
概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，應與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。由於此為概要，故並無載列可能對閣下而言屬重要的所有資料，故務請閣下於作出[編纂]決定前細閱整份文件。任何[編纂]均涉及風險。投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前，務請細閱該節。

我們的使命

用科技賦能保險產品、交易及服務，讓每個保險客戶買到適合自己的保險產品。

我們的願景

成為保險客戶終身信賴的保險服務提供商。

概覽

我們是中國領先的線上人身險中介服務提供商，致力於通過以保險客戶為中心的數字化人身險交易及服務平台，為保險客戶提供定制保險服務解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，以2022年的長期人身險的總簽單保費計，我們在中國線上保險中介市場中位列第三，佔據7.1%的市場份額。根據弗若斯特沙利文的資料，以2023年上半年的長期人身險的首年保費計，我們在中國線上保險中介市場中排名第二。根據弗若斯特沙利文的資料，中國長期人身險的線上保險中介市場按總簽單保費計算的市場規模近年來已實現穩健增長，由2018年的人民幣70億元增至2022年的人民幣520億元，複合年增長率為65.1%，並預計到2027年達到人民幣3,910億元，2022年至2027年的複合年增長率高達49.7%。

我們已建立了一個無縫連接保險公司、保險代理人、業務合作伙伴及保險客戶的生態圈。在這個生態圈內，我們通過數字化人身險交易及服務平台將獨家定制的產品和保險公司已有的產品銷售給客戶，並向保險公司提供額外保費渠道。我們主要的收入模式是按照已促成的保費收入的一定百分比向保險公司收取佣金。此外，我們還向保險公司提供涵蓋保險業務的主要流程（包括風險評估協助、公估及閃賠）的保險技術服務，幫助保險公司提高營運效率。我們還通過賦能代理人 and 業務合作伙伴為保險公

概 要

司帶來保費收入。我們視投保人和被保險人均為我們的保險客戶，基於新興科技的應用及我們在互聯網行業的長期積累，我們構建了一個完整的保險客戶運營服務體系。通過該體系，我們通過有針對性的內容運營、完善的註冊用戶權益、健全的投保和售後服務，全面提升了保險客戶的體驗，逐漸深化了我們的品牌在保險客戶心中的印象。

對於保險公司而言，我們以科技驅動的產品銷售的能力和保險客戶服務能力能有效解決保險公司面臨的保費增長受限的困境。於往績記錄期間，我們已和中國約100家保險公司建立了合作，包括幾乎所有已於中國上市的保險公司。具體而言，憑借我們在長期人身險領域的領軍優勢，我們於同期與全國超過65%的人身險公司也已建立了合作。

我們銷售的產品以長期人身險產品為主。長期人身險產品的性質及其服務周期使我們與保險客戶建立及加強穩定且長久的聯繫。我們認為，這種聯繫使我們能夠提供貫穿保險客戶整個生命周期的保險服務，從而產生持續的收入流。我們銷售的產品類型包括獨家定制的產品和保險公司已有的產品。我們於2017年起開始提供由我們參與擬定責任條款及條件並進行定價及擁有知識產權的長期人身險產品。截至2023年9月30日止九個月，我們定制產品的首年保費總額佔我們銷售的全部保險產品首年保費的57.8%。我們的定制化產品只在我們的平台上獨家銷售，這也使得我們的品牌認知不斷深入人心，產生良好的市場口碑，進而形成了較高的市場影響力。基於與保險公司良好的合作，我們自成立以來出售了逾1,300個產品，其中包括逾200個定制產品和逾1,100個保險公司已有的產品。截至2023年9月30日，在售的產品有260個。憑藉我們的市場聲譽，越來越多的保險公司選擇在我們的平台上銷售更多的保險產品，吸引了更多保險客戶。這一趨勢進一步促使我們的商業模式形成了良性循環，得以不斷壯大。

我們的人身險數字化交易及服務解決方案通過小雨傘、味嚒保和牛保100三大平台賦能於不同銷售場景中的保險交易及服務。我們的人身險數字化交易及服務解決方案主要包括(1) 通過小雨傘平台賦能在線直接銷售解決方案；(2) 通過味嚒保平台賦能的代理人營銷科技解決方案；和(3) 通過牛保100平台賦能的業務合作伙伴營銷科技解決方案。

