



初心不改

创赢未来

王星星：加入平安，照亮了内心整片星辰



王星星讲起话温文尔雅的，举止谦和有加，厚厚的眼镜片更显严谨。从国企毅然离职，由平庸到卓越，这一路跌跌撞撞、走走停停，搭上了平安这艘保险业“巨轮”，才照亮了内心的整片星辰，正如其名闪闪发光。

加入平安4年，王星星的改变十分惊人，除了荷包愈加丰盈之外，他最直观的感受就是性格，从性格内向，不爱说话变成了乐观分享。采访过程中，他笑着唠起家常，“有一次我站在大舞台上，面对四五百人大声分享自身经验，家人和朋友得知后，都觉得很不可思议，因为在他们眼中的我从小就是一个很内向的人。”

□东方早报·猛犸新闻
见习记者张莉



点亮：放弃手上的“铁饭碗”，全心全意加入平安

在从事保险工作之前，王星星在一家国企从事生产管理工作，过着平淡又枯燥的生活，日复一日，年复一年。在旁人看来，他的工作十分稳定待遇又好，是多数人梦寐以求的“铁饭碗”。从2008年大学毕业到2015年，随着时间渐渐流逝，工资却没有太大增长，王星星也越发觉得，在单位的晋升空间太小，职业发展和个人技能提升都满足不了自己的意愿。

2015年7月，王星星的家庭成员多了一对可爱的双胞胎，为了给与孩子更好的陪伴和生活，他开始给自己的职业生涯寻找新突破。起初，王星星选择加盟平安，是因为看中了晋升空间和收入可预见性，但他的家人和身边朋友都无法理解，为何要放弃一个极其安稳的工作。“我觉得有些事情，付出可能没有收获，但不付出是肯定不会有

收获！”他咬咬牙，克服充斥在耳边的质疑声，迈出坚实的一步，踏上新的旅途。

从一个职场小白做起，对于初涉保险所产生的困难，王星星不断深入学习，通过积极参与各项培训，不断提升自身专业素养，遇到任何重点都会做笔记进行记录。夜深人静时，王星星回到家坐在客厅沙发上，打开手机细细聆听录音，耐心分析吸取工作经验。

闪亮：从小白到主管，迈向新的里程碑

从2015年至2019年，王星星个人职级也在不断晋升，从小白晋升业务主管，迈向新的里程碑，团队也逐步扩大。“说得好不如做得好”这是王星星经常挂在口头的一句话，团队中有“网瘾少年”也有“离异妈妈”，在他的帮助下完成了华丽蜕变。王星星直言，在管理团队时也会有不听话的组员，内心表现很不积极，他通常会安排与思敏勤快的员工一起组队。

王星星的团队管理很严格，对每个员工的“工作活动量”有着明确要求，每天需要做1-2个有效面访。耐心和肯付出是治理团队最好的良药，他时常陪伴员工深入社区，帮助解决棘手问题，在生活、学习、工作上给予无微不至的鼓励。

从业4年，王星星已经签下了95张保单，维护客户34人，为他们送去了累计千万保额的保障。如今，他对自己的职业生涯有了更明晰的规划，“在2020年，我给自己的目标是晋升到课长，团队上扩充到60-80人，要培养出6个区主任。”在王星星眼中，卖出的每一份保险计划都必须格外谨慎，他更设身处地为客户着想，帮其定制最合适的安全保障。加入平安，更点亮了内心的整片星辰。

中国平安上半年归母营运利润稳健增长23.8% 不断提高股东回报，上半年现金分红加回购合计171亿元

►8月15日 中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称平安)公布截至2019年6月30日中期业绩。

►2019年上半年，平安整体业绩及核心业务保持稳健增长态势，实现归属于母公司股东的营运利润734.64亿元，同比增长23.8%。同时，平安顺利实施A股回购计划，截至6月30日，通过集中竞价交易方式已累计回购34.21亿元A股股份(截至7月31日累计回购约50亿元A股股份)，上半年现金分红加回购合计171.01亿元。

