



แพ็คเกจประกันชีวิตและสร้างมรดก สำหรับ Managers & Executives

Indexed Universal Life (IUL) สำหรับผู้บริหารระดับสูง



คุณมีฉบับนี้ครอบคลุม:

1. 3 แพ็คเกจหลัก (Director / VP / C-Suite) พร้อมตัวเลขจริง
2. Case Study แบบ Step-by-Step (Michael - VP of Sales จาก \$550K/ปี)
3. กลยุทธ์ขั้นสูง (Premium Financing, Split-Dollar, Dynasty Trust, Charitable Giving)
4. โบนัสพิเศษ \$5,385 (Masterclass + Blueprints)
5. Implementation Roadmap ที่ละสัปดาห์



ปัญหาที่ Executives เจอจริง

ปัญหาที่ 1: ภาษีฆ่าคุณซ้ำๆ (35-55% ของรายได้หายไป)

ตัวอย่างจริง: VP รายได้ \$500K/ปี ในแคลิฟอร์เนีย

รายได้ต่อปี: \$500,000

ภาษีที่จ่าย:

- Federal Tax (37%): \$185,000
- State Tax (13.3%): \$66,500
- FICA/Medicare: \$18,228
- NIIT (3.8%): \$11,400

- รวมภาษีทั้งหมด: \$281,128 (56.2%! 🤖)

เงินคงเหลือ: \$218,872/ปี

= \$18,239/เดือน

"ทำงานหนัก แต่ครั้งนึงไปรัฐบาล"

ผลกระทบ:

- รายได้สูง = Tax Bracket สูง (35-37% Federal + 5-13.3% State)
- Bonus ก้อนโต → โดนหัก 37% ทันที
- Investment Income → 20% Capital Gains + 3.8% NIIT
- เสียภาษีรวมถึง 50-55% ของรายได้!

ปัญหาที่ 2: Golden Handcuffs (อยากเกษียณเร็วแต่ทำไม่ได้)

Scenario ทัวไป:

รายได้ปัจจุบัน: \$400,000/ปี

ค่าใช้จ่าย:

- Mortgage: \$6,000/เดือน (\$1.5M บ้าน)
- Private School: \$4,000/เดือน (2 คน)
- Living: \$5,000/เดือน
- Healthcare: \$1,500/เดือน

- รวม: \$16,500/เดือน

เป้าหมาย: อยากรักษาอายุ 55-60

ปัญหา: รายได้ Replacement ไม่พอ

ความต้องการ: \$20,000/เดือน

มี:

- 401(k): \$8,000/เดือน (ถอนเสียภาษี 24%)
- Brokerage: \$4,000/เดือน (เสียภาษี 23.8%)
- รวม: \$12,000/เดือน

ขาด: \$8,000/เดือน ❌

= ต้องทำงานต่อถึง 65-67 ปี

IUL แก้ไข:

- Bridge Income \$10K-20K/เดือน tax-free (อายุ 55-65)
- ไม่โดน 10% penalty เหมือน 401(k)
- Flexible access ตั้งแต่อายุ 55+

ปัญหาที่ 3: Estate Tax ทำลายมรดก

Scenario: Net Worth \$15M

Estate Value: \$15,000,000

- Home: \$3,000,000
- 401(k): \$4,000,000
- Brokerage: \$5,000,000
- Business: \$2,500,000
- Other: \$500,000

Federal Exemption 2026: \$7,000,000 (Sunset จาก \$13.61M!)

Taxable Estate: \$8,000,000

Estate Tax (40%): \$3,200,000 🤖

ลูกได้จริงๆ: \$11,800,000

เสียไป: \$3,200,000 (21% ของ estate!)

