

# DOANH NHÂN & DOANH NGHIỆP

## DOANH NGHIỆP & PHÁP LUẬT

### CHUYỂN GIAO DI SẢN TẠI VIỆT NAM: KHI CÔNG CỤ PHÁP LÝ CHƯA THEO KỊP NHU CẦU

Một đặc điểm chung của phần lớn doanh nhân Việt Nam là tài sản không tồn tại dưới dạng tiền mặt hay danh mục đầu tư tài chính, mà gắn chặt với cổ phần hay vốn góp trong doanh nghiệp gia đình, bất động sản tích lũy qua nhiều năm hoặc uy tín và mạng lưới kinh doanh cá nhân. Và những “tài sản” gắn với người sáng lập như vậy rất khó chuyển giao cho thế hệ sau. Bài viết chia sẻ góc nhìn về việc quản lý tài sản dành cho doanh nhân và gia đình kinh doanh tại Việt Nam.

LS. VÕ TRẦN KHƯƠNG (\*)

Nhiều doanh nghiệp gia đình gặp khủng hoảng vì chuyển giao thế hệ thất bại, như không thể chuyển giao những quan hệ kinh doanh lịch sử gắn với người sáng lập, người thừa kế chưa sẵn sàng hoặc từ chối tiếp nhận công việc kinh doanh của gia đình, thế hệ F1 không thể bảo toàn và chuyển giao gia sản cho thế hệ F2, thậm chí gia sản bị phân tán vì tranh chấp nội bộ gia đình ngay tại thế hệ F1. Trong quản lý tài sản hiện đại, đây được gọi là “*wealth succession risk*” - rủi ro chuyển giao gia sản.

#### Trust Fund - công cụ quỹ tín thác: lý tưởng nhưng chưa dễ áp dụng tại Việt Nam

Đôi khi chúng ta thấy thông tin về những doanh nhân siêu giàu tái cơ cấu tài sản của họ bằng cách chuyển cổ phần trong công ty vào các quỹ (*fund* hoặc *foundation*). Nhiều người



cho rằng các doanh nhân đó đang lập quỹ làm từ thiện, tuy nhiên, trong đa số trường hợp không phải như vậy: Họ lập quỹ để truyền lại tài sản cho con cháu.

Hệ thống luật Anh - Mỹ có một công cụ độc đáo để thực hiện việc này: quỹ tín thác - được xem là một trong những công cụ pháp lý ▶

trình vi nhất về quản lý tài sản. Khi một doanh nhân muốn chuyển giao tài sản cho thế hệ sau, họ sẽ lập quỹ tín thác và chuyển tài sản vào quỹ.

Cấu trúc quỹ tín thác điển hình gồm: Settlor - người ủy thác và tạo lập quỹ; Trustee - người được ủy thác và quản lý tài sản và Beneficiary - người thụ hưởng. Với tư cách người lập quỹ (*settlor*), doanh nhân có quyền quyết định nội dung của Điều lệ quỹ (*Trust Deed*) để phân định nguồn tiền của quỹ cho những người thụ hưởng.

Giả sử một doanh nhân muốn chuyển giao 100 tỉ đồng tài sản của mình cho con cháu, ông có thể lập quỹ tín thác với 100 tỉ đồng và phân chia tài sản của quỹ như sau: (i). Mỗi người con khi 18 tuổi sẽ nhận được 10 tỉ đồng/người. Và nếu ông có hai người con, như vậy 20 tỉ đồng sẽ được chuyển cho các con. Quỹ vẫn còn 80 tỉ đồng sau lần chia này. (ii). Mỗi người cháu khi 18 tuổi sẽ nhận được 5 tỉ đồng. Và nếu có sáu người cháu, 30 tỉ đồng sẽ tiếp tục được chia và quỹ vẫn còn 50 tỉ đồng. (iii). Mỗi người chắt sẽ được chia 2 tỉ đồng và giả sử có 20 người chắt, tổng cộng số tiền chi ra là 40 tỉ đồng và quỹ vẫn còn 10 tỉ đồng. (iv). Và cứ như vậy, số tiền tồn quỹ (gồm cả lợi nhuận từ số tiền lập quỹ ban đầu) sẽ được chia cho thế hệ thứ 4, thứ 5... cho đến khi hết quỹ.