概 要

- **保險客戶在線直接銷售解決方案。**我們的在線直接銷售解決方案可直接於小雨傘訪問，該平台旨在成為我們定制和精選保險產品的直接銷售平台。小雨傘涵蓋保險交易的各個環節，包括產品搜索、產品推薦、線上諮詢、提供個性化保險方案、產品購買及保單管理等，從而提升保險客戶的整體體驗。我們的服務進一步提升了保險客戶的滿意度和忠誠度。我們廣泛的產品選擇及專業服務吸引了越來越多的保險客戶選擇在我們的平台上完成保險交易決策。我們致力於為保險客戶提供良好的用戶體驗。
- **代理人科技解決方案。**我們主要通過咔嚓保平台提供代理人科技解決方案，使彼等能以更高的服務效率和服務質量銷售我們的產品。我們的代理人能夠在咔嚓保上完成在線培訓、業務拓展、保險交易及保單管理等流程操作。我們注重吸引和培養有能力的代理人，並以結果為導向激勵我們的代理人，使他們能夠更好地滿足保險客戶的需求，進一步擴大我們的保險產品及服務在保險客戶中的影響力。截止2023年9月30日，我們已建立由超過20,000名保險代理人組成的銷售網絡，覆蓋中國14個省級行政區域。
- **業務合作伙伴科技解決方案。**牛保100是我們為業務合作伙伴搭建的保險數字化交易解決方案的平台。業務合作伙伴與傳統保險銷售模式不同，採用先進的數字化技術，將優質產品帶給更多的保險客戶，從而擴大我們的影響力。我們的業務合作伙伴包括自媒體流量渠道和持牌保險經紀與代理機構。牛保100平台向業務合作伙伴提供保險交易全流程的配套支持。於往績記錄期間，我們的業務合作伙伴數量已經超700家。

我們在不同的銷售場景中利用保險解決方案以發展我們的業務，其吸引了更多的生態系統參與者，進而吸引更多的保險客戶。

概 要

手回科技SHOUHUI TECH



截至2023年9月30日，小雨傘、咔嚓保和牛保100平台累計註冊用戶數量超過1,800萬，累計投保人數量超過280萬，累計被保險人數超過420萬。我們提供的保險產品可覆蓋保險客戶不同年齡段產生的不同需求。通過提供全面的保險服務，我們與保險客戶建立起緊密聯繫。我們的投保人以中國一線和二線城市的30-45歲人群為主，30-45歲的投保人於往績記錄期間貢獻總保費佔比63.9%，貢獻保單量佔比71.0%。根據弗若斯特沙利文的資料，中國的30-45歲人群是保險產品消費的主流人群，彼等對保險數字化交易及服務接受程度高，傾向於在線上完成保險交易。

截至2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年9月30日止九個月，我們的收入分別為人民幣15億元、人民幣8億元及人民幣13億元。我們持續專注於長期人身險產品，其產品特性使我們能夠獲得持續且長期的收入，進而夯實了我們財務增長的基礎。

下表載列往績記錄期間我們的關鍵運營數據。

	截至12月31日		截至9月30日
	2021年	2022年	2023年
我們平台的註冊用戶數 ⁽¹⁾			
(以千計)(累計)	15,594	16,998	18,319
投保人數 ⁽²⁾ (以千計)(累計) . . .	1,931	2,379	2,828
被保險人數 ⁽³⁾ (以千計)(累計)	2,889	3,499	4,282

概 要

	截至12月31日止年度		截至9月30日
			止九個月
	2021年	2022年	2023年
新單投保保單件數 ⁽⁴⁾			
(以千計)	1,849	2,292	2,547
投保人人均保單數 ⁽⁵⁾	2.7	3.2	3.5
總保費(人民幣千元)	3,233,240	3,997,692	5,082,929
首年保費(人民幣千元)	2,108,274	1,618,193	2,737,927

