

华泰人寿保险股份有限公司

关于2025年度意外险业务经营情况的信息披露公告

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，现将华泰人寿保险股份有限公司2025年度意外险业务经营情况的有关信息披露如下：

一、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	29.81	2,534.71	2,614,057.76	435.35	
销售渠道	一、公司直销	-	12.34	6,535.00	-
	二、保险专业代理	-	-	-	-
	三、保险经纪	0.22	212.42	177,345.00	-
	四、银行类保险兼业代理	3.35	934.39	285,166.00	0.80
	五、互联网企业代理渠道	-	-	-	-
	六、其他兼业代理渠道	-	-	-	-
	七、其他渠道	26.24	1,375.57	2,145,011.76	434.55

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。

二、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	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 (%)
----	------	------	-------	-----------------	--------------	-----------------	------------------	--------------	--------------

			称						
1	华泰人寿个人综合（2024）意外伤害保险	其他渠道		在售	21.51	684.72	1,440,192.50	131.14	105.77%
2	华泰人寿附加交通工具意外伤害保险	商业银行类保险兼业代理		停售	3.35	934.39	285,166.00	0.80	/

备注：

1. 上表披露的华泰人寿附加交通工具意外伤害保险为一年期以上意外险产品。
2. 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。
3. 本表按产品维度（按保险条款逐条统计）填写。销售渠道为业务规模最大的销售渠道。
4. “合作机构名称”为业务规模排名前三的合作机构。
5. 销售状态是指截至信息披露当日，该产品是否仍然在售。
6. 保单件数是指该产品上一年度销售的保单件数。
7. 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。
8. 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：（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）。

三、 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		0.25	898.40	2,087,572.70	486.05
销售渠道	一、公司直销	0.22	869.05	1,620,344.70	441.65
	二、保险专业代理	-	-	-	-
	三、保险经纪	-	-	-	-
	四、银行类保险兼业代理	-	-	-	-
	五、互联网企业代理渠道	-	-	-	-
	六、其他兼业代理渠道	-	-	-	-
	七、其他渠道	0.03	29.35	467,228.00	44.40

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。

四、 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	华泰人寿 团体意外 伤害保险 A 款	公司 直销	/	在售	0.22	869.05	1,620,344.7	441.65	44.74%

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。
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。

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。

2025 年 9 月，河南客户 A 先生（60 岁）投保“华泰人寿个人综合(2024)意外伤害保险”，年缴保费 138 元。该产品保障责任包括：意外身故、意外残疾、意外医疗、意外住院津贴，并扩展猝死责任（本

案中猝死保额为 5 万元)。

2025 年 12 月，A 先生不幸身故，医院诊断为猝死。家属随即向华泰人寿报案。

接报案后，公司服务人员耐心安抚家属情绪、协助家属收集理赔资料，包括死亡证明、户籍注销证明等。调查人员核实了 A 先生既往病史情况，确认无相关既往病史，急救医生诊断猝死死因明确。

公司在完成调查及审核后，认定本次事故属于保单约定的猝死保险责任范围，不属于免责条款所述情形，迅速赔付猝死保险金 5 万元。

案例启示：目前市场上部分意外险产品将猝死列为除外责任。本案客户投保的产品明确扩展了猝死保障，在风险发生时能够提供相应赔付，用极低的成本，锁定了对家庭至关重要的经济补偿，生动诠释了何为“小保费，大保障”。这不仅是一次高效的理赔，更是一份对家庭责任的郑重托付，充分体现了保险的应急保障功能与我司高效理赔的服务承诺。对于关注心脑血管健康风险、工作压力较大的群体，选择包含猝死责任的意外险产品，可以更全面地覆盖潜在风险。

特此公告

华泰人寿保险股份有限公司

2026 年 4 月 30 日