

# 美国的IUL寿险安全稳健 子女教育、退休养老、医疗、资产传承一次完成

经过两百多年的发展,美国现在的人寿保险产品已发展到不再单只提供寿险保障功能,已经成为优质的投资手段。由于保险产品的收益享受递延征税的优势,当通过投资到安全稳定的金融产品后将持续不断的累积现金价值,一般可以在开始投入的第2、5、10、15或20年之后依照个人或家庭的规划分期提领出来使用(最合适是从现金价值中低息借出、没有税的负担,而现金价值继续享受投资收益),满足不管是支付子女的教育、退休养老、医疗、家庭资产传承还是其它的需求,这种IUL人寿保险越来越受到人们的青睐,简单来说优点如下:

## 1、一贯保持美国人寿保险的优势

美国寿险的杠杆(即以同样保费撬动的保单赔付金额)远高与国内或是香港的产品,就是说同样的保费可以得到更高的寿险赔付金额,这一部分的原因是由于美国寿险保费计算基于的生死表不同、美国保险行业的发展历史长效率较高以及美国保险行业的激烈竞争(有好几千家保险公司)。还有一般如果保费投入是逐年(如分5、10年)分期投入,在第一年就立刻可以享受到高额的寿险赔付金额,而非像一般其它产品要随每年的保费投入,逐渐的增加寿险赔付金额。

## 2、产品及市场的成熟

根据2020年的资料,能够提供这IUL类型寿险产品的保险公司就有52家,而这52家的IUL保单premium(保费收入)已经占到了总保费收入的20%,这就说明IUL产品已经具有规模,且受到欢迎。保险经纪公司可以在这52家公司中首先挑选出高评级的公司,再针对其IUL产品的特点,对进行匹配,其中考虑的因素包括a. 投资与保障规划的适用性b. 保费的安排c. 保险公司对投保人、受保人条件的要求(例如是否对国外身份开放、体检要求等)。

## 3、产品安全保底,回报合理

投资选择长期稳定上升趋势的指数产品回报合理,如果以标普500指数(S&P 500 Index)来说,长时间是稳定上升趋势的,在这样的操作条件下,根据历史记录,IUL产品平均年化收益7-8%是正常的,记住由于收益不需要当年缴税(寿险产品的优点!),这放大了逐年投资的基础,长时间下来多产生的收益就很可观。

Start Year	End Year	S&P 500 Index	S&P 500 Annual Point To Point 100% PAR with 13.50 CAP
12/15/2001	12/15/2002	-19.74%	0.25%
12/15/2002	12/15/2003	17.32%	13.00%
12/15/2003	12/15/2004	12.89%	12.89%
12/15/2004	12/15/2005	5.41%	5.41%
12/15/2005	12/15/2006	12.29%	12.29%
12/15/2006	12/15/2007	1.32%	1.32%
12/15/2007	12/15/2008	-39.93%	0.25%
12/15/2008	12/15/2009	27.56%	13.00%
12/15/2009	12/15/2010	11.49%	11.49%
12/15/2010	12/15/2011	-1.58%	0.25%
12/15/2011	12/15/2012	17.65%	13.00%
12/15/2012	12/15/2013	24.90%	13.00%
12/15/2013	12/15/2014	11.37%	11.37%
12/15/2014	12/15/2015	2.70%	2.70%
12/15/2015	12/15/2016	10.70%	10.70%
12/15/2016	12/15/2017	18.29%	13.00%
12/15/2017	12/15/2018	-4.85%	0.25%
12/15/2018	12/15/2019	25.35%	13.00%
12/15/2019	12/15/2020	15.77%	13.00%
12/15/2020	12/15/2021	27.48%	13.00%
10 Year Average		14.50%	10.21%
20 Year Average		7.38%	8.52%

## ◎举例某家保险公司的IUL,供参考:

申请资格年龄 18-80岁,如果你选择“S&P 500 1Year Point To Point Indexed

Strategy”——它的投资方式是“1 Year Point To Point”,直接翻译过来就是“一年一次的点对点投资收益策略”,计划书的演示收益是7.32%,S&P涨,您也可以一起涨,上涨是有封顶利率13.00%。S&P跌,但它保证的是如果S&P下跌时您不赔钱,而指数账户的保底是0.25%,18-60岁不超过100万美金保额,免体检。

