

▲
冷峻解读中国保险业三十年的兴衰得失
真实再现资本的博弈、企业的兴衰、行业的矛盾与保险人的迷茫和奋进
▼

迷失的盛宴

中国保险史1978-2014

陈悬 著

(全新修订典藏版)



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

迷失的盛宴

中国保险史1978-2014

陈恳 著

(全新修订典藏版)

图书在版编目(CIP)数据

迷失的盛宴：中国保险史：1978～2014：全新修订典藏版 / 陈恳著. —杭州：浙江大学出版社，2014. 8

ISBN 978-7-308-13668-6

I. ①迷… II. ①陈… III. ①保险业—经济史—研究—中国—1978～2014 IV. ①F842. 9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 185424 号

迷失的盛宴：中国保险史 1978—2014(全新修订典藏版)
陈 恳 著

策 划 杭州蓝狮子文化创意有限公司

责任编辑 徐 婵

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址：<http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州林智广告有限公司

印 刷 浙江印刷集团有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 19

字 数 320 千

版 印 次 2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-13668-6

定 价 49.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部联系方式：(0571) 88925591；<http://zjdxcbbs.tmall.com>



盛世保险的冷思考

作为从业者,评论保险非常不容易。说得轻了,读者不满意;说得重了,行业又不舒服。

但作为一个保险业内人士,我认为,用“盛世”这样的词来形容当今的中国保险业,也绝对不会心虚的。

在加入 WTO 的谈判中,为了保护和稳定银行业、证券业,国家把最为弱小的保险业抛了出去。2001 年末,整个中国保险业开始抖抖霍霍地迎接来自 WTO 的挑战。

可没想到的是,作为典型舶来品的保险,并没有像一般的外来物一样在中国攻城略地、绞杀本地物种,就目前的中国保险业来看,反倒是内资保险迅速做大做强,中国也一不小心变成了全球第四保险大国。中国保险行业澎湃了十几年,成绩斐然,世界瞩目。

不过,就像有位保险业的大领导所说的那样,“这个时期的中国保险业,市场不成熟、经营主体不成熟、消费者不成熟、监管者不成熟”,在这种四大不成熟的环境中,出现一些有点好玩、有点意思、甚至有点幽默的事就在情理之中了。

保险是个大赌场。这几十年中,中国保险公司呈波浪式和散点式增立,东一家、西一家种种有背景的公司不断加盟,保险公司数量蔚为壮观,但到现在还没有一家严格意义上因经营不善退出市场的公司。有生有死才是一个正常的行业生态。开赌场的之所以不会赌输,是因为赌场参赌可以不下赌桌,只要无限次重复博弈,总能赢钱。同样,投资者只看到保险人赚得盆满钵满,却没有看到输光出局者,所以保监会门前等着申请批筹各类保险公司的队伍才会不断扩大。

价格卡特尔现象^①明显。在成熟的保险市场，一方面因为大量的被保险人无法组织起来成立“被保险人协会”，所以监管者虽然奉行“积极不干预”原则，但责任依旧天然地落在了他们身上，因此才有了监管者保护被保险人利益之说。另一方面，保险人为了自己的利益不被侵犯，也成立了保险行业协会。这种制衡长期发挥作用，均衡就出现了。然而这些年，大量的保险人涌现，供应即承保能力不断增强，而有效需求的增长远远低于供应的增长，竞争的激烈程度就可以想象了。供过于求，价格必然规律性下降，行业性亏损日益严重，于是各种形式和期限的自律联盟、新车共保等价格卡特尔组织层出不穷，“囚徒困境”也就不断上演。前些年，保监会肩负着主管几家大型国有保险央企的任务，国有资产保值增值的任务也就落在保监会身上了。于是，一个很有意思的局面出现了：本该反垄断、保护被保险人利益的监管者，有意无意地支持这类自律，猫和老鼠合作了。

