

SEGURO DE VIDA PARA PERSONAS CLAVE

PROTEGEMOS SU NEGOCIO CONTRA LOS IMPREVISTOS

Muchas empresas tienen un empleado que es fundamental para su éxito actual y sus planes de crecimiento. Estas personas pueden ser propietarios, ejecutivos o empleados con habilidades únicas dentro de la organización. La pérdida de un empleado clave debido a su muerte o una enfermedad grave puede generar una gran perturbación en el negocio y obstaculizar las iniciativas de crecimiento en marcha.

IMPACTO DE LA PÉRDIDA DE UNA PERSONA CLAVE

Pérdida potencial de ingresos

- Perturbación por pérdida de cuentas clave
- Incapacidad para implementar iniciativas de crecimiento

Inquietudes sobre la continuidad del negocio

- El posible impacto en los ingresos puede generar inquietudes sobre la solvencia de la empresa
- Puede dar como resultado mayores costos para financiar el crecimiento futuro
- Otros empleados pueden preocuparse por la viabilidad del negocio después de la pérdida de una persona clave

Tiempo y gasto para encontrar un reemplazo

- El costo de reemplazar a un empleado específico puede ser de entre la mitad y el doble del salario anual del empleado
- Encontrar un candidato adecuado para un puesto clave podría llevar varios meses

La política a la que hace referencia esta publicidad está escrita en inglés. Si existe alguna disputa o discrepancia entre las disposiciones de la política y este anuncio, la política en idioma inglés será la que prevalezca.

Para uso de los agentes solamente. Prohibido el uso público.



TRANSAMERICA®

LOS BENEFICIOS DE LA COBERTURA DE PERSONA CLAVE

- Un beneficio por fallecimiento libre de impuestos sobre la renta puede ayudar a cubrir las pérdidas financieras que podrían ocurrir después de la muerte de un empleado clave y ayudar a compensar el costo de encontrar un reemplazo adecuado.
- El valor en efectivo es un activo comercial que mejora la solvencia de su empresa¹
- Flexibilidad para brindar protección empresarial y servir como herramienta de retención de empleados, si así se desea

CÓMO FUNCIONA LA COBERTURA DE PERSONA CLAVE



- Identifique a las personas clave en el negocio y determine el impacto financiero de perderlas.
- El empleado clave da su consentimiento por escrito para que la empresa adquiera un seguro sobre la vida de esas personas.
- La empresa es la propietaria y beneficiaria de la póliza de seguro de vida.
- La empresa paga las primas no deducibles y, al fallecer la persona clave, recibe el beneficio por fallecimiento, generalmente exento del impuesto sobre la renta federal.²

SEGURO DE VIDA PARA PERSONAS CLAVE: PLAN EN ACCIÓN

Michael es dueño de una pequeña empresa de ingeniería de software con 20 empleados que genera **\$4 millones** en ingresos anuales. La empresa depende en gran medida de Anna, su directora de desarrollo comercial, tanto para nuevas ventas como para renovaciones de licencias. Las cuentas que Anna ha traído representan el **25 %** de los ingresos anuales de la empresa.

A Michael le preocupa el impacto financiero de perder a un colaborador clave como Anna y decide implementar un plan de cobertura para empleados clave financiado con un seguro de vida. La compañía decide comprar una póliza de seguro de vida *Transamerica Financial Foundation IUL II*® (FFIUL II) de **\$1 millón** para Anna, con primas anuales de **\$24,000** hasta que cumpla 65 años y una opción de beneficio por fallecimiento creciente.³ La opción de beneficio por fallecimiento creciente podría permitir a la empresa aumentar la cobertura de vida de Anna a medida que el tamaño de sus cuentas aumente con el tiempo.

Si Anna se fuera a trabajar con otro empleador o se jubilara, la compañía de Michael podría acceder a los valores de rescate en efectivo de la póliza para recuperar parcialmente sus costos. No hay garantía de que el valor en efectivo sea igual a las primas pagadas.

