



El Unit Linked como vehículo de gestión patrimonial

ESSENTIAL WEALTH

Por qué un seguro de vida del tipo Unit Linked

Por qué un Unit Linked

¿Qué requiere un cliente de alto patrimonio?

- Integrar sus inversiones financieras en un instrumento donde pueda mantener el control y la disponibilidad en cualquier momento.
- Elegir un gestor de inversiones y un depositario de su confianza, en España o en otro país.
- Disponer de libertad de inversión en cualquier tipo de activo financiero, sin limitaciones.
- Máxima confidencialidad y protección del patrimonio frente a terceros.
- Optimización fiscal.
- Planificar la transmisión de su patrimonio con flexibilidad y discreción pero al mismo tiempo poder modificarla cuando lo desee.
- Un instrumento sencillo, rápido, flexible y fiable.
- Tener seguridad jurídica sobre el tratamiento fiscal y el marco legal del vehículo.

Por qué un Unit Linked

Definición

Acuerdo, por el cual la **Compañía de Seguros** se compromete → a cambio del pago de una **prima** para con otra parte → **el tomador del seguro** → a proporcionar un beneficio (**pago al beneficiario**) → en el caso de un acontecimiento.

El Unit Linked ofrece:

- Las ventajas de instrumentos de inversión tradicionales como SICAVs, SIFs, etc. sin sus inconvenientes.
- Y las ventajas de vehículos de transmisión patrimonial (trusts) no eficientes fiscalmente en España.

Por qué contratar un seguro de vida

Por qué Luxemburgo

Estabilidad financiera en seguros de vida vinculados a fondos de inversión

AAA

Luxemburgo, uno de los países más sólidos de Europa según las principales agencias de calificación (Standard & Poor 's, Moody' s y Fitch) con una calificación AAA

23,1bn

23,1 mil millones de euros en primas transfronterizas en el año 2021. El sector de seguros de vida de Luxemburgo ha sido reconocido en toda Europa por su transparencia, cumplimiento y experiencia técnica.

No1

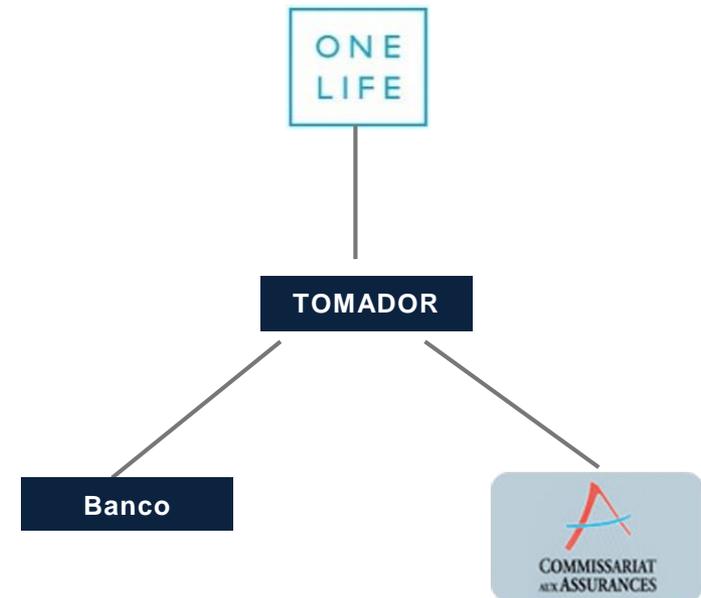
Centro líder mundial de distribución transfronteriza de fondos de inversión. 2º mayor centro mundial de fondos de inversión después de Estados Unidos con más de 5.859 mil millones euros en activos bajo gestión. (Fecha de referencia: diciembre de 2021)

Por qué contratar un seguro de vida

Por qué una compañía de seguros luxemburguesa

A diferencia de los unit linked con aseguradoras de otros países, Luxemburgo ofrece:

- Segregación de activos del contrato y los de la Aseguradora
- Depósito de los activos en un banco custodio aprobado por el regulador luxemburgués (**Contrato tripartito Aseguradora-Custodio-Regulador**)
- Los contratos de seguro pueden ser **inembargables por potenciales acreedores del tomador**