附註：

- (1) 我們平台的註冊用戶數指截至所示日期我們所有平台的註冊用戶數。
- (2) 投保人數指截至所示日期的累計投保人數。
- (3) 被保險人數指截至所示日期的累計被保險人數。
- (4) 新單投保保單件數是指相關期間的保單件數，即保單期的第一年。
- (5) 投保人人均保單數指相關期間新單投保保單件數除以相關期間購買保險產品的投保人數。於往績記錄期間，每位投保人平均購買的保險產品數量超過4種。

下表載列截至2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年9月30日止九個月我們按業務板塊劃分的總收入的明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月	
	2021年		2022年		2023年	
	收入 (人民幣千元)	%	收入 (人民幣千元)	%	收入 (人民幣千元)	%
保險交易服務	1,545,370	99.9	801,670	99.4	1,332,654	99.7
保險技術服務	2,277	0.1	4,588	0.6	3,994	0.3
合計	1,547,647	100.0	806,258	100.0	1,336,648	100.0

概 要

我們的競爭優勢及發展戰略

我們相信以下競爭優勢為我們的成功作出貢獻，並將持續推動我們的未來增長：

- (i) 中國領先線上長期人身險中介服務提供者；
- (ii) 經過市場驗證的定制產品與IP運營實力；
- (iii) 賦能保險產品供給、交易及服務的數字化生態圈；
- (iv) 高效及便捷的保險客戶服務體系；
- (v) 與行業領先的科技實踐緊密結合的強大研發能力；及
- (vi) 富有遠見、持續創新、身經百戰的管理團隊和創業文化。

我們擬通過實施以下戰略來鞏固我們的市場地位並進一步提高我們的市場份額：

- (i) 與更多業務夥伴建立聯繫，發展共同繁榮的生態圈；
- (ii) 開發更多定制化產品及提高品牌知名度；
- (iii) 加大研發及科技投入；及
- (iv) 通過兼併和收購和海外擴張戰略實現增長。

我們的客戶及供應商

我們大部分客戶均為中國保險公司。截至2021年及2022年12月31日止年度，以及截至2023年9月30日止九個月，我們來自五大客戶的總收入分別為人民幣1,328.5百萬元、人民幣622.4百萬元及人民幣947.2百萬元，分別佔我們總收入的85.8%、77.2%及70.9%。同期，我們來自最大客戶的收入分別為人民幣627.5百萬元、人民幣169.0百萬元及人民幣261.8百萬元，分別佔我們總收入的40.5%、21.0%及19.6%。於往績記錄期間，我們於往績記錄期間內各年度／期間的五大客戶均為獨立第三方。概無本公司董事、彼等緊密聯繫人或任何本公司股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者）於往績記錄期間各年度／期間及截至最後實際可行日期的任何五大客戶中擁有任何權益。有關我們的銷售及營銷策略以及定價模式，請參閱本文件「業務－銷售及營銷以及我們的線上平台」一節。

我們的供應商主要包括：(i) 保險代理人；(ii) 自媒體流量渠道供應商；及(iii) 保險及諮詢服務的其他供應商。截至2021年及2022年12月31日止年度，以及截至2023年9月30日止九個月，我們向五大供應商的採購額分別為人民幣319.7百萬元、人民幣174.3百萬元及人民幣181.1百萬元，分別佔我們總採購額的29.4%、33.1%及20.1%。同期，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣93.4百萬元、人民幣60.5百萬元及人民幣65.7百萬元，分別佔我們總採購額的8.6%、11.5%及7.3%。於往績記錄期間，我們於往績記錄期間內各年度／期間的五大供應商均為獨立第三方。概無本公司董事、彼等緊密聯繫人或任何本公司股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者）於往績記錄期間各年度／期間及截至最後實際可行日期的任何五大供應商中擁有任何權益。

概 要

競爭

中國線上長期人身險中介服務市場相對集中，競爭激烈。於2022年，按總簽單保費計，排名前五的參與者共佔78.8%的市場份額。我們主要與保險中介機構和保險公司內部銷售人員競爭。按2022年長期人身險的總簽單保費計，我們是中國第三大線上保險中介機構，市場份額為7.1%。隨着中國線上長期人身險中介服務市場競爭的加劇，我們認為，我們已經做好了充分準備，能夠利用此不斷增長的行業機遇。有關我們經營的行業競爭格局的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

