
業 務

概覽

我們是誰

我們是一家保險科技公司，主要從事為場景合作夥伴及保險公司提供科技賦能的保險中介服務。我們主要利用場景險作為工具，通過提供保險交易服務、精準營銷及數字化解決方案以及TPA服務獲得收入。在我們的保險交易服務業務分部下，我們的核心業務是向最終被保險人分銷場景險產品。這些產品由保險公司承保，我們從中獲得佣金收入。我們與保險公司和場景合作夥伴在保險產品設計及定制方面開展合作。場景險通常指針對特定情況下就特定需求量身定制的合適、短期或保費低的保險產品，為被保險人提供所需保障。該等保險產品具備高度靈活性，保障期限雖短，但涵蓋範圍廣，能滲透至多種分散生活場景，滿足特定情境下的保障需求。我們的場景合作夥伴包括金融機構、企業、政府等多樣化機構及主體。根據灼識諮詢的資料，中國場景險市場有100多家參與者。按2024年總保費計，我們在中國互聯網保險中介中位列第十一、在中國場景互聯網保險中介中位列第五及在中國第三方場景互聯網保險中介中位列第一，中國市場份額為3.4%。中國的場景險市場經歷持續增長，市場規模（就保費收入而言）從2020年的人民幣531億元增長至2024年的人民幣932億元，並將保持穩定的增長趨勢，預計於2029年達人民幣1,649億元，2023年至2029年的複合年增長率為12.1%。我們的總收入由截至截至2023年12月31日止年度的約人民幣659.9百萬元增加至截至2024年12月31日止年度的約人民幣914.2百萬元及並進一步增加至截至2025年12月31日止年度的約人民幣1,227.1百萬元。

作為保險公司、場景合作夥伴及終端消費者之間的數字連接器，我們致力於為所有生態系統參與者提供數字化保險服務，實現風險評估、風險預防和風險保障。我們與上游保險公司及下游場景合作夥伴緊密合作，並利用我們的專業知識及累積的數據分析，將我們的產品與解決方案設計、技術系統基礎設施和交付、客戶服務、合規管理和數據分析等服務整合在一起。於2016年，我們開發了「大數據全流程風險管理體系建設架構」，為一體化數字生態雲平台奠定了基礎。通過不斷積累專業知識並優化我們的大數據模型，我們於2021年正式推出白鴿e保SaaS應用系統。於2024年，我們推出由機器學習及AI驅動的MaaS以促進數字化保險服務、進行自動化洞察並支持知情決策，截至最後實際可行日期，我們已為MaaS支持模型提交了10項專利申請。有關該等模型的詳情，請參閱「—我們的技術及研發—技術—MaaS」一段。

業 務

我們的與眾不同之處

與傳統保險中介不同，我們積極激發、識別及發掘不同場景下的風險管理需求，通過提供根據不同場景量身定做的數字化保險服務來改變傳統的風險評估及應對方式。憑藉我們的數字化與產品創新能力，我們在提供標準化保險產品的基礎上更專注於提供全面性的保障，專門用於管理生態系統合作夥伴在日常業務及終端消費者在日常生活所遇到的複雜風險。我們累積的專業知識讓我們有能力分析和了解新興風險以及生態系統合作夥伴不斷演變的需求，我們促進保險公司、場景合作夥伴和終端消費者之間的對話。我們的產品橫跨例如出行、健康及公共服務等九大生態系統，確保採用有效方法來解決多個生態系統中各種場景的不同風險。我們已將業務組合擴展到以下九個生態系統，並將繼續在更多生態系統中探索機會：

生態	適用場景	保險類型	產品示例	場景合作夥伴
出行	<ul style="list-style-type: none"> 商旅出行 公共交通 共享出行 	<ul style="list-style-type: none"> 旅遊保險 意外保險 責任保險 	<ul style="list-style-type: none"> 單車意外險 航意航延險 	<ul style="list-style-type: none"> OTA及旅行社 公共交通提供商 共享出行平台
泛人力資源	<ul style="list-style-type: none"> 送餐服務 打車服務 家政服務 	<ul style="list-style-type: none"> 財產保險 意外保險 	<ul style="list-style-type: none"> 買菜人員意外險 	<ul style="list-style-type: none"> 跑腿服務提供商 打車服務提供商 家政服務提供商
普惠金融	<ul style="list-style-type: none"> 分期融資 移動支付 小額借款 	<ul style="list-style-type: none"> 信貸保險 擔保保險 責任保險 	<ul style="list-style-type: none"> 支付延遲險 	<ul style="list-style-type: none"> 支付公司 銀行 金融機構
車服	<ul style="list-style-type: none"> 交通事故 汽車銷售 汽車後市場服務 	<ul style="list-style-type: none"> 交通意外險 汽車保險 責任保險 	<ul style="list-style-type: none"> 機動車交強險 	<ul style="list-style-type: none"> 汽車企業 4S店 汽車維修 — 美容店
公共服務	<ul style="list-style-type: none"> 體育賽事 家庭日常活動 企業財產安全 	<ul style="list-style-type: none"> 責任保險 財產保險 意外保險 	<ul style="list-style-type: none"> 公共運動場所運動意外險 	<ul style="list-style-type: none"> 體育賽事舉辦方 天然氣公司 運動場館運營方
大健康醫養	<ul style="list-style-type: none"> 公共醫療 養老 手術 	<ul style="list-style-type: none"> 意外保險 健康保險 責任保險 	<ul style="list-style-type: none"> 手術意外險 	<ul style="list-style-type: none"> 公立醫院 養老機構 政府部門
教育	<ul style="list-style-type: none"> 校園活動 培訓考試 	<ul style="list-style-type: none"> 意外保險 考試補償保險 	<ul style="list-style-type: none"> 駕考保 	<ul style="list-style-type: none"> 學校 教育機構
E工程	<ul style="list-style-type: none"> 建設工程招標 安裝維修 	<ul style="list-style-type: none"> 履約保證保險 承包商一切險 	<ul style="list-style-type: none"> 安全工程一切險 裝修保費 	<ul style="list-style-type: none"> 建築公司 政府
物流	<ul style="list-style-type: none"> 貨物存儲 包裝 運輸 	<ul style="list-style-type: none"> 貨物保險 責任保險 	<ul style="list-style-type: none"> 轉運保 	<ul style="list-style-type: none"> 物流公司 倉儲企業 公路運營方

業 務

場景化及以保險為導向的方法使我們能夠制定有針對性的策略及解決方案，以加強風險管理、改善合規性並提高我們生態系統的運營效率。我們的方法致力於確保每項業務決策均有適當的安全保障，有效滿足生態系統合作夥伴的獨特需求。我們提供的服務讓我們能夠持續為企業及個人護航，確保及時作出微調和適應措施，以應對不斷變化的風險及需求。我們的數字化保險服務涵蓋多種流程：

- (i) **風險及需求識別**：我們積極定位並評估不同企業在其各自生態系統中的不同業務場景的風險。該流程包括分析特定環境及操作實踐，以查明漏洞及潛在風險。
- (ii) **定制化**：我們基於所識別的風險定制數字化保險服務，以滿足生態系統合作夥伴的具體需求。針對高頻、短期需求的特定場景，我們開發了「即時性、碎片化」的解決方案。我們為企業提供全流程解決方案，並與保險公司合作設計保險產品。
- (iii) **數字化及全流程覆蓋**：我們合作夥伴的後端操作系統可以與白鴿e保相連接。該整合有助於在交易過程中在所有生態系統參與者之間無縫傳輸相關資料，實現及時應用。我們定制後端基礎設施，以便以有效的方式交付解決方案，以便他們更有效地管理其營運，提供涵蓋從銷售及保單管理到理賠及客戶服務的整個保險生命週期的體驗。
- (iv) **持續以數據驅動改進我們的解決方案**：白鴿e保使我們能夠實時收集並分析整個解決方案運營過程中的實時數據，包括但不限於銷售、理賠、運營、投訴、個人資料及市場反饋數據，以進行持續追蹤及迭代。我們持續收集並檢討反饋，持續強化我們的大數據模型，以改善我們目前的數字化保險服務的各個方面，應用於相似場景下的不同需求，並與我們的場景合作夥伴及保險公司分享我們的分析與見解。

業 務

下表重點介紹了在解決方案開發方面，傳統方法與我們的方法之間的區別：

	傳統方法	我們的方法
保單	由企業按在保險期內的預計業務規模購買保險，「大額保單」被一次性承保。	保險旨在滿足每個場景下的風險及需求。例如，我們設計的大部分保險產品會被分割為較短的時間段，並根據實際使用情況及需求進行購買，提供更精準的風險覆蓋。
定價	定價主要基於全行業數據及歷史經驗。由於傳統方法依賴整個行業的數據，且基於年度維度統計，因此價格優化所需週期較長。此方法的定價試錯風險較高。	碎片化投保為每份保單提供較短的責任期限。其可根據各場景的整體運營狀況靈活釐定保費水平，從而能夠及時調整或根據需求選擇退出，實現較高的成本效益。
付款	客戶進行一次性付款或於保單期內分期付款。倘業務規模未達預期，實際支付的保費將超出必要保障範圍。	保費在協定的結算週期內根據具體保單支付，允許按需投保，從而避免不必要的成本。
理賠處理	保險公司的綜合客服無法處理特定場景，影響整體服務效率。被保險人無法獲得定制化針對性服務。	我們擁有專業的服務團隊，深刻理解業務場景，有效指導投保人進行應急處理。我們協助投保人準備所需材料，提高理賠處理的準確性和及時性。

業 務

	傳統方法	我們的方法
風險管理.....	保險公司難以獲得實時的保單數據，從而難以進行有效的數據分析及風險管理。	我們對保單及理賠信息的實時統計有助於有效分析各種風險因素。定期理賠服務報告可針對不同管理團隊、地區、時間及風險因素提供全面的運營優化建議。

例如，提供共享單車服務的場景企業會自動為每位騎行用戶購買一份保險，承保期限從該用戶解鎖單車開始，直至騎行結束。我們不僅設計針對短途騎行特定風險的保險產品，還對保單進行時間間隔的分析，使保險承保範圍、投保期間與相關風險實現一一對應。我們的數字化能力對於碎片化及即時生成保單以滿足企業的高頻短期投保需求至關重要。我們亦提供專業客服人員以提高理賠文件的準確性及案件解決的及時性。更多詳情請參閱「— 我們提供的服務及解決方案 — 保險交易服務 — 案例研究」。

該業務模式將眾多上下游企業與我們的數字化平台連接，我們的收入主要來自(i) 保險交易服務，我們從保險公司收取佣金，以協助其成功交付其承保的保險產品；(ii) 精準營銷及數字化解決方案，包括各種企業支付的項目費用；及(iii) 主要由保險公司支付的TPA服務費。我們的銷售渠道包括(i) 通過渠道合作夥伴進行銷售，即我們在它們業務場景中識別風險，並通過它們獲取終端客戶資源並向最終被保險人交付由保險公司承保的保險產品，作為報酬，因最終被保險人成功購買保險產品，我們向渠道合作夥伴支付轉介費及服務費；及(ii) 通過個人保險經紀人進行銷售，即我們委聘個人保險經紀人推廣及分銷保險產品，作為報酬，當最終被保險人成功購買保險產品，我們向個人保險經紀人支付佣金。個人保險經紀人銷售的保險產品類型包括但不限於意外傷害保險、健康保險、責任保險和家庭財產保險。

業 務

我們的成就

於往績記錄期間，我們的收入及毛利大幅增長。下表載列我們持續經營業務於往績記錄期間的收入及毛利：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收入	659,902	914,181	1,227,123
毛利	52,050	83,217	102,798

下圖載列我們截至最後實際可行日期的營運摘要：

 白鴿在綫 baigebao.com		
9+N 生態圈	位列第一 按2024年總保費計在中國第三方 場景互聯網保險中介市場的 最大科技賦能的互聯網保險中介	90億+ 保單
393百萬+ 終端被保險人	2,000+ 定制化保險產品	每秒100,000份保單 高併發保單處理能力
226,100 + 已理賠	180 我們的數據庫中的分項指標類型	80 場景

