

保险公估人考试之保险公估公司评价体系 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_99\\_A9\\_E5\\_85\\_AC\\_E4\\_c35\\_645292.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E5_85_AC_E4_c35_645292.htm) 保险公估公司作为保险中介一个重要组成部分，对保险市场的细分和专业化发展起着非常重要的作用，保险公估公司评价体系是保险中介社会评价体系的重要组成部分。保险公估公司评价体系分为：影响力、业务潜力、专业能力、管理水平、服务水平和盈利能力六大模块。

**影响力模块** 影响力是考察保险公估公司行业地位的重要指标，可以促进公估公司提升其品牌形象。在影响力模块下，共设置了两个次级指标，分别是规模和企业形象。因为规模反映了企业的大小与实力，/百考试题/收集/而企业形象体现了企业在客户心目中的地位。这两个指标从不同的侧面反映了公估公司在行业与客户中的影响力。其中，规模主要从业务收入、业务数量、地域覆盖来衡量，企业形象主要是从客户对公司的感性形象来评价，如：可信赖、专业性强等方面。

**业务潜力模块** 保险公估业正处于迅速发展阶段，2007年我国保险公估行业业务增长率达到近70%，在如此高速发展的阶段，业务潜力是一个重要的考察指标。业务潜力体现了公估公司发展的潜力，公估公司有多大的发展潜力，是公估公司做大做强的基础。业务潜力下设置了两个次级指标，即：业务增长率和业务构成，业务增长率很直观地反映了企业发展潜力。业务构成则体现了公估公司的业务优势和业务重心，反映公估公司业务延伸的能力。

**专业能力模块** 保险公估公司是随着保险市场细分的过程中发展起来的，公估公司要生存下来，必须具备突出的专业技能。专业能力是

公估公司发展的核心要素，也是目前公估公司面临的一个挑战。专业能力模块下设置了三个次级指标，分别是人员素质、专业技术能力和业务经验。公估公司为客户提供的是一项专业服务，人员素质的高低直接影响到所提供服务的专业化程度。/百考试题/收集/人员素质的高低主要从员工持证率与受教育程度来考核；专业技术能力主要是从公估公司承保前提供检验、估价、风险评估的能力，定损能力、公估报告的专业性等方面来考察；业务经验主要是看公估公司具备哪些行业的经验，在这些行业的经验是否丰富，之所以设定业务经验这个指标，是因为公估业务的专业性和行业性都很强，行业经验的积累也是体现其专业能力的重要方面。

**管理水平** 管理水平是保险公估公司发展的组织保障。管理水平下设置了两个次级指标，分别是管理能力和管理规范性，管理能力主要从管理队伍素质、管理信息系统的电子化程度及员工满意度来考察，因为管理能力是管理水平高低的直接决定因素，管理队伍的素质对于管理水平的高低起着关键性的作用，管理信息系统的电子化程度影响到管理的效率，以员工的角度可以从另一个侧面反映出管理的结果。管理规范性则是指管理体系和业务操作流程是否合规、规范，主要从组织架构的完备性和业务操作规范性来考察。

**服务水平** 模块 保险公估公司向客户提供的是专业服务，因此，服务水平同专业能力一样是公估公司发展的核心条件。服务水平下设置了公正性、及时性、协调能力三个次级指标。由于公估公司面对保险公司和投保人两方面的客户，服务的公正性决定了保险公司和投保人对其服务的认可程度，因此，将公正性作为衡量公估公司服务的一个指标；此外，公估服务具有时效性，

因此及时性也是需要考察的一个重要方面；另外，公估公司面对保险公司与投保人这对矛盾双方，其协调能力也是一个考察方面。

### 盈利能力模块

盈利能力是指企业经营业务创造利润的能力，在关注公估公司业务规模增长的同时，更需要关注其是否实现盈利目标。盈利能力模块下设置了两个次级指标，分别是净利润率和净利润增长率。由于净利润率仅反映保险公估公司当期的盈利状况，不能反映其趋势化的变化，因此还需结合利润增长率来考察。当前，我国保险公估业在保险业中地位较低，知名度不高，技术人才缺乏，专业技术能力不强，在发展中面临着不少的障碍。相信，保险公估公司评价体系的建立，将有效促进保险公估公司的规范化发展，进一步提升保险公估公司的行业地位。

### 规范有效地推进公估业发展

保险公估行业近年来得到高速发展，主体规模迅速扩张，截至2007年底，经保监会批准开业与处于运营状态的公估公司有254家；/百考试题/收集/同时，保险公估业务规模迅速扩大，2007年公估行业收入达5亿元，同比增长67%。虽然保险公估行业增长速度迅猛，但其发展并未进入稳定发展时期，仍处于发展初期。在飞速发展的表象下存在深层次的危机，主要表现在：一、保险公估行业的有效供给能力严重不足，公估公司的生存空间比较狭窄，在与保险公司的业务合作中，处于弱势地位，公估公司之间展开盲目的价格战，从而受到保险公司的价格打压；二、行业发展形成“马太效应”，由于起点不同，人才资源与技术力量及市场拓展速度的差别，以及经营规模与管理水平差异等原因，公估行业中绝大部分行业收入由极少数公司所创造；三、保险公估行业的社会知名度过低，公众对保险公估很陌生，甚至保险业内

人士都不知道保险公估公司是做什么的，这在一定程度上影响了保险公估公司的健康发展；四、保险行业公估人才缺乏，公估公司技术能力较弱，无法满足保险公估市场的需要。保险公估公司提供的是技术服务，随着科学技术的飞速发展，保险业开始渗透至高新技术型行业，保险公估公司要想取得保险公司的委托，必须具备保险公司理赔人员不可比拟的技术优势。保险公估评价体系对公估公司进行系统的多角度、全方位客观评价，涉及到公估公司的影响力及业务潜力、管理和服务、专业能力及盈利能力。对于公估业而言，评价体系是公估公司清楚认识自身的一个标杆，通过这个标杆，公估公司能深刻认识自身在行业中的位置，了解保险公司和客户对本公司的评价，发现自身的优势与不足，为今后进一步提供服务水平提供了坚实可靠的依据。通过该体系，公估行业能通过行业自律、自我督促，推动整个公估业的规范化发展，提升保险公估的行业地位。/百考试题/收集/对于保险公司和客户而言，通过评价体系，能让优秀的有实力的公估公司脱颖而出，从而为保险公司和客户选择公估公司的依据。保险市场的细分为公估公司创造了更为广阔的发展空间，相信保险公估公司一定能够借助于保险公估公司评价体系，及时调整与提升自己，共同分享保险行业飞速发展的成果。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)