

试析近代买办对民族保险业的投资和经营

乔小平

(河南大学 历史文化学院, 河南 开封 475001)

摘要: 晚清时期, 随着西方保险业的传入、近代保险思想在华的传播和民族资本主义工商业的迅猛发展, 中国的民族保险业应运而生。买办是活动于近代中西贸易之间的新型商人, 自身的投机性、民族性和保险业的高额利润使其成为投资于民族保险业的首批华商。买办对民族保险业的投资和经营, 给中国保险业的成长注入了活力, 为民族工商业的发展创造了有利的经济环境, 但买办经营的局限性也显现其中。

关键词: 买办; 民族保险业; 保险招商局; 保险公司

中图分类号: K25 **文献标识码:** A **文章编号:** 1009-4970(2003)04-0089-05

近代保险业是资本主义商品经济高度发展的产物, 并随西方列强的经济侵略而逐渐传入东方。买办则是特殊历史时代的“畸形儿”, 在当时东西方贸易往来中扮演着重要的角色, 从而更多更早期地了解了西方的语言、文化和社会习惯等, 接受了西方资本主义新的经济思想, 同时也较早地进行了资本的原始积累。在半殖民地半封建社会的特定历史条件下, 正是这两者催生了中国近代的民族保险业。那么, 买办如何经营民族保险业? 在此过程中买办究竟发挥什么作用? 本文以保险招商局为个案进行探讨。

—

早在鸦片战争之前, 外国商人就在广州设立了第一家保险公司——谏当保险行(又称广州保险行、广州保险协会)。1842 年中英签订《南京条约》之后, 西方资本主义的经济势力在坚船利炮的庇护下大举侵入中国, 涉及工商、航运、金融等各个行业, 同时也包括保险业等新兴行业。西方列强以香港为据点, 利用五口通商的特权发展港口贸易, 船舶往来和仓库栈房等不断增加。在近代西方经济体系中, 保险业与航运业休戚相关, 虽“事属两歧, 而实则归于一体”。^{[1](P1086)} 同时, 西方各国利用贸易特权, 在通商口岸新建的仓库、码头和堆栈与日俱增, 存放了诸多商品和物资, 发生火灾等意外事故也就在所难免。在这种社会背景下, 通商口岸的外商保险行日渐增多, 有保家行、怡和保险行、香港火烛保险公司、扬子保险公司等, 同时出现了部分经营人寿保险业务的外商保险公司。

在西方资本主义经济的刺激之下, 晚清的商品经济也日益发展。在天朝的统治中心, 洋务派逐步在晚清的政治舞台上崭露头角, 逐步成为清廷自救运动的中流砥柱。洋务派以晚清重臣李鸿章为核心, 以自强

求富为目标, 从 19 世纪 60 年代开始, 开设了一系列军用、民用企业, 创办了“官督商办”的企业模型。在与西人的贸易往来中, 洋务官员“很快认识到保险的便利和价值”^{[2](P180)}, 也渐趋认识到保险在近代经济体系中的重要作用。是时, 郑观应提出“商战为本, 兵战为末”的“商战”观点^{[3](P383)}, 马建忠宣扬“考其求富之原, 以通商为准”的重商思想^{[3](P387)}, 思想领域中的这种近乎资产阶级重商主义的倾向, 在中国近代又掀起了一股兴办工商业的浪潮。且不论洋务企业, 单就民族资本主义企业而言, 1872 到 1900 年间开设的工厂就多达 148 家。^{[3](P403)} 这就为中国民族保险业的产生和发展创造了一个广阔的经济平台。

与此同时, 中国近代的有识之士以“师夷长技以制夷”为方法, 学习西方先进的科学技术和领先时代的经济思想。在保险业, 他们宣传西方近代的保险理论, 将其与中国古代原始保险思想相结合, 纷纷著书立论, 阐明各自的保险思想, 其中富有代表性的著作有魏源的《海国图志》、洪仁玕的《资政新篇》、郑观应的《救时揭要》、陈炽的《保险集资论》等。这些论著, 不仅涉及近代保险业产生的条件、保险业的险种和投保方式、保险业在近代经济体系中的现实作用和意义, 而且还阐述了保险业的基本原理, 并号召建立近代中国的民族保险业, 打破西人“独占其利”^[4]的局面, 以维护民族工商业的利益。