我們的競爭優勢

我們相信以下優勢促成我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

擁有強大數字化能力提供科技賦能的保險中介服務的保險科技公司

我們是一家保險科技公司，主要為場景合作夥伴及保險公司提供科技賦能的保險中介服務。我們主要利用場景險作為工具，通過提供保險交易服務、精準營銷及數字化解決方案以及TPA服務獲得收入。根據灼識諮詢的資料，中國場景險市場有100多家參與者。按2024年總保費計，我們在中國互聯網保險中介中位列第十一、按總保費計在中國場景互聯網保險中介中位列第五及在中國第三方場景保險中介中位列第一，市

業 務

場份額為3.4%。我們在場景險方面的技術指標、營運指標等業務指標均遠高於其他第三方場景保險中介，展現了我們在數字化保險服務領域的強大競爭力及技術實力。

我們致力於提供涵蓋風險評估、風險預防及風險保障三位一體的綜合數字化保險服務，為生態系統參與者量身定制解決方案，並提供全流程數字化應用程序及大數據模型服務，探索出一條普及風險保障的新路徑。於往績記錄期間，我們的總收入由2023年的人民幣659.9百萬元增至2024年的人民幣914.2百萬元，增長率為38.5%，並進一步增至2025年的人民幣1,227.1百萬元。

我們已獲得多項榮譽及行業認可，包括但不限於：廈門市「專精特新」企業、2023年全球金融科技創業大賽「金融科技10強企業」、畢馬威中國領先金融科技50強（2021年、2022年、2023年）及福建省科技小巨人企業。

出色的解決方案定制及創新能力，滿足多樣化場景下的風險管理需求

在數字經濟快速發展的背景下，共享經濟、即時配送、移動支付、到家服務等新興業態不斷湧現，催生了新場景下的新型風險，對新型保險範圍的需求亦相應提高。

我們認為，我們的獨特優勢在於為不同場景下的生態系統參與者提供數字化保險服務和積累的專業知識。截至最後實際可行日期，我們已開發超過2,000款定制化保險產品，覆蓋了「9+N生態圈」和80個細分場景的風險，涵蓋出行、泛人力資源、普惠金融、大健康醫養、公共服務、教育培訓、車服、E工程及物流等領域。

我們深入瞭解場景合作夥伴的業務營運和風險管理需求，能夠設計數字化保險服務，使場景合作夥伴能夠有效、高效地管理其風險。另一方面，我們對保險產品和保險公司運作以及金融合規亦有深入瞭解，可以協助保險公司承保保險產品。技術服務體系的模塊化，使我們能夠以相對較低的研發成本，快速重複利用及擴展已有的成熟模塊，滿足新場景下複雜的業務需求。我們通常可以根據場景合作夥伴的需求最快在七天內定制和開發相應的風險解決方案。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，自新項目審批至首個保單簽發平均分別耗時約33.1天、20.8天及13.8天。

業 務

隨著使用場景變得越來越多元，我們在場景識別、需求感知和數字解決方案方面累積獨特的經驗。透過在同一個生態圈中匯集各種場景，我們建立了關於產品開發關鍵要素的專業知識，例如投保人選擇、付款方式和交易形式。此外，通過分析在提供保險解決方案過程中不斷積累的生態數據，我們可以洞察業務運營情況和場景合作夥伴的風險管理需求，從而不斷提升我們的服務能力。

我們已獲得多次榮譽及行業認可，包括但不限於中國人民銀行「數字金融」優秀案例企業、第三屆全球金融科技應用場景大賽「最具創新獎」、第五屆數字經濟科技大會「年度最佳智能風控構建獎」。

與場景合作夥伴及保險公司維持長期穩定的合作，具有業務增長潛力

我們已在特定場景下與哈囉出行、飛常準、鹽城市大數據集團有限公司及廈門信用信息技術有限公司等領先公司進行長期合作及深度整合。我們認為，我們已建立商業壁壘，於2024年維持穩定的項目保留率(不包括停止運營的公司)。自2018年我們開始與哈囉出行開始合作以來，我們已提供全面的全流程服務，涵蓋報告、理賠、數字化風險控制及聯合營銷，將我們自身及我們與它們的業務運營合作緊密結合在一起。同時，我們的數字化保險服務能力已獲得行業認可。在先進標桿企業的支持下，我們可在類似場景下快速複製可擴展的商業模式，並在中小企業之間複製，提高我們的議價能力，增加收入，同時降低解決方案開發的邊際成本。我們相信，我們的數字化保險服務可幫助企業實現優質發展，達成全生命週期合作。

經過大概八年的發展，我們已與中國超過70家知名保險公司建立了穩定的戰略合作關係，實現了API接口對接，為定制及快速推出保險產品奠定了基礎。根據市場慣例，與保險公司開展業務合作及完成API接口對接通常需要約三至六個月。我們為保險公司提供全流程數字化技術支持，通過我們全面的數據洞察在質量控制方面提供獨特的價值，這使保險公司更傾向於按收入分成與我們合作，因為決策成本相對較低而利潤率高。我們對於場景合作夥伴的黏性極強，2024年維持穩定的項目保留率。我們已為保險公司提供營銷及管理系統開發支持，亦提供專門針對定制化項目的7*24小時全年無休售後服務。

業 務

我們以與場景合作夥伴及保險公司的合作為起點，有效地降低獲客成本，同時獲得了大量流量，觸及終端消費者，進而讓該等終端用戶了解保險。這使我們創建了兩個主要平台：白鴿樂保及白鴿探保，用於實現二次轉化。白鴿樂保被定位為用戶運營平台，以深化我們與終端消費者的互動。另一方面，白鴿探保作為個人保險經紀人的互聯網工具，促使終端消費者在獲得保險經紀證書後轉為我們的個人保險經紀人，進一步拓寬了我們的保險銷售渠道。個人保險經紀人銷售的保險產品類型包括但不限於意外傷害保險、健康保險、責任保險和家庭財產保險。

以技術驅動覆蓋保險業務全生命周期的服務解決方案

我們自主研發的全流程SaaS應用系統白鴿e保為我們提供在不同場景下設計及交付高度定制的保險產品的基礎。聚焦互聯網保險行業，白鴿e保提供與風險管理業務節點相匹配的數字化解決方案流程，為保險公司提供涵蓋智能投保、保單管理、理賠、客戶服務、數據分析、財務管理等全流程的保險服務。

作為保險公司、場景合作夥伴及終端客戶之間的數字連接器，我們利用白鴿e保通過API接口無縫連接我們的生態圈參與者，重塑大眾獲得保險保障的方式。我們的服務已被完全整合到生態圈合作夥伴的業務系統中，可在終端客戶進行交易時自動無縫傳輸客戶數據。

我們的保險應用程序支持自動投保，並支持碎片化和逐件生成保單。我們採用動態配置技術，確保高併發下的效率和穩定性，處理速度高達每秒100,000份保單，幾乎無丟包和延遲。我們的日保單處理能力可超過50百萬筆。理賠管理平台可實現在線報案、系統OCR識別、理賠進度跟蹤等在線理賠功能，在線報案響應時間不超過三分鐘。該等技術優勢使我們能夠提供碎片化、即時的保險服務，我們與哈囉出行的合作就是一個典型的案例。

業 務

我們亦與場景合作夥伴深度綁定，結合最終被保險人的行為數據，為場景合作夥伴及保險公司提供精細化的售後保險服務，提升用戶體驗，有效降低投訴率。例如，在出行生態中，我們提供一鍵報案界面，根據終端用戶提供的個人信息，快速檢索相關出行和保單信息，並提供專業的索賠指導。

白鴿e保通過web應用程序防火牆、敏感數據屏蔽，確保系統和數據安全。我們擁有信息系統安全等級保護三級備案認證，確保保險數據安全。

白鴿e保的技術實力獲得業界的廣泛認可。於2021年被評為「2021保險數字化應用Top 20」之一及獲得由中國人民銀行廈門市分行、廈門市地方金融監督管理局、中國證監會廈門監管局及中國銀保監會廈門監管局、財政部廈門監管局聯合舉辦的第二屆廈門市金融科技優秀項目三等獎，為此我們入選中國人民銀行金融科技創新監管應用企業名單。

大數據應用賦能生態圈合作夥伴

截至最後實際可行日期，我們已連接超過393百萬名最終被保險人，使我們得以擴大數據庫，並加強對最終被保險人資料的了解。基於80類場景，我們累積了超過90億份保單和超過226,100份理賠報告的數據。我們豐富的數據維度涵蓋180種子指標。例如，出行生態下的子指標包括城市和出行頻率，而醫療生態圈下的子指標包括醫療記錄和健康預測。

我們廣泛和持續的數據積累，結合我們強大的多場景數據挖掘能力，使我們能夠產生有價值的見解，並向我們的生態圈合作夥伴提供全面的分析。

我們能夠將保險數據（傳統上以年為單位）按分鐘甚至秒鐘的時間間隔呈列，實現了承保範圍、相關風險及成本之間的精準對齊，同時也有助於獲取更精細的數據。我們可以突破傳統「大額保單」估算模糊的技術局限，對風險維度、整體賠付水平、保險公司承接業務的可行性提供專業的數據分析，為場景用戶及保險公司商定合理保費提供有力支撐，確保我們設計的保險產品持續運營。

業 務

通過對市場趨勢、用戶行為、歷史賠付數據等多維度信息的深入分析，為場景合作夥伴提供精準的風險識別報告及防範策略建議，減少理賠頻率，從而降低保費。此外，我們還可以通過數據分析，協助提高場景合作夥伴的營銷策略及業務發展成效。

基於區域、類似傷害類型及治療方法等數據，我們可以根據歷史數據趨勢為保費金額及理賠金額提供輔助決策，幫助保險公司減少理賠及損失。我們數據洞察的獨特應用價值吸引了大量保險公司與我們合作。我們先進的數據分析能力可以顯著降低保險公司的索賠和損失率，促進鞏固與長期合作夥伴的關係。

我們正在逐步完善大數據模型的佈局。在迭代升級數字化智能基礎設施的同時，我們正在開發方舟、飛秒、智瞳、樂薦、睿析及鑒信等MaaS支持模型。一方面，場景風險預測、智能保費定價及保險理賠預測等功能有助於高效生成定制解決方案。另一方面，我們不斷拓展大模型服務的產品化，逐步實現從「業務驅動數據」到「數據驅動業務」的轉變。有關更多詳情，請參閱「我們的技術及研發－技術－MaaS」一節。

此外，我們於2024年11月正式成為華東江蘇大數據交易中心金融保險專委會成員，為未來通用數據產品的發佈及交易奠定了基礎，這有助於進一步顯現數據元素的價值。

我們積累了深厚的數字化智能技術，且我們大約三分之一的僱員為研發人員。我們已與廈門大學及華僑大學等高校建立聯合技術研究院、研究生工作站及產研基地進行產研合作，以掌握領先技術架構、智能搜索、知識擷取、數據挖掘及風險監控等核心技術，為數據洞察及應用提供強有力的基礎支撐。

業 務

經驗豐富且具備高瞻遠矚的領導能力、積極進取及執行力的管理團隊

我們擁有一支經驗豐富且穩定的管理團隊。涂先生（我們的創始人兼首席執行官）曾被平安保險第18屆營銷幹部組訓班錄取，並擔任平安人壽一家分支機構的負責人。涂先生一直致力於將保險融入公眾的日常生活場景。涂先生已成功創辦多家實體經濟企業，積累了豐富的商業及管理經驗，並擁有敏銳的行業週期及趨勢洞察力。他擁有逾24年的保險行業經驗。我們的多位核心高管來自保險業，在知名保險機構擔任主要職務。他們對保險需求及產品設計有獨到的見解。其中，我們的執行副總裁劉曉敏先生專注於保險創新業務，在互聯網保險領域擁有專業經驗及技術積累。此外，我們的技術與數據研發中心負責人潘劍鋒先生曾在領先的科技公司從事大數據及軟件開發領域的工作逾20年。我們管理團隊在保險、金融及互聯網行業的全面經驗，以及他們強大的執行能力，為我們業務的成功運營鋪平了道路。

我們的戰略

通過向更多家庭推廣保險普惠服務，持續支持互聯網保險業轉型

我們致力於構建一個融合多種場景的數字化保險服務生態，實現將普惠服務推廣到千家萬戶的簡單理念。特別是，我們致力於通過先進的技術及創新的場景理念解決中國保險業發展的主要障礙：