中小公司生存困难。如果把年保费 100 亿元以上、30 亿元到 100 亿元、30 亿元以下作为标准，将中国目前的公司分别划分为大、中、小公司，就会发现两个规律性的现象：其一，大公司保费占总保费的 70% 到 80%，近 100% 承保利润向大公司集中；其二，小型保险公司保费规模增长迅猛，中型公司保费被挤压得厉害。产生第一个规律的主要原因有两条：其一，保险产品价格统一——我们可以想象一下，如果阿玛尼和雅戈尔西服卖一样的价格，剔除民族情结因素，谁会买雅戈尔？其二，不分大、小公司的严格规范要求，不管是部门设置、分支机构设立的“软、硬”件配置、各种同业组织的费用，在公平的名义下，中小公司不堪重负。产生第二个规律的原因只有一条，小型公司一般都是新公司，在前三年经历了近乎野蛮式的生长、跑马圈地式的扩张，可一旦“促销式”行为放慢或停止，就陷入了中型公司被挤压的困境。

一幕幕资本家与经理人的江湖恩仇剧正在上演。在这个保险发展的大时代，随着保险主体的增多，保险经理人也是“供不应求”。于是，经理人主动跳槽、被挖角的事情几乎天天都在发生，“大家都弄个团长、旅长干干”。与此同时，社会各类资本中的巴菲特粉丝们，更是被保险业的现金流和所谓“产险三到五年、寿险五到八年承保盈利”的说法吸引，揣摩着：承保盈利期前，几个到十几个点的承保亏损比贷款利率更便宜，可一旦进入承保利润期，贷款变成了负利率，而且这种贷款源

^① 价格卡特尔是指，两个或两个以上具有竞争关系的经营者为牟取超额利润，以合同、协议或其他方式，共同商定商品或服务价格，从而限制市场竞争的一种垄断联合。

源不断、一年比一年多，好生意！因此，保险高管们的高薪就是小钱了，而保险高管人才市场的供求关系也决定了高管们的确要“升官发财”才考虑跳槽，于是拿到作为“赌场通行证”的本金的男一号，与作为女一号的经理人的保险江湖恩仇系列剧不断上演。喜剧的结尾大体相似，公司顺利实现盈利，并通过上市、引入战投、转让股份等方式使大家都发了财。经理人甚至因成功实施了“MBO”（管理者收购）和类“MBO”，成了打工皇帝或老板兼打工皇帝。悲剧结局也基本雷同。最悲催的结局是，“MBO”不但没成，反倒从剧中的女一号变成了现实中的阶下囚。而有的公司在度过“三到八年”的亏损期之后却还在亏损，面对不断注入“赌本”的要求，老板们再也淡定不了了——既然赌钱赌输了还想要高薪，岂有此理！输钱谁不会？换人或亲自操盘就可以了，于是男一号和女一号不断重新组合。

保险互联网还是互联网保险？进入互联网时代前，保险业有一段预演，这就是电话销售。一般来说，电话销售是新公司或小公司开疆拓土的利器，因为它符合“价廉物美、方便快捷”规律，但在中国，电话销售却是从大公司发端的。于是，中国保险业便出现了一个很有意思的局面。因为省掉了分销环节，作为直销的电话销售可以使产品降价15%，于是大公司间“三国杀”般互“呼”——中小公司的市场占比本来就很小，虽被大公司“呼”跑了不少客户，但这些客户还不够大公司塞牙缝。大公司自己开始自“呼”，否则会被别的大公司“呼”走，“开疆拓土”就变成了“自挖祖坟”。一段时间后，“互呼、自呼”逐渐均衡，保费充足度减少15%，电话销售扰民变成公害，渠道变成了产品。现如今，互联网保险风起云涌，UBI（基于驾驶行为与用量的车辆保险）、OBD（车载诊断系统）新概念的冲击力空前加强，不触网很快就会被淘汰，于是中国的保险公司纷纷触网：选“傍大款”缴流量费式的互联网保险，结果可能是“淘金的没赚到钱，卖牛仔褲的发了财”；如果搞自建平台式的保险互联网，建平台本身投入巨大，要让客户在互联网这个虚拟世界找到你，还要持续花钱发“声音”，搞不好就是找死。互联网这一保险的新江湖又将有多少战事发生？

现在的领导要做好监管理念、监管制定、机制制定、监管手段等各项现代化的管理工作。市场的决定性配置作用势不可挡，某一位大领导说：“把定价权交给公司，把选择权交给客户。”我相信，保险业的发展就像一条长河，虽然中途有许多艰难险阻，有时甚至朝相反方向流去，但终究会日夜不停、川流不息地奔向大海。中国的保险业已经做大了，只要我们一起努力，做强还会远吗？

