

TRIBIPAY S.R.L.

CONDIZIONI GENERALI PER I BUSINESS CLIENT (BUSINESS CLIENT FRAMEWORK AGREEMENT)

PREMESSE

- A. Tribipay S.r.l., società a responsabilità limitata di diritto italiano, iscritta come start-up innovativa, con sede legale in Via del Commercio 44, 44123 Ferrara (FE), capitale sociale di € 10.000,00 i.v., iscritta nel Registro delle Imprese di Ferrara e Ravenna con il n. 02182930384, REA FE-258732, codice fiscale e partita IVA 02182930384, PEC tribipay@pec.it, sito istituzionale tribipay.com (di seguito, «**Tribipay**» o la «**Società**»), opera una piattaforma digitale finalizzata a (i) facilitare l'instaurazione di un rapporto commerciale tra esercenti aderenti e consumatori/utenti finali, (ii) erogare programmi promozionali strutturati attorno al prodotto «**Click**», all'abbonamento «**Advance**» e ai meccanismi di sconto e premialità descritti nel presente Contratto, e (iii) integrare il proprio canale di checkout con i servizi di pagamento e di moneta elettronica resi da Treezor SAS, in qualità di istituto di moneta elettronica autorizzato dall'*Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution* (CIB 16798), e con i servizi di *acquiring* carte
- B. resi tramite HiPay nella relativa filiera tecnica e contrattuale. Tribipay agisce in nome e per conto di Treezor in qualità di agente di prestatore di servizi di pagamento ai sensi dell'art. 19 della Direttiva (UE) 2015/2366 e dei corrispondenti artt. L. 523-1 e seguenti del Code monétaire et financier francese, registrato nel registro REGAFI con il numero **[A TRIBIPAY/TREEZOR: indicare il numero di registrazione REGAFI di Tribipay quale agente di Treezor (nei T&C provvisori ACPR ancora indicato come xxxxxx)]**.
- C. **Il Business Client** intende aderire alla piattaforma Tribipay per beneficiare del canale di checkout, dei programmi promozionali e dei servizi tecnici descritti nel presente Contratto e nei relativi allegati, accettando di rispettare gli obblighi qui previsti, nonché la documentazione contrattuale applicabile rilasciata da Treezor SAS e dagli altri *partner* regolati della filiera dei pagamenti.
- D. **Le Parti** intendono pertanto disciplinare, mediante il presente contratto («**Contratto**»), i termini e le condizioni dell'adesione del Business Client alla piattaforma, distinguendo nettamente, sul piano contrattuale, le funzioni commerciali e di orchestrazione svolte da Tribipay dalle funzioni regolate svolte dai *partner* autorizzati.

Tutto ciò premesso, le Parti convengono quanto segue.

1. DEFINIZIONI

«**Acquirer**»: il prestatore di servizi di pagamento che presta il servizio di *acquiring* delle operazioni di pagamento con carta presso il Business Client, nello specifico HiPay nella filiera Treezor;

«**Advance**»: l'abbonamento commerciale offerto da Tribipay al Buyer, nell'ambito del quale il Buyer acquista uno o più Click;

«**Business Client**»: il cliente business che aderisce alla piattaforma Tribipay nei termini del presente Contratto, in ogni caso titolare di partita IVA, ivi inclusi il professionista – ordinista o non ordinista – titolare di partita IVA, la società di capitali, la società di persone e la società unipersonale.

«**Buyer**»: il soggetto, persona fisica o giuridica, che acquista Click e/o effettua pagamenti presso il Business Client tramite il canale Tribipay.

“Cashback”: il Cashback tradizionale del programma carte Mastercard, riconosciuto al titolare del conto e/o al Buyer sui pagamenti effettuati con la carta del programma, alimentato dalla commissione di interscambio (interchange fee) riconosciuta da Mastercard a Treezor e da questa retrocessa in parte a Tribipay quale agente di pagamento, che Tribipay può a sua volta retrocedere, in tutto o in parte, al titolare del conto che ha generato il transato. Il Cashback è cosa distinta dallo Sconto in visibility ex-ante e dallo sconto condizionato ex-post. Ai fini del presente Contratto, per Cashback si intende sia quello riconosciuto al Business Client dal Programma Mastercard avviato con Tribipay sia quello riconosciuto al Buyer (non correntista Tribipay) che utilizzi una propria carta, emessa da emittenti terzi nell’ambito del relativo programma carte (ad esempio Mastercard/Visa di altro emittente).

“Chargeback”: lo storno dell’operazione di pagamento disposto dai circuiti di pagamento (scheme) a seguito di contestazione del titolare della carta, secondo le regole di scheme applicabili. Equivalentemente utilizzato nella nomenclatura di Tribipay per indicare la parte condizionata (ex-post) che, in forza degli accordi col Business Client, eventualmente si trasforma in premialità commerciale pro-rata in favore del singolo buyer sotto forma di storno aggiuntivo all’ex-ante sempre in maniera condizionata al raggiungimento dei volumi minimi concordati per time-frame.

“Click”: il diritto di sconto, o «voucher», acquistato dal Buyer presso Tribipay, riferito a uno specifico Business Client aderente e attivabile al checkout di quel Business Client secondo la matematica deterministica del programma. Il Click si articola nelle sotto-tipologie «Click-standard», «Click-boost» e «Click-goal» definite negli Annex.

“Collection Account”: il conto tecnico di raccolta dedicato al programma Tribipay, attivato da Tribipay SRL presso Treezor S.A.S. , quindi in regime di safeguarding ai sensi dell’art. 10 della Direttiva (UE) 2015/2366 e degli artt. L. 522-17 e L. 526-32 del Code monétaire et financier, sul quale sono aggregati gli incassi del programma in attesa del pay-out. Il Collection Account è avviato da Tribipay, nella sua qualità di agente di pagamento dell’IMEL Treezor S.A.S. , con poteri detentivi sui “funds” limitati all’istruzione automatizzata, rispetto alle condizionalità concordate col Business Client, delle operazioni di incasso, riconciliazione e di pay-out unicamente delle riserve-premialità (e.g. chargeback, come sopra) secondo regole predeterminate e tracciabili nei sistemi autorizzativi della stessa Tribipay e Treezor; i fondi ivi giacenti appartengono alla clientela della filiera, non entrano in alcun caso nel patrimonio di Tribipay ma sono finalizzati sempre e solo all’orchestrazione automatizzata delle condizionalità impostate dal Business Client di concerto con l’attività di Tribipay SRL quale agente di pagamento (gateway).

“Contratto”: il presente Business Client Framework Agreement e i relativi Annex.

“Fee”: le commissioni dovute dal Business Client a fronte dei servizi resi, nella misura e secondo le voci indicate nell’Annex C (a titolo esemplificativo: transaction fee, success fee, Click fee, scheme fee passthrough).

“Gateway”: il canale tecnico-commerciale operato da Tribipay che instrada le operazioni di pagamento iniziate dal Buyer verso la filiera Treezor/HiPay.

“Partner Regolato”: ciascuno dei prestatori di servizi di pagamento o degli istituti di moneta elettronica autorizzati che intervengono nella filiera dei pagamenti, tra cui Treezor SAS e HiPay.

“Payout”: il trasferimento delle somme spettanti al Business Client, eseguito da Tribipay mediante SEPA Credit Transfer in modalità batch, al netto di Fee, Reserve, refund, Chargeback e altri aggiustamenti.

“Reserve”: ogni importo trattenuto a garanzia di refund, Chargeback, clawback e altre esposizioni di premialità, ivi inclusi la Rolling Reserve e il cash pledge del Business Client di cui all’art. 18.5.

“Rolling Reserve”: l'importo trattenuto sul Collection Account secondo i criteri di cui all'Annex C, a garanzia di refund, Chargeback e altre esposizioni della filiera dei pagamenti.