歷史財務資料概要

下表載列於所示期間摘錄自我們合併損益表的選定財務數據，有關詳情載於本文件附錄一會計師報告，並應與本文件附錄一會計師報告的歷史財務資料（包括相關附註）一併閱讀。

我們於所示期間的合併損益及其他綜合收益表，其中各細列項目的絕對金額及佔所示期間我們收入的百分比概述如下。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2021年		2022年		2022年		2023年	
	估收入		估收入		估收入		估收入	
	人民幣	百分比	人民幣	百分比	人民幣	百分比	人民幣	百分比
	(未經審核)							
	(以千元計，百分比除外)							
收入	1,547,647	100.0	806,258	100.0	554,830	100.0	1,336,648	100.0
營業成本	(1,087,034)	(70.2)	(525,840)	(65.2)	(359,494)	(64.8)	(902,882)	(67.5)
毛利	460,613	29.8	280,418	34.8	195,336	35.2	433,766	32.5
其他淨收入	9,005	0.6	13,517	1.7	11,170	2.0	10,354	0.8
銷售及營銷開支	(122,758)	(7.9)	(98,174)	(12.2)	(71,224)	(12.8)	(100,697)	(7.5)
一般及行政開支	(57,549)	(3.7)	(54,915)	(6.8)	(40,622)	(7.3)	(50,973)	(3.8)
研發開支	(40,616)	(2.6)	(53,508)	(6.6)	(40,806)	(7.4)	(47,463)	(3.6)
減值虧損 (撥備)/撥回	(704)	(0.0)	111	0.0	215	0.0	(740)	(0.1)

概 要

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2021年		2022年		2022年		2023年	
	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比
	(未經審核)							
	(以千元計，百分比除外)							
營業利潤.....	247,991	16.0	87,449	10.8	54,069	9.7	244,247	18.3
財務成本.....	(462)	(0.0)	(464)	(0.1)	(312)	(0.1)	(372)	(0.0)
向投資者發行的金融 工具的賬面價值變動 ..	(396,591)	(25.6)	61,556	7.6	102,425	18.5	(488,338)	(36.5)
應佔聯營公司利潤.....	294	0.0	313	0.0	901	0.2	1,106	0.1
稅前(虧損)/利潤.....	(148,768)	(9.61)	148,854	18.5	157,083	28.3	(243,358)	(18.2)
所得稅.....	(55,437)	(3.6)	(17,867)	(2.2)	(9,118)	(1.6)	(43,701)	(3.3)
年內/期內 (虧損)/利潤.....	<u>(204,205)</u>	<u>(13.2)</u>	<u>130,987</u>	<u>16.3</u>	<u>147,965</u>	<u>26.7</u>	<u>(287,059)</u>	<u>(21.5)</u>
年內/期內綜合 收益總額.....	<u>(204,205)</u>	<u>(13.2)</u>	<u>130,987</u>	<u>16.3</u>	<u>147,965</u>	<u>26.7</u>	<u>(287,059)</u>	<u>(21.5)</u>

非香港財務報告準則計量

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的合併財務報表，我們亦採用非香港財務報告準則規定或呈列的非香港財務報告準則計量（即經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量））作為額外財務衡量指標。我們認為，該非香港財務報告準則計量消除若干項目的潛在影響，有助於比較不同期間的經營表現。我們認為，有關計量為投資者及其他人士提供有用資料，以按其協助管理層的相同方式了解及評估我們的合併經營業績。然而，我們呈列的經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）未必可與其他公司呈列的類似計量指標相比。使用該非香港財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可代替我們根據香港財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

