

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

**中国平安 PINGAN**  
保險 · 銀行 · 投資

**中国平安保險(集團)股份有限公司**  
Ping An Insurance (Group) Company of China, Ltd.  
(於中華人民共和國註冊成立之股份有限公司)  
(股份代號：2318)

## 海外監管公告

本公告乃根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》第 13.10B 條而作出。

茲載列中國平安保險(集團)股份有限公司在上海證券交易所網站刊登的「中國平安保險(集團)股份有限公司關於披露 2017 投資者日相關報告的公告」，僅供參閱。

承董事會命  
**姚軍**  
公司秘書

中國，深圳，2017年11月19日

於本公告日期，本公司的執行董事為馬明哲、孫建一、任匯川、姚波、李源祥及蔡方方；非執行董事為林麗君、謝吉人、楊小平、熊佩錦及劉崇；獨立非執行董事為斯蒂芬·邁爾、葉迪奇、黃世雄、孫東東、葛明及歐陽輝。

证券代码：601318 证券简称：中国平安 编号：临 2017-044

## 中国平安保险（集团）股份有限公司

### 关于披露 2017 投资者日相关报告的公告

中国平安保险（集团）股份有限公司（以下简称“本公司”）董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

本公司定于 2017 年 11 月 20 日（星期一）举行 2017 投资者日，并就《平安“金融+科技”双驱动战略》、《平安寿险价值深度解析（二）》、《科技提升传统金融价值》及《从平安到平台：科技创新赢未来》作出报告。

上述报告的具体内容请见本公司于同日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）披露的本公告附件。

上网公告附件：

- 1、《平安“金融+科技”双驱动战略》
- 2、《平安寿险价值深度解析（二）》
- 3、《科技提升传统金融价值》
- 4、《从平安到平台：科技创新赢未来》

特此公告。

中国平安保险（集团）股份有限公司董事会  
2017 年 11 月 19 日

# 平安“金融+科技”双驱动战略

姚波

2017.11

深圳



# 重要提示

## 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。

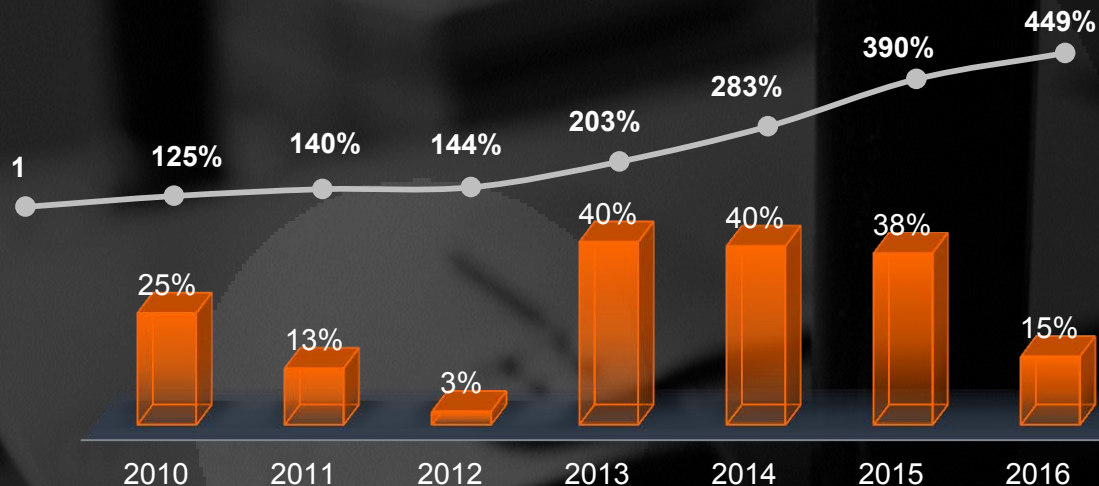
读者务请注意这些因素，其大部分不受本公司控制，影响着公司的表现、发展趋势及实际业绩。受上述因素的影响，本公司未来的实际结果可能会与这些前瞻性陈述出现重大差异。这些因素包括但不限于：汇率变动、市场份额、同业竞争、环境风险、法律、财政和监管变化、国际经济和金融市场条件及其他非本公司可控制的风险和因素。任何人需审慎考虑上述及其他因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。本公司声明，本公司没有义务因新信息、未来事件或其他原因而对本演示材料中的任何前瞻性陈述公开地进行更新或修改。本公司及其任何员工或联系人，并未就本公司的未来表现作出任何保证声明，及不为任何该等声明负上责任。



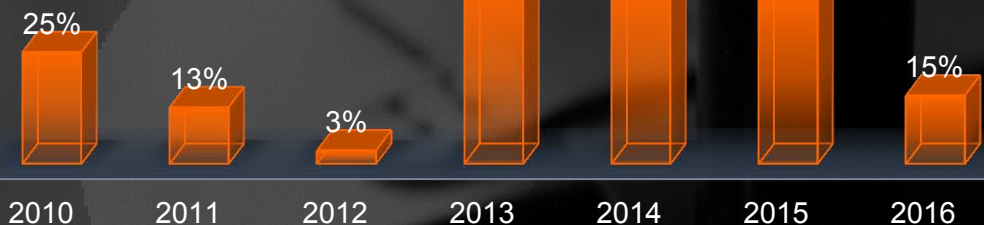
# 平安的价值表现

# 平安7年前开启科技创新战略，并坚持价值经营，利润持续增长

归属于母公司股东的  
净利润**年累计**增长率  
(%)



归属于母公司股东的  
净利润**每年度**增长率  
(%)



	2009-2016利润复合增长率	利润增速标准差
中国平安	24%	15.04

价值经营如何  
创造盈利？

聚焦价值经营

强大的KPI  
考核体系

完善和严格的  
合规风控体系

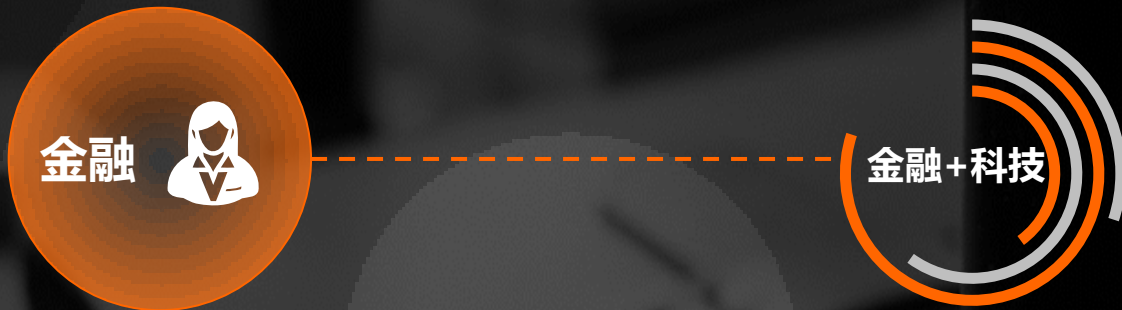
持续投入和孵  
化创新科技

# 平安“金融+科技”双驱动战略



# 未来，“金融+科技”战略将给公司的盈利和价值带来飞跃式的提升

04





# 为什么做“金融+科技”，什么是“金融+科技”模式？

05

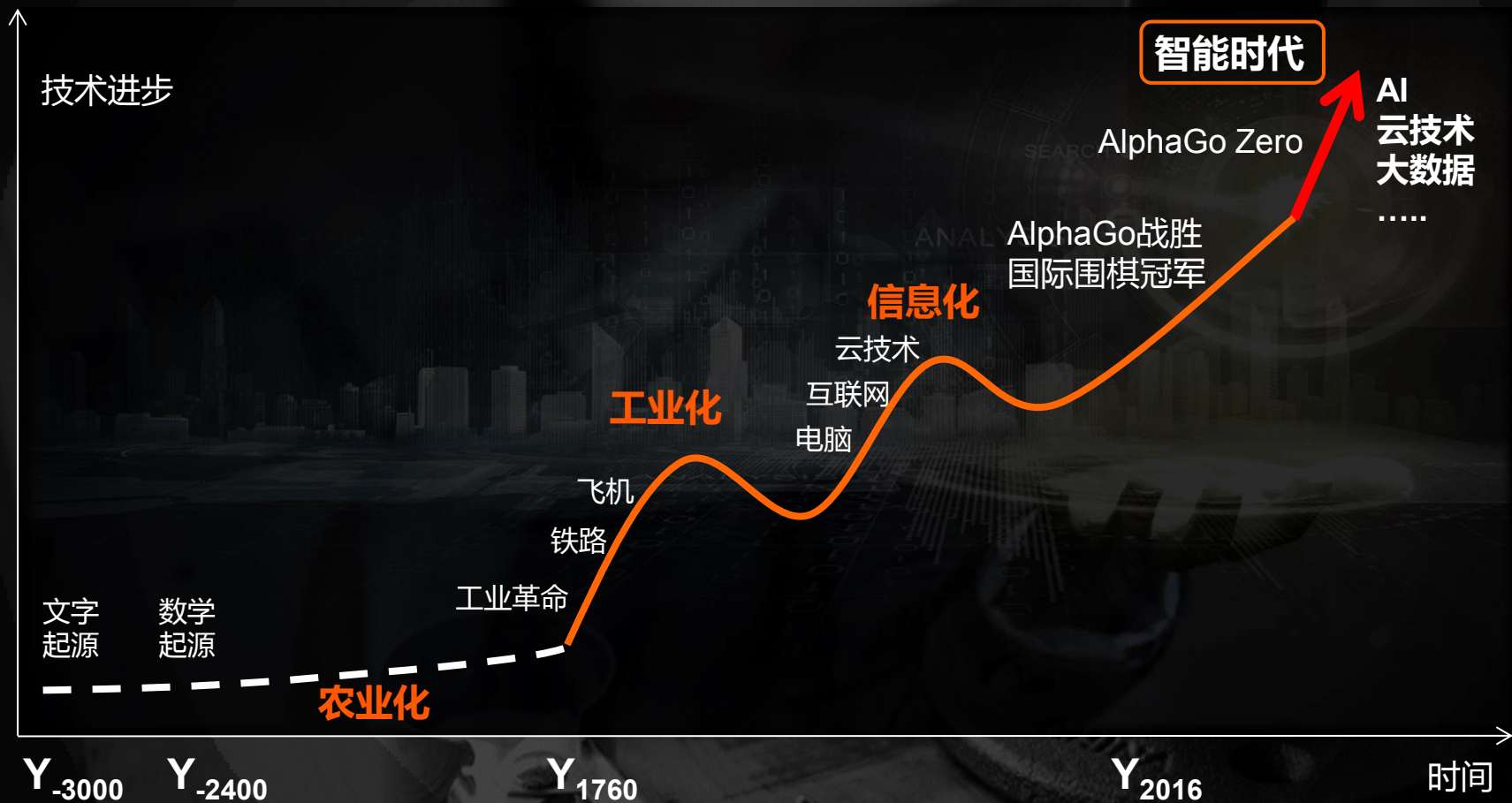
## Why?

1. 科技浪潮，大势所趋
2. 模块化演变
3. 平安的优势

## What?

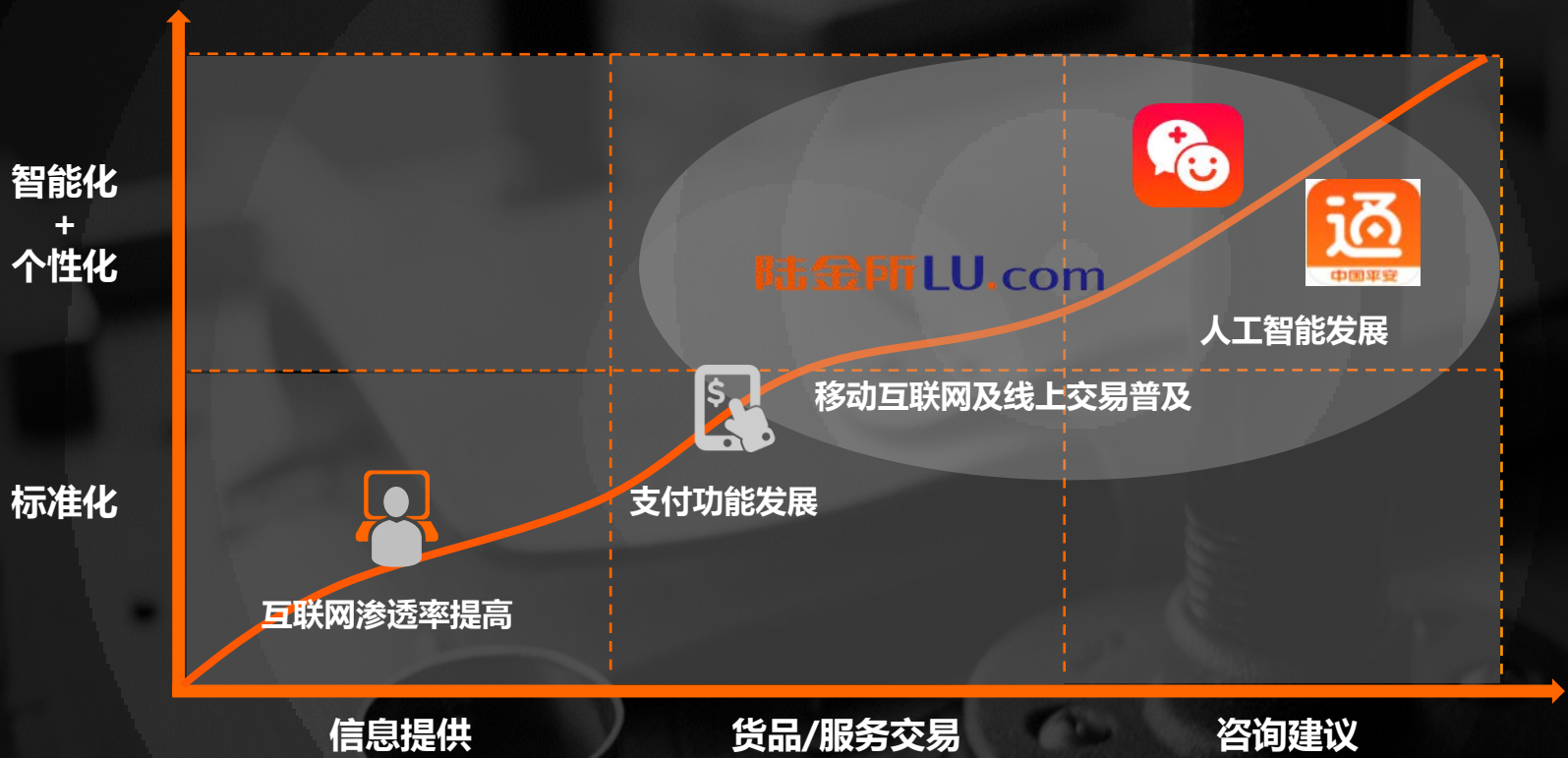
4. 平安的布局
5. 平安的模式

# 1.1 浪潮之巅，大势所趋



大势所趋 > 模块化 > 优势

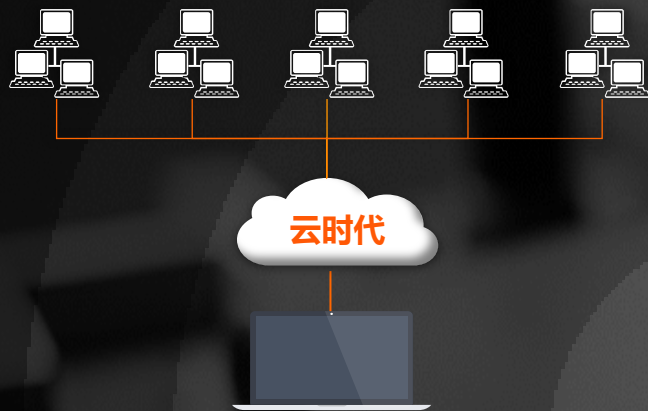
# 1.2 互联网科技的发展更趋向智能化和个性化



大势所趋 > 模块化 > 优势



# 1.3 科技浪潮，质变产生机会



## 我们的机会

- 云技术使我们突破对Wintel的依赖
- 网速的提升为云技术的发展创造基础条件
- 信息安全产生的对外壁垒使我们获得生长的机会

## 我们的优势

- 80%的基础架构建立在自有云中
- 云是我们大量SAAS服务对外输出的传输载体
- 快速的系统开发能力

AI实现的  
先决条件

AI

速度

计算机速度大幅提高

算法

算法不断进步

数据量

数据量几何增长

成本

计算成本的下降

大势所趋 > 模块化 > 优势



## 2.1 传统金融行业依赖资本与人力的投入，一体化经营

09



传统金融行业前、中、后台均一体化经营

大势所趋 模块化 优势

## 2.2 手机产业及汽车行业模块化经营的启示

### iPhone产业链案例

借助模块化分工，苹果不断强化其设计、品牌和服务优势，以**较低的资本投入**获取了产业链上较高的利润



### TESLA产业链案例

特斯拉依靠其在BMS、电驱系统、自动驾驶等核心技术优势，在全球范围进行**模块选择和组装**，打造出了Model S等划时代产品

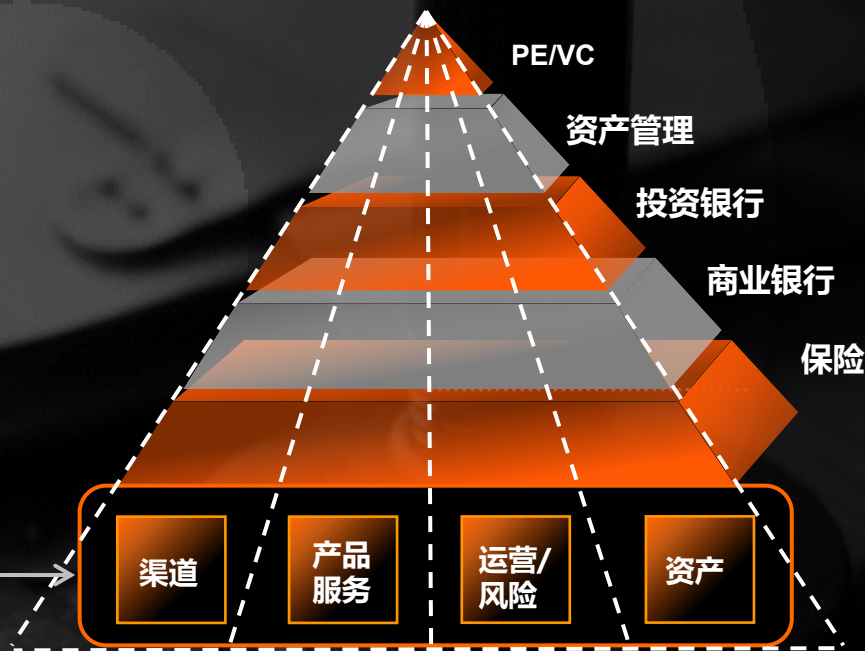


大势所趋 > 模块化 > 优势

## 2.3 未来，金融科技公司将提供模块输出

我们的愿景是成为世界领先的金融科技公  
司，输出模块化金融服务

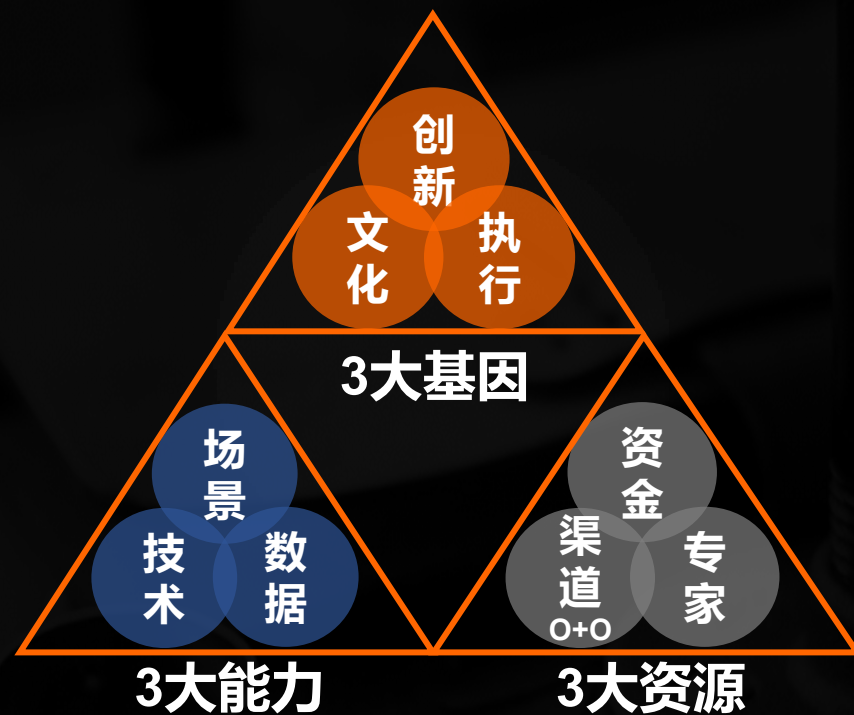
通过向金融机构输出模块化服务，产生轻  
资本的收入



大势所趋    模块化    优势



### 3 平安的优势





# 为什么做“金融+科技”，什么是“金融+科技”模式？

13

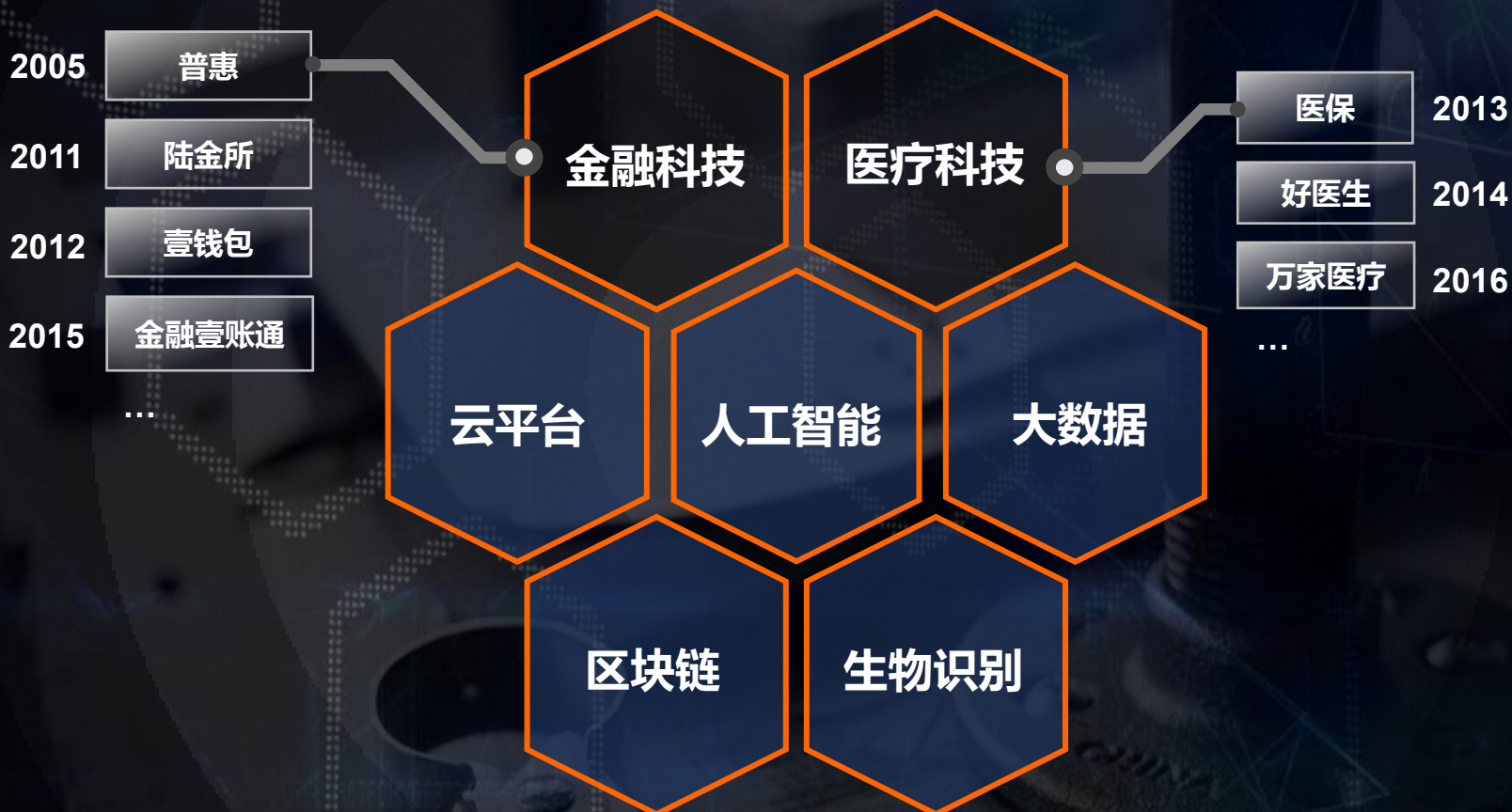
Why?

- 1.科技浪潮，大势所趋
- 2.模块化演变
- 3.平安的优势

What?

