



Life Assurance & Wealth Transfer

Casos prácticos para residentes españoles

E-Book

¿Por que contratar una póliza de seguro luxemburguesa?

Flexibility of Investments



Las pólizas de seguro de vida luxemburguesas ofrecen una gran flexibilidad en cuanto al universo de activos financieros aptos en los cuales invertir la prima de los tomadores.

Dependiendo del patrimonio del tomador e importes invertidos, el cliente podrá acceder a activos financieros como, por ejemplo, bonos, acciones cotizadas y no cotizadas, private equity, fondos regulados o alternativos.

Favourable Tax Regime



Las pólizas de seguro de vida ofrecen un tratamiento fiscal ventajoso que se basa esencialmente en el régimen aplicable en el país de residencia del tomador.

La suscripción de un contrato de seguro emitido por una aseguradora luxemburguesa tiene una ventaja específica ya que el vehículo es fiscalmente neutro en Luxemburgo.

Portability



Nuestros clientes tienen necesidades crecientes y específicas ligadas a la movilidad internacional tanto personal como de sus familias.

Nuestros conocimientos técnicos en este ámbito garantizan a nuestros clientes gozar de un vehículo ampliamente reconocido desde un punto de vista legal y fiscal en las jurisdicciones de origen y destino.

Investor Protection



Una póliza de seguro emitida por OneLife conlleva que los activos de las pólizas están plenamente protegidos bajo el esquema de protección de activos luxemburgués, i.e. el “Triángulo de Seguridad”.

En caso de insolvencia de la aseguradora o del banco custodio, los tomadores tendrán derechos preferenciales sobre la masa activa de la compañía frente a los acreedores ordinarios.

Los activos se segregan del balance de la compañía aseguradora y del banco custodio.



Cross-Border Suecia-España

LA FAMILIA SVENSSON

Martin (Edad:60) & Sophie (Edad:55)
Viven en Estocolmo (Suecia)

El señor Martin Svensson es un ciudadano Sueco que reside con su mujer, Sophie, en Estocolmo, Suecia. Como consecuencia de una jubilación anticipada (CFO de Swede Bank), el señor Svensson ha recibido una compensación significativa del plan de pensiones de su empresa cuyo importe asciende a 2 millones de Euros. A esto se añade un patrimonio acumulado a lo largo de su vida profesional que junto al de su esposa asciende a otros 3 millones de Euros.

A raíz de la jubilación del señor Svensson, tanto el como su esposa han decidido trasladar su residencia fiscal a Barcelona, ciudad en la cual ya disponen de una propiedad inmobiliaria. El cambio de residencia se hará efectivo en 2018.

Además Martin y Sophie tienen una hija de 20 años que estudia en Madrid y un hijo de 25 años que trabaja en Estocolmo de informático.

OBJETIVOS



Solucion fiscalmente eficiente tanto en Suecia como en España

Transmisión del patrimonio a las siguientes generaciones de acuerdo con la voluntad de Martin y Sophie

Transmisión del patrimonio a las siguientes generaciones en un marco fiscalmente eficiente tanto en Suecia como en España

SOLUCION

Póliza

Martin y Sophie contratan una póliza de seguro mixta de muerte y supervivencia como residentes españoles a la cual aportan los 2 millones de Euros como prima inicial. En caso de muerte de Martin o Sophie, los derechos de rescate se ceden al tomador superstite.

Beneficiarios

En caso de supervivencia: 50% para la hija y 50% para el hijo.
En caso de muerte: Herederos legales de la hija y el hijo a 50%.

Vidas aseguradas

Martin, Sophie y sus 2 hijos.

VENTAJAS



En caso de muerte de Sophie o Martin, sus derechos respectivos pasan al tomador superstite, i.e. la póliza se termina únicamente a la muerte de la última vida asegurada

En caso de terminación de la póliza por supervivencia tanto el hijo como la hija recibirían la prestación de la póliza de forma fiscalmente eficiente, i.e. Madrid (ISD-Donaciones) y Suecia (no existe IHGT)

Durante residencia fiscal en España:

- Diferimiento fiscal hasta rescate parcial o total
- Posibilidad de optimizar el Impuesto sobre el Patrimonio (si nombramiento de beneficiarios irrevocables)

En caso de retorno a Suecia:

- No aplicación del “exit tax” español
- Póliza fiscalmente eficiente en Suecia (i.e. diferimiento fiscal) si la cobertura de fallecimiento es sustancial, min. 1% de la prima.



