

华泰财产保险有限公司

2025 年度意外险业务经营情况

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）的相关要求，现将华泰财产保险有限公司（以下简称“公司”）2025年度意外险业务经营情况公开披露如下：

一、2025 年度个人意外险业务经营数据

2025 年度个人意外险业务经营数据见附件 1。

二、2025 年度个人意外险产品经营数据

2025 年度公司原保险保费收入在 500 万元以上的个人意外险产品经营数据见附件 2。

三、2025 年度团体意外险业务经营数据

2025 年度团体意外险业务经营数据见附件 3。

四、2025 年度团体意外险产品经营数据

2025 年度公司原保险保费收入在 500 万元以上的团体意外险产品经营数据见附件 4。

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 年度公司综合保险服务水平、社会责任担当等多个因素确定的意外险典型理赔案例见附件 5。

华泰财产保险有限公司

2025 年 4 月 14 日

附件：

1. 2025 年度个人意外险业务经营数据
2. 2025 年度个人意外险产品经营数据
3. 2025 年度团体意外险业务经营数据
4. 2025 年度团体意外险产品经营数据
5. 2025 年度意外险典型理赔案例

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		1687.76	82648.33	340236728.27	22117.69
销售渠道	一、公司直销	139.23	2560.71	3664399.39	200.15
	二、保险专业代理	722.40	35490.60	133982067.29	8796.51
	三、保险经纪	696.24	25393.82	48993032.75	8875.25
	四、银行类保险兼业代理	0.03	11.43	88285.00	0.02
	五、互联网企业代理渠道	-	-	-	-
	六、其他兼业代理渠道	15.92	576.14	1692931.30	27.21
	七、其他渠道	113.92	18615.62	151816012.54	4218.55

- 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。
 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。

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	华泰财险个人人身意外伤害保险(2022版)	其他渠道	海阳市华泰保险明晟专属保险代理店/乐山市中心城区欣弘华泰保险专属代理门店/南安市华泰保险梅山专属代理店	在售	4.24	667.86	2395101.76	481.41	76.51%
2	华泰财险个人人身意外伤害保险(互联网专属)	保险经纪	微民保险代理有限公司/招商海达保险经纪有限公司	在售	51.83	7703.14	21945961.52	3491.94	73.75%
3	华泰财险广西地区学生意外伤害保险(2022版)	其他渠道	玉林市玉州区华泰保险顺鑫专属代理店(个体工商户)/钦州市钦北区华泰保险桂海专属代理店/阳朔县华泰保险阳泰专属代理店	在售	3.64	1413.41	2558018.10	365.99	62.46%
4	华泰财险航班延误保险	保险经纪	太平保险经纪有限公司/浙江鼎宏保险代理有限公司(飞猪)/蚂蚁保保险代理有限公司(飞猪)	在售	0.00	3006.80	0.00	141.43	6.67%
5	华泰财险户外运动人身意外伤害保险2025版(互联网专属)	保险经纪	北京赛福哈博保险经纪有限公司/慧择保险经纪有限公司/	在售	138.55	2656.50	4593649.39	2005.02	107.37%
6	华泰财险驾乘人员人身意外伤害保险(2022版)	其他渠道	嘉兴市南湖区新嘉街道华泰财产保险明瑞专属代理店/新都区华泰保险泰瑞专属代理店/新都区华泰保险泰鸿专属代理门店	在售	4.87	629.88	8460771.52	28.36	6.81%
7	华泰财险驾乘人员人身意外伤害保险(2024版)	其他渠道	建水县华泰保险锦晟专属代理店(个体工商户)/青岛经典保险代理有限公司城阳区和阳路营业部	在售	67.54	9326.22	148290317.44	966.77	21.96%

