

# 春节后 如何制定 保险理财规划 & 年金计划



春节之际,有些人开始都要对上一年进行总结跟对新一年进行保险理财规划/年金计划,然而很多人对理财规划的认识存在着两种误区:一是认为理财就是生财,今年投1万美金,明年就能生2万美金,二是认为理财是“有钱人”的事情,老百姓没几个钱,无所谓理财。这两种理财的观念都是错误的。最近连续接到客户做线上会议咨询的两个理财项目,一,筹备子女教育金。二,个人的退休年金计划。

## 一、筹备子女教育金

越来越多的华人家长们利用保险给予孩子制定一个周全的保障、教育、储蓄计划。如果家庭收入水平都不高,承担子女大学教育费用将是很困难的,父母应趁早筹措

子女教育基金。父母要做的就是以时间换取投资空间,充分利用时间复利的效果让「钱生钱」。建议用「指数万能寿险 IUL」进行孩子的“教育储蓄计划”,它是个可以保本,保底且增值的产品,保单现金值以标普500指数平均每年增长7%复利增值,S&P涨,现金值会随着上涨,上涨是有上限(12.5%)。S&P跌,但它保证的是如果S&P下跌时你不赔钱,即使在不景气的市场情况下,你的现金值不会随着市场向下而损失。IUL的优点:能够避免股市下降的投资失利风险,又能掌握股市上升的获利趋势。

你可定期定额存放至保险账户,保单现金价值日积月累,可累积到相当可观的一笔资金。到时你可以把现金值取出来,可作为补助孩子的大学教育费用。保单现金值的累积效果需要十年以上才会彰显出来,因此很多年轻夫妇以小孩的名字购买安全性高的保险产品为子女储存大学教育基金。

**举例:**林先生给他1岁的儿子选择「指数万能寿险 IUL」作为孩子储蓄大学教育基金,林先生每年给他儿子储蓄\$1965美元,交费期是16年,保险金额为三十万美元。在他儿子18至21岁时,每年可以从保单现金值领出约1万美元来作为补助孩子的大学教育费用,大学四年共领取4万美元,原先林先生投入的\$31,440美元连本带利都拿回来了。不仅如此,他的儿子在65岁时还可以每年领取3万美元的退休金,领到90岁时共领取82万美元,身后理赔金还有90万美元。而且从保单现金值领出的钱完全是“免税(Tax Free)”。(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)。

## 二、退休年金计划

年金(Annuity)可建立具持续性的退休储备,以免因长寿「坐食山崩」,于退休期内耗尽储备,出现退休临界点。年金的最大特点是保证您在有生之年内永远不会没钱花,保险公司会保证您每年或每月有固定

的收入,无论健康与否,活到老、领到老,直到身故为止,所以年金最适合做为退休规划及转移长寿风险的产品。建议您把年金作为您退休理财规划的一部分,不需把所有的资产都变成终生收入年金,而是有计划地将一部分钱分配到年金来。

如果您希望把自己的401K/传统IRA在有生之年能获得最高的利益,又不必承担风险在金融衰退,建议将您的401K/传统IRA转到即保本又收益高的固定指数年金(Fixed Indexed Annuity, FIA)。下面介绍一款固定指数年金产品,如果您希望拥有一份年金计划是注重现金账户(account value)的积累和增长,只涨不跌,不会因为股市大跌而受到亏损,当股市升的时候,也能参与增长,并且没有管理费用。

**产品:**此年金计划是参考累积型年金(Accumulation Annuity),如果指数上涨,account value可以一起涨,如果指数下跌,收益率不会低于0%,更不会有股票市场上的负利率,而且是利滚利复利增长。此年金计划的现金账户年化收益率约在9.26%,无任何费用,剩下的钱可以传承给自己的家人。

**案例:**一位68岁已退休女性客户,她的401K退休账户的资金约有30万美元,她不想承担市场风险,不想担心在退休期间401K退休账户里的钱有亏损的风险,保本安心,稳定增值,并且有终身收入,活到老领到老。她决定401K退休账户30万美元转到累积型年金来,她决定只拿RMD,她在73岁的4月1日之前开始拿RMD,到78岁,累计领取\$129,854美元退休金,剩余\$539,036美元现金价值,总共\$668,890美元,翻了2.2倍;到88岁,累计领取\$499,082美元退休金,剩余\$709,056美元现金价值,总共\$1,208,138美元,翻了4倍;到98岁,累计领取\$1,184,969美元退休金,剩余\$588,550美元现金价值,总共\$1,773,519美元,翻了5.9倍(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)。



综上所述,每个人的一生都离不开理财,而终生理财也就是把自己的家当作企业来经营、规划。短期的日常消费,中期的物质、精神方面的投资,长期的养老、防意外、重大疾病等方面的计划,这些都是和我们每个家庭、每个人的生活幸福息息相关的。理财应当以生活质量的提高,人身目标的实现为终极目标。通过系统的人生规划,科学的理财,达到未雨绸缪,保障未来的目的。

