

台灣 富豪列傳

第三集



鄺 碧 華 編 著
廣角鏡出版社有限公司出版

台灣富豪列傳

第三集

鄭碧華編著

廣角鏡出版社有限公司

1983. 6.

書名：台灣富豪列傳（第三集）

編著：鄺碧華

出版：廣角鏡出版社有限公司

Wide Angle Press Ltd.

香港灣仔莊士敦道195—197號八樓 電話：5-753877

195-197, Johnston Rd., 7/F., Wanchai, H.K.

發行：華風書局有限公司

香港灣仔莊士敦道195—197號七樓 電話：5-749495

承印：友利印刷有限公司

版次：1987年10月初版

定價：港幣30元

書號：ISBN 962-226-162-0

目 錄

蔡萬春如何開拓金融業	1
專訪台灣「國泰信託」董事長蔡辰男	18
台灣飼料大王林坤鐘	26
「飼料大王」的官司	34
「中國信託」的成功契機	51
YPO是台灣新興的企業貴族？	61
「大陸工程」的女接班人 ——殷之浩的女兒殷琪	70
郭文艷：林挺生的大媳婦	77
靳蓉：台灣企業界的名女人	81
許淑楨獨挑許金德重擔	85
簡靜惠塑造「國際」新形象	89
台灣豪門家族的危機	94
王氏家族內戰	106
「報業大王」王惕吾	119
《中國時報》老闆余紀忠 ——國民黨內的「開明派」人物？	136
台灣報界爭奪戰	148
台灣證券商坐擁暴利	162
台北炒樓熱與暴發戶	174
透視台灣財稅界的權利結構	191
台灣資金將流向何方？	邱永漢 198

蔡萬春如何開拓金融業

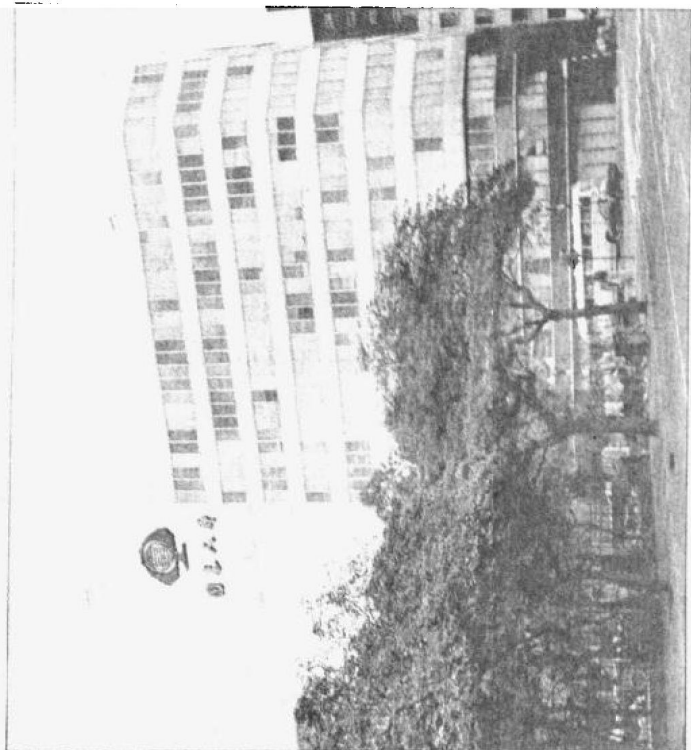
蔡萬春從早年從業務員生涯，而後憑藉林頂立掌握先機，得以進入保險業，此後，以其商業才華、草莽性格，終於雄踞金融保險業，建立霸業。

「國營」事業轉民營

1987年9月，台灣「經濟部」決策官員指出，國營事業移轉民營已是世界各國潮流，台灣「經濟部」亦早已注意這項問題，並由幕僚單位進行研究，原則上將採循序漸進方式，視經濟環境變化而定。

這位決策官員說：台灣「經濟部」對「國營」事業移轉民營作業十分積極，現階段已有擴大國營事業股票上市的構思。

◀ 蔡萬春靠國泰人壽起家，締造了稱雄一時的霸業。





▲據美國《福畢斯》財務雙周刊編列的美國以外地區的
世界九十名巨富名單，其中包括有華人豪富十人。台灣
霖園關係企業負責人、主掌國泰人壽保險的蔡萬霖亦
名列榜上，據稱其身家逾二十億美元。

輝煌一時 興衰互見

台灣地區基幹的金融事業，衆所周知，盡是掌握
在國民黨政府官僚資本的體系下，民營企業難得有一
顯身手的機會，退而求其次，只好在周邊的保險、租
賃、信託、證券投資……等，求得旁支末流的地位。

