

NEW YORK LIFE

紐約人壽
傳家之保

无论顺境逆境,终生寿险对您都有帮助。

Permanent life insurance can help in the worst—and best—of times.

我们大多数人都购买保险,诸如房屋保险、健康保险、汽车保险或伤残保险,借以保护我们所爱的人,以防不测。大多数人购买终生寿险的理由都差不多,不过或许会让你感到意外的是,终生寿险在您身处顺境的时候也有帮助。

享受财务保障及其他福利。

寿险的主要目的是在您无法再为家庭创造收入的时候弥补部分收入损失,但它还有其他优势。终生寿险最重要的财务优势之一是能够随时间累积现金价值。

您可以在生前利用若干福利。

现金价值可以成为重要的资源,帮助您保单的延税增值。只要您继续支付保费,现金价值就会不断增长。而且,您可以在生前

利用现金价值来借款,1这通常称为「生前福利」。

终生寿险可帮助您应对人生中的大事。

不难想像,保单的现金价值有许多用途。许多人用这笔钱支付子女的教育费用或结婚费用,用于支付房屋的首期,并且如果对死亡福利保障的需求不是很强烈,也可以用于补充退休收入。企业主也可以善用这个优势,在需要增加资本或扩大经营时支取这笔资金。

终生寿险将伴随您或您所爱的人。

对于终生寿险来说,如何使用现金价值没有限制。您可以用它来应对意料之外的紧急情况,或为人生当中最快乐的一些事情做好准备。此外,有些终生寿险保单还可以

获得红利,2保单红利可用于支付保费或购买额外的保险。而且由于终生寿险提供终生保障,因此无论是现在还是将来,只要有需要,它随时可以为您所爱的人提供保障,让您放心。3这份由第三方所写的教育性文章由紐約人壽保險公司資深業務代表(百萬元圓桌終生會員 MDRT Life Member, NYL Lifetime Council Member):袁菲小姐提供。要了解剛討論的相關專題的更多資訊,請聯繫袁菲小姐, 联系电话为 703-628-2608(手机)703-723-1299(维州办公室),301-214-6793(马州办公室), 传真号码为 703-723-0188。

1 终生寿险保单的现金价值透过保单贷款来支用, 贷款按目前利率计息, 并且会

降低死亡金和现金价值。

2 红利根据保单的分红比例计算, 红利没有保证, 亦非对未来业绩的估算。

3 前提是按时支付所有保费。

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.

SMRU批准:1688235



在我们希望中文学校泰城校区里,有这样一位教学认真、兢兢业业教授计算机编程的老师——王若文老师。说起计算机编程,三十年前,当王老师刚刚来到美国进入学校学习计算机编程,他感到了新技术的力量,王老师便萌生了当老师,把自己所学到的这些新技术传授给我们下一代的强烈愿望。

六年前,泰城校区建校时,王老师就来到了泰城校区开设了计算机编程的课程。课程的内容以Java, Scratch和Python为主,这三种编程语言都是当今最流行的,王老师把编程中最有用的内容放进了自己的课堂,希望我们的下一代能够早早地接触到新技术,成为新时代的开拓者。

少儿编程的启蒙者

——记希望泰城校区计算机老师王若文

开课初期,由于家长们对课程内容不太了解,报名上课的学生少,不够泰城校区所规定的开课人数的最低标准,但王老师还是努力争取了开课的机会。学校规定开学几周内如果还没有新的学生报名,课程不能达到最低人数标准,王老师就不能继续教课了。在上课的过程中,有位女士带着自己的两个孩子来报名上课,使得课程人数达标了。有惊无险,王老师由此成为泰城校区的正式老师,圆了他的教师梦。

王若文老师遇上了困难远不止这些,由于课程主要是针对三年级到八年级的学生开设的,大部分学生都是低年级的同学,年龄小,上课不专心,而且大部分学生对于计算机编程没有任何基础。王老师开动脑筋想办法,努力活跃课堂气氛,提高学生们的编程的兴趣。有的同学学习的快,有的学习的慢,王老师因材施教,按照同学们的理解程度来调整教学内容。同时王老师鼓励学生们开动脑筋,帮助同学们解决编程中出现的难点,让同学们了解编程,喜爱编

程。王老师经常会布置趣味编程游戏,而这些游戏都非常富有挑战性。同学们完成这些编程游戏后,都受益匪浅。王老师每堂课都充分准备,一丝不苟,对学生的作业都督促完成,而每次作业都认真批改,严格要求。

功夫不负有心人,由于王若文老师认真负责,教学有方,班上的学生都越来越多,计算机编程已经成为泰城校区非常受欢迎的一门副课。有不少同学因为王老师的启蒙教育,喜欢上了计算机编程,并在高中时选了更多的编程课程加深自己的学习。王老师辛勤耕耘,硕果累累。路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。王老师把新技术传承给我们下一代的愿望在他脚踏实地的努力下正一步步地实现!

