

鑫安汽车保险股份有限公司2024年度团体意外伤害保险业务经营情况公开披露

一、 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		0.06	1019.88	1924149.89	1131.98
销售渠道	一、公司直销	0.05	291.67	781496.03	162.12
	二、保险专业代理	0.00	7.53	4327.08	45.14
	三、保险经纪	0.01	720.68	1138326.78	924.73
	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	0.00	0.00	0.00	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. 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、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	鑫安汽车保险股份有限公司团体意外伤害保险(2022版B款)	保险经纪 保险专业 代理	天津北信保险经纪有限公司 华瑞保险销售有限公司吉林分公司 车车保险销售服务有限公司吉林分公司	在售	0.06	1019.88	1924149.89	1131.98	116.21%

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:(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)。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。

三、典型理赔案例

高效服务护航企业 责任担当温暖员工

团体意外伤害保险高质效理赔纪实

【投保情况】

投保主体：一汽***有限公司

投保险种：团体意外伤害保险（覆盖员工 13,024 人）

保障内容：身故保险金 40 万元/人，医疗费用保障 5 万元/人

【年度理赔概况（2024 年）】

赔付情况：全年赔案 13,655 件，赔款总额 912 万元，其中身故案件 8 起，支付赔款 320 万元。

服务时效：案均结案时效 1.44 小时（报案到赔付）。

【服务亮点与价值体现】

智能化理赔系统：通过专属理赔通道，“接案即立案、材料电子化上传、系统自动核损”，客户端实现“一键理赔”，实现极速响应，显专业效能。

内外部协同：联合医疗机构、公安部门建立“身故案件联动机制”，快速获取死亡证明、事故认定书等关键材料，避免家属多次奔波。

“一对一”专属服务：理赔专员全程跟进，协助家属办理手续，并提供心理疏导；通过人性化服务，传保险温度。

未来，鑫安保险将持续深化“保险+科技+服务”模式，为实体经济发展和民生保障提供更强支撑。