

# 网络讲座“灵活的退休收入”



通常大家都会认为人寿保险或许只能造福后代和他人,其实具有现金价值的人寿

保险同时兼备了独特的税收优惠和灵活的储备金的作用。通过这次疫情大家应该充分意识到风险的可怕和不可控性了,趁着这段难得的居家时光让我们一起来探讨:

- 您为何需要税收类别分散投资组合?
- 您的退休收入的几大主要来源
- 税收对于您的退休生活造成怎样的影响?
- 为什么留有额外的退休收入对于您的投资组合非常重要?

本周五下午2点欢迎您来参加纽约人寿保险公司主办的知识性网络讲座---让我们来探讨如何选择有保障和灵活的寿险计

划来巩固您的退休金和退休生活! 讲座日期 6/5/2020 周五东岸时间下午2点。主讲人: Richard Hayes 纽约人寿保险公司副总裁, 高端市场寿险产品资深顾问。讲座将用英语进行讲解。请您通过以下链接进行登记注册。 [https://nylife.zoom.us/webinar/register/WN\\_zwGF-ELzRxy7Hi\\_3MtvWBg](https://nylife.zoom.us/webinar/register/WN_zwGF-ELzRxy7Hi_3MtvWBg)

请拨打 301-838-5513 或电邮至 [yayawang@yayawang.com](mailto:yayawang@yayawang.com) 询问注册链接及讲座相关信息。祝您和家人平安健康!

王亚亚女士于2000年加入美国500强最大的互惠人寿保险公司纽约人寿保险从事财务顾问和保险经纪人工作,并在2007

年成立了王亚亚金融服务公司提供更全面的包括个人和团体的医疗,伤残等多种类保险产品。2014获得全球金融和寿险行业业绩超群标志的百万圆桌协会的终生会员资格。并在2017取得纽约人寿保险公司大华府地区人寿保险销售冠军的佳绩!王亚亚女士不仅工作认真负责而且还非常热心公益,坚持数年热心赞助华府华人最大的篮球赛事“王亚亚杯华人篮球赛”,并连续两年被网络投票评选为“大华府杰出华人”。办公室地址 966 Hungerford Dr. Suite 15B, Rockville, MD 20850 电话: (301)838-5511 或 (301)-838-5513



## 小型企业主面临的退休困境

您倾注毕生的心血、时间和资本来经营自己的企业。您曾考虑过退休,打算将公司卖个好价钱,然后坐享经济宽裕的退休生活。但是,与很多企业主一样,您对此种情形的设想往往是个误区,而且您也不愿意麻烦去制订任何其他退休计划。

您需要采取务实态度。您有多大把握在合适的时间找到有充足现金的买家,按公平价格卖出公司? 每年有成千上万小型企业主没有为自己的公司找到买家。原因或许是企业太过专业,或者太过依赖企业主独特的个性和才能。也可能是因为买方认为企业主是为了退休而卖出公司,将其视为受压之下出售公司,只愿意出很低的收购价格。无论是哪一种原因,很多企业突然发现自己的公司成了无人问津的累赘。

选择和培育继承人。因此,培养一位继承人十分重要,他将在您准备退休时买下您的公司。继承人可以是目前的共同拥有人(但如果他与您的年龄差不多,并且也打算在大致相同的年龄退

休,则应谨慎行事)。也可以选择在您企业工作的子女,或者较为年轻的重要员工。

为了成功地选择继承人,企业主不能心存侥幸。他们知道,在自己退休之时不容犯错。

您应当采取下面这些措施: 谨慎行事。务必按照气质、性格、能力和个人目标等标准选择合适的继承人。

设立试用期,如果发现继承人不合格,您可以随时终止关系。在此期间,在所有方面尽量采取非正式的做法,严格限于口头协议。即使您打算签订正式的协议,也一定要在协议中包含终止条款。

提供激励,确保继承人留在公司,直至交接为止。对于有抱负的继承人,需要并且理应逐步增加他们的权力和利益。可供选择的激励方式包括递延薪酬,或者在您退休之前为其提供收购部分拥有权的机会。这可以在双方之间建立一荣俱荣,一损俱损的关系。

