

中国平安发展战略

2014年6月

中国平安 PINGAN

保险 · 银行 · 投资

有关前瞻性陈述之提示声明

除历史事实陈述外，本演示材料中包括了某些“前瞻性陈述”。所有本公司预计或期待未来可能或即将发生的(包括但不限于)预测、目标、估计及经营计划都属于前瞻性陈述。前瞻性陈述涉及一些通常或特别的已知和未知的风险与不明朗因素。某些陈述，例如包含「潜在」、「估计」、「预期」、「预计」、「目的」、「有意」、「计划」、「相信」、「将」、「可能」、「应该」等词语或惯用词的陈述，以及类似用语，均可视为前瞻性陈述。

读者务请注意这些因素，其大部分不受本公司控制，影响着公司的表现、发展趋势及实际业绩。受上述因素的影响，本公司未来的实际结果可能会与这些前瞻性陈述出现重大差异。这些因素包括但不限于：汇率变动、市场份额、同业竞争、环境风险、法律、财政和监管变化、国际经济和金融市场条件及其它非本公司可控制的风险和因素。任何人需审慎考虑上述及其它因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。本公司声明，当新资料，未来事件或其它情况出现时，本公司没有义务因新讯息、未来事件或其它原因而对本演示材料中的任何前瞻性陈述公开地进行更新或修改。本公司及其任何员工或联系人，并未就本公司的未来表现作出任何保证声明，及不为任何该等声明负上责任。



平安战略规划

平安互联网金融

愿景目标
发展阶段
业务模式

发展愿景

综合金融 国际领先

战略目标：成为国际领先的个人金融生活服务提供商



从单一财产险公司发展成为综合金融服务集团，未来将全面进入“科技引领金融”的新阶段

- 以保险为核心快速稳步发展
- 探索综合金融发展模式
- 探索国际化管理道路

前10年

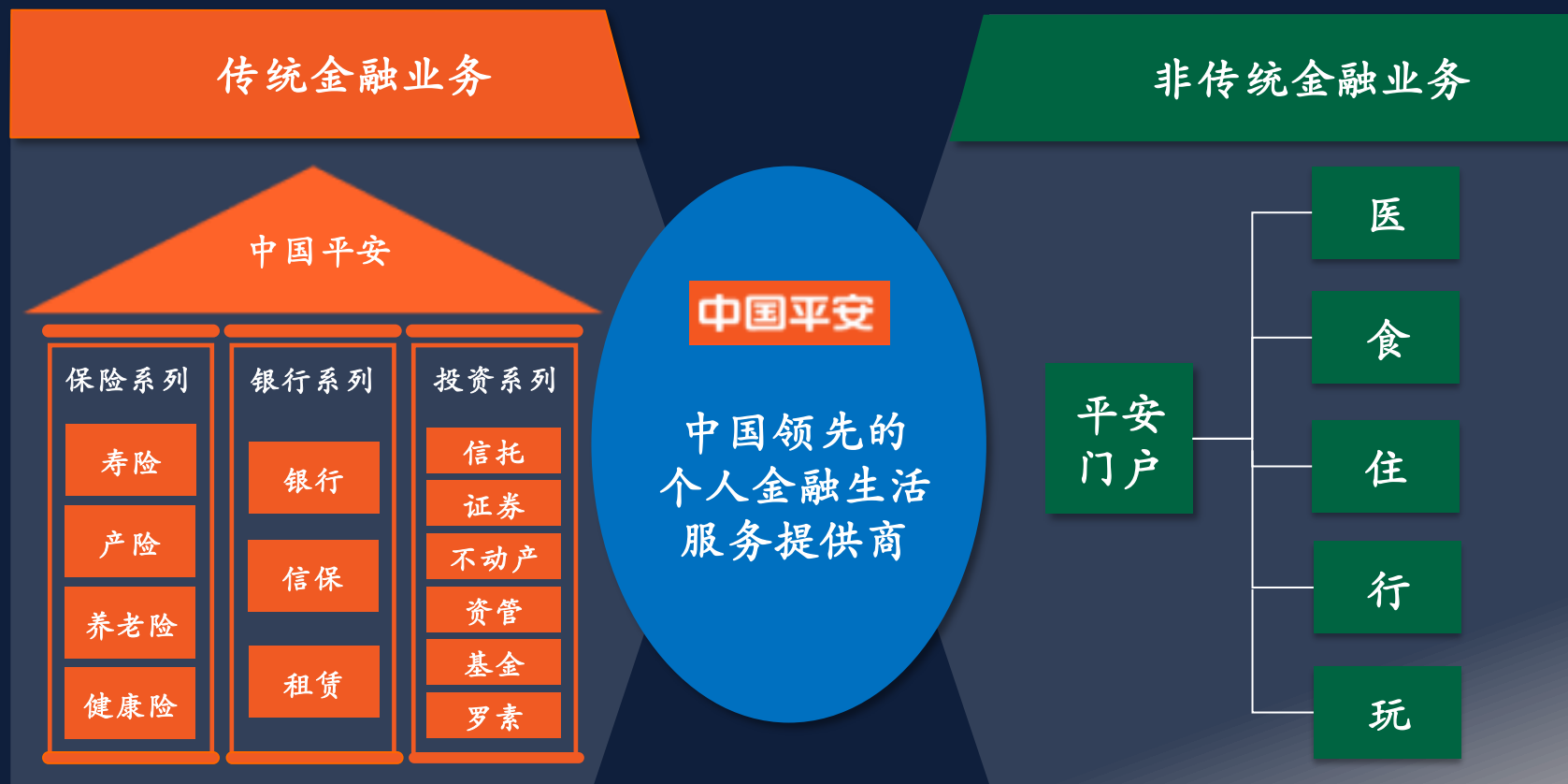
- 非保险业务快速发展道路
- 全面推行综合金融战略，“一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务”

