

保险名人 与 名人保险

BAOXIAN MINGREN YU MINGREN BAOXIAN

唐金成 唐 凯◎编著

本书立足于保险教育培训及宣传展业实践，
以社会对保险知识及人才的需要为目标，
融知识性、实用性、操作性和趣味性于一体，
具有广泛的社会推广价值和行业实用意义。

 中国金融出版社

保險名人 名人保險

BAOXIAN MINGREN YU MINGREN BAOXIAN

唐金成 唐 凯[®]编著

常州大学图书馆
藏书章

 中国金融出版社

责任编辑：吕楠

责任校对：孙蕊

责任印制：陈晓川

图书在版编目 (CIP) 数据

保险名人与名人保险 (Baoxian Mingren yu Mingren Baoxian) /唐金成, 唐凯编著. —北京: 中国金融出版社, 2018.1

ISBN 978 - 7 - 5049 - 9322 - 9

I. ①保… II. ①唐…②唐… III. ①保险业—经济发展—研究—中国 IV. ①F842

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第282879号

出版

发行

中国金融出版社

社址 北京市丰台区益泽路2号

市场开发部 (010) 63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010) 63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010) 66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

尺寸 167毫米×235毫米

印张 17.25

字数 249千

版次 2018年1月第1版

印次 2018年1月第1次印刷

定价 40.00元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 9322 - 9

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

前 言

改革开放以来，中国保险事业保持了年均 30% 以上的飞速发展，逐步实现了与国际市场接轨，并已成为世界第二大商业保险市场。然而，保险理论研究滞后、教育培训不足、专业人才短缺、国民风险及保险意识不强等，已成为制约保险业可持续发展的瓶颈。因此，笔者在总结多年保险教育培训、实践与研究工作经验的基础上，从我国保险市场与保险教育培训的实际情况出发，以市场需求为导向，以保险法规条例及相关政策为指导，广泛参考了大量国内相关研究成果，放眼国际、不断创新，历时数年撰写了《保险名人与名人保险》。

本书由广西大学商学院唐金成教授、北部湾财产保险总公司唐凯高级审计员撰写。全书共分为八章。具体内容及其作者如下：第一章 保险名家创业趣事（唐金成），第二章 政界名流保险逸闻（唐金成），第三章 文化名人的保险故事（唐金成），第四章 电影明星的保险趣闻（唐金成），第五章 演艺明星的保险故事（唐凯），第六章 体育明星的保险趣事（唐凯），第七章 保险行销巨星的传奇创富故事（唐凯）。

本书立足于保险教育培训及宣传展业实践，以社会对保险知识及人才的需要为目标，融知识性、实践性、操作性和趣味性于一体，具有广泛的社会推广价值和行业实用意义。其特点是：

（1）知识性。随着保险制度的不断完善，保险行业及国民对保险书籍的内容提出了新要求。本书在编写中着重体现了保险原理、风险管理及保险新知识、新经营管理方法、营销新案例等新成果，使书籍内容与现行社会需求、实务要求相配套，知识性更强，可以更好地满足市场需求，指导行业实践。

（2）实践性。保险是实践性很强的行业，重点是运用基本原理去解决保险实际问题，提高从业者分析、解决问题与实践动手能力。本书在内容编排及案

例设计上，都能够与社会实践相结合，突出了实践性特点。

(3) 操作性。本书在撰写中兼顾了专业与非专业、风险管理与保险知识普及的需要，使其既可以作为保险培训教育的专业辅助教材，又可以作为保险行业宣传展业和社会了解保险的参考资料，而且便于学习、模仿和操作。本书的推出，旨在抛砖引玉，能够更好地为行业实践服务，为发展民族保险事业服务。

(4) 趣味性。长期以来，市场上的保险书籍大多专业性、技术性很强，文字枯燥无味、晦涩难懂，读者难以接受和理解。而本书正是基于这一现实，努力使其成为一本通俗易懂、生动有趣、内容丰富的保险教学、培训教育、宣传展业及自学用书。希望本书的出版，能够获得市场好评，得到广大读者的青睐。

