

累计投入1000亿支持乡村振兴 中国平安第四次荣获“中华慈善奖”

日前,《民政部关于表彰第十二届“中华慈善奖”获得者的决定》正式发布。凭借在公益捐赠、志愿活动及乡村振兴等多个慈善领域的突出贡献,中国平安荣获第十二届“中华慈善奖”。这也是自2005年首届、2008年第二届、2021年第十一届“中华慈善奖”之后,中国平安第四次获得这项中国公益慈善领域的最高级别奖项。据悉,2018至2022年的5年间,中国平安累计慈善捐赠总额超13亿元;2018年至2023年8月,中国平安累计投入产业帮扶资金达到1020.64亿元。

“三村工程”创新帮扶模式,服务乡村振兴战略。2018年中国平安正式启动面向“村官、村医、村教”的系统化的“三村工程”,整合金融、科技、医疗之力,打造了金融扶贫到乡村振兴的行业典型。截至2023年8月,已累计投入产业帮扶资金1020.64亿元,助力乡村振兴战略。在“村官工程”方面,平安打造综合金融帮扶闭环,通过发债、贷款、保险等多种形式,解决乡村人才培养、资金保障、技术引进等难题。平安银行累计贷款发债930.71亿元,乡村振兴卡累计发放17.35万张,惠及农户106.3万人;平安产险通过打造“乡风文明100行动”支持乡村党组织建设,升级乡村文旅项目,助力乡村产业的持续发展,累计落地646个乡风文明党建共建点,惠及超108万农户。在“村医工程”方面,平安集合优势医疗资源,为乡村地区捐赠医疗设备,升级乡村地区卫生所1228所;开展乡村医生培训,培训村医

11843人;通过“平安健康守护行动”项目,组织移动健康检测车深入乡村组织脏器疾病和肿瘤常规筛查,覆盖欠发达地区人口11万余人。在“村教工程”方面,平安在30个省自治区开展多种形式的支教活动并捐赠教育物资,持续推进“青少年科技素养提升计划”等项目。

推动教育公益迭代升级,弥合城乡教育差距。从1993年起,中国平安就持续开展教育公益事业,历经三十年不断升级迭代。目前围绕科技素养、文学素养、体育素养、心理健康素养提升等方面,通过校舍援建、科技设备捐赠、开设远程培训及夏令营等多项举措,平安教育公益行动顺应时代发展,在乡村素养教育方面持续发力,帮助乡村孩子们从“有学上”到“上好学”。2023年5月,平安捐资4000万参与援建的安徽阜南县平安小学正式揭牌。截至2023年6月末,平安在全国累计援建119所平安希望小学,招募超过一万名支教志愿者,支教服务时长总计超37万小时,培训乡村教师超1.4万名,惠及31万余名乡村学生,用实际行动为乡村孩子托起希望。

饮水思源、回馈社会。中国平安表示,不忘初心、牢记使命,公司将始终坚持“以人民为中心”的发展思想,创新践行有温度的保险金融和医疗健康服务,始终不渝履行企业社会责任,全面投入乡村振兴建设,积极开展公益志愿活动,助力新时代慈善事业高质量发展,服务人民、奉献社会、报效国家,为实现中华民族的伟大复兴贡献平安力量。

“三连客”首战, 青岛男篮不敌天津

“老熟人”达卡里·约翰逊被重新召回球队



本报12月4日讯 在上轮逆转战胜新疆队后,青岛国信水产男篮开启“三连客”之旅,连续挑战天津、福建和深圳三支球队。4日晚,“三连客”首场比赛,青岛男篮对阵天津男篮,最终,青岛队83比100不敌对手,无缘四连胜。

比赛中,青岛男篮暴露出了在内线外援方面的短缺。好在随着青岛国信海天篮球俱乐部的官宣,岛城球迷熟悉的达卡里·约翰逊正式回归青岛男篮。“及时雨”约翰逊的到来,让青岛队内线得到补强,全队对完成赛季初定下的季后赛目标更加有了信心。

