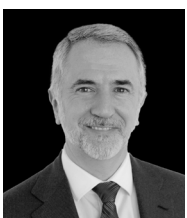


UNA ALTERNATIVA EUROPEA AL TRUST ANGLOSAJÓN: EL SEGURO UNIT-LINKED



NEREA LLONA
UTMOST WEALTH
SOLUTIONS

Nerea Llona es una abogada y asesora fiscal española con más de 13 años de experiencia en planificación patrimonial y sucesoria internacional para altos patrimonios. Es la Tax & Legal Counsel de Utmost PanEurope dac para España y LatAm, y trabaja junto con nuestro equipo comercial y nuestros colaboradores externos para proporcionar soluciones basadas en seguros a los clientes.



JOSÉ LUIS LÓPEZ-HERMIDA
KPMG - ESPAÑA

José Luis López-Hermida es un abogado fiscalista con más de 25 años de experiencia. Dirige la práctica de asesoramiento jurídico fiscal a Family Office y Cliente Privado en KPMG Abogados en Madrid, especializándose en planificación fiscal para altos patrimonios y empresas familiares. También es profesor en Wealth Management University, ESADE y en la Universidad Alfonso X, y está incluido en la prestigiosa lista Private Wealth Law (High Net Worth) de Chambers & Partners en España.

En este artículo, Nerea Llona, Tax & Legal Counsel - Spain & LatAm de Utmost Wealth Solutions, entrevista a José Luis López-Hermida, Director, Tax - Family Office & Private Client de KPMG España, acerca del uso de los seguros de vida unit-linked como alternativa de planificación patrimonial y sucesoria a los trusts anglosajones para los altos patrimonios en España.

¿QUÉ TENDENCIAS EN MOVIMIENTOS MIGRATORIOS DE ALTOS PATRIMONIOS INTERNACIONALES Y EN LA TRIBUTACIÓN DE LA RIQUEZA, SE ESTÁN OBSERVANDO ACTUALMENTE?

Según los últimos datos disponibles en la materia, se estima que más de 128.000 titulares de altos patrimonios se relocalizarán durante 2024. En la actualidad, estamos viendo importantes cambios fiscales en países tradicionalmente considerados atractivos para este perfil de cliente, que alimentan esta tendencia. Es el caso de Reino Unido, que tras su impactante reforma del decano de los regímenes fiscales aplicables a impatriados ("non-dom regime") se prevé que este año sea el segundo país del mundo con mayor flujo de salida de millonarios. Igualmente, Italia (que tradicionalmente ha venido siendo un país receptor de altos patrimonios) ha duplicado el coste para optar al régimen de "flat tax" (hasta 200.000€). Portugal, también aprobó a finales del año 2023 relevantes cambios en su régimen fiscal especial para residentes no habituales.

En cuatro de las diez jurisdicciones que, según dichos estudios, durante 2024 se estima tendrán una mayor salida de millonarios (Reino Unido 9.500, India 4.300, Sudáfrica 600 y Taiwán 400), se aplica un derecho que contempla instituciones como el trust de inspiración anglosajona. Esta estructura también es frecuente en altos patrimonios provenientes de Iberoamérica en búsqueda de seguridad jurídica y protección patrimonial en nuestro país. Pese a no ser algo nuevo, el flujo desde estos países hacia España continúa y aumenta actualmente.

Otra tendencia global es la reflexión en torno a un posible incremento de la fiscalidad de la riqueza a nivel mundial, como por ejemplo expone el estudio presentado a los países del G20 que propone una tributación mínima del 2% del patrimonio de los multimillonarios¹. Se puede convenir que se aprecia inestabilidad en el panorama fiscal internacional de la tributación de la riqueza. Ello invita al menos a dos reflexiones: ¿tiene sentido cambiar de residencia a nivel personal navegando en la cresta de la ola para optimizar el patrimonio? ¿existen vehículos que puedan facilitar dicha navegación obviando las limitaciones que un cambio de jurisdicción aplicable puede acarrear?

¹ A blueprint for a coordinated minimum effective taxation standard for ultra-high-net-worth individuals
Gabriel Zucman – June 25th, 2024.

