Susan DeRemer: Soy Susan, seré su anfitriona para este evento en particular, que es la introducción a la planificación de obsequios. Lo que voy a hacer es decirle que antes de comenzar, asegúrese de estar silenciado. Sin embargo, si tiene preguntas, puede hacerlas durante la presentación o ingresarlas en el cuadro de chat en la parte inferior, momento en el que responderemos esas preguntas al final de la presentación. Y también habrá un enlace para la encuesta de la aplicación hacia el final de esta presentación. Y si por favor lo llena, se lo agradeceríamos mucho. En este punto, estoy muy feliz de pasarle esto a John Rich, quien es nuestro director de filantropía.

John Rich: Genial. Bueno, gracias a todos por tomarse un tiempo de su ajetreado día un sábado para unirse. Y sabía que me enfrentaba a muchas otras increíbles sesiones de trabajo. Así que me alegro de que vinieran un par de personas. Entonces, gracias por tomarse un tiempo de su día. Y espero que, que encuentres esto de interés e informativo pero yo, al mismo tiempo. Quiero mantener esto más como una conversación. Por lo tanto, siéntase libre de detenerse y hacernos preguntas.

Nuevamente, quiero que esto sea más un diálogo abierto. Por lo tanto, siéntase libre de hacer cualquier pregunta en cualquier momento. Entonces, soy John Rich, soy el miembro más nuevo del equipo de liderazgo de PKD. Y de nuevo, soy el director de filantropía. Y lo que eso significa básicamente es que trabajo con nuestros principales recaudadores de fondos de regalos de primera línea. Krista Hurd es miembro de ese equipo. Por supuesto, Susan, tenemos un par de personas más.

Y tenemos el placer de trabajar con los seguidores de nuestra organización y estamos muy orgullosos del increíble apoyo que nuestra organización recibe de personas como nosotros. Entonces, gracias a todos por lo que hacen por la fundación PKD, así que denme un grupo con antecedentes. Fui asesor financiero durante 20 años. Cuando me reclutaron para unirme al mundo de la filantropía, me especialicé en mi trabajo de asesoramiento financiero. Me gustaba mucho trabajar con familias, oficinas familiares para establecer oportunidades de caridad donde pudieran usar diferentes tipos de herramientas para mantener no solo a sus familias, pero también hacer algo por las organizaciones que eran importantes para ellos y sus vidas.

Entonces , realmente disfruté trabajar en el lado caritativo. Y me contrataron para tomar el control y crear una planificación patrimonial y de obsequios y un importante programa de obsequios en una organización de conservación llamada Ducks Unlimited. Y estuve con Ducks Unlimited durante 19 años en Memphis, Tennessee. Y luego me contrataron para supervisar el principal y principal programa GIFT en St. Jude Children's Research Hospital, que también se encuentra aquí y tiene su sede aquí en Memphis, Tennessee. Y estuve en ese puesto durante seis años, realmente disfruté trabajar con familias que planeaban apoyar la investigación y las cosas increíbles que hace St. Jude. Y luego me reclutaron para esta oportunidad, que realmente me apasionaba, para este trabajo.

Y la razón por la que me apasiona tanto es que mi familia tiene enfermedad renal, no PKD. Pero otra enfermedad renal genética, que mi madre tiene mi abuela falleció de ella. He tenido un tío que falleció. Por lo tanto, la misión de la fundación PKD estaba muy cerca de mi corazón. Así que estoy muy contento de estar aquí. Creo que tenemos un equipo increíble y una misión increíble. Y de nuevo, es gracias a gente como tú. De todos modos, ese es mi breve resumen de dónde estoy y cómo he llegado aquí. Tengo una maestría en filantropía. Del American College me encanta aprender todo lo que pueda sobre algo que me apasiona. Y la filantropía me apasiona, así que tengo una maestría en eso.

También soy lo que se llama un compañero de planificación patrimonial benéfica, que es una certificación que tengo que tomar una prueba para volver a certificarme cada cuatro años y eso significa básicamente que me mantengo al tanto de todos los cambios e implicaciones fiscales que se ofrecen a través de el código de impuestos caritativos para el beneficio de la planificación caritativa, por lo que soy una especie de ataques y jóvenes, supongo que es una buena manera de verlo, pero para centrarse en los aspectos caritativos.

Entonces, tengo un par de otras personas que se acaban de unir, quiero mantener esto, solo les digo que quieren mantener esto como una conversación. Así que siéntete libre de detenerme en cualquier momento. Nuevamente, a lo largo de su descargo de responsabilidad, obviamente, por supuesto, soy un miembro del personal. Entonces, obviamente me pagan por trabajar y representar a la fundación. Pero ya sabes, esto es básicamente un descargo de responsabilidad, solo sobre tu jerga legal, que tenemos que tener en todo. Entonces, si quieren leer esto, creo que todos tienen acceso a la presentación. Y quiero descartar una cosa que no está aquí, voy a hacer una discusión y puntos de conversación sobre los beneficios fiscales. Pero bajo ninguna circunstancia, soy yo mismo o PKD, dando asesoramiento fiscal.