“Sconto condizionato”: la premialità commerciale differita ed eventuale, denominata anche “ex-post”, finanziata e riconosciuta dal Business Client al singolo Buyer, ovvero al groupage, al verificarsi delle condizioni di campagna (tier-goal); non costituisce in alcun caso valore monetario memorizzato, saldo disponibile o credito ma rappresenta una riserva di premialità trattata dal collection-account di Tribipay che si sblocca unicamente al verificarsi delle condizionalità concordate. Questa riserva seguendo il flusso dedicato al chargeback diventa essa stessa lo sconto ex-post, alternativamente, al non verificarsi delle condizionalità imposte dal Business Client, segue, invece, il pay-out come da flusso buy-now pay-less;

“Termini Treezor”: la documentazione contrattuale di Treezor applicabile al Partner e ai Clienti finali, quale tempo per tempo aggiornata, comprensiva dei General Terms and Conditions of Services V8 (2025-03) e relative Appendici (Définitions; T&Cs for the use of the Platform; DPA); delle Specific Terms and Conditions – Payment Services Agent Mandate V2 (2025-03) e relative Appendici A Partner T&Cs, B PCI-DSS, C Strong Customer Authentication, D AML-FT; delle Special Terms and Conditions V7 (2025-01); del Cash Pledge Agreement V1 (2025-03).

“Treezor”: Treezor SAS, société par actions simplifiée di diritto francese con sede legale in 33 Avenue de Wagram, 75017 Paris (France), capitale sociale € 6.307.513, iscritta al Registro delle Imprese di Parigi con n. 807 465 059, istituto di moneta elettronica autorizzato dall'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (CIB 16798).

2. OGGETTO E PERIMETRO DEL CONTRATTO

- 2.1. Il presente Contratto disciplina (i) l'adesione del Business Client alla piattaforma Tribipay e l'integrazione del Gateway al checkout del Business Client; (i-bis) l'apertura, per il tramite di Treezor quale BIN provider, di un conto di pagamento munito di IBAN italiano intestato al Business Client e l'eventuale adesione al collegato programma carte Mastercard Business (carta fisica e/o virtuale), rispetto ai quali Tribipay opera esclusivamente quale agente di pagamento di Treezor; (ii) la partecipazione del Business Client ai programmi commerciali Click e Sconto condizionato; (iii) il regime di settlement degli incassi via Collection Account Tribipay; (iv) gli obblighi del Business Client in materia di compliance, branding e cooperazione.
- 2.2. Sono espressamente esclusi dall'oggetto del presente Contratto i servizi di pagamento, di moneta elettronica e di acquiring, che sono resi al Business Client esclusivamente dai Partner Regolati, nei termini e alle condizioni previsti dai rispettivi contratti. Tribipay non è prestatore in proprio di servizi di pagamento e non assume in alcun caso, nei confronti del Business Client o del Buyer, la posizione di soggetto che incassa, detiene o restituisce fondi in nome proprio a meno di quanto previsto per il collection-account nel flusso buy-now pay-less. Ogni incasso, detenzione e restituzione di fondi avviene esclusivamente da Tribipay SRL, agente di pagamento dell'IMEL Treezor S.A.S., quindi, nel perimetro operativo e di safeguarding del Partner Regolato di riferimento, operando Tribipay quale mandataria operativa di Treezor.
- 2.3. In caso di contrasto tra le previsioni del presente Contratto e quelle dei Termini Treezor, prevalgono, per il perimetro dei servizi di pagamento e di moneta elettronica, le previsioni dei Termini Treezor.
- 2.4. Il Business Client può accedere ai servizi anche in qualità di Buyer, segnatamente attivando il programma carte Mastercard Business di cui all'art. 2.1. (i-bis): in tale veste si applicano cumulativamente, per la relativa attività di acquisto, le Condizioni Generali Buyer di Tribipay

3. ADESIONE, ONBOARDING E KYB

- 3.1. L'adesione del Business Client è subordinata all'esito positivo della verifica di onboarding condotta da Tribipay e, per quanto di competenza, da Treezor in qualità di Partner Regolato. Il Business Client si impegna a fornire, ai fini KYB/KYC e dell'adeguata verifica della clientela ex artt. 17 e seguenti del d.lgs. 21 novembre 2007, n. 231, tutta la documentazione e le informazioni necessarie, complete e aggiornate, nonché a sottoporsi alle ulteriori verifiche AML/FT previste nell'Appendix D dei Termini Treezor.
- 3.2. Il Business Client è tenuto a comunicare tempestivamente per iscritto a Tribipay ogni variazione concernente i propri dati identificativi, l'assetto proprietario e di controllo, la titolarità effettiva, l'oggetto sociale, i prodotti o servizi offerti e ogni altro elemento rilevante ai fini del Contratto e degli obblighi di legge applicabili.
- 3.3. Tribipay si riserva il diritto di rifiutare, sospendere o revocare l'adesione del Business Client in caso di esito negativo o incompleto dell'onboarding, di sopravvenute incoerenze con i requisiti di compliance, ovvero su richiesta motivata di Treezor o di altro Partner Regolato.

4. SERVIZI RESI DA TRIBIPAY

- 4.1. Tribipay, in aggiunta all'attività di agente di pagamento, rende al Business Client i seguenti servizi commerciali e tecnici: (a) accesso al Gateway e relativa integrazione tecnica al checkout del Business Client; (b) strutturazione e gestione dei programmi Click secondo l'Annex A; (c) strutturazione e gestione dei programmi Sconto condizionato secondo l'Annex B; (d) reportistica e dashboard commerciali; (e) supporto operativo e assistenza non regolata.
- 4.2. I servizi di cui al precedente paragrafo non costituiscono servizi di pagamento ai sensi della Direttiva (UE) 2015/2366 e del d.lgs. 27 gennaio 2010, n. 11.
- 4.3. Distinzione delle funzioni. Le attività di Tribipay si articolano su due piani distinti e autonomi: (a) i servizi commerciali e tecnici della piattaforma di cui al presente art. 4, resi da Tribipay in nome proprio; e (b) l'attività di agente di prestatore di servizi di pagamento di Treezor di cui all'art. 5, relativa ai servizi regolati di pagamento e di moneta elettronica. Le due funzioni sono tenute distinte sul piano contrattuale, contabile e di responsabilità; i corrispettivi e i regimi applicabili sono individuati separatamente, rispettivamente nel presente articolo (e nell'Annex C) e nei Termini Treezor.

5. SERVIZI RESI DAI PARTNER REGOLATI

- 5.1. I servizi di pagamento e di moneta elettronica connessi al canale sono resi al Business Client da Tribipay SRL, agente di pagamento di Treezor. Infatti, Tribipay opera in tale perimetro in qualità di agente di Treezor ai sensi dell'art. 19 della Direttiva (UE) 2015/2366 e dei corrispondenti artt. L. 523-1 e seguenti del Code monétaire et financier francese, in forza dello specifico mandato di cui ai Termini Treezor – Specific Terms and Conditions Payment Services Agent Mandate (V2-202503). L'acquiring delle operazioni di pagamento con carta è reso, nella filiera, da HiPay. L'apertura e la tenuta del conto di pagamento munito di IBAN italiano intestato al Business Client e l'emissione del collegato programma carte Mastercard Business (carta fisica e/o virtuale) sono parimenti rese da Treezor quale istituto di moneta elettronica, operando Tribipay esclusivamente quale agente di pagamento; il perimetro e il set-up tecnico dell'acquiring sono confermati per iscritto con Treezor. **[A TRIBIPAY/TREEZOR: confermare perimetro e set-up tecnico dell'acquiring]**
- 5.2. Il regime operativo italiano di Treezor applicabile al rapporto con il Business Client è **[ALT1: prestazione tramite stabile organizzazione italiana di Treezor SAS / ALT2: libera prestazione di servizi ex art. 28 della Direttiva (UE) 2015/2366 e art. 114-decies del d.lgs. 1° settembre 1993, n. 385 — DA CONFERMARE CON TREEZOR PER ISCRITTO. Aggiornare di conseguenza l'indirizzo dei reclami, l'adesione all'Arbitro Bancario Finanziario o al sistema ADR del Paese d'origine via FIN-NET, e l'eventuale**

obbligo di nomina del Punto di Contatto Centrale ex art. 29 PSD2 e Reg. delegato (UE) 2017/2055].

