# 皮特猫互联网渠道业务基本管理制度

## 第一章 总 则

**第一条** 为规范公司业务管理工作，保护投融资双方合法权益，防范风险，根据 《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》及其他相关业务规则，制定本业务管理细则。

**第二条** 本制度是全公司互联网渠道业务经营和管理必须遵循的基本准则，是制定各类互联网渠道管理制度和办法的基本依据。

**第三条** 本制度所指互联网渠道业务是公司对线上（平台）及线下借款业务（自由经纪人协助借款人办理）的总称。

**第四条** 本制度所指第三方均是指合作贷款机构，所指自由经纪人则为渠道人。

**第五条** 本制度所指互联网渠道业务部门是指公司经营互联网渠道业务平台的部门。

**第六条** 业务的开展必须符合现行的国家法律法规和公司业务规定。坚持以 “三方互赢互利”为本，服务优先；审慎经营，精诚协助；公开透明、诚信经营。

## 第二章 基本制度

**第七条** 实行互联网渠道业务准入管理制度。互联网渠道业务准入管理包括准入对象、准入条件的管理。

公司互联网渠道业务准入对象及条件主要包括：

①自由经纪人

（一）严格准入条件。公司互联网渠道业务坚持“以为自由经纪人提供高效放款平台渠道，为借款人寻找高匹配贷款产品，为第三方合作贷款机构提供优质客户为己任”的原则。

1、基本条件：

（1）具备销售经验或有金融类业务和服务的经历并熟悉互联网。

（2）拥有一定的客户资源及寻觅客户、挖掘客户潜在需求的能力。

（3）要有金融项目风险意识，有预判借款人各项情况的能力。并能分析客户的贷款需求，为客户提供产品咨询、建议服务，根据客户委托，实施贷款计划。

（4）公司规定的其他条件。

②第三方贷款合作机构：

平台应秉持合作共赢,稳定发展的态度。在与合作机构接洽时，应充分了解其真实情况，对合作机构应有如下基本准入条件：

（1）注册资金超过5000万元人民币，工商网站可查，并有实体运营地址。

（2）有自己完整的贷审及风控体系，高效、系统化地处理贷款业务。

（3）有信用贷、抵押贷等多元化贷款产品。

**第八条** 互联网渠道业务需要在自由经纪人和第三方贷款合作机构，在一定条件下才能使用平台进行贷款业务的处理和信息情况。

（1）公司互联网渠道平台对自由经纪人：需要使用手机进行注册，注册后要在平台中进行身份证证件照上传，取得实名认证后才能进行业务申请。流程如下所示：



（2）公司互联网渠道平台对第三方合作机构：登录账户须由平台相关管理人员进行注册建立。流程如下所示：



**第九条** 对于平台使用者，实行分级管理制度。通过分级来为更好的未自由经纪人和第三方贷款合作机构带来更好的服务，并帮助平台淬炼出优质的金牌自由经纪人和相对高效的合作贷款机构。

（1）自由经纪人

可通过完善客户信息及申请成功放款获得积分，积分的累积量决定了经纪人的等级。其中，完善客户资料累积获得2分/位；协助放款成功3分/笔。

同时自由经纪人的等级，将同日可申请量进行同步。平台基础日可申请量为2次。

积分、等级同日均可申请量关系说明如下：

四级经纪人——80分以下；2次；

三级经纪人——81分至200分；4次；

二级经纪人——201分至360分；7次；

一级经纪人——361分至600分；10次；

金牌经纪人——600分以上；15次；

（2）第三方贷款合作机构

通过与第三方机构接洽，达成合作意向。并通过意向与协议将合作机构，分为初期，普通，战略三个等级。在智能匹配时，可根据分级情况对高等级的合作机构产品给予优先推荐。同时根据不同等级，日申请推送量也将与其进行同步。级别与推送量关系如下所示：

初期——4次/日；

普通——8次/日；

战略——15次/日。

**第十条** 其他积分制度。

（1）评价积分。平台施行自由经纪人和第三方合作机构对每笔交易，进行互评。平台将根据互评得分情况，给予双方一定的积分奖惩。

一星—— -2分/三次；

二星—— -1分/三次；

三星—— 不扣分；

四星—— +1分/三次；

五星—— +2分/三次。

1. 精华谏言积分。平台使用者通过登录互联网渠道或公司官网进行建议，由平台管理人员审核后，成为精华建议的可直接+5积分。

**第十一条** 佣金管理制。

佣金余额积分。佣金积分为单独积分，不与平台积分重合。该制度旨在鼓励用户在不需要急用钱的前提下，将部分佣金留在平台。平台可用作资金周转运营等情况，平台将根据余额多少进行佣金积分。在到达一定佣金积分后积分可以换取现金。

|  |  |
| --- | --- |
| **积分公式（每日）** | 余额 \*  5‱ |
| **积分兑换** | 500分 = 1元 |
| **积分条件** | 佣金余额 **>** 150元 |