Solo estoy lanzando ideas, las ideas que luego debe llevar a sus asesores financieros, su CPA o sus abogados de planificación patrimonial. Y estoy feliz de hablar directamente con ellos si alguna vez hay una pregunta, pero solo quiero asegurarme de que no les informaremos a todos, no daremos consejos sobre impuestos. Estoy compartiendo conceptos e ideas que necesita ejecutar con sus propios asesores personales. Entonces, ¿qué es la planificación de regalos? Creo que es una buena pregunta. Y se llama un montón de cosas se llama plan de dar se llama planificación de regalos. Realmente depende de cómo usted, qué organización está mirando y cómo lo llama el equipo. Pero realmente lo que es, es una especie de integración de los objetivos personales de un donante, sus objetivos financieros, objetivos de planificación patrimonial y sus objetivos caritativos. Y lo que hace es crear oportunidades a través de esta planificación de regalos.

Y el trabajo que hacemos es crear oportunidades de las que muchas personas ni siquiera eran conscientes para apoyar a las organizaciones y las misiones que les apasionan. Y hay muchos beneficios en la forma en que todo esto se relaciona. Entonces, una de las cosas que creo que es una de las formas más fáciles que encontré para resumirlo y las tres viñetas es generalmente cuando piensas en el código fiscal. y el Servicio de Impuestos Internos, mucha gente obviamente no tiene, ya sabes, los sentimientos más favorables sobre el IRS y el código fiscal, porque seamos realistas, a nadie le gusta renunciar a su dinero. Pero aún así, obviamente, nuestro país no sería tan bueno como es si no fuera por los impuestos, y un impuesto sobre la renta y todo eso.

Pero lo que descubrí es que el código tributario en los Estados Unidos realmente ofrece beneficios absolutamente increíbles que vienen a través del código tributario e incentivos para que las personas apoyen a las organizaciones benéficas. Nuestro país no sería el lugar para vivir que es si no fuera por el país más increíble en lo que respecta a la filantropía y las organizaciones que están tratando de mejorar la vida de las personas. Entonces, el IRS ve valor en eso. Entonces, nos dan muchos beneficios fiscales. Para apoyar a la organización, tendré que decir que los beneficios fiscales no son el principal impulsor de las donaciones benéficas, se han realizado muchos estudios sobre esto, sus beneficios fiscales reales están muy por debajo de la línea. Pero sigue siendo algo importante. Y el IRS está viendo el valor en eso porque las organizaciones benéficas llenan el vacío que el gobierno tendría que apoyar de otro modo.

Por lo tanto, dan incentivos para que las personas den en especie, ya sabes, obsequios en especie a organizaciones benéficas. Y me gusta pensar en ello como un gran bolígrafo, ya sabes, el viejo bi ver el viejo bolígrafo Bic. Entonces, lo que creo que es excelente es que el código fiscal le brinda una oportunidad a través de donaciones a organizaciones benéficas, de activos apreciados, obtiene una omisión del juego en ese activo mediante el uso de algunas de las herramientas caritativas, no tiene que hacerlo. pague impuestos sobre la renta sobre la diferencia entre la base y el valor si utiliza herramientas de donaciones caritativas. Una cosa que definitivamente hemos visto, especialmente en los ingresos muy bajos, como en los CD y las cosas estaban pagando en los últimos años, muchas personas mayores jubiladas tienen dinero en CD que ganaban quizás el 1%.

Entonces, obviamente, la inflación que estás haciendo es del 1%. La inflación lo está alquilando, ya sabes, siete o lo que sea en este momento. Por lo tanto, compre muchas de estas herramientas que brindan ingresos de por vida. La mayoría de las personas ven un aumento increíble en sus ingresos mensuales y anuales más el vital, realmente lo que creo que es el principal impulsor de las donaciones caritativas es la deducción de impuestos caritativos. Y hablaremos un poco más sobre las deducciones a medida que avanzamos. Entonces, realmente, tenemos una opción que podemos dar directamente ahora mismo, o podemos dar un regalo planeado. Y una vez tuve un donante que me dijo: John, preferiría darte un regalo directo, porque confío en ti, amo la misión. Sé que todos ustedes están haciendo un trabajo increíble. Pero mi gran preocupación es, si te lo doy, está bien, ahora qué pasa si lo necesito en el futuro para el cuidado a largo plazo de uno de mis hijos, nietos en una situación a corto plazo, pero aún quiero hacer algo para dejar un impacto y dejar el mundo un lugar mejor de lo que lo encontré.

Entonces, muéstrame cómo puedo hacer algo que marcará una diferencia en tu trabajo, y que también marcará una diferencia en mi legado, ¿cómo sería eso? Entonces, voy a mostrar la diferencia entre lo actual y lo planeado. Entonces, una donación actual, puedes dar todo o puedes renunciar y es súper simple. Puede escribir un cheque; puedes transferir existencias. CD, muchas maneras diferentes de hacerlo. es actual Todo el mundo sabe sobre eso. Es como, literalmente, el Kiddle del Ejército de Salvación justo en frente de una tienda que es absolutamente actual y ofrece sus estrictos requisitos, muy pocas opciones. Desde este punto de vista fiscal, jugar a dar realmente ofrece algo para todos que puede ser muy simple. Hoy hablaremos de diferentes regalos. Algunos son muy simples; algunos son extremadamente complejos.

Y todos ofrecen diferentes ventajas. Algunos son actuales y otros son diferidos. Y hablaremos un poco de eso. Algunos son, de nuevo, bien conocidos, algunos son menos conocidos. Y algunos ofrecen una flexibilidad increíble. Y las opciones de planificación de obsequios tienen muchas características únicas. ¿Alguna pregunta hasta ahora? Bueno. Entonces, solo mostraré algunos de los dones más comunes. Al igual que las misiones, las misiones han sido un regalo que ha existido durante tanto tiempo honestamente, la iglesia católica en el mundo hace millones o miles de años, a las personas que se irían, la iglesia realmente les pagaría básicamente y anualidad mientras estaban vivos si les dejaron su granja a través de su plan patrimonial que es básicamente de la búsqueda.