Quỹ tín thác tồn tại hàng trăm năm, trở thành nguồn sống cho nhiều thế hệ trong gia tộc. Do vậy, không ngạc nhiên khi quỹ tín thác trở thành nền tảng của ngành quản lý gia sản (*wealth management*) tại các nước theo hệ thống luật Anh - Mỹ

### Việt Nam: công cụ pháp lý chưa theo kịp nhu cầu

Tại Việt Nam, hiện có sự quan tâm mạnh mẽ của các doanh nhân đến việc truyền lại công việc kinh doanh và di sản cho thế hệ tiếp theo, nhưng vướng nhiều hạn chế về pháp lý.

Cách thức phổ biến để truyền lại di sản là lập di chúc - một công cụ pháp lý phổ biến nhưng có nhiều hạn chế. Thứ nhất, người thừa kế phải được chỉ định trong di chúc - tức là những thành viên trong gia đình chưa sinh ra khi di chúc được lập sẽ không được hưởng thừa kế. Nếu mỗi thế hệ trong gia tộc cách nhau 20-25 năm, rất có thể thế hệ thứ ba (cháu) hoặc thứ tư (chắt) sẽ không thể hưởng



thừa kế từ ông hoặc cụ. Quan trọng hơn di chúc không giải quyết được bài toán quản trị của người để lại di sản. Di sản theo di chúc được phân chia tài sản sau khi người để lại di chúc qua đời nhưng khi đó, họ sẽ không thể kiểm soát cách người thừa kế sử dụng tài sản hoặc bảo vệ tài sản của gia tộc khỏi việc bị tiêu xài phung phí hoặc từ các quyết định rủi ro của người thừa kế.

Cách thứ hai là người chủ tài sản tặng cho tài sản trước khi mất. Nhưng, việc tặng cho sớm đồng nghĩa mất quyền kiểm soát. Nhiều trường hợp đau lòng khi bố mẹ chuyển quyền nhà đất cho con rồi con không phụng dưỡng cha mẹ khi về già, thậm chí đuổi cha mẹ ra khỏi nhà. Nhiều chủ doanh nghiệp chuyển cổ phần cho con cái sớm để "chuẩn bị kế thừa", nhưng kết quả là xung đột trong quản trị công ty, tài sản bị phân tán khi nếu con cái gặp vấn đề về hôn nhân hoặc tài chính...

### Trust Insurance - khi hợp đồng bảo hiểm nhân thọ trở thành "quỹ tín thác"

Trong bối cảnh quỹ tín thác truyền thống chưa phổ biến tại Việt Nam, một số doanh nhân tìm đến một giải pháp trung gian: thiết kế

hợp đồng bảo hiểm nhân thọ như một quỹ bảo hiểm tín thác (*Trust Insurance*).

Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và quỹ tín thác có một số nét tương đồng. Không giống với những hợp đồng thông thường sẽ chấm dứt khi một bên không còn, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ vẫn được duy trì hiệu lực ngay cả khi người mua bảo hiểm mất. Nghĩa là một khi được hình thành, số phí bảo hiểm trong hợp đồng bảo hiểm và tiền trong quỹ tín thác sẽ tách bạch khỏi người mua bảo hiểm hoặc người lập quỹ. Thêm vào đó, hợp đồng bảo hiểm có thể tồn tại hàng trăm năm - tương tự sự trường tồn của quỹ tín thác. Quan trọng nhất là người mua bảo hiểm và người lập quỹ có thể quyết định cách thức số tiền trong đó được chuyển giao như thế nào.

Dựa trên thỏa thuận với công ty bảo hiểm, người mua bảo hiểm có thể thiết kế hợp đồng bảo hiểm theo hướng họ sẽ chỉ định nhiều người thụ hưởng, người thụ hưởng dự phòng, quyết định tỷ lệ nhận tiền bảo hiểm cho từng người thụ hưởng cũng như thiết kế cơ chế chi trả theo mục tiêu dài hạn (ví dụ thanh toán tiền bảo hiểm nhiều lần thay vì chỉ một lần). Cơ chế này tạo ra chức năng gần giống quỹ tín thác: tài sản được chuyển giao theo ý chí của người sáng lập. Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ không chỉ tạo ra một quỹ tài chính ngay lập tức khi người sáng lập qua đời mà còn có thể dùng tài trợ cho các thành viên gia đình trong một thời gian dài.

