

FICHA DE GOBERNANZA

PLAN AHORRO FLEXIBLE*



 Mutualidad

*Sistema SVA incluido en el Plan Universal de la Abogacía

INTRODUCCIÓN

El presente documento recoge todos los aspectos necesarios para dar cumplimiento a la Política de Control y Gobernanza del Producto (en adelante, "PoG" por sus siglas en inglés) aprobada por la Junta de Gobierno y que tiene como objetivo ayudar a los mutualistas a comprender y protegerse contra riesgos asegurados, así como respaldar el objetivo que tiene la Mutualidad de la Abogacía (en adelante "Mutualidad") de garantizar que se comercialicen productos compatibles con los objetivos y características de los mutualistas.

NORMATIVA APLICABLE

La normativa que sustenta la obligación de elaboración del presente documento y su contenido es la siguiente:

- Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, por el que se traspone la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo, de 20 de enero de 2016, sobre la distribución de seguros.
- Reglamento Delegado (UE) 2017/2358 de la Comisión de 21 de septiembre de 2017 por el que se completa la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los requisitos de control y gobernanza de los productos aplicables a las empresas de seguros y los distribuidores de seguros.

SEGUIMIENTO DEL DOCUMENTO

- Fecha de aprobación de la ficha de gobernanza: 30/01/2020.
- Fecha de última revisión: septiembre 2021.
- Responsable de edición y revisión: Dpto. Cumplimiento normativo y control interno.

I. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1.1 ¿Qué es el Plan Ahorro Flexible?

El Plan Ahorro Flexible es un seguro de vida y ahorro dirigido a los mutualistas que desean ahorrar y obtener una rentabilidad equivalente al 90% de la obtenida por Mutualidad en los activos afectos, garantizando en todo caso al vencimiento la suma de las aportaciones realizadas neta de gastos y costes de las coberturas de riesgo, disfrutando de un plan que permite absoluta flexibilidad: en la contratación de coberturas, en la cuantía de las aportaciones y en la forma de cobro de la prestación.

Su principal cualidad es la disponibilidad, ya que las disposiciones no están sujetas a restricciones fiscales.

Además, permite contratar coberturas adicionales que ofrecen protección al mutualista frente a las situaciones de fallecimiento, incapacidad permanente y/o temporal y dependencia.

Este producto se integra dentro de Plan Universal comercializado por Mutualidad.

1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Plan Ahorro Flexible son las siguientes:

- **Contingencias cubiertas (todas optativas)**
 - Ahorro-Jubilación.
 - Fallecimiento.
 - Incapacidad permanente.
 - Incapacidad temporal.
 - Capital adicional de fallecimiento.
 - Dependencia.
 - Anticipo de gastos de sepelio, con cargo a la prestación a pagar en caso de fallecimiento.
- **Particularidades**
 - Podrán suscribirse cualesquiera de las coberturas indicadas en el apartado anterior.
 - Inicialmente se contratan siempre las coberturas de Ahorro-jubilación y fallecimiento.
 - En caso de contratación de alguna de las coberturas de riesgo el solicitante declarará a Mutualidad, de acuerdo con el cuestionario que se le someta, todas las circunstancias por él conocidas que puedan incluir en la valoración del riesgo, incluido su estado de salud.

- Producto totalmente líquido, es decir, tiene derecho de rescate a partir de los 30 días desde la fecha de efecto del cobro de la última aportación. Sujeto a las penalizaciones correspondientes hasta el tercer año.
- Se entenderá producido el hecho causante de la contingencia de la cobertura de Ahorro-Jubilación en la fecha de vencimiento que figure en las condiciones generales.
- Sin límite de aportaciones.
- **Fiscalidad**
 - Las prestaciones de Ahorro-Jubilación, Incapacidad Permanente y los rescates se considerarán rendimientos del capital mobiliario (IRPF).
 - La prestación por Incapacidad Temporal se considera ganancia patrimonial (IRPF).
 - Las prestaciones por fallecimiento tributarán en el impuesto de Sucesiones y Donaciones.
 - Las cantidades percibidas en concepto de prestación de dependencia se consideran rendimiento de trabajo en el IRPF.
- **Otras características**
 - Este producto no presenta ningún coste implícito.
 - Este producto no presenta ningún conflicto de interés.