1. **提高場景保險的可及性及接受程度：**通過各種數字化生活服務場景，推出可精準滿足個人需求的解決方案及產品，我們簡化投保流程，以降低消費者教育成本。我們致力於建立對保險的信任及認知度，推動更高的滲透率，並最終使消費者能夠對其財務保護作出明智決定。
2. **根據不同需求提供多樣化的數字化保險服務：**為有效滿足個人及企業的不同需求，我們旨在開發更廣泛的科技賦能數字化保險服務。通過提供基於場景的定制保險產品，我們尋求真正解決新商業模式的痛點，不斷推動了新商業模式的持續發展，實現了保險業生態的全面覆蓋。

業 務

3. **解決保險定價難題：**通過不斷投資大數據及AI領域，結合大量場景使用及理賠數據，我們構建「飛秒」模型，為新場景中的碎片保險提供動態化智能定價。
4. **解決碎片保險交易成本過高的問題：**通過利用我們先進的數字化能力，我們能夠更準確地識別被保險人在各種場景下的確切需求，並在不產生過高成本的情況下提供定制化保險產品。

為價值鏈中更多參與者賦能，提高我們的盈利能力

- **場景合作夥伴：**

基於我們的全流程SaaS應用系統白鴿e保，我們計劃將我們的解決方案推廣至更多的場景合作夥伴，由數字經濟場景進一步擴展至更多實體經濟場景。

我們將繼續鞏固不同場景下頭部標桿企業的合作，依託成熟的產品及技術能力，積極尋求與中小場景合作夥伴在相同場景下的合作機會，以降低服務的邊際成本。

我們的目標是加快盈利模式的轉型，利用我們的MaaS對外提供風險評估及管理諮詢服務，進入「數據產品化」的新階段。

- **保險公司：**

我們計劃不斷鞏固及擴大與國內知名保險公司的合作，共同開發更多場景險產品，進一步開放數據接口。就數字化升級需求強烈但技術能力有限的保險公司分支機構而言，我們將為其提供全方位的技術生產要素。同時，我們將為保險公司提供MaaS支持模型，提供實時AI驅動的數據洞察及決策支持。

目前，我們在全國設有13個分支機構，各分支機構負責與當地保險公司開展業務合作。因此，我們計劃建立更多分支機構作為業務擴張手段，並依託我們對保險業的深度理解與技術能力建立相應的服務網絡。

業 務

- **個人保險經紀人：**

我們將充分利用我們為個人保險經紀人提供的互聯網業務工具「白鴿探保」，通過科技賦能，在保險機構、個人保險經紀人及消費者之間建立無國界合作模式。截至最後實際可行日期，我們已為不同的個人（從專業保險顧問到合資格終端消費者）提供「白鴿探保」工具以成為我們的個人保險經紀人，未來，我們亦將致力於將不同場景的參與者轉為我們的個人保險經紀人，從而發揮參與者對場景的理解與營銷能力。

- **政府：**

我們致力於與地方政府達成緊密合作。基於我們對不同場景的數據儲備及分析能力，我們可通過聯合運營模式幫助地方政府在公共治理（包括但不限於公共交通、公共衛生、運輸物流等領域）中實現風險管理目標，提升政府的數字化風控能力，同時亦提高本集團自身的業務規模及其產生的商業及社會價值。

不斷加大研究及技術投入

我們將增加對現有技術解決方案的投資，以向價值鏈的更多參與者提升我們的價值主張。我們計劃通過數據收集、算法優化及計算能力升級，不斷投資大數據及AI領域。這一技術相關投資將進一步完善我們的MaaS，增強我們對場景數據的洞察力，提高我們的服務維度及運營效率。隨著我們的MaaS及其底層邏輯發展成為一個統一的系統並不斷完善，我們將擁有更加穩固的系統架構及更強大的能力，能夠為不同的應用場景提供定制化應用及解決方案，使我們在同行業中保持技術領先性。我們大數據模型的某些組成部分已被工具化，為內部產品定制過程提供了支持，且我們日後將進一步實現MaaS輸出的產品化。

我們計劃與國內知名科技公司合作，利用智能大模型加強MaaS的多模態學習與聯合學習，構建風險管理領域的知識圖譜，進一步提升MaaS的服務能力。

我們計劃繼續吸引及挽留人工智能、大數據算法、數字化保險服務及產品開發領域的合適人才，加強我們的研發團隊，提高我們的技術能力，抓住大數據及AI時代的新機遇。

業 務

隨著業務快速增長及為滿足業務需求增加研發人力，我們擬在廈門建立一個研發中心，以容納新招募的人才，為研發團隊提供更優質的工作環境及硬件支持。

為滿足業務擴展及數據安全需求，我們計劃採購先進的硬件，包括但不限於防火牆及入侵檢測／防禦系統、網頁應用程序防火牆、數據加密工具及安全信息與活動管理系統。我們也將增加對軟件年度服務訂閱及維護、雲端安全服務和託管安全服務的投入，以建構強大的網絡安全防護系統。

提高我們的品牌知名度及市場份額

目前，我們主要依靠正在合作的渠道合作夥伴的流量來交付定制化保險產品。我們計劃通過營銷及推廣活動積累自己的流量，增強場景合作夥伴與我們合作的意願。我們旨在為當地生活開展精準的用戶操作，並通過新興線上流量渠道、知名互聯網終端及媒體平台開展營銷活動，提升我們的品牌形象。

我們亦計劃在研發中心創建一個數據及風險管理成果庫，建立一個智能展廳，系統地收集及展示過往的研發成果，推動產品整合、推廣及再利用。在我們的智能展廳中，參觀者可以與我們代表不同場景的展品互動，了解我們如何採取主動的方式，識別和激發風險管理需求，並改變傳統方式，提供全流程覆蓋。身臨其境的學習體驗不僅能教育參觀者，更能強化他們的數字化保險服務意識，並加強所有生態系統參與者之間的聯繫。

審慎投資及收購保險生態及先進的數字化技術

除發展我們自身的業務外，我們可能會謹慎地在全球保險生態中尋求潛在的投資或上游及／或下游併購機會。當機會出現時，我們將通過投資及／或收購同行業或場景生態的目標公司擴大我們的業務運營及增加我們的市場份額。以AI及相關數據處理技術為中心，我們亦正在考慮投資及／或收購與我們的數字化保險服務相匹配的技術公司，以進一步提高我們的技術水平及創新能力。在選擇投資及收購目標時，我們將主要考慮它們是否擁有成熟穩定的商業模式，及它們在資源渠道、研發技術及人才團隊方面是否可與我們的業務互補並實現戰略協調。

業 務

攜手中國企業共同邁向全球化

我們與中國企業合作，向海外擴張，旨在為中國公司在海外的業務運營提供保險服務，以在國外複製其成功的國內商業模式。通過加強與海外保險公司的合作，我們將數字化保險服務擴展至國外的新經濟場景。我們計劃投資或收購海外保險中介機構，以更省時及具成本效益的方式在當地拓展業務渠道。同時，我們將在海外建立研發中心及本地團隊，為深化國際業務整合奠定基礎。

我們的業務模式

隨著共享經濟及移動支付的快速增長等宏觀環境變化，以及數字化產業轉型日益增長的趨勢，對針對各種場景的不同風險及需求量身定制的數字化保險服務的需求不斷上升。我們的服務旨在降低成本及提高業務效率。傳統保險公司及互聯網保險中介可能無法準確識別特定風險，並在不同場景下對相應需求作出響應，導致解決方案提供商與客戶的需求之間存在差距。由於我們專注於識別特定場景下的潛在風險，並會就各場景與最合適的保險公司合作，確保為各場景提供定制保險解決方案，因此，在大多數情況下，我們與不同保險公司就相似場景開發新保險產品將不會導致蠶食。我們作為數字連接器，可消除保險公司與「9+N生態圈」中場景合作夥伴之間的差距。我們積極確定具體需求，為雙方提供更精確及有效的涵蓋風險評估、風險預防及風險保障的綜合數字化保險服務。

我們的場景險中介服務主要集中在出行生態系統、普惠金融生態系統及物流生態系統等細分和新興領域，傳統保險公司的標準化保險產品無法覆蓋該等領域，因為滲透成本可能很高。與傳統的保險中介不同，我們採用積極主動的方式來激發、識別和挖掘特定場景下的風險管理需求，並通過提供專門針對不同場景的數字保險服務來改變傳統的風險評估和應對方式。

利用我們的數字化能力，上游保險公司會選擇與我們這樣的保險中介合作，探索新的場景和保險產品，並支付具競爭力的佣金費用，以參與並將其保險產品組合擴展到場景保險市場。此外，該等新興領域的現有數據庫相對有限，因此獲取成本較高。場景險的成功推出需要更高的數據處理能力和渠道整合能力，因此需要更高的佣金費。

業 務

另一方面，下游渠道合作夥伴通常並無保險中介牌照，缺乏保險產品相關知識。下游場景合作夥伴通常會依賴我們與上游保險公司溝通設計保險產品。我們會主動識別和評估下游場景合作夥伴及其客戶面臨的潛在風險，與上游保險公司合作設計創新的保險產品，使場景合作夥伴能夠更好地管理風險，這亦是對終端消費者的輔助服務和保障。

由於場景險市場的分散性，我們會在每個分散的場景中花費轉介費和推廣費與渠道合作夥伴建立穩固的關係，以擴大客戶覆蓋面。本公司將不時與渠道合作夥伴就獲取客戶群所支付的轉介費進行協商。長遠來看，隨著現有場景的價值鏈日趨成熟，轉介費和推廣費預計將進一步下降。儘管如此，我們仍致力於通過技術進步，助力終端消費者、下游渠道合作夥伴和上游保險公司共同實現更好的體驗，並獲取合理的利潤。

我們的業務網絡

我們與保險公司及場景合作夥伴建立了緊密的合作網絡。我們作為數字連接器，連接上游保險公司與下游場景合作夥伴，通過數字化能力為生態鏈賦能。在與保險公司及場景合作夥伴的合作中，我們共同設計並定製解決方案，提供數字化保險服務。憑藉積累的專業知識與數字能力，我們為生態所有參與者實現風險評估、風險防範與風險干預。下圖列示我們的保險業價值鏈中的組合及價值主張：



業 務

對於最終被保險人：

我們致力於營造一個全面的風險管理環境，以必要工具及支持赋能個人，使他們有信心應對風險。最終被保險人可通過我們合作夥伴的平台，與白鴿e保連接，無縫對接保險產品，並智能管理保單與理賠。我們的主要價值產品包括：

- **增強數字化保險服務意識**：我們的資訊性文章顯示在下游場景合作夥伴運營平台的橫幅上，使個人能夠識別及評估潛在風險，並作出知情決策。
- **定制化產品組合**：我們通過量身定制的解決方案，與場景的交易服務流程深度結合，使客戶更易接受風險保障方案。我們的定制化是以我們對不同場景下業務運作的了解為中心，並以最終受保人在該等場景中所面臨的風險為導向。例如：碎片化保單確保保費、保險承保範圍及相關風險互相匹配，對於最終被保險人而言，保險相對更加實惠。
- **強化客戶體驗**：我們的數字化平台可簡化投保程序，並根據不同的場景配置不同的數字化投保形式並使保單管理以及理賠更加簡單高效。我們在整個保單生命週期中提供持續支持，包括理賠協助及風險預警以及風控建議，為最終被保險人營造一個安全的環境。

對於下游場景合作夥伴：

我們積極識別他們在不同場景下所遭遇的風險，並設計適當的數字化保險服務。我們通過建立營運基礎架構將定制化的保險產品視為達成風險管理目標的工具，並提供精準營銷及數字化解決方案，以支持其業務發展，進而簡化其流程並提升營運應變力。我們的主要價值產品包括：

