

## 技术商务评分明细（专家1）

项目名称：2025年度龙港市70周岁以上（含）户籍老年人意外伤害保险服务（LGCG2025151）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	申能财产保险股份有限公司温州分公司	中华联合财产保险股份有限公司温州中心支公司	中国人民财产保险股份有限公司温州市分公司、中国人寿保险股份有限公司温州分公司（联合体）
1	技术	核心偿付能力充足率：2024年度末投标人总公司核心偿付能力充足率高于200%的得8分，180%~200%（含）得6分，160%~180%（含）得4分，140%~160%（含）得2分，低于等于140%的不得分。 注：须提供总公司审计报告中此项数据截图并加盖投标人公章，没有不得分。	0-8	0.0 未提供2024年度财报	0.0	8.0
2	技术	根据保险公司总公司2024年度的“万张保单投诉量”评分，0.01（含）件/万张以下的得3分，0.01-0.03（含）件/万张的得2分，0.03-0.05（含）件/万张的得1分，0.05件/万张以上的不得分。 注：投标人需根据国家金融监督管理总局发布的关于2024年度保险消费投诉情况统计表的数据填写投诉数据，否则不予认可。	0-3	0.0 未提供国家金融监管总局的统计表	3.0 0.01件/万张得3分	3.0
3	技术	投标人2022年1月1日以来，具有开展同类项目的成功经验的，每个有效业绩得1分，最高得1分。 注：需同时提供保险合作协议（合同）及保险单抄件，否则不得分。业绩认定时间以合同（合作协议）签订时间为准。	0-1	0.0	1.0	1.0
4	技术	投标人在本项目所在地地级市经保监局审批设立的服务网点数量（兼业务代理机构除外），按网点数量得分，50个以上得6分，31-50个得4分，11-30个得2分，10个及以下得1分，没有网点的得0分。（网点要求同时具有营业执照、经营保险业务许可证，否则该网点不予认可。）	0-6	2.0	2.0	6.0
5.1	技术	（1）投入本项目服务团队配备项目负责人1名，项目负责人为本项目所在地（市、县）公司的副总经理及以上，提供职务证明并加盖公章，得3分；如无，则不得分。	0-3	3.0	3.0	3.0
5.2	技术	（2）投入本项目服务团队配备医疗服务人员1名，需具备医学专业背景，并提供相关证书，得3分；如无，则不得分。	0-3	3.0	3.0	3.0
5.3	技术	（3）投入本项目服务团队配备客户服务人员6名，每配备一人得1分，最高得6分。	0-6	6.0	6.0	6.0
6.1	技术	（1）投标人承诺投保方提供相关投保资料，投标人上门收取资料并统一出单，给予充分配合的得2分，未承诺得0分。	0-2	2.0	2.0	2.0
6.2	技术	（2）投标人承诺服务期内积极根据本项目被保险人医疗保险情况主动联系被保险人提供理赔服务的得2分，未承诺得0分。	0-2	2.0	2.0	2.0
7.1	技术	提供符合老年人需求的理赔服务相关流程，根据流程的合理性、便民程度以及创新等综合打分，最高得6分，（分值范围：6，5，4，3，2，1，0）。	0-6	3.0	5.0	5.0
7.2	技术	根据投入配有意外伤害调查人员团队（不少于4人）及相关设备（包括但不限于车辆配备、统一服装、服务记录仪等）支持情况，最高得6分，（分值范围：6，5，4，3，2，1，0）。	0-6	3.0	5.0	5.0
7.3	技术	根据投标人提供的纠纷调解方案打分，最高得6分，（分值范围：6，5，4，3，2，1，0）。	0-6	4.0	4.0	5.0
8	技术	投标供应商承诺在收到提供齐全的索赔材料按照招标文件规定时间赔付的得6分，每延期1天（24小时，不足24小时按24小时计）扣1分，扣完为止。	0-6	6.0	6.0	6.0

