
Política del proceso de control y gobernanza de productos

GCO

Vida, Salud, Decesos y productos bajo la responsabilidad de la Dirección de Inversiones

Control de versiones

Versión	Realizada por	Validado por	Aprobado por
1.0	Subdirección de Función Actuarial y Control de Riesgos	Comité de Negocio de GCO	Consejo de Administración
	Fecha: Mayo 2020	Fecha: Mayo 2020	Fecha: Mayo 2020
2.0	Subdirección de Función Actuarial y Control de Riesgos	Comité de Negocio de GCO	Consejo de Administración
	Fecha: Mayo 2021	Fecha: Mayo 2021	Fecha: Mayo 2021
3.0	Subdirección de Función Actuarial y Control de Riesgos	Comité de Negocio de GCO	Consejo de Administración
	Fecha: Mayo 2022	Fecha: Mayo 2022	Fecha: Mayo 2022
4.0	Función Actuarial GCO	Comité de Negocio de GCO	Consejo de Administración
	Fecha: Mayo 2023	Fecha: Mayo 2023	Fecha: Mayo 2023

Sumario

1. Introducción	4
1.1. Objetivo	4
1.2. Ámbito de aplicación	4
1.3. Aprobación y revisión	4
1.4. Comunicación interna	4
2. Gobierno de productos	5
2.1. Definición de productos aplicables objeto de esta política	5
2.2. Proceso de gobierno del producto	5
2.3. Responsable de producto	6
2.4. Ficha de producto	6
2.5. Talleres de producto, usuarios del taller y entorno tecnológico tradicional	7
2.6. Grupo de trabajo de producto	8
3. Proceso de control y gobernanza de los productos	9
3.1. Ámbito de aplicación	9
3.2. Definición de “nuevo producto”	9
3.3. Definición de “adaptación significativa”	9
3.4. Requisitos de gobernanza	9
3.5. Controles de cumplimiento	12
3.6. Herramientas de control y supervisión	12
3.7. Proceso de aprobación	13
Anexos	15
Anexo 1: Talleres de producto y umbrales del proceso de aprobación	15
Anexo 2: Esquema del proceso de aprobación	16
Anexo 3: Modelos de fichas de control anual del cumplimiento de los requisitos del apartado 3.6	17
Productos de Vida, Salud y Decesos	17
Planes de Previsión y Fondos de Pensiones	17
Fondos de Inversión	17
Hipoteca Inversa	18
Anexo 4: Marco de descuentos comerciales	19

1. Introducción

1.1. Objetivo

El objetivo de este documento es establecer los principios generales de gestión y los aspectos más relevantes del gobierno de productos ofrecidos en Grupo Catalana Occidente (GCO). Asimismo, este documento pretende describir el proceso de control y vigilancia de los productos comercializados por GCO. Todo ello de acuerdo a lo establecido en el Reglamento Delegado 2017/2358 de la Comisión Europea, referente a requisitos de control y gobernanza de los productos aplicables a las empresas de seguros y los distribuidores de seguros. La gobernanza de los productos financieros (fondos de inversión y fondos de pensiones) respeta, adicionalmente, la normativa específica aplicable (MIFID en el caso de FI).

1.2. Ámbito de aplicación

Este documento se aplica a todas las compañías de seguro directo de negocio tradicional de Grupo Catalana Occidente. Por tanto, las entidades aseguradoras que lo componen deben alinearse con lo definido por esta política. Asimismo, a sensu contrario, aquellas entidades del Grupo Catalana Occidente que no tengan la consideración de Entidad Individual, podrán libremente adherirse a la presente Política si, por razón de su materia o la normativa que les aplique, así lo consideraran conveniente.

De acuerdo con la Directiva de Solvencia II, las funciones fundamentales del Grupo tendrán conocimiento de esta política y el responsable de la misma, definido en el Apartado 1.3, garantizará la correcta comunicación, a dichas funciones fundamentales, de cualquier modificación realizada.

1.3. Aprobación y revisión

La Función Actuarial es la responsable de esta política y de su actualización y revisión.

La presente política ha sido validada por el Comité de Dirección, y aprobada por el Consejo de Administración de Grupo Catalana Occidente S.A., y posteriormente, las entidades individuales del Grupo se han adherido a la misma mediante el correspondiente acuerdo de cada uno sus órganos sociales.

El contenido de la política deberá ser revisado anualmente, salvo que surgiesen circunstancias que aconsejasen efectuar dicha revisión en un periodo inferior. La mencionada revisión será efectuada por el responsable de la política y en la misma se incluirán las modificaciones que debieran incorporarse. Estas modificaciones se compilarán en un informe junto con las del resto de políticas del Grupo.

