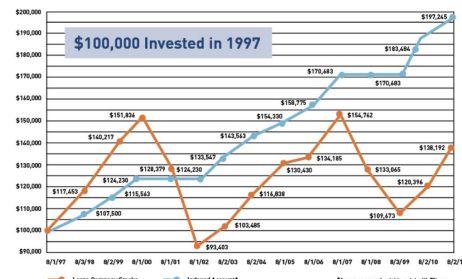


某款积累型年金：每两年一计算，平均复利增长9% 复利增长潜力最高长达100岁 + 本金留子孙

如果能有一种退休计划产品能保证在退休之后，无论市场情况如何，每年可以领取固定金额的养老金，期限是一辈子那该多好！如果在自己去世之前还没有领完的话，还可以把剩下的钱传承给自己的家人，岂不是更好？这时，保险公司的指数年金就派上了用场。

免受市场波动的指数策略

指数年金利用免受市场波动的指数策略 (Indexing Strategy)，既可以做固定年金那样的保本，在不参与市场的情况下，又能获得并不差于浮动年金的收益，使得我们的退休金可以真正做到「有保本的投资」。指数策略 (Indexing Strategy) 是近年来的普遍趋势，它是一种最为常见的「被动投资策略」，不管是用于年金还是人寿保险，指数型产品都可以做到保本锁利，通过指数投资策略，比如标准普尔 500 指数 (S&P 500 Index)，Balanced Asset 10 Index, Barclays Index, 道琼斯工业平均指数等这些具有公信力的指数，而是参考指数所获结果的基础上，但实际上您的钱不是投在指数 (标准普尔 500 指数, Balanced Asset 10 Index) 上，市场涨的时候，您赚，但当市场跌的时候，不过当年您拿的利息为零，之前的胜利果实依然在，account value 不会因股市波动而有所减损，而且是利滚利复利增长，只要您活着保险公司就会持续的提供收入，活得越久、拿的越多。如果不幸人早走了，放入「年金」中剩下的钱仍会退回给受益人，属于稳健型投资，获得了越来越多稳健型投资者的青睐。现在指数年金已占到整个年金市场的三分之一，关键之点是这种年金有着吸引



人的前景。

指数年金分为两大类：一类是积累型年金 (Accumulation Annuity)，一类是收入型年金 (Income Annuity)。LIMRA 安全退休研究所 (LIMRA SRI) 预测，虽然以收入为重点的年金产品销售和以积累为重点的年金产品销售将在未来五年内增长，但积累年金销售将以更快的速度增长。LIMRA SRI 预测到 2023 年，以积累为重点的年金产品将增长 30-35%，而 LIMRA SRI 预测以收入为重点的年金产品销售将增加到 2023 年 15-20%。

积累型年金

如果您希望年金的现金值账户 (account value) 可以领一辈子又可给您的孩子留下一笔钱，建议您选择积累型年金 (Accumulation Annuity)。某家保险公司的积累型指数年金，此款年金产品注重现金值账户的积累和增长，只涨不跌，以投资增值为目的，如果指数上涨，现金值账户可以一起涨，如果指数下跌，收益率不会低于 0%，既能赚钱又不会亏本，您的金钱可以复利增长和延税增长，对于年金保单内赚的钱，保险公司不给您 1099 税表，在年金帐户内的钱与投资收益 (利息、资本利得) 可免缴税累，也不通知国税局。

如果您选择「Balanced Asset 10 Index 2-YR Point-to-Point and 100% Participate Rate」，指数收益是以 Balanced Asset 10 指数表现来计算回报率，但实际上您的钱不是投在 Balanced Asset 10 指数上，每两年一计算，100% 参与率，平均复利增长 9%，没有管理费用，不用等 10 年，不用体检。积累型年金的现金值账户就像是爬楼梯，一级一级往上走，最多原地踏步，但不会跌下去，透过把每段期间获得的利息并入本金里，继续累积利息，来达到利滚利、钱滚钱的效果，并且复利滚存一辈子，年金的现金值账户可以领一辈子又可以给您的孩子留下一笔钱，拿 Lifetime income、或者一次性取出来、或者拿出一部分，这完全取决于年金投保人，灵活性很强。从 2020 年 5 月份到现在，Steven & Alice 总监九成以上的客户们都选择了积累

型年金。

下面就以某款积累型年金产品作为案例：

举例：李先生，60 岁，他仍旧是同一个雇主，他的年龄已超过 59 岁半，他已探询公司 Human Resources 部门赞成 rollover 一部份 401K 里的资金至积累型年金来，他不需要把所有的 401K 里的资金转到年金，他仍然可以 contribute 钱至现在雇主资助的 401K 计划。如果他 401K 里的 20 万美元转到积累型年金来，现金账户以 Balanced Asset 10 Index 表现来计算回报率，69 岁时，现金值账户累积约有 \$364,115 美元，他打算在 70 岁开始拿钱，他每年可领取退休收入是 \$3 万美元，80 岁时共领取的年金达到 \$330,000 美元，现金值账户/身后理赔金约有 \$564,893 美元；90 岁时共领取的年金达到 \$630,000 美元，现金值账户/身后理赔金约有