近15年

- 持续深化综合金融，主业超越市场，推动交叉销售
- “科技引领金融，金融服务生活”，探索“互联网+综合金融”模式

未来10年

未来十年，平安将实施传统业务和非传统业务协同并进的策略



“金融超市” + “客户迁徙”

一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务

产品

- 保险
- 银行
- 小额消费信贷
- 信托
- 证券
- 基金
- 资产管理
-



服务

- 门店柜面
- 营销员
- 电话中心
- MIT
- ATM/远程机
- 网站
- 移动APP
-

传统
+
非传统

金融
超市

客户
迁徙

两个途径

- 保险客户迁徙到银行、资产管理
- 非传统业务客户迁徙到传统金融业务

非传统业务：从生活到金融



保险



银行



资产管理



独特的竞争优势提升公司价值

- 受益于中国经济良好的发展态势，公司各项业务保持稳健**增长**
- 积极推进多个领域改革**创新**，平安始终走在行业前列
- 金融牌照最齐全、业务范围最广泛、控股关系最紧密，造就**中国领先的个人金融服务集团**；
- 强大的**后援集中**运营管理平台，成本优势和协同效应日益显现
- **科技领先**的巨大力量，为打造最佳的客户体验奠定坚实基础。



■ 本公司主要业务的二级机构所在城市



平安战略规划

平安互联网金融

互联网金融
平安发展策略

未来，互联网将对金融业产生的影响

预计

1. 10年内，60%以上的现金、信用卡会消失
2. 15年内，大部分中小金融机构的前台由互联网企业完成
3. 金融机构的前台将向“小型化、社区化、智能化、多元化”发展

