

# 从辍学农村娃到公司老总

## 泰诺公司董事长刘海涛的创业路

□本报记者 姜宁  
qlwbin@vip.163.com

在贫困中,他任劳任怨,乐观开朗,用青春和朝气驱赶着种种的不幸;在艰难里,他无怨无悔,坚守方向,让奋斗不息的精神充满生命中的每一个细节。卖过菜、养过虾、打过工、卖过保险、睡过地板,他用微笑诠释什么是生活,用坚强提示什么是奋进……

## 贫困辍学走上打工路 艰难撑起一个家

1990年,年仅15岁的刘海涛辍学了。

原因很简单,上学需要交50块钱的学费,而自己贫困的家庭已然承受不起这一笔“巨款”的支出。于是,如同那个年代的很多农村娃一样,刘海涛在自己家乡海阳市的周边一个工地做起了小工,而他的第一份工作,是在工地上搬砖、筛沙。

“每天10块钱的工钱,也就够吃饭吧,当时小,干不了什么活,有地方收留能养活自己就算不错了。”面对曾经的经历,刘海涛敞开了自己沉默许久的话匣子,讲述起了自己当年的生活。

工期完毕后,刘海涛离开工地,来到海阳市当时较大的一个

养虾场,由于个头小,干不了重活,只能被派往后勤上制作虾饲料,后来,虾饲料不需要那么多人手,刘海涛去了保卫科。工作上勤快,负责的刘海涛很快受到工厂老板的赏识,一跃从保卫人员变成了乡镇企业老板的小跟班,正式上任之时,这个男孩兴奋异常。

“当时孙老板派了一辆吉普车送我回家拿东西,那是我人生中首次坐车,给我们家带了一些鱼虾,我爸妈连夜给我做的新棉被,第一次,我觉得似曾看到了生命的些许亮光。”

后来,厂子慢慢地倒闭了,最后,孙老板也退休了,而此时的刘海涛又面临着第一次的人生轨迹转折。

## 初入保险奋力搏 身有傲骨不服输

时间这时定格到了1999年,离开虾场的刘海涛,靠着一点微薄的积蓄,每天骑着自行车往返于各个集市卖蔬菜、茶叶,有时候天气不好只能在家打扑克。

一个偶然的机会,刘海涛接触到的保险代理人向他推销保险,虽然保险代理人的推销言语触动到了他的内心,但是每年447元的投入让他感到比较吃力。“最后,看到让我买保险无望,代理人只好邀请我去参加他们的培训班,让我增加对保险行业的认识。”

在培训班的日子里,刘海涛闲来无事,在课余时间帮老师擦黑板、拖地,认真地做着笔记,一周下来,勤劳的刘海涛受到了保险公司领导的重视,经不住劝说,还是到了这家保险公司开始了自己的第三次职业生涯,而这分职业,也注定会改变他的一生。

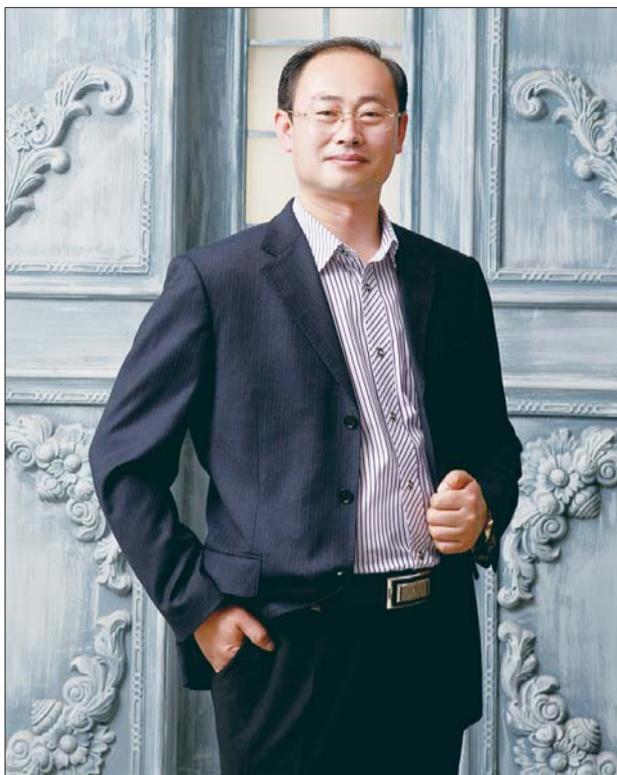
初当业务员,凭借着自己在农村多年的经历和人脉关系,在别人一次次不屑和蔑视中,经过自己一直以来的不懈努力,刘海

