**中移动金融科技有限公司信用购业务**

**合作伙伴管理实施细则**

第一章 引入管理

1. 合作商务模式

根据《中移动金融科技有限公司业务合作伙伴管理办法(试行)》相关要求，信用购业务合作伙伴引入的合作商务模式为服务费模式，即按照约定的规则向合作伙伴支付或收取服务费的商务模式。

**第二条** 引入资质

合作伙伴引入资质需符合《中移动金融科技有限公司业务合作伙伴管理办法(试行)》（以下简称“总则”）中对于金融类合作方的基本资质要求。

**第三条** 引入标准

根据信用购业务实际的合作方需求，将拟引入的合作方类型分为四类：Ⅰ类持牌金融机构（银行、消费金融、信托）、Ⅱ类头部互联网金融企业（如支付宝、微众银行）ISV合作方、Ⅲ类助贷机构以及实际出资方、Ⅳ类其他机构。

信用购合作伙伴引入标准，采用符合性评价、客观数据计算评估、主观评价等形式，其中主观评价部分整体权重不超过40%，详见**附件1**。引入标准由公司总经理办公会决策，若因监管政策变化或业务发展需要，可申请公司总经理办公会紧急修订。

**第四条**  引入原则

**一、常规合作方引入原则**

（一）Ⅰ类持牌金融机构开放引入

银行、消费金融公司和信托公司三类综合实力强的持牌金融机构，在业务能力符合我公司要求的前提下可以直接引入。

（二）Ⅱ类头部互联网金融企业选择性引入

行业头部的互联网金融企业（如支付宝、微众银行）在分期产品符合我公司市场需求的前提下可以直接引入，原则上要求直连合作，若对方坚持通过ISV模式进行对接，则要求推荐的ISV数量不超过10家。

（三）Ⅲ类助贷机构谨慎引入

3类助贷机构原则上仅允许助贷机构新增实际出资方以及新增业务发展经验丰富和能力强的合作方（要求是友商（电信或联通）信用购业务规模排名前五或者不低于三家省公司需求部门的来函推荐）。

（四）Ⅳ类其他机构按需引入

因业务发展需要引入上述三类合作方以外的机构，由金融业务事业部另行汇报决策。

**二、新产品合作方引入原则**

（一）信用购新产品定义

未正式面向用户开放办理的信用分期产品。新产品合作方引入工作根据业务发展情况分两个阶段实施：试点期和推广期。

（二）试点期合作方引入要求

按照总则第二十条执行（合作伙伴引入数量在3家（含）以内且试点期对外支出结算总金额上限不超过300万），同时试点期间业务落地省份原则上不超过3个。

1. 推广期合作方引入要求

试点期结束由金融业务事业部形成试点报告（包括但不限于试点成效、合作方需求以及引入规则），经公司总办会决策后实施。

**三、重要合作方引入原则**

对中国移动体系内公司、与中国移动有投资关系以及已签署战略合作协议的合作伙伴，将本着公开、透明、市场化的原则，在同等条件下优先开展合作，授权金融业务事业部通过部务会的形式单独按照引入标准进行引入。

**第五条** 引入周期

根据总则关于引入周期的指导要求，信用购业务根据产品类型选用周期性、非周期性和常态化三种引入方式。其中新产品合作方采用非周期性引入方式；存量产品合作方可选用常态化引入和周期性引入方式，常态化引入仅适用于部分Ⅰ类合作方（部分Ⅰ类合作方指《中移动金融科技有限公司金融类业务金融机构合作伙伴管理实施细则（试行）》第五条规定的传统金融机构、互联网银行及消费金融公司）引入，周期性引入以季度（2月、5月、8月、11月）为固定周期，金融业务事业部根据附件1引入标准进行合作伙伴引入。

对于符合《中移动金融科技有限公司金融类业务金融机构合作伙伴管理实施细则（试行）》第五条范围的银行和消金公司，作为Ⅰ类合作方申请时取消“依法合规情况”项目的评审。



**第六条** 引入流程

周期性引入的流程为：预审—评估—结果确认—签约。

非周期性引入的流程为：公开挂网—预审—评估—结果确认—签约。

**一、公开挂网**

周期性引入无此环节；非周期性引入合作伙伴的详细引入需求应在公司官方网站上进行公开挂网，时间不少于5个工作日。

**二、预审**

周期性引入由合作方根据引入要求提交报名资料，由金融业务事业部在截止日后3个工作日内对资料完备性进行预审，审核通过后进入评估流程。

**三、评估**

审核评估在资料预审后的10个工作日内完成。对于合作伙伴引入评估规则全部为客观评估项的，由金融业务事业部根据引入标准进行评估，并形成引入结果建议。

对于合作伙伴引入评估规则中存在主观评估项的，应从公司评审专家库中随机选择办公室、市场经营部、财务资金部、风险管理部、金融业务事业部至少5位专家，组成评估专家组，由评估专家组根据引入标准，对合作伙伴的各项指标进行评估，形成引入结果建议。