La primera cuestión, como no puede ser de otra manera, es absolutamente personal. Está claro que la fiscalidad patrimonial y la flexibilidad a la hora de gestionar el patrimonio afecta a su rentabilidad, conservación y transmisión a las siguientes generaciones, pero deben valorarse con cuidado otros factores a la hora de decidir un cambio de residencia como pueden ser la calidad de vida, la proximidad cultural, el clima, la seguridad, los vínculos sociales empresariales y/o patrimoniales; todo ello hace que los traslados no solo deban basarse en “motivos fiscales”.

En cuanto a los vehículos de planificación, hay que aclarar que no se circunscribe a aspectos puramente fiscales, sino que al planificar patrimonio debe valorarse también la flexibilidad que el vehículo ofrezca respetando la normativa de cada jurisdicción, por ejemplo, en materia civil o, en particular, sucesoria.

España actualmente mantiene un régimen fiscal especial de impatriados, razonablemente atractivo para no residentes que vengán a emprender, trabajar o crear riqueza, coloquialmente llamado “Ley Beckham”, que, con una buena planificación patrimonial, permite optimizar la fiscalidad patrimonial y de las rentas del impatriado.

Asimismo, recientemente la Comunidad de Madrid ha anunciado interesantes incentivos fiscales para atraer residentes a España que realicen ciertas inversiones (“Ley Mbappé”). Si bien es cierto que, a nivel migratorio, la continuidad de los visados de residencia por inversión está siendo objeto de discusión parlamentaria en España, esto no afectaría en materia tributaria.

¿QUÉ VEHÍCULOS INTERNACIONALES SON HABITUALES Y CUÁLES SON LAS DIFICULTADES QUE ACTUALMENTE SE DETECTAN DESDE EL PUNTO DE VISTA ESPAÑOL?

A nivel internacional son diversos los vehículos que tradicionalmente sirven para estructurar patrimonios.

Un ejemplo son las sociedades holding privadas (v.g. PIC). Desde el punto de vista fiscal español, hay que valorar en cada caso concreto cómo afectaría a una entidad jurídica de gestión de patrimonio privado, el régimen de transparencia fiscal internacional (CFC rules), pues podría implicar anticipar la tributación. Si bien en España existe un puerto seguro para la inaplicación de este régimen, como es el de las instituciones de inversión colectiva armonizadas sujetas a la Directiva “UCITS”², en el caso de cualquier otro tipo de estructura societaria de la Unión Europea o Espacio Económico Europeo, su no aplicación se basaría en acreditar la realización de actividades económicas, lo cual en ocasiones puede no ser fácil.

Otro ejemplo son las fundaciones privadas, propias de jurisdicciones que reconocen la protección del patrimonio familiar como bien jurídico susceptible de ser perseguido como fin fundacional (por ejemplo, Panamá, Liechtenstein, Austria). En España, desde el punto de vista fiscal hay que recordar que, si se reconocen como entidades con personalidad jurídica propia diferentes del fundador y reparten bienes a los beneficiarios, existe doctrina de la Dirección General de Tributos que considera que dicho reparto debe tributar como una donación entre extraños (que podría llegar a un tipo de gravamen marginal del 34% multiplicado por 2,4).

Asimismo, en el ámbito internacional y en particular en ordenamientos de inspiración anglosajona, el trust es una institución muy frecuente que permite deslindar la propiedad jurídica de un patrimonio, de la económica, quedando este sometido a las reglas que el fundador o settlor establezca en

cuanto, por ejemplo, a su sucesión y administración.

Ello supone controlar la sucesión de modo predeterminado salvaguardando la buena administración del patrimonio de acuerdo con los principios que el settlor considere oportunos. Normalmente la gestión y depósito del patrimonio se encomienda a profesionales especializados como son los trustees, y la entrega del patrimonio se condiciona a lo previsto por el settlor. Otra ventaja que presenta es la confidencialidad de las condiciones, que no significa opacidad fiscal.

La llegada a España de inversores desde diversas jurisdicciones (p.ej. Reino Unido, Iberoamérica, Escandinavia, etc.) en las que es habitual la figura del trust como vehículo de planificación patrimonial, puede plantearles dificultades tanto operativas como jurídicas o fiscales en nuestro país.

