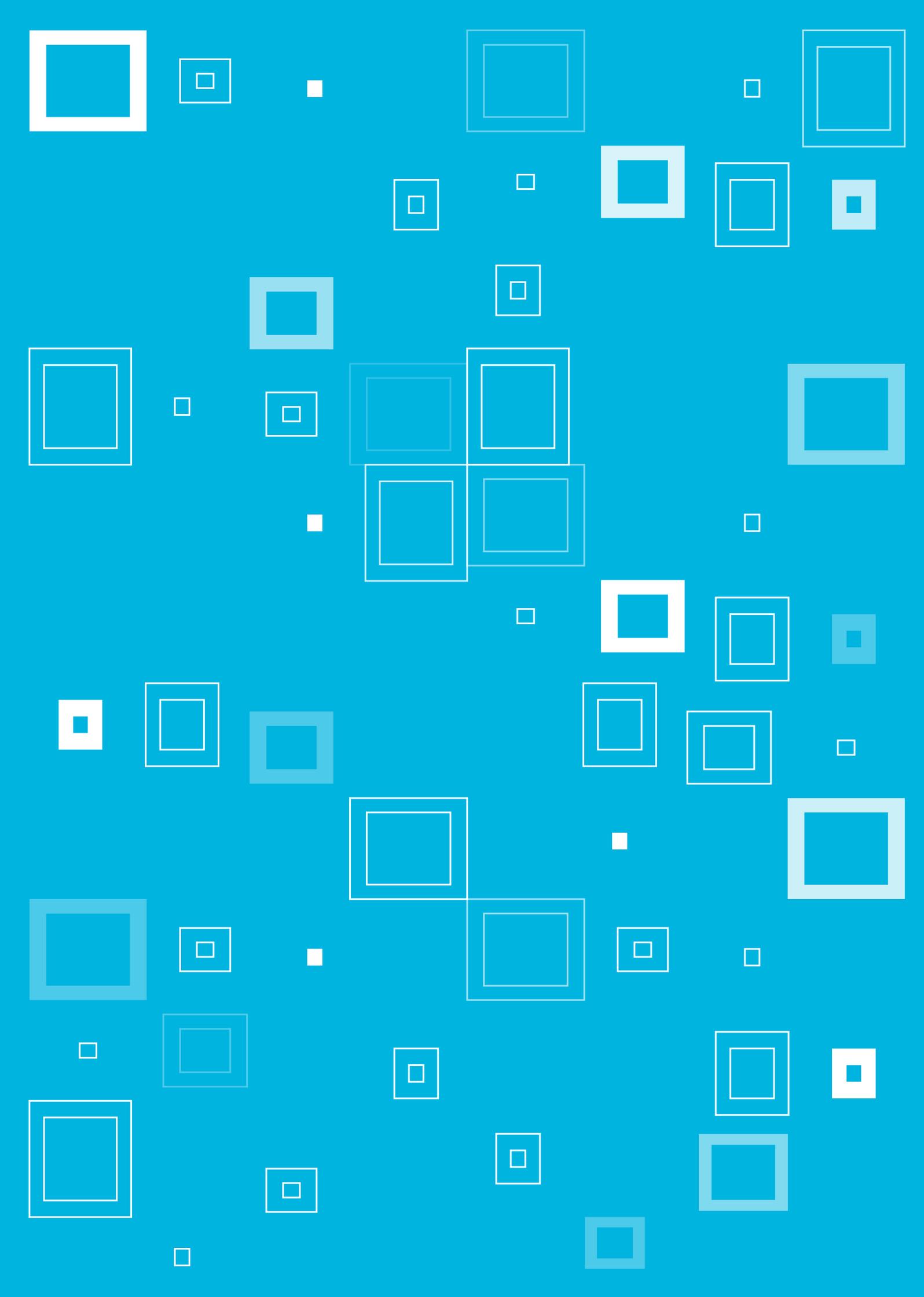


ONE  
LIFE



Nuestras soluciones  
para Iberia y LatAm

ESPAÑA, PORTUGAL, MÉXICO, PERÚ, COLOMBIA Y ECUADOR



# CONTENIDO

OneLife	2
Unit linked	4
España	13
Portugal	22
Soluciones para los países latinoamericanos	25
Nuestras soluciones digitales	34
Nuestros puntos diferenciadores, nuestras fortalezas, nuestra experiencia en el mercado	36
Datos de contacto	37

# ACERCA DE ONELIFE

OneLife existe para revertir las actitudes convencionales en los seguros de vida. Como especialista en este ámbito y con más de 30 años de experiencia, desarrollamos soluciones de planificación financiera transfronteriza para clientes con patrimonio elevado de toda Europa y Latinoamérica.

Ya sea que se trate de ahorros a largo plazo, de planificación de la herencia o simplemente de entender cómo gestionar mejor su patrimonio, estamos dedicados plenamente a proporcionar soluciones sofisticadas, conformes e innovadoras que se diseñan para adaptarse a cada individuo y a sus necesidades en evolución.

Junto con una sólida red de socios selectos -incluidos bancos privados, *Family Offices* y EAFIs, nuestro equipo de expertos internacionales ofrece un nuevo enfoque que ayuda a entender y anticipar las necesidades de los clientes con patrimonio elevado en un mundo que cambia rápidamente.

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



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



Activos bajo gestión 9,5 mil millones (Diciembre de 2023)



Equipo dinámico de 150 especialistas de 15 países de Europa



1,03 mil millones de euros en nuevas suscripciones (Diciembre de 2023)



8 mercados europeos + 4 mercados latinoamericanos caso por caso (México, Perú, Colombia y Ecuador)

## Acerca del Grupo APICIL

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
- 20,9 mil millones de euros activos bajo gestión
- Facturación de 3,3 mil millones de euros
- Calificación A3 Moody 's
- EFQM Global Award for Social Impact