在本书的撰写与出版过程中，得到了中国金融出版社、广西大学商学院、北部湾财产保险公司、中国太平洋人寿保险广西分公司、广西保监局、保险行业协会及相关保险公司的大力支持。在此表示衷心的感谢！在撰写过程中，笔者参阅了大量国内外相关论文和著作，还从各网站上引用了一些数据及资料，限于篇幅，不能一一注明出处，在此表示诚挚感谢和良好祝福！

鉴于客观条件限制，加之时间仓促、资料欠缺，书中疏漏在所难免，恳望各位同人和读者不吝指教，使其不断创新完善。

唐金成

二〇一七年八月二十八日

目 录

第一章 保险名家创业趣事	001
§ 1 牙科医生与现代火灾保险的兴起	001
§ 2 劳埃德与英国劳合社的渊源	002
§ 3 从小报童到一代保险巨头	007
§ 4 唐廷枢：中国民族保险业之父	010
§ 5 南国保险大王——李煜堂	017
§ 6 中国保险业的三朝元老——过福云	021
§ 7 吕岳泉：中国人寿保险业的旗手	025
§ 8 宋汉章与中国现代保险业	033
§ 9 民国保险枭雄：丁雪农	042
§ 10 一代保险儒商——朱如堂	044
§ 11 任硕宝：保险公益事业的开拓者	046
§ 12 中文保险条款的开拓者——胡咏骐	048
§ 13 中国再保险业先驱——傅其霖	053
§ 14 谢寿天：红色保险的掌门人	055
§ 15 中国海上保险业旗手：陈干青	060
§ 16 民国百货大王与永安保险	064
§ 17 “远东保险王”史带的创业趣事	069
§ 18 沃伦·巴菲特：保险业成就的世界首富	073
§ 19 从自耕农到华人保险巨头	077
第二章 政界名流保险逸闻	083
§ 1 革命导师马克思的保险思想	083

§ 2 革命导师列宁的社会保险观	088
§ 3 斯大林对保险的论述	097
§ 4 周总理力挽狂澜护保险	099
§ 5 中华民国首任内阁总理及其保险故事	100
§ 6 罗斯福靠保险成功竞选州长	105
§ 7 美国前总统杜鲁门的保险趣闻	108
§ 8 凭保险金安享晚年的国王	110
§ 9 丘吉尔：为发展保险事业而呐喊	110
第三章 文化名人的保险故事	113
§ 1 狄更斯：被保险庇佑的一代文豪	113
§ 2 达·芬奇 / 蒙娜丽莎及其保险轶事	114
§ 3 哈雷与人寿生命表的故事	119
§ 4 终身从事保险工作的著名现代派作家	121
§ 5 “诗人的诗人”竟然是保险公司的董事长	123
§ 6 诺贝尔文学奖获得者的保险生涯	124
§ 7 马寅初：中国保险的吹鼓手	126
§ 8 诗坛名家的保险情缘	131
§ 9 胡适与近代中国保险的广告宣传	132
§ 10 著名作家党益民：为走“天路”买巨险	135
第四章 电影明星的保险趣闻	137
§ 1 昔日影帝晚年靠社会保险金度日	137
§ 2 国外影星：“特异保险”花样多	138
§ 3 著名影星的“美体”保险	141
§ 4 港台影星的天价保险	142
§ 5 功夫之王出演 巨额保险陪伴	143
§ 6 刘德华：被保险了的一代天王	148

