

增长型年金(Accumulation Annuity): 11% / 17% 开户红利 + 240% 参与率

某家保险公司推出增长型年金(Accumulation Annuity), 不止送11% / 17% 开户红利, 为了更提高竞争力, 他们还在某市场指数策略的参与率提升至240%, 已经在2022年2月25日开始生效。

美国劳工部在2月10日(周四)公布, 今年1月份美国的通货膨胀率攀升至7.5%, 继续创下1982年2月以来新高, 身边的朋友们/客户们都直呼赚钱的速度赶不上通货膨胀的速度, 2022年上半年的投资热点必定是在于那些可以抗通货膨胀的工具。年金其实也是抗通货膨胀的能手, 在通货飞涨的大环境下, 美国保险公司纷纷推出红利超丰的年金产品, 某保险公司在增长型年金(Accumulation Annuity)的现金值账户不止送11% / 17% 开户红利 (Premium Bonus), 为了更提高竞争力, 他们还在某市场指数策略的参与率提升至240%, 已经在2022年2月25日开始生效。

在各类型的年金产品中, 指数型年金(Indexed Annuity)是最常见的推销项目, 因这种投资工具综合了固定年金(Fixed Annuity)的本金可保本的性质, 和浮动年金(Variable Annuity)的较高投资收益的优势, 使得投资者的退休金可以真正做到“有保本的投资”, 在收益低的定期存款和收益高但风险大的股票市场之间, 指数年金是个恰当的折中, 既能有不错的回报又不会亏本, 现在指数年金已占到整个年金市场的三分之一。

指数年金分为两大类, 一类是收入型年金(Income Annuity), 一类是增长型年金(Accumulation Annuity)。LIMRA SRI 预测到2023年, 以积累现金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%。

如果您希望年金的现金值账户可以领一辈子, 又可给您的孩子留下一笔钱, 那么增长型年金会比较适合您。增长型年金注重现金值账户(account value)的积累和增长, 以投资增值为目的, 在开始提取退休金之

后, 投资回报增长不会停止, 还有提供身故赔偿, 当年金投保人去世后, 年金现金值账户里剩下的钱, 将会留给指定的受益人。

每家保险公司增长型年金产品选择的指数不同, 计算利息的策略也不同, 但实际上您的钱不是投在指数上, 而是参考指数所获结果的基础之上。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, 透过把每段期间获得的利息并入本金里, 继续累积利息, 增长型年金所参考的收益率并不是指数市场每一天或者每个月的涨幅, 而是每一年、每两年、每三年或者每十年, 计算点对点的股指收益, 保险公司延长计算时间也是最大程度对冲了股指市场震荡的风险。

如果您选择“每两年一计算”, 就是每两年一次的点对点投资收益策略, 240% 参与率, 年金保单的指数收益乘以240% 参与率, 假设某市场指数两年的回报率是15%, 保险公司会提高回报率2.4倍, 投资增长就变成了36%。

案例:一位57岁男性客户, 他把前公司的401K里的10万美元转到此款增长型年金来, 现金值账户以近十年指数历史数据来计算回报率, 每两年一计算, 240% 参与率, 10年后现金值账户累积约有\$320,086美元, 他打算在67岁开始拿钱, 到77岁, 累计领取\$237,985美元退休金, 剩余\$519,202美元现金价值, 总共\$757,187美元, 翻了7.5倍; 到87岁, 累计领取\$638,091美元退休金, 剩余\$798,049美元现金价值, 总共\$1,436,140美元, 翻了14.3倍; 到95岁, 累计领取\$1,112,026美元退休金, 剩余\$1,224,582美元现金价值, 总共\$2,336,608美元, 翻了23.3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)。

◎ 哪些情况下, 您需要年金产品?

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

2. 如果您若仍旧是同一个雇主, 年龄必须超过59岁半, 您便可以探询公司 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、SEP 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增长型年金, 将自己的财富传承给子女

增长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, 在退休后才可以拿到更好的回报。所以答案是增长型年金适合任何人, 老少皆宜! 您的退休规划必需品!

如果您希望进一步了解增长型年金产品, 信保理顾问公司联合总裁 Steven Ting / Alice Wu 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



35% 史上最高开户红利退休年金讲座

在通货膨胀不断提高生活成本的情况下, 您的退休金收入能超越通货膨胀的威胁吗? 您的退休金够退休吗? 有风险吗? 利息高吗? 您的退休金可以领一辈子又可给您的孩子留下一笔钱吗? 或者您想知道年金开户即送35% 红利是怎么回事吗?