技术商务资信评分明细表

9	技术	(1)措施全面、合理、得力,能有效降低投诉率得7分; (2)措施考虑周全,基本能够满足解决问题的需求得5分; (3)措施较为简单或存在缺漏,但针对项目特点阐述得3分; (4)措施存在明显缺陷,不利于项目实施得1分; (5)未提供此项内容的不得分。	0-7	3.0	3.0	5.0
10	技术	根据投标人培训情况进行评分: (1)培训方案合理、全面,可行性强得4-3.1分; (2)培训方案较为合理、全面,缺乏可行性得3-2.1分; (3)培训方案阐述简单或者缺乏可行性的得2-1.1分; (4)未提供此项内容的不得分。	0-4	3.0	3.2	3.3
11.1	技术	①宣传目标的明确性:是否清晰界定宣传要达到的具体、可衡量的目标(如知晓率、参保率的具体指标或预期提升幅度)。根据明确性和可衡量性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	1.5
11.2	技术	②宣传内容设计的针对性与准确性:内容是否通俗易懂、贴合老年人信息接收习惯,是否准确、无歧义地传达保险责任、理赔流程、注意事项等关键信息,确保无误导性内容。根据针对性、准确性和易懂性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	1.5
11.3	技术	③宣传渠道选择的多样性与有效性:是否有效结合线上(如微信公众号、本地生活APP、短视频平台等)和线下(如社区/村组宣传栏、活动讲座、上门走访、合作机构网点等)渠道,确保渠道选择能广泛且精准地触达目标老年人群体。根据渠道多样性、覆盖面和精准性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	1.5
11.4	技术	④宣传活动计划的周密性与可行性:宣传活动的形式(如讲座、咨询会、资料发放、媒体投放等)、计划开展的频次、覆盖的地理范围和人群、详细的时间安排是否具体、合理且具有高度可操作性。根据计划的周密性、合理性和可行性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.5	1.5	1.5
11.5	技术	⑤效果保障措施的可靠性:是否明确投入的人员、物料、经费等资源保障;是否有有效的过程监控机制(如活动记录、影像资料留存);是否有畅通的信息反馈渠道和结果分析机制;承诺的宣传到位率(如覆盖社区/村组数量、活动场次等)是否具体且可衡量,并清晰说明了未达承诺的补救措施或责任承担机制。根据保障措施的完整性、可靠性和承诺的可衡量性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.5	1.5	2.0
12	技术	根据本项目老年人保险的特点分析重点问题并提出解决方案: (1)对本项目重点难点分析透彻,能够提出针对性解决方案的得6分; (2)分析较为全面,提出解决方案得4分; (3)分析较为简单或存在缺漏的得2分; (4)未提供此项内容的不得分。	0-6	2.0	4.0	4.0
13	技术	自愿提供优于招标文件要求的、且与本项目服务直接相关的增项服务,比如理赔绿色通道、多渠道理赔通知服务、个性化服务、拓展直赔服务等,从方案的实用价值、对提升本项目服务水平的贡献度及可行性等方面进行综合评估,由评委综合打分(分值范围:5,4,3,2,1,0)。注:不接受投标人给予的赠品、回扣或者与采购无关的其他商品、服务。	0-5	1.0	3.0	3.0
合计			0-90	49.0	62.7	78.3

专家(签名):