正是在此种社会背景和历史条件下, 拥有巨额资本的买办阶层, 在各种利益的驱使下投资于民族保险业, 并发展成为一个庞大的投资群体。那么, 在当时社会各阶层中, 为什么买办会首先成为投资民族保险业的资本群体呢? 究其原因主要有以下几点。

首先, 航运业和保险业互为一体的关系促使买办

收稿日期: 2003-03-11

作者简介: 乔小平(1978-), 男, 河南焦作人, 河南大学中国近现代史专业硕士研究生。

对民族保险业进行投资。买办作为东西方贸易往来的中介，一直对航运业表现出经久不衰的兴趣。从 1862 年到 1873 年，上海六家轮船公司实收的创业资本中，买办商人投资占了将近 1/3，其中包括唐景星（廷枢）、陈竹坪、郭甘章、徐润、郑观应等买办精英。1890 年，华商和英商合办的鸿安轮船公司中，华商资本至少占了 70%，而这些华商正是怡和、太古洋行以及轮船招商局的买办。1872 年到 1893 年间，买办在中国人拥有的轮船公司中的投资占了 54.50%，成为华商轮运业的主要投资者。^{[2](P149-153)} 这样，通过买办资本在华商企业中的活动，更多的华商维系在买办商业的纽带^{[5](P43)}上。

买办在代理洋行的业务过程中，早已将投资目光转向了保险业，成为首先投资于保险行业的华人资本。对华商轮运业的资本投资，促进了买办对民族保险业的投资。华商拥有自己的保险公司，在经营轮船、货物、货栈等的保险业务时，能够避免外国保险公司的敲诈勒索，同时也有利于降低保险费用和运输货物的成本，如唐景星、徐润投资创建仁和与济和保险公司，郭甘章投资创办安泰保险公司等，皆出此因。^{[6](P31)}

其次，民族感情刺激了买办对民族保险业的投资。近代保险业传入初期，外商保险公司不断获取暴利，并极力遏制华商购买保险公司的股份。华商为打破外商在保险业的垄断地位，纷纷自筹资金设立保险公司，“以振兴实业而挽回利权”。买办是当时华商中的资本拥有者，而且熟悉西方保险业的经营方式，首当其冲成为保险业的主要投资者。第一家民族保险公司义和保险公司即为买办开设。1870 年 4 月，中国人又建立了一家中国人自己的保险公司。1871 年中国买办商人在香港组建华商保安公司，后“港中之殷实华商”创立香港安泰保险公司。1882 年 10 月唐茂枝、李秋坪等在上海设立上海火烛保险公司。^{[1](P1435-1438)} 这些事实充分说明，买办对保险事业的发展保持着高昂的投资热情。

这些保险公司带有很强的民族资本主义企业色彩。华商保险公司就是由那些“受保家人入股办法限制的欲买股份而不得的中国买办商人”创办，并坚持“把华商自己的贸易中的厚利收归己有”的宗旨。^[7] 安泰保险公司从资本筹集到公司管理，都力图避免外国资本的介入，明确规定：“中国人以外的任何人不得持有股份”，而且公司中没有外国股东和经理。同时它直接指责外国保险公司的设立，不仅利润流向国外，而且剥夺了内地货物在托保方面的便利条件。^{[6](P144)} 总之，为了给民族资本主义的发展构造有利的经济环境，维护民族工商业者的利益，买办和其

他有产者阶层投资民族保险业亦在情理之中。

再次，保险业的高利润性和买办的投机性在特定历史条件下形成了和谐的统一。中国近代的港口贸易初期，外商的保险公司不仅垄断保险业务，而且能够给投资者带来较高的利润回报，“当时所得的股息率是要叫今天的承保商禁不住流口水的”，同时公司“只准拿出利润的 10% 作准备金，90% 必须拿来发付股息”。^{[8](P227)} 当商业不景气时，“茶叶和匹头贸易的佣金或预期利润也减少到了最低限度”，而那些“经营轮运公司和保险公司的行号是最幸运的”。^{[2](P22)}