IUL + ILIT แก้ไข:

- Death Benefit tax-free (\$5M-\$10M)
- ไม่นับเป็น Taxable Estate (ถ้าใส่ใน ILIT)
- ประหยัดภาษี \$2M-\$4M+

ปัญหาที่ 4: Business Succession ยุ่งยาก

Scenario: Business Owner 50-50 Partnership

Business Value: \$10,000,000

Your Share: 50% = \$5,000,000

ถ้าคุณตาย:

- ครอบครัวอยากขาย: \$5M
- Partner ไม่มีเงินซื้อ: 🤖
- ขายให้คนนอก: Partner ไม่พอใจ
- ขายราคาต่ำ: ครอบครัวเสียเปรียบ

ผลลัพธ์:

- ครอบครัวได้เพียง \$1M-2M (แทน \$5M)
- ธุรกิจจู่ๆวาย
- Partner โกรธ
- Legal battles

IUL Buy-Sell Agreement แก้ไข:

- Cross-Purchase: แต่ละคนทำประกันให้อีกคน \$5M
- ถ้าคุณตาย → Partner ได้เงิน \$5M ซื้อ share
- ครอบครัวได้ Fair Value \$5M
- ธุรกิจดำเนินต่อไปได้



3 แพ็คเกจสำหรับ Executives



DIRECTOR PACKAGE

เหมาะสำหรับ:

- อายุ: 35-50 ปี
- รายได้: \$150K-\$250K/ปี
- ตำแหน่ง: Director, Senior Manager
- Net Worth: \$500K-\$2M
- เป้าหมาย: สร้างรากฐานมั่นคง + ลดภาษี

ยกตัวอย่าง Illustration ชายอายุ 35 ปี

ความคุ้มครอง:

- ประกันชีวิต: เริ่มต้น \$1,500,000
- คุ้มครอง Chronic Illness Rider, Supplemental Term Rider, Terminal Illness
- Waiver of Premium: รวมอยู่ในแพ็คเกจ
- เบี้ย: \$2,500/เดือน (8-13% ของรายได้) x 30 ปี

การคาดการณ์ 30 ปี (อายุ 35 → 65):

- จ่ายไปทั้งหมด: \$900K

- Cash Value อายุ 65: \$2,414,987

- ประกันชีวิตอายุ 65: \$3,628,089

- รายได้เกษียณ: **\$18,516/เดือน tax-free ตลอดชีวิต** (รวมมูลค่า \$12,220,560)

Ref: Illustration 35-years old >> [Download](#)

ยกตัวอย่าง Illustration ชายอายุ 40 ปี

ความคุ้มครอง:

- ประกันชีวิต: เริ่มต้น \$1,500,000
- คุ้มครอง Chronic Illness Rider, Supplemental Term Rider, Terminal Illness
- Waiver of Premium: รวมอยู่ในแพ็คเกจ
- เบี้ย: \$2,500/เดือน (8-13% ของรายได้) x 25 ปี

การคาดการณ์ 25 ปี (อายุ 40 → 65):

- จ่ายไปทั้งหมด: \$750K

- Cash Value อายุ 65: \$1,553,166

- ประกันชีวิตอายุ 65: \$2,333,315

- รายได้เกษียณ: **\$11,901/เดือน tax-free ตลอดชีวิต** (รวมมูลค่า \$7,854,660)

Ref: Illustration 40-years old >> [Download](#)

ยกตัวอย่าง Illustration ชายอายุ 45 ปี

ความคุ้มครอง:

- ประกันชีวิต: เริ่มต้น \$1,500,000
- คุ้มครอง Chronic Illness Rider, Supplemental Term Rider, Terminal Illness
- Waiver of Premium: รวมอยู่ในแพ็คเกจ
- เบี้ย: \$2,500/เดือน (8-13% ของรายได้)

การคาดการณ์ 20 ปี (อายุ 45 → 65):

- จ่ายไปทั้งหมด: \$600K

- Cash Value อายุ 65: \$944,204

- ประกันชีวิตอายุ 65: \$1,418,463

- รายได้เกษียณ: \$7,233/เดือน tax-free ตลอดชีวิต (รวมมูลค่า \$4,773,780)

Ref: Illustration 45-years old >> [Download](#)

ยกตัวอย่าง Illustration ชายอายุ 50 ปี

ความคุ้มครอง:

- ประกันชีวิต: เริ่มต้น \$1,500,000
- คุ้มครอง Chronic Illness Rider, Supplemental Term Rider, Terminal Illness
- Waiver of Premium: รวมอยู่ในแพ็คเกจ
- เบี้ย: \$2,500/เดือน (8-13% ของรายได้)

