

短短一年的经历的保险公估感悟 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__E7_9F_AD_E7_9F_AD_E4_B8_80_E5_c35_46273.htm 日前，中国保险报一篇

《公估人地位不断提高 公估专业日益细分全国年公估费收入首破亿元》的报道，给从事保险公估行业心情一直郁闷的我带来一线曙光。长期以来，涉及保险公估的消息一直难觅踪影，保险公估公司一直处于低谷地位萎靡发展。这则消息的登出，我想肯定会给这春波荡漾的湖面激起阵阵涟漪。我工作的这家保险公估公司位于中国的内陆城市，它于2003年春节后的第一天开始筹建、成立至今，已整整走过了两个年头。我目睹了它在开业的第三天，就接到当地保监局的推荐，受某保险公司委托公估一个报损金额高达百万的工程险的案子。同时也感受了2-3个月没有一个案子、门可罗雀的艰难处境。也经历了受省保险公司的推荐，风尘仆仆赶赴事故现场，可地市保险公司理赔人员讲我们的损失要协议赔款，公正、合理的损失我们不需要的尴尬地位。从这短短一年半的公估经历来看，我感到保险公估市场还是大有前景的，它作为时代的产物，顺应市场潮流，逐步发展壮大是大势所趋。并且在开拓市场时，越来越感受到保险双方当事人对保险公估第三方介入保险事故理赔工作的认可。在重大自然灾害面前，我们在灾后的理赔工作中，伴演着越来越重要的角色，特别是遇到一些损失严重的事故，我们凭借技术力量及中间人的地位还是非常受保险公司欢迎的。被保险人称：“我们早就想找这样一家的公司代我们索赔了，就是对你们知之甚少，宣传太不到位了，保险公司理赔程序复杂、速度太慢，一趟

理赔下来，腿都跑细了。"但同时它也道路坎坷：一是"没有梧桐树，难引金凤凰"。现在从事公估工作的我们，是一帮看好这支前景广阔的"潜力股"，耐得住清贫，忍受寂寞甘当开荒拓路的一批人。没有这种精神，优秀的、专业的理赔人员目前还不会放弃在保险公司优越的地位及待遇，到如今规模小、利润少的新兴行业吃苦耐劳。二是专业水平欠缺、技术水平不高，使我们在开展业务时已明显感到捉襟见肘、力不从心。就像一位保险公司理赔部经理讲的那样："实际是我们在替公估公司培养人才"。随着保险观念的日渐深入人心，保险标的种类的不断更新，保险理赔的技术含量不断提高，保险理赔也由此成为一门技术性较强的工作，它就像医生一样需要对事故现场进行望、闻、问、切，准确的划分保险责任，合理的确定损失，并对风险事故加以评估，预测。当我们到保险公司送报告时，理赔人员总讲你们是专家，与保户谈判时需要我们的帮助，听此我着实汗颜，那些特殊行业如电力、建筑工程，是我们的左膀右臂-----专家在替我们解忧。三是业务量少，受保险公司的制约过大。现保险公估公司的市场及业务的90%来自保险公司，加之内地保险公司较之沿海发达城市的观念着实落后，不象那里让公估公司介入事故理赔是水到渠成、顺理成章的事情。同是公估公司，我们北京部每星期接到三、四笔案子非常正常，但我们每月接到两笔案子已是奢求。而且某些是保险公司较头疼，或在前期的理赔工作中即感到棘手做不下来然后委托公估的案子，很多到现场查勘时已不是第一现场，甚至是几个月前发生、现场已不复存在的案子，这无疑增加了公估工作的难度。可为了生存或为了替保险公司解忧，还要在合理分析，仔细查验的

基础上做出判定，这时公估人员就起到一个润滑剂或中间协调员的作用，很多情况在我们的撮合下保险双方就赔款数额达成统一，保险公估中间人的地位及高超的谈判技术这时就充分显示出来。总而言之，保险公估市场对我们来说还是"路漫漫其修远兮，吾将上下而求索"！作为新生事物的保险公估公司还需要有识之士共同携手烘托市场的发展。 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