

中国人民健康保险股份有限公司 2025 年度意外险业务经营情况披露

中国人民健康保险股份有限公司 2025 年度个人意外险业务经营情况如下：

（一）2025 年度个人意外险业务经营总体情况

个人意外伤害保险业务年度经营数据

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		16.17	5,672	19,739,194	1,877
销售渠道	一、公司直销	15.08	2,786	13,238,351	1,057
	二、保险专业代理	0.00	237	468,196	84
	三、保险经纪	0.00	268	619,899	39
	四、银行类保险兼业代理	0.01	30	59,083	2
	五、互联网企业代理渠道	1.02	72	3,725,540	178
	六、其他兼业代理渠道	0.01	96	294,438	140
	七、其他渠道	0.05	2,184	1,333,688	376

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。

(二) 上一年度航空意外险、借款人意外险、旅行意外险、交通工具意外险四类险种每一款产品的经营数据

个人意外伤害保险产品年度经营数据（四类产品）

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	附加百万安行个人交通意外伤害保险	其他渠道	宜信博诚保险销售服务(北京)股份有限公司江苏分公司, 大童保险销售服务有限公司北京分公司, 江苏统一保险代理有限公司	停售		871	670,950.00	10	-

备注: 1. 本表按年度统计, 统计个人意外伤害保险产品中航空意外险、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的经营数据, 披露产品范围限于年度原保险保费收入在 500 万元以上的产品。航空意外险, 指单航次航空意外险及以航空意外为主要保险责任的交通工具意外险; 借款人意外险, 指与商业银行签订《借款合同》的自然人作为被保险人, 在被保险人未还清《借款合同》项

下的贷款本息之前，保险金第一受益人为贷款银行的一种特殊意外伤害保险产品；旅行意外险，指被保险人在保险期限内，在出差或旅游的途中因意外事故，导致死亡或伤残等为给付保险金条件的意外险产品；交通工具意外险，指被保险人作为乘客在乘坐客运大众交通工具期间因遭受意外伤害事故，导致身故、残疾等为给付保险金条件的保险。

2. 本表**按产品维度（按保险条款逐条统计）**填写，**每个产品填写一行数据**。销售渠道从下拉框中选择，有多个销售渠道的，填写业务规模最大的销售渠道。
3. “合作机构名称”仅填写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上一年度销售的保单件数。
6. 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。
7. 赔款支出为再保后数据，**仅保险期限一年及以下的意外险产品填写综合赔付率**。综合赔付率为再保后数据，指标计算公式为： $(\text{再保后赔款支出} + \text{再保后未决赔款准备金提转差}) \div (\text{再保后已赚保费})$ 。保险公司披露该指标时应当对计算方法进行说明。
8. 本表自 2023 年起每年披露，首次披露时间为 2023 年 4 月 30 日前。

(三) 上年度每一款个人意外险产品的经营数据

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	人保健康学生守护意外伤害保险	公司直销	世纪保险经纪股份有限公司吉林分公司, 陕西时代华诚保险代理有限公司西安碑林营业部, 武安市农村信用联社股份有限公司	在售	15.06	2,848	14,280,119	904	25%
2	附加百万安行个人交通意外伤害保险	其他渠道	大童保险销售服务有限公司北京分公司, 年安保险销售服务有限公司, 江苏统一保险代理有限公司	已停售		871	670,950	10	-
3	附加百万安行个人意外伤害保险	其他渠道	大童保险销售服务有限公司北京分公司, 年安保险销售服务有限公司, 江苏统一保险代理有限公司	已停售		797	670,940	403	-

4	人保健康附加百万护驾意外伤害保险	其他渠道	人保汽车保险销售服务有限公司河北省分公司，辽宁君诚保险代理有限公司，中国人民财产保险股份有限公司安康市分公司	已停售	556	206,550	15	-
---	------------------	------	--	-----	-----	---------	----	---