Por qué contratar un seguro de vida

Por qué una compañía de seguros luxemburguesa

Protección contra una posible quiebra de la compañía de seguros

- En caso de quiebra de la compañía de seguros, **los activos se mantienen en cuentas separadas** vinculadas a las provisiones técnicas de la aseguradora en beneficio de clientes o beneficiarios.
- Los tomadores tienen derechos preferentes sobre los activos de las cuentas separadas: un **"Super- Privilegio"** que los sitúa por encima de todos los demás activos.
- En la mayoría de los países europeos, la protección del depositante está limitada a 100.000 EUR por persona y por banco. **En Luxemburgo, el importe del "Super-Privilegio" de los tomadores no está limitado.**

Por qué contratar un seguro de vida

Por qué una compañía de seguros luxemburguesa

Protección frente a la incautación y reclamación de activos por terceros acreedores

- Los **derechos de rescate, solicitud de pago anticipado o pignoración** de la póliza corresponden exclusivamente al tomador de la póliza, por lo que **estos derechos no pueden ser embargados o ejercidos por los acreedores del tomador** de la póliza
- Los acreedores del tomador de la póliza **no pueden obligarle a ejercer los derechos mencionados anteriormente**
- Los **acreedores del tomador de la póliza no pueden embargar la póliza** en sí, ya que es un activo de la compañía de seguros

Por qué One Life

Cifras clave

30yrs

Más de 30 años de experiencia en el sector de los seguros de vida

9bn

Activos bajo gestión
9 mil millones (Diciembre de 2022)

140

Equipo dinámico de 140 especialistas de más de 20 países de Europa

144%

Coefficiente de solvencia II
(Diciembre de 2022)



9 «Mercados europeos» + América Latina

1,4bn

1,4 mil millones de euros en nuevas suscripciones
(Diciembre de 2022)

Por qué One Life

Nuestro accionista

OneLife es miembro del Grupo APICIL, el tercer mayor grupo de protección social de Francia.

El Grupo APICIL, el tercer mayor grupo de protección social de Francia, ofrece una gama completa de soluciones personalizadas y de alto rendimiento en materia de salud y seguros de vida, pensiones, productos de ahorro y servicios financieros conexos para particulares y profesionales.

Mutualista y paritario, el Grupo APICIL apoya las causas de interés general, contribuyendo así al avance de importantes proyectos sociales.

Cifras clave*

- Creado en 1938
- 1.993 empleados
- 2.228 millones de euros activos bajo gestión
- Facturación de 3,5 mil millones de euros
- Calificación A3 Moody 's
- EFQM Global Award for Social Impact

Por qué contratar un seguro de vida

Intervinientes

Tomador del seguro

Firma el contrato de seguro y paga la(s) prima(s)
Inversor dueño del activo

Asegurado de vida

Persona/s cuya vida está asegurada. Su fallecimiento (o supervivencia) origina el derecho de los beneficiarios a percibir la prestación

Beneficiario

Persona/s designada por el tomador del seguro para recibir el beneficio al finalizar el contrato