การคาดการณ์ 15 ปี (อายุ 50 → 65):

- จ่ายไปทั้งหมด: \$450K

- Cash Value อายุ 65: \$518,221

- ประกันชีวิตอายุ 65: \$1,455,960

- รายได้เกษียณ: \$3,670/เดือน tax-free ตลอดชีวิต (รวมมูลค่า \$2,422,20)

Ref: Illustration 50-years old >> [Download](#)

กลยุทธ์ประหยัดภาษี:

ปัจจุบัน (Tax Bracket 32-35%):

- รายได้: \$200,000/ปี
- จ่ายภาษี: \$76,000/ปี

เกษียณ (ถ้าใช้ 401k เพียงอย่างเดียว):

- ถอน 401k: \$120,000/ปี
- จ่ายภาษี (29%): \$34,800/ปี

เกษียณ (ถ้ามี IUL):

- ถอน 401k: \$50,000/ปี → ภาษี \$12,000
- IUL Loan: \$70,000/ปี → ภาษี \$0
- รวมรายได้: \$120,000/ปี
- จ่ายภาษีจริง: \$12,000/ปี

ประหยัด: \$22,800/ปี

× 30 ปีเกษียณ: \$684,000 ชั่วชีวิต! 🎉



VP PACKAGE ★ (ยอดนิยม)

เหมาะสำหรับ:

- อายุ: 40-55 ปี
- รายได้: \$250K-\$500K/ปี
- ตำแหน่ง: VP, SVP, Managing Director
- Net Worth: \$2M-\$5M
- เป้าหมาย: เกษียณอายุ 55-60 + Estate Planning

ยกตัวอย่าง Illustration ชายอายุ 40 ปี

ความคุ้มครอง:

- ประกันชีวิต: เริ่มต้น \$3,000,000
- คุ้มครอง Chronic Illness Rider, Supplemental Term Rider, Terminal Illness
- Waiver of Premium: รวมอยู่ในแพ็คเกจ
- ILIT Integration: พร้อมช่วยจัด
- Buy-Sell Agreement Support: สำหรับ Business Owner
- เบี้ย: \$5,500/เดือน (10-15% ของรายได้)

การคาดการณ์ 25 ปี (อายุ 40 → 65):

- จ่ายไปทั้งหมด: \$990K
- Cash Value อายุ 65: \$3,475,505

- ประกันชีวิตอายุ 65: \$5,221,323

- รายได้เกษียณ: \$26,646/เดือน tax-free ตลอดชีวิต (รวมมูลค่า \$17,586,360)

Ref: Illustration 40-years old >> [Download](#)

ยกตัวอย่าง Illustration ชายอายุ 45 ปี

ความคุ้มครอง:

- ประกันชีวิต: เริ่มต้น \$3,000,000
- คุ้มครอง Chronic Illness Rider, Supplemental Term Rider, Terminal Illness
- Waiver of Premium: รวมอยู่ในแพ็คเกจ
- ILIT Integration: พร้อมช่วยจัด
- Buy-Sell Agreement Support: สำหรับ Business Owner
- เบี้ย: \$5,500/เดือน (10-15% ของรายได้)

การคาดการณ์ 20 ปี (อายุ 45 → 65):

- จ่ายไปทั้งหมด: \$1.32M

- Cash Value อายุ 65: \$2,129,890

- ประกันชีวิตอายุ 65: \$3,199,797

- รายได้เกษียณ: \$16,333/เดือน tax-free ตลอดชีวิต (รวมมูลค่า \$10,779,780)

Ref: Illustration 45-years old >> [Download](#)

ยกตัวอย่าง Illustration ชายอายุ 50 ปี

ความคุ้มครอง:

- ประกันชีวิต: เริ่มต้น \$3,000,000
- คุ้มครอง Chronic Illness Rider, Supplemental Term Rider, Terminal Illness
- Waiver of Premium: รวมอยู่ในแพ็คเกจ
- ILIT Integration: พร้อมช่วยจัด
- Buy-Sell Agreement Support: สำหรับ Business Owner
- เบี้ย: \$5,500/เดือน (10-15% ของรายได้)

