

## SOURCE: STATE FARM INSURANCE

### Seguro de vida comercial

Los propietarios de pequeñas empresas trabajan arduamente para establecer su negocio y hacerlo triunfar. Sin embargo, es posible que hayan asuntos de planificación que necesiten atender para asegurarse de continuar teniendo éxito. Algunos de estos asuntos pueden ser:

#### Continuidad de su negocio

¿Qué le pasaría a su negocio si usted llegara a fallecer? ¿Se verán obligados sus herederos a vender el negocio para pagar los impuestos de sucesión y las deudas? ¿Trabajarán conjuntamente sus herederos y los propietarios sobrevivientes del negocio, de **manera armoniosa**?

Un acuerdo de compra-venta se puede estructurar de tres maneras. Siguiendo los consejos de su asesor fiscal, usted puede determinar cuál es su mejor opción. El acuerdo de compra-venta deberá ser preparado por un abogado. Para ser exitoso en los negocios, es necesario planificar cuidadosamente; sin embargo, existe un suceso inesperado para el cual muchos negocios no planifican -- el fallecimiento de uno de los propietarios del negocio o de un empleado clave. No importa si su negocio es de propietario único, es una sociedad, o una sociedad anónima cerrada, la muerte de un propietario del negocio o de un empleado clave podría ser muy costosa para su negocio y para su familia.

Al contar con un seguro de vida, hay dinero en efectivo disponible para ayudar con los ajustes económicos necesarios después del fallecimiento de un propietario del negocio o de un empleado clave.

Es aconsejable que consulte a sus asesores fiscales antes de tomar cualquier decisión; además, cualquier documento necesario relacionado con el negocio deberá ser preparado por un abogado.

### Acuerdos de compra-venta

Sin la planificación adecuada, el fallecimiento inesperado del propietario de un negocio puede resultar en que el negocio se liquide, se venda a terceros, o bien, en que los familiares sobrevivientes se vean en la necesidad de tomar un rol activo en el negocio. Considerar un acuerdo de compra-venta le puede ayudar a planificar para que se disponga del negocio adecuadamente.

Un acuerdo de compra-venta puede celebrarse entre los accionistas de una corporación, los socios de una sociedad, o entre un empleado clave y un propietario único. El acuerdo compromete a los propietarios del negocio, a un empleado clave, o al negocio en sí, a comprar los intereses del propietario que haya fallecido.

### Commercial life insurance

Small business owners work hard to establish their business and make it succeed. However, they may have planning issues that need addressing to ensure continued success. Some of these issues can be:

#### Business continuity

What would happen to your business if you pass away? Do your heirs will be forced to sell the business to pay estate taxes and debts? Will they work together their heirs and survivors of business owners, **harmoniously**?

A buy-sell agreement can be structured in three ways. Following the advice of your tax advisor, you can determine what your best option. The sale agreement shall be prepared by a lawyer. To be successful in business, you need to plan carefully, but there is an unexpected event for which many businesses do not plan - the death of one of the owners of the business or a key employee. Whether your business is a sole proprietorship, a partnership or a private company, the death of a business owner or a key employee could be very costly for your business and your family.

Having life insurance, cash is available to assist with the necessary economic adjustments after the death of a business owner or a key employee.

It is advisable to consult their tax advisors before making any decision, in addition, any necessary related business should be prepared by a lawyer.

### Buy-sell agreements

Without proper planning, the unexpected death of the owner of a business can result in the business is liquidated, sold to third parties, or that the surviving family members see the need to take an active role in the business. Consider a buy-sell agreement can help you plan for the provision of appropriate business properly.

A sale agreement may be concluded by the shareholders of a corporation, the partners of a company, or between a key employee and a sole proprietor. The agreement commits the business owners, a key employee or the business itself, to purchase the interests of the owner who has died.

### **Ventajas de un acuerdo de compra-venta bien redactado**

Garantiza que haya un mercado para los intereses del negocio.

Permite que aquellas personas interesadas en continuar con el negocio lo hagan sin interferencia de los herederos del propietario fallecido.

Le da liquidez al patrimonio del propietario que ha fallecido, convirtiendo los intereses del negocio en dinero en efectivo.

Establece el valor del negocio para propósitos de impuestos federales sobre el patrimonio.