\* \* Fuente: Informe de actividad - Grupo APICIL 2023

# 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.

## 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.

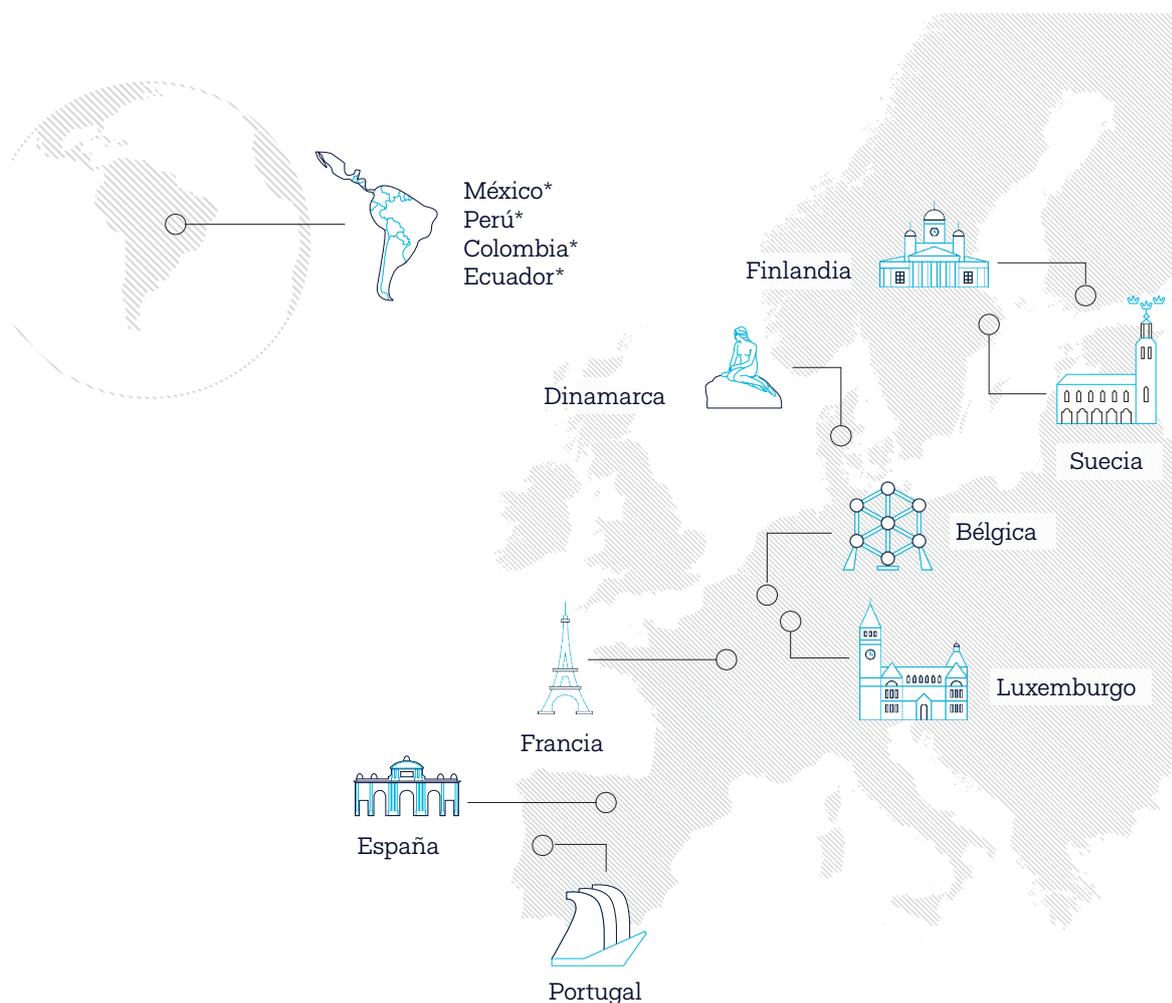
## El Unit Linked ofrece:

---

- 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 muchas jurisdicciones.

# NUESTRAS SOLUCIONES ONELIFE

Ofrecemos soluciones de gestión de patrimonios especializadas y transfronterizas. A través de nuestras pólizas de seguro ayudamos a nuestros clientes a gestionar y transferir patrimonio de forma flexible, segura y eficiente.



Los contratos cumplen los requisitos regulatorios locales y son "portables" en caso de reubicación (sujetos a análisis de OneLife y caso a caso).

\* Las soluciones latinoamericanas se tratan caso por caso



Bienvenido a Luxemburgo

# ELIJA LA VIDA. ELIJA LUXEMBURGO.

Combinando la experiencia, la protección y la flexibilidad internacional, Luxemburgo ofrece muchas ventajas a los inversores internacionales que buscan soluciones sofisticadas de planificación financiera y patrimonial en un entorno transparente y seguro.

## Entorno de inversión seguro

- ✓ **Supervisión minuciosa** del Comisariado de Seguros de Luxemburgo \*
- ✓ **Protección única de los activos del tomador del seguro** garantizada por el Triángulo de Seguridad

## Neutralidad fiscal

- ✓ Las normas fiscales aplicables son las **del país de residencia del cliente**
- ✓ **Sin impuesto adicional en Luxemburgo**

## Diversificación y flexibilidad

- ✓ **Amplia gama de clases de activos**  
Disponibles, desde Fondos de inversión tradicionales, ETFs, productos estructurados, hasta fondos inmobiliarios/de capital riesgo y activos no cotizados
- ✓ **Posibles cambios en la gestión de los activos** y estrategias de inversión, durante la vida del contrato

## Un centro financiero reconocido

- ✓ **Líder europeo** en soluciones transfronterizas de seguros de vida
- ✓ El sector de seguros de vida de Luxemburgo ha sido reconocido en toda Europa por su **transparencia, cumplimiento y experiencia técnica.**

escanéame!



\* La autoridad reguladora de los seguros de Luxemburgo

## Luxemburgo: Hechos y cifras clave

### Estabilidad financiera



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

### Seguros de vida



19 mil millones de euros en primas transfronterizas en el año 2023. El sector de seguros de vida de Luxemburgo ha sido reconocido en toda Europa por su transparencia, cumplimiento y experiencia técnica.

### Fondos de inversión



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 5285 mil millones euros en activos bajo gestión. (*Fecha de referencia: diciembre de 2023*)

## El régimen de protección de activos de los tomadores en Luxemburgo

### Activos del tomador de la póliza de seguro protegidos por el Triángulo de Seguridad

- Todos los activos vinculados a las pólizas de seguro de vida (i.e. las "provisiones técnicas") deben mantenerse en un banco depositario independiente
- Este banco está aprobado por la autoridad reguladora de los seguros de Luxemburgo, el Commissariat aux Assurances (CAA)
- Los activos del tomador de la póliza deben estar segregados de los activos de la compañía de seguros y del banco
- La CAA realiza un seguimiento exhaustivo de las normas del coeficiente de solvencia de cada compañía de seguros de vida



## Protección contra una posible quiebra de la compañía de seguros

---

### Los activos del tomador de póliza de seguro se mantienen separados de los activos del banco y de la aseguradora

- 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.
- En caso de dificultades financieras, la CAA puede congelar estas cuentas<sup>1</sup>, por lo que no se podría realizar ninguna operación sobre aquellas que no cuenten con la autorización previa de la CAA (ni por la aseguradora ni por el banco).
- Los tomadores tienen derechos preferentes sobre los activos de las cuentas separadas<sup>2</sup>: 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.

<sup>1</sup> Artículo 116 de la Ley del sector de seguros

<sup>2</sup> Artículo 118 de la Ley del sector de seguros

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

---

### Activos del tomador de seguro protegidos frente a posibles reclamaciones de cualquier acreedor

- 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
- Los acreedores del tomador de la póliza pueden embargar el derecho de crédito que los tomadores de la póliza tienen contra la compañía de seguros para recuperar el valor en efectivo de la póliza de seguro, pero dichos acreedores no recibirán ningún pago mientras el tomador de la póliza no decida libremente ejercer su derecho a rescatar dicho valor
- La única excepción a este principio se da en el caso de que las primas abonadas a la póliza sean claramente excesivas teniendo en cuenta la capacidad financiera y el patrimonio del asegurado



*El marco de protección de los asegurados de Luxemburgo está diseñado para ofrecer a los clientes la tranquilidad de que sus activos permanecen protegidos durante toda la vida de su póliza, independientemente de lo que ocurra con la compañía de seguros o su banco.*

