

2025 年度意外伤害保险业务经营情况信息披露

【2025 年度个人意外伤害保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		40.68	2,433.98	7,057,540.20	603.41
销售渠道	一、公司直销	3.50	540.94	491,399.50	38.38
	二、保险专业代理	2.83	240.75	321,431.00	91.03
	三、保险经纪	0.60	67.72	159,948.90	4.42
	四、银行类保险兼业代理	0.00	-	325.00	-
	五、互联网企业代理渠道	-	-	-	-
	六、其他兼业代理渠道	0.13	1.23	-	-
	七、其他渠道	33.62	1,583.35	6,084,435.80	469.57

- 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。

【2025 年度个人意外伤害保险产品年度经营数据】

序号	产品名称	销售渠道	合作机构名称	销售状态 (在售/停售)	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)	综合赔付率 (%)
1	百年附加康睿保意外伤害保险	其他渠道	个人代理	在售	18.77	793.77	1,860,604.90	230.81	38.54%
2	百年附加如意畅行意外伤害保险	公司直销	公司直销	停售	2.01	517.41	144,759.20	33.95	-

- 备注： 1.本表**按年度统计**，统计每一款个人意外伤害保险产品的经营数据，披露范围为 2025 年度原保险保费收入在 500 万元以上的产品。
 2.销售渠道为业务规模最大的销售渠道。
 3.“合作机构名称”为业务规模排名前三的合作机构。
 4.销售状态是指截至信息披露当日，该产品是否仍然在售。
 5.保单件数是指该产品 2025 年度销售的保单件数。
 6.期末有效保险金额为 2025 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。
 7.赔款支出为再保后数据。综合赔付率为再保后数据，指标计算公式为： $(\text{再保后赔款支出} + \text{再保后未决赔款准备金提转差}) \div (\text{再保后已赚保费})$ 。

【2025 年度团体意外伤害保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		0.56	2,419.68	16,746,433.84	1,017.34
销售渠道	一、公司直销	0.24	802.61	8,527,326.40	206.99
	二、保险专业代理	0.02	374.79	1,646,046.00	229.66
	三、保险经纪	0.03	555.28	4,554,163.44	402.23
	四、银行类保险兼业代理	0.00	0.11	315.00	-
	五、互联网企业代理渠道	-	-	-	-
	六、其他兼业代理渠道	0.00	0.22	460.00	-
	七、其他渠道	0.27	686.67	2,018,123.00	178.46

- 备注：
- 1.本表**按年度统计**，统计范围为上一年度开展的团体意外伤害保险业务。团体意外险是指投保人为特定团体成员投保，由保险公司以一份保险合同提供保险保障的意外险。
 - 2.保单件数指上一年度销售的保单件数。统计保单件数时，每一件团体保单统计为一件。
 - 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 2024 年起每年披露，首次披露时间为 2024 年 4 月 30 日前。

【2025 年度团体意外伤害保险产品年度经营数据】

序号	产品名称	销售渠道	合作机构名称	销售状态 (在售/停售)	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)	综合赔付率 (%)
1	百年团体意外伤害保险 B 款	公司直销	公司直销	在售	0.27	1,502.85	6,193,055.84	391.51	33.40%

备注： 1.本表按年度统计，统计每一款团体意外伤害保险产品的经营数据，披露范围为 2025 年度原保险保费收入在 500 万元以上的产品。

2.销售渠道为业务规模最大的销售渠道。

3.“合作机构名称”为业务规模排名前三的合作机构。

4.销售状态是指截至信息披露当日，该产品是否仍然在售。

5.保单件数是指该产品 2025 年度销售的保单件数。统计保单件数时，每一件团体保单统计为一件。

6.期末有效保险金额为 2025 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。

7.赔款支出为再保后数据。综合赔付率为再保后数据，指标计算公式为： $(\text{再保后赔款支出} + \text{再保后未决赔款准备金提转差}) \div (\text{再保后已赚保费})$ 。

【2025 年度典型理赔案例】

践行保险使命 强化责任担当

2024 年 3 月，某公司为员工 Z 女士投保了《百年附加意外费用补偿团体医疗保险》，保额 2 万元人民币。

2025 年 2 月，Z 女士乘坐自家小轿车时发生独立事故，事故造成 Z 女士腰背部疼痛，腰椎骨折。

百年人寿接到 Z 女士所在单位和家属理赔报案后及时跟进，在走访核实事故经过的同时，积极指导家属准备理赔资料。经审核，Z 女士的交通事故属于意外费用医疗保险责任，百年人寿按照合同约定赔付意外医疗责任保险金 2 万元。

“车祸无情，百年有爱”。百年人寿始终秉承客户第一的宗旨，积极践行社会价值，履行保险义务，从实际出发，为客户提供更优质和全面的保险服务。

快速完成伤残理赔 暖心守护客户权益

2024 年 7 月，N 先生为自己投保了《百年附加意外伤害保险》保额 10 万元人民币。

2025 年 7 月 1 日，N 先生发生意外，工作中下摔下楼梯。因左侧胫腓骨远端粉碎性骨折、左跟骨外侧缘骨折等住院治疗。

百年人寿接到 N 先生报案后，安排专人跟进，指导客户收集理赔资料并根据客户受伤情况判断已达伤残程度，积极指导客户申请伤残鉴定。客户伤残鉴定并由鉴定中心出具鉴定报告提交公司以后，理赔人员系统受理快速审核，N 先生的意外出险符合保险伤残责任，根据《人身保险伤残评定标准》伤残等级 9 级给付保险金 20000 元。

意外险的价值，从来不是在投保时，而是彰显在风险发生的那一刻。一份意外险，看似薄薄一纸保单，但当意外导致伤残，生活和工作陷入困境，高效的理赔服务、及时到账的赔付金，就是最实在的定心丸。选对意外险，就是为自己和家人筑牢一道风险防线。