

非傳統性“年金”

上期本欄簡述了有關“年金”的基本性質及介紹傳統性“年金”的各項要點(參閱明報2月17日)。本期續談有關非傳統性“年金”。不論傳統性或非傳統性，“年金”歸根到底仍是“年金”。依然是一份“無價無市”的法律文件。非傳統性「年金」是一份由購買人與保險公司定立的合約，一切需依合約行事。依然有限期的規定及束縛，到期提款時亦有固定的方法及變更範圍。在這方面與傳統性“年金”只不過是大同小異。從另外一個角度來看，回報，費用，及本金保障等要點，卻與傳統性“年金”是小同大異。

2005年2月7日的《商業週刊》(**Business Week**)對非傳統性“年金”作了一個深入報導。本文以轉述《商業週刊》的報導為主。

《商業週刊》的報導在開始時便提出了一個問題: 如果你是屬於嬰兒潮成員之一，你應否購買非傳統性的“年金”呢? 答案是不應該。為甚麼呢? 最少有三個理由。(1) 這類“年金”的佣金十分高昂，購買人要付出高達5% - 7%佣金。雖然不是由購買人直接付出，可是羊毛總是出在羊身上。(2) 每年年費也相當高昂。(3) 往往購買後發現貨不對版。

根據美國證券交易仲介協會(**NASD**)的統計所得，2003年一年之內有七千個投訴。2004年數據仍在計算中，估計不下一萬。讀者們需要明白一般受害者絕不會100%向有關當局投訴。如果投訴達七千至一萬，受害人數肯定很高。由此可見，非傳統性“年金”應該是一類可免則免的投資。

由於這類“年金”的推銷手法大部份以高壓姿態出現，令一般投資者有非買不可之感。有見及此，《商業週刊》提供以下五個重點給讀者參考：

1. 推銷員往往會提出“年金”有稅務好處。這是片面之詞。因為“年金”的投資本金不可以扣稅，只有投資回報可以延稅。為了延稅的好處，購買人要付出一個稅務上的代價。這個代價就是“年金”內所累積的回報日後全部必須以普通收入(**Ordinary Income**)付稅。犧牲了股息(**Dividend**)及長期增值(**Long Term Capital Gain**)應有的15%最高稅率優惠。
2. 推銷員往往提議把已經購買的舊“年金”合約換取新“年金”合約。從一般角度來看只要新“年金”設計是良善的話，這個提議未嘗不可。需要注意的是當你以舊換新時等同購買了一個新“年金”。期限從新再計，無形中延長束縛年期。
3. 利用購買人的恐懼心理來推銷有終生保障(**Life Time Payment**)的“年金”。如果“年金”合約設有終生利益保障的話，費用一定增加。普遍每年增加由0.5%至2%不等。

4. 當你退休時再考慮買“年金”可能已經太遲。這類說法是錯誤的。因為最好投資“年金”的時候是在退休前一刻。理由是在退休前購買一份「即買即取」的“年金”，是擺脫“年金”期限束縛最佳方法。
5. “年金”應該是遺產策劃的一部份。這是不負責的促銷誤導。當然在購買人死亡時剩下的“年金”價值是可以選定由後人承繼。但“年金”內積累的回報，承繼人需要以普通收入 (Ordinary Income) 付稅。在遺產稅務上，反而不及一份固定人壽 (Permanent Term Life) 來得化算。另外，如果購買人選擇“終生”提取方法，死亡時“年金”價值化為烏有。

最後，自購“年金”不論傳統性也好，非傳統性也好，是一份應該避免的合約。如果真正有必要購買一份“年金”的話，應該提防“年金”從業員的促銷手段，以免墜入陷阱而不覺。

操勳會計師提供