陈恩是个有保险情结的文艺青年，这种情结可能与他大学学的是保险专业有关。

我刚从太平洋保险到天平车险，在设计所谓的“天平模式”时，和他有许多的交流，认为他是一个有点思想的保险媒体人。

后来，陈恳转行做财富管理，成为一家美国上市企业的高管。

再后来，他毅然决然辞职，开始了这本口述式保险史的写作。记得有一次，他在我的好朋友——中国最懂茶的上海财经大学保险精算学教授谢志刚家品茗时，决定开始这项在我看来不可能完成的任务；之后又在和讯网的保险频道开专栏，将全部稿费捐出做中国保险学会-燕梳保险基金。

当下的年代，一个业外人士，耗时贴钱地做这件事，扪心自问我们业内有几人能做到？

更加令我感动的是，到了写作的后期，他已经自己创业，还抽出不能再紧的时间来做一件不相干的事，难道就只是出于一种情结吗？

所以，他让我写一点序言之类的文字时，这种感动还是让我“恭敬不如从命了”。

因为是口述式的写作，口述当事人难免有拔高或自谦之嫌，而作者又不可能像学术机构一样去严谨地证实或证伪，因此，建议读者以一种像读武侠小说一样的心态去看，这无疑会是本好书。

中国保险业或许还会有许多问题，这些问题结局，也许要等到“文艺老青年”陈恳出第三部书，我们才能知道答案。

紫金财产保险股份有限公司常务副总裁 谢 跃



第 1 章 冰河初开(1978—1991)

格林伯格设局：中美保险始乱终弃 /6

青葱的精算童话 /9

马明哲旧瓶装新酒 /12

第 2 章 友邦破冰(1992)

“All Is Greenberg” /19

代理人制度十年穷途 /21

“92 派”创业 /23

第 3 章 蹒跚学步(1993—1995)

平安“偷”师 /28

《保险法》：规范赶不上实践的脚步 /33

第 4 章 利差损毒丸(1996—1999)

人保破“规” /37

利差损毒丸 /39

扩军的罪与罚 /43

保险第一大案：接管永安 /44

泰康人寿的健康基因 /46

麦肯锡药方 /50

太保进化(1)：太保王国良治乱 /52

第5章 壳公司困局(2000)

- 投资型保险,饮鸩止渴? / 59
- “银保”生猛崛起,转型知易行难 / 62
- 四“壳”公司浮沉 / 63
- 到大陆去,赚500万 / 67
- 平安“毕业生”录:黄埔军校 / 70
- 太保进化(2):寿险分家 / 73

第6章 投连之殇(2001)

- 投连之殇 / 81
- 平安的分业抗战 / 85
- 车险费改生死劫 / 88
- WTO症候群 / 90

第7章 嬗变前夜(2002)

- 友邦:拐点与萧墙之祸 / 97
- 华安维新:先驱,先烈? / 100

第8章 股改上市年(2003)

- “做大做强”之辩证法 / 110
- 中再改革:大格局与走弯路 / 112
- 人保股改:先嫁靓女 / 117
- 中国人寿重组:人造美女 / 120

第9章 新牌照毒药(2004)

- 财富马甲刘芳 / 131
- 新华人寿:赚钱神话破灭 / 139
- 士为牌照狂:新公司毒药! / 142
- 戴皓:地产商猎食者 / 148
- 刘益谦:相信党和政府 / 150

第 10 章 “合资病”(2005)

合资病 / 158

合资病样本：中保康联如何病入膏肓 / 162

保资入市悖论：牛市浇油，熊市抽薪 / 164

保监干部下海潮 / 166

第 11 章 新华局中局(2006)

“国十条”狂想曲 / 171

世纪博弈：争夺广发 / 174

螳螂捕蝉：新华局中局 / 180

太保进化(3)：寿险贱卖风波 / 183

第 12 章 太保进化(2007)

“资本家”杨超 / 190

吴焰奇遇记 / 194

牛市呓语 / 197

太保进化(4)：固步保险 / 199

第 13 章 盛世危言(2008)

