

## 蓄勢待發，決勝新平臺

——馬明哲董事長 2015 元旦致辭

各位同事，大家新年好！伴隨著新年的鐘聲，我們迎來了充滿希望和挑戰的 2015 年。我謹代表集團董事會、執行委員會，向全體平安同仁、平安家屬，以及所有長期支援平安的廣大客戶和社會各界人士，致以最誠摯的問候和最美好的祝福！

2014 年，是平安有史以來危機感最強烈，自我革新最深刻的一年。這一年來，面對瞬息萬變的市場環境和迅猛的科技發展趨勢，集團整體戰略全面升級，推動傳統與非傳統業務並重發展。“平安戰車”模式得到強化，特別是形成了以資金、流動性、合規、品牌風險管理為核心的“四大後衛”架構，大大提升了風險管理的前置性和系統性。85 萬平安同仁齊心協力，迎難而上，不但主營業務成績斐然，而且在互聯網金融戰略和平臺的發展上邁出了堅實的步伐。

2014 年，平安傳統業務發展穩健，保持行業領先。壽險代理人隊伍突破 60 萬，創歷史新高，個險首期保費規模穩居行業首位，續期保費規模躍居市場第一；產險業務增速和業務品質保持行業領先，穩居市場第二，車險保費突破千億，獲評國內車險第一品牌；養老險年金規模行業第一，醫保創新模式獲得市場和監管部門的高度肯定；健康險保費規模迅速擴大，醫療健康管理項目穩步推行；銀行業務結構調整成效顯著，存款規模和盈利能力快速提升，零售業務取得較大突破，獲得市場廣泛讚譽；信保業務轉型平穩，規模和效益均大幅提升；

租賃公司發展迅速，盈利能力穩步提升；信託公司戰略進一步清晰、深化，業務結構持續優化；證券公司制定全新的戰略規劃，為下一步快速發展奠定基礎；基金公司發展穩健，專戶業務規模進入市場前三，公募基金投資業績居市場前列；資產管理公司轉型進展突出，託管規模躍至市場第二位元，投資業績居市場前列；不動產公司投資規模實現突破性增長，戰略投資項目為集團未來的發展奠定良好基礎。平安直通戰略轉型初顯成效，人均產能穩步提升，電銷保費增速與規模持續領先行業，網銷、移動端保費占比進一步加大。

與此同時，集團非傳統業務繼續推進，圍繞“醫、食、住、行、玩”等需求，從生活切入，搭建互聯網金融平臺，初步形成了“四個市場、兩朵雲、一扇門”的戰略體系。

資產交易市場、積分交易市場、汽車交易市場以及房產交易市場構成了我們的“四個市場”。其中，陸金所作為資產交易市場的主體，過去一年取得市場矚目的發展，搭建了九大業務平臺，使用者數、交易量均大幅提升；萬里通致力於建設中國最大的積分交易市場，戰略越來越清晰，業務結構日趨完善；平安好車規模擴展迅速，已成為國內最大二手車交易平臺；平安好房正式進入房產交易市場，推出了一系列互聯網地產金融產品，廣受市場關注和好評。

我們將資產雲和健康雲形象地稱為“兩朵雲”，資產雲以“一賬通”為核心，健康雲以電子健康檔案和健康管家移動平臺為核心。過去一年來，平安在大資料的挖掘、分析及應用方面力度大、收效快，取得可喜的成績，這對資產雲、健康雲的建設起到了核心、關鍵作用。

“一扇門”並不是現實生活中的門，它是互聯網世界的“任意門”，是用戶通向“品質生活·金融超市”的天橋，讓平安“醫、食、住、行、玩”33種生活應用場景無縫銜接，使用者可以根據各自需要，通過選擇任意“一扇門”，在豐富的金融、生活環境中享受一站式的服務，用我們的專業，讓生活體驗更加簡單。

2014年，是平安為未來新十年、新征程奠基的一年，是非常辛苦也極不平凡的一年。剛剛到來的2015年，將是關係平安整體戰略未來實施成效的關鍵一年。我們的危機感來自市場、技術、客戶和行業的快速變化，我們最大的挑戰來自內部的協同。平安過去的成功，得益於平安一直以來強烈的危機意識和包容的文化。未來，我們面臨的挑戰和機遇更大，道路更加艱巨，必須繼續保持高度的危機感、緊迫感和開放、包容的文化，共同創造更大的成功。

新的一年，我們將按照既定的戰略規劃，以建成“國際領先的個人金融生活服務提供者”為目標，進一步推動傳統與非傳統業務的並重發展，積極促進內部協同，團結一致，齊頭並進，為平安未來5-10年的快速、健康發展奠定強大的基礎。相信在全體平安同仁的精誠合作、共同努力下，平安必會贏取更加輝煌的未來！

最後，再次祝願全體同仁，身體健康，工作進步，生活美滿，平安幸福！