买办是当时中西贸易必不可少的商业中介，具有敏锐的商业眼光，很容易接纳新的经济思想和新兴产业。在条约口岸，保险业的兴起和发展使买办很快认识到保险在近代经济体系中的经济价值，买办商人的投机本性也注定他们将资金投资于高利润的产业。随着买办资本和民族资本对近代航运业投资的增加，买办逐步将目光转向民族保险业，以利于民族产业的发展 and 壮大。就唐廷枢、徐润创办的仁和保险公司而言，后人用“生意平顺，获利较丰”^{[9](1881-03-12)} 来描绘公司的业绩，徐自己亦称“得利颇厚”、“生意颇旺，可得利三四分”。^{[10](P18、P37)} 此种情形下，买办资本投资于民族保险业也就成为历史发展的必然。

二

唐廷枢和徐润是当时买办阶层的代表人物，后受李鸿章之邀进入轮船招商局的董事会。他们在保险招商局和仁和、济和保险公司的建立过程中发挥了至关重要的作用，并从此开始投资和经营民族保险业。

1. 唐廷枢、徐润与保险招商局的创建和仁济和保险公司的成立

近代轮运业的兴起是海上商业贸易发展的产物。在洋务派“求强”、“求富”的口号下，19 世纪 70 年代，李鸿章创办了轮船招商局，这是中国自办的第一个大型的资本主义性质的现代航运企业。早在此之前，不少买办就试图倡导建立中国的新式轮运业。如 1867 年买办容闳曾倡议成立一个资本多达 40 万两的轮船公司；曾任大英轮船公司买办的广东人郭甘章 70 年代初就在香港拥有多艘轮船。^{[11](P55-56)}

然而，由于民族保险产业发展滞后，轮船招商局在贸易保险上时常受外人掣肘。同治十一年（1872 年），招商局向英国购进“伊敦”船后，上海各洋商保险行，因船只用中国龙旗及局中双鱼旗号，均不肯保险。初次向怡和、保安各保一万五千两，以 15 天为期，出巨额之保费，始肯承保。^{[12](P217)} 这种敲诈式的高保险费率，大大增加了轮船招商局的运营成本，对华商贸易造成不利局面。这种情况下，洋务派领袖李鸿章意识到如欲国家富强，工商经济发展，“须华商自立公

司, 自建行栈, 自筹保险”。^{[13](P50)}他允许轮船招商局另招股设立保险招商一局, 由总办唐廷枢、会办徐润发起集股, “原来作为外国洋行得力工具的买办, 这时又成为洋务派官僚的有力助手了”。^{[6](P17)}

1875 年 11 月 5 日, 轮船招商局在《申报》上刊登了保险招商局的招股公告: “现在轮船招商局之货船, 均归洋行保险, 其获利既速且多。是以公同集股, 由唐景星、徐雨之二君总理其事, 设立保险招商局, 仿照个保险行章程办理, ……本局今议酌中办法, 集股千五百分, 每股规元一百两, 共成保险本银十五万两。……如有愿附股本者, 请先就近赴局报名。”同年 12 月 28 日, 保险招商局正式成立, 总局设在上海, 另在天津、汉口、广东、香港等十余口岸开设分局。保险招商局的创立, 使民族工商业者备受鼓舞, 当天的《申报》如此评论: 保险公司“惟西人独揽其事, 今见华人倡设此举, 想华商无不为之庆喜者”。^{[9](1875-12-28)}

保险招商局成立之初, 资金有限, 而保险业务与日俱增, 故仍须向外商保险公司进行再保险业务。因而, 1876 年 8 月 19 日, 徐润“与唐景翁、陈菱南、李积善堂等创立仁和水险公司, 集本二十五万。试办一年, 得利颇厚。继又添招二十五万, 共计五十万”^{[10](P18)}, 承保船舶险和运输险业务。而轮船招商局的火险业务, 码头、栈房和货物的水火险仍须向外商保险公司投保, “中华之利藪往往为西人所占”^{[14](P477)}, 于是唐、徐等人在“光绪四年续创济和水火险公司, 集股五十万两”^{[10](P187)}, 极力维护招商局的利权。仁和、济和保险公司共集股一百万两, 扩充了保险资本, 拓展了保险业务, 摆脱了民族企业在保险业务方面为外人掣肘的局面。由于唐、徐既是保险公司的主要股东, 又是招商局的总办和会办, 因此, 仁和、济和的所有股金俱存入招商局, 其业务亦委托招商局代为管理, 实质上与轮船招商局联为一体。^{[12](P17)}一直到 1886 年仁和、济和两公司合并为“仁济和保险公司”之后, 仍未彻底改变与轮船招商局的隶属关系。

