

PLANIFICAR LA HERENCIA EN VIDA

Siempre con el objetivo de obtener una rentabilidad positiva (cuanto menos por encima de la inflación vigente), resulta imprescindible que planifiquemos nuestras inversiones, de modo que consigamos llegar a la jubilación con un buen “colchón” de ahorros. No obstante, una vez llegado el momento, máxime cuando hemos logrado afianzar un cierto patrimonio (financiero, inmobiliario...), conviene empezar a pensar qué pasará con él una vez que no estemos. Así, lo más lógico es planificar y decidir cómo dejarlo en herencia, y si bien, a priori, podríamos pensar que esto consiste sólo en “repartir y listo”, en realidad resulta mucho más complejo de lo que suele suponerse.

Por ello hemos decidido escribir este artículo, siendo nuestra intención aclarar algunos aspectos de la planificación hereditaria, puesto que creemos que se hace algo más que necesario: imprescindible.

Para entender los conceptos que vamos a desarrollar es importante tener clara la siguiente terminología, que atañe a la herencia, las sucesiones y las donaciones.

Dependiendo del producto o causa del impuesto, las personas implicadas pueden ser:

- Los “causahabientes”, esto es, los herederos (en el caso de Sucesiones, se daría con: acciones, fondos de inversión, inmuebles, etc).
- Los beneficiarios (si habláramos de los seguros de vida- ahorro).
- Los donatarios (en el caso de Donaciones: es decir, cuando la persona reciba en vida donaciones de la persona donante).

***La fiscalidad dependerá de la comunidad Autónoma y variará en función del producto que se herede.

¿Qué es la legítima?

Definida en el **artículo 806 del Código Civil**, donde se especifica que la legítima es “*la porción de bienes de que el testador no puede disponer por haberla reservado la ley a determinados herederos, llamados, por ello, herederos forzosos.*”

Existen tres grupos diferenciados de legitimarios: hijos, padres y cónyuges. Los hijos son los máximos beneficiarios, exista o no testamento.

-Hijos o descendientes: *en el derecho común español tienen derecho a dos terceras partes de la herencia (este porcentaje cambia en algunas comunidades autónomas). Y al menos la mitad de esa parte de la herencia deberá repartirse a partes iguales entre cada uno de los hijos.*

-Padres o ascendientes: si no hay hijos y el testador tampoco está casado, tienen derecho como legitimarios a recibir la mitad de la herencia; en caso de que exista un cónyuge, los padres o ascendientes tienen derecho a una tercera parte.

-Cónyuge: si quien fallece tiene hijos, su pareja sólo podría tener derecho a una tercera parte de los bienes en usufructo. En caso de no haber hijos, pero sí ascendientes, tendrá derecho a la mitad de los bienes, también en usufructo. Y si el testador no tiene ascendientes ni descendientes, el cónyuge tendrá entonces derecho a dos terceras partes de la herencia en usufructo”.

¿Pero qué ocurre si queremos planificar el reparto de la herencia de forma distinta a la que marca la ley, por ejemplo: beneficiar más a cierto heredero legal o a una persona que no es heredero legal?

Existen determinados productos que no se incluyen en la masa hereditaria y que, por tanto, no están vinculados a la legítima. Nos referimos a toda la gama de productos que encontramos dentro de ahorro-vida: seguros de ahorro, seguros de vida, unit-linked, planes de previsión asegurada (PPA), planes de pensiones, plan individual de ahorro sistemático (PIAS), seguros de rentas y cualquier otro producto cuya estructura sea un seguro de vida.

¿Cuál es la particularidad de los productos ahorro-vida?

En este tipo de productos existen 3 figuras:

- El **tomador**: el que contrata el producto, figura como dueño y aporta el dinero.
- El **asegurado**: la persona a quien protege el seguro.
- El **beneficiario**: aquel que recibiría la indemnización en caso de que ocurriera el siniestro (en los productos de vida-ahorro el beneficiario, tomador y asegurado puede ser la misma persona en caso de supervivencia, pero, en caso de fallecimiento, dada la naturaleza de estos productos, puede nombrarse a varios beneficiarios, así como especificarse el orden de preferencia; además es importante mencionar que el beneficiario/s puede ser cualquier persona, o lo que es lo mismo, puede encontrarse tanto entre los herederos legales como entre los no legales).

A la hora de planificar a través de estos productos conseguimos 3 principales ventajas:

1º. Planificación: permite determinar lo que hereda cada persona, tanto si es heredero legal como si no lo es, individualizando las distintas cantidades que recibe cada beneficiario.

Ejemplo: Tenemos un hijo con una discapacidad y queremos protegerlo asignándole un mayor patrimonio.

2º. Privacidad: por otra parte, si dicho producto no figura en el testamento, los herederos no tienen (en principio) posibilidad de conocer su existencia.

3º. Mayor rapidez: no es necesario esperar a la aceptación de la herencia para recibir las prestaciones/importe del producto; únicamente hay que acreditar la condición de beneficiario y liquidar el impuesto de sucesiones para cobrarlas.