Deportistas

Jugador de futbol

Pelé Junior – FCB – fichado en 2017

Pelé Junior es un jugador de futbol fichado por el FCB en 2017 como fichaje “estrella” de la campaña. Aun tratándose de un jugador “junior”, tiene un gran potencial por lo que el club está dispuesto a diseñar un esquema de incentivos personalizado que se ajuste a las expectativas del jugador y de su familia que ha trasladado su residencia a España desde Brasil.

Pelé Junior tiene 20 años y muchas ganas de triunfar. Sus asesores le han recomendado que debido a su gran potencial el club debería incentivarle por objetivos (i.e. numero de goles marcados por temporada) y buscan una solución que permita vehiculizar este tipo de esquema en acuerdo con el club.

Pelé Junior es soltero y no tiene ninguna necesidad especifica de cubrir necesidades económicas familiares.

OBJETIVOS



Protección de la remuneración pactada desde un punto de vista legal y financiero.

Cumplimiento efectivo del pago de la remuneración en caso de que los objetivos pactados sean alcanzados.

Eficiencia fiscal de la solución para el futbolista.

SOLUCION

Poliza

Poliza mixta de muerte y sobrevivencia suscrita por el FCB como tomador del seguro.

Prima

El tomador de la póliza aporta a la póliza como prima la remuneración pactada con el futbolista en caso de cumplimiento de los objetivos.

Estructura

Vida Asegurada y Beneficiario en caso de sobrevivencia: Futbolista
Beneficiario en caso de muerte: Herederos legales del Futbolista

Condiciones de la poliza

- La póliza estipula que el futbolista tendrá derecho a percibir la prestación como beneficiario en caso de sobrevivencia si se cumplen unas condiciones “objetivas”, i.e. goles, trofeos...El cumplimiento de dichas condiciones debe valorarse al término de la póliza (i.e. plazo temporal fijado inicialmente en la póliza)
- Transcurrido el término (i.e. plazo fijado inicialmente), si el deportista no hubiese fallecido pero las condiciones no se hubiesen cumplido, la prestación retornará al tomador, i.e. FCB
- En caso de fallecimiento del deportista antes del término de la poliza, la prestación se abonaría a los beneficiarios en caso de muerte, i.e. herederos legales.

VENTAJAS



Los activos aportados por el tomador a la póliza quedan protegidos frente a reclamaciones de terceros, i.e. inembargabilidad de la póliza frente a acreedores.

Los activos aportados por el tomador a la póliza quedan protegidos bajo el “Triangulo de seguridad” luxemburgués en un supuesto de insolvencia de la aseguradora, del banco custodio o del propio club.

La Aseguradora garantiza el pago de la prestación al futbolista al termino de la póliza (i.e. valor de la cartera ligada al seguro al termino de la poliza) en caso de cumplimiento de las condiciones establecidas en el seguro.

No existe riesgo de discrecionalidad por parte del club de fútbol en el pago de la remuneracion pactada al futbolista.

La prima aportada al seguro para cubrir la remuneración pactada no se imputa como rendimiento a efectos de IRPF del jugador en el ejercicio fiscal del aporte. El rendimiento se imputará únicamente en el momento de consolidación de dicho derecho (i.e. término de la póliza y cumplimiento de las condiciones). –

Posibilidades de planificación internacional para optimizar el tratamiento fiscal



Una situación familiar compleja

La Familia “Martinez”

Los “Martinez”

El Señor Juan vive en Málaga junto con su mujer Carmen y su hija Isabel.

Juan es un empresario malagueño de éxito cuya actividad se concentra principalmente en establecimientos hoteleros y restaurantes. Juan tiene 50 años y goza de buena salud aunque ha decidido que es un buen momento para planificar las necesidades económicas de los miembros de su familia.

Carmen, su mujer, es un poco más joven, 45 años y no tiene un patrimonio personal elevado. Carmen ha tenido problemas de salud recurrentes por lo que Juan tiene una preocupación a largo plazo en este sentido.

