

# Sống để mơ ước

Thành thạo trong việc bảo vệ di sản



Hợp đồng mà quảng cáo này nhắc tới được soạn bằng tiếng Anh. Nếu có bất kỳ tranh chấp hoặc sai lệch nào giữa quảng cáo này và các điều khoản trong hợp đồng, ngôn ngữ trong bản hợp đồng tiếng Anh sẽ chiếm ưu thế.

Chỉ dành riêng cho đại lý. Không sử dụng với công chúng.

# Điểm nổi bật của sản phẩm

Dân số nước ngoài, những người không phải là công dân Hoa Kỳ, có thể đông hơn bạn nghĩ. Trong khi các thành phố cửa ngõ như Los Angeles và Miami có lượng lớn người sinh ra ở nước ngoài thì thị trường đang phát triển và chưa được khai thác này không chỉ giới hạn ở những khu vực đó. Trên thực tế, Trung tâm Nghiên cứu Di trú ước tính tại Hoa Kỳ có hơn 51 triệu cư dân sinh ra ở nước ngoài, chiếm hơn 15% dân số.<sup>1</sup>

Dù có phải là thường trú nhân Hoa Kỳ hay không, công dân nước ngoài đều có nhu cầu bảo hiểm nhân thọ như nhau, bao gồm bảo vệ thu nhập, chuyển giao tài sản và nhu cầu lập kế hoạch kinh doanh. Những cá nhân này thường đã kinh doanh và/hoặc sở hữu bất động sản tại Hoa Kỳ, đồng thời có thể có gia đình đang sinh sống tại đây. Tuy nhiên, họ có thể không tiếp cận được các sản phẩm tương tự tại quốc gia gốc của mình.

## Mong muốn có bảo hiểm nhân thọ tại Hoa Kỳ

Các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ tại Hoa Kỳ cung cấp nhiều quyền lợi và tính năng mà các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài không có. Thông thường, công dân nước ngoài muốn có bảo hiểm nhân thọ của Hoa Kỳ vì năm lý do chính:

1. Được bảo hiểm bởi các công ty bảo hiểm có vốn dồi dào
2. Đảm bảo số tiền bảo vệ quyền lợi tử tuất lớn
3. Thanh toán chi phí bảo hiểm cạnh tranh
4. Số dư nắm giữ trong tài sản ở nước ngoài
5. Giải quyết nhu cầu lập kế hoạch quản lý tài chính

Các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ cũng có thể giúp trang trải các chi phí cuối đời, tài trợ cho việc học và thậm chí để lại khoản thừa kế miễn thuế cho thế hệ tiếp theo. Việc sở hữu hợp đồng bảo hiểm nhân thọ tại Hoa Kỳ có thể rất cần thiết để công dân nước ngoài bảo vệ tương lai tài chính của gia đình.

### Giúp đỡ khách hàng thuộc mọi tầng lớp xã hội

Là một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ đầu tiên tập trung vào hoạt động bảo hiểm quốc tế với một đội ngũ tận tâm, Transamerica có kinh nghiệm và nhiều giải pháp giúp bạn giải quyết những vấn đề phức tạp tiềm ẩn trong các trường hợp liên quan đến công dân nước ngoài. Với hơn 30 năm kinh nghiệm làm việc ở nước ngoài, chúng tôi có thể giúp bạn và khách hàng của bạn tìm cách bảo vệ di sản của họ.

### Yêu cầu đủ điều kiện

Công dân nước ngoài có thể đăng ký mua bảo hiểm nhân thọ tại Transamerica nếu có số An sinh xã hội (SSN), mã số nhận dạng người nộp thuế cá nhân (ITIN), có mối liên hệ chặt chẽ với Hoa Kỳ hoặc có thị thực Hoa Kỳ đặc biệt. Có nhiều yếu tố quyết định tình trạng đủ điều kiện, bao gồm quốc gia gốc, tình trạng cư trú và tần suất đi nước ngoài. Transamerica lưu danh sách các quốc gia được chấp thuận để đánh giá sự ổn định về chính trị và xã hội tại quốc gia gốc của người được bảo hiểm và chỉ sử dụng thông tin đăng ký thu thập được cho mục đích bảo hiểm nhân thọ.