## 技术商务评分明细（专家2）

项目名称：2025年度龙港市70周岁以上（含）户籍老年人意外伤害保险服务（LGCG2025151）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	申能财产保险股份有限公司温州分公司	中华联合财产保险股份有限公司温州中心支公司	中国人民财产保险股份有限公司温州市分公司、中国人寿保险股份有限公司温州分公司（联合体）
1	技术	核心偿付能力充足率：2024年度末投标人总公司核心偿付能力充足率高于200%的得8分，180%-200%（含）得6分，160%-180%（含）得4分，140%-160%（含）得2分，低于等于140%的不得分。 注：须提供总公司审计报告中此项数据截图并加盖投标人公章，没有不得分。	0-8	0.0	0.0	8.0
2	技术	根据保险公司总公司2024年度的“万张保单投诉量”评分，0.01（含）件/万张以下的得3分，0.01-0.03（含）件/万张的得2分，0.03-0.05（含）件/万张的得1分，0.05件/万张以上的不得分。 注：投标人需根据国家金融监督管理总局发布的关于2024年度保险消费投诉情况统计表的数据填写投诉数据，否则不予认可。	0-3	0.0	3.0	3.0
3	技术	投标人2022年1月1日以来，具有开展同类项目的成功经验的，每个有效业绩得1分，最高得1分。 注：需同时提供保险合作协议（合同）及保单抄件，否则不得分。业绩认定时间以合同（合作协议）签订时间为准。	0-1	0.0	1.0	1.0
4	技术	投标人在本项目所在地地级市经保监局审批设立的服务网点数量（兼业务代理机构除外），按网点数量得分，50个以上得6分，31-50个得4分，11-30个得2分，10个及以下得1分，没有网点的得0分。（网点要求同时具有营业执照、经营保险业务许可证，否则该网点不予认可。）	0-6	2.0	2.0	6.0
5.1	技术	（1）投入本项目服务团队配备项目负责人1名，项目负责人为本项目所在地（市、县）公司的副总经理及以上，提供职务证明并加盖公章，得3分；如无，则不得分。	0-3	3.0	3.0	3.0
5.2	技术	（2）投入本项目服务团队配备医疗服务人员1名，需具备医学专业背景，并提供相关证书，得3分；如无，则不得分。	0-3	3.0	3.0	3.0
5.3	技术	（3）投入本项目服务团队配备客户服务人员6名，每配备一人得1分，最高得6分。	0-6	6.0	6.0	6.0
6.1	技术	（1）投标人承诺投保方提供相关投保资料，投标人上门收取资料并统一出单，给予充分配合的得2分，未承诺得0分。	0-2	2.0	2.0	2.0
6.2	技术	（2）投标人承诺服务期内积极根据本项目被保险人医疗保险情况主动联系被保险人提供理赔服务的得2分，未承诺得0分。	0-2	2.0	2.0	2.0
7.1	技术	提供符合老年人需求的理赔服务相关流程，根据流程的合理性、便民程度以及创新等综合打分，最高得6分，（分值范围：6，5，4，3，2，1，0）。	0-6	3.0	4.0	5.0
7.2	技术	根据投入配有意外伤害调查人员团队（不少于4人）及相关设备（包括但不限于车辆配备、统一服装、服务记录仪等）支持情况，最高得6分，（分值范围：6，5，4，3，2，1，0）。	0-6	3.0	4.0	5.0
7.3	技术	根据投标人提供的纠纷解决方案打分，最高得6分，（分值范围：6，5，4，3，2，1，0）。	0-6	3.0	4.0	5.0
8	技术	投标供应商承诺在收到提供齐全的索赔材料按照招标文件规定时间赔付的得6分，每延期1天（24小时，不足24小时按24小时计）扣1分，扣完为止。	0-6	6.0	6.0	6.0

技术商务资信评分明细表

9	技术	(1)措施全面、合理、得力,能有效降低投诉率得7分; (2)措施考虑周全,基本能够满足解决问题的需求得5分; (3)措施较为简单或存在缺漏,但针对项目特点阐述得3分; (4)措施存在明显缺陷,不利于项目实施得1分; (5)未提供此项内容的不得分。	0-7	3.0	5.0	3.0
10	技术	根据投标人培训情况进行评分: (1)培训方案合理、全面,可行性强得4-3.1分; (2)培训方案较为合理、全面,缺乏可行性得3-2.1分; (3)培训方案阐述简单或者缺乏可行性的得2-1.1分; (4)未提供此项内容的不得分。	0-4	2.0	3.0	3.0
11.1	技术	①宣传目标的明确性:是否清晰界定宣传要达到的具体、可衡量的目标(如知晓率、参保率的具体指标或预期提升幅度)。根据明确性和可衡量性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	2.0
11.2	技术	②宣传内容设计的针对性与准确性:内容是否通俗易懂、贴合老年人信息接收习惯,是否准确、无歧义地传达保险责任、理赔流程、注意事项等关键信息,确保无误导性内容。根据针对性、准确性和易懂性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	2.0	1.5
11.3	技术	③宣传渠道选择的多样性与有效性:是否有效结合线上(如微信公众号、本地生活APP、短视频平台等)和线下(如社区/村组宣传栏、活动讲座、上门走访、合作机构网点等)渠道,确保渠道选择能广泛且精准地触达目标老年人群体。根据渠道多样性、覆盖面和精准性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	1.5
11.4	技术	④宣传活动计划的周密性与可行性:宣传活动的形式(如讲座、咨询会、资料发放、媒体投放等)、计划开展的频次、覆盖的地理范围和人群、详细的时间安排是否具体、合理且具有高度可操作性。根据计划的周密性、合理性和可行性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	1.5
11.5	技术	⑤效果保障措施的可靠性:是否明确投入的人员、物料、经费等资源保障;是否有有效的过程监控机制(如活动记录、影像资料留存);是否有畅通的信息反馈渠道和结果分析机制;承诺的宣传到位率(如覆盖社区/村组数量、活动场次等)是否具体且可衡量,并清晰说明了未达承诺的补救措施或责任承担机制。根据保障措施的完整性、可靠性和承诺的可衡量性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	2.0
12	技术	根据本项目老年人保险的特点分析重点问题并提出解决方案: (1)对本项目重点难点分析透彻,能够提出针对性解决方案的得6分; (2)分析较为全面,提出解决方案得4分; (3)分析较为简单或存在缺漏的得2分; (4)未提供此项内容的不得分。	0-6	2.0	4.0	4.0
13	技术	自愿提供优于招标文件要求的、且与本项目服务直接相关的增项服务,比如理赔绿色通道、多渠道理赔通知服务、个性化服务、拓展直赔服务等,从方案的实用价值、对提升本项目服务水平的贡献度及可行性等方面进行综合评估,由评委综合打分(分值范围:5,4,3,2,1,0)。注:不接受投标人给予的赠品、回扣或者与采购无关的其他商品、服务。	0-5	2.0	2.0	2.0
合计			0-90	47.0	62.0	75.5

