FICHA DE GOBERNANZA

PLAN JUNIOR

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.
- 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 Plan Junior?

El Plan Junior es un seguro que proporciona protección a menores cercanos al mutualista (hijos, nietos, sobrinos, tutelados, ahijados, etc) desde una doble perspectiva:

a) Constituyendo un saldo de ahorro durante su infancia y juventud, para que puedan emprender sus proyectos al llegar a la edad adulta. Se intrumenta mediante la cobertura de ahorro.

b) Proporcionándoles protección durante su infancia y juventud frente al fallecimiento y/o incapacidad permanente del mutualista, de modo que, si llegara el caso, el menor recibiría un capital o bien una renta temporal con la que atender sus necesidades. Se instrumenta mediante las coberturas de riesgo.

Las opciones a) y b) pueden contratarse conjunta o separadamente. En el caso a) siempre se incluye la cobertura básica de fallecimiento.

1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Plan Junior son las siguientes:

a) **Cobertura de ahorro:** incluye necesariamente:
   - Ahorro.
   - Fallecimiento.

b) **Cobertura de riesgo:** podrá incluir, a elección del solicitante:
   - Fallecimiento (*).
   - Incapacidad Absoluta y Permanente (*).
   - Garantía complementaria de doble prestación por accidente.

(*) Podrán contratarse de modo que ofrezcan cobertura cuando las contingencias se produzcan por cualquier causa, o exclusivamente cuando sean causadas por accidente.

- **Garantías**
  - Capital
  - Renta
- **Particularidades**
  - Se denomina "mutualista junior" a la persona menor de 25 años que, directamente o a través de su representante legal solicita y contrata la cobertura de ahorro y es beneficiario de todas las coberturas integradas en el plan. Adquiere la condición efectiva de mutualista y le corresponde el pago de las cuotas de la cobertura de ahorro. No obstante, también se podrán admitir aportaciones efectuadas por terceros por cuenta del mutualista.

- Se denomina "mutualista senior" a la persona que contrata las coberturas de riesgo, siendo además asegurado de las mismas. Le corresponde el pago de las coberturas de riesgo.
- Producto líquido, es decir, tiene derecho de rescate a partir del primer año, si bien el mismo está penalizado hasta el tercer año.
- No hay un límite de cuantía máximo para las aportaciones.
- En caso de contratación de alguna de las coberturas de riesgo, el mutualista senior 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.
- El vencimiento podrá anticiparse o diferirse respecto de la fecha inicialmente prevista a elección del tomador, no pudiendo exceder de la fecha en la que mutualista junior cumpla 30 años. En ese momento, se extinguirán las coberturas de riesgo excepto la cobertura básica de fallecimiento.

- **Fiscalidad**

  a) **Cobertura de ahorro:**
  - Aportaciones: no reducen la base imponible en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
  - Prestaciones:
    - Al vencimiento: tributan como rendimiento del capital mobiliario en el IRPF.
    - Fallecimiento mutualista senior: integración en el saldo acumulado (no hay hecho imponible).
    - Fallecimiento mutualista junior: reciben el saldo los herederos (impuesto de sucesiones).

  b) **Cobertura de riesgo:**
  - Cuotas: no reducen la base imponible en el IRPF.
  - Prestaciones:
    - Fallecimiento: en efectivo (impuesto de sucesiones) o integración en el saldo (no hay hecho imponible).
    - Incapacidad con beneficiario el mutualista junior: en efectivo o integración en el saldo (impuesto de 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 Plan Junior permite a nuestros mutualistas:

- Instrumentar un sistema de ahorro y/o de previsión a favor de personas menores de 25 años.
- 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.
- Contratar coberturas de riesgo que protejan la situación financiera del mutualista junior en caso de fallecimiento o incapacidad absoluta y permanente del mutualista senior.
- Tener gran flexibilidad en las aportaciones y en la forma de cobro de las 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 Plan Junior.
- 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 Junior está destinado, preferiblemente 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 con una edad comprendida entre los 0 y 25 años de edad.
- La cobertura de ahorro podrá contratarse desde los 0 años hasta los 25 años de edad del mutualista junior.

- Las coberturas de riesgo sólo podrán contratarse hasta los 60 años de edad del mutualista senior y como máximo se extenderán hasta que éste cumpla los 65 años de edad.
- Mutualistas que estén dispuestos a realizar aportaciones periódicas mínimas de 60 euros y de 150 euros si son extraordinarias; sin perjuicio de la posibilidad de interrumpir el plan de aportaciones.
- 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 Junior se ofrece a un mercado no destinario cuando no se cumplan los requisitos del mercado destinario y, adicionalmente, en los siguientes supuestos:

- Mutualistas fuera del rango de edad.
- Mutualistas que deseen instrumentar un sistema de ahorro y/o de previsión para sí mismos y no para sus familiares o allegados.

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 Junior 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 (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.

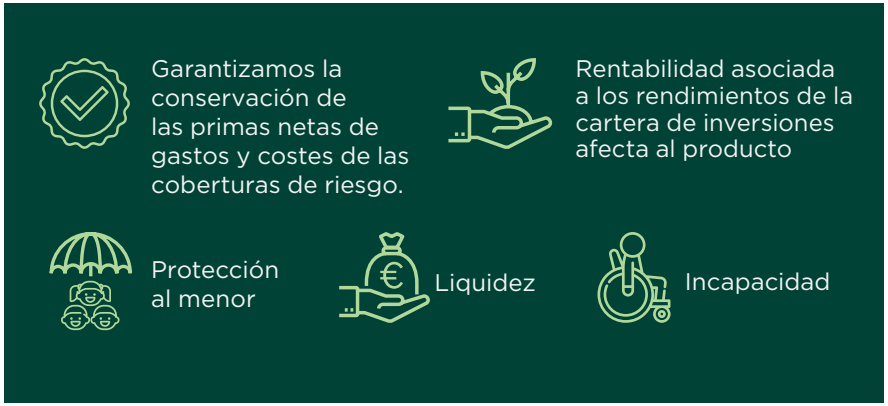
6. PLAN DE CONTINGENCIA

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 VENTAJAS TIENE ESTE PRODUCTO?



FG-PJ-06/23 • MUTUALIDAD GENERAL DE LA ABOGACÍA, Mutualidad de Previsión Social a Prima Fija. Inscrita en el Reg. de Entidades Aseguradoras, Sec. Previsión Social con el nº 2131- CIF: V-28/024149 - Dom. Soc. Serrano 9- 28001 Madrid