ONE
LIFE

Recibe la(s) prima(s) y paga la prestación del seguro al beneficiario

Banco Custodio

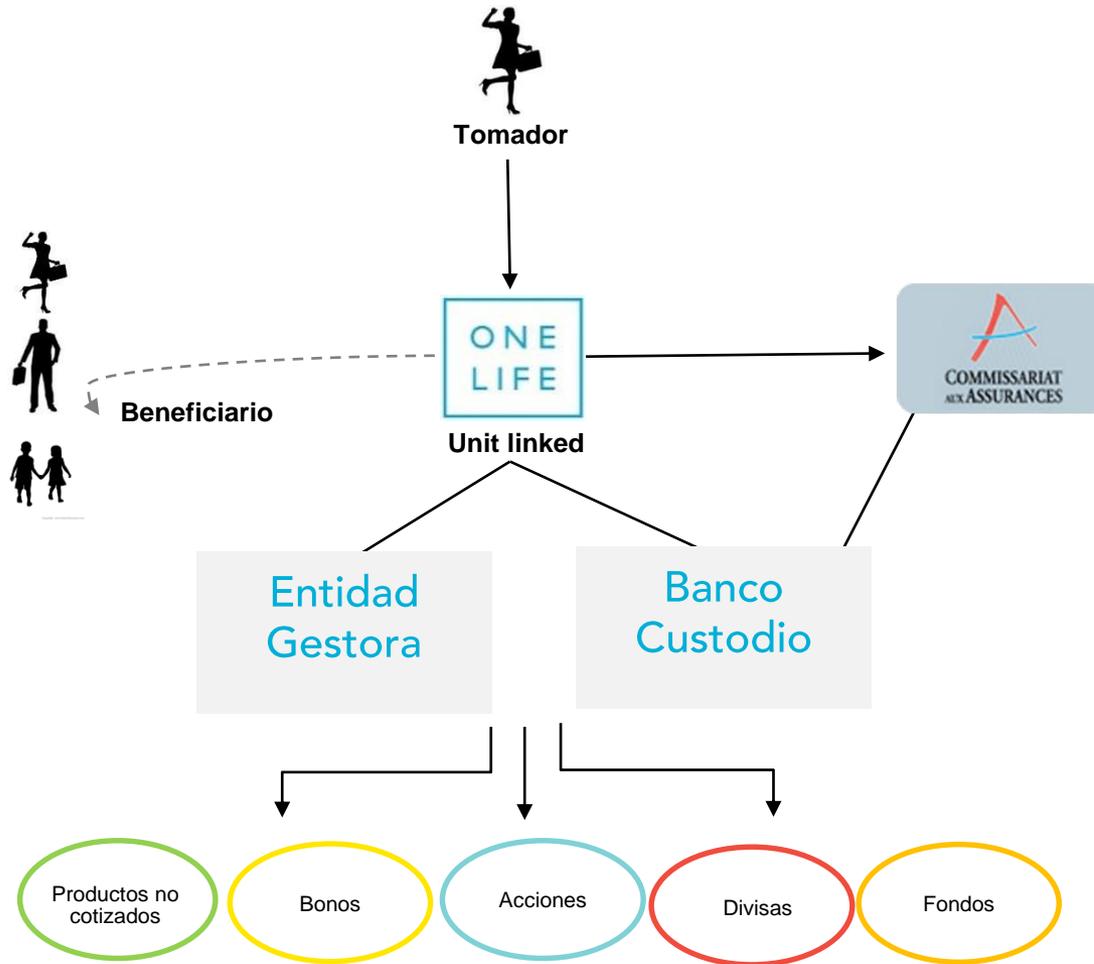
Depositario de los activos del seguro

Entidad Gestora

Gestiona los activos del seguro

Por qué contratar un seguro de vida

Configuración del contrato de seguro UL



Por qué contratar un seguro de vida

Diferencias frente a otros vehículos de inversión

Gestión de Activos

Máxima libertad de inversión.

Posibilidad de inversión en **no cotizadas o alternativas**

Liquidez total o parcial, en cualquier momento, sin coste alguno.

Pignorable en garantía de crédito (salvo falta de derecho de rescate)

Protección de Activos

Uno de los esquemas de protección **europes más efectivos**

Discreción / Privacidad

Protección / Bajo ciertas condiciones, **inembargable.**

No forma parte de la masa hereditaria (no pueden vulnerarse legítimas).

Planificación sucesoria

Posibilidades de planificación de herencia

Instrumento válido para **planificar y/o diferir el devengo del Impuesto de Sucesiones y Donaciones.**

Posibilidad de segregar los patrimonios familiar y empresarial.

Instrumento flexible para la distribución del patrimonio familiar.

Posibilidad de cláusulas de beneficiarios **personalizadas**

Fiscalidad

Diferimiento en el pago de los rendimientos del capital mobiliario.

Se evita hacer la declaración del **modelo 720.**

No está afecto al "Exit Tax".

Por qué contratar un seguro de vida

Fiscalidad

IRPF en el caso de rescate o cobro del suceso:

- Beneficiario un tercero: no tributa, al estar sujeto al Impuesto de Sucesiones (por fallecimiento del asegurado) o Donaciones (por pago de la prestación inter vivos), beneficiándose de las exenciones en determinadas Comunidades Autónomas.
- Beneficiario el tomador: tributará por la diferencia entre el importe recibido y la prima aportada.

Los movimientos dentro del seguro no tributan, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en la Ley de IRPF. En caso contrario, el tomador deberá imputar anualmente los rendimientos acumulados.