概 要

我們將經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）界定為利潤／（虧損），不包括以股份為基礎的薪酬開支、[編纂]開支及向投資者發行的金融工具的賬面價值變動的影響。以股份為基礎的薪酬開支屬非現金性質，乃為根據股權激勵計劃授出購股權所產生的僱員相關開支。我們亦排除有關本次[編纂]的[編纂]費用（為一項非經常性費用）。此外，向投資者發行的金融工具賬面價值的變動為非現金項目，與我們的經營活動並無直接關聯。該等損益變動屬非經常性質，乃由於我們向投資者發行的金融工具將於[編纂]完成後自動轉換為普通股，且預計該金融負債的賬面價值會重新分類至權益。有關調整已於往績記錄期間貫徹作出，且有關調整符合聯交所發出的新上市申請人指南第3.11章。下表載列所示期間淨利潤或虧損與經調整淨利潤的對賬：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2021年	2022年	2022年	2023年
			(未經審核)	
			(人民幣千元，百分比除外)	
年內／期內（虧損）／利潤...	(204,205)	130,987	147,965	(287,059)
加：				
向投資者發行的金融工具				
的賬面價值變動	396,591	(61,556)	(102,425)	488,338
以股份為基礎的薪酬開支...	2,952	5,592	4,163	4,870
[編纂]開支	—	—	—	[編纂]
經調整後的淨利潤（非香港				
財務報告準則計量）	195,338	75,023	49,703	208,778

合併財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們合併財務狀況表的選定資料：

	截至12月31日		截至2023年 9月30日
	2021年	2022年	
			(未經審核)
			(人民幣千元)
非流動資產	188,282	218,466	394,389
流動資產	1,106,523	888,580	1,090,072
流動負債	(1,799,641)	(1,461,880)	(1,984,398)
流動負債淨額	(693,118)	(573,300)	(894,326)
非流動負債	(7,848)	(19,271)	(59,526)
負債淨額	(512,684)	(374,105)	(559,463)

概 要

截至2021年及2022年12月31日以及2023年9月30日，我們分別錄得負債淨額人民幣512.7百萬元、人民幣374.1百萬元及人民幣559.5百萬元。我們於往績記錄期間的淨負債狀況主要是由於向投資者發行金融工具。截至2021年及2022年12月31日以及2023年9月30日，向投資者發行的金融工具分別為人民幣961.5百萬元、人民幣899.9百萬元及人民幣1,261.1百萬元。由於[編纂]後自動轉換為普通股，我們向投資者發行的金融工具將由負債重新指定為權益，此後我們預計不會確認向投資者發行的金融工具的賬面值的任何進一步變動，且我們將從負債淨額狀況恢復至資產淨值狀況。有關向投資者發行金融工具的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註24。

主要財務比率

下表載列我們於所示期間的若干關鍵財務比率。

	截至12月31日止年度 / 截至12月31日		截至2023年 9月30日 止九個月 / 截至2023年 9月30日
	2021年	2022年	(未經審核)
毛利率	29.8%	34.8%	32.5%
淨虧損 / 利潤率	-13.2%	16.2%	-21.5%
經調整淨利潤率	12.6%	9.3%	15.6%
流動比率 ⁽¹⁾	0.6	0.6	0.5

附註：

- (1) 截至2021年及2022年12月31日以及2023年9月30日的流動比率乃根據流動資產總值除以流動負債總額計算得出。

風險因素

我們面臨的若干主要風險因素概要包括：

- (i) 我們可能無法向保險客戶提供多樣化或定制化的保險產品，也無法向保險公司提供多種服務，以有效滿足其需求，這可能會對我們的業務、經營業績和財務狀況產生重大不利影響；
- (ii) 倘我們未能與生態系統合作夥伴維持穩定關係，我們的業務、經營業績、財務狀況及業務前景可能受到重大不利影響；

概 要

- (iii) 由於我們向保險客戶銷售保險產品所收取的收入乃基於保險公司設定的保費及佣金率，故該等佣金率的任何下降或我們支付的佣金開支或渠道推廣費的任何增加均可能對我們的經營業績造成不利影響；
- (iv) 於往績記錄期間，我們的財務業績出現波動，且我們日後可能無法保持盈利；及
- (v) 我們的業務受到保險監管機構及其他中國政府機構的監管及管理，倘我們未能遵守任何適用法規及規則，可能會導致財務損失或對我們的業務造成損害。

倘上述任何主要風險因素實現，可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。閣下於決定投資[編纂]前，應閱讀本文件「風險因素」整節。