Isabel, la hija menor vive todavía con sus padres y tiene 15 años. En 3 años planea iniciar estudios universitarios en el extranjero lo que puede originar cuantiosos gastos recurrentes durante unos años.

Además, Juan y Carmen tienen un hijo emancipado de 30 años, Carlos, que desafortunadamente no puede trabajar a tiempo completo debido a una discapacidad física. Juan desearía que Carlos complementase sus ingresos profesionales con una fuente financiera adicional con el fin de garantizar que Carlos reciba tratamiento médicos y sanitarios adecuados si los llegase a necesitar a largo plazo. Carlos vive en Madrid.

Para Juan los aspectos fiscales no son relevantes. Necesita una solución que se centre en la transmisión y protección de los activos hacia los miembros de su familia de acuerdo con sus necesidades específicas y particulares.

OBJETIVOS



Carmen: cubrir honorarios medicos puntuales en caso de enfermedad grave

Isabel: pago anual y recurrente de la matricula universitaria

Carlos: asistencia financiera recurrente a partir de los 40 años

SOLUCION (estructura)

Póliza 1

Tomador: Juan
Vidas Aseguradas: Juan y Carmen
Beneficiarios en caso de muerte: hijos a partes iguales
Beneficiario en caso de supervivencia: Carmen
Prima: EUR200.000
Termino: 5 años

Póliza 2

Tomador: Juan
Vidas Aseguradas: Juan e Isabel
Beneficiario en caso de muerte : Herederos legales de Isabel
Beneficiario en caso de supervivencia: Isabel
Prima: EUR125.000
Término: 3 años

Póliza 3

Tomador: Juan
Vidas Aseguradas: Juan y Carlos
Beneficiario en caso de muerte : Herederos legales de Carlos
Beneficiario en caso de supervivencia: Carlos
Prima: 125.000
Término: 10 años

SOLUCION (pago de la prestación)

Póliza 1

Pago de una prestación única al término de la póliza al beneficiario en caso de supervivencia, i.e. Carmen. *(la terminacion debe ejercitarse por parte del tomador o el beneficiario en caso de supervivencia llegado el termino de la poliza. En caso contrario la poliza se renueva automaticamente)*

La póliza puede también terminarse por evento de fallecimiento (i.e. muerte de la ultima vida asegurada)

Póliza 2

Pago de una prestación a partir de la edad de 18 años (i.e. termino de 3 años) en forma de pagos periódicos con vencimiento anual cuyo valor asciende al 20% del valor de la póliza.

Son pagos no garantizados y dependen de la evolución de la cartera ligada a la póliza.

Póliza 3

Pago de una prestación con base anual a partir de la edad de 40 años (i.e. termino de 10 años) en forma de pagos periódicos con vencimiento anual cuyo valor asciende al 10% del valor de la póliza.

Son pagos no garantizados y dependen de la evolución de la cartera ligada a la póliza.

VENTAJAS



Póliza 1

Tanto Juan como Carmen podrán terminar la póliza transcurrido el término inicial estipulado para atender una necesidad médica puntual de Carmen

Fiscal: Juan tendrá un vehículo que le ofrecerá diferimiento fiscal pleno durante la vida de la póliza y podrá además rescatar la póliza parcial o totalmente en cualquier momento por lo que conserva plenamente el control de la póliza y de sus activos.

Póliza 2

Juan podrá terminar la póliza transcurrido el término inicial y así iniciar el pago de las prestaciones periódicas a su hija Isabel. Si Juan no ejercitase su derecho de terminar la póliza, esta última se renovaría automáticamente con base anual y la prestación no se abonaría.

Juan podrá además rescatar la póliza parcial o totalmente en cualquier momento por lo que conserva plenamente el control de la póliza y de sus activos.

Póliza 3

Juan podrá terminar la póliza transcurrido el término inicial y así iniciar el pago de las prestaciones periódicas a su hijo Carlos. Si Juan no ejercitase su derecho de terminar la póliza, esta última se renovaría automáticamente con base anual y la prestación no se abonaría.

Juan podría además rescatar la póliza parcial o totalmente en cualquier momento por lo que conserva plenamente el control de la póliza y de sus activos.



Un inversor sofisticado

Un inversor sofisticado

Mathew tiene 55 años y es un gestor británico de fondos afincado en Madrid que trabaja en un banco de primer nivel internacional. Su éxito profesional se ha visto claramente reflejado en su patrimonio financiero personal que ha alcanzado tras 30 años de vida profesional unos 20 millones de Euros.

