## 一、技术要求

1. **项目总体要求**

本项目针对江铃汽车集团财务有限公司消费金融部贷款业务，委托第三方催收机构进行催收作业，提供专业的汽车贷款非诉讼催收服务。在不违反法律法规、不影响公司品牌形象的前提下，追求逾期贷款回收的最大化。

**（二）费率和回款率要求：**

**（1）费率要求：**

|  |  |
| --- | --- |
| **委外案件逾期时间** | **单项费率最高限价（按回款金额计算）** |
| 0-10天 | 1.5% |
| 11-60天 | 7% |
| 61-90天 | 10% |
| 91-180天 | 15% |
| 181天-360天 | 20% |
| 361天以上 | 25% |

**备注：投标人投报的单项费率不可高于单项费率最高限价，否则投标无效。**

1. **回款率要求：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 委外案件逾期时间 | 日常管理指标（回款率） | 终止合作指标（回款率） |
| 0-10天 | ≥90% | ≤85% |
| 11-90天 | ≥50% | ≤40%（根据0-10天的回款情况做相应调整） |
| 91天以上 | 不做回款率考核 |

回款率=回款金额/委案金额；委外代理费=回款金额\*对应费率。

若有减免结清委案，及要求全额催回，但只催回逾期部分的委案，回款率计算口径一律按照回款金额/委案金额计算；若有我司要求撤案、停催委案，则我司会将该案件委外金额剔除，不计入回款率；若有需要延期的委案，采购人视回款情况决定是否留案，委外费率与延期前费率保持一致。

**（3）针对逾期时间为0-10天的委外案件，采购人实行低档、标准档、高档三档的浮动回款率与费率，均按回款金额口径计算，按下图所示：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 分级回款标准 | **低档** | **标准档** | **高档** |
| 回款率(X) | 85%≤X<90% | 90%≤X≤95% | 95%<X≤100% |
| 费率 | 中标费率下调10%（结算费率保持2位小数）。回款率若低于标准档，则暂停后续分案。 | 中标费率 | 中标费率上调10%（结算费率保持2位小数）。 |

1. **发单与清退机制及要求：**

**（1）发单机制：**

采购人根据逾期时间，将委案分为三种委外类型：0-10天为月供委外；11-90天为短账龄委外；91天以上为长账龄委外。

招标完成后，采购人实行3个月的首次委外轮催，根据轮催结果来派分后续委外案件类型与委外案件量。

本项目招标3家委外催收公司，以下假设为a、b、c公司。

第一个月，A公司承接该月所有的短账龄委外案件，以及三分之一的月供委外案件和长账龄委外案件。B公司和C公司各自承担剩余的三分之一月供委外案件和长账龄委外案件。

第二个月，B公司承接当月全部短账龄委外案件，同时负责三分之一的月供委外案件和长账龄委外案件。A公司和C公司分别承担另外三分之一的月供委外案件和长账龄委外案件。

第三个月，C公司成为负责全部短账龄委外的主体，并承担三分之一的月供委外案件和长账龄委外案件。A公司与B公司则各分担剩下三分之一的月供委外案件和长账龄委外案件。三个月委外测试结束后，分别统计并对abc司各委外类型回款率进行排名。各委外类型排名每月进行，下月对应委外类型发单量依据上月该委外类型排名决定。具体发单情形如下：

若三家公司都可达到采购人对应类型回款率要求，则后续发单规则如下：第一名将占采购人该类型委案50%案件量，第二名将占我司该类型委案30%案件量，第三名将占我司该类型委案20%案件量。

若两家公司可达到采购人对应类型回款率要求，则后续发单规则如下：第一名将占采购人该类型委案60%案件量，第二名将占采购人该类型委案40%案件量。未达标公司暂不分配未达标委外类型业务。

若一家公司可达到采购人对应类型回款率要求，则该委外类型业务量全部分配至该公司。未达标公司暂不分配未达标委外类型业务。

1. **暂停与清退机制：**

采购人暂对月供委外与短账龄委外这2种委外类型进行回款率考核。

如某公司其中任一委外类型合同期限内出现未达日常管理回款率要求的情况，则采购人有权暂停对该公司该业务类型的委托；若被暂停业务的中标人希望重新承接该委外类型的委案，需向采购人提供新的合作意向书，并提供详细的回款率不符要求的分析及佐证，并需要包含后续将如何调整团队，如何提高回款率的有效举措。采购人将视被暂停业务的公司的整顿情况决定是否同意恢复业务，但恢复业务的首月业务量为当月该类型业务量的20%。若恢复业务后达标，则继续按照排名发单机制进行分案委托。

若三家公司出现均无法达到采购人回款率要求的情况时，采购人将视被暂停业务的公司的整顿情况，及被暂停次数，来决定后续的委托类型及委托业务量。

如某公司此2种委外类型在一个自然年度内共计3次触达终止合同指标，则采购人将终止与该公司的合作关系。如三家公司有2家公司被终止合作关系，则采购人重新开始招标，且被终止合作关系后3年内不可参与采购人委外催收项目的投标。

**（四）管理要求：**

1. 要求组建专门团队对接采购人委外事项，专组催员工资绩效要求与江铃案件回款质量直接挂钩，设立明确的KPI考核体系，以及定期报告机制；
2. 每月专组应根据人行新规及采购人要求开展至少一次培训；
3. 支持采购人每半年度对第三方机构的实地走访工作(如当年已停止合作可不再现场检查)。现场检查内容包括：第三方委外公司的内部管理状况、业务运营情况、业务操作合规性、抽查录音电话样本规范性以及通过启信宝等途径了解到的资产处置类机构变动情况等。如发现问题，需现场做出沟通并要求整改，第三方委外公司在收到采购人整改意见后应三日内反馈整改措施；
4. 要求每月向采购人提交催收记录台账和电话催收录音，采购人质检后如发现存在违法、违规、违反协议的催收情形时，或者第三方委外公司未按要求提交催收台账、电话催收录音时，要求第三方委外公司限期整改，若在限定期限内不配合整改，或者整改不符合要求的暂停或终止新的业务合作；
5. 费用报支要求根据合作协议约定的支付标准、时间、方式进行费用报支并建立相关台账；
6. 收到采购人工作相关邮件后（包括但不限于风险告知函、调取催记录音、催收情况分析等），要求在规定时间内向采购人回复汇报；
7. 具有健全的内部管理制度，包含但不限于合规制度、应急机制及信息保密等制度**（投标文件中提供公司、管理层、员工等未参与涉黑涉恶行为及未因涉黑涉恶事件被司法机关处罚的声明函，格式自拟）**。

**（六）合规要求：**

1、遵守所有相关的法律法规，包括但不限于消费者权益保护法、个人信息保护法及银行业监管要求；

2、体现人性化催收原则，禁止暴力催收，维护借款人合法权益；

3、采购人专组催员需提供无犯罪记录及征信情况，并定期及时更新。

**（七）服务要求：**

1、投标人须针对本项目提供完整的汽车金融场景专催方案**（投标文件中提供催收作业流程图，对每个环节的执行流程方式方法进行描述，提供承接采购人业务的方案，包括是否专案催收、人员配置、培训等）；**

2、投标人须针对本项目提供保密工作方案**（保密工作包含：执行项目过程中接触到的招标人企业核心信息、商业秘密以及招标人提供的客户信息等）；**

3、投标人能为本项目提供成熟的催收管理系统，必须具备本地部署、记录本地保存3年及以上、多种通讯终端集成、较高信息保护能力及能够迭代升级的催收系统**（投标文件中提供承诺函）。**

**注：以上“技术要求”为实质性条款须完全响应，否则投标无效。**