- 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，披露产品范围限于年度原保险保费收入在 500 万元以上的产品。
 2. 本表按产品维度（按保险条款逐条统计）填写，每个产品填写一行数据。销售渠道从下拉框中选择，有多个销售渠道的，填写业务规模最大的销售渠道。
 3. “合作机构名称”仅填写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上一年度销售的保单件数。
 6. 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。
 7. 赔款支出为再保后数据，仅保险期限一年及以下意外险产品填写综合赔付率。综合赔付率为再保后数据，指标计算公式为： $(\text{再保后赔款支出} + \text{再保后未决赔款准备金提转差}) \div (\text{再保后已赚保费})$ 。保险公司披露该指标时应当对计算方法进行说明。
 8. 本表自 2024 年起每年披露，首次披露时间为 2024 年 4 月 30 日前。

(四) 2025 年度团体意外险业务经营总体情况

团体意外伤害保险业务年度经营数据

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		6.93	68,232	2,710,410,015	22,031
销售渠道	一、公司直销	5.94	53,643	2,002,149,806	17,390
	二、保险专业代理	0.57	5,454	206,626,242	1,408
	三、保险经纪	0.34	8,547	469,816,639	3,209
	四、银行类保险兼业代理	-	-	-	0
	五、互联网企业代理渠道	-	-	-	0
	六、其他兼业代理渠道	0.08	589	31,817,329	63
	七、其他渠道	-	-	-	-39

- 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。

(五) 上一年度每一款团体意外险产品经营数据

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	人保健康福佑相伴人身意外团体意外伤害保险(B款)	公司直销	青岛海尔保险代理有限公司, 北京万家保险代理有限公司, 华润保险经纪有限公司	在售	2.08	44,188	503,963,503	13,979	38.5%
2	人保健康补充工伤团体意外伤害保险(C款)	公司直销	中联金安保险经纪有限公司河北分公司, 江泰保险经纪股份有限公司山东分公司, 银保众联保险代理有限公司苏州分公司	在售	4.02	16,447	126,770,157	4,472	40.5%
3	人保健康福佑相伴交通工具团体意外伤害保险(B款)	公司直销	国联(北京)保险经纪有限公司, 青岛海尔保险代理有限公司, 华润保险经纪有限公司	在售	0.50	6,344	2,078,925,297	1,586	50.8%
4	人保健康建筑工程团体意外伤害保险	公司直销	江苏鼎泰保险代理有限公司, 银保众联保险代理有限	在售	0.34	1,081	346,446	565	44.9%

		公司苏州分公司，湖北保重 保险代理有限公司					
--	--	--------------------------	--	--	--	--	--

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，披露产品范围限于年度原保险保费收入在 500 万元以上的产品。
2. 本表按产品维度（按保险条款逐条统计）填写，每个产品填写一行数据。销售渠道从下拉框中选择，有多个销售渠道的，填写业务规模最大的销售渠道。
3. “合作机构名称”仅填写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。
6. 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。
7. 赔款支出为再保后数据，仅保险期限一年及以下意外险产品填写综合赔付率。综合赔付率为再保后数据，指标计算公式为： $(\text{再保后赔款支出} + \text{再保后未决赔款准备金提转差}) \div (\text{再保后已赚保费})$ 。保险公司披露该指标时应当对计算方法进行说明。
8. 本表自 2024 年起每年披露，首次披露时间为 2024 年 4 月 30 日前。

（六）综合保险服务水平、社会责任担当等多个因素确定的典型理赔案例

案例一：人保健康高效赔付，雪中送炭获赞

案件简介：2024年6月3日，我司客户贾先生不慎意外摔倒，经医院诊断为闭合性颅脑损伤，伤情较为严重。在省内两家医院完成初步救治、稳定病情后，根据治疗方案调整需求，贾先生返回石家庄市开展后续康复治疗，期间医疗投入较大，客户及家属面临一定经济与心理压力。

2024年6月4日我司接到客户报案后，始终秉持“客户至上”的服务理念，迅速启动应急处置机制。报案当天，专属理赔专员第一时间与贾先生及家属取得联系，耐心细致地了解受伤时间、地点、具体经过及当前治疗情况，全程安抚客户焦虑情绪，反复叮嘱其安心配合治疗、保重身体，并清晰告知理赔报案的完整流程、所需材料清单及后续服务安排。