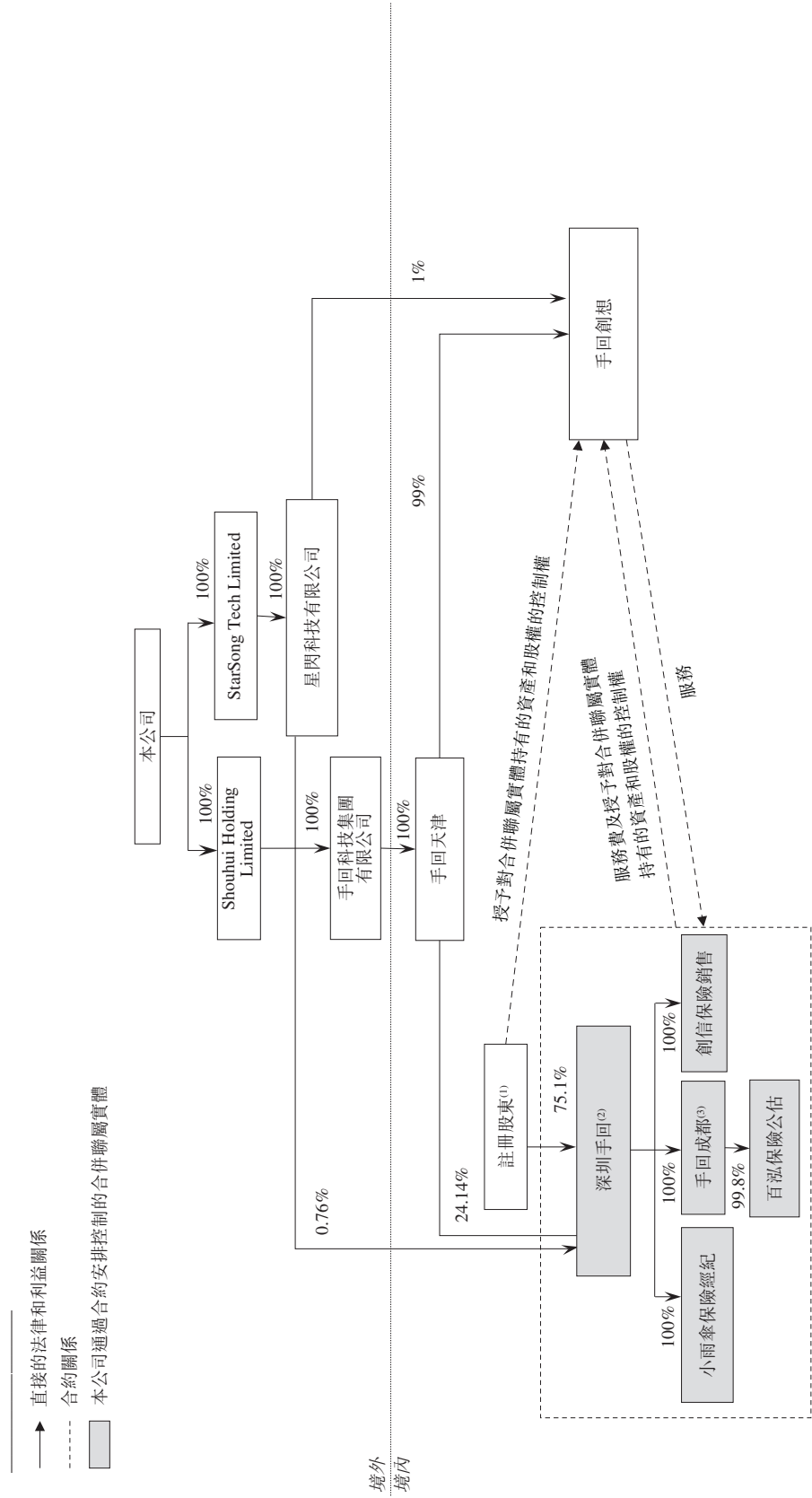
合約安排

由於中國對外資擁有權的監管限制，我們訂立合約安排，據此，我們已取得對合併聯屬實體的有效控制權，該等合併聯屬實體在中國開展本集團的若干業務，須遵守外商投資限制。合約安排使我們能夠收取來自合併聯屬實體的絕大部分經濟利益，作為手回創想所提供服務的代價，並持有獨家購買權，可在中國法律允許的範圍內購買合併聯屬實體的全部或部分股權及資產。