专家(签名):

## 技术商务评分明细（专家3）

项目名称：2025年度龙港市70周岁以上（含）户籍老年人意外伤害保险服务（LGCG2025151）

序号	评分类型	评分项目内容	分值范围	申能财产保险股份有限公司温州分公司	中华联合财产保险股份有限公司温州中心支公司	中国人民财产保险股份有限公司温州市分公司、中国人寿保险股份有限公司温州分公司（联合体）
1	技术	核心偿付能力充足率：2024年度末投标人总公司核心偿付能力充足率高于200%的得8分，180%-200%（含）得6分，160%-180%（含）得4分，140%-160%（含）得2分，低于等于140%的不得分。 注：须提供总公司审计报告中此项数据截图并加盖投标人公章，没有不得分。	0-8	0.0	0.0	8.0
2	技术	根据保险公司总公司2024年度的“万张保单投诉量”评分，0.01（含）件/万张以下的得3分，0.01-0.03（含）件/万张的得2分，0.03-0.05（含）件/万张的得1分，0.05件/万张以上的不得分。 注：投标人需根据国家金融监督管理总局发布的关于2024年度保险消费投诉情况统计表的数据填写投诉数据，否则不予认可。	0-3	0.0	3.0	3.0
3	技术	投标人2022年1月1日以来，具有开展同类项目的成功经验的，每个有效业绩得1分，最高得1分。 注：需同时提供保险合作协议（合同）及保单抄件，否则不得分。业绩认定时间以合同（合作协议）签订时间为准。	0-1	0.0	1.0	1.0
4	技术	投标人在本项目所在地地级市经保监局审批设立的服务网点数量（兼业务代理机构除外），按网点数量得分，50个以上得6分，31-50个得4分，11-30个得2分，10个及以下得1分，没有网点的得0分。（网点要求同时具有营业执照、经营保险业务许可证，否则该网点不予认可。）	0-6	2.0	2.0	6.0
5.1	技术	（1）投入本项目服务团队配备项目负责人1名，项目负责人为本项目所在地（市、县）公司的副总经理及以上，提供职务证明并加盖公章，得3分；如无，则不得分。	0-3	3.0	3.0	3.0
5.2	技术	（2）投入本项目服务团队配备医疗服务人员1名，需具备医学专业背景，并提供相关证书，得3分；如无，则不得分。	0-3	3.0	3.0	3.0
5.3	技术	（3）投入本项目服务团队配备客户服务人员6名，每配备一人得1分，最高得6分。	0-6	6.0	6.0	6.0
6.1	技术	（1）投标人承诺投保方提供相关投保资料，投标人上门收取资料并统一出单，给予充分配合的得2分，未承诺得0分。	0-2	2.0	2.0	2.0
6.2	技术	（2）投标人承诺服务期内积极根据本项目被保险人医疗保险情况主动联系被保险人提供理赔服务的得2分，未承诺得0分。	0-2	2.0	2.0	2.0
7.1	技术	提供符合老年人需求的理赔服务相关流程，根据流程的合理性、便民程度以及创新等综合打分，最高得6分，（分值范围：6，5，4，3，2，1，0）。	0-6	3.0	5.0	6.0
7.2	技术	根据投入配有意外伤害调查人员团队（不少于4人）及相关设备（包括但不限于车辆配备、统一服装、服务记录仪等）支持情况，最高得6分，（分值范围：6，5，4，3，2，1，0）。	0-6	4.0	5.0	6.0
7.3	技术	根据投标人提供的纠纷解决方案打分，最高得6分，（分值范围：6，5，4，3，2，1，0）。	0-6	4.0	6.0	6.0
8	技术	投标供应商承诺在收到提供齐全的索赔材料按照招标文件规定时间赔付的得6分，每延期1天（24小时，不足24小时按24小时计）扣1分，扣完为止。	0-6	6.0	6.0	6.0

