



**MUTUALIDAD
ABOGACÍA**

FICHA DE GOBERNANZA
SISTEMA DE PREVISIÓN PERSONAL
(PPA)

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 “la 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.

1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1.1 ¿Qué es el Sistema de Previsión Personal?

El Sistema de Previsión Personal (PPA) es un Plan de Previsión Asegurado, orientado a la jubilación, que proporciona al mutualista una rentabilidad equivalente al 90% de la obtenida por la 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 beneficio fiscal en la medida en que las aportaciones realizadas reducen la base imponible del IRPF. Además, protege al mutualista frente a las situaciones de fallecimiento, incapacidad y dependencia.

Tiene la naturaleza y tratamiento fiscal de Plan de Previsión Asegurado (PPA), equivalente a un Plan de Pensiones, regulado en la Ley 35/2006 de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones.

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

1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Sistema de Previsión Personal (PPA) son las siguientes:

- **Contingencias cubiertas**
 - Ahorro-Jubilación.
 - Fallecimiento.
 - Contingencias optativas.
 - Incapacidad Permanente Absoluta.
 - Capital adicional de fallecimiento.
 - Dependencia.
 - Anticipo de gastos de sepelio, con cargo a la prestación a pagar en caso de fallecimiento.
- **Particularidades**
 - Producto con posibilidad de realizar rescates extraordinarios totales o parciales en circunstancias limitadas: (I) enfermedad grave, (II) desempleo de larga duración, (III) disposición anticipada a partir de 2025 de las aportaciones realizadas con más de 10 años de antigüedad o (IV) embargo de la vivienda habitual.

- Posibilidad de movilizar el fondo acumulado a otro plan de previsión asegurado, plan de previsión social empresarial o plan de pensiones.
- El Sistema de Previsión Personal (PPA) también podrá constituirse a favor de personas discapacitadas, cubriéndose en este caso las contingencias de Ahorro-Jubilación y Fallecimiento del discapacitado, así como la jubilación, incapacidad, dependencia o fallecimiento del cónyuge o de uno de los parientes del discapacitado en línea directa o colateral, hasta el tercer grado inclusive.
- El Sistema de Previsión Personal (PPA) también podrá constituirse en favor del cónyuge del aportante.
- Aportaciones limitadas a 2.000 euros anuales por cada mutualista. Particularidades en el caso del Sistema de Previsión Personal (PPA) contratado a favor de personas discapacitadas y cónyuge.
- Podrá anticiparse la percepción de la prestación de Ahorro-Jubilación a partir de los 60 años de edad, si se reúnen determinados requisitos.
- **Fiscalidad**
 - Aportaciones: Las aportaciones realizadas, hasta los límites legalmente establecidos, reducen la Base Imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
 - Prestación: La prestación se considerará rendimiento del trabajo (IRPF), en el momento de su percepción, tanto si se recibe en forma de renta, capital o mixta.
- **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 Sistema de Previsión Personal (PPA) permite a nuestros mutualistas:

- Obtener una rentabilidad equivalente al 90% de la obtenida por la 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 a la vez que obtiene ventajas fiscales de forma inmediata.
- Proteger la situación financiera de sus familiares en caso de que se produzca el fallecimiento del mutualista.
- Garantizar una estabilidad financiera del mutualista en caso incapacidad.
- Tener flexibilidad en las aportaciones y en la forma de cobro de las prestaciones (ya sea como pago único o periódico).

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 Sistema de Previsión Personal (PPA) está destinado, preferiblemente a los mutualistas que cumplan todas las siguientes características:

- Mutualistas conservadores que quieran obtener la rentabilidad que proporciona la 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 que su inversión sea ilíquida, salvo en supuestos limitados.
- Mutualistas mayores de edad.
- Mutualistas que deseen complementar su previsión social con un sistema privado, voluntario y complementario que les cubra las contingencias de jubilación y fallecimiento.
- Mutualistas que estén dispuestos a realizar una aportación mínima inicial de 60 euros.
- Mutualistas que deseen obtener una ventaja fiscal por las aportaciones realizadas en su declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

El Sistema de Previsión Personal (PPA) no se ofrecerá a quienes no cumplan todos los requisitos del mercado destinatario y, adicionalmente, a:

- Mutualistas que tengan contratado otro Plan de Previsión Asegurado o un Plan de Pensiones y hayan realizado en el mismo año natural aportaciones por el máximo anual permitido.
- Mutualistas que ya estén jubilados, salvo que expresamente sean conscientes de que sus aportaciones sólo podrán generar prestación en el caso de su propio fallecimiento.

3. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Considerando las características del producto, su complejidad, penetración y conocimiento en el mercado, Mutuality de la Abogacía 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 Sistema de Previsión Personal (PPA) 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 Mutuality 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 Mutuality de la Abogacía es la siguiente:

Canal	Tipo de venta
Oficinas	Informada
Contact Center	Informada
Página web de la Mutuality	Informada
App Mutuality Abogacía	Informada

3.3 ¿Qué deben recoger los acuerdos de distribución?

En la actualidad la Mutuality 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 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?

La Mutuality de la Abogacía 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 afecte 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 de la Abogacía 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 la Mutualidad de la Abogacía 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 la Mutualidad de la Abogacía 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?



Ahorro con rentabilidad del 90% de la obtenida por la Mutualidad y garantía a vencimiento del total de las aportaciones netas



Protege a la familia del mutualista de las consecuencias negativas de su fallecimiento



Ventajas fiscales en la fase de pago de prima



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



Además del fallecimiento, cubre la incapacidad del mutualista