拟订买卖协议。在律师的帮助下,确定各方的义务和权利,阐明所有细节和告知事

项,包括如何确定企业的最终估值。这种正式协议可以保护所有各方的利益。

建立融资机制。这一点非常重要。无论买卖协议的条款如何严谨,如果缺少必要的资金来执行计划,它将成为一纸空文。其中一种方案是由继承人用公司的持续利润收购公司。其他方案包括设立偿债基金,或允许继承人借款。这些方案或许有效,但不确定性太大。不妨考虑人寿保险或伤残收入保险之类的融资工具,它们可以在您伤残或提前去世时为您的家庭提供保障。\*

制订应急计划。身为企业主,您当然知道很多时候计划赶不上变化。如果企业陷入困境,或者继承人去世、伤残或因个性冲突离开企业,这时应该怎么办? 或者找不到合适的继承人怎么办? 有时,最好的办法莫过于解散企业。

无论是否为自己的公司安排了继承人,您都应当从现在开始考虑自己的退休策略。保险专业人士或独立专业顾问可帮助您制订严谨的业务策略。

本第三方教育文章承蒙纽约人寿保险公司的资深业务代表(百万元圆桌终生会员 MDRT Life Member, NYL Lifetime Council Member): 袁斐小姐提供。如果想详细了解所讨论的资讯或主题,请联络袁斐小姐,联系电话为 703-723-1299 (维州办公室), 301-214-6793 (马州办公室), 703-628-2608 (手机), 传真号码为 703-723-0188, email: [fyuan@ft.newyorklife.com](mailto:fyuan@ft.newyorklife.com)。

\*产品透过一家或多家与纽约人寿没有联营关系的保险公司提供,视保险公司的授权以及产品在您所在州或当地的供应情况而定。

对于保单、合约等相关文件,纽约人寿及其子公司仅提供英文版本。如有争议,一律以保单和合约中的条款为准。

The offering documents (policies, contracts, etc.) for all New York Life and its subsidiaries products are available only in English. In the event of a dispute, the provisions in the policies and contracts will prevail.

## "手握现金"才有安全感? 美国人储蓄率史无前例

根据经济分析局周五的一份报告,对新冠疫情的担忧已经超越美国民众的消费习惯,人们选择更多地存钱。

个人储蓄率——也就是可支配收入中存钱的比率,在四月达33%,是自1960年代该数据统计以来的最高比例,也超出了金融危机时期的消费者储蓄率。三月这一比例是12.7%。

此前个人储蓄率最高是在1975年一度达到17.3%。整个70年代储蓄率都维持在

17%以上。

分析机构 Oxford Economics 的美国首席经济学家 Gregory Daco 表示,因为巨大的不确定性、对病毒的恐惧,人们出去向以前一样消费的欲望减少了。不过,可消费的场所也减少了。“居家令”让人们没有多少机会出去购物、娱乐。

现在尚不清楚储蓄率的提高是暂时现象还是消费者的习惯将出现结构性的改变。对于消费占GDP三分之二的经济体,如

果经济重开后储蓄率仍居高不下,势必对经济复苏产生影响。

不过分析也认为,在危机或衰退期间,个人进行保守的消费和储蓄是理性行为,手握现金可以带来安全感。不过要警惕陷入恶性循环——人们储蓄越高、消费越少,经济就越不景气,从而导致人们收入更少、消费进一步减少。

储蓄率提高还有一点可能援引是人们还没有动用纾困款。美国银行CEO在周四

接受CNBC采访时表示。和12周之前相比,人们活期存款账户多了30%到40%的钱,这意味着纾困款还在人们账户里,大家最终肯定会花掉它。

不过,在疫情前,民众的储蓄率就已经有小幅上涨的趋势,主要是“婴儿潮”一代临近退休、正在更加谨慎的消费并且重组自己的贷款结构。分析预计疫情结束后,这一趋势不会改变,他们甚至会变得更加谨慎。