## 4、可以根据需要随时从账户贷款使用

IUL 保单有累积保单现金值功能,有钱存下来供将来使用。同时,保单里面的现金值是一种持保人随时可以借贷的资产,保单现金值有多种用途,例如可以用来补助子女大学教育费、婚嫁金、创业金、购买房地产的头期款、可用于应急开销、退休金,但很多人没有这方面的知识,白白错过了一个有效的财务资助工具。

## 5、通过定期提领保障未来

不论安排支付子女的教育、退休养老、医疗、家庭资产传承或是其它的需求,都可以通过IUL产品来实现,简单的例子来说明:张先生给他一岁的儿子选择「指数万能寿险IUL」作为孩子储蓄大学教育基金,张先生每年给他儿子储蓄一万美元,交费期是5年,保险金额为50万美元。在他儿子18至21岁时,每年可以从保单现金值领出2万美元来作为补助孩子的大学教育费用,大学四年共领取8万美元,在他儿子65至90岁时,每年可以从现金值领出约10万美元做为退休金,共领取约\$2,680,000美元,从保单现金值领出的钱完全是“免税(Tax Free)”,传承250万美元,原先张先生投入5万美元变成518万美元,这就是IUL储蓄险的魅力。

## 6、生前利益福利

某些保险公司的IUL产品除了保障之外还增加免费的生前理赔条款,生前理赔条



款包括:重大疾病生前理赔,慢性疾病/长期护理生前理赔和绝症生前理赔。万一患有重大疾病、慢性疾病/长期护理、绝症(生命周期在24个月之内)时,可向保险公司申请提前理赔,把身后理赔变成提前理赔,让活着时就可以使用理赔金,理赔金最高可达保额的100%,理赔金均无需纳税!完全免税!

## 7、死亡理赔始终存在

IUL 寿险始终保持死亡理赔的功能,人寿保险在美国是作遗产规划不可缺少的工具,也是最合算的一种手段。如果有需要缴遗产税的问题,可以拿死亡理赔的部分或一部分去处理。

## 8、死亡理赔不受债主追讨

人寿保险的死亡理赔及现金值不受债主追讨,死后也可以避免付费的认证程序-对大部分人来说,这一功能很有价值,尤其是对从事高风险、拥有大量资产等特殊人群通常会买大额人寿保险,会有效保护自己的财产,还可以通过信托等工具的安排做到更高级别的保障。

如有任何关于美国人寿保险等问题,信理财顾问公司联合总裁 Steven Ting / Alice Wu 提供免费在 Zoom 为您解说,敬请预约,电话:(240) 731-8283 或电邮 twservices888@gmail.com

# 今年想购屋置产吗?你可能会遇到这些情形



如果去年想买房子,但总是被拒于门外,那么今年可能会希望运气能好一点。

今年房市有个好消息:房价可能不会像去年那样涨势惊人。但问题在于房价还是会走高,而且房贷利率也会上涨。

房地产市场在2021年出现15年来最强劲的表现,房价飙升。根据联邦住房金融局(FHFA)的数据,与上年同期相比,第3季房价飙升近20%。

激烈的竞争和天文数字的房价让许多买家犹豫不决。

根据房利美(Fannie Mae) 12月的购房信心指数,今年只有26%的消费者认为是买房的好时机。与一年前相比,指数急剧下降,当时有52%的人认为这是购买的好时机。

房价飙升的一个重要原因是市场上的房屋供应量太少。房屋库存在12月创下历史新低。而且,只要买家多于卖家,竞争就会继续激烈,价格就会上涨。

房利美资深副总裁兼首席经济学家邓肯(Doug Duncan)表示,「即使需求依然强劲,但大多数消费者显然对以当前价格购买房屋持保留态度。」

但这并没有阻止人们寻找房子。如果今年想成为有巢氏,以下是今年可能的期望。

房价会上涨,只是没有去年那么快。人们普遍预计今年房价将继续上涨,但不会达到2021年那种令人瞠目结舌的速度。

锁定买家的房贷和购屋平台 Tomo Networks 资深主管兼首席经济学家欧森(Skylar Olsen)说,「这种涨势令人震惊。说『史无前例』还不足以形容。真的太疯狂了。」