- 5.3. Il Business Client prende atto che la prestazione dei servizi di pagamento e di moneta elettronica è soggetta ai Termini Treezor, dei quali il Business Client dichiara di aver preso visione e che dichiara di accettare. Treezor è esclusivamente responsabile della prestazione dei servizi di pagamento e di moneta elettronica e non risponde dei servizi commerciali resi da Tribipay; in caso di contrasto tra le previsioni del presente Contratto e quelle dei Termini Treezor, prevalgono, per il perimetro regolato, le previsioni dei Termini Treezor.
- 5.4. Cash Pledge. Tribipay e Treezor sono parti del Cash Pledge Agreement V1-202503 ai sensi degli artt. 2374 e seguenti del Code civil francese, con cui Tribipay costituisce a favore di Treezor un pegno in contanti a garanzia delle proprie obbligazioni nei confronti del prestatore di servizi di pagamento. Il Cash Pledge è strumento del rapporto Tribipay-Treezor e non incide direttamente sui rapporti tra Tribipay e il Business Client.

6. PROGRAMMI CLICK

- 6.1. Il Business Client partecipa ai programmi Click strutturati e operati da Tribipay nei termini dell'Annex A. La supply di Click viene predisposta dal Business Client secondo la matematica deterministica del programma, con capacità di sconto complessiva, range di sconto, durata e referenze definiti caso per caso.
- 6.2. **Acquisizione della supply.** L'acquisto della supply di Click da parte di Tribipay avviene nello scenario standard secondo lo schema purchase on-demand, in cui Tribipay acquisisce la titolarità del Click contestualmente o successivamente all'intenzione di acquisto del Buyer. L'eventuale scenario *market-maker* (acquisto ex-ante dell'intera e/o di una parte della capacità di sconto del Business Client con risorse proprie di Tribipay) è praticabile, ove convenuto separatamente, esclusivamente nei termini e con i presidi di cui all'Annex A, ed è in ogni caso costruito come acquisto in proprio di inventory promozionale a prezzo deterministico, con effettiva traslazione del rischio di collocamento in capo a Tribipay e senza diritto di restituzione al Business Client cedente. Le Parti escludono espressamente qualsiasi configurazione del rapporto come anticipazione finanziaria, smobilizzo di crediti o operazione assimilabile ad attività riservata ai sensi dell'art. 106 del d.lgs. 1° settembre 1993, n. 385.
- 6.3. **Click-standard.** Il Click-standard è il voucher monouso emesso da Tribipay ai sensi degli artt. 6-bis e 6-ter del DPR 26 ottobre 1972, n. 633, riferito al Business Client individuato dal Buyer al momento dell'acquisto, con sconto deterministico al checkout secondo la matematica del programma di cui all'Annex A.1.2.
- 6.4. **Click-boost e Click-goal.** Le sottotipologie Click-boost e Click-goal hanno carattere condizionato e sono disciplinate dall'Annex A. Il rilascio operativo di Click-boost e Click-goal è subordinato alla loro qualificazione separata mediante distinti Termini di Prodotto, a valutazione fiscale e consumeristica dedicata e a verifica regolamentare puntuale antecedente al go-live, secondo la procedura di product change governance. Fino a tale qualificazione trovano applicazione esclusivamente i Click-standard.
- 6.5. **Meccanismo di freeze.** Tribipay si riserva il diritto di non rendere disponibili i programmi Click al Business Client che si attesti al di sotto della soglia minima di sconto convenuta nell'Annex A (di norma 3% in visibility), secondo le modalità, le tempistiche di comunicazione e gli effetti sui Click eventualmente già emessi disciplinati nel medesimo Annex. La soglia minima di sconto opera unicamente nei confronti del Gateway Tribipay: in difetto delle relative condizioni, l'opzione non risulta abilitata nell'Area Riservata (c.d. meccanismo di freeze) e il Click non è generato, in via automatica e senza che ciò integri esercizio di poteri discrezionali o di vigilanza in capo a Tribipay.

- 6.6. **Qualificazione civilistica del Click.** Il Click si qualifica civilisticamente come voucher monouso oggetto di compravendita ai sensi degli artt. 1470 e seguenti c.c.: (i) il Click incorpora il diritto del Buyer a ottenere presso il Business Client la riduzione di prezzo determinata secondo la matematica del programma; (ii) il rapporto tra Tribipay e il Business Client integra compravendita, ovvero cessione, di inventory promozionale di sconto a fronte di corrispettivo; (iii) il rapporto tra Tribipay e il Buyer integra compravendita del titolo, con effetto traslativo del diritto incorporato al momento del pagamento; (iv) trovano applicazione i rimedi per l'inadempimento del venditore. Il Click non costituisce credito, deposito, saldo, wallet, valore monetario memorizzato né dilazione di pagamento del bene o servizio sottostante, e non integra credito al consumo ai sensi della Direttiva (UE) 2023/2225; il Buyer non assume alcun obbligo restitutorio. Il programma opera secondo una logica di buy-now pay-less e non di buy-now pay-later.

7. PROGRAMMI SCONTO

- 7.1. Il Business Client può aderire ai programmi di Sconto condizionato (ex-post) strutturati e operati da Tribipay nei termini dell'Annex B. La premialità è finanziata dal Business Client nei limiti del budget promozionale definito caso per caso, con timeframe tipicamente mensile (30 giorni). L'unità di misura minima di settaggio della premialità rimessa al Business Client è pari allo 0,5%: ogni sconto è pertanto impostabile, nell'Area Riservata, in multipli dello 0,5% e con valore minimo non inferiore allo 0,5% (i.e. floor). Tale unità minima si applica indistintamente sia allo sconto in visibility ex-ante, sia allo sconto condizionato ex-post. Lo sconto in visibility costituisce, infatti, lo sconto ex-ante, riconosciuto su ogni operazione idonea ed è parametrato al parity rate degli altri gateway. L'impostazione, da parte del Business Client, di uno sconto in visibility di norma pari al 3% abilita altresì, ai sensi dell'art. 6 e dell'Annex A, il set-up delle campagne Click.
- 7.2. Lo Sconto condizionato ex-post è un beneficio commerciale differito ed eventuale riconosciuto dal Business Client al Buyer ovvero al groupage al verificarsi delle condizioni di campagna (segnatamente, il raggiungimento del tier di transato nel timeframe, c.d. tier-goal secondo quanto previsto dall'art. 7.3 e dall'Annex B.2). Esso non costituisce in alcun caso valore monetario memorizzato, saldo disponibile o credito monetario né forma di remunerazione di capitale ai sensi del d.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58. Lo Sconto condizionato (ex-post), infatti, prima della sua erogazione concorre a formare la riserva di premialità detenuta dal collection-account di Tribipay in attesa dello sblocco in favore dei singoli buyer al verificarsi delle condizioni di campagna, in forza di un automatismo tecnologico, ovvero, l'API che dispone il pay-out della stessa riserva in favore del Business Client quando non si verificano le condizioni summenzionate. Ferma la verifica fiscale dedicata, ai fini IVA lo Sconto condizionato è trattato come sconto commerciale ai sensi dell'art. 26 del DPR 633/72 e non come buono-corrispettivo.
- 7.3. **Logica tier-goal e clausola di rimborso integrale.** Ove il programma Sconto condizionato sia strutturato secondo la logica tier-goal, con consolidamento dello sconto subordinato al raggiungimento di una soglia aggregata di transato entro un timeframe predeterminato, le Parti si conformano ai requisiti dell'Annex B.
- 7.4. **Cashback di programma carte.** Il Cashback è il beneficio tradizionale del programma carte Mastercard ed è cosa distinta dallo Sconto in visibility ex-ante e Sconto condizionato ex-post. Esso attiene al programma carte e alle operazioni regolate sul circuito Mastercard. Con riferimento ai pagamenti dei Buyer eseguiti al checkout del Business Client tramite il Gateway Tribipay: (i) ove il Buyer sia correntista Tribipay, l'operazione si configura come mero trasferimento P2P e non genera Cashback, non transitando sul circuito Mastercard; (ii) ove il Buyer non sia correntista Tribipay ma utilizzi una propria carta emessa da terzi (ad esempio Mastercard/Visa di altro emittente), egli conserva il cashback eventualmente riconosciuto da tale emittente nell'ambito del relativo programma carte. In quest'ultimo caso il Cashback della

carta del Buyer si aggiunge e non sostituisce lo sconto in visibility e l'eventuale Sconto condizionato; Tribipay non effettua alcun ricalcolo del cashback di carte emesse da terzi.

