

年金开户就送 30% Bonus 奖励 天上真的掉馅饼了吗?



最近有一位客户打电话来咨询,美国三甲之一的年金公司推出2月份开户时既有30% Bonus 奖励。基本上年金公司推出开户送奖金的年金,都是收入型的年金(Income Annuity)。一般指数年金分为两大类,一类是收入型年金(Income Annuity),一类是积累型年金(Accumulation Annuity)。究竟有何不同? 本文旨在信息分享,并不造成咨询的关系,当然也欢迎来联系我们。

★收入型指数年金是两个账户计算方式,将一笔钱给了保险公司存入客户的现金值账户“account value”,这就是我所说的“真钱 real money”。与此同时,也有了一个虚拟的收入计算基准账户“income base account”,刚开始里头有与真钱相同的初始金额,这就是我所说的“虚钱 virtual money”,它的功用是来决定将来计算收入的基准。但请注意,保险公司给18%,25% 或者30% 开户红利(bonus)是被放到收入计算基准账户的“虚钱”里头,这不是您的现金值账户“account value”“真钱 real money”里,基本上都是指这一个虚拟的账号上面给的开户红利(bonus)。在开始提取退休金之后,终身收入年金的现金值账户大概在10-14年本金全部用光现金价值为“零”。

举例:王太太50岁,她将30万投入收入型年金,10年后开始领取退休金。

方案1. 开户送30% Bonus,平均增长3.5%,放大系数175%,平均年化回报率6.13%,60岁领取退休金比例3.85%,终身收入是2.72万,12年后本金就归零了。

方案2. 开户送25% Bonus,平均增长6%,放大系数150%,平均年化回报率9%,60岁领取退休金比例3%,终身收入2.66万,12年后本金就归零了。

方案3. 开户送18% Bonus,平均增长3%,放大系数250%,平均年化回报率7.5%,60岁领取退休金比例4%,终身收入为2.92万,11年后本金就归零了。

以上3个方案都是收入型年金,可以得知开户红利不是越多就是好,需要参考多种元素如平均增长率、放大系数、平均年化回报率和领取退休金比例才能分辨高下。

★**积累型指数年金:**此款年金产品只有现金值账户 account value/真钱 real money,这一年来越来越多客户们更关注年金现金值账户的增长和积累,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%,更不会有股票市场上的负利率。积累型指数年金的现金值账户则像是爬楼梯,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他们的孩子留下一笔钱,并且没有管理费用。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。积累型指数年金的市场占有的非常迅猛,基本上每年以20% - 30%的增长。

举例:王太太50岁,她将30万投入积累型年金,等10年开始领取退休金。

此款积累型年金平均年化回报率9.26%,没有开户红利,没有管理费用,根据

过去近10年的历史推算60岁时的现金价值为\$727,120,60岁取钱比例6%,到70岁累计领取\$484,097美元退休金,剩余\$949,226美元现金价值,到80岁累计领取\$1,116,064美元退休金,剩余\$1,239,176美元现金价值,到90岁累计领取\$1,941,073美元退休金,剩余\$1,617,694美元现金价值,到100岁累计领取\$3,018,090美元退休金,剩余\$2,111,834美元现金价值。(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)

到2023年,积累型年金(Accumulation Annuity)将增长至35%

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,但积累型年金销售额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15-20%。

另外在很多人眼中,年金是年长人的投资工具,适合50至70岁之间的族群,来用作资产累积和转型。积累型年金也适用比较年轻的人做资产累积,越早踏出这一步,便有越长时间让您的退休储备累积及滚存增长,把年金做大,将来退休后好用,所以做退休规划不是年长人的需要,更是比较年轻的人需要早早计划的事情,在退休后才拿到更好的回报。所以答案是积累型年金适合任何人,老少皆宜! 您的退休规划必需品!

◎**哪些情况下,您会需要年金产品?**

1. 换了工作或提早退休,可以把前公司的401K、403B、TSP 退休帐户里的钱转到年金

2. 如果您若仍旧是同一个雇主,年龄



已超过59岁半,您可以探询公司 Human Resources 部门是否赞成 rollover。如果可以,您便可以一次性 rollover 一大半401K 里的资金至年金来,您不需要把所有的401K 里的资金转到年金,您仍然可以 contribute 钱至现在雇主资助的401K 计划。

3、自己购买的传统 IRA/罗斯 IRA 里的钱也可以转到年金

4、CD 或银行有一大笔钱用不着者也可以转到年金

5、高净值人士通过购买年金的方式,将自己的财富传承给子女

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

在美国买第二套房的政策有什么不一样



现在美国房产的投资价值比较高,很多人在美国买了第一套房子后还会再买第二套,大家都知道在国内,第一套房和第二套房政府在政策上是区别对待的,那么在美国会不会也是这样呢? 答案是yes,下面就给大家详细讲解在美国买房,第一套和第二套政府究竟有啥政策差别? 如果你也想要二次置业,那么就一定要有所了解哦。

在美国,如果纳税人拥有超过一套以上的住宅,则有一个首要住宅概念(Principal Residence, 或 Primary Residence),即每个已婚家庭或单身个人的基本住宅,它是区别于其他住宅(如投资

出租房,度假公寓等)的。

和中国一样,美国政府对于居民购买的第一套房子、第二套房子也有不同的对待政策。接下来介绍几个概念:

在美国买房 第一套和第二套政府有啥政策差别?

