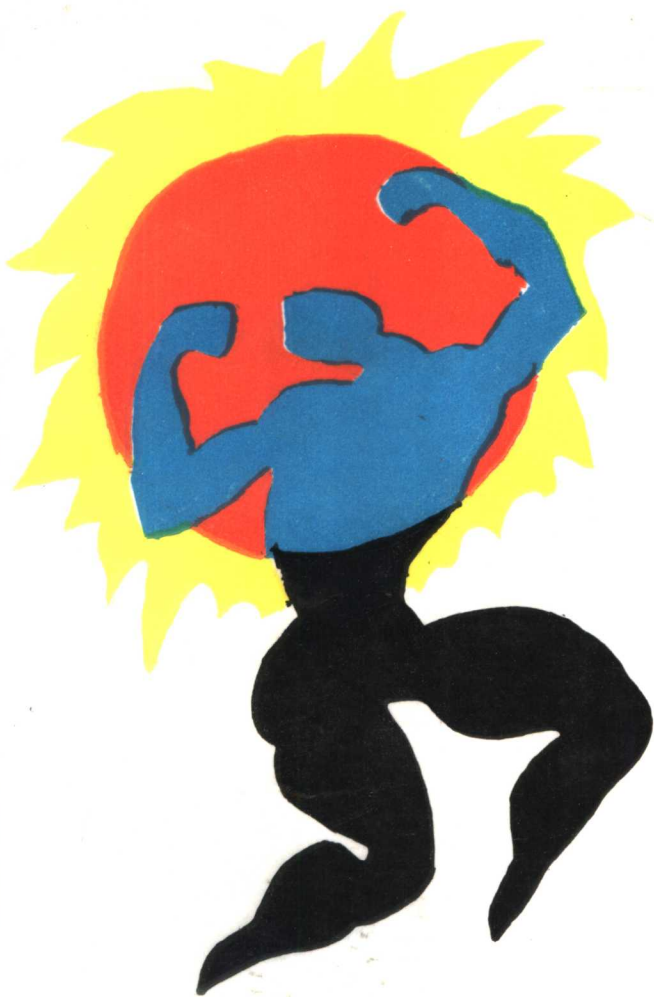


TAI WAN DA HENG

台湾风云人物秘闻



华文出版社

台湾大亨

台湾风云人物秘闻

台 湾 大 亨

钟 声 主 编

华 文 出 版 社

(京)新登字064号

责任编辑：陆士华

封面设计：童行侃

版式设计：李雪竹

台湾大事

钟声 主编

华文出版社出版

(北京西城区府右街135号)

全国各新华书店经销

北京市房山区先锋印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 6.875印张 122千字

1993年10月第1版 1993年10月第1次印刷

印数：1—5000册

ISBN 7-5075-0336-4/Z·67 定价：5.50元

(内部发行)

内 容 提 要

在台湾经济起飞及发展过程中,企业家、金融家起了重要作用。本书介绍了台湾有代表性的13位大亨的现状、发展历程、经营之道、个人生活及在台湾经济中的作用。还介绍了台湾权贵子弟的财经争夺战、台湾财经企业家第二代的状况,并附有台湾百大富豪排行榜,其中主要包括:华人首富蔡万霖、塑胶大王王永庆、海运大亨张荣发、大财阀辜氏父子、“高雄王”王玉云、台南帮的大哥大高清愿。本书从一个个侧面揭示了台湾商政勾结、商政合一的经济状况,对读者具体了解台湾经济和工商界,研究台湾的经济特点,企业经营管理的经验及弊端,提供了很有价值的参考材料。

本书编委会

主 编：钟 声

副主编：常 叶 王 骚

编 委：钟 声 王 骚

晓 言 桂子农

常 叶 刘祖文

丽 珠 曾忠信

目 录

台湾首富蔡万霖	(1)
塑胶大王王永庆	(12)
航运巨子张荣发	(24)
大财阀辜氏父子	(35)
吴火狮和他的后代	(53)
商界“老狐狸”翁锡辉	(64)
“台南帮”的大哥大	(76)
“高雄王”——王玉云	(90)
化妆品市场的霸主	(101)
股票市场的大富豪阿不拉	(109)
石油大王和他的神秘别墅	(119)
权贵子弟的财经争夺战	(134)
台湾企业家的第二代	(143)
附：台湾百大富豪排行榜	(156)