Entonces, la búsqueda, o la forma más fácil y común en que las personas donan a organizaciones benéficas, entonces dicen que se llama prensa de remanente caritativo, hablaremos un poco sobre fideicomisos CRT. Y hay un par de variaciones de fideicomiso, y hablaremos de eso para los fideicomisos principales caritativos. Hay algunos matices para las oportunidades increíbles de apoyar a las organizaciones benéficas, los bienes raíces como otra gran área, que las personas dejarán bienes raíces a una organización benéfica, ya sea de inmediato o directamente. O lo dejarán a través de una reserva de propiedad vitalicia o algunas oportunidades diferentes o simplemente lo dejarán como un beneficiario restante final. Una vez más, la reserva de patrimonio vitalicio hablará de eso. Y luego las rebajas, estas son algunas de las más utilizadas.

Y hay otro regalo que en este momento no hemos configurado, pero estamos trabajando en eso. Y eso se llama una anualidad de donación caritativa. Vamos a tener un programa de anualidades de donaciones benéficas en un futuro muy cercano aquí, porque es una herramienta increíble que realmente brindará muchas oportunidades a nuestros seguidores. Y hablaremos brevemente sobre eso. Pero eso es algo que, a medida que agregamos, comenzará a ver más y más información proveniente de nosotros sobre las anualidades de donaciones benéficas.

Entonces, legado, nuevamente, es un regalo de PKD al morir. Entonces, básicamente conservas el activo, lo disfrutas por el resto de tu vida, y repartes un porcentaje de parte de tu patrimonio, de muchas maneras diferentes, puedes hacerlo para dejárnoslo a nosotros o puedes dejar todo el estado. tuvo donantes que no tuvieron herederos que dejaron el 100% de su patrimonio a la organización benéfica y eso sucede, pero no es necesario que pueda dejar algo a la caridad, puede dejarlo a varias organizaciones benéficas, pero eso es básicamente lo que es que usa el activo de por vida y luego muere a través de un acuerdo de fideicomiso o un testamento u otro arreglo. entonces esa propiedad se transfiere a la fundación.

Es genial porque el donante quiere hacer algo por la fundación PKD. Pero nuevamente, su preocupación es, como mi buen amigo mencionó hace años, que me encantaría dar un regalo directo. Pero, ¿y si lo necesito? Bueno, esto resuelve ese problema, puedes usarlo y puedes decidir darlo al morir, puedes proporcionar las provisiones de búsqueda dentro de un testamento o fideicomiso. Por lo tanto, hay beneficios para ambos muy fáciles para el seguro de vida de designación de beneficiarios, muchas personas comprarán un seguro para la protección de ingresos, mientras lo tienen, familias jóvenes y niños y luego, cuando ya no están, los niños están fuera. por sí solos, es posible que ya no necesiten ese seguro para lo que se compró originalmente.

Y nombrarán a la organización benéfica que es el beneficiario de una póliza de seguro de vida o división, y darán parte a la organización benéfica y parte a los miembros de la familia. Y hay beneficios de hacer eso. Esa es una designación de beneficiario. De nuevo, los beneficios del vidrio son muy fáciles de hacer, es una deducción de impuestos sobre el patrimonio. Entonces, básicamente, cualquier cosa que deje a una organización benéfica, el valor de eso no está incluido en los impuestos sobre su patrimonio, la valoración, por lo que va a la organización benéfica sin que se oculte ningún impuesto sobre la renta para el donante o para nosotros, lo recibimos totalmente libre de impuestos. . Y usamos esos fondos para el increíble trabajo de investigación y los otros aspectos de nuestra fundación que estamos haciendo. Y de nuevo, me encanta el hecho de que preserva la flexibilidad de por vida, es muy simple, muy fácil de implementar, luego se vuelve un poco más complejo, y eso es con lo que se llama fideicomisos caritativos remanentes.

Y hablaremos de las dos versiones diferentes de estos. Entonces, básicamente, lo que hace es establecer un fideicomiso y transferir activos a ese fideicomiso, y ese fideicomiso puede ser, puede ser el fideicomiso caritativo de Jan Whiteman. Entonces, transfiere bienes personales a su nombre al fideicomiso. Y ahora el fideicomiso posee esos activos. Y ese es un arreglo irrevocable. Entonces, eso significa que el dinero nunca se incluiría en el patrimonio de Jan. Y luego el fideicomiso, lo que hace es vender cualquier activo que se transfiera, lo venderá y obtendrá una completa, obtendrá una derivación completa de la ganancia de capital. Entonces, muchas personas, especialmente cuando el mercado era realmente sólido y crecía como loco. los últimos años.

Y ahora hemos tenido un pequeño bache, pero sabemos que volverá, trabajé en un fideicomiso, cuando estaba en St. Jude, para alguien cuya familia había comprado acciones de manzanas. Y creo que tenían una base de costo de alrededor de $ 4 por acción. Bueno, todos sabemos lo que ha hecho Apple en los últimos años. Y trabajaban en Apple, por lo que siguieron obteniendo todas estas acciones. Entonces, su base era menos de $100,000 y las acciones valían alrededor de $6.7 millones. Entonces, si solo hubieran vendido esas acciones, la diferencia entre la base y esa ganancia habría estado sujeta a impuestos, y luego, al transferirlo al fideicomiso, el fideicomiso vendió las acciones, y eluden el impuesto a las ganancias de capital por completo, lo que obviamente hizo muy feliz al donante.