- **風險評估及風險防範**：我們對場景合作夥伴在不同業務場景中的風險進行評估，並讓我們的SaaS風險管理系統與系統對接，讓彼等可從多個維度管理風險。

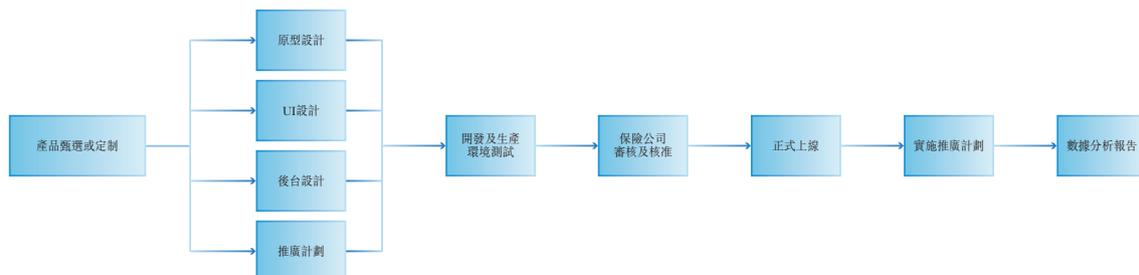
業 務

1. **增值服務**：我們的解決方案已融入其日常營運活動，可提升其整體效率及成效。通過將我們的解決方案整合到其現有的工作流程中，這些公司可以為其客戶提供更高的安全性和保證。
 2. **技術整合**：我們提供的數字化平台及工具可取得基於各種數據的數據分析洞察，包括理賠及事故統計數據以及相關報告。數據洞察可協助場景合作夥伴有效追蹤、分析及降低風險，提升整體安全及運營效率。
 3. **最小化風險管理成本**：我們開發了以「即時性及碎片化」為特點的解決方案，該方案拆分「大額保單」，從保障時間、保障範圍精確縮小至必要的覆蓋範圍，進而減少企業在傳統模式下承擔的整體成本。
- **風險保障**：當已識別風險變為事故的情況下，最終被保險人會由保單保障，把企業面臨的財務不確定性降至最低。

依託我們累積的專業知識，通過持續了解我們的場景合作夥伴及其消費者，我們整合不同的終端消費者群體，並通過全面分析，找出他們的特定需求和偏好。我們策略性地將終端消費者重新介紹予各類場景合作夥伴，而該等合作夥伴能夠提供切合消費者興趣的產品。

對於上游保險公司：

憑藉我們對潛在最終被保險人情況的深入了解及強大的數據分析能力，我們協助保險公司識別「9+N生態圈」中場景合作夥伴在不同場景下的真實需求，並與彼等合作設計、開發及完善保險產品。下圖載列與保險公司共同開發定制化保險產品的流程：



業 務

我們累積的市場數據，結合我們對市場趨勢、各場景的經營風險要點及潛在最終被保險人喜好的洞察力，使我們能夠促進有效解決方案的開發，確保保險產品以客戶為導向並準確定位。這需要新的或已優化的保險產品的開發及定價，以及其分銷及持續管理所涉及的相關物流。目前，我們已成功交付超過1,900種定制化保險產品。

在提供定制化保險產品的同時，我們亦為上遊保險公司提供精準營銷及數字化解決方案，以幫助我們的合作夥伴實現業務成長，並簡化數字化保險服務流程。憑藉我們累積的專業知識，透過對合作夥伴及其消費者的持續了解，我們整合了不同的終端消費者群體，並透過綜合分析，確定他們的具體需求及偏好。白鴿e保旨在促進合作夥伴之間的協作及數據共享。我們進一步開發了六個MaaS支持模型，通過交付模型及評估結果，協助合作夥伴作出智能化決策，讓彼等更深入了解終端消費者的情況，並搭配適合的解決方案。

此外，我們提供TPA服務以協助處理保險業務的主要流程，包括理賠管理、保單管理、住院支持及客戶服務。我們擁有專業且經驗豐富的客服團隊，透過在線聊天、電話及電子郵件為最終被保險人提供一對一的保單諮詢、理賠支持及其他服務。我們的TPA服務針對各類保險產品量身定制，並對任何可能提出的諮詢作出迅速反應，有效縮短保險公司與終端消費者之間的距離，提升終端消費者的整體體驗。

展望未來，我們亦將為保險公司提供更多支持技術的解決方案，如提供六個MaaS支持模型，助力保險公司更好地管理經營風險，以及了解終端消費者的風險管理需求。該等配套服務使我們能夠與保險公司建立穩固的合作夥伴關係，促進價值鏈黏性的形成。

業 務

我們的產品旨在協助保險公司抓住市場機會，同時有效管理高賠付率等相關風險。我們的主要價值產品包括：

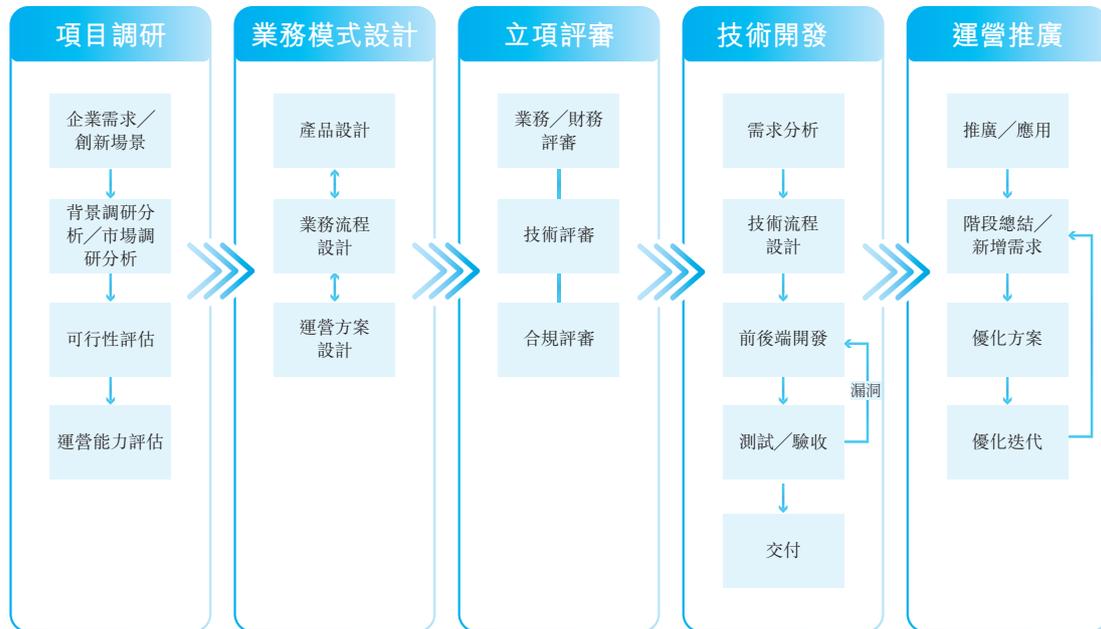
- **風險評估及風險防範：**我們在全流程金融服務及解決方案的各個方面協助保險公司。我們在為其業務增值的同時，亦提供綜合風險評估工具及防範策略，包括：
 1. **精準辨識風險：**我們了解保險公司的營運機制，有能力精準辨識保險公司面臨的風險，幫助其減輕潛在損失，避免高賠付率，提高溢利率。
 2. **多樣化的產品設計：**我們的方法著眼於風險探索、識別及評估，使我們能夠開發及提供量身定制的保險產品，從而精確應對我們已激發及發現的業務場景的特定需求。
 3. **重新定義針對廣泛客戶群的方法：**我們提供接觸下游場景合作夥伴消費人羣的通道，並將終端消費者對風險管理的需求帶給保險公司，讓保險公司能觸及更廣泛的受眾。
 4. **數據驅動見解及金融服務：**我們先進的分析及大數據模型為市場趨勢、客戶行為及風險評估提供寶貴的見解。該等見解使我們能夠提供金融服務以協助保險公司通過優化定價策略來管理運營風險並確保其項目的盈利能力。
 5. **運營效率：**我們的定制化解決方案亦可滿足其運營效率，簡化申請及理賠管理等流程，最終降低該等流程所涉及的成本及風險。
- **風險保障：**通過持續監控運營表現，我們提供深入的洞察，以便主動調整定價策略，特別當遇到理賠總額超過保費的情況。我們會在金融服務及解決方案全流程的各個方面進行調整。

截至最後實際可行日期，我們已與全國88家財產保險公司中的63家合作，全面涵蓋2024年中國保費最高的20家財產保險公司。

業 務

我們的運營流程

下列流程圖說明了我們如何準確識別風險、滿足需求並交付及優化數字化保險服務的流程：



- **項目調研**：我們積極探索並識別動態場景中的不同風險。通過以宏觀角度分析相關市場，並以微觀角度審視各利益相關者，包括但不限於其日常活躍客戶的數量及概況或行業地位，我們可以準確指出各企業的特定風險，並評估潛在解決方案的可行性。我們對項目進行詳盡評估，橫跨從開始到執行的整個過程。我們會考慮各種關鍵因素，例如市場趨勢、監管環境、利益相關者權益及成本效益。我們將評估場景型渠道合作夥伴開展業務活動所處場景的運營能力，以評估其成本效益。該綜合方法使我們能夠制定明智的策略，不僅能應對當前挑戰，亦能預測未來發展，確保項目的所有方面保持一致，以取得成功的結果。
- **業務模式設計**：基於已識別的風險，我們向合作夥伴提呈全流程數字化保險服務，包括保險產品開發、智能投保、保單管理、理賠、客戶服務、數據分析及財務管理。所提出的數字化保險服務可滿足各種風險的獨特需求。我們進一步與合適的保險公司聯繫，評估解決方案的可行性，並針對已確認的需求定制保險產品。

業 務

- **立項評審**：在初步評估數字化保險服務的可行性及成本效益後，我們會從業務營運、財務、技術及監管等多個層面審視所提交的項目。
- **技術開發**：我們不僅負責數字化保險服務的定制化，亦負責全流程數字化的開發。憑藉自主開發的大模型及對最終被保險人情況的洞察積累，我們開發了白鴿e保，為合作夥伴提供智能投保、保單管理、理賠、客戶服務、數據分析及財務管理。我們亦著重於提供API及優化前端及後端接口，以方便操作。最終被保險人的數據可於交易過程中無縫傳輸，實現及時應用。我們反覆測試前端及後端，以優化我們的解決方案，並最終向合作夥伴交付綜合數字化保險服務。
- **運營推廣**：我們維持已開發解決方案順暢有效的全流程運營，並將我們的解決方案嵌入我們場景合作夥伴的平台以作宣傳。我們擁有專業的客戶服務團隊，深入了解多種業務場景，使其可有效指導被保險人進行緊急處理。其協助準備材料，提高理賠申請的準確性及案件解決的及時性。白鴿e保使我們能夠在解決方案的整個運營過程中收集數據，包括但不限於銷售、理賠、運營、投訴、個人資料及市場反饋數據，進行持續跟蹤及迭代。我們持續強化我們的大數據模型，以改善我們數字化保險服務的各個方面，並在確保數據隱私與安全的前提下，與我們的場景合作夥伴及保險公司分享數據分析結果。

由於我們受益於我們的場景合作夥伴長期以來所開發的現有基礎架構，將我們的定制化保險解決方案嵌入至其平台組合中，其終端消費者可無縫獲得專門設計的保險產品，以滿足彼等在各種場景中的獨特需求。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已與260家渠道合作夥伴及超過4,200名個人保險經紀人進行合作，向超過393百萬名最終被保險人分銷定制化保險產品。我們將繼續鞏固及發展與我們場景合作夥伴的合作。該龐大網絡不僅展現我們業務模式的可擴展性，亦突顯我們在不同場景下，針對不同客群調整及定制化保險解決方案的能力。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期的關鍵營運數據：

	截至12月31日			截至最後實際 可行日期
	2023年	2024年	2025年	
保險公司合作夥伴數量 <small>(附註1)</small>	76	77	79	40
渠道合作夥伴數量 <small>(附註2)</small>	207	255	260	88
個人保險經紀人數目 <small>(附註3)</small>	3,314	3,381	4,034	4,281
累計場景數量 <small>(附註4)</small>	56	66	78	80
	截至12月31日止年度			
	2023年	2024年	2025年	
最終被保險人數目 <small>(附註5)</small> (百萬)	158	125	101	
售出的保單數量 <small>(附註6)</small> (百萬)	1,968	994	494	

附註：

- (1) 保險公司合作夥伴數量指於所示年度與我們進行交易的保險公司。
- (2) 渠道合作夥伴數量指於所示年度與我們進行交易的渠道合作夥伴。
- (3) 個人保險經紀人數目指於所示年度由我們聘請的該等個人保險經紀人。個人保險經紀人的數量變動主要由推出及／或完成若干項目引起，而推出及／或完成若干項目需要持牌人員來促進保險產品的推廣及交付。完成該等項目後，我們將停止與該等個人保險經紀人合作，而我們擁有新項目時將重新委聘該等個人保險經紀人。
- (4) 累計場景數量指自運營以來我們所開發的場景總數。
- (5) 最終被保險人數目指於所示年度內擁有新生效保單的最終被保險人並剔除重複計算以排除於往績記錄期間通過不同渠道購買多份保單的最終被保險人。為免生疑問，不包含保單期限自上一年度結轉的最終被保險人。
- (6) 已售出的保單數量指於所示年度簽訂的新保單。為免生疑問，不包括自上一年度結轉的保單。