La tributación sobre las plusvalías generadas (diferencia entre primas y capital acumulado) se difiere hasta el rescate total o parcial(*). En caso de rescate, tributan en IRPF como rentas derivadas del ahorro al 19%/21%/23%/27%.

(*). Siempre que se cumplan los requisitos del art. 14.2.h) de la Ley 35/2006 del IRPF

Por qué contratar un seguro de vida

Fiscalidad

La norma general es la tributación del seguro de vida por su valor de rescate a 31 de diciembre de cada año.

En la medida que el Seguro de Vida unit-linked respete los condicionantes previstos en la ley de IRPF (art 14.2.H. A y B), dicho instrumento otorgara a su tomador el beneficio del diferimiento fiscal sobre todas las ganancias y rendimientos generados bajo la póliza.

Fiscalidad - Caso practico

El valor del diferimiento fiscal

Caso de estudio, con un capital gestionado de 10MM, con unos retornos anuales del 7% y unas comisiones globales del 1%, mediante el uso de un Unit Linked y en directo.

Patrimonio gestionado a través de un Unit Linked

Y1 Yield	Taxation	Value of policy in Y1	Y2 Yield	Taxation	Value of policy in Y2
700,000	None	10,600,000	742,000	None	11,236,000
Y3 Yield	Taxation	Value of policy in Y3	...Y10 Yield	Taxation	Value of policy in Y10
786,520	None	11,910,160	1,182,635	None	17,908,477
Total redemption in y10					
			Total Taxation	Net value	
			2,056,204	15,852,273	

Fiscalidad - Caso practico

El valor del diferimiento fiscal

Patrimonio gestionado en directo, sin Unit Linked

Y1 Yield	Taxation	Value of policy in Y1	Y2 Yield	Taxation	Value of policy in Y2
700,000	133,000	10,418,000	729,260	141,541	10,853,472
Y3 Yield	Taxation	Value of policy in Y3	...Y10 Yield	Taxation	Value of policy in Y10
759,743	148,496	11,307,148	1,011,946	263,106	15,060,644
Total redemption in y10					
			Total Taxation	Net value	
			2,203,438	15,060,644	

Por qué contratar un seguro de vida

Impuesto sobre el Patrimonio

La norma general es la tributación del seguro de vida por su valor de rescate a 31 de diciembre de cada año. A través de los seguros de vida del tipo Unit Linked podemos minorar el efecto de dicho impuesto.

- Con la aplicación práctica del esquema del “límite conjunto”
- Con la constitución y Cesión de póliza de seguro de vida
- O con la relocalización a otros territorios donde dicha norma no sea de aplicación

Impuesto sobre el Patrimonio - Caso practico (1)

Impuesto sobre el Patrimonio → Limite conjunto

Supuesto de hecho:

- Sr. de 50 años, residente en Málaga, casado.
 - Alto ejecutivo en una Empresa no cotizada activa en el sector logístico del Mediterráneo.
 - Salario anual bruto de 100.000€.
 - Patrimonio financiero de 6MM€ Inmuebles (detenidos por sociedades no cotizadas) por un valor de 2,5MM€
 - Analizamos los impactos fiscales ligados a la detención de dicho Patrimonio e Inmobiliario.
-
- ✓ Impuesto sobre el Patrimonio (Andalucía) – Impuesto bonificado en la CAA.
 - ✓ Impuesto de la Solidaridad – **106.108,012€** *(A efectos del ejemplo planteado, asumimos que la base liquidable a efectos de IS es de 8.500.000€).*

Impuesto sobre el Patrimonio - Caso practico (1)

Impuesto sobre el Patrimonio → Limite conjunto

Aplicación practica del esquema del "limite conjunto":

Asumiendo que las acciones de las sociedades no cotizadas (propietarias de los bienes inmobiliarios) se contribuyesen a un seguro de vida junto con el patrimonio financiero y que el cliente no realiza rescates parciales o totales para satisfacer sus necesidades personales de liquidez, la única renta gravable en nuestro ejemplo serían los 100.000€ de salario bruto anual.

