

PIAS 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.

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 PIAS Mutualidad?

El PIAS Mutualidad es un seguro de ahorro complementario y voluntario para los mutualistas. Está orientado a la jubilación y proporciona al mutualista 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. También proporciona un importante ahorro fiscal en el momento de percibir la prestación, la cual necesariamente deberá percibirse en forma de renta vitalicia.

Tiene naturaleza de un Plan Individual de Ahorro Sistemático (PIAS), regulado en la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

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

1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del PIAS Mutualidad son las siguientes:

- **Contingencias cubiertas**
 - Ahorro-Jubilación.
 - Fallecimiento.
- **Contingencia optativa**
 - Anticipo de gastos de sepelio, con cargo a la prestación a pagar en caso de fallecimiento.
- **Particularidades**
 - Producto líquido, es decir, tiene derecho de rescate desde el primer mes, si bien el mismo está penalizado hasta el tercer año.
 - Para obtener ventajas fiscales es necesario que el rescate se produzca transcurridos 5 años desde la primera aportación.
 - La prestación únicamente puede percibirse en forma de renta vitalicia, pudiendo optar el tomador por alguna de las siguientes modalidades:
 - Renta vitalicia a cobrar exclusivamente en caso de vida.
 - Renta vitalicia con periodo de cobro cierto de hasta diez años.
 - Renta vitalicia con reversión irrevocable a favor de otra persona.
 - Aportaciones limitadas a 8.000 euros anuales, o el que en cada caso establezca la normativa vigente.

- El importe total de las aportaciones acumuladas durante toda la duración no podrá superar la cantidad de 240.000 euros, o el que se establezca en cada caso en la normativa vigente.
- En este sistema se podrá movilizar, total o parcialmente, el saldo de la cuenta de fondo acumulado a otro o desde otro seguro de vida que tenga la configuración de Plan Individual de Ahorro Sistemático.
- Se entenderá producido el hecho causante de la contingencia de Ahorro-Jubilación en la fecha de vencimiento que figure en las condiciones particulares.
- **Fiscalidad**
 - Aportaciones: no reducen la base imponible del IRPF.
 - Prestaciones: los rendimientos del capital mobiliario obtenidos por las aportaciones realizadas que se pongan de manifiesto en el momento de la constitución de la renta vitalicia estarán exentos de tributación, siempre y cuando se mantengan las condiciones para que el producto sea un PIAS. Los importes que efectivamente se perciban con posterioridad a la constitución de la renta, tributarán como rendimientos del capital mobiliario (IRPF).
 - En caso de disposición antes de constituirse la renta vitalicia: dicha disposición tributará como rendimiento del capital mobiliario (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 PIAS Mutualidad 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 neta de gastos y costes de las coberturas de riesgo.
- Complementar los ingresos para la jubilación.
- Obtener ventajas fiscales en el momento del cobro de la prestación.

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 PIAS Mutualidad está destinado a los mutualistas que cumplan todas 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 netas de gastos y costes de las coberturas de riesgo.
- Mutualistas que estén dispuestos a mantener su inversión durante, al menos, cinco años.
- Mutualistas mayores de edad.
- Mutualistas que deseen complementar su jubilación con un sistema privado y voluntario que cubra las contingencias de jubilación y fallecimiento.
- Mutualistas que estén dispuestos a realizar una aportación mínima inicial de 60 euros.
- Mutualistas que estén dispuestos a percibir la prestación en forma de renta vitalicia.
- Mutualistas que deseen obtener una ventaja fiscal en el momento de percibir la prestación.

2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

El PIAS Mutualidad no se ofrecerá a quienes no cumplan todos los requisitos del mercado destinatario y, adicionalmente, a:

- Mutualistas que deseen realizar aportaciones anuales por importe superior a 8.000 euros o superiores a 240.000 euros a lo largo de toda su vigencia.
- Mutualistas que ya hayan realizado aportaciones por importe igual o superior a 8.000 euros a otro PIAS en el presente ejercicio fiscal.
- Mutualistas que ya hayan realizado aportaciones por importe total de 240.000 euros en otro PIAS.
- Mutualistas que no deseen mantener la inversión durante un período mínimo de 5 años desde que se realizó la primera aportación.
- Mutualistas que prefieran un modo de percepción de la prestación alternativo a la renta vitalicia (capital único o sistema mixto).

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 PIAS Mutualidad 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 petición 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?

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 VENTAJAS TIENE ESTE PRODUCTO?



Obtención de ventajas fiscales o liquidez



Rentabilidad asociada a los rendimientos de la cartera de inversiones afecta al producto



Garantizamos la conservación de las primas netas de gastos y costes de las coberturas de riesgo