การคาดการณ์ 15 ปี (อายุ 50 → 65):

- จ่ายไปทั้งหมด: \$990K

- Cash Value อายุ 65: \$1,180,543

- ประกันชีวิตอายุ 65: \$2,894,736

- รายได้เกษียณ: \$8,772/เดือน tax-free ตลอดชีวิต (รวมมูลค่า \$5,789,520)

Ref: Illustration 50-years old >> [Download](#)

กลยุทธ์เกษียณเร็ว (FIRE at 55-60):

อายุ 55-59 (Bridge Period):

แหล่งรายได้:

- IUL Policy Loan: \$15,000/เดือน (tax-free!)
- Consulting: \$5,000/เดือน (2-3 วัน/สัปดาห์)
- Total: \$20,000/เดือน

ค่าใช้จ่าย:

- Mortgage: \$5,000/เดือน
- Living: \$8,000/เดือน
- Healthcare (COBRA): \$1,500/เดือน
- Total: \$14,500/เดือน

เหลือเก็บได้: \$5,500/เดือน 

อายุ 60-65:

- IUL Loan: \$18,000/เดือน
- 401(k): \$5,000/เดือน (no penalty!)
- Part-time: \$3,000/เดือน (optional)
- Total: \$26,000/เดือน

อายุ 65+:

- IUL Loan: \$20,000/เดือน (tax-free)
- 401(k)/IRA: \$8,000/เดือน
- Social Security: \$4,500/เดือน
- Pension: \$3,000/เดือน
- Total: \$35,500/เดือน

Tax: เฉพาะ 401k/Pension (~\$2,400/เดือน)

Net Income: \$33,100/เดือน

Tax-Free Portion: \$24,500/เดือน (74%!)



C-SUITE PACKAGE

เหมาะสำหรับ:

- อายุ: 45-60 ปี
- รายได้: \$500K-\$2M+/ปี
- ตำแหน่ง: CEO, CFO, COO, CTO
- Net Worth: \$5M-\$20M+
- เป้าหมาย: Maximum wealth transfer + Legacy

ยกตัวอย่าง Illustration ชายอายุ 45 ปี

ความคุ้มครอง:

- ประกันชีวิต: เริ่มต้น \$5,000,000
- คุ้มครอง Chronic Illness Rider, Supplemental Term Rider, Terminal Illness
- Waiver of Premium: รวมอยู่ในแพ็คเกจ
- ILIT + Dynasty Trust: Multi-generational wealth
- Corporate-Owned (COLI): สำหรับธุรกิจ
- เบี้ย: \$10,000/เดือน (10-15% ของรายได้)

การคาดการณ์ 20 ปี (อายุ 45 → 65):

- จ่ายไปทั้งหมด: \$2.4M
- Cash Value อายุ 65: \$3,945,678

- ประกันชีวิตอายุ 65: \$5,927,775

- รายได้เกษียณ: \$30,269 /เดือน tax-free ตลอดชีวิต (รวมมูลค่า \$19,977,540)

Ref: Illustration 45-years old >> [Download](#)

ยกตัวอย่าง Illustration ชายอายุ 50 ปี

ความคุ้มครอง:

- ประกันชีวิต: เริ่มต้น \$5,000,000
- คุ้มครอง Chronic Illness Rider, Supplemental Term Rider, Terminal Illness
- Waiver of Premium: รวมอยู่ในแพ็คเกจ
- ILIT + Dynasty Trust: Multi-generational wealth
- Corporate-Owned (COLI): สำหรับธุรกิจ
- เบี้ย: \$10,000/เดือน (10-15% ของรายได้)

การคาดการณ์ 15 ปี (อายุ 50 → 65):

- จ่ายไปทั้งหมด: \$1.8M

- Cash Value อายุ 65: \$2,206,283

- ประกันชีวิตอายุ 65: \$4,799,684

- รายได้เกษียณ: \$16,693 /เดือน tax-free ตลอดชีวิต (รวมมูลค่า \$11,017,380)