儘管如此，過去台灣政府在六十、七十年代分別

開放的保險業與信託業，公認是繼四大公司開放民營後的「兩班車」，搭上車者，如今也是各據「山頭」，稱雄業界。

以台灣「股王」國泰人壽而言，1987年每股突破四百元台幣（票面十元）高價，令早年的「台塑」、「南亞」相顧失色，其背景則是該公司在全省各地持有三百棟大廈，平時只租不賣，坐等增值，從而厚植財力。至於「新光人壽」，於1986年底，在創辦人吳火獅過世不久，甫接掌經營的第二代企業家吳東進，更以繼承父志的雄心，以二十五億元台幣標購了原先由蔡辰男設計的敦化南路國泰信託新廈，也足以看出其財力雄厚了。

蔡萬春跨入保險業

至於信託業，在蔡家未出事前，國泰與中國，一向是競爭的好對手，恰好創辦人分別是蔡萬春與辜振甫，都是台灣超級富豪，他們立於同樣的起跑點，如今卻興衰互見，究竟是什麼因素促成的呢？

因此，以回顧的眼光，看看他們當年如何搭上這兩班車，而開創出輝煌一時的事業，實在具有多方面的意義。

六十年代台灣財金當局開放金融業的第一班車是保險業，一時羣雄並起，其中歷程相當曲折。如以當今各大保險公司辦公大廈氣象萬千，實在很難看出當初設立之際，有些什麼不足為外人道的艱辛過程。

在1958年，台北市就有人出面，擬籌設一個產物保險合作社，可是台灣主管當局並未准予登記。當時一般人認為國民黨官方未准的理由是鑒於對原有以公

營爲主流的產險公司業務有所影響，乃「不予考慮」。

業界首次碰了釘子，並不代表就是沒有機會。到了1960年，台灣「財政部」正式宣稱：考慮開放保險商的設立限制。當時的背景是：自從1949年國民黨政府遷台後，即限制保險商的設立，而十多年來，工商業日趨發達，保險業務也順次發展，卻由於資金不太充裕，部份業務只得向國外分保，不但要支出外匯，也減少了在台灣島內的收益。

到了1961年，台灣正式開放民間保險公司的設立。當時國泰的蔡萬春，就像王永慶一樣，並不是「原始」創辦人，而是經過一番波折，龍頭始現。

「開放」只是公開宣言，捷足先登者絕非泛泛之輩

衆所周知，在台灣，「開放政策」是公開的宣言，但是能夠捷足先登者，絕非泛泛之輩，「國泰產物」的這張執照，是由當時台灣省籍名人林頂立取得，但是他的財力一時無法籌足資本額所需的二千萬元台幣，只好求助於台北市商界聞人張祥傳（張曾任改制前的台北市議會議長，而其走入台北議壇，完全是林頂立憑關係「促成」的，可見彼此關係深厚）。

未料張氏也表明財力不夠，轉而找上了蔡萬春，他們兩位同是1950年台北市第一屆議會議員，蔡萬春的身份是大萬百貨董事長。因此，國泰產物創辦時，董事長是林頂立，取名國泰，也出自林頂立的意思。因此若論國泰的開山祖師，應屬林頂立。

林頂立敲開台灣金融業大門

早年的國泰產物設在台北市衡陽路十信總社的二樓，格局有限，而借重林頂立的聲望，乃是十分明顯的。

現今台灣島內年輕一代的人士可能都對林頂立無甚印象，更不要說香港、中國大陸和海外的讀者了。不過，若論較早期台灣的風雲人物，林頂立可說是個中名人，他是雲林縣荊桐鄉人，生於1906年，日據時代因看不慣日人統治，憤而投奔祖國大陸，最初就學於廈門鼓浪嶼英華書院，後轉入漳州第三高中，畢業後，赴上海，原肄業於中國大學，後該校停辦，只好東渡日本，在明治大學攻讀政治經濟系，學成返國，服務於軍警界。