涛大获成功,历次评优选先,各种荣誉拿到手软。“每周都有单可以签。”刘海涛说。

这时为了更好地发展,他又跳槽到了另一家保险公司,而职位,也从最开始的业务员干到了区域经理。春风得意马蹄疾?说不上为什么,这时的刘海涛,或许被胜利冲晕了头脑。或许是当时的年少轻狂,一个错误,让他悔恨很久,然而多年以后,当谈及这一系列事情的时候,却另有一番滋味。

“其实保险公司存在的问题还是蛮大的。”刘海涛说。

“比方说,一个业务员,或许他的业务上限是一万元,但公司给他定的是到了一万五千块钱的业务量时会有各种天花乱坠的激励许诺,所以为了这五千块钱他或许就会打破原则,或许因此就会出现虚假宣传等等,所以我还是希望能够改变一下保险行业在人们心中的形象。寿险,首先应该大病保险,而不应该是强调那些虚无缥缈的理财功能。”



刘海涛近照

## 200块钱闯天下 三年打下一片天

“做人要有霸气,从哪里跌倒,就从哪里站起来。”经历了失败与错误的刘海涛对给人打工心生退意,此时的他,心里筹划着如何自己创业。“我要开自己的保险代理公司。”

然而,理想很丰满,现实很骨感,公司还在自己脑海中筹划,自己的家人便率先不支持自己,认为他这是在瞎折腾。2008年8月,怀揣着200块钱,刘海涛毅然从海阳来到烟台,筹备泰诺保险代理公司。

“当时注册一家公司需要50万的资产证明,身上没钱,于是就东拼西凑将注册资金交上。”为了资质能够通过,把泰诺保险代理公司(筹)变成正式公司,刘

海涛更是倾尽全力,最难过的时候,自己手下的几名员工每月只有300块钱的基本生活补贴。

“有一次我实在看不下去了,我劝那6个员工,可以给他们重新联系工作,但是那6个人都没有走,我很感动。”

经过半年的筹备,刘海涛收到了一份大礼,他的公司正式批准了下来,而这一次,他也哭了。

用刘海涛的话说,今生今世,这是他第一次流泪,男人的眼泪,说不上是激动,还是那份孤独等待后结果出现的感动。

3年时间,刘海涛把烟台泰诺保险代理公司做成了山东省唯一一家全国性的保险代理公司。

## 在商言商 刘海涛的传奇路还在延续

从小工到公司老板的刘海涛,反复对记者重复的便是:“我只是想用我的经历,教育后辈,少走我的弯路,我不成功,只是多走了一些弯路,有些许经验而已。”

爱员工、体恤员工也是他的特点,在他看来,每个员工都有犯错的时候,如果一时兴起把他辞退,那么他很可能因此走上弯路或改变命运,从而毁了这个人,所以刘海涛也经常说起,跟着他,虽然可能会达不到期望的薪金,但一定会学到东西,让自己成长。

身处保险行业十几年,让刘海涛对保险行业感触颇深,特别是现阶段存在的寿险虚假宣传问题,在他看来,现在寿险行业的乱象,跟现阶段公司的制度是脱不了干系的。

望着刘海涛那仍然文弱的身材,丝毫看不出他是一个久经沙场,历尽艰险与人生磨难的干将和英才。十多年,让他实现了一次又一次的伟大跨越,生于忧患,以自强不息成就人生传奇,刘海涛说:“我的商界传奇在路上,一直在,跟随着我的梦。”

## 白手起家的

## 财富巨人

### 1. 拉里·埃里森

换了几家公司,老婆也离他而去,开始创业时只有1200美元,但最后他创办的甲骨文公司连续12年销售额每年翻一翻,成为世界上第二大的软件公司。此外,甲骨文还是世界上最大的数据库软件公司。