Hypothetical Aggregate Summary Based on Current Rates									
Contract Year	Age	Premium	Annual Withdrawal	Account Value	Account Value Interest Crediting Rate	Surrender Value	Death Benefit		
1	61	200,000	0	200,000	0.00%	176,750	200,000		
2	62	0	0	245,220	22.61%	220,446	245,220		
3	63	0	0	245,220	0.00%	223,150	245,220		
4	64	0	0	343,602	40.12%	314,885	343,602		
5	65	0	0	343,602	0.00%	321,863	343,602		
6	66	0	0	343,602	0.00%	321,955	343,602		
7	67	0	0	343,602	0.00%	325,048	343,602		
8	68	0	0	364,115	5.97%	347,628	364,115		
9	69	0	0	364,115	0.00%	351,067	364,115		
10	70	0	30,000	444,808	33.13%	431,656	444,808		
200,000 30,000									
11	71	0	30,000	414,808	0.00%	414,808	414,808		
12	72	0	30,000	471,813	22.61%	471,813	471,813		
13	73	0	30,000	441,813	0.00%	441,813	441,813		
14	74	0	30,000	577,032	40.12%	577,032	577,032		
15	75	0	30,000	547,032	0.00%	547,032	547,032		
16	76	0	30,000	517,032	0.00%	517,032	517,032		
17	77	0	30,000	487,032	0.00%	487,032	487,032		
18	78	0	30,000	484,317	5.97%	484,317	484,317		
19	79	0	30,000	454,317	0.00%	454,317	454,317		
20	80	0	30,000	564,893	33.13%	564,893	564,893		
200,000 330,000									
21	81	0	30,000	534,893	0.00%	534,893	534,893		
22	82	0	30,000	619,049	22.61%	619,049	619,049		
23	83	0	30,000	589,049	0.00%	589,049	589,049		
24	84	0	30,000	783,340	40.12%	783,340	783,340		
25	85	0	30,000	753,340	0.00%	753,340	753,340		
26	86	0	30,000	723,340	0.00%	723,340	723,340		
27	87	0	30,000	693,340	0.00%	693,340	693,340		
28	88	0	30,000	702,941	5.97%	702,941	702,941		
29	89	0	30,000	672,941	0.00%	672,941	672,941		
30	90	0	30,000	855,948	33.13%	855,948	855,948		
200,000 630,000									
31	91	0	30,000	825,948	0.00%	825,948	825,948		
32	92	0	30,000	975,912	22.61%	975,912	975,912		
33	93	0	30,000	945,912	0.00%	945,912	945,912		
34	94	0	30,000	1,283,375	40.12%	1,283,375	1,283,375		
35	95	0	30,000	1,253,375	0.00%	1,253,375	1,253,375		
36	96	0	30,000	1,223,375	0.00%	1,223,375	1,223,375		
37	97	0	30,000	1,193,375	0.00%	1,193,375	1,193,375		
38	98	0	30,000	1,232,829	5.97%	1,232,829	1,232,829		
39	99	0	30,000	1,202,829	0.00%	1,202,829	1,202,829		
40	100	0	30,000	1,561,387	33.13%	1,561,387	1,561,387		
200,000 930,000									



\$855,948 美元；100 岁时共领取的年金达到 \$930,000 美元，现金值账户/身后理赔金约有 \$1,561,387 美元 (以上各种数据仅供参考，实际数据会因市场和个人因素而有所不同)。

年金是一个大容器，可以把 qualified 计划，如 401K、403B、TSP、传统 IRA 或 SEP IRA 放在年金中，也可以把 non-qualified 计划，即税后的钱放在年金里面。不少华人换了工作或提早退休，可以把前公司的 401K、403B、TSP 里的钱转到年金来，有些人把自己购买的传统 IRA/罗斯 IRA 也转到年金来，有些人把银行没什么利息的存款也转投年金。这种 rollover 或 transfer 只是换个地方，因而不会有税的问题。

安排年金计划要越早安排越好，钱是需要时间来累积成长的。指数型年金产品是很平稳的一种退休工具，没有风险，虽然收益没有股票那么起起落落，可是却提供一个安心的未来。

如果您希望进一步了解年金产品，资深业务总监 Steven Ting / Alice Wu 可以在 Zoom 提供免费在 Zoom 为您解答，敬请预约，电话：(240) 731-8283 或电邮 twservices888@gmail.com



网红经济如何收编老年人？



不知道从什么时候开始，网红已然成为一门经济，而且老少皆宜，大小通吃。最初，我们在谈论网红的时候，基本只谈论年轻人：肤白、貌美、大长腿什么的。尽管这里面有滤镜美颜的成分，但年龄摆在那里，总会有一种「水嫩嫩」的感觉。这些年，随着短视频、直播平台的兴起，我们可以看到越来越多的老年人参与其中，成为一种非典型网红。当然，普通人依旧喜欢年近古稀的赵雅芝，也知道七十多岁的谢贤、郑少秋帅了一辈子，这些基本上亦是传统网红范畴。除此之外，我们还能看到很多空巢老人，或瘦骨嶙峋，或白发苍苍，有些人连话都说不清楚了，依旧在深夜守在手机屏幕前做直播，大量的土味视频，大量博眼球的直播行为，都不禁令人思考：是谁割掉老年人最后的韭菜？前不久，中国放开了三胎政策，有一个

