

民族保险业的先行者

本报记者 童伟明

在中国保险史上，唐廷枢是一个很值得纪念的人物，当他走完60年人生的时候，洋务派领袖李鸿章在悼词的一句话颇有含义：“中国可无李鸿章，但不可无唐廷枢。”唐廷枢带着许多盛名离开了他矢志振兴的国度——中国第一家民族保险企业、中国第一条国产铁路、中国第一家机械煤矿、中国第一家水泥厂、中国第一台自产火车、中国第一家医院都与他的名字相连。

唐廷枢是一个时代的标志，这里，我们从保险的视角走近他。

香港求学

唐廷枢，号景星，亦作镜心，1832年5月19日生于广东珠海唐家镇唐家村一个普通农家。靠海的唐家村临近澳门，是当时我国海上贸易兴起的地区，世代靠打渔种地为生的唐家镇人受到海外商业文明的洗礼——他们或经商或外出打工，生活发生了巨大改变。

唐廷枢的父亲唐宝臣是个憨厚的农民，他虽没有活络的经商头脑，但能吃苦耐劳，为了拉扯七口之家，跑到香港马礼逊教会学堂给校长、美国牧师布朗当听差。给洋人打工风险不大，收入稳定，唐宝臣想让自己的几个儿子走自己的路。当听差的生涯，让唐宝臣有了些见识：不懂英语，没有文化干不成大事，比金钱重要的是知识。他一门心思要让儿子到马礼逊教会学堂来读书。

他和布朗谈了自己的想法，想签下8年的合约，用当听差的薪水抵学费，让两个儿子到马礼逊学堂读书。布朗很欣赏他的远见，二话没说同意了。10岁的唐廷枢和15岁的哥哥唐廷植成了布朗第一批弟子。

布朗的第一批学生就6个人，后来这6人都很有出息。其中一人容闳成为中国第一位留美博士，被誉为“中国留学生之父”。容闳曾回忆当时读书的情景：“校中教科，为初等之算术，地文及英文、国文。英文教课列在上午，国文教课则在下午。予惟英文一科，与其余5人同时授课，读音颇正确，进步亦速。”

布朗是个毕业于美国耶鲁大学的教育家，仅仅6年的时间，他用全新的教育方法给6位学子打下了牢固的西学基础。唐廷枢曾感慨：“我曾经受过彻底的英华教育。”

在马礼逊学堂毕业后，为了减轻家庭负担，唐廷枢没有和容闳赴美留学，走上了给洋人打工谋生的路。唐廷枢没有再上过学，但凭借这6年的根基和勤奋，他在商界干得风生水起，并凭借所学的知识和他的哥哥唐廷植共同编写了中国第一部汉英词典《英语集全》，该词典分为天文地理、日常生活、工商业、官制、国防、买办问答等6卷，并用粤语注音。

中国买办第一人

走出学堂，16岁的唐廷枢先在香港一家拍卖行当了3年助手，转而在香港英国人开设的巡理厅做了7年翻译，并在香港投资开设了两家当铺。随后唐廷枢又去了上海担任3年海关关员，并被提升为总翻译。这时的唐廷枢已有了一定的资本，在上海独立经营修华号棉花行，代理洋行收购中国的棉花。经过13年的历练，29岁的唐廷枢已在拍卖行、巡理厅、海关学到了许多法律、商贸、管理等知识，他开始不满足自己的现状，寻求更广阔的发展之路。

唐廷枢瞄上了怡和洋行。当时英国怡和洋行在上海因其规模最大被称为“洋行之王”，经营进出口贸易、长江和沿海航运及纱丝等众多业务。1861年，唐廷枢虽还在上海海关任职时，就与怡和的经理惠代尔关系密切，开始为怡和代理长江一带的揽载生意。两年后，唐廷枢正式受雇怡和洋行任总买办。

1863-1872年，唐廷枢在怡和买办的位子上干了10年，为怡和打理库款、收购货物、经营航

运和地产等。在怡和洋行工作的这段时间，精明的唐廷枢在商界建立了更广泛的人脉关系，除了给怡和打工，他还拓展了自己的生意——在上海和人合伙开了3家茶庄，成立了自己的事务所，并附股了一些以怡和洋行为主的外商在华企业。这时的唐廷枢已看好保险业的前景，附股了怡和洋行惊异的谏当保险公司，该公司的前身是中国第一家保险公司谏当保安行，创设于1805年。