8. SETTLEMENT, PAYOUT E ROLLING RESERVE

- 8.1. Gli incassi del canale relativi al Business Client transitano sul Collection Account detenuto da Tribipay, in qualità di agente di pagamento dell'IMEL Treezor S.A.S., quindi, in regime di safeguarding ex art. 10 della Direttiva (UE) 2015/2366 e degli artt. L. 522-17 e L. 526-32 Code monétaire et financier. Il Business Client prende atto che il Collection Account è strumento della filiera regolata e che Tribipay detiene unicamente per il tempo necessario la riserva di premialità utile alla verifica dello sconto condizionato ex-post, operando sul Collection Account, con poteri limitati all'istruzione del Payout secondo regole predeterminate e tracciabili, ovvero, l'API che dispone il pay-out della stessa riserva in favore del Business Client sul suo conto primario quando non si verificano le condizioni summenzionate. La titolarità dei fondi presenti sul Collection Account è sempre riconducibile ai Business Client beneficiari per le rispettive quote ovvero ai Buyer pagatori sino al completamento del trasferimento, e in nessun caso a Tribipay quale fondi propri.
- 8.2. **Modalità di Payout.** Il Payout al Business Client è eseguito da Tribipay mediante SEPA Credit Transfer in modalità batch, con cadenza giornaliera e/o altro timeframe concordato (e.g. settimanale), al netto di Fee, Reserve, refund, Chargeback, sanzioni di scheme e altri aggiustamenti, secondo le regole operative dell'Annex C.
- 8.3. **Rolling Reserve.** Tribipay è autorizzata a trattenere sul Collection Account una Rolling Reserve calcolata secondo i criteri dell'Annex C, a copertura di refund, Chargeback, di stock-out su Click già venduti e altre esposizioni della filiera dei pagamenti.
- 8.4. Il Business Client prende atto che il Payout non è irrevocabile prima del decorso dei termini di contestazione e Chargeback applicabili. Tribipay è espressamente autorizzata a istruire compensazioni, offset, ricalcoli e rettifiche per gli effetti di refund, Chargeback, sanzioni, rimborsi e altre rettifiche, secondo le regole dell'Annex C. Tribipay impartisce tali istruzioni quale mandataria operativa di Treezor, limitatamente alle categorie di operazioni tassativamente individuate dal presente Contratto e dall'Annex C, secondo regole predeterminate e con audit trail; l'esecuzione resta in capo a Tribipay nel perimetro di safeguarding dell'IMEL di cui è agente di pagamento e l' "offset" è circoscritto agli importi dovuti nell'ambito del rapporto con il Business Client.
- 8.5. Le Fee applicabili al Business Client sono quelle indicate nell'Annex C, salvo diverso accordo scritto.

9. REFUND, CHARGEBACK E DISPUTE

- 9.1. Il Business Client resta economicamente responsabile di ogni refund disposto ai sensi delle proprie politiche commerciali e di legge, nonché di ogni Chargeback, contestazione o dispute originata sui circuiti di pagamento, secondo le regole di scheme applicabili (incluse Visa Core Rules, Mastercard Rules e Mastercard Chargeback Guide nelle versioni di volta in volta vigenti) e i Termini Treezor.
- 9.2. Il Click, in quanto voucher monouso già oggetto di compravendita e convertito in offset al checkout, non è caducato retroattivamente per effetto di refund o Chargeback, applicandosi i soli rimedi di cui all'Annex A.
- 9.3. Il Business Client si impegna a fornire tempestivamente tutta la documentazione e le evidenze richieste ai fini della gestione delle dispute, anche su semplice richiesta di Tribipay, Treezor o dell'Acquirer.
- 9.4. Soglie di excessive dispute e fraud monitoring sono disciplinate dall'Annex C. Il superamento delle soglie consente a Tribipay di adottare misure correttive proporzionate, fino alla sospensione e al recesso ai sensi degli artt. 16 e 17.

10. OBBLIGHI DEL BUSINESS CLIENT

10.1. Il Business Client si impegna a:

- a) rispettare le scheme rules dei circuiti di pagamento applicabili nelle versioni tempo per tempo vigenti, inclusi PCI-DSS (Appendix B dei Termini Treezor), divieto di surcharge non consentite e MCC ammessi;
- b) rispettare i Termini Treezor e cooperare con Treezor, Tribipay e l'Acquirer in materia di KYB/KYC, AML/FT (Appendix D dei Termini Treezor), sanzioni internazionali e antifrode;
- c) utilizzare esclusivamente la terminologia approvata da Tribipay nella comunicazione al pubblico relativa a Click, Sconto condizionato, Advance e benefici dell'ecosistema, secondo l'art. 11 e l'Annex D;
- d) astenersi da pratiche commerciali scorrette ai sensi degli artt. 20-23 del d.lgs. 6 settembre 2005, n. 206 e da claims non corrispondenti alla reale operatività del programma;
- e) garantire la veridicità, completezza e aggiornamento delle informazioni rese a Tribipay e ai Partner Regolati;
- f) non utilizzare la piattaforma per operazioni in categorie merceologiche o geografiche vietate, sanzionate o non ammesse dai Partner Regolati;
- g) collaborare attivamente con Tribipay in caso di reclami, controlli o richieste delle autorità competenti.

11. CLAIMS E BRANDING

- 11.1. Il Business Client si impegna a non rilasciare, autorizzare o tollerare comunicazioni commerciali che (i) attribuiscono a Tribipay funzioni di prestatore di servizi di pagamento o di custode dei fondi del Buyer, (ii) descrivano il Click come «credito», «saldo», «wallet», «deposito» o forma di valore monetario, (iii) presentino lo Sconto condizionato come rendimento finanziario o garanzia di restituzione.
- 11.2. Il claim «dove c'è Tribipay paghi meno sempre» e ogni claim assoluto di convenienza è ammesso esclusivamente nei termini e con le disclosure di perimetro indicate nell'Annex D.
- 11.3. Il Business Client è libero di determinare il prezzo di vendita finale e di praticare condizioni più favorevoli su canali o strumenti di pagamento diversi da Tribipay (intendendosi per tali i canali e gli strumenti distinti dal checkout del Business Client sul quale è integrato il Gateway Tribipay, e non gli strumenti di pagamento alternativi disponibili sul medesimo checkout). Nessuna previsione del presente Contratto può essere intesa come imposizione di prezzo di rivendita ai sensi dell'art. 4, lett. a), del Regolamento (UE) 2022/720, né come clausola di parità tariffaria opponibile al Business Client verso prestatori di servizi di pagamento terzi.
- 11.4. Fermo quanto previsto all'art. 11.3, le Parti danno atto che il prezzo di vendita è determinato liberamente dal Business Client nel proprio sistema gestionale ed è da questo trasmesso, in via automatica e a parità di condizioni, a tutti i gateway abilitati al checkout. Tribipay non fissa né condiziona tale prezzo. Tribipay opera quale gateway al checkout del Business Client e non quale marketplace distinto: l'unica funzione centralizzata sulla piattaforma Tribipay è l'acquisto del Click (voucher), mentre l'acquisto del Buyer, con o senza Click, avviene sempre e unicamente al checkout del Business Client. In forza delle condizioni di favore liberamente concordate dal Business Client nella propria Area Riservata e applicabili unicamente al Gateway Tribipay, il prezzo esposto sul Gateway Tribipay è determinato applicando in via sottrattiva al prezzo di riferimento (parity rate) liberamente impostato dal Business Client (i) lo sconto in visibility, riconosciuto, e (ii) l'eventuale offset del Click, oltre all'eventuale Sconto condizionato ex post al raggiungimento del tier-goal. Sul medesimo checkout del Business