### **Tipos de acuerdos**

**Venta Cruzada (Cross Purchase)** -- Este tipo de acuerdo consiste en que los propietarios del negocio (accionistas o socios) celebren un acuerdo entre ellos por medio del cual los sobrevivientes tienen la obligación de comprar los intereses del propietario que haya fallecido, y los herederos del propietario fallecido tienen la obligación de vender.

**Entidad (Entity)** -- Este tipo de acuerdo obliga a que el negocio en sí compre los intereses del propietario que ha fallecido, y los herederos del patrimonio tienen la obligación de vender. Si el negocio es una corporación, en ocasiones a este acuerdo de entidad se le conoce como un acuerdo de rescate de acciones.

**Compás de espera (Wait and See)** -- Si resulta difícil decidir entre un acuerdo de venta cruzada y uno de entidad, se puede utilizar uno de "Compás de espera." Este tipo de acuerdo brinda flexibilidad dado que la decisión se toma hasta después del fallecimiento del propietario sobre si los propietarios sobrevivientes o el negocio en sí, será quien compre los intereses del propietario que haya fallecido.

### **¿De dónde proviene el dinero para comprar los intereses del negocio?**

**¿De los fondos personales de los propietarios?** La mayoría de los empresarios no cuentan con las grandes cantidades de bienes líquidos que serían necesarias para comprar los intereses del propietario que ha fallecido. La mayoría del dinero estaría invertida en el negocio en sí.

**¿De un fondo de amortización de deudas (Sinking Fund)?** Es posible que el fallecimiento prematuro de un propietario no le dé al negocio el tiempo suficiente para reunir la cantidad del precio de compra.

**¿De un fondo ajeno de reservas (Borrowed Fund)?** Es posible que un banco no esté dispuesto a prestarle dinero a un negocio que ha perdido a uno de sus propietarios recientemente o que el costo del interés del préstamo sea excesivo.

### **Advantages of an agreement of sale well written**

Ensures that there is a market for business interests.

It allows those interested in continuing the business do so without interference from the heirs of the deceased owner.

It gives liquidity to the estate of the deceased owner, making the interests of business in cash.

Sets the value of business for purposes of federal estate tax.

### **Types of agreements**

**Cross Selling (Cross Purchase)** - This type of agreement is that business owners (shareholders or partners) held an agreement between them through which the survivors have an obligation to purchase the interests of the owner who has died, and heirs of the deceased owner have the obligation to sell.

**Entity (Entity)** - This type of arrangement requires that the business itself purchases the interests of proprietary has died and the heirs of the estate are required to sell. If the business is a corporation, sometimes this agreement entity known as a stock buyback agreement.

**Waiting period (Wait and See)** - If it is difficult to decide between an agreement to cross-sell and one entity, you can use one of "hold." Such an arrangement provides flexibility because the decision is taken until after the death of the owner on whether survivors or business owners themselves, who will buy the interests of the owner who has died.

### **Where does the money to buy the business interest?**

**What personal funds of the owners?** Most employers do not have large amounts of liquid assets that would be needed to buy the interests of the owner who has died. Most of the money would be invested in the business itself.

**What a debt reduction fund (Sinking Fund)?** is possible that the premature death of a landlord does not give the business long enough to collect the amount of the purchase price.

**How a fund outside of reserves (Borrowed Fund)?** a bank may be unwilling to lend money to a business that has lost one of its owners recently or that the cost of interest on the loan is excessive.

**¿De pagos a plazos?** Es posible que los herederos del propietario que ha fallecido no obtengan la cantidad necesaria, o el dinero necesario para pagar los gastos funerarios; y no existe ninguna garantía de que se recibirán pagos futuros si el negocio fracasa.

**¿De un seguro de vida?** Los seguros de vida ofrecen muchas ventajas que las otras alternativas no ofrecen:

Con frecuencia, las primas anuales de los seguros de vida son apenas una fracción de la cantidad de los beneficios por fallecimiento.

Los beneficios por fallecimiento están disponibles cuando se necesitan, independientemente de cuándo fallezca el propietario.

Por lo general, los beneficios por fallecimiento están exentos de pago de impuestos federales.