# EL SEGURO DE VIDA: INTERVENIENTES

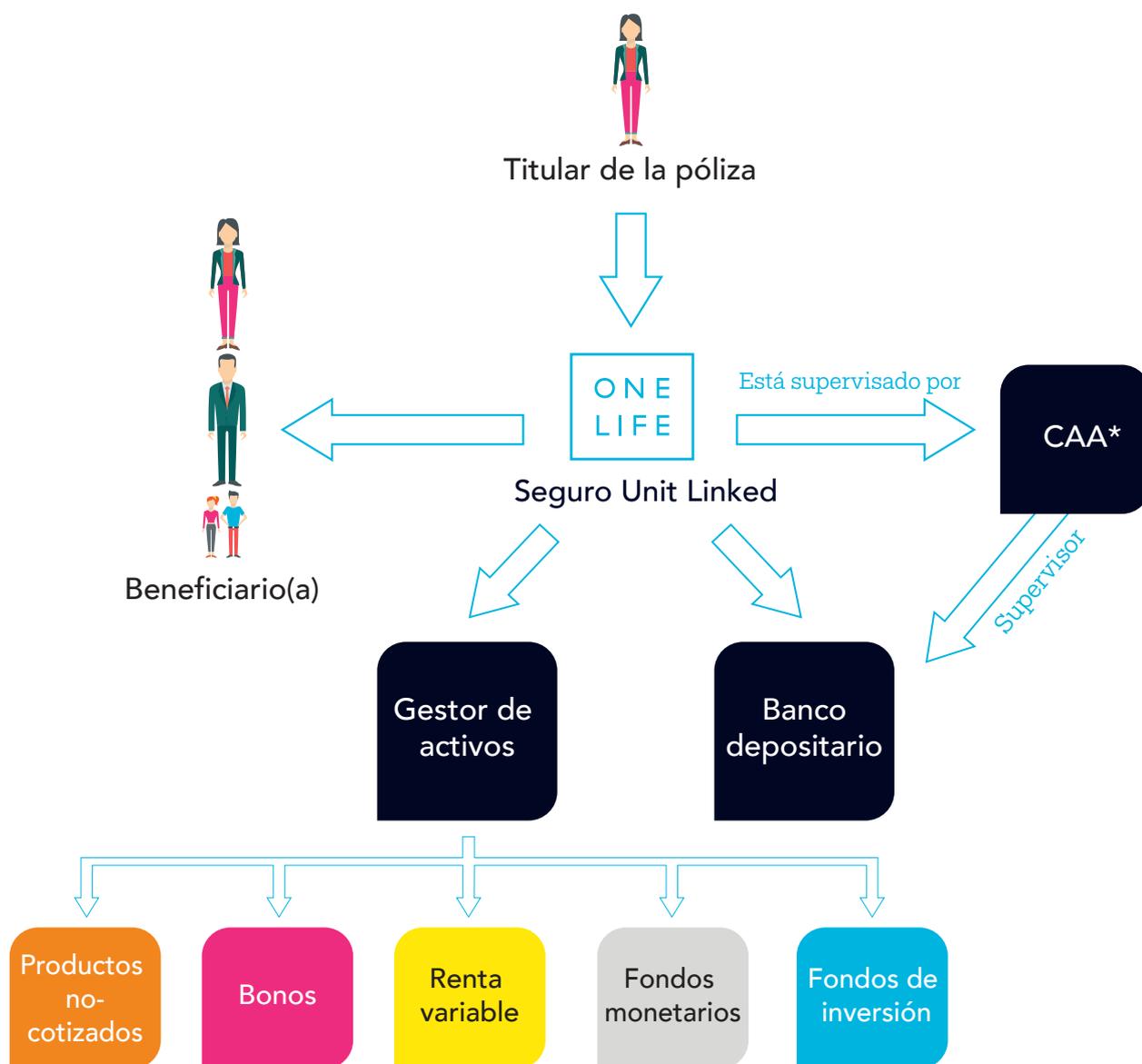
¿Qué es una póliza de seguro de vida?

Una póliza de seguro de vida es un contrato por el cual la Compañía de Seguros se compromete con el tomador, a cambio del pago de una prima, a pagar el beneficio (pago al beneficiario) en caso de producirse un acontecimiento.

Las partes clave de una póliza de seguro de vida



## Creación de la Póliza de Seguro de vida unit-linked en Luxemburgo



### La libre prestación de servicios

Introducida por varias Directivas Europeas sobre seguros de vida, el régimen de libre prestación de servicios permite a cualquier compañía de seguros establecida en un Estado miembro de la UE vender sus productos libremente dentro del Espacio Económico Europeo (EEE).

\* Autoridad reguladora de los seguros en Luxemburgo, Comisariado Aux Assurances

# POR QUÉ CONTRATAR UN SEGURO DE VIDA

## Características principales del seguro de vida

Gestión de Activos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Máxima libertad de inversión.</b></li> <li>• Posibilidad de inversión en <b>no cotizadas o alternativas</b></li> <li>• <b>Liquidez total o parcial, en cualquier momento</b>, sin coste alguno</li> <li>• <b>Pignorable</b> en garantía de crédito (salvo falta de derecho de rescate)</li> </ul>
Protección de Activos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uno de los esquemas de protección <b>europes más efectivos</b></li> <li>• <b>Discreción / Privacidad</b></li> <li>• <b>Protección</b> / Bajo ciertas condiciones, <b>inembargable.</b></li> <li>• <b>No forma parte de la masa hereditaria</b> (no pueden vulnerarse legítimas).</li> </ul>
Planificación sucesoria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Posibilidades de planificación de herencia</b></li> <li>• Instrumento válido para <b>planificar y/o diferir el devengo del Impuesto de Sucesiones y Donaciones.</b></li> <li>• Posibilidad de segregar los patrimonios familiar y empresarial</li> <li>• Instrumento flexible para la distribución del patrimonio familiar</li> <li>• Posibilidad de cláusulas de beneficiarios <b>personalizadas</b></li> </ul>
Fiscalidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Diferimiento en el pago de los rendimientos del capital mobiliario.</b></li> <li>• <b>Se evita</b> hacer la declaración del <b>modelo 720 (España)</b></li> <li>• <b>No está afecto al "Exit Tax" (España)</b></li> <li>• En Portugal, si el titular de la póliza detiene la póliza por un periodo superior a 8 años, la <b>fiscalidad aplicable en caso de rescate sería del 11,2%</b></li> </ul>

# ESPAÑA

## 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%/28%.

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

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.

## 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**
- 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 supervivencia 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**

- **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

# LA FISCALIDAD EN EL PUNTO DE MIRA: **ALGUNOS CASOS PRÁCTICOS**

## 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	Patrimonio gestionado en directo, sin Unit Linked
<b>Año 1</b>		
Rendimiento	700.000	700.000
Fiscalidad	N/A	133.000
Valor de la Poliza	10.600.000	10.418.000
<b>Año 2</b>		
Rendimiento	742.000	729.260
Fiscalidad	N/A	141.541
Valor de la Poliza	11.236.000	10.853.472
<b>Año 3</b>		
Rendimiento	786.520	759.743
Fiscalidad	N/A	148.496
Valor de la Poliza	11.910.160	11.307.148
<b>Año 10</b>		
Rendimiento	1.182.635	1.011.946
Fiscalidad	N/A	263.106
Valor de la Poliza	17.908.477	15.060.644
<b>Rescate total en año 10</b>		
Imposicion total	2.056.204	2.203.438
Valor neto	15.852.273	15.060.644

## Impuesto sobre el Patrimonio/Solidaridad

---

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 - Límite 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€).