2. 唐廷枢、徐润等买办精英对民族保险业的管理和经营模式

作为当时的买办精英, 唐、徐曾为西方洋行办理过保险业务, 也毫不缺乏经营和管理西方商业的经验, 因而, 他们主要从以下几个方面经营民族保险业。

第一, 采用西方先进的集资方式——股份制——筹集资金。保险招商局开创之初, 即采取“集股千五百分, 每股规元一百两”, “收到股本之日, 填给股票收执”^{[9](1875-11-05)}, 严格按照股份制企业的运营模式进行集资。总理这些事务的唐景星、徐润都是当时著名的买办, 长期从事西方洋行的买办活动, 因此对股份制经营早已谙熟。他们“作为中介人同外商保持长期

而密切的联系”, 逐步“成为新的商业经营方式的行家里手”。^{[2](P265)}仁和、济和保险公司的股份中, 单就徐润个人来说, “仁和十万, 济和五万”, 占仁济和全部资本的 15%^{[10](P82)}; 而唐景星、唐应星、唐静庵三兄弟也是公司的重要股东; 四人都是粤籍买办。我们不得不承认, 1872 年成立的上海广肇公所中的粤籍商人对唐、徐的保险事业进行了有力的业务支持。^{[6](P172)}

第二, 运用从事西方保险业的经验经营民族保险业。买办通过与西方商人的长期往来, 思想日益开放, 能够较早地接纳近代的新兴产业, 对现代贸易的经营和交易方式也日渐熟悉, 随即成为“投资于保险业的第一批华商”。^{[2](P163)}从《十九世纪华商资本附股的外国企业资本统计》的表格中, 我们确信, 至少有谏当保险行、扬子保险行、保家行、香港火烛保险公司等八家保险企业吸收了中国的买办或商人的资本。^{[2](P98-100)}毫无疑问, 这些买办在经营保险业务过程中积累了足够的管理经验, 熟悉和掌握了西方保险公司的运营方式。

此后, 他们将投资的目光转向了民族保险业。一个曾在中国经商的美国商人 1878 年在《哈泼斯月刊》上面发表了一篇题为《买办人物》的文章, 讲到“中国人(买办)学会了外国人无形中教给他的生意经, 并且学得很好。现在证明, 他……是一个比他的导师更强的对手。在所有的中国口岸, 都有华人的钱庄, 华人的保险行, 华人贸易团体, 华人轮船公司及其它企业”。^{[2](P145-146)}这至少从侧面说明, 买办商人投资保险业已经蔚然成风, 基本掌握了保险公司的运作机制。在仁济和、安泰、常安万安和上海火烛保险公司中, 买办精英也担任了投资的主角。^{[6](P131)}先进的经营管理方式与买办资本的结合, 促进了民族保险业的建立和发展, 使中国近代保险业在艰难的商业历程中逐步成熟。

第三, 以高额的利润回报吸引社会投资。为了吸引买办资本和商业资本, 保险公司创立之初采取的是官利制度和高额股息回报。譬如, 轮船招商局从成立的第二年起, 照章发放官利一分(即 10% 的股息), 无论企业盈亏。^{[15](P293)}以唐廷枢、徐润为背景的仁济和保险公司, 它的全部资本都存在招商局, 每年收取 15% 的高利。^{[15](P179)}另据《申报》(1881 年 3 月 12 日)记载, 仁和保险公司的经营, 逐年余利, 按年给息一分五厘; 利益渐多之后, “除照本给息之外, 另派余利一分五厘”, “自光绪元年十二月起至六年年底止, 已共给息二十五万三千余两”, “由此观之, 其获利亦可为厚矣”。这种官利制度和高利润回报虽然增加了招商局的经营负担, 但在很大范围内获得了商人阶层的信任, 吸收了社会上大量的闲散资金, 为保险业的发展

准备了充足的资金。

此外,买办精英将保险公司的股金进行多方面投资。仁济和保险公司股本一百万两,“上年有招商局三十万两,开平局十四万,法兰西银行十五万,怡和洋行十五万,汇丰银行十万,麦加利银行五万,有利银行五万。叶成忠房地抵押四万,徐子静房地抵押三万,三畏堂股票抵押四万八千两,余有招商局往来账”。^{[9](1891-05-23)}这种保险股本的广泛投资,既为民族工商业的发展提供了资金来源,又解决了保险资本的再利用问题,保证了股东的资本利润来源。