業 務

我們截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度分別向158百萬名最終被保險人售出1,968百萬份保單，向125百萬名最終被保險人售出994百萬份保單，以及向101百萬名最終被保險人售出494百萬份保單。於往績記錄期間，最終被保險人及保單數量的減少主要是由最終被保險人數量及出行生態中的場景合作夥伴（「出行生態場景合作夥伴」）貢獻的保單數量變動引起。出行生態場景合作夥伴貢獻的最終被保險人及保單數量由2023年的152.7百萬名及19億份及減少至2024年的116.1百萬名及914.6百萬份，並進一步減少至2025年的90.3百萬名及450.9百萬份。減少乃主要由於(1)出行生態場景合作夥伴的月活躍用戶數量減少；(2)出行生態場景合作夥伴內部採取供應商多元化政策，而該政策要求聘用一家以上的保險服務供應商並將部分保單重新分配予其他保險中介機構（「該政策」），導致我們自出行生態場景合作夥伴獲得的保單數量減少；及(3)我們針對出行生態場景合作夥伴策略調整產品組合，部分保單由意外險轉向責任險，部分保單將以訂單而非騎行者出具。據董事所知，該政策屬於一次性事件，於往績記錄期間，其他場景合作夥伴均未採納類似政策。此外，此場景高度分散且重複。此場景的毛利貢獻僅佔於往績記錄期間毛利總額的約1.0%或以下，對我們的財務表現並無任何重大不利影響。

我們提供的服務及解決方案

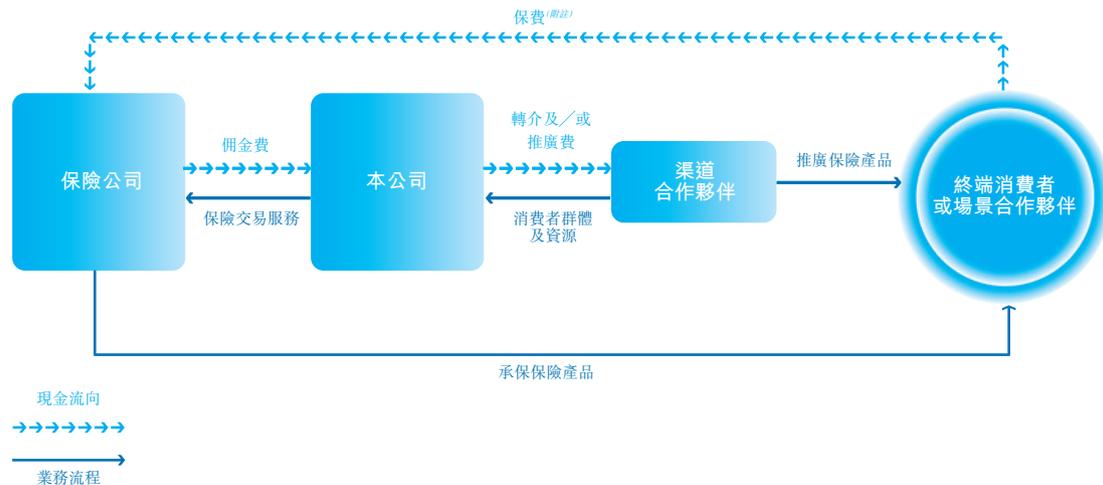
我們採取積極主動的方式，激發、識別及發掘不同場景下的風險管理需求，並促進保險公司與其他生態系統合作夥伴之間的對話，讓保險公司對風險管理需求有更精確的了解。我們的收入主要來自：(i)保險交易服務，我們就協助其成功交付由其承保的保險產品向保險公司收取佣金；(ii)精準營銷及數字化解決方案，包括各企業支付的項目費用；及(iii)保險公司支付的TPA服務費。下表載列於所示年度按業務分部劃分的收入、毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	人民幣千元	人民幣千元	%	人民幣千元	人民幣千元	%	人民幣千元	人民幣千元	%
保險交易服務.....	535,927	48,983	9.1	825,329	80,843	9.8	821,216	94,271	11.5
精準營銷及數字化									
解決方案.....	115,671	973	0.8	86,130	2,129	2.5	398,292	8,144	2.0
TPA服務.....	8,304	2,094	25.2	2,722	245	9.0	7,615	383	5.0
總計.....	<u>659,902</u>	<u>52,050</u>	<u>7.9</u>	<u>914,181</u>	<u>83,217</u>	<u>9.1</u>	<u>1,227,123</u>	<u>102,798</u>	<u>8.4</u>

業 務

保險交易服務

我們不僅提供標準化的保險產品，還與保險公司合作設計定制化保險產品，讓我們能更精準地應對各種風險。我們參與定制化保險產品和全流程解決方案的開發過程及保險公司的持續運營。我們以保險中介的身份所提供的所有保險產品均為保險公司產品，由我們的保險公司合作夥伴承保，我們不承擔任何承保風險。憑藉我們累積的專業知識及數字化能力，我們能夠主動識別及評估各種業務場景的風險。我們主要通過渠道合作夥伴提供保險交易服務及交付上游保險公司承保的保險產品。我們委聘渠道合作夥伴提供轉介及推廣服務，以增加我們的曝光度並推廣我們的產品，而我們向渠道合作夥伴支付轉介費及／或推廣費。轉介費根據總保費的某個百分比計算，或我們就渠道合作夥伴促成成功購買保險產品而從保險公司收取佣金費。推廣費將用於按項目基礎支付我們的渠道合作夥伴開展營銷及推廣活動的費用。下圖展示我們保險交易服務的業務流程及收入來源：



附註：

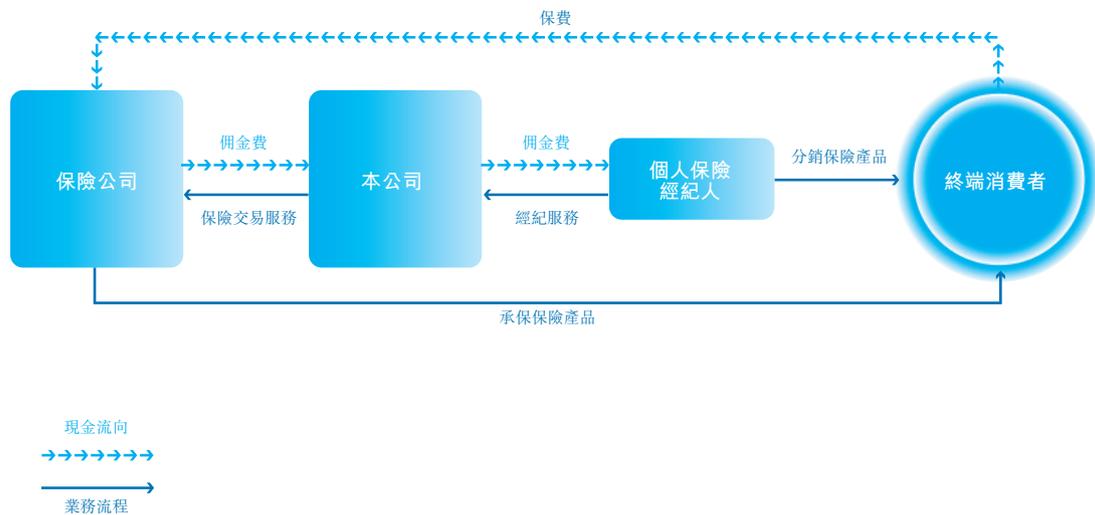
在有限情況下，我們將代表保險公司收取保費。其中物流符合中國相關法律法規。更多詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表若干項目說明－貿易及其他應付款項」一段。

在部分場景中，場景合作夥伴將直接向保險公司分批購買保險產品，並將保險產品作為增值服務納入其產品組合。在此情況下，我們的場景合作夥伴通常為投保人，而終端消費者為被保險人。場景合作夥伴將保費直接支付給保險公司。我們透過自行設計的後端基礎設施連接保險公司和下游合作夥伴。我們僅要求從渠道合作夥伴處收

業 務

集保險申請所必需的最小範圍內的終端消費者數據，且合作夥伴已通過其隱私政策告知場景合作夥伴及／或終端消費者上述個人資料處理行為並獲得同意。例如，我們的場景合作夥伴之一及共享交通服務供應商哈囉出行向保險公司購買保險產品，並將其作為提供保障的增值服務交付給騎行者。哈囉出行直接將保費支付給保險公司，而保險公司承保保險產品。我們自保險公司賺取佣金費，並向渠道合作夥伴支付轉介費，乃由於彼等引入各種場景及消費者群體，幫助我們拓展市場。根據我們的保險交易服務業務，我們自保險公司賺取的佣金費及向渠道合作夥伴支付的轉介費與向場景合作夥伴成功交付保險產品密切相關。這種一致性確保互惠互利的關係，激勵有效合作，提高整體銷售表現。

在其他場景中，保險公司承保的保險產品嵌入我們渠道合作夥伴的營運平台。終端消費者（通常既為投保人亦為被保險人）可以直接向該等平台購買保險產品。其將被重定向至我們設計的用於支付保費的網頁。我們根據履行保險中介法律義務的需要，在必要的範圍內直接向最終消費者收集特定保險申請所需的個人數據。我們已在保險申請頁面的個人數據隱私政策中明確規定了上述個人數據處理方式。例如，飛常準是我們的渠道合作夥伴之一及主要從事提供航班信息服務的信息科技公司。終端消費者可直接從飛常準的運營平台購買保險產品。終端消費者會被轉移到由我們設計的網頁，該網頁連接飛常準和保險公司，以促進無縫交易。我們自保險公司賺取佣金費，並向渠道合作夥伴支付轉介費，以獎勵該等渠道合作夥伴成功促成購買保險產品。



業 務

我們亦聘請個人保險經紀人分銷由保險公司承保的保險產品。在分銷保險產品的同時，個人保險經紀人亦為終端消費者提供個性化的經紀服務。保險公司直接與終端消費者進行交易，而終端消費者可能既為投保人也是被保險人。我們向個人保險經紀人支付服務佣金，而保險公司則直接向終端消費者收取保費。例如，我們與保險公司合作，設計了一款與燃氣相關的房屋財產保險。提供各種燃氣服務的業務人員可以透過我們的「白鴿探保」平台註冊成為我們合格的保險經紀，在工作過程中推廣及交付我們的保險產品及服務。我們從保險公司賺取佣金費，並向個人保險經紀支付佣金費，以作為其經紀服務的報酬。終端消費者亦可透過我們的平台購買保險產品，但於往績記錄期間，購買量極低。

透過評估企業的概況及其所面臨的特定場景，我們為合作夥伴設計並提出初步數字化保險服務計劃。針對不同生態中生態系統參與者的獨特風險及相應需求，我們與中國超過70家主要保險公司合作設計、開發及優化保險產品。我們將定制化保險產品視為有效管理風險的重要工具，並透過我們的渠道合作夥伴及個人保險經紀人，提供由保險公司承保的各種保險產品。我們提供的所有保險產品都由保險公司合作夥伴承保，彼等為我們的客戶。我們不承擔任何承保風險而以保險中介的身份確認收入。於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們現有保險產品的佣金率並無基於表現作出調整。下表載列於所示年度分銷其保險產品的平均佣金費率及佣金收入：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
平均佣金費率(%)	19.8	25.8	[25.6]
佣金收入(人民幣千元)	535,927	825,329	[821,216]

憑藉我們對各種保險產品的掌握，以及對不同場景下風險組合的深入分析，我們能夠提供保險交易服務，並考慮到潛在被保險人在「9+N生態圈」下各種場景的特殊需求及風險暴露，向他們推薦現有保險產品的不同組合，以經濟有效的方式最大化他們的保險索賠範圍。

業 務

我們的9+N生態圈

我們設計並提供場景化數字化保險服務作為實現風險管理目標的工具，滿足場景合作夥伴及最終被保險人在不同生態中的需求。針對「9+N生態圈」的不同場景，定制化保險產品嵌入到彼等不同場景下的業務營運中，讓潛在最終被保險人能夠無縫體驗我們的產品及服務，作為彼等日常體驗的一部分。我們與該等合作夥伴的合作使我們能夠建立有價值的終端消費者數據庫，使我們能夠全面了解終端消費者的行為。該洞察力使我們能夠開發新產品及解決方案，改善智能理賠流程並實施動態風險管理。我們的九種生態圈包括：