Ref: Illustration 50-years old >> [Download](#)



Case Study: Michael - VP of Sales

ข้อมูลพื้นฐาน

Profile:

- ชื่อ: Michael L.
- อายุ: 48 ปี
- ตำแหน่ง: VP of Sales, Fortune 500
- ที่ตั้ง: New York City
- ครอบครัว: แต่งงาน + ลูก 3 คน (17, 14, 12 ปี)

ก่อนมี IUL: ปัญหาที่เจอ

รายได้:

Base Salary:	\$280,000
Bonus:	\$180,000
RSU:	\$90,000
รวม:	\$550,000/ปี

ภาษี (New York):

Federal (35%):	\$192,500
NY State (10.9%):	\$59,950
NYC (3.876%):	\$21,318

FICA/Medicare: \$18,228

รวม: \$291,996 (53.1%!) 🤖

เงินสุทธิ: \$258,004 = \$21,500/เดือน

รายจ่าย:

Mortgage: \$6,500 (townhouse \$1.8M)

Private School: \$7,000 (3 คน)

Living: \$5,000

Savings: \$3,000

รวม: \$21,500 (ใช้หมดพอดี!)

ปัญหา:

- ❌ เสียภาษีมากกว่าครึ่ง
- ❌ Max 401k + Roth แล้ว
- ❌ Brokerage เสียภาษีอีก
- ❌ Group Life ไม่พอ (\$560K vs ต้องการ \$3M+)
- ❌ อยากเกษียณ 58 แต่เงินไม่พอ

วิธีแก้: VP Package IUL

เลือก:

Death Benefit: \$3,000,000

เบี้ย: \$5,000/เดือน (\$60,000/ปี)

การแบ่งเงินเก็บใหม่:

- 401(k): \$1,916/เดือน
- Backdoor Roth: \$583/เดือน
- IUL: \$5,000/เดือน
- 529 Plans: \$2,500/เดือน
- Emergency: \$1,000/เดือน
- Total Savings: \$11,000/เดือน (51%!)

ผลลัพธ์หลัง 5 ปี (อายุ 53)

IUL:

- เบี้ยจ่าย: \$300,000
- Cash Value: \$420,000 (เป็นบวกแล้ว!)
- Death Benefit: \$3,600,000
- Available Loan: \$378,000

Total Assets:

- 401(k): \$680,000
- IUL Cash Value: \$420,000
- Roth IRA: \$95,000
- 529 Plans: \$185,000
- Brokerage: \$240,000
- Home Equity: \$600,000
- Net Worth: \$2,220,000

แผนเกษียณเร็ว (FIRE at 58)

Projected Assets อายุ 58:

401(k):	\$1,250,000
IUL Cash Value:	\$1,180,000
Roth IRA:	\$165,000
Brokerage:	\$520,000
Total:	\$3,115,000

รายได้อายุ 58-59:

IUL Loan:	\$12,000/เดือน (tax-free!)
Consulting:	\$6,000/เดือน
Total:	\$18,000/เดือน

ค่าใช้จ่าย: \$10,200/เดือน

เหลือ: \$7,800/เดือน

Status:  เกษียณได้สบาย!

คำบอกเล่าจาก Michael:

"ตอนแรกคิดว่า \$5,000/เดือนแพงไป แต่พอคำนวณจริงๆ IUL vs Brokerage:

- Brokerage: ได้ \$9,000/เดือน (หลังภาษี)
- IUL: ได้ \$18,000/เดือน Tax-Free
- ผลต่าง: \$9,000/เดือน $\times$ 30 ปี = \$3.24M มากกว่า!

