

涂志云：创业带来有意思的生活 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E6_B6_82_E5_BF_97_E4_BA_91_EF_c123_281179.htm 伯克利、斯坦福

、CEO……学业或是工作，涂志云一路走来，似乎都顺顺当当。但“似乎”，就意味着有外人看不见的努力和辛劳。任何创业都不是一帆风顺的，涂志云把外人眼里的光环和荣耀归纳为“或许是起点较高”，他更愿意回味的，是创业经历带给他的“有意思的生活”，无论成败。斯坦福洗脑从小在部队大院长大的涂志云，大概是乖学生的模范，老实听话，学习优异。1989年从国防科大自动控制专业毕业后，被航天部保送到中科院上研究生，稳定光明的职业前景可以预见。但是，中科院的学习生活，却让一心钻研理工的涂志云对社会科学感起兴趣来。周围的朋友忙着考G考托福，成天谈论着中西思潮碰撞，涂志云耳濡目染，开始向往海外的学习生活。1991年，拿到全奖的涂志云进入美国加州伯克利大学，开始了留学生涯。人口学、社会学、管理科学，他在伯克利校园里尽情汲取着各类知识。1993年商学院硕士毕业，涂志云进入Fair Isaac消费信贷风险管理咨询公司，一家帮美国的银行评估消费信贷风险的权威上市公司。因为拥有管理学和计量学的背景，涂志云进入公司的核心小组。在这里，一个令他颇有成就感的工作是，他开发了FICO信用局评分系统，这个系统后来作为美国消费信贷管理的行业标准，被北美绝大多数金融机构采用。涂志云骨子里对学习有不断的追求和兴趣。1997年，他想完成博士学位。有伯克利的名校求学经历，又有大公司的工作经历，申请念管理学博士颇为顺利。这

边伯克利发来录取通知书，那边斯坦福商学院又向他招手。涂志云最终选择了斯坦福，这家后来对他的职业生涯影响至大的名校。斯坦福给涂志云来了一场彻底的创业洗脑。“斯坦福的创业精神非常根深蒂固。那是个创业大本营，人人拿着计划书，不是在找投资，就是已找到投资，要不就在投资公司工作。”1998和1999年，正是美国网络革命最火热的时候。两年里，眼见着身边的同学劈里啪啦地开出一家公司来，涂志云也积极投身到网络革命中去。他先在美国的网络营销公司Digital Impact做兼职，后来又改为全职，成为该公司的营销科学家。2000年公司上市，涂志云糊里糊涂地在一夜之间成为百万富翁。他感受到了创造价值的兴奋。同时，创业的念头在他心里也越发地蠢蠢欲动。他把目光投向了国内。初尝创业挫折在美国整整生活十年后，2001年，涂志云回到上海。彼时，他是人气很旺的“空降海归部队”之一。第一份工作便是CEO，将创业公司投资在上海和北京的两家科技公司整合起来，注入新的资金。涂志云也开始从技术型人才向管理型人才转变。转型中的涂志云，对第一份工作的成绩评价不高。“从职业上看，我擅长的是银行消费信贷风险管理，以及同样模型的针对性营销。”涂志云感兴趣的是中国的信贷消费管理。始终埋藏在心里的创业热情，终于在2002年让涂志云迈出了创业第一步。他跑到北京招兵买马，开设了国内第一家专门针对银行的消费信贷管理咨询公司。涂志云当时对这家公司信心十足。有美国同类公司的运作经验，有先进的技术和人才，拿到了风险投资，又赶上中国信贷消费起步的机会，银行将有大量需求。天时、地利、人和占尽。但偏偏只欠东风。涂志云犯了与很多“海归”同样

的错误：对国内商情不了解。水土不服令涂志云在几次机会前把握不准，“包括跟美国信用局合资，收购一家韩国同类公司等”。运营管理出了问题，内部股东意见相左，2003年，无法继续运作的公司结束了经营。这对当时的涂志云来说，或许是最大的挫折。合作伙伴陆续离开，只剩他一个“光杆司令”。2003年2月，正是热闹的春节时期，涂志云却在北京度过了他最郁闷的一个春节，“就和家人在北京待着，哪儿也没去。不知道往哪里走”。但涂志云，始终是不服输的。

再创业起步 2003年，独自一人撑着公司的涂志云，手头还有一个帮广东省农行做了二手房风险管理咨询的项目。正赶上“非典”时期，人人都尽量减少外出，只有涂志云一个人拎个小包，下到项目组，在广州、深圳转战。深入基层的辛苦，早被涂志云忽略，正是这次的“接地气”，让他找到了思索已久的答案。“从美国带来的技术很超前，但是技术在天上，现实在地上。”了解到中国目前信贷消费管理现实的涂志云，这才突然明白，与需求不符的技术，再超前，市场也不需要。此后，帮北京移动做大客户流失的预测，帮光大银行信用卡部做咨询，涂志云开始慢慢摸熟中国市场。2003年8月，有了底气的涂志云再一次创业，成立北京决策引擎风险管理科技有限公司，与美国最大的信用局之一Trans Union合作，作为其在中国内地和香港的代理。此时，涂志云的客户名单上已有上海资信公司、香港信用局和招商银行。涂志云比较得意的是他给招商银行做的房贷车贷风险预测系统。“第一次动用招行5年的历史数据，做了个人信用评分系统。”而此前，国内大部分银行是用拍脑袋的方式来预测的。这个案例成功后，很多银行纷纷找上门来，公司的业务逐步迈

上台阶。涂志云的目标却并不止于此。2004年，公司的另一大业务，是帮中信银行做信用卡营销。这项业务让涂志云开始留意一个前景光明的行业：信用卡行业。“对银行来说，信用卡的零售是新业务。国际上，有的是银行自己建营销团队，有的是委托给其他公司。”2004年，涂志云的公司建立了针对全国范围的信用卡营销业务，虽然大家都是在摸着石头过河，但不断的磨合，让涂志云的公司销售方法方式上逐步成熟起来。看好信用卡市场的涂志云在2005年又有新动作——成立尚诺集团控股公司和尚诺科技公司，建立“我爱卡”网站，专攻信用卡市场的网上营销。“中国现有近亿网民，是未来5到10年中最好的、最有利润的潜在信用卡客户。‘我爱卡’网站希望能做成一个与银行、商户和消费者的桥梁，一个为消费者提供全方位服务的信用卡门户网站，来倡导和丰富以信用为主题的生活。”“目前中国真正的信用卡持卡人不过几百万，潜在的客户有几千万；发卡量在一千万张左右，而在美国，信用卡总量在5亿张左右。”涂志云相信，随着外资银行的进入，奥运会、世博会等活动的举办，中国信用卡的发展将迎来黄金时段。“因为中国的年轻一代会喜欢上信用消费和信用卡的，我们希望能在这个信用时代，创造价值。”涂志云说。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com