

# BẢO HIỂM NHÂN THỌ CHO NHÂN SỰ CHỦ CHỐT

BẢO VỆ DOANH NGHIỆP CỦA QUÝ VỊ KHỎI NHỮNG ĐIỀU BẤT NGỜ



Nhiều công ty có một nhân viên đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với thành công hiện tại và kế hoạch phát triển của họ. Những cá nhân này có thể là chủ sở hữu, giám đốc điều hành hoặc nhân viên có kỹ năng độc đáo trong tổ chức. Việc mất đi một nhân viên chủ chốt do tử vong hoặc mắc bệnh hiểm nghèo có thể gây gián đoạn đáng kể đối với doanh nghiệp và cản trở các sáng kiến tăng trưởng hiện tại.

## TÁC ĐỘNG TỪ VIỆC MẤT ĐI NHÂN SỰ CHỦ CHỐT

### Khả năng mất doanh thu

- Gián đoạn do mất các khách hàng quan trọng
- Không có khả năng thực hiện các sáng kiến tăng trưởng

### Làm dấy lên mối lo ngại về tính liên tục của hoạt động kinh doanh

- Tác động tiềm tàng đến doanh thu có thể làm dấy lên mối lo ngại về độ đáng tin cậy của doanh nghiệp
- Có thể dẫn đến chi phí cao hơn để tài trợ cho tăng trưởng trong tương lai
- Những nhân viên khác có thể lo ngại về khả năng tồn tại của doanh nghiệp sau khi mất đi nhân sự chủ chốt

### Thời gian và chi phí để tìm người thay thế

- Chi phí thay thế một nhân viên có thể dao động từ một nửa đến hai lần mức lương hàng năm của nhân viên đó
- Việc tìm kiếm một ứng cử viên phù hợp cho một vị trí quan trọng có thể kéo dài vài tháng

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.

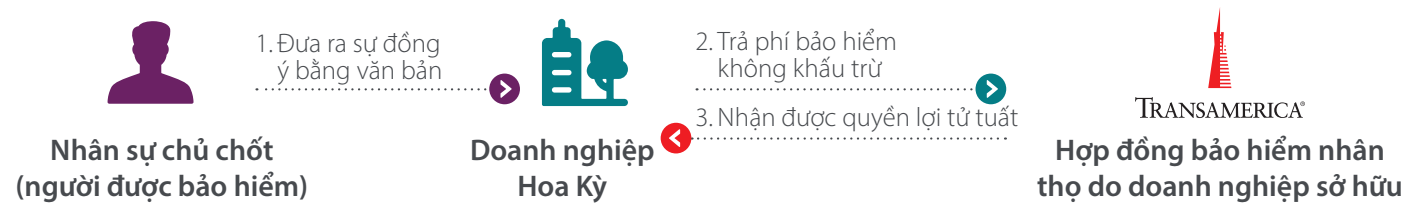


TRANSAMERICA®

## LỢI ÍCH CỦA BẢO HIỂM NHÂN SỰ CHỦ CHỐT

- Quyền lợi tử tuất miễn thuế thu nhập có thể giúp trang trải các khoản lỗ tài chính có thể phát sinh sau khi nhân viên chủ chốt qua đời và giúp bù đắp chi phí tìm người thay thế phù hợp.
- Giá trị tiền mặt là tài sản kinh doanh giúp nâng cao độ tin cậy của doanh nghiệp<sup>1</sup>
- Tính linh hoạt để bảo vệ cho doanh nghiệp và đóng vai trò là công cụ giữ chân nhân viên, nếu muốn

## BẢO HIỂM NHÂN SỰ CHỦ CHỐT HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO



- Xác định những nhân sự chủ chốt trong doanh nghiệp và xác định tác động tài chính khi mất đi (những) cá nhân đó.
- Nhân viên chủ chốt đưa ra sự đồng ý bằng văn bản cho phép doanh nghiệp mua bảo hiểm nhân thọ cho họ.
- Doanh nghiệp là chủ sở hữu và người thụ hưởng của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ.
- Doanh nghiệp trả các khoản phí bảo hiểm không khấu trừ và khi nhân sự chủ chốt qua đời, doanh nghiệp sẽ nhận được số tiền quyền lợi tử tuất, thường được miễn thuế thu nhập liên bang.<sup>2</sup>

## BẢO HIỂM NHÂN THỌ CHO NHÂN SỰ CHỦ CHỐT – KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

Michael sở hữu một công ty phần mềm kỹ thuật nhỏ với 20 nhân viên, có doanh thu hàng năm là **4 triệu USD**. Công ty phụ thuộc rất nhiều vào Anna, giám đốc phát triển kinh doanh, cho cả hoạt động bán hàng mới và gia hạn giấy phép. Các khách hàng của Anna chiếm **25%** doanh thu hàng năm của công ty.

