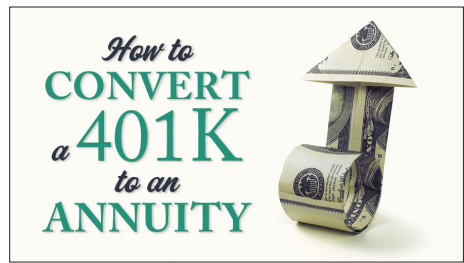
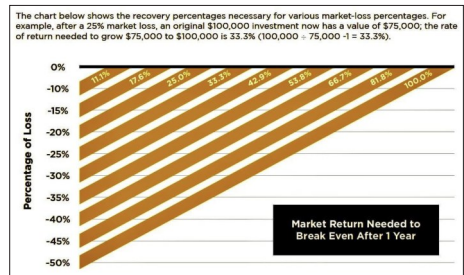


# 对于临近或已退休人士,将前公司的401K转到IRA年金是优化配置的佳选



对于临近或已退休人士,市场风险是最大的威胁,特别是在退休前后遭遇市场大跌,导致退休金大幅缩水,而导致退休金准备不足的风险,危及长期退休生活质量。由于401K退休账户的钱是在股票基金证券市场上自行管理的投资,很大程度上取决于美国股市的表现。如果美股大涨,401K账户就能享受高收益,一旦美股几经大跌,退休账户里的钱大幅缩水。收益和风险永远是并存的,市场有涨有跌,高收益也意味着高风险,所以不能光看能赚多少,要看亏的时候您能否承受。

跌10%,需要涨11.1%才能回本;跌20%,需要涨25%才能回本;跌30%,需要涨42.9%才能回本。如果你年轻,可以等股市回来,如果您临近或已经退休,靠401K/IRA账户里的退休金来养老,恐怕没有太多时间等股市反弹,如果您开始从退休帐户领钱,401K/IRA退休帐户跟银行账户一样,用一分少一分,一旦美股几经大跌,401K/IRA退休账户里的钱继续缩水,退休金可能会提前花光,到时候人还在,钱没了,再往后的生活就成了难题。



对于临近或已经退休人士,如果不想401K/IRA退休账户的钱继续在股票基金证券市场上浮动,面临不可预知的市场风险,如果您接受不了退休账户里的钱亏损几千美元,甚至亏损几万美元,建议将前公司的401K退休账户里的资金转到只涨不跌、保本增值的指数型年金(Indexed Annuity)。

## 22%

● 特好消息 ●  
 某款现金积累型年金  
 现金值账户开户即送 22% 红利  
 (没有费用,投保年龄 0-70)

■ 年金优势 ■  
 保本增值 终身收入 延税优惠 身故赔偿

Steven Ting & Alice Wu  
 信保理顾问公司 联合总裁  
 免费咨询 (240) 731-8283

如果您若仍旧是同一个雇主,年龄超过59岁半,您可以询问公司 Human Resources 部门是否赞成 rollover。如果可以,您不需要把所有的401K里的资金转到年金,在401K退休账户中保留\$3,000至\$5,000美元,您仍然可以 contribute 钱至现在雇主资助的401K计划。

并非所有年金产品都可以保本,尤其是收益可观的可变型年金(Variable Annuity),可能让您的本金翻倍,但也可能赔上本金。目前市面上最多人选择指数型年金(Indexed Annuity),指数型年金产品具有跨周期的特性,能够抵御短期经济波动的影响。美国保险公司在产品设计和投资管理中,注重风险控制,通过多种风险管理工具,降低市场波动对产品收益的影响。

指数型年金分为两大类:一类是积累型年金(Growth & Accumulation Annuity),另一类是收入型年金(Income Annuity)。现金积累型年金注重现金值账户(account value)的积累和增长,它只有一个账户计算方式,账户中的钱都是现金值账户"account value"真实的钱。现金积累型年金保证不丢本金,index型年金给予0%的托底保护的机制,无论股市下跌、指数下跌,都不会亏损,使得投资者可以真正做到「有保本的投资」,在市场上升的时候能够获得较高的回报,不单享受只涨不跌的财富累积,还可以有效规避股市波动带来的市场风险,同时获得更多样的投资选择。

某家A+评级保险公司为了更提高竞争力,某款现金积累型年金-现金值账户开户即送22%红利(马州 & 维州,没有费用,投保年龄0-70),举例:假设您开户后一次性投入10万美元,开户红利22%,Bonus就是\$22,000美元, \$100,000 + Bonus \$22,000 = \$122,000,某家A+评级保险公司给的开户红利是“真钱 real money”,不是“虚钱 virtual money”。