## Bảo hiểm như một cấu trúc truyền thừa di sản

Góc nhìn phổ biến là xem bảo hiểm như chi phí. Tuy vậy, có thể cần một góc nhìn khác về bảo hiểm: bảo hiểm là một công cụ giúp người

sáng lập tiếp tục quyết định cách chia tài sản của họ ngay cả khi họ không còn hiện diện trên đời.

Đối với doanh nhân gia đình, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ có thể trở thành một công cụ quản trị gia sản - một phần của kế hoạch chuyển giao và kế thừa doanh nghiệp (*succession planning*) và duy trì sự thịnh vượng lâu dài của gia tộc.

Doanh nghiệp gia đình Việt Nam đang bước vào giai đoạn chuyển giao thế hệ đầu tiên trên quy mô lớn. Trong giai đoạn này, rủi ro lớn nhất không nằm ở thị trường - mà nằm ở chỗ thiếu cấu trúc chuyển giao. Khi quỹ tín thác truyền thống chưa phổ biến, bảo hiểm nhân thọ - nếu được thiết kế đúng - có thể đóng vai trò như một quỹ tín thác thực tế, giúp bảo vệ gia đình và chuyển giao sự sung túc qua nhiều thế hệ. Bởi cuối cùng, mục tiêu của người sáng lập không chỉ là xây dựng một công ty thành công, mà là đảm bảo gia đình vẫn vững vàng ngay cả khi họ vắng mặt. Di sản lớn nhất không phải là tài sản, mà là sự ổn định của cả gia tộc.

© Công ty Luật TNHH Global Vietnam Lawyers



### TACTICAL NETWORKING SHARING SESSION FOR EXPORT BUSINESSES Hiện Thực Hóa Mục Tiêu Kinh Doanh Xuất Khẩu Bằng Global Networking Power

Nhằm giúp **tăng trưởng sales, triển khai thành công hoạt động marketing** và **đẩy mạnh business development** của doanh nghiệp **xuất khẩu**, bạn đã từng dùng đến **global networking skills** và tận dụng tối đa hiệu quả của **global networking connections**?

Và để có được **global networking power** giúp hiện thực hóa các mục tiêu **kinh doanh xuất khẩu**, bạn đã gặp phải **global networking challenges** nào?

Không chỉ là nơi để lắng nghe, trao đổi hay trò chuyện, **Tactical Networking Sharing Session For Export Businesses** còn là điểm hội tụ của những chia sẻ thiết thực và hữu ích về hoạt động **global networking** có thể giúp người tham dự hình thành **right mindset**, tránh gặp phải **common pitfalls** và phát huy hiệu quả do **global networking** mang lại.

Qua **Tactical Networking Sharing Session For Export Businesses**, bạn sẽ học được **global networking skills** từ mọi người và từ chính câu chuyện của bản thân bạn. Đặc biệt, những điểm nhấn quan trọng trong các buổi chia sẻ - **8-Step Action Framework, Live Networking và Question & Answer Session** sẽ giúp bạn thêm tin tức khi vận dụng sức mạnh kỳ diệu của **global networking** để đạt được **kết quả kinh doanh xuất khẩu thực sự**.

Xuyên suốt năm 2026, **Tactical Networking Sharing Session For Export Businesses** được VALMaking tổ chức định kỳ vào **sáng Thứ 7, Chủ Nhật hàng tuần** và thực hiện **hoàn toàn bằng tiếng Anh**.

Chương trình hân hạnh đón chào **sales teams, marketing teams** và **business development teams** của **công ty Việt Nam, công ty liên doanh (JVC)** và **công ty 100% vốn nước ngoài chuyên về xuất khẩu** đang mong muốn tạo dựng, phát triển và duy trì quan hệ làm việc thành công với khách hàng và đối tác quốc tế (giao dịch bằng Anh ngữ).

Vui lòng truy cập địa chỉ - <https://valmaking.com/pages/tactical-networking> - hoặc liên hệ qua **email: wilson.vo@valmaking.com** hay điện thoại **0903 772 660** (Wilson) để biết thêm chi tiết.