

一个保险公估人的成长四季之五：春天的快乐成长 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__E4_B8_80_E4_B8_AA_E4_BF_9D_E9_c35_46322.htm 春节之后，衡量行开始忙碌起来。随着4月广东部分地区水灾的出现，衡量行的订单开始增多。新公司的业务增长往往会出现这样一种情形，一旦突破瓶颈，需求就会激增。而且，一些异地业务也会找上门来。4月中旬，安徽太平洋保险传来一纸传真，委托衡量行对2辆在深圳出事故的货车核损。车主报损20万元，但到底怎么回事，安徽太平洋的人没底，因为这是深圳汽修厂给出的受损情况。梁洪杰接到订单马上开车赶到深圳，在一家汽修厂找到了2辆车。经过一系列的明察暗访表明，汽车受损情况没有描述的那样严重。而且之所以报这么高，是因为深圳的汽修厂虚报维修价格，拿不出钱就不让车走。于是，车主只好让保险公司当"冤大头"。但梁洪杰的出现却让这个事故大事化小。首先，维修成本降低，其次理赔金额降低，其三，在这个修车高手面前，汽修厂的人只有退步，让外地车走人。记者问他这个单子利润多少？他说少得可怜，但是这个单子却又一次给保险公司留下了深刻印象。比如市场可能产生的疑问，公估公司会不会偏向保险公司。作为业务的主要来源，不受到影响是不可能的，但是，对未来的责任却让公估公司不敢轻举妄动。因为，他们做出的核损鉴定意见是要承担法律责任的，而且永久存档。一旦将来出现什么疑问，当事人完全可以追述他们，这个时候，他们的代价将会极为高昂。为了蝇头小利而放弃未来，"只有最笨的人才这么做。""我们所要做的是尽量公平，如果保险公司要我们放弃原

则，我们只能放弃订单不做。"梁洪杰的这种观点在公司业务会议上一再强调。随着一单单业务的优质完成，衡量行的口碑逐渐在广东保险公司扩散开来。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