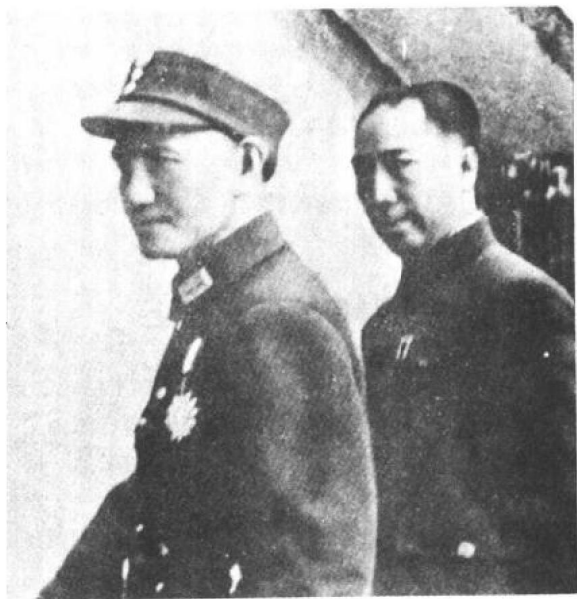
日本人在1932年1月28日在上海發動攻擊事件，是為「一·二八淞滬之戰」，「一·二八事件」後，他從越南西貢調返國內，從此在汕頭、廈門一帶負責情報工作。抗戰軍興後，1938年，日軍入侵福建，林頂立事先掌握正確情報，深得「軍統局」局長戴笠之賞識。

由於這段工作經歷，使他結識了當時在福建省擔任建設廳長的嚴家淦（當時是1938年），1939年嚴家淦調任財政廳長。據說在當時戰亂之際，林頂立有過保護嚴家淦生命安全的恩情，因而嚴家淦在台灣第二度「財政部長」任內（1958年7月—1963年12月）決定開放民營保險業，特別關照了林頂立。

另外還有一項考慮因素是林頂立在台灣省議會的「實力」並不亞於「議長」黃朝琴，而黃朝琴擁有台灣第一銀行董事長身份，體面、場面都有，讓林頂立投入保險業，可收平衡效果。



◀ 嚴家淦是林頂立和「國泰」的靠山。



▲林頂立為國民黨進行情報工作，深得戴笠歡心。圖為戴笠與蔣介石

趕走開山祖師的一幕

如果沒有林頂立，絕對輪不了蔡萬春得到此一機會，應該是可以斷言的。也因此，蔡萬春曾私下誓言：國泰產物的董事長由林頂立任終身職，他本身擔任副董事長兼總經理。後來總經理由蔡萬才接任。蔡萬春有此心意，也說明他在工商界的「夠義氣」，當然這也是他「成龍」的條件。但是，事與願違，到了1975年，國泰「氣象萬千」之際，由蔡萬才一手策動的董監改選過程，將林頂立「功成身退」，屈居常董席次。據說，事前蔡萬春毫不知情，事後接到他本人連任常董的「聘書」，曾當面責備蔡萬才：「你得罪林先生，尤甚於我這位哥哥！」

而蔡萬才這邊也有話說，他是眼見蔡萬春的大兒子蔡辰男逕行發表為國泰產物的副董事長後，等於是侄兒騎到叔父頭上來，氣憤之餘，聽了屬下建議，才演出了將開山祖師「杯酒釋兵權」的一幕。

不管如何，蔡家內部的紛爭，從此益發不可收拾，也說明蔡辰男一出道的驕悍作風，此正隱藏著日後「驕者必敗」的玄機。

壽險競爭 後來居上

林頂立為國泰敞開了保險業大門，到了1962年3月，為現今國泰最為耀眼的國泰人壽，進行籌備工作。當時蔡萬春為籌備主任，蔡萬才則為總幹事，同年8月進行董監事選舉，林頂立為常務董事之一，蔡萬春為董事長兼總經理，常務董事蔡萬霖兼任副總經理。同年9月10日，在台北南陽街國泰大樓正式開

幕，由「財政部長」周宏濤代表嚴家淦蒞臨剪綵。當時錢幣司長是金克和。

嚴家淦對林頂立參與創辦的事業，可說仁至義盡。至今國泰人壽正式對外公布的資料，最爲得意之一，就是強調：「本公司第一張保險單，係由嚴家淦先生投保十年養老保險。」1972年9月期滿，由該公司派員將滿期給付金呈給當時已升任「副總統」的嚴家淦。

「國泰人壽」設立之際，在台灣已有「第一」、「國光」率先成立，國泰則爲第三家，此後續有華僑、南山、國華、新光……等相繼設立。因此，壽險業處於激烈競爭的局面。這時候的蔡萬春則發揮了至今國泰內部員工猶津津樂道的商業才華，不僅使國泰後來居上，也使得國泰奠定了在金融業的根基：

其一，在全省各地設置連絡處，建立據點，且鑒於保單是「白紙黑字」，如果沒有強有力的背景，不足以採信，加以他赴日考察，見到繁榮的街道，盡是金融機構的辦公大廈，深烙印象，因此在當時資金極爲拮据下，他仍毅然斥資興建大樓，首先於1964年嘉義大樓破土興工之後，隨後三、四年間，陸續在高雄、台中、屏東、彰化、新竹、基隆……等重大城市興建大樓，果然收到宏效，市場佔有率由1963年的31.6%，遽升爲1967年的42.8%，凌駕其他業者之上，這也是如今國泰人壽擁有大批辦公樓的根由所在。