§ 7 国际巨星巩俐及其保险趣闻	151
§ 8 李小龙的神秘死因及其保险	153
§ 9 国际巨星张国荣的保险轶事	155
§ 10 梅艳芳：两栖明星的保险趣闻	156
§ 11 “不老美女”翁虹的保险理财经	158
§ 12 动作巨星谢霆锋，巨额保险保太平	159
第五章 演艺明星的保险故事	162
§ 1 月光女神来华巡演 巨额保险先行规划	162
§ 2 乐坛天后玛丽亚 善用保险提身价	164
§ 3 国际钢琴巨星及其巨额“金手指”保险	166
§ 4 国际明星的“金腿”保险	169
§ 5 世界明星：“肢体保险”名目多	171
§ 6 娇媚性感萧亚轩 全身保险数千万	173
§ 7 蔡依林：狂歌劲舞背后的保险故事	175
§ 8 亚洲歌后张惠妹及其保险往事	178
§ 9 香港流行乐坛天后容祖儿的保险趣事	182
§ 10 全能艺人罗志祥 亿元保险作保障	184
§ 11 迈天王的非凡人生及其保险轶闻	186
§ 12 柯受良：“亚洲第一飞人”及其保险轶事	191
§ 13 小泽征尔沪上巡演 宝贝乐器购买巨险	194
§ 14 一代魔术大师及其巨额“魔手”保险	196
§ 15 大牌明星：与生俱来的保险意识	198
第六章 体育明星的保险趣事	201
§ 1 世纪球王马拉多纳及其天价保险	201
§ 2 “外星人”罗纳尔多的巨额保险	204
§ 3 世界赛车王舒马赫：对商业保险情有独钟	206

§ 4 世界球星贝克汉姆的保险情缘	209
§ 5 英格兰金童上阵 保险公司惊心	210
§ 6 世界球星：“四肢”保险价连城	212
§ 7 体坛大腕：令人惊叹的“肢体”保险	214
§ 8 体坛明星遭不幸 高额保金显威力	216
§ 9 国家队员意外身亡 巨额赔款慰抚亲人	217
§ 10 体操新秀王燕的不幸与万幸	219
§ 11 体坛新秀折戟 互助保险扬威	220
第七章 保险营销巨星的传奇创富故事	223
§ 1 保险推销之神的传奇人生	223
§ 2 世界首席推销员的成功之路	226
§ 3 柴田和子：无敌保险推销之王	228
§ 4 小镇里升起的保险营销泰斗	233
§ 5 推销超人及其制胜法宝	234
§ 6 戴维·考珀：当代顶级保险营销大师	239
§ 7 保险令她见证生命奇迹	242
§ 8 小镇成就了他的保险人生	246
§ 9 “三高”主席的谦卑营销	250
§ 10 亿元保险团队的“姐妹花”	252
§ 11 全能明星刘育红	258
§ 12 年收入百万元的营销达人——唐瑜	260
§ 13 屡创辉煌的营销总监——廖海伦	262
参考文献	265

第一章 保险名家创业趣事

§ 1 牙科医生与现代火灾保险的兴起

现代火灾保险的起源尽管可追溯至 1118 年的冰岛，但真正意义上的商业火灾保险，却是在 1666 年的伦敦大火之后，才不断成长和完美起来的。

1. 教训深刻的毁灭性大火

1666 年 9 月 2 日深夜 2 时，伦敦的一家面包店因炉火管理不善，而突然失火。火势借着干燥的大风越烧越旺，迅速沿着泰晤士河边大片木屋相连的街道蔓延开来。由于组织扑救不力，随后，繁华的伦敦城被大火整整烧了五天，市内 448 英亩的地域中有 373 英亩成为瓦砾，占伦敦面积的 83.26%；共有 400 条街道、80 座教堂化为灰烬，13200 户住宅被毁，直接财产损失达到 1200 多万英镑。大火导致 20 多万人流离失所，无家可归。10 多年后，伦敦才逐步恢复了元气。

伦敦大火成为了英国火灾保险发展的动力。由于这次大火的深刻教训，保险思想逐渐深入人心，灾后的幸存者非常渴望能有一种可靠的保障，来对火灾所造成的损失进行补偿。因此，火灾保险对人们来说，已显得十分重要。

