 en fondos mutuos o de inversión de la Administradora.

2. BICE Inversiones.

En virtud de los servicios prestados por Planning Advisors, se tendrá derecho a una remuneración equivalente al 50% (más IVA) sobre los ingresos netos que reciba BICE Inversiones por el o los Productos que el Cliente suscriba contrate u opere dentro de un mismo mes calendario.

3. BTG Pactual.

La remuneración se calculará en función de los parámetros y porcentajes que se indican a continuación:

- 3.1. Si el ingreso está asociado a una transacción realizada a través de la Empresa o a una inversión en el producto de la entidad relacionada BTG Pactual Chile S.A. Administradora General de Fondos, la comisión mensual que deberá pagar la Empresa al Prestador será equivalente a un 50% del ingreso la Empresa reciba por las inversiones y transacciones que el cliente referenciado por el Prestador realice a través de la Empresa o de la entidad relacionada, BTG Pactual Chile S.A. Administradora General de Fondos. Esta comisión se calculará diariamente y se pagará por mes vencido.
- 3.2. Si el ingreso está asociado a una inversión en productos de terceros con los que la Empresa, en calidad de agente colocador, mantiene contratos de referenciamiento, los porcentajes establecidos como remuneración para el Prestador se calcularán en base en la remuneración neta que reciba la Empresa como consecuencia de la prestación de servicios de referenciamiento de los instrumentos de inversión que ponga a disposición del Prestador. Se pondrá a disposición del Prestador en la plataforma digital de la Empresa, una tabla en la que se señalará la remuneración que recibirá el Prestador por cada instrumento. Esta tabla podrá ser modificada por la Empresa de forma unilateral y sin previo aviso, con el fin de reflejar los cambios comerciales acordados entre la Empresa y los terceros con los que mantiene acuerdos



de referenciamiento, así como el caso de exclusión o inclusión de nuevos instrumentos de inversión.

4. Vinci Compass.

Planning Advisors percibirá por las inversiones que realicen sus clientes en alguno de los fondos administrados por Compass AGF y por sus clientes que pasen a ser carteras manejadas administradas por Compass Asesores o Compass AGF (mientras estos clientes permanezcan invertidos en dichos fondos y/o se mantengan como carteras administradas), el 50% de la remuneración fija diaria neta cobrada por dichos fondos o carteras, si el patrimonio promedio mensual de clientes referidos es igual o inferior a cinco mil millones de pesos (\$5.000.000.000.-).

Si el patrimonio promedio mensual de clientes referidos es superior a cinco mil millones de pesos (\$5.000.000.000.-) hasta diez mil millones de pesos (\$10.000.000.000.-), el porcentaje que percibirá Planning Advisors será 55% sobre el exceso de los cinco mil millones de pesos (\$5.000.000.000.-) hasta los diez mil millones de pesos (\$10.000.000.000.-), respecto de la totalidad de la remuneración fija diaria neta cobrada por dichos fondos o carteras y mientras éstos permanezcan invertidos en los fondos administrados por Compass AGF y/o se mantengan como carteras administradas por Compass Asesores o Compass AGF.

Si el patrimonio promedio mensual de clientes referidos es superior a diez mil millones de pesos (\$10.000.000.000.-), el porcentaje que percibirá Planning Advisors será 60% sobre el exceso de dicho monto, respecto de la totalidad de la remuneración fija diaria neta cobrada por dichos fondos o carteras y mientras éstos permanezcan invertidos en los fondos administrados por Compass AGF y/o se mantengan como carteras administradas por Compass Asesores o Compass AGF.

5. Vantrust Capital Administradora General de Fondos S.A.

La Administradora pagará al Agente la remuneración o comisión definida en el Anexo N° 1 del Contrato, en el plazo ahí estipulado, con motivo de la derivación de clientes que éste último efectúe. Lo anterior, sujeto empero a la condición de que dichos clientes efectivamente inviertan en uno o más productos de aquellos que ofrece la Administradora a través de las diferentes plataformas de inversión con las que trabaja o contraten los servicios que ésta ofrezca.

- 5.1. 50 %, por los primeros doce meses desde que el cliente fue referenciado.
- 5.2. 50 %, entre el mes trece y veinticuatro desde que el cliente fue referenciado.
- 5.3. 50 %, a partir del mes veinticinco desde que el cliente fue referenciado.