Como es conocido, España ni ha regulado la figura del trust en la legislación doméstica, ni ha reconocido el trust constituido en un país extranjero como ente capaz de ser titular de bienes y derechos, no habiendo firmado el Convenio de la Haya de 1985; ello ha generado una amplia doctrina administrativa que atribuye los efectos fiscales de las rentas, la tenencia y la sucesión de bienes de un trust, a ciertas partes intervinientes en el mismo (v.g. settlors o beneficiarios), es decir, se considera al trust transparente a efectos fiscales en España. Lo que no es tan conocido es que el Reglamento Europeo de Sucesiones (artículo 31 del Reglamento UE N.º 650/2012) establece que cuando una persona invoque un derecho real que le corresponda en virtud de la ley aplicable a la sucesión (recordemos que el Reglamento permite elegir ley aplicable a la sucesión, entre nacionalidad o residencia) y el Derecho del Estado Miembro en el que lo invoque no conozca ese derecho, en la medida de lo posible, deberá ser adaptado al derecho real equivalente más cercano al Derecho de ese Estado.

² Directiva 2009/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009

Otro vehículo internacional que ofrece ventajas en la gestión del patrimonio es el contrato de seguro de vida unit-linked (también conocido como Private Placement Life Insurance o PPLI en algunas jurisdicciones). Se parece al trust en la existencia de un gestor y depositario profesionales que custodian los activos afectos a la póliza; aporta flexibilidad al poder elegir quién desempeña estas funciones, y las condiciones y plazos del pago de la prestación del seguro por parte de la aseguradora a los beneficiarios. Todo ello, con la seguridad jurídica que garantiza al estar plenamente tipificado en la normativa regulatoria y fiscal española.

¿QUÉ APORTA EL SEGURO DE VIDA UNIT-LINKED COMO VEHÍCULO DE PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL?

Flexibilidad es la palabra. En un entorno regulatorio y fiscal volátil, la flexibilidad que aporta como contrato de seguro de vida-ahorro es especialmente valorable.

Bajo un contrato de seguro unit-linked se pueden establecer las condiciones y cláusulas que el tomador considere convenientes para el destino de los bienes respetando las normas de derecho imperativo, esto es, basándose en el principio de autonomía de la voluntad de las partes. El seguro de vida unit-linked es un instrumento útil para la planificación patrimonial y sucesoria permitiendo diferir la transmisión del patrimonio y dividirla de acuerdo con las indicaciones del tomador, al margen de las disposiciones de última voluntad.

Por ejemplo, una misma póliza puede contener diferentes beneficiarios y supuestos de transmisión ya sea esta *inter vivos*, o *mortis causa*. Asimismo, es perfectamente factible modificar los beneficiarios cuando el tomador lo decida, si no ha habido una designación irrevocable.

Igualmente se puede planificar cuánto y cuándo van a recibir los beneficiarios de una póliza al margen de un hecho impredecible como es el fallecimiento.

Esto es así puesto que pueden establecerse plazos y condiciones para el pago de la prestación del seguro, ya sea una fecha fija (prorrogable o no), o por ejemplo se puede condicionar a que el beneficiario alcance una determinada edad, o incluso postergar el plazo de pago para una fecha posterior al fallecimiento.

Una ventaja compartida con el trust, es la confidencialidad, dado que se trata de un contrato privado entre la compañía y el tomador. Las posibilidades que ofrece el contrato de seguro de vida unit-linked a la hora de determinar tanto las condiciones o hecho asegurado, como los beneficiarios, hace que se pueda planificar el momento de generarse la renta, y por tanto su tributación. En todo caso, siempre y cuando se cumplan las condiciones establecidas en la Ley del IRPF, el seguro ofrece diferimiento fiscal y diversas opciones de planificación sucesoria.

Asimismo, para contribuyentes ordinarios residentes en España que tengan en mente un posible cambio de residencia y que pudieran estar potencialmente sujetos a un "Impuesto de Salida", la estructuración del patrimonio a través de una póliza unit-linked permite optimizar el potencial coste fiscal de las plusvalías.

Igualmente, para contribuyentes en España acogidos al régimen de impatriados, una póliza de seguro unit-linked contratada con una aseguradora extranjera que no sea considerada derecho ejercitable en España sino en el extranjero, permite optimizar el Impuesto sobre el Patrimonio o Grandes Fortunas (no sujeción), así como la fiscalidad de las rentas (al no considerarse obtenidas en España).

