

一个保险公估人的成长四季之二：在南方的日子里 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\\_46325.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/46/2021_2022__E4_B8_80_E4_B8_AA_E4_BF_9D_E9_c35_46325.htm)

1996年，利用一次查勘的机会，他到深圳出差一趟，时值平安公司扩张阶段，急需人才，他前往应聘，获得车险部副经理的职务，但前提是马上上班。他没能做到这一点，等他几个月后再到平安的时候，已经没有了他的位置。他被安排到广州当办事员，月薪600元。但是这个阶段他又一次发挥了适应能力强的优点。由于他在车险方面造诣深厚，而广州又是一个对车险需求很大的城市，他的专长得到了极大的发挥。4个月后，他成为办事处副主任。随后，他节节升职，部门经理、总经理助理、中心支公司总经理等，他在职业经理人的路上顺风顺水，月收入直线上升，人脉资源和资金都迅速聚集。梁洪杰说，摆在面前的有2条路，一条是继续在保险公司呆下去，获得一份稳定的收入；另一条路是寻找机会，自己创业。俗话说，一个人的资源决定着他的路径。他长久地工作于保险业，当然只能在这里寻找机会。但是保险业对个人的机会在当时微乎其微。保险公司太大，不敢想，做业务员又不稳定，缺乏安全感，做保险设计，这是一个方向之一，但不是他所擅长的。保险业发展到上世纪90年代末期，各种险种已经比较丰富，但是众多保险业精英人士的出路还不明确。精英人物聚集到一个行业如果不寻求多姿多彩的出路，那么，对于他们的人生理想和才华无疑是一个极大的浪费。其时，一些国有的公估公司开始出现，比如北京的北方公估。但是真正的民营企业微乎其微，上海有一家大洋公估，但是没有政策的支持，一

度差点被整顿。大环境还没有给保险中介准备一个温床供以生长。在国外，保险公估是一个和保险业本身一样拥有一样悠久历史的行业，在国外的理赔中，只有少部分赔付金额较小的单子由保险公司自己负责，而其它的80%都是由保险公估公司核定损失。但在中国，这个比例至今都只有1%。随着中国加入WTO，保险业势必和国际接轨，接轨中产生的机会如此巨大，众多保险业精英人士在不同的路径上开始了创业尝试。有开保险经纪公司的，门槛：注册资金1000万元；有开代理公司的，正规的和不正规的并存，高中文化就可以考取代理人资格的门槛使得代理人队伍异常庞大，达1000万人。保险经纪，保险代理，保险公估，乃至保险设计，这些与保险业息息相关的部分在未来的市场里都将和保险公司分离，构成结构健康的现代保险市场。长久地受到这些浪潮的冲击，梁洪杰也开始思考在保险业创业的可能性。1999年6月，经过长久的酝酿，他和2个志同道合的人在深圳租了一间房，筹划成立公估公司。此时的梁洪杰已非几年前能相比，他除了自己拥有专长外，已经结识了大批优秀专家，在警界、医学界、法律界都有很好的人脉资源，这是他随时都可以动员起来的专家库。同时，他又熟知保险公司的内部运作，对市场目标看得一清二楚。1999年，市场条件趋于成熟，于是，梁洪杰的公估公司计划开始成型。尽管此时的他还是平安公司的中心支公司总经理，但是他已经做好了由职业经理人向老板的转变。对于这个过程，一个对精英人士创业颇有研究的人认为，精英人士创业有一个突出的特点，他们只有渐变，没有突变。在正式独立创业的时候，他们事实上已经做好了各种准备。因此，一旦目标确定，他们创业的成功率较

高。成立公司的过程是繁杂而琐碎的，光是资料，梁洪杰就准备了一大柜子，“这些资料不但要说服股东，还要说服保监会。”1998年前，保险业的监管职能还归属人民银行，保监会成立后，监管职能划归保监会。但是对于新兴行业的研究，各个方面都还处于摸着石头过河的阶段。从市场的角度来看，保险公估业存在的必要性是显而易见的。在中国保险市场，保险公司处于主动地位，被保险人处于被动地位，一旦需要理赔，被保险人以个人力量和公司较量，很容易吃亏。但同时，理赔中也常常出现被保险人虚报的一面，研究人员认为，被保险人在索赔中的高报行为是必然的，即使在保险业发达的西方国家，高报率高达90%以上。“人人都夸大损失的潜意识。”于是一个问题出现了，双方地位不平等，双方互不信任。套用一個经济学术语，市场双方陷入“囚徒困境”。一旦如此，市场的成长逻辑将陷于混沌。从长远来看，这对保险业是不利的。因此需要一个独立于保险公司和被保险人的第三方，由它对双方的行为进行评判和界定。这就是保险中介存在的必然基础。梁洪杰和2个同伴分析认为，这个市场正处于启动阶段。他们不是第一批进入这个行业的人，但是第一批进入的人已经在政策方面进行了有益的试探，而保监会也对他们进行了积极的鼓励。同时，市场方面，保险公司也开始接受保险公估的概念，接受概念总比无知好。于是，淘金条件基本成熟。在拜访了保监会人士后，梁洪杰开始正式申请筹备。当年12月，梁洪杰完成申报初稿。2000年2月，上报保监会。但该材料于6月被打回。在当时，没有关于保险公估公司的章程和相关规定，因此，一切只能参照国外的相关资料并结合中国实际情况修改。由于当时一些规定要求7个

法人股东和6个自然人股东，而且，法人股东必须有近3年的资产负债表和利润损益表，手续极为繁杂。于是前前后后，上报、打回修改达4次之多。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](http://www.100test.com)