000美元, \$100,000 + Bonus \$22,000 = \$122,000,某家A+评级保险公司给的开户红利是“真钱 real money”,不是“虚钱 virtual money”。

**有26个市场指数策略的选择**  
此款现金积累型年金产品有26个市场指数策略的选择,计算利息的方式也不同,有些市场指数策略是没有收取任何费用的,有些60岁以上的投资者投资态度比较保守,他们在填写年金申请表的时候选择没有费用的市场指数策略,无论指数上涨还是下跌,都不用付Strategy Charge。

**回报好**  
保险公司将投资人的钱拿去投资,投资人的回报则是参考市场指数所获结果的基础上,但实际上您的钱不是投在市场指数上。现金积累型年金的赚钱方式是靠着所选择的指数策略赚得的利息,指数收益乘以参与率。如果您选择每年/每两年一次的点对点投资收益策略\_没有费用,假设某市场指数两年的回报率是12%,参与率225%,投资回报率就是27% (12 x 2.25 = 27)。

**现金积累型年金的税务好处**  
现金积累型年金具有税务递延优势,在增长阶段资金无需缴税,有助于资金在长期内实现复利增长,适用于长期退休规划。现金积累型年金提供延税增长和复利增长,有三倍复利:本金赚利息,利息赚利息,延迟缴税的钱滚利复利增长,并且复利滚存一辈子。对于现金积累型年金的现金价值账户内赚的钱,保险公司不会每年给您1099税表,帐户内的钱与投资收益(利息、资本利得)可免税积累,也不通知国税局。年金账户和401K等账户一样,59岁半之后就可以从年金帐户取钱,取钱之后投资收益增长不会停止。

其税务规定取决于转入年金的钱是 qualified 计划,还是 non-qualified 计划。qualified 计划就是可以抵税的计划,包括401K、403B、TSP、传统IRA、SEP IRA等等,投入这些计划的钱当年可以抵税。若是 qualified 计划,则连本带利都要交税,交多少税则取决于您当年从年金中拿多少钱,再加上您其它的收入,包括社保的收入,来决定您的税率。

**案例:**某位女性客户今年63岁,她刚退休,她的401K退休账户的资金约55万美元,她不想401K退休账户里的资金继续在股票



基金证券市场上浮动,面临不可预知的市场风险,她为市场波动揪心的生活状态感到了疲惫和厌倦,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理财渠道。

**这位女性客户想要的是什么?**  
她希望脱离过去那种耗时且无止境的退休理财方式,投入更多时间到家庭,享受和子女、家人的生活,周游世界。她的目标跟我们绝大多数人的一样:

- ▶ 规避市场波动的风险,不想继续为此操心劳神
- ▶ 复利 - compounded interest
- ▶ 零费用 - NO FEE
- ▶ 收益部分可延税 - Deferred Tax
- ▶ 退休后有稳定的永续收入来源

我向她解释「收入型年金」和「积累型年金」的不同之处,并且向她推荐此款现金积累型年金-现金值账户开户即送22%红利,本金55万美元, Bonus就是121,000万美元, \$550,000 + Bonus \$121,000 = \$671,000,她决定将前公司的401K退休账户的资金约55万美元转到此款现金积累型年金。虽然这位客户在原来401K账户里面因为股市波动亏损几千美元,她将前公司的401K里的资金转到此款现金积累型年金账户之后,22%开户红利可以帮助弥补在市场上的损失。

**如果您想进一步了解「跟涨不跟跌」现金积累型年金产品,信保理顾问公司联合总裁 Steven Ting & Alice Wu 提供免费咨询,敬请预约,电话:(240) 731-8283 或电邮 twservices888@gmail.com**

## 苹果公司任命约翰·特纳斯为新CEO,接替蒂姆·库克

苹果公司(Apple)宣布任命约翰·特纳斯(John Ternus)出任新任行政总裁(CEO,执行长),接替在位15年、即将卸任的蒂姆·库克(Tim Cook)。