<sup>1</sup>“Dân số sinh ra ở nước ngoài tăng 5,1 triệu người trong hai năm qua”, Trung tâm Nghiên cứu Nhập cư, ngày 13 tháng 5 năm 2024



# 3 chương trình có sẵn

Transamerica chào đón công dân nước ngoài thông qua ba chương trình đăng ký chuẩn hóa. Có một số điều cần cân nhắc khi bán bảo hiểm cho công dân nước ngoài, bao gồm:

- Quốc gia cư trú trước đây
- Quyền lợi tử tuất tối đa sẵn có
- Mối liên hệ tài chính hoặc mối liên hệ khác với Hoa Kỳ
- Các danh mục bảo hiểm có sẵn
- Những điều cần cân nhắc và giới hạn khi đi ra nước ngoài
- Những hạn chế liên quan đến việc chào mời và khám sức khỏe

Dưới đây là những điểm nổi bật về từng chương trình đăng ký của Transamerica.

## Chương trình ITIN

Dành cho công dân nước ngoài tại Hoa Kỳ thường không có thị thực Hoa Kỳ nhưng có ITIN thường bắt đầu bằng số chín. Quyết định bảo hiểm tùy thuộc vào quốc gia gốc của người được bảo hiểm. Nhiều công ty bảo hiểm yêu cầu thời gian hiện diện tại Hoa Kỳ ít nhất ba năm, trong khi những công ty khác yêu cầu phải từ năm năm trở lên.

## Người sở hữu thị thực Hoa Kỳ

Dành cho người sở hữu thị thực du học, nhân viên của các công ty đa quốc gia hoặc những người làm việc cho công ty Hoa Kỳ trong một lĩnh vực chuyên môn như kỹ thuật hoặc công nghệ thông tin. Quyết định bảo hiểm vẫn tùy thuộc vào quốc gia gốc của người được bảo hiểm; tuy nhiên, không có yêu cầu về thời gian hiện diện tại Hoa Kỳ.

## Người nước ngoài không thường trú

Thường được sử dụng cho những cá nhân có giá trị tài sản ròng cao, cư trú không quá sáu tháng tại Hoa Kỳ và được phân loại là “người không phải công dân” và “người không thường trú”, những cá nhân này thường được gọi là người nước ngoài không thường trú (“NRA”). NRA có những vấn đề riêng liên quan đến kế hoạch bất động sản liên bang Hoa Kỳ cần được cân nhắc cẩn thận.

Các nghiên cứu tình huống sau đây sẽ minh họa những tình huống phổ biến thuộc mỗi một trong ba thị trường công dân nước ngoài này.

## Nghiên cứu tình huống giả thuyết về ITIN

Cô Gomez là một phụ nữ 35 tuổi đã được cấp ITIN và đã cư trú tại Hoa Kỳ trong sáu năm. Cô là nguồn thu nhập chính trong gia đình và lo lắng về sự ổn định tài chính của gia đình nếu cô đột ngột qua đời. Cô Gomez mua hợp đồng bảo hiểm *Transamerica Financial Foundation IUL® II* (FFIUL II) để được bảo vệ quyền lợi tử tuất vĩnh viễn và được hưởng giá trị tiền mặt của hợp đồng bảo hiểm nếu cần. Cô sẽ trả phí bảo hiểm hàng tháng là \$390 cho đến năm 65 tuổi, với số tiền bảo hiểm ban đầu là \$500.000.<sup>1</sup>

### Giá trị tóm tắt FFIUL II

| Năm | Tuổi | Bảo phí tích lũy | Giá trị giải ước | Quyền lợi tử tuất |
|-----|------|------------------|------------------|-------------------|
| 1   | 35   | \$4.680          | \$0              | \$500.000         |
| 10  | 45   | \$46.800         | \$39.657         | \$500.000         |
| 20  | 55   | \$93.600         | \$126.129        | \$500.000         |
| 30  | 65   | \$140.400        | \$283.349        | \$500.000         |

## Nghiên cứu tình huống của người sở hữu thị thực Hoa Kỳ

Ông Singh là nam giới, 45 tuổi, có Thị thực H1-B và làm việc tại Hoa Kỳ với vai trò là kỹ sư phần mềm. Ông đã cư trú tại Hoa Kỳ được hơn một năm và muốn bảo vệ thu nhập của mình bằng một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ để vợ mình được thụ hưởng trong trường hợp ông qua đời. Ông Singh mua hợp đồng bảo hiểm *Transamerica Financial Choice IUL<sup>SM</sup> II* (FCIUL II) để được bảo vệ quyền lợi tử tuất trọn đời và được hưởng giá trị tiền mặt của hợp đồng bảo hiểm nếu cần để bổ sung cho thu nhập của mình. Ông sẽ chỉ trả phí bảo hiểm hàng năm là \$20.000 trong 10 năm đầu của hợp đồng bảo hiểm,<sup>1,2</sup> và sau đó không phải trả phí bảo hiểm nữa. Ông đăng ký một hợp đồng bảo hiểm với số tiền bảo hiểm ban đầu tối thiểu không thuộc Hợp đồng bảo hiểm hỗn hợp được sửa đổi (MEC) là \$264.000.<sup>3</sup>