Veamos ahora otros factores que influyen a la hora de la **planificación de la herencia** es la **residencia fiscal**: dependiendo de la comunidad en que nos encontremos el impacto fiscal será mayor o menor; esto se debe a que las comunidades autónomas tienen cedidas las competencias en materia fiscal del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (con carácter general es más beneficiosa para los contribuyentes la normativa autonómica que la normativa estatal).

Es en la comunidad autónoma donde debe liquidarse el impuesto, encontrándose está supeditada a la naturaleza del mismo, esto es, a si se trata de una herencia o de una donación:

- Si se trata de una **sucesión**, el tributo se liquidará en la comunidad donde el causante tenga su residencia habitual a la fecha del devengo, considerándose que será aquella comunidad autónoma donde haya residido la mayor parte del tiempo durante los últimos cinco años.
- En lo referente a **donaciones**, la regla general implica que la donación se liquide en aquella comunidad autónoma donde haya residido el donatario la mayor parte del tiempo durante los últimos cinco años, si bien se da una excepción para la donación de los inmuebles: el impuesto se liquida en la comunidad autónoma donde esté situado el inmueble.

Además de todo lo comentado anteriormente, es importante tener en cuenta la naturaleza del impuesto que se debe pagar en función de la elección de producto que seleccionemos. No vamos a entrar aquí en el detalle del porcentaje que se aplica en cada impuesto o las bonificaciones existentes para cada comunidad, ya que, como hemos mencionado antes, puede variar en función de la comunidad autónoma en la que residan fiscalmente. Hemos seleccionado, pues, los productos más comunes utilizados por el ahorradores e inversores.

Particularidades de tributación de los productos financieros más utilizados:

- **Seguros de vida- ahorro:** tributan por el Impuesto de Sucesiones y Donaciones los seguros en que el tomador de la póliza no es la persona que se beneficia, dándose dos supuestos en función de quién sea el asegurado de la póliza (es decir, la persona a quien protege el seguro).

-
1º. Caso tributario en sucesiones: si el tomador y el asegurado son la misma persona, se tributa en el Impuesto de Sucesiones al pasar el dinero de una persona que ha fallecido (tomador y asegurado) a una persona viva (beneficiario).

Ejemplo: Una madre que contrata un seguro de vida para que, en caso de fallecimiento de sus hijos, estos reciban una cantidad determinada.

2º. Caso Donaciones: si el tomador y asegurado no coinciden, entonces se tributa en el Impuesto de Donaciones precisamente por ese dinero que nos está dando otra persona.

Ejemplo: un padre que contrata un seguro para que, en caso de fallecimiento del cónyuge, sus hijos puedan recibir una cantidad determinada.

La tributación dependerá en cada caso de la comunidad autónoma en que nos encontremos. Algunas comunidades aplican un cantidad de exención

- **Fondos de inversión y acciones:** tienen ciertas particularidades que debemos considerar; la ley establece que cuando fallece un contribuyente se produce una ganancia o pérdida patrimonial por la diferencia entre el valor de los bienes en el momento del fallecimiento y el que tenían en el momento en que fueron adquiridos por el causante; esta ganancia o pérdida patrimonial es lo que se conoce comúnmente como las “plusvalía del muerto”; la ley determina asimismo que, con objeto de que no se produzca una doble imposición, esta plusvalía no tenga la consideración de rendimientos del capital mobiliario, pasando así a tributar solo por el Impuesto de Sucesiones.

Ejemplo: Juan es padre de dos hijos y reside en Madrid, y tiene una cartera de fondos de inversión con unas plusvalías (ganancia) de 15.000€. Juan fallece en un accidente de tráfico y los herederos de esos fondos de inversión son sus dos hijos. Los fondos pasan a ser titularidad de los hijos y las plusvalías generadas en el fondo les afectarán a partir de la fecha de fallecimiento de su padre, es decir, si en un futuro decidiera vender, solo tributarán por las plusvalías generadas a partir de la fecha del fallecimiento del padre.

Esto es así para evitar la doble imposición, o lo que es lo mismo, tributar como rendimiento de capital mobiliario (IRPF) y tributar también por el impuesto de Sucesiones.

Siguiendo el hilo del ejemplo inmediatamente anterior, así como teniendo en cuenta el comentario que realizamos al principio (cuando observamos que el impuesto de sucesiones estaba supeditado a la comunidad en que se resida), entenderemos que los niños propuestos en dicho ejemplo solo tendrían que tributar por el 1% del capital heredado, ya que en la Comunidad de Madrid existe una bonificación del 99% en el caso de que la transmisión sea de padres a hijos.

- **Planes de pensiones o Planes de Previsión Asegurado (PPA):** hablaremos de estos planes en caso de fallecimiento de beneficiarios (que, como ya se dijo, pueden ser herederos legales o no), aclarando que en este caso se tributa siempre como rendimiento de trabajo, es decir, que el capital que reciban los beneficiarios se sumará a los rendimientos de trabajo de los mismos.

Quedamos a su disposición para cualquier aclaración.

Equipo de José Manuel García Rolán

