

FICHA DE GOBERNANZA

PLAN INCREMENTA AUTÓNOMO



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: 1/12/2020.
- Fecha de última revisión: octubre 2022.
- Responsable de edición y revisión: Dpto. Cumplimiento normativo.

I. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1.1 ¿Qué es el Plan Incrementa Autónomo?

El Plan Incrementa Autónomo es un seguro mixto de vida y ahorro, dirigido a mutualistas trabajadores por cuenta propia (empresarios individuales o profesionales) que deseen ahorrar a largo plazo para complementar su pensión de jubilación y sin renunciar a su disponibilidad en supuestos excepcionales o transcurridos diez años desde la primera aportación.

Proporciona al mutualista una rentabilidad segura del ahorro y un importante beneficio fiscal en la medida en que las aportaciones realizadas, limitadas a 4.250 euros anuales, reducen la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Además, protege al mutualista frente a las situaciones de fallecimiento e incapacidad permanente.

Su naturaleza y tratamiento fiscal están regulados 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.

1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Plan Incrementa Autónomo son las siguientes:

- **Contingencias cubiertas**
 - Ahorro-Jubilación.
 - Fallecimiento.
 - Incapacidad Permanente.
- **Particularidades**
 - Aportaciones limitadas a 4.250 euros anuales por cada mutualista y sujetas al límite máximo conjunto a sistemas de previsión social legamente establecido.
 - Producto con posibilidad de realizar rescates extraordinarios totales o parciales en circunstancias limitadas: (I) enfermedad grave y (II) disposición anticipada de los derechos económicos que correspondan a las aportaciones realizadas con más de diez años de antigüedad.
 - No se podrán realizar aportaciones en caso de que el mutualista pierda la condición de empresario individual o profesional. En ese caso, el pago de aportaciones quedará interrumpido hasta que recupere tal condición, no pudiendo disponer del valor de su fondo acumulado hasta que se produzca alguna de las contingencias cubiertas por el Plan o en los supuestos de disposición anticipada anteriormente indicados.

- En las coberturas de Jubilación e Incapacidad Permanente la prestación coincidirá con el fondo acumulado en la fecha de su reconocimiento. En el caso de la cobertura de fallecimiento, a este se añadirá una suma asegurada adicional (un porcentaje del fondo con el máximo de 10.000 euros).
- En todas las coberturas el beneficiario podrá elegir las formas de pago de la prestación que desee conforme a las distintas opciones disponibles.
- **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.
 - Los costes serán los establecidos en el contrato de seguro: importe de la cobertura de fallecimiento, gastos de gestión y, en su caso, otros que puedan devengarse eventualmente por la gestión de impagos u otras condiciones pactadas.
 - 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 edad.



1.3 ¿Qué necesidades cubre a nuestros mutualistas?

El Plan Incrementa Autónomo permite a nuestros mutualistas:

- Obtener una rentabilidad segura del ahorro, garantizando en términos brutos la conservación de las aportaciones satisfechas, netas de gastos de gestión y costes de la cobertura de fallecimiento, más un tipo de interés garantizado trimestralmente que se comunica con antelación al periodo.
- 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.
- Favorecer la estabilidad financiera del mutualista en caso incapacidad permanente.
- Tener 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 Incrementa Autónomo.
- Nota informativa previa a la contratación.
- Ficha de campaña.

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 Incrementa Autónomo va dirigido preferentemente a los mutualistas que cumplan todas las siguientes características:

- Mutualistas que realizan una actividad profesional por cuenta propia y que están adscritos y en alta en el Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos (RETA) o en el alternativo de Mutualidad o en el de otras mutualidades de previsión social.
- Mutualistas mayores de edad.
- Mutualistas que deseen complementar su jubilación con un sistema privado y voluntario que cubra las contingencias de jubilación, fallecimiento e incapacidad permanente.
- Mutualistas conservadores que requieran un producto con una rentabilidad segura del ahorro, garantizando en términos brutos la conservación de las aportaciones satisfechas, netas de gastos de gestión y costes de la cobertura de fallecimiento, más un tipo de interés garantizado trimestralmente que se comunica con antelación al periodo.
- Mutualistas que estén dispuestos a que su inversión sea ilíquida, salvo en supuestos limitados.
- Mutualistas que estén dispuestos a realizar una aportación periódica mínima inicial de 60 euros o de 600 euros en caso de aportación extraordinaria, y aportaciones máximas por el importe legalmente establecido.
- Mutualistas que deseen obtener una ventaja fiscal por las aportaciones realizadas en su declaración del IRPF.

2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

El Plan Incrementa Autónomo no se ofrecerá a quienes no cumplan todos los requisitos del mercado destinatario y, adicionalmente, a:

- Mutualistas trabajadores por cuenta ajena.
- Mutualistas que hayan realizado aportaciones a otros sistemas de previsión por el límite máximo anual legalmente establecido.
- Mutualistas que ya estén jubilados en el RETA, en el Sistema Profesional de Mutualidad o en el régimen alternativo de otra Mutualidad de previsión social.

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 Incrementa Autónomo son los seleccionados por el Comité de Distribución, 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.
- **Documentación contractual**
 - Reglamento de aportaciones y prestaciones (Condiciones Generales).
 - 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.
- Análisis del ajuste a las hipótesis establecidas para el lanzamiento del producto.
- Cumplimiento de las políticas vigentes.

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 Distribución 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.
- Modificación de tarifas.

ANEXO: ¿QUÉ VENTAJAS TIENE ESTE PRODUCTO?



	Ahorro con rentabilidad garantizada trimestralmente y garantía a vencimiento del total de las aportaciones netas	
	Disponibilidad de derechos económicos a partir de los diez años	
	Ventajas fiscales en la fase de pago de prima	
		Protege a la familia del mutualista de las consecuencias negativas de su fallecimiento
		Además del fallecimiento, cubre la incapacidad del mutualista