

合作伙伴

互利互惠 合作共赢

“平安好医生”
签约外部合作医生

6 万名

壹钱包全年交易规模

28,039 亿元





进展

2016年，我们为合作伙伴感知平安就在身边，依然重视与合作伙伴的互利共赢关系，通过极致的服务和专业的平台、系统建设，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使命，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。

促进代理人队伍成长

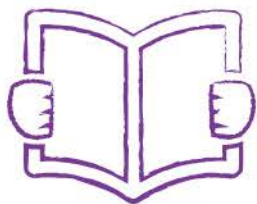
为代理人提供全方位学习培训平台

2016年我们依托以“知鸟”为核心的在线学习平台，全面梳理代理人线上、线下培训课程，通过搭建微课、案例学习平台、空中课堂，从而形成与线下课程相结合的培训课程体系，逐步实现以“线上为主”的培训运作模式及管理体系。

在线下培训方面，推动2016年国家理财规划师资格认证及培训春季班和秋季班，2016年共开班127期，累计9115人参训，6721人参考。



高峰会会长胡柳与平安集团常务副总经理兼首席保险业务执行官李源祥、平安寿险总经理兼CEO丁当及演员胡歌在寿险高峰会现场



线下培训

累计参训

9,115人

参考

6,721人

增员高素质人才充分释放分享经济红利

2016年，我们在代理人方面，除了继续执行过往的优才计划，进一步发展壮大优才队伍之外，还借助“平安金管家”APP提供的丰富产品及服务资源，充分聚合社会大众的闲余劳动力作为增员对象，为代理人队伍开辟了“金管家”微店模式，帮助社会大众实现零成本创业。一方面创新了一种新的增员方式，吸引了跨行业、高素质的人才加入，另一方面也拓展了代理人的收入来源，充分释放分享经济红利。

完善供应商管理

规范供应商采购流程

2016年，平安集中采购管理中心按照“廉洁诚信，阳光采购”的要求，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，接受用户及供应商的监督，保障各方利益。

在保障各方利益的同时，我们也持续提高供应商在环境保护方面的准入标准和环保意识。我们所有项目操作均在采购管理系统完成，减少纸张的损耗，节约率达14.95%。我们采购的家具项目的供应商均有“十环认证”，此认证是目前国内对家具企业环境保护情况的最高级别和最权威认证。



与合作伙伴实现互利共赢

养老金建立标准化的异地协查系统服务平台

为实现“政府满意100%，参保人0投诉”的目标，平安养老金依托全国大运营平台，搭建了标准化的异地协查系统服务平台，为多地政府医保部门提供优质高效的异地协查服务。2016年，我们已为15家机构、31个医保项目提供异地协查案件量共计5417件，发现违规费用共计408万余元。

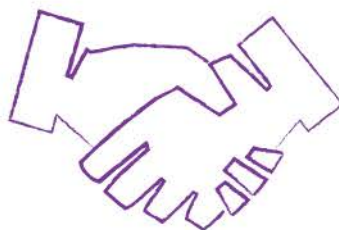
我们利用医疗费用智能审核系统，依托专业的医学知识库和先进的审核引擎，通过对诊疗行为的事前提醒、事中监控及事后审核，识别、监控、管理、统计和分析医疗费用中潜在的欺诈、浪费和滥用行为，减少不合理医疗费用支出。2016年，系统累计签约168个城市，上线项目146个，审核服务覆盖人口约4.8亿。通过对诊疗行为全流程监管，全面监控基金运行风险，控制医疗费用增速，帮助政府实现降低成本，提高保障，提升服务。

壹钱包实现跨域积分合作

2016年，壹钱包实现了与多家大中型银行的跨域积分合作，带来了高质量金融用户的潜在客户群，如上海银行、渤海银行、台州银行等共计10家银行达成积分合作并完成上线。其中与建行的积分合作更是连通了建行信用卡积分与万里通积分的换入，该积分项目在上线不到2个月的时间里，积分交易即突破60万元。2016年全年，壹钱包年交易规模近3万亿，两年翻了15倍。

壹钱包搭建积分平台，以万里通积分为核心创建积分联盟，从而领跑积分市场的发展，带动行业起步。2016年，在已达成与移动积分合作的基础上，我们实现了与电信、联通的积分战略合作，带动积分的互通互融。此外，我们与航空商旅、酒店、零售电商各行业积极搭建业务合作，全年万里通积分整体交易规模大幅度提升。

我们致力于打造品质电商，引入优质合作品牌，2016年全年，壹钱包商城合作商户达到144家，合作品牌700个。线上商城交易量大幅度提升，2016年商城GMV达到25亿。大型互动营销活动“920”期间商城单日交易峰超过1000万，单日交易量突破21亿。我们挖掘原产地直供合作模式，不断满足用户品质购物需求。



