

# 让新财富、新健康、新消费成就每一位新创业家

专访万百万投资管理有限公司董事长万百万

■ 本报记者 朱晨辉

十年磨一剑，万百万要磨三十年！

2001—2011年，万百万在美国创业十年，在纽约磨成第一剑，成功赚取人生第一桶金，积累了丰富的创业经验和完整的经营理念。万百万把在美国的十年创业称为“积累”。

2011—2021年，万百万响应国家号召，作为海归企业家落户上海，立志在中国打造去中心化生态型平台，帮助创业者和实体店插上互联网的翅膀。他所创办的系列企业成为上海崇明区的重点企业和前50位纳税大户，成功实现了生态自平台的落地。万百万把在上海的十年创业定位为“落地”。

2022年，万百万发现杭州具备独一无二的产业带资源和互联网人才优势，带领团队来到互联网之都、电商之都杭州，开始了新十年的腾飞。

这是积累和落地后的厚积薄发，更是新财富、新健康和新消费的三箭齐发。

## 新财富——财富自由和安身立命的基石

1997年，万百万怀揣700美元和创新梦想，远赴大洋彼岸美国留学，四年后的2001年开始创业，成功在纽约创办四家公司，并参与运营美国最大房地产交易平台，一个去中心化的B2B2C的平台，名为multiple listing services，简称MLS，公司拥有两百多名员工。

2011年，国家号召海归人才回国创业。彼时，互联网行业已经进入下半场，万百万为了响应国家的号召，放弃了美国的优越生活和成功事业，回到上海重新创业。他提出“人人是平台、商店是入口”，要为每一个创业者和实体店打造自平台和云商城。这是Web3.0区块链技术和理念率先在商业生态场景的良性应用。

如今，万百万要在杭州再造一个互联网下半场的巨头，扎根杭州，走向世界。2022年开始的

杭州十年，将是创造奇迹的十年，是厚积薄发、展翅翱翔的腾飞十年。

万百万在接受记者采访时不时冒出这样的句子：

“财富的密码就是站到时代的风口，掌握这个时代的核心资源。”

“AI人工智能、大数据和算法正在偷走我们的工作；硬件免费，能源革命正在颠覆和重塑我们熟悉的行业。”

“未来世界最重要的资源就是人脉，风口的创业就是做与人链接的事情。”

万百万希望做这样一个项目：钱不用花出去，只是“从左口袋挪到右口袋”，却可以获取最大化收益；可以合法合情合理地拥有自己的创业团队，建立自己的管道收入，却不用承担人工成本；不仅不伤人脉还能拓展人脉；可以拥有类似“淘宝商城+美团”这样的属于自己的云平台，却不用投资和运营，只需服务和链接好自己的客户，获取整个云商城的经营收益，得到财富、资产、健康。

万百万所说的项目就是泰保全球的新财富、新保险代理人，也是新时代的新创业，包括新创业的产品思维；不同于传统的保险公司，泰保全球致力于做一家客户公司。首先，泰保全球的专业团队从上百家保险公司的上千个产品中，找出当下最好的终身寿产品，融合储蓄、保险、金融、理财的功能。其次，作为新创业者，泰保全球代理人可以不伤人脉地去推广市场，因为购买人的钱只是从银行的储蓄账号变成了保险的收益账户，更安全。

关于具体操作的方式，万百万谈了三点。一是落地：首先认识到新财富保险的重要性，它是现代家庭财富的免疫系统，能够为自己的未来、为自己的家人设立安全的底线，让自己和家人有一个安心的未来，让自己的财富不断增长。二是生根：成为新财富保险代理人，不仅自己和家人受益，还能够老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼。让更多的人成为新财富受益者，培养新

财富保险代理人建立自己的市场，为未来世界布局，打造自己的财富通路。三是裂变：帮助你的伙伴推广市场，帮助他们讲解和成交，让他们成功。

用万百万的话说，新财富保险是这个时代最重要的家庭基础建设：保单不只是关于业绩，它是关于对家庭的爱、对社会的责任、对生命尊严和底线的守护。新财富保险的普及是这个国家发达文明程度的标志。用保险解决很多社会问题在中国刚刚开始，这是一个待挖掘的金矿，也是巨大的财富风口。

## 新健康——走出对传统健康认识的误区

在经历多年美国和中国的学习、研究、理论、实践之后，万百万把中国传统的医养经验智慧，结合世界最前沿的健康学成果，融会贯通，提出新健康理论，立志要提升国人的健康水平和幸福指数。

“新健康的一个最重要的理论根基就是重建身体平衡，让身体回到健康态。新健康不是传统医学意义上的没有病，而是身心都和谐和完美的一种状态。新健康融合医学、营养学、运动学、康复学、分子生物学、健康管理学的前沿成果，建立全新的新健康体系。新健康总结为：重新定义健康，全面升级营养，缔结陪伴管理，把年轻进行到老。”万百万指出：“如果我们在健康态，就不会担心中风、癌症、冠心病这些疾病的突然袭击，无须刻意节食，也不会大腹便便，通过健康饮食补充足够多的抗氧化食物。减肥的关键是让身体恢复燃脂能力，燃脂的根本在于身体回到健康态。做全面的健康管理，脂肪自然会减掉。”