生態

痛點及解決方案

出行 中國快速發展的出行生態目前興起更新型的出行方式。傳統承保模式需要一次性預繳保費，給保單持有人帶來沉重的經濟負擔。我們的服務支持碎片化投保，讓每個場景對應一張保單，幫助合作夥伴降低財務成本及營運風險。我們識別不同場景下的每個終端消費者及相應的保險責任，並提供專屬支持。我們的服務消除大額預付保費的需要，降低運輸及服務供應商的保險成本，減輕保險公司承保系統的壓力，從而實現實時風險管理。

泛人力資源 該生態的主要痛點在於僱主與零工（他們替不同僱主兼職且間歇性工作）之間的僱傭關係或合同關係不明確。我們的保險交易服務提供API接口及O2O融合一站式服務平台，以滿足不斷變化的需求。我們的服務根據僱員的獨特情況量身打造，確保保險範圍尤為貼合每個僱員群體的獨特風險及需求，提供滿足各行業多樣化要求的全面保障。我們將碎片化投保模式應用到零工工作場景中，並將其與僱主的系統融合。

業 務

生態

痛點及解決方案

- 大健康醫養... 於大健康醫養生態中，存在特定但不規則的風險場景，其中的風險評估具有挑戰性，但客戶需求明確。我們通過資源整合、風險數據收集、健康醫療數據評估，基於對大健康醫養行業運營過程中所面臨責任風險的全面分析，設計量身定制的數字化保險服務。我們根據風險對各種手術類型進行分類，使其符合不同的承保計劃及定價標準，同時與醫療服務機構合作，為患者提供術前精確評估。我們的解決方案補充了醫療保健的自付開支，並提供全面的保護，以防止因疾病致貧，以確保公眾的普惠福利。
- 公共服務..... 公共服務生態中的機構通常面臨預算有限、風險評估不足、責任風險高等問題，通常導致保險範圍不足或保險解決方案不一致。我們確保保險範圍與特定風險及需求相一致。例如，我們開發了專門針對燃氣相關保險的智能界面，為燃氣公司提供綜合服務平台，以幫助他們在直接為消費者提供燃氣保障的同時，快速提升燃氣保險業務的質量及效率。此外，我們與體育場館合作，提供靈活的投保機制、可調整的保障範圍及入場即生效的即時保障服務。
- 普惠金融..... 金融機構通常會面臨信任問題、資金回收及個人金融安全風險等風險。我們提供保險交易服務，保護客戶免受違約影響，並促進消費者借款及消費。例如，我們為借款人提供意外保險，借出機構為受益人。即使借款人發生意外，也能確保貸款得到償還，防止借款人家庭受到影響。我們的支付延遲險產品為支付平台提供信用背書，為商戶提供資金保障。基於對消費者數據庫的全面分析，我們量身定制的數字化保險服務使我們的合作夥伴能夠建立閉環保險服務系統。

業 務

生態

痛點及解決方案

- 車服 高昂的維修及維護成本對車主而言往往不可預測且昂貴。我們的車服生態保險交易服務聚焦於各種場景，包括但不限於汽車銷售及售後服務，提供車輛保險及衍生產品。我們提供交通意外險、強制責任險及車輛保險一系列保險服務，就車輛在靜止或行駛時可能發生的潛在損失為車主提供風險保障。通過提供車輛損壞、人身傷害或死亡以及盜竊及搶劫的保險，我們為車主創建了一個全面的服務平台，以管理他們在日常生活中面臨的風險。
- 教育 學校或教育機構在校園、培訓基地或其他教育場所提供服務的場景中，存在人身傷害、財產損失及經濟責任的可能性。我們通過提供全面的責任保險解決方案，為教育機構及學生提供保護，以應對教育機構面臨的行為責任風險。此外，我們為學生提供意外傷害事故保障，實現教育機構及學生的雙贏。例如，在駕駛員考試場景下，我們為未通過駕駛考試的學生提供補考費用賠償，同時亦為學生及保險公司提供快速理賠及售後服務。
- 物流 物流公司經常面臨風險，例如貨物在運輸過程中因事故、處理不當、盜竊或自然災害而損壞、丟失或被盜。專注於整合各種物流方式的商業服務，我們提供精準、高效的在線投保及理賠服務，並為冷鏈運輸、港口服務、貨物運輸及車輛租賃等領域中涉及貨物、車輛及其他固定資產的潛在損失提供數字化保險服務。通過建立便捷的保險服務平台並將其嵌入物流服務平台，我們建立了即時的數據交互及驗證，以滿足及時、準確的保險保障需求。
- E工程 E工程項目主要依賴精密的設備、硬件及軟件，該等設備、硬件及軟件可能會出現故障或失靈，從而導致代價高昂的停機及運營中斷。我們為企業提供履約保證保險解決方案及服務，建立風險保障機制，提高辦事效率、減輕企業負擔、簡化建設項目投標流程。此外，我們還與大型保險公司及技術服務平台合作，將投標保證服務納入公共交易中心的投標流程中。該機制使企業能夠以名義代價取得投標保證金，取代數百萬保證金的需求，從而降低財務成本及資金被佔用的風險。

業 務

於往績記錄期間，我們根據成功交付的保險類型和具體保險產品的定價，向保險公司合夥人收取固定佣金。下表載列於所示年度的保險公司在各生態圈分銷其保險產品所產生的總保費及佣金收入：

	截至12月31日止年度											
	2023年				2024年				2025年			
	總保費	佣金收入	佣金收入佔比	平均佣金費率	總保費	佣金收入	佣金收入佔比	平均佣金費率	總保費	佣金收入	佣金收入佔比	平均佣金費率
人民幣千元	人民幣千元	%	%	人民幣千元	人民幣千元	%	%	人民幣千元	人民幣千元	%	%	
生態												
出行	169,545	41,623	7.8	24.5	244,697	58,150	7.0	23.8	323,958	78,336	9.5	24.2
泛人力資源...	181,428	38,761	7.2	21.4	258,801	55,282	6.7	21.4	365,417	80,464	9.8	22.0
普惠金融.....	291,267	141,806	26.5	48.7	511,590	335,371	40.6	65.6	267,965	184,763	22.5	69.0
大健康醫養...	144,883	32,018	6.0	22.1	336,106	50,303	6.1	15.0	355,857	60,468	7.4	17.0
公共服務.....	293,308	98,894	18.5	33.7	320,416	118,837	14.4	37.1	687,229	281,355	34.3	40.9
車服	1,406,407	131,771	24.6	9.4	1,145,498	84,989	10.3	7.4	827,560	61,555	7.5	7.4
教育	26,942	6,782	1.2	25.2	28,436	8,147	1.0	28.7	37,680	10,193	1.2	27.1
物流	87,376	16,128	3.0	18.5	162,756	34,147	4.2	21.0	118,255	22,995	2.8	19.4
E工程	104,947	28,144	5.2	26.8	188,228	80,103	9.7	42.6	222,964	41,087	5.0	18.4
總計	<u>2,706,103</u>	<u>535,927</u>	<u>100.0</u>	<u>19.8</u>	<u>3,196,528</u>	<u>825,329</u>	<u>100.0</u>	<u>25.8</u>	<u>3,206,885</u>	<u>821,216</u>	<u>100.0</u>	<u>25.6</u>

於往績記錄期間，我們不時推出跨越不同生態圈的新保險產品。各保險產品的佣金費率不同取決於多項因素，包括但不限於我們的生態系統合作夥伴的預期、預期賠付率、市場對保險產品的需求以及我們的服務覆蓋範圍。因此，不斷變化的產品組合，導致部分生態圈的平均佣金費率出現波動。我們的普惠金融生態的平均佣金費率由2023年的48.7%增至2024年的65.6%，並進一步至2025年的69.0%。增長主要乃受2023年7月我們與保費排名前十的部分財產保險公司合作推出的支付延遲險產品所帶動，而該等支付延遲險產品一般收取較高佣金費率，因此於往績記錄期間平均佣金費率有所提高。特別是，自我們於2023年7月推出支付延遲險產品以來，該產品隨後成為我們於2023年及2024年收入最高的產品。我們錄得支付延遲險產品的最終被保險人數量由2023年的1.1百萬人增加至2024年的2.4百萬人，增幅為1.2倍。我們的公共服務生態的平均佣金費率由2023年的33.7%增至2024年的37.1%，並進一步至2025年的40.9%。增長主要是由於佣金費率較高的國內物業保險產品的佣金收入佔比持續增加所致。每種保險產品的佣金費率基於多種因素並由我們與保險公司共同釐定。我們向保險公司收取高佣金費率的原因是，得益於我們的全面數字分析，通過降低預期賠付

業 務

率及提高該等保險產品的銷量，為保險公司提供了充足的利潤緩衝。依託我們的數字化能力及專有數據庫，我們提供創新的數據驅動解決方案，助力保險公司精準評估及把握不斷變化的消費者需求。我們的解決方案使他們能夠調整產品結構並優化定價策略，從而實現產品組合的最大化利潤空間。憑藉這些可驗證的價值創造優勢，保險公司願意向我們支付更高的佣金費率，進而加速相關生態系統的收入增長。有關影響佣金費率的其他因素，請參閱本文件「財務資料－影響經營業績的主要因素－保費及佣金費率」一段。

於往績記錄期間，我們的泛人力資源生態、出行生態及車服生態的平均佣金費率於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度分別介乎21.4%至22.0%、23.8%至24.5%及7.4%至9.4%，並相對穩定。

除上述九大生態圈外，我們亦正在將業務組合擴展至新的生態圈。我們積極激發、識別及發現新生態圈中風險管理的需求，提供惠及所有生態圈參與者的數字化保險服務。

案例研究

我們根據不同場景的性質，設計獨特的參與方式，以協助投保流程，使我們的合作夥伴及終端消費者擁有流暢的體驗。以下四個案例研究說明了我們就四種不同場景定制的保險投保方法。

案例研究1：出行生態－共享單車騎行保險

哈囉出行是我們的場景合作夥伴之一，在中國提供共享單車服務。傳統模式下，提供共享騎行服務的企業通常會根據保險期限內的預計業務規模，並透過年度維度統計數據計算，為終端消費者購買保險計劃。因此，上游保險公司需要確保足夠的空間保障其盈利能力。在該模式下，該等企業為主被保險方，而終端用戶可能不會直接受保或受到保護。例如，在發生事故時，如果最終被保險人成功向該等企業提出法律申索及／或該等企業有過錯，則可能僅適用保險範圍及賠償該等企業。傳統保險無法充分滿足我們場景合作夥伴的業務營運需求以及客戶在保障範圍及保險期限方面的具體要求。

業 務

通過採用我們提供的數字化保險服務，哈囉出行等共享騎行服務供應商將自動為每位騎行者購買「單車意外險」，期限由解鎖單車（同時產生保單）起計直至騎行結束為止，最長持續時間為六個小時。騎行者解鎖共享單車時，哈囉出行會自動為每位騎行者購買一份保單。相關數據會通過我們指定的API由哈囉出行平台傳送至保險公司的內部系統進行核保，而我們可在幾秒內獲取生成的每份保單的詳情。我們的白鴿e保的後端界面會顯示保險產品的名稱、被保險人的身份及保單期限。保險公司及場景合作夥伴均可申請訪問白鴿e保的後端界面。



ID	订单号	保单号	保险名称	投保人	渠道来源	所在城市	被保险人	身份证号	创建时间	开始时间	保单起保时间	保单到期时间	操作
985786	bgb2024121098312331070761c146d419d95	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	胡**	4128*****	-	2024-12-10 20:04:18	-	-	查看详情 删除
985785	bgb202412109289774096ac7481c1c740f	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	MA***** CZ*****	-	-	2024-12-10 20:04:18	-	-	查看详情 删除
985784	bgb2024121013314651c1897445642ba9f9	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	赵**	1308*****	-	2024-12-10 20:04:18	-	-	查看详情 删除
985783	bgb202412102837517495c401c33d1982a	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	李**	3203*****	-	2024-12-10 20:04:17	-	-	查看详情 删除
985782	bgb202412105119919089c033485ca8a12b	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	曾**	5114*****	-	2024-12-10 20:04:18	-	-	查看详情 删除
985780	bgb2024121077073202c19a2248a46371264	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	阮**	6105*****	-	2024-12-10 20:04:17	-	-	查看详情 删除
985779	bgb202412108372401e4089eb3739845	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	王**	6101*****	-	2024-12-10 20:04:17	-	-	查看详情 删除
985778	bgb2024121051284330b1c55b65a79bc1d	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	孙**	3412*****	-	2024-12-10 20:04:17	-	-	查看详情 删除
985776	bgb202412102032231168870ba3240662a2b	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	魏**	4201*****	-	2024-12-10 20:04:14	-	-	查看详情 删除
985775	bgb2024121028372660d05023a49371d2	1021*****	**骑行意外险(半小时)	上海***** 陈公司	001	沪**	吴**	4312*****	-	2024-12-10 20:04:17	-	-	查看详情 删除