概 要

合約安排包括以下協議：(i)獨家業務合作協議；(ii)獨家購買權協議；(iii)股權質押協議；(iv)授權書；及(v)配偶承諾。有關進一步詳情，請參閱本文件「合約安排」一節。

以下簡圖說明我們的合約安排：



概 要

附註：

- (1) 註冊股東為三名個人（即光先生、韓先生及劉女士，其分別持有深圳手回47.10%、13.26%及2.41%的股權）以及小雨傘（僱員持股計劃）（其持有深圳手回12.33%股權）。光先生是我們的創始人並擔任我們的董事會主席和執行董事。韓先生是我們的執行董事。劉女士是我們的執行董事。小雨傘（僱員持股計劃）是一家有限合夥企業，也是一個持有股份的僱員持股平台。截至最後實際可行日期，小雨傘（僱員持股計劃）有23名包括光先生在內的有限合夥人（35.95%），木成林投資（其由光先生持有80%及韓先生持有20%）（1.00%），後者也是小雨傘（僱員持股計劃）的普通合夥人和一組本公司僱員（即李鑾庭先生（12.29%）（其亦為執行董事）、李少鋒先生（6.33%）、陳德濤先生（3.90%）、尹文俊先生（3.80%）、王佐文先生（3.80%）、寇大鵬先生（2.53%）、郭瑜女士（2.53%）、彭辰先生（1.95%）、林珊珊女士（2.53%）、梁經緯先生（2.53%）、厲輝先生（1.27%）、崔蕊女士（1.27%）、張琪女士（1.27%）、張維東先生（1.27%）、成炎彬先生（1.27%）、蔡澤鍵先生（1.27%）、張毅麟先生（0.98%）、李倩女士（0.98%）（其亦為我們的聯席公司秘書）、蔣星先生（0.98%）、陳坤蘭女士（1.27%）、趙歡先生（2.22%）及王馨女士（其亦為我們的首席財務官）（6.82%））（根據本集團境內僱員股份獎勵計劃，他們每個人都獲得僱員股份獎勵）。
- (2) 於往績記錄期間，深圳手回主要擔任我們主要附屬公司及合併聯屬實體的控股公司。
- (3) 自2021年12月3日起，手回成都主要擔任百泓保險公估的控股公司。

鑒於深圳手回（一家由光先生持有47.10%權益的公司）、光先生、韓先生、劉女士及小傘（僱員持股計劃）（一家由光先生持有35.95%權益的有限合夥企業）均為本公司的關連人士，因此，根據上市規則第14A章，合約安排項下擬進行的交易於[編纂]後構成本公司的持續關連交易。

我們已申請且聯交所[已授出]豁免嚴格遵守(i)上市規則第14A.105條項下的公告、通函及獨立股東批准規定；(ii)上市規則第14A.53條項下就合約安排項下交易設定年度上限的規定；及(iii)上市規則第14A.52條項下將合約安排的期限限制為三年或以下的規定，惟須符合若干條件。有關詳情，請參閱本文件「持續關連交易」一節。

股東資料

我們的單一最大股東

於最後實際可行日期，光先生（透過其受控法團）控制我們已發行股本約29.68%。緊隨[編纂]及資本化發行完成後（假設[編纂]未獲行使），光先生將擁有本公司已發行股本約[編纂]%的權益。基於上文所述，於[編纂]前及[編纂]後，光先生（透過其受控法團）將繼續為我們的單一最大股東。

概 要

[編纂]投資者

於2015年至2024年，我們已與若干投資者達成五輪[編纂]投資，包括極地信天、紅杉雨澄、經天緯地特殊目的公司、歌斐特殊目的公司、西藏聚智、天津聚新及StarReach Tech Limited。有關詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—[編纂]投資」一節。

