

# 周冠宇成为中国首位F1车手

## 2022赛季将搭档博塔斯为阿尔法罗密欧车队征战

阿尔法罗密欧车队16日官宣，中国车手周冠宇正式加盟该队，将作为正赛车手征战2022赛季一级方程式(F1)锦标赛，他的搭档是世界名将博塔斯。周冠宇成为中国首位F1正式车手，他将在下赛季的F1揭幕战——巴林站完成首秀。

目前F1有10支车队，每个赛季仅有20位正式车手可以参赛，而2022赛季的车手席位仅剩一席。此前，除了周冠宇外，车队现在的意大利车手吉奥维纳兹和F2积分榜领跑车手奥斯卡·皮亚斯特里也都是热门人选。



7月1日，周冠宇在施皮尔贝格的红牛赛道留影 新华社发

### 两位中国车手曾离F1只有一步之遥

回首过往，中国车手们的追梦之路，满载艰辛。

程从夫是最早有望实现F1梦想的中国车手，早在2003年，19岁的他就签约迈凯伦车队，成为迈凯伦旗下的储备车手，在英国参加雷诺方程式期间，还曾跟汉密尔顿做过队友。

尽管取得了英国雷诺方程式锦标赛年度季军等一系列成绩，但成为F1车手所耗费的庞大资金，让程从夫望而却步。据悉，2006年，程从夫曾有机会为维珍车队效力，但巨大的投入还是让他未能如愿，多年以后，回忆起那次放弃，程从夫表示并不后悔，“我实在不能烧父母的钱了，从开始学车到那时，父母为了培养我已经花了数不清的钱。”

在程从夫之后，“中国F1第一人”的重任，压到后辈马青骅肩上。2012年，25岁的马青骅代表西班牙HRT车队在F1意大利大奖赛的第一次自由练习赛上登场，成为第一位在

F1大奖赛上驾驶赛车的中国车手。同年11月，马青骅与HRT车队正式签约，将作为车队2013赛季的正式车手参加F1比赛。

然而，2012年12月，国际汽联公布了2013赛季F1参赛车队名单，HRT车队由于未交纳基础参赛费50万美元，被国际汽联除名，最终无缘2013年的F1。

在团队的争取下，马青骅签约卡特汉姆车队，将作为车队的替补车手，参与2013赛季的比赛。2013年4月，卡特汉姆车队宣布调整阵容，由于芬兰人科瓦莱宁的加盟，马青骅替补车手的位置也被取代，F1之梦就此渐行渐远。

### 周冠宇圆了中国人的F1梦

在马青骅之后，“F1中国第一人”的接力棒交接给周冠宇手上。

周冠宇1999年5月30日出生于上海，15岁时开启方程式生涯，曾是法拉利青训成员。

2018年，周冠宇赢得F3欧锦赛波城站首回合冠军，成为首位在这一级别单座赛事中夺冠的中国车手。

2019年1月，周冠宇加入雷诺运动员学院，成为雷诺F1车队的发展车手。在该赛季二级方程式赛车(F2)，以新人身份亮相的周冠宇5次登上领奖台并获得1次杆位，最终总排名第7，获得国际汽联“年度最佳新人奖”。

2020赛季，他继续征战F2，同时担任F1雷诺车队试车手。

2020年9月，周冠宇代表UNI-Virtuosi车队在F2俄罗斯站冲刺赛中拿下生涯首冠并创造历史，成为首位在F2夺冠的中国车手。

2021赛季，3月在巴林举行的F2揭幕战正赛中，周冠宇杆位发车并最终夺冠，拿下F2生涯的第二场胜利。

5月，在摩纳哥蒙特卡洛举行的F2摩纳哥站第一回合正赛中，周冠宇从杆位出发，再次夺得冠军。

7月，周冠宇在2021奥地利大奖赛中代表Alpine车队亮相，驾驶阿隆索的赛车，首次参加F1练习赛。

7月18日进行的F2英国站正赛，周冠宇收获赛季第三冠。

在F2比赛的第三个赛季，周冠宇目前以142积分暂列车手积分榜第二。

周冠宇在接受采访时说：“我从小就梦想着在项我所热爱的运动中尽可能地攀登高峰，如今梦想成真。作为中国首位F1正式车手，我非常激动和自豪。这对于中国赛车是一项突破，我知道很多人对我寄予厚望，我将一如既往地把它作为动力，更加努力，让自己变得更好，争取获得更多的成绩。”

