



MUTUALIDAD ABOGACÍA

FICHA DE GOBERNANZA

RENTA PATRIMONIO 65



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 Mutuality de la Abogacía (en adelante "la Mutuality") 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 transpone 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: 06/07/2020.
- Responsable de edición y revisión: Dpto. Cumplimiento normativo y control interno.

1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1.1 ¿Qué es el Plan de Renta Patrimonio 65?

La Renta Patrimonio 65 es un seguro de renta vitalicia que permite reinvertir el importe obtenido en la transmisión de elementos patrimoniales constitutivos de una ganancia patrimonial sujeta a tributación en España, en un producto líquido y que proporciona una importante ventaja fiscal.

Tiene el tratamiento fiscal previsto en el art. 42 del Real Decreto 439/2007, de 30 del Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones.

La Renta Patrimonio 65 se comercializa en dos modalidades:

- **Renta vitalicia a cobrar exclusivamente en caso de vida del asegurado:** la Mutuality llevará a cabo el pago de una renta mensual al asegurado mientras viva, no otorgándose prestación alguna en caso de fallecimiento de éste. No tiene derecho de rescate.
- **Renta vitalicia con recuperación de capital:** la Mutuality llevará a cabo el pago de una renta mensual al asegurado mientras viva. Al fallecimiento del asegurado, se pagará al beneficiario o beneficiarios designados un capital cuyo importe coincidirá con el 95% de la aportación en la primera anualidad, con el 90% en la segunda, con el 85% en la tercera y así sucesivamente, hasta la décima y siguientes, donde permanecerá constante en el 50%. **Se reconoce al asegurado derecho de rescate una vez transcurrido un año desde el inicio del seguro**, siendo el importe del mismo equivalente al capital de fallecimiento asegurado en dicho momento, con el límite máximo, en cualquier caso, de la aportación satisfecha.

1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características de la Renta Patrimonio 65 son las siguientes:

- **Contingencias cubiertas**
 - Ahorro-Jubilación.
 - Fallecimiento (optativa).
- **Particularidades**
 - El asegurado debe tener una edad comprendida entre 65 y 101 años.
 - El seguro se contrata bajo la modalidad de prima única, siendo la aportación mínima de 6.000 euros.



- Si bien no existe un límite máximo de cuantía de la aportación, la cantidad máxima con derecho a exención en la ganancia patrimonial es de 240.000 euros.
- La renta vitalicia se constituirá en el plazo de 6 meses desde la venta del elemento patrimonial.
- La renta deberá empezar a percibirse en el plazo máximo de un año desde su constitución.
- El importe anual de las rentas no podrá decrecer en más de un 5% respecto al total del año anterior.
- El importe de la renta dependerá de la edad y se determinará en el momento de la contratación. Su cuantía se garantizará vitaliciamente.
- Una vez pagada la aportación, al vencimiento de cada mes se ingresará la renta correspondiente.
- En el caso de rescate parcial de los derechos económicos, la ganancia patrimonial sería sometida a gravamen.
- Anualmente el asegurado percibirá una participación en beneficios asociada a la rentabilidad de la cartera de inversiones de la Mutuality.
- **Fiscalidad**
 - Aportaciones: no son deducibles como gasto de la actividad profesional ni reducen la base imponible del IRPF.
 - Prestaciones:
 - Rentas Vitalicias: tributan como rendimiento del capital mobiliario en el IRPF.
 - Fallecimiento: tributa por el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.
 - Rescate: tributa como rendimiento del capital mobiliario en el 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?

La Renta Patrimonio 65 permite a nuestros mutualistas:

- Conseguir la exención fiscal de la ganancia patrimonial generada por la venta de un elemento patrimonial.
 - Reinvertir el patrimonio líquido del mutualista en un producto que proporciona una renta segura, garantizando en términos brutos la conservación de una parte de las primas satisfechas más una participación en la rentabilidad de las inversiones.
- Complementar los ingresos para la jubilación mediante una inversión líquida y que proporciona ventajas fiscales.
 - En el caso de contratación de la modalidad de renta vitalicia con recuperación de capital, 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 de Renta Patrimonio 65.
- 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 Seguro Renta Vitalicia Patrimonio 65 está destinado a los mutualistas que cumplan todas las siguientes características:

- Mutualistas mayores de 65 años.
- Mutualistas que desean reinvertir en una renta vitalicia el importe obtenido en transmisiones de elementos patrimoniales constitutivas de ganancias patrimoniales sujetas a tributación en España, a efectos de beneficiarse de la exención prevista en el artículo 42 del 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.
- Mutualistas que, adicionalmente a lo anterior, pretendan beneficiarse de la buena fiscalidad aplicable a los seguros de renta vitalicia.
- Mutualistas conservadores que requieran reinvertir su patrimonio en un producto que proporciona una renta segura, garantizando en términos brutos la conservación de una parte de las primas satisfechas más una participación en la rentabilidad de las inversiones.
- Mutualistas que busquen complementar los ingresos para la jubilación mediante una inversión líquida.



2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

Se considera que la Renta Patrimonio 65 se ofrece a un mercado no destinatario cuando no se cumplan los requisitos del mercado destinatario, y adicionalmente en los siguientes supuestos:

- Mutualistas que busquen realizar una inversión a largo plazo con reducción de la base imponible en el IRPF.
- 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, 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 la Renta patrimonio 65 son seleccionados por el Comité de Negocio, de acuerdo a la experiencia previa en la comercialización de este tipo de producto.

Comercialización

Comercialización directa
Comercialización directa
Comercialización directa
Comercialización directa

Canal

Oficinas
Contact Center
Página web de la Mutuality
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

Oficinas
Contact Center
Página web de la Mutuality
App Mutuality Abogacía

Tipo de venta

Informada
Informada
Informada
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 Seguro de Renta Vitalicia Patrimonio 65 (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 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 de la Abogacia 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.
- Auditoria 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 la Mutualidad de la Abogacia 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 Abogacia 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?



Doble beneficio fiscal



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



Garantizamos la conservación de las primas y cuantía mínima de la renta (según modalidad)



Si el mutualista lo desea, puede proteger a su familia de las consecuencias negativas de su fallecimiento



Disponibilidad y liquidez, disfruta de tu dinero desde el primer día