

FICHA DE GOBERNANZA

SEGURO ACCIDENTES



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.
- Reglamento Delegado (UE) 2021/1257 de la Comisión de 21 de abril de 2021, por el que se modifica el Reglamento Delegado (UE) 2017/2358 en lo que respecta a la integración de los factores, los riesgos y las preferencias de sostenibilidad en 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: julio 2022.
- Responsable de edición y revisión: Dpto. Cumplimiento normativo y control interno.

I. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1.1 ¿Qué es el Seguro Accidentes?

El Seguro Accidentes garantiza una prestación en forma de capital o renta en caso de fallecimiento o incapacidad permanente (total o parcial) del asegurado que sean causados por accidente. A estos efectos, se entenderá por accidente todo suceso fortuito, originado por una causa externa, súbita, violenta y ajena a la voluntad del asegurado, que directamente produzca un daño corporal en su persona.

1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Seguro Accidentes son las siguientes:

• Garantías cubiertas

Podrán contratarse conjunta o separadamente:

- Fallecimiento por accidente.
 - Incluye como garantías adicionales: anticipo como ayuda por gastos de sepelio y asesoramiento al beneficiario.
- Incapacidad permanente (total o parcial) causada por accidente
 - Incluye como garantías adicionales: prótesis ortopédica, cirugía plástica reparadora, adaptaciones en el entorno.

• Garantías optativas

- Fallecimiento por accidente de circulación (doble capital).
- Incapacidad permanente por accidente de circulación (doble capital).

• Particularidades

- El solicitante deberá declarar a Mutualidad, de acuerdo con el cuestionario que se le someta, todas las circunstancias por él conocidas que puedan influir en la valoración del riesgo, incluido su estado de salud.
- La prestación podrá percibirse en forma de capital único o en forma de renta.
- El grado de incapacidad será determinado por Mutualidad, de conformidad con el certificado médico aportado y el baremo incluido en el Anexo del Reglamento del Seguro Accidentes.
- Las cantidades abonadas por Mutualidad en concepto de incapacidad permanente derivada de accidente, o accidente de circulación, se considerarán como adelanto sobre la prestación en caso de fallecimiento dentro de los doce meses siguientes a la fecha del accidente o accidente de circulación.

- El seguro dejará de tener efecto al término del período correspondiente a la última cuota abonada al cumplir los 70 años de edad, o en caso de producirse las contingencias de fallecimiento o incapacidad permanente absoluta del asegurado.

• Fiscalidad

- Mutualistas ejercientes por cuenta propia:
 - Cobertura de incapacidad permanente:
 - o Cuotas: son deducibles como gasto de la actividad en el IRPF.
 - o Prestaciones (capital o renta): IRPF como rendimiento del trabajo. Las prestaciones de incapacidad permanente absoluta que se perciba en forma de renta vitalicia están exentas hasta los 37.566,76 euros anuales.
 - Cobertura de fallecimiento:
 - o Cuotas: son deducibles como gasto de la actividad en el IRPF.
 - o Prestaciones (capital o renta): tributan como rendimiento del trabajo en el IRPF.
- Mutualistas ejercientes por cuenta ajena:
 - Cobertura de incapacidad permanente:
 - o Cuotas: no reducen la base imponible del IRPF ni constituyen un gasto deducible.
 - o Prestaciones (capital o renta):
 - Prestaciones por incapacidad permanente absoluta: tributan como rendimiento de capital mobiliario en el IRPF.
 - Prestaciones de incapacidad permanente parcial tributan como ganancia patrimonial en el IRPF.
 - Exentas hasta el límite reconocido en el Baremo de Accidentes de Circulación.
 - Cobertura de fallecimiento:
 - o Cuotas: no reducen la base imponible del IRPF.
 - o Prestaciones (capital o renta): tributan por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

• Otras características

- Este producto no presenta ningún coste implícito.
- Este producto no presenta ningún conflicto de interés.



Este producto contribuye al Objetivo de Desarrollo Sostenible número 10 relativo a la reducción de las desigualdades, debido a que promueve la meta 10.2 relacionada con la promoción de la inclusión social y económica de todas las personas, independientemente de su discapacidad.

1.3 ¿Qué necesidades cubre a nuestros mutualistas?

El Seguro Accidentes permite a nuestros mutualistas:

- Garantizar la percepción de una prestación en caso de accidente que ocasione la incapacidad permanente total o parcial del mutualista.
- Proteger la situación financiera de sus familiares en caso de que se produzca el fallecimiento del mutualista.

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 Seguro Accidentes.
- Nota informativa previa a la contratación.
- Ficha de campaña.

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 Seguro Accidentes está destinado, preferiblemente a los mutualistas que cumplan todas las siguientes características:

- Mutualistas que deseen obtener protección ante la posibilidad de sufrir un accidente y obtener así una mayor tranquilidad para él y para su familia.
- Mutualistas con una edad comprendida entre los 14 y 65 años.
- Mutualistas que, además de estar cubiertos ante las contingencias descritas, deseen obtener una ventaja fiscal mediante la deducción como gasto de la actividad en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) por las aportaciones realizadas.

2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

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

- Mutualistas que se encuentren fuera del rango de edad.
- Mutualistas que deseen cobertura frente al fallecimiento y/o incapacidad permanente ocasionados por cualquier circunstancia y no sólo como consecuencia de un accidente.
- Mutualistas que deseen cobertura frente al fallecimiento y/o incapacidad permanente ocasionados por cualquier circunstancia expresamente excluida de la cobertura del seguro.

3. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

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

3.1 ¿Por qué canales se distribuye este producto?

Los canales mediante los que se va a distribuir el Seguro de Accidentes Universal 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 Mutualidad 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 Mutualidad es la siguiente:

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

3.3 ¿Qué deben recoger los acuerdos de distribución?

En la actualidad Mutualidad 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 exigencias y necesidades.
 - Nota informativa previa a la contratación relativa a la actividad aseguradora y a la actividad de distribución de seguros.
- **Documentación contractual**
 - Reglamento de aportaciones y prestaciones del Seguro Accidentes (condiciones generales).
 - Título (condiciones particulares).

5. SEGUIMIENTO DE PRODUCTO Y LA COMERCIALIZACIÓN

5.1 ¿Qué tipo de seguimiento del producto se realizará?

Mutualidad 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 VENTAJA TIENE ESTE PRODUCTO?



Protección al asegurado o su familia en caso de accidente de aquél



Ventajas fiscales para los profesionales ejercientes por cuenta propia