**更正（澄清）内容（一）**

**一、原招标文件中“第九章 附件1、评分细则**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 评审因素 | | 评审因素细化和量化 |
| 价格部分 | | **本项目采用固定价格采购的项目，其价格不列为评审因素。** |
| 服务部分，综合评价 | 业绩  （4分） | 提供投保人自2022年10月1日至今承接过团体意外伤害类保险业务等相同或类似项目的的承保证明材料（保单或合同），每提供一份符合要求的证明材料，得2分。**本项目最高分得4分。** |
| 供应商保险金额总额(20分) | 意外身故保险金额在满足采购需求的基础上，每增加30000元，得2分，最高得4分；  疾病身故保险金额在满足采购需求的基础上，每增加2000元，得2分，最高得4分；  重大疾病保险金额在满足采购需求的基础上，每增加10000元，得2分，最高得4分；  住院补贴保险金额在满足采购需求的基础上，每增加10元/天，得1分，最高得4分；  住院医疗保险金额在满足采购需求的基础上，每增加1000元，得2分，最高得4分。 |
| 人员方案  （10分） | 提供成交后服务商拟提供的本项目专业服务团队，根据拟投入本项目的服务团队资质、经验进行综合评价，对内容的全面性、针对性、可行性进行评价。  全面性（3分）：全面具体详实得3分；较全面得2分；不太全面得1分。  针对性（4分）：针对性强得4分；针对性较强得3分；针对性一般的得2分，欠缺针对性的得1分。  可行性（3分）：符合实际切实可行得3分；较切实可行得2分；可行性欠缺得1分。  **未设置专业服务团队不得分。本项最高得10分，最低不得分。** |
| 承保服务方案  （20分） | （1）根据各投保单位保单实际生效时间和保费缴纳手续，方案包括不限于承保流程、投保时效、完成时间（以出具保单和发票时间为准）。对内容的全面性、针对性、可行性进行评价。  全面性(3分)：全面具体详实得3分；较全面得2分；基本具备的得1分；存在较大漏项或缺陷得0分。  针对性(4分)：针对性强得4分；针对性较强得3分；针对性一般的得2分；欠缺针对性的得0分。  可行性（3分)：符合实际切实可行得3分；较切实可行得2分;可行性欠缺得1分；不具有可行性得0分；  **未提供的不得分。本项最高得10分，最低不得分。**  （2）出单之前投保资料明确并附上投保资料，对内容的全面性、针对性进行评价。  全面性(5分)：全面具体详实得5分；较全面得3分；基本具备的得2分；存在较大漏项或缺陷得0分。  针对性(5分)：针对性强得5分；针对性较强得3分；针对性一般的得2分；欠缺针对性的得0分。  **未提供的不得分。本项最高得10分，最低不得分。** |
| 理赔服务方案  （30分） | （1）供应商根据自身对项目的理解制定理赔服务方案，明确表述理赔流程、理赔资料、理赔时效（根据理赔案件金额）等手续简单易懂、实操性强，对内容的全面性、针对性、可行性进行评价。  全面性（7分）：全面具体详实得7分；较全面得3分；基本具备的得2分；不太全面得1分。  针对性（7分）：针对性强得7分；针对性较强得3分；针对性一般的得2分，欠缺针对性的得1分。  可行性（7分）：符合实际切实可行得7分；较切实可行得3分；可行性一般得2分；可行性欠缺得1分。  **未提供的不得分。本项最高得21分。**  （2）对于不易确定为意外伤害和重大疾病的案例有具体处置方案，方案全面、解决措施合理得7分，方案一般、解决措施欠缺得3分，方案较差、解决措施不贴合实际得1分，**未作说明不得分；最高得7分。**  **（3）承诺可以按照招标文件要求提供理赔清单并为本项目专门建立理赔档案供随时调取得2分。** |
| 宣传、  培训服务方案  （12分） | 针对投保单位设计宣传方式、宣传计划、培训方案等，详细、贴合实际并在中标合同签订后以短信、微信、发放告知书、送达服务彩页等方式告知投保人。对内容的全面性、针对性、可行性进行评价。  全面性（4分）：全面具体详实得4分；较全面得3分；基本具备的得2分；不太全面得1分。  针对性（4分）：针对性强得4分；针对性较强得3分；针对性一般的得2分，欠缺针对性的得1分。  可行性（4分）：符合实际切实可行得4分；较切实可行得3分；可行性一般得2分；可行性欠缺得1分。  **未提供的不得分。本项最高得12分，最低不得分。** |
| 增值服务方案  （4分） | 对内容的全面性、针对性、进行评价。  全面具体详实且得针对性强得4分；较全面且针对性较强得3分；不太全面，针对性一般的得2分，欠缺针对性的得1分。  **本项最高得4分，最低不得分。** |

