

在通胀和加息的双重压力下 复利增长型年金销量大幅增长



6月份美国的通货膨胀率9.1%，大家都知道美联储为了控制高通货膨胀，一直在加息，美联储在7月27日连续第二次将基准利率大幅上调75个基点，美联储主席杰罗姆·鲍威尔在最新的政策会议结束后举行的记者会上谨慎地没有排除美联储决策者9月召开下次会议时再次加息75个基点的可能性。在通胀和加息的双重压力下，以「复利」为投资理念的年金产品成为不少华人的重要选择。在投资环境不稳定而通胀的2022年，保守安全有复利收益的指数型年金/增长型年金销量大幅增长。

增长型年金具有保值增值作用，能够实现自己的“钱生钱”，战胜通胀。增长型年金一方面保本不会赔，一方面具有强大的成长潜力，赚取更多的回报，长期收益高，不需要太复杂的投资操作，又有股市下跌时我不赔钱的保障，既能赚钱又不会亏本，能够为自己创造未来源源不断的现金流。在资产配置序列中，年金是我们家庭财务的守门员，拥有着巨大的金融价值，是金融界公认的最持续、最稳健、最安全的“长期稳定现金流”。此外，增长型年金的现金值账户可以领一辈子，当年金持有人过世，现金值账户余下的钱给予指定受益人，实现家庭财富传承。

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，您可以询问公司 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里的钱可以转到年金

4、CD、其它的共同基金或银行有一大笔钱用不着者可以转到年金

5、有些人通过1035转换条款将他们几年前买的固定年金(Fixed Annuity)或者浮动年金(Variable Annuity)转到指数年金(Indexed Annuity)/增长型年金(Accumulation Annuity)

6、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

下面介绍两款增长型年金产品，零风险、保本增值、终身收入、累积复利、可延税的多种优点，供参考。

★产品1:按照最近10年市场,平均复利增长13+% , 15% / 20% 开户红利 + 某市场指数策略的参与率 270%

15%/20% 开户红利 + 270% 参与率

增长型年金, A+ 评级保险公司

- 股指上升则增值, 下跌保本
- 最低门槛 \$1 万美元即可开户
- 0-73 岁, 401k, 403b, TSP, Traditional IRA, Roth IRA, SEP IRA, 银行账户都可转换, 存越多, 领越多
- 不用等10年, 不用体检

无忧退休计划

某家A+评级保险公司推出增长型年金，为了更提高竞争力，现金值账户开户即送15% / 20% Bonus，还在某市场指数策略的参与率提升至270%。保证不丢本，按照

最近10年市场，平均复利增长13+%，即使在过去20年中，最差的市场环境下，也可以有接近10%的年化复利回报。

举例：一位50岁女性客户，她把她的传统IRA账户约有10万美元转到此款增长型年金，现金值账户以近十年指数历史数据表现来计算回报率，每两年一计算，270%参与率，66岁时现金值账户累积约有\$981,889美元，她在67岁开始拿钱，到75岁，累计领取\$521,711美元退休金，剩余\$1,711,542美元现金价值，总共\$2,233,253美元，翻了22.33倍；到85岁，累计领取\$1,790,846美元退休金，剩余\$3,529,248美元现金价值，总共\$5,320,094美元，翻了53.2倍；到95岁，累计领取\$4,407,839美元退休金，剩余\$7,277,410美元现金价值，总共\$11,685,249美元，翻了116.85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）。

★产品2:按照最近10年市场,平均复利增长13+% + 某市场指数策略的参与率 150%

某家保险公司的增长型年金产品，平均复利增长13+%，某市场指数策略的参与率150%，已在2022年6月22日开始生效，提供终身收入，还提供身故赔偿(Death Benefit)，没有任何费用，此款增长型年金是Flexible Premium Deferred Annuity (FPDA) - 灵活保费延税年金，就是付头款后以后还可以继续付。

举例：一位55岁的女性客户有罗斯IRA的资金10万美元，她打算在56岁至66岁每年contribute七千美元，她在寻找本金不会随着市场下跌而亏损，同时又有收益增值空间的其它理财渠道，我便向她介绍此款增长型年金产品，她决定把她的罗斯IRA账户约有10万美元转到增长型年金，她在填写年金申请表时，她在56岁至66岁每年contribute七千美元至她的年金账户，本金共投入\$170,