**四、结果确认**

对于周期性引入合作伙伴的引入结果，授权金融业务事业部以部务会方式进行确认。

对于非周期性引入合作伙伴的引入结果授权由公司分管领导专题办公会确认或通过签报流程，经市场经营部、财务资金部、风险管理部会签，由公司分管领导审批后确认。

对于常态化引入合作伙伴的引入结果，授权金融业务事业部以部务会方式进行确认。

确认后的引入结果应以公文方式进行内部通报，同时在公司网站上进行公告。

**五、签约**

结果确认完成后，启动协议签约流程。

**第七条** 合同管理

信用购业务协议有效期原则上一年（合同年），最长不超过2年。在合同期限届满前对Ⅰ类、Ⅱ类和Ⅲ类合作伙伴进行后评估，评估通过的可续签，续签次数不超过2次。同时，合作伙伴需签署廉洁承诺相关的保证材料或在合同中增加廉洁承诺的相关条款内容。

第二章 日常管理

**第八条** 日常考核管理

金融业务事业部对信用购合作方进行考核，以保持业务及服务稳定，规避潜在风险，形成管理闭环。

**一、考核周期及对象**

（一）以自然月为周期，每月15日前收集上个月相关数据及情况进行考核，并于当月公布考核成绩。

（二）考核对象为已签订信用购业务合作协议的Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类合作方，其中Ⅲ类助贷机构实际出资方不参与考核。

（三）根据业务流程异同，月度考核评分表分为两类：第一类是Ⅰ类及Ⅲ类合作方，第二类是Ⅱ类合作方。

（四）对于新上线的合作方，上线当月和次月为免考核期。

**二、考核标准及处理**

（一）日常考核采用100分制月评分表，并设有加分项和减分项。考核指标主要包括业务规模、客户满意度、客户资金结算、系统稳定性等。考核标准详见**附件2**，标准的制订和修订由公司分管领导专题办公会决策。

（二）对于月度考核低于60分的合作伙伴，可由金融业务事业部根据实际情况采取业务下线整改措施，整改时间最长不超过十五个自然日。

**第九条** 异常监控管理

对合作伙伴相关业务的异常情况进行定期监控，如资金结算波动异常情况、升级投诉波动异常情况等。金融业务事业部可根据具体影响，通过部务会的形式，对相应合作伙伴采取业务下线等紧急处理措施，并要求合作伙伴配合进行业务质量专项整改和提升，同时向金融业务事业部提交书面说明。

**第十条** 分级管理

金融业务事业部对合作伙伴进行分级评估，根据分级评估结果，将合作伙伴分为A（优秀）/B（良好）/C（合格）/D（不合格）四个等级。

**一、周期及对象**

以季度为周期，每季度结束后的下一个自然月，对有3次月度考核得分的合作伙伴，按照三个月月均得分确定评级结果。

根据业务流程异同，季度评级分为两类：第一类是Ⅰ类及Ⅲ

类合作方，第二类是Ⅱ类合作方。

**二、评级标准及奖罚措施**

A：上季度考核月均得分90分及以上且排名前30%（分产品模式）；

B：上季度考核月均得分80-89分之间；

C：上季度考核月均得分60-79分之间；

D：上季度考核月均得分60分以下。

（一）被评为A类合作伙伴的，可以享受以下激励措施

一是具备参与新产品模式试点的资格。信用购创新产品模式合作方优先在A类合作方中选择，在合作方主动申请加入试点工作后，授权金融业务事业部按照公司决策的新产品模式合作方标准完成筛选。

二是享受用户资方选择页面优先排序的资格。在客户端用户选择资方页面，A类合作方按照业务上线时间优先排序展示（省公司有明确排序规则的除外），其他类合作方排序在A类之后。