退保！退保！ / 208

平安三重劫 / 210

中再失策 刘京生失意 / 214

AIG 危机 / 215

都邦争夺战 / 218

第 14 章 疗伤与自新(2009)

中华联合：出来混，迟早还 / 226

太平保险不太平 / 228

来自外星的解植春 / 230

好险！有南山？ / 232

第 15 章 失衡的保险(2010)

- 秦晓离职 / 240
- 友邦单飞 / 242
- 张峻的生命人寿 / 246

第 16 章 万佛朝宗(2011)

- 五大行圈地保险 / 254
- 新华人寿逆天上市 / 256
- 安邦：地球人挡不了 / 260
- 平安“万佛朝宗” / 263

第 17 章 投资新政(2012)

- 人保集团，老子上市 / 269
- 汇丰退出风波 / 270
- 王滨三年再造太平 / 272
- 巴菲特和复星“保险梦” / 274

第 18 章 保险新势力(2013—2014)

- 接班人传奇 / 280
- 肖建华浮出水面 / 283
- 项俊波论“丐帮” / 285
- 2014：世道在变 / 288

致谢：这次有何不同 / 292

跋：保险与茶 / 294

第 1 章

冰河初开(1978—1991)

1978年，中国金融破冰。

1978年3月，中国人民银行与财政部分设，初步恢复了银行原有的功能。当年11月，党的十一届三中全会后，中国社会拉开了经济变革的序幕。

春天的气息涌动，传递至边疆。

贵州，贵阳。

尚在粮店工作的年轻人谢跃，为单位设计建造了一个茅厕。他认真丈量了每个蹲位的距离，确保人不会掉下去，而且会感觉舒服。多年后，冬日暖暖的阳光洒进窗台，浓浓的普洱茶馥郁醇厚，已经是资深保险人的他，依然可以清晰回忆起那茅厕的模样。

黑河，黑龙江最北，黑土地留不住的心。

一则消息，搅动了一位下乡十年的上海知青的心。1977年，中国恢复高考。对于没有放弃书本且意志坚强的年轻人，这是一丝希望的星火。1978年，谢跃参加高考。根据教育部的记录，1978年全国高考有610万人参加，只录取了40.2万人！

考上大学，重回上海，就职于上海政府经济管理部门，这位青年实现了人生最重要的鱼跃。10余年之后，他成为太平洋保险工号006的员工。再过10年，年轻人不再年轻，他既是太平洋保险创业的元老，亦最终成为太平洋人寿的领军人。这位年轻人就是金文洪。

同年出生，同样草根，生于上海崇明岛的杨超，也在20世纪70年代末开始了自己的金融之路。

1976年，杨超只是中国银行上海分行的一名普通的行员。但是毕业于上海外国语学院的他有同龄人不具有的优势——外语。1981年，杨超留学英国。没有人知道这个囊中羞涩的中国青年面对发达资本主义世界时候的尴尬，除了亲历者本人。回国后，杨超出任中国人民保险公司上海浦东分公司总经理。20余年之后，杨超最终坐定中国最大寿险公司的头把交椅，而青涩只留于回忆。

20世纪80年代,一些未来将影响中国保险市场格局的人,此刻正在隐匿于芸芸众生之中,过着与保险无关的小日子。

1986年夏天,长江、淮河发大水。

作为安徽省委办公厅秘书的马蔚华,骑着自行车在合肥的省委大院里进进出出,时刻准备着下到长江、淮河一线去支持抗洪防汛工作。

而远在南国的31岁的马明哲正在为能否重开招商局100年前的保险公司而冥思苦想。作为一名普通的社保公司干部,马明哲还记得1986年的夏天,他乘渡轮到香港去见时任蛇口工业区招商局常务副董事长袁庚时忐忑不安的心情。

再如陈东升,这位著名的“92派”^①企业家,20世纪80年代正在对外经济贸易部、国务院发展研究中心等处干活,其受《财富》杂志启发而首创的“中国500家最大企业”评价,为他积累了最初的企业资源。