Dicho informe se presentará al Consejo de Administración de Grupo Catalana Occidente S.A., para que proceda a validar las modificaciones sugeridas en el mismo, aprobándose la modificación de la política en el sentido que establezca dicho órgano. Las entidades individuales del Grupo deberán, en su caso, tomar razón de las modificaciones propuestas.

1.4. Comunicación interna

Con objeto de que todas las personas pertinentes conozcan el contenido de esta política, se ha definido el siguiente proceso de comunicación interna:

- Una vez que el Consejo de Administración de Grupo Catalana Occidente, S.A., haya aprobado la Política o la revisión de la misma, esta será puesta en conocimiento de todo el personal (incluyendo al colectivo definido en el apartado “Ámbito de aplicación”) mediante un comunicado vía correo electrónico.
- La versión definitiva de la política se colgará en los correspondientes portales intranet para su conocimiento por toda la organización.

2. Gobierno de productos

2.1. Definición de productos aplicables objeto de esta política

Por productos aplicables se entiende cualquiera de los productos listados como ramos autorizados por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones o, si procede, la Comisión Nacional del Mercado de Valores o la Autoridad de Supervisión Andorrana.

Las tipologías de productos aplicables comercializados por GCO para los negocios de Vida, Salud y Decesos son las siguientes:

- Vida Riesgo Individual
- Decesos
- Salud
- Ahorro Individual Garantizado
- Ahorro Individual Riesgo Tomador
- Planes de Pensiones, EPSV y PPA
- Fondos de Inversión
- Productos Colectivos de Riesgo
- Productos Colectivos de Ahorro
- Hipotecas inversas

Los productos aplicables objeto de esta política, cuya comercialización esté vigente, figurarán en un inventario. La elaboración y mantenimiento de dicho inventario será responsabilidad, respectivamente, de las siguientes Direcciones:

- Productos Vida y Planes de Pensiones: para las tipologías Vida Riesgo Individual; Ahorro Individual Garantizado; Ahorro Individual Riesgo Tomador; Productos Colectivos de Riesgo; y Productos Colectivos de Ahorro.
- Dirección de Inversiones: para las tipologías Planes de Pensiones, EPSV y PPA; para hipotecas inversas; y para Fondos de Inversión.
- Técnica NH: para la tipología de Decesos.
- Salud: para la tipología Salud.

El inventario se encuentra incluido en el fichero “Fichero_Maestro_Gobernanza_Producto_VSD.xlsx”, que puede consultarse en el siguiente directorio:

[..\..\..\Proyectos Especiales\Gobernanza de productos\3. Grupo productos de gobernanza\3.2. Vida\3.2.9. Fichero Maestro Gobernanza](#)

2.2. Proceso de gobierno del producto

En el diseño de un nuevo producto intervienen:

- El responsable de producto;
- La ficha de producto;
- Los talleres de producto y usuarios del taller;
- El Grupo de trabajo de producto.

En las siguientes secciones se desarrolla cada uno de los aspectos mencionados.

2.3. Responsable de producto

Los productos aplicables serán ideados y confeccionados por los diseñadores de producto (en adelante, *responsables de producto*). La Dirección de Productos Vida y Planes de Pensiones; la Dirección de Inversiones; la Dirección Técnica de Decesos; y la Dirección de Salud designarán, respectivamente, a los responsables de producto y se asegurarán de:

- Proporcionar a los responsables de producto la formación adecuada y llevar el registro con los requisitos de aptitud y honorabilidad de los mismos. La formación recibida por los responsables de producto es además una medida mitigadora de potenciales conflictos de interés con los clientes.
- Establecer los mecanismos necesarios para garantizar que las personas que diseñan los productos tengan la cualificación, conocimientos y experiencia para entender los productos que ponen en venta.

Los responsables de producto figurarán en un registro, cuya elaboración y mantenimiento será responsabilidad de las Direcciones que los han designado. Dicho inventario se encuentra incluido en el fichero “Fichero_Maestro_Gobernanza_Producto_VSD.xlsx” en el siguiente directorio:

[..\..\..\Proyectos Especiales\Gobernanza de productos\3. Grupo productos de gobernanza\3.2. Vida\3.2.9. Fichero Maestro Gobernanza](#)

2.4. Ficha de producto

La ficha de producto es un documento asociado a cada producto que incluye, como mínimo, los siguientes aspectos:

- **Mercado destinatario:** cuáles son los clientes objetivo; qué conocimientos debería poseer el cliente para contratar el producto; y qué necesidades del cliente puede cubrir el producto.
- **Pruebas del producto:** qué pruebas cualitativas y cuantitativas se realizan antes de lanzar el producto; qué análisis de escenarios (en productos de inversión) se llevan a cabo.
- **Conflictos de interés:** gestión, medidas y procedimientos para mitigar el riesgo de conflictos de interés.
- **Estrategia de distribución:** qué tipologías de distribuidores se consideran adecuadas para el producto; qué conocimientos deberían tener los distribuidores; y qué experiencia es deseable que tenga el distribuidor para comercializar este producto.
- **Seguimiento:** referencia a los procedimientos de control y revisión del producto; información sobre la periodicidad de la revisión; y cuándo se aplicarían medidas correctoras sobre el producto.