新健康的一个重要基础就是全面升级营养。万百万认为，现在大健康行业主要是基于某一个营养素，或者基于某一个产品做营销；而所有的维生素、微量元素、21种氨基酸、各种抗氧化物质、膳食纤维、各种饱和及不饱和脂肪、胆固醇，我们身体都需要，缺少任何一样都会出问

题，多了也出问题。

万百万的新健康理论就是把营养学、运动学、健康学、现代医学的预防学相结合，让人体氧化过程减慢或者停滞，甚至逆转，精心定制一个月的特供营养套餐，包括丰盛的早餐、营养重组的中餐、精致时尚的下午茶、营养师设计的晚上自由吃。一个月下来，这份全面科学的营养配方+全球精选优质食材+运动+健康理念和营养学课程，简单易落地，科学易执行，会产生意想不到的效果。

据了解，盗龄医生特膳月度套餐，做的是健康整体解决方案，是万百万和世界级专家科学家团队一起研发的独家科学配方，需要在全世界寻找最好的原材料天然食材，再结合线上健康管理减脂营提供一个月的套餐组合和健康管理，可以换来一年稳稳的健康。

## 新消费——拥有自己的云商城和自平台

以个体赋能为主旨，以去中心化为核心，泰保全球生态家全力打造生态赋能体系。当人们还在谈区块链概念的时候，万百万打造的泰保全球生态平台几年前就已经用先进的分布式架构spring cloud作为底层，依托于人工智能、大数据、云计算，打造出了去中心化的泰保全球生态体系。

万百万说：“人类的出路在于共同富裕，共同富裕的根本在于大众创业，大众创业的落地在于生态自平台。作为泰保全球代理人，会拥有自己的云商城，不需要投资。云商城囊括了衣食住行，包括全球优质线下商家，即‘你的精选商城’。自己的客户消费可以享受折扣价格和更好的服务，而自己可以享受商城的所有利润。相当于拥有了‘淘宝+美团’，却不用投资，不用承担经营风险，只需要服务好自己客户。”

泰保全球代理人做的是与人连接的事情，掌控的是未来世界最重要的资源，帮助别人成就自己，通过业务拓展整合高端人脉，让人脉资源、私域流量成为个人资产，成为财富放大器。

泰保全球的市场定位就是给创业者赋能，打破消费与商业的对立，打造属于每个个体创业者的自平台和云商城。泰保全球的核心价值是：信仰、立志、修身、激情、感恩、分享、忠诚。

泰保全球三个思想法宝是自我迭代，客户公司，实事求是。

泰保全球的企业文化有“三个不讲”：不讲以前、不讲别人和

不讲原因。泰保全球的管理的原则是：个人服从组织，组织服从流程，流程结果导向。

泰保全球的五大核心理念：(成为)家人，(得到)健康，(扛起)责任，(守住)底线，(增长)财富。



Barry wan(中文名:万百万):

海归企业家，浙江经济发展理事会主席团副主席，新健康运动发起人，泰保全球保险创始人，盗龄医生新健康创始人，浙江杭州电子商务协会副会长，美国瑞满国际集团白金奖、主席团奖、瑞满名人堂、终身成就奖获得者，美国聪明房屋销售系统创立人、CEO，2006年被载入美国主流媒体麦迪森名人录，2006年位列美国纽约地产界50位知名人士，2008年入选全球华人风云榜，2016年金砖五国会议企业家代表。

新财富之旅的过程就是落地、生根、裂变。落地就是为未来做一个规划，把在银行“睡觉”的余额放在安全的保险收益账号里，让自己有进可攻、退可守的万能账户，根据实际情况购买增额终身寿产品，享受到高净值人群才能享受的先进的理财储蓄保险产品。生根就是参加培训学习，申请成为泰保全球代理人，通过泰保全球的产品去帮助到更多的家庭得到资产，增长财富，安心未来，整合人脉，在未来世界圈地。裂变就是培养更多的像自己一样的新时代创业者，让他们成为泰保全球代理人，拥有自己的云商城和自平台。筑财富通路，让伙伴幸福。

古有卧薪尝胆者越王勾践，今有同样卧薪尝胆者“越洋勾剑”。万百万二十多年前远渡重洋到美国求学，如今他已经完成了第一个十年的勾剑、寻剑的过程和第二个十年铸剑、锻剑的过程，现在开始的是第三个十年亮剑、舞剑的过程。

箭在弦上，势在必发，三箭齐发。万百万期待能够把新财富、新健康和新消费的理念传到千家万户，让每个人都能够去帮助别人、成就自己，因为它是围绕自己的业务(新财富代理人、新健康门店、自己的云商城)所打造的封闭式去中心化的生态，围绕泰保新财富打通闭环，造就创业元宇宙。

## 人生为一件大事来，做一件大事去

LIFE IS A BIG THING, DO A BIG THING

TAKE OFF HANGZHOU

腾飞

杭州十年

落地

十年上海

积累

十年纽约

...