

FICHA DE GOBERNANZA

# PLAN AHORRO MULTIPLICA



## 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 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: julio 2024.
- Fecha de última revisión: julio 2024.
- Responsable de edición y revisión: Dpto. Desarrollo de Negocio, Comunicación y Marketing.

## I. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

### 1.1 ¿Qué es el Plan Ahorro Multiplica?

El Plan Ahorro Multiplica es un seguro de vida individual con prestación al fallecimiento del asegurado. Su objetivo es otorgar un capital al fallecimiento del asegurado o con el rescate del tomador.

El Plan Ahorro Multiplica otorga una garantía de tipo de interés al vencimiento del periodo convenido, al cabo del cual podrán suscribirse sucesivos periodos de garantía. El tomador tiene derecho de rescate al vencimiento de cada uno de los periodos de garantía contratados, percibiendo el tipo de interés garantizado en las Condiciones Particulares. Asimismo, el tomador tiene derecho de rescate anticipado al vencimiento de cada periodo de garantía, en cuyo caso el valor del rescate estará sujeto a las fluctuaciones desfavorables del mercado

Entre sus principales características se encuentran las siguientes:

- Es un seguro de vida a prima única.
- El tomador del seguro será la persona asegurada en caso de fallecimiento.
- Otorga un capital garantizado cuando finalice el periodo de garantía.
- A la finalización de dicho periodo, el tomador podrá rescatar el capital garantizado o solicitar la renovación de la garantía por alguna de las opciones disponibles en ese momento. Si no se realizase una solicitud expresa de renovación, la garantía se renovará automáticamente por la opción a un año que oferte Mutualidad en ese momento.
- Posibilidad de rescate anticipado al vencimiento de la garantía una vez transcurrido el plazo legalmente establecido para la devolución del recibo en cualquier momento. En tal caso, el valor del rescate estará sujeto a las fluctuaciones desfavorables del mercado.
- En caso de fallecimiento del asegurado, el/los beneficiario/s percibirán el valor del fondo acumulado más una suma asegurada del 1,1% de dicho valor al final del mes previo al de fallecimiento.
- El tomador puede contratar todas las pólizas que necesite.

## 1.2 ¿Cuáles son las principales características del producto?

Las principales características del Plan Ahorro Multiplica son las siguientes:

- **Beneficios que proporciona**
  - Permite la constitución de un capital a largo plazo.
  - Posibilidad de rescate en la fecha de vencimiento de la garantía (pasada la fecha de posible devolución del recibo) o de forma anticipada, en cuyo caso el valor del rescate estará sujeto a las fluctuaciones desfavorables del mercado.
  - Protección en caso de Fallecimiento: si el asegurado fallece, los beneficiarios obtendrán el valor del fondo acumulado más una suma, que vendrá determinada por el 1,1% del valor del fondo el último día del mes previo al de fallecimiento.
  - Abono de la prestación de fallecimiento en forma de pago único.
  - Gastos
    - Gastos de gestión, administrativos o de funcionamiento: 0,50% anual sobre el valor del fondo.
    - Costes de cobertura de fallecimiento: conforme se establezca en las condiciones particulares.
- **Fiscalidad**
  - **Rescates:** si el tomador rescata, deberá tributar las ganancias generadas a través del IRPF como rendimientos del capital mobiliario (IRPF).
  - **Prestación de fallecimiento:** tributa por el Impuesto de Donaciones y Sucesiones.
- **Otras características**
  - Este producto no presenta ningún conflicto de interés.

## 1.3 ¿Qué necesidades cubre a nuestros mutualistas?

El Plan Ahorro Multiplica permite a nuestros mutualistas:

- Obtener una rentabilidad garantizada en un plazo establecido.
- Flexibilidad para decidir qué opciones de garantía quiere contratar a lo largo de la vida del producto, en función de las distintas combinaciones de tipo de interés garantizado y plazo que en cada momento oferte Mutualidad.
- Gestionar y diversificar la gestión de su capacidad de ahorro.
- Asegurar un capital en caso de fallecimiento.

## 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.
- Nota informativa previa a la contratación.
- Documento de datos fundamentales (KID), previo a la contratación.

## 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?

Ahorro Multiplica está destinado a los mutualistas que cumplan todas las siguientes características:

- Mutualistas con edades a partir de 18 años
- Mutualistas que quieran obtener una rentabilidad garantizada en un plazo elegido.
- Mutualistas que quieran contratar más de una póliza con distintas rentabilidades garantizadas y distintos plazos de vencimiento.
- Mutualistas que estén dispuestos a realizar una aportación única de al menos 1.000€.

### 2.2. ¿A quién no está dirigido el producto?

Ahorro Multiplica no está dirigido a:

- Mutualistas que no dispongan de conocimientos financieros o experiencia en productos de inversión.
- Mutualistas que no deseen asumir el riesgo de pérdida de la inversión en el rescate anticipado al vencimiento de la garantía.

### 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 Ahorro Multiplica son seleccionados, 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	En ejecución
App Mutualidad Abogacía	En ejecución

#### 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 necesidades y adecuación.
  - Nota informativa previa a la contratación relativa a la actividad aseguradora y a la actividad de distribución de seguros.
  - Documento de datos fundamentales (KID).
- **Documentación contractual**
  - Reglamento de aportaciones y prestaciones (condiciones generales).
  - Título (condiciones particulares de contratación).

### 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 referida a los IBIPs 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 y considerando la política de gobernanza del producto.

Entre los indicadores que se podrán aplicar para realizar dicho seguimiento se encuentran los siguientes:

- Análisis de los informes de reclamaciones y conflictos de interés.
- 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.

Adicionalmente se presentará el seguimiento del plan de revisión periódica de los procedimientos de distribución de productos, para asegurarse de que siguen siendo válidos y están actualizados, y que la estrategia de distribución prevista continúa siendo la adecuada

Mutualidad, además, llevará a cabo un seguimiento de las ventas para identificar si se cumplen las previsiones comerciales, así como un seguimiento de la rentabilidad que ofrece a los mutualistas.

## 6. PLAN DE CONTINGENCIA





Dentro de este apartado se recogen las acciones correctivas que podrían ser llevadas a cabo por parte de Mutualidad ante situaciones que pudieran dar lugar a un riesgo de perjuicio para los clientes, una situación de conflicto de interés, o el incumplimiento de los procedimientos de gobernanza y vigilancia establecidos. En tales casos, el comité responsable se asegurará de que esas circunstancias sean investigadas y se adoptarán las medidas correspondientes para mitigar la situación y evitar que se repita el perjuicio identificado.

Si procede, Mutualidad notificará sin demora las medidas correctoras tanto al personal del Dpto. Comercial como, en su caso, el distribuidor del producto, o a sus clientes.

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 de las tarifas
- Redefinición de los gastos asociados al producto
- Redefinición del tipo de venta.
- Retirar el producto del mercado.

## ANEXO: ¿QUÉ VENTAJA TIENE ESTE PRODUCTO?

	Posibilidad de traspasos entre cestas en función del perfil inversor y necesidades de diversificación		Una suma asegurada de fallecimiento, es decir, el 1% adicional sobre el valor del fondo con un máximo de 10.000 euros.
	Traspasos que no tributan		Producto Sostenible