技术商务资信评分明细表

9	技术	(1)措施全面、合理、得力,能有效降低投诉率得7分; (2)措施考虑周全,基本能够满足解决问题的需求得5分; (3)措施较为简单或存在缺漏,但针对项目特点阐述得3分; (4)措施存在明显缺陷,不利于项目实施得1分; (5)未提供此项内容的不得分。	0-7	5.0	5.0	5.0
10	技术	根据投标人培训情况进行评分: (1)培训方案合理、全面,可行性强得4-3.1分; (2)培训方案较为合理、全面,缺乏可行性得3-2.1分; (3)培训方案阐述简单或者缺乏可行性的得2-1.1分; (4)未提供此项内容的不得分。	0-4	3.0	4.0	4.0
11.1	技术	①宣传目标的明确性:是否清晰界定宣传要达到的具体、可衡量的目标(如知晓率、参保率的具体指标或预期提升幅度)。根据明确性和可衡量性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	2.0	2.0
11.2	技术	②宣传内容设计的针对性与准确性:内容是否通俗易懂、贴合老年人信息接收习惯,是否准确、无歧义地传达保险责任、理赔流程、注意事项等关键信息,确保无误导性内容。根据针对性、准确性和易懂性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	2.0	2.0
11.3	技术	③宣传渠道选择的多样性与有效性:是否有效结合线上(如微信公众号、本地生活APP、短视频平台等)和线下(如社区/村组宣传栏、活动讲座、上门走访、合作机构网点等)渠道,确保渠道选择能广泛且精准地触达目标老年人群体。根据渠道多样性、覆盖面和精准性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	2.0
11.4	技术	④宣传活动计划的周密性与可行性:宣传活动的形式(如讲座、咨询会、资料发放、媒体投放等)、计划开展的频次、覆盖的地理范围和人群、详细的时间安排是否具体、合理且具有高度可操作性。根据计划的周密性、合理性和可行性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	2.0
11.5	技术	⑤效果保障措施的可靠性:是否明确投入的人员、物料、经费等资源保障;是否有有效的过程监控机制(如活动记录、影像资料留存);是否有畅通的信息反馈渠道和结果分析机制;承诺的宣传到位率(如覆盖社区/村组数量、活动场次等)是否具体且可衡量,并清晰说明了未达承诺的补救措施或责任承担机制。根据保障措施的完整性、可靠性和承诺的可衡量性,由评委综合打分(分值范围:2,1.5,1,0.5,0)。	0-2	1.0	1.5	1.5
12	技术	根据本项目老年人保险的特点分析重点问题并提出解决方案: (1)对本项目重点难点分析透彻,能够提出针对性解决方案的得6分; (2)分析较为全面,提出解决方案得4分; (3)分析较为简单或存在缺漏的得2分; (4)未提供此项内容的不得分。	0-6	4.0	6.0	6.0
13	技术	自愿提供优于招标文件要求的、且与本项目服务直接相关的增项服务,比如理赔绿色通道、多渠道理赔通知服务、个性化服务、拓展直赔服务等,从方案的实用价值、对提升本项目服务水平的贡献度及可行性等方面进行综合评估,由评委综合打分(分值范围:5,4,3,2,1,0)。 注:不接受投标人给予的赠品、回扣或者与采购无关的其他商品、服务。	0-5	3.0	4.0	4.0
合计			0-90	55.0	71.5	86.5

专家(签名):