

FICHA DE GOBERNANZA

SEGURO
UNIT LINKED
EXPLORA



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 Mutuallidad 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: noviembre 2023.
- Fecha de última revisión: noviembre 2023.
- Responsable de edición y revisión: Dpto. Desarrollo de Negocio, Comunicación y Marketing interno.

I. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1.1 ¿Qué es el Seguro Unit Linked Explora?

El Unit Linked Explora es un seguro de vida individual clasificado como producto de inversión basado en seguros o IBIP, por sus siglas en inglés, cuyo **valor de rescate está expuesto a las fluctuaciones del mercado.**

Entre sus principales características se encuentran las siguientes:

- El tomador del seguro será la persona asegurada en caso de fallecimiento.
- **El tomador asume el riesgo de la inversión.**
- El tomador puede distribuir el fondo existente entre las distintas opciones de inversión (cestas) disponibles, en función de su perfil de riesgo y necesidades de diversificación. La distribución que realice entre cestas no tendrá incidencia fiscal.
- Este producto promueve características medioambientales, sociales y de gobernanza, conforme a lo establecido en el artículo 8 del Reglamento (UE) 2019/2088 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de noviembre de 2019 sobre la divulgación de información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros.

1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Unit Linked Explora, son las siguientes:

- **Beneficios que proporciona**
 - Permite la constitución de un capital a largo plazo con una expectativa de rentabilidad superior a cambio de asumir un mayor riesgo de pérdida. Producto vida entera sin fecha de vencimiento con posibilidad de rescate.
 - Protección en caso de Fallecimiento: si el asegurado fallece, los beneficiarios obtendrán el valor del fondo acumulado más una suma, que vendrá determinada por el 1% del valor del fondo el último día del mes previo al de fallecimiento con el máximo de 10.000€.
 - Abono de la prestación de fallecimiento en forma de pago único.
 - El Unit Linked Explora permite el traspaso de capital entre cestas.
 - Promueve características sostenibles.
 - Producto líquido, es decir, tiene derecho de rescate parcial o total en cualquier momento, salvo el fondo que corresponde a los recibos bancarios que pueden ser objeto de devolución.
 - El producto no tiene máximo de aportación

- Gastos
 - Gastos de gestión, administrativos o de funcionamiento: 1%
 - Costes de cobertura de fallecimiento: conforme se establezca en las condiciones particulares.
 - Gastos por rescates antes del tercer año:
 - por rescate parcial: 1% - 0,50% - 0,25% del importe rescatado, según anualidad.
 - por rescate total: 2,50% - 1,25% - 1,00% del importe rescatado, según anualidad
 - Gastos por traspasos: En este caso se aplicarán 5 traspasos gratuitos por año y póliza, detrayéndose de los siguientes un importe fijo de 5 euros por cada traspaso adicional
- **Fiscalidad**
 - **Rescates:** si el tomador retira el dinero, deberá tributar las ganancias generadas a través del IRPF como rendimientos del capital mobiliario (IRPF).
 - **Traspasos:** los traspasos de capital entre cestas no tendrán incidencia fiscal.
 - **Prestación de fallecimiento:** tributa por el Impuesto de Donaciones y Sucesiones.
- **Otras características**
 - Este producto no presenta ningún conflicto de interés.

1.3 ¿Qué necesidades cubre a nuestros mutualistas?

El Unit Linked Explora permite a nuestros mutualistas:

- Obtener una rentabilidad mayor del ahorro, a cambio de asumir un mayor riesgo de pérdida de la inversión.
- Flexibilidad para decidir qué nivel de riesgo quiere asumir a lo largo de la vida del producto, moviendo su capital entre las distintas cestas de fondos disponibles.
- Gestionar y diversificar la gestión de su capacidad de ahorro.

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.
- Nota informativa previa a la contratación.
- Documento de datos fundamentales (KID), previo a la contratación.
- Nota información de sostenibilidad
- Guía práctica

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 Unit Linked Explora está destinado a los mutualistas que cumplan todas las siguientes características:

- Mutualistas con edades a partir de 18 años
- Mutualistas que quieran obtener mayor rentabilidad que la de un producto garantizado, a cambio de asumir el riesgo de pérdida de la inversión.
- Mutualistas que estén dispuestos a mantener su inversión a largo plazo (se recomiendan 10 años).
- Mutualistas que estén dispuestos a realizar una:
 - Aportación inicial de 3.000€
 - Aportación extraordinaria de mínimo 600€
 - Aportación periódica mensual de mínimo 360€ al año
 - Aportación periódica no mensual de mínimo 600€ al año

2.2. ¿A quién no está dirigido el producto?

El Unit Linked Explora no está dirigido a:

- Mutualistas que no dispongan de conocimientos financieros o experiencia en productos de inversión
- Mutualistas que no deseen asumir el riesgo de pérdida de la inversión.

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 Unit Linked Explora 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	En ejecución
App Mutualidad Abogacía	En ejecución

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 necesidades y adecuación.
 - Nota informativa previa a la contratación relativa a la actividad aseguradora y a la actividad de distribución de seguros.
 - Documento de datos fundamentales (KID) y anexos de rentabilidades históricas y de escenarios de rentabilidades futuras.
- **Documentación contractual**
 - Reglamento de aportaciones y prestaciones (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 referida a los unit linked 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 y considerando la política de gobernanza del producto.

Entre los indicadores que se podrán aplicar para realizar dicho seguimiento se encuentran los siguientes:

- Análisis de los informes de reclamaciones y conflictos de interés.
- 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.

Adicionalmente se presentará el seguimiento del plan de revisión periódica de los procedimientos de distribución de productos, para asegurarse de que siguen siendo válidos y están actualizados, y que la estrategia de distribución prevista continúa siendo la adecuada.

Mutualidad, además, llevará a cabo un seguimiento de las ventas para identificar si se cumplen las previsiones comerciales, así como un seguimiento de la rentabilidad que ofrece a los mutualistas.

6. PLAN DE CONTINGENCIA

Dentro de este apartado se recogen las acciones correctivas que podrían ser llevadas a cabo por parte de Mutualidad ante situaciones que pudieran dar lugar a un riesgo de perjuicio para los clientes, una situación de conflicto de interés, o el incumplimiento de los procedimientos de gobernanza y vigilancia establecidos. En tales casos, el comité responsable se asegurará de que esas circunstancias sean investigadas y se adoptarán las medidas correspondientes para mitigar la situación y evitar que se repita el perjuicio identificado.

Si procede, Mutualidad notificará sin demora las medidas correctoras tanto al personal del Dpto. Comercial como, en su caso, el distribuidor del producto, o a sus clientes.

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 de las tarifas
- Redefinición de los gastos asociados al producto
- Redefinición del tipo de venta.
- Retirar el producto del mercado.

ANEXO: ¿QUÉ VENTAJA TIENE ESTE PRODUCTO?

	Posibilidad de traspasos entre cestas en función del perfil inversor y necesidades de diversificación		Una suma asegurada de fallecimiento, es decir, el 1% adicional sobre el valor del fondo con un máximo de 10.000 euros.
	Traspasos que no tributan		Producto Sostenible