**第十二条** 平台管理责任制。

（1）信息反馈制。平台将设立专人，分别对自由经纪人和第三方合作机构，业务数据进行统计和追踪。特别为需要第三方合作贷款机构完成系统接口互通，贷前审查，贷款审批，放款，贷后管理部分情况进行及时反馈。若系统没有互通，相关负责人应用过申请及放款双方进行了解情况，并记录和及时更新业务进度。

（2）黑名单制。允许经纪人与第三方机构在平台中进行互评。当一星数量达到3次时，平台将会作出日申请量下调或禁止，在时效期内进行申请或获得推送禁止的处理。当事方可进行申诉，申诉结果解释权归平台所属公司所有。

（3）调整申请量。自由经纪人或第三方合作机构可通过平台，对当前对应的可申请数量的增加进行申请。增加应收取一定费用，费用应按增加量具体情况来收取。收取费用数目及解释权归平台所属公司所有。

**第十三条** 实行信贷“准入”制度，严格规范借款人借款用途。

（一）不准向国家明令禁止的产业、产品和项目等用途申请贷款；

（二）不准向证券公司、信托公司相关申请贷款；

（三）不准申请冒名贷款；

（四）不准申请从事有价证券、期货等投资的贷款；

（五）其他不符合公司申请条件的借款人（详见借款人准入条件）

**第十四条** 实行劣质客户退出制度。有下列情形之一的客户，信贷部应采取果断措施，在收回全部贷款本息后，将其淘汰出客户群体。

（一）自身和所在的行业属国家明令限制的客户；

（二）已明显出现无发展前景，经营和生产的产品大量积压，亏损严重，对银行等债务无法偿还的客户；

（三）厂垮人散，资不抵债，面临破产的客户；

（四）极不讲信用，已被银行同业公会等机构列入制裁单位，上了“黑名单榜”的客户等。

## 第五章 业务种类

**第十五条** 本互联网渠道业务平台只提供中介信息和部分辅助服务。本平台主要面向自由经纪人，为其提供贷款渠道，协助自有客户完成贷款的办理。

公司现有互联网渠道主要业务分类如下：

目前平台互联网渠道业务主要分为三类：信贷，抵押物车贷，抵押物房贷。

信贷：平[个人信用贷款](http://news.loan.cngold.org/xinyong/" \t "https://loan.cngold.org/c/2015-03-16/_blank)业务(以下简称个人信贷)是针对个人各类需求提供的[贷款业务](https://loan.cngold.org/" \t "https://loan.cngold.org/c/2015-03-16/_blank)，[贷款](https://loan.cngold.org/" \t "https://loan.cngold.org/c/2015-03-16/_blank)额度一般在50万元以下，借款人不需要提供质押物和担保，凭借借款人的信誉等级就借到相应等级的贷款额度。一般会要求借款人提供：身份证明、个人信用报告、收入证明、工作证明，住址证明，前三项资料是贷款机构要求必须提供的。

抵押物车贷：车辆抵押贷款所需的材料以及贷款流程。

首先，一般需要的手续有：

1、申请人拥有稳定职业，拥有抵押车辆的所有权。

2、在业务开展城市长期居住和工作，提供职业和收入证明。

3、机动车登记证、行驶证、购置附加税证(本)、购车发票。

4、保险单、车船税、进口车辆相关税证明。

5、身份证、户口簿或其他有效居留证件原件，并提供其复印件。

6、第三方合作贷款机构要求提供的其他文件资料。

通常情况在，车贷在没有房屋信息想情况下，借款金额不会超过其估值额度的60%，同时需要到车辆管理机构办理抵押手续。

抵押物房贷：房屋抵押贷款所需的材料以及贷款流程。通常房屋抵押审核条件，需要准备：

借款人需要公证处办理整套公证资料。（其中包括：1. 身份证公证2.户口本公证3. 结婚证公证4. 借款合同附带强制公证5. 委托抵押解押8条公证6. 房屋委托买卖公证。当然各地区办理公证具体条款不一，大致基本就由这几项组成）

办理借款人房产抵押他项。

1. 风控部下户核实借款人房产居住情况，有无出租，以及租赁合同手续。
2. 核实资金用途，还款来源。

房产抵押项目在信审资料分析上，确实比信贷粗放，只要房产能顺理成章办理公证和他项，基本都能放款。整个操作流程所耗时间也不长。在办理他项和解押过程中，大致各需要一周时间，但一般可以凭借当日办理的抵押登记表即可放款。

## 第六章 业务操作管理

**第十六条**  借款需求的客户向平台提出借款申请并提供信用资质材料，有投资理财需求的客户向平台提出出借申请，平台根据自由经纪人填写的客户的需求向有借款人智能匹配推荐合适的贷款产品，完成贷款后，借款人向第三方借款机构还本付息，平台向自由经纪人收取平台服务费。