2. 聪明的牙医改卖保险

在民众渴望保险的状况下，聪明的牙医兼房地产投机商巴蓬博士发现了这一千载难逢的商机，他经过深思熟虑后决定改卖保险。

1667 年，巴蓬博士独资设立了世界上第一家私营的火灾保险行，开始为市民办理住宅火险业务。巴蓬不仅开创了私营火灾保险公司的先河，而且投保者众多，经营极为成功。

经过十多年的潜心经营，巴蓬博士积累了大量资金和经验，并准备进一步

扩大经营。1680年，他同另外三人集资4万英镑，成立合伙性质的火灾保险营业所，以扩大经营规模。

1705年，火灾保险营业所更名为菲尼克斯即凤凰火灾保险公司。在巴蓬博士的精心经营下，公司业务蒸蒸日上，其主顾中有相当一部分就是伦敦大火后重建了家园的人们。当时只保建筑物的火灾损失，保险期限通常为10年以上。

3. 巴蓬博士对保险业的贡献

当时，巴蓬博士不仅开创了私营火灾保险的先河，而且经过调查研究，其火灾保险公司在收费标准上，根据房屋租金来计算其应缴的保险费。并且规定，木结构房屋的保费比砖瓦结构房屋的保费要多一倍。这种依据房屋的风险情况分类进行保险承保的方法，就是现代火险差别保险费率的起源。由于巴蓬博士对现代火灾保险的发展贡献极大，被保险界称为“现代火灾保险之父”。

1710年，波凡创立了伦敦保险公司，后改称太阳保险公司，接受不动产以外的动产保险。在他们的共同努力下，火灾保险营业范围遍及全英国。此后，伦敦又相继出现了一批火灾保险公司，完善并扩大了火灾保险的范围，使其成为一个粗具规模的新兴产业，为社会经济发展、群众生活的安定作出了应有的贡献。

之后的几个世纪，英国经营房屋火灾保险的火灾保险公司逐渐增多。1861年至1911年，英国登记在册的火灾保险公司就达到567家。1909年，英国政府以法律的形式对火灾保险进行制约和监督，促进了火灾保险业务的健康发展。

§2 劳埃德与英国劳合社的渊源

劳合社是由劳埃德咖啡馆演变而来的，不仅是英国最大的保险组织，也是世界上最大的保险组织之一。劳埃德对世界保险和保险法发展的影响非常大。劳合社本身是个社团，更确切地说是一个保险市场，只向其成员提供交易场所和有关服务，本身并不承保业务。

1. 劳埃德与劳合社的创建

劳合社是由一名叫 Edward Lloyd 的英国商人，于 17 世纪 80 年代在泰晤士河畔塔街所开设的咖啡馆演变发展而来的。1688 年 2 月 18 日，一位商人在《伦敦报》刊登的一则广告中，第一次披露伦敦塔街的爱德华劳埃德咖啡馆为联系地点。因此，劳合社便以这天为创始纪念日。迄今已有 300 余年历史，成为国际保险业历史悠久和最有影响的保险组织。

17 世纪的资产阶级革命为英国资本主义的发展扫清了道路，英国的航运业得到了迅速发展。当时，伦敦的商人经常聚集在咖啡馆里，边喝咖啡边交换有关航运和贸易的消息。由于劳埃德咖啡馆地处伦敦市中心，临近一些与航海有关的机构，如海关、海军部和港务局，因此吸引了海陆贸易商人、船主、航运经纪人、保险人及银行高利贷者等光顾，这家咖啡馆就逐渐成为交换海运信息、接洽航运和保险业务的活动场所。那时，保险人也常聚集于此，与投保人接洽保险业务。后来这些保险人人们联合起来，当某船出海时，投保人就在一张承保条上注明投保的船舶或货物，以及投保金额，每个承保人都在承保条上注明自己承保的份额，并签上自己的名字，直至该承保条的金额被 100% 承保。

