



**MUTUALIDAD
ABOGACÍA**

FICHA DE GOBERNANZA
SISTEMA DE PREVISIÓN SOCIAL
PROFESIONAL

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.
- 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.

1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1.1 ¿Qué es el Sistema de Previsión Social Profesional?

El Sistema de Previsión Social Profesional es un seguro de vida y ahorro orientado a profesionales ejercientes por cuenta propia que optan por la Mutualidad para cubrir su previsión social básica obligatoria como alternativa al RETA, de conformidad con lo establecido en la Disposición Adicional 18ª del Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social.

Proporciona al mutualista una rentabilidad en su saldo acumulado para la jubilación, y un importante ahorro fiscal en la medida en que las aportaciones realizadas reducen la Base Imponible del IRPF y son deducibles como gasto de la actividad. Además, protege al mutualista frente a las situaciones incapacidad y dependencia y garantiza la percepción de un capital de fallecimiento por los beneficiarios del asegurado.

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 Social Profesional, son las siguientes:

- **Contingencias cubiertas**
 - Ahorro-Jubilación.
 - Fallecimiento.
 - Incapacidad Permanente.
 - Incapacidad Temporal.

La cobertura de estas contingencias para los menores de 40 años es obligatoria bajo unas prestaciones mínimas, salvo que se excluya o limite por la Mutualidad como consecuencia de determinadas condiciones personales o de valoración del riesgo. Desde los 40 años de edad de contratación, sólo son obligatorias las coberturas de Ahorro-Jubilación y Fallecimiento básico.

- **Contingencias y prestaciones optativas**
 - Dependencia.
 - Capital adicional de fallecimiento.
 - Capital adicional de Incapacidad Permanente.
 - Prestaciones adicionales en caso de Incapacidad Temporal.
 - Anticipo de gastos de sepelio, con cargo a la prestación a pagar en caso de fallecimiento.

• Particularidades


- Producto ilíquido, es decir, no tiene derecho de rescate. Tampoco pueden movilizarse los derechos económicos.
- La cobertura de un capital mínimo de fallecimiento de 150.000 euros puede ser rehusada por el mutualista si no tiene cargas familiares.
- Las contingencias de incapacidad permanente e incapacidad temporal profesional serán cubiertas salvo que al amparo de la técnica aseguradora la Mutualidad proceda a rechazar o delimitar alguno de los riesgos.
- Las coberturas de incapacidad permanente e incapacidad temporal no serán obligatorias si el sistema adquiere el carácter de complementario. Igualmente, el capital mínimo de 150.000 euros por fallecimiento.
- En caso de impago de cuotas y posterior rehabilitación, la nueva escala de cuotas periódicas mínimas a pagar deberá ser suficiente para cumplir con los requerimientos de prestaciones mínimas o cuotas que establece la Disposición Adicional 19ª del Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social.
- La prestación de Ahorro-Jubilación puede percibirse el día 1 del mes siguiente al que el mutualista cumpla 67 años de edad. No obstante, podrá anticiparse el devengo de la jubilación desde el mes siguiente a cumplir los 65 años de edad o solicitar el retraso de la edad o fecha de jubilación.
- La prestación básica de la cobertura de fallecimiento se extinguirá una vez producido el hecho causante de la cobertura de Ahorro-Jubilación, salvo mantenimiento del anticipo para gastos de sepelio.

• Fiscalidad

- Aportaciones: Las aportaciones realizadas, hasta los límites legalmente establecidos, reducen la Base Imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y son deducibles como gasto de la actividad, hasta los límites legales establecidos.
- 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.

Existen particularidades para los residentes en territorios de régimen foral.

• 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 Sistema de Previsión Social Profesional 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.
- Proporcionar ingresos básicos en 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).
- Complementar las prestaciones mínimas adecuando la cobertura a las necesidades efectivas 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 del Plan Universal.
- Nota informativa previa a la contratación.
- Ficha de campaña.
- Simulación.
- Comparativa entre Mutualidad de la Abogacía y Régimen Especial de Autónomos (RETA).

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 Social Profesional está destinado a los mutualistas que cumplan todas las siguientes características:

- Profesionales ejercientes por cuenta propia que opten por cubrir su previsión social básica obligatoria a través de la Mutualidad.
- Mutualistas con una edad comprendida entre los 18 y la edad efectiva de jubilación.
- Mutualistas que estén dispuestos a que su inversión sea ilíquida.
- 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 realizar las aportaciones mínimas establecidas.
- Mutualistas que deseen obtener una ventaja fiscal por las aportaciones realizadas en su declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
- Mutualistas cuyo Sistema Profesional ha perdido su carácter alternativo y deseen continuar realizando aportaciones para complementar su previsión social con un sistema privado, voluntario y complementario que les cubra las contingencias de jubilación y fallecimiento.

2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

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

- Potenciales mutualistas que no sean abogados ni ingenieros aeronáuticos, industriales o de ICAI.
- Profesionales ejercientes por cuenta ajena (salvo pluriactividad), profesionales no ejercientes, o profesionales ejercientes por cuenta propia afiliados al RETA.
- Los mutualistas con más de 65 años de edad que deseen contratar otras coberturas adicionales a las de Ahorro-Jubilación y Fallecimiento.

3. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Considerando las características del producto, su complejidad, penetración y conocimiento en el mercado, Mutualidad 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 Social Profesional 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
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 de la Abogacía es la siguiente:

Canal

Oficinas
Contact Center
Página web de la Mutualidad
App Mutualidad Abogacía

Tipo de venta

Informada
Informada
Informada
Informada

3.3 ¿Qué deben recoger los acuerdos de distribución?

En la actualidad la 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.
 - Tarifa de cuotas.
 - Guía fiscal.
 - Comparativa entre Mutualidad de la Abogacía y Régimen Especial de Autónomos (RETA).

- **Documentación contractual**

- Reglamento de aportaciones y prestaciones del Plan Universal (condiciones generales).
- Condiciones particulares de contratación (título).
- Simulación (a demanda del mutualista).

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?

Mutuality 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.
- Análisis de la comercialización.
- Análisis de documentación facilitada y firmada.
- Análisis de los ficheros de producción para comprobar que los clientes se adecúan 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 Mutuality 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 Mutuality de la Abogacía de tomar otras acciones no previstas en este documento, se podrán adoptar las siguientes medidas:

- Adecuación de la definición del público objetivo.
- Redefinición de los canales de comercialización.
- Redefinición del tipo de venta.

Dado que este producto tiene como finalidad principal atender a la función de la Mutuality como alternativa al RETA, el producto no se podrá retirar del mercado salvo que fuera sustituido por otro que sirva a la misma finalidad principal.

ANEXO: ¿QUÉ VENTAJAS TIENE ESTE PRODUCTO?



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



Alternativo al RETA



Sistema privado de capitalización individual



Mayor flexibilidad en aportaciones y forma de cobro de las prestaciones que el RETA



Información periódica actualizada sobre la pensión esperada



En caso de fallecimiento, el capital aportado lo cobrarán los beneficiarios del mutualista



Compatibilidad del cobro de la prestación con el ejercicio profesional



Reversibilidad de la opción (si se opta por el RETA es irreversible)