6. Corredores de Bolsa SURA.

Por los servicios indicados en el mismo instrumento, Planning Advisors tiene derecho a recibir un porcentaje de los ingresos que SURA efectivamente perciba en relación con las operaciones de los Clientes.

En el caso que, los clientes referidos mantuvieran anteriormente un vínculo con SURA, el porcentaje para cálculo se acordará mediante comunicación entregada a Planning previo a la facturación, lo que es de entera conformidad de Planning.

Las Partes vienen en acordar que el referido porcentaje se calculará según el promedio mensual (stock) en los términos y condiciones que se indican a continuación:

Tabla Comisiones por Stock (UF) para Fondos SURA	Porcentaje Fee a Pago
Mayor a UF 200.000	85%
Entre UF 150.000 a UF200.000	75%
Menor a UF 150.000	65%

Cabe precisar que, la tabla señalada precedentemente, será aplicable únicamente para los fondos Sura domiciliados en Chile.

Table Comisiones por Stock (UF) para Fondos de Arquitectura Abierta y NOR	Porcentaje Fee de Pago
Mayor a UF 200.000	60%
Menor a UF 200.000	50%

Para efectos del cálculo de comisiones, se considera como ingresos de SURA, aquellos calculados en forma diaria de acuerdo con la siguiente tabla de productos:

Producto	Definición	Forma de Cálculo
FFMM (AUM)	Ingreso por Rebate	Ingreso por Rebate = Saldo diario por Fondo-Serie X Tasa Rebate/Tráiler (Tasa Anual dividida 365)
ETFs (AUM)	Ingreso por Transacción + Ingreso por Custodia	Ingreso por custodia (comisión diaria) e Ingreso por Transacción (Comisión) vienen calculados desde los sistemas de datos SURA, sumando todo del mes y anualizándolo.
Acciones (AUM)	Ingreso por Transacción + Ingreso por Custodia	Ingreso por custodia (comisión diaria) e Ingreso por Transacción (Comisión) vienen calculados desde los sistemas de datos SURA, sumando todo del mes y anualizándolo.
Fondos Inversión No Rescatables (AUM) Acuerdo Distribución	Ingreso x Remuneración Neta	Ingreso Remuneración Neta = Cantidad de Cuotas x Valor UF x Rebate
Fondos Inversión Rescatables (AUM) Acuerdo Distribución	NO SURA = Ingreso por Transacción + Ingreso por Custodia SURA = Ingreso por Remuneración Neta	Ingreso por Custodia (Comision_Diaria) e Ingreso por Transacción (Comisión) viene calculados desde el Core, se suma todo lo del mes y se anualiza. Ingreso Rebate = Cantidad Cuotas x Valor Cuota x Rebate.
Pershing (AUM)	RF/RV = Ingreso x Custodia + Ingreso x Transacción FFMM = Ingreso x Custodia +	Ingreso son valorizados al valor USD observado diario. Desde el Core viene el dato para Ingreso Transacción y Custodia según Plan Pershing.

7. MBI.

Planning Advisors recibirá como única compensación por la prestación de sus servicios un honorario que corresponderá a una comisión, a la cual deberá adicionarse el impuesto al valor agregado (IVA) que corresponda en conformidad de la ley.

La comisión se calculará de acuerdo con el siguiente detalle:

Productos	Comisión
Renta Variable Local	50% de los ingresos variables totales generados por sus clientes referidos.
Renta Variable Internacional	50% de los ingresos variables totales generados por sus clientes referidos.
Spot (compra y venta de dólares)	50% del spread total definido por el asesor
Forwards	50% del ingreso obtenido por MBI.

8. Principal.

a) Fondo de Inversión Principal Renta Residencial Principal- Amplo

Comisión Inicial que pagará la Administradora por la distribución del **Fondo de Inversión Renta Residencial Principal-Amplo**. Por cada nueva inversión o aporte efectuado por un partícipe en las Series B y C del Fondo, el Agente tendrá derecho a percibir una comisión u honorario inicial neto equivalente a un 1,5% sobre el monto neto de la inversión o aporte percibido por la Administradora en la Serie respectiva.

b) Fondo de Inversión Principal Real Estate Oportunidades Estratégicas.

