

## 中信保诚人寿保险有限公司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	26.94	5,626.93	7,258,654.69	89.11	
销售渠道	一、公司直销	0.05	2.85	148,057.61	-
	二、保险专业代理	-	0.02	200.00	-
	三、保险经纪	-	0.94	770.00	50.00
	四、银行类保险兼业代理	-	5.91	18,643.99	-
	五、互联网企业代理渠道	-	1.65	-	40.00
	六、其他兼业代理渠道	-	-	-	-
	七、其他渠道	26.88	5,615.56	7,090,983.09	-0.89

- 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。  
 6. 附注：保单件数数据与CIRC月度一级报三级数据报送口径一致，附加险件数统计为0。

### 中信保诚人寿保险有限公司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	中信保诚「乐游」旅行意外伤害保险	公司直销	无	在售	0.0004	0.19	400.00	-	0%
2	中信保诚「E畅行」交通意外伤害保险	其他渠道	中民保险经纪股份有限公司/苏宁保险销售有限公司	在售	0.0011	0.24	2,810.00	45.00	554%
3	中信保诚「畅行无忧」交通意外伤害保险B款	其他渠道	无	在售	1.3144	157.84	844,650.00	-	0%
4	中信保诚互联网「E畅行」交通意外伤害保险	互联网企业代理渠道	无	在售	0.0417	1.66	139,200.00	-	0%

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。

# 中信保诚人寿保险有限公司

## 2022 年度意外险典型理赔案

我司客户王先生（化名）于 2021 年 12 月为自己投保了中信保诚意外伤害保险 B 款 100 万元。

2022 年 12 月的一天，王先生外出就餐，在店内就餐时被一辆从路边撞入店内的汽车撞伤，经抢救无效不幸身故。王先生一家因为这场事故，失去了家中的顶梁柱，经济和精神上遭遇了沉重的打击。

接到理赔报案，我司客服人员立即前往王先生家，送去公司慰问的同时，协助家属准备了理赔所需的申请材料，通过“微理赔”递交了理赔申请，100 万元的身故保险金在资料齐全的第二日就转到了受益人的账户上。保险金无法弥补家人破碎的心，但可以在一定程度上缓解因经济支柱倒下而带来的经济困难，给予家人生活的信心。

保险，近年来已经渗透到寻常百姓家，成为家家户户不可或缺的保障，渐渐融入我们的生活。一直以来，我们始终致力于优化理赔服务，有效提升客户服务体验。“微信报案”的推出，让报案操作更加简单，使我们能够及时获知保险事故，使服务工作前置，使我们提供的服务不再是从接到理赔申请开始。我们会提前介入，给予客户人文关怀；协助客户，帮助客户尽早申请理赔。“微理赔”的推出，以其方便、快捷，足不出户，分分钟完成理赔申请，给客户带来了良好的服务体验，“实时付款”的推出，使理赔款快速到账，解决了客户的燃眉之急。

从理赔报案到理赔申请，到理赔结案付款，每一个环节我们都以客户为中心，为客户提供更加全方位的服务。