1.3 ¿Qué necesidades cubre a nuestros mutualistas?

El Plan Ahorro Flexible, permite a nuestros mutualistas:

- Obtener una rentabilidad equivalente al 90% de la obtenida por Mutuality en los activos afectos, garantizando en todo caso al vencimiento la suma de las aportaciones realizadas neta de gastos y costes de las coberturas de riesgo.
- Disponibilidad, ya que las disposiciones no están sujetas a restricciones fiscales.
- Complementar los ingresos para la jubilación mediante una inversión líquida.
- Contratar coberturas de riesgo que les proporcionen protección.
- Proteger la situación financiera de sus familiares en caso de que se produzca el fallecimiento del mutualista.
- Garantizar una estabilidad financiera del mutualista en caso incapacidad.
- Tener total flexibilidad en las aportaciones y en la forma de cobro de las prestaciones (ya sea como pago único o periódico).

1.4. ¿Qué documentos soporte puedo utilizar en el proceso comercial?

Las características del producto se encuentran detalladas en la siguiente documentación soporte del producto:

- Reglamento de aportaciones y prestaciones del Plan Universal.
- Nota informativa previa a la contratación.
- Ficha de campaña.
- Simulación.

2. MERCADO DESTINATARIOS

El mercado destinatario engloba un grupo de potenciales mutualistas cuyas necesidades, características y objetivos son compatibles con el producto. Para determinar el mercado destinatario, estas variables se incorporarán en el cuestionario de venta del producto que se realizará al mutualista.

2.1 ¿A quién va dirigido este producto?

El Plan Ahorro Flexible está destinado, preferiblemente a los mutualistas que cumplan todas las siguientes características:

- Mutualistas conservadores que quieran obtener la rentabilidad que proporciona Mutuality, garantizando en todo caso al vencimiento la suma de las aportaciones realizadas netas de gastos y costes de las coberturas de riesgo.
- Mutualistas que busquen liquidez y tener acceso libre a su valor del fondo.
- Mutualistas mayores de edad.
- Mutualistas que deseen complementar su previsión social con un sistema privado y voluntario.
- Mutualistas que busquen máxima flexibilidad en las coberturas contratadas.
- Mutualistas que estén dispuestos a realizar aportaciones mínimas de 60 euros.
- Mutualistas que deseen disfrutar de un sistema que les permita realizar aportaciones sin límite alguno de cuantía.

2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

Se considera que el Plan Ahorro Flexible se ofrece a un mercado no destinatario cuando no se cumplan los requisitos del mercado destinatario y, adicionalmente, en los siguientes supuestos:

- Mutualistas que persigan obtener una ventaja fiscal por las aportaciones realizadas.
- Mutualistas que se encuentren en situación de incapacidad o dependencia, no podrán contratar estas coberturas.
- Mutualistas que busquen realizar una inversión a largo plazo con beneficio fiscal a cambio de indisponibilidad.

3. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Considerando las características del producto, su complejidad, penetración y conocimiento en el mercado, Mutuality ha determinado la siguiente estrategia de distribución.

3.1 ¿Por qué canales se distribuye este producto?

Los canales de distribución en los que se va a distribuir el Plan Ahorro Flexible son seleccionados por el Comité de Negocio, de acuerdo a la experiencia previa en la comercialización de este tipo de producto.

Comercialización	Canal
Comercialización directa	Oficinas
Comercialización directa	Contact Center
Comercialización directa	Página web
Comercialización directa	App Mutuality Abogacía

3.2 ¿Qué tipo de venta se va a realizar?