第四,积极开拓保险公司的业务领域。一方面是保险业务地域的开拓。仁和保险公司在生意获利,营运基本稳定之后,随即着眼于外洋沿岸诸地,“开拓新加坡、旧金山等处保险业务”^{[14](1877)},扩大了公司的影响,拓展了公司的保险业务。另一方面是保险业务商业领域的开拓。买办积极招揽和从事保险公司的再保险业务。光绪四年,四川总督委托轮船招商局运天坛望灯木杆 26 根。唐景星肩任其事,伊敦号作趸船装载,永清海定两船拖带,各洋行分认保险,由仁和与怡和等行共保险本银二十二万九千两,每千两照章保费六两五钱。仍照章八折。^{[10](1875)}同时,保险公司的管理者亦认识到保险利润“皆赖分保他公司轮船货物”,“为利重而害轻”,而仁和和保险公司分保业务甚少,“是以利不能厚”。所以他们号召各个分董、诸多股东“设法招徕,以期蒸蒸日上”。^{[9](1891-05-23)}这种再保险业务既降低了仁和和保险公司承保的危险性,又充分保证了运营业务的安全性。

买办精英把这些近代化的经营理念和自身的商业经验相结合,扬长避短,逐步使民族保险业成长壮大,打破了西方保险业的垄断局面。同时,民族保险业和民族资本主义企业相辅相成,互为利用,在 19 世纪末和 20 世纪初都取得了迅猛发展。

三

近代买办在经理西方贸易的过程中,接触了资本主义的生产方式和经营管理模式,较早地接受了西方的新兴行业。因而,买办在经营民族保险业和传播西方近代保险思想等方面发挥了不可替代的作用。

第一,买办精英对民族保险业的投资,打破了西方保险业对中国保险行业的垄断局面,便利了民族工商业的保险业务,同时为中国民族资本主义的发展创造了有利的经济环境。买办创办民族保险公司,“以中国之人保中国之货,不必假于外洋,而其利尽归于我”^[16],为我国从事涉外贸易的国内外外商提供了保险保障,维护了民族利权,使民族工商业和保险业相辅相成,相得益彰。

第二,买办精英对民族保险业的投资,不仅吸引

了当时社会富有阶层的闲散资金,防止了买办资本向外商企业的流动,促使了买办资本向民族资本的转化,而且也使西方保险思想和业务经营方式在中国得以广泛传播。就仁和、济和保险公司而言,唐景星、徐润除了个人的巨额投资之外,还通过家族、同乡等各种社会关系,运用各种手段拉拢了大部分股份。他们还通过个人信誉、社会声誉和投资的高利润回报来吸引买办、地主、官僚的资金。同时,买办经营民族保险业的业绩,一定程度上引起了社会先进知识分子对保险行业的注视,为保险专著的产生提供借鉴的实践。

第三,买办精英对民族保险业的投资,一是可以运用先进的经营模式来管理保险企业,另外可以利用买办在洋务企业和民族企业中的多方面投资,招徕业务。唐廷枢、徐润在经营买办事务的过程中,充分展示了个人的管理才能。我们完全可以在西方人的评论中感觉到这一点。^{[2](P174)}唐、徐既是仁和、济和的主要股东,同时又是轮船招商局的总办和会办,他们将保险公司的股金作为资本投资于轮船招商局,并垄断了招商局的日常保险业务。这一方面为轮船招商局筹集了资金,另一方面能保证保险公司股东的高额利润,两者相得益彰,连为一体。

同时,买办是封建经济和资本主义商品经济融合的产物,时代的特殊性与商人特有的自私性、投机性和封建性有机结合,又使民族保险业的发展道路愈加坎坷。

首先,买办阶级的投机本性,是保险资本运营的不稳定因素。一般说来,买办商人作为社会的风险投资者,天生具有一种商业冒险和投机经营的本性,特别是 19 世纪的买办阶级,更加注重于短期的收益。杨坊、冯兴、刘森记、陈竹坪和诸多其他买办,经常从事投机活动。在 1862 年,还是宝顺洋行买办的徐润曾因投机失败损失多达 30 余万两。^{[2](P182-183)}唐廷枢也毫不例外,70 年代初曾在镇江贩运一万担大米,获取暴利^{[6](P124)};在经营轮船招商局期间,他“也不免要挪用公司的资金投资于其他矿业、钱庄和投机事业”。^[17]这些投机活动在他们的买办生涯中是屡见不鲜的。当然,这种投机行为并非每次皆能成功的。买办的投机冒险行为有时会导致他们的破产,而且会把新兴产业置于不利的境地。因此,一旦买办精英将保险股金用于投机经营其他行业时,民族保险公司的发展前景就存在一种不可预测性。