- 4.平安的布局
- 5.平安的模式

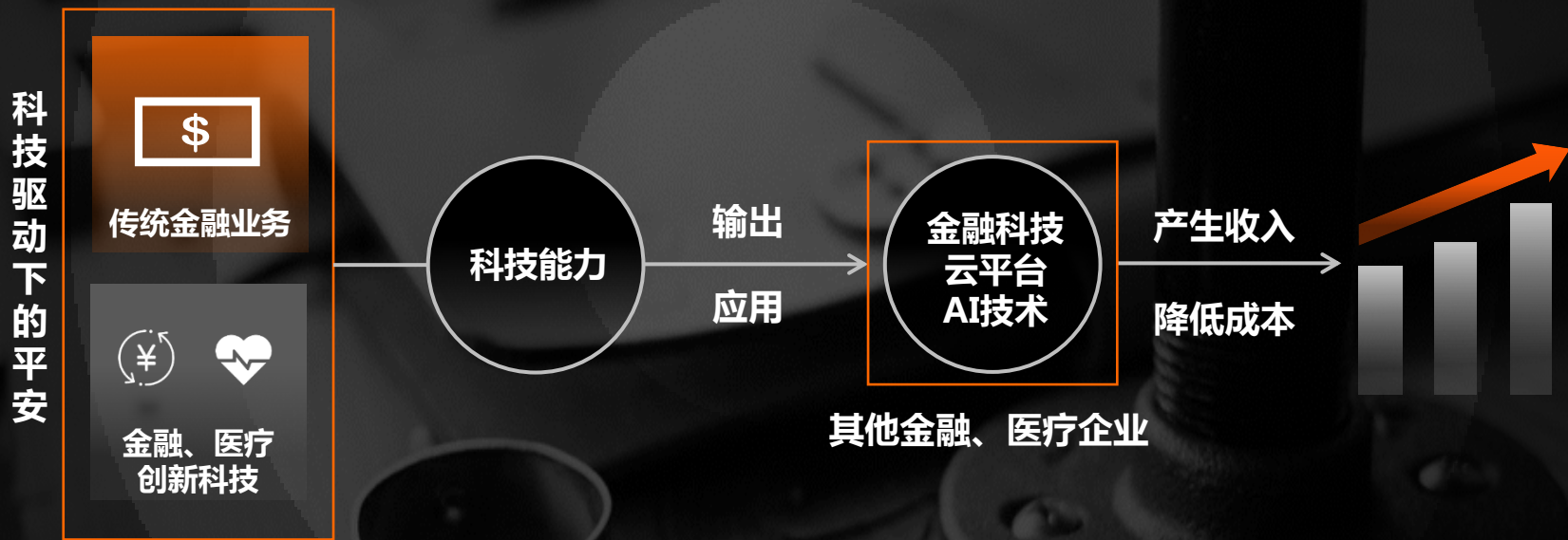
# 4 平安的布局：2大聚焦 + 5大技术



# 5 平安的科技驱动模式

科技驱动我们在金融、医疗行业不断创新，提升传统金融业务的竞争力

同时，向其他金融机构、医疗机构输出新科技，提升效率，获得轻资产的收入来源





# 过去15年价值经营取得优秀业绩，未来“金融+科技”持续创造价值

16





谢谢

中国平安  
PINGAN

# 平安寿险价值深度解析（二）

姚波

2017年11月

# 重要提示

## 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他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他因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。本公司声明，本公司没有义务因新信息、未来事件或其他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。

## 披露口径说明：

本报告所披露新业务价值，如非特别说明皆为寿险及健康险业务口径，即包含平安寿险、平安养老险和平安健康险公司的业务；内含价值为集团口径。

本报告中图表所列增长率，如非特别说明皆为复合增长率。



# 过去五年，上市同业和平安业绩持续高速增长

保费收入

(亿元)

归属于母公司股东的净利润



内含价值

新业务价值



上市同业合计  
 平安集团

注：(1) 保费收入口径为规模保费，上市同业合计是指国寿、太保和新华3家上市险企加总，数据来源：各公司年报



# 去年投资者策略日我们解答了市场关注的四个问题

## 去年解答的四问题

持续低利率环境是否对未来盈利产生巨大冲击？

内含价值的假设是否审慎合理？

偿二代对公司偿付能力和内含价值评估有什么影响？

在中国经济下行期平安业绩是否还能保持稳定增长？

## 解答

✓ 低利率影响较小

- 新业务价值主要来源于长期保障型产品
- 长期保障型产品利差占比低，投资收益率敏感性低

✓ 假设审慎合理

- 精算假设审慎并与实际情况偏差小
- 持续检视和调整假设

✓ 偿二代正面影响

- 由于业务结构好，新业务价值有较大程度提升
- 偿二代下，偿付能力平稳上升

✓ 有长期持续的利润来源

- 剩余边际释放持续高速增长
- 巨大的剩余边际余额

# 今天我们继续分析当前市场关心的三个问题

1

寿险行业消费升级是否可持续？

2

平安寿险有什么竞争优势？

3

如何正确解读剩余边际？

# 目录

- 1、寿险行业消费升级是否可持续？
- 2、平安寿险有什么竞争优势？
- 3、如何正确解读剩余边际？



# 寿险业的持续消费升级是顺应社会趋势的必然结果

## 寿险业消费升级

### 社会环境变化

- 人口老龄化
- 医疗费用上涨

### 国家政策支持

- 国十条
- 十三五规划
- 偿二代
- 134号文
- 税优政策
- .....

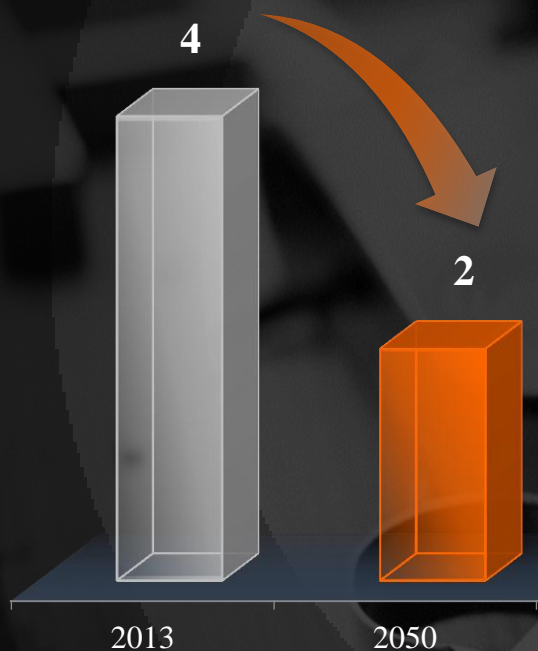
### 居民收入提高和意识的转变

- 可支配收入持续增长
- 保障意识增强

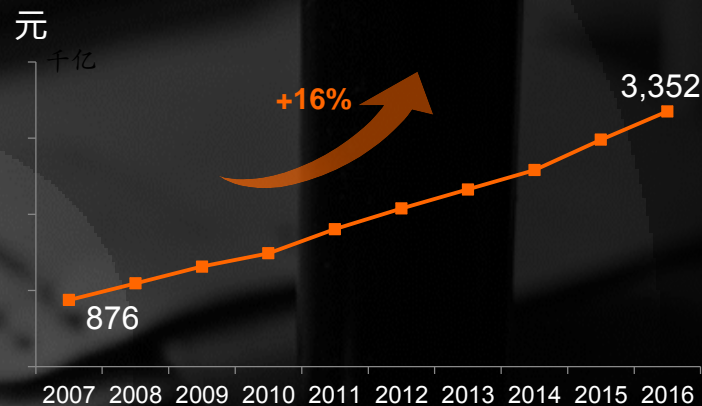


# 人口老龄化加剧和医疗费用上涨，导致寿险需求不断扩大

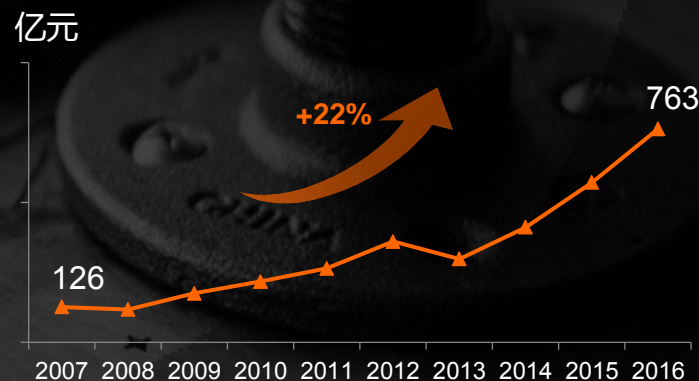
人口老龄化日益加剧  
2050年人口供养比<sup>(1)</sup>预计降至2



过去10年人均医疗支出



过去10年健康险赔付支出



注：(1) 供养比：20~59岁与60岁以上人口比值

(2) 资料来源：欧睿国际；文献检索；贝恩分析；国家统计局；中国保险年鉴2016

# 居民收入提升和保障意识增强使保险需求得以实现

人均可支配收入  
年均增速

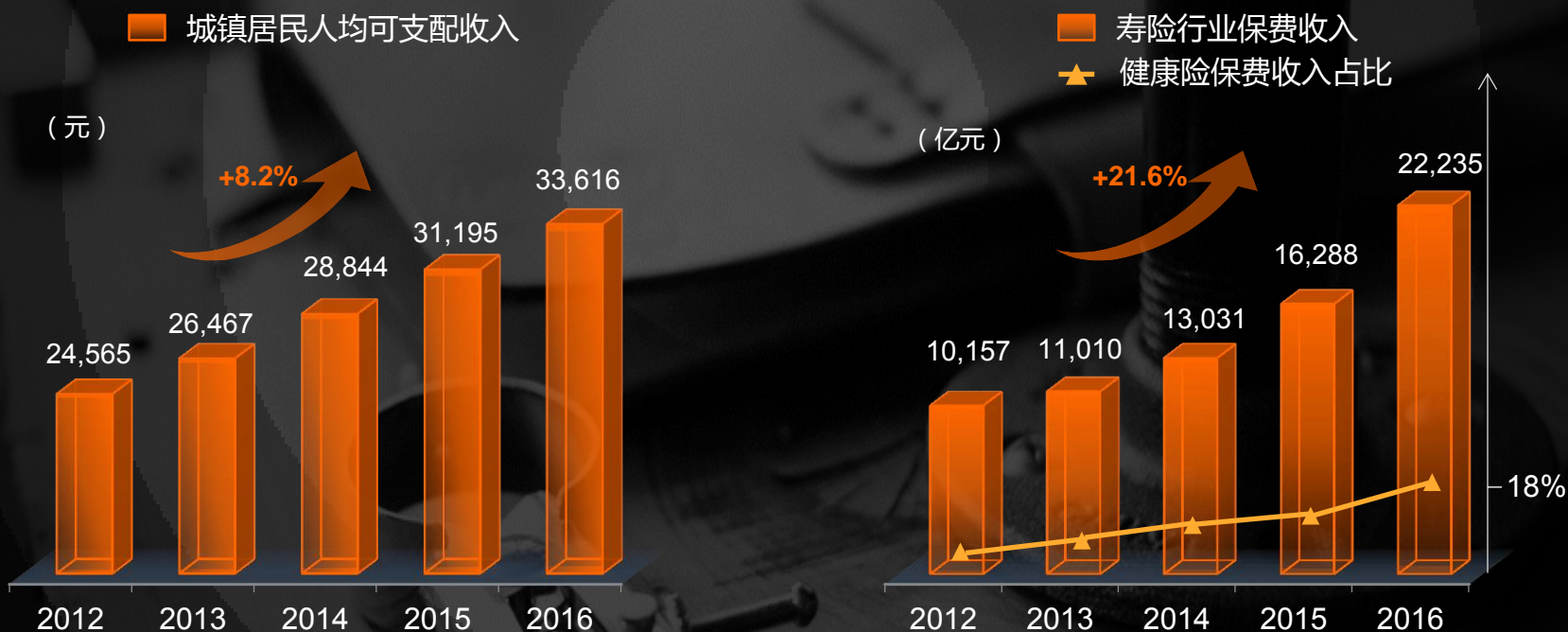
+8.2%

寿险业保费收入  
年均增速

+21.6%

健康险保费收入  
年均增速

+47.1%



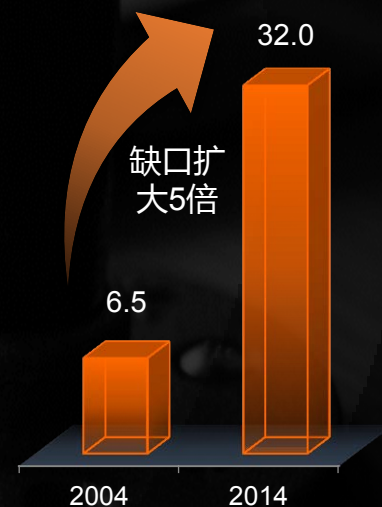
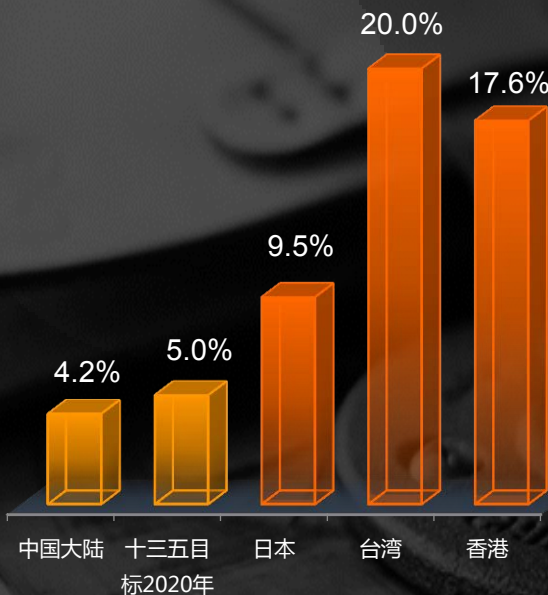
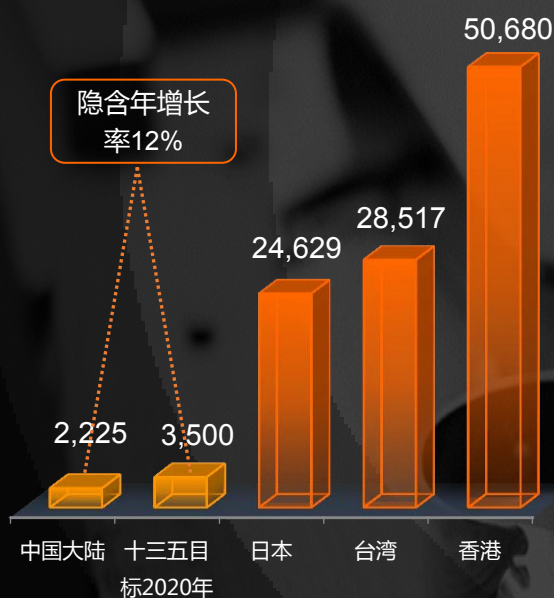
注：保费收入为2号准则后原保险保费收入，数据来源：保监会网站

# 我国保险业仍处于较低发展水平，居民保障缺口不断扩大，未来空间巨大

2016保险密度(元)

2016保险深度

中国工作人群寿险保障总缺口<sup>(1)</sup>(万亿美元)



注：(1) 工作人群寿险保障缺口定义：工作人群维持一定生活水平所需财富减去储蓄和已买保险的保额。数据来源：瑞再《Asia-Pacific 2015 Mortality Protection Gap》

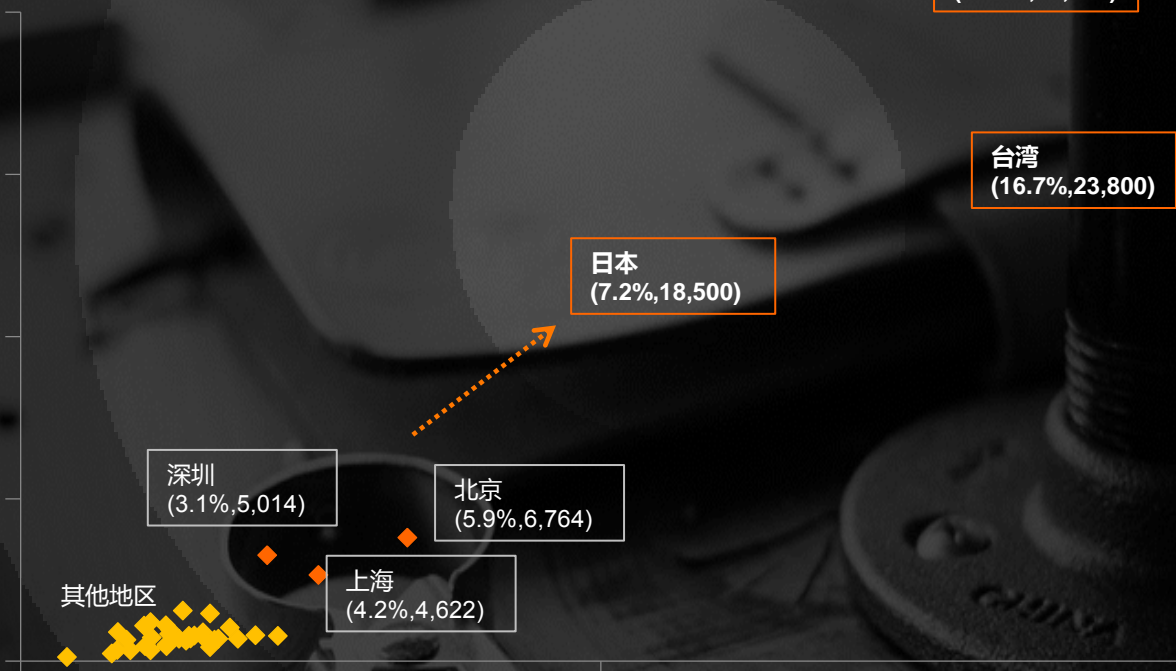
(2) 其他数据来源：瑞再Sigma报告



# 一线城市尚有不小差距，其他地区空间更广，梯次消费升级将为寿险增长持续带来动力

2016年中国大陆各城市及亚洲同业寿险深度、密度

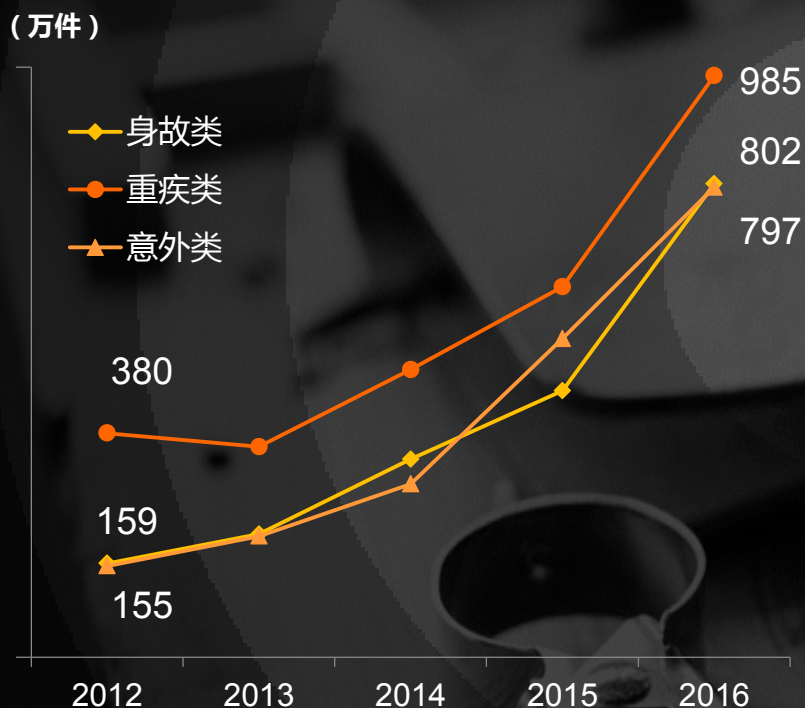
寿险密度(元人民币)



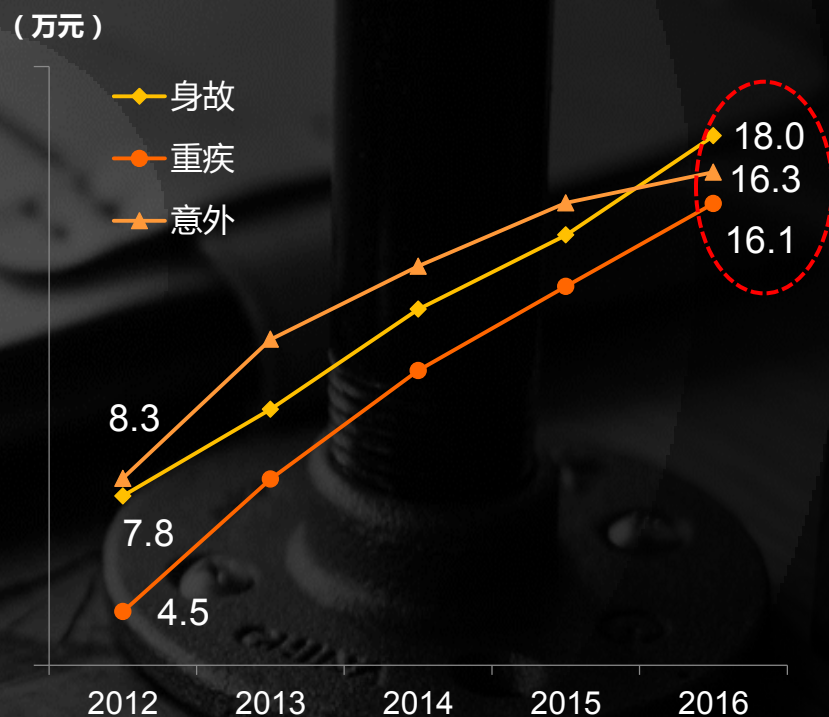
数据来源: 各城市深度、密度基于保监会网站公布各地区数据整理得到; 日本、香港、台湾信息基于瑞再Sigma报告

# 从平安经验看，客户保障程度逐渐加深，但整体保障水平仍较低

长期保障型产品件数持续增加



保障型产品件均保额大幅增长



注：(1) 本页仅统计当年新业务，且均不含短期险  
(2) 产品件均保额统计仅含基本保额，不含特殊责任的多倍赔付

# 目录

1、寿险行业消费升级是否可持续？

2、平安寿险有什么竞争优势？

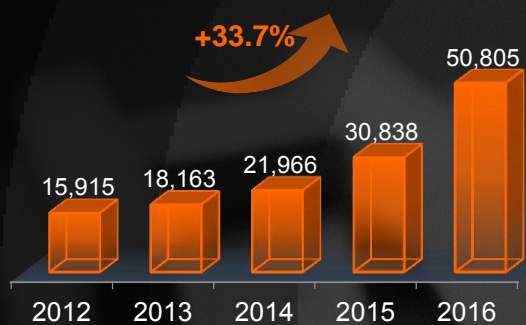
3、如何正确解读剩余边际？



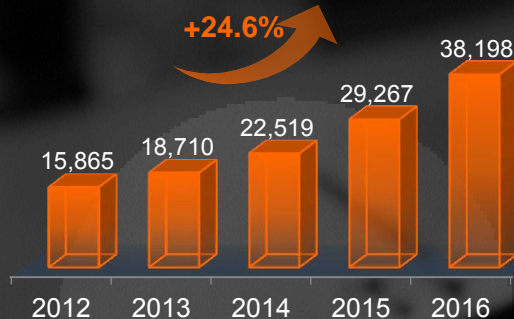
# 平安业绩持续高速增长

(百万元)