“平安好医生” 打造医疗生态圈

2016年，“平安好医生”积极打造医疗生态圈，成为现有医疗体系的有益补充。通过与重庆西南医院、南方医科大学深圳医院、佛山市中医院等大型公立医院合作，打造互联网医院。“平安好医生”在国内第一家参股诊所“盈健诊所”正式开业，打通线下就诊及保险支付就医闭环，将管理式医疗HMO模式落地中国，组建“互联网+保险+医院”新模式，与合作伙伴实现互利共赢。

2016年，平安健康互联网

签约社会化医生

6万名

合作公立医院

2,000家

三甲医院

760家

合作诊所超过

5,000家



包含

2016年数据



一键呼叫

三甲名医

5,000位

合作体检机构

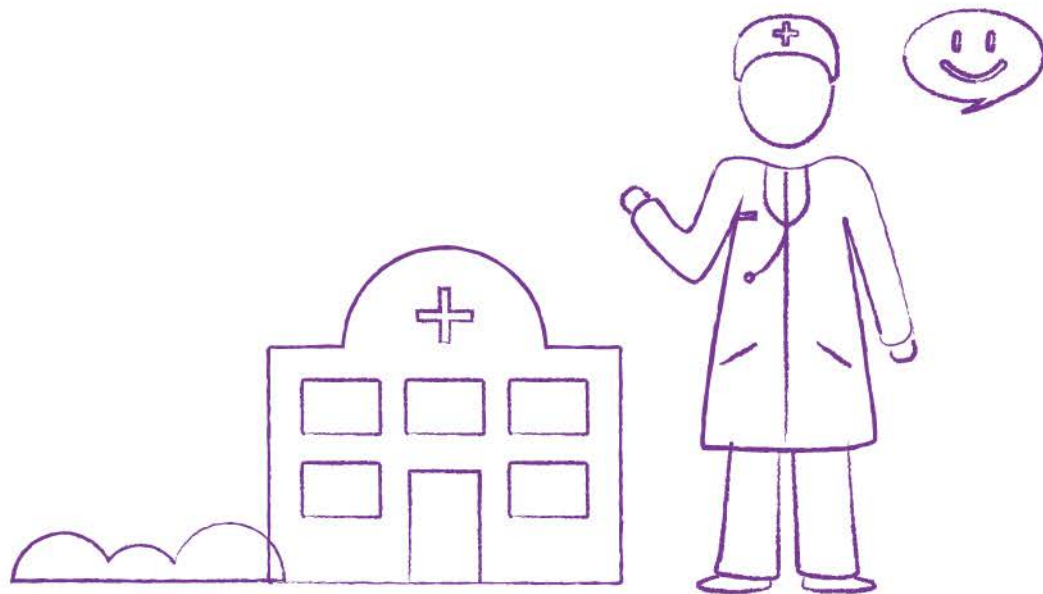
700个

合作药房达

4,000家

覆盖全国城市

160个



促进各行业健康发展

陆金所引领P2P行业规范健康发展

2016年，陆金所推出“众盈-安e”产品，该产品是在传统稳盈产品基础上，借助平安普惠十年消费信贷经验及陆金所产品创新，独创Fintech（金融科技）手段替代传统担保、保险进行增信，可实现轻资本运作。该模式风险收益对等，可帮助实现全社会投资者的风险教育，引领整个网贷行业步入良性运营轨道。

与此同时，陆金所积极响应《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》的要求，建立P2P业务独立运作机制，完成P2P资金银行存管对接，完善信息披露标准和流程，引领P2P行业规范健康发展。



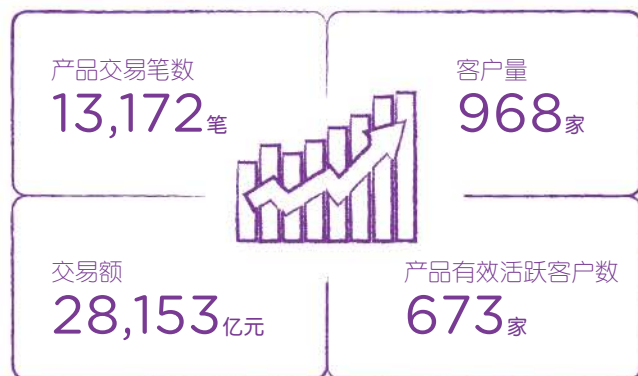
平安银行打造“行e通”综合金融平台

平安银行积极响应国家“互联网+战略”，打造“行e通”综合金融平台，致力研发以金融机构为主要目标客群的同业线上金融产品，从牌照、渠道、客户、增值服务四维度出发，建立国内首个一体化、交互式金融服务及产品销售体系。同业线上金融产品不仅针对产品本身的开发、

交易与服务，还包括了与产品相关的客户管理、产品管理、交易清算、营销管理、数据管理、资讯服务等一体建设，通过优质的线上化同业产品向全国中小银行及非银金融机构输送服务。