Michael lo ngại về tác động tài chính khi mất đi một người đóng góp quan trọng như Anna và quyết định thiết lập một chương trình bảo hiểm cho nhân sự chủ chốt được tài trợ bằng bảo hiểm nhân thọ. Công ty quyết định mua hợp đồng bảo hiểm nhân thọ trị giá **1 triệu USD** loại *Transamerica Financial Foundation IUL II®* (FFIUL II) cho Anna với mức phí bảo hiểm hàng năm là **\$24.000** cho đến khi bà 65 tuổi, cùng với tùy chọn quyền lợi tử tuất tăng dần.<sup>3</sup> Tùy chọn quyền lợi tử tuất tăng dần có khả năng cho phép công ty mở rộng phạm vi bảo hiểm nhân thọ cho Anna khi quy mô khách hàng của bà tăng lên theo thời gian.

Nếu Anna nghỉ việc để chuyển sang làm việc cho công ty khác hoặc nghỉ hưu, công ty của Michael có thể sử dụng giá trị giải ước theo hợp đồng bảo hiểm để thu hồi một phần chi phí. Không có gì đảm bảo rằng giá trị tiền mặt sẽ bằng với số tiền phí bảo hiểm đã trả.

Nếu có chuyện xảy ra với Anna, doanh nghiệp sẽ nhận được số tiền quyền lợi tử tuất, thường được miễn thuế thu nhập liên bang. Bằng cách mua bảo hiểm Nhân sự chủ chốt cho Anna, Michael có thể tiếp tục tập trung vào việc phát triển doanh nghiệp của mình mà không phải lo lắng về điều gì sẽ xảy ra khi mất đi một người đóng góp quan trọng như Anna.

## BẢO HIỂM NHÂN SỰ CHỦ CHỐT CHO ANNA

NGƯỜI ĐƯỢC BẢO HIỂM	NHÓM RỦI RO	SỐ TIỀN BẢO HIỂM	PHÍ BẢO HIỂM HÀNG NĂM	CÁC TÙY CHỌN QUYỀN LỢI TỬ TUẤT
Nữ, 45 tuổi	Ưu đãi cao cấp	<b>\$1.000.000</b> (\$500K cơ bản + \$500K BIR)	<b>\$24.000</b> (Đến 65 tuổi)	Tăng (Chuyển sang Cấp độ ở tuổi 66)

<sup>1</sup> Việc vay và rút tiền sẽ làm giảm giá trị hợp đồng bảo hiểm và giá trị tiền mặt ròng, đồng thời sẽ làm giảm quyền lợi tử tuất hoặc có thể khiến hợp đồng bảo hiểm mất hiệu lực. Các khoản rút tiền hoặc phân phối và nhiều giao dịch khác có thể gây ra hậu quả bất lợi về thuế, vì vậy, hãy tham khảo ý kiến của chuyên gia thuế. Các khoản vay và rút tiền từ MEC sẽ phải chịu thuế ở mức thu nhập ghi trong hợp đồng. Thuế suất 10% sẽ được áp dụng đối với số tiền thu nhập từ khoản vay hoặc rút từ MEC nếu người nộp thuế dưới 59 tuổi rưỡi. Một công ty luôn được coi là "trẻ" hơn 59 tuổi rưỡi, do đó mức phạt 10% sẽ được áp dụng. Thuế suất 10% cũng được áp dụng cho khoản lãi khi giải ước toàn bộ hợp đồng bảo hiểm. Các khoản rút tiền, khoản vay và chuyển nhượng được coi là các khoản phân phối.

