

合作伙伴

互利互惠 实现共赢



平安好医生
签约外部合作医生

40,000名

平安万里通
共发放积分

65亿元



进展

2015年，我们依然重视与合作伙伴的共赢关系，通过传统金融和互联网金融的双重优势，帮助合作伙伴提升效率，提高盈利水平，促进合作伙伴健康、稳定、持续的发展。秉承企业的社会责任感，我们帮助合作伙伴建立对社会的贡献意识，提升合作伙伴的社会责任感。



促进代理人成长

全面提升代理人风险管理水平

为进一步加强代理人队伍管理，规范代理人销售行为，2015年，我们对代理人队伍风险管理情况进行了全面的检视和梳理，通过风险识别、风险控制和风险管理三方面，构建代理人风险管控体系，对经营风险进行系统性管控。在风险识别方面，我们利用科技手段对高风险人员进行识别，并实施公司内勤、外勤和客户360°风险预警；在风险管控方面，通过掌控外勤队伍、销售活动及加强客户提示三方面来防范风险，落实对营业单位职场“人、事、物”的有效管理；在风险管理方面，通过修订制度、宣传教育、风险排查、严格处罚等方面，强化对内外勤的管控力度，全面提升代理人风险管理水平。



为代理人提供全方位学习培训平台

线下培训方面，2015年，我们完成区拓处经理晋升培训课程研发，举办6期处经理轮训班，培训处经理以上层级主管507人。推动国家理财规划师资格认证及培训春季班和秋季班，2015年共开班111期，累计9,084人参训，6,605参考。

线上培训方面，2015年7月开始，我们平安人寿“口袋E行销”实现了与“知鸟”的对接，代理人开启移动学习新时代。截至12月底，代理人“知鸟”用户已突破64万，总点击量也已突破358万。累计上线的寿险代理人专属微课

近80门，其中多门微课在中保协“2015人才发展高峰论坛”斩获殊荣，在业内获得了良好的口碑。“知鸟”APP的广泛应用将为寿险代理人向“保险专家”、“理财顾问”、“生活助手”的转型奠定培训基础。

截至12月底
代理人“知鸟”用户已突破

64万



借助优才计划和三大荣誉体系提升代理人业务水平，提高收入

2015年，我们在武汉、东莞等4个城市执行优才计划，进一步发展壮大优才队伍。此外，我们依托高峰会、MDRT、钻石俱乐部三大荣誉体系，通过绩优人群分层级、运作主体分层级推动绩优组织发展。总部借助高峰会、MDRT年会推动顶尖绩优；区域借助高手交流会、

MDRT参会巡讲推动高绩优；机构借助精英会推动高绩优，借助绩优培训交流会、钻石沙龙推动绩优基础人群，同时通过最佳实践案例的开发和培训、建立绩优讲师库、对顶尖业务人员提供针对性的支持举措，将绩优队伍打造成学习型组织，进而实现业务员收入水平的提升。



平安人寿董事长兼CEO丁当（左一），平安集团副总经理兼首席保险业务执行官李源祥（右一）和2015高峰会会长胡柳



寿险2015MDRT会员之夜

完善供应链管理

2015年，我们按照“廉洁诚信，阳光采购”的要求，建立各种制度来规范采购行为，严格执行各项采购规章制度，帮助供应商更好的与公司合作。我们出台并实施了一系列制度，遵循公开、公正、公平和效益原则，从招标流程、开评标，投诉处理等方面，接受供应商及客户的监督，保障各方利益，2015年集中采购完成约40亿元。

我们响应“低碳100”活动，加大环保产品采购开发力度及无纸化办公，在采购中优先选择取得环境管理体系认证和产品获得环境标志的供应商，提高供应商在环境保护方面的准入标准和环保意识。根据需求部门的特点，合理配置采购资源，同等条件下，优先就近采购，减少运输环节的能耗，平均节约率约17%。