Las fichas de producto figurarán en un inventario cuya elaboración y mantenimiento será responsabilidad de las Direcciones referidas en la Sección 2.1. Dicho inventario se encuentra incluido en el fichero “Fichero_Maestro_Gobernanza_Producto_VSD.xlsx” en el siguiente directorio:

<..\..\..\..\Proyectos Especiales\Gobernanza de productos\3. Grupo productos de gobernanza\3.2. Vida\3.2.9. Fichero Maestro Gobernanza>

2.5. Talleres de producto, usuarios del taller y entorno tecnológico tradicional

Con relación a la parametrización de productos en el ecosistema tecnológico de GCO pueden distinguirse dos entornos principales:

Entorno Taller

En este entorno tecnológico de GCO el diseño de un producto se materializa a través de ficheros Excel llamados “Talleres” que cubren los distintos aspectos de un producto y son como sigue:

- Taller Producto:
 - ✓ Definición de producto
 - ✓ Norma técnica
 - ✓ Tarifa
 - ✓ Agrupación de factores
 - ✓ Impuestos
 - ✓ Gestión de la oferta
 - ✓ Gestión de los descuentos
 - ✓ Reaseguro
 - ✓ Consultas BBDD externas
 - ✓ Asignación suscripción condicionada
- Taller Impresión
- Taller de Cartera
- Taller de Defensa de cartera
- Taller de Vigilancia de cartera

Paralelamente y a fin de garantizar el adecuado funcionamiento operativo de los talleres, se designan responsables (en adelante *usuarios de taller*) para modificar y actualizar los mencionados talleres. Los usuarios de taller figuran en un inventario, cuya elaboración y mantenimiento será responsabilidad de las Direcciones indicadas en la Sección 2.1 de este documento. Dicho inventario se encuentra incluido en el fichero “Fichero_Maestro_Gobernanza_Producto_VSD.xlsx” en el siguiente directorio:

<..\..\..\..\Proyectos Especiales\Gobernanza de productos\3. Grupo productos de gobernanza\3.2. Vida\3.2.9. Fichero Maestro Gobernanza>

En el *Anexo 1: Talleres de producto y umbrales del proceso de aprobación* se encuentra una descripción más detallada del contenido de los talleres arriba indicados y cuáles de ellos podrán estar afectados por cualquiera de los procesos descritos en la Sección 3.7.

Entorno Tradicional

En este entorno tecnológico de GCO, que está asociado a productos de Vida Riesgo y de Vida Ahorro, Fondos de inversión y Planes de Pensiones, e Hipoteca Inversa, el diseño de un producto se materializa mediante requerimientos funcionales preparados por los responsables de producto, que habitualmente se remiten vía correo electrónico a Sistemas TI Vida. Estos requerimientos funcionales permiten a los responsables de Sistemas TI Vida de GCO

parametrizar el entorno tecnológico para habilitar, de manera adecuada, todas las operativas asociadas al producto (procedimientos de suscripción, de cálculo de tarifa, de cálculo de provisiones, de emisión de recibos, de gestión documental, ...). En este entorno tecnológico no existe una figura equivalente al *usuario de taller*.

2.6. Grupo de trabajo de producto

Se crea un Grupo de trabajo de producto de Vida, Salud, Decesos y productos responsabilidad de la Dirección de Inversiones que se reunirá periódicamente cada 6 meses en los meses de marzo y noviembre. No obstante, podrá reunirse de forma extraordinaria (presencial o virtualmente) en el caso de que el asunto y/o temática a tratar así lo requiera. Los integrantes permanentes de dicho grupo son:

- Subdirector General de Vida (Presidente del Grupo de trabajo de producto).
- Directora de Productos Vida y Planes de Pensiones.
- Directora de Inversiones.
- Director de Salud.
- Director de Decesos.
- Director/a de la Función Actuarial.
- Director del área de Suscripción.
- Director de Gestión Técnica-Actuarial.

En función de la temática a tratar se podrá invitar a aquellas personas de otras áreas que se considere oportuno (por ejemplo, al Director del área de Reaseguro en caso de abordar estrategias de cobertura de riesgos del producto mediante acuerdos especiales de reaseguro fuera del marco general de cobertura del ramo de vida).

El cometido del Grupo de trabajo de producto (presencial o virtual) será:

- Establecer, aplicar y revisar el proceso de aprobación, ya sea en un nuevo producto y/o adaptación significativa.
- Verificar el cumplimiento interno de dicho proceso.
- Analizar las propuestas de nuevos productos y de las adaptaciones significativas de productos existentes, dejando evidencias de dichos análisis.
- Velar por el cumplimiento documentado de los requisitos de gobierno descritos en la Sección 3.4.

