



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 2025 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 2025 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。

2026 年 4 月 23 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		372	124,489	204,495,132	53,369
销售渠道	一、公司直销	21	104	344,306	42
	二、保险专业代理	0	11	20,882	4
	三、保险经纪	0	1	32,521	-
	四、银行类保险兼业代理	0	83	605,516	20
	五、互联网企业代理	-	-	-	-
	六、其他兼业代理	0	18	81,270	2
	七、其他渠道	351	124,270	203,410,638	53,301

- 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。

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	友邦附加全佑一生意外伤害保险	其他渠道		停售	0	850	564,689	70	NA
2	友邦附加尊享全佑一生意外伤害保险	其他渠道		停售	0	3,002	1,927,622	193	NA
3	友邦附加全佑倍护意外伤害保险	其他渠道		停售	0	6,954	5,116,408	583	NA
4	友邦附加全佑至珍意外伤害保险	其他渠道		停售	0	19,162	13,325,651	1,016	NA
5	友邦守护天使意外伤害保险	其他渠道		在售	8	915	3,163,576	532	73%
6	友邦附加添益(2020)综合意外伤害保险	其他渠道		停售	2	567	213,203	409	-4%
7	友邦附加添益(2022)综合意外伤害保险	其他渠道		停售	3	1,009	1,483,218	1,612	31%
8	友邦附加添益(2023)意外伤害保险	其他渠道		停售	0	596	896,188	203	NA
9	友邦欣安益(2023)意外伤害保险	其他渠道		在售	155	55,032	97,992,261	27,224	80%
10	友邦附加守护长青(2023)意外伤害保险	其他渠道		在售	20	2,223	4,816,260	2,354	141%
11	友邦附加添益荣耀(2023)意外伤害保险	其他渠道		停售	0	19,384	40,471,408	6,386	NA
12	友邦附加添益(2023A)意外伤害保险	其他渠道		在售	14	3,649	4,753,673	740	25%
13	友邦欣安益B意外伤害保险	其他渠道		在售	9	2,546	535,632	2,310	143%
14	友邦附加添益(2024)意外伤害保险	其他渠道		停售	8	5,252	15,691,211	1,270	NA
15	友邦附加添益(2025)意外伤害保险	其他渠道		在售	4	1,081	3,330,157	78	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：（再保后赔款支出+再保后未决赔款准备金提转差）÷（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		7	25,374	106,074,631	18,501
销售渠道	一、公司直销	0	690	5,973,204	213
	二、保险专业代理	0	10	-	-
	三、保险经纪	0	650	10,234,481	68
	四、银行类保险兼业代理	-	-	-	-
	五、互联网企业代理	-	-	-	-
	六、其他兼业代理	-	-	-	-
	七、其他渠道	7	24,024	89,866,946	18,220

- 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了一件。
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。

附件4

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	友邦2022团体意外伤害保险	其他渠道		停售	3	7,789	37,148,100	3,575	49%
2	友邦C款2022团体意外伤害保险	其他渠道		在售	2	14,900	16,492,373	14,218	123%
3	友邦附加2022团体意外伤害保险	其他渠道		在售	1	679	4,864,771	359	95%
4	友邦C款(2025A)团体意外伤害保险	其他渠道		在售	0	846	1,216,645	3	9%

- 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。

以人为本，友难必邦

一、案例背景

投保单位为一家知名民营企业，长期重视员工福利保障体系建设，为其员工在友邦人寿投保了涵盖定期寿险（定寿/全残保额）、意外伤害保险金及意外医疗保障等在内的综合性员工福利保险计划，其中伤残保险金额合计 20 万元。该单位在我司承保多年，一贯注重员工风险意识宣导，整体风险管理良好。

然而天有不测风云，该单位一名员工不幸遭遇严重交通事故，导致头部重度损伤，并接受开颅手术治疗。术后患者长期昏迷，经医疗机构诊断确认处于植物状态，生命体征维持依赖持续医疗护理。

二、理赔服务流程分析

事故发生后，我公司第一时间启动重大案件应急响应机制，成立专项工作小组，全程跟进案件进展，确保证赔服务及时有序开展。

鉴于被保险人处于持续昏迷状态，无法自主表达意愿，不具备民事行为能力，我公司主动协助其家属依法向人民法院申请宣告其为无民事行为能力人，并协助完成监护人指定程序，确保后续理赔申请合法合规。