与合作伙伴实现互利共赢

万里通全年发放积分65亿，为商家提供忠诚度服务

2015年，我们为包括台州银行、泸州老窖、立邦、eBay中国等多家不同行业的企业提供用户忠诚度服务，帮助其拓展用户维护手段，提升用户忠诚度及满意度，2015全年共发放积分65亿，服务人数超过3,000万。

我们建立了覆盖线上、线下近百万家商户的生活商圈，与大众点评、1号店、淘宝商城、京东等主流品牌电商合

作，利用积分返利折抵模式，回馈终端用户；与三大运营商、中石化、麦当劳等企业合作，运用O2O模式，为用户提供积分生活服务；此外，联动28个品牌方搭建了品牌专区及积分权益频道，开展各类品牌权益活动，使消费者积分价值最大化，真正实现了“积分处处花，积分当钱花”，2015年整体积分交易规模达44.4亿元。

万里通



2015全年
共发放积分

65亿

服务人数超过

3,000万

平安好医生签约40,000名外部合作医生

2015年，我们的互联网医疗平台平安好医生自建医生团队达1,000人，签约40,000名外部合作医生。迄今为止，我们跟广大线下医疗机构已经形成了全方位的合作，对接了海量的医疗资源，整合健康管理产业链资

源，与四大连锁体检机构，全国百余家三甲医院名医合作，全方位的满足客户的各方面需求，深化行业内的多方合作。



2015年

平安好医生自建医生团队达

1,000人

签约外部合作医生

40,000名

平安好房“好房贷”撬动房产销售50亿

2015年，我们好房通过金融产品，助力开发商销售。以好房贷为例，作为平安好房为客户在首付环节提供的金融综合服务，旨在降低客户购房门槛，提升开发商项目去化率，加速开发商资金回笼。截至2015年12月31日，共有251家开发商的262个项目与好房达成好房贷合作，

累计放款15亿，撬动房产销售50亿，得到市场的广泛认可。并与20余家百强开发商达成总对总金融总代理合作协议，包括绿地、万科、世茂、旭辉等全国知名开发商，涉及项目数共计515个，总货值约7,655亿。

截至2015年12月31日

累计放款

15亿

撬动房产销售

50亿



促进行业发展

陆金所为全行业提供金融资产交易信息服务平台

经过多年的战略实践和策略调整，我们陆金所已经从封闭的个人线上金融资产交易平台，升级成为面向全社会、全行业，以及所有个人和机构客户的开放式金融资产交易信息服务平台。陆金所联合前海征信推出的P2P“人民公社”，共同为P2P行业提供基础设施服务，促进P2P行业健康发展，践行普惠金融。针对P2P公司当前发展中存在

的难点，平台充分运用平安集团数据云、经验模型和后端服务平台三大国际领先核心技术，帮助P2P公司增强“内功”，优化资源配置。截至2015年12月31日，陆金所已经与超过500家各类金融机构建立合作，其中包含银行、基金公司、证券公司、保险公司等。



截至2015年12月31日

陆金所已经与各类金融机构建立合作超过

500家

平安银行为同业提供投资创利70亿元

我们银行依托“行e通”综合金融服务平台，向各类金融机构提供全方位综合金融服务，服务涵盖结算、理财、贵金属、第三方存管等多个产品和领域，是平安银行与广大同业合作机构合作的重要纽带。截至2015年12月31日，该平台已汇聚全国同业机构515家，合作机构覆盖网

点数9.5万个，平台产品销量达6,393亿。2015年配合平台业务拓展，金融同业事业部总、分部共组织同业客户交流活动近10场，为同业机构提供了诸多合作交流的机会，提供投资创利约70亿元。