Client, per effetto dello sconto da questi liberamente impostato e applicato in via sottrattiva, la scelta del Gateway Tribipay determina un prezzo non superiore a quello praticato sui restanti strumenti di pagamento ivi disponibili. Resta ferma la libertà del Business Client di praticare su canali, gateway o strumenti di pagamento diversi da Tribipay – intesi come canali distinti dal predetto checkout – condizioni eguali o più favorevoli, senza che la presente previsione integri imposizione di prezzo di rivendita ai sensi dell'art. 4, lett. a), del Regolamento (UE) 2022/720 né clausola di parità tariffaria opponibile a terzi.

12. AML, SANZIONI E ANTIFRODE

- 12.1. Il Business Client collabora con Tribipay e con Treezor ai fini dell'adempimento degli obblighi in materia di prevenzione del riciclaggio e del finanziamento del terrorismo ai sensi del d.lgs. 21 novembre 2007, n. 231, del Regolamento (UE) 2024/1624, della disciplina francese del Code monétaire et financier (artt. L. 561-1 e seguenti) recepita nell'Appendix D dei Termini Treezor, nonché in materia di sanzioni internazionali (UE, ONU, OFAC e altre liste applicabili).
- 12.2. Il Business Client si impegna a non operare con soggetti, prodotti o destinazioni vietate dalle liste sanzionatorie applicabili, a sottoporsi a screening periodico e a notificare tempestivamente ogni variazione rilevante della propria titolarità effettiva, dell'assetto di controllo o del business model.
- 12.3. Tribipay e Treezor sono autorizzate a sospendere l'adesione, congelare benefici, trattenere Payout e adottare ogni misura proporzionata in presenza di sospetti di frode, abuso del programma o violazione delle regole AML e di sanzioni internazionali.

13. PRIVACY E PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI

- 13.1. I trattamenti di dati personali nell'ambito del presente Contratto sono disciplinati: (i) per il perimetro dei servizi di pagamento e di moneta elettronica, dalla documentazione privacy di Treezor (Appendix 3 DPA dei Termini Treezor V2-202501), che opera quale titolare autonomo del trattamento ovvero, ove pertinente, quale contitolare; (ii) per il perimetro commerciale della piattaforma Tribipay, dalla privacy policy di Tribipay e dal Data Processing Agreement allegato, ove applicabile.
- 13.2. Le Parti convengono che, nei trattamenti svolti nell'ecosistema, Tribipay e il Business Client agiscono come titolari autonomi per le rispettive finalità commerciali e di legge, salvo i segmenti specifici espressamente disciplinati come contitolarità ex art. 26 GDPR o quale rapporto titolare-responsabile ex art. 28 GDPR.

14. RESILIENZA OPERATIVA DIGITALE

- 14.1. Nei limiti della proporzionalità, il Business Client si impegna a (i) notificare a Tribipay senza ritardo gli incidenti ICT che possano impattare l'integrazione, la sicurezza o l'operatività del Gateway o dei flussi connessi; (ii) mantenere controlli di sicurezza coerenti con gli standard di mercato; (iii) non procedere a sub-outsourcing non autorizzato di componenti critiche dell'integrazione.
- 14.2. Il Business Client accetta i diritti di audit documentale di Tribipay e dei Partner Regolati, nei limiti di proporzionalità e riservatezza, in caso di ispezioni o richieste motivate, anche ai sensi del Regolamento (UE) 2022/2554 e del Reg. delegato (UE) 2024/1773.

15. RESPONSABILITÀ E INDENNIZZO

- 15.1. Ciascuna Parte è responsabile delle violazioni dei propri obblighi ai sensi del presente Contratto. La responsabilità di Tribipay per i servizi commerciali di cui all'art. 4 è limitata, ove ammesso dalla legge, ai danni diretti, prevedibili al momento della conclusione del Contratto.

- 15.2. Il Business Client manleva e tiene indenne Tribipay da ogni pretesa, sanzione o danno derivante da (i) violazione delle scheme rules, dei Termini Treezor o delle norme applicabili imputabile al Business Client; (ii) claim commerciali non autorizzati o ingannevoli del Business Client; (iii) operazioni in categorie vietate o sanzionate; (iv) refund abuse, condotte collusive con Buyer o uso distorto dei programmi Click e Sconto condizionato ; (v) condotte riconducibili a responsabilità per dolo o colpa grave ex art. 1229 c.c. del Business Client. Le obbligazioni di manleva del Business Client possono essere soddisfatte anche mediante escussione del cash pledge / Rolling Reserve di cui all'art. 18.5.

16. SOSPENSIONE

- 16.1. Tribipay può sospendere, in tutto o in parte, l'adesione del Business Client alla piattaforma, l'operatività del Gateway, l'emissione di nuovi Click o l'attivazione di campagne Sconto condizionato in presenza di: (i) violazione di obblighi del Contratto o dei Termini Treezor; (ii) sospetti di frode, abuso o uso distorto; (iii) richieste di Treezor, dell'Acquirer o di autorità competenti; (iv) anomalie operative rilevanti.
- 16.2. La sospensione è comunicata al Business Client per iscritto e si estende per il tempo strettamente necessario alla rimozione delle cause.

17. DURATA, RECESSO E RISOLUZIONE

- 17.1. Il presente Contratto ha durata di tempo indeterminato, in coerenza con la durata del conto di pagamento munito di IBAN e del collegato programma carte, salvo recesso ai sensi dell'art. 17.2.
- 17.2. Ciascuna Parte può recedere dal Contratto con preavviso scritto di sessanta giorni.
- 17.3. Tribipay può risolvere il Contratto, con effetto immediato ai sensi dell'art. 1456 c.c., in caso di (i) violazione grave degli artt. 10, 11, 12 e 14; (ii) mancato pagamento di importi dovuti per oltre trenta giorni; (iii) procedure concorsuali, crisi d'impresa, sopravvenuta insolvenza del Business Client.
- 17.4. Alla cessazione del Contratto, per qualsiasi causa, Tribipay è autorizzata a (i) sospendere l'emissione di nuovi Click e l'attivazione di nuove campagne Sconto condizionato; (ii) attivare il clawback commerciale dell'inventario di sconto non utilizzato secondo l'Annex A, e comunque presidiato dalla Rolling Reserve e dal cash pledge del Business Client di cui all'art. 18.5; (iii) procedere al settlement finale al netto di ogni Reserve, offset e clawback dovuti.

18. INSOLVENZA DEL BUSINESS CLIENT

- 18.1. Il Business Client si impegna a notificare tempestivamente a Tribipay l'apertura di qualsiasi procedura concorsuale o di crisi d'impresa ai sensi del d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14.
- 18.2. In caso di insolvenza del Business Client, Tribipay ha diritto, oltre a quanto previsto all'art. 17.4, di (i) attivare i rimedi di clawback dell'inventario di sconto non utilizzato (rimedio di difficile applicazione pratica, presidiato in via preferenziale dal cash pledge / Rolling Reserve del Business Client di cui all'art. 18.5); (ii) trasferire, ove possibile e a propria discrezione, i Click in essere su Business Client aderenti equivalenti, quale prestazione sostitutiva ex art. 1197 c.c.; (iii) procedere al rimborso del prezzo del Click in via residuale, con conseguente nota di variazione IVA ex art. 26 DPR 633/72; (iv) insinuare al passivo della procedura concorsuale il proprio credito; (v) soddisfare i rimedi di clawback, ove possibile, mediante escussione degli importi non ancora corrisposti al Business Client a titolo di Payout o trattenuti a titolo di Reserve.
- 18.3. Il Business Client garantisce in via continuativa la disponibilità della capacità di sconto necessaria a onorare i Click in essere e coopera con Tribipay segnalando tempestivamente ogni situazione di crisi o di rischio rilevante ai sensi del d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14. Nei casi di

rischio di credito particolarmente elevato, Tribipay può subordinare l'attivazione o la prosecuzione dei programmi alla prestazione di idonea garanzia o al prepagamento.