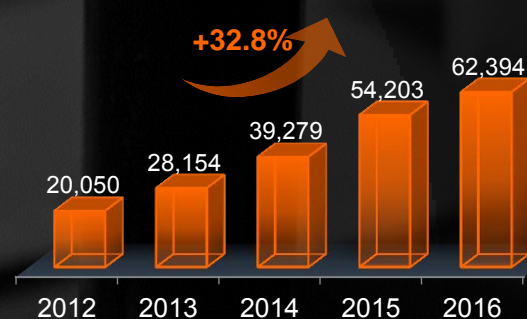
## 新业务价值



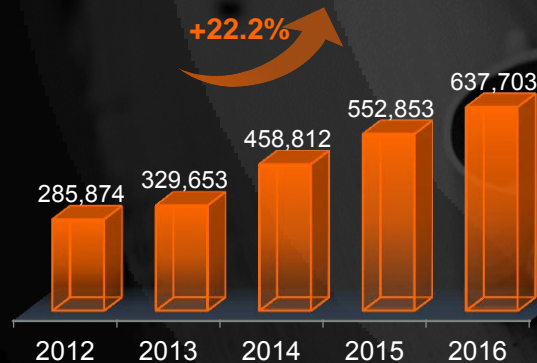
## 剩余边际摊销



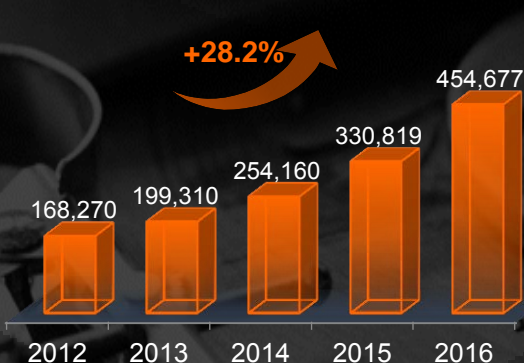
## 集团净利润



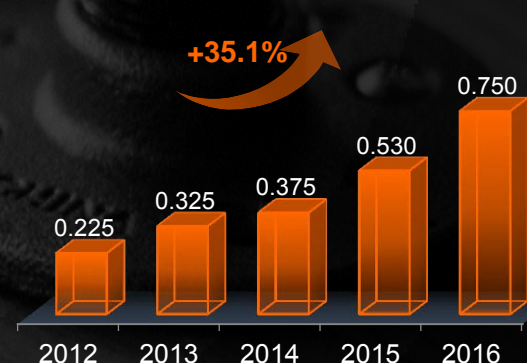
## 集团内含价值



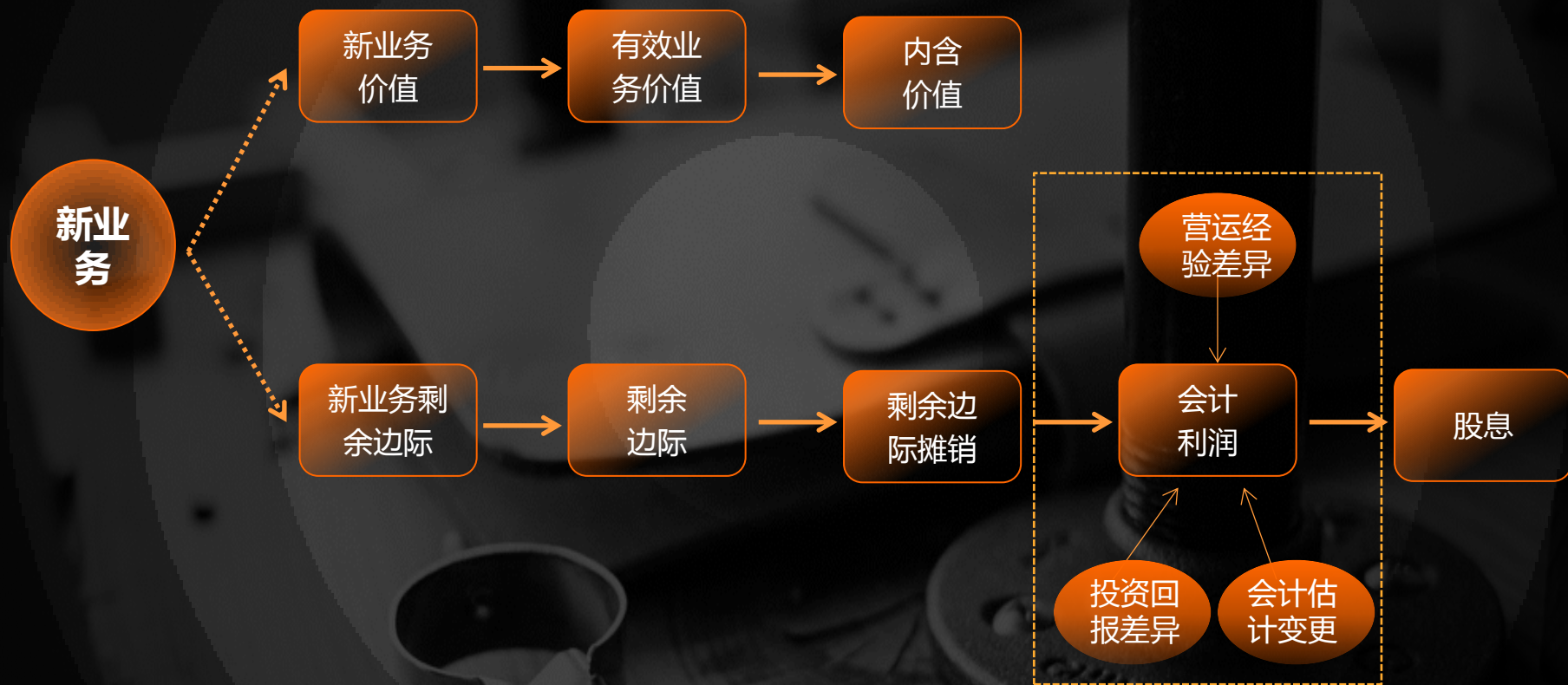
## 剩余边际余额



## 集团每股股息(元)

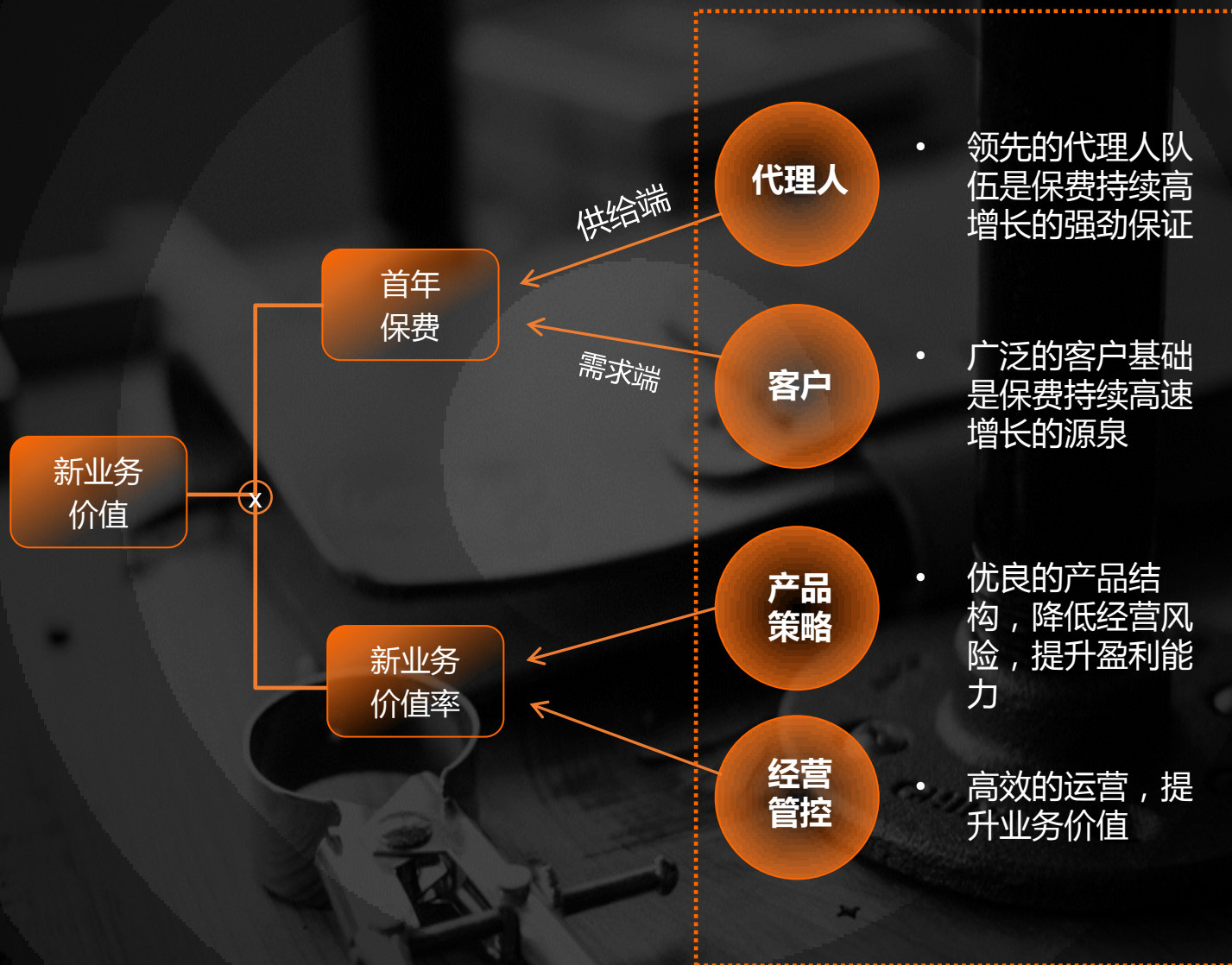


# 价值和利润的高增长，源自高品质新业务的增长



会计利润受营运经验差异、投资回报差异及会计估计变更的影响，年度间可能有波动

# 高品质新业务的四要素





# 目录

1、寿险行业消费升级是否可持续？

2、平安寿险有什么竞争优势？

2.1 领先的代理人队伍

2.2 庞大的集团客户群

2.3 正确的产品策略

2.4 卓越的经营管控

3、如何正确解读剩余边际？

# 平安代理人领先的关键因素

高标准  
严考核

- 留存和晋升标准高于同业
- 未达到考核标准直接清退

综合金融  
平台优势

- 提供庞大的客户基础
- 交叉销售提升代理人收入，助力增员和留存

“科技+”  
助力  
产能提升

- 金管家注册用户1.2亿
- 在线培训突破时间地域限制

# “科技+” 全过程武装代理人

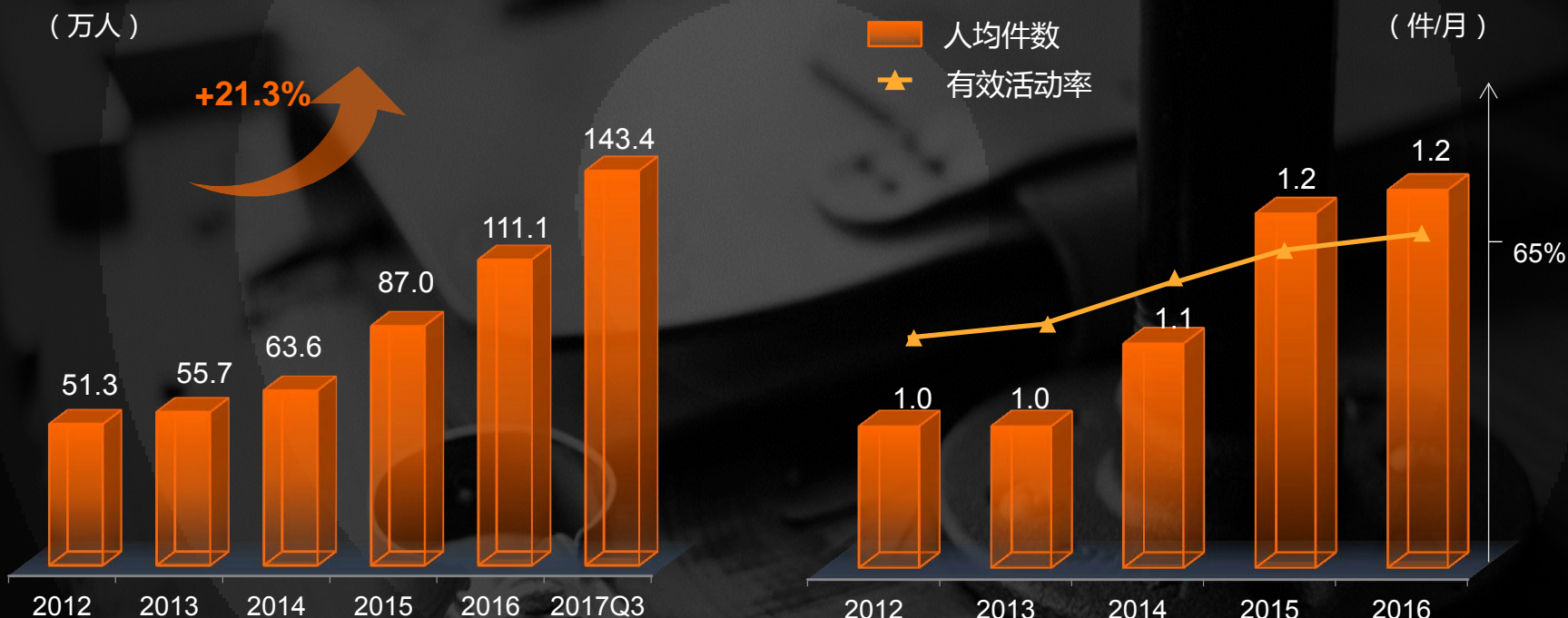




# 代理人队伍强劲增长的同时，产能持续提升

## 代理人队伍强劲增长

## 有效活动率和人均件数持续提升

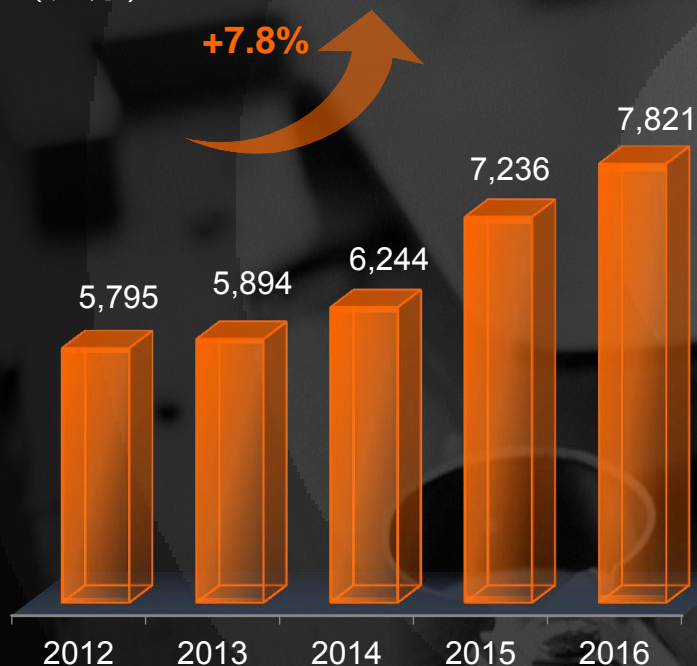


注：代理人复合增长率21.3%为2012-2016年数据，未考虑2017年人力增长情况。

# 得益于产能的提升和交叉销售收入的增长，代理人人均收入超社平工资20%

## 代理人人均FYP持续增长

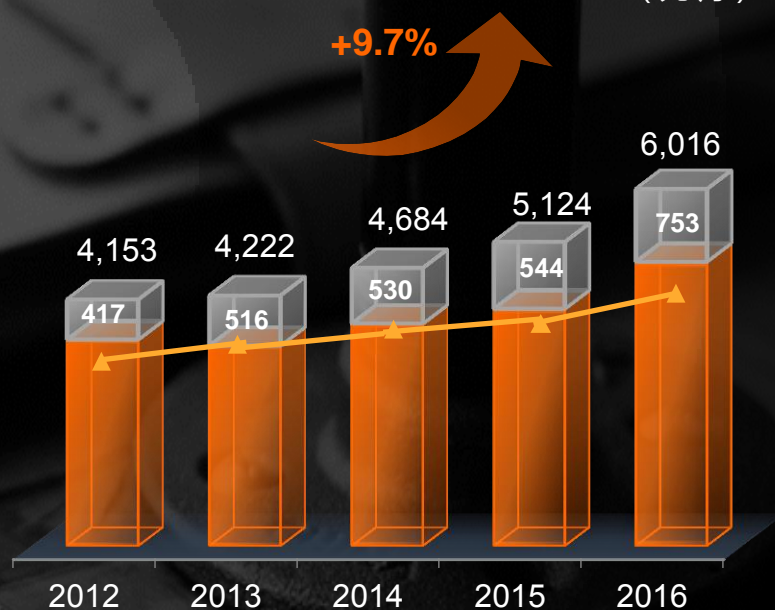
(元/月)



## 代理人月均收入持续增长

■ 代理人保险相关收入    ■ 代理人交叉销售收入  
★ 社平工资

(元/月)



注：社平工资=（城镇非私营单位人口\*城镇非私营单位平均工资+城镇私营单位人口\*城镇私营单位平均工资）/城镇就业人口，  
数据来源：国家统计局网站

# 目录

1、寿险行业消费升级是否可持续？

2、平安寿险有什么竞争优势？

2.1 领先的代理人队伍

2.2 庞大的集团客户群

2.3 正确的产品策略

2.4 卓越的经营管控

3、如何正确解读剩余边际？



# 集团内各公司深度合作，满足客户需求的同时，帮助业务员更好地经营客户

庞大的集团客户群，为寿险提供坚实的客户基础

借记卡

信用卡

平安  
人寿

产险

家化

好医生

信托

客户忠诚  
粘性高

开发难度  
度低

交叉销售  
助力增员  
和留存

# 客户经营示例

## 示例一 寿险 + 好医生



平安RUN、运动健步、医生问诊等多元化服务，引导客户向寿险保障类产品拓展，并延伸到就医服务，全方位呵护，打造健康闭环。

## 示例二 寿险 + 产险

推荐简单、标准、刚需的  
车险产品

切入出行场景  
推荐“百万任我行”

拓展保障范围  
转化为平安福客户

# 目录

1、寿险行业消费升级是否可持续？

2、平安寿险有什么竞争优势？

2.1 领先的代理人队伍

2.2 庞大的集团客户群

2.3 正确的产品策略

2.4 卓越的经营管控

3、如何正确解读剩余边际？



# 正确的产品策略带来客户、代理人、公司三方共赢

整体思路



产品策略



目标

价值导向  
兼顾规模

传统分红万能  
均衡发展

重点发展保障  
型产品

三方共赢

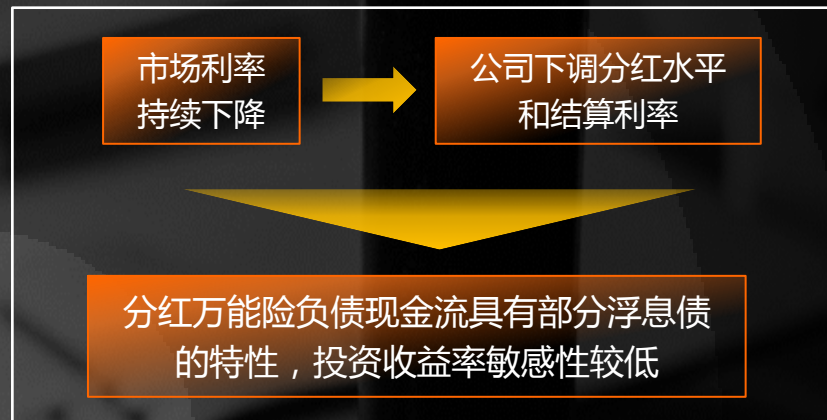
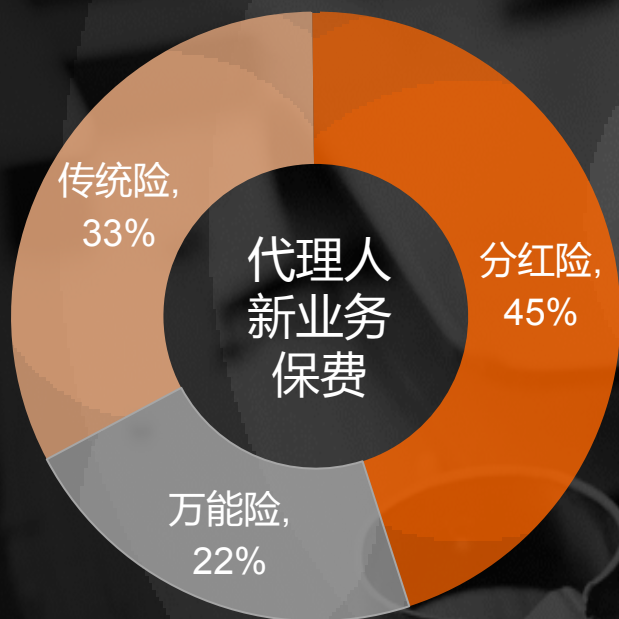
客户

代理人

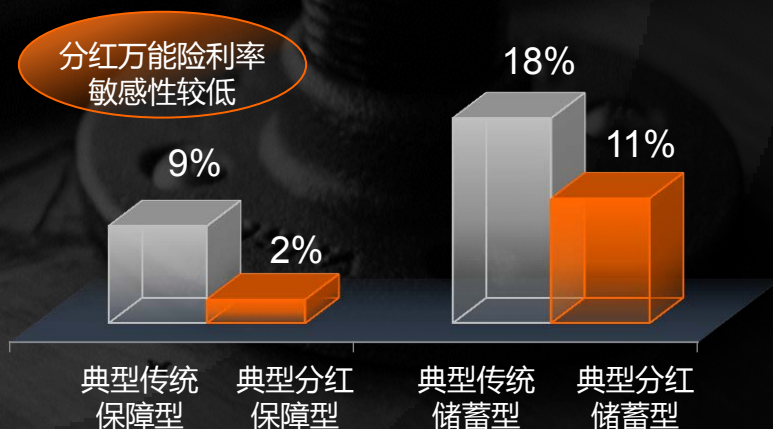
公司

# 传统分红万能均衡发展，降低了公司利率敏感性

过去5年平安代理人渠道分帐户  
新业务保费平均占比



投资收益率+50BP的新业务价值  
变动百分比



# 以浮息债为例，有效久期能更真实反映利率敏感性

举个简单的例子，1个固息债和1个浮息债参数如下<sup>(1)</sup>：

	面值	期限	票面利率	当前市场利率	当前价格
固息债	100	10年	5%	5%	100
浮息债	100	10年	随市场利率变化	5%	100

$$\text{macaulay久期} = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{t * CF_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t}}$$

$$\text{有效久期} = \frac{P_- - P_+}{P_0 * (i_+ - i_-)}$$

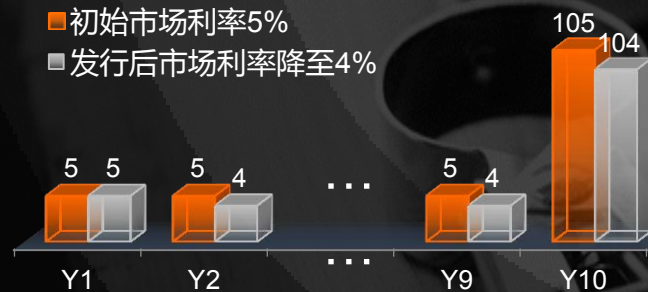
固息债预期现金流



现金流  
贴现

	债券价格- 市场利率5%	债券价格- 市场利率4%	变动
固息债	100	108	8%
浮息债	100	101	1%

浮息债预期现金流



	Macaulay久期	有效久期
固息债	8.1	7.7
浮息债	8.1	1.0

注：(1) 假定固定利差和贴现利差为0，每年付息1次，浮息债第2年以后利息按照当前市场利率预测



# 传统与分红万能的久期缺口对冲，有效降低寿险资产负债匹配风险，寿险将获得长期稳定的利润

2017年中平安寿险不同帐户的  
资产负债有效久期

产品	保险期	资产久期	负债支出现金流久期
传统	大于50年	7-8年	15-20年
分红和万能	大于50年	7-8年	3-6年

寿险整体资产负债  
有效久期缺口

小于5

寿险将获得长期稳定的利润

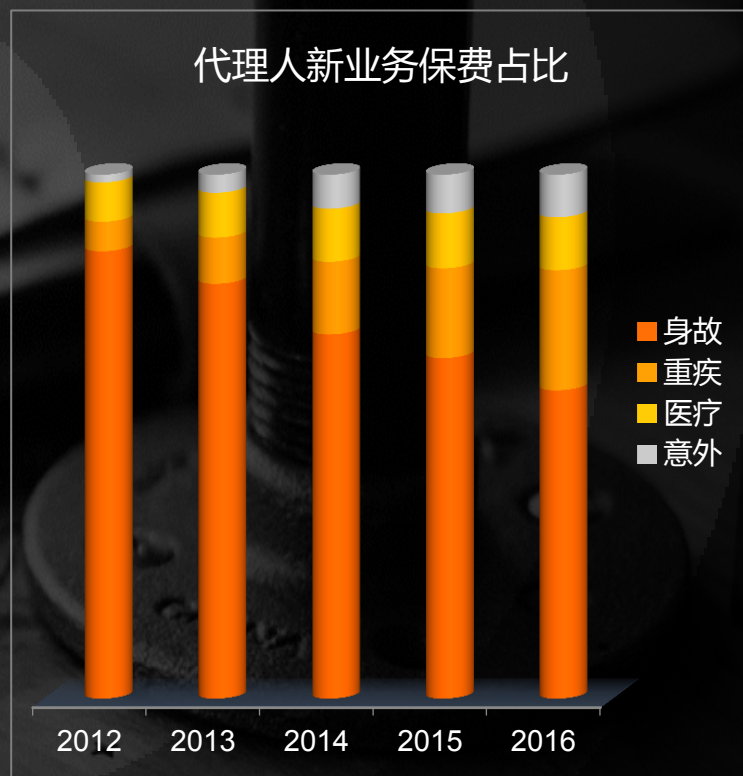


# 寿险坚持以保障型为主的产品策略，保障范围不断拓展，带来更多元和稳定的死差

## 保障型产品不断拓展、丰富



## 保障型产品责任更均衡

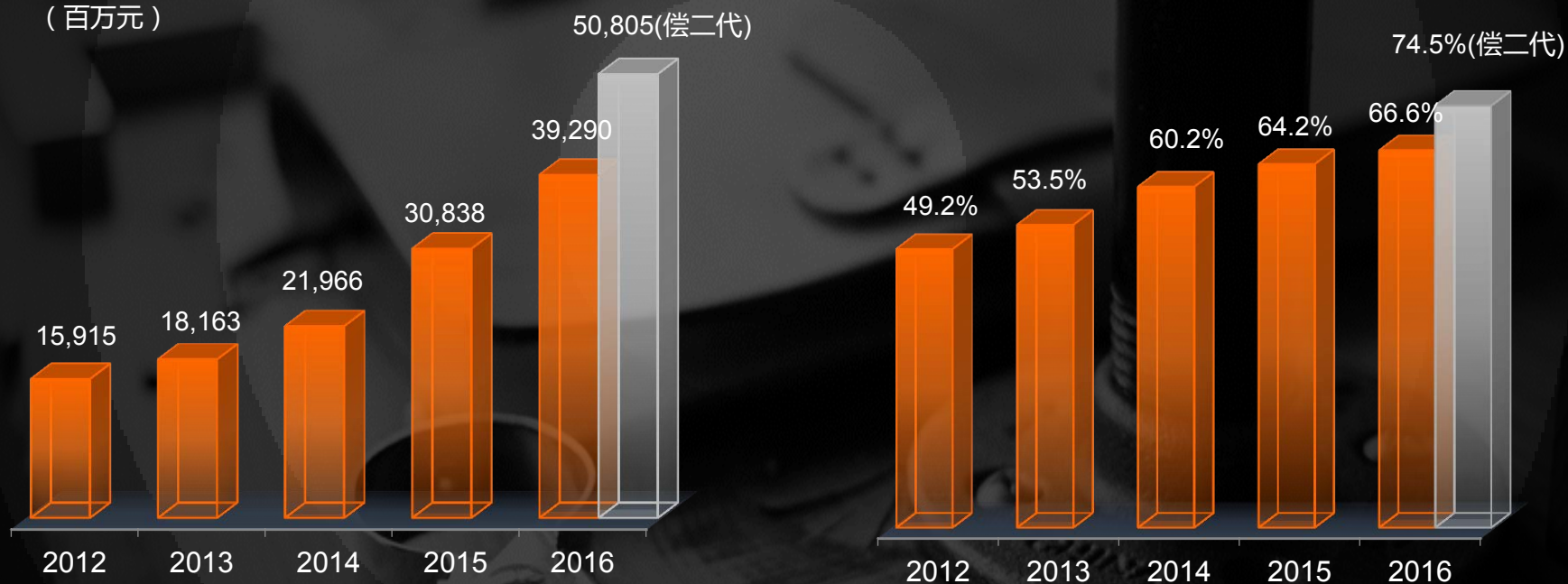


# 新业务价值高速增长的同时保障型业务占比持续提升

新业务价值高速增长

长期保障型业务新业务价值的占比持续提升

(百万元)