台湾首富蔡万霖

华人首富

在台湾，只要提起国泰集团蔡家，几乎是无人不知，无人不晓。而蔡家的老二蔡万霖，如今是台湾第一金融巨子，全世界最有钱的华人。

蔡万霖是台湾苗栗县人，现任台湾国泰建设股份有限公司董事长、第十信用合作社理事会主席、国泰综合医院董事长、十信工商职业学校董事长，是霖园关系企业集团的核心人物。

据美国《福布斯》财务双周刊1987年10月5日一期报道，在全球拥有10亿美元以上资产的145个人或家族富豪中，台湾有王永庆、蔡万霖和张荣发三人。其中王永庆和蔡万霖的资产均逾20亿美元。该杂志1988年7月7日又报道，1988年全球拥有10亿美元以上资产的个人或家族共有192名，其中台湾有蔡万霖、王永庆、张荣发和徐有庠四人。蔡万霖以56亿美元资产名列第八。由此，蔡万霖跻身全球十大

亿万富豪之列，被亮相为全世界最富有的华人。

1989年美国《财星》杂志发表调查报告指出，蔡万霖家族是全世界第三富有的民间人士，如果包括皇室在内，他也排名第六。蔡万霖家庭拥有国泰人寿65%的股份，总值达90亿美元，折合新台币约2400亿元。

1990年他又被美国《富比士》杂志列为超级富豪之一。据台湾《卓越》杂志的调查，蔡万霖1991年事业资产总值新台币3000亿元，事业营股值1500亿元，个人财产净值也达1050亿元。

哥哥蔡万春带头创业

蔡万霖在蔡氏家族中是老二，在发家史上后来居上。他的哥哥蔡万春是蔡氏家族中创业发迹的领头人。

蔡万春原先在台湾新竹，后到台北。当初以贩卖蔬菜为业，后来贩卖大米、酱油杂货。战后，从事百货、建材、塑胶、建筑、保险等行业。蔡万春由于努力经营，又有其弟蔡万霖为得力助手，生意做得很顺利，社会关系也随之建立起来。他的多元化的业务在六十年代随着台湾经济起飞迅速膨胀。

由于与金融事业发生联系，又建立了良好的社会关系，蔡万春在众多对手的竞争下，幸运地取得了台北第十信用合作社的管理权。从此，蔡氏家族奠定了发迹之基。1957年蔡万春出任“十信”理事会

主席，首创1元开户“幸福存款”储蓄运动和夜间营业，宣布“只要存1元就可以当十信的顾客”。这项运动得到热烈回响，许多家庭主妇上街买菜顺道前往“十信”开户，把手头的零钱存进去。蒋介石也亲自到“十信”开了一个户头，以鼓励“全民储蓄风潮”。蔡万春把“十信”搞得有声有色。“十信”的业务发展很快，除总社外有17家分社，拥有10万社员，存款额达170亿新台币，是台湾最大的信用合作社。

蔡氏利用“十信”积累的巨大资金，进一步发展金融、保险及信托业，次第建立国泰人寿保险、国泰信托投资、国建建设及国泰塑胶等公司企业。蔡万春跨入保险业有一段曲折的经历。

国泰的开山祖师

1960年，台湾“财政部”正式宣布：考虑开放保险业的设立限制。1961年，台湾正式开放民间保险公司的设立。当时国泰的蔡万春，并不是“原始”创办人。在台湾，“开放政策”是公开宣言，但是能够捷足先登者，绝非泛泛之辈，“国泰产物”这张执照，是由当时台籍名人林顶立取得，但是他的财力一时无法筹足资本额所需的2000万元台币，只好求助于台北市商界名人张祥传（张曾任改制前的台北市“议会”议长，而其走入台北政坛，完全是林顶立凭关系“促成”的，可见彼此关系之深厚）。

未料张氏也表明财力不够，转而找上了蔡万春，他们两位同是1950年台北市第一届“议会”议员，蔡万春的身份是大万百货董事长。因此，国泰产物创办时，董事长是林顶立，取名国泰，也出自林顶立之意。若论国泰的开山祖师，应属林顶立。

早年的国泰产物设在台北市衡阳路十信总社的12楼，格局有限，而借助林顶立的声望，乃是十分明显的。林顶立是早期台湾的风云人物。他是云林县荆桐乡人，生于1906年，日据时代因看不惯日本人统治，愤而投奔祖国大陆。最初就学于厦门鼓浪屿英华书院，后转入漳州第三高中，毕业后赴上海，原肄业于中国大学，后该校停办，只好东渡日本，在明治大学攻读政治经济学，学成返国，服务于军警界。

上海“一·二八淞沪事件”后，他从越南西贡调返国内，参加军统，从此在汕头、厦门一带负责情报工作，逐渐得到军统头目戴笠的赏识。

由于这段工作经历，他结识了当时（1938年）在福建工作担任建设厅长的严家淦。1939年，严家淦调任财政厅长。据说在当时战乱之际，林顶立有过保护严家淦生命安全的恩情，因此，严家淦在台湾第二度“财政部长”任内（1958年7月—1963年12月）决定开放民营保险业，特别关照了林顶立。另外还有一因素是，林顶立在台湾有议会的实力并不亚于议长黄朝琴。而黄朝琴拥有台湾第一银行董