8	华泰财险交通工具意外伤害保险(互联网专属)	保险经纪	航联保险销售(北京)有限公司(厦门航空)/蚂蚁保保险代理有限公司(营业厅)	在售	402.10	10123.65	108158562.70	-238.38	1.55%
9	华泰财险境内旅行人身意外伤害保险(互联网专属)	保险经纪	携程保险代理有限公司(度假线路)/蚂蚁保保险代理有限公司(飞猪)/慧择保险经纪有限公司	在售	441.01	9197.47	10609296.24	2333.55	28.86%
10	华泰财险境外旅行人身意外伤害保险(2022版A款)	保险经纪	宇泰保险经纪(北京)有限公司/杭州华泰保险临乔专属代理店/青岛海尔保险代理有限公司(商险)	在售	2.11	533.73	1116197.70	250.89	102.61%
11	华泰财险境外旅行人身意外伤害保险(互联网专属)	保险经纪	携程保险代理有限公司/明亚经纪-飞猪国内航意险/慧择保险经纪有限公司	在售	130.77	5209.00	10117959.11	1328.25	30.28%
12	华泰财险摩托车驾乘人员意外伤害保险(2022版)	其他渠道	嵊州市华泰财产保险悦顺专属代理店/河津市城区办华泰保险英子专属代理店/泉州市安溪县华泰保险仙苑专属代理店	在售	17.73	706.43	458926.60	45.34	13.01%
13	华泰财险特定场所人身意外伤害保险(互联网专属)	保险经纪	慧择保险经纪有限公司/安澜保险经纪有限公司/阳光保险经纪(上海)有限公司	在售	2.23	566.47	1317587.46	22.52	25.67%
14	华泰财险体育健身运动人身意外伤害保险(互联网专属)	保险经纪	微民保险代理有限公司/鼎安保险经纪有限公司/中策保险经纪有限公司	在售	369.33	7370.77	4055821.50	2565.42	54.02%
15	华泰财险学生幼儿意外伤害保险(2022版)	其他渠道	新都区华泰保险杨氏专属保险代理店/希望天源保险经纪有限公司/晋江市华泰保险庆发专属代理店	在售	22.76	3665.67	9895325.99	1616.66	78.14%

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. 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 2025 年起每年披露，首次披露时间为 2025 年 4 月 30 日前。

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		33.66	34704.70	663680337.32	12546.90
销售渠道	一、公司直销	0.22	972.47	26106156.24	235.82
	二、保险专业代理	1.07	10460.01	8794991.76	2536.51
	三、保险经纪	31.55	27508.46	42248128.36	6670.68
	四、银行类保险兼业代理	0.00	-0.28	528.00	-0.07
	五、互联网企业代理渠道	-	-	-	-
	六、其他兼业代理渠道	0.01	109.41	631751.46	26.53
	七、其他渠道	0.82	12690.65	585898781.50	3077.43

- 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 2025 年起每年披露，首次披露时间为 2025 年 4 月 30 日前。

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	华泰财险公务出差 旅行人身意外伤害 保险(2022版)	保险经纪	海豚保险经纪(深圳)有限公司 /深圳市双诚保险代理有限公司 /达信(中国)保险经纪有限公 司上海分公司	在售	0.66	1832.58	4151430.32	365.92	27.70%
2	华泰财险建筑工程 施工人员团体人身 意外伤害保险 (2022版)	保险经纪	上海东大保险经纪有限责任公 司/华泰保险经纪有限公司/江 泰保险经纪股份有限公司	在售	0.16	821.31	438568.96	362.09	-4.13%
3	华泰财险团体人身 意外伤害保险 (2022版)	保险经纪	中怡保险经纪有限责任公司/五 矿保险经纪(北京)有限责任公 司/北京鼎立保险经纪有限责任 公司	在售	30.51	31446.13	58518991.57	15062.58	63.52%
4	华泰财险团体人身 意外伤害保险(互 联网专属)	保险经纪	东方大地(武汉)保险经纪有限 公司福建分公司/保通保险代理 有限公司/宇泰保险经纪(北京) 有限公司	在售	1.59	11661.68	8918309.15	1471.20	26.50%
5	华泰财险团体商务 旅行意外伤害保险 (2022版)	保险经纪	上海美世保险经纪有限公司北 京分公司/中怡保险经纪有限责 任公司	在售	0.07	6173.14	589321315.23	1331.64	46.25%

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： $(\text{再保后赔款支出} + \text{再保后未决赔款准备金提转差}) \div (\text{再保后已赚保费})$ 。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 2025 年起每年披露，首次披露时间为 2025 年 4 月 30 日前。