**现更正为：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 评审因素 | | 评审因素细化和量化 |
| 价格部分 | | **本项目采用固定价格采购的项目，其价格不列为评审因素。** |
| 服务部分，综合评价 | 业绩  （4分） | 提供投保人自2022年10月1日至今承接过团体意外伤害类保险业务等相同或类似项目的的承保证明材料（保单或合同），每提供一份符合要求的证明材料，得2分。**本项目最高分得4分。** |
| 供应商保险金额总额(40分) | 意外身故保险金额在满足采购需求的基础上，每增加30000元，得2分，最高得8分；  疾病身故保险金额在满足采购需求的基础上，每增加2000元，得2分，最高得8分；  重大疾病保险金额在满足采购需求的基础上，每增加10000元，得2分，最高得8分；  住院补贴保险金额在满足采购需求的基础上，每增加10元/天，得1分，最高得8分；  住院医疗保险金额在满足采购需求的基础上，每增加1000元，得2分，最高得8分。 |
| 人员方案  （6分） | 提供成交后服务商拟提供的本项目专业服务团队，根据拟投入本项目的服务团队资质、经验进行综合评价，对内容的全面性、针对性、可行性进行评价。  全面性（2分）：全面具体详实得2分；较全面得1分；不太全面得0.5分。  针对性（2分）：针对性强得2分；针对性较强得1.5分；针对性一般的得1分，欠缺针对性的得0.5分。  可行性（2分）：符合实际切实可行得2分；较切实可行得1分；可行性欠缺得0.5分。  **未设置专业服务团队不得分。本项最高得6分，最低不得分。** |
| 承保服务方案  （14分） | （1）根据各投保单位保单实际生效时间和保费缴纳手续，方案包括不限于承保流程、投保时效、完成时间（以出具保单和发票时间为准）。对内容的全面性、针对性、可行性进行评价。  全面性(2分)：全面具体详实得2分；较全面得1分；基本具备的得0.5分；存在较大漏项或缺陷得0分。  针对性(3分)：针对性强得3分；针对性较强得2分；针对性一般的得1分；欠缺针对性的得0分。  可行性（2分)：符合实际切实可行得2分；较切实可行得1分;可行性欠缺得0.5分；不具有可行性得0分；  **未提供的不得分。本项最高得7分，最低不得分。**  （2）出单之前投保资料明确并附上投保资料，对内容的全面性、针对性进行评价。  全面性(4分)：全面具体详实得4分；较全面得3分；基本具备的得2分；存在较大漏项或缺陷得0分。  针对性(3分)：针对性强得3分；针对性较强得2分；针对性一般的得1分；欠缺针对性的得0分。  **未提供的不得分。本项最高得7分，最低不得分。** |
| 理赔服务方案  （26分） | （1）供应商根据自身对项目的理解制定理赔服务方案，明确表述理赔流程、理赔资料、理赔时效（根据理赔案件金额）等手续简单易懂、实操性强，对内容的全面性、针对性、可行性进行评价。  全面性（6分）：全面具体详实得6分；较全面得3分；基本具备的得2分；不太全面得1分。  针对性（6分）：针对性强得6分；针对性较强得3分；针对性一般的得2分，欠缺针对性的得1分。  可行性（6分）：符合实际切实可行得6分；较切实可行得3分；可行性一般得2分；可行性欠缺得1分。  **未提供的不得分。本项最高得18分。**  （2）对于不易确定为意外伤害和重大疾病的案例有具体处置方案，方案全面、解决措施合理得6分，方案一般、解决措施欠缺得3分，方案较差、解决措施不贴合实际得1分，**未作说明不得分；最高得6分。**  **（3）承诺可以按照招标文件要求提供理赔清单并为本项目专门建立理赔档案供随时调取得2分。** |
| 宣传、  培训服务方案  （6分） | 针对投保单位设计宣传方式、宣传计划、培训方案等，详细、贴合实际并在中标合同签订后以短信、微信、发放告知书、送达服务彩页等方式告知投保人。对内容的全面性、针对性、可行性进行评价。  全面性（2分）：全面具体详实得2分；较全面得1.5分；基本具备的得1分；不太全面得0.5分。  针对性（2分）：针对性强得2分；针对性较强得1.5分；针对性一般的得1分，欠缺针对性的得0.5分。  可行性（2分）：符合实际切实可行得2分；较切实可行得1.5分；可行性一般得1分；可行性欠缺得0.5分。  **未提供的不得分。本项最高得6分，最低不得分。** |
| 增值服务方案  （4分） | 对内容的全面性、针对性、进行评价。  全面具体详实且得针对性强得4分；较全面且针对性较强得3分；不太全面，针对性一般的得2分，欠缺针对性的得1分。  **本项最高得4分，最低不得分。** |

1. **其他内容不变。**

江苏瑞阳工程咨询有限公司

2025年10月14日