Y la única persona que perdió y ese fue el Servicio de Impuestos Internos y el donante estuvo bastante bien con eso, como lo habría estado la mayoría de la gente, pero el fideicomiso luego convertirá cualquier activo que se convierta en la transferencia al fideicomiso y luego lo convertirá en un flujo de ingresos que regresará al donante y puede ser por una o más vidas y puede ser por un término tuyo. Creo que sabes que algunos pueden alquilar un vestido, como mi vida, la vida de mi esposa y la vida de mis hijos. Hay algún tiempo, hay algunos cálculos que tienen que entrar realmente en el punto clave general de un fideicomiso para pasar la prueba de fuego del IRS, es una buena manera de verlo si tiene que haber al menos el 10% del valor restante del valor inicial del fideicomiso dejado para ir a una organización caritativa.

Porque nuevamente, la clave de esto es la razón por la que existen estos increíbles beneficios porque el IRS quiere que todavía haya un regalo, algo para continuar un trabajo de misiones caritativas. Por lo tanto, tiene que existir la expectativa de al menos un 10 % restante al final de la armadura, ya sea al final del último miembro superviviente del fideicomiso, o al final del plazo del suyo estresado, y luego lo que quede en eso, como mencioné, luego se transferirá a la fundación PKD para que lo usemos para nuestro trabajo. Entonces, de nuevo, es un regalo para PKD, obtiene una deducción impositiva caritativa inmediata, obtiene un pago fijo a término o de por vida, la mayoría de las personas ven un aumento increíble en sus ingresos. Y nuevamente, el fideicomiso puede vender los activos completamente libres de impuestos, eso es un gran beneficio. Y el tipo de personas que están interesadas y piensan en esto, más o menos, hay una personalidad de cómo se ven las personas que tienen eso.

Y estas son personas que tienen mucho dinero en efectivo a mano. O tienen muchos activos. Pero meta score, cuando estaba en Ducks Unlimited, la organización de conservación, trabajábamos con muchos ganaderos y granjeros en las Dakotas, Montana y Wyoming, que en realidad no tenían mucho dinero en efectivo, pero tenían un activo increíble, y esa es su tierra de cultivo. Y así, pudieron usar esos activos en un fideicomiso, continuar cultivando y aprovechar otras oportunidades. Pero pudieron comenzar a obtener algunos ingresos de eso, de mi transferencia de tierras y otros activos a estos fideicomisos. En general, si lo va a ver, porque hay costos relacionados con la creación de un fideicomiso, y luego tiene una tarifa k o tarifas de presentación cada año. Por lo tanto, para que alguien sea realmente un buen prospecto para un fideicomiso de remanente benéfico, debe buscar activos de alrededor de $ 200,000 o más.

Antes de que sea realmente factible. Hay otros vehículos dotados que no conllevan algunos de esos costos iniciales de establecer un fideicomiso. Y luego cómo lo haces, es súper simple. Sí, has envuelto un documento de fideicomiso, lo preparaste contigo a través de tu abogado. Y cuando lo tiene configurado, lo financia con $ 10, solo para abrir el fideicomiso. Y de esa manera obtienes un número de identificación fiscal federal para el fideicomiso. Y luego puede transferir activos al fideicomiso. Y hablaremos de que hay dos tipos, hay un fideicomiso de unidad de remanente caritativo y una prensa de anualidades de remanente caritativo. Y les daré una breve descripción general sobre los matices de esos dos fideicomisos. Entonces, nuevamente, después de que se establece el fideicomiso, el donante transfiere efectivo o la propiedad al fideicomiso y el fideicomiso vende la propiedad libre de impuestos.

Y luego el fideicomiso realiza pagos regulares o pagos de ingresos al donante o donantes durante la vida o por un número específico de años. Entonces, de nuevo, hay dos tipos de fideicomiso, que es un fideicomiso de unidad de remanente caritativo y un remanente caritativo de un nuevo interés. Y las diferencias son con un fideicomiso de unidad, un corte en el que en realidad puede transferir activos adicionales con el tiempo. Entonces, tú lo configuras, algunas personas han dicho, bueno, vamos a patear los neumáticos con esto. Configuremos esto. Le transferiré acciones de IBM que son muy valoradas. Y vamos a ver cómo funciona. Y si me gusta lo que hace, transferiré más activos. Y, sinceramente, la mayor queja que he escuchado de los donantes, y he trabajado en muchos fideicomisos en mis más de 30 años de carrera.

Y eso es Dios, ojalá hubiera sabido sobre esto antes o vendí un activo, o vendí un negocio y pagué los impuestos máximos, ojalá hubiera sabido sobre esta herramienta mucho antes. Entonces, nunca nadie dijo que desearía haberlo hecho. Siempre dicen que desearía haberlo hecho antes de saberlo. De nuevo, un fondo de inversión o un crédito le permite agregar activos adicionales en el futuro. Y todas las mismas disposiciones suceden con las células de confianza. Ningún impuesto aumenta su pago, sus ingresos. el fideicomiso de anualidad es una vez que se le permite poner solo el fondo inicial desde el principio, un pago de fideicomiso en la unidad, el fideicomiso de unidad es un porcentaje fijo. Entonces, en otras palabras, pagará un porcentaje fijo cada año del valor y hablaremos de eso.