La Función Actuarial elaborará las actas de las reuniones y las trasladará a los asistentes a la reunión para su revisión y aprobación. Posteriormente, dichas actas pasarán al Comité de Negocio de Vida.

3. Proceso de control y gobernanza de los productos

3.1. Ámbito de aplicación

De acuerdo con lo establecido por la normativa RD 2017/2358, la compañía (los productores) mantendrán, gestionarán y revisarán un proceso de aprobación del producto por lo que respecta a los productos de seguro de nueva creación (en adelante “nuevos productos”) y a las adaptaciones significativas de los productos existentes (en adelante “adaptaciones significativas”), ambos definidos en las siguientes Secciones 3.2 y 3.3, respectivamente.

Este proceso de aprobación:

- Incluirá medidas y procedimientos para el diseño, control, revisión y distribución de los productos de seguro, así como para la adopción de medidas correctoras en el caso de los productos de seguro que sean perjudiciales para los clientes, tal y como se describe en la Sección 3.4.
- Estará sometido a los controles definidos en la Sección 0.
- Se regirá a través del proceso establecido con la herramienta de aprobación descrito en la Sección 3.7.

3.2. Definición de “nuevo producto”

Se entiende por *nuevo producto* todo aquel seguro de nueva creación que suponga la creación de un nuevo ramo-póliza.

Los nuevos productos deberán seguir el proceso de aprobación establecido en la Sección 3.7 de este documento.

3.3. Definición de “adaptación significativa”

Se entiende por *adaptación significativa* de un producto existente cualquier modificación que suponga cambios relevantes en cualquiera de las siguientes características del producto:

- Modalidad: cuando la modificación genere una nueva modalidad.
- Tarifa: cuando el cambio de tarifa sea completo.
- Impuestos aplicables: cuando haya la introducción de un nuevo impuesto o una modificación en los existentes.
- Descuentos: cuando el descuento propuesto no esté dentro de los límites establecidos en el Anexo 3.

Las adaptaciones significativas deberán seguir el proceso de aprobación establecido en la Sección 3.7 de este documento.

3.4. Requisitos de gobernanza

Los requisitos de buen gobierno de los productos adoptados por GCO, de acuerdo con lo establecido por la normativa (RD2017/2358) en sus distintos apartados, son como sigue:

Requisito 1: En relación con el diseño de producto se garantizará que:

- El producto tiene en cuenta los objetivos, intereses y características de los clientes;
- El producto no causa efectos adversos para los clientes;
- El producto evita o mitiga un posible perjuicio del cliente;
- De conformidad con la normativa de sostenibilidad, en las distintas fases del producto se tienen en cuenta los riesgos de sostenibilidad.

Requisito 2: Se velará por que haya una adecuada gestión de los conflictos de intereses. A tal efecto se ha diseñado una política de conflicto de intereses aplicable a los productos de inversión basados en seguros que se encuentra disponible en la web de la Entidad Aseguradora. En las distintas fases del ciclo de vida del producto se tienen en cuenta las necesidades del cliente y se valoran tanto los conflictos potenciales que pudieran surgir con él (fase de diseño y comercialización) como los conflictos de interés surgido durante el proceso de control y revisión del producto.

Requisito 3: Con relación al mercado destinatario:

- El mercado destinatario se definirá atendiendo a las características, perfil de riesgo, complejidad y naturaleza del producto de seguro.
- En particular, por lo que respecta a los productos de inversión basados en seguros, GCO podrá determinar grupos de clientes cuyas necesidades, características y objetivos no sean, en general, compatibles con el producto de seguro.
- GCO solo podrá diseñar y comercializar productos de seguro que sean compatibles con las necesidades, las características y los objetivos de los clientes propios del mercado destinatario. Al evaluar si un producto de seguro es compatible con un mercado destinatario, GCO tendrá en cuenta el nivel de información a disposición de los clientes propios de ese mercado, así como su cultura financiera.

Requisito 4: En relación a la prueba del producto:

- Los productos de seguro se someterán a pruebas adecuadas, realizando, en su caso, análisis de escenarios, antes de introducir el producto en el mercado o de adaptarlo de forma significativa, o en caso de que el mercado destinatario haya cambiado significativamente.
- Al someter a prueba el producto se evaluará si este responderá durante todo su ciclo de vida a las necesidades, los objetivos y las características del mercado destinatario.
- Se someterán a pruebas cualitativas, y según el tipo de producto y su naturaleza y el correspondiente riesgo de perjuicio de los clientes, a pruebas cuantitativas.
- No se introducirán en el mercado productos de seguro en relación con los cuales los resultados de las pruebas indiquen que no responden a las necesidades, los objetivos y las características definidas para el mercado destinatario.

