



友邦人寿保险有限公司

中国上海市中山东一路17号
友邦大厦3-8楼

电话: (8621)-5359 9988

传真: (8601)-6329 2088

AIA.COM.CN

关于 2023 年度意外险业务经营情况信息披露的公告

根据《中国银保监会办公厅关于印发意外伤害保险业务监管办法的通知》（银保监办发〔2021〕106号）的要求，现将友邦人寿保险有限公司 2023 年度意外险业务经营情况披露如下：

- （一）上一年度个人意外险业务经营总体情况（见附件 1）。
- （二）上一年度每一款个人意外险产品的经营数据（见附件 2）。
- （三）上一年度团体意外险业务经营总体情况（见附件 3）
- （四）上一年度每一款团体意外险产品经营数据（见附件 4）
- （五）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（见附件 5）。

特此公告。

2024 年 4 月 25 日

附件1

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 | | 400 | 120,865 | 145,740,287 | 44,447 |
| 销售渠道 | 一、公司直销 | 1 | 162 | 647,045 | 68 |
| | 二、保险专业代理 | 0 | 14 | 23,912 | 4 |
| | 三、保险经纪 | 0 | 2 | 30,905 | 0 |
| | 四、银行类保险兼业代理 | 0 | 140 | 834,433 | 32 |
| | 五、互联网企业代理渠道 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 六、其他兼业代理渠道 | 0 | 23 | 150,090 | 2 |
| | 七、其他渠道 | 398 | 120,524 | 144,053,903 | 44,342 |

- 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。
友邦附加全佑倍护意外伤害保险
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。

附件2

个人意外伤害保险业务年度经营数据

| 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 | 友邦安益(2023)意外伤害保险 | 其他渠道 | | 在售 | 62 | 15,433 | 24,207,684 | 6,536 | 111% |
| 2 | 友邦附加添益荣耀(2023)意外伤害保险 | 其他渠道 | | 在售 | 7 | 1,503 | 3,375,403 | 9 | NA |
| 3 | 友邦附加守护长青(2023)意外伤害保险 | 其他渠道 | | 在售 | 9 | 573 | 1,318,860 | 128 | 205% |
| 4 | 友邦守护天使意外伤害保险 | 其他渠道 | | 在售 | 4 | 503 | 1,736,881 | 253 | 77% |
| 5 | 友邦安益(2022)综合意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 56 | 23,359 | 38,598,861 | 14,609 | 65% |
| 6 | 友邦附加添益(2022)综合意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 64 | 19,976 | 30,228,329 | 5,162 | 31% |
| 7 | 友邦附加添益(2020)综合意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 40 | 10,316 | 3,727,452 | 3,539 | 28% |
| 8 | 友邦安益(2020)综合意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 23 | 8,899 | 2,645,559 | 6,699 | 53% |
| 9 | 友邦安益(2020B)综合意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 20 | 3,271 | 684,232 | 4,182 | 108% |
| 10 | 友邦附加添益(2023)意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 2 | 675 | 1,038,247 | 180 | NA |
| 11 | 友邦附加全佑至珍意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 0 | 20,483 | 14,260,259 | 681 | NA |
| 12 | 友邦附加全佑倍护意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 0 | 7,454 | 5,443,575 | 483 | NA |
| 13 | 友邦附加尊享全佑一生意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 0 | 3,157 | 2,029,003 | 199 | NA |
| 14 | 友邦附加添益II意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 7 | 1,406 | 734,756 | 165 | 6% |
| 15 | 友邦附加全佑一生意外伤害保险 | 其他渠道 | | 停售 | 0 | 900 | 595,650 | 41 | NA |
| | | | | | | | | | |

- 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： $(\text{再保后赔款支出} + \text{再保后未决赔款准备金提转差}) \div (\text{再保后已赚保费})$ 。
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。

附件3

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 | 5 | 16,297 | 90,886,086 | 7,725 | |
| 销售渠道 | 一、公司直销 | 0 | 630 | 7,161,504 | 116 |
| | 二、保险专业代理 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 三、保险经纪 | 0 | 844 | 13,128,007 | 148 |
| | 四、银行类保险兼业代理 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 五、互联网企业代理渠道 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 六、其他兼业代理渠道 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 七、其他渠道 | 5 | 14,823 | 70,596,574 | 7,461 |

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。

友邦附加全佑倍护意外伤害保险

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。

附件4

团体意外伤害保险业务年度经营数据

| 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 | 友邦C款2022团体意外伤害保险 | 其他渠道 | | 在售 | 2 | 8,098 | 9,234,586 | 2,114 | 51% |
| 2 | 友邦2022团体意外伤害保险 | 其他渠道 | | 在售 | 3 | 7,233 | 34,355,775 | 1,267 | 39% |
| 3 | 友邦公共交通2022团体意外伤害保险 | 其他渠道 | | 在售 | 1 | 579 | 43,583,698 | 7 | 3% |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

