

建信人寿保险股份有限公司关于 2023 年度意外伤害保险业务经营情况的 信息披露报告

一、个人及团体意外伤害保险产品概况

我公司 2023 年度内在售意外险产品共 8 款，其中个人意外险产品 5 款，团体意外险产品 3 款，其中 1 款团险意外险产品于 2023 年 4 月停售，1 款个人意外险产品于 2024 年 4 月停售。

2023 年度我公司新上市 1 款个人意外险产品。截止至 2023 年末，共有 5 款个人意外险产品在
售。

2023 年度无新上市团体意外险产品。截止至 2023 年末，共有 2 款团体意外险产品在售。

二、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 | | 68.305 | 10,994.795 | 20,700,277.060 | 664.433 |
| 销售渠道 | 一、公司直销 | 14.838 | 705.303 | 2,233,570.390 | 79.656 |
| | 二、保险专业代理 | 0.003 | 0.406 | 245.700 | 0.077 |
| | 三、保险经纪 | 0.000 | 0.095 | 21.000 | - |
| | 四、银行类保险兼业代理 | 0.184 | 165.737 | 267,145.020 | - |
| | 五、互联网企业代理 | - | - | - | - |
| | 六、其他兼业代理 | - | - | - | - |
| | 七、其他渠道 | 53.280 | 10,123.253 | 18,199,294.950 | 584.700 |

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。

三、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 | 建信附加综合意外伤害保险B款 | 其他渠道 | - | 停售 | 6.045 | 1,180.744 | 966,053.000 | 377.813 | 52.949% |
| 2 | 建信人寿无忧意外伤害保险(2022款) | 其他渠道 | 1. 建设银行 | 在售 | 39.665 | 8,241.233 | 15,068,674.760 | 281.573 | 10.391% |
| 3 | 建信人寿旅行平安D款意外伤害保险 | 其他渠道 | 1. 建设银行 | 在售 | 21.705 | 1,532.350 | 4,570,041.500 | 5.047 | 8.476% |

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. 销售渠道仅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)。

四、个人意外伤害保险业务典型理赔案例

◆ 意外无情 建信有爱

2023年3月6日，来浙江打工的外来务工者郭师傅投保了我公司《建信人寿无忧意外伤害保险（2022款）》。

2023年8月18日，郭师傅在某大学某院区工地工作，上午10点左右，他与工友一起在学校大门口维修门禁，工友让其到不远处的花坛中关一下电闸，但十几分钟郭师傅一直没有回来，工友便去电闸处寻他，结果发现郭师傅已倒在电闸旁边。工地项目经理立即开车将郭师傅送往最近的卫生院就行抢救，后由120救护车转送至公立医院抢救，最终抢救无效，宣布死亡。

工友知道郭师傅买了这份意外险，便帮郭师傅向我公司报了案，工作人员接到报案，立即启动了理赔流程。在了解案件情况后，调查人员随即前往出险现场、接报案派出所及抢救医院，尽快核实出险真实情况，并在我公司浙江分公司理赔人员及成都处理中心老师的配合下，完成相关资料收集。

9月中旬，待郭师傅的父母悲痛的心情稍稍缓解后，二老回老家取了证件、户口本等，重新回到浙江。工作人员于9月20日上门为其补办理理赔申请，并在成都处理中心的配合下，案件迅速完成审核，理赔款30万元于当日即汇至受益人银行账户中，让客户感受到建信人寿服务的速度、保险的温度，充分体现出了保险的意义和功用。

意外无情，建信有爱！理赔是兑现服务承诺的关键点，建信人寿一直以提供高质量的服务为己任，坚持快速理赔的服务承诺，不断提升客户的理赔体验，也因此业界获得了良好的口碑。

五、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 | | 0.896 | 22,389.222 | 31,472,015.348 | 3,732.583 |
| 销售渠道 | 一、公司直销 | 0.003 | 48.952 | 13,450.000 | 141.000 |
| | 二、保险专业代理 | 0.012 | 143.009 | 188,133.000 | 387.000 |
| | 三、保险经纪 | 0.001 | -66.790 | 309,292.000 | 441.545 |
| | 四、银行类保险兼业代理 | 0.132 | 6,538.061 | 4,827,816.800 | 1,105.487 |
| | 五、互联网企业代理 | - | - | - | - |
| | 六、其他兼业代理 | - | - | - | - |
| | 七、其他渠道 | 0.747 | 15,725.989 | 26,133,323.548 | 1,657.550 |

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. 保险经纪渠道由于2023年业务量较小保费收入较低，且存在2022年销售业务退保的情况，原保险保费收入为负。

六、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 | 建信团体补充工伤意外伤害保险 | 其他渠道 | 1. 名阳保险销售有限责任公司河北分公司 2. 上海东瑞保险代理有限公司河北分公司 | 停售 | 0.011 | 2,924.246 | 457,258.248 | 85.100 | 2.293% |
| 2 | 建信人寿建筑工程人员团体意外伤害保险B款 | 商业银行类保险兼业代理 | 1. 建设银行 2. 保之家保险销售股份有限公司白城分公司 3. 宝信通保险销售服务有限公司吉林省分公司 | 在售 | 0.035 | 3,865.526 | 78,761.000 | 1,864.783 | 37.820% |
| 3 | 建信人寿团体综合意外伤害保险 | 其他渠道 | 1. 建设银行 2. 河南金铁保险经纪有限公司 3. 南京新达新保险代理有限公司苏州分公司 | 在售 | 0.850 | 15,599.450 | 30,935,996.100 | 1,782.700 | 32.776% |

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. 销售渠道仅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：
(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)。

七、团体意外伤害保险业务典型理赔案例

◆ 百万赔付，温暖客户

某企业为其员工 C 先生投保我公司《建信人寿团体综合意外伤害保险》，基本保险金额 100 万元。

2023 年 8 月 17 日 C 先生乘坐由爱人驾驶的小汽车在青海省某县自驾旅游时，因驾驶不当发生交通事故导致 C 先生当场身故。我公司在获知出险信息后立即安排工作人员协助客户收集理赔材料，经过走访、公安交警部门调查等核实事故属实，迅速做出理赔决定，该案共赔付意外身故保险金责任 100 万元，并转入客户法定受益人账户中。

◆ 一份意外险 关爱新市民

某企业为其某工地员工投保我公司《建信人寿建筑工程人员团体意外伤害保险 B 款》，被保险人大多为来赣工作的新市民。员工刘先生在某建筑工程工作时，不慎被铁屑弹入眼睛，导致眼睛受伤，伤后接受了近半年的治疗。2023 年 5 月底，眼伤治疗告一段落，刘先生向我公司申请理赔，但因其本人系来赣务工的新

市民，举目无亲，受伤期间未回老家，自己租房住在工地附近的乡下休养，休养期间很长一段时间无工作收入来源，不知如何办理理赔申请，也不便至我公司办理。

刘先生拨打了我公司客服电话，告知自己的处境。了解到刘先生情况后，我公司本着以客户为中心的宗旨，安排了服务人员，冒着大雨，驱车 200 多公里，到达刘先生租住地点，上门协助其收集申请材料，现场受理理赔。6 月 2 日，我公司向刘先生赔付 4 万元，收到赔款后，刘先生表示：自己外来务工，在新城市举目无亲，我公司能提供上门服务，帮刘先生解决了最棘手的问题，这笔理赔款如雪中送炭，也解决了他休养期间没有收入来源的困扰。

建信人寿保险股份有限公司

2024 年 4 月 28 日