Si algo le sucediera a Anna, la empresa recibiría los beneficios por fallecimiento, que generalmente están exentos del impuesto sobre la renta federal. Al adquirir la cobertura de persona clave sobre la vida de Anna, Michael puede continuar concentrándose en hacer crecer su negocio sin preocuparse por lo que sucedería con él con la pérdida de una colaboradora clave como Anna.

COBERTURA DE PERSONA CLAVE SOBRE ANNA

ASEGURADO	CLASE DE RIESGO	MONTO NOMINAL	PRIMA ANUAL	OPCIÓN DE BENEFICIO POR FALLECIMIENTO
Mujer, 45 años	Preferred Elite	\$1,000,000 ((\$500,000 base + \$500,000 BIR))	\$24,000 (hasta los 65 años)	Creciente (cambio de nivel a los 66 años)

¹ Los préstamos y retiros reducirán el valor de la póliza y el valor neto en efectivo y reducirán el beneficio por fallecimiento o harán que la póliza caduque. Los retiros o distribuciones y varias otras transacciones pueden tener consecuencias fiscales adversas, por lo que le recomendamos consultar a su profesional en impuestos. Los préstamos y retiros de los MEC están sujetos a impuestos hasta el monto de los ingresos del contrato. Se aplica un impuesto del 10 % sobre el monto de ingresos tomados en préstamo o retirados de un MEC si el contribuyente tiene menos de 59 años y medio de edad. Una sociedad siempre se considera "menor" de 59½ años, por lo que se aplica la penalidad del 10 %. El impuesto del 10 % también se aplica sobre la ganancia tras el rescate total de la póliza. Los retiros, préstamos y cesiones se consideran distribuciones.

² Para efectos del impuesto sobre la renta federal, los beneficios por fallecimiento del seguro de vida generalmente se pagan libres de impuestos sobre la renta a los beneficiarios de conformidad con la sección 101(a)(1) del IRC. Sin embargo, en determinadas situaciones, los beneficios por fallecimiento del seguro de vida pueden estar parcial o totalmente sujetos a impuestos. Estas situaciones incluyen, entre otras, la transferencia de una póliza de seguro de vida a cambio de una contraprestación valiosa, a menos que la transferencia califique para una excepción según la sección 101(a)(2) del IRC (la regla de transferencia por valor), acuerdos que carecen de un interés asegurable según la ley estatal y una póliza propiedad del empleador, a menos que la póliza califique para una excepción según la sección 101(j) del IRC.

³ La opción de aumento del beneficio por fallecimiento se traducirá en deducciones mensuales más altas durante la vigencia de la póliza en comparación con la opción de beneficio por fallecimiento nivelada.

RESUMEN DE LA COBERTURA DE PERSONA CLAVE:

- El beneficio por fallecimiento inicial de **\$1 millón** aumenta a **\$1,8 millones**, lo que podría permitir mantenerse al día con los ingresos proyectados de Anna para la empresa a lo largo del tiempo.
- El valor de rescate en efectivo excede las primas pagadas a partir del sexto año, lo que permite a la empresa recuperar el costo de la póliza si Anna se fuera de la empresa o se jubilara.⁴

TRANSAMERICA FINANCIAL FOUNDATION IUL® II (VALORES NO GARANTIZADOS)

AÑO	EDAD	PRIMA ANUAL	DESEMBOLSO ACUMULATIVO	VALOR DE RESCATE EN EFECTIVO	VALOR DE RESCATE EN EFECTIVO IRR% ⁵	BENEFICIO POR FALLECIMIENTO 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

INGRESOS PROYECTADOS DE ANNA VS. BENEFICIO POR FALLECIMIENTO DE FFIUL II

INGRESOS PROYECTADOS	BENEFICIO POR FALLECIMIENTO FFIUL II	% DE INGRESOS CUBIERTOS POR EL BENEFICIO POR FALLECIMIENTO
\$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 %

Este ejemplo hipotético supone una mujer de 45 años, de clase de riesgo Preferred Elite, que paga una prima de \$24,000 durante 20 años, con una tasa de crecimiento del índice del 7,25 % totalmente asignada a la Cuenta del Índice Global, \$1,000,000 de monto nominal inicial, opción de beneficio por fallecimiento creciente del año 1 al 20 y nivelada del año 21 hasta el máximo permitido.