- 18.4. **Tutela in caso di insolvenza.** (a) I fondi presenti sul Collection Account sono detenuti da Treezor in regime di safeguarding ex art. 10 della Direttiva (UE) 2015/2366 e degli artt. L. 522-17 e L. 526-32 Code monétaire et financier, segregati rispetto al patrimonio di Treezor e di Tribipay e isolati dalle pretese dei rispettivi creditori. (b) Tribipay non è soggetto vigilato e non opera alcun regime di safeguarding regolatorio sulla componente commerciale del rapporto; i crediti del Business Client verso Tribipay, ivi inclusi quelli relativi alla capacità di sconto ceduta e non ancora collocata, costituiscono crediti commerciali soggetti, in caso di insolvenza di Tribipay, alle ordinarie regole della disciplina concorsuale. Ove Tribipay abbia incassato il prezzo del Click senza aver corrisposto al Business Client il corrispondente incasso-click a esso spettante, le relative somme sono oggetto di tracciamento e, nei limiti operativamente possibili, ricondotte al perimetro di safeguarding della filiera regolata a beneficio del Business Client. [**TRIBIPAY/TREEZOR: definire il presidio applicabile**] (c) In caso di apertura di una procedura concorsuale a carico di Tribipay, quest'ultima coopera con Treezor per assicurare, ove possibile, la continuità del servizio ai Business Client aderenti, anche mediante accordi di stand-still o di subentro contrattuale.
- 18.5. **Cash pledge e Rolling Reserve del Business Client.** A garanzia delle obbligazioni del Business Client connesse a refund, Chargeback, clawback dell'inventario di sconto non utilizzato e ad altre esposizioni della filiera, il Business Client costituisce a favore di Tribipay e/o di Treezor un cash pledge, anche nella forma di Rolling Reserve costituita al di fuori del Collection Account (riservato ai fondi della filiera), secondo l'Annex C. Tale presidio è preferito al rimedio del clawback e consente l'escussione diretta degli importi trattenuti senza necessità di azione di recupero nei confronti del Business Client.

19. MODIFICHE DEL CONTRATTO E DEGLI ANNEX

- 19.1. Tribipay si riserva il diritto di modificare il Contratto e gli Annex per (i) adeguamento a sopravvenute disposizioni di legge o di vigilanza; (ii) aggiornamento dei Termini Treezor o delle regole di scheme; (iii) evoluzione operativa del programma.
- 19.2. Le modifiche sono comunicate al Business Client con preavviso di [ALT1: quindici / ALT2: trenta giorni]. Salvo recesso del Business Client entro tale termine, le modifiche si intendono accettate.

20. CESSIONE DEL CONTRATTO

- 20.1. Il Business Client non può cedere il presente Contratto, in tutto o in parte, senza il preventivo consenso scritto di Tribipay. Tribipay può cedere il Contratto a società del proprio gruppo o ad acquirenti dell'azienda o del ramo di azienda di riferimento, dandone comunicazione al Business Client.

21. LEGGE APPLICABILE E FORO COMPETENTE

- 21.1. Il presente Contratto è disciplinato dal diritto italiano.
- 21.2. Per ogni controversia relativa al presente Contratto è competente in via esclusiva il Foro di **Milano**.
- 21.3. **Risoluzione stragiudiziale delle controversie.** Per le controversie afferenti alla componente di servizi di pagamento e di moneta elettronica, l'adesione ai sistemi di risoluzione stragiudiziale fa capo al Partner Regolato secondo i Termini Treezor e la normativa applicabile, ivi compresi, per i prestatori operanti in Italia, l'Arbitro Bancario Finanziario ex art. 128-bis del d.lgs. 1° settembre 1993, n. 385, ovvero il sistema ADR del Paese d'origine tramite la rete FIN-NET. Per le controversie afferenti alla componente commerciale resa da Tribipay resta competente l'autorità di cui all'art. 21.2, fermo l'eventuale ricorso agli organismi ADR ove applicabili ai sensi del d.lgs. 6 agosto 2015, n. 130.

22. APPROVAZIONE DI CLAUSOLE SPECIFICHE

Ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 del Codice civile, il Business Client dichiara di approvare specificamente le seguenti clausole: 5.4 (Cash Pledge); 8 (Settlement, Payout e Rolling Reserve); 9 (Refund, Chargeback e dispute); 11 (Claims e branding); 15 (Responsabilità e indennizzo); 16 (Sospensione); 17 (Durata, recesso e risoluzione); 18 (Insolvenza del Business Client); 19 (Modifiche del Contratto e degli Annex); 20 (Cessione del Contratto); 21 (Legge applicabile e foro competente).

* * *

ANNEX A — PROGRAMMI CLICK

A.1. DEFINIZIONI DEL PROGRAMMA

A.1.1 Il Click-standard è un voucher monouso ai sensi degli artt. 6-bis e 6-ter del DPR 633/72, riferito a un singolo Business Client aderente, con sconto deterministico al checkout.

A.1.2 **Matematica del programma.** Il Click-standard è prezzato secondo la metodologia deterministica di scoring che, sulla base di variabili ponderate impostate dal Business Client nella propria Area Riservata (range di sconto, minimo incasso per singolo Click, periodo di validità, restrizioni su referenze o prodotti e altre restrizioni), assegna alla supply un punteggio di merito in centesimi, cui corrisponde il rapporto con cui Tribipay corrisponde il Click al Business Client (intent-based ovvero quale market maker), differenziato tra Buyer consumer e Buyer business (account-holder, per codice ATECO). Le variabili, con i relativi pesi e punteggi, e la griglia dei punteggi e dei rapporti sono riportate nelle tabelle che seguono. Il mark-up Tribipay è corrisposto al Business Client. Vita utile della capacità di sconto (inventory promozionale): da 36 a 60 mesi.

Variabile	Peso	Punteggio massimo
Range sconti	0,40	20
Minimo incasso dal singolo Click	0,20	20
Periodo di validità del Click	0,05	20
Restrizione referenze / prodotto	0,15	20
Altre restrizioni	0,20	20

Range punteggio adjusted (centesimi)	Rapporto CONSUMER generico	Rapporto B2B (account-holder ATECO)
90,1–100	1:3	1:4
80,1–90	1:4	1:5
70,1–80	1:5	1:6
60,1–70	1:6	1:7
50,1–60	1:7	1:8
40,1–50	1:8	1:9
30,1–40	1:10	1:12
20,1–30	1:13	1:16
10,1–20	1:16	1:20
1–10	1:20	1:25

A.1.3 Click-boost: variante condizionata configurata come early bird access (economia di scala), in cui il beneficio è riservato ai primi Buyer ovvero ai primi giorni di campagna, secondo i parametri **[A TRIBIPAY: indicare i parametri dell'early bird access, es. primi 20 Buyer o primi 10 giorni di campagna]**.

A.1.4 Click-goal: variante condizionata al raggiungimento di un goal specifico definito dal Business Client. Le relative condizioni saranno definite successivamente alla nuova matematica del Click-standard.

A.2 SET-UP DEL PROGRAMMA

A.2.1 Il Business Client configura, nell'Area Riservata, lo sconto unico in visibility applicabile a tutta la propria gamma o a referenze selezionate, espresso in percentuale o in basis points, con capacità di sconto complessiva, distribuzione interna tra i range e durata della campagna.

