



旅行社经营的新思路旅游+保险+金融

旅行社经营的新思路旅游+保险+金融

□李志轩

中国第一家以保险业务为核心，融保险、证券、信托、银行、资产管理等多元金融业务为一体的紧密、高效、多团是中国平安保险集团公司，由于中国平安有了这种战略定位，才造就了中国平安的今天。

旅行社能否以旅行社业务为核心，融旅游、保险、证券、信托、银行、资产管理等多元金融业务为一体，成为新合旅游保险金融服务集团公司呢？回答是肯定的。

保险公司之所以可以在经营保险业务的基础上经营金融业务，其中一个原因是保险公司有大量的可以转投资的保

保险公司的保险资金主要来源于投保人、被保险人缴纳的保险费，由于保险事故发生的概率以及理赔率均在保险当年保险公司的理赔金额超过了保险费收入总额，由于保险公司的赢利模式是靠保险资金转投资的收益决定的，所以保险公司就可以盈利。

如何实现筹集大量保险资金用于转投资？全世界人寿保险公司通用的做法是实行保险营销代理人制度，这种制度销渠道的建立问题，而且可以充分调动保险营销员的销售积极性，同时还可以实现企业文化的高度统一。

中国人寿保险公司2007年度的各项指标足以证明这种制度的优越性。2007年，中国人寿保险公司实现原保险合同实现首年期交保费收入278.56亿元；实现总投资收益845.80亿元，其总投资收益率为11.07%；中国人寿保险公司在营过15500个营销网点和约63.8万名保险营销员；公司团险销售人员超过1.3万人；公司拥有超过9万个分布在商业银行、行保险代理销售网点，客户经理逾1.8万人；团险、个险和其他保险代理三大主要销售渠道使中国人寿取得辉煌的业绩

而中国平安保险集团更是在大力发展人寿业务基础上成为融保险、证券、信托、银行、资产管理等多元金融业务务集团。

由于旅行社的旅游产品与保险公司的保险产品与销售阶段具有相似性，所以，借用人寿保险公司成功的营销模式强。

销售保险产品，一般要经过展页宣传、签订保险合同和收取保险费用这三个环节；旅游产品销售，同样经过这三个传、旅游合同的签订和旅游费用的收取，相同的销售过程，是中国旅行社业可以借鉴人寿保险公司模式的前提。

将旅行社业务划分为销售业务、接待业务和大交通业务3块，分业经营，首先可以使只经营销售业务的旅行社做起来。销售旅行社运作时，可以同时成立旅行社集中采购公司、航空机票代理公司、旅游金融管理学院，然后将销售旅行社集团公司。用销售旅行社上市后的融资，成立全国性的接待旅行社公司、旅行社人寿保险公司、旅行社信托投资公司，最后达到融旅游、保险、证券、信托、银行、资产管理等多元金融业务为一体，成为新型紧密、高效、多元的集团公司。

这就是中国平安保险集团公司的模式在中国旅行社业的再现，这种模式可以称为旅游保险金融模式。

保险公司是通过大量保险费来融资的。如果保险营销员同时销售保险产品和旅游产品，旅游产品的销售量可能超过销售工作15年的经理在评价这两类产品时说，保险是解决被保险人的未来风险，而这种风险在展开时，保险营销员产品在销售时，营销员可以用世界上最美好的语言来形容，而且人们愿意接受这种形容。所以，如果保险产品与旅游的销售量会远远超过保险产品。这就意味着旅游产品会比保险产品带来更多的可以转投资的资金。