1691 年，劳埃德先生把咖啡馆从伦敦塔街迁至更繁华的伦巴第商贸街，不久就发展成为伦敦海上保险业集中活动的总会，继而成为英国的船舶、货物和海上保险交易中心。

当时由于通信十分落后，准确可靠的消息对商人们来说是无价之宝。劳埃德先生为了招揽更多的客人到咖啡馆来，便在 1696 年出版了一张小报《劳埃德新闻》，每周出版三次，共发行了 76 期，着重报道海事航运消息，并登载了咖啡馆内进行拍卖的船舶广告，使其成为英国航运消息的传播中心。随着海上保险的不断发 展，劳埃德咖啡馆的承保人队伍日益壮大，影响不断扩大。

1774 年，出于业务发展需要，劳埃德咖啡馆的 79 名保险人每人出资 100 英镑，租赁英国皇家交易所的房屋，在劳埃德咖啡馆原业务的基础上成立了劳合社。劳合社虽然迁至皇家交易所办公，但仍沿用劳合社的名称，专门经营海上保险。到 19 世纪初，劳合社海上保险承保额已占伦敦海上保险市场的 90%，成为英国名副其实的海上保险交易中心。

2. 称霸百年的国际海上保险业务中心

1871年，英国国会批准了专门的“劳埃德法案”，使劳合社成为一个正式的保险社团组织，从而打破了伦敦保险公司和皇家交易所专营海上保险的格局。此后，劳合社通过向政府注册取得了法人资格，却只限于经营海上保险业务。随后，其经营的海上保险业务突飞猛进，并成为国际海上保险业务中心。

劳合社就其组织的性质而言，是一个保险社团组织，不直接接受保险业务或出具保险单，所有的保险业务都通过劳合社的会员，即劳合社承保人单独进行交易。劳合社只为其成员提供交易场所，并根据劳合社法案和劳合社委员会的严格规定对他们进行管理和控制，包括监督他们的财务状况，为他们处理赔案，签署保单，收集共同海损退还金等，并出版报刊，进行信息收集、统计和研究工作。

劳合社承保人以个人名义对劳合社保险单项下的承保责任单独负责，其责任绝对无限，会员之间没有相互牵连的关系。劳合社从成员中选出委员组成委员会，委员会在接受新会员入会之前，除了必须由劳合社会员推荐之外，还要对他们的身份及财务偿付能力进行严格审查。例如，劳合社要求每一名会员都具有一定的资产实力，并将其经营保费的一部分（一般为25%）提供给该社作为保证金，会员还须将其全部财产作为其履行承保责任的担保金。另外，每一承保人还将其每年的承保账册交呈劳合社特别审计机构，以证实其担保资金是否足以应付他所承担的风险责任。根据劳合社的委托书，承保人所收取的保险费由劳合社代为收取。

劳合社作为一个商业保险组织，仅接受它的经纪人招揽的业务。换句话说，劳合社的承保代理人代表辛迪加不与保险客户直接打交道，而只接受保险经纪人提供的业务。保险经纪是技术性业务，经纪人是受过严格训练的专家，他们精通保险法和业务，有能力向当事人建议何种保险单最能符合其需要。客户不能进入劳合社的业务大厅，只能通过保险经纪人安排投保。经纪人在接受客户的保险要求以后，准备好一些投保单，上面写明被保险人的姓名、保险标的、保险金额、保险险别和保险期限等内容。保险经纪人持投保单寻找到一个合适的辛迪加，并由该辛迪加的承保代理人确定费率，认定自己承保的份额，

然后签字。保险经纪人再拿着投保单找同一辛迪加内的其他会员承保剩下的份额。如果投保单上的风险未“分”完，他还可以与其他辛迪加联系，直到全部保险金额被完全承保。最后，经纪人把投保单送到劳合社的保单签印处。经查验核对，投保单换成正式保险单，劳合社盖章签字，保险手续至此全部完成。

1906年，英国国会通过了《海上保险法》，规定了标准的保单格式和条款。由于它源于劳合社，又被称为劳合社船舶和货物标准保单，被世界上许多国家公用和沿用。

3. 其他保险业务的崛起

1911年，英国议会取消了对劳合社经营范围的限制，允许其成员经营一切保险业务。这直接促进了劳合社的大发展，其经营范围不断扩大，业务创新日新月异，创造了许多世界第一。在历史上，劳合社设计了世界上第一张盗窃保险单，为第一辆汽车和第一架飞机出立保单，也是计算机、石油能源保险和卫星保险的先驱。劳合社设计的条款和保单格式在世界保险业中有广泛的影响，其制定的保险费率也是世界保险业的风向标。