注：图中数据若非特殊说明都基于偿一代口径



# 客户、代理人、公司三方达到共赢

- 新业务价值年均增长**33.7%**
- 长期保障型新业务价值在代理人占比**从49%升至67%**
- 寿险资产负债久期缺口**小于5**



- 收入增加，年均增长近10%
- **收入持续高于社平工资**

- 保障范围不断拓展
- 客均保障型产品件数、件均保额持续提升

# 目录

1、寿险行业消费升级是否可持续？

2、平安寿险有什么竞争优势？

2.1 领先的代理人队伍

2.2 庞大的集团客户群

2.3 正确的产品策略

2.4 卓越的经营管控

3、如何正确解读剩余边际？

# 卓越的经营管控提升利润，创造价值





# 全流程智能风控体系，是寿险获得稳定死差的有力保证

事前

- 先进的核保技术，通过700多个参数准确把握客户风险特征
- 与人行、公安、前海征信等合作，有效规避逆选择和道德风险
- 审慎定价，行业内首家考虑重疾恶化趋势

事中

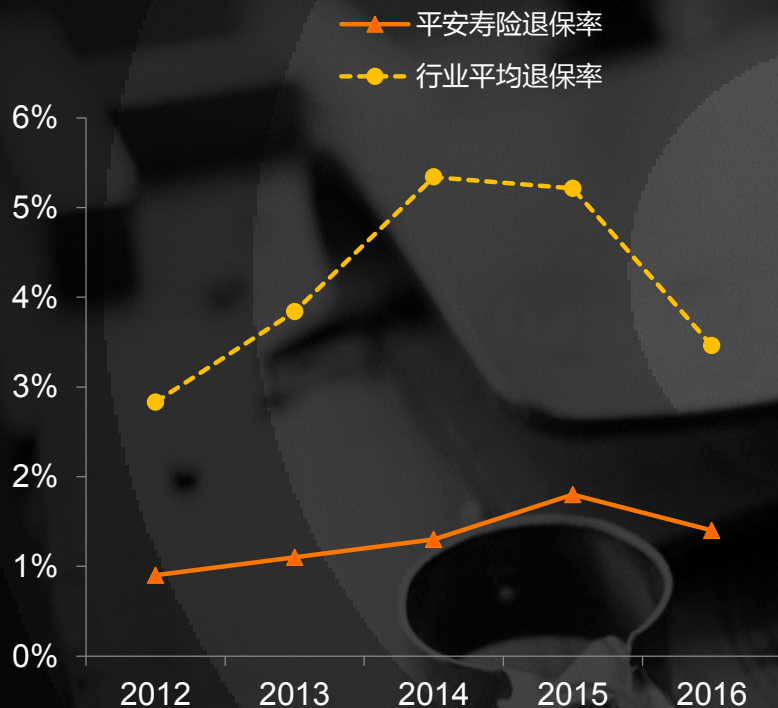
- **健康+管理模式**  
推出平安run，引导客户养成良好生活习惯，降低发生率
- 平安好医生提供线上问诊和健康咨询，已有近亿用户和2800万客户体验该服务

事后

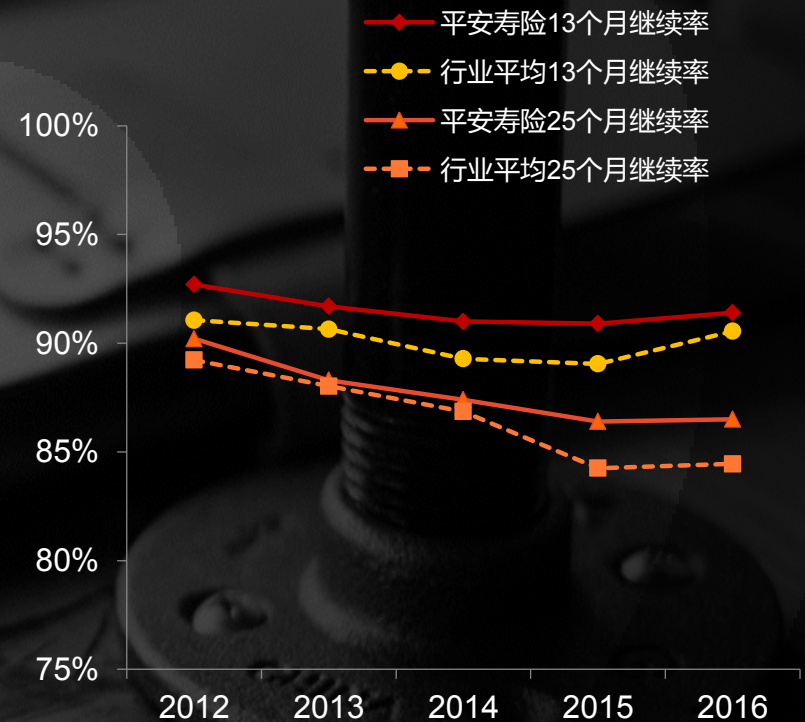
- 与超过4千家医院合作，控制医疗成本
- 智能闪赔
- 赔付数据定期回顾，检视风控效果，提升风险筛选能力

# 保单继续率和退保率持续优于行业

## 退保率远低于行业平均



## 保单继续率持续优于行业平均水平



注：(1) 行业平均是基于国寿、平安、太保、新华4家上市险企披露数的简单平均，数据来源：各公司年报  
(2) 计算行业平均继续率时，国寿使用的是其披露的14/26个月继续率，其他公司均为13/25个月继续率

# 过去10年平安保险资金实际收益率超过内含价值假设

年度	财务净投资收益率	财务总投资收益率	公允投资收益率
2007	4.5%	14.1%	23.1%
2008	4.1%	(1.7%)	(8.5%)
2009	3.9%	6.4%	8.3%
2010	4.2%	4.9%	4.0%
2011	4.5%	4.0%	1.5%
2012	4.7%	2.9%	5.2%
2013	5.1%	5.1%	4.5%
2014	5.3%	5.1%	8.9%
2015	5.8%	7.8%	7.8%
2016	6.0%	5.3%	4.4%
<b>过去10年平均</b>	<b>4.8%</b>	<b>5.3%</b>	<b>5.7%</b>

注：平安保险资金包含平安寿险、平安产险、平安养老和平安健康等保险资金



# 得益于卓越的经营管控，投资和经营偏差持续贡献利润

	2016年 (百万元)	2012~2016年 平均占比
剩余边际摊销	38,198	115.5%
会计估计变更	(28,895)	(51.4%)
投资回报差异	11,561	19.7%
经营偏差	11,418	16.1%
<b>税前利润合计</b>	<b>32,281</b>	<b>100%</b>

过去五年会计估计变更主要由于贴现率曲线下行导致

注：经营偏差中包含风险边际的释放

# 目录

1、寿险行业消费升级是否可持续？

2、平安寿险有什么竞争优势？

3、如何正确解读剩余边际？

# 剩余边际与价值分析三个维度的关系

去年报告已深度解析

会计  
利润

剩余边际摊销是会计利润的主要来源

偿付  
能力

剩余边际是实际资本的重要组成部分

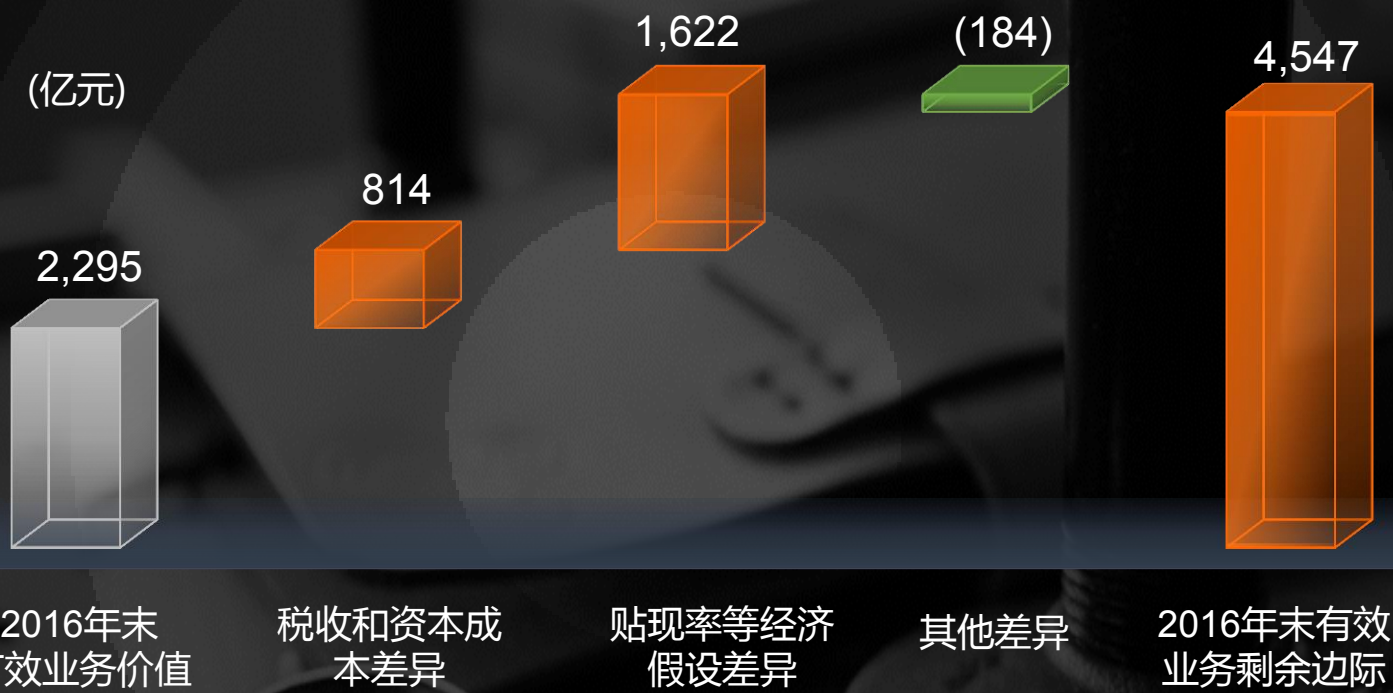
内含  
价值

?

剩余边际和有效业务价值都是未来利润的现值，但为什么两者数值差异很大？



# 剩余边际和有效业务价值差异主要在于贴现率不同，且剩余边际不考虑税和资本成本



## 主要差异项目

税收和资本成本  
贴现率

## 剩余边际

不考虑税收和资本成本  
基于国债收益率和投资收益率

## 有效业务价值

考虑税收和资本成本  
风险贴现率11%

注：有效业务价值和剩余边际都是平安寿险公司口径，不含平安养老险和平安健康险公司

# 新业务价值和新业务剩余边际差异分析

(亿元)



注：新业务价值和剩余边际都是平安寿险公司口径，不含平安养老险和平安健康险公司

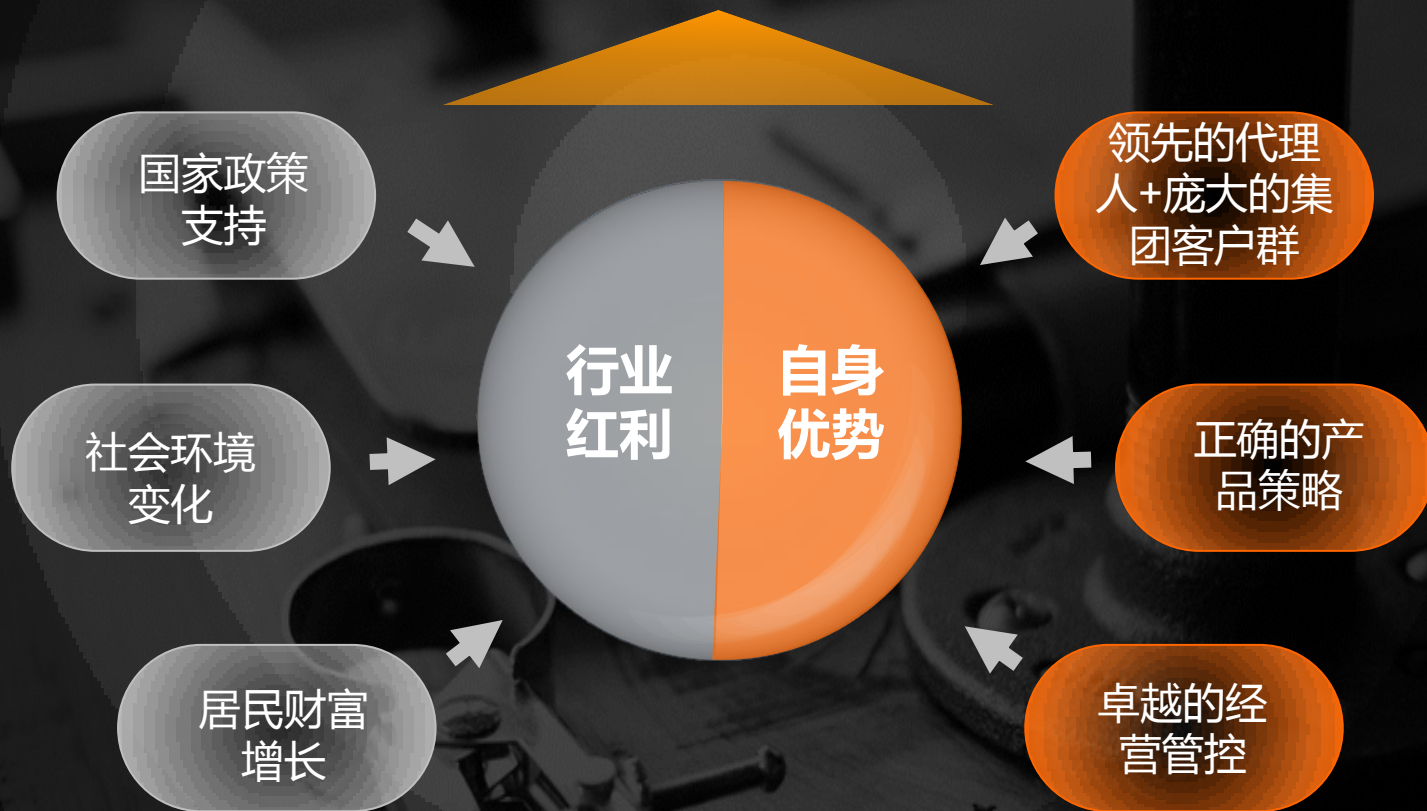
# 剩余边际增长主要源于新业务贡献及良好的经营管控





# 总结

平安寿险业绩将持续高速增长





谢谢!

**中国平安**

保险·银行·投资

# 科技提升传统金融价值

**李源祥**

**集团副首席执行官、首席保险业务执行官**

**2017年11月 深圳**



# 重要提示

## 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他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他因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。本公司声明，本公司没有义务因新信息、未来事件或其他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。