Su patrimonio se divide del siguiente modo:

- 2 millones de Euros en acciones de una start-up tecnológica
- 5 millones de Euros en una cartera de deuda pública europea y americana y acciones cotizadas
- 10 millones de Euros invertidos en fondos UCITS
- 1 millón de Euros invertido en un Fondo Alternativo Inmobiliario
- 2 millones de Euros invertidos en el capital social de una sociedad agrícola cuyo administrador principal es un amigo.

Mathew no tiene problemas a efectos de Impuesto de Patrimonio (i.e. residente en Madrid) pero busca una solución fiscalmente eficiente ya que dichos activos producen de media cuantiosos rendimientos bajo la forma de intereses, ganancias de capital o dividendos.

Mathew no tiene una preocupación específica en materia de planificación sucesoria ya que es soltero y no tiene hijos.

OBJETIVOS



Simplicidad: vehiculizar todas sus inversiones a través de una solución integral, global y sin costes elevados.

Conformidad: utilizar una solución plenamente conforme con el marco legal/fiscal español.

Reporting: simplificar sus obligaciones declarativas personales y evitar riesgos de incumplimiento.

SOLUCION (inversión)

Póliza 1/2/3

Tomador: Mathew
Vida Asegurada: Mathew
Beneficiarios en caso de muerte : Herederos Legales

Póliza 1

Prima aportada:

- 2 millones de Euros en acciones de una start-up tecnológica.
- 2 millones de Euros invertidos en el capital social de una sociedad agrícola cuyo administrador principal es un amigo.

Póliza 2

Prima aportada:

- 1 millón de Euros invertido en un Fondo Alternativo Inmobiliario
- 5 millones de Euros en una cartera de deuda publica europea y americana, acciones cotizadas

Póliza 3

Prima aportada:

- 10 millones de Euros invertidos en fondos UCITS

SOLUCION (modadidad)

Póliza 1/2/3

Tomador: Mathew
Vidas Aseguradas: Mathew
Beneficiarios en caso de muerte : Herederos Legales

Póliza 1

Prima aportada:

- La modalidad de inversión de la póliza será “Activo Fijo” en conformidad con el art 14.2.h.A de la ley IRPF
- La prima se invertirá en 2 “SIF” internos en modalidad “buy and hold”
- Los activos no se pueden modificar durante la vida de la póliza

Póliza 2

Prima aportada:

- La modalidad de inversión de la póliza será “Gestión Discrecional” en conformidad con el art 14.2.h.A de la ley IRPF
- La prima se invertirá en varios Fondos Internos Dedicados de la Aseguradora bajo un perfil agresivo que permita acceder a Fondos Alternativos
- Los activos pueden ser gestionados y custodiados en diferentes bancos

Póliza 3

Prima aportada:

- La modalidad de inversión será la de “Selección de Fondos Externos” en plena conformidad con el artículo 14.2.h.B de la ley IRPF
- La prima se invertirá en fondos externos UCITS seleccionados directamente por el tomador

VENTAJAS



Simplicidad

Mathew integrará todas sus inversiones bajo 3 pólizas de seguro cuya administración y gestión resultan sencillas. Los costes de la estructura (claros y transparentes) están diseñados para garantizar que el inversor optimiza el rendimiento global de sus inversiones.

Conformidad

Cada una de las pólizas ha sido diseñada para que su modalidad de inversión sea plenamente conforme con la ley fiscal española.

Reporting

Mathew no tendrá que declarar en el Modelo 720 la detención de activos en el extranjero. La aseguradora comunicará dicha información por defecto a la AEAT.

Mathew tendrá que declarar únicamente el valor de la póliza a efectos de IRPF en caso de rescate parcial o total

Mathew no debería tener un problema a efectos de Impuesto sobre el Patrimonio al ser residente en Madrid.



Portabilidad España - Portugal

Un cliente desplazado a Portugal

Manel, 50 años, vive en Tarragona y es padre de Juan que tiene 25 años y vive en Londres junto con su novia Margareth.

Manel está en proceso de divorcio y tiene una relación pésima con su futura ex mujer, Celia, con la cual no quiere conservar ningún tipo de relación personal y menos aun vínculos de carácter patrimonial, económico o financiero.