多年来，劳合社承保的业务包罗万象，几乎无所不保。其成员的承保业务大体分为水险、非水险、汽车保险、再保险和航空航天保险几大类。劳合社对保险业的发展，特别是对海上保险和再保险作出的杰出贡献是世界公认的。

劳合社是一个类似于交易所的法人组织，由劳合社团体组织和董事会进行管理。用来开展保险业务和再保险业务的资金均由投资者提供，这些投资者称为劳合社会员，每个会员的资本金为25万英镑，众多会员可以组成一个承保集团即承保辛迪加，承保集团由经理人代表会员从事保险业务。

在1994年以前，劳合社的承保人都是自然人或称个人会员。承保人按承保险种组成不同规模的承保辛迪加组合。组合人数不限，少则几十人，多则上千人。每个组合中都设有积极承保人，又称承保代理人。承保代理人代表一个组合来接受业务，确定保险费率。这种组合并非合股关系，每个承保人各自承担的风险责任互不影响，没有连带关系。

根据劳合社的传统，代表每个会员承保的业务份额均由每个会员负全部责

任。在 20 世纪 70 ~ 80 年代, 劳合社会员大量增加, 在 1988 年鼎盛时期会员达到 32433 个。但是到了 1995 年会员下降到 14704 个, 其中 83% 以上的会员是英国居民, 其余会员是来自美国和欧盟的投资者。一般来说, 会员只负责投资, 让经理人和代理人做业务; 但也有 3200 个会员, 自己做业务而不聘请代理人做业务。1995 年, 劳合社承保集团有 170 个, 每个承保集团大约有 100 个会员。承保集团只通过获得劳合社资格的经纪人来接受业务, 经纪人在摊位上可以面对面地同承保人进行交谈, 将一笔保险业务的具体情况向承保人介绍, 承保人根据经纪人介绍的情况决定是否承保这笔业务。

4. 劳合社保险市场的承保业务及其改革现状

劳合社由其社员选举产生的理事会来管理, 下设理赔、出版、签单、会计、法律等部门, 并在 100 多个国家设有办事处。该社为其所属承保人制定保险单、保险证书等标准格式, 此外还出版有关海上运输、商船动态、保险海事等方面的期刊和杂志, 向世界各地发行。

“劳埃德”现在是一个依法组成的特殊形态的公司法人, 但其古老的承保立法仍保留至今, 它的成员还是个人承担风险, 即用其个人的全部资产去承担风险, 并且以同样的方式经营保险业务。英国海上保险业的发展逐渐成为世界海上保险的中心, 劳埃德对保险和保险法发展的影响是非常大的。例如, 标准的劳埃德海上保险单被后来制定的《1906 年海上保险法》作为法定的保险单, 至今仍在普遍有效地使用。

1994 年, 劳合社的业务经营和管理进行了大刀阔斧的整顿和改革, 允许接受有限责任的法人组织作为社员, 并允许个人社员退社或合并转成有限责任的社员。因此, 改革后的劳合社, 其个人承保人和无限责任的特色逐渐淡薄, 但这并不影响劳合社在世界保险业中的领袖地位。

此后, 劳合社允许公司资本进入该市场, 出现了公司会员。同时, 个人会员的数量连年递减, 而公司会员的数量则逐年递增。据 1997 年底至 1999 年底的统计数字, 劳合社个人会员的数目分别为 6825 名、4503 名和 3317 名, 而公司会员的数目分别为 435 名、660 名和 885 名。