2025 年度意外险典型理赔



红海之滨的生命护航：华泰财险埃及紧急救援纪实

案例背景

在埃及沙姆沙伊赫，这座被誉为“红海明珠”的国际度假胜地，碧海蓝天、珊瑚礁群与度假酒店交织成无数中国游客的梦幻天堂。然而，2025年深秋的一个普通日子，一对中国夫妇的浪漫旅程却被一场严重车祸骤然打破。夫妇二人被紧急送往当地医院 ICU，其中 L 先生伤势尤为危重，一度陷入昏迷。身处异国他乡，语言不通、医疗信息缺失、高额费用压力叠加，回国转运更是无从着手，家属焦急万分，紧急拨通华泰财险求助热线。

红海惊魂：异国他乡的意外

事故发生后，家属难以获取完整病历、治疗方案及警方报告，华泰财险立即介入，要求合作的救援中心与沙姆国际医院建立直连通道，核实患者情况、索要核心医疗文件。同时，警方事故报告是判定保险责任的关键材料，华泰财险多方协调，最终在短时间内成功取得，确认事故属于保险责任范围。此时，医院治疗费用已接近 50 万元人民币，后续住院时长仍无法预估，家属面临巨大经济与心理双重压力。

紧急破局：费用垫付与医疗沟通

在获得客户授权后，华泰财险迅速完成境外医疗费用垫付，超出保额部分由家属承担。这一举措极大缓解了家属的资金压力，让 L 先生得以顺利出院，为后续转运赢得宝贵时间。

专家评估：制定精准跨国转运方案

救援中心医疗总监审阅病历后发现部分资料缺失，随即发起三方会诊，连线主治医生深入沟通。最终确认 L 先生无法坐立，需全套 ICU 转运设备及专业医护全程陪同。医疗总监据此量身定制“民航担架+医护随行”转运方案，确保转运全程安全可控。

多方协作：紧急锁定航班担架位

主治医生开具“适飞证明”后，华泰财险立即向航空公司提交完整担架申请材料，审批高效通过，航司确认执行任务并锁定两天后的担架机位。华泰财险同步提醒家属购买同航班机票，避免返国后分离。



专业护送：跨国生命接力圆满完成

起飞前一天，华泰财险合作的医护团队抵达埃及，完成出发前评估，并协调救护车直达机场停机坪。

返国路线清晰高效：

当天 09:00——医护团队从医院接 L 先生；

10:00——沙姆沙伊赫前往开罗；

16:00——抵达开罗机场；

19:00——航班起飞；

第二天 05:20——平安抵达上海。

落地后，国内救护车已在机场等候，顺利完成医院交接。这场跨越埃及、途经开罗、抵达中国的跨国医疗转运，历时数日却井然有序，圆满落幕。

案例点评

高效协作，全球响应彰显救援实力

本案中，华泰财险携手第三方团队在极短时间内突破语言障碍、医疗壁垒与行政流程三重难关，响应精准高效。面对境外复杂环境，依托标准化流程与弹性协同机制，在黄金救援窗口内完成从信息收集到转运执行的全链路闭环，充分展现“人在海外、保障就在身边”的专业实力。

贴心护航，全周期服务兑现保险温度

从境外费用垫付减轻经济压力，到医疗总监亲自把关转运方案，再到专业医护团队全程陪护、落地无缝交接，华泰财险不仅解决了“看病难、费用高、回国难”的三大痛点，更以医疗、法律、航空、翻译四位一体的救援体系，为客户筑起跨越国界的生命桥梁。

以案说险：境外出行，为什么一定要有保险？

如果没有专业保险与救援服务，家属可能面临数十万元高额境外医疗费用、无法与海外医院有效沟通的困境、跨国转运的无助焦虑，以及动辄天价的包机或担架费用。而通过华泰财险的保障，客户真实获得：医疗费用垫付、专业病情评估、航空担架申请、医护跨国护送、国内医院交接——真正把“安心”带到每一段旅途。

红海的浪潮终会平静，守护的力量却永不消逝。华泰财险以专业为盾、以科技为翼，构建起一张覆盖全球的风险保障网络，让每一位海外游子在有需要的时候，都能拥有化险为夷、平安归途的底气。