# 平安将科技广泛应用于业务经营，提升价值



# 科技已渗透到传统金融的各个核心环节

- 动态了解客户并分群
- 智能推送线索
- 客户经营在其他业务线的应用



- 代理人品质管理
- 寿险核保理赔风控
- 车险驾驶风险因子
- 车险理赔智能风控
- 财产险风险识别系统
- 信用卡&普惠智能风控



- SAT销售模式变革
- SAT在其他业务线的应用
- 寿险增员管理
- 代理人活动管理
- 代理人远程培训



- 寿险智慧客服
- 车险极速理赔

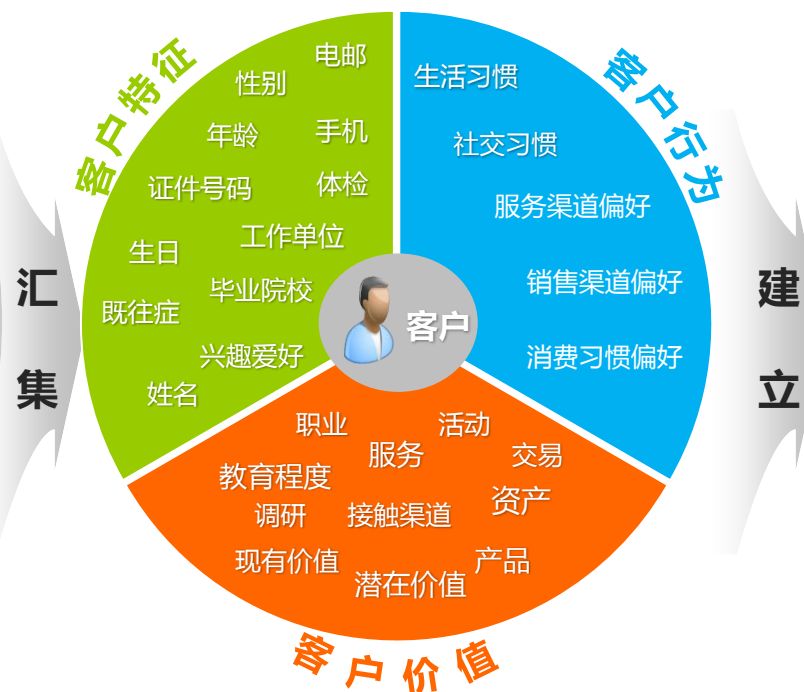


# 精细化的客户经营-寿险 ( 1/2 ) :围绕客户需求, 通过线上线下渠道、多场景积累海量客户, 与客户高频互动, 动态了解客户, 形成完整客户视图并分群

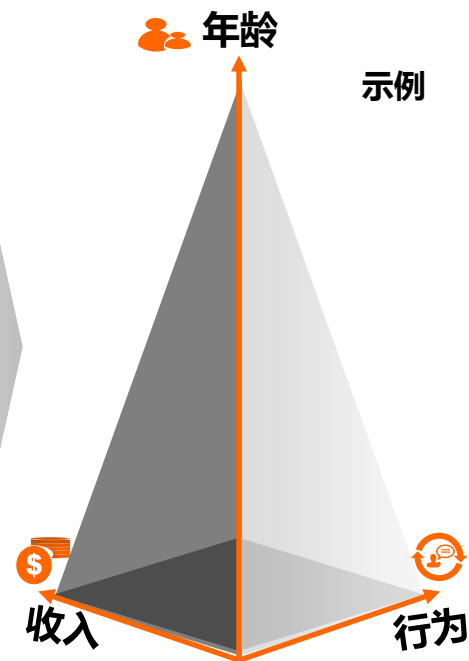
## 多场景积累海量客户



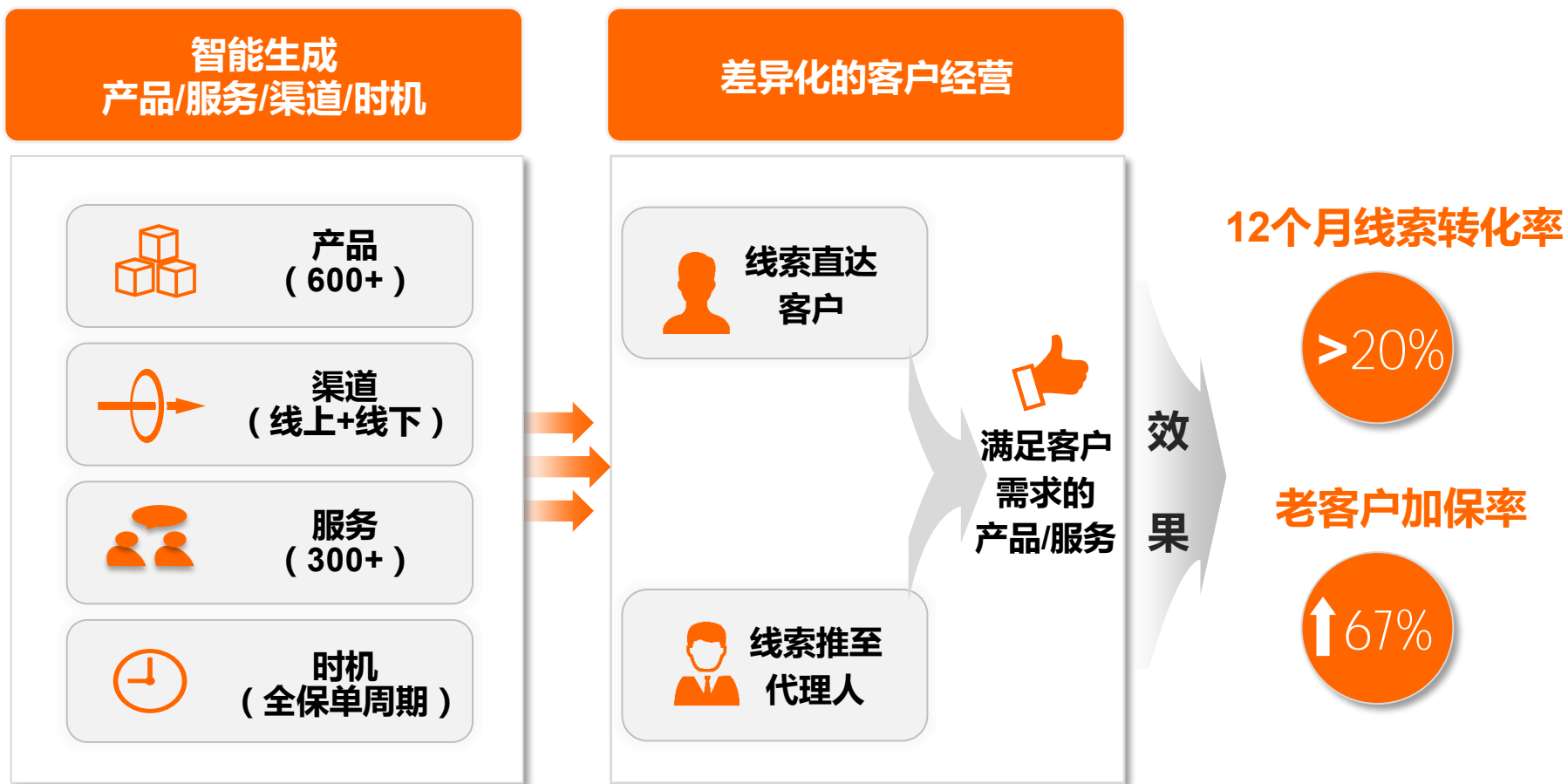
## 360°客户视图



## 分群模型



# 精细化的客户经营-寿险 ( 2/2 ) :智能生成产品、服务、渠道和接触时机, 推送接触线索至客户及代理人



注：12个月线索转化率=从统计月前推12个月内配送线索，已转化线索数/已转化或仍有效线索

# 同样的精细化客户经营在集团各金融公司深入开展

示例

证券

信托

陆金所

## 客户画像

### 基本属性

- 性别
- 年龄
- 职业

### 投资偏好

- 产品偏好
- 风险偏好
- 时间偏好
- 渠道偏好

### 资金财富

- 金融资产
- 贷款
- 房产信息
- 非金融资产

### 营销信息

- 活动
- 资讯偏好
- 位置轨迹

### 社交网络

- 圈子
- 社区
- 爱好群

### 风险承受

- 稳健
- 高收益
- 平衡

## 客户分群

- 投资菜鸟
- 炒股专家

- 新客户
- 潜在高净值客户
- 高净值客户

- 高收入高支出
- 低收入低支出
- 低收入高支出

## 线索推送

- 牛人牛股
- 智能配置方案

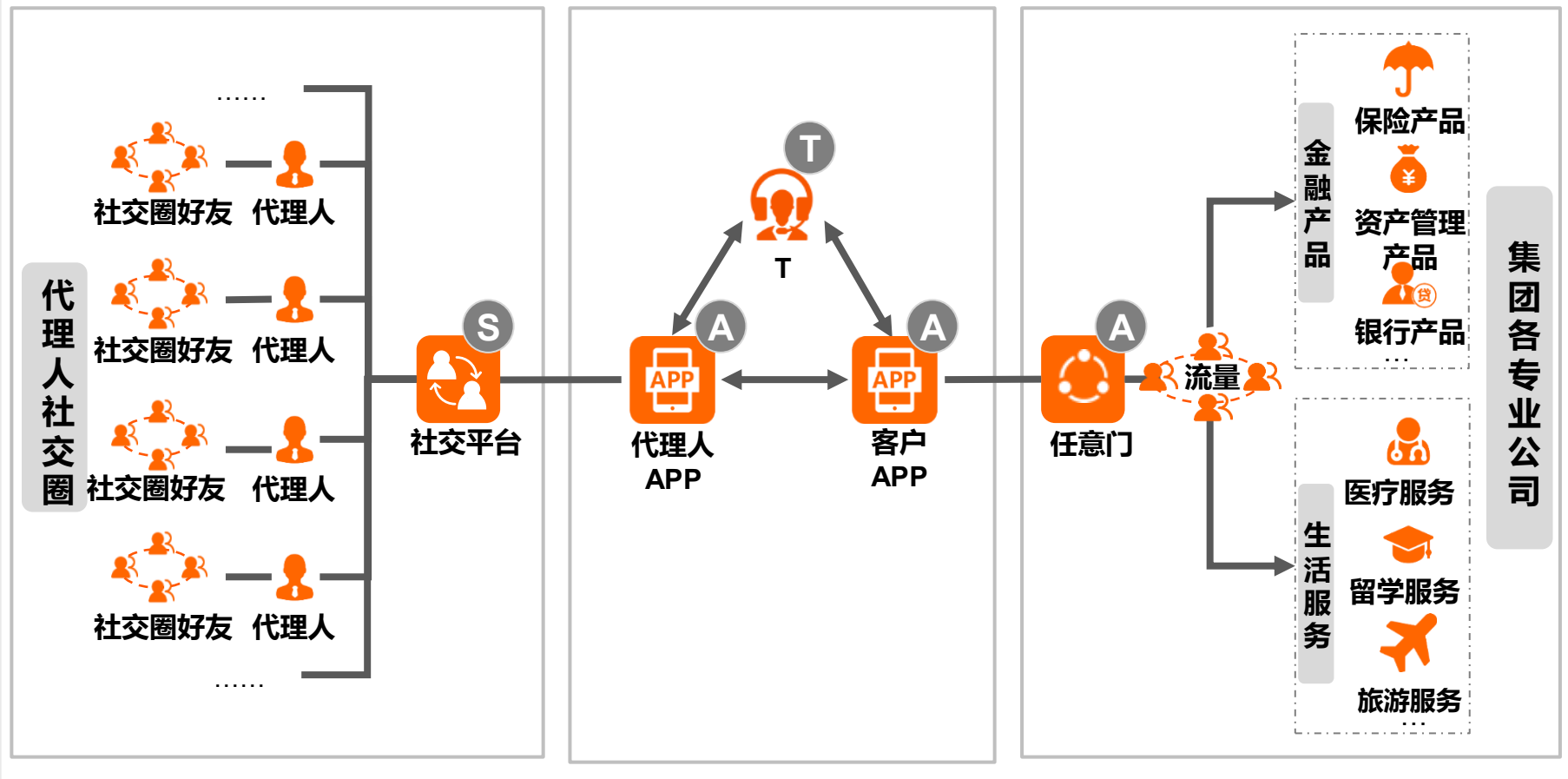
- 社交获客、精准营销
- 资产管理、金融社交
- 私募定向推荐

- 基金+定投+货基
- 固收+网贷
- 网贷+货基+定投

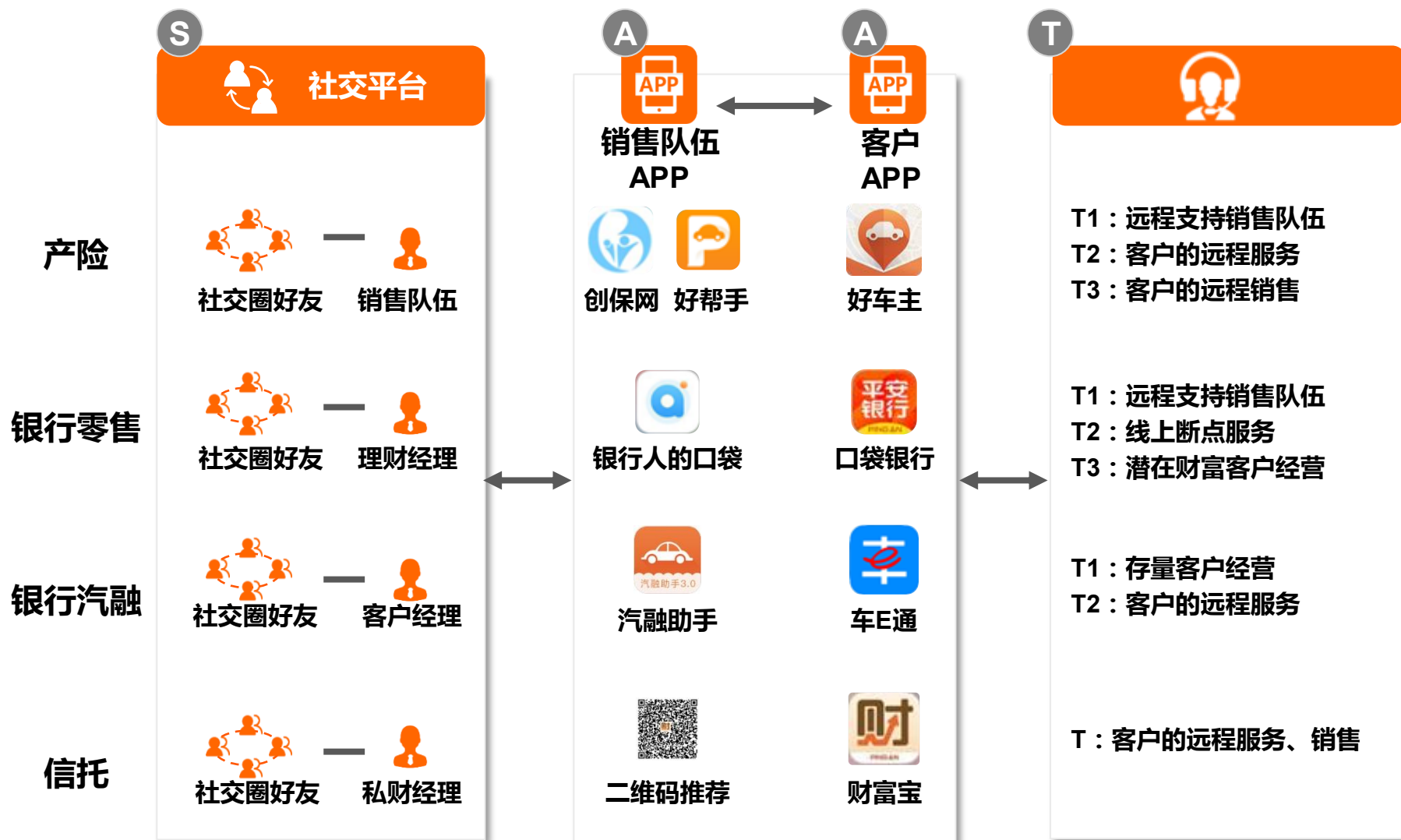


# 智能化的渠道管理与销售 ( 1/4 ) -寿险SAT销售模式变革：代理人通过“SAT”模式与客户实时互动，颠覆传统销售模式

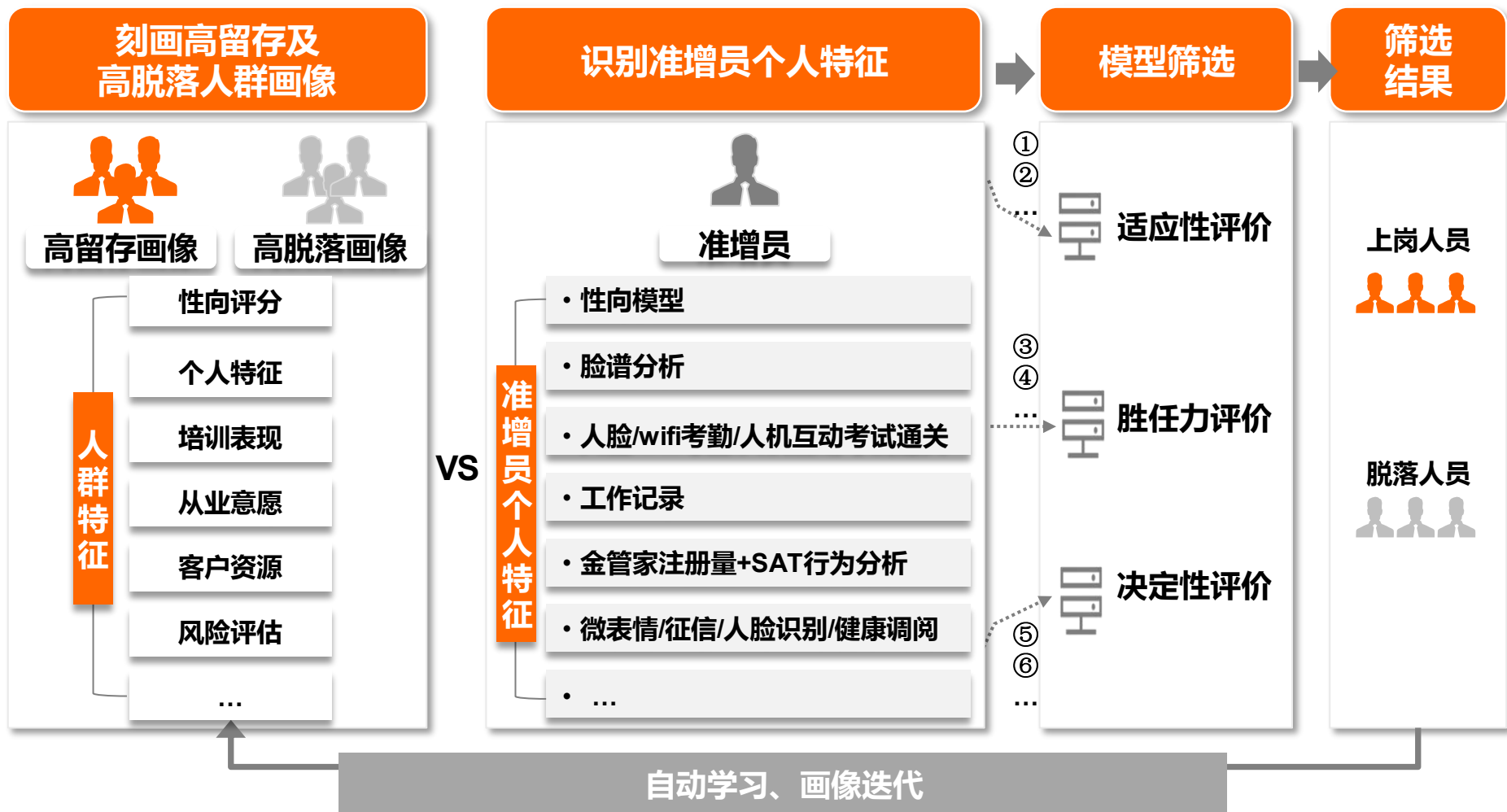
## 创新构建“SAT”模式



# “SAT” 模式已在集团内多家公司应用

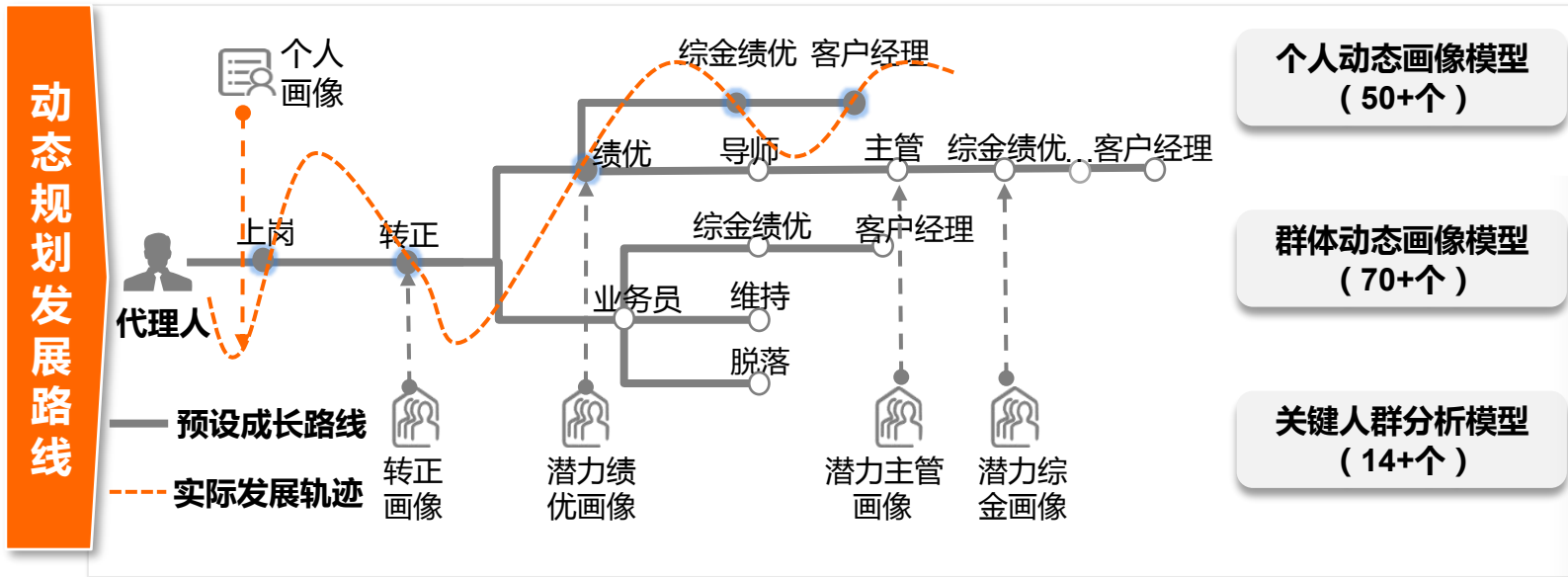


# 智能化的渠道管理与销售 ( 2/4 ) - 寿险增员管理：构建动态的“人员画像+关键特征+筛选流程”循环体系，识别准增员，优选代理人





# 智能化的渠道管理与销售 ( 3/4 ) - 代理人活动管理：智能组训动态规划及管理 代理人发展路线，形成针对性辅导建议



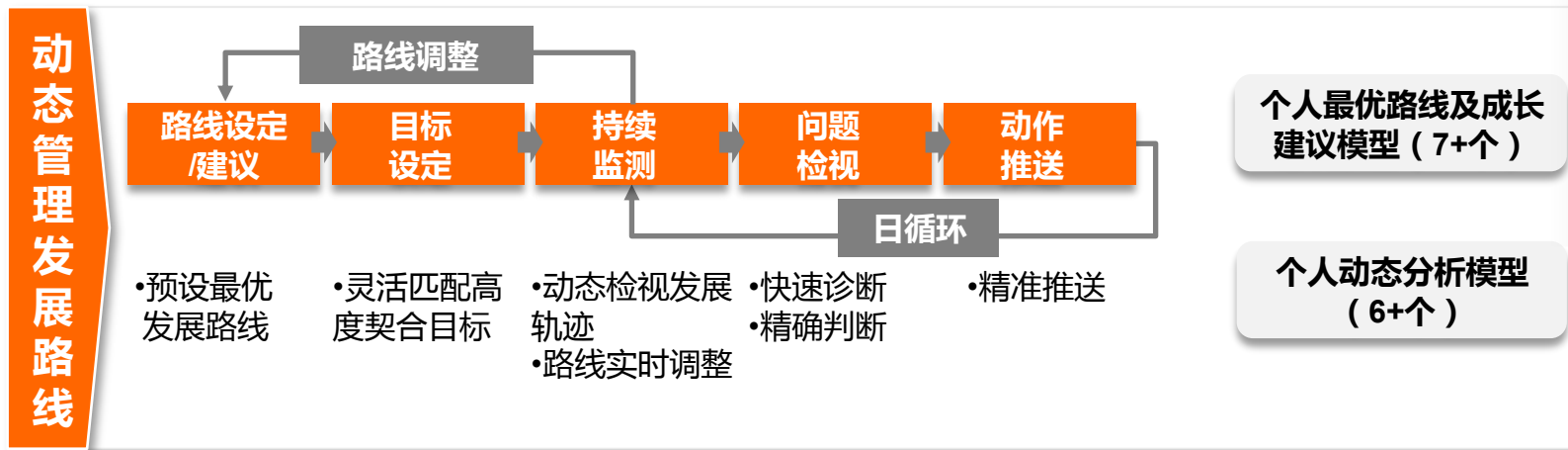
人均产能

↑20%

目标

留存率

↑30%



# 智能化的渠道管理与销售 ( 4/4 ) - 代理人远程培训：构建三大线上培训模式，自动调配资源，为代理人推荐个性化课程，全方位管控培训效果



- 效果**
- ✓ 100%覆盖
  - ✓ 培训效果零衰减
  - ✓ 个性化推送课程
  - ✓ 降低成本

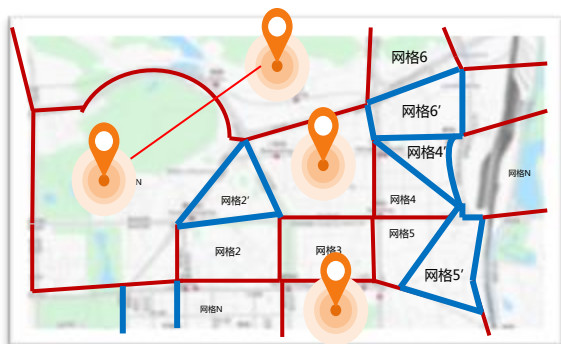
# 智慧客户服务 ( 1/2 ) - 寿险智慧客服：智能识别客户及需求，精准定位风险等级，支持99%的业务在线完成





# 智慧客户服务 ( 2/2 ) - 车险极速理赔：运用图片识别及远程视频技术，借助网络最佳划分、分时动态调整智能调度，实现快速查勘

## 智能动态网格



内部  
案件  
数据

案件热点



派工管理



外部  
基础  
数据

地理数据



交通实时数据



相关  
变量  
数据

时间因素



天气因素



## 智能调度平台

智能引擎



客户在哪？

H5+手机+街景定位



派谁去？

首选：当前工作量为零

次选：剩余时长最短



怎么去？

最优路径+最佳路况



精准派工



效果

到达现场时间

5-10  
min

极速理赔NPS

77%

中国车险最佳品牌  
与第一服务品牌

连续7年

# 精准、高效的风险管控（1/6）- 代理人品质管理：甄别高风险代理人及高风险行为，及时预警风险人群、控制风险

## 入司前：筛选高风险人员



·人脸识别校验



·微表情面试



·征信记录排查



·公安联网校验

## 入司后：高风险行为甄别



- 内部信用评级规则
- 外部风险预警
- 风险行为识别模型

## 机构控制及总部监测风险



总部

- 地区风险分布图
- 风险控制效果图



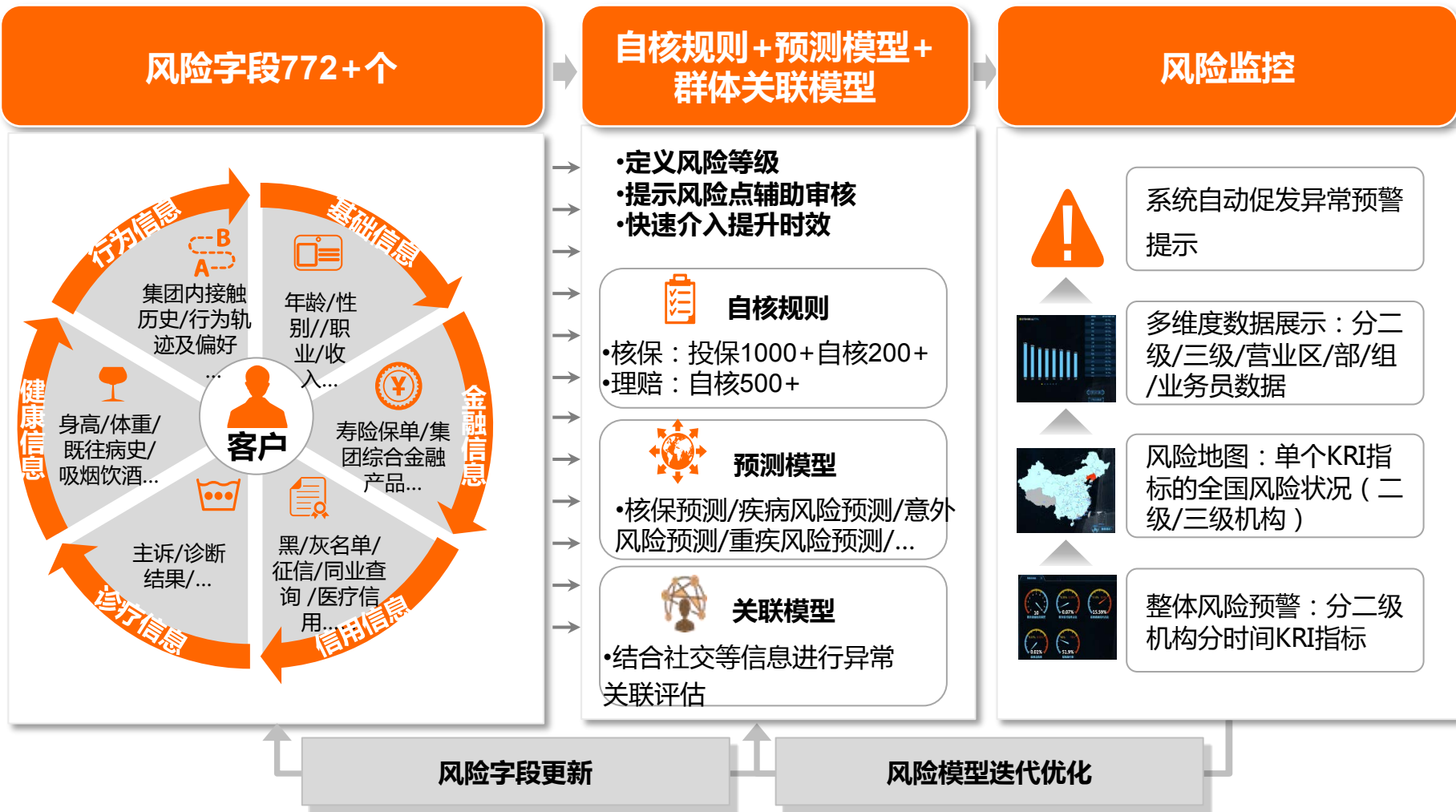
机构

- 排查、核实风险人员
- 差异化管控



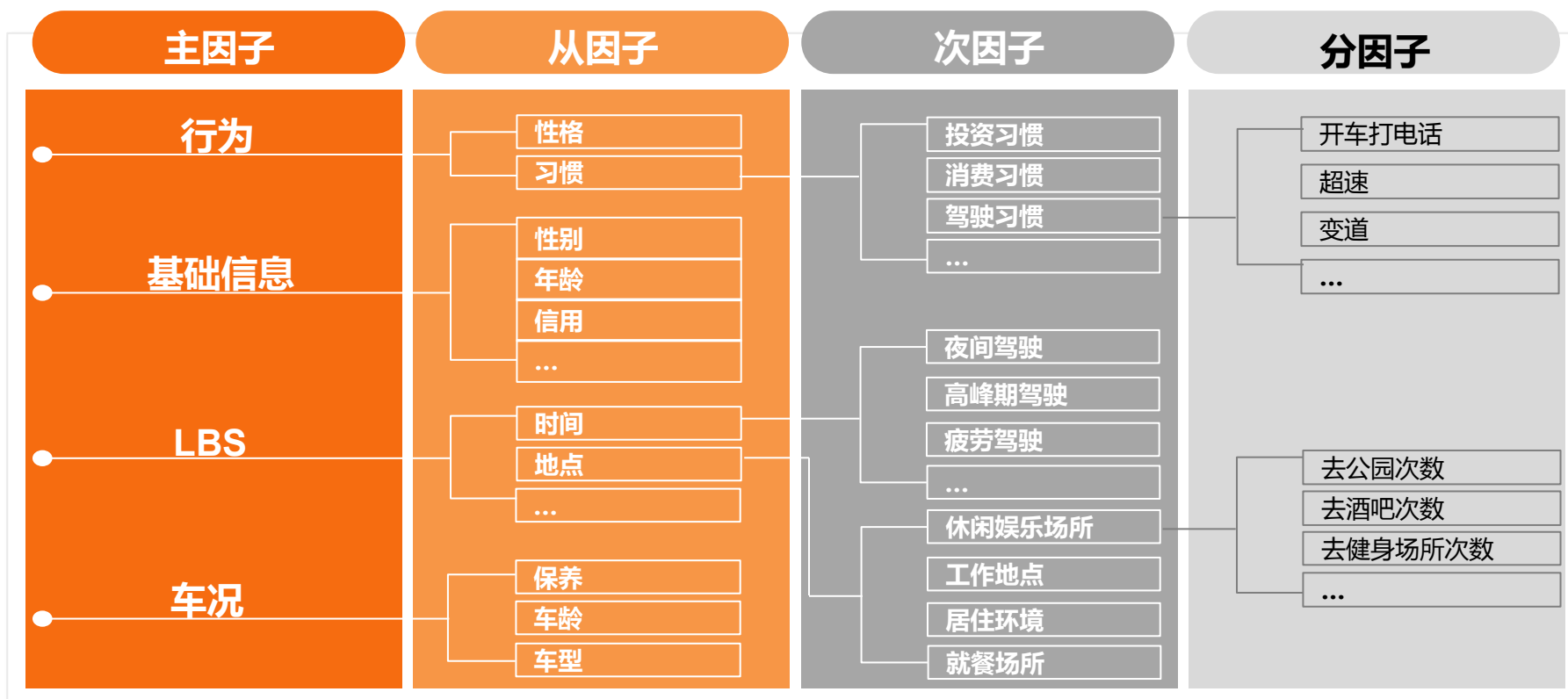
·动态可视化视图

# 精准、高效的风险管控 ( 2/6 ) - 寿险核保理赔风控：基于自核规则+预测+关联模型，进行风险识别并优化风险字段及模型，提升风险管理能力



# 精准、高效的风险管控 ( 3/6 ) - 车险驾驶风险因子：构建行业领先的驾驶风险因子体系，提升车险定价精准度

## 建立驾驶风险因子体系 ( 因子数180+ )



动态优化

 历史理赔数据

 事故调查问卷



# 精准、高效的风控管理 ( 4/6 ) -车险理赔智能风控：基于智能反渗漏、反欺诈模型，精准筛查车险理赔风险

## 智能反渗漏

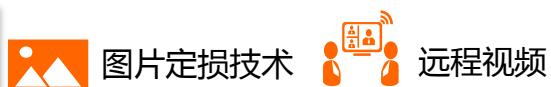
### 反渗漏规则



### 数据库



### 技术

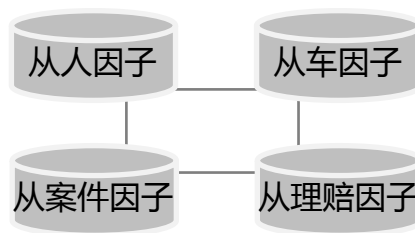


## 智能反欺诈

### 反欺诈模型



### 因子库



## 风险筛查



通用风险全量筛查



专项风险定制筛查

# 其中，图片定损技术全球领先，已向7家保险公司输出技术

## 图片定损技术

### ①智能定型

- 10万+图片识别车系



### ②图像流清洗

- 模糊提示、PS识别



### ③部件分割归集

- 覆盖100%外观部件
- 每个部位十万+张图片



### ④损失程度自动识别



### ⑤自动精准定价

覆盖

- 85%配件项目
- 98%工时项目
- 全国42家机构本地价格

### ⑥智能反渗漏

- 500+风险因子
- 30000+风险规则
- 100+风险模型
- 85%渗透规则阻断率
- 60%欺诈规则阻断率

效果

定损精准度

92%

一键定损

秒级

# 精准、高效的风险管控 ( 5/6 ) -财产险风险识别系统：开发国内首创、国际领先的鹰眼系统，应用于灾害风险评级、灾害预警，降低灾害损失

## 风险识别系统



### DRS鹰眼系统(Digital Risk System) — 基于物理空间的数字化风险识别系统

地理学

保险学

+

灾害学

气象学

•国内首创，国际领先

•12亿个物理空间单元

•60余年历史灾害数据

•数据量超140亿条

•超12年承保理赔数据

## 应用场景

### 风险评级

- 自然灾害
- 环境污染
- 农业种植

### 灾害预警

- 预警地图（台风等）
- 实时播报
- 预警定制

### 客户专属地图

- VIP客户的专属风险管理地图

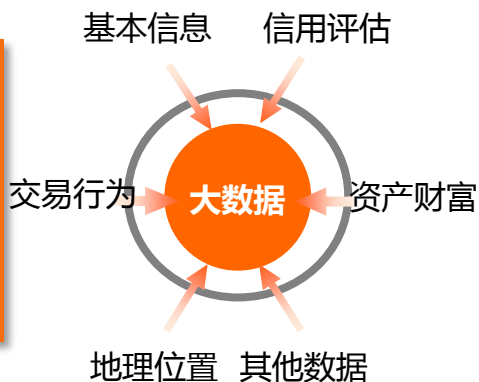
### 产品专属地图

- 政府部门、合作伙伴的专属风险管理地图

# 精准、高效的风控管理 ( 6/6 ) -信用卡&普惠智能风控：构建风控模型提升风险识别能力

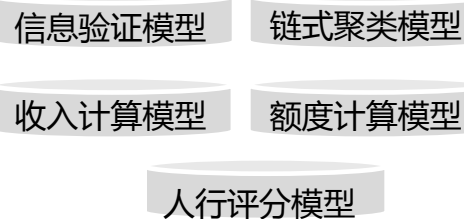
## 应用大数据构建风控模型

### 大数据因子

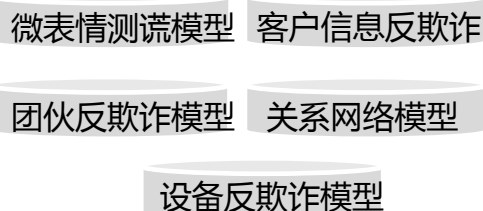
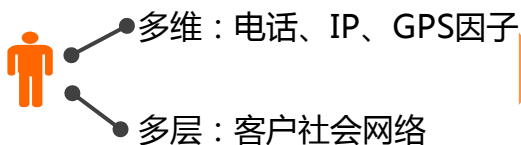