**AXA ADVISORS**  
redefining standards

安盛理财顾问公司 AXA Advisors, LLC,  
3141 Fairview Park Dr #250 Falls Church, VA 22042

**王起云** 理财顾问 Tel: 301-404-5639  
Karen Haywan Wong (Qiyun) 703-205-0337  
Financial Consultant  
Retirement Planning Specialist  
[www.haywanwong.myaxa-advisors.com](http://www.haywanwong.myaxa-advisors.com) 5-017

财务规划 人寿保险 长期医疗照顾保险 公司退休计划  
遗产规划 医疗保险 伤残收入保险 个人退休计划  
财富管理 年金 529教育基金计划 Mutual Funds

Securities offered through AXA Advisors, LLC (NY, NY 212-314-4600), member FINRA, SIPC. Investment advisory products and services offered through AXA Advisors, LLC, an investment advisor registered with the SEC. Annuities and insurance offered through AXA Network, LLC. AXA Advisors and AXA Network do not provide tax or legal advice. Please consult your tax or legal advisors regarding your specific situation. Future communications in both English and Chinese. 公司与客户的信息交流将用英文或中文 AGE-118030 (09/16)(exp. 09/18)

**美東學院**  
YM American Academy

主要服务项目  
美国大学、研究生、高中申请指导  
高中学习规划和各类课程辅导

[www.ymamerican.com](http://www.ymamerican.com)  
zyang@ymamerican.com  
Cell: 302-257-1537  
WeChat: wh785120  
Newark, DE / Ellicott City, MD

我们不会点石成金,我们的目标是 4-096  
帮助招生官挖出藏在沙底下的金子

**ACE CARE**

**移民体检**  
入籍英语考试障碍评估

敬请来电预约: 703-237-0120  
或发送信息至: 703-334-1529  
900 S. Washington St. Suite 112, Falls Church, VA 22046  
703-237-0129(fax)  
Email: [acecare900@yahoo.com](mailto:acecare900@yahoo.com)  
[www.acecaremedical.com](http://www.acecaremedical.com) 3-011

**纽约人寿保险公司**  
**王亚亚 Yaya Wang**

财务顾问  
纽约人寿保险公司业务代表  
纽约人寿证券公司注册业务代表  
二十年以上专业经验  
百万圆桌协会终生会员\*

各类寿险  
• 定期寿险 • 终生寿险  
• 灵活寿险<sup>1</sup> • 浮动灵活寿险<sup>2</sup>

• 医疗保险<sup>3</sup>和牙医保险<sup>3</sup>  
• 长期护理保险  
• 大学学费筹措规划<sup>2</sup>  
• 各类年金和投资产品<sup>2</sup>  
• 共同基金投资<sup>2</sup>

(C)301-404-2884  
(O)301-838-5511  
(F)1-866-253-7188  
[www.YayaWang.com](http://www.YayaWang.com)

地址: 966 Hungerford Dr, Suite 15 B, Rockville, MD 20850

**NEW YORK LIFE 紐約人壽 傳家之保**

1 Issued by New York Life Insurance and Annuity Corporation  
2 Securities products and services offered through NYLIFE Securities LLC, Member of FINRA and SIPC, and a Licensed Insurance Agency.  
3 Products available through one or more carriers not affiliated with New York Life, dependent on carrier authorization and product availability in your state or locality.  
\*Financial Adviser of Eagle Strategies LLC, a Registered Investment Adviser + Million Dollar Round Table (MDRT), The Premier Association of Financial Professionals, is recognized globally as the standard of excellence in life insurance sales performance in the insurance and financial services industry.  
The offering documents (policies, contracts, etc.) for products from New York Life and its subsidiaries are available only in English. In the event of a dispute, the provisions in the policies and contracts will prevail. 對於保單、合約等相關文件,紐約人壽及其子公司僅提供英文版本。如有爭議,一律以保單和合約中的條款為準。  
NYLIFE Securities LLC, Eagle Strategies LLC and New York Life Insurance and Annuity Corporation are New York Life Companies. SMRU 1643524 5-030