### Aplicación práctica del esquema del “límite 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 - 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€).

### 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 - 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€).

### 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 sería 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.

# CENTRARSE EN LA SUCESIÓN: ALGUNOS CASOS PRÁCTICOS

## Sucesión y protección

Supuesto de hecho	<b>Solución propuesta</b> Constitución de 9 pólizas de seguro de vida
<ul style="list-style-type: none"><li>• Sra. de 45 años, residente en Madrid que quiere dejar su patrimonio como herencia a sus tres (3) hijos residentes también en Madrid.</li><li>• Patrimonio financiero muy elevado, del cual quiere dejar ya a través de un seguro 3MM a cada unos de ellos.</li><li>• 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.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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.</li><li>• 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.</li><li>• La póliza cubre principalmente la planificación sucesoria que la clienta quiere hacer y además, fiscalmente, la solución planteada:<ul style="list-style-type: none"><li>- Para el tomador de las pólizas (la clienta) genera un diferimiento en las plusvalías.</li><li>- 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:<ul style="list-style-type: none"><li>- Diferir el impuesto</li><li>- Tributar en un territorio donde dicho impuesto esté bonificado</li></ul></li></ul></li></ul>

## Sucesión a sobrinos nietos

Supuesto de hecho	<b>Solución propuesta</b> Constitución de x pólizas, una para cada uno de los sobrinos
<ul style="list-style-type: none"><li>• 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.</li><li>• Patrimonio financiero muy elevado, que en el caso de que los sobrinos nietos lo reciban directamente de su tia abuela, tendr'a un impacto muy elevado en su declaración del ISD.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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.</li><li>• 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.</li><li>• Los beneficiarios (al ser el tomador de las pólizas distinto al asegurado), tributaran en el momento de la percepción del beneficio de las primas, por Donaciones y no por Sucesiones, pudiendo entonces:<ul style="list-style-type: none"><li>- Diferir el impuesto</li><li>- 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.</li></ul></li></ul>

## Sucesión / Protección frente a terceros / gestión centralizada

Supuesto de hecho	Solución propuesta Constitución y cesión de pólizas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sr. De 70 años, con un patrimonio financiero de 10MM, residente en Madrid y con tres (3) hijos:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- El mayor, residente en Madrid, casado y con una hija menor.</li> <li>- El segundo, residente en Barcelona.</li> <li>- El tercero, residente en San Sebastián.</li> </ul> </li> <li>• Varios objetivos:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cesión del patrimonio para reducir su base imponible en IP, sin perder el control del mismo</li> <li>- Gestión unificada bajo una misma estructura</li> <li>- 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.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para el primer y tercer hijo , residentes en Madrid y San Sebastián -&gt; 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:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Donar aprovechando las bonificaciones existentes en Madrid y País Vasco en ISD.</li> <li>- 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.</li> </ul> </li> <li>• 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).</li> <li>• Las tres pólizas se gestionarán bajo un mismo Fondo Interno Dedicado, cumpliendo también el objetivo del cliente de tener una gestión centralizada.</li> <li>• 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.</li> </ul>

# PORTUGAL

## FISCALIDAD

### Polizas de seguro de vida unit-linked en Portugal

En Portugal, los rendimientos generados por una póliza de seguro de vida unit-linked están sujetos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas ("IRPF") de Portugal, pero la tributación se aplaza hasta el momento de rescate parcial o total de la misma.

En efecto, mientras no se rescate la póliza, no se gravan las plusvalías generadas bajo el instrumento y las pérdidas se compensan internamente dentro de la cartera de la póliza, lo que supone una ventaja significativa en comparación con la tenencia directa de otros productos financieros para los residentes fiscales portugueses.

En caso de rescate total o parcial, la plusvalía proporcional está sujeta al IRPF, con las siguientes reducciones (siempre que las primas pagadas durante la primera mitad de la vigencia de la póliza representen al menos el 35% de las primas totales):

Años de seguro de vida	Tipo impositivo	Importe de la base imponible sujeta a impuestos	Tipo impositivo efectivo
≤ 5 años	28%	100%	28%
5 - 8 años		80%	22.40%
> 8 años		40%	11.20%

Las primas de seguros de cualquier tipo están sujetas a una tasa parafiscal del 0,048%, fijada por la Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, o ("ASF").

Los pagos a beneficiarios de pólizas de seguros quedan fuera del ámbito de aplicación del impuesto de sello portugués, incluso en el caso de grados de parentesco lejanos o inexistentes.

### Resumen fiscal en Portugal

#### Principales características en Portugal:

- El seguro de vida permite al inversor **aplazar la tributación de las plusvalías** (solo tributación en caso de rescate parcial o total)
- El tomador del seguro está sujeto a tributación si el valor del rescate supera la prima pagada \*
- **Neutralidad fiscal:** Las normas tributarias aplicables son las del país de residencia del cliente
- **Un régimen fiscal favorable para los NHR**

\* Escala impositiva con un marginal del 48% a lo que se añade un impuesto adicional de solidaridad que puede ser del 2,5% o del 5% (cuando el valor agregado de la base imponible exceda los EUR 250.000).

## El régimen de Residentes No Habituales (NHR) en Portugal

---

- **Tipo impositivo del 20%** sobre los ingresos procedentes de actividades altamente cualificadas realizadas en Portugal
- **Exención del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas** sobre la Renta Extranjera (con sujeción a determinados requisitos)
- **Exención fiscal completa** para donaciones/sucesiones entre cónyuges, descendientes o ascendientes (tipo impositivo del 10% en relación con otras personas físicas)
- **No hay impuesto** sobre el patrimonio en Portugal

### Normas de residencia

- **Registrarse como residente fiscal en Portugal en un determinado año**  
Y no haber sido residente fiscal en los 5 años anteriores
- **Pasar más de 183 días en Portugal en cualquier período de 12 meses** que comience o termine en el ejercicio fiscal de que se trate... O pasar menos de 183 días en Portugal y mantener un domicilio que evidencie la residencia habitual en Portugal

Una persona física puede beneficiarse de este régimen durante un período de 10 años.

### Ventajas fiscales del seguro de vida para los residentes portugueses en NHR

No todos los ingresos están exentos en virtud del régimen portugués de NHR (por ejemplo, plusvalías o distribuciones de estructuras fiduciarias). En este sentido, el seguro de vida puede ayudar en los siguientes escenarios:

- Aplazamiento total de impuestos para los clientes que mantienen carteras que generan ganancias de capital sustanciales debido a la "alta rotación" (compra-venta)
- Alternativa para los clientes que reciben ingresos de estructuras o fondos domiciliados en jurisdicciones cotizadas en negro - la fiscalidad podría subir hasta el 35%

## 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**
- **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, pero mucho más simple y versátil.

# SOLUCIÓN "WEALTH" PARA RESIDENTES MEXICANOS (CASO POR CASO)

## Principales características

---

**Tipo de póliza:** Seguro de vida vinculado a Fondos Internos Dedicados de la aseguradora (otras soluciones de gestión flexibles pueden diseñarse en función de las necesidades de los clientes y los gestores). La póliza no está sujeta a derecho local

**Duración:** Seguro a vida entera, i.e. fallecimiento de la última vida asegurada o mixta de muerte y sobrevivencia, i.e. a un término fijado inicialmente.