迷信風水討吉利

蔡萬春蓋大樓，堅持兩個原則：據點一定是「三



▲蔡萬春早就認定新光人壽的吳火獅是其強勁敵手。

角窗」，即垂直的街角，以收到來往輻輳效果。另一是掛招牌時，只能往上，不能拉高後，再往下調低，以討個「吉利」。換句話說，事先要量妥有關距離，絕對不能出了差錯。令人啼笑皆非的是，「十信」於1985年爆發弊端事件後，招牌終於被取下，換上「合作金庫」，可見經營事業應該注重的是「本質」，而非「風水」。

善用口才推銷理念

其二，招考大量的外務員拉保險。本來照台灣保險法的規定，經過登記給證，才能執行業務，進行代理投保或經紀。但是，1963年九月三十日台灣「財政部」卻公布「保險業代理人、經紀人、公證人管理辦法」，規定「凡壽險公司承攬業務者，均可領取佣金，無須辦理登記手續」。至於已領取執照之經紀人，將予以撤銷。

換句話說，此一辦法等於大開壽險業的方便之門，因為經紀人的資格限制辦法廢止後，業者可以大量招募外務員，源源不斷帶來新生意。

國泰人壽也就在此有利情勢下，急速擴充，從1962年的九個「連絡處」，到1967年，已發展到四十七個營業單位。有人統計，在兩年半內，以不同方式刊登廣告三〇五次，平均每次錄取三百人，即約有十萬新血注入動力。

爲了指揮這個龐大的兵團，蔡萬春也有他的「將將」之道，開世界性壽險業新局，首創「輔導專員」制度。1963年首批招考的人才當中，日後不乏活躍在政經界的新秀，如台東縣長蔣聖愛（87年底因貪污受賄

而被判刑）、台灣省府委員張賢東……等。由這些輔導專員分組指揮人多勢眾的業務員。

要做企業家，就要有三「量」

其三是驚人的行銷力：本來在當年風氣未開之際，要拉人壽險，在中國人心目中，簡直是觸霉頭：「我身體好好的，為什麼要保險？」因此，業務員的口才便成為決定成敗的關鍵因素。剛好蔡萬春本人生性就是好口才，下述幾則軼事，足以看出他在這方面的獨特才華：

蔡萬春年幼時，其小學成績單最為突出的是演講一項，後來他從在商場上的歷練，充分體會到要成為企業家，就要有三個「量」：膽量、肚量與力量，缺一不可。而膽量的表現，至少在表達能力方面，也是重要指標。他為了鼓舞士氣，常常即席發表一些荒誕不經的故事，頗能收到作用：

他為了說服業務員要衣著整齊，讓客戶產生好感，於是編了一則故事：有一天，海龍王過生日，龍宮擺滿壽宴酒席，規定體重有四百公斤者，才可以與會。一隻烏龜興致沖沖而來，想不到稱磅結果，差四兩，就有進場資格，只好垂頭喪氣地走開。這時候碰到海鰻，商量之下，讓海鰻繞在烏龜的脖子上充當領帶，終於勝利過關，皆大歡喜。

國泰人壽在1971年初舉行業務會議後，席設高雄華王大飯店，宴請與會所有的同仁。這時正是蔡萬春志得意滿之際，循例他發表了自認頗有幽默感的故事：

楊麗花是家家戶戶都知道的歌仔戲名星，可是，



▲楊麗花

風水輪流轉，有一天螢光幕上，突然冒出「史艷文」（當時布袋戲有名的男主角），所向披靡，楊麗花一看情勢不對，決定向史艷文挑戰。結果，史武藝高強，而楊麗花敗下陣來，甚至原本天生麗質的「女兒身」也被揭穿（楊麗花一向女扮男裝），結局是：楊麗花恢復女兒真面目，覓得如意郎君，結成連理。

蔡萬春經商秘訣

主題講完，蔡萬春再借題發揮，訓勉員工記取以下教訓：「人無千日好，花無百日紅」，任何人不可能享譽終身，當今楊麗花如日中天，絕沒有想到史艷文的木偶戲如此受歡迎。其次；楊麗花易釵而弁，令戲迷傾倒，自有引人之處，但因盛名之累，迄今猶待字閨中，若能在大戰史艷文之後，急流勇退，與意中人