2016年，同业线上化金融产品对国内同业客户合作、活跃金融市场、扩大资产管理和融资渠道、提升中间业务收入以及同业品牌建设具有重大意义。

截至2016年12月31日



因交易线上化产品，为合作的金融机构节约交易成本约 **3,900** 万元

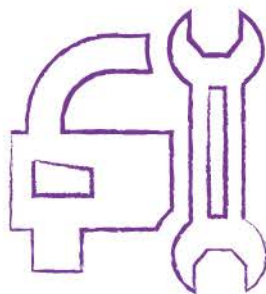
因流程优化和电子化带来的效率提升，为合作机构带来收益增加约 **2,600** 万元

平安产险业内首推修理厂全流程自助理赔

2016年，平安产险以保险事故维修为切入点，携万家核心合作修理厂，业内首推修理厂全流程自助理赔，构建“理赔—维修”全程代办无接触客户的自助服务模式，实现理赔/维修全过程透明、维修结果实时线上评价反馈、维修质量承诺三大核心功能，已有超过100万客户体验该服务。通过使用该自助系统，修理厂可直接通过“平安好车主”APP协助客户报案，同时帮助客户完成定损、收单，无需再等待定损员抵达处理，大大提升修理厂工作时效。2016年度，修理厂全流程自助理赔案件量达18.9万，整案时效比标准案件降低7.5天。

此外，借助“平安好车主”线上平台，2016年度，超过3800家合作修理厂开展多场优惠修车活动，累计点击量450万，客户累计领取优惠券21万张，提升合作伙伴获客量。

同时，平安产险积极推进汽车后市场发展，与NSF（美国全国卫生基金会）联合成立专业认证公司，并联合汽车配件B2B交易平台“车件儿”提升修理厂网络核心服务能力。该平台实现全国零配件库存的共享与集合，通过该平台，修理厂可提高配件选购准确度，保证配件品质，采购配件更加省钱、省时、省力、省心。截至2016年12月31日，累计注册修理厂34824家，总交易额突破2亿元。



累计注册修理厂
34,824家

总交易额突破
2亿元

平安好房助力开发商销售

2016年，平安好房继续助力开发商销售。依托公司内部资源，平安好房与万科、碧桂园、绿地、华夏幸福等33家百强开发商建立总对总合作关系，具体合作项目合计达595个，总货值约6392亿。凭借公司内部丰富的客户资源、强大的渠道整合能力，平安好房成功助力各大房企实现业绩跨越式增长。

具体合作项目合计达
595个

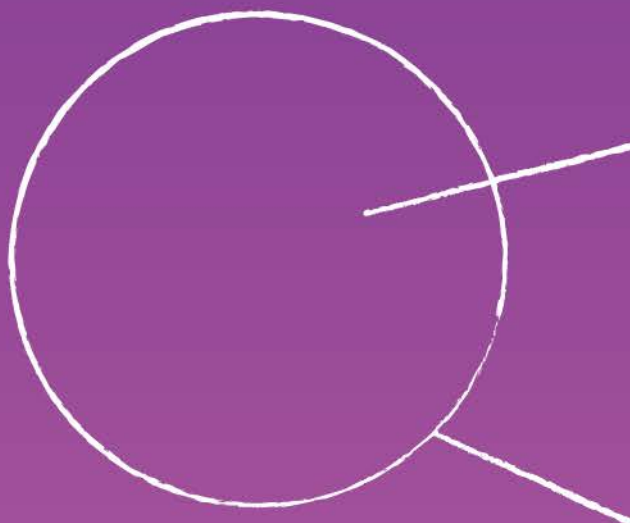
总货值约
6,392亿



展望

2017年，我们将：

- 全力推动“双圈”经营模式，在以“金管家”为核心的平台上，充分释放“产品+”、“科技+”的力量，帮助代理人打破发展瓶颈，通过产品优化、组合销售、客户经营、绩优推动等措施提升代理人收入。通过“知鸟”、远程高清视频等方式，充分实行代理人培训线上化，直播平台每月预计直播1万场。落实监管风险排查及销售经营合规管理要求，加强代理人销售队伍合规品质宣导教育，搭建并完善风险管理系统，系统化管控代理人风险。
- 采购中心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，加强对采购过程的合规监督，平均节约率达13%。



- 壹钱包继续领跑积分市场，带动行业发展：包括提升积分会员的忠诚度管理服务、积极与航空商旅、酒店、零售电商等各行业搭建业务合作、继续提升引入优质合作商家和品牌，为合作商家创利。
- 陆金所继续完善P2P网站，完成全部P2P产品的资金存管，根据监管细则完善信息披露机制，引领P2P行业健康发展。
- 平安健康互联网积极签约全国知名中医，联合知名中药厂商进行中药颗粒生产及配送上门；鼓励大量传统媒体和自媒体入驻健康头条产生优质内容。