**Divisa:** USD/EUR

**Prima:** Pago de la prima en efectivo o en especie, i.e. se puede aceptar la transferencia de un portafolio como prima a la póliza

**Inversión:** El tomador asume el riesgo de inversión, i.e. no se trata de un producto garantizado

**Protección de activos :** Triangulo de Seguridad luxemburgués

**Tomador:** persona física residente en México. La suscripción inicial por parte de una persona jurídica residente en México está prohibida en la ley local de seguros.

**Vida Asegurada:** uno/a o varios/as asegurados/as

### Beneficiarios

- Libre elección del/de los beneficiario(s) por el tomador de la póliza
- El tomador puede modificar el nombramiento de beneficiarios en cualquier momento
- El/los beneficiario(s) pueden ser personas físicas, jurídicas o Trusts (locales o extranjeros)

### Evento asegurado

- A la muerte de la última vida asegurada o un término fijado (i.e. sobrevivencia)

**Cobertura de fallecimiento:** la ley mexicana no establece un criterio pero se aconseja implementar una cobertura de fallecimiento sustancial que varía entre el 1% y el 10% de la prima inicial invertida en la póliza

**Rescate parcial o total:** En cualquier momento y sin costo por parte de la aseguradora

### Contractual

- Formalización y ejecución de la póliza fuera de territorio mexicano
- Póliza de derecho luxemburgués "internacional"
- Producto validado por despachos locales mexicanos
- Portabilidad de la solución a otras jurisdicciones latinoamericanas o europeas
- en un supuesto de cambio de domicilio del tomador

### Confidencialidad

- La Aseguradora está sometida a estrictas obligaciones de "secreto profesional" en Luxemburgo
- La información de la póliza no se comparte en registros públicos

## Pignoración y cesión

- La Póliza de seguro se puede pignorar, i.e. usar la póliza como una garantía/colateral y/o ceder en cualquier momento

## Custodia

- Posibilidad de custodiar los activos subyacentes de la póliza en bancos extranjeros

## Gestión

- El producto permite la posibilidad de "auto-gestión" por parte del Tomador residente mejicano aunque el análisis y aceptación se realizará caso por caso. En cualquier circunstancia, se aconseja siempre la concurrencia de un Asesor Financiero sometido a la regulación adecuada afín de evitar una interacción directa entre el Tomador y el Banco Custodio/Aseguradora.
- Acceso a una amplia gama de gestores internacionales

## Reglas de inversión

- Normativa luxemburguesa, i.e. amplia flexibilidad en la tipología de activos (fondos, bonos, ETFs, acciones...). El producto no está sometido a las leyes locales sobre reglas de inversión ya que OneLife no es una aseguradora local.

## Fiscalidad

---

**El producto "Wealth" es un contrato de seguro (i.e. no una entidad, trust, fundación,...) no sometido a las reglas de transparencia fiscal internacional mejicanas (i.e. reglas REFIPRES mejicanas).**

**Impuesto a la prima:** N/A

### Diferimiento fiscal

- Las ganancias / rendimientos generados bajo la póliza no tributan en Luxemburgo
- Las plusvalías/rendimientos generados (plusvalías, dividendos, intereses,...) no tributan en Méjico hasta el momento del rescate parcial/total

### Rescate parcial o total

- Las ganancias (i.e. Valor de rescate > Prima) realizadas en caso de rescate parcial o total son gravables en Méjico como un interés a una tasa marginal del 35%

**Pago de la prestación del seguro:** sujeta al Impuesto sobre la Renta mejicano cuya tasa marginal asciende al 35% si el beneficiario es residente mejicano\*

\* Existen planificaciones fiscales adecuadas para optimizar fiscalmente la transmisión del patrimonio entre el tomador y los beneficiarios.

# SOLUCIÓN "WEALTH" PARA RESIDENTES PERUANOS (CASO POR CASO)

## Principales características

---

**Tipo de póliza:** Seguro de vida vinculado a Fondos Internos Dedicados de la aseguradora (otras soluciones de gestión flexibles pueden diseñarse en función de las necesidades de los clientes y los gestores)

**Duración:** Seguro a vida entera, i.e. fallecimiento de la última vida asegurada

**Divisa:** USD/EUR

**Prima:** Pago de la prima en efectivo o en especie, i.e. se puede aceptar la transferencia de un portafolio como prima a la póliza

**Inversión:** El tomador asume el riesgo de inversión, i.e. no se trata de un producto garantizado

**Protección de activos:** Triangulo de Seguridad luxemburgués

**Tomador:** persona física residente en Perú

**Vida Asegurada:** uno/a o varios/as asegurados/as

### Beneficiarios

- Libre elección del/de los beneficiario(s) por el tomador de la póliza
- El tomador puede modificar el nombramiento de beneficiarios en cualquier momento
- El/los beneficiario(s) pueden ser personas físicas, jurídicas o Trusts

### Evento asegurado

- Por defecto, a la muerte de la última vida asegurada

**Cobertura de fallecimiento:** la ley peruana no establece un criterio pero se aconseja implementar una cobertura de fallecimiento sustancial que varía entre el 1% y el 10% de la prima inicial invertida en la póliza

**Rescate parcial o total:** En cualquier momento y sin costo por parte de la aseguradora

### Contractual

- Formalización y ejecución de la póliza fuera de territorio peruano
- Póliza de derecho luxemburgués "internacional"
- Producto validado por despachos locales peruanos
- Portabilidad de la solución a otras jurisdicciones latinoamericanas o europeas en un supuesto de cambio de domicilio del tomador

## Confidencialidad

- La Aseguradora está sometida a estrictas obligaciones de “secreto profesional” en Luxemburgo
- La información de la póliza no se comparte en registros públicos

## Pignoración y cesión

- La Póliza de seguro se puede pignorar, i.e. usar la póliza como una garantía/colateral y/o ceder en cualquier momento

## Custodia

- Posibilidad de custodiar los activos subyacentes de la póliza en bancos extranjeros y locales a través de estructuras

## Gestión

- El tomador no puede tomar decisiones de inversión sobre los activos financieros subyacentes de la póliza, i.e. la gestión se delega a un gestor profesional
- Acceso a una amplia gama de gestores internacionales

## Reglas de inversión

- Normativa Luxemburguesa, i.e. amplia flexibilidad en la tipología de activos (fondos, bonos, ETFs, acciones...).

## Fiscalidad

---

### Pago del 2,1% sobre el coste de la prima de fallecimiento.

#### Diferimiento fiscal

- Las ganancias / rendimientos generados bajo la póliza no tributan en Luxemburgo

#### Rescate parcial o total

- Las ganancias realizadas en caso de rescate parcial o total son gravables en Impuesto de la Renta.

**Pago de la prestación del seguro:** no sujeta a Impuesto de la Renta peruano si el beneficiario es residente peruano.

# SOLUCIÓN "WEALTH" PARA RESIDENTES COLOMBIANOS (CASO POR CASO)

## Principales características

---

### Tipo de póliza:

Seguro de vida vinculado a Fondos Internos Dedicados de la aseguradora (otras soluciones de gestión flexibles pueden diseñarse en función de las necesidades de los clientes y los gestores). La póliza no está sujeta a derecho local

**Duración:** Seguro a vida entera, i.e. fallecimiento de la última vida asegurada o mixta de muerte y sobrevivencia, i.e. a un término fijado inicialmente.