考虑到贾先生颅脑损伤需长期治疗，且往返医院整理材料诸多不便，2025年3月24日我司主动开通绿色理赔通道，简化管理提交流程，专员通过电话、微信等多种方式，实时跟进客户治疗进度，主动协助客户梳理理赔资料，针对客户不熟悉的材料整理规范、填写要求等问题，逐一现场讲解、示范指导，最大程度减少客户在理赔事宜上的时间与精力消耗。

待客户将全部理赔材料完整提交后，理赔部门启动快速审核机制，安排专人加急对材料的真实性、完整性及合规性进行核验，同时结合保险条款约定，精准核算理赔金额，全程无推诿、无拖延。在完成所有审核流程后，我司在约定时限内将理赔款项足额、及时划转至贾先生指定账户，切实缓解了其后续治疗的资金压力。

3月25日结案后次日理赔金19.78万元支付到账。理赔完成后，我司并未终止服务，而是持续跟进贾先生的康复情况，定期电话询问治疗进展与恢复状态，解答客户后续可能涉及的理赔咨询、保障权益告知等问题，用专业、贴心的后续服务筑牢服务闭环。此次理赔处理中，我司以高效的响应速度、细致的服务举措、及时的资金支持，赢得了贾先生及家属的高度认可，充分彰显了公司可靠的服务品质与社会责任。

客户对我司理赔服务非常认可，多次口头表达谢意，并特地来公司送上“人保健康高效赔付，雪中送炭获赞”的感谢信。客户表示：“多亏了你们，这么积极地为我们理赔，还前前后后帮我这

么多，不然这么多事我都不知道怎么处理。”客户的感谢话语和感谢信不仅是对我司理赔工作的肯定，更是对人保健康的认可，同时也是对我司工作人员的鞭策。

人保健康石家庄中支将以此次理赔案例为动力，持续优化服务流程，依托数字化技术提升响应效率，确保客户需求第一时间得到解决。我们始终秉持高度的责任感和使命感，让保障服务更精准、更温暖。未来，我们将以“有温度、有速度”的服务标准，深入客户需求，为每个家庭筑牢健康防线，让保险的守护触手可及。

案例二：极速响应显担当 温情理赔暖人心

案件简介：2025年4月，随着最后一笔赔偿款足额到账，人保健康丹东中心支公司圆满完成大连附近海域重大船舶碰撞事故的全部理赔工作。8名伤亡人员家属均收到足额赔付，公司以最快的速度完成从提交申请到赔款到账，这份跨越一年多的坚守与高效服务，为受灾家庭送去了些许慰藉。

2023年9月，大连附近海域突发险情，一艘货船与丹东籍渔船意外碰撞，渔船瞬间扣翻沉没，造成1人死亡、7人失联的重大伤亡后果，事故牵动各方心弦。人保健康丹东中心支公司接到报案后，第一时间启动重大事故应急响应预案，成立由公司高层牵头的灾害应急领导小组，建立24小时值守机制，确保信息传递畅通无阻。由应急小组专人对接海事、公安等部门跟踪事故调查与责任认定，精准记录伤亡人员信息及家属联络方式，主动提供政策咨询。理赔人员同步开展勘查、证据固定与信息核实，为后续理赔筑牢基础。

2025年3月始，8名伤亡人员家属及相关权益人陆续完备理赔材料并正式申请。公司随即切换至理赔攻坚模式，开通“海上事故专项理赔绿色通道”，打破常规流程壁垒，实行“材料接收、审

核、付款”全链条闭环管理。此次理赔中，公司严格按照保险合同约定及事故责任认定结果，精准核算赔偿金额，全程公开透明，理赔人员定期向案件权益人反馈进展，及时沟通关键节点，彻底打消权益人顾虑。

从事故初期的应急处置到后期的高效理赔，人保健康丹东中心支公司以专业的应急机制、联动的服务模式和暖心的责任担当，既依法履行了保险赔付责任，也生动诠释了“人民保险 服务人民”的初心使命。这场跨越近两年的守护，用实际行动传递了保险的风险保障价值，彰显了保险央企的社会责任与担当，让温暖与希望照亮受灾家庭的前行之路。