其次,在经营民族保险业的过程中,由于乡土观念、家族观念和官场中的裙带关系,买办阶级时常利用个人职权,行私舞弊,安插同乡亲友,增加公司的经营负担。19 世纪后期,上海的粤籍买办成立了广肇公所,这虽然便利了买办之间的互助互惠,也使同乡

关系和家族关系极易渗透入企业的运营之中，“用人之弊，失之太滥”，管理上出现诸多不便，“因系总办亲友可靠，而不知舞弊则亲友更甚”。^{[1](P1080)}李鸿章也早已认识到这一点，但对于这些真正懂得西方技术的人才，仅仅因为他们欲肥私囊、任用亲戚就免除他们的职务，这是李负担不起的。^[18]同时，李的这种态度一定程度上助长了买办管理者的违规行为。结果是，上海 1883 年金融危机爆发后，徐润东床事发，唐、徐被迫离开招商局。

总之，在买办资本向民族资本转化过程中，买办阶级由于深受中西教育的差异性、生活环境的特殊性等多种社会因素的影响，不可避免地带有时代的局限性。但是，民族保险业能够在西方保险公司的扼杀和抵制中取得迅猛的发展，一方面与民族资本主义的崛起息息相关，另一方面则与买办的投资和引导密不可分。

参考文献：

- [1] 聂宝璋. 中国近代航运史资料(第 1 辑下册)[Z]. 上海: 上海人民出版社, 1983.
- [2] 郝延平. 十九世纪的中国买办: 东西间桥梁[M]. 上海: 上海社会科学出版社, 1988.
- [3] 李泽厚. 中国思想史论[M]. 合肥: 安徽文艺出版社, 1999.
- [4] 陈炽. 商书·纠集公司说[A], 续富国策(卷 4)[M].
- [5] 聂宝璋. 中国买办资产阶级的发生[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1979.
- [6] 汪敬虞. 唐廷枢研究[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1983.
- [7] 上海新报, 1871-03-14; 05-09.
- [8] 孙毓棠. 中国近代工业史资料(第 1 辑上册)[Z]. 北京: 中华书局, 1962.
- [9] 申报.
- [10] 徐润. 徐愚斋自叙年谱[M]. 台北: 文海出版社.
- [11] 潘君祥, 顾柏荣. 买办史话[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2000.
- [12] 关庚麟. 交通史航政编[M]. 铁道、交通部交通史编纂委员会出版(第 1 册), 1935.
- [13] 李鸿章. 李文忠公全集·奏稿(卷 19)[M].
- [14] 张培仁. 静娱亭笔记[A], 洋务运动(一)[Z]. 上海: 上海人民出版社, 1961.
- [15] 张国辉. 洋务运动与中国近代企业[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1979.
- [16] 王韬. 代上广州冯太守书[A], 綵园文录外编(卷 10)[M], 上海: 中华书局, 1959.
- [17] 费正清. 剑桥中国晚清史(下卷)[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1985.
- [18] K. E. 福尔索姆. 朋友·客人·同事: 晚清的幕府制度[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 2002. 145.

[责任编辑 郭绍林]

The Compradors' Investment and Management of the Insurance from 1840 to 1919 in China

QIAO Xiao-ping

(Institute of History and Culture, Henan University, Kaifeng 475001, China)

Abstract: National insurance in China took birth with the introduction of western insurance, the spreading of the idea of insurance in China and the prosperity of the national industry and commerce. The compradors were a new type of businessmen who were active in the trade between the west and Chinese businessmen. They became the first Chinese investors of the national insurance because of their adventurousness, nationality and the high interest in the industry. The compradors' investment and management of the national insurance added some new energy to the development of the insurance of China and they created favorable economic circumstance for the development of the national industry and commerce. However, the limitation of the management was also exposed.

Keywords: compradors; national insurance; insurance capital-attracting agency; insurance company