

一个保险公估人的成长四季之一：在传统的轨道上 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_46324.htm

要想在5月中旬见到梁洪杰是一件十分困难的事情。5月17日，上午九点，广州火车站，当记者走出出口，一场倾盆大雨骤然而至。这样的大雨已经持续了好几天，给广东带来了近10亿元的损失。而这时也是公估公司的繁忙时刻。梁洪杰说，他已经把他的人全部派出去了，但是来自保险公司的电话依然一阵紧似一阵。保险公司需要他们的帮助，帮助勘探，帮助核损，帮他们处理此次灾情理赔中的诸多疑难问题。“灾情太急，人员不够，没办法，我只得把自己也派出去。”梁洪杰是广东衡量行保险公估公司的董事长。2002年6月，衡量行正式成立，在不到一年的时间里，就积累了良好的口碑和成长性很好的客户资源。他约好了同伴在11点出发，于是在等待出发的两个小时里，梁洪杰按捺下急切的心情，和记者进行了一场快速的谈话，谈个人，谈公司，谈未来。个人成长之一在传统的轨道上梁洪杰说话很快，很有力度。他是安徽人，40岁，带着北方人的豪气与南方人的精明。他在保险业已经17年了，到南方也已经8年了。“我是个老保险人，不过干上保险很偶然。”梁洪杰说。1981年，梁洪杰从部队回到地方。和那个时代的年轻人一样，都经历了一个传统的成长过程。梁洪杰在部队专攻发动机维修，回到地方后专业对口，到一个汽修厂工作。由于表现良好，被选送到洛阳工学院专修发动机。回来之后，他俨然成为厂里的发动机专家，一有疑难杂症总是让他来诊断维修。“有时候我只要听一下声音就知道问题出

在哪里。”很快，他就成为车间主任，团支部书记，由于他领导有方，他所在的团支部还是国家级先进团支部。专业技术，先进人物，所有的一切预示着他的仕途可能会有一个美好的未来。然而，一天，一个人保公司的人找上门来，请他帮忙看看一台被撞坏的车到底坏到什么程度。他去了之后发现受损程度远远没有车主声称的那么严重。于是，他以专业人士的身份对车损情况进行了鉴定。车主得到了应得的赔偿，保险公司也开了眼界。这个时期，保险业在中国刚刚起步，关于理赔的专业鉴定是各大公司的一个弱项。专业人士奇缺。借助外脑成为当时流行的一种方式。随后几个月，洪杰陆续帮助人保公司解决了几?大案。保险公司也上了心，开始邀请梁洪杰加入保险公司。在保险公司支付了维修厂7000元费用后，1985年，梁洪杰正式进入保险公司，由此，他开始了他的保险人生。一开始，他做业务员，然后调到农险股，再到城险股，随着保险业的蓬勃发展，他个人也不断成长。在发动机方面的造诣也越来越深。1988年，在保险公司呆了3年后，日益汹涌的淘金潮让他心动，于是他停薪留职开了一家汽修厂，专修发动机。他的专业造诣帮了他的大忙。很快，汽修厂门庭若市，等着修理的车常常排到两里开外。“高峰时期，一天收入3000多。”人生第一桶金就在这里获得。如果没有变故，他也许会在汽修这条路上一直走下去。1989年，人保总公司开了一次会议，他们发现，像梁洪杰这样学有专长的保险专业人员流失率日益增高。长此以往，保险公司的专业人员将流失殆尽，必须采取措施稳住阵脚。于是一纸令下，停止停薪留职，于是热热闹闹的汽修厂就关门大吉。回到人保的梁洪杰开始思考人生定位，到底往哪个方向发

展。国有体制下的保险公司的管理弊病日益明显，一些保险业的精英人士开始思考出路。梁洪杰也是其中之一。1992年，人保总公司在青岛开设科长培训班。就在这一年，平安保险由一个地方性、区域性的公司，正式被国务院、人民银行批准成为全国性保险公司。这是保险业风云激荡的一年。梁洪杰作为当年科长培训班的一员，第一次见识了现代保险业的光明前景，授课教师向他们展示了发达国家保险业的发展历程和现状，指出，他们的现在就是中国保险业的未来方向之一。其中，梁洪杰第一次接触到保险中介这个概念。在国外普遍存在的保险中介在国内还是一片空白。梁洪杰回忆说，当时还没有做中介的意识，但这绝对是一次有益的启蒙。经过启蒙的梁洪杰开始眼睛向外，他想要在保险业闯出点名堂来。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