信用卡反欺诈模型

### 智能模型



普惠智能审核模型



效果

信用卡不良率  
行业最低水平前三

1.18%

普惠风险识别率

优于行业



**谢谢**

**中国平安 PINGAN**

保险·银行·投资

# 从平安到平台：科技创新赢未来

---

**陈心颖**

平安集团

集团副首席执行官

集团首席运营官兼首席信息执行官

2017.11.20

# 重要提示

## 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他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他因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。本公司声明，本公司没有义务因新信息、未来事件或其他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。

## 1. 平安集团：5大领先科技

## 2. 从平安到平台：科技平台输出4大生态圈

- a. 金融生态圈
- b. 医疗健康生态圈
- c. 汽车服务生态圈
- d. 房产生态圈



近十年累计投入500多亿元，研发金融科技、医疗科技、人工智能等创新科技；对内增强竞争力，对外输出社会化服务

## 对内：提升竞争力

- 提升效率
- 降低成本
- 改善体验
- 强化风控

1 平安生物识别

2 平安大数据

3 平安AI+脑

4 平安壹账链

5 平安云

## 对外：输出服务，价值变现

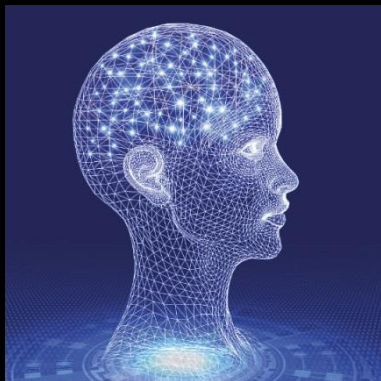
- 金融生态圈
- 医疗健康生态圈
- 汽车服务生态圈
- 房产生态圈

22,000+技术人员，500+大数据科学家

2,000+全球专利，居全球金融机构前列

# 1 平安生物识别：技术水平全球领先

## 平安脸谱



- **99.8%** 准确率，世界**第1**
- **8亿+**调用
- **200+** 场景
- **100+**客户

## 平安声纹



- 准确率**99+%**
- **5000万+**声纹库
- 上线**10+**场景

## 平安微表情



- **54种**复杂微表情
- **1秒**识别
- 贷款审批**30万+**次

## 平安大数据



- **8.8亿**人大数据
- **26,000+**总体字段
- **3300+**平均字段
- **7.3亿次**信用查询

# 1 平安生物识别：场景覆盖多元、广泛

## 金融场景



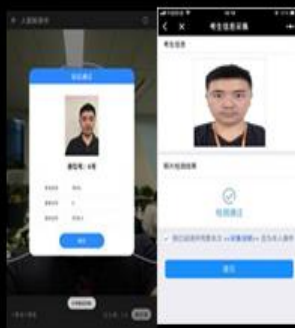
- 小额贷款：**3000+万**例人脸识别核身，冒办**29%**下降至**0%**
- 大额贷款：**30+万**例微表情面审，效率提升**10%**，差错率降低**5%**

## 医疗场景



- 体检核身：**5+万**人次
- 人社：**14**城市覆盖

## 生活/服务场景



- 考试：深圳研究生2018考试，广东明年覆盖**100万+**考生
- 房管局：上线**9**个点，累积领用**130+万**次

## 安防场景



- 机场安检：深圳等机场，累计**1.4+亿**次
- 广州社区：调用**3800万**

## 2 平安大数据：1+N生态圈合作伙伴



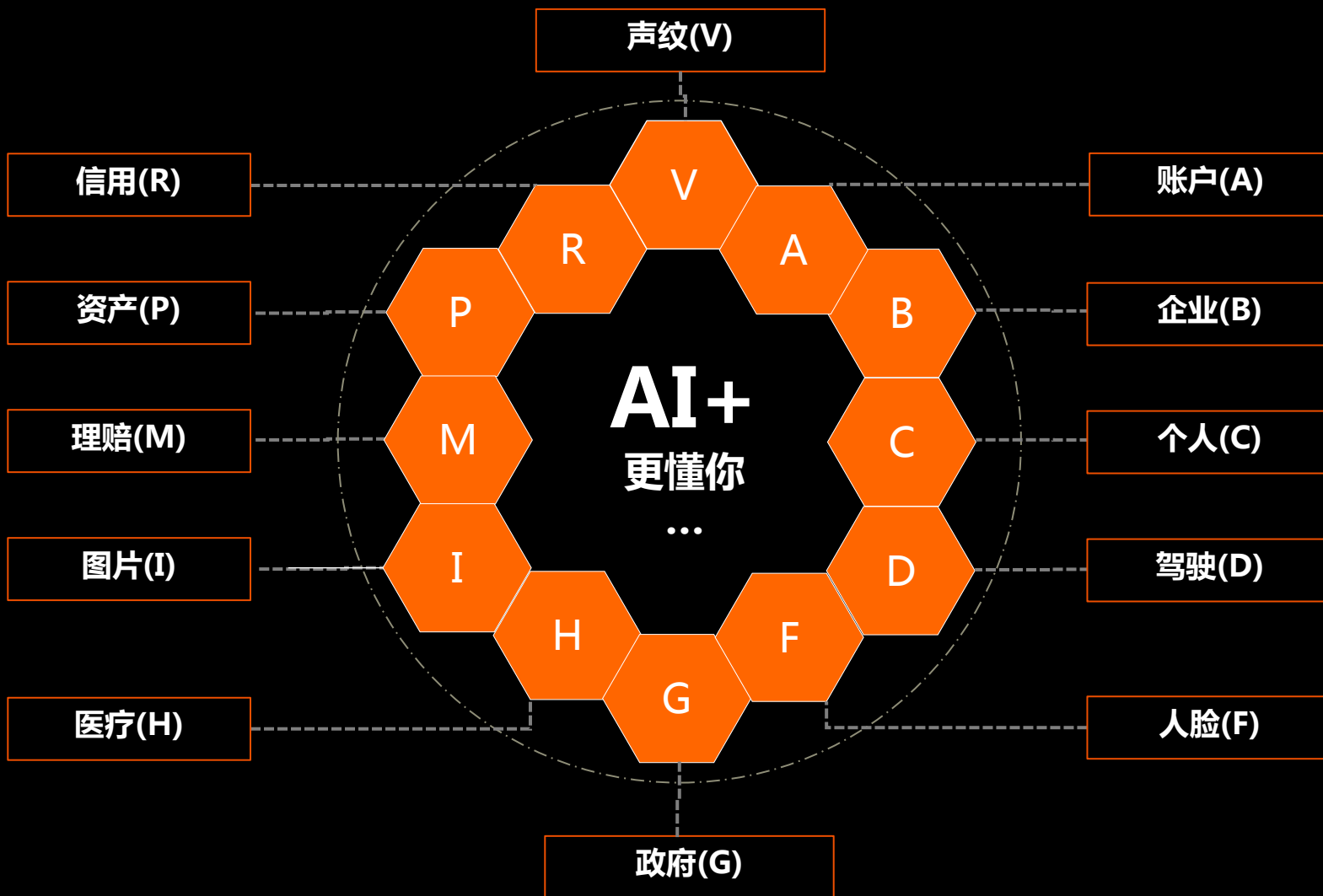
中国平安 PING AN 保险·银行·投资	金融	医疗健康	汽车	房产
<b>4.3亿+</b> 互联网用户 <b>3.1亿+</b> APP用户	<b>8.8亿+</b> 人信用信息 <b>1.43亿+</b> 金融客户(线上)	<b>1.8亿</b> 用户	<b>3200万+</b> 日活 <b>3800万</b> 产险用户 <b>10亿+</b> 理赔照片	<b>2,100万+</b> 用户
<b>140万+</b> 寿险代理人 <b>2万+</b> 服务网点 <b>6万</b> 客服坐席	<b>400+</b> 银行 <b>2,000+</b> 非银机构	<b>257</b> 医保城市 <b>4.2万+</b> 诊所 <b>~2,000+</b> 医院	<b>2.6万</b> 4S店 <b>10万</b> 修理厂 <b>3.4万</b> 二手车商	<b>300+</b> 开发商 <b>150+</b> 房源城市 <b>250万+</b> 二手房源

平安  
大数据

全集团**29年**业务数据，**8.8亿+**人群，**2.6万+**字段，**7,000万+**企业，**300+**合作伙伴



### 3 平安AI+脑：AI+更懂你



### 3 平安AI+脑：贯穿人工智能所有环节

#### 智能认知



#### 智能预测



#### 智能风控



#### 智能服务



#### 金融：智能双录(KYV/KYF)

- 已有**23家**客户，调用**1.6亿次**
- 投保效率提升**30倍**，时间下降**75%**

#### 医疗：智能读片(KYH)

- 阅片时间从20分钟降低至**10秒**内
- 漏诊率由40%降至**2%**

#### 产险：智能闪赔(KYM)

- 利用图片识别及反渗漏降低欺诈
- 图片定损识别率达**92%**

#### 医疗：疾病预测(KYH)

- 流感预测精度**90+%**
- 慢阻肺预测精度**92%**

#### 金融：个人贷款(KYR)

- 贷款全流程线下操作向**100%**线上迁徙
- 逾期率下降**0.5%**
- 信贷损失率下降**3.7%**

#### 金融：中小企业贷款(KYB)

- 覆盖**7000万**中小企业
- KS上升**30%**
- 审批时长下降**90%**

#### 金融：智能客服(KYS)

- IVR自助成功率**85%**
- 在线机器人回复准确率**95%**
- 客户获取服时长降低**20%**

#### 产险：智能查勘(KYM)

- 510查勘实现智能调度引擎及网格划分，10分钟到达率**90%**

### 3 平安AI+脑风控案例（KYR）：利用先进的风控及AI技术实现上线

需求

体验差，客户需2次上门，审批3-4天

效果

新增销售↑2.5倍

逾期↓64%

信贷损失↓60%

门店数↓68%

费用率↓39%

微表情贷审累计30+万例



### 3 平安AI+脑疾病预测案例 (KYH) : 疾病预测实现健康、控费用两大诉求

需求

4大慢病<sup>1</sup>发病人占死亡人数

86.6%

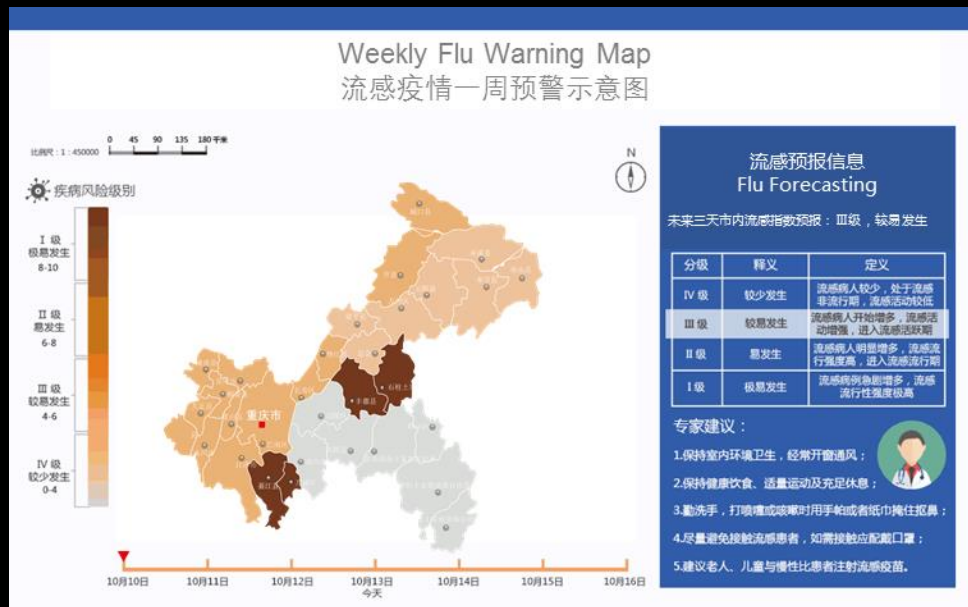
80%癌症病人发现已是晚期

效果

流感预测覆盖2个城市，准确率

90+%

慢性病预测高发病种，如慢阻肺，  
脑卒中、恶性肿瘤等，高危人群  
筛查准确率92%



1. 心血管病、肿瘤、糖尿病、呼吸系统疾病 2. 以肺病为例



## 4 平安区块链（壹账链）：提供安全、可追溯、高效的交易记录方式



### 平安优势

#### 高性能

- 超过开源版本50-100%
- 10万笔交易/秒

#### 领先加密

- 适用中国标准
- 速度超其他应用100x

#### 更安全

- 超级秘钥可解密任何ZKP加密

## 4 平安壹账链：唯一一家将区块链技术应用于金融及医疗等实际场景的公司

### 资产交易



- **8万亿+**交易量
- **2300+**产品
- **500+**金融机构

### 融资贷款



- **1.5万+**中小企业区块链节点
- **54+万**个人信用护照

### 医疗健康



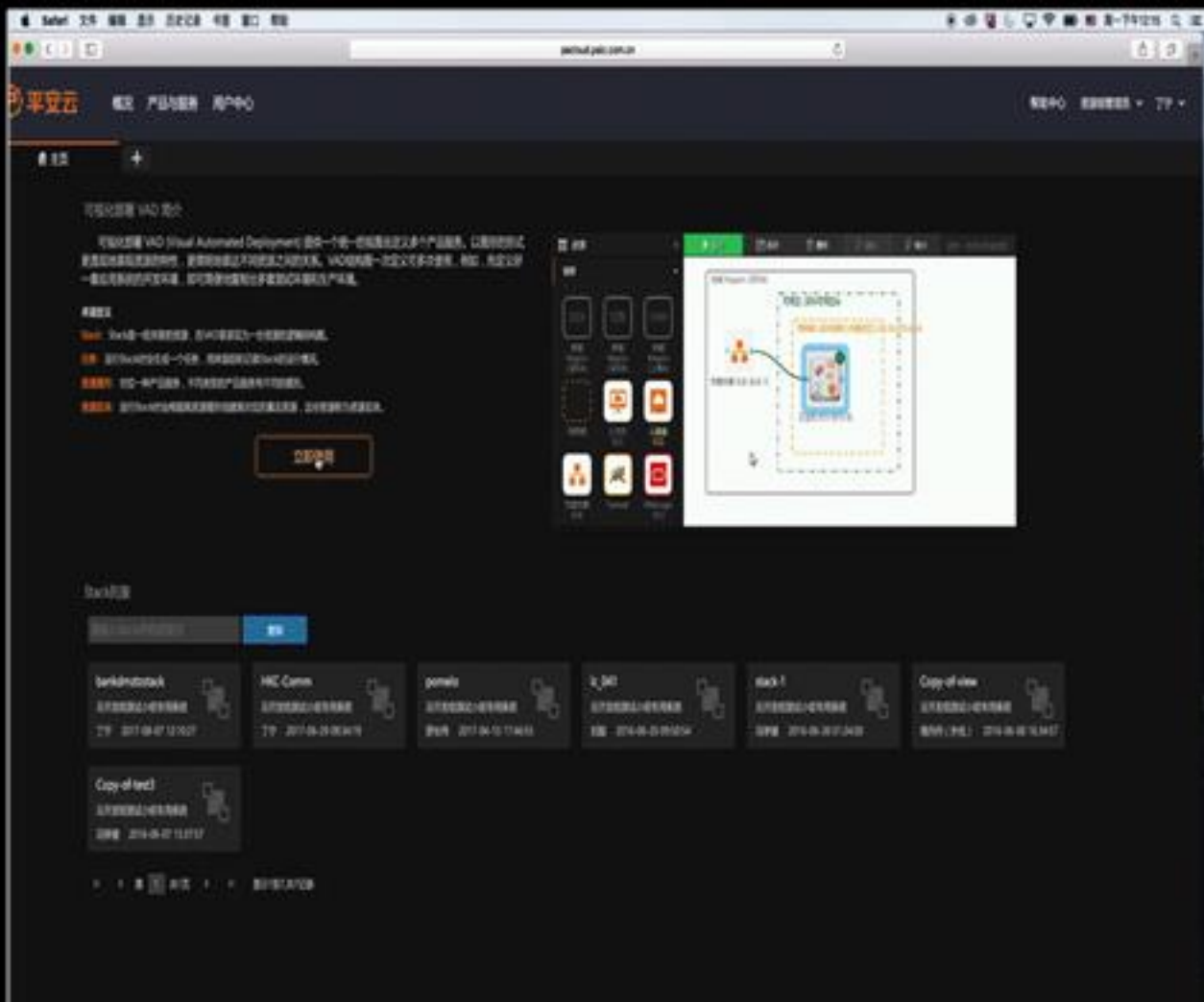
- **电子处方、健康档案**成功试点处方在医院、药房流转，成功实现医联体信息互联互通

### 房产交易



- **房产交易平台**，交易、按揭、租赁等多个环节

# 5 平安云:提供可靠、快捷、安全实施方案



## 最快捷实施

- **150秒**快速部署
- 两地团队20人月下降至15分钟1人<sup>1</sup>

## 最高级别安全

- **8项**国内外权威认证
- 率先迈入最高级别认证金融云服务商行列



1. 1家银行部署60台主机为例

# 平安在场景、数据、价值转换方面有核心竞争优势

	 中国平安 PINGAN 保险·银行·投资	互联网公司
 场景	<ul style="list-style-type: none"><li>• 线上+线下</li><li>• 金融+生活</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 线上为主</li><li>• 特定生活场景</li></ul>
 数据	<ul style="list-style-type: none"><li>• 实名认证用户</li><li>• 闭环交易数据</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 弱认证用户</li></ul>
 价值	<ul style="list-style-type: none"><li>• 内部业务应用转化价值</li><li>• 外部生态圈输出</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 业务应用缺乏</li><li>• 价值较难转换</li></ul>



## 1. 平安集团：5大领先科技

### 2. 从平安到平台：科技平台输出4大生态圈

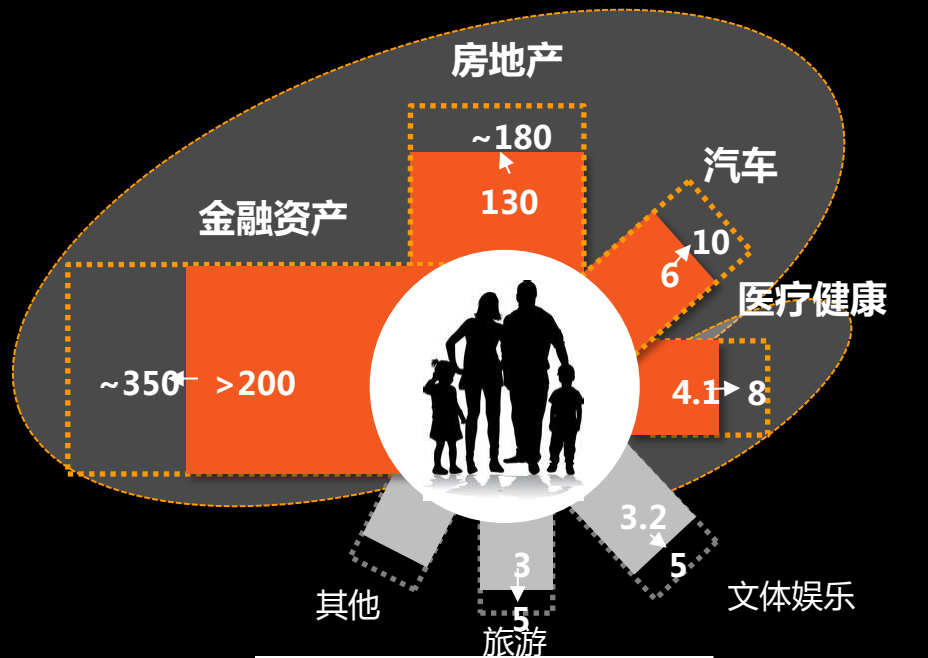
- a. 金融生态圈
- b. 医疗健康生态圈
- c. 汽车服务生态圈
- d. 房产生态圈