Requisito 5: En relación con los canales de distribución:

- Se seleccionarán atentamente los canales de distribución adecuados para el mercado destinatario, teniendo en cuenta las características propias de los productos de seguro pertinentes.
- Se facilitará a los distribuidores de productos toda la información adecuada sobre los productos de seguro, el mercado destinatario definido y la estrategia de distribución

que se propone, en particular, la información sobre los elementos y características principales de los productos, sus riesgos y costes, incluidos los costes implícitos, y cualquier circunstancia que pueda generar un conflicto de intereses en perjuicio del cliente. Dicha información será clara y completa y estará actualizada.

Requisito 6: En relación al control y revisión de los productos:

- Se controlarán permanentemente y se revisarán periódicamente los productos de seguro que se hayan introducido en el mercado, al objeto de detectar cualquier hecho que pudiera afectar sustancialmente a las principales características de esos productos, así como a la cobertura de riesgos o las garantías de los mismos. Asimismo, se valorará si los productos de seguro siguen siendo coherentes con las necesidades, las características y los objetivos del mercado destinatario definido y si se distribuyen en el mercado destinatario o llegan a manos de clientes ajenos a este.
- Se determinarán los intervalos apropiados para la revisión periódica de los productos de seguro, atendiendo al tamaño, la escala, la duración contractual y la complejidad de esos productos de seguro, así como a sus respectivos canales de distribución y cualesquiera factores externos que resulten pertinentes, tales como la modificación de las normas legales aplicables, la evolución tecnológica o la variación en la situación del mercado.
- Se constatará que, durante todo el ciclo de vida de un producto de seguro, si acontece cualquier circunstancia relacionada con dicho producto que pueda afectar negativamente al cliente que lo haya adquirido, se adoptan las medidas adecuadas para paliar la situación y evitar que el hecho perjudicial se repita. Se informará sin demora a los distribuidores de seguros y a los clientes afectados sobre las medidas correctoras adoptadas.

3.5. Controles de cumplimiento

Seguidamente se detallan controles de cumplimiento relativos a la presente Política, que se irán integrando paulatinamente en la herramienta de control interno (SolvPRC):

Sobre los requisitos 1 al 5 descritos en la Sección 3.4 anterior relativo al proceso de aprobación de los nuevos productos y/o de adaptaciones significativas de productos existentes

- La Función Actuarial será la encargada de comprobar, anualmente, que cualquier nuevo producto y/o adaptación significativa queda documentado/a de acuerdo con lo establecido en el proceso de aprobación descrito en la Sección 3.7.

Sobre el mantenimiento del contenido del fichero maestro al que se hace referencia en las Secciones 2.1, 2.3, 2.4 y 2.5

- Cada una de las Direcciones indicadas en la Sección 2.1 se encargará de establecer quién revisa y actualiza el contenido del fichero maestro y quién supervisa su revisión y actualización. Esta revisión y actualización de las fichas de los productos, las fichas individuales de los responsables de productos y los distintos inventarios listados en las Secciones 2.1, 2.3, 2.4 y 2.5 de este documento (productos vigentes; responsables de producto; usuarios de taller;...) se realizará con periodicidad anual.

Sobre el seguimiento del requisito 6 de Gobernanza descrito en la Sección 3.4 anterior, relativo a la gobernanza durante todo el ciclo de vida del producto

- Los responsables de producto, con supervisión de sus respectivos responsables (Directores de área de producto), se encargarán, anualmente, de revisar y actualizar, para cada uno de los productos vigentes, la fichas de control y supervisión de productos (en adelante “fichas de control”) que aseguran que se cumplen los requisitos de buen gobierno durante todo el ciclo de vida de los productos. Paralelamente, en dichas fichas de control, los responsables de producto dejarán constancia de los análisis que han llevado a cabo en el proceso de revisión.

3.6. Herramientas de control y supervisión

En GCO existen dos herramientas tecnológicas que facilitan el control y la supervisión del cumplimiento de los principios establecidos en la presente Política.

- **Herramienta de aprobación:** es una herramienta desarrollada por Alamo Consulting S.L., que permite mantener el registro de cualquier flujo de aprobación asociado a los procesos descritos en esta sección. La responsabilidad de la administración de la herramienta de registro de aprobaciones recae en la Función Actuarial.

GCO dispone tanto de un manual de usuario de la herramienta de registro de aprobaciones como de un manual operativo relativo a los procedimientos descritos en la Sección 3.7.

- **Herramienta de control interno (SolvPRC):** es una herramienta desarrollada por Sistemas TI GCO y gestionada por el Departamento de Control Interno del grupo. Permite definir y hacer seguimiento de controles asociados a cualquier proceso de negocio de GCO. En particular, permite definir y establecer controles para mitigar el riesgo de incumplimiento de la presente Política, como los descritos en la Sección 0 de este documento.