□东方早报·猛犸新闻记者 刘继忠 通讯员 薛光明

■2019年上半年平安八大经营亮点

集团归母营运利润同比增长23.8%；非年化营运ROE为12.3%；归母净利润同比增长68.1%；集团非年化内含价值营运回报率为11.2%。

得益于个人客户数同比增长9.5%、客均合同数同比增长7.9%及客均营运利润同比增长20.9%，集团个人业务营运利润同比增长32.1%，占集团归母营运利润的90.6%；平安拥有1.96亿个人客户，其中35.4%同时持有多家子公司的合同。

上半年新增个人客户2009万，其中33.8%来自集团五大生态圈的互联网用户；集团互联网用户量较年初增长6.9%至5.76亿。

上半年，寿险及健康险业务的非年化内含价值营运回报率为14.2%，内含价值较年初增长16.3%；业务质量持续改善，新业务价值率同比提升5.7个百分点至44.7%。

科技业务总收入同比增长33.6%至384.31亿元；截至2019年6月30日，科技公司估值总额达700亿

美元。

科技专利申请数较年初增加5779项，累计达18050项。覆盖金融、医疗、智慧城市等领域，并位居国际金融机构前列，其中PCT及境外专利申请数累计达3959项；截至2019年6月30日，平安拥有10.1万名科技从业人员，3.2万名研发人员。

AI全方位应用于寿险代理人的面试、培训和销售支持，AI面试覆盖率达100%；智能机器人、OCR等技术应用于产险，累计节省成本约1亿元；智能语音机器人广泛应用于银行、保险等业务领域，助力客户服务效率提升20%。

智能疾病预测上线40多种模型，预测准确率超90%；智能影像模型50余个，可覆盖人体九大系统，模型精确度超90%；智能AskBob辅医工具支持1500多种疾病的辅助诊疗，常见病准确度超95%；AskBob落地1200多家医疗机构，能够实践证明为医生节省近30%的诊疗时间。

客户经营成果显著，个人业务营运利润同比增长32.1%

截至2019年6月30日，平安个人客户总数达1.96亿，较年初增长6.6%，上半年新增客户2009万，其中33.8%来自于集团五大生态圈的互联网用户；客均营运利润同比增长20.9%至340

元；客均合同数较年初增长7.9%至2.58个。

个人客户交叉渗透程度进一步提高，客户价值稳健增长。2019年上半年，平安个人业务营运利润同比增长32.1%至665.76亿元，占平安

归属于母公司股东营运利润的90.6%，占比同比提升5.7个百分点；集团有6937万个人客户同时持有多家子公司的合同，较年初增长9.0%，在整体客户中占比35.4%，占比较年初提升0.8个百分点。

科技业务：收入快速增长，持续强化科技投入及对外输出

平安持续推进“金融服务、医疗健康、汽车服务、房产服务、智慧城市”五大生态圈建设，得益于创新的商业模式及领先的科技实力，平安在金融、医疗、智慧城市等领域的布局获得快速发展。2019年上半年，科技业务总收入384.31亿元，同比增长33.6%。

面向未来，中国平安董

事长、首席执行官马明哲表示：“今年是新中国成立70周年，也是平安新30年的开局之年。面对当前复杂多变的全球经济形势，我们坚信中国经济态势长期向好，将坚持既定的‘金融+科技’‘金融+生态’战略，夯实金融主业，兢兢业业履行保险人的责任；积极回馈社会，扎实做好‘三村工程’，助力美好乡

村建设；全方位提升数据化智慧经营水平，布局科技创新版图，开拓智慧城市等创新生态服务；洞察客户需求，优化消费体验，提升综合金融一站式服务水平。我们将持续推动各项业务稳健增长，为广大客户和股东创造价值，向着成为国际领先的科技型个人金融生活服务集团的整体目标稳步迈进。”