**信保理财顾问公司对无风险投资、各种避税投资有丰富的经验,专精于保险规划、退休规划、年金计划、教育基金规划及遗产规划,帮助您实现财富增值最大化。您只需要一个电话,我们提供免费线上咨询和免费估价,联合总裁 Steven Ting & Alice Wu 亲自为您量身订作一个适合您个人及家庭理财规划,电话: (240) 731-8283 或 电邮 twservices888@gmail.com。**



## 美国有房产证吗? 为何要有 Title Insurance

在美国买车后,买主一般会得到官方签发的Title,这就相当于一份所有权证。该所有权证Title将随车的转让、变卖、赠与等一同进行,伴随车“终生”。但在美国买房后,在所有交割文件中,却找不到Title文件。也就是说,没有一份文件来证明业主真正的“拥有”这个物业。这是为什么呢?这与美国房地产市场长期的私有制度有关。美国土地交易的历史远远早于现代规范交易制度的建立。要证明一块土地的所有权,需要证据而不是证明。

理论上必须追溯该土地交易的所有历史记录,否者,在法律上就会有漏洞。比如有一块土地,当前的业主Owner-0要卖该土地给Owner+1,如果Owner+1要取得土地的Title所有权证书,理论上,Owner-0应该出具文件,证明(1)他是合法从Owner-1处获得该土地的(继承、被赠与、购买);(2)还要证明他在持有过程中,没有欠税、没有抵押他人、没有转让或赠与他人、没有法律上的纠纷。要证明,Owner-0必须出具Owner-1转交给他的证明Owner-1合法拥有和合法持有的所

有文件。

如果这块土地在过去400年中交易了100次,这些文件中应该包括过去的所有Owner:Owner-1、Owner-2、Owner-3.....的交易的文件。这是做不到的。当今的房地产交易时,律师要提请Title服务公司做Title Search,查看该物业的交易记录。但是,往往只能回顾50年,更早的交易记录多半没有官方保存。民间保存的记录或许不全、不准确、不易获得。即便是官方的交易记录,也难以保证其准确性。因此,当一个物业被交易时,业主很难提供无可辩驳的证据来证明自己当今拥有的物业在该物业的历史上一直是合法拥有、合法交易的。

换句话说,当前的业主不能100%保证,当这个物业交割后,某天,有一个人向法院提起诉讼,用文件证明称他的爷爷在50年前将该物业的20%的权益赠与他的爸爸,而他爸爸的哥哥在未取得他爸爸同意下,将该物业转卖给了以前倒数的第3个业主。而当前的业主又是无辜的。在这种情况下,怎样的制度安排才能保证交易双方的权益和信心

呢?

既然完全证明合法拥有的Title不可行,律师们发明了一种叫Deed的文件。Deed本身是一种单边保证契约。当物业交易时,卖方Seller签署这样一份文件,将他在该物业上的所有权益转让给Buyer,并作出适当的保证。Deed的类别有四种,通常在房地产交易时使用最多的是General Deed和Specific Deed两种。General Deed是最好的一种。

他不仅保证该Owner在持有该物业期间中是合法持有,所有债权、债务以及权益是清晰的,而且承诺,如果将来该物业由于产权纠纷而发生诉讼,无论该纠纷所涉及到的该物业历史上的任何时段,Seller承担一切费用和损失。Specific Deed只是承诺承担有限的责任,如果该纠纷涉及到该物业的历史时段不是在Seller持有该物业期间,Seller不承担。而我们当今大多数的二手房交易,其Deed是Specific Deed。

其实,Deed上承诺的担责部分是没有保证的。房地产交易后,Buyer要找到Seller并成功诉讼很难。怎么办呢?这时候,Title

Insurance出场了。Title Insurance是一次性支付,在Buyer持有期间一直有效。有了Title Insurance 房地产交易就轻松多了,Buyer不需要担心Seller是否合法购得和持有该物业,也不需要验证Seller是否是真正的合法持有人。

Buyer买Title Insurance时,Title Insurance公司会做尽职调查。即使不测发生诉讼,Title Insurance公司会赔偿Buyer的一切损失。有一个真实的故事,有一块闲置土地,其Owner A长期在国外,少有照料。有一个与A同名的人,冒充A和Buyer签订了购买合同,Buyer合法取得Deed和Title Insurance。A发现后提起诉讼,虽然冒名者早已不知去向,A仍然重新获得该物业的产权,Buyer则从Title Insurance公司获得足以令Buyer满意的赔偿。

当前市场上Title Insurance公司很多,价格差异很大。如果过户的律师是Buyer雇佣的,应该可以取得较好的价格。大家可以Google一下收费就比较清楚自己付的Title Insurance费用多了还是赚了。