[編纂]股份獎勵計劃

於最後實際可行日期，我們已根據[編纂]股份獎勵計劃就合共329,920股股份或[6,598,400]股經調整股份向162名承授人授出獎勵。截至本文件日期，概無獎勵已獲歸屬。於[編纂]完成後，所有獎勵獲悉數歸屬後，股東的股權將不會受到進一步攤薄影響，原因為所授出獎勵涉及的所有股份均由Holdco代表指定承授人並為其利益持有。有關進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—[編纂]股份獎勵計劃」一節。

法律訴訟及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及我們認為會對我們業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的任何實際或待決法律、仲裁或行政程序(包括任何破產或接管程序)。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及我們認為會導致對我們業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的任何罰款、執法行動或其他懲罰的重大違規事件。

近期發展

近期業務發展

於往績記錄期間後及截至本文件日期，我們的收入持續增長。隨著我們繼續努力擴大我們的業務規模，並受益於我們多樣化的產品、不斷增長的自媒體流量渠道和代理商網絡，我們預計2023年的收入較2022年將有所增長。

無重大不利變動

除本文件另有披露外，我們的董事已確認，直至本文件發佈之日，自2023年9月30日(即本文件附錄一所載會計師報告所呈報期間的結束日期)以來，我們的財務、運營或交易狀況、負債、或有負債或前景並未發生重大不利變化，且自2023年9月30日以來，並未發生任何將對本文件附錄一所載會計師報告中顯示的信息產生重大影響的事件。

概 要

股息

本公司為一間於開曼群島註冊成立的控股公司。我們並無預定派息比率。我們派付的任何股息將由董事酌情釐定，並將取決於我們的未來營運及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素。任何股息宣派及派付以及股息金額將受我們的組織章程大綱及組織章程細則以及開曼公司法所規限。股東可於股東大會上批准任何股息宣派，惟不得超過董事會建議的金額。於往績記錄期間，我們並無宣派或派付任何股息。

[編纂]

[編纂]用途

倘[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數），我們估計我們將自[編纂]獲得[編纂]淨額[編纂]百萬港元（假設[編纂]未獲行使）。倘[編纂]獲悉數行使，我們估計我們將收到[編纂]淨額[編纂]百萬港元。我

概 要

我們擬將[編纂]淨額用於以下用途：(i)約[60]%的[編纂]淨額，或約[編纂]百萬港元，預計於未來60個月用於開發保險產品及改善服務；(ii)約[20]%的[編纂]淨額，或約[編纂]百萬港元，預計於未來60個月用於提升我們的研發能力及改進技術基礎設施；(iii)約[10]%的[編纂]淨額，或約[編纂]百萬港元，預計用於未來36至60個月的選定兼併、收購及戰略投資；及(iv)約[10]%的[編纂]淨額，或約[編纂]百萬港元，預計於未來60個月用於營運資金及一般公司用途。有關進一步資料，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

[編纂]開支

假設[編纂]未獲行使，本公司將承擔的[編纂]費用估計約為人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）（包括[編纂]佣金），[編纂]為每股股份[編纂]港元，佔[編纂]總額的約[編纂]%，包括(i)[編纂]相關費用人民幣[編纂]百萬元；(ii)非[編纂]相關費用人民幣[編纂]百萬元，包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支人民幣[編纂]百萬元；及(b)其他費用及開支人民幣[編纂]百萬元。於往績記錄期間，我們共產生[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），其中人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）已於合併損益及其他綜合收益表中確認。

我們估計本公司將產生額外[編纂]費用約人民幣[編纂]百萬元（折合[編纂]百萬港元）（包括[編纂]佣金、獎勵及其他交易費用約人民幣[編纂]百萬元（折合[編纂]百萬港元）（假設[編纂]未獲行使，且基於[編纂]每股[編纂][編纂]港元），其中約人民幣[編纂]百萬元（折合[編纂]百萬港元）預計將扣除自資產總值及其他綜合收益，以及約人民幣[編纂]百萬元（折合[編纂]百萬港元）預計將於[編纂]時從權益中扣除。直接歸屬於發行股票的[編纂]費用將從權益中扣除。以上[編纂]開支為最新切實可行估算，僅供參考，實際金額可能與此估算金額有所不同。