El ejemplo que se muestra se basa en una ilustración hipotética completa que parte del supuesto de que los elementos no garantizados se mantendrán durante todos los años. No es probable que esto ocurra y los resultados reales pueden ser más o menos favorables. Todos los elementos no garantizados están sujetos a cambios por parte de la compañía. Tenga en cuenta que el propósito de las ilustraciones hipotéticas es mostrar cómo podría funcionar una póliza en diferentes situaciones, incluidas las tasas de interés mínimas con los gastos máximos garantizados. Las ilustraciones no se pueden utilizar para predecir o proyectar valores de póliza futuros. Los futuros titulares de pólizas deben consultar un ejemplo hipotético de ventas completo y personalizado para conocer los elementos garantizados y otra información importante, así como el folleto para el consumidor de la póliza Transamerica Financial Foundation IUL® II. Con una tasa de crecimiento del índice del 0 % y cargos garantizados, esta póliza caduca en el año 35.

Los valores mostrados se basan en las tarifas y cargos actuales. En caso de falta de pago de la prima o de montos de prima insuficientes, las deducciones mensuales continuarán aplicándose al valor de la póliza y podrán requerirse primas adicionales para mantener la póliza vigente.

¿POR QUÉ FFIUL II PARA LA COBERTURA DE PERSONAS CLAVE?

PROTECCIÓN

Cobertura de beneficio por fallecimiento permanente sobre la vida de una persona clave

POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Cuatro cuentas indexadas diseñadas para el potencial de crecimiento con protección contra caídas del mercado⁶

ACCESO LIBRE DE IMPUESTOS

Acceso libre de impuestos a los valores en efectivo de las pólizas para necesidades comerciales, sujeto a ciertas excepciones legales

⁴ La anticipación de préstamos, retiros y beneficios por fallecimiento reducirá el valor de la póliza y del beneficio por fallecimiento. La disponibilidad de un tratamiento fiscal favorable para préstamos y retiros supone que la póliza de seguro de vida no es un contrato de dotación modificado ("MEC") para fines fiscales federales. La clasificación como MEC no afecta la exclusión de los beneficios por fallecimiento del ingreso bruto. No obstante, los préstamos, distribuciones u otros montos recibidos bajo un MEC están sujetos a impuestos hasta el monto del ingreso acumulado en la póliza y pueden estar sujetos a una penalidad del 10 % del impuesto sobre la renta federal. Contacte a un asesor fiscal calificado para obtener información adicional.

⁵ La tasa interna de retorno (TIR) es un cálculo que a menudo se utiliza para medir y comparar inversiones. Para el seguro de vida, la TIR es la tasa de interés anual que las primas acumuladas pagadas tendrían que generar desde la fecha en que se pagan para producir el valor de rescate en efectivo en cualquier año en particular. Una póliza de seguro de vida, cuyo objetivo principal es proteger contra las consecuencias financieras de la muerte, no debe adquirirse en función de sus TIR. Esta ilustración complementaria es solo para fines comparativos.

⁶ Las garantías se basan en la capacidad de pago de las reclamaciones por parte de la compañía de seguro emisora.



TRANSAMERICA®

El futuro empieza hoy.

 **Visite la página:** transamerica.com

Transamerica Financial Foundation IUL® II, formulario de póliza ICC24 TPIU-0224 o TPIUxx-0224 está suscrita y emitida por Transamerica Life Insurance Company, Cedar Rapids, Iowa. El formulario y el número de la póliza pueden variar, y esta póliza puede no estar disponible en todas las jurisdicciones. La elegibilidad para obtener un seguro y las primas están sujetas a la suscripción de riesgos.

No disponible en Nueva York.

Es posible que no todos los productos estén disponibles en todas las jurisdicciones.

3801473SP

© 2024 Transamerica Corporation. All Rights Reserved

10/24

Para uso de los agentes solamente. Prohibido el uso público.