# 聚焦四大生态圈，潜在市场规模2022年预计达到550万亿

■ 当前市场规模

▤ 未来市场规模

单位：万亿



四大生态圈未来市场规模高达**550万亿**

流量入口  
业务刚需  
协同性高

四大生态圈

金融服务生态圈

医疗健康生态圈

汽车服务生态圈

房产金融生态圈



**Financial  
Services  
Ecosystem**  
金融服务生态圈



**Health Care  
Services  
Ecosystem**  
医疗健康生态圈



**Auto Services  
Ecosystem**  
汽车服务生态圈



**Real Estate  
Finance  
Ecosystem**  
房产金融生态圈

# 金融生态圈：金融机构占领金融服务行业的主导地位

## 财富管理<sup>1</sup>

金融机构  
总资产管理规模  
~102万亿

线上平台总资产管理规模~2.7万亿

~3,000家P2P与线上财富管理平台

仅  
**2.4%**  
市场份额

## 贷款<sup>2</sup>

消费金融  
余额 ~34亿

非银余额  
~1万亿

~3,000家P2P与互联网微贷公司

**2.9%**  
市场份额

## 支付<sup>1</sup>

金融机构支付总额  
~2,500万亿

第三方支付平台交易量~80万亿

~250家第三方支付公司

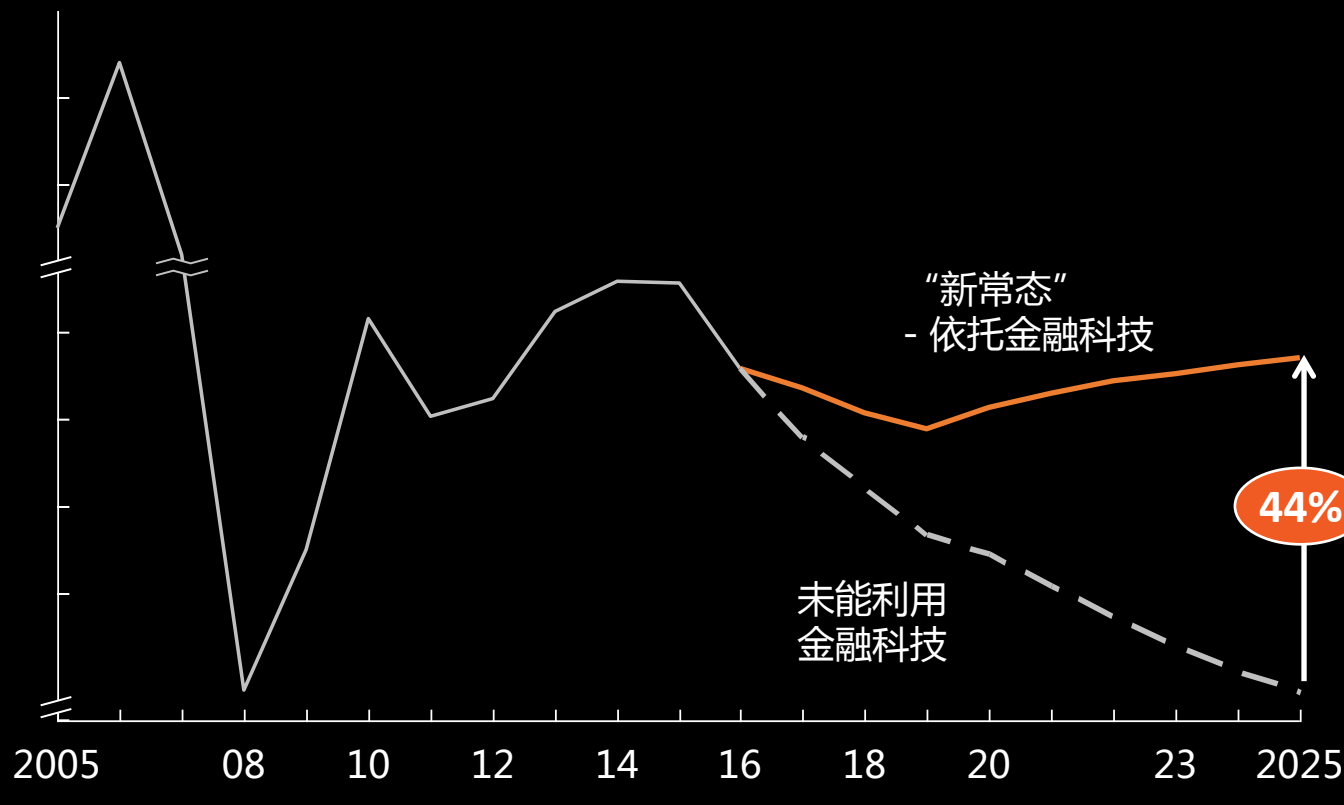
仅  
**3.2%**  
市场份额



# 金融生态圈：全球金融机构股本回报率持续下降，金融科技潜在提升高达44%

## 全球银行业股本回报率

百分比



金融科技潜在提升  
银行业ROE高达  
44%

历史

预测

# 金融生态圈：平安利用领先科技打造金融生态圈，服务各类机构、企业及个人



# 陆金所：成立于2011年，使命是

我们是领先的开放式金融  
资产市场，拥有卓越的金融DNA、技术和大数据能力，致力于让我们客户的  
财富与资产管理变得更加  
便捷、安全和高效



KYC



KYP



定价



匹配



大数据

人工智能&  
智能投资顾问企业系  
统

人脸/声音识别

# 陆金所：全球领先的互联网资产管理平台





# 陆金所：各项业务国际领先

## 帮大众融资

最大的线上消费金融平台

平安普惠



**2,692亿**

管理贷款



**570万**

活跃借款人

## 帮中产理财

最大的在线财富管理平台

LU陆金所  
中国平安集团成员

陆金所国际  
lu-global.com



**4,762亿**

客户资产



**770万**

活跃投资人



**500+**

第三方合作伙伴

## 帮政府管财

唯一政府/金融机构解决方案平台

深圳前海金融资产交易所  
Shenzhen Qianhai Financial Assets Exchange

重金所



**41,670亿**

机构交易量



**5个**

试点城市

# 陆金所：通过技术驱动核心交易平台

## 陆金所LU.com

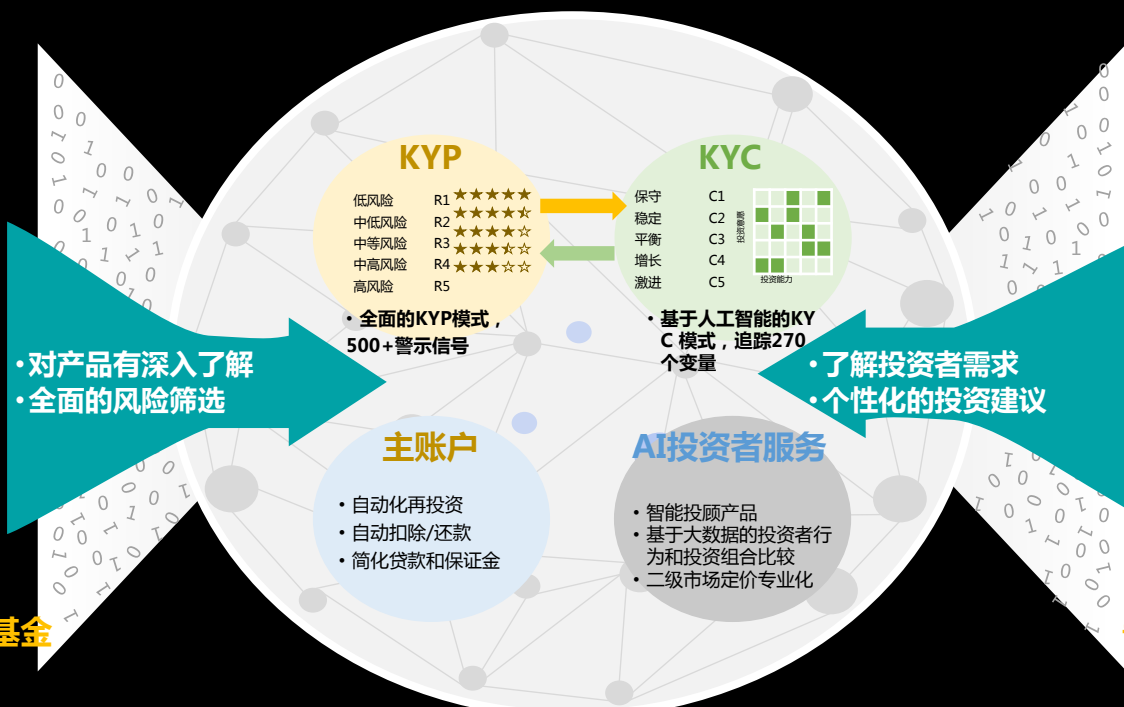
### 4,000+ 产品

企业基础设施  
 消费金融、内部、外部

基金销售牌照  
 基金

保险代理人执照  
 保险

企业基础设施  
 资产管理、信托、私募基金



• 对产品有深入了解  
 • 全面的风险筛选

**KYP**

低风险	R1	★★★★★
中低风险	R2	★★★★☆
中等风险	R3	★★★☆☆
中高风险	R4	★★☆☆☆
高风险	R5	★☆☆☆☆

• 全面的KYP模式，500+警示信号

**KYC**

保守	C1
稳定	C2
平衡	C3
增长	C4
激进	C5

• 基于人工智能的KYC模式，追踪270个变量

**主账户**

- 自动化再投资
- 自动扣除/还款
- 简化贷款和保证金

**AI投资者服务**

- 智能投顾产品
- 基于大数据的投资者行为和投资组合比较
- 二级市场定价专业化

### 投资者



• 了解投资者需求  
 • 个性化的投资建议

专注于中层阶级和富有的投资者

# 金融壹账通：成立于2015，是全球最大的金融科技云平台



2C：个人



2B：企业



2F：金融机构

把控入口



# 金融壹账通：F2C银行零售模块



上线银行

**53家**

案例：

提升

APP点击量

**2.9X**

零售用户开户

**3.5X**

金融产品交易额

**4.3X**



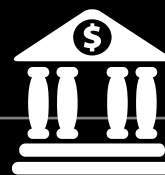
O2O互联网零售银行云平台

20+ 金融产品

50+ 便民增值服务



# 金融壹账通：F2C银行零售贷款模块（KYR）



上线银行

# 10家

## 智能个人贷款解决方案

### 贷前

### 贷中

### 贷后

#### 渠道管理

#### 智能进件

#### 智能面审

#### 智能审批

智能渠道管理系统

智能进件配置平台  
反欺诈平台

智能微表情面审辅助系统

定制评分卡  
智能风控引擎



## 贷款全流程



### 智能贷款一体机

累计今年C端使用量

# 10亿+次

有效防范  
**80%以上**  
欺诈风险

反欺诈平台拦截次数

# 1500万

减少损失

# 3000亿

# 金融壹账通：F2B银行对公模块-中小企业智能风控KYB



签约银行

**8家**

案例：

降低

尽调时长

1天到

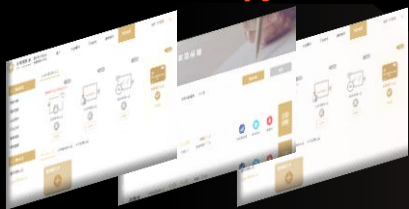
**1小时**

审批流程时长

1周到

**半天**

## 企业端



- 企业贷款申请
- 远程视频面签
- 企业查询
- 资讯动态

## 中小企业融资服务平台

100+ 数据源

3000+ 字段

7500万+ 企业

动态实时 风险评估

...

## 银行端



- 贷前：动态数据整合
- 贷中：智能贷款评估
- 贷后：全程预警监控

# 金融壹账通：F2F同业模块



注册金融机构

2187家

交易金融机构

500+家

金融机构

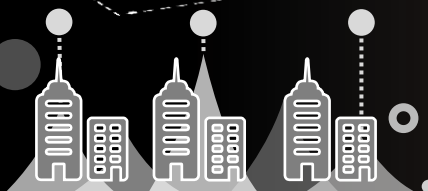


清算

科技

安全

数据分析



结算所

## 同业资产交易服务平台

80%+ 线上化流程

9 大科技平台和风险评级系统

70+ 产品

100% 区块链

案例：

提升

交易量102亿元，占总量的

25%

年化提升5-10bps，增收入

1200万元

交易时长降30%，降成本

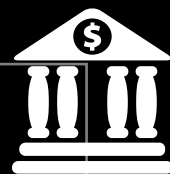
20%+

控风险

实时

# 金融壹账通：产险智能闪赔解决方案

## 智能车险理赔解决方案



签约

# 7家



### 智能定型

唯一车型+唯一配件锁定关联，  
图像处理与归集



### 损失识别与精准定价

2000万 配件库  
500万 工时库  
6万 车型库



### 智能调度

智能查勘员调度，预  
计5-10分钟到达率

## 90%

多种定位技术，80%  
案件定位精度

## 50m之内



### 风险智能阻断

500+ 风险因子

30000+ 风险规则

100+ 风险模型

85% 渗透规则阻断率

60% 欺诈规则阻断率



# 金融壹账通：4大收费模式



固定收费



年费



专利使用费



安装费



交易收费



绩效收费



交易量收费



使用量收费



服务费



开发费



运维服务



运营及咨询服务



云服务费



基础设施收费

# 金融壹账通：已同400家银行、20家保险公司、2000家非银机构建立合作



400家  
银行

20家  
保险公司

2000家  
非银机构

8亿次  
C端调用量

8万亿  
F端交易量



**Financial  
Services  
Ecosystem**  
金融服务生态圈



**Health Care  
Services  
Ecosystem**  
医疗健康生态圈



**Auto Services  
Ecosystem**  
汽车服务生态圈



**Real Estate  
Finance  
Ecosystem**  
房产金融生态圈

# 医疗健康生态圈：2020年中国健康服务业规模预估将达到7.4万亿

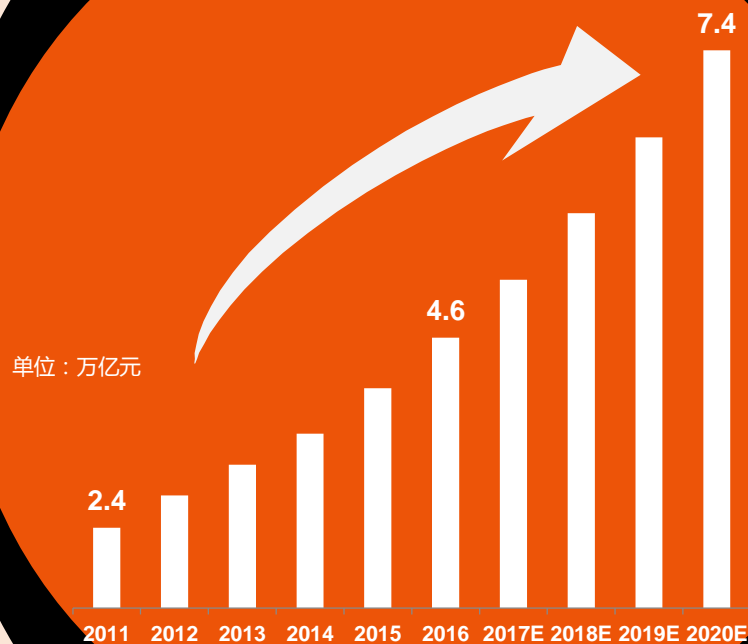
## 经济持续稳定发展

- GDP稳定增长
- 居民收入持续提升

## 人口老龄化

- 老年人口增长
- 老年人人均医疗费用高

2011-2020年健康服务业规模



## 健康状况变化

- 亚健康人群占比高
- 慢性病发病率升高

## 政策支持

- 新医改
- 促进健康服务业发展





# 医疗健康生态圈：国内医疗健康行业诸多痛点，政府已将“健康中国”升至国家战略，并在多个领域改革

1

• 看病难、看病贵

2

• 公立医院垄断  
• 健康管理机构“多快小杂”

3

• 欺诈浪费滥用

4

• 医药不分家  
• 药品流通成本高

5

• 信息不透明  
• 个人负担重

• 便捷、便宜、健康

• 社会化办医  
• 健康管理机构专业规范

• 提效控费

• 医药分开  
• 减少流通

• 信息透明  
• 多层次保障

## 改革方向

互联网+医疗

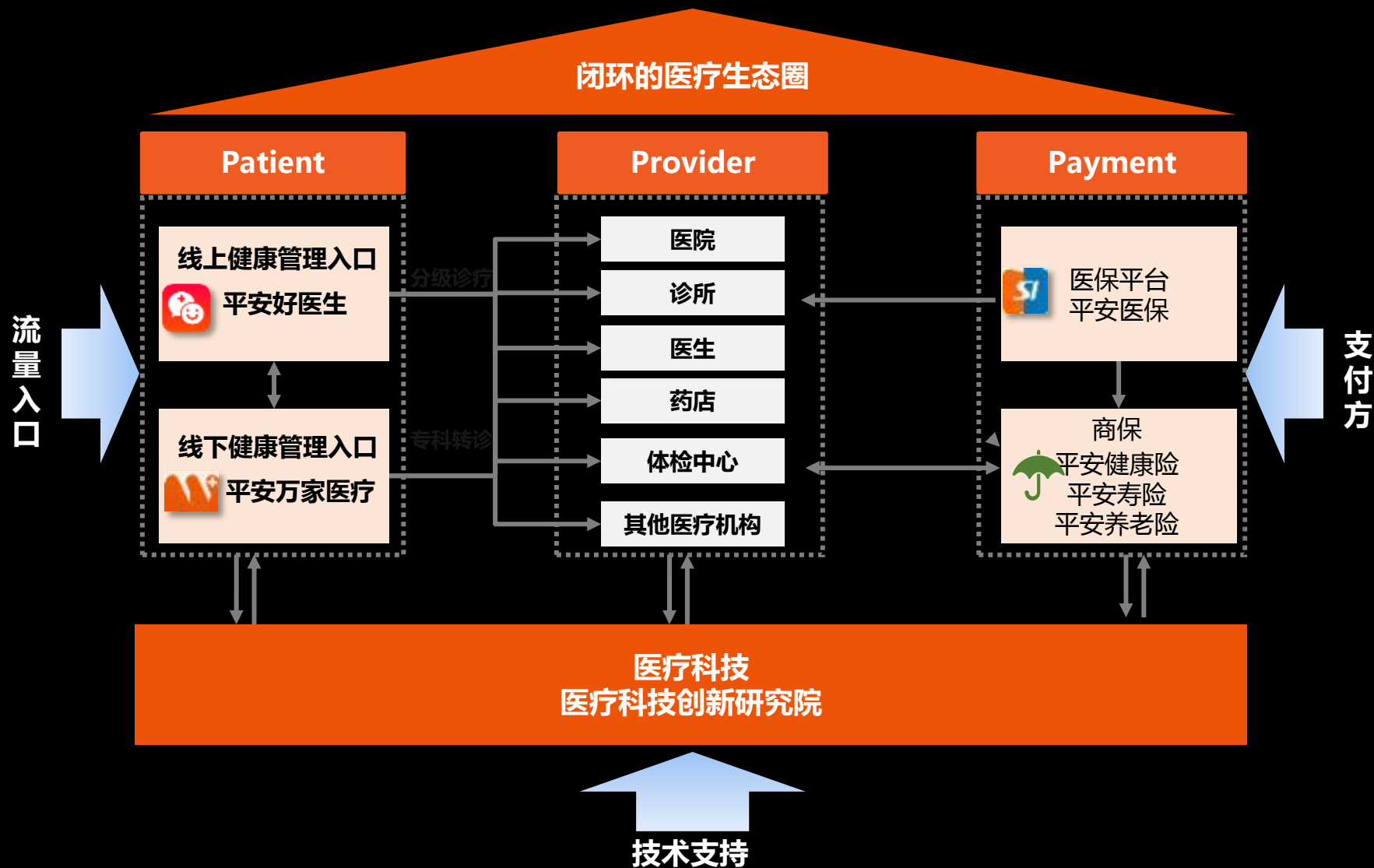
发展民营医疗机构

完善电子健康档案

医保改革

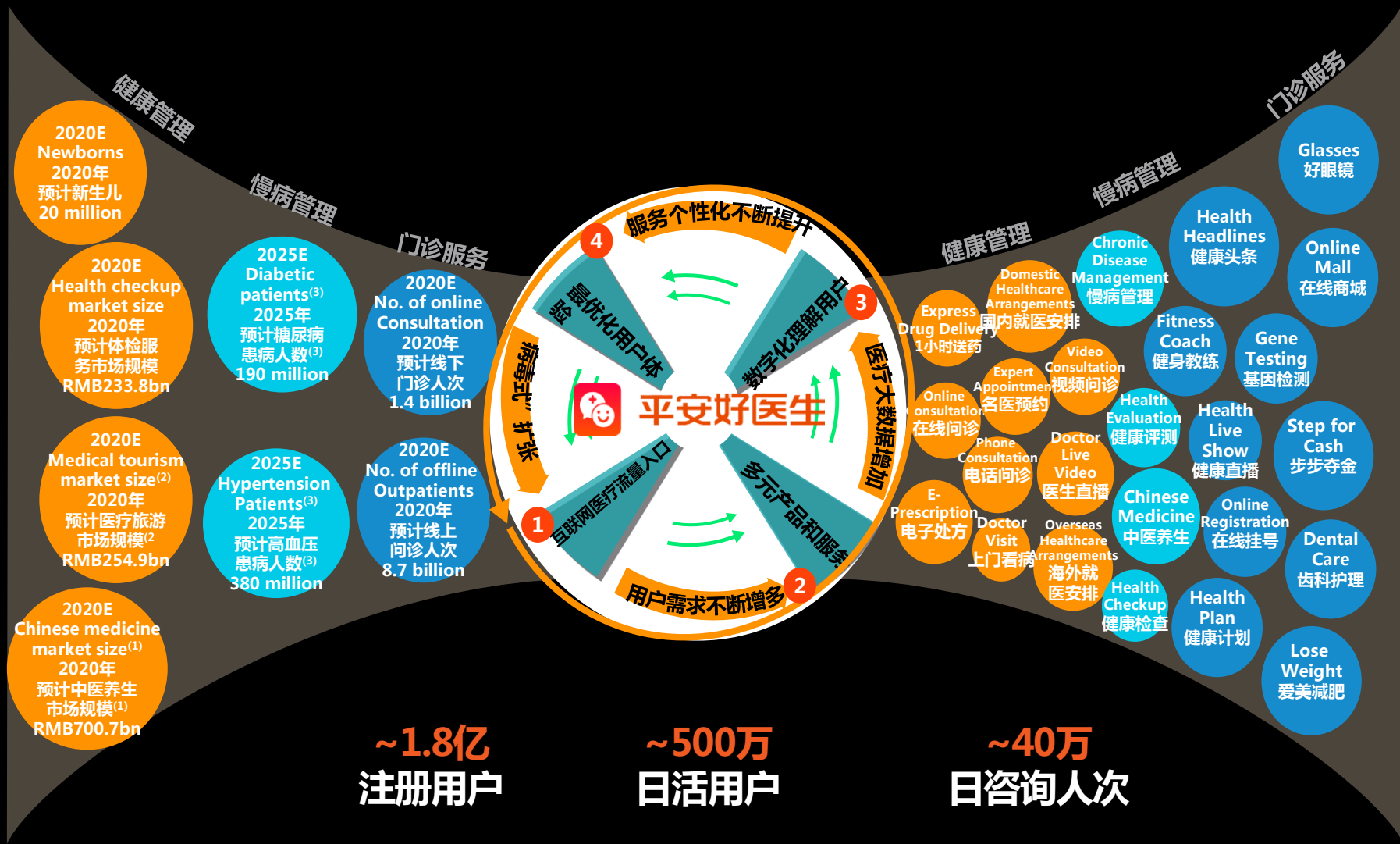
发展商保

# 医疗健康生态圈：从两端切入，控制流量端和支付端，深入重点业务，发挥协同优势



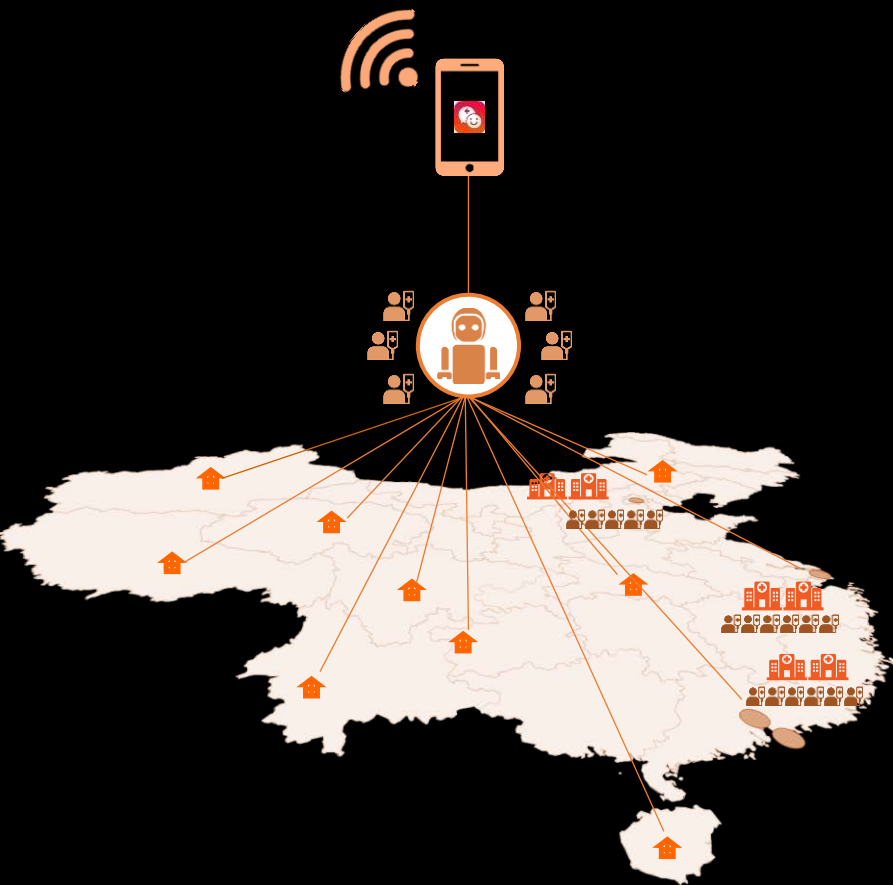


# 平安好医生：成立于2014，医疗健康第一流量入口





# 平安好医生：互联网医疗+人工智能医生是应对中国医疗痛点的唯一途径，也是最有效的方法



## 医疗资源

- 1 通过互联网打破时间和空间界限，实现**跨地域**医疗资源**即时共享**
- 2 大多慢性病、常见病问诊可以**移至线上开展**，缓解线下医院问诊压力
- 3 人工智能医生提供在线初诊服务，**缓解家庭医生缺口，提高就医质量**

