FICHA DE GOBERNANZA

SEGURO DE SALUD

Mutualidad

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.
- 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 de Salud?

El Seguro de Salud es un seguro de asistencia médica y quirúrgica, tanto a nivel nacional como internacional (asistencia en viaje), en toda clase de enfermedades o lesiones que figuren en las especialidades indicadas en la documentación contractual. Se utiliza el cuadro médico de SegurCaixa Adeslas.

Existen tres modalidades de contratación:

- Premium.
- Premium Dental.
- Premium Dental Reembolso.

1.2. ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Seguro de Salud son las siguientes:

- **Coberturas**
  - **En todas las modalidades:** medicina primaria, especialidades médico quirúrgicas, medicina preventiva, planificación familiar, medios de diagnóstico, tratamientos, hospitalización, prótesis, transplantes, cuidados paliativos, asistencia sanitaria en el extrajero, etc.
  - **En la modalidad Premium Dental:** además de lo anterior, el asegurado podrá acceder a servicios de odontología preventiva, pruebas diagnósticas, obturaciones empastes, endodoncias, periodoncias, odontopediatría, prótesis, cirugía oral, implantología, estética dental y articulación temporo mandibular, a precios inferiores a los establecidos para el público en general (copago).

    Para ello, deberá acudirse a los gabinetes odontológicos incluidos en el cuadro dental de la Red de Asistencia Sanitaria.
  - **En la modalidad Premium Dental Reembolso:** además de lo anterior, permite acudir a médicos, servicios y centros ajenos a la Red de Asistencia Sanitaria concertados y que Mutualidad reembolse un porcentaje de los gastos derivados de la asistencia sanitaria cubierta por la póliza.

    Para la asistencia recibida en España, este porcentaje será del 90%, mientras que en el extranjero será del 80%.
- **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.

- El asegurado deberá abonar el coste estipulado en la póliza por la utilización de los servicios en los que el asegurado participa en el mismo.
- Para el reembolso de gastos médicos, el asegurado deberá presentar el impreso de solicitud de reembolso, justo con las facturas relativas a los gastos sanitarios, prescripción e informes médicos solicitados.
- El asegurado deberá utilizar los centros concertados para acceder a la prestación (excepto modalidad reembolso).
- Habrá de estarse a los límites que, en su caso, se establezcan en el Reglamento del seguro de asistencia sanitaria para cada cobertura.

- **Fiscalidad**
  - Mutualistas ejercientes por cuenta propia:
    - Cuotas: Se considerarán gasto deducible de la actividad siempre que el seguro cubra al propio cónyuge o a los hijos menores de 25 años, por un importe de 500 euros anuales por asegurado.
    - Prestaciones: sin incidencia fiscal, salvo las indemnizaciones por hospitalización que tributan como rendimientos del trabajo en el IRPF.
  - Mutualistas ejercientes por cuenta ajena:
    - Cuotas: no reducen la base imponible del IRPF ni constituyen un gasto deducible de la actividad.
    - Prestaciones: sin incidencia fiscal, salvo las indemnizaciones por hospitalización que tributan como ganancia patrimonial en el IRPF.
- **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 3, relativo a la Salud y Bienestar a través de las metas 3.4 y 3.7 que tienen como objetivos:
    - Promover la salud mental.
    - Garantizar el acceso universal a los servicios de salud sexual y reproductiva, incluidos los de planificación de la familia, información y educación, y la integración de la salud reproductiva en las estrategias y los programas nacionales.

1.3 ¿Qué necesidades cubre a nuestros mutualistas?

El Seguro de Salud permite a nuestros mutualistas:

- Complementar su asistencia sanitaria publica, garantizándoles asistencia médica y quirúrgica privada tanto a nivel nacional como internacional.
- Asegurar a sus familiares para que también puedan beneficiarse de las mismas prestaciones.

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 de Salud.
- Ficha de campaña.
- Nota informativa previa a la contratación.

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 de Salud está destinado a los mutualistas que cumplan las siguientes características:

- Complementar su asistencia sanitaria publica, garantizándoles asistencia médica y quirúrgica privada tanto a nivel nacional como internacional.
- Asegurar a sus familiares para que también puedan beneficiarse de las mismas prestaciones.
- Mutualistas con una edad comprendida entre los 18 y 65 años.
- Mutualistas ejercientes por cuenta propia que, además de estar cubiertos ante las contingencias descritas, deseen obtener una ventaja fiscal mediante la deducción como gasto de la actividad de las cuotas satisfechas.
- Modalidad Premium Dental: mutualistas que, adicionalmente a las características anteriores, deseen beneficiarse de servicios odontológicos a precios inferiores a los establecidos para el público en general.
- Modalidad Premium Dental Reembolso: mutualistas que, adicionalmente a las características anteriores, deseen acudir a médicos, servicios y centros ajenos a la Red de Asistencia Sanitaria y que Mutualidad reembolse un porcentaje de los gastos en que incurran.

2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

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

- Mutualistas que ya tengan contratado un seguro de asistencia médica y quirúrgica que cubra las mismas contingencias, salvo que sean conscientes de que la contratación del seguro con una nueva entidad podría implicar que se le apliquen períodos de carencia o restricciones en las coberturas en función del análisis de riesgos que efectúe Mutualidad.

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 Salud 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 de Salud (condiciones generales).
  - Título (condiciones particulares).
  - Tarjeta sanitaria Plus Salud.

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.
- Auditoria de la comercialización.
- Auditoría de documentación facilitada y firmada.
- Auditoria 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?

FG-SAL-03/24 • Mutualidad General de la Abogacía, Mutualidad de Previsión Social a Prima Fija. CIF: V-28024149.
Domicilio social: Francisco Silvela, 106. – 28002 Madrid. Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, hoja: 478