### **Empleados clave**

Los empleados son una parte esencial del éxito de un negocio. Por consiguiente, usted debe preguntarse: ¿podría mi negocio continuar siendo rentable en caso del fallecimiento inesperado de un empleado clave?

Todo negocio cuenta con activos que están protegidos contra pérdidas, ya sea que sean edificios, equipo de oficina o automóviles. Sin embargo, con frecuencia se pasa por alto el activo más importante que tiene un negocio -- sus empleados clave.

Los empleados clave tienen varias cualidades que los distinguen de los demás empleados, algunos ejemplos son:

Capacidades especializadas y específicas, que son fundamentales para el éxito del negocio;

Tienen una red de clientes fieles que podría abandonar su firma si el empleado llegara a fallecer.

Cuando un empleado clave fallece, el negocio necesita efectivo para: cubrir los gastos implicados en encontrar, atraer y capacitar a un nuevo empleado; continuar con los programas de desarrollo a largo plazo que quedan en riesgo, debido al fallecimiento del empleado clave; asegurarle a los acreedores y clientes que el negocio continuará.

Existen primordialmente dos métodos para evaluar a los empleados clave, y así determinar cuánta cobertura se necesita en seguro de vida. Uno de ellos consiste en calcular el costo para encontrar, contratar y capacitar a un empleado de reemplazo. Dichos costos incluirían los honorarios de agencias laborales, gastos de mudanza y la cantidad de tiempo que el propietario empleará en entrevistar y capacitar al empleado de reemplazo. Otra posibilidad

**What payments?** is possible that the heirs of the deceased owner has not obtained the required amount, or the money to pay funeral expenses, and there is no guarantee that future payments will be received if the business fails.

**What life insurance?** life insurance offers many benefits that the alternatives do not offer:

Often, annual premiums for life insurance are just a fraction of the amount of death benefits.

Death benefits are available when needed, regardless of when the owner dies.

Generally, death benefits are exempt from federal taxes.

### **Key employees**

Employees are an essential part of business success. Therefore, you should ask: What can my business continue to be profitable in case of unexpected death of a key employee?

Every business has assets that are protected against loss, whether it be buildings, office equipment and automobiles. However, often ignores the most important asset a business has - its key employees.

Key employees have several qualities that distinguish them from other employees, some examples are:

Specialized and specific skills that are fundamental to business success;

They have a network of loyal customers could leave their signature if the employee were to die.

When a key employee dies, the business needs cash to: cover the expenses involved in finding, attracting and training a new employee; continue developing programs that remain in long-term risk due to the key employee's death; creditors and to assure customers that the business will continue.

There are primarily two methods to assess key employees, and determine how much coverage you need in life insurance. One of them is to calculate the cost to find, hire and train a replacement employee. These costs include labor agency fees, moving expenses and the amount of time that the owner used to interview and train the replacement employee. Another possibility would be to determine the earnings that the employee brings to the company annually, and

sería el determinar las ganancias que el empleado trae anualmente a la empresa, y asimismo calcular el número de años que tardaría un empleado de reemplazo en lograr desempeñarse al mismo nivel de competencia.

Para asegurarse de que haya dinero disponible cuando el mismo sea necesario, debe considerar un seguro de vida. El costo anual de la prima es frecuentemente una pequeña fracción de los beneficios por fallecimiento, y generalmente dichos beneficios no están sujetos al pago de impuestos federales.

### **Beneficios para empleados**

Muchos negocios hoy en día se enfrentan al difícil problema de atraer y retener empleados de alto calibre. Como propietario de un negocio pequeño, usted sabe que los beneficios y prestaciones para sus empleados son importantes y contribuyen al éxito de su negocio. Ya sea por medio de un plan calificado de jubilación o un seguro de vida colectivo.

### **Jubilación Planes Cualificados**

#### **Planes de jubilación para las empresas:**

Plan de pensión simplificada del empleado (SEP)  
Incentivo de Ahorros del partido Plan para empleados (SIMPLE)  
"Safe Harbor" 401 (k)  
Tradicional 401 (k)  
Individual (k)

### **Incentivos para empleados clave**

Los beneficios laborales, tales como los planes Split Dollar (Dólar compartido), Executive Bonus (Bono ejecutivo) y Deferred Compensation (Compensación diferida) le permiten a un empleador elegir a los empleados que quiere que participen, y diversificar los beneficios entre ellos. No es necesario que los planes cumplan con los requisitos de la agencia de Servicio de Rentas Internas (Internal Revenue Service o IRS, por sus siglas en inglés), dado que no hay requisitos de distribución obligatoria emitidos por la agencia IRS.