Y el fideicomiso de anualidad es tal como dice si lo establece y le paga el 7% de la cuenta de inversión, obtendrá la misma cantidad de ingresos durante el tiempo que dure el fideicomiso o hasta que se quede sin Corpus o se queda sin la cantidad de dinero que hay allí y un pago mínimo es que tienen que pagar al menos el 5%. Un año para ambos, ya sea un fondo de inversión o un crédito, nuestro crédito tiene que pagar al menos el 5%. La mayoría de la gente elige un poco más del 5%. Y ambos obtienen esa deducción del 10% y la prueba de probabilidad del 5%, o cinco, lo siento, la prueba de probabilidad del 5% al menos el 5%, mezclé mi deducción en mi prueba de probabilidad. Por lo tanto , tiene que haber al menos la expectativa de un crédito, un fideicomiso de anualidad caritativa restante de que hay al menos el 5% del fondo inicial allí. Pero no hay ese 5% en una mierda.

Pero históricamente, es mucho más grande que la mayoría de las organizaciones y confían en él debido al buen desempeño dentro del fideicomiso, la mayoría de ellos llevan más del 15 20 % a la organización benéfica, que nuevamente es la razón por la cual las personas necesitan los ingresos, pero también quiere hacer algo para ayudar a una organización benéfica. Entonces, esto les da lo mejor de ambos mundos. Entonces, un fideicomiso caritativo principal es un poco diferente. el fideicomiso caritativo restante paga al donante, los ingresos por, por el término de usted, o por su vida. Y el fideicomiso principal caritativo funciona de manera opuesta, en realidad cuando establece un fideicomiso caritativo, entrega el activo al fideicomiso y el fideicomiso luego genera ingresos o pagos a PKD durante varios años. Entonces, es algo opuesto. Y explicaré por qué hay beneficios para inclinarse. Entonces, el fideicomiso luego nos hace pagos anualmente para apoyar nuestro trabajo y nuestra misión por un período de años.

Y puedes elegir, cinco años, 10 años, 20 años, he trabajado en uno, que el individuo lo armó durante 25 años. Y lo sé porque soy amigo del individuo, y el activo ahora se le ha devuelto. Y puedo compartir un ejemplo de lo que había hecho. Y lo compartiré en un par de minutos. Fue una herramienta increíble, increíble. Entonces, obtuvo la admisión de ayuda. Y al mismo tiempo, obtuvo los ingresos, la devolución de la parte del dinero más la apreciación. Y luego, al final del período de años, nuevamente, puede elegir durante cuánto tiempo desea realizar los pagos de ingresos a PKD. Usted elige cuánto tiempo y luego, al final del plazo del suyo, vuelve al donante, lo que se denomina fideicomiso principal benéfico del otorgante, o va a los miembros de la familia o errores, lo que se denomina fideicomiso no otorgante caritativo, fideicomiso de plomo. Pero perdió a alguien.

Bueno. Entonces, nuevamente, los beneficios de esto es que está haciendo una donación anual todos los años para continuar con el increíble trabajo que está haciendo nuestra Fundación. Usted obtiene una caridad, el fideicomiso, o el donante obtiene una deducción de donación caritativa o una deducción de impuestos sobre el patrimonio. Y eso mostrará la diferencia al respecto. Lo bueno es que pasas el agradecimiento a la familia. Y hablaremos de la apreciación. Entonces, de nuevo, estos son normalmente regalos más grandes. Honestamente, creo que deberías estar pensando en un fideicomiso principal caritativo. Y la mayoría de mis amigos que son contadores públicos y asesores fiscales y abogados de impuestos y planificación patrimonial, la mayoría de los fideicomisos benéficos principales en los que hemos trabajado y mi experiencia ha sido de al menos un millón de dólares o más en activos, solo porque son un un poco complejo, y hay algunos gastos para establecer el fideicomiso.

Entonces, es genial cuando tienes un alto potencial de crecimiento. Algunas personas transfieren negocios familiares incluso a estas cosas, y pagarán ingresos, y luego ese activo eventualmente se transferirá a la familia o individuos que tienen preocupaciones de impuestos bajos sobre donaciones o sucesiones, o quieren reducirlo. Y de nuevo, normalmente la confianza es de un millón o más. Y como lo configuraste. Es simplemente hacerlo. Simplemente haga que su equipo legal redacte un documento de fideicomiso. Y tenemos modelos de contratos legales que podemos compartir. Pero de nuevo, es un borrador. Y, obviamente, debe proporcionar eso y obtener su propio asesor legal para bendecirlo y completar la documentación. Pero podemos darles una especie de hoja de ruta. Pero obviamente son su asesor y son los que aprobarán y cada estado tiene un lenguaje requerido diferente para estos diferentes tipos de fideicomisos.

Y luego, después de que se establece el fideicomiso, el donante transfiere efectivo o la propiedad al fideicomiso. Y luego ese fideicomiso anual generará ingresos para apoyar el trabajo de nuestra misión. Y luego, al final de ese tiempo, al margen del período de tiempo de funcionamiento del fideicomiso, los activos pasaron al donante o a su familia, o herederos. Y aquí está de nuevo, un otorgante, lo que significa, digamos que lo organicé, y quiero que el dinero vuelva a mí en la subvención. La otra es una familia, la armé, pero no quiero que me devuelvan el activo, quiero que se lo lleven mis hijos o mis nietos. Entonces, esa es la diferencia entre un otorgante y un fideicomiso caritativo familiar. Entonces, un otorgante cuando lo configuro, y eso significa que me lo devolverán, obtengo una deducción impositiva inmediata por caridad.

