

FICHA DE GOBERNANZA

PLAN
RENTA
VITALICIA



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: 30/01/2020.
- Fecha de última revisión: julio 2022.
- Responsable de edición y revisión: Dpto. Cumplimiento normativo y control interno.

I. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1.1 ¿Qué es el Plan Renta Vitalicia?

El Plan Renta Vitalicia es un seguro de renta vitalicia dirigido a los mutualistas que desean percibir unos ingresos periódicos que dependen de la rentabilidad que cada año ofrezca Mutualidad, obteniendo siempre una renta mínima garantizada y, a su vez, beneficiarse de la buena fiscalidad aplicable.

El Plan Renta Vitalicia se comercializa en dos modalidades:

- **Renta vitalicia con devolución parcial del capital:** Mutualidad abonará al asegurado una renta mensual mientras viva y, a su fallecimiento, se pagará al beneficiario o beneficiarios designados un capital equivalente al valor de la aportación, menos un 2% de este valor para cada año transcurrido. En esta modalidad se reconoce valor de rescate a partir de la primera anualidad por un importe equivalente al capital de fallecimiento en ese momento.
- **Renta vitalicia con devolución total del capital:** Mutualidad abonará al asegurado una renta mensual mientras viva y a su fallecimiento se pagará al beneficiario o beneficiarios designados un capital equivalente al 102% de la aportación. En el caso de que en el momento de la contratación el asegurado tenga una edad superior a los 70 años, el capital de fallecimiento así definido se limitará como máximo a la aportación pagada, más el 2% de dicha aportación con el límite absoluto para dicho porcentaje de 1.000 euros. En esta modalidad se reconoce el derecho de rescate total o parcial a partir de la primera anualidad por un importe equivalente a la aportación, deducidos los rescates parciales que se hayan efectuado.

1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Plan Renta Vitalicia, son las siguientes:

- **Contingencias cubiertas**
 - Ahorro-Jubilación.
 - Fallecimiento.
- **Particularidades**
 - La contratación de este seguro se realiza mediante la modalidad de aportación única. El importe mínimo es de 6.000 euros y no existe un límite máximo de aportación. El contrato se perfecciona mediante el pago de la aportación.
 - La fecha del alta será la del cobro de la aportación.
 - El seguro tiene una duración indefinida, pues su vigencia se extiende mientras viva el asegurado.

- Tiene derecho de rescate total o parcial, una vez transcurrido un año desde el inicio del seguro. En caso de rescate total, su importe será equivalente al capital de fallecimiento en el momento de su efecto en la primera modalidad y a la aportación pagada en la segunda modalidad. En caso de rescate parcial, se aplicará el valor proporcional correspondiente y se incluirán en las condiciones particulares los nuevos valores reducidos del seguro. El importe mínimo del rescate parcial es de 3.000 euros y el valor del fondo acumulado, tras el rescate parcial, no podrá ser inferior a 6.000 euros.
- La prestación para el caso de fallecimiento se percibirá mediante el pago de un capital.
- **Fiscalidad**
 - **Prima única:** no es deducible como gasto de la actividad profesional ni reduce la base imponible del IRPF.
 - **Prestaciones de renta vitalicia:** las rentas vitalicias percibidas por el asegurado tributan como rendimiento de capital mobiliario en el IRPF (en el porcentaje sujeto a gravamen, que se establece en función de la edad del perceptor en el momento de constitución de la renta).
 - **Prestación de fallecimiento:** tributa por el impuesto de sucesiones y donaciones, determinándose la cuantía de la liquidación en atención al parentesco con el asegurado y el patrimonio preexistente del beneficiario.
 - **Rescate:** el pago del rescate tributa como rendimiento de capital mobiliario en el IRPF.
- **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 Plan Renta Vitalicia permite a nuestros mutualistas:

- Obtener unos ingresos periódicos vinculados a interés técnico aplicado anualmente por Mutualidad, con un mínimo en cualquier caso.
- Disponibilidad, ya que las disposiciones no están sujetas a restricciones fiscales.
- Complementar los ingresos para la jubilación mediante una inversión líquida.

- Proteger la situación financiera de sus familiares en caso de que se produzca el fallecimiento del mutualista.
- Beneficiarse de la buena fiscalidad aplicable al producto.

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 Vitalicia Remunerada.
- 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 Plan Renta Vitalicia está destinada, preferiblemente a los mutualistas que cumplan todas las siguientes características:

- Mutualistas que disponen de patrimonio y quieren aumentar su nivel de renta.
- Mutualistas conservadores que requieran un producto que les permita obtener unos ingresos periódicos vinculados a interés técnico aplicado anualmente por Mutualidad, con un mínimo en cualquier caso.
- Mutualistas que busquen liquidez y tener acceso libre a su valor del fondo.
- Mutualistas mayores de edad y menores de 101 años.
- Mutualistas que busquen complementar los ingresos para la jubilación mediante una inversión líquida.
- Mutualistas que deseen disfrutar de un sistema que les permita realizar una aportación sin límite de cuantía.

2.2 ¿A quién no está dirigido el producto?

El Plan Renta Vitalicia se ofrece a un mercado no destinatario cuando no se cumplan los requisitos del mercado destinatario y, adicionalmente, en los siguientes supuestos:

- Mutualistas que persigan obtener una ventaja fiscal por la aportación realizada.
- Mutualistas que busquen realizar una inversión a largo plazo con beneficio fiscal a cambio de indisponibilidad.
- 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, 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 Renta Vitalicia 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	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.
 - Simulación (a demanda del mutualista)
- **Documentación contractual**
 - Reglamento de aportaciones y prestaciones del Plan Renta Vitalicia (condiciones generales).
 - Título (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

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 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 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.

ANEXO: ¿QUÉ VENTAJA TIENE ESTE PRODUCTO?



	Garantizamos la conservación de las primas, según modalidad, y cuantía mínima de la prestación		Cuantía de la renta dependiente de los rendimientos de la cartera de inversiones afecta al producto
	Disponibilidad y liquidez, disfruta de tu dinero desde el primer día		Protege a la familia del mutualista de las consecuencias negativas de su fallecimiento
	Beneficios fiscales		