### **Plan Split Dollar (dólar compartido)**

El plan Split Dollar es un plan mediante el cual el empleador y el empleado comparten los pagos de las primas; o el empleador paga las primas en su totalidad para comprarle al empleado un seguro de vida. Generalmente, se le garantiza al empleador que, viva o muera el empleado, se le reembolsará al empleador toda su parte de los pagos de la prima.

also calculate the number of years it would take a replacement employee to perform to achieve the same level of competence.

To ensure that money is available when it is necessary to consider life insurance. The annual cost of the premium is often a small fraction of the death benefits and these benefits generally are not subject to federal taxes.

### **Employee Benefits**

Many businesses today face the difficult problem of attracting and retaining high caliber employees. As a small business owner, you know the benefits and entitlements for employees are important and contribute to the success of your business. Whether through a qualified retirement plan or group life insurance.

### **Qualified Retirement Plans**

#### **Plans for businesses:**

Simplified Employee Pension plan (SEP)  
Savings Incentive Match Plan for Employees (SIMPLE)  
Safe Harbor 401(k) Plan  
Traditional 401(k) Plan  
Individual(k) Plan

### **Incentives for key employees**

Employment benefits, such as plans Split Dollar (Dollar Shared) , Executive Bonus (Executive Bonus) and Deferred Compensation (Deferred Compensation) allow an employer to choose employees who want to participate, and diversification benefits between them. It is Not That the PLANS NECESSARY agency Meet the Requirements of the Internal Revenue Service (Internal Revenue Service, for IRS acronym in Inglés), Since There Are no mandatory distribution Requirements issued by the IRS agent.

### **Split Dollar Plan (dollar share)**

Split Dollar plan is a plan whereby the employer and the employee share of premium payments, or the employer pays the full premium for employee buy life insurance. Generally, you are guaranteed the employer that the employee lives or dies, the employer will be refunded their full share of premium payments.

**Para beneficio del empleador, el plan:**

Ofrece un incentivo para que el empleado continúe trabajando para el empleador. Facilita el poder ser selectivo cuando se trata de compensar a ciertos empleados clave.

Proporciona una fuente de liquidez para el negocio, por medio de los valores de la póliza en efectivo cuando el empleador es dueño de la póliza

**Para beneficio del empleado, el plan proporciona:**

Un seguro permanente a tasas de seguro a plazos.

Protección contra la posibilidad de no calificar para un seguro de vida más adelante.

Además, el plan es flexible. La prima puede ser fija para el empleado, para el empleador o para ambos.

**Plan Executive Bonus (bono ejecutivo)**

El plan Executive Bonus es una manera por medio de la cual un empleador puede ayudar a un empleado clave a satisfacer sus necesidades personales de seguro de vida. El empleador paga la prima y la categoriza como una compensación (o bono) adicional. El bono del empleado clave está sujeto al pago de impuestos. El empleador puede pagar el costo de un bono adicional, libre de impuestos, para cancelar el impuesto anterior. El "bono de la prima" sumado al "bono de impuestos" podría resultar en que el empleado clave pague muy poco o nada por su seguro de vida personal.

**Para beneficio del empleador, el plan:**

Le ayuda a retener a sus empleados clave.

Le permite al empleador el poder ser selectivo cuando se trata de compensar a ciertos empleados clave.

**Para beneficio del empleado, el plan proporciona:**

El seguro de vida personal que necesita.

Protección contra la posibilidad de no calificar para un seguro de vida más adelante.

**Plan Deferred Compensation (compensación diferida)**

El plan Deferred Compensation es un acuerdo contractual por medio del cual un empleado clave, quien típicamente se encuentra en un alto nivel impositivo, recibirá un número garantizado de pagos fijos, comenzando en el momento de su jubilación, en lugar de recibir los bonos o aumentos salariales que se estén otorgando en ese momento.

**Para beneficio del empleado, el plan:**

Le permite al empleado permanecer a un nivel impositivo más bajo.