很重要的原因就是人口老龄化日趋严重，必须要有更多的年轻人来承担社会发展的重担，但日益庞大的老年群体，依旧需要特殊关注。「尊老爱幼」不能仅存在于道德范畴，更需要制度、权力、经济基础来支撑。基于中国现有的养老状况，普通人会害怕衰老感和孤独感，而这些却正被资本巨头加以利用。带头网红，短视频如何圈粉老年人？中国移动互联发展 10 年，微信用户突破 12 亿，抖音的日活跃用户超过 6 亿，整体网民覆盖率高达 70%。这些数字意味着中国移动互联网已有深度发展，同时，也意味着发展遇到了瓶颈。但资本市场一向就是个永动机，加之，科技的发展把互联网行为变得「轻思考、易阅读、操作极简」，使得「银发一族」也成为短视频、直播圈粉的对象；2020

年 3 月，中国 50 岁以上的网民占比 16.9%，而到了年底这一数字就增长到 26.3%。如今又过了 7 个月，虽然还没有具体的统计数据，但大概率已超过 30%，正可谓：三人上网，必有老人。数字呈现出来的是现象，背后的逻辑则是疯狂的资本加持。众所周知，资本、流量、金钱天然充满着诱惑力，而短视频这些年的蓬勃发展，又把这种诱惑无限放大。在很多资本家眼中，有了流量，就有无限的可能。一位抖音高层曾轻口出狂言：未来短视频平台将会是中国移动互联网流量的最大出口，用户的一切互联网行为都离不开短视频平台，包括社交、支付、游戏、购物、教育等等。基于此逻辑，老龄人口自然也会成为适龄人群。事实上，为了营造老年人熟悉的氛围，资本团队会先拉一些老年网红，以开拓老年市场。现在，相关操作已然纯熟，我们甚至能看到短视频平台上有一些专门的「老年频道」。当新潮的网红和老年人发生碰撞时，摩擦出的火花更加诱人。比如网络爆红的「篮球勾手老大爷」，经常能在三分线外完成勾手，打得年轻人一脸懵逼，大爷连 NBA 球星都不放在眼里；还有只穿高跟鞋的汪奶奶，体现出一种热爱美丽的生命状态；当然，短视频更大的视角则来自于随时随地的茶米油盐酱醋茶。很多老年人在做直播时，会展示自己的细节，比如做饭、带孩子、跳广场舞，还有一些特殊的技能，如绘画、写毛笔字、刺绣、窗花等等。这些老年生活的直播，大概率会开发出老年用户；等他们上瘾了，一切都简单了。酝酿上瘾，网红如何收编老年人？老年频道的直播，镜头前是老人，背后的运作团队却大都是年轻人，比如「时尚奶奶团」号称国内老年网红的鼻祖，其账号经营者就是一位 90 后女生。随着时尚奶奶团走红，经营者们就依葫芦画瓢连续孵化，渐

渐地成为一条产业链，就好像制造 iPhone 的流水线一样，产出的都是批量化产品。在这条流水线上，与其说老年人们在表达自我，倒不如说，他们只是资本运作的一个工具而已。比喻挺扎心的，但却是活生生的事实。短视频平台圈粉老年人，本来是一件正面积积极的事情，毕竟，中国老年人的业余生活并不丰富，能有个业余爱好也挺美的。但是资本市场一向疯狂，经常会有「带血」的运作，很多头牌网红如李佳琪、薇娅、泡泡龙等，都出现过身体问题。而老年人身体更加脆弱，在高强度的工作压力之下，更容易出问题，只消熬一个夜班就有脑溢血风险。另外，短视频平台的推送算法已然成精，如捕捉喜好、定制信息投喂、碎片化泛滥，都非常容易令人上瘾，年轻人在刷了一段抖音之后，就会感到莫名的烦躁，同样地，老年人也会烦躁，而且他们在退休之后，有大把的时间，手指一划，半天就过去了。如此巨大的流量源泉，资本自然不会放过。于是，琳琅满目的商业活动摧垮拉朽，奔涌而来：首先，老年人最害怕的东西就是疾病，于是打着养生概念的产品最受欢迎，如安神补脑液、按摩椅，还有神奇的具有磁疗功效的保暖内衣等等，都会成为老年人争相抢购的对象。特别是遭遇过病痛的老年人，更会一掷千金；其次，现在的银发一族，几乎都曾经历过困苦的日子，面对打折商品几乎毫无抵抗力，只要他们看到「原价 9999 元的商品，只卖 869 元」的标语，大概率会下单，完全忽略如此活动的真实性或可靠性。最后，银发一族的钱比之年轻人更好赚，是因为他们本身就有积蓄，虽然省吃俭用一辈子，但越到晚年越想花出去，特别是面对孙子辈们的要求，更会毫不犹豫地支付。(科技新发现 康斯坦丁/文)