3.7. Proceso de aprobación

El proceso de aprobación del producto, tanto en relación con un nuevo producto como en el caso de una adaptación significativa de un producto existente, se regirá por la herramienta de aprobación descrita en la Sección 3.6 y consistirá en las siguientes etapas:

1. El responsable (diseñador) de producto iniciará un flujo dentro de la herramienta de aprobación y, tanto en el caso de un nuevo producto como de una adaptación significativa, deberá adjuntar en la herramienta de aprobación, un documento describiendo todos aquellos aspectos relevantes y relativos a los requisitos 1 a 5 de la Sección 3.4, que permitan al Grupo de trabajo de producto y a Función Actuarial llevar a cabo los análisis pertinentes para la posterior aprobación o no del flujo. El informe de opinión elaborado por la Función Actuarial ante cualquier propuesta de creación de un nuevo producto o de una adaptación significativa de un producto existente deberá, como mínimo, valorar la suficiencia técnica y la idoneidad de la tarifa de conformidad con la estrategia de negocio del grupo. Paralelamente, el Director de área de Producto pertinente, deberá aprobar el flujo en la herramienta de aprobación.
2. Aprobación documentada en la herramienta de aprobación por parte del Grupo de trabajo de producto, quién, en base a la documentación proporcionada en el punto 1 por el responsable de producto, aprobará o no el flujo. Será la Función Actuarial quien, en nombre del Grupo de trabajo de producto, haga la aprobación correspondiente en la herramienta de aprobación.
3. El Subdirector General de Vida, en nombre del Comité de Negocio de Vida, realizará la aprobación correspondiente en la herramienta de aprobación.
4. Una vez aprobado el flujo por todos los integrantes mencionados en la sección anterior, el responsable del producto recibirá un email de la herramienta aprobación con un código que, o bien deberá ingresar en la herramienta de informática de petición carga taller (en adelante, "herramienta IT"), o bien deberá referenciar en los mails de solicitud de cambios a IT (en el caso de productos en entorno tecnológico tradicional), para su implementación.

Deberá quedar claro en todo momento, independientemente del entorno tecnológico utilizado, de qué peticiones son "nuevo producto", "adaptación significativa" y/o "petición no significativa". El esquema de las distintas etapas asociadas a estos procesos puede consultarse en el Anexo 2.

Anexos



Anexos

Anexo 1: Talleres de producto y umbrales del proceso de aprobación

TALLER	EXCEL	PESTAÑAS	SUJETO A PROCESO APROBACIÓN	CATEGORÍA DE APROBACIÓN	UMBRAL DE APROBACIÓN
TALLER PRODUCTO	DEFINICION PRODUCTO	RAMO	SI	NUEVO PRODUCTO	SI ES NUEVO
		RIESGOS	NO	N/A	
		FACTORES	NO	N/A	
		RELACIONES	NO	N/A	
		CONCEPTO ASEGURADO	NO	N/A	
		DEFINICION COBERTURAS	NO	N/A	
		DEFINICION GARANTIAS	NO	N/A	
		CONT. GARANTIAS POR MODALIDAD	SI	MODIFICACION SIGNIFICATIVA	SI ES NUEVO
		EXCEPCION VALORES GARANTIAS	NO	N/A	
		CODIGOS DE CALCULO ASOCIADO	NO	N/A	
	NORMA TÉCNICA	EXCEPCIONES	NO	N/A	
		EXCEPCIONES MEDIACION REGLAS	NO	N/A	
		NORMAS FACTORES	NO	N/A	
		NORMA LISTADOS	NO	N/A	
		NORMA CONTRATACION	NO	N/A	
		INCOMPATIBILIDADES	NO	N/A	
		LIMITES Y VALORES PERMITIDOS	NO	N/A	
		NORMA RESTO	NO	N/A	
		NORMA REASEGURO	NO	N/A	
		EXCEPCION SUPLEMENTOS	NO	N/A	
		REGLAS EXCEPCIONES	NO	N/A	
		ACCIONES	NO	N/A	
		AYUDAS EXCEPCIONES	NO	N/A	
	TARIFA		SI	MODIFICACION SIGNIFICATIVA	SI ES NUEVO
	IMPUESTOS		SI	MODIFICACION SIGNIFICATIVA	SI ES NUEVO
	GESTION OFERTAS		NO	N/A	
	AGRUPACION FACTORES		NO	N/A	
GESTIÓN DE DESCUENTOS		SI	MODIFICACION SIGNIFICATIVA	DT0 > 30%	
TALLER DE REASEGURO		NO	N/A		
TALLER CONSULTAS BBDD EXTERNAS		NO	N/A		
ASIGNACION SUSCRIP. CONDICIONADA		NO	N/A		
TALLER IMPRESIÓN	IMPRESION PROYECTO COMERCIAL		NO	N/A	
	IMPRESION POLIZA		NO	N/A	
	IMPRESION CERTIFICADOS		NO	N/A	
TALLER CARTERA	TALLER DE CARTERA		NO	N/A	
	TALLER DE DEFENSA		NO	N/A	
TALLER DE VIGILANCIA	TALLER VIGILANCIA DE CARTERA		NO	N/A	

