

鑫安汽车保险股份有限公司2022年度意外伤害保险业务公开信息披露

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		13.85	396.14	6633400.50	50.66
销售渠道	一、公司直销	0.92	86.12	6225783.14	0.64
	二、保险专业代理	0.40	78.66	238963.46	0.37
	三、保险经纪	12.50	226.36	152874.50	49.65
	四、银行类保险兼业代理	0.00	0.00	0.00	0.00
	五、互联网企业代理渠道	0.00	0.00	0.00	0.00
	六、其他兼业代理渠道	0.03	5.00	15779.40	0.00
	七、其他渠道	0.00	0.00	0.00	0.00

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。

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

备注：

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。

三、典型理赔案例

鑫贴心、安享受

（一）承保情况

投保人贾某在我司投保了“个人意外伤害保险”，保险期 2022-06-04 0 时 至 2023-06-03 24 时。

（二）案件简介

2022 年 07 月 25 日早晨，贾某在吉林省长春市绿园区骑车上班途中，为躲让其他自行车，导致摔倒在地，致使面部、肘部、膝部等多处身体部位磕碰、擦伤。

事故发生后，贾某前往就近医院检查治疗，住院两天。

2022 年 07 月 25 日中午，贾某通过我司 4000800900 客服热线进行报案。

接到报案后，我司值班理赔人员秉承“以客户为中心、以客户满意为目的”的服务理念，开展理赔服务工作：

- 1、即刻同贾某进行联系，询问伤情，并指导进行相关检查；
- 2、调配查勘人员赶赴伤者所在医院后，陪同检查、办理首日住院、次日出院手续；全部检查单据代为领取，协助办理医院费用交割；
- 3、依托数智化理赔系统，前端查勘收集到的材料，后端同步审核，全部索赔手续电子化；
- 4、实施小额案件绿色通道、快速理赔；单证收集当日将款项 1599 元支付到账。

（三）案例评析

意外无情、鑫安有爱，鑫安保险公司在服务客户过程中，不分损失大小、不分客户类型，均提供负责、高效、贴心的理赔服务。

小理赔显大爱，“以客户为中心、以客户满意为目标”始终是鑫安保险公司坚持的服务理念。

小额案件在日常理赔中，有一定占比，在鑫安保险公司数智化转型中，将持续推进理赔系统的迭代与升级，将智能化、人性化的服务融入到日常理赔中。

(四) 案例来源

本案例由鑫安汽车保险股份有限公司吉林分公司提供。