Con el fideicomiso principal caritativo familiar, no obtienen una deducción de impuestos sobre la renta del otorgante ya que esos ingresos se pagan a la caridad, tengo que pagar los ingresos en lo que sea que la montaña vaya a la caridad. Pero la deducción del impuesto sobre la renta que recibí para configurarlo generalmente lo convierte en un evento no imponible. Por lo tanto, no tendré que pagar impuestos sobre la renta sobre los fondos que ingresen a la organización benéfica. Y al final, digamos que lo ejecuté durante cinco años. Entonces, la forma en que funciona la deducción de impuestos por caridad es que obtienes el año en que haces la donación más cinco años adicionales para usar toda la deducción de impuestos por caridad, la deducción del impuesto sobre la renta. Por lo tanto, la mayoría de los fideicomisos de caridad funcionan durante al menos seis años, o más, solo porque los donantes de un otorgante quieren asegurarse de maximizar su deducción y aún así dar todo lo que puedan a la misión, una organización que apoyan.

De nuevo, al final de ese plazo suyo, el activo vuelve a la familia donante. el fideicomiso caritativo principal es diferente, no obtienen, no obtienen una deducción de impuestos sobre la renta, el donante que lo pone allí cuando va a ir a sus herederos, o a los herederos de ella, o no obtienen un ellos tampoco tiene que pagar impuesto sobre la renta. Y luego el activo se transfiere a la familia. Muy rápido, en el que trabajé en Ducks Unlimited. Y fue un plazo de confianza de 25 años, y supongo que se transfirió a la familia. Entonces, estamos en 2022. Entonces, en 20 2018, los activos se transfirieron nuevamente a la familia. Entonces, originalmente lo armó con $ 10 millones. Y le estaba pagando a Ducks Unlimited $750,000 al año. Y era un inversor agresivo. Y mantuvo las responsabilidades fiduciarias de inversión con sus asesores, quienes hicieron un trabajo maravilloso.

Entonces, Ducks Unlimited estaba recibiendo 750.000 al año y lo hicieron durante 250 años, lo siento, 25 años. Y de todos modos, lo consiguieron. Y al final de los 25 años, a través de un buen desempeño de la inversión. Fueron a la familia fue así que lo montó con 10 millones. Y lo que terminó yendo a la familia fue como 17, casi $18 millones de dólares, a pesar de que habían estado haciendo donaciones de $750,000 al año a Ducks Unlimited durante 25 años. Y esos miembros de la familia cuando recuperaron eso, no pagaron el impuesto a la herencia ni aumentaron la base. No hay impuesto sobre la renta en absoluto. Entonces, el propietario obtuvo lo que quería, obtuvo un activo a su nombre. Apoyó a la organización y falleció antes del final, lo cual fue un fastidio, porque creo que habría estado muy orgulloso de lo que había logrado.

Pero logró su objetivo apoyando a la organización y al final moviendo los activos de sus nietos a otro fideicomiso establecido para los nietos y movió siete casi ocho millones más de lo que se estableció originalmente más todos los años de apoyar el trabajo tan terriblemente los fideicomisos son un regalo asombroso Pero son complejos. Y salvo para el donante adecuado, son una excelente herramienta. ¿Alguna pregunta hasta ahora?

Susan DeRemer: Sí, te quedan 10 minutos.

John Rich: Está bien, genial. Bueno, entonces reserva de propiedad vitalicia. Esta es otra cosa aquí es donde donas la propiedad. Básicamente, la reserva de propiedad vitalicia significa que trabajé en una casa en Florida hace un par de años y la señora dijo que mi mayor activo que tengo es mi casa, pero necesito quedarme aquí, pero no tengo herederos. Desearía estar fuera, podría obtener algún tipo de deducción por esta casa y aún así mantenerla agradable. Entonces, se llama una reserva de patrimonio vitalicio. Entonces, lo que hizo si básicamente transfirió la propiedad de la casa a Ducks Unlimited. Y luego pudo seguir viviendo en la casa. Y hasta donde yo sé, ella todavía vive hasta el día de hoy y obviamente todavía en esa propiedad. Y luego obtuvo una deducción. Entonces, creo que nuestro costo se basó en esa casa porque estaba en Florida, que estaba en la playa, por lo que fue muy bajo en su familia desde 1950.

Y el valor de ese lugar había crecido enormemente. Entonces, cuando nos lo transfirió a nosotros oa Ducks Unlimited, obtuvo un increíble beneficio fiscal actual. Y básicamente, tuvo ingresos libres de impuestos debido a la deducción durante seis años antes de tener que pagar un impuesto sobre la renta. Y al final de su vida, la propiedad pasa a Ducks Unlimited, podrán vender eso y obviamente usar ese dinero para su misión. Entonces, el donante nos hace un regalo abiertamente. Obtienen un impuesto caritativo, una deducción del impuesto sobre la renta caritativo y obtienen el derecho a vivir en la casa. Pero, por supuesto, tienes que firmar lo que se llama un acuerdo MIT, que es mantenimiento, seguro e impuestos. Entonces, el donante o el individuo que retiene el patrimonio vitalicio, aún es responsable de pagar los impuestos y el mantenimiento de la casa.