根据美国全国房地产经纪人协会(NAR)的数据,2021年房价的中位数为34万6900元,较2020年上涨16.9%,创历史新高。

NAR 召集的经济学者小组预测,今年房价中位数将成长5.7%,而Zillow 调查的住房专家小组则预计2022年房价将上涨6.6%。

但接下来会发生什么情形,绝大幅度将取决于买卖双方对不断变化的市场所作出的反应。

Zillow 资深经济学家塔克(Jeff Tucker)表示:「如果买家最终对无法承受的价格犹豫不决,销量可能会下降。」但如果屋主最终开始集体出售房产,可能会出现销售热潮,从而减缓房价走升的步伐。」

## 房贷利率将上升

今年前几周,平均30年固定利率房贷已经大幅上升,达2020年3月新冠疫情以来的最高水平。

利率上升的趋势预计将继续,但不一定会达到过去几周的速度。

Wilmington Savings Fund Society Mortgage 总裁卢本(Jeff Ruben)说:「我们预计今年利率会上升,这将直接影响家庭的负担能力以及为住房融资的能力。」这应该还不会扼杀买家市场,但预计利率上升将稍微抑制一些。」

30年期固定利率房贷平均利率1月中旬达3.56%。上年同期平均值是2.77%。

库存量会增加 但买家也会增加。虽然待售房屋的供应量经常起起落落,但去年似乎全都处于低点。

房地产公司 Century 21 总裁兼 CEO 米德勒(Mike Miedler)说:「过去18个月已经失控,只要一个不留意,市场马上创下纪录高价或创纪录的低库存。市场已经失去了周期性。」

但今年,房地产市场预计将恢复正常的季节性周期,春季会有更多房屋上市,然后在夏季逐渐减少。但竞争仍将激烈:专家表示,许多自去年春天以来一直在出价的买家将继续集体出手,至少今年上半年会是如此。

米德勒说,「在春季,需求将会在利率不断攀升推动下强劲成长。」那些在场外等待的人看到库存激增时,就会重新进入市场。」

有些房产经纪人说,不少买家现在就开始看房。问题是,没有太多房源可看。

根据NAR的数据,房屋库存在2021年底处于史上最低水平,全国仅有91万套房屋可供购买。

## 这个问题在热门地区更为突出。

Compass 经纪人布兰奇尼(Jennifer Branchini)正接受一对夫妇委托,他们想在加州湾区的普莱森顿(Pleasanton)购屋,但目前市场上只有不到20套房屋。

她说:「如果市场上只有一项对象中位价约130万元,那么几乎每个购屋者都要。」

由于冬季房价涨势太过惊人,她不得不建议一些客户暂停搜索,「当我看到一些房屋的售价数字,我只能告诉客户,『我根本无法为你提供这个数字。』」

## 房屋将继续快速销售

那些想要购屋的人必须迅速采取行动。许多房屋在推出上市的几天内就被订

走了。

根据NAR的数据,去年夏天上市房屋平均只需17天就可以售出,但仍取决于价格。即使在销售相对较慢的11月,房价在最受欢迎的25万元至50万元间房屋,平均只要10天就能售出。

在大华盛顿特区,Compass 经纪人奇泽姆(Gail Chisholm)表示,经纪人经常在星期四将房屋标价上市,让买家能在周末开放期间看屋,然后在下个星期二晚上前提出报价。

她说,「时间非常紧凑,买家肯定疲于奔命。」如果找到了梦寐以求的房子,并提出超过标价15万元以上的报价并接受一切不利条件,但仍然买不到手?而且之前已经输掉5次报价,每次看房还要支付500元?我遇到的一些买家已经暂时退场,但很多人还是想要找房子。」

她说,像她所处的这种竞争非常激烈的市场中,买家竞争的标准是在报价中包含涨价条款和最高上限,也就是他们愿意在下一个最接近的报价之上,可能接受的最高特定金额。

除此之外,她还列出了买家可以使用的所有工具,以便可以根据自己的风险承受能力调整报价,「一般情况下,不利条件最少、升级上限最高、首付最多、最能满足卖家需求的报价通常最能成交。」

奥尔森说,在竞争激烈的市场中,买家需要与他们的经纪人和房贷团队一起准备好做出决定,「如果在寻房,新房源一定出现,但它们的销售速度非常快。」找房子本身就是一份工作。」

即使如此,奥尔森表示,她担心压力和疲劳会导致买家做出可能会作出日后后悔的轻率决定,「我非常担心买家会因为最终在绝望中狠下心购买,而不是以可承受的房价。」买房须量力而为。」