传统金融、金融互联网、互联网金融的核心竞争力

传统金融



渠道为王

产品驱动

金融互联网



渠道为王

产品驱动

远程服务

互联网金融



流量为王

生活切入

价格驱动

为什么平安可以做到

中国平安

源于平安25年
综合金融经验



对消费者的
深度理解



对现代科技的
把握与应用

平安的社交金融：三大功能、五大门户、三层用户

平安
互联网
金融



三层用户



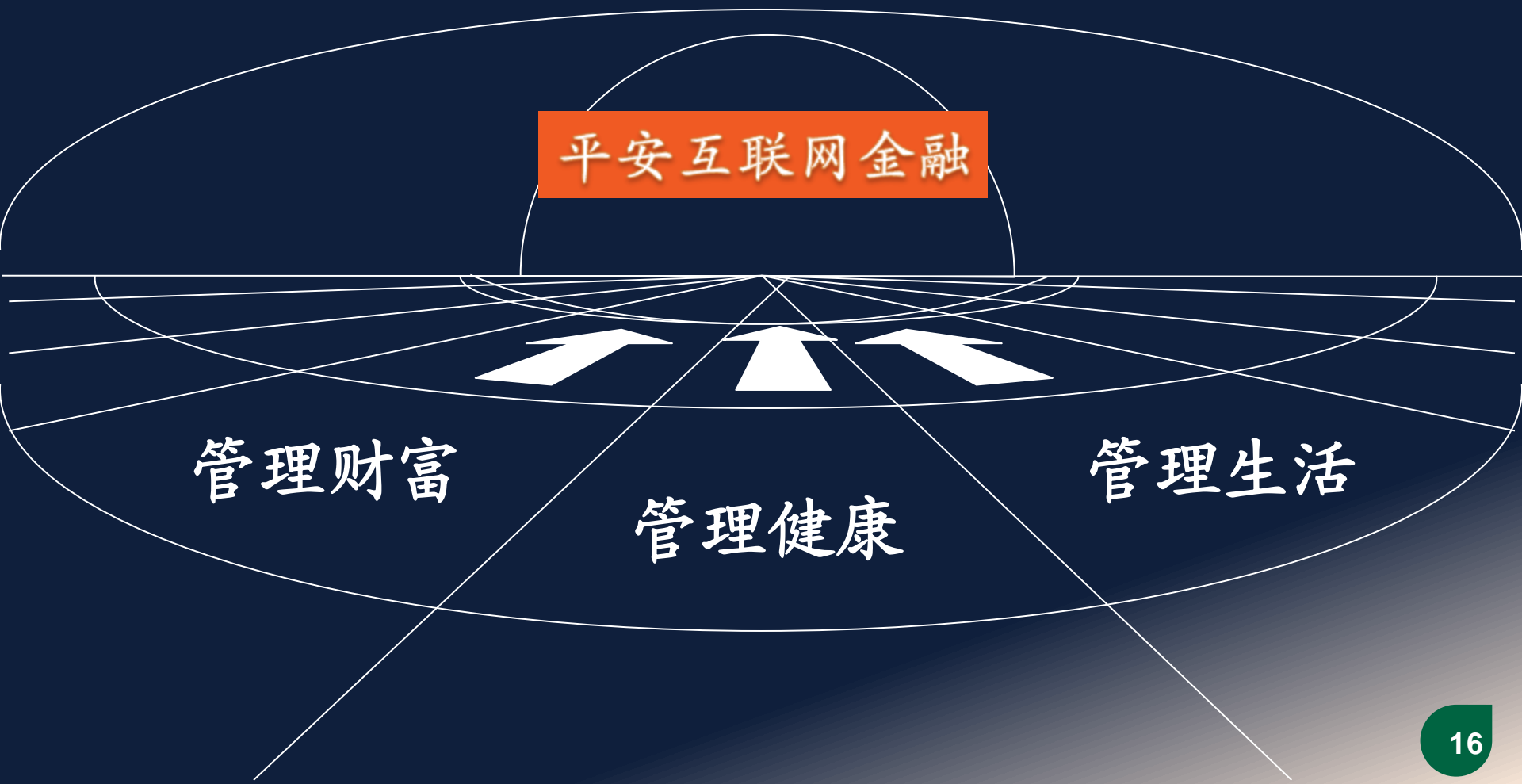
五大门户



三大功能



三大功能



管理财富

管理财富：一账通

资产云

- 资产负债
- 账户整合
- 记账

积分云

- 花积分
- 赚积分

健康云

- 健康档案管理



平安账户+非平安账户

金融账户+非金融账户

实体账户+虚拟账户

投资理财+消费+积分

举例

线上

对接连通了含中国
Top20的300家电子
商务平台

线下

2013年底合作地面
商户达20万家

万里通-中国最大通用积分平台

消费越多，积分越多，优惠更多

淘宝网



JD. 京东
.COM