希望泰城校区(Hope Chinese School at Tysons Corner, 简称 HCS-TC)的注册网址 <https://www.hopechineseschool.org/hcstc>。2021 暑期泰城校区所有课程均为网络教学, 欢迎注册。希望泰城校区小记者班 林可 何兆楷 指导教师 陆强

旺链科技:做区块链行业的埃森哲

一直以来,在我的脑海当中都有一个问题。区块链,究竟是信仰还是技术?就这个问题,我曾经问了很多,他们给我最多的回答是,区块链是一种技术。然而,当我把这个问题抛给旺链科技CEO刘涛的时候,他却给了我一个完全不同的答案。

区块链是一种自下而上的去中心化的思维方式,它带来的是服务和商品的非货币化。

正如刘涛在2019年新春寄语当中所提到的那样,“区块链只是一个点,去中心化技术(可信计算)簇是一个面,人类可以跨越地域、时间、种族等差异更加开放、平等、自由的协作才是我们看到的未来。”正是由于对于区块链的这一独特理解,最终才造就了刘涛和他带领下的旺链科技,走出了一条与现在绝大多数区块链公司完全不同的发展道路。

我们都知道,困扰现在区块链行业的最大问题,就是技术与应用之间相互脱节的问题。很多区块链玩家仅仅只是关注焦点聚焦在技术上,拼命找区块链技术人才做技术研发,投入了很多成本,但是,等到应用的时候,却发现辛辛苦苦研发的技术无法真正应用到真实场景当中。

在旺链科技,我却看到一个完全不同的发展脉络。虽然旺链科技同样会将技术开发作为自身发展重点,但是,他们的技术研发多半是建立在前期需求调研和信息收集基础上。也就是说,旺链科技的技术研发是以应用和需求为导向,而不仅仅只是闷头做技术,不去讲落地和应用。

用咨询的思维做区块链,是旺链科技留给我的最深印象。一切问题都从区块链的角度来寻找解决方案,以应用溯源到区块链层面寻找答案,从而实现全新的商业闭环,实现不一样的发展。毫无疑问,旺链科技,为我们打开了一个全新的区块链发展新路径。

旺链科技,之所以没有迈进大多数区块链公司都会遭遇到的死胡同里,其中一个很重要的原因在于“人”。用刘涛的话说,人的

基因决定团队的基因,而团队的基因则决定一家公司真正的发展方向。正是因为旺链科技团队基因的不同,才让它走上一条与别人不一样的发展道路。

这与刘涛不无关系。由于刘涛是做咨询出身,所以,他在看待问题上会更加关注远方的利益。在看待区块链的问题上,同样如此。当区块链行业都在通过发币或者ICO来赚快钱的时候,刘涛保持了非常坚定的区块链信仰,认定应用才是区块链的本质,并且开始从咨询的角度来思考和看待区块链的应用之道。

通过深入到一线了解现在行业用户的真实需求,再从区块链的角度来寻找解决方案,成为刘涛和他带领的旺链科技的思维标配。就在我决定对他采访的时候,他才刚刚从云南调研回来。正是由于对于行业用户的深刻理解和调研,才让刘涛对B端用户的真实需求有深刻理解。

透过旺链科技的产品,我们就可以非常明显地看到这样一种逻辑。

无论是VoneDAO,还是以区块链为底层技术的电子商城解决方案,我们都可以看出旺链科技对于B端用户真实需求的精准把控。以区块链+营销解决方案为例,我们都知道,随着流量红利的见顶,厂家以及品牌商们从大型电商平台上获取流量的成本越来越高,而传统类型的生产企业又比较依赖传统销售渠道,无法获得消费者的真实反馈,再加上消费者的个性化、定制化需求不断增多,仅仅只是借助互联网的方式已经无法解决传统厂家和品牌商的痛点和难题。