Anexo 2: Esquema del proceso de aprobación

PROCESOS DE CREACIÓN DE UN NUEVO PRODUCTO O DE ADAPTACIÓN SIGNIFICATIVA DE UN PRODUCTO EXISTENTE				
	Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4
Ámbito de la acción	Responsable de producto ("RP") y Director de área pertinente	Grupo de trabajo de Producto ("GP")	Comité de Negocio ("CdN")	Responsable de producto ("RP")
Entorno de negocio	Elaboración de una propuesta de nuevo producto o de adaptación significativa	Celebración de una reunión extraordinaria de GP, aportando la FA un informe de opinión	Se presenta el nuevo producto y/o adaptación significativa en el Comité de Negocio	Traslado de (o solicitud a IT para que traslade) la parametrización del nuevo producto o de las adaptaciones significativas en el entorno tecnológico que corresponda
Herramienta de registro de aprobaciones de la Gobernanza de productos	Creación del flujo de aprobación de nuevo producto o de adaptación significativa y aprobación del flujo por parte del Director de área pertinente	Autorización (o no), por parte de la FA, de que el flujo continúe su curso, tras decisión en GP	El Subdirector General de Negocio, aprueba (o no) el flujo e informa en el Comité de Negocio	Envío de email al RP con código para identificar, en el entorno tecnológico que corresponda, el flujo de aprobación al que corresponde la solicitud de parametrización
Entorno tecnológico ("Taller" o "Tradicional")				Identificación, en el entorno tecnológico que corresponda, de la parametrización del nuevo producto o de la adaptación significativa mediante el código generado por la herramienta de registro de aprobaciones de la Gobernanza de productos
Documentación a aportar e incorporar en la herramienta registro de aprobaciones de la Gobernanza de productos	Documento con descripción de nuevo producto o de adaptación significativa. Propuesta de nueva ficha de producto o de modificación de la vigente	Informe de opinión de la FA, tanto en el caso de un nuevo producto como en el caso de una adaptación significativa		

Hipoteca Inversa

Ficha de Control 2d - Hipotecas Inversas			
Requisito 6 de cumplimiento sobre "Control y revisión de los productos"			
PRODUCTO:			
RESPONSABLE DE PRODUCTO:			
FECHA REVISIÓN/ACTUALIZACIÓN:			
Requisito 6:	En relación al control y revisión de los productos	REVISADO	ANÁLISIS REALIZADO
	Se controlará permanentemente y revisará periódicamente los productos financieros que se hayan introducido en el mercado, al objeto de detectar cualquier hecho que pudiera afectar sustancialmente a las principales características de esos productos. Asimismo, se valorará si los productos financieros siguen siendo coherentes con las necesidades, las características y los objetivos del mercado destinatario definido y si se distribuyen en el mercado destinatario o llegan a manos de clientes ajenos a este.		
	Se determinarán los intervalos apropiados para la revisión periódica de los productos financieros, atendiendo al tamaño, la escala, la duración contractual y la complejidad de esos productos, así como a sus respectivos canales de distribución y cualesquiera factores externos que resulten pertinentes, tales como la modificación de las normas legales aplicables, la evolución tecnológica o la variación en la situación del mercado.		
	Se constatará que, durante el ciclo de vida de un producto financiero, cualquier circunstancia relacionada con dicho producto que pueda afectar negativamente al cliente que lo haya adquirido, se adoptaran las medidas adecuadas para paliar la situación y evitar que el hecho perjudicial se repita. Se informará sin demora a los distribuidores de seguros y a los clientes afectados sobre las medidas correctoras adoptadas.		

Anexo 4: Marco de descuentos comerciales

Ámbito de aplicación

Este documento recoge el marco de referencia sobre descuentos comerciales y descuentos de cartera aplicable a todas las compañías de seguro directo de negocio tradicional de Grupo Catalana Occidente.

Los descuentos aquí recogidos sólo serán de aplicación a los siguientes negocios: Vida Riesgo, Decesos prima prevista y Salud en cualquiera de sus modalidades.

Este marco de referencia permite, entre otras cosas, establecer los límites que determinarán si los descuentos aplicados a los productos afectos a este marco generan lo que se considera una adaptación significativa Política del proceso de control y gobernanza de productos (ver Sección 3.3 de la Política).

Tipología de descuentos comerciales

Se identifican cuatro tipos de descuentos comerciales:

- Descuento cliente.
- Descuento perfil de riesgo.
- Descuento actividad comercial.
- Descuento reducción de comisión.