VANCL 凡客诚品



ctrip
携程

当当网
dangdang.com

芒果网
mango
city.com

万达百货
WANDA DEPT. STORE

天翼 积分商城
jf.ct10000.com

管理健康

管理健康：为三类人群提供健康管理解决方案

健康人群

增强意识
保持习惯
防范风险

亚健康人群

缓解压力
改善习惯
降低风险

疾患人群

导医导诊
积极疗养
延缓恶化



玩游戏，观健康

轻松管理个人每天身体健康状况

改习惯，控指标

- 血糖
- 血脂
- 胆固醇
- Body Mass Index
-

自主研发
全球战略联盟
第三方支持
亚健康管理
健康促进



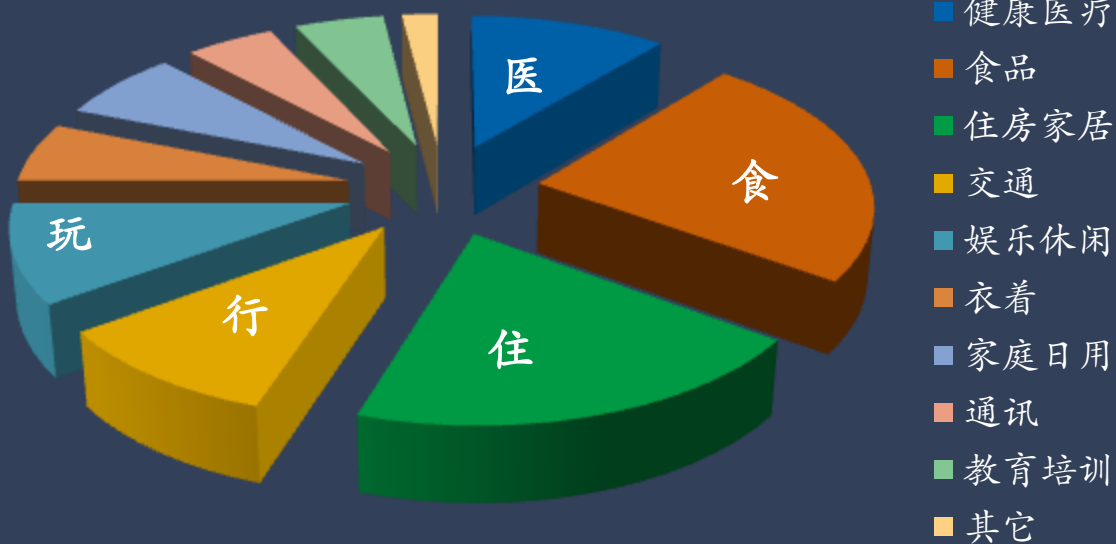
我们可以做到

- 全国**8000多万**客户健康数据，最完整的**生命表、疾病数据**
- 全国**3000多家**联盟医院、体检中心
- 数百名专业资质的**精算师及医生**队伍
- 掌握**健康寿命风险因子**
- 国际先进的**健康管理系统 (Vitality)**
-

管理生活

管理生活：定位于“医、食、住、行、玩”