事长身份，体面、场面都有；让林顶立投入保险业，可收平衡效果。

林顶立为蔡万春敲开了保险业大门，蔡万春曾私下誓言：“国泰”的董事长由林顶立终身任职，他本人担任副董事长兼总经理。后来总理由其二弟蔡万才接任。到了1975年，“国泰”正处于气象万千之际，由蔡万才一手策动的董监事改选，竟演出了赶走开山祖师的一幕：将林顶立屈居常董席次。据说，事前蔡万春毫不知情，事后接到他本人连任董事的聘书，曾当面责备蔡万才：“你得罪林先生，尤甚于我这位哥哥。”

1962年3月，蔡万春、林顶立等筹备成立国泰人寿保险公司。蔡万春为筹备主任，其二弟蔡万才为总干事，同年8月选举董监事，蔡万春为董事长兼总经理，林顶立为常务理事，蔡万霖是常务董事兼副总经理。

蔡万春的高招

国泰人寿保险公司于1962年9月开幕之际，在台湾已有“第一”、“国光”两家率先成立；“国泰”则是第三家，此后续有华侨、南山、国华、新光等相继设立。因此，寿险业处于激烈竞争的局面。这时候的蔡万春发挥了至今“国泰”内部员工津津乐道的商业才华，不仅使“国泰”后来居上，也使得“国泰”奠定了在金融业的根基。他的

高招有很多，主要表现在以下三个方面：

一是在台湾各地设置联络处，建立据点。1962年有9个联络处，到1967年已发展到47个营业单位。蔡万春又鉴于保单是“白纸黑字”，如果没有强大的实力，不足以取信，加以他赴日考察时见到繁华的街道两旁尽是金融机构的办公大楼，印象很深。因此在当时资金极为拮据的情况下，他仍毅然付资兴建大楼。1964年，嘉义大楼破土动工，随后三、四年间陆续在高雄、台中、屏东、彰化、新竹、基隆等重大城市兴建大楼，收到很好的效果。市场占有率由1963年的31.6%，遽升为1967年的42.8%，凌驾于其它同行业之上。

二是招考大量的外务员拉保险。有人统计，在两年半内，以不同方式刊登广告305次，平均每次录取300人，即约有10万新血注入动力。为了指挥这个庞大的兵团，蔡万春首创“辅导专员”制度，由辅导专员分组指挥人多势众的业务员。

三是训练业务人员，提高惊人的行销力。当年风气未开之际，在中国人心目中，拉人寿保险，简直是触霉头：“我身体好好的，为什么要保险？”因此，业务员的口才便成为决定成败的关键因素。蔡万春本人就有好口才，他体会到要成为企业家，就要有三个“量”：胆量、肚量与力量，缺一不可，而胆量的表现，在表达能力方面是重要标志。他为了鼓舞士气，常常即席发表一些荒诞不经的故

事，颇能收到作用。

在蔡万春的领导下，到七十年代末，“国泰”集团已拥有近百家企业，资产总额超过25亿美元。

“聚财之神”

随着国泰关系企业集团的实力日益雄厚，蔡氏家族内部发生分歧。1979年，蔡家掌门人蔡万春突然中风，无法继续管理企业，而其两个兄弟蔡万霖、蔡万才与其两个儿子蔡辰洲、蔡辰男经营观念有差异，叔侄之间不能达成共识，于是蔡家国泰王国大分家，出现了蔡万霖、蔡万才、蔡辰洲、蔡辰男4个集团王国。分家后，由蔡万霖接掌的企业有国泰人寿保险股份有限公司、国泰建设股份有限公司、国泰综合医院等，后来形成了霖园关系企业集团。该关系企业迅速发展，现已有十余家分公司，如三井工程、中兴建路工程、国建租赁、霖园企业、台湾霖园贸易有限公司等。

分家以后，蔡万霖虽然仍保有其它国泰关系企业的少数股份，但是却把主要精力放在经营“十信”合作社及国泰人寿保险公司的建设上。蔡万霖经过长期的等待并巧妙地掌握了蔡辰男兄弟之间的矛盾，以让出“十信”经营为诱因，换取蔡辰洲及其小兄弟在“国泰人寿”的股票，迫使蔡辰男退出“国泰人寿”，完成了他一生最大的心愿，取得了自己事业真正起飞的基础。国泰人寿保险公司从此