Manel trabaja en una empresa de ingeniería que se quiere expandir en la zona del Algarve por lo que han solicitado a Manel que se desplace a Portugal para constituir la nueva empresa y dirigir el negocio. El plazo estimado de la expatriación es de un mínimo de 10 años por lo que es probable que Manel se jubile en Portugal.

Juan trabaja en la *City* de Londres y espera desarrollar su carrera profesional en dicha ciudad a largo plazo ya que su novia Margareth es británica. En un plazo de 5 años, Juan espera tener algún gasto puntual aunque significativo ligado a la adquisición de alguna propiedad inmobiliaria en la ciudad o la realización del algún MBA en una escuela de negocios. Para ello necesitará seguramente el apoyo financiero familiar.

El patrimonio de Manel se compone básicamente de la casa familiar en Tarragona, una residencia secundaria en Benidorm y un patrimonio financieros (fondos, bonos, acciones) de 500.000 €. La gestión se realiza desde España aunque la custodia está en un banco luxemburgués.

OBJETIVOS



Solución portable entre España y Portugal

Eficiencia fiscal de la solución tanto en España como en Portugal

Transmisión del patrimonio a Juan cuando tenga la necesidad o a su novia Margareth si falleciesen Manel y Juan

Excluir a su ex mujer del acceso a su patrimonio personal

SOLUCION

Póliza

Tomador: Manel
Vidas Aseguradas: Manel y Juan
Beneficiarios en caso de muerte: Margareth
Beneficiario en caso de supervivencia: Juan
Prima: EUR500.000
Termino: 5 años

Suscripción como residente español de una póliza de derecho español

VENTAJAS



Portabilidad

Una póliza de seguro de vida de derecho español mixta de muerte y sobrevivencia es plenamente conforme en Portugal desde un punto de vista fiscal, legal y regulatorio.

Eficiencia fiscal

- Diferimiento fiscal pleno en España y Portugal hasta el momento de rescate parcial o total
- No aplicación del “exit-tax” español
- Aplicación de base impositiva reducida si detención de la poliza superior a 5/8 años (i.e. 28%/22,4%/11,2% de imposición efectiva). El periodo de detención previo al cambio de residencia también se computa.

VENTAJAS



Transmision del Patrimonio a Juan o Maragareth

Manel puede transmitir los activos bajo la póliza a Juan tras 5 años si este último necesitase liquidez para afrontar gastos puntuales pero significativos. Si Manel cambiase de opinión respecto del *planning* podrá rescatar la póliza en todo momento o simplemente no terminar la póliza tras lo cual esta última se renovarían automáticamente.

En el supuesto desafortunado de ambas muertes (Manel y Juan), la prestación se pagará a Margareth aunque Manel podrá modificar este nombramiento en cualquier momento si fuese necesario.

No existe impacto fiscal en caso de pago de la prestación a Juan (sobrevivencia) o Margareth (muerte) si Manel fuese residente Español o Portugués ya que los beneficiarios no son residentes españoles/portugueses, la póliza no es un activo español o portugués y Manel no tiene ningún vínculo con el Reino Unido (i.e. no es UK deemed domiciled).

Exclusión de la esposa

Manel se asegura que los fondos de la póliza permanecen fuera del alcance de su futura ex mujer ya que la aseguradora tiene la única obligación de abonar la prestación a los beneficiarios designados.



Preparando la estrategia de salida

LA FAMILIA FERNANDEZ

Juan (Edad:60) & Maria del Carmen (Edad:55)

Viven en Toledo (España)

El señor Juan Fernández reside con su mujer, Maria del Carmen, en Toledo, España. Don J.F dispone de un patrimonio financiero acumulado a lo largo de su vida empresarial que junto al de su esposa asciende a unos 3 millones de Euros.

Don J.F tiene pensado retirarse de su actividad empresarial en un plazo de 5 años y vender su empresa de logística a un fondo internacional interesado en expandir dicha actividad en España. En efecto, ninguno de sus hijos está realmente interesado en continuar dicha actividad ya que su formación académica no ha estado nunca ligada a tal sector.