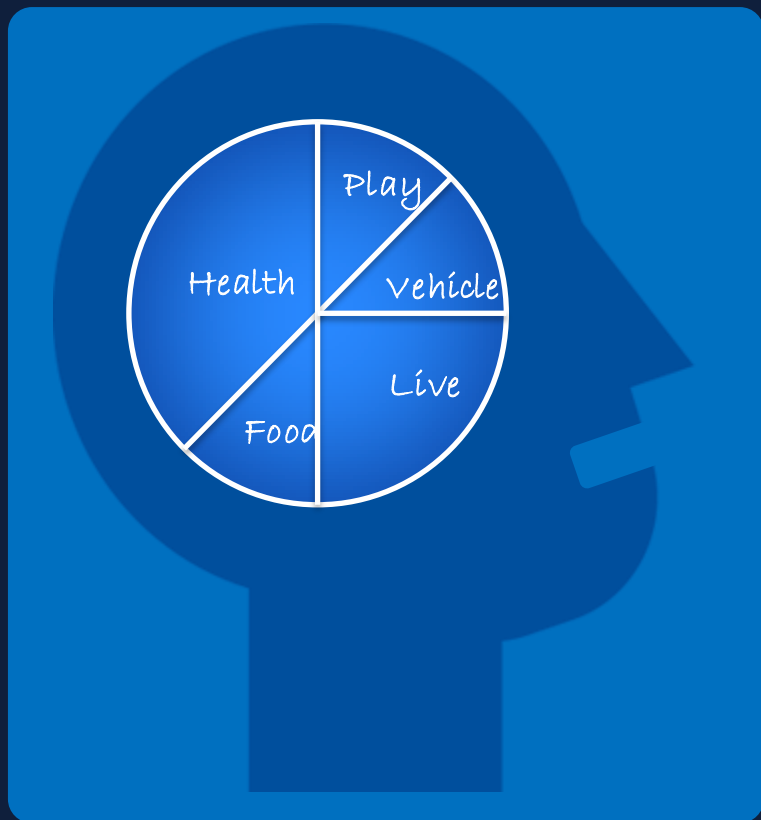
居民主要消费结构



平安选择门户的标准

- 与平安有关的
- 与金融有关的
- 与生活有关的

管理生活：将金融服务融入生活应用场景



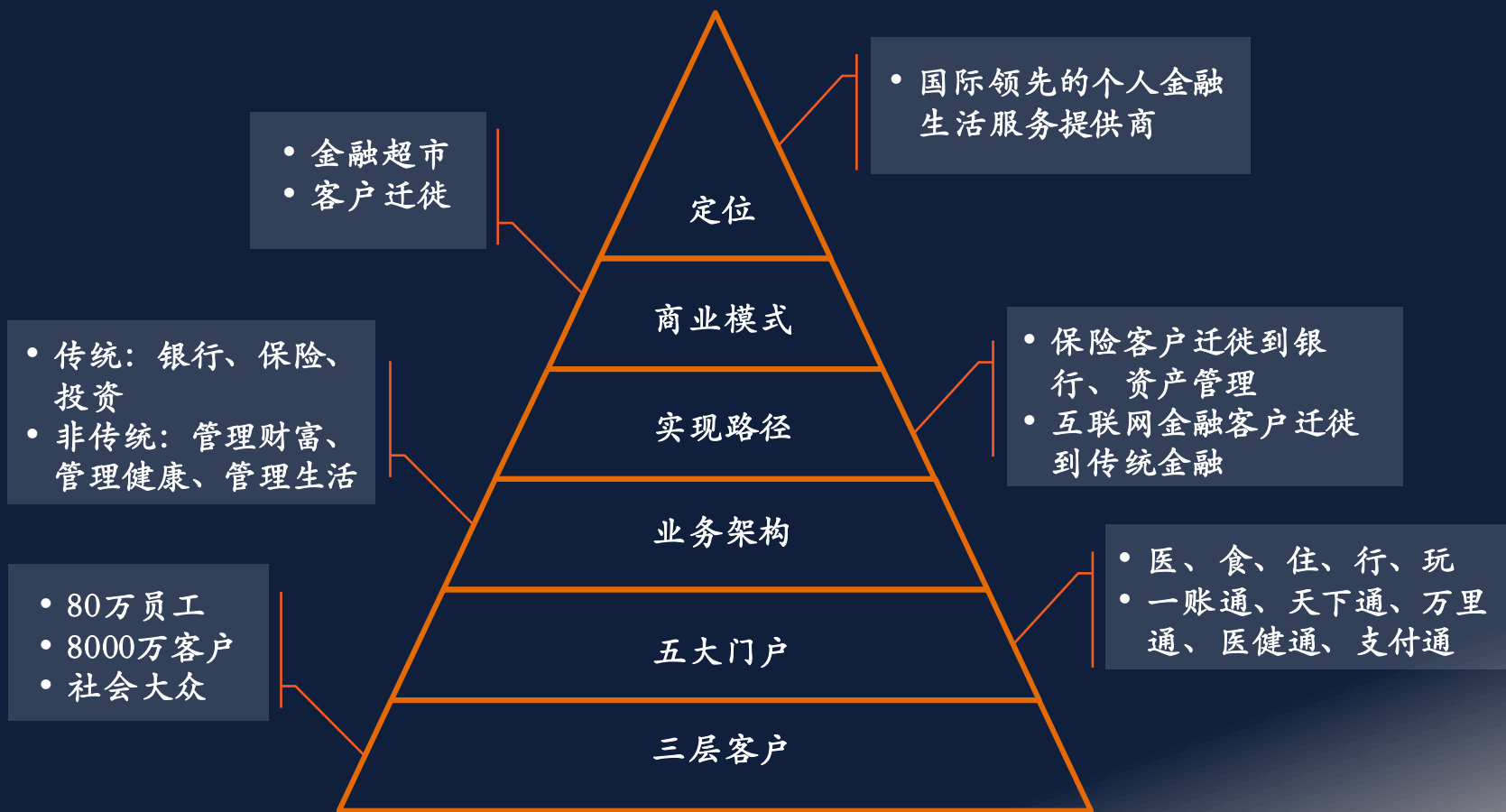
- 医 健康：医健通
- 食 美食：万里通/壹钱包
- 住 住房：平安好房
- 行 汽车：平安好车
- 玩 娱乐：万里通/天下通/壹钱包