怡和10年，唐廷枢凭借左右逢源的人际关系及精到的商业实物和法律知识，使其成为上海滩华商领袖人物，当时怡和洋行在其出版的小册子感叹道：“唐廷枢是中国第一位现代买办。”

执掌招商局

步入不惑之年，虽然唐廷枢已颇有威望，但在别人赞许的目光中他却感受到了一种孤独和凄凉，洋行生意的兴隆映照的是国势的日渐衰竭，他深切地感到自己再富足也不过是寄人篱下，贫弱的国家让人生失去了尊严。在“第一买办”的位子上，唐廷枢挂名退隐，闭门博览经史。

恰在此时，为了收回我国江海利权，直隶总督兼北洋通商大臣李鸿章授命沙船业巨商朱其昂在上海组建中国第一代民族工商企业——轮船招商局。

1873年1月，招商局在上海成立，其对外启事表明了招商局的追求：“潮流如斯，势难阻遏。中国惟有急起直追，自行设局置轮，以维航业而塞漏卮。”

招商局起步异常艰难，在美国旗昌、英国太古和怡和等当时中国轮船业霸主的竞争和挤压下，招商局濒临破产——资金断裂、生意枯竭。急火攻心的招商局总办朱其昂不得不求助唐廷枢出山执掌招商局。请唐廷枢出山，李鸿章的心腹，时任招商局会办的盛宣怀开始还有些不以为然，当朱其昂向他介绍了唐廷枢的财力和才能，盛宣怀不得不佩服，并火速奔往天津将朱其昂举荐唐廷枢的信函面呈李鸿章。此信正合李鸿章的心意。由是，李鸿章任命唐廷枢为招商局总办。

唐廷枢执掌招商局的确是最佳人选：他在多年的商海拼搏已积累了巨额资本，在全国主要商埠都有自己的商行。他还是公正、北清两家轮船公司的华董，并与怡和组建了华海轮船公司，是该公司最大股东之一并任襄理。他自己还投资购买了6艘轮船行驶在沪津、沪汉、沪宁等航线上。他在华商中的威望还使其在吸收社会资本方面有着巨大的号召力。另外，他知己知彼，多年的买办生涯使他对招商局的对主要的竞争对手了如指掌，见招拆招，占得竞争先手。

唐廷枢的退隐，本意就是以退为进。招商局的召唤正合了他一展宏图、报效国家的心愿。

其实唐廷枢虽赋闲在家，但依旧关注着商海变幻，对招商局的软肋和潜在优势了然于胸。执掌招商局后，唐廷枢抓住招商局官督商办的体制特色，两条腿走路——借助“官督”的背景，游说政府指令性发文承接长江漕运业务，为航运业务来源打下基础，并多方活动，获得政府拨款，缓解资金困境。另一方面，他又借助自己在商界的影响力，描绘招商局的发展前景，以优厚回报吸引巨商富贾入股。到1874实收股金47余万两，一改招商局成立一年来股本金不足20万两的低迷局面，1881年募足股本100万两，次年增募100万两。几年的时间，招商局脱胎换骨，真正有了“招商”的意味，并使招商局成为中国第一家股份制企业，股票还可转让及公开发行，开创中国股市的先河。

在洋行的工作经验，使唐廷枢意识到招商局要想壮大必须有制度保证——制度是企业的生命线。唐廷枢效仿西方股份制模式，在募股书上对资金使用、盈利、回报等项作了明确的规定，制定了《轮船招商章程》和《轮船招商局规》，为中国最早的民族企业创设了现代企业制度的雏形。

最过瘾的是唐廷枢与外商轮船公司正面接火，展开竞争。外国轮船公司本来在中国的航运业中占据着绝对的垄断地位，轮船招商局创办之后，依靠政府支持，于1877年以220万两收购美国旗昌轮船公司的产业，船只由12艘增至30余艘。外国的轮船公司于是联合起来以削减运价来挤压招商局。唐廷枢借助李鸿章的政治势力和经济资源，促使外国轮船公司不得不与上海轮船招商局达成协议，协同价格。在唐廷枢的运筹下，崛起的招商局在外商航运巨头面前有了话语权。

开拓民族保险业

入主招商局后，招商局船舶和货物运输保险令唐廷枢颇感头疼。当时中国的保险市场完全由外商掌控，1865年与怡和洋行关系密切的华商“德盛号”虽曾在上海开设了义和保险公司，但只