### Giá trị tóm tắt FFIUL II

| Năm | Tuổi | Bảo phí tích lũy | Giá trị giải ước | Quyền lợi tử tuất |
|-----|------|------------------|------------------|-------------------|
| 1   | 45   | \$20.000         | \$11.616         | \$282.148         |
| 10  | 55   | \$200.000        | \$241.013        | \$505.013         |
| 20  | 65   | \$200.000        | \$441.137        | \$634.050         |
| 30  | 75   | \$200.000        | \$829.573        | \$1.037.406       |

<sup>1</sup> Các khoản vay, rút tiền và lĩnh trước quyền lợi tử tuất sẽ làm giảm giá trị hợp đồng bảo hiểm và quyền lợi tử tuất, cũng như có thể làm tăng rủi ro mất hiệu lực hợp đồng. Vay theo hợp đồng bảo hiểm sẽ được miễn thuế, miễn là hợp đồng vẫn còn hiệu lực. Nếu hợp đồng bảo hiểm bị giải ước hoặc mất hiệu lực thì số tiền của khoản vay theo hợp đồng sẽ được coi là khoản phân phối từ hợp đồng bảo hiểm và sẽ phải chịu thuế trong phạm vi khoản vay cộng với các khoản phân phối khác tại thời điểm đó vượt quá mức cơ sở trong hợp đồng.

<sup>2</sup> Khách hàng có thể tiếp cận giá trị tiền mặt của hợp đồng bảo hiểm để nhận thêm thu nhập miễn thuế khi cần, miễn là hợp đồng bảo hiểm đó không phải là hợp đồng hỗn hợp được sửa đổi (MEC).

<sup>3</sup> Tùy thuộc vào phí bảo hiểm đã trả cho hợp đồng bảo hiểm và hợp đồng bảo hiểm có hiệu lực hay không. Phí bảo hiểm có thể tăng, giảm, được bỏ qua hoặc ngừng hoàn toàn nếu có đủ giá trị hợp đồng bảo hiểm. Rủi ro hợp đồng bảo hiểm mất hiệu lực sẽ tăng lên nếu khách hàng không định kỳ trả phí bảo hiểm ở mức ít nhất bằng phí bảo hiểm còn hiệu lực tối thiểu hàng tháng hiện tại. Khách hàng nên tham khảo ý kiến cố vấn thuế để được hướng dẫn.



## Nghiên cứu trường hợp công dân nước ngoài có giá trị tài sản ròng cao

Ông Chu là người nước ngoài không thường trú ("NRA") 65 tuổi và là chủ đầu tư bất động sản, ông thường cùng gia đình ghé thăm Miami. Trong khi ông Chu và vợ được coi là NRA thì con gái ông lại là công dân Hoa Kỳ. Ngoài nhà ở Miami, Ông Chu còn sở hữu nhiều bất động sản cho thuê ở Hoa Kỳ mà ông dùng để kiếm thêm thu nhập. Bất động sản của ông tại Hoa Kỳ có tổng giá trị là 3 triệu USD, các tài sản này sẽ phải chịu thuế di sản Hoa Kỳ khi Ông Chu qua đời. Ông Chu muốn gia đình ông thừa kế bất động sản của mình nhưng hiện tại lại thiếu khả năng thanh khoản để trả khoản thuế di sản Hoa Kỳ ước tính cho tài sản đó trong tương lai. Sau khi ông qua đời, gia đình Ông Chu sẽ có chín tháng, cộng thêm sáu tháng có thể gia hạn, để nộp thuế di sản đối với các tài sản của ông.