平安的移动客户端：任意门，连接“五通”

以天下通为例



小结



附录：十年上市成就

上市以来中国平安的内含价值持续增长，受到海内外投资者广泛认可

凭借综合金融战略及持续优秀的经营业绩，中国平安上市以来获得海内外投资者的广泛认可，内含价值快速增长

- 经过多年发展，中国平安已从单一业务的财产保险公司发展成为中国领先的提供多元化金融产品及服务的综合金融集团
- 2004年6月，中国平安在香港联交所上市，2007年3月又登陆A股市场。借助资本市场，中国平安的业务快速发展、内含价值持续增长，已成长为海内外投资者广泛认可的优质蓝筹公司

- 成功发行260亿元A股可转债
- 两行整合完美收官
- 2013年7月，中国平安入选首批“全球系统重要性保险机构（G-SII）”榜单，成为唯一入选的亚洲保险企业

- 向金骏公司定向增发H股股份
- 控股深发展

- 战略投资深发展
- 平安大华基金成立

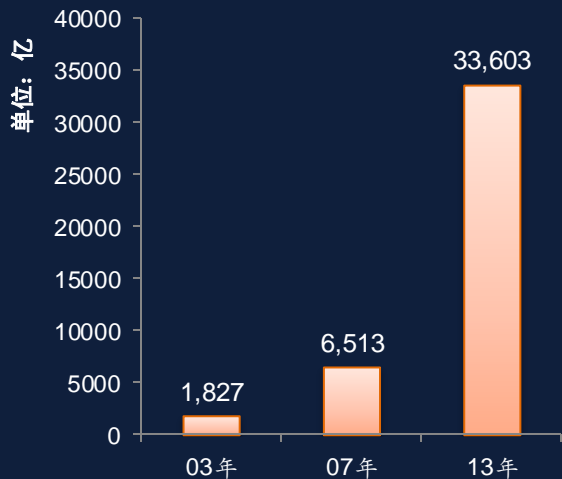


资料来源：公司年报、招股书、公司简介

以下各项指标均获得稳健增长

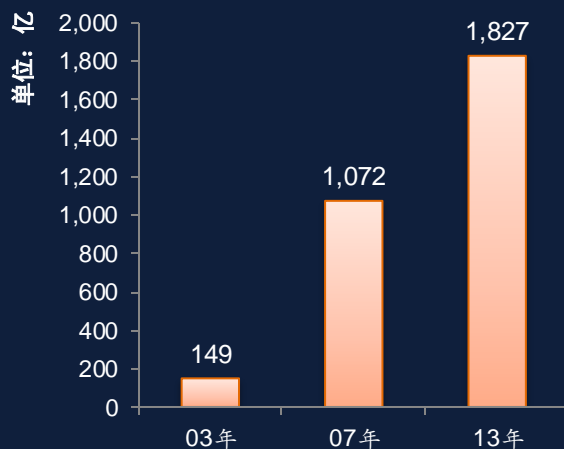
总资产

复合增长率 33.8%



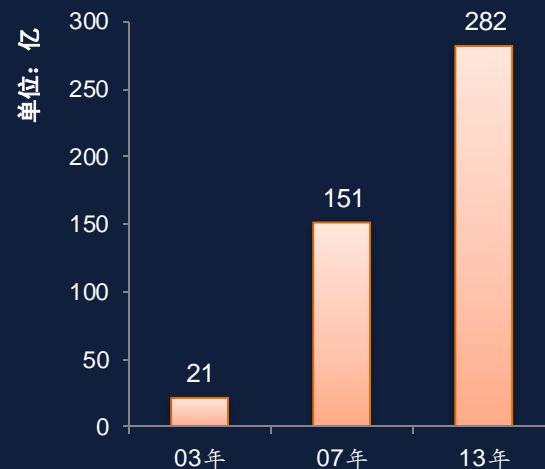
归属于母公司股东净资产

复合增长率 28.5%



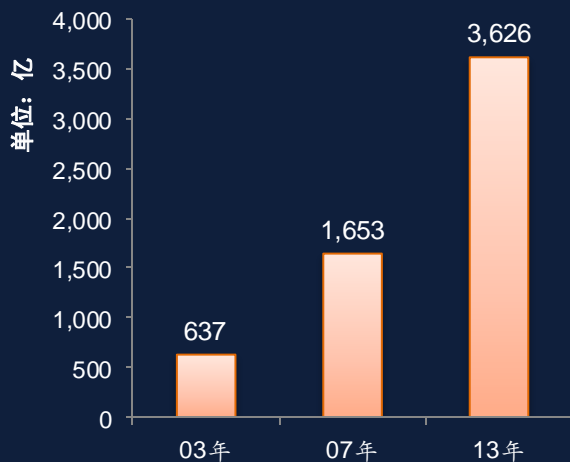
归属于母公司股东净利润

复合增长率 29.6%



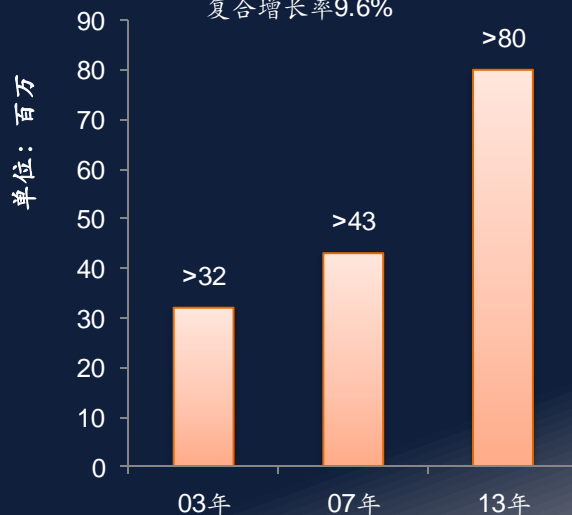
营业收入

复合增长率 18.5%



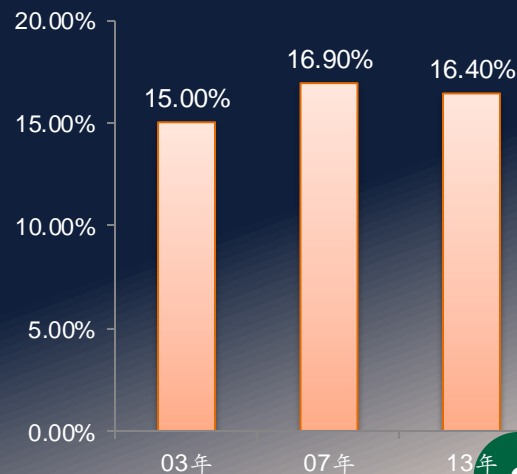
客户数

复合增长率 9.6%



ROE

平均ROE 14.3%



问 答