Y ella no tuvo problemas con eso. Estaba entusiasmada con los seis años de ingresos libres de impuestos, debido a que la deducción compensaba su ingreso bruto ajustado. Por lo tanto, diríjase a los donantes nuevamente, ya sabe, los donantes mayores, tienen suficientes otros activos para vivir, quizás estén tratando de reducir sus ingresos. Nuevamente, quieren una deducción actual del impuesto sobre la renta, nuevamente, obtienes el año para obtener más cinco años durante seis años para usar esa deducción completa. Y cómo se implementa nuevamente, escrituras de la propiedad a la organización benéfica, el donante se reserva el patrimonio vitalicio, lo que le permite vivir en la casa por el resto de su vida. Luego ejercen ejecutar un MIT, que es un seguro de mantenimiento y un acuerdo fiscal. Y de nuevo, van a cubrir el mantenimiento de los impuestos del seguro en el momento de la muerte y el activo se transferirá directamente a PKD. Y en ese momento venderá el activo.

Y, obviamente, cualquiera que sea el precio de venta será un evento sin impuestos para nosotros, porque somos un 501 C3. Y me imagino esa casa, el valor de eso. Y creo que la base de costo a la que pudieron rastrearlo fue cercana, creo que solo fue como quizás $ 30,000. Y el valor de este lugar fue de más de $8 millones, porque está en la playa, Florida. Y obviamente, cuando Ducks Unlimited venda, van a tener una gran ganancia inesperada, pero es genial para el donante y genial para la caridad. Y una venta de ganga básicamente significa que usted nos vende un activo como una obra de caridad por menos del valor justo de mercado. Y obtienes una deducción de impuestos caritativa gigantesca por hacer eso. De nuevo, la deducción entre la diferencia entre el valor justo de mercado y el precio de venta, es una gran herramienta, los beneficios, el donante obtiene dinero en efectivo.

Pasan por alto nuevamente, obtienen una increíble deducción de impuestos por caridad, algo así como nuestro objetivo, son personas que están interesadas en estas oportunidades, no aprecian la propiedad, quieren hacer algo para ayudar a nuestra misión, pero simplemente no lo hacen. No quiero dar un get de efectivo absoluto. Entonces, esto es lo mejor de ambos mundos, necesitan efectivo o tienen deudas, dejan el alivio de la deuda. Entonces, es súper simple. Una vez más, ellos nos traspasan la propiedad a nosotros, o usted no tiene que hacer una cantidad total. Incluso puede hacer fracciones, la caridad le paga al donante, básicamente hacemos un pago, o estableceremos como una anualidad para pagar a pagar, usted conoce al donante por la propiedad porque sabemos en última instancia, o vamos a venderlo inmediatamente , es cuando lo conseguimos y luego el donante obtiene la gran deducción, obtienen los ingresos.

Y obtenemos los fondos para usar en nuestra misión. La deducción fiscal. Nuevamente, las personas no solo hacen donaciones caritativas para deducciones de impuestos, sino que es un buen beneficio adicional. Y lo último de lo que quiero hablar es de las cuentas IRA. Las cuentas IRA son una de las herramientas más maravillosas del mundo. Pero ha habido cambios impositivos importantes en las cuentas IRA y me doy cuenta de que la mayoría de la gente no lo sabe. Lo que financias con un 401k o un plan de pensiones cuando te jubilas, tienes que convertirlo en una IRA. Entonces, debe comenzar a tomar las distribuciones mínimas requeridas a partir de los 72 años. Eso es impuestos, ingresos ordinarios. Por lo tanto, si tengo una cuenta IRA de $50 millones y fallezco, puedo dársela a mi cónyuge y no hay ningún evento fiscal cuando pasa a ella. Pero más adelante, hay algunos cambios en los impuestos. Hubo algunos problemas.

Una vez más, se grava como ingreso ordinario. La buena noticia es que las cuentas IRA brindan un gran beneficio y es decir, su distribución mínima requerida es de $20,000 este año, pero no necesita los ingresos porque lo pondrá en un impuesto más alto. categoría impositiva, puede darnos esa distribución mínima requerida completa de 20,000 o hasta $100,000 al año. Satisface su RMD. Pero usted no paga impuestos sobre la renta. Entonces, es un muy buen beneficio. La Ley Cares cambió la forma en que esto funciona, solía ser lo que se llama una IRA ampliada, lo que significa que, como, mis padres tienen 86 y 85 años. Cuando mis padres fallezcan y herede la IRA, la forma antigua en el trabajo, es que se me permitió estirar ese ingreso que estoy obligado a asumir mi esperanza de vida, no más. Ahora, tienes que liquidar a un heredero no conyugal tiene que liquidar esa IRA durante un período de 10 años, bueno, eso es un problema.

Porque número uno, planeo seguir trabajando en los próximos 10 años, me va a encantar lo que estoy haciendo. Pero eso significa que obtengo ingresos de mi carrera. Pero ahora también estoy obteniendo este ingreso gigante proveniente de una cuenta IRA. Entonces, a quien realmente le va a encantar es al Servicio de Impuestos Internos, porque voy a estar en una categoría impositiva más alta. Y algunos estados como California y otros lugares como ese tienen un impuesto estatal sobre la renta muy alto, el análisis que habían realizado las revistas Forbes hablaba de eso y la fortuna y otros, que en algunos lugares, algunas personas perderán el 70% de sus activos de IRA, porque del nuevo requisito de 10 años. Entonces, no es una gran ventaja ahora dejar a los niños. Entonces, lo mejor que podría hacer es regalar la IRA o IRA, si realmente no necesita los ingresos, un tipo me dijo que mi IRA es un ingreso molesto, me río porque tengo dos hijos en la universidad. .

