

## 2022 年度个人意外险业务经营情况信息披露

### 【2022 年度个人意外险业务经营总体情况】

项目		保单件数 (万件)	原保险保费收入 (万元)	期末有效保险金额 (万元)	赔款支出 (万元)
合计		47.59	8,549.50	20,641,159.89	1,791.50
销售渠道	一、公司直销	0.58	2,134.93	13,074,647.80	365.94
	二、保险专业代理	2.89	774.19	1,183,432.10	232.07
	三、保险经纪	0.83	377.86	762,255.60	16.32
	四、银行类保险兼业代理	0.00	0.23	1,464.00	-
	五、互联网企业代理	-	-	-	-
	六、其他兼业代理	0.27	7.37	1,190.00	0.02
	七、其他渠道	43.02	5,254.93	5,618,170.39	1,177.15

备注：

1. 本表按年度统计，统计范围为上一年度开展的个人意外险业务。
2. 保单件数指上一年度销售的个人意外险保单件数。
3. 期末有效保险金额为上一年度末的有效保险金额，保险金额按保单签订的最高给付额统计。
4. 赔款支出为再保后数据。
5. 本表自 2023 年起每年披露，首次披露时间为 2023 年 4 月 30 日前。

## 【2022 年度航空意外险、借款人意外险、旅行意外险、交通工具意外险经营数据】

2022 年度我司销售的航空意外险、借款人意外险、旅行意外险、交通工具意外险等险种每一款产品原保险保费收入均低于 500 万元。

## 【2022 年度典型理赔案例】

### 意外无情 百年有爱

2019 年 11 月，W 先生投保了《百年顺达综合意外伤害保险》，保额 30 万元人民币。

2022 年 6 月，W 先生驾车采买家用，不料对面重型货车超车与 W 先生车辆发生碰撞，事故造成 W 先生重伤，抢救无效后身故。

百年人寿理赔人员接到理赔报案后及时跟进，核实事故经过，指导家属准备理赔资料。经审核，W 先生的意外身故属于保险责任，百年人寿按照合同约定的法定假日意外身故责任赔付双倍保额的保险金共计 60 万元。

我们虽不能预知意外何时到来，但可以选择合适的保险产品提升家庭抵御风险的能力。百年人寿始终从实际出发，为客户提供更好的产品、更优质的服务。

### 践行保险使命 强化责任担当

2022 年 9 月，C 先生投保了《百年顺达综合意外伤害保险》，保额 50 万元人民币。

2022 年 11 月，C 先生在工作中不慎从 2 米高处坠落，导致腰部脊髓损伤伴双下肢瘫，经医生诊断脊髓断裂损伤无法修复，截瘫状态不可逆，双下肢肌力 0 级。百年人寿理赔人员接到理赔报案后及时跟进，核实事故经过并走访主治医生了解治疗和诊断情况，指导 C 先生的家属收集完整的理赔资料。经审核，C 先生达到合同约定的保险条款中截瘫一级伤残，故依据条款约定赔付理赔金 50 万元人民币。

保险公司对大额意外保险的高效理赔是社会责任的体现。而作为消费者，购买意外保险也是一种对自己和家人负责任的表现，它有助于整个家庭更好地应对意外风险和挑战，分担不可预测的经济损失，让人们享受更多的安心和信心。

## 百万保险理赔 彰显使命与担当

2021年1月，某公司为其员工投保了《百年团体意外伤害保险A款》，保额100万元人民币。

2021年9月，该公司员工N先生因食物堵塞气管窒息，抢救无效后身故。百年人寿理赔人员收到出险报案后第一时间联系其家属表示了慰问，在了解事故情况的同时告知理赔所需完整资料。

经核实，本次出险符合保险责任，赔付意外身故保险金100万元人民币。理赔款到账后N先生家属对百年人寿的及时理赔服务给予了高度肯定。

生活中意外无处不在，一笔保险金可能无法挽救一个生命，但也许可以为或将破碎的家庭提供一点经济支撑的力量。百年人寿将继续优化服务，充分发挥保险的使命和担当，致力于传递爱与保障。