Le proporciona dinero a partir del momento de su jubilación.

Le proporciona dinero a la familia en caso de fallecimiento.

**For the benefit of the employer, the plan:**

It provides an incentive for the employee to continue working for the employer. Makes it easy to be selective when it comes to certain key employees to compensate.

Provides a source of liquidity for the business, through the values of the policy in effect when the employer owns the policy.

**For the benefit of the employee, the plan provides:**

Permanent insurance rates term insurance.

Protection against the possibility of not qualifying for life insurance later.

In addition, the plan is flexible. The premium can be fixed to the employee, the employer or both.

**Executive Bonus Plan (Executive Bonus)**

The Executive Bonus Plan is a means through which employers can help a key employee to meet their personal needs life insurance. The employer pays the premium and categorized as compensation (or bonus) in addition. The key employee bonus is subject to tax. The employer may pay the cost of a bonus, tax free, to cancel the previous tax. The "bond premium" added to "tax bonus" could result in the key employee pay little or nothing of his personal life insurance.

**For the benefit of the employer, the plan:**

It helps to retain key employees.

It allows the employer to be selective when it comes to certain key employees to compensate.

**For the benefit of the employee, the plan provides:**

Personal life insurance needs.

Protection against the possibility of not qualifying for life insurance later.

**Deferred Compensation Plan (deferred compensation)**

Deferred Compensation plan is a contractual arrangement whereby a key employee who is typically in a high level of taxes, receive a guaranteed number of fixed payments, starting at the time of his retirement, instead of receiving bonuses or raises wages that are giving at that time.

**For employee benefit plan:**

Allows employees to remain at the lowest tax.

Provides money from the time of his retirement.

Gives money to the family of the deceased.

**Para beneficio del empleador, el plan:**

Le ayuda a retener a empleados clave.  
Le ayuda a atraer a empleados de alto calibre  
Puede ser utilizado exclusivamente para empleados selectos.

**En el contrato del plan Deferred Compensation, preparado por un abogado, el empleador puede acordar:**

Pagarle al empleado un salario específico al momento de su jubilación durante un determinado número de años.  
Continuar emitiendo los pagos al beneficiario del empleado, si el empleado fallece antes de recibir la cantidad total de pagos.  
Pagar un beneficio por fallecimiento al beneficiario del empleado, en caso de que el mismo fallezca antes de su jubilación.

**El empleado típicamente acuerda en:**

Continuar trabajando para el empleador hasta jubilarse.  
Abstenerse de competir con el empleador después de jubilarse.  
El seguro de vida con valor en efectivo ofrece una manera ideal por medio de la cual proporcionar los fondos necesarios para un plan Deferred Compensation.  
Los valores en efectivo de la póliza pueden proporcionar los fondos necesarios para los pagos requeridos al momento en que el empleado se jubila, y los beneficios por fallecimiento pueden utilizarse si se van a emitir los pagos al beneficiario del empleado.

**For the benefit of the employer, the plan:**

It helps to retain key employees.  
It helps to attract high caliber employees  
Can be used exclusively for selected employees.

**The contract Deferred Compensation Plan, prepared by an attorney, the employer may agree to:**

Pay the employee a specific salary upon retirement for a number of years.  
Continue to issue payments to the beneficiary of the employee if the employee dies before receiving the total amount of payments.  
Pay a death benefit the beneficiary of the employee, if it dies before retirement.

**The employee typically agrees to:**

Continue working for the employer until retirement.  
Refrain from competing with the employer after retirement.  
Life insurance with cash value offers an ideal way through which to provide the necessary funds for a Deferred Compensation Plan. The cash value of the policy can provide funds for required payments when the employee retires, and death benefits may be used if they are to issue payments to the beneficiary of the employee.

**Selection and compilation by:**

**Ramon de Jesus Hernandez  
GA Smart Health Choice Insurance Agency**

**6923 NW 77 Ave. Miami, Fl. 33166  
(786) 445 – 2200**

[www.lookinghelp.com](http://www.lookinghelp.com)

[www.seguosdesaludydevida.com](http://www.seguosdesaludydevida.com)

[www.americafirstchoice.com](http://www.americafirstchoice.com)

[rhernandez@smarthealthchoice.com](mailto:rhernandez@smarthealthchoice.com)