“‘三连客’这样的赛程确实很艰苦,我们也做了相应的准备,希望能够带着胜利回到青岛。”赛前,青岛男篮主帅刘维伟说。也许是对阵新疆时消耗了太多体力,与天津一战,青岛队迟迟找不到状态。上场比赛狂砍43分的

鲍威尔,本场比赛仅仅拿到6分。首节比赛,天津队一直紧咬比分,没有让分差拉开。次节比赛,天津队连拿5分实现反超,节末天津领先8分结束半场。下半场比赛,青岛男篮经过调整,将比分追上,但在末节,进攻端突然“断电”,前4分多钟的时间里一分未得,天津一波15比0的攻势将分差扩大到20分以上,比赛彻底失去悬念,最终,青岛男篮不敌天津。“我们赛前就预感到本场比赛会很困难,但球员们还是没有做好准备。本场比赛外援也不在状态。”刘维伟赛后点评道。

纵观本场比赛,面对对手三名外援,青岛男篮双外援的组合显得有些单薄,尤其是主攻手鲍威尔状态不佳时,青岛男篮难以找出另一外援攻击点来延续进攻火力。不过,经过努力,青岛队的第三名外援达卡里·约翰逊正式官宣回归球队。

“我们在间歇期也考察了很多大外援人选,但没有太好的选择,所以最终还是决定把约翰逊重新召回。”青岛男篮主帅刘维伟表示。由于状态迟迟达不到球队要求,青岛男篮无奈裁掉了赛季前进入球队的大外援摩尔特里,并与曾在队效力多年的达卡里·约翰逊取得联系。目前达卡里·约翰逊已抵达青岛,在办完相关手续后与球队会合。

下一场比赛,青岛男篮将在7日晚客场迎战福建队。

(观海新闻/青岛晚报/掌上青岛记者 奉丕炜)

中国平安首次深度披露综合金融模式 六大独特优势构筑护城河,三数经营驱动高质量发展

日前,中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”、“平安”或“集团”,股份代码:香港联合交易所02318,上海证券交易所601318)在深圳举办了2023年投资者开放日活动。此次开放日主题聚焦综合金融战略,平安集团总经理兼联席首席执行官谢永林、集团个人综合金融管理委员会副主任兼秘书长蔡新发首次公开全面介绍了中国平安的综合金融发展历程和战略目标,深入解析了综合金融的商业模式、竞争优势及未来发展空间。开放日现场,平安集团副总经理付欣、董事会秘书兼品牌总监盛瑞生、集团首席资本市场官James Garner也共同回答了投资者关心的问题。

综合金融是平安实现高质量发展的正确选择。30年来,平安在综合金融模式下,实现净利润增速远超市场,复合增速达27%,同期的市场行业指标中,最高也仅为21%。近三年,平安的ROE始终保持17%以上,领先同期上市保险企业和上市银行的ROE表现。自2015年以来,综合金融推动客户经营指标“三数”的大幅提升,即平安客户数、客均合同数、客均利润数均有不同程度的增长。截至2022年末,客户数达2.27亿人,是2015年的2.1倍;客均合同2.97个,是2015年的1.5倍;客均利润585元,是2015年的2倍。经营“三数”提升直接带动总体个人业务营运利润高质量增长,2022年末已达1326亿,是2015年的4.2倍。

综合金融对平安各类业务作出了显著的贡献。一方面,综合金融助力了代理人收入提升。如在2023年1-9月间,寿险代理人月均收入达10584元,其中1/4由综合金融稳定贡献;同时,代理人月均收入同比增加3085元,其中综合金融贡献了22%。另一方面,综合金融也助力了平安各类业务领先市场。截至2023年9月,综合金融贡献养老保险、健康险保费、产险保费总计443亿元,位列行业市场前列;平安寿险、银行私行、信托合力的保险金信托三年规模已超千亿,为超过2万个家庭提供服务,成为全市场规模最大、服