成为蔡万霖更多资金来源的供应站，日后发展多种关系企业的支柱。至今，蔡氏家族不少成员及其亲近部属认为，这一变化是蔡万霖跃升为大财团首脑的最重要转折点。蔡万霖的企业虽然仍冠以国泰的名称，但蔡万霖已自立门户，以霖园企业为招牌，舍弃国泰成为霖园企业的掌门人。

蔡万霖卖力经营企业，气吞台湾企业界。鉴于台湾土地资源有限，因此，“国泰人寿”遍布全省各地的百余栋大楼除自用外，鲜少出售，即使在房地产价格低迷不振之际，蔡万霖也始终坚持只租不卖的原则。如今，国泰人寿保险公司的资产正因房地产价格的强劲涨升而在快速增加中。

蔡万霖与党政的关系良好，这是每一位金融家的特色。不同的是，别的金融家跟谁亲近，大多有所耳闻，但蔡万霖却极不显露。他经营党政关系，从不张扬，但总是在他需要时，有人会挺身帮忙。在“十信”金融弊案风波中，蔡万霖面对党政压力却能安渡危机，可见手腕之一斑。

在蔡万霖的主持下，国泰人寿保险公司用类似军事化的管理办法，使整个组织严密，向心力极强。每天早上八点半，各分支单位都要做早操、喊口号、高唱“国泰之歌”等。

蔡万霖生性节俭而个性严肃。流传在员工之间的两则小故事相当程度反映了这位富豪的观点和作风。其一是，他深夜曾伫候庭院中，以清脆的耳光

掌摑宿醉迟归的儿子；其二是，他对侄儿居然娶女明星为妻一事深表不满。

蔡万霖在台湾有“聚财之神”之称。这位财神爷面临台湾资金愈来愈多、土地愈来愈少的局面，以及在外商保险公司的竞争冲击下，是否能冲出这种格局，对他将是个考验。

取财有道乎？

俗话说：“君子爱财，取之有道。”但台湾舆论称，蔡万霖跻登世界富豪第六名，但财团的经营手法不够诚信，即使名列世界首富，也是不光荣的。

“进一步来说，以国泰人寿炒作股票、房地产，且保险理赔案件高居同行业第1名，还能让它继续茁壮、发达，是否也暴露出台湾经济结构已有资本主义的病源了？”这是蔡万霖被美国《财星》杂志列为世界第六大富豪以后，台湾《雷声》杂志的一段评论。这段评论接着说：“蔡万霖钱多多，羡慕不少人，但是国泰人寿的滚钱手法，却引人诟病。股票、房地产炒作，保险纠纷最多，造成了社会问题。”

近年来由于台湾当局房屋政策的失败，房地产价格飞涨及社会分配悬殊，致使一般低收入的平民百姓望屋兴叹，无屋可住，愤愤不平。1989年8、9月间，有成千上万人露宿台北繁华街头，还在闹市举行无壳蜗牛佳偶结婚典礼，以示抗议，并组织无住房团结组织。不少人将其归咎于蔡万霖等从事房

地产业者的竞争，指名道姓地批评他从事保险业的高保险费，低理赔，将所赚之钱投资于房地产业，坐享“暴利”。

根据台湾“财政部”的资料，蔡万霖曾在1983年度名列到综合所得税纳税排行第22名，国泰人寿于1986年度名列营利行业所得税排行第12名，其它各年度均付之阙如。

台湾税捐稽征单位表示，纳税成绩与世界富豪排名不相当的原因是企业主管用税法上的优惠来“避税”。例如，营利事业或个人买卖土地交易所得免纳所得税，稍早营利事业或个人买卖上市股票的交易所得也免纳所得税。某家人寿保险公司1987年买卖上市股票获利5.6亿元，结果税捐单位还得退还其证所税1亿多元。

财团法人免纳所得税，人寿保险公司设立财团法人医院，再向银行贷款买卖股票，稽征单位也无可奈何。这也是“避税”的一招。

还有设立投资公司，股票、不动产互相转让或交易，可享受较低税率。如综合所得超过350万元，税率为50%，投资公司的赢利事业所得，税率只有25%，相差一半。

蔡万霖非常善用税法上的“优惠”。

改名带来财富

近年来，霖园集团在蔡万霖的掌舵下，致力于

培养第二代。他的三个儿子蔡正达、蔡宏图、蔡正宇及二个女婿刘清川、李奕世，分别担任重要职务，其中蔡宏图已接棒担任国泰总经理，而蔡万霖自己则很少在公开场合露面，深居简出，保持着一种神秘感。

对于蔡万霖的发迹，有人说与他改名有关。他原名蔡万林，林没有雨水滋润，不易生长，乃将林改为霖，果然奏效。在改名后，短短十年间，便成为台湾首富。不知这是否为实，反正它已成为人们茶余饭后谈论的话题。