**Divisa:** USD/EUR

**Prima:** Pago de la prima en efectivo o en especie, i.e. se puede aceptar la transferencia de un portafolio como prima a la póliza

**Inversión:** El tomador asume el riesgo de inversión, i.e. no se trata de un producto garantizado

**Protección de activos :** Triangulo de Seguridad luxemburgués

**Tomador:** persona física residente en Colombia. La suscripción de un contrato de seguro extranjero por parte de un residente colombiano es perfectamente legal en Colombia.

**Vida Asegurada:** uno/a o varios/as asegurados/as

### Beneficiarios

- Libre elección del/de los beneficiario(s) por el tomador de la póliza
- El tomador puede modificar el nombramiento de beneficiarios en cualquier momento
- El/los beneficiario(s) pueden ser personas físicas, jurídicas o Trusts (locales o extranjeros)

### Evento asegurado

- A la muerte de la última vida asegurada o un término fijado (i.e. sobrevivencia)

**Cobertura de fallecimiento:** la ley colombiana no establece un criterio pero se aconseja implementar una cobertura de fallecimiento sustancial que varía entre el 1% y el 10% de la prima inicial invertida en la póliza

**Rescate parcial o total:** En cualquier momento y sin costo por parte de la aseguradora

### Contractual

- Formalización y ejecución de la póliza fuera de territorio colombiano
- Póliza de derecho luxemburgués "internacional"
- Producto revisado por despachos locales
- Portabilidad de la solución a otras jurisdicciones latinoamericanas o europeas en un supuesto de cambio de domicilio del tomador

### Confidencialidad

- La Aseguradora está sometida a estrictas obligaciones de "secreto profesional" en Luxemburgo
- La información de la póliza no se comparte en registros públicos

### Pignoración y cesión

- La Póliza de seguro se puede pignorar, i.e. usar la póliza como una garantía/colateral y/o ceder en cualquier momento

### Custodia

- Posibilidad de custodiar los activos subyacentes de la póliza en bancos extranjeros

### Gestión

- En principio, la gestión de los activos subyacentes de la póliza deberá ser realizada por un gestor discrecional localizado fuera de territorio colombiano. Ello se realiza de tal modo para evitar riesgos de recualificación fiscal del producto frente a las autoridades fiscales locales.
- Acceso a una amplia gama de gestores internacionales

### Reglas de inversión

- Normativa luxemburguesa, i.e. amplia flexibilidad en la tipología de activos (fondos, bonos, ETFs, acciones...). El producto no está sometido a las leyes locales sobre reglas de inversión para aseguradoras ya que OneLife no es una aseguradora local.

## Fiscalidad

---

**El producto "Wealth" es un contrato de seguro (i.e. no una entidad, trust, fundación,...) no sometido a las reglas de transparencia fiscal internacional colombianas (i.e. normas CFC).**

**Impuesto a la prima:** N/A

### Diferimiento fiscal

- Las ganancias / rendimientos generados bajo la póliza no tributan en Luxemburgo
- Las plusvalías/rendimientos generados (plusvalías, dividendos, intereses,...) no tributan en Colombia en Impuesto sobre la Renta hasta el momento del rescate parcial/total

**Rescate parcial o total :** Las ganancias (i.e. Valor de rescate > Prima) realizadas en caso de rescate parcial o total son gravables en Colombia como una ganancia ocasional si la generación fuese superior a 2 años a una tasa del 10%. Si el periodo de generación fuese inferior a 2 años, la ganancia estaría gravada de acuerdo a la escala ordinaria del Impuesto sobre la Renta colombiano.

**El valor de rescate (si lo hubiese)** deberá ser declarado tanto por el tomador de la póliza como por el beneficiario de la póliza de acuerdo a la doctrina de la DIAN colombiana.

**Pago de la prestación del seguro:** de acuerdo con la ley fiscal colombiana, el pago de la prestación de un seguro de vida, originado como resultado del fallecimiento de la vida asegurada, a un beneficiario colombiano está fiscalmente exento (no aplica ni el Impuesto sobre la Renta ni el impuesto sobre Ganancias Ocasionales).

# SOLUCIÓN "WEALTH" PARA RESIDENTES ECUATORIANOS (CASO POR CASO)

## Principales características

---

**Tipo de póliza:** Seguro de vida vinculado a Fondos Internos Dedicados de la aseguradora (otras soluciones de gestión flexibles pueden diseñarse en función de las necesidades de los clientes y los gestores)

**Duración:** Seguro a vida entera, i.e. fallecimiento de la última vida asegurada

**Divisa:** USD/EUR

**Prima:** Pago de la prima en efectivo o en especie, i.e. se puede aceptar la transferencia de un portafolio como prima a la póliza

**Inversión:** El tomador asume el riesgo de inversión, i.e. no se trata de un producto garantizado

**Protección de activos:** Triangulo de Seguridad luxemburgués

**Tomador:** persona física residente en Ecuador.

**Vida Asegurada:** uno/a o varios/as asegurados/as

### Beneficiarios

- Libre elección del/de los beneficiario(s) por el tomador de la póliza
- El tomador puede modificar el nombramiento de beneficiarios en cualquier momento
- El/los beneficiario(s) pueden ser personas físicas, jurídicas o Trusts

### Evento asegurado

- Por defecto, a la muerte de la última vida asegurada

**Cobertura de fallecimiento:** la ley peruana no establece un criterio pero se aconseja implementar una cobertura de fallecimiento sustancial que varía entre el 1% y el 10% de la prima inicial invertida en la póliza

**Rescate parcial o total:** En cualquier momento y sin costo por parte de la aseguradora

### Contractual

- Formalización y ejecución de la póliza fuera de territorio peruano
- Póliza de derecho luxemburgués "internacional"
- Producto validado por despachos locales peruanos
- Portabilidad de la solución a otras jurisdicciones latinoamericanas o europeas en un supuesto de cambio de domicilio del tomador

## Confidencialidad

- La Aseguradora está sometida a estrictas obligaciones de “secreto profesional” en Luxemburgo
- La información de la póliza no se comparte en registros públicos

## Pignoración y cesión

- La Póliza de seguro se puede pignorar, i.e. usar la póliza como una garantía/colateral y/o ceder en cualquier momento

## Custodia

- Posibilidad de custodiar los activos subyacentes de la póliza en bancos extranjeros y locales a través de estructuras

## Gestión

- El tomador no puede tomar decisiones de inversión sobre los activos financieros subyacentes de la póliza, i.e. la gestión se delega a un gestor profesional
- Acceso a una amplia gama de gestores internacionales

## Reglas de inversión

- Normativa Luxemburguesa, i.e. amplia flexibilidad en la tipología de activos (fondos, bonos, ETFs, acciones...).