และที่สำคัญ: IUL ทำให้เกษียณได้อายุ 58 แทนที่จะต้องทำงานถึง 65-67 คุ่มค่าทุกบาททุกสตางค์"

 - Michael L., VP of Sales



โบนัสพิเศษสำหรับ Executives

สมัครภายใน 31 ธ.ค. 2025 รับฟรีทั้งหมด:



1: Executive Tax Optimization Masterclass (\$1,497)

Module 6 ชั่วโมง:

- High-Income Tax Strategies
- Deferred Compensation Planning

- Stock Option Optimization
- Charitable Giving Strategies
- Trust Structures (ILIT, GRAT, CRT)
- IUL Integration



2: Early Retirement Blueprint (\$897)

Complete Workbook:

- FIRE Number Calculation
- Bridge Strategy (55-65 years)
- Healthcare Coverage Planning
- Social Security Optimization
- Portfolio Management



3: Estate Planning Masterclass (\$697)

Guide + Templates:

- Estate Tax Minimization
- Trust Design & Implementation
- Wealth Transfer Strategies
- Asset Protection
- Attorney Network Referrals



4: Buy-Sell Agreement Template (\$997)

Legal Templates:

- Cross-Purchase Agreement
- Entity-Purchase Agreement
- Valuation Methods
- Funding Strategies



5: Premium Financing Analysis (\$1,297)

Complete Guide:

- Feasibility Analysis
- Lender Comparison
- Risk Analysis
- Implementation Support

รวมมูลค่า: \$5,385 - ฟรี^ๆทั้งหมด! 🎉



คำถามที่ถามบ่อย

Q1: IUL ช่วยประหยัดภาษีจริงหรือ?

A: ช่วยได้มหาศาล!

Brokerage:

ลงทุน: \$60K/ปี × 20 ปี

ผลตอบแทน: 8%/ปี

Tax Drag: ~2%/ปี

ได้จริง: 6%/ปี หลังภาษี

มูลค่า: \$2.34M

เกษียณถอน: \$10,000/เดือน

ภาษี (23.8%): \$2,380/เดือน

Net: \$7,620/เดือน

IUL:

ลงทุน: \$60K/ปี × 20 ปี

ผลตอบแทน: 7%/ปี

Tax Drag: 0%

มูลค่า: \$2.46M

เกษียณกู๊: \$10,000/เดือน
ภาษี: \$0
Net: \$10,000/เดือน (เต็ม!)

ผลต่าง:

- \$2,380/เดือน มากกว่า (31%)
- x 30 ปี = \$857,000 ประหยัด!

Q2: Net Worth \$10M+ ยังต้องการประกันอีกเหรอ?

A: ต้องการ! เพราะ:

1. Estate Tax:

Estate \$20M (ปี 2026+):

- Exemption: \$7M
- Taxable: \$13M
- Tax (40%): \$5.2M 🤖
- ลูกเสีย: \$5.2M

ถ้ามี IUL \$10M in ILIT:

- Taxable Estate: \$10M

- Tax: \$1.2M
- IUL: \$10M tax-free
- Savings: \$4M! 🎉

2. Liquidity:

Assets \$20M:

- Real Estate: \$8M (ไม่ liquid)
- Business: \$6M (ไม่ liquid)
- 401(k): \$4M (ถอนเสียภาษี)
- Cash: \$2M

ต้องจ่าย: \$5.2M (estate tax)

มี Cash แค่: \$2M

Gap: \$3.2M

→ ต้องขาย assets ด่วน (ราคาต่ำ!)

IUL Solution: \$10M จ่ายทันที

→ ไม่ต้องขายอะไร

3. Dynasty Trust:

\$2M → Dynasty Trust → \$10M IUL

3 รุ่น รวม: \$76M tax-free

ถ้าไม่มี: เสียภาษี \$30M+

Q3: 401(k) + Brokerage พอแล้ว ทำไมต้อง IUL?

A: ต้องใช้ทั้ง 3 อันร่วมกัน!