- 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： $(\text{再保后赔款支出} + \text{再保后未决赔款准备金提转差}) \div (\text{再保后已赚保费})$ 。
 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。

“诚信友爱，值得信赖”

企业 A 是一家服务型企业，在追求行业领先和客户口碑的同时，也是一家对员工有足够关怀度的企业。自 2020 年起，该企业在友邦人寿为其员工投保团体保险，包含了《友邦 2022 团体意外伤害保险》（保额 30 万）、《友邦意外医药补偿 2022 团体医疗保险》（保额 6 万）、《友邦附加意外住院给付 B 款团体医疗保险》（保额 100 元/天）等保障。过去几年，企业在安全教育方面做过不少普及，加之非高危行业，所以很少发生保险事故，更是没有出现过伤残、身故等重大事件。

但世事无常，2023 年 7 月，该企业一员工 B，被发现意外溺水身故，猝不及防的噩耗让家人和朋友深陷悲痛。得知员工身故后，企业第一时间通知到友邦营销员。因该员工家庭情况较特殊，家属对于身故受益人认定的相关证明资料无法理解，多次咨询，营销员将问题反馈团险理赔之后，团险理赔协同营销员一起给予家属耐心细致的解答，得到员工家属的认可。

在员工家属提交完整的理赔资料后，友邦人寿团险理赔第一时间启动了理赔流程，并在一周内向受益人支付意外身故保险金共计 30 万元。友邦团险专业高效的理赔服务，赢得了客户的信任和肯定，为此，企业负责人亲至友邦人寿送来“诚信友爱，值得信赖”的锦旗以示感谢！

企业负责人坦言，员工出险是每个企业都不想但必须要面临的风险，保险的存在帮助企业管理者更妥善地处理此类风险，大大地减少了企业和员工家属之间的纠纷，这次理赔也让他深深地认识到保险之于企业管理的重要性。

团体保险除了作为企业管理风险的工具，也是一项良好的员工福利制度，是人才吸引和留存的重要因素，可帮助企业提升市场竞争力和企业形象。友邦人寿一直坚持“以客户为中心”和“长期主义”的发展理念，用专业、诚信与爱，助力家庭和企业一起，守护健康长久好生活。

交通意外无情，快速理赔暖心

随着我国道路交通事业的快速发展，交通事故的发生也有所增加。交通事故成为威胁人们生命安全的重要因素之一。

Y先生在乘坐单位车辆外出工作时，不幸遭遇车祸身故。在获知客户的事故后，公司迅速启动理赔审核，在收到理赔申请3天之内即赔付50万意外身故保险金。人生的无常和公司优质的理赔服务，让家属在更加认可保险的同时，更增加了对公司的信任和肯定。后续，Y先生的家人再次选择友邦，继续为家庭增加保障。

保险意识强、保障规划早

Y先生的儿子小Y先生很有保险保障意识，自2015年开始，小Y先生陆续在友邦为自己及家人配置了多份保险。2016年初小Y先生为自己的父亲Y先生投保了《友邦全佑惠选重大疾病保险》(保额10万)，并附加了《友邦附加全佑倍护意外伤害保险》(保额10万)、《友邦附加添益意外伤害保险》(保额10万)。

人生无常，意外突袭

人生无常，2023年5月的一天，Y先生因工作需要，搭乘单位车辆外出。出行途中，Y先生乘坐的车辆与其他车辆相撞，Y先生不幸伤重身故。猝不及防的噩耗，让家人深陷悲痛。

获知客户事故后，营销员第一时间安慰客户家属，并指导客户准备理赔材料，协助客户在线办理身故理赔事宜。

心系客户，快速理赔

公司收到客户的理赔申请后，第一时间启动了理赔审核，并在3天内迅速做出了赔付。因客户投保的《友邦附加添益意外伤害保险》，在2022年初，已转换为《友邦附加添益(2022)综合意外伤害保险》，在不增加保费的情况下，保额增至原先的3倍，即30万；加上《友邦全佑惠选重大疾病保险》、《友邦附加全

佑倍护意外伤害保险》各 10 万的保额，公司共计赔付 50 万意外身故保险金。

Y 先生突发意外，让家人感受到了人生的无常，更加深刻的体会到保险保障的重要性；而公司高效、专业的理赔服务，更增加了客户对公司的信任和肯定。后续，其子小 Y 先生主动联系营销员咨询增加保险保障事宜，通过营销员的专业规划，小 Y 先生再次选择友邦产品，继续为家庭增加保障。

结语

秉承着“以客户为中心”的理念，友邦用高效、专业的服务，让客户感受到保险的温度与价值。

莫愁前路无知己，前路谁人不识君。对客户而言，最好的“广告”可能不一定是广告的投入和宣传，而是客户的心口相传。我们坚信，但行好事，自有前程。

友邦，以专业、诚信和爱，助力客户健康长久好生活。

*上述案例仅供参考，发生保险理赔时本公司将根据客户的投保情况、身体状况、健康告知、保险合同等情况综合判断确定