## Fiscalidad

---

**Impuesto a la prima:** N/A

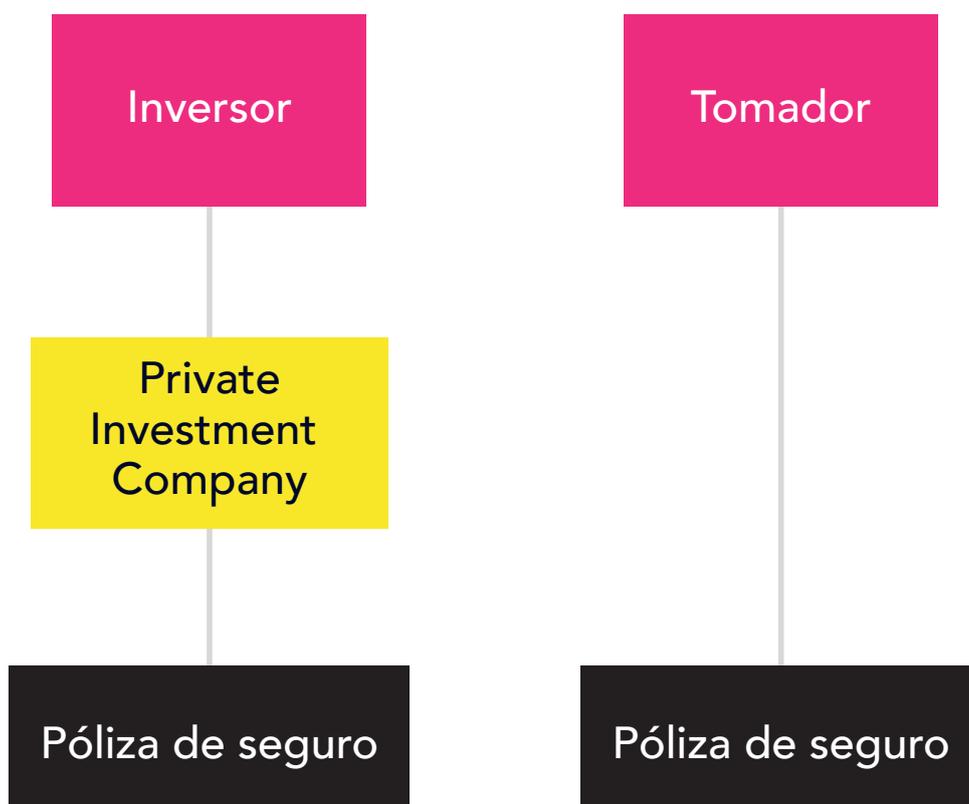
### Diferimiento fiscal

- Las ganancias / rendimientos generados bajo la póliza no tributan en Luxemburgo
- Las plusvalías/rendimientos generados (plusvalías, dividendos, intereses,...) no tributan en Ecuador hasta el momento del rescate parcial/total

### Rescate parcial o total

Las ganancias (i.e. Valor de rescate > Prima) realizadas en caso de rescate parcial o total son gravables en Impuesto sobre la Renta.

# EJEMPLOS DE ESTRUCTURACIÓN PATRIMONIAL PARA RESIDENTES EN MÉXICO, PERÚ, COLOMBIA Y ECUADOR



# NUESTRO DIGITAL SOLUCIONES

## Su cartera nunca ha sido tan inteligente!

OneLife ofrece herramientas online seguras e intuitivas que permiten a nuestros socios gestionar su cartera de forma eficaz, 24/7.

Gracias tanto a youroffice, nuestra plataforma online segura, como a OneLife OneApp, nuestra app dedicada, puede ver información financiera, supervisar las pólizas de los clientes y gestionar su cartera general con total transparencia y eficiencia.



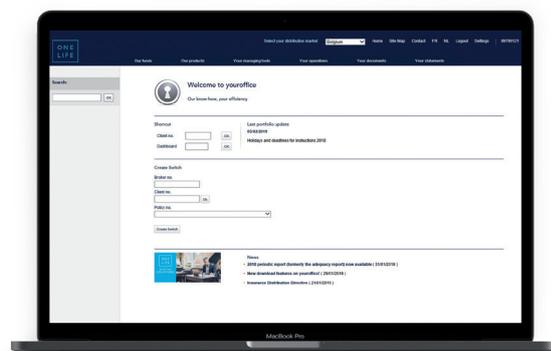
### Ver información financiera

- Navegar entre nuestra amplia gama de fondos externos, acceder a información en tiempo real sobre el rendimiento del fondo y comparar diferentes fondos (Quick Rank, en asociación con Morningstar)
- Realice análisis financieros a través de una herramienta dedicada para ayudarle a asesorar a sus clientes (X-Ray, en asociación con Morningstar)



### Supervise las pólizas de sus clientes

- Ver el valor de la pólizas de cada cliente (y su evolución), junto con una visión detallada por fondos, tipo de fondos y moneda
- Seguimiento del estado de las operaciones de sus clientes
- Maneje algunas transacciones en línea como nueva solicitud, rescates, aportaciones y opciones de aportación y de inversión, con la firma digital, en función del tipo de contrato.
- Acceso a la documentación de OneLife para ayudarle en la gestión de las pólizas de sus clientes (solicitud, documentos transaccionales y administrativos) - disponible en youroffice
- Consulte los documentos electrónicos de su cliente cuando proceda (por ejemplo, declaraciones de pólizas anuales)



## youroffice

Nuestra plataforma online segura



## Gestione su Cartera en OneLife

- Explore su propio *dashboard* con indicadores clave de su negocio: Desglose por producto, tipo de fondos y clientes, etc...
- Verifique sus comisiones



## Manténgase conectado con OneLife

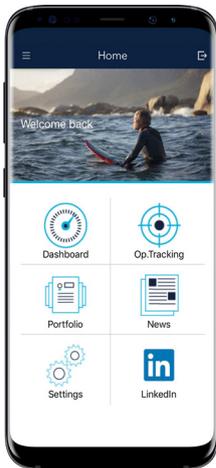
- Manténgase en contacto con nuestras últimas noticias corporativas y operativas
- Lea nuestros últimos artículos e información sobre seguros de vida



## Idiomas

Tanto **youroffice** como **OneLife OneApp** están disponibles en

- **Inglés**
- **Francés**
- **Neerlandés**



# OneLife OneApp

Nuestra app dedicada

## Servicios B2B de OneLife

Recientemente, OneLife amplió sus servicios a socios con la introducción de servicios de intercambio y agregación de datos B2B, lo que permite la recopilación y consulta de datos de sus clientes de forma automatizada 24/7.

A través de la plena integración de sus sistemas con nuestros servicios, nuestros socios pueden beneficiarse de:

- Acceso directo a la información disponible en OneLife OneApp
- Diferentes tipos de formatos de datos para facilitar la presentación de informes

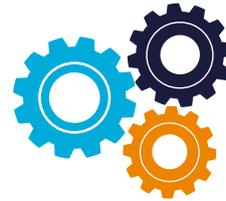
¿ El resultado? ¡ Más rápido y eficiente!

## ¿ Qué pasa con sus clientes?

OneLife también ofrece herramientas online seguras e intuitivas que permiten a los clientes gestionar su póliza de seguro de vida de manera eficiente, 24/7.

