

单一来源技术论证意见

一、采购项目名称和内容

(一) 采购项目：车险客户车辆防冻养护项目

(二) 采购内容：更换冬季机油，检测电瓶安全性，检测冷却系统，更换防冻液等。

二、单一来源原因及相关论证意见

(一) 应恒信集团合作邀请，为了促进我司与恒信集团的友好战略合作，申请开展活动主题为“人保有爱，恒信关怀”冬季客户回馈服务，该活动由人保车商营销服务部与恒信集团下属车行合作共同开展。

(二) 恒信集团综合实力遥遥领先。恒信集团是国内领先的大型汽车经销集团，连续多年荣获中国汽车流通行业“杰出贡献奖”、“最具影响力奖”及“卓越贡献奖”。已开业的汽车品牌4S店及汽车市场超过300余家，经营区域覆盖全国50余个大中型城市，经营国内外著名汽车品牌超过30个。2023年度恒信汽车集团收入近800亿，汽车销量超40万台，在中国汽车经销商榜单中位列全国第五。恒信集团作为武汉本地民营企业的佼佼者，连续五年蝉联武汉民营企业100强前三甲，且为榜单前十中唯一一家汽车经销商。其武汉市下属4s店均为我司合作店，且4s店数量不断增加，截止2023年12月，旗下4s店数量已达到32家，超我司合作4s店总数的1/3，保费规模占我司车险业务近

40%，且发展趋势良好。其车辆品牌覆盖广，业务基数大，客户群体广，所带来的保费收益巨大。为了能够加强恒信集团与我司的良好合作，我司向店内进行采购车辆防冻养护服务，店内为人保客户提供车辆免费上门取送车，免费四轮定位服务，借此提高客户的满意度与投保意愿，引导客户在店内进行投保，提升客户在店内投保人保的占比，来达到增加店内投保份额与扩大保费规模的目的。

（三）因该项活动是恒信集团邀请我司联合开展，为了促成客户在恒信集团店内进行投保，恒信集团为客户提供免费上门取送车与免费四轮定位服务。恒信集团 4S 店占比多、规模大、行业地位领先，且与我司合作的情况来看，恒信集团具有唯一性，该项目我司只能选择与恒信集团合作才能有效推进活动开展，提升公司的保费规模。所以车辆防冻养护服务我司只能向恒信集团采购才能覆盖我司大量客户。服务对象为在我司合作店内投保人保车险商业险的客户，服务由合作 4S 店对各自承保的人保客户进行兑现。

综上所述，只有恒信集团汽车销售服务有限公司下属车行可以满足本项目采购需求。

三、供应商名称及简介

恒信集团武汉所有 4S 店，武汉星隆汽车销售服务有限公司、武汉恒信汉迪汽车销售服务有限公司、武汉恒信一通汽车销售服务有限公司、武汉星凯汽车销售服务有限公司、武汉恒信雷克萨斯

斯汽车销售服务有限公司、武汉恒信中意汽车销售服务有限公司、
武汉恒信悦宝汽车销售服务有限公司、武汉恒信星凯汽车销售服
务有限公司、武汉恒信奥龙汽车销售服务有限公司、武汉恒信天
安汽车销售服务有限公司、武汉恒信华通汽车销售服务有限公司、
武汉恒信众和汽车销售服务有限公司、武汉恒信通顺汽车销售服
务有限公司、武汉恒信东方汽车销售服务有限公司、武汉恒信威
力汽车销售服务有限公司、武汉恒信智星汽车销售服务有限公司、
武汉星威汽车销售服务有限公司、武汉市富鑫汽车销售服务有限
公司、武汉恒信瑞沃汽车销售服务有限公司、武汉黄浦丰田汽车
销售有限公司、武汉恒信巨星汽车销售服务有限公司、武汉
市汉口北恒信之星汽车销售服务有限公司、武汉市汉口北恒信宝
汽车销售服务有限公司、武汉市汉口北恒信星凯汽车销售服务有
限公司、武汉恒信众联汽车销售服务有限公司、武汉恒信之宝汽
车销售有限公司、武汉恒信奥诚汽车销售服务有限公司、武
汉恒信驰星汽车销售服务有限公司、武汉恒信路伟汽车销售服务
有限公司、武汉恒信奥通汽车销售服务有限公司、武汉恒信之丰
汽车销售服务有限公司、武汉恒信嘉宝汽车销售服务有限公司

四、参加论证人员

由综合部、车商业务六部、车商业务九部、财务部各委派 1 名
代表本部门专业意见的部门评审师和经理室组成。

序号	姓名	职位	签名
1	郭雨	总经理	郭雨
2	林广	副总经理	林广
3	黄耀兵	副总经理	黄耀兵
4	郭明	业务六部经理	郭明
5	熊耀	业务九部经理	熊耀
6	张旒	综合部经理	张旒
7	高蕾	财务部经理	高蕾

注：表格需填写完整