办理互联网渠道业务要按权限、按程序运作：

结束

开始

提供/获取有贷款需求客户信息

第三方贷款机构

自由经纪人

平台

贷款审批

初审

⑥反馈信息联

系经纪人

③选择贷款产品

并填写详细信息

①录入客户

贷款基本信息资料

②根据贷款要求分析匹配

⑨佣金申请提现

⑩扣除服务费

⑦贷款发放反馈

并将佣金返入

成功

失败

成功

失败

第三方贷款机构

自由经纪人

平台

初审

⑤反馈信息

联系经纪人

第三方贷款机构

自由经纪人

平台

注册成为平台自由经纪人

第三方贷款机构

自由经纪人

平台

注册成为平台自由经纪人

贷款审批

⑦协助客户

准备资料

第三方贷款机构

自由经纪人

平台

贷款审批

⑥协助客户

准备资料

初审

④贷款申请

⑧佣金申请提现

⑨扣除服务费

初审

提供贷款产品

（一） 录入客户贷款基本资料。线上及线下借款人在与自由经纪人需求沟通后，经纪人向平台录入贷款人贷款要求，如期望金额，期望周期，期望利息，贷款种类等，进行产品匹配使用。

（二）根据贷款要求分析匹配。根据自由经纪人录入的客户需求，同第三方合作贷款贷款机构提供的产品条件，进行智能算法分析后自动匹配数条产品信息，并在产品栏显示匹配程度，供经纪人与借款人共同参考。

（三）选择贷款产品并填写详细信息。在平台选择好一个契合的贷款产品后，将进入详细信息填写，补充完整客户信息。

（四）贷款申请。借款人补充信息填写完毕后，发起贷款申请，信息将推送给第三方合同贷款机构初审时使用。

（五）反馈信息联系经纪人。初审成功后，第三方合作贷款机构会根据信息反馈给平台后，并通知业务自由经纪人。

（六）协助客户准备资料。初审成功后，自由经纪人将根据产品要求的资料，协助客户准备妥当，并带借款人前往第三方机构进行办理贷款审批手续。

（七）贷款发放反馈并将佣金返入。第三方合作贷款机构经过公司贷款审批流程后，向借款人发放贷款，并将成功结果反馈平台，同时将自由经纪人佣金返入平台。

（八）佣金申请提现。成功反馈后，自由经纪人即可在平台查看到自己该笔业务所翻佣金，可随时进行转账提现。

（九）扣除服务费。平台将在扣除渠道服务费后，将剩余金额转入自由经纪人银行账户，整体业务操作结束。

**第十七条** 互联网渠道产品定价。平台只提供第三方合作机构提供的产品信息，应按照第三方合作机构提供的利率政策和结息方式。

**第十八条** 合作合同管理。自由经纪人可同平台签订长期合作协议，保质保量完成任务时，平台将给予该自由经纪人奖励，奖励情况，将在合同中体现。

## **第七章 信贷资产风险管理**

**第十九条** 实行互联网渠道资产风险预警提示制度。互联网渠道业务发生后，应对所有可能影响信贷资产安全的因素进行持续监测，发现疑义和问题及时向第三方合作机构发出风险预警提示，防范和化解信贷风险。

**第二十条** 实行不良贷记录管理制度。在获取通过平台进行贷款的客户，逾期及坏账情况后，及时将该用户进行标注，将其二次通过自由经纪人申请时系统进行拒绝申请。

## 第八章 管理特别规定

**第二十一条** 建立贷款监测制度。相关管理人员，查看当前贷款处理情况，对整体周期和情况作出了解。

**第二十二条** 建立信贷工作稽查制度。专设自由经纪人管理人员，定期对各自由经纪人业务情况进行追踪和统计，并向平台管理层进行汇报。

**第二十三条** 建立新增贷款风险惩罚机制。当自由经纪人出现伙借款人进行骗贷，对平台利益造成重大损失，对第三方合作贷款机构造成重大损失时，平台有权冻结该自由经纪人未提现佣金。

## 第九章   违规与违约处罚

**第二十四条** 借款人有违法违纪、违背信贷原则和借款合同行为的，平台应根据情节轻重对其进行管控或对该业务自由经纪人进行佣金罚款、冻结。

**第二十五条** 客户有下列情形之一，自由经纪人发现风险后，应不予进行及时通报平台及第三方合作机构。如若自由经纪人知情不处理，情节特别严重对合作单位造成重大损失，应给予佣金冻结处理，自由经纪人应注意如下情况：

（一）向贷款机构提供虚假或隐瞒重要事实的资产负债表、损益表等资料。

（二）不如实向贷款机构提供所有开户行、账号及存、贷款余额等资料的。

（三）拒绝接受贷款机构对其使用贷款情况和有关生产经营、财务活动进行监督的。

**第二十六条** 出现自由经纪人恶意刷单的情况，一经发现必将严厉查处。根据恶意程度，互联网渠道业务部门有权对该经纪人账号进行降低日申请量或冻结的处罚。解释权归平台所属公司所有。

## 第十章 附 则

**第二十七条** 本制度由平台总经办制定、解释和修订。

**第二十八条** 本制度自发文之日起施行。