### 2. 米奇·贾格蒂阿尼

米奇贾格蒂阿尼在21岁时先后失去父母和哥哥,从大学辍学后曾经开过出租车,做过旅店清洁工。他以哥哥留下的零售店铺和父亲留下的些许遗产为本钱,逐渐开创了数百亿美元的世界零售王国。

### 3. 李嘉诚

亲人早年病逝,为了养活母亲和三个弟妹,李嘉诚被迫辍学走上社会谋生。从一间玩具制造公司的推销员做起,两年后李嘉诚用平时省吃俭用积蓄的7000美元创办了自己的塑胶厂,他将它命名为“长江塑胶厂”。从一无所有到稳固的财富帝国,李嘉诚在做事、做人上的哲学都值得借鉴。

### 4. 罗曼·阿布拉莫维奇

他4岁时父母双亡成为孤儿,后来却成为俄罗斯首富。罗曼的家史始自世界能源危机下俄罗斯的优越地位,当时俄罗斯石油产量居世界第二位,也是唯一能影响全球油价的非OPEC国家,依靠能源武器,俄罗斯正在国际舞台上争取更多的国家利益,由此也产生了相应的副产品。

### 5. 莱昂纳多·戴尔·维奇奥

因寡母无法抚养5个孩子,维奇奥在孤儿院长大,很小便在工厂为眼镜、汽车等产品铸造零件。他在23岁时有了自己的眼镜制造铺,这家店铺最终成长为世界上最大的眼镜制造商Luxottica集团。

### 6. 乔布斯

1977年,他和斯蒂夫·沃茨创造了“苹果”,掀起了个人电脑的风潮,改变了一个时代,却在最顶峰的时候被封杀,从高楼落到谷底。12年后,他又卷土重来,重新开始第二个“斯蒂夫·乔布斯”时代,使苹果成为IT、乃至多媒体领域的神话。

### 7. 约翰·保罗·德约里亚

9岁便开始兼职工作以抚养寡母,两度无家可归。德约里亚两次创业,在美发产品及龙舌兰酒市场都取得了成功,以700美元的家底,创下25亿美元的财富。

### 8. 盖·拉里贝特

盖·拉里贝特用了20年时间,从街头的杂耍艺人成为年收入9亿美元的全球文化公司太阳马戏团的总裁,对于每一个怀揣创业梦想的企业家来说,他的经验值得借鉴。

### 9. 奥普拉·温弗瑞

9岁时被强奸,14岁时生下一名女婴,成为问题少女的温弗瑞抽烟、吸毒、酗酒,自暴自弃,越陷越深。也许很多人都想象不到,当年的一个密西西比州的问题少女如今竟是美国的“脱口秀女王”。仅仅是在美国,每周就有4900万观众收看奥普拉的脱口秀节目。

### 10. JK·罗琳

作为一个单身母亲,罗琳母女的生活极其艰辛。在开始写作哈利·波特系列童话的第一部《哈利·波特与魔法石》时,罗琳因为自家的屋子又小又冷,时常到住家附近的一家咖啡馆里把哈利·波特的故事写在小纸片上,不过,她的努力最终得到了回报。



泰诺公司捐助助学

## 新闻链接

## 回报桑梓 慈善公益从未断

在2012年,刘海涛为海阳市郭城镇25名贫困女童送去17500元的捐赠。“我的工资收入,每年都会拿出一部分捐赠到泰诺慈善基金里。”

通过爱心资助福利院,爱心捐助等活动,仅2012年先后为贫困儿童提供4万多元的援助。2011年6月,泰诺保险参加烟台市2011年安全生产月暨“社区安全生产义务监督员”队伍建设启

动,赞助3000多万高额意外伤害保险。2012年年底在烟台市民政局成立了泰诺慈善基金,首批注入慈善资金10万元。

在刘海涛的感染下,泰诺员工每月发工资时,都会献上自己的一份爱心,虽然只有几十块钱。他们还呼吁社会各界人士,也献出自己的爱心,心手相连,尽己所能帮助身边真正需要帮助的人。