Gracias tanto a sus activos como a OneLife OneApp pueden ver información financiera, consultar el valor de su póliza y monitorizar las operaciones con total transparencia

# NUESTROS PUNTOS DIFERENCIADORES, NUESTRAS FORTALEZAS, NUESTRA EXPERIENCIA EN EL MERCADO

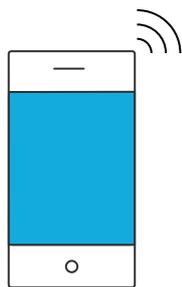


## Estructuración/Planificación patrimonial

Nuestro equipo de expertos internacionales para materias fiscales y legales en diferentes países pueden desarrollar soluciones eficaces diseñadas para adaptarse a las necesidades específicas de los clientes y también para garantizar la portabilidad del contrato cuando se trasladen a otro país.

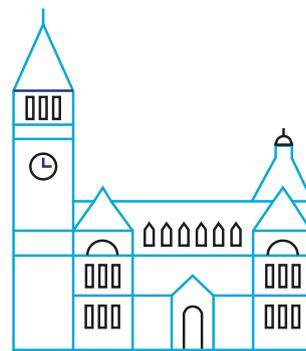
## Activos no Cotizados

Nuestros expertos en activos no cotizados pueden analizar e integrar en la póliza activos no cotizados, como activos inmobiliarios y la titulación de vehículos



## Digital

Desde hace varios años iniciamos una importante transformación digital dentro de OneLife. Nuestras soluciones digitales habilitan a nuestros socios y clientes para gestionar sus contratos de forma segura y de manera eficiente.



## Luxemburgo

Como aseguradora luxemburguesa, OneLife ofrece grandes ventajas en términos de protección de activos, inversión flexibilidad y conocimiento internacional.

# CONTACTO

## Nuestro equipo en Iberia

---



**José-Manuel Tara**

Country Manager - Iberia & LatAm

M (+352) 671 886 174

E jose-manuel.tara@onelife.com



**Gonzalo Garcia Perez**

Wealth structuring – Iberia & LatAm

T (+352) 45 67 30 4340

M (+352) 671 158 192

E gonzalo.garciaperez@onelife.com



**Luis de la Infiesta Rollán**

Country Manager - Iberia & LatAm

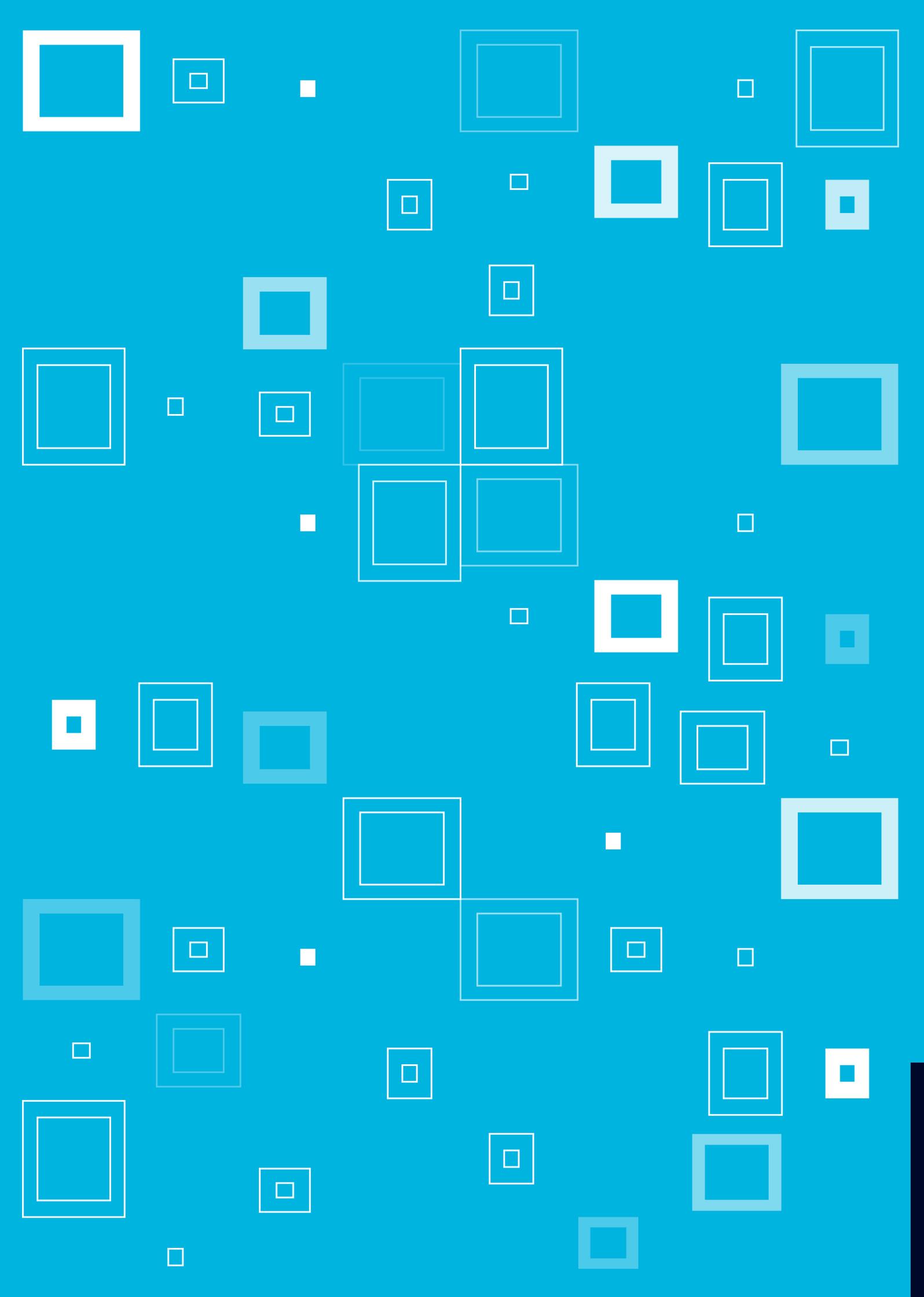
M (+352) 671 886 175

E luis.delainfiesta@onelife.com

## Con el apoyo de servicios dedicados a los países

---

- Servicios al Cliente
- Fiscal y Legal
- Comercialización
- Inversiones



Este documento y su contenido están tienen como único objetivo proporcionar información general sobre los productos y/o servicios ofrecidos por la compañía de seguros de vida The OneLife Company S.A. (OneLife). Este documento no es una oferta o solicitud de compra de un producto de seguro de vida.

OneLife no garantiza que la información contenida en este documento sea completa, exacta o actual en el momento de su distribución. Tampoco se pretende que la información contenida constituya en forma alguna asesoramiento jurídico, fiscal o de inversión y, por consiguiente, la información que figura en el presente documento o en cualquier otro documento precontractual [relacionado] sólo podrá utilizarse junto con el asesoramiento profesional idóneo de una fuente profesional cualificada, independiente y adecuada.

ONE/IB/NC/CORP/0162/ES/003/2405



[linkedin.com/company/the-onelife-company](https://www.linkedin.com/company/the-onelife-company)



<https://vimeo.com/the1lifeco>

ESSENTIAL WEALTH

(+352) 45 67 301  
[info@onelife.com](mailto:info@onelife.com)  
[onelife.com](https://www.onelife.com)

The OneLife Company S.A.  
38 Parc d'Activités de Capellen·BP 110·L-8303 Capellen·Luxembourg  
RCS Luxembourg B34.402



■ GROUPE APICIL