- *Cuota Integra IRPF: 32.803€*
- *Cuota Integra IP: N/A (Andalucía)*
- *Cuota Integra IS: 106.108€*
- *60% base IRPF = 60.000€*
- *Exceso: 78.911€ (< 80% x Cuota Integra IS)*

- *Cuota IS final: 106.108€ – 78.911€ = 27.197€*

Impuesto sobre el Patrimonio - Caso practico (2)

Impuesto sobre el Patrimonio → Constitución y Cesión de póliza de seguro de vida

Supuesto de hecho:

- Sra. de 84 años, residente en Madrid que quiere dejar su patrimonio como herencia a sus dos (2) hijos residentes también en Madrid.
- Patrimonio financiero de 5MM€.
- Analizamos los impactos fiscales ligados a la detención de dicho Patrimonio Financiero y a su transmisión a sus hijos
 - ✓ Impuesto de Sucesiones y Donaciones – Impuesto bonificado en la CAM en Grupo 1.
 - ✓ Impuesto sobre el Patrimonio – Impuesto bonificado en la CAM
 - ✓ Impuesto de la Solidaridad – 34.000€ (1,7% para el rango 3MM€ – 5.347,998MM€) – (A efectos del ejemplo planteado, asumimos que la base liquidable a efectos de IS es de 5.000.000MM€).

Impuesto sobre el Patrimonio - Caso practico (2)

Impuesto sobre el Patrimonio → Constitución y Cesión de póliza de seguro de vida

Solución propuesta : constitución y Cesión de póliza de seguro de vida

- La clienta (i.e. Sra. de 84 años) constituye dos pólizas de seguro y aporta como prima los 5MM€ de Patrimonio financiero (dividido entre las 2 pólizas). En cada una de las pólizas, se nombra de inicio a los hijos como asegurados.
- Tras la constitución inicial, los derechos de la póliza se ceden a los 2(dos) hijos. Como resultado, cada uno de los hijos detiene una póliza (individual) cuyo valor es de 2,5MM€.
- Aun tras la cesión, la clienta puede conservar los derechos de naturaleza administrativa sobre las Pólizas cedidas y condicionar los posibles rescates futuros de dicha Pólizas mientras que ella viva.
 - ✓ Fiscalmente, la solución planteada permite realizar una transmisión del patrimonio hacia los hijos sin impacto en materia de Impuesto de Sucesiones y Donaciones
 - ✓ Fiscalmente, los dos hijos residen en Madrid en donde el IP esta bonificado Y el limite inferior a partir del cual se aplica el Impuesto de la Solidaridad es de 3MM€, por lo que mediante la cesión de dichas pólizas en vida se he evitado un impacto fiscal sobre un Patrimonio cuyo propósito era el de ser legado en un futuro en caso de fallecimiento.

Impuesto sobre el Patrimonio - Caso practico (3)

Impuesto sobre el Patrimonio → Relocalización a Portugal

Supuesto de hecho:

- Empresario del sector IT. de 45 años, residente en Madrid y separado de hecho.
 - Patrimonio financiero de 30MM€
 - Analizamos los impactos fiscales ligados a la detención de dicho Patrimonio Financiero
-
- ✓ Impuesto sobre el Patrimonio – Impuesto bonificado en la CAM
 - ✓ Impuesto de la Solidaridad – **827.864,04€** (A efectos del ejemplo planteado, asumimos que la base liquidable a efectos de IS es de 30.000.000€).

Impuesto sobre el Patrimonio - Caso practico (3)

Impuesto sobre el Patrimonio → Relocalización a Portugal

Solución propuesta: Suscripción de Póliza de Seguro de Vida como residente fiscal español aportando el Patrimonio financiero como Prima.

- La póliza de seguro de vida es “portable” de España a Portugal lo que significa que dicho instrumento de inversión otorgara los beneficios previstos en Portugal para este tipo de vehículos.
- Al cesar la residencia fiscal española, no se aplicaría el Impuesto a la Salida o “Exit Tax” al estar los activos financieros bajo una póliza de seguro de vida (i.e. fuera del ámbito de aplicación).
- En Portugal, dichos vehículos ofrecen la ventaja de diferimiento fiscal y en caso de rescate parcial o total el impuesto aplicable es digresivo en función del periodo de detención desde el momento de emisión. En efecto, si el titular de la póliza detiene la póliza por un periodo superior a 8 años, la fiscalidad aplicable en caso de rescate seria del 11,2% lo que resulta mas atractivo que la tasa ordinaria del 28% o de la escala impositiva sobre el ahorro prevista en España a estos efectos.
- En Portugal, no existe ningún impuesto sobre el Patrimonio o la Riqueza, ni Impuestos de Sucesiones y Donaciones.