三是享受智能路由流量专属订单分配。在线上渠道或创新业务等通过智能路由来分配订单的场景中，拿出**50%**的订单比例专门用于A类合作方的专属平均分配。

四是享受中移金科营销资源倾斜。合作期间，中移金科投入费用的营销活动原则上只能A类合作方参与。

五是具备与中移金科开展金融科技能力深度合作的资格。A类合作方有资格优先与中移金科开展包括但不限于白名单用户筛选、联合风控建模、专属业务流程定制等金融科技能力深度合作，也享有优先体验中移金科相关自主科技产品的资格。

六是享受金科开发资源倾斜。对于A类合作方的个性化产品和优化开发需求，经过金融业务事业部产品团队评估通过后，可以投入开发资源。

（二）在一个合同年内连续两个季度被评为D类的合作伙伴，协议到期后原则上不予续签且一年内禁止再次引入。

**第十一条** 结算管理

**一、服务费结算**

金融业务事业部应按照协议签署的商务模式，与合作伙伴在结算周期内，根据工作流程进行对账结算。

**二、保证金管理**

为保障信用购业务持续、健康发展，金融业务事业部根据“安全合规、业务导向”的原则，对保证金的收取、冻结及扣除进行管理。信用购保证金缴纳原则：

（一）保证金金额300万元，以合作方公司为主体缴纳一次，一个合作方对接两种及以上产品模式仅需缴纳一次；

（二）对中国移动体系内公司、与中国移动有投资关系以及已签署战略合作协议的合作方无需缴纳保证金。对Ⅰ类合作方中的银行机构因故无法缴纳保证金的情况，授权金融业务事业部通过部务会的形式决策；

（三）《信用购业务保证金管理实施细则》作为本办法的附件，授权金融业务事业部部务会决策通过后另行下文。

第三章 退出管理

**第十二条** 合作伙伴退出分为主动退出、严重违规退出、资格变更退出、业务结束退出等。

**一、主动退出**

合作伙伴因自身原因可以主动要求终止合作。合作伙伴须至少提前1个月向金融业务事业部提出书面申请，双方达成一致后可终止合作。

**二、严重违规退出**

（一）合作方所提供的产品存在严重的运营问题、质量问题、风险问题，且无法提供替代的产品；

（二）合作方受到人民银行、银保监会等主管机构处罚，该处罚对合作造成直接或间接负面影响；

（三）合作方提供的产品或服务是人民银行、银保监会等主管机构要求不得经营或从事的；

（四）合作方合作过程中存在暴利催收行为、不积极配合中移金科日常管理工作且态度消极，经过两次以上书面沟通后仍无改善；

（五）合作方违反中移金科信息安全管理要求，泄露商业秘密、关键业务数据等，经核实、沟通后仍未整改。

如出现以上情况的一种或几种，金融业务事业部核实原因及情况后，通过部务会形成合作方暂停或终止合作建议，并通知合作伙伴暂停或终止合作，完成合作伙伴的系统下线、用户通告、财务结算等事宜。同时，对公司造成负面影响较大，形成实际损失的，需依照协议依法对合作方进行责任追究并责其赔偿，并列入中国移动合作黑名单。

**三、资格变更退出**

合作伙伴在合作期内发生资格变更，如出现品牌授权终止、经营资质吊销、纳入中国移动不良信用名单等情况，导致不满足合作伙伴基本资质要求的，金融业务事业部核实原因及情况后，通过部务会形成合作方暂停或终止合作建议，并通知合作伙伴暂停或终止合作，完成合作伙伴的系统下线、用户通告、财务结算等事宜。

1. **业务结束退出**

受国家政策及相关行业规定或其它不可抗力影响，导致该业务无法正常开展的，授权金融业务事业部在协议有效期内提出与合作伙伴终止合作。

**第十三条** 退出决策

对于合作方的退出授权由金融业务事业部按照管理办法的标准实施，原则上必须由部门主要负责人以部务会方式审议决策。

**第十四条** 如与合作伙伴终止合作，应在完成退出合作审批后及时结清相关款项、做好有关平台合作的其他善后处理工作，包括但不限于系统断开、账号关闭、运营期间商品售后服务处理的配合与交接等。协议约定的不因合作终止而失效的条款仍按约定继续有效。在终止合作后，妥善处理存量业务，直至所有存量用户业务周期结束。

**第十五条** 紧急情况处理决策流程

对运营过程中合作方突发的资金风险、政策监管、批量舆情等突发情况，金融业务事业部负责人通过部务会审核后可先行采取包括但不限于紧急下线业务、冻结资金结算、立即终止合作等处理措施以规避或控制风险，紧急处理后仍需按照标准流程完成决策汇报。