Dada la naturaleza y características del producto, el tipo de venta que se ha decidido desde Mutuality es la siguiente:

Canal	Tipo de venta
Oficinas	Informada
Contact Center	Informada
Página web de Mutuality	Informada
App Mutuality Abogacía	Informada

3.3 ¿Qué deben recoger los acuerdos de distribución?

En la actualidad Mutuality no comercializa sus seguros a través de mediadores ni mediante acuerdos con otras entidades aseguradoras.

En caso de que en el futuro se decida utilizar cualquiera de estos mecanismos de distribución se establecerán las obligaciones de las partes como fabricante y como distribuidor.

4. DOCUMENTACIÓN

4.1 ¿Qué documentación entregaremos y cuándo?

A continuación, se indica la documentación que se deberá entregar al mutualista en las diferentes fases del proceso comercial:

- **Documentación precontractual**
 - Evaluación de existencias y necesidades.
 - Nota informativa previa a la contratación relativa a la actividad aseguradora y a la actividad de distribución de seguros.
 - Simulación (a demanda del mutualista).
- **Documentación contractual**
 - Reglamento de aportaciones y prestaciones del Plan Universal (condiciones generales).
 - Título (condiciones particulares de contratación).

5. SEGUIMIENTO DE PRODUCTO Y LA COMERCIALIZACIÓN

5.1 ¿Qué tipo de seguimiento del producto se realizará?

Mutuality como parte de los requisitos de control y gobernanza de sus productos, tiene como una de sus prioridades controlar permanentemente y revisar periódicamente los productos de seguro que comercializa con el objeto tanto de detectar hechos que pudieran afectar a las principales características de los mismos, como para valorar que éstos sigan cumpliendo con las necesidades, características y objetivos del mercado definido.

En particular y con la finalidad de que el diseño del producto siga adaptándose al mercado destinatario definido se vigilarán de cerca cualquier cambio normativo que afecta a la regulación específica de los planes de previsión asegurados y a su fiscalidad.

5.2 ¿Cómo se realizará el seguimiento de la comercialización?

Mutualidad realizará un seguimiento de la distribución realizada a los efectos de verificar la correcta definición y configuración del producto y su comercialización dentro del mercado objetivo y de la estrategia de distribución que se establece en este documento. En particular, se ha establecido un proceso de seguimiento de la actividad de distribución apropiado y acorde con los estándares del mercado con una periodicidad anual.

Entre los indicadores que se podrán aplicar para realizar dicho seguimiento se encuentran los siguientes:

- Análisis de los informes de reclamaciones.
- Auditoría de la comercialización.
- Auditoría de documentación facilitada y firmada.
- Auditoría de los ficheros de producción para comprobar que los clientes se adecuan al target para el que fue diseñado el producto.

6. PLAN DE CONTINGENCIA

Dentro de este apartado se recogen las acciones correctivas que podrían ser llevadas a cabo por parte de Mutualidad en caso en que fuera detectado, por parte del Comité de Negocio un incumplimiento de la distribución dentro del marco y estrategia planteada en este documento.

En este sentido, y sin perjuicio de la facultad de Mutualidad de tomar otras acciones no previstas en este documento, se podrán adoptar las siguientes medidas:

- Redefinición del público objetivo.
- Redefinición de los canales de comercialización.
- Redefinición del tipo de venta.
- Retirar el producto del mercado.

ANEXO: ¿QUÉ VENTAJAS TIENE ESTE PRODUCTO?

	Garantizamos la conservación de las primas netas de gastos y costes de las coberturas de riesgo.		Rentabilidad asociada a los rendimientos de la cartera de inversiones afecta al producto.
	Disponibilidad y liquidez		Protege a la familia del mutualista de las consecuencias negativas de su fallecimiento
	Además del fallecimiento, cubre la incapacidad del mutualista		