综合新华社、界面新闻等

# 友邦保险“回老家”30周年：财富健康双轮发力 科技创新守望未来



11月17日，友邦保险(以下简称“友邦”)宣布，友邦将在回归中国内地市场30周年之际，面向客户推出一系列产品焕新与服务升级举措，以感恩客户多年来给予的支持。同时，友邦也将通过数字化创新，为客户提供有温度的智慧服务。



## 健康长久好生活

### 定制感恩版产品及服务 持续拓展生态圈建设

1992年，友邦保险成为改革开放后首批获得个人身保险业务营业执照的非本土保险机构之一，重返我们百年前的起源地上海。自1992年“回老家”以来，友邦凭借对“保险姓保”的长期坚守，陪伴中国家庭共同走过了长达30年的发展之路。而友邦的产品迭代与服务升级之路，也在每一步折射出中国客户需求的演变。立足于对市场与客户的深刻洞察，“以客户驱动”的不懈创新，友邦正日渐为中国家庭构筑起更加周全、完善的健康及财富保障。

值此30周年特别回馈之际，“友如意”重磅推出成人与儿童荣耀版产品，以特别定制感恩客户信赖。在重疾产品领域，友邦从未停止创新步伐，在原有产品矩阵的基础上不断寻求新突破，覆盖高发重症，打造强效疾病防护网。

为回馈广大客户的支持与信赖，友邦为重疾险老客户定制了专属的《友邦双赢两全保险》保障计划。作为一款志在满足客户实现“家庭与事业”“健康与财

富”双赢梦想的产品，一方面能够为客户提供长达20年的“如意愈从容”服务；另一方面，帮助客户抵御通胀，实现双赢一生。

此外，旗舰产品“友自在”养老综合解决方案持续发力，作为友邦兼顾客户财富与健康需求的重要例证，以满足“养老财富+养老健康”需求的产品矩阵为核心，“友自在”致力于满足养老客户对于资金储备、健康保障、康养服务的全方位需求，同时规划“养老财富”和“养老健康”，助力客户实现“自在养老友陪伴”。

除了对保障利益和产品形态的诉求变化，不断发展的市场正催生出中国客户更多保障新需求。而“产品+服务”更是成为高质量发展背景下险企几无争议的突围方式。友邦过去近30年坚守与革新的成果，既源自于对产品创新的孜孜不倦，也得益于其积极探索差异化服务，创行业之先构筑“健康生态圈”及“康养生态圈”的进取之心。

### 拥抱数智化时代 让智慧科技充满温度

除了在产品与服务领域与客户并肩成长之外，友邦“回老家”后的30年也是见证中国金融科技飞速发展的30年。立于三十载承上启下节点之上的友邦，围绕“科技化”议题，交出了最新的阐释——以客户驱动构筑智慧友邦，以智慧科技赋予服务温度。

长期以来，友邦致力于探索数据背后的巨大潜能，以期能够让“更懂客户的人”怀着“更懂客户的心”，以“更懂客户的方式”服务中国家庭。而如何让数字化、科技化不再冰冷，正是友邦下一步所要着力深化的方向。友邦正潜心打造覆盖端到端客户旅程的一体化数字客户互动平台，利用海量数据洞察为运营、后台体系的设计、产品开发、服务设计，以及渠道升级提供精准的指导，从而让每一个产品和服务的创新、每一次客户问题的解决，乃至每一次营销员与客户的日常对话，都能变得精准而富有人情味，生动且富有建设性。

在数智化时代和“客户主权时代”全

面面临的今天，友邦深信：人与科技，不可偏废。保险是需要长期陪伴客户的行业，而其中的关键正是深耕客户诉求，以更加精细化、更具持久性的服务能力打造“卓越营销员”团队。作为营销员渠道的引领者，友邦将营销员定位为陪伴客户一生的“健康及财富管理伙伴”和“保险企业家”。通过在增员、培训、晋级等阶段的一系列投入，化“人口红利”为“人才红利”“人文红利”，为客户提供长期的陪伴和有温度的服务，从而建立持久的信赖。

友邦人寿首席执行官张晓宇先生表示：“过去30年锐意创新、不断进取的旅程，让友邦有幸与万千中国家庭的成长朝夕相伴，是客户的信赖与期待驱动着我们走稳每一步，走好每一步。我们很高兴能够在‘回老家’30周年之际，以充满诚意的焕新产品及服务回馈一路同行的客户，我们将怀抱‘感恩过往，共创未来’之心，继续陪伴更多中国家庭畅享‘健康长久好生活’。”