

蓄势待发，决胜新平台

——马明哲董事长 2015 元旦致辞

各位同事，大家新年好！伴随着新年的钟声，我们迎来了充满希望和挑战的 2015 年。我谨代表集团董事会、执行委员会，向全体平安同仁、平安家属，以及所有长期支持平安的广大客户和社会各界人士，致以最诚挚的问候和最美好的祝福！

2014 年，是平安有史以来危机感最强烈，自我革新最深刻的一年。这一年来，面对瞬息万变的市场环境和迅猛的科技发展趋势，集团整体战略全面升级，推动传统与非传统业务并重发展。“平安战车”模式得到强化，特别是形成了以资金、流动性、合规、品牌风险管理为核心的“四大后卫”架构，大大提升了风险管理的前置性和系统性。85 万平安同仁齐心协力，迎难而上，不但主营业务成绩斐然，而且在互联网金融战略和平台的发展上迈出了坚实的步伐。

2014 年，平安传统业务发展稳健，保持行业领先。寿险代理人队伍突破 60 万，创历史新高，个险首期保费规模稳居行业首位，续期保费规模跃居市场第一；产险业务增速和业务品质保持行业领先，稳居市场第二，车险保费突破千亿，获评国内车险第一品牌；养老险年金规模行业第一，医保创新模式获得市场和监管部门的高度肯定；健康险保费规模迅速扩大，医疗健康管理项目稳步推行；银行业务结构调整成效显著，存款规模和盈利能力快速提升，零售业务取得较大突破，获得市场广泛赞誉；信保业务转型平稳，规模和效益均大幅提升；

租赁公司发展迅速，盈利能力稳步提升；信托公司战略进一步清晰、深化，业务结构持续优化；证券公司制定全新的战略规划，为下一步快速发展奠定基础；基金公司发展稳健，专户业务规模进入市场前三，公募基金投资业绩居市场前列；资产管理公司转型进展突出，托管规模跃至市场第二位，投资业绩居市场前列；不动产公司投资规模实现突破性增长，战略投资项目为集团未来的发展奠定良好基础。平安直通战略转型初显成效，人均产能稳步提升，电销保费增速与规模持续领先行业，网销、移动端保费占比进一步加大。

与此同时，集团非传统业务继续推进，围绕“医、食、住、行、玩”等需求，从生活切入，搭建互联网金融平台，初步形成了“四个市场、两朵云、一扇门”的战略体系。

资产交易市场、积分交易市场、汽车交易市场以及房产交易市场构成了我们的“四个市场”。其中，陆金所作为资产交易市场的主体，过去一年取得市场瞩目的发展，搭建了九大业务平台，用户数、交易量均大幅提升；万里通致力于建设中国最大的积分交易市场，战略越来越清晰，业务结构日趋完善；平安好车规模扩展迅速，已成为国内最大二手车交易平台；平安好房正式进入房产交易市场，推出了一系列互联网地产金融产品，广受市场关注和好评。

我们将资产云和健康云形象地称为“两朵云”，资产云以“一账通”为核心，健康云以电子健康档案和健康管家移动平台为核心。过去一年来，平安在大数据的挖掘、分析及应用方面力度大、收效快，取得可喜的成绩，这对资产云、健康云的建设起到了核心、关键作用。

“一扇门”并不是现实生活中的门，它是互联网世界的“任意门”，是用户通向“品质生活·金融超市”的天桥，让平安“医、食、住、行、玩”33种生活应用场景无缝衔接，用户可以根据各自需要，通过选择任意“一扇门”，在丰富的金融、生活环境中享受一站式的服务，用我们的专业，让生活体验更加简单。

2014年，是平安为未来新十年、新征程奠基的一年，是非常辛苦也极不平凡的一年。刚刚到来的2015年，将是关系平安整体战略未来实施成效的关键一年。我们的危机感来自市场、技术、客户和行业的快速变化，我们最大的挑战来自内部的协同。平安过去的成功，得益于平安一直以来强烈的危机意识和包容的文化。未来，我们面临的挑战和机遇更大，道路更加艰巨，必须继续保持高度的危机感、紧迫感和开放、包容的文化，共同创造更大的成功。

新的一年，我们将按照既定的战略规划，以建成“国际领先的个人金融生活服务提供商”为目标，进一步推动传统与非传统业务的并重发展，积极促进内部协同，团结一致，齐头并进，为平安未来5-10年的快速、健康发展奠定强大的基础。相信在全体平安同仁的精诚合作、共同努力下，平安必会赢取更加辉煌的未来！

最后，再次祝愿全体同仁，身体健康，工作进步，生活美满，平安幸福！