截至2015年12月31日

“行e通”平台已汇聚全国同业机构

515家

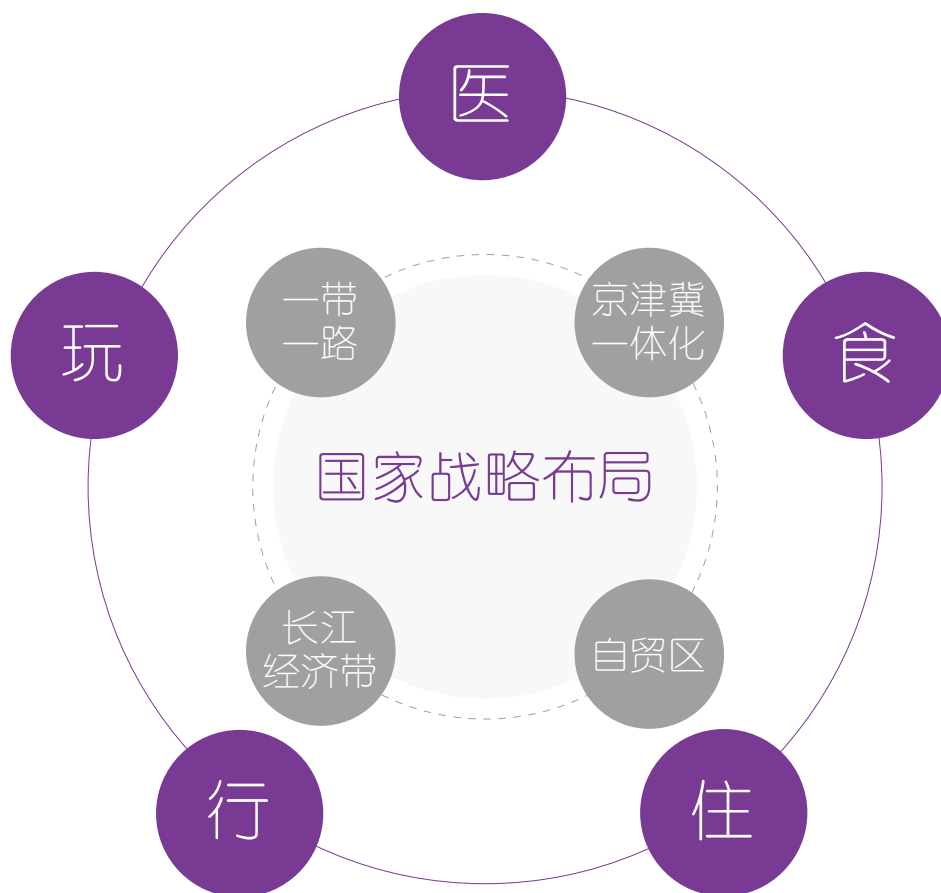
平台产品销量达

6,393亿

平安银行产业基金促进产业与资本深层次合作

2015年，我们银行立足于服务实体经济发展和产业升级转型，通过产业基金支持国计民生重点领域和行业建设。产业基金紧密围绕国家战略布局，对“一带一路”、“京津冀一体化”、“长江经济带”和“自贸区”等重点战略区域的基础设施建设提供投融资支持。同时产业基金深耕产业链，与“医、食、住、行、玩”等民生行业的龙头企业合作，支持企业横向和纵向的整合并购，协助客户进

行业务扩展，转变经营模式，完善资源配置，促进产业与资本深层次合作。经我们银行投放落地的产业基金包括城市发展基金、航空港产业基金、物流产业基金、医药产业基金等项目。



展望

2016年，我们将：

进一步提升代理人形象，为代理人提供更多的学习培训机会，帮助代理人掌握更多核心金融和互联网产品的服务技能，更好的服务于客户；提高代理人收入，并提供更好的职业发展空间。

将“互联网+金融”的发展模式向全行业开放，携手金融同业伙伴，共同利用新科技，打造更加强大的、开放式互联网金融服务平台。



继续执行在同等条件下对环保产品及供应商的优先选择的原则，同时，进一步加强对供应商环保制度、执行等方面的评估，根据具体项目要求适当加分。

充分利用平安集团综合金融服务平台优势，创新“互联网+农业”服务模式，推出一系列产品，全面支持各地农业产业转型升级。

