

公估人资格认定制度应该改革 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/46/2021_2022__E5_85_AC_E4_BC_B0_E4_BA_BA_E8_c35_46135.htm 保险公估人的素质是保险公估机构赖以生存和发展的基础，严格保险公估人的资格认定是确保保险公估人素质的基本保证，是维护保险公估市场健康有序发展的保证。目前，我国对保险公估人资格认定根据《保险公估机构管理规定》，需通过监管部门统一组织的保险公估人从业资格考试，并要求成立保险公估机构必须具备三分之二的员工持有保险公估人资格证书。这个规定实际上是不合理的，应该明确只要从事直接面对客户进行与保险有关的查勘、检验、鉴定、估损、理算及风险评估等方面保险公估服务的人员都应当持有相应的保险公估人执业证书。同时该规定明确指出保险公估报告必须由保险公估机构总经理、副总经理或合伙企业主要负责人签署方能生效。这个规定明显不合理，尤其不利于分支机构保险公估报告的签发，影响保险公估业务的结案速度，束缚了保险公估业务的发展，应该明确只要保险公估从业人员的保险理论水平和实践经验达到了保险公估业务的要求就有资格签发保险公估报告。保险公估人与保险代理人、保险经纪人有着明显的不同，保险代理人和保险经纪人只要通过从业资格考试即具备了执业能力，但保险公估人不但要有保险理论知识，而且要有保险实践经验，具有特殊的专业技术优势。因此通过保险公估人从业资格考试仅能证明其保险公估理论水平达到了相关要求，并不能证明其具有执业能力，事实上许多具有保险公估人资格证书者从来没有做过保险业务，有的仅做过寿险或

产险营销业务，根本没有勘查过事故现场，缺乏实践经验，不能按照保险的理赔要求进行执业，甚至还没有保户懂得保险实务多，致使保户和保险人非常不满，影响了保险公估人的社会形象，阻碍了保险公估业务的快速发展，因此这部分人只能做保险公估市场开发，不能从事保险公估服务。在我国保险公估起步较晚还不为社会所认知的情况下，需要大量的宣传，包括保险公估从业人员直接面对客户进行宣传，因此保险公估从业人员至少需要两大类：市场开发人员和业务人员。所以，对保险公估人资格认定应充分考虑保险理论与实践相结合的办法，并借鉴社会上类似评估资格和技术职称的认定，建立符合我国现阶段保险公估市场情况的保险公估人资格认定制度。笔者认为，应将保险公估人资格分为助理公估师、公估师、高级公估师三个级别，具体认定标准如下：

一、助理公估师 凡从事保险 5 年以上者，有保险类资格证书，包括《保险代理人资格证书》、《保险经纪人资格证书》、《保险经济师资格证书》，无需参加保险公估人从业资格考试，由保险公估机构推荐，经监管部门审核，即可获得《助理公估师资格证书》，保险公估机构可给予发放《助理公估师执业证书》，助理公估师可直接进行市场开发，但不可单独进行保险公估服务。

二、公估师 参加保险公估人从业资格考试者的学历不能太低，至少应为大专学历，凡通过保险公估人从业资格考试者，均可获得监管部门颁发的《公估师资格证书》，保险公估机构可根据其从业经历情况，给予发放《公估师执业证书》，如保险公估机构认为其不具有单独进行对保险标的的查勘、检验、鉴定、估损、理算及风险评估方面的保险公估服务的能力，可给予发放《助理公估师

执业证书》。此外，凡从事保险10年以上者，不需要参加保险公估人从业资格考试，由保险公估机构推荐，经监管部门审核，即可获得《公估师资格证书》，保险公估机构可给予发放《公估师执业证书》，公估师除可以直接进行市场开发外，还可以单独进行保险公估服务。

三、高级公估师

高级公估师不但要有丰富的保险理论知识，而且要有丰富的保险实践经验，还要有保险理赔经验，因此高级保险公估师的认定不能仅通过增加考试内容来确定，更要注重其保险从业经历。凡通过保险公估人从业资格考试，且从事保险10年以上者，由保险公估机构推荐，经监管部门审核，可获得《高级公估师资格》，保险公估机构给予发放《高级公估师执业证书》后，高级公估师不仅可以进行市场开发，而且可以单独进行保险公估服务，还可以签发《保险公估报告》。

由于近年来保险公估市场进入了快速发展时期，这种快速发展与保险公估专业人才奇缺形成了鲜明的矛盾，主要是广大有保险公估执业能力的保险从业人员由于种种原因没有通过保险公估从业人员资格考试，而有保险公估人资格证书的却没有能力执业，加之人们对保险公估的认识和认同还有待于进一步提高，这都与保险公估人的素质有着非常直接的关系。因此应根据我国现阶段保险消费者不同层次的需求和保险公估市场的发展需要，有必要对保险公估人进行分级资格认定，不能将是否通过保险公估人从业资格考试作为认定保险公估执业资格的惟一标准。当然，随着我国保险市场的进一步发展和完善，对保险公估人的资格认定标准应根据具体情况适时调整，从而促进保险公估市场以及保险市场的健康、持续、快速发展，使我国的保险公估市场尽快与国际接轨。保险

将成为新世纪的“三大件” 不同时代有不同的需求和财富象征，有需求就会有市场。新中国成立之后，“三大件”成为中国百姓生活水准的代名词，所谓老三件是指手表、自行车、缝纫机，80年代开始又有了洗衣机、电视和冰箱。今天，保险、房子、汽车正在成为现代中国人追逐的新三大件。在目前中国，温饱已经大部分解决，随之而来的是追求生活稳定、免于灾难、希望未来有保障等。而保险正好满足的是对安全的需要，还有部分就是尊重的需要，让自己年老的时候，能够老有所养，活得很有尊严，不会成为别人的负担。保险在当今社会越来越成为一种财富的象征。在美国，保险支出占美国家庭年收入的12%-20%。汽车、住房、保险一直是美国家庭支出的前三位。中国如今生活宽裕的中高收入居民消费倾向出现明显变化，投资和保障意识增强。这是目前非常有影响力的人群，他们也是新“三大件”最先拥有者，他们的生活观、价值观代表着未来的消费方向。闪亮的汽车、豪华的住房、漂亮的人寿保险单，将成为今天中国老百姓衡量生活质量的重要标准，这就给保险业开拓了极大的市场。总而言之，保险必将深入到百姓生活，保险成为新世纪“三大件”将见证中国小康社会的实现历程。 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