根据保险合同约定，全残责任的认定需在被保险人经过至少 180 天系统治疗后方可开展伤残等级评定。在此期间，我公司始终保持与家属的密切沟通，耐心解释理赔政策、安抚情绪、

提供心理疏导，并指导其准备相关证明材料，有效缓解了家属的焦虑与担忧。

治疗期满后，员工家属委托专业司法鉴定机构进行鉴定，鉴定结果符合《人身保险伤残评定标准》中“颅脑损伤致植物状态”对应的一级伤残标准，亦满足我司保险条款中“中枢神经系统极度障碍”构成全残的给付条件。

基于上述判断，我公司在收到完整理赔资料后的第二个工作日内即完成审核，核定赔付全残保险金共计 20 万元（其中定期寿险 10 万元、意外伤害保险金 10 万元），实现了快速、精准、人性化的理赔服务目标。

三、保险服务综合能力解析及企业社会责任实践价值

本案的成功处理，集中体现了我司在复杂案件中的专业应对能力与人文关怀精神，具体体现在以下三个方面：

一是坚持人性化支持，推动服务前置化。坚持“以人为本”，面对客户困境我公司变“被动受理”为“主动服务”，全程陪伴家属，协助办理法律手续、解读条款、准备材料，提供必要的情感支持，真正践行有温度的保险服务理念。

二是高效服务，坚守客户利益优先。凭借专业理赔团队，标准化作业流程，数字化系统支持，充分发挥专业优势，快速响应客户需求，切实维护客户合法权益。

三是发挥保险保障本质功能，积极履行社会责任。在个人面临极端风险、家庭陷入经济困境之际，及时兑现高额保险金，有效防止“因灾致贫”，助力家庭渡过难关，充分体现了保险作

为社会“稳定器”和“减震带”的重要作用，增强了公众对保险制度的信任与认同。

未来，友邦人寿将持续优化理赔服务体系，强化专业能力建设，深化客户关怀机制，积极服务民生保障大局，努力成为客户值得托付的终身伙伴，为促进社会和谐稳定贡献更大力量。

友邦理赔，用专业与温度守护每一份信任

“给年迈的父亲备一份保障，就是给全家添一份安心。”怀着这份沉甸甸的家庭责任，Z先生的女儿为父亲投保了友邦《守护长青（2023）意外骨折医疗保险》与《附加守护长青（2023）意外伤害保险》。

2025年10月，意外悄然降临，Z先生不慎摔倒导致骨折，因“怕麻烦”迟迟未申请理赔，直到2026年1月才在女儿的劝说下提交资料。起初，Z先生的女儿预估赔付金额仅2000元左右，可最终到账的31500元（1500元的意外骨折医疗保险金+30000元的意外伤残保险金），让全家既意外又感动。

这份超出预期的赔付，源于友邦理赔团队的专业洞察与主动担当：审核案件时，理赔人员并未局限于客户的申请范围，而是以高度的责任心和专业判断力，敏锐发现Z先生的情况完全符合伤残保险金的赔付条件。在风险可控的前提下，团队更是突破常规，推出两项有温度的理赔举措：

主动赔付，应赔尽赔：审核中敏锐识别出伤残保险金赔付条件，在客户未主动申请的情况下主动启动伤残保险金赔付流程；

便民优化，减免材料：减免伤残鉴定报告要求，省去客户耗时费力的鉴定环节；

“友邦的理赔，在合理合规的前提下用专业为客户减负，值得每一位客户的信赖和称赞。”Z先生家人在感谢信中这样写道。

专业，是精准计算每一笔赔付；温度，是在规则框架内最大限度守护客户利益；一直以来，友邦保险秉承专业服务的精神，坚持“以客户为中心”的理念，向广大客户提供优质理赔服务，并持续推动理赔服务数字化、智能化的发展。公司在“友邦友享”APP上打造了客户自助理赔入口，同时在营销员“爱服务”平台上提供了协助客户办理理赔服务的功能，共同构筑智能、便捷、有温度的理赔服务模式。友邦保险，用专业与温度，守护您的每一份安心。

注：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。