Comparison:

Feature	401(k)	Brokerage	** IUL **
Cap	\$23K/ปี	ไม่มี	ไม่มี
Tax Deduction	ใช่	ไม่	ไม่
Growth	Tax-deferred	Taxed ทุกปี	Tax-Free
Withdrawal	Taxed	Taxed 23.8%	Tax-Free
Early Access	Penalty < 59.5	OK	OK 55+
Death Benefit	ไม่มี	ไม่มี	\$3-10M
Estate Tax	เสีย	เสีย	ไม่เสีย (ILIT)
RMD	บังคับ 73	ไม่มี	ไม่มี

Optimal Allocation:

รายได้ \$550K/ปี

Savings 33% = \$180K/ปี

แบ่ง:

- 401(k): \$23K (max)
- Backdoor Roth: \$7K
- IUL: \$60K (early retirement + estate)
- Brokerage: \$40K (flexibility)
- Real Estate: \$20K
- 529: \$30K (kids)

Q4: เบี้ยแพงไป

ตอบ: เข้าใจครับ ให้ผมแสดงมุมมอง:

คำถาม: เดือนนี้เสียภาษีเท่าไร? เช่น \$35,000/เดือน

นั่นคือ \$420,000/ปี ให้รัฐบาล

คุณไม่ได้อะไรกลับคืนมาเลย

ตอนนี้ ถ้า:

- จ่าย \$60K/ปี (\$5K/เดือน) ให้ IUL
- ได้คืน \$120K/ปี tax-free ตอนเกษียณ
- + ประกัน \$3M
- + มรดก tax-free

ROI:

จ่าย 20 ปี: \$1.2M

ได้คืน 30 ปี: \$3.6M

ROI: 300%!

คุณเลือกอันไหน?

- ภาษี \$420K/ปี → ได้ \$0

- IUL \$60K/ปี → ได้ \$120K/ปี (2x!)

ผมว่าชัดเจนนะครับ

Q5: ต้องคุยกับ CPA/Attorney ก่อน

ตอบ: เห็นด้วย 100%! ผมแนะนำเลย

กระบวนการ:

1. Setup IUL ก่อน (2-3 สัปดาห์)
2. ระหว่างนั้นนัด CPA + Attorney
3. ผมนำเสนอ illustration
4. ให้พวกเขา review
5. ถ้าโอเค → proceed
6. ถ้าไม่โอเค → cancel (60 วัน free look)

ผมมี checklist ให้:

- [] Tax efficiency analysis

- [] Estate tax implications
- [] ILIT structure review
- [] Integration existing plan
- [] Carrier strength

ที่สำคัญ:

หลายคน delay นาน

แล้วเกิด health issue → ได้เบี้ยแพง 3x หรือโดนปฏิเสธ

Action:

Apply ตอน^{นี้} (lock health + rate)

Review ระหว่างรอ (60 วัน)

Decide ทีหลัง (no risk)

เริ่มได้เลยครับ?

Q6: Net Worth \$10M+ แล้ว ไม่ต้องการอีก

ตอบ: เข้าใจ แต่ให้ถาม 3 ข้อ:

Q1: Estate Tax

Net Worth \$10M

Exemption 2026: \$7M (ลดลง!)

Taxable: \$3M

Tax (40%): \$1.2M 🤖

ถ้ามี IUL \$2M:

ต้นทุน: \$500K

ROI: 300%

ลูกได้: \$2M มากกว่า

Q2: Liquidity

Assets \$10M:

- Real Estate: \$4M (ไม่ liquid)
- Business: \$3M (ไม่ liquid)
- 401(k): \$2M (taxed)
- Cash: \$1M

ต้องจ่าย: \$1.75M (tax + debts)

มี: \$1M

Gap: \$750K

→ ต้องขายของด่วน (ราคาต่ำ)

IUL: \$2M จ่ายทันที

Q3: Wealth Transfer

ไม่มี planning:

- 2 รุ่นเสียภาษี: \$1.93M (19%)
- ลูกได้: \$8.07M

มี IUL + Dynasty:

- ภาษี: \$400K
- ลูกได้: \$21M
- มากกว่า: \$12.93M (160%!)

คำถามไม่ใช่ 'ต้องการไหม?'

แต่คือ 'อยากให้ลูกได้เท่าไร?'

\$8M หรือ \$21M?"

The best time to plant a tree was 20 years ago. The second best time is now."

– Chinese Proverb

วันนี้ คือ วันที่ดีที่สุดที่จะเริ่มต้นปกป้องครอบครัว

ผู้เขียน: Peratat Pattarasiriradanan

ใบอนุญาต: Maryland and Multi-State