买房政策:

1、政府允许购房者在纳税时将用于首要住宅贷款的利息从收入中减除。2、如果纳税人要出售其住宅,则要被征收联邦资本增值税(Capital gain tax),但如果被出售的是首要住宅,且户主在近五年内于该住宅居住至少两年以上,卖房利润个人低于25万美元,夫妻低于50万美元部分无需缴纳资本增值税。

注:仅有首要住宅可以享受这一优惠,其他住宅如投资出租房等则需申报资本增值税。

当纳税人申报其首要住宅之后,美国税务局将会定时检查纳税人的电话记录、账单支付、纳税人是否有在住宅区行使其公民投票权等一系列可以显示纳税人是否在该住宅常住的情况。因此,纳税人很难谎报其首要住宅状况。

美国住房保障制度

自上个世纪三十年代以来,针对中低收入阶层的住房问题,美国政府一直在逐步调整和完善其住房政策。

1、对低收入阶层的住房补助

联邦政府将专项资金拨给公共住房管理部门,以两种方式对低收入基层进行住房补助。一是为低收入家庭建造并提供廉价的政府公寓,二是租金补贴。

1949年联邦政府修订了《国民住宅法》(National Housing Act),成立了城市改建局(Urban Redevelopment Agency),授权其对老城区和破旧住宅进行拆除并出售给

私人机构重新开发,并计划建造大量公共住宅,但实施情况并不理想。

1965年美国通过《城市与住房发展法》(Housing and Urban Development Act of 1965)成立与内阁同级的住房与城市发展部(HUD, Housing and Urban Development Department),该部门负责美国多数住房计划至今。同年通过的“租金增补”计划,规定将低收入家庭住房支出占其收入的比例限于20%,其余租金由政府补助。

1974年出台的美国住宅法第8条款,替代了原先的《1937年美国住宅法》第235条和236条,明确为低收入阶层的租金提供信用担保,并在八十年代对第8条款进行修订,将低收入阶层承担租金占收入的比例逐步提到25%、30%。

当低收入者或退休老人看中符合政府规定的住房时,则可约定房东同去美国住房金融局(FHFA, Federal Housing Finance Agency)签订租赁合同。

2、居民住宅自有化

1986年,美国通过《税务改革法案》,规定住房抵押贷款和消费贷款的利息可以自税前中抵消。这些法规使住房抵押贷款市场迅猛发展。1990年,布什政府出台《国民可承担住宅法案》,将住宅自有化作为主要战略,实施“HOPE计划”,即“人人拥有居住机会计划”,把公屋出售,并将一些社会服务与住房问题相融合,将居民住宅自有化定为主要战略。

美国政府采取建立住宅抵押贷款制度和担保制度鼓励私人建房、购房,除房贷利息抵消个人所得税之外,还有其他优惠的房产税减免、住房出售所得资本收益减免、上文提到的面向首次购房者的低利率贷款、首要住宅资产增

值税减免等。

美国住房政策倡导“买得起的住房”理念(Affordable Housing),即“人人拥有居住机会”“提供人民买得起的房子”。根据联邦国民抵押协会的按揭标准,国民按揭贷款应遵循28/36原则,即用于供房的贷款不应超过家庭月收入28%,而包括供车、学生贷款、信用卡等在内的全部贷款额不宜超过家庭月收入的36%。如果超过此限,则可被认为是住房负担过重。根据美国人口统计局2007年的调查,虽有38%的住户负担超出每月总收入30%以上的按揭房贷,但中等收入的美国家庭都是买得起房的。而且,由于美国的社会保障健全,使得民众有多余资金进行其他消费。

3、哪些人购买第二套以上房屋比较多
据调查,大多数买主是上次婴儿潮出生的那一代人,他们在1946年至1964年间出生,已逐渐走进退休期,成为购买度假屋的主力,为将来退休作准备。把自己现有的房产重新贷款,取得更低利率的条件,可减少每月付款或者再多贷一些净值出来购买另一套房产。什么样的第二套房产最具投资价值呢?

第一、房租收入比每月付贷款高;

第二、房屋的地点环境良好,这样风险最小。

总结

美国对住房问题及市场的管理,最基本的特点是依法管理,通过持续不断的立法,以越来越严密的法律体系与制度进行管理。

其中最重要的,是立法宗旨与管理理念,真正以民众安居的实现为本,而非把住房当成拉动经济的机会主义工具,更非把住房变成从民众手里进行财富转移与盘剥的工具。