## 用户体验

- 1 大幅**提升医疗诊断效率和准确率**，实现**就医零等待**
- 2 助力**全民健康**



# 平安好医生：健康和医疗的完美互动与互助将用户使用频率和流量最大化

## 健康-高频

## 医疗-低频



### 健康人



### 病人

### 健康管理



每天

健康咨询



每天

商城



每天

头条



每周或每月

消费型护理



每天

步步夺金



每分钟

40%

前往医院

20%

严重病症，需要在医院治疗

60%

自行解决

80%

轻微病症，取药后离开医院

92%

病人可通过平安好医生的互联网医院在线上获得诊疗、分诊和药品

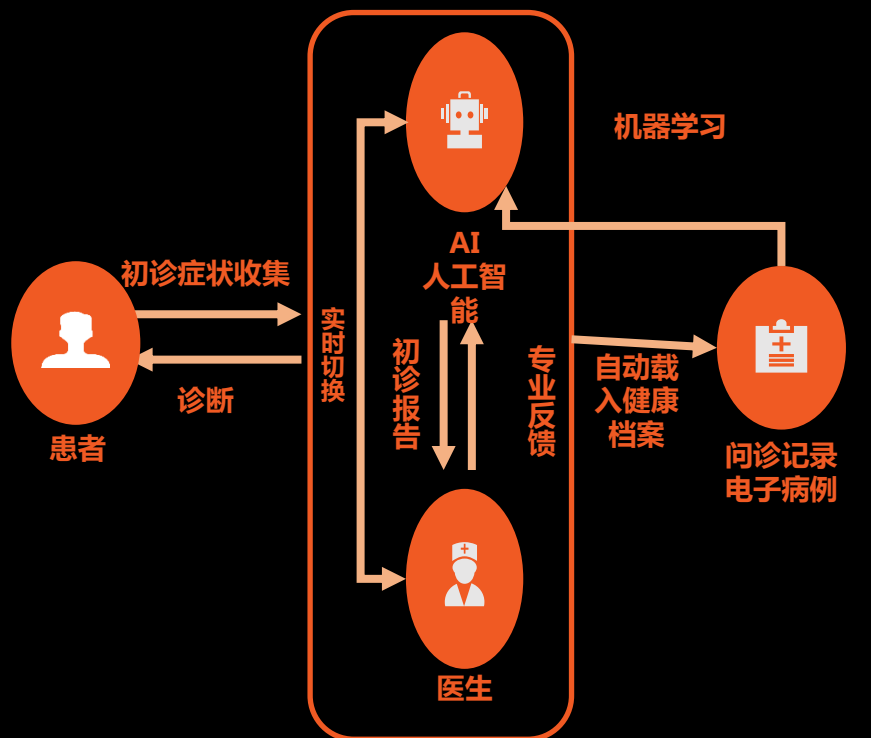




# 平安好医生：大数据和动态学习驱动人工智能技术的自我进化

平安好医生

## AI+医生模式

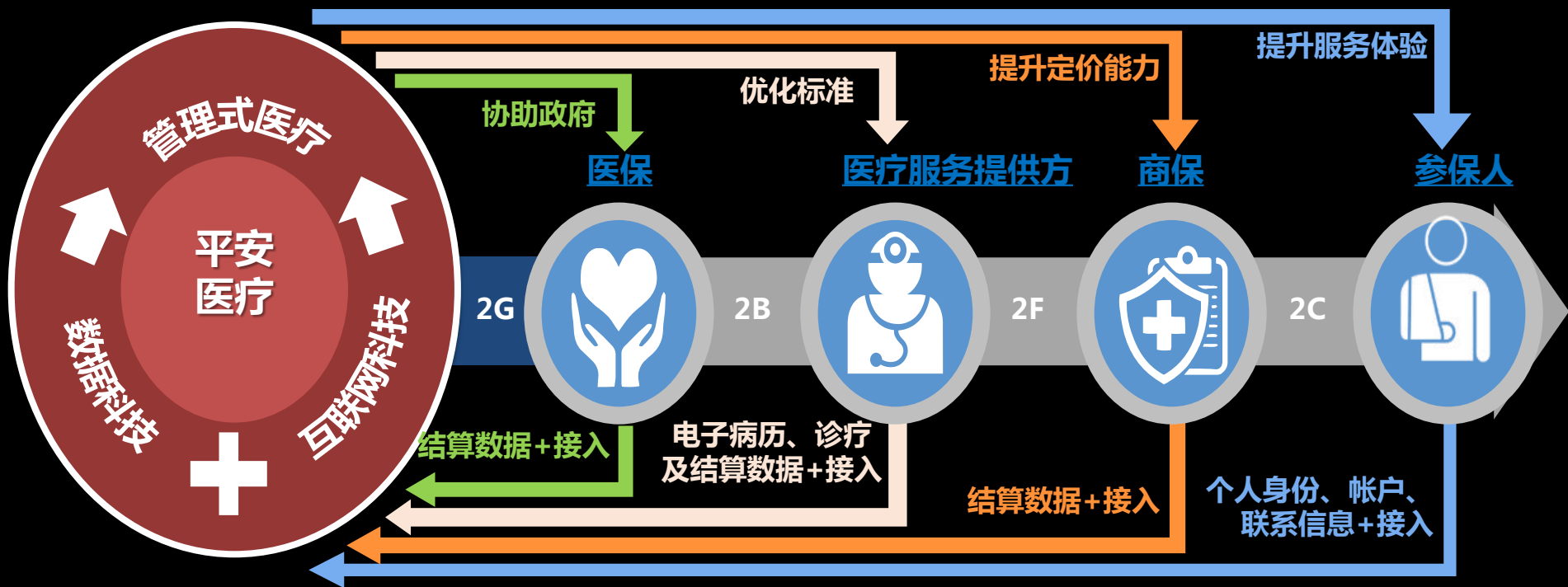


## 多重优势

- 海量数据**
  - 300-400 k 日新增在线问诊
  - >150 mm 真实在线问诊记录
- 人工训练**
  - ~1,000 全职医生团队不断为人工智能提供专业反馈
- 提高效率**
  - 8 to 10x 问诊承接能力提高
- 降低成本**
  - 80% 医疗团队人力成本, 2025年预计降低30亿人民币

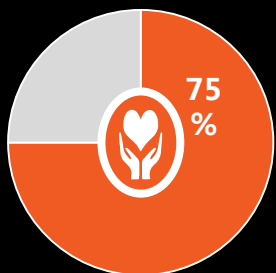


# 平安医保：成立于2013，是科技驱动管理式医疗平台



# 平安医保：四大核心竞争力

## 政府关系

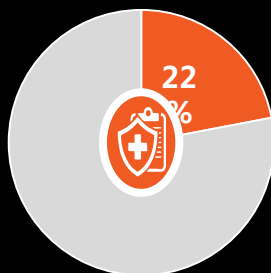


**服务城市占比**

(共334地级市)

**>250**  
地级城市服务签约

## 数据资源

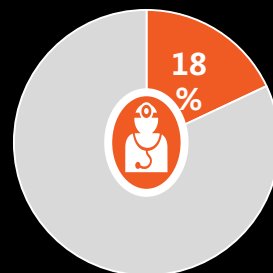


**数据覆盖人口占比**

(共13.6亿人口)

**8+亿**  
人口医疗数据

## 医院网络

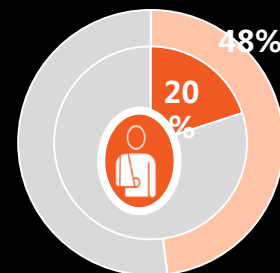


**二级以上(含)医院  
接入占比**

(共11,000医院)

**>2,000家医院**  
签约，接入HIS系统

## 用户规模



**首个上线城市APP登  
记及参保人口覆盖率**  
(共1200万深圳常住人口)

**>212 万人**  
深圳地区使用人数

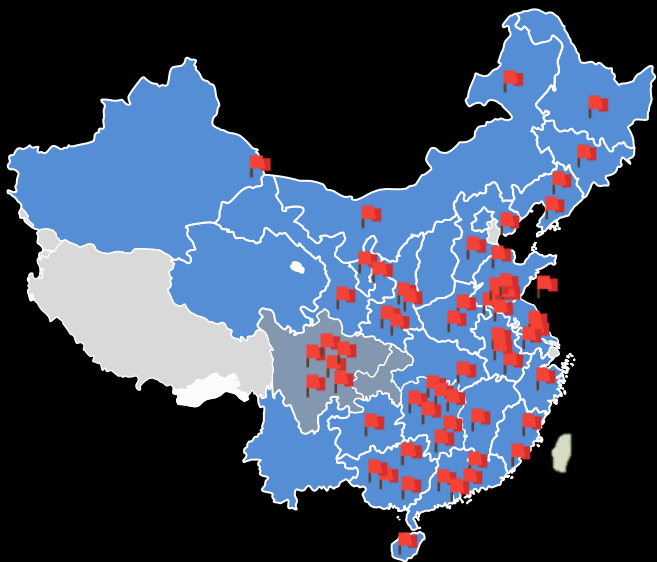
**>624 万人**  
重疾险销售获客覆盖

# 平安医保：已在厦门试点获取巨大成功及认可

截至2017年六月底

累计推广**250+**城市

累计服务人口**8亿**



- **提升服务**：移动化，便捷化，满意度明显提升
- **提高风控**：违规下降**59%**，实现**100%**筛查，可疑及违规案件精确到**16%**
- **降低成本**：平均节约医保支出**10%**，通过“反浪费、反欺诈、反过度医疗”，全国累计节约成本**近千亿元**，不增加政府任何额外投入

# 医疗生态圈：三大业务收费模式



平安医保







**Financial  
Services  
Ecosystem**  
金融服务生态圈



**Health Care  
Services  
Ecosystem**  
医疗健康生态圈



**Auto Services  
Ecosystem**  
汽车服务生态圈



**Real Estate  
Finance  
Ecosystem**  
房产金融生态圈

# 汽车生态圈：2020年成为10万亿级市场

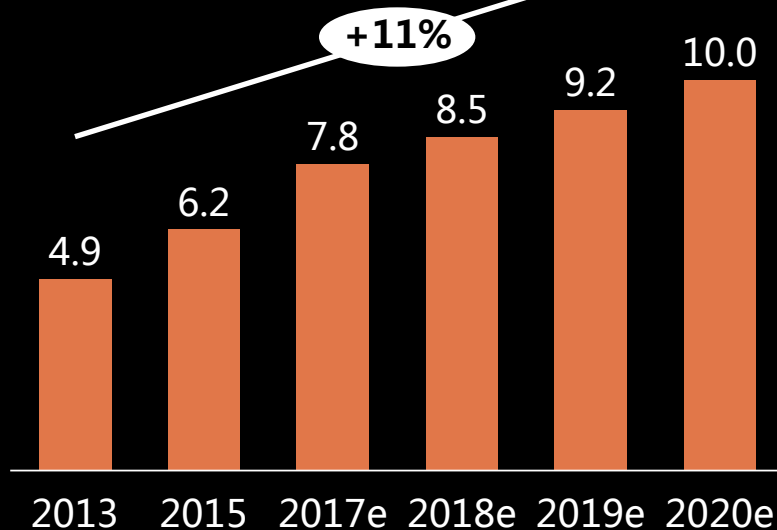
## 买车

- 新车销售未来3年增速放缓至2~3%
- 汽车消费信贷渗透率从30%有望在2020年达到50%

## 用车

- 出行方式升级换代，专车、网约车深入发展，未来5年成长为万亿级市场

汽车生态圈市场规模（万亿）



## 卖车

- 存量车车龄增长，进入换车阶段
- 城镇化进程加速，助推三四线城市需求

## 养车

- 乘用车保有量从1.3亿辆增至2020年近2亿辆，进入存量市场时代
- 促进汽车后市场发展

# 汽车生态圈：4大痛点

## 痛点

## 数据

### 买车

- 购车价格不透明
- 缺少金融支持
- 商家运营压力大

- 新车金融渗透率仅**35%**
- 二网店数量达**5万家**，占新车销售量~**40%**

### 卖车

- 二手车交易渠道不规范，购车者易上当受骗
- 商家收车车源分散，融资需求待满足

- 二手车商户~**10万家**，线上成交量仅占**2%**

### 用车

- 车险理赔流程长、纠纷处理困难
- 拥堵、停车难、停车贵、油价高

- 全国**1/3**城市受拥堵威胁
- 全国停车位缺口~**5000万**  
↑

### 养车

- 维修保养时间长，经销商店价格高
- 配件品类繁多、鱼龙混杂
- 流通环节多，物流能力弱

- 维修企业**40万+**家，大型连锁份额**<1%**
- 维修保养业务占到4s店利润的**50%**

# 汽车生态圈：各方价值主张

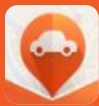
## 车用户/客户

## 车服务

## 服务平台



- 中国No.1车媒体平台
- DAU3200万，移动端流量同比增长28%



- 中国No.2车险公司
- 车险市场份额21%
- 5000万好车主用户



- 车贷业务No.1 (份额17%)
- 车供应链金融No.1 (份额15%)
- 车主卡发卡1400万
- 5000万银行互联网用户

### 车交易

### 车生活

### 车金融



**整车厂**  
覆盖~90家  
新车电商云平台上线29家，  
32%线上化



**经销商**  
覆盖2.5万家  
云平台上线3,100家，  
12%线上化

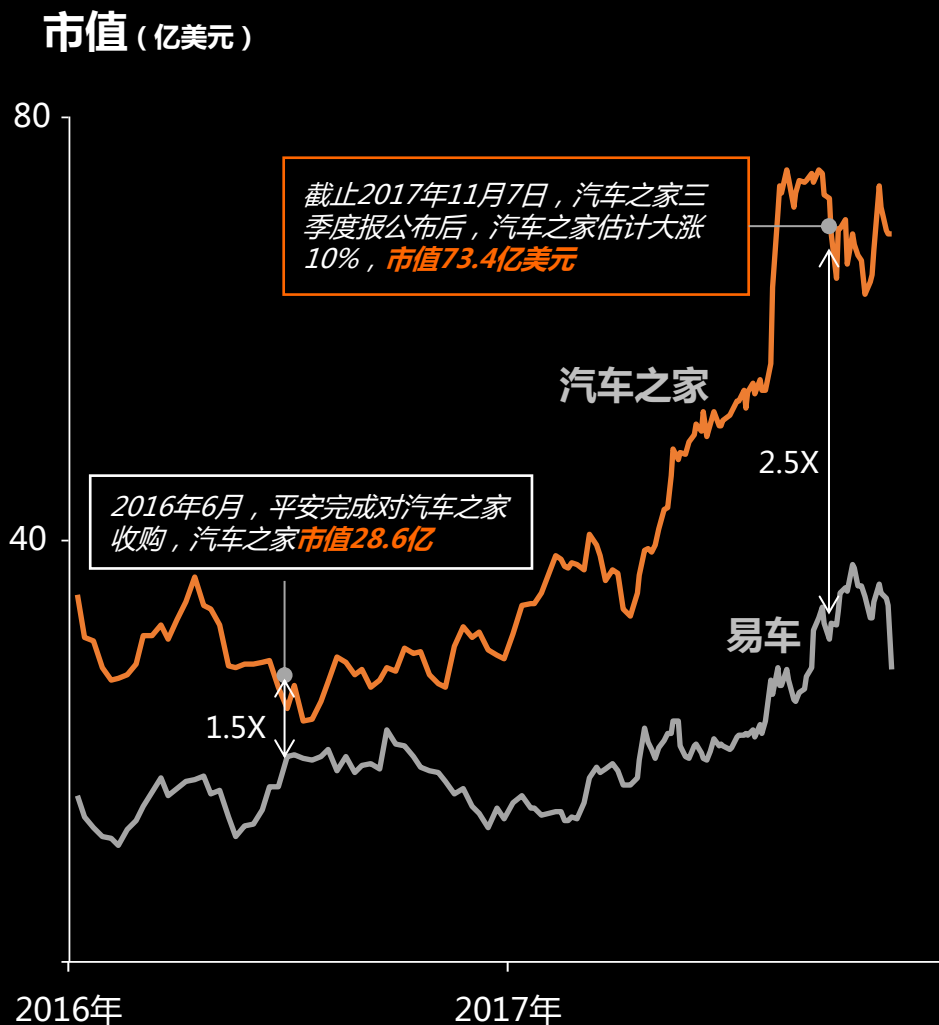


**二手车**  
覆盖3.4万家商户  
云平台上线~5,000家，  
15%线上化



**零配件经销商**  
覆盖4万家修理厂，1,500  
家精选零售商

# 汽车之家：自16年6月平安投资以来，盈利水平、市值均有大幅增长



**前三季度核心业务营收40.1亿，同比增长35%**  
(VS 市场同比增长25%)



**净利润14.2亿，同比增长43%**



**投资后汽车之家市值实现2.5X增长**



**DAU3,200万，移动端流量同比增长28%**



# 经销商：全面满足经销商营销需求，价值受到认可

采用帮卖车、车服务、用户维护三大服务模式，全面赋能经销商

## 经销商销售App



- 上线一个季度，近累计签约**3,100+**家
- 产险合作经销商**2.6万**家

## 智能展厅



- 比普通经销商页面停留时长提升**300%**
- 线索转化提升**2~3**倍

## 精准营销

### 数据源

- 购车偏好
- LBS数据
- 整车厂数据

### 数据分析

- 轨迹分析
- 人群分类
- 线索分级
- 权重算法

### 商业应用

- To C：用户画像
- To 4S店：客群分析
- To 厂商：品牌营销

- 邀约到店提升**24%**
- 成交台次提升**44%**
- 线上产生保养线索**9000**条

# 新车电商：聚焦低线市场，打造销售闭环，赋能综合经销商

突破地域、交易风险高、获客成本高等痛点，建立新车销售新模式

## 新车商城



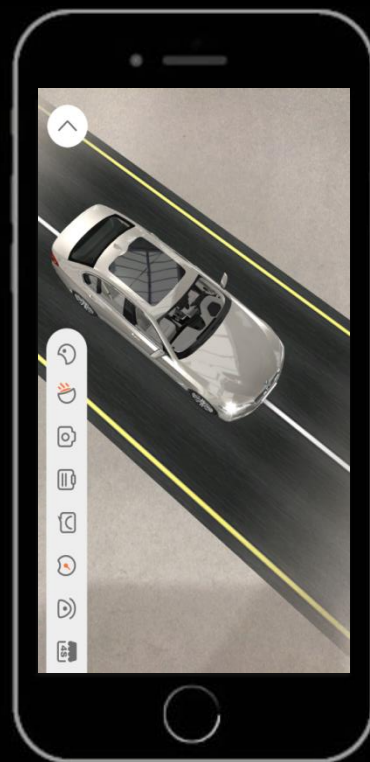
- 双十一期间订车总量**26万辆**，交易额达**421亿**
- 每年为车企提供**1亿条销售线索**

## 网上车展



- 5天总曝光量**4.14亿次**
- 人均停留时长**4.2分钟**

## AR看车



- 在某次车展中，AR看车共吸引**1080万人**使用
- 非一线城市用户占比达**84%**

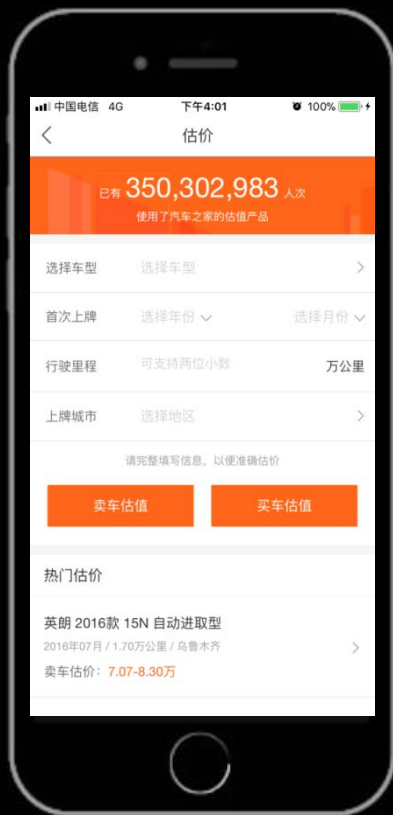
# 二手车交易：全面渗透经销商价值链，帮助其更好经营

以“联接用户、赋能商家、协同共赢”为理念，为二手车商户提供开放式交易平台

## 车拍卖



## 车估值



## 平台升级



- 合作**3.4万家**商户，已导入**5000家**商户
- 客户使用量**30万/日**

## 增加线索



- 线索量达**5万条/日**，中国最大最精准线索供应平台

## 促进交易



- 发布仅3月促成交易超过**40万台**

## 线上交易



- 打通线上支付，促进合作商户开通之家主账户，**全力提升纯线上交易**

# 汽车零配件：打造以F2B和B2B为核心的配件交易与服务平台

突破品质、渠道、物流等核心难点，打造开放式配件交易与服务平台，并向C端进行延伸

## 智能销售



SKU > 100万，  
覆盖市场全品类

## 保险询价



4万家修理厂，  
1,500家精选零  
配件经销商上线

## 线上收付款



月交易额~1.2亿，  
市场份额No.1



**Financial  
Services  
Ecosystem**  
金融服务生态圈



**Health Care  
Services  
Ecosystem**  
医疗健康生态圈



**Auto Services  
Ecosystem**  
汽车服务生态圈



**Real Estate  
Finance  
Ecosystem**  
房产金融生态圈



**房产生态圈：中国最大的产业，作为国民经济的重要支柱，每年产生接近20万亿的GMV，并衍生出开发服务、营销服务和金融服务三大市场机会**

新房市场

~12万亿

新房市场整体保持稳定增长，主要在三四线城市，新房市场整体“走向远方”



开发服务

营销服务

金融服务

存量房市场

~7万亿

包括二手房交易及租赁，一线及二线核心城市全面进入存量市场，其他城市逐渐进入存量市场



# 房产生态圈：行业整体利润率下降，驱使众多参与者有更强的改善意愿，催生了以提升效率、改善体验的赋能型市场机会

## 需要改善痛点



## 平安产品服务

## 实现效果



开发商

- 土地获取难
- 成本控制差
- 项目管理弱
- 去化效率低



- 基于BIM技术，实现从设计到营销的端到端项目管理系统

- 成本下降10%以上
- 项目周期缩减5%以上
- 实现全流程闭合式管理



房行

- 成本控制差
- 项目管理弱
- 去化效率低



- 结合人工智能、大数据与云科技提供精准获房获客和管理工具

- 人均成交效率提升至1.5套/月，为行业平均近10倍



中小中介

- 获房获客难
- 交易效率低
- 管理水平低



独立经纪人



消费者

- 信息使用难
- 交易体验差
- 资金支持少



- 基于人工智能、大数据与云科技提供线上作业系统和市场数据实时跟踪监管和趋势预测

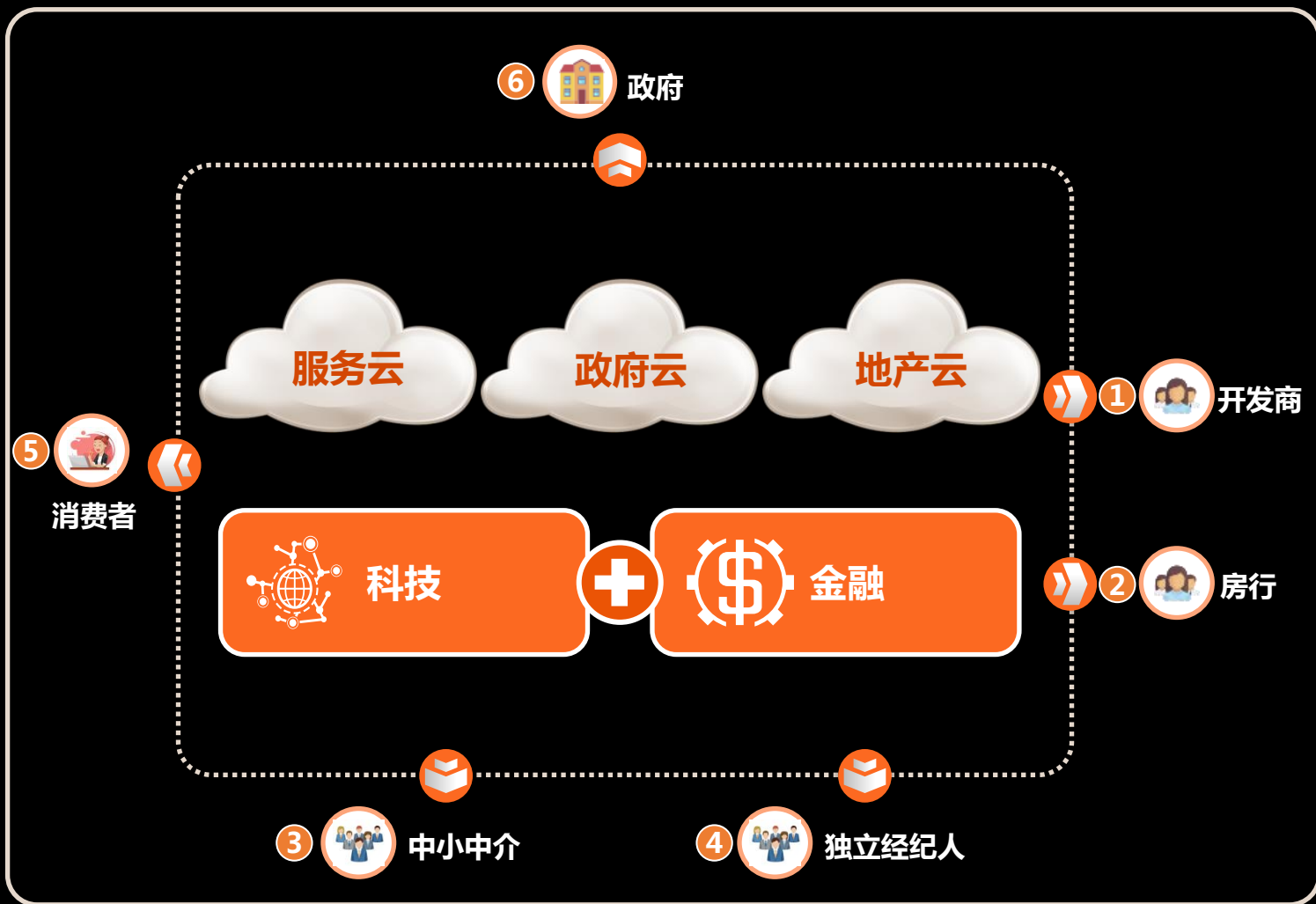
- 实现全行业统一入口
- 实现端到端全线上作业
- 实现全过程数据可监控



政府

- 监管信息缺
- 作业流程繁
- 服务水平低

# 平安好房：成立于2014年，以科技和金融为核心，通过三大云平台，赋能行业参与者，全面提升行业的效率与体验



- 业内唯一的服务全房生态的业务模式，覆盖新房、二手房、租房和金融
- 以赋能提升房地产行业效率为核心价值主张，全面提升资金、交易、服务和监管效率

# 平安好房：在科技实力、业务发展和生态建设上均已经达到行业领先水平

## 科技实力

- 六大系统快速成型，且拥有自主知识产权
- 充分利用AI、云及VR等专利技术，构建业界领先的一网一图一平台
- 海量数据资产，完整覆盖“房、客、人”信息，并具备高效的信息生产和数据洞察能力

## 生态建设

- 50万经纪人参与好房业务
- 超过300家开发商展开合作
- 超过300家合作房行，TOP20品牌公寓房行95%已展开合作

## 业务发展

- 全国领先的新房分销平台：保持2倍增速
- 房金融放贷量保持4倍增速

# 平安好房：服务云提供线上线下结合的消费者服务，同时赋能中介经纪人，提高交易效率



## 消费者

- 房产百科
- 智能找房
- 智能推荐
- 顾问咨询



- 实地带看
- 远程带看



- 征信免押
- 租金分期



- 明星经纪人
- 远程导客



- 满盘享APP
- 寿险供房



- 平台化作业



- ERP
- 好房拓
- 人员培训



- 经营资金支持

## 中小中介及独立经纪人





# 平安好房：独立开发完成的深圳市住房租赁平台将成为目前覆盖房源最全、服务对象最全、服务功能最全的租赁平台

## 租客端



- 网站页面
- 智能推荐


## 出租方端

- 交易管理
- 房源管理



## 政府端

- 市场数据
- 供需热力图



覆盖房源全：全面覆盖各种类型房源，超过250万套

服务对象全：定制系统模块服务租客、出租方及政府

服务功能全：提供房源接入到交易、数据从收集到预测的端到端功能

# 从平安到平台：输出领先科技赋能四大生态圈

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

1 平安生物识别

2 平安大数据

3 平安AI+脑

4 平安壹账链

5 平安云

赋能



金融服务生态圈



医疗健康生态圈



汽车服务生态圈



房产生态圈