A.2.2 Soglia minima di sconto: di norma il 3% in visibility, salvo diverso accordo scritto. Al di sotto della soglia, scatta il meccanismo di freeze di cui all'art. A.4. I parametri della soglia e della campagna possono essere definiti in modo dinamico in funzione del singolo Business Client di volta in volta contrattualizzato.

A.2.3 La supply di Click è strutturata da Tribipay secondo la matematica deterministica del programma, applicata alla capacità di sconto e alla distribuzione interna definiti dal Business Client.

A.3 ACQUISIZIONE DELLA SUPPLY (PURCHASE ON-DEMAND VS MARKET-MAKER)

A.3.1 **Scenario standard purchase on-demand.** Tribipay acquisisce la titolarità del Click contestualmente o successivamente all'intenzione di acquisto del Buyer; il Business Client fattura a Tribipay il premio del Click secondo la matematica deterministica; Tribipay rivende il Click al Buyer nell'ambito dell'abbonamento Advance.

A.3.2 **Scenario opzionale market-maker.** Limitatamente ai Business Client ritenuti strategici, Tribipay può acquistare ex-ante e con risorse proprie l'intera e/o una parte della capacità di sconto di Click del Business Client a un prezzo deterministico, con effettiva traslazione del rischio di collocamento. L'operazione è qualificata come acquisto di inventory promozionale e in nessun caso come anticipazione finanziaria, smobilizzo di crediti o operazione assimilabile alle attività riservate dall'art. 106 TUB. Sono espressamente esclusi: rimborsabilità del prezzo pagato, componente di interesse, rivalsa nei confronti del Business Client in caso di mancato collocamento. Anche nello scenario market-maker, Tribipay riceve dal Business Client la fattura relativa alla supply di Click acquistata e, rivendendo il Click ai Buyer nell'ambito dell'abbonamento Advance, emette fattura nei confronti di ciascuno di essi.

A.3.3. **Destinazione dell'inventory promozionale acquistata.** Acquisita l'inventory promozionale ai sensi dell'art. A.3.2, Tribipay ne dispone in proprio secondo le proprie politiche commerciali, potendo destinarla, in tutto o in parte, (a) alla vendita di Click ai Buyer nell'ambito dell'abbonamento Advance e/o (b) al riconoscimento ai Buyer di uno sconto diretto al checkout, applicato in via sottrattiva dal Business Client ai sensi dell'art. 11.4 e dell'Annex B e imputato a valere sulla capacità promozionale di titolarità di Tribipay. In entrambi i casi, il valore complessivamente riconosciuto ai Buyer per il tramite dei due canali non eccede in alcun momento la capacità promozionale acquistata. La destinazione al canale sub (b) costituisce atto di disposizione commerciale dell'inventory di proprietà di Tribipay, a proprio carico e rischio e senza recupero del relativo costo, e non incide sull'assunzione del rischio di collocamento di cui all'art. A.3.2, che resta integrale; sono in ogni caso esclusi rimborsabilità del prezzo pagato, componente di interesse e rivalsa nei confronti del Business Client. Il Business Client determina liberamente il prezzo di riferimento e applica lo sconto in via sottrattiva; Tribipay non fissa né condiziona il prezzo esposto, in base a quanto disposto dagli artt. 11.3 e 11.4.

A.4 MECCANISMO DI FREEZE

A.4.1 Tribipay si riserva il diritto di non rendere disponibile il programma Click ai Business Client che si attestino al di sotto della soglia minima di sconto. Il freeze è comunicato al Business Client per

iscritto senza indugio da Tribipay. In concreto, l'indisponibilità opera in via automatica mediante la mancata abilitazione dell'opzione nell'Area Riservata in difetto delle condizioni convenute, e non quale esercizio di un potere discrezionale di Tribipay. Ove il Business Client imponga lo sconto in visibility al solo fine di abilitare il set-up delle campagne Click e successivamente lo riduca al di sotto della soglia minima, tale condotta legittima Tribipay a sospendere il programma (freeze ex-post) e a disattivarne le funzionalità, ferma ogni tutela sui Click già emessi.

A.4.2 Effetti del freeze sui Click già emessi: i Click già emessi restano onorabili presso il Business Client secondo le rispettive condizioni; in difetto, si applicano i rimedi di cui agli artt. 18 (Insolvenza) e 17.4 (Cessazione) del Contratto.

A.4.3 Il meccanismo di freeze costituisce condizione contrattuale di funzionamento del programma commerciale e non integra esercizio di poteri di vigilanza o di natura regolatoria in capo a Tribipay. La soglia minima di sconto, i criteri di attivazione e di disattivazione del freeze e i relativi effetti sono resi noti al Business Client ex ante. Il freeze è disattivato e il programma riattivato senza ingiustificato ritardo dalla verifica tecnica del ripristino, da parte del Business Client, della soglia minima convenuta. La soglia minima, una volta impostata, è applicata unicamente nei confronti del Gateway Tribipay: in difetto delle relative condizioni, il Click non è generato in via automatica.

A.5 DECADENZA, RIMBORSO E TRASFERIBILITÀ

A.5.1 Il Click ha durata pari a quella impostata dal Business Client nella relativa campagna Click (di norma 36-60 mesi). Il mancato utilizzo entro il termine comporta decadenza del beneficio.

A.5.2 Il Click non è liberamente trasferibile né rimborsabile in denaro, salvo nei casi tipizzati di stock-out documentato, cessazione dell'attività del Business Client, indisponibilità sopravvenuta del Business Client o altri eventi di impossibilità ex artt. 1463-1464 c.c., nei quali Tribipay potrà, a propria discrezione, (i) trasferire il Click su Business Client equivalenti aderenti al programma quale prestazione sostitutiva ex art. 1197 c.c. o (ii) rimborsare il prezzo del Click con nota di variazione IVA ex art. 26 DPR 633/72. La rivendita o il trasferimento del Click da parte di Tribipay è possibile unicamente nello scenario market-maker di cui all'art. A.3.2, nel quale Tribipay ne ha acquisito la titolarità in proprio.

* * *

ANNEX B — PROGRAMMI SCONTO CONDIZIONATO

B.1 STRUTTURA DELLA CAMPAGNA

B.1.1 La campagna Sconto Condizionato è strutturata dal Business Client secondo i parametri: timeframe (di norma 30 giorni), il primo livello (sconto in visibility, con floor minimo pari allo 0,5% rispetto al parity rate degli altri gateway su tutto il transato) e al massimo due livelli di range transato, percentuale di sconto condizionato per ciascun livello. Il floor di cui sopra costituisce parametro minimo di partecipazione al programma e non integra obbligo di parità tariffaria, clausola del cliente più favorito (MFN) o vincolo di prezzo opponibile al Business Client nei confronti di gateway o prestatori di servizi di pagamento terzi, coerentemente con l'art. 11.3. Resta inteso, in coerenza con l'art. 11.4, che il floor opera unicamente come sconto minimo applicato in via sottrattiva sul Gateway Tribipay, di modo che sul medesimo checkout del Business Client la scelta del Gateway Tribipay assicura al Buyer il prezzo più favorevole su quel checkout.

B.1.2 Il funding della campagna è interamente a carico del Business Client nei limiti del budget promozionale convenuto.

B.2 LOGICA TIER-GOAL E CLAUSOLA DI RIMBORSO INTEGRALE

B.2.1 Ove la campagna sia strutturata secondo la logica tier-goal (corrispondente ai livelli di range transato di cui all'art. B.1.1, di cui costituisce mera articolazione), l'efficacia del beneficio è subordinata al raggiungimento di una soglia aggregata di transato entro un timeframe predeterminato.

Il rapporto integra contratto sottoposto a condizione sospensiva ex artt. 1353 c.c. (condizione mista). In caso di mancato avveramento, **i fondi corrispondenti al beneficio non maturato sono trasferiti al Business Client** secondo le modalità di cui all'Annex C, ovvero, in alternativa, **trasferiti al Business Client quale incasso ordinario**.