还有未来成为新兴的合众人寿保险股份有限公司(以下简称“合众人寿”)董事长的戴皓,1986年刚刚大学毕业,尚未涉足金融业。

和戴皓一样抓住机遇,成立国内第一家专业车险公司——天平汽车保险股份有限公司(以下简称“天平车险”),以法人股囤积而威震江湖的刘益谦“刘老板”此时尚在摆摊。1984年,刘老板在上海老城隍庙的豫园附近租赁了一个十几平方米的商铺,干起了百货批发兼零售。同时成为“改革开放后,上海市第一批有牌照的出租车司机”,完全没有点滴的金融相。

1979年,邓小平提出“必须把银行真正办成银行”。在该思想指导下,当年相继恢复了中国农业银行、中国银行、中国建设银行三大国有银行(中国工商银行于1984年成立)。

留存不多的老保险人开始鼓动、串联,向上反映,写信给人保总公司、中国人民银行总行、财政部乃至国务院,要求恢复国内保险业务。1984年,中国人民保险公司(以下简称“人保”)在中国人民银行中正式分设,中国保险商业历程翻开新的一页。

自1949年起,这家与共和国同龄的公司经过了“四起三落”。

从成立到1952年的大发展是“一起”;1953年停办农村保险、整顿城市业务是“一落”;1954年恢复农村保险业务、重点发展分散业务是“二起”;1958年停办国内业务是“二落”;1964年保险机构升格、大力发展国外业务是“三起”;1966年保险被

^① 指受邓小平1992年南方谈话影响而下海创业的企业家,其中多数为青年政府官员和知识分子。

视为“封资修”、国外业务几乎停办是“三落”。

1969年，人保精简机构，其国外业务由“保险业务小组”负责“守摊和收摊”，该小组包括9名正式员工和4名临时人员。据称，这个小组是按照党员、群众、业务干部以及老中青三结合的原则组成的。作为一个行业，中国的保险只剩“十几个人，七八条枪”。

1979年恢复国内保险业务，是“四起”。

1979年4月，国务院批转《中国人民银行分行行长会议纪要》（以下简称“会议纪要”），摘掉了压在保险头顶的政治帽子，“逐步恢复国内保险业务”。会议纪要通过半年后，1979年11月19日至27日，在停办20年之后，全国保险工作会议在北京召开，东拼西凑，共有130多人参加，其中就包括时任人保副总经理的宋国华（人保总理由冯天顺担任）。

宋国华是会议的主要发言人之一，但是他其实很踌躇。

需要解决的问题很简单，只有一个，即说明“保险必不可少”。但是，这并不容易，因为当时的政经气氛尚未完全解冻。

颇有策略地，宋国华为自己的发言戴上了红色的皮套。

他引用《资本论》“在资本主义生产方式消失后，补偿损失的保险基金仍需继续存在”，以及《哥达纲领批判》中论述社会主义社会总产品的分配公式，即应该从社会总产品中扣除“用来应付不幸事故、自然灾害等后备基金或保险基金”等，以此说明保险的必要性。

虽然恢复保险业务箭在弦上，但是“计划”的烙印明显。“为了使企业和社队发生意外损失时能及时得到补偿，而不影响财政支出，根据为生产服务、为群众服务和自愿的原则，通过试点，逐步恢复。”^①

恢复保险不是为保险的真意——分散风险，而是为了“不影响财政支出”。

根据中国人民银行发布的《关于恢复国内保险业务和加强保险机构的通知》（〔79〕银保字第16号），“（保险公司）受保险总公司和中国人民银行的双重领导。业务上以保险公司总公司领导为主”。保险官办官管色彩浓重。

会议整整开了8天，那个时候，会议似乎都很长。

会议最终明确：1980年，京、津、沪3市可以在全市逐步展开；省和自治区原则上可以各选择3到5个大、中城市试办，省和自治区首府所在地和个别工商业比较

^① 《中国保险年鉴》编辑部：《改革开放为中国保险事业注入新的生机》，《中国保险年鉴1981—1997》，中国保险年鉴社，2001年。

集中的大城市可先走一步。

这一目标其实有点冒进,因为当时的保险行业是“三无”——无机构、无人员、无办公用房。连人保总公司都人手缺乏,经多方动员归队的“老保险”只有二三人,不得已还从江苏、上海借调了几名“老保险”才算开张;办公地点落脚于北京西城区西交民巷22号,直到1986年,阜成门的新大楼落成。