Por cada Aporte Nuevo efectuado por un partícipe en las Series del Fondo que más adelante se indican, el Agente tendrá derecho a percibir una comisión u honorario único e inicial equivalente a un porcentaje sobre el monto neto del Aporte Nuevo efectivamente percibido por la Administradora según se señala en la siguiente tabla:

Serie	Comisión: % Sobre Monto del Aporte Nuevo
I	1,25%
B	1,25%

Por cada Aporte Antiguo efectuado por un partícipe en las Series del Fondo que más adelante se indican, el Agente tendrá derecho a percibir una comisión u honorario único e inicial equivalente a un porcentaje sobre el monto neto del Aporte Antiguo efectivamente percibido por la Administradora según se señala en la siguiente tabla:

Serie	Comisión: % Sobre Monto Neto de Inversión o Aporte
I	0,5%
B	0,5%

c) **Sobre Patrimonio Administrado.**

Sobre los ingresos por remuneración efectivamente recibidos por la Administradora Fondos Internacionales ^[1], los cuales varían de conformidad a los Fondos Internacionales que esta distribuya, y que sean pagados mensualmente a esta última por un determinado gestor o intermediario, según el patrimonio promedio mensual de la Administradora. Para estos efectos, el patrimonio promedio mensual, necesario para el cálculo del ingreso por remuneración, será calculado en dólares norteamericanos (USD).

Sobre los ingresos por remuneración efectivamente recibidos por la Administradora desde otros Intermediarios que pongan a disposición de la Administradora determinados Fondos para su comercialización (“Fondos de Terceros Nacionales”). En este sentido, la Administradora y/o la Compañía en caso de corresponder, decidirá discrecionalmente si el Agente estará habilitado para comercializar dichos Fondos, en caso afirmativo, informará al Agente los Fondos que serán comercializados por esta última, debiendo para estos efectos suscribir con el Agente un anexo que regule los Fondos a comercializar por el mismo.

AUM (\$MM)		Comisión en Curso (%)
0	4.199	40%
Mayor a 4.200		42%

Para efectos del pago de las comisiones, se considerará el total del patrimonio administrado por el Agente (“AUM”) producto de sus gestiones de comercialización.

9. Administradora General de Fondos Security S.A. y Valores Security S.A. Corredores de Bolsa.

La Administradora pagará a Planning Advisors una comisión mensual que ascenderá a un porcentaje de la remuneración que perciba la Administradora por concepto de colocación de fondos. Dicha comisión, será del **50% (más IVA)** de la remuneración mensual percibida por la Administradora respecto de las cuotas de fondos que hayan sido colocadas por el mandatario.

Respecto de las Series Previsionales, la Administradora pagará al mandatario dos tipos de comisiones, (i) una comisión anticipada y (ii) una comisión mensual.

La Comisión Anticipada se estructura de la siguiente forma:

- i. La Comisión Anticipada ascenderá al **1,5% (más IVA)** de los dineros que hubieren sido invertidos por partícipes a través de la participación del mandatario, en cuotas de Series Previsionales, y que provengan de traspasos, cotizaciones de ahorro previsional voluntario o depósitos convenidos, efectuados respecto de dichos partícipes desde una administradora de fondos de pensiones o una **“institución autorizada”** (según dicho término se define en el artículo 98 del D.L. 3.500).
- ii. Cada inversión efectuada por un cliente con la participación del mandatario en las Series Previsionales, en adelante la **“Inversión”**, deberá completar un período mínimo de permanencia en una cualquiera de dichas Series Previsionales ascendente a **24 meses** contados desde la fecha efectiva de percepción del aporte por parte de la corredora, en adelante el **“período mínimo”**

Además, también respecto de las Series Previsionales, la Administradora pagará al Agente una comisión mensual ascendente al **20% (más IVA)** de la remuneración percibida por la Administradora en el mes respectivo, comisión que se aplicará respecto de los montos invertidos por los clientes intermediados por el Agente y que se hubieren mantenido en las Series Previsionales al último día del mes correspondiente.

10.Zurich.

La Comisión del Agente ascenderá al 50% más IVA de la remuneración fija mensual que genere para la Administradora el patrimonio promedio mensual de los fondos mutuos bajo mandato de colocación, en la proporción que corresponda a las cuotas efectivamente colocadas por el Agente y efectivamente suscritas por los partícipes que inviertan en ellas por intermedio del Agente, y que sea computable de acuerdo a las definiciones comerciales de la Administradora, las que el Agente declara en este acto conocer y aceptar.