B.2.2 Articolazione operativa. (a) Lo sconto in visibility (ex-ante) è impostato dal Business Client nella propria Area Riservata (di norma il 3%) ed è da questi applicato in via sottrattiva al parity rate, in coerenza con gli artt. 11.3 e 11.4. Esso è riconosciuto a ogni Buyer che utilizzi il Gateway Tribipay al checkout del Business Client, in misura differenziata in funzione della tipologia di Buyer (correntista, abbonato o terzo), in forza di una determinazione discrezionale di Tribipay. La quota di sconto resa visibile a ciascun Buyer non eccede in alcun caso lo sconto impostato dal Business Client. Il differenziale tra lo sconto impostato dal Business Client e lo sconto effettivamente applicato alla singola categoria di Buyer costituisce corrispettivo commerciale spettante a Tribipay (Fee), secondo le voci e i criteri dell'Annex C. Tribipay non fissa né condiziona il prezzo di riferimento, che resta determinato liberamente dal Business Client. (b) L'impostazione, da parte del Business Client, di uno sconto in visibility di norma pari al 3% abilita il set-up delle campagne di Sconto condizionato (ex-post), le quali si aggiungono e non si sostituiscono allo sconto ex-ante e operano al raggiungimento del tier-goal nel timeframe. L'ordine di imputazione dei benefici è quello di cui all'art. B.3.1: (i) offset del Click; (ii) sulla parte eccedente, sconto in visibility (ex-ante); (iii) ove maturato, Sconto condizionato (ex-post) riconosciuto pro-rata al groupage.

B.3 ORDINE DI IMPUTAZIONE E RAPPORTO CON IL CLICK

B.3.1 In caso di coesistenza, presso il medesimo Business Client, di Click utilizzabile e campagna Sconto condizionato in corso, l'ordine di imputazione del pagamento al beneficio è il seguente: la priorità è riconosciuta, in primo luogo, all'offset del Click eventualmente pendente; la parte eccedente confluisce nel pagamento ordinario, cui si applicano lo sconto in visibility e, ove il groupage raggiunga il tier-goal impostato nel timeframe, l'eventuale Sconto condizionato ex post.

* * *

ANNEX C — SETTLEMENT, PAYOUT E ROLLING RESERVE

C.1 ARCHITETTURA DEI FLUSSI

C.1.1 Gli incassi del canale confluiscono sul Collection Account detenuto da Tribipay, in forza degli accordi sopra menzionati, ovvero operando Tribipay quale agente di pagamento dell'IMEL Treezor S.A.S., quindi, in regime di safeguarding ex art. 10 PSD2. Tribipay opera quale orchestratore commerciale dei flussi in qualità di agente di Treezor; riceve e detiene fondi di terzi unicamente per quanto sopra previsto per il collection account per il flusso buy-now pay-less; opera sul Collection Account esclusivamente quale mandataria operativa di Treezor, per finalità di riconciliazione e Payout, secondo regole predeterminate e con audit trail.

C.2 TEMPISTICHE DI PAYOUT

C.2.1 Il Payout al Business Client è eseguito mediante SEPA Credit Transfer in modalità batch, con cadenza giornaliera e/o altro timeframe concordato (e.g. settimanale, bisettimanale o **mensile**). Il Payout aggrega gli incassi del periodo al netto di Fee, Reserve, refund, Chargeback, sanzioni di scheme e altri aggiustamenti.

C.2.2 Le decisioni su ammontare, tempistiche ed eventuale destinazione alternativa dei fondi sono predeterminate da regole oggettive del presente Annex e dei Termini Treezor; sono altresì rimesse alla discrezionalità di Tribipay.

C.3 FEE E COMMISSIONI

C.3.1 Le Fee applicabili al Business Client sono: **[A TRIBIPAY: dettagliare schedula commissioni (transaction fee, success fee, Click fee, scheme fee passthrough, ecc.)]**.

C.4 ROLLING RESERVE

C.4.1 Tribipay è autorizzata a trattenere una Rolling Reserve sul Collection Account a copertura di refund, Chargeback e altre esposizioni della filiera. L'importo della Rolling Reserve è determinato secondo i seguenti criteri: importo non eccedente l'esposizione massima da Chargeback e sconto riferibile al groupage; **[A TRIBIPAY: indicare percentuale, base di calcolo, soglie e durata della trattenuta — coordinare con il Cash Pledge Agreement Treezor]**. **[A TRIBIPAY/TREEZOR: la Rolling Reserve/cash pledge del Business Client va costituita al di fuori del Collection Account, riservato ai fondi della filiera; modalità da definire]**

C.5 REPORTING E RICONCILIAZIONE

C.5.1 TRIBIPAY METTE A DISPOSIZIONE DEL BUSINESS CLIENT LA DASHBOARD DI REPORTING E GLI ESTRATTI RICONCILIATIVI, CON CADENZA **[A TRIBIPAY: INDICARE CADENZA E DETTAGLIO DEL REPORTING]**.

C.6 SOGLIE DI EXCESSIVE CHARGEBACK E FRAUD

C.6.1 Soglie applicabili (coerenti con Visa CB-DPMP e Mastercard ECP): **[A TRIBIPAY/HiPay: indicare soglie operative concretamente applicate (es. Chargeback rate $\leq$ 0,9%, fraud rate $\leq$ 0,5%)]**.

* * *

ANNEX D — WORDING COMMERCIALI APPROVATI E DIVIETI

D.1 Il Business Client utilizza esclusivamente le formulazioni approvate da Tribipay per descrivere i prodotti e i benefici dell'ecosistema, in coerenza con la Claims Approval Policy di cui al Doc. 8.

D.2 Formulazioni vietate (elenco non esaustivo): «Tribipay incassa», «Tribipay custodisce i fondi», «Tribipay è il fornitore del servizio di pagamento», «Tribipay offre credito», «con Tribipay incassi due volte», «BNPL», «paga in 3/4 rate», «rate senza interessi», «credito istantaneo», «cashback garantito», «prezzo più basso garantito» senza benchmark verificabile e disclosure ravvicinata.

D.3 Formulazioni approvate: «Su questo checkout, scegliendo Tribipay ricevi uno sconto aggiuntivo del X% rispetto al prezzo di listino esposto dal Business Client»; «I servizi di pagamento utilizzati nel programma sono prestati da Tribipay come agente di pagamento dell'IMEL Treezor SAS, istituto di moneta elettronica autorizzato»; «Il Click è un voucher di sconto monouso riferito a uno specifico Business Client aderente, non costituisce credito né valore monetario».

D.4 L'impiego dell'avverbio «sempre» o di altra formulazione assoluta di convenienza (ad esempio «dove c'è Tribipay paghi meno sempre») è ammesso esclusivamente a condizione che, cumulativamente: (i) il Business Client aderente abbia impostato e mantenga uno sconto in visibility almeno pari alla soglia minima del programma; (condizione di norma soddisfatta per definizione, posto che il mantenimento dello sconto minimo in visibility costituisce presupposto della permanenza del Business Client nel programma; in difetto opera il freeze, anche ex-post, di cui all'art. A.4); (ii) il confronto sia riferito al medesimo checkout e alla medesima operazione presso lo stesso Business Client. Ricorrendo tali condizioni, sul medesimo checkout la scelta del Gateway Tribipay assicura il

prezzo più favorevole, per effetto della meccanica sottrattiva di cui all'art. 11.4. Il claim deve essere accompagnato, in prossimità, da un disclaimer del seguente tenore: «rispetto al prezzo ordinario presso lo stesso Business Client aderente al programma Tribipay, sino a quando il Business Client mantiene lo sconto in visibility». In difetto delle predette condizioni si impiegano formulazioni non assolute, quali «paghi meno», «trovi sempre uno sconto» o «ogni acquisto idoneo è scontato».