### Thuế di sản dự kiến trong tương lai với giả định tăng 6% trong 15 năm

|                                                         |                    |
|---------------------------------------------------------|--------------------|
| Giá trị hiện tại của các tài sản tại Hoa Kỳ của Ông Chu | <b>\$3.000.000</b> |
| Giá trị tương lai dự kiến                               | <b>\$7.189.675</b> |
| Miễn thuế di sản Hoa Kỳ được phép                       | <b>(\$60.000)</b>  |
| Di sản chịu thuế khi Ông Chu qua đời                    | <b>\$7.129.675</b> |
| Thuế suất thuế di sản ước tính 40% của Hoa Kỳ           | <b>\$2.851.870</b> |
| Giá trị tài sản sau thuế di sản                         | <b>\$4.277.805</b> |

Để có đủ khả năng thanh khoản để nộp thuế di sản ước tính cho tài sản tại Hoa Kỳ của mình, Ông Chu mua hợp đồng bảo hiểm FCIUL II để được bảo vệ quyền lợi tử tuất trọn đời và được hưởng giá trị tiền mặt của hợp đồng bảo hiểm nếu cần. Ông Chu sẽ trả phí bảo hiểm hàng năm là \$239.250 trong năm năm với số tiền bảo hiểm ban đầu là \$2.855.000.<sup>1,2</sup>

Quyền lợi tử tuất của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ Hoa Kỳ bảo hiểm cho tính mạng của NRA do NRA được bảo hiểm sở hữu không phải là tài sản cố định tại Hoa Kỳ và do đó, thường không được bao gồm trong tổng di sản tại Hoa Kỳ của Người nước ngoài không thường trú đã qua đời. Điều này chỉ đúng nếu Người nước ngoài không thường trú được bảo hiểm là chủ sở hữu hợp đồng bảo hiểm.\*

### Giá trị tóm tắt FCIUL II

| Năm | Tuổi | Bảo phí tích lũy | Giá trị giải ước | Quyền lợi tử tuất |
|-----|------|------------------|------------------|-------------------|
| 1   | 65   | \$239.250        | \$96.486         | \$2.855.000       |
| 10  | 75   | \$1.196.250      | \$1.416.838      | \$2.855.000       |
| 20  | 85   | \$1.196.250      | \$2.254.152      | \$2.855.000       |
| 30  | 95   | \$1.196.250      | \$3.847.981      | \$4.062.582       |

### Transamerica có kinh nghiệm để giúp đỡ

Vì nhiều lý do, khách hàng là công dân nước ngoài của bạn có thể quan tâm đến việc mua bảo hiểm nhân thọ của Hoa Kỳ. Hãy nói chuyện với chúng tôi về cách bạn có thể giúp những khách hàng này tạo dựng nền tảng tài chính vững chắc và bảo vệ di sản của họ bằng cách sử dụng bảo hiểm nhân thọ ngay hôm nay.

<sup>1</sup> Các khoản vay, rút tiền và lĩnh trước quyền lợi tử tuất sẽ làm giảm giá trị hợp đồng bảo hiểm và quyền lợi tử tuất, cũng như có thể làm tăng rủi ro mất hiệu lực hợp đồng. Vay theo hợp đồng bảo hiểm sẽ được miễn thuế, miễn là hợp đồng vẫn còn hiệu lực. Nếu hợp đồng bảo hiểm bị giải ước hoặc mất hiệu lực thì số tiền của khoản vay theo hợp đồng sẽ được coi là khoản phân phối từ hợp đồng bảo hiểm và sẽ phải chịu thuế trong phạm vi khoản vay cộng với các khoản phân phối khác tại thời điểm đó vượt quá mức cơ sở trong hợp đồng.

<sup>2</sup> Khách hàng có thể tiếp cận giá trị tiền mặt của hợp đồng bảo hiểm để nhận thêm thu nhập miễn thuế khi cần, miễn là hợp đồng bảo hiểm đó không phải là hợp đồng hỗn hợp được sửa đổi (MEC).

**Để chuẩn bị cho tương lai,  
không lúc nào bằng hiện tại.**

**Hãy cùng bắt đầu ngay hôm nay.**



Vui lòng truy cập  
**transamerica.com**

*Transamerica Financial Foundation IUL<sup>®</sup> II* (Mẫu hợp đồng bảo hiểm ICC24 TPIU12IC-0224) và *Transamerica Financial Choice IUL<sup>SM</sup> II* (Mẫu hợp đồng bảo hiểm ICC24 TPIU11IC-0224) là các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ toàn diện theo chỉ số của Transamerica Life Insurance Company, Cedar Rapids, Iowa. Số mẫu hợp đồng bảo hiểm có thể thay đổi và có thể không phải ở khu vực pháp lý nào cũng có những sản phẩm này.

**Không áp dụng ở New York.**

**Chỉ dành riêng cho đại lý. Không sử dụng với công chúng.**

4177979VI  
©2025 Transamerica Corporation. All Rights Reserved.