务客户最多的保险金信托服务机构。

综合金融实现了更高的经营效率。从获客上看,综合金融模式下的获客链路更短、摩擦成本更低,沟通效率更高,从而使综合获客成本更低。例如,平安银行、健康险、证券在对内获客的成本,分别仅为对外成本的73%、55%、53%。从黏客上看,综合金融模式可以带来更高的客户留存率。内部数据分析发现,2018-2022年间客户持有的合同数量越多,在平安的黏性越强,留存率也越高。当客户持有合同数超过4个时,留存率高达97%以上。从价值提升上看,综合金融模式可以带来更大的客均利润。内部分析发现,年资越高的客户带来的客均利润大于年资较低的客户,例如年资5年的客户,客均利润是1年内的1.7倍。而综合金融也助力提高了客户年资年限,截至2023年6月,平安年资超过5年的客户占比高达66.7%,为同业公司的1.6倍。

坚定布局综合金融 六大独特优势构筑不可复制的“护城河”

据介绍,三十年来,中国平安坚定布局综合金融,经过初创、成长、加速三个阶段,构建起难以复制的六大竞争优势。

第一,中国平安是拥有国内金融全牌照的综合金融集团,布局涵盖保险、银行、资管业务,核心金融成员公司达13家,实现“牌照齐、业务广、协同密”。

第二,聚焦中国市场和金融主业,建立了领先的行业地位。中国平安的主要业务收入和利润均源于中国境内。截至今年9月末,中国平安个人客户数2.3亿客户,平均每6个中国人中就有1位平安客户。公司位列2023年度《财富》世界500强全球金融企业第五位,连续5年蝉联该榜单全球保险企业第一位。平安寿险、产险、银行等子公司的行业排名均名列前茅。

第三,中国平安拥有强大的线上+线下渠道网络。其中,线下网点已超过7000个,覆盖全国所有省市,销售服务队伍人数超过130万;平安管家、平安口袋银行、平安好车主等APP构成的线上网络带来超7亿的销售触点。

第四,广覆盖、全闭环的医疗养老生态圈赋能金融主业。连接服务的供应方和支付方,赋能金融主业获客及价值提升。截至9月底,集团新增客户中30%来自医疗养老生态圈,使用医疗养老生态圈的客户客均合同、AUM为3.42个、5.61万元,分别为不使用医疗养老生态圈服务客户的1.6倍、3.4倍。

第五,中国平安建立了国际领先、亚洲最大的后援服务平台。目前平安拥有超5万后援坐席,支撑12家金融公司集中的后援中心。打造一体化、智能化的服务体系,实现财务、客服、风控、人事四大后台集中,为客户提供高质量的服务体验。同时,强大的数字化能力助力中国平安打造行业领先的客户标签体系,支撑综合金融客户洞察及经营策略。

第六,高度协同的组织文化,引领综合金融战略稳步发展。以价值最大化为核心的“一个平安”文化,让不同成员公司多元化的团队以提升客户价值为共同目标,在协同文化的指引下实现各类业务紧密合作、创新交流及能力共建。

平安管理层表示,在外部客户红利减弱、客户规模增长放缓的趋势下,平安通过对存量客户的深度经营,和三数盈利模式的驱动,实现客均合同数及客均价值持续提升,从而促进个人业务利润平稳、可持续增长。公司的目标是:集团的个人营运利润在综合金融的驱动下实现双位数增长,其中个人客户数增长至4亿,客均合同数增至5个以上。展望未来,中国平安将持续深化“综合金融+医疗健康”双轮并行、科技驱动战略,始终坚持“以人民为中心”,以金融高质量发展助力强国建设、民族复兴伟业,持续为客户、员工、股东和社会创造长期、稳健、可持续的价值回报。