En definitiva, el seguro unit-linked permite, mediante el estudio, asesoramiento y planificación específica de cada caso, suplir las limitaciones que otras instituciones habituales en la planificación patrimonial y sucesoria presentan en España (como es el caso del trust), ofreciendo la necesaria seguridad jurídica, y permitiendo a los titulares de un alto patrimonio, navegar por

las procelosas aguas de la fiscalidad patrimonial internacional sin naufragar.

¿POR QUÉ UNA ASEGURADORA EXTRANJERA ESPECIALIZADA EN SEGUROS UNIT-LINKED?

Actualmente, en Europa, las aseguradoras con un mayor nivel de especialización y dedicación a este vehículo se basan tanto en Luxemburgo como en Irlanda.

En estos países hay una larga tradición del seguro unit-linked, contando con un conocimiento profundo de la industria, tanto por parte del sector privado, como por parte del sector público ya sean supervisores, reguladores o legisladores.

La experiencia acumulada por las aseguradoras internacionales en la gestión de grandes patrimonios, con el concurso de los principales depositarios y gestores de activos, acredita que se trata de un instrumento ya probado que ha demostrado su utilidad, siendo esto último algo especialmente apreciado por quien busca seguridad. Asimismo, estas jurisdicciones ofrecen ciertas ventajas específicas en relación con la protección del inversor o incluso el ahorro del IVA en el caso de Irlanda, para ciertas comisiones como es el caso de la comisión de gestión, lo cual puede suponer un ahorro importante para el tomador del seguro.

En conclusión, el seguro de vida unit-linked puede ser una alternativa en España tanto para planificación sucesoria como fiscal, frente a estructuras patrimoniales no perfectamente adaptadas a nuestro ordenamiento jurídico como es el caso del trust, aportando flexibilidad y seguridad a la hora de planificar en un entorno regulatorio y fiscal tan inestable.



JOSÉ LUIS LÓPEZ-HERMIDA
DIRECTOR, TAX - FAMILY OFFICE & PRIVATE CLIENT DE KPMG ESPAÑA

José Luis López-Hermida es abogado fiscalista con más de 25 años de experiencia en el asesoramiento y planificación jurídico-fiscal de grandes patrimonios.

Ha desarrollado su práctica en el ámbito de la planificación legal y tributaria de empresa familiar, altos patrimonios, planificación sucesoria, fiscalidad de impatriados, fiscalidad de productos financieros, fiscalidad de inversiones en private-equity, y fiscalidad de deportistas y artistas. En banca privada internacional ha asesorado a clientes en las divisiones de Wealth Management de las dos primeras instituciones financieras del área euro, habiendo liderado la práctica de Asesoramiento y Planificación Patrimonial.

Es autor de conferencias, seminarios y artículos en materia de planificación patrimonial, protección sucesoria, fiscalidad de inversiones financieras y, en general, en todo lo relacionado con el asesoramiento y planificación de grandes patrimonios y empresa familiar. Docente en Wealth Management University, ESADE, Universidad Alfonso X, y otros programas de postgrado.

Está incluido en la especialidad Private Wealth Law (High Net Worth) en España, por el anuario Chambers & Partners.



AVISO

Este artículo tiene únicamente fines informativos y no constituye asesoramiento profesional. Las opiniones expresadas se basan en la interpretación y comprensión que el autor tiene del tema en el momento de redactarlo.

Antes de tomar cualquier decisión basada en la información proporcionada en este artículo, se recomienda encarecidamente a los lectores que busquen asesoramiento profesional para asegurarse de que se tienen en cuenta las circunstancias individuales. El autor y el editor declinan toda responsabilidad por pérdidas o daños causados por la confianza depositada en la información facilitada en este artículo.

A WEALTH *of* DIFFERENCE

www.utmostinternational.com

Utmost PanEurope dac está regulada por el Banco Central de Irlanda (Número 311420). Su domicilio social se encuentra en Navan Business Park, Athlumney, Navan, Co. Meath C15 CCW8, Irlanda. Utmost Wealth Solutions está registrada en Irlanda como marca comercial de Utmost PanEurope dac.

Utmost PanEurope dac está autorizada para operar en España en régimen de libre prestación de servicios (LPS) y está debidamente registrada a estos efectos en el Registro de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones bajo el número L0466.

UPE WS 25186 | 10/24