

一个保险公估人的成长四季之四：和冬天相伴的淡季 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\\_46323.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/46/2021_2022__E4_B8_80_E4_B8_AA_E4_BF_9D_E9_c35_46323.htm) 但这样的案子不是总能遇到，稍微出手就又开始休兵。于是，衡量行开始了培训，投入大量资金和人力对现有人员进行培训。召之能战，不战练兵。军人出身的梁洪杰对淡季有着自己的看法。其间，他们还接了很多很有意思的单子。11月，人保给他们一个医疗的单子。他们接单后买了鲜花和水果去看望伤者。并坦言自己是衡量行的，受保险公司委托为他服务，希望能够得到配合。随后，梁洪杰和他请来的医学专家一起了解治疗经过，并对医生开的药单一一审核，并从中找出一些进口药，告诉医生，这些是不能开的，因为没有包含在保单范围之内。他们是理赔的行家，对一些看起来不重要，但是又很关键的易引起纠纷的细节特别敏感。一周之后，伤者病愈出院，保单赔付也没有意外的高，一份可能会引起保险公司和患者纠纷的保单就被他们消于无形。但这样的单子他们没有多少利润。整个冬天，公司的业务依然平淡。每个月看着十来万的资金出去而不见回来，公司开始陷入短暂的苦闷和彷徨。到春节的时候，有股东提出意见，对衡量行的未来表示担忧。对此，梁洪杰表示，投入总有一个迟滞效应，市场需要前期培育。但他心里还是难免担忧。2002年，全国23家保险公估公司中，6家赢利，17家亏损，整个行业盈亏相抵亏损311.645万元。这点亏损对于其它行业也许是九牛一毛，但是对于刚刚起步的公估业简直是要了他们的命。年底结算，亏损几十万元，月现金流量一直处于负值。换言之，公司还没有找到稳

定的增长点。这对新公司而言是致命的。梁洪杰的应对之策是，把每一个单子做好，用尽心力去打造每一块石头，累积到足够的数量后，希望市场能够由量变到质变。同时，衡量行还做了一件“闲事”，办了一份公司内部刊物，将自己的案例进行总结，然后分发到一些保险公司。意为交流理赔心得。这些刊物起了另外一种效果，一些保险公司的人开始邀请他对一些疑难案件进行交流。这种情形持续了很久，与此同时，订单开始悄然增加。梁洪杰说，这也许意味着保险公司对他本人的信任开始转化为对衡量行的信任，对衡量行专业人员和专业水准的信任。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)