

沈开涛：中国保险经纪路第一人 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E6_B2_88_E5_BC_80_E6_B6_9B_EF_c35_45689.htm 一个工程兵、建筑商、只有电大函授专科文凭、最初对保险一无所知的人，却在上万人参加的首届中国保险经纪人资格考试中获得第一名，并成立了国内第一家保险经纪公司，他就是沈开涛。在江泰员工眼里，沈开涛简直是个生命力过于旺盛的“工作狂”。沈开涛挺胖，脖子短，笑起来很憨厚，他说自己是在享受工作的快乐。从对保险的无知到今天的熟练精通，沈开涛付出了比常人更多的努力与艰辛。正是凭着那股子痴劲和拼命三郎的精神，沈开涛开启了一扇成功的大门。从困惑中悟出商机站在沈开涛位于北京二环路边的神华大厦七层的办公室，就可以看见不远处的地铁站。每每这个时候，沈开涛的思绪会被拉回到20年前。那时候，他17岁，高中毕业告别了苏北农村老家，参军到北京，当了一个建筑工程兵，并加入到北京修建地铁的行列。“鼓楼大街那站的地铁标识牌还是我弄的呢。”每路过那里一次，沈开涛就会禁不住在心里感叹一次。沈开涛说他别无长处，就是做什么事情都很认真、很玩儿命，还肯跟人合作。沈开涛的人生理念之一就是“合作万岁”。从当年一名成天与水泥、砖瓦、混凝土打交道的工程兵，到后来转业至北京城建集团工作，沈开涛样样都干得颇出色，可以悦还小有所成。1995年，有点儿“抱负”的沈开涛决定创业。他和几个朋友合伙创办了“北京快速工程规划建设管理公司”，涉足房地产，承揽了不少建筑工程。可是，几年下来，沈开涛却始终被一个问题所困扰：怎么规避建筑

工程中的风险？“建筑是一个高风险行业，其中有很多的工程事故、质量事故、人员伤亡以及三角债。如果这些都要靠公司的成本来解决，必增加投资。所以，我就想怎么来转移风险。”于是，沈开涛选择了到保险公司买保险。但是，麻烦又来了。他发现，尽管自己买了保险，可每次出了问题，依旧不能得到完全的赔偿。“一般人都看不懂保险合同，以为买了保险，出了事故都可以得到赔偿，实际上不是这样，因为保险合同很复杂，投保人即便是买了保险也未必能够得到很好的赔偿。”这样折腾几次，沈开涛想为什么没有人来保护投保人的利益呢？在沈开涛看来，投保人实际上是“弱势群体”，保险知识的贫乏使他们常常不能很好地保护自己的利益。不久，沈开涛了解到国外普遍存在自保险经纪这一行当。而保险经纪公司是为投保人服务、以维护投保人利益为出发点的中介机构。为此，1998年，沈开涛专门去了一趟瑞士，了解保险经纪在国外的的发展状态。事实上，保险经纪这个帮助投保人识别风险、评估风险和转移风险的中介行业，在国外已经发展了近200年，保险经纪人就做律师一样成为个人、企业、团体所不可或缺的职业。而国外保险公司60%~80%的保险业务都是通过保险经纪公司未获得的。在美国，保险市场容量已经达到了8000亿美元，而其中有5000亿美元是依靠保险经纪公司来完成。然而，在中国，当时整个保险市场的容量才190亿元，是个远远还没有开发的市場，其前景无疑是很好的。因为此行，沈开涛发现了一扇更为广阔的商业之门。回国后他决定创办中国的第一家保险经纪公司。痴迷中国保险经纪 隔行如隔山。保险这个行业，对沈开涛来说完全是一张白纸。但沈开涛绝对不是那种把什么事情

都彻底考虑周全后才动手的人。他又坚信一个逻辑：不懂就学，只要玩儿命干，就没有做不成的事。只有电大函授专科文凭的沈开涛，开始抱着所有有关保险、金融、法律的书一遍又一遍地死啃。与此同时，沈开涛开始张罗着开保险经纪公司，他第一个向中国人民银行送交了成立保险经纪公司的申请。1999年1月，保监会成立后，他又第一个提出申请。但事情远非他想像得那样顺利。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com