信保理顾问公司总裁 Steven Ting, 将于3月12日举办退休年金 Zoom 线上讲座, 美东时间上午10:30 - 12:00, 本场讲座将探讨年金在退休规划中的运用和作用, 年金如何帮助您规划退休生活, Steven 将为大家介绍年金产品种类、选择、特点、目的, 以及如何领取, 并通过几个具体案例说明「没有最好的年金, 只有最适合您个人的年金。」他还会解答一切有关退休年金的资讯, 他有十多年专业经验, 代理数十家保险公司优质年金产品。

诚邀您参加信保理顾问公司举办的讲座, 请提前扫码注册, 您也可以透过电话 (240) 731-8283 或电邮 twservices888@gmail.com 进行报名查询。

※讲座内容是为客户需求而不是为培训保险经纪人而设, 所以不建议其它保险经纪人参加。

**Zoom ID: 875 8546 3508
密码: 2022**

需求增 供应减 价格飙升, 中产置业梦想难实现

全美房价在疫情期间因需求激增、房源萎缩等两大因素影响而大幅飙升, 令中产阶级拥有自己住房的梦想更加难以实现。

《华尔街日报》的报道, 房价飙升加上待售房屋数日大减, 令很多人买屋比两年更难。由全国地产商协会(NAR)周一(7日)公布的研究显示, 在去年年底, 市场上被认为年收入在7.5万至10万元的家庭可负担的待售房屋, 比疫情爆发前少了约411,000间。2019年底, 这一收入阶层中每24个家庭就有一个可负担的房源。到2021年12月, 该数字变为每65个家庭才有一个这种房源。

全国地产商协会的研究显示, 房价飙升加上出售房屋数日大减, 令拥有住房梦想的中产阶级买屋比两年前更难。

这是NAR首次进行这类研究, 研究通过假设家庭使用30年固定按揭利率, 并且包括地产税及房屋保险在内的房屋开支不超过家庭收入的1/3, 以此来计算不同收入层的负担能力。

NAR的研究还考虑了不同价位的待售房屋库存。研究发现, 在过去两年, 除了最富有的国民外, 所有人的住房负担能力都在恶化, 而且市场上房屋数量的减少令每个收入阶层的购房变得更为困难。

很多买家试图利用创纪录低位按揭利率的机会置业或换大屋, 但房屋建造速度在疫情期间放缓, 加上许多潜在卖家推迟行动或不愿出售, 令疫情前已经异常低的待售房屋库存量进一步减少, 从而推高房价, 令中

产的购买力显著下降。

皮尤研究中心根据2020年的收入数据, 将中产阶级定义为两口之家的年收入在43,399至130,198元。

NAR表示, 在去年12月, 收入在7.5万至10万元之间的家庭有能力购买51%的住房库存, 低于2019年12月的58%。这7个百分点的降幅是所有收入阶层中的第二大降幅, 仅次于收入在10万至12.5万元之间的家庭。后者该比率下降了8个百分点, 降至有能力购买63%的待售房屋。

NAR发现, 对于收入在7.5万至10万元之间的家庭来说, 他们可负担待售房屋数量最少的6个都市区中有5个位于加州, 其中以硅谷为首。因而有分析指, 加州可负担房屋

的短缺, 有助于解释为何很多人在疫情期间离开加州搬到内陆。

截至去年12月底, 待售或签订合同的房屋数量减少至91万间, 为NAR自1999年开始跟踪现有房屋总库存量以来的最低位。

有经济学家和房地产经纪预期, 今年春季待售房屋数量将增加, 从而减轻购房人士的压力并减缓价格的增速。他们指出, 目前在兴建的房屋数量处于多年高位, 其中许多房屋将于今年完工。

不过也有分析指, 供应链延迟的情况继续令建筑商的建房速度减慢。而许多屋主以较低的按揭利率进行了再融资, 这可能使他们更不愿意搬家。这些因素也有可能阻碍待售房屋的增速。

在分析房屋大小时, 应深思以下重点

第一点, 空间的利用情况如何?

无论房间多大, 如果形状奇怪, 摆放家具、住在里面都不愉快。走廊、壁橱和浴室也算是屋内空间, 虽然占面积, 人们却通常不会待在这些地方。有效的格局应该是, 花最多时间使用的空间占多一点面积, 也许是卧室、起居室、书房或厨房。

买房时应查看平面图, 可看出整个格局。如果有占地很大的廊道, 可能让平面图不优雅。

其次, 房屋格局如何?

房子再大, 如果格局差, 都很难令人舒适或感到宽敞。

第三个重点, 每平方米单价是否误导? 几年前, 在纽约某大楼有一个公寓面积

特别大, 折算下来每平方米单价最划算, 但事实是, 地下有个形状奇怪的「房间」, 没窗户, 是大楼机械系统的额外出口, 里面有根柱子, 摆一张床都不可能, 虽名为房间, 却只能存放物品, 但开发商视为完整卧室来膨胀公寓总面积, 连带使每平方米单价格外诱人, 人们很快察觉空间根本无效, 以致公寓迟迟卖不出去。

近来建筑师改变房屋格局, 以便满足不同世代购屋者的需求, 兼具厨房、起居室和餐厅的三重功能大房间概念特别风行, 因为少了隔墙, 有效空间变大。

每个房屋的空间配置不同, 有些买家愿意牺牲功能或动线而要空间, 但多数人可能不愿意为无效空间付费。