至1996年，劳合社约有34000名社员，其中英国26500名，美国2700名，其他国家4000多名，并组成了200多个承保组合。劳合社的每名社员至少要具备10万英镑资产，并缴付37500英镑保证金，同时每年至少要有15万英镑的保险收入。劳合社历来规定每个社员要对其承保的业务承担无限的赔偿责任，但由于劳合社近年累计亏损80亿英镑，现已改为有限的赔偿责任。

1994年，劳合社会员运行机制发生了很大变化。首次允许25家公司投资者，包括12家上市投资公司进入劳合社，成为劳合社会员，独立承保保险业务，它们已缴资本金9.04亿英镑，使劳合社公司投资者和法人的承保能力上升为15.95亿英镑。1995年，又有28家公司投资者，包括4家上市投资信托公司成为劳合社会员，它们已缴资本金3.31亿英镑，使劳合社公司投资者的承保能力上升为23.6亿英镑，占劳合社总承保能力的23%。在53家公司投资者筹集的12.35亿英镑当中，只有0.34亿英镑与劳合社有关。因此，将公司投资者加入劳合社的做法取得了巨大成功，吸引了12亿英镑的资本进入劳合社市场。

在21世纪的今天，劳合社仍然是海险和航空险的主要国际中心，这两大业务占劳合社市场保费收入的32.5%。而在1987年，占43.5%，外国直接和临时分保的非水险业务占22.9%，非水险合同分保占20.6%。余下的24%是英国非水险业务，其中一半是英国国内的汽车险业务。

§3 从小报童到一代保险巨头

美国联合保险公司董事长、亿万富翁克里蒙·斯通是一位传奇式人物。您想知道，他是如何由一名小报童发迹为保险巨头的吗？请看克里蒙·斯通的成功之路——

1. 相依为命的孤儿寡母

1902年5月4日，克里蒙·斯通降生于芝加哥市的一个贫苦家庭。不久，其父又因病离开了人世。孤儿寡母从此不得不相依为命，艰难度日。为了生计，斯通的母亲曾做了多年的缝纫工，常常累得腰酸腿疼。

为了减轻妈妈的负担，机灵的小斯通很早就开始了卖报生涯。他总是在人群中钻来钻去，机智熟练地兜售各种报纸，并能在与同伴的地盘争执中经常获胜。

2. 小报童改卖保险单

斯通的母亲很会勤俭持家，也很有经济头脑。几年后，她省吃俭用积攒了一小笔钱，并全部投向了底特律的“健康一意外伤亡保险公司”。稍后，她也成了这家保险公司的推销员。

就在斯通参加完高中升学考试后的那年暑假里，母亲说服他改卖保险单。按照母亲的指点，斯通来到一幢办公楼前，但从何开始呢？这个未成年的孩子有些害怕了。但一想到母亲的热切期望，想想当报童时的勇气和胆量，他就镇定下来了，并毅然走进了那幢办公楼。

斯通沿楼而上，逐层逐间拜访，劝说人们购买意外伤害保险。他甚至不敢有片刻的停留，唯恐畏惧感会乘虚而入。他跑遍了整个办公大楼，并最终争取到了两位保险客户。这两位客户虽算不了什么，但对斯通来说却至关重要，因为他们造就了一座人生里程碑和一颗耀眼的保险新星。

初试成功，令斯通信心大增。随着推销次数的增加，他的经验越来越丰富，销售兴趣也越来越浓。只要一有空，他便去拉生意。顺利时，他一天能拉十几个甚至 20 多个客户，当然所得佣金也相当可观。

3. 年轻的百万富翁

正当斯通在保险推销界崭露头角时，学校的校长奚落了这位比自己收入还多的学生。斯通一气之下退了学，专为母亲所在的保险公司搞推销。此时，这个十多岁的孩子，每天竟能在底特律拉到 30 位至 40 位客户，显示了自己卓越的保险推销天才。

斯通刚满 20 岁，便只身回到老家芝加哥，开始雄心勃勃地创业。他在此设立了仅有他一人，取名为“联合保险代理公司”的公司。公司开张的头一天，生意即很火爆，竟有 50 多人投保。此后，该代理公司的生意越来越好，信誉也