<sup>2</sup> Cho mục đích thuế thu nhập liên bang, các khoản quyền lợi tử tuất do bảo hiểm nhân thọ thường thanh toán miễn thuế cho người thụ hưởng theo IRC Mục 101(a)(1). Tuy nhiên, trong một số trường hợp nhất định, quyền lợi tử tuất của bảo hiểm nhân thọ có thể phải chịu thuế một phần hoặc toàn bộ. Các tình huống đó bao gồm nhưng không giới hạn ở: việc chuyển nhượng hợp đồng bảo hiểm nhân thọ để đổi lấy khoản tiền có giá trị trừ khi việc chuyển nhượng đó đủ điều kiện được hưởng ngoại lệ theo Mục 101(a)(2) của IRC (quy tắc chuyển nhượng để đổi lấy giá trị), các thỏa thuận không có quyền lợi có thể bảo hiểm dựa trên luật của tiểu bang và hợp đồng do bảo hiểm do người sử dụng lao động sở hữu, trừ khi hợp đồng đó đủ điều kiện được hưởng ngoại lệ theo Mục 101(j) của IRC.

<sup>3</sup> Tùy chọn quyền lợi tử tuất tăng dần sẽ dẫn đến mức khấu trừ hàng tháng cao hơn trong suốt thời hạn của hợp đồng bảo hiểm so với tùy chọn quyền lợi tử tuất cố định.

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

## TÓM TẮT BẢO HIỂM NHÂN SỰ CHỦ CHỐT:

- Quyền lợi tử tuất ban đầu là **1 triệu USD** sẽ tăng lên **1,8 triệu USD**, có khả năng theo kịp doanh thu dự kiến của Anna cho công ty theo thời gian.
- Giá trị giải ước vượt quá phí bảo hiểm đã trả bắt đầu từ năm thứ sáu, cho phép doanh nghiệp thu hồi chi phí của hợp đồng bảo hiểm nếu Anna nghỉ việc hoặc nghỉ hưu.<sup>4</sup>

## TRANSAMERICA FINANCIAL FOUNDATION IUL® II (GIÁ TRỊ KHÔNG ĐƯỢC ĐẢM BẢO)

NĂM	TUỔI	PHÍ BẢO HIỂM HÀNG NĂM	CHI TIÊU TÍCH LŨY	GIÁ TRỊ GIẢI ƯỚC	IRR% GIÁ TRỊ GIẢI ƯỚC <sup>5</sup>	QUYỀN LỢI TỬ TUẤT CỦA FFIUL II
1	46	\$24.000	\$24.000	\$10.123	-57,80%	\$1.022.543
5	50	\$24.000	\$120.000	\$117.333	-0,75%	\$1.126.896
10	55	\$24.000	\$240.000	\$293.092	3,60%	\$1.297.812
15	60	\$24.000	\$360.000	\$529.012	4,67%	\$1.529.012
20	65	\$24.000	\$480.000	\$847.788	5,15%	\$1.847.788

Ví dụ giả định này giả định một phụ nữ 45 tuổi, thuộc nhóm rủi ro Ưu tiên, đóng phí bảo hiểm \$24.000 trong 20 năm, giả sử tỷ lệ tăng trưởng theo chỉ số là 7,25% được phân bổ đầy đủ vào số tiền bảo hiểm ban đầu \$1000.000 trong Tài khoản theo chỉ số chung, tùy chọn quyền lợi tử tuất tăng dần từ năm 1 đến năm 20 và mức tử năm 21 lên mức Tối đa.

## DOANH THU DỰ KIẾN CỦA ANNA SO VỚI QUYỀN LỢI TỬ TUẤT FFIUL II

DOANH THU DỰ KIẾN	QUYỀN LỢI TỬ TUẤT CỦA FFIUL II	% DOANH THU ĐƯỢC BẢO HIỂM BỞI QUYỀN LỢI TỬ TUẤT
\$1.030.000	\$1.022.543	99%
\$1.159.274	\$1.126.896	97%
\$1.343.916	\$1.297.812	97%
\$1.557.967	\$1.529.012	98%
\$1.806.111	\$1.847.788	102%

Ví dụ được trình bày bắt nguồn từ minh họa giả thuyết hoàn chỉnh giả định rằng các yếu tố không đảm bảo sẽ tiếp tục duy trì trong tất cả các năm. Điều này không có khả năng xảy ra và kết quả thực tế có thể ít thuận lợi hoặc thuận lợi hơn. Tất cả các yếu tố không đảm bảo có thể được công ty thay đổi. Hãy nhớ rằng mục đích của các minh họa giả định là để chỉ ra cách hợp đồng bảo hiểm có thể hoạt động trong các tình huống khác nhau, bao gồm cả lãi suất tối thiểu với mức phí đảm bảo tối đa. Không sử dụng các minh họa để dự đoán hoặc ước tính các giá trị hợp đồng bảo hiểm trong tương lai. Các chủ hợp đồng bảo hiểm tiềm năng nên tham khảo minh họa bán hàng giả định hoàn chỉnh, được cá nhân hóa để biết các yếu tố đảm bảo và thông tin quan trọng khác, cũng như tài liệu giới thiệu cho người tiêu dùng về Transamerica Financial Foundation IUL® II. Với tốc độ tăng trưởng theo chỉ số là 0% và các khoản phí đảm bảo, hợp đồng bảo hiểm này sẽ hết hiệu lực vào năm 35.