000美元。

年金的现金价值账户以近十年(12/31/2011 ~ 12/31/2021)的历史数据表现来计算回报率，平均复利增长13+% + 某市场指数策略的参与率150%，66岁时现金值账户累积约有\$498,001美元，她在67岁开始拿钱，她每年从年金账户中领取4万美元，到75岁，累计领取\$360,000美元退休金，剩余\$989,460美元现金价值，总共\$1,349,460美元退休金，剩余\$2,682,190美元现金价值，总共\$3,442,190美元，翻了20.24倍；到95岁，累计领取\$1,160,000美元退休金，剩余\$8,754,127美元现金价值，总共\$9,914,127美元，翻了8.53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）。

如果您想进一步了解增长型年金产品，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

了解国税局如何联系纳税人，防范诈骗

诈骗者经常冒充国税局窃取纳税人的个人信息。他们可能会通过欺诈电话、电子邮件、短信或社交媒体信息来取得联系。对于纳税人来说，了解国税局如何进行联络很重要，这样就不会成为身份窃贼的受害者。

通常，国税局会先向纳税人邮寄通知或信函。

纳税人可以通过访问了解您的国税局通知或信函来搜索国税局通知。但是，并非所有国税局通知都可以在该网站上搜索到。

请注意，诈骗者有时会声称他们已经通过邮件通知了纳税人或提到了国税局的通知，来合理化他们的骗局。

纳税人可以查询他们的安全在线账户或联系国税局以确认通知的合法性。

债务减免公司经常通过邮件主动发送收债债务减免提案。

国税局可能会向纳税人发送有关提交逾期税表的通知。

他们应将逾期税表寄往通知中提供的地址。纳税人可以使用国税局官网 IRS.gov 上的前一年表格、说明和出版物(英文)来提交逾期税表，或者可以通过税务专业人士来提交。

邮寄通知或信件后，国税局可能会致电纳税人。

国税局税案调查员或税务合规官员在邮寄了通知后，可能会致电纳税人或税务专业人士，以确认预约或讨论预定审计项目。国税局鼓励纳税人查阅如何知道确实是美国国税局的来电或来访：征税(英文)。

国税局不会留下预先录制的、紧急的或威胁性的信息。在许多电话诈骗中，受害者被告知如果他们不回电，就会发出逮捕令。

与国税局签约的私人收债公司可以致电纳税人来征收某些未偿付的非活性税款，但只会是在纳税人及其代理人收到书面通知之后。

私人收债公司不应与债务减免公司混淆，后者会致电、发送留置权通知或通过电子邮件向纳税人发送债务减免提案。

国税局不会通过电子邮件与纳税人取得联系以索取个人或财务信息。

纳税人不应回复自称来自国税局的网络钓鱼电子邮件，因为该电子邮件地址可能是仿冒的或伪造的。来自国税局工作人员的电子邮件会以 IRS.gov 结尾。

国税局不会发送短信或通过社交媒体来联络民众。

除了国税局安全访问，国税局不会使用短信讨论个人税务问题，例如涉及账单或退税的问题。国税局也不会通过社交媒体平台向纳税人发送信息。

诈骗者可能会向纳税人发送有关新冠疫情或“经济刺激补助金”的虚假信息。这些消息通常包含声称是国税局网站或其它在线工具的虚假链接。

欺诈者还会在社交媒体上冒充合法的政府人员和机构，并试图与纳税人取得联系。

国税局收税专员和税案调查员可能登门造访。

国税局收税专员和税案调查员经常会在未事先通知的情况下访问纳税人的住所或营业地点，造访事由包括欠税、逾期税表或企业逾期缴纳税款。

国税局收税专员将要求纳税人缴纳所欠税款。但是，纳税人应记住，绝不应向美国财政部以外的其他人付款。

当国税局人员来访时，纳税人应要求其提供身份凭证。国税局代表始终可以提供两种形式的官方凭证：便携式派遣证和个人身份验证凭证(英文)。