刘涛和他带领下的旺链科技通过对于这一痛点进行深入分析,提出了基于区块链为底层的电子销售商城解决方案。通过通证经济模型,旺链科技搭建了基于小B和厂家的合约模型,将商城所有订单上链,实现信息的公开透明,再采用二级分销模式让后进入者与先进入者之间不再有成本差异,从而让更多的流量即使不借助传统大型电商平台也能够加入进来。

原本通过互联网的方式无法找到最优解的痛点和难题,通过区块链迎刃而解。很

显然,这是区块链在现实商业场景当中应用的生动范例。但是,如果没有对B端用户的深刻理解,没有对区块链的坚定信仰,是无论如何都无法实现如此巧妙连接的。

如果我们一定要为旺链科技的这一领先优势找到注解,那么,强大的咨询基因,无疑是最合适的答案。

如果说,以咨询角度来深度理解行业,为旺链科技破解了技术与应用之间的壁垒和矛盾。那么,旺链科技在不同场景,不同行业上的应用探索,则极大地丰富了自身的生态体系,并且开始找到破解当前区块链行业发展困境的出口。

如果从这个角度来看旺链科技,我们就不难理解,为什么它早在2018年就获得了“中国区块链企业100强”的称号。因为自始至终,旺链科技都是把区块链的应用当成是安身立命之本,并且不断通过加大区块链的解决方案在不同场景当中的应用来破解困扰整个区块链行业的应用难题。可以说,旺链科技获得这一殊荣,实至名归。

对于一直都无法找到正确商业模式的区块链行业来讲,旺链科技凭借着自身对于区块链行业的深刻理解和坚定探索出来的这条道路,或许值得更多区块链企业借鉴。

不断拓展应用场景,构建庞大应用生态,则是旺链科技留给区块链行业的巨大财富。

交流当中,刘涛给我提到最多的一个词就是B端用户。在他看来,区块链就是一个不断做深、做实B端服务的切入点。但是,B端市场通常会存在一个问题,那就是,真正做决策的人不懂产品,做决策的人不是自己买产品,但是,做决策的人却是为大家负责。

正是因为如此,旺链科技在用区块链做解决方案的过程当中,一直都在秉持“用软件工程交付的思维做销售,用金融风控的思维在做软件交付”的思维,最终实现从咨询到区块链解决方案,再到交付的商业闭环。真正把基于区块链的解决方案看成是

一个又一个的产品,而不是吸引和收割C端流量的工具,才是旺链科技可以持续发展,并且不断进行前瞻性布局的关键。

然而,现在的市场对于TO B企业都不太友好,甚至缺少足够耐心,所以,才会让如此多区块链企业遭遇发展困境。但是,旺链科技并未因为这样一种市场环境而放弃自身对于区块链未来发展的冷静判断。长期在B端市场精耕,深入理解B端用户,一直都是旺链科技在做的。

之所以会这么做,主要是源于刘涛的前瞻性判断。在刘涛看来,不仅仅只是在传统行业当中,纵然是未来的互联网,都会是区块链的应用场景。而正是由于对于区块链的未来发展保持如此冷静的判断,不断坚持长期主义,所以,才会让旺链科技真正走出一条和其他的区块链企业完全不同的道路。

这或许就是信仰的力量。正是对于区块链未来的这种坚定信仰,所以,才会让旺链科技诞生,才会让旺链科技始终都不断实践,不断拓展自身的应用场景,最终让旺链科技发展成为服务已经包含金融、数字资产、能源、农业、医疗、教育、房地产和快消品在内的综合性区块链解决方案提供商。

然而,我相信这仅仅只是一个开始。旺链科技在区块链应用领域的深度探索,让我们真正看到一条在发币或者ICO之外的全新发展道路,这对于整个区块链行业来讲都是一笔财富。同样,旺链科技给一直打不开局面的区块链市场撕开了一个口子,沿着它的道路,我们或许能够找到真正适合区块链的正确发展道路。

正如刘涛所讲,未来的区块链,将成为链接越来越多元素的可靠方式,从而去改变人们的分配关系,去改变人们的分配预期,真正将一个更加美好的未来带入到我们面前。同样,让我们以刘涛引用的丘吉尔在二战转折点阿拉曼战役胜利演讲中的一句话做结吧——“这不是结束,甚至不是结束的开始,而可能是开始的结束”。

未来已来,旺链科技成为区块链行业的埃森哲,同样不会遥远。