

# 借助平安综合金融优势 成就人生美好未来

中国平安2013年实现归属于母公司股东净利润281.54亿元 显著增长40.4%

## 综合金融进程加快 互联网金融积极布局

2013年,中国平安整体业绩显著增长,传统金融业务继续保持市场领先,寿

险新业务价值增长14.1%,领先市场,保  
险资金净投资收益率创三年新高。截至

2013年12月31日止,中国平安总资产为3.36  
万亿元,较2012年末增长18.1%。

## 三大业务均衡增长,综合金融架构进一步完善

2013年,中国经济增速有所放  
缓,结构调整继续推进,经济形势  
复杂多变。中国平安寿险业务平稳

健康增长,产险业务品质保持良  
好,养老年金业务行业领先。同  
时,综合金融进程加快,科技创新

助力业务发展,互联网金融发展战  
略已经确定并积极布局实施。

## 寿险业务:业务规模和代理人数量稳健增长,新业务价值率持续提升

2013年,平安寿险以价值增长为  
核心,在“挑战新高”和“二元发  
展”两大战略的指引下,实现规模保  
费2,101.25亿元,约占中国寿险公司保

费收入总额的13.6%,较2012年提高  
0.7个百分点,市场份额稳居第二。截  
至2013年12月31日,平安寿险约有5,  
784.6万名个人客户和99.8万名公司客

户,个人寿险客户13个月保单继续率  
达到91.7%。个人寿险业务代理人稳  
健增长至约55.7万,较年初增长  
8.6%。

## 综合金融进程加快,客户迁徙成效显著

2013年,中国平安综合金融进程加  
快,“金融超市,客户迁徙”战略成效  
显现。个人综合金融方面,平安建立客  
户价值分群体系与客户大数据分析平  
台,推进客户迁徙,完善交叉销售。平

安寿险、产险、信用卡等业务销售额度  
大幅攀升。

集团综合金融大后台建设进一步  
深化,协同效应日益增强,服务水平  
不断升级。年内,平安寿险升级服务

承诺,“标准案件,资料齐全,两天  
赔付”服务承诺完成率达97.0%,平  
安产险车险理赔“万元以下,从报案  
到赔款,三天到账”服务承诺完成  
率达95.2%。

## 互联网金融发展战略确定,布局加快

2013年是平安清晰确立并大举实  
施战略架构升级与创新的第一年,在  
战略布局和部分业务方面取得了初步  
进展。面对移动互联网迅猛发展与  
传统金融迅速融合的趋势,平安更加  
坚定地贯彻“科技引领金融”的战

略,在保持传统业务即业已成熟的保  
险、银行、投资三大支柱持续快速发  
展的同时,从互联网金融市场竞争的  
角度,利用移动互联网,积极布局,  
以期建立财富管理、健康管理和生活  
管理的社交金融服务平台。目前,集

团已布局了陆金所、万里通、车市、  
支付、移动社交金融门户等业务。  
2013年成功推出移动社交支付工具  
“壹钱包”;移动社交金融门户“天  
下通”正式上线,为传统金融业务创  
造新的增长空间。

## ◆未来展望

中国平安董事长兼首席执行官马明哲表示:“2014年,是更加充满挑战和机遇的一年,随着各项改革的进一步深化,城镇化、经济结构转型及产业结构的升级等都将持续激发中国经济的内在活力,中国经济仍将保持稳步、健康发展的步伐,居民收入和个人金融消费需求将不断提升,个人综合金融服务将迎来巨大的契机和更加广阔的发展平台;与此同时,以移动互联网为核心的新科技浪潮滚滚向前,对包括金融业在内的几乎所有的传统产业带来巨大的冲击,这既是挑战,更是机遇。”

中国平安已经做好准备,全力以赴迎接当前现代技术进步和商业模式革新带来的巨大挑战。我们将围绕“科技引领金融,金融服务生活”的主题,走出一条传统与非传统业务相辅相成的创新道路。最终实现“一个客户,一个账户,多个产品,一站式服务”的目标,将平安的事业推上新的高度。

## ◆关于中国平安

中国平安作为中国第一家股份制保险企业,至今已发展成为融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。截至2013年6月30日,平安拥有近54.9万名寿险销售人员,约20万名正式雇员,并拥有超过8000万的客户。从保费收入来衡量,平安寿险为中国第二大寿险公司,平安产险为中国第二大产险公司。

中国平安在2013年《福布斯》“全球上市公司2000强”中名列第83位;在美国《财富》杂志“全球领先企业500强”中名列第181位,并蝉联中国内地非国有企业第一;除此之外,在英国WPP集团旗下Millward Brown公布的“全球品牌100强”中名列第84位。

# 抓住人生机遇 实现人生梦想 借助平安平台 成就美好未来

## ——平安人寿2014年人才培养计划盛大启幕

中国平安致力于打造国际领先的综合金融航母,给立志投身于金融业的有志之士开创更大个人事业的舞台。2014年中国平安加大各项投入,重磅推出新一轮人才培养计划(招募保险代理人),新人待遇切实提升,工作更有价值。投入1:销售、管理技能、综合金融知识培训;投入2:高额福利保障、丰厚训练津贴(4月1日起提高新人训练津贴额度,提升率最高可达62%)。我们期待您的加盟,实现个人价值与公司价值共同成长。

专业 让生活更简单

## 借综合金融平台打造金融行业新领军人物

# 直面机遇共谋发展 平安与您共成长

平安人寿2014年人才培养计划盛大启幕