En efecto, Rodrigo de 29 años e Ignacio de 35 años tienen vidas profesionales totalmente dispares. Rodrigo vive en Madrid y trabaja en un banco como asesor financiero e Ignacio reside igualmente en Madrid aunque es un ingeniero industrial que trabaja en una empresa de fabricación de materiales para maquinaria de construcción.

Tanto Don J.F como su esposa se plantean como planificar de manera apropiada el legado hacia sus hijos en el medio y largo plazo aunque desean mantener un cierto nivel de disponibilidad en cuanto a sus activos financieros ya que desconocen sus necesidades financieras futuras ciertas.

OBJETIVOS



Solucion fiscalmente eficiente y conforme en España

Transmisión del patrimonio a las siguientes generaciones de acuerdo a la voluntad de D. J.F y su esposa.

Optimización en materia de ISD para los hijos en caso de recepción del beneficio

Acceso a una parte de la liquidez de la póliza en caso de que fuese necesario.

Protección del cónyuge supérstite.

SOLUCION

Póliza

D. J.F y su esposa contratan una póliza de seguro mixta de muerte y supervivencia como residentes españoles a la cual aportan los 3 millones de Euros como prima inicial. En caso de muerte de D.J.F o su esposa, los derechos de rescate se ceden al tomador superstite.

Beneficiarios

En caso de **sobrevivencia**: 50% para cada uno de los hijos :nombramiento **IRREVOCABLE** por toda aquella ganancia realizada por los activos subyacentes de la póliza, únicamente, pero **NO** por las primas invertidas por lo tomadores. Las primas invertidas son derecho exclusivo de los tomadores hasta su fallecimiento.

En caso de **muerte**: Herederos legales de cada uno de los hijos a 50%.

Vidas aseguradas

D.J.F, su esposa y sus 2 hijos.

VENTAJAS



Protección del cónyuge:

En caso de muerte de D.J.F (o de su esposa), sus derechos respectivos pasan al tomador superstite, i.e. la póliza se termina unicamente a la muerte de la ultima vida asegurada

Accesibilidad :

Disponibilidad en todo momento de los activos de la póliza por parte de los tomadores con el único límite aplicable del total de las primas invertidas.

Fiscalidad de la póliza:

No tributación en caso de rescate (i.e. los tomadores de la póliza solo rescatan la prima invertida). Toda ganancia generada por los activos financieros es atribuida de modo **irrevocable** a los hijos (i.e. beneficiarios).

Terminación de la Póliza:

En caso de **terminacion de la poliza por sobrevivencia**, **los hijos** recibirian la prestacion de la poliza de forma fiscalmente eficiente, i.e. Madrid (ISD-Donaciones).



All this sounds complicated? Well, sometimes, it is. But that should not bother you.

We are here because we want to get to know the real you, your real wants, and your hopes. OneLife helps you to manage and transfer wealth flexibly, securely and efficiently.

We are here because we want to help you live your **OneLife**.



All data sourced from research conducted by The OneLife Company S.A. Source: Scorpio Partnership, The OneLife Company S.A. Copyright 2017. All rights reserved.

The OneLife Company S.A. is a leading provider of cross-border wealth management solutions, through the use of private placement and unit-linked life insurance products, standing for excellence, transparency and compliance. We are committed to providing our partners with first-class service and solutions to meet the increasingly complex needs of their wealthy clients in terms of financial planning and wealth structuring.

For more information, visit www.onelife.eu.com

The content of this e-book is intended solely to provide general guidance to the reader on the wealth management market and the services offered by The OneLife Company S.A., its subsidiaries and affiliated companies. The information contained within this e-book comes entirely from the research conducted by The OneLife Company S.A. and is not intended as an opinion of The OneLife Company S.A. on the services of Wealth Managers, nor any offer or solicitation for the purchase or sale of any life insurance product. Neither is the information intended to constitute any form of legal, fiscal or investment advice and it should therefore be used only in conjunction with appropriate professional advice obtained from a suitable qualified professional source. The OneLife Company S.A., its affiliated companies and subsidiaries do not guarantee that the information contained within these infographics is complete, accurate or up to date. The OneLife Company S.A. therefore expressly disclaims any and all liability to any person in respect of any cause or consequence of anything, either opinion or other, done or omitted to be done wholly or partly in reliance upon the whole or any part of the content of research conducted by The OneLife Company S.A. and this e-book, based on the research findings.