若發生任何意外，最終被保險人可透過白鴿陪你行微信公眾號或本公司報案電話提出理賠。白鴿e保可以擷取並顯示場景合作夥伴和保險公司均可獲取的簡明事故概要。當終端消費者通過指定渠道提出理賠申請時，白鴿e保會自動擷取並驗證在乘車服務啟動過程中產生的相應保單。系統利用其API整合架構，將結構化的事故摘要，包括保單細節、被保險人身份和事故特徵，通過後端介面彙集並呈現給保險公司和場景合作夥伴。這有助於保險公司利用平台的數據整合能力，根據核保標準評估理賠，從而促進高效的驗證和審批流程。雖然白鴿e保並不直接執行資金轉移，但它能夠端到端追蹤理賠狀態，並協助保險公司加快理賠決策。最終被保險用戶不需要進入白鴿e保的後端介面，而只需通過前端的消費者渠道提交理賠申請並獲取進度更新。整個過程採用嚴格的數據加密和合規措施，以確保隱私及與法規保持一致。保險公司合作夥伴核實並批准理賠後，將在3到25天內直接將資金劃轉予最終被保險人進行理賠。

業 務



利用我們在白鴿e保數據分析獲取的見解，我們將定期向場景合作夥伴提供分析報告，使場景合作夥伴更好地了解終端消費者面臨的風險，並通過數據驅動優化強化服務內容。



業 務

报保司情况 | 不同伤情报保司情况



另一方面，根據數據分析，我們亦向承保的上游保險公司合作夥伴提出定制且分散的保險解決方案，實現保險範圍、保險期限及相關風險之間的一一對應。此外，我們的數字化能力還有助於在騎行者解鎖單車時即時、頻繁地生成保單。這種碎片化設計有效滿足最終被保險人對保險範圍及保險期限的需求，從而降低保險費，使之與保險期限保持一致。我們成功識別場景合作夥伴業務模式中固有的高頻及短期保險需求。通過提供分散而又即時的保險產品，我們在加強用戶保障的同時，提供更便捷的投保體驗。

業 務

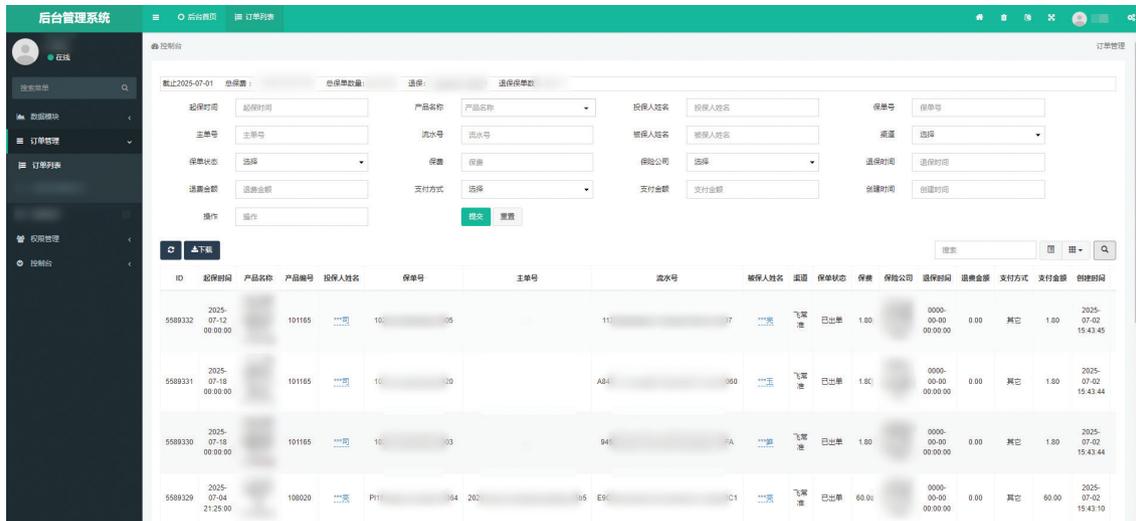
案例研究2：出行生態－旅行保險

飛常準是我們的場景合作夥伴之一，主要從事提供航班信息服務。終端消費者可直接向飛常準的運營平台購買保險產品。終端消費者將被引導至我們設計的投保網頁。



相關數據將通過API傳輸到保險公司的內部系統，用於承保。一旦保單生成，我們就可以獲取其詳細信息，且相應的保單信息將通過白鴿e保進行處理。保險公司及場景合作夥伴均可申請訪問我們的白鴿e保的後台界面。

業 務



通過分析白鴿e保收集到的數據，我們可以深入洞察終端消費者在這一場景中的行為及風險管理需求，從而為上游保險公司提出定制化的場景保險解決方案，滿足風險管理和定價方法的需求。

案例研究3：大健康醫養生態－手術併發症保險

在診療過程中，醫院及醫務人員的診療行為應符合醫療衛生管理法律、行政法規、部門規章和診療規範。但由於各種不可控因素，手術過程中可能會發生意外事件。例如，患者的個體差異在接受診療過程中發生併發癥（如手術期間出血過多）甚至身故，這種情況並不被歸類為手術意外，不在醫院通常購買的醫療責任保險範圍內。為更有效地管理風險，使患者（或其家屬）獲取足夠的保護，有效降低醫患糾紛、緩解醫院及醫務人員壓力。我們啟動並在中國四川、山東、河南等超過十家醫院推出該計劃。我們對該項目的市場潛力進行內部評估，特別是其作為大健康醫養生態中可複製模式的潛力。

我們提供三種前端數字化解決方案，包括(i)手術風險宣教及簽署手術同意書的線上平台；(ii)投保界面，根據來自手術同意書的患者及手術資料，自動匹配保險產品，繼而生成投保二維碼；及(iii)管理系統，實現數字化管理運作。根據患者的情況，在白鴿探保平台上註冊的合格保險經紀人可協助投保。

業 務

新建宣教档案

建档人

患者信息

姓名 * 请输入患者姓名

证件类型 身份证

证件号码 请填写证件号码

性别 * 男 女

出生日期 请选择出生日期

年龄(周岁) * 请输入患者年龄

手术科室 * 请选择

是否病危 * 请选择

既往史 * 请选择

患者电话 请填写患者电话

档案详情

患者是您本人

姓名

证件类型 身份证

证件号码

性别

出生日期

年龄

手术科室

产品名称

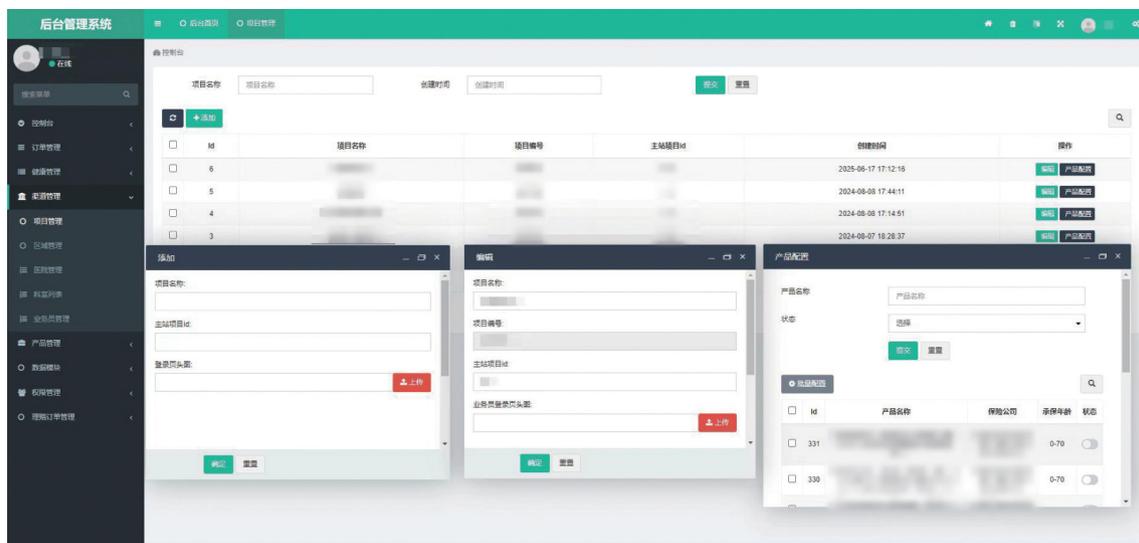
承保

(长按保存至相册)

方案 全部

修改 获取推广码

相關數據將通過API由我們開發的平台傳輸到保險公司的內部系統，用於承保。一旦保單生成，我們就可以獲取其詳細信息。保險公司及首席保險經紀人均可申請訪問白鴿e保的後台界面。



業 務

利用白鴿e保，我們的大數據模型涵蓋手術事故原因的分析，包括人為因素、設備問題及患者特定因素。通過不斷積累這一領域的數據，我們的數據管理以我們的數字化解決方案為後盾，將使醫院能夠及時更換設備或加強對不合格醫生的管理及培訓。我們已專門為該項目定制220款保險產品，與最終被保險人在該場景下的需求密切相關，顯著刺激保險需求。

案例研究4：普惠金融生態－支付延遲險

為解決商戶在數字支付平台發生技術故障時所面臨的運營脆弱性，我們與領先的財產和意外傷害保險公司合作，設計並分銷支付延遲險。該保險產品旨在保護依賴合法第三方支付機構的商戶和零售商，特別承保因這些平台內部技術系統問題導致支付失敗所造成的損失，此類故障可能中斷現金流。當此類事件發生時，保險將對未付金額提供保障，由我們的合作保險公司直接與商戶進行理賠結算。保險公司有權向負有責任的第三方支付機構追償已賠付的金額。該該保險產品有效減輕了商戶因支付系統可靠性問題所承擔的運營風險，從而為依賴數字交易的企業提供了更強的財務穩定性。

案例研究5：公共服務生態－燃氣相關保險

居民、工業和商業用氣的市場規模持續擴大，尤其是在三、四線城市。這一增長凸顯了需要更科學、高效和集中的解決方案來管理底層風險，例如管道安全、設備監控和保險保障。

為應對這些需求，我們與保險公司合作，設計並分銷量身定制的燃氣相關保險產品。各類現場服務人員（例如來自物業管理公司、家居服務供應商的人員以及燃氣服務人員）已通過我們的白鴿探保平台註冊成為合格的保險經紀人。該等註冊人員將保險產品整合到其標準工作流程中。彼等對本地客戶和運營風險的直接了解，有助於實現精準有效的推廣。例如，物業管理人員可以將保險推廣納入其服務組合，而進行燃氣安全檢查或設備維護的技術人員可在入戶服務期間提供相關保險支持，從而形成服務與保險保障的閉環。我們相信，這種模式在公共服務生態（例如水、電和電信）下的其他場景中亦具有推廣複製的潛力。

業 務

該等保險產品的保費乃根據我們對不同場景及場景合作夥伴的特點及背景的綜合分析（如彼等業務規模及業務運營、數字化保險服務的複雜性及可行性以及成本效益）釐定。

精準營銷及數字化解決方案

我們意識到合作夥伴面臨越來越嚴峻的挑戰，既要滿足降低消費者獲取成本的需求，又要使推廣效率最大化。與此同時，我們了解到許多合作夥伴缺乏識別潛在消費者的能力，以及將相關組合無縫融合至其業務中的能力。對於保險公司而言，雖然其通常擁有龐大的客戶群，及強烈的產品推廣需求，但其可能缺乏將此等資源轉化為有針對性、有意義的參與活動的能力。對於其他企業而言，雖然其了解客戶接觸點作為為利潤化渠道的價值，但可能缺乏固定的客戶群及有效推廣的能力。為解決這些痛點，我們利用白鴿e保及透過廣泛業務運營精煉的數據庫支持的強大的數字能力，將其與消費者聯繫起來，並促進其市場擴張。我們的解決方案著重於精準營銷及數字化，以識別出合作夥伴網絡中隱藏的消費者需求，使其能夠有效地發掘未開發的商機，並將其利潤化。