Por qué contratar un seguro de vida

Impuesto de Sucesiones y Donaciones

- El seguro de vida unit linked ofrece una **gran flexibilidad y discreción en materia de planificación sucesoria**
- El **cambio de beneficiario es posible en cualquier momento**, sin necesidad de acudir a la fe pública notarial
- **El seguro, a diferencia del testamento, nunca es público**
- Pueden existir **diversos tomadores y asegurados**, y percibirse el seguro a última muerte
- **El seguro no forma parte de la herencia** (el beneficiario que a la vez es heredero puede renunciar a la herencia y aceptar el seguro)
- **Es posible "retrasar" el devengo del impuesto**

Por qué contratar un seguro de vida

Impuesto de Sucesiones y Donaciones

- En aquellos supuestos en los que el tomador es igual al asegurado, al fallecimiento del asegurado, la tributación vendrá determinada sobre el importe efectivamente cobrado. Si el Beneficiario es Persona Física:
 - a) Tributa en Sucesiones y Donaciones, por su relación con el tomador
 - b) Además, Regímenes Especiales en las distintas Comunidades Autónomas
- Aquellas prestaciones que perciba el Beneficiario por sobrevivencia o por fallecimiento del Asegurado, persona distinta del Tomador, tributan en ISD como negocio jurídico a título gratuito e inter-vivos equiparable a la donación.

Además...mediante el Seguro, es posible "retrasar" el impuesto

Por qué contratar un seguro de vida

Impuesto de Sucesiones y Donaciones

- El seguro de es el único vehículo de inversión que incorpora las indicaciones para transmitir el patrimonio, ya sea intervivos (donación) o mortis causa (sucesión), de manera análoga a los trust (no reconocidos en España), pero mucho más simple y versátil.
- Único vehículo de inversión independiente del testamento, que no se integra en la masa hereditaria ni se tiene en cuenta para las particiones hereditarias.
- El seguro se paga de inmediato a los beneficiarios (aunque la herencia tarde años en liquidarse). Se puede cobrar el seguro y en cambio rechazar la herencia o aceptarla a beneficio de inventario.
- La prestación de un seguro de vida se trata como donación, incluso en caso de fallecimiento del tomador:
 - ✓ En la prestación por supervivencia siempre.
 - ✓ En la prestación por fallecimiento cuando tomador, asegurado y beneficiario son personas diferentes.

Caso práctico (1)

Sucesión y protección

Supuesto de hecho:

- Sra. de 45 años, residente en Madrid que quiere dejar su patrimonio como herencia a sus tres (3) hijos residentes también en Madrid.
- Patrimonio financiero muy elevado, del cual quiere dejar ya a través de un seguro 3MM a cada uno de ellos.
- Objetivo principal de la clienta es que sus hijos no reciban el patrimonio hasta cumplida una determinada edad, a los 20, 25 y 30, siempre y cuando ella y su marido hayan fallecido.

Caso práctico (1)

Sucesión y protección

Solución propuesta : constitución de 9 pólizas de seguro de vida

- La clienta constituye 9 pólizas y aporta como prima los 9MM€ (dividido entre las 9 pólizas). En cada una de las pólizas se nombra a los hijos como asegurados y beneficiarios, para asegurarnos que las pólizas puedan seguir vigentes aun tras el fallecimiento del tomador.
- Cada una de las pólizas tendrá una prima de 1MM y un vencimiento a los 20, 25 y 30 años de edad de cada uno de los hijos.
- La póliza cubre principalmente la planificación sucesoria que la clienta quiere hacer y además,, fiscalmente, la solución planteada:
 - ✓ Para el tomador de las pólizas (la clienta) genera un diferimiento en las plusvalías.
 - ✓ Los beneficiarios (al ser el tomador de las pólizas distinto al asegurado), tributarán en el momento de la percepción del beneficio de las primas, por Donaciones y no por Sucesiones, pudiendo entonces:
 - ✓ Diferir el impuesto
 - ✓ Tributar en un territorio donde dicho impuesto esté bonificado.