Giá trị hiển thị dựa trên tỷ giá và phí hiện hành. Trong trường hợp không thanh toán phí bảo hiểm hoặc số tiền phí bảo hiểm không đủ, các khoản khấu trừ hàng tháng sẽ tiếp tục được áp dụng đối với Giá trị hợp đồng bảo hiểm và có thể phải trả thêm phí bảo hiểm để duy trì hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm.

# TẠI SAO NÊN CHỌN FFIUL II CHO BẢO HIỂM NHÂN SỰ CHỦ CHỐT?

### CHẾ ĐỘ BẢO VỆ

Bảo hiểm quyền lợi tử tuất vĩnh viễn trên bảo hiểm nhân thọ của nhân sự chủ chốt

### TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN

Bốn tài khoản theo chỉ số được xây dựng cho tiềm năng tăng trưởng với chế độ bảo vệ trước sự suy giảm của thị trường<sup>6</sup>

### KHẢ NĂNG NHẬN TIỀN MIỄN THUẾ

Quyền nhận giá trị tiền mặt theo hợp đồng bảo hiểm mà không phải chịu thuế cho nhu cầu kinh doanh, tùy thuộc vào một số ngoại lệ pháp lý nhất định

<sup>4</sup> Việc vay, rút tiền và trả trước quyền lợi tử tuất sẽ làm giảm giá trị của hợp đồng bảo hiểm và quyền lợi tử tuất. Việc áp dụng chế độ ưu đãi về thuế đối với các khoản vay và rút tiền giả định rằng hợp đồng bảo hiểm nhân thọ không phải là hợp đồng bảo hiểm hỗn hợp được sửa đổi ("MEC") cho mục đích thuế liên bang. Việc phân loại là MEC không ảnh hưởng đến việc loại trừ quyền lợi tử tuất khỏi tổng thu nhập. Tuy nhiên, các khoản vay, phân phối hoặc số tiền khác nhận được theo MEC sẽ phải chịu thuế ở mức thu nhập tích lũy trong hợp đồng bảo hiểm và có thể phải chịu mức phạt thuế thu nhập liên bang là 10%. Liên hệ với cố vấn thuế có trình độ để biết thêm thông tin.

<sup>5</sup> Tỷ lệ hoàn vốn nội bộ (IRR) là phép tính thường được sử dụng để đo lường và so sánh các khoản đầu tư. Đối với bảo hiểm nhân thọ, IRR là lãi suất hàng năm mà tổng phí bảo hiểm đã đóng phải kiếm được kể từ ngày thanh toán để tạo ra Giá trị giải ước trong bất kỳ năm cụ thể nào. Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ chủ yếu nhằm mục đích bảo vệ trước những hậu quả tài chính do tử vong, do đó không nên mua dựa trên IRR. Hình minh họa bổ sung này chỉ nhằm mục đích so sánh.

<sup>6</sup> Mức bảo đảm dựa trên khả năng đáp ứng yêu cầu bồi thường của công ty phát hành bảo hiểm.



TRANSAMERICA®

**Tương lai bắt đầu từ hôm nay.**

 Vui lòng truy cập: [transamerica.com](https://transamerica.com)

*Transamerica Financial Foundation IUL® II*, Mẫu hợp đồng bảo hiểm ICC24 TPIU-0224 hoặc TPIUxx-0224 được bảo lãnh và phát hành bởi Transamerica Life Insurance Company, Cedar Rapids, Iowa. Mẫu và số hợp đồng bảo hiểm có thể thay đổi và có thể không phải ở khu vực pháp lý nào cũng có hợp đồng bảo hiểm này. Khả năng đủ điều kiện bảo hiểm và bảo phí phải qua thủ tục thẩm định bảo hiểm. Không được cung cấp ở New York. Không phải tất cả sản phẩm đều có sẵn ở mọi khu vực pháp lý.

3801473VI  
© 2024 Transamerica Corporation. All Rights Reserved

10/24

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