是在《上海新报》刊登了启事，并无资本实力践行自己“请至本行取保，决不致误”的理想，不久便没了声息。

唐廷枢多年操持航运业务，深知招商局时刻不能脱离保险，可在外商保险公司投保条件实在苛刻：一艘购置成本 10 万两白银的船舶外商只限保 6 万，超过部分只能自保，且保费按月“一分九扣”，也就是说年费率高达 12%，如此费率在唐廷枢看来无异于勒索。

筹划招商局之时，李鸿章就设想华商要自建行栈，自购轮船，自筹保险，并计划招商局有了保险公司后，不仅可自保轮船，亦可兼保他船。此时的唐廷枢感到“自筹保险”不能再迟疑了，必须立即着手自办保险公司以解燃眉之急。

面对缺失保险的危局，经过和招商局高管商议，报经李鸿章批准，唐廷枢决定仿照招商局模式，集股招商，组建保险招商局，先在上海、镇江、九江、汉口、宁波、天津、烟台、营口、广州、福州、香港、厦门、汕头开展业务，进而在台北、淡水、鸡笼（基隆）、打狗（高雄）、新加坡、吕宋、西贡、长崎、神户、大阪、箱馆（北海道函馆）铺开。

1875 年 4 月的招商局“福星”轮惨案更加快了保险招商局的进程。招商局购价 7.4 万两的“福星”轮在黑水洋（黄海一带）被怡和“澳顺”轮撞沉，致 63 人溺亡，7200 多担漕粮和客商物资灭失，因招商局船没有保险，财产损失 10 余万两，人身赔偿 2.4 万两。这一惨重损失近乎吞噬了招商局五分之一的本金。

在唐廷枢紧锣密鼓的操持下，1875 年 11 月 4 日，保险招商局终于在《申报》告白天下：“窃惟保险之设，起自泰西。不论船货房屋等项，均可按价立限其保，早有成规。在物主所出不及一分之费，即能化险为夷。惟中国于保险一事向未专办。现在轮船招商局之船货均归洋行保险，其获利既速且多，是以公司集股由唐景星、徐雨之二君总理其事，设立保险招商局，仿照各保险行章程办理……”

保险招商局的成立是保险业界一件大事，上海英国领事麦华陀在 1875-1876 商务年度报告中总结到：去年保险业有两件大事值得注意，一是英国保险公司的主要竞争对手中日水险公司退出市场；二是与招商局有隶属关系的华商保险公司成立，该公司的成立加大了市场供给，促使一些外国公司退出竞争。

保险招商局由招商局掌控，其股本全部存在招商局，由其统筹使用，每年按 15% 付息，各项保险业务则委托招商局及其分支机构代理。

保险招商局开办半年后，随着保险业务的不断增加，保险招商局的承保能力难以满足市场需求。据史料记载，当时每艘船舶价值 10 万两左右，保险招商局只能承保 1 万两船身和 3 万两货物，后随增到 2 万两船身 4 万两货物，但距足额承保相差甚远，溢额部分须向外商分保，但外商只分保标的价 6 成，其余风险还得招商局自行承担。为了提高保险招商局的承保能力，唐廷枢决定改组保险招商局，在保险招商局的基础上融资扩股组建更大规模的保险公司——仁和保险公司，该公司只经营水险业务，承保范围为船舶险和货运险。

因仁和保险只保水险不保火险，招商局的码头、栈房和货物的财产保险仍需向外商投保，为了解决这一问题，唐廷枢又合计着招股 20 万两创设济和保险公司，专保仁和的溢额保险和招商局的码头、栈房和货物的财产保险。1878 年 3 月，济和保险公司成立。1886 年，仁和、济和两公司合并成立仁济和保险公司，资本金达规银 100 万两，相当于现在 1 亿多元资本金。仁济和保险公司成为民族保险史上第一家颇具规模的保险公司。到了 1893 年，也就是唐廷枢去世后的第二年，招商局自保船险公积金已达 118.6 万两。

招商局所属的保险公司有了雏形后，唐廷枢受李鸿章的委托，以招商局总办的身份开始筹办开平矿务局，1885 年以后，则完全脱离招商局，专心经营开平煤矿。1892 年 10 月，唐廷枢在开平矿务局总办任上去世。当时上海最早的英文报纸《北华捷报》感叹道：“他的一生标志着中国历史上的一个时代……他的死，对外国人和对中国人一样，都是一个持久的损失。”