GCO establecerá el orden y sistemática de aplicación de los mismos. Entendiéndose por sistemática bien la aplicación de forma secuencial/acumulativa o bien sobre la prima de tarifa base anual.

Los diferentes descuentos tendrán carácter potestativo. Los mediadores podrán elegir el porcentaje de descuento a aplicar dentro de un rango previamente autorizado. La aplicación de descuentos superiores y/o que no cumplan con las condiciones establecidas requerirán aceptación explícita.

Descuento cliente

Descuento aplicable a cualquier póliza de nueva producción cuyo tomador sea cliente de la compañía. La definición de Cliente será común a todas las compañías de seguro directo del Grupo. Tanto la definición de cliente y sus categorías, como los límites máximos de descuentos establecidos a los mismos serán determinados por el Comité Comercial de Negocio Tradicional.

Este descuento se dejará de aplicar en el momento en que se dejen de cumplir los requisitos que han determinado su aplicación.

Descuento perfil de riesgo

Descuento que responde a criterios técnicos y de suficiencia sustentados por el análisis técnico de dicho negocio o producto.

Se establece en función del perfil técnico de la póliza contratada, por ejemplo, en función de primas o capitales de un determinado importe.

Este descuento desaparece en la renovación de la póliza en caso de no cumplir los requisitos establecidos por la compañía.

Descuento actividad comercial

Descuento vinculado a la actividad de las unidades comerciales.

El concepto unidad comercial podrá variar por compañía y/o producto: agentes, corredores, canales, red de ventas, etc.

Descuento reducción de comisión

Descuento aplicable con cargo a la comisión sobre prima del mediador.

No será posible su aplicación con cargo a otro tipo de comisión o remuneración comercial, como, por ejemplo, el premio de conservación de cartera.

Límites de descuento

Los distintos descuentos podrán aplicarse de forma conjunta, si bien, se establecerá un descuento máximo aplicable a cada póliza para garantizar la suficiencia técnica y rentabilidad del ramo o producto. Las campañas comerciales no se encontrarán dentro del presente límite.

Marco máximo de descuentos

Negocio	Descuento máximo
Vida Riesgo NP	40%
Decesos NP	25%
Salud NP	15%
Vida Riesgo Cartera	30%
Decesos Cartera	25%
Salud Cartera	15%

(1)

(1) Reembolso Premium (reembolso puro) descuento máximo en cartera y producción 30%.

Vida

DESCUENTOS PARA NUEVO NEGOCIO 2023	PERFIL CLIENTE		PERFIL	máximo perfil	ACTIVIDAD			ABC	Temporal Reembolso Prime Resto Salud Decesos	DESCUENTO MÁXIMO 40% 30% 15% 25%
	VINCULADO	PREMIUM			Suc. Agentes	Oficinas Agencia	Corredores *			
	5%	10%	Alto	15%	10%	10%	10%	0%-10%		
			Medio	10%						
		Bajo	5%							

* Actualmente no dispone

Mantenemos mismo sistema de descuentos que en 2022:

CLIENTE: Común SSGG y Vida

PERFIL: Adaptamos a los 3 niveles los descuentos por perfil de póliza existentes.

ACTIVIDAD: Mantenemos el Programa de Actividad sólo para Vida Temporal. Sucursales agentes y consultores objetivo de sucursal y Oficinas y corredores objetivo individual.

ABC: Descuento máximo del 10

DESCUENTOS MÁXIMOS: Mantenemos los mismos topes máximos de descuentos por productos, excepto en Decesos donde aumenta del 15% al 25% según modelo aplicado en NH.

Criterios segmento Perfil en Vida

Temporal Pólizas con complementario
 Alto > 200.000
 Medio > 100.000
 Bajo > 60.000

Reembolso Prime y Subsidio hospitalización

Alto No aplica
 Medio Matrimonio
 Bajo No aplica

Reembolso Mixto y Asistencia Sanitaria

No aplica. Descuento ya incorporado en Tarifa

Bienestar No aplica

Decesos

Alto 3 o más asegurados
 Medio 2 asegurados
 Bajo No aplica

* Si hay un menor de 6 años en póliza +5%

Actividad solo de aplicación en Temporal

Mantenemos mismo criterio para su aplicación que en 2022

Sucursales (agentes y consultores):

Crecimiento en pólizas y primas
 Ppto. Acum = 10%
 Crecimiento en pólizas y primas
 Ppto mes = 5%

Oficinas y corredores

1 pól nueva >= 200€ = 5%
 2 pól nueva >= 200€ = 10%

Ramos que aplican ABC

Temporal
 Reembolso Prime
 Reembolso Mixto con copago
 Asistencia Sanitaria con copago
 Decesos

Ramos que no aplican ABC

Reembolso Mixto sin copago
 Asistencia Sanitaria sin copago
 Subsidio hospitalización
 Bienestar