特纳斯目前担任硬件工程主管,已在苹果工作25年。他将于9月1日正式接任行政总裁一职;库克则转任执行董事长。

库克自2011年起担任苹果公司行政总裁,当时公司共同创办人史蒂夫·贾伯斯(Steve Jobs,乔布斯)因健康原因辞职,并于不久后辞世。

库克将在今年整个夏季继续担任行政总裁,并与特纳斯共同进行交接。之后,他将“在特定事项上继续协助公司,包括与全球政策制定者进行交流”。

库克卸任行政总裁职务决定之前的数月以来,外界已在揣测苹果正在物色接班人。

库克形容,担任苹果行政总裁是“我一生中最大的荣幸”,在其任内,他带领公司成为全球最有价值的企业之一。

2018年,苹果成为全球首家市值突破1万亿美元(约7400亿英镑)的上市公司;如今,公司市值已达4万亿美元。

库克称赞特纳斯是一名“具有远见”的高阶主管,并形容他“拥有工程师的头脑、创新者的灵魂,以及凭诚信与荣誉感领导的胸怀”。

“毫无疑问,他正是带领苹果走向未来的最佳人选,”库克说。

去年,在另一位资深高管、营运长杰夫·威廉斯(Jeff Williams)离职后,特纳斯便被视为接任库克的热门人选。

在苹果效力的四分之一世纪中,特纳斯几乎参与了公司所有主要产品的开发,包括每一代iPad、多个世代的iPhone,以及 AirPods 和 Apple Watch 的推出。



他也主导了Mac电脑处理器转向苹果自研晶片的关键转型。

特纳斯曾在贾伯斯任内工作过。他在周一(4月20日)发表的声明中,称库克是他的“导师”。

特纳斯说:“我对未来几年我们能够达成的成就充满信心。”

“差异化”  
任命一位出身于产品和硬件领域的领导人,或许有助于苹果回应外界对库克任期的一项长期批评——公司是否已不再足够创新。

在库克领导下,尽管苹果的年度营利增长了四倍,全球销售的产品也大幅扩张,但其产品线整体变化并不大。

研究机构弗雷斯特研究公司(Forrester)首席分析师迪潘詹·查特吉(Dipanjan Chatterjee)赞扬库克为苹果带来的财务稳定,但也指出,他并未再打造出一款如同iPhone那样能为公司带来下一个20年成功

的革命性产品。

他表示,苹果“在结构上仍高度依赖手机”,并正在“寻找下一个成长引擎”。

查特吉认为,特纳斯的任命显示苹果正寻求产品上的“差异化”,并且表示,新领导人“必须抗拒近年困扰苹果的渐进主义诱惑,摆脱iPhone的重力牵引”。

投资机构D.A.戴维森公司(D.A. Davidson & Co)的董事总经理吉尔·卢里亚(Gil Luria)则表示,由一位高度专注于硬件的主管掌舵,显示苹果将投入更多心力于新产品,例如摺叠式手机,以及智能眼镜等穿戴式装置。

这家科技巨头也曾由于在应对人工智能(AI)需求激增方面步伐较慢而遭到批评,最终选择将OpenAI的ChatGPT技术整合至其操作系统中。

周一宣布人事消息后,OpenAI执行长山姆·阿尔特曼(Sam Altman)在X平台上写道:“蒂姆·库克是一位传奇人物。”

“我非常感谢他所做的一切,也非常感谢苹果。”

库克加入苹果时,背景并非硬件或产品开发。

此前,他多年担任IBM、康柏(Compaq)等公司的营运和管理职务,是一位专注于流程、物流与销售数据的科技高阶主管,而不是专注于构思与推出新科技产品的主管。

而那正是贾伯斯最为人津津乐道的领域。

库克任内最重要的产品之一,是虚拟和扩增实境头戴装置Apple Vision Pro,但该产品并未获得消费者广泛采用。

尽管如此,他作为营运型领导者的能力,使他被广泛视为史上最成功的企业领袖之一。

美国圣母大学门多萨商学院教授提摩西·哈伯德(Timothy Hubbard)表示,在库克时代,苹果成为一家“最擅长精炼、扩张并守护一个异常强大的系统”的公司。

“现在真正的问题是,这个组织是否能转向探索型模式,在那样的环境中,成功取决于速度、不确定性,以及更高度的实验意愿,”他说。

苹果在AI产品和服务上的相对保守态度,使其与谷歌(Google)、微软(Microsoft)及Meta等竞争对手形成对比,后者每年投入数千亿美元抢攻该领域。

哈伯德指出,在新领导人上任后,苹果或许正在展现出“将AI更深度整合至硬件”的策略意图。

“如果下一个时代奖励的是开放性和快速迭代的话,那麽让苹果登上巅峰的那些优势——纪律、完美主义和高度掌控——反而可能成为限制,”他说。

“快速创新正是苹果的起点,也许,那正是公司必须回归的方向。”