Caso práctico (2)

Sucesión a sobrinos nietos

Supuesto de hecho:

- Sra. de 80 años, residente en el País Vasco que quiere dejar su patrimonio como herencia a sus sobrinos nietos, residentes también en el País Vasco.
- Patrimonio financiero muy elevado, que en el caso de que los sobrinos nietos lo reciban directamente de su tía abuela, tendr'a un impacto muy elevado en su declaración del ISD.

Caso práctico (2)

Sucesión a sobrinos nietos

Solución propuesta : constitución de x pólizas, una para cada uno de los sobrinos

- La clienta constituye x pólizas y aporta como prima el patrimonio que quiera dejar a cada uno de los sobrinos. En cada una de las pólizas se nombra a los sobrinos como asegurados y beneficiarios, para asegurarnos que las pólizas puedan seguir vigentes aun tras el fallecimiento del tomador.
- El termino de las pólizas se establece en tres (3) años después del fallecimiento del tomador, para poder así dar tiempo a los beneficiarios a plantearse un posible cambio de residencia.
- Los beneficiarios (al ser el tomador de las pólizas distinto al asegurado), tributarán en el momento de la percepción del beneficio de las primas, por Donaciones y no por Sucesiones, pudiendo entonces:
 - ✓ Diferir el impuesto
 - ✓ Tributar en un territorio donde dicho impuesto esté bonificado. En el caso de trasladarse a Portugal, el impacto en sede de los beneficiarios será nulo.

Caso práctico (3)

Sucesión / Protección frente a terceros / gestión centralizada

Supuesto de hecho:

- Sr. De 70 años, con un patrimonio financiero de 10MM, residente en Madrid y con tres (3) hijos:
 - El mayor, residente en Madrid, casado y con una hija menor.
 - El segundo, residente en Barcelona.
 - El tercero, residente en San Sebastián.

- Varios objetivos:
 - Cesión del patrimonio para reducir su base imponible en IP, sin perder el control del mismo
 - Gestión unificada bajo una misma estructura
 - Protección para su nieto ante una eventual ruptura del matrimonio de su primer hijo y su posterior fallecimiento antes de que su nieto sea mayor de edad.

Caso práctico (2)

Sucesión / Protección frente a terceros / gestión centralizada

Solución propuesta : constitución y cesión de pólizas

- Para el primer y tercer hijo , residentes en Madrid y San Sebastián → Constitución y posterior donación de una póliza con unas características tales que los derechos de rescate solo puedan realizarse con las firmas conjuntas del tomador y el padre, consiguiendo:
 - Donar aprovechando las bonificaciones existentes en Madrid y País Vasco en ISD.
 - Pero sin perder el control del patrimonio, de tal forma que aun a fallecimiento del padre, el patrimonio nunca pueda ser administrado por su viuda.
- En el caso del hijo viviendo en Barcelona, al tener un impuesto sobre Donaciones con un tipo muy elevado, su parte del patrimonio será percibido a través de una póliza donde el padre figura como tomador y asegurado, de tal forma que a su fallecimiento la tributación será por Sucesiones (gravable por el tipo aplicable en la Comunidad de Madrid).
- Las tres pólizas se gestionarán bajo un mismo Fondo Interno Dedicado, cumpliendo también el objetivo del cliente de tener una gestión centralizada.
- Al haber cedido gran parte de su patrimonio, pero no haber incrementado la de sus hijos en una cifra considerable, el impacto en IP se ve muy reducido.

3.2 Por qué OneLife?

Descargo de responsabilidad

El contenido de este documento tiene como única finalidad proporcionar información general sobre los productos y/o servicios prestados por las compañías de seguros de vida pertenecientes al grupo OneLife (OneLife):

no constituye ninguna oferta ni solicitud de compra de ningún producto de seguro de vida.

OneLife no declara ni garantiza que la información contenida en el presente documento sea completa, precisa o actual. Tampoco se trata de información destinada a constituir ningún tipo de asesoramiento jurídico, fiscal o de inversión, por lo que la información proporcionada en este documento o en cualquier otro documento precontractual debe utilizarse únicamente junto con el asesoramiento profesional pertinente, que se deberá obtener de una fuente profesional con la cualificación adecuada.

ONE
LIFE

Gracias.



onelif.eu.com

ESSENTIAL WEALTH