Y solo estoy pensando, no existen los ingresos de Newson cuando tienes dos hijos en la universidad. Pero a medida que mis hijos crezcan y se vayan y sean autosuficientes, sí, comenzaré a obtener ingresos de mis cuentas IRA, pero se convertirá en una molestia. Entonces, lo que puede hacer es regalar ese RMD durante su vida, y eso es algo bueno. O puede transferir al morir a un término de su fideicomiso. Y a partir de ayer, recibí un aviso de las IRA, que existe la oportunidad, y en realidad puede aprobar lo que se llamaría la ley Ira heredada. Y esto está recién salido de la prensa a partir de ayer, lo que básicamente me permitiría si tuviera una IRA, podría transferirlo al morir a este fideicomiso, que luego pagaría a mis hijos o simplemente podría transferirlo, ya sabes, inmediatamente a un anualidad de regalo si quiero hacer eso.

Y eso todavía dejaría algo para la organización benéfica. Por lo tanto, es mejor dar cuentas IRA a organizaciones benéficas y otros activos a miembros de la familia que no pagarán impuestos de la misma manera que una cuenta IRA, por lo que es una gran herramienta, cuando la financia, no paga impuestos sobre ella, pero los impuestos, especialmente bajo los nuevos cambios no van a ser muy beneficiosos para las familias. Y transferencia de riqueza. Así que bien, muy rápido. ¿Alguien tiene alguna pregunta?

Orador 3: ¿No mencionó los fondos recomendados por los donantes?

John Rich: Tienes razón. Y Roger, lamento que los fondos recomendados por los donantes sean literalmente los más rápidos y tienes toda la razón. Pensé en eso, olvidé ponerlo ahí. Básicamente, el DAF le permite invertir una buena cantidad de dinero. Y luego puede simplemente pagar, obtiene una deducción única. Digamos que usted deposita $500,000 en un DAF, obtiene la deducción por esos 500,000 de inmediato y ahí comienza la diversión. Y luego decide cada año a qué organizaciones le gustaría otorgar una subvención de ese fondo recomendado por los donantes.

Interlocutor 3: Y además, cuando te mueras, puedes instruir recomendar porque técnicamente es su dinero, recomendar ya sea armar una dotación, donde la diversión se encargue de repartir el dinero. No tiene que tener asesores posteriores, donde tiene una próxima generación de asesores que luego trabajan ya sea en su recomendación o en la suya propia. Entonces, hay cierta flexibilidad entre el donante.

John Rich: Mucha flexibilidad y tampoco tienen la distribución requerida del 5% al año como lo tiene una fundación privada, pero lo hermoso de esto es que la mayoría de las personas dan más del 5% al año según lo aconsejado por los donantes.

Orador 3: Aparentemente hay legislación pendiente o bajo consideración para cambiar el 5%.

John Rich: Sí, honestamente no lo creo, hablé con Chuck Grassley, conozco a Chuck a través de Ducks Unlimited. Él no cree que eso vaya a pasar nunca porque tienen las estadísticas que muestran que los fondos recomendados por los donantes en realidad entregan anualmente más del 5%. Por lo tanto, piensan que no va a ser un problema. Entonces, pero ¿quién sabe? Es el gobierno y Washington, nunca se sabe lo que va a pasar. ¿Alguna otra pregunta?

Hablante 3: Uno completamente diferente. Si puedo hacerlo rápido. ¿Conoce alguna estadística que muestre que las personas con problemas médicos o PKD miran el futuro de una manera diferente? Es decir, quieren retener el dinero por más tiempo porque lo enferman mucho y no tienen un seguro adecuado, a diferencia de la gente promedio que no necesariamente ve el futuro de la misma manera.

John Rich: Sí, esa es buena. Honestamente, no tengo una respuesta sobre eso. Pero definitivamente investigaré eso. Creo que ese es un buen punto. Pero ahí es donde lo bueno de los acuerdos de ingresos vitalicios, como un fideicomiso caritativo, u otras cosas, o una anualidad de regalo caritativo realmente puede ser, ya sabes, un buen tipo de protección contra esa situación potencial. Así que sí. Déjame, déjame investigar un poco. Tengo un par de amigos que son, quiero decir, soy un fanático de los impuestos, pero lo son incluso más que yo. Y déjame visitarlos. Y ambos son abogados y contadores públicos también. Así que déjenme ver de qué tienen estadísticas y para qué trabajo mucho, como el Hospital Shriners, y tal vez él tenga alguna información.

Altavoz 3: Gracias.

John Rich: Genial. Bueno, gracias Roger. Gran entrada. Soy consciente de que. Alguien más que conozca se nos está acabando el tiempo.

Susan DeRemer: De hecho, nos hemos quedado sin tiempo. Entonces, si tiene alguna otra pregunta, puede ver que la dirección de correo electrónico de John está en la parte inferior de la diapositiva, jonr@pkdcure.org. Puede comunicarse con él si tiene alguna pregunta después de pensar en algunas de estas cosas que ha estado mencionando hoy. Pero apreciamos que todos ustedes estén aquí hoy. Queremos que puedas disfrutar el resto de la conferencia. Entonces, quiero seguir moviéndonos. Y que tengas un maravilloso día a día. Y gracias por apoyar a la Fundación PKD.

John Rich: Gracias a todos.

*[Finaliza el audio] [01:08:09]*