

FICHA DE GOBERNANZA

# PLAN AHORRO 5



## 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 5?

El Plan Ahorro 5 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 libre de impuestos mediante la realización de aportaciones que no superen la cuantía de 5.000 euros anuales. La prestación se percibe como un capital único.

La cobertura de fallecimiento permite que, en caso de fallecimiento del mutualista, sus beneficiarios perciban el valor acumulado en la cuenta de posición, adicionando un capital básico, calculado conforme se indica en el Reglamento de aportaciones y prestaciones.

Este Plan tiene la naturaleza y el tratamiento fiscal de un Seguro Individual de Ahorro a Largo Plazo (SIALP), previsto en la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y está sujeto a los requisitos que en cada momento establezca la citada norma.

### 1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Plan Ahorro 5 son las siguientes:

- **Contingencias cubiertas**
  - Ahorro-Jubilación.
  - Fallecimiento.
- **Particularidades**
  - Las coberturas indicadas en el apartado anterior deben suscribirse conjuntamente.
  - El asegurado debe coincidir con el tomador del seguro.
  - Producto líquido, es decir, tiene derecho de rescate a partir del primer año, si bien el mismo está penalizado hasta el tercer año.
  - La cuantía máxima anual que puede aportarse a este seguro es de 5.000 euros.
  - En el momento de disposición del capital asegurado, la antigüedad mínima de la primera aportación será de 5 años para poder beneficiarse de la exención fiscal en los rendimientos.
  - La prestación debe percibirse necesariamente en forma de capital único.

- **Movilización:** los mutualistas podrán contratar el Plan Ahorro 5 mediante la movilización al mismo del saldo que mantuvieron en otro Plan de Ahorro a Largo Plazo contratado con otra entidad. De igual forma, el saldo acumulado en el Plan Ahorro 5 podrá movilizarse hacia otro Plan de Ahorro a Largo Plazo.
- **Fiscalidad**
  - No se puede tener contratado más de un producto denominado PALP al mismo tiempo.
  - Aportaciones: no reducen la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
  - Prestación de ahorro-jubilación: si se cumplen los requisitos exigidos a los productos de Seguro Individual de Ahorro a Largo Plazo (SIALP), los rendimientos obtenidos están exentos de tributación.
  - Si no se cumple alguno de los requisitos exigidos a los SIALP, las ganancias obtenidas tributarán como rendimientos del capital mobiliario en el IRPF.
  - Prestación de fallecimiento: tributa en concepto de Impuesto de Sucesiones y Donaciones.
- **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 5 permite a nuestros mutualistas:

- 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.
- Beneficiarse de una exención en los rendimientos generados si se cumplen cinco años de antigüedad desde la primera aportación.
- Ahorrar a medio plazo mediante una inversión líquida y que proporciona ventajas fiscales.
- 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 Plan Ahorro 5.
- 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 5 está destinado a los mutualistas que cumplan las siguientes características:

- Mutualistas conservadores que quieran obtener la rentabilidad que proporciona Mutualidad, garantizando en todo caso al vencimiento la suma de las aportaciones realizadas.
- Mutualistas mayores de edad.
- Mutualistas que deseen ahorrar a medio o largo plazo y con posible liquidez, mediante un sistema privado y voluntario.
- Mutualistas que estén dispuestos a realizar una aportación mínima inicial de 60 euros.
- Mutualistas que deseen realizar aportaciones por importe máximo anual de 5.000 euros.
- Mutualistas que opten por mantener su inversión durante un plazo mínimo de 5 años.

### 2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

Se considera que el Plan Ahorro 5 se ofrece a un mercado no destinatario cuando no se cumplan los requisitos del mercado destinatario y, adicionalmente, en los siguientes supuestos:

- Mutualistas que ya sean titulares de otro producto calificado con Plan de Ahorro a Largo Plazo (PALP), bien instrumentado por una entidad aseguradora (SIALP) o bien por una entidad de crédito (CIALP).
- Mutualistas que deseen percibir el rescate en forma de renta.
- Mutualistas que quieran contratar un seguro de fallecimiento.
- Mutualistas que pretendan obtener como ventaja fiscal la reducción de la Base Imponible en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

### 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 de distribución en los que se va a distribuir el Plan Ahorro 5 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.
  - Simulación (a demanda del mutualista).
- **Documentación contractual**
  - Reglamento de aportaciones y prestaciones (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.
- 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?

	Garantizamos la conservación de las primas pagadas		Rentabilidad asociada a los rendimientos de la cartera de inversiones asignada al producto
	Ventajas fiscales o liquidez		Protege a la familia del mutualista de las consecuencias negativas de su fallecimiento