思想的禁锢被打破之后,中国社会到处焕发出勃勃生机,保险行业亦不例外。实际上,恢复的速度比预想的快得多。

到1980年年底,大部分省、自治区、直辖市都恢复了保险公司分支机构。各级机构总数达到311个,专职保险干部已有3423人。

人事级别上,人保直属于中国人民银行,为局级专业公司。而各地保险公司相当于当地中国人民银行“处一级企业单位”,尚达不到“局级”。多年以后,地方的保险公司才升格成为所谓“局级单位”。

职位分配上,保险公司省(市)分公司经理可由中国人民银行省(市)分(支)行一位副行长兼任,副经理应配备处长或者副处长级干部担任。各分(支)公司内部可以根据业务和人员编制情况,分设若干科(股)。

1982年12月,国务院批准了《中国人民保险公司章程》,同时成立人保董事会、监事会。颇有戏剧色彩的是,这一市场化的公司治理结构并非出于市场本意,而是“对外交流的需要”,其实质依然是计划的要求。因为对外需要才成立公司董事会,这在中国国有企业治理变迁历史中也是值得书写一笔的趣事。

翌年7月28日,人保在北京召开董事会和监事会成立大会,宣布了公司章程。其第一条规定:“中国人民保险公司是中华人民共和国的国营企业,是经营保险业务的专业公司。”第四条规定:“中国人民保险公司的资本金为人民币5亿元。”

5亿元资本,成为1978年之后中国保险行业的资本原点。

“资本”和“资本金”首度出现在复业后的国内保险行业。而资本,及其背后的资本大鳄们未来将成为中国保险行业走向的决定力量之一。多少疯狂,随风而去,一任风流。

这仅仅是一个开始。

1985年3月,国务院颁布《保险企业管理暂行条例》。根据该条例,1986年7月,中国人民银行批准成立了新疆生产建设兵团农牧业生产保险公司。颇有意味的是,这个国内保险行业较早的管理文件其实是由人保代为起草的,人保为自己埋下了打破自身垄断的碑石。

随后,两家银行——中国工商银行和交通银行分别于深圳和上海,发起成立了

日后国内第二大和第三大的保险公司——平安保险和太平洋保险。

回顾整个 20 世纪 80 年代，尽管中国保险行业开始苏醒，但是其实仍然处于冰河世纪。不仅规模小，主体少，而且业务单一，经营落后，整个行业的规模甚至不及四大国有银行一个分行的资产规模大。

▶▶ 表 1-1 1980—1990 年国内业务情况表

(单位：亿元)

年度	保费收入	赔款	年度	保费收入	赔款
1980	2.90	0.06	1986	42.32	18.89
1981	5.32	1.56	1987	67.14	24.06
1982	7.48	2.45	1988	94.80	36.80
1983	10.15	3.78	1989	123.00	51.90
1984	15.06	5.96	1990	155.70	68.30
1985	25.70	12.50	合计	549.47	226.26

数据来源：《中国保险史》编辑委员会，《中国保险史》，中国金融出版社，1998 年。

刚刚恢复的中国保险业，很快就为自己的冲动和不专业付出了巨大的代价。

为赚取当时紧缺的外汇，同时急于向世界表明自己的存在，人保开始大量开展海外业务，1980 年至 1984 年达到顶峰，每年新接和续转的业务达到 1000 多笔。

殊不知，这些业务中有些是风险极高的“毒药”，尤其是来自美国的责任险业务。

这些“长尾业务”成为中国保险行业第一笔大的坏账，其负面影响此后绵延近 20 年！同时，这些未结束的责任到底有多大谁也不知道，其赔偿往往是一个天文数字。不仅中国，“长尾业务”让当时全球的保险公司和保险主体都吃尽了苦头。

格林伯格设局：中美保险始乱终弃

1972 年，尼克松首次访华。中美外交破冰之后，一个美国商人兴奋莫名。1975 年，他迫不及待地乘专机飞抵北京。

尽管冷战已经有些许解冻的气息，但是这人的行程仍显得颇不寻常：他不是来游长城、看兵马俑的，而是来与人保谈生意的——商讨索赔与再保险协议。这结下了他与中国保险，乃至中国经济改革的不解之缘。

1980 年，这个生意人的冒险获得了丰厚的回报。他打破了“红色中国”的坚