精準營銷解決方案

我們憑藉累積的專業知識及全面的數據分析提供精準營銷服務，協助我們的客戶識別對其產品組合有特定需求的終端消費者。我們對合作夥伴的業務本質和商業需求以及終端消費者的概況有精準的把握。憑藉深入的洞察力，我們能夠在合作夥伴之間建立全面的交叉參考網絡及創建精準營銷環境。我們整合不同的終端消費者群體，通過綜合分析識別他們的具體需求及偏好。我們策略性地將終端消費者重新介紹給產品足以符合他們的興趣的我們的合作夥伴。

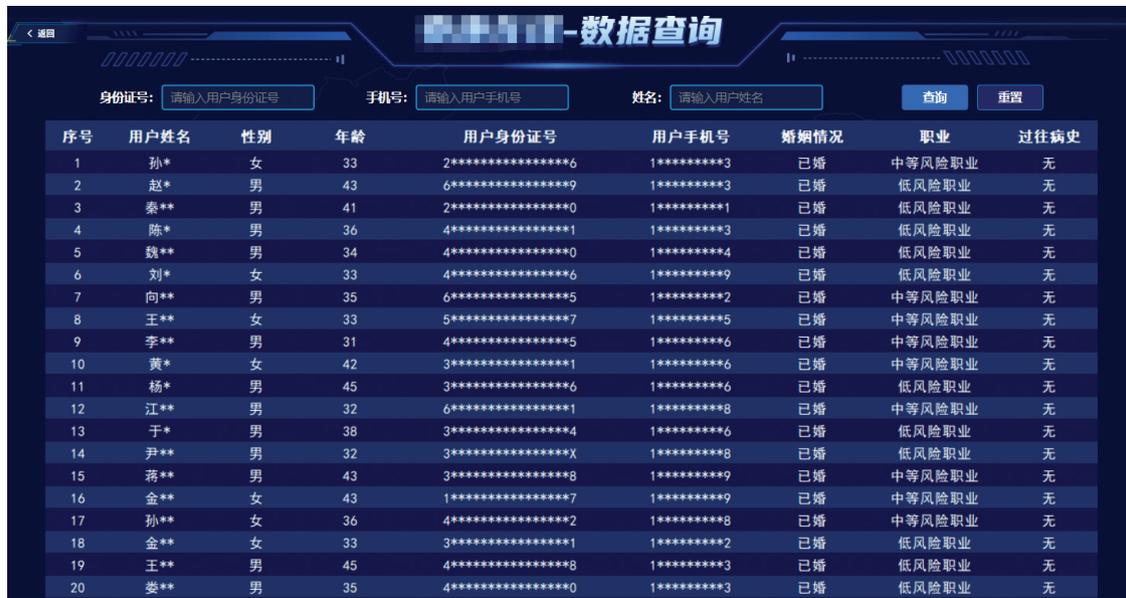
我們為保險公司提供精準營銷解決方案，以提高其品牌知名度及其保險產品的認知度和理解度。此等保險公司大多是我們保險交易服務下保險產品的承保人。這與我們的保險交易業務形成了一種協同關係。我們的精準營銷解決方案不會與保險公司產生衝突，而僅協助保險公司增加曝光度及終端消費者的多元化選擇。此外，由於我們的營銷解決方案令人滿意，客戶在完成某些精準營銷項目以推廣其保險產品後，可能轉而與我們進行更深層次的保險交易服務合作，包括更全面的解決方案和經紀服務，而非只有營銷。保險公司計劃向特定終端消費者群組促銷特定保險產品時，我們將協助其進行數據預處理及篩選，以便選擇最適合該產品的終端消費者群。憑藉白鴿e保強大的數字化能力，我們能夠同時從我們的數據湖倉（一種數據管理架構，能夠對所有數

業 務

據進行商業智能及機器學習)中搜尋及識別目標終端消費者的畫像。分析出來的畫像均透過我們的保險交易服務所收集的交易數據匯集而成，在確保相關性的同時，嚴格遵守隱私合規，且我們不會與場景合作夥伴分享任何個人數據，而是直接觸及目標終端消費者，以確保嚴格遵守數據合規性。

案例研究：保險公司

當保險公司尋求推廣其產品時，我們可以幫助其識別並鎖定相關的終端消費者。例如，與我們合作的一家保險公司需要推廣一款針對30至45歲的已婚終端消費者的保險產品。利用我們的數據湖倉及白鴿e保賦予的數字化能力，我們可以準確識別符合特定標準的消費者，並直接與他們接觸。



The screenshot shows a data query interface with a search bar and a table of results. The search bar includes fields for '身份证号' (ID Number), '手机号' (Phone Number), and '姓名' (Name), along with '查询' (Search) and '重置' (Reset) buttons. The table below displays 20 rows of user data with columns for '序号' (Serial Number), '用户姓名' (User Name), '性别' (Gender), '年龄' (Age), '用户身份证号' (User ID Number), '用户手机号' (User Phone Number), '婚姻情况' (Marital Status), '职业' (Occupation), and '过往病史' (Medical History).

序号	用户姓名	性别	年龄	用户身份证号	用户手机号	婚姻情况	职业	过往病史
1	孙*	女	33	2*****6	1*****3	已婚	中等风险职业	无
2	赵*	男	43	6*****9	1*****3	已婚	低风险职业	无
3	秦**	男	41	2*****0	1*****1	已婚	低风险职业	无
4	陈*	男	36	4*****1	1*****3	已婚	低风险职业	无
5	魏**	男	34	4*****0	1*****4	已婚	低风险职业	无
6	刘*	女	33	4*****6	1*****9	已婚	低风险职业	无
7	向**	男	35	6*****5	1*****2	已婚	中等风险职业	无
8	王**	女	33	5*****7	1*****5	已婚	中等风险职业	无
9	李**	男	31	4*****5	1*****6	已婚	中等风险职业	无
10	黄*	女	42	3*****1	1*****6	已婚	中等风险职业	无
11	杨*	男	45	3*****6	1*****6	已婚	低风险职业	无
12	江**	男	32	6*****1	1*****8	已婚	中等风险职业	无
13	于*	男	38	3*****4	1*****6	已婚	低风险职业	无
14	尹**	男	32	3*****X	1*****8	已婚	低风险职业	无
15	蒋**	男	43	3*****8	1*****9	已婚	中等风险职业	无
16	金**	女	43	1*****7	1*****9	已婚	中等风险职业	无
17	孙**	女	36	4*****2	1*****8	已婚	中等风险职业	无
18	金**	女	33	3*****1	1*****2	已婚	低风险职业	无
19	王**	男	45	4*****8	1*****3	已婚	低风险职业	无
20	姜**	男	35	4*****0	1*****3	已婚	低风险职业	无

我們不會與保險公司共享任何個人數據，除非終端消費者在我們定制的網頁上投保的過程中明確授權使用該等數據。該解決方案使保險公司能夠有效觸及目標人群，提高轉化率，同時符合終端消費者的偏好。

我們亦向其他企業提供精準營銷解決方案。基於我們對保險交易服務中所積累的終端消費者畫像的了解和分析，並在白鴿e保的支持下，我們能夠識別他們的額外需求，並將他們重新介紹予我們提供所需服務的其他合作夥伴，以確保終端消費者獲得相關推薦，同時幫助我們的合作夥伴向目標消費者推廣業務。我們不會直接與合作夥

業 務

伴分享任何個人數據，而是直接觸及目標終端消費者。該方法不僅通過提供量身定制的推薦來增強消費者體驗，而且通過以合適的服務供應商鎖定合適的消費者以及促進我們合作夥伴之間的協作來提高營銷工作的效率。

案例研究：其他企業

我們曾與保險公司合作，向終端消費者提供寵物健康保險產品，並全程收集必要的數據。該等終端消費者主要為寵物主人。我們的其中一名合作夥伴為寵物相關服務供應商，專門提供寵物照護、寵物食品及智能寵物裝置（「**寵物企業**」）。寵物企業與我們合作推廣其業務時，我們整合其推廣活動，例如在我們的售後服務或客戶答謝計劃中向曾經購買寵物健康保險產品的終端消費者提供優惠券。我們不會與寵物企業分享任何終端消費者數據，但終端消費者在決定與寵物企業合作時，可選擇授權使用其個人數據。我們的推廣費根據我們促成的交易計算。此解決方案在提供個性化推薦的同時，亦透過精準定位來優化營銷效率，創造合作夥伴之間的協同效應。

我們的精準營銷解決方案業務主要利用通過保險交易服務收集的用戶資料進行交叉營銷。為了快速滲透私域流量，我們在該分部採取了積極的成本投資策略。由於該分部所產生的協同效應，於往績記錄期間該業務分部的毛利率相對較低。更多詳情，請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收益表節選項目說明－毛利及毛利率」一段。

數字化解決方案

我們認同各生態對數字化的需求，並成功推出數字化解決方案，以利於保險服務及精準營銷解決方案的運營。提供用戶友好型API集成或自主設計的網絡接口，促進保險公司及其他企業之間的無縫連接並為彼等賦能，有效及智能管理其業務運營。我們的解決方案以白鴿e保為核心，快速識別合作夥伴在跨越生態圈不同場景下的多樣化業務需求。白鴿e保為我們的合作夥伴提供全面解決方案，有關解決方案概述業務流程以優化工作流程和現金流量以及設計界面，確保更流暢和更好的用戶體驗，同時促進不同合作夥伴之間的連接。

業 務

對於保險公司，我們將開發網頁以便於投保流程，並確保終端消費者與保險公司之間的無縫連接。對於其他企業，我們通過數據分析服務賦能具有數字化能力的企業客戶，該服務作為數字化解決方案的核心性質，能夠提升數據驅動的決策能力，從而支持客戶實現更廣泛的數字化轉型目標。與我們的精準營銷解決方案不同，我們憑藉在數據分析及數字化解決方案方面的專業知識，處理及分析該等企業提供的數據，而非我們數據湖倉中的數據，從而強化其營銷策略，並優化客戶互動。我們運用先進的分析技術及專有算法，通過終端消費者細分、行為分析及傾向性建模，識別模式、趨勢及可操作智能。該等輸出成果助力合作夥伴做出明智的數據驅動決策，例如優化客戶定位、改進互動策略、提升產品服務。整個過程中，我們嚴格遵守數據安全與合規協議，確保所有分析均在優先保障隱私及保密性的約定條款下進行。我們同時協助其他企業開發系統或平台，以促進其業務運營與拓展，例如設計並實施定制化的客戶關係管理系統或一體化營銷平台，從而優化獲客及挽留流程。通過該等綜合能力，我們助力企業實現更高效的市場滲透及在技術及數據的推動下實現可持續增長。

案例研究：保險公司

我們的數字化解決方案通過實現投保平台的無縫集成，助力保險公司提升用戶體驗。例如，由保險公司合作夥伴與我們共同設計的旅行保險產品，已嵌入航空公司的線上預訂平台。當旅客進入航班預訂的付款階段時，決定添加保險產品，系統將自動跳轉至由我們設計並託管的專用投保網頁。

業 務

< 投保信息确认

白鸽宝保险经纪有限公司投保页面

为保障您的合法权益，请仔细阅读并确认《投保须知》《保险条款》《免责条款》《客户告知书》等内容，并确认投保信息正确，根据相关法规要求，您在此页面的操作轨迹将被记录。

行程信息

行程日期	航班号/车次	09:00北京-10:10上海
2024-12-28	CA1033	09:00上海-12:10北京

航意航延组合险 投保须知> ¥ 111X4份
中国平安财产保险股份有限公司 [保障详情](#)

[航意险保障范围](#) [航延险保障范围](#) [理赔流程](#) [帮助中心](#)

托运行李险 投保须知> ¥ 111X4份
中国平安财产保险股份有限公司 [保障详情](#)

[航意险保障范围](#) [航延险保障范围](#) [托运行李险保障范围](#) [帮助中心](#)

投保被保险人信息

张三	身份证	123456789012345678
张五	身份证	987654321098765432
(投保人: 张三 123456789012345678) 编辑		
赵六	身份证	123456789012345678
王四	身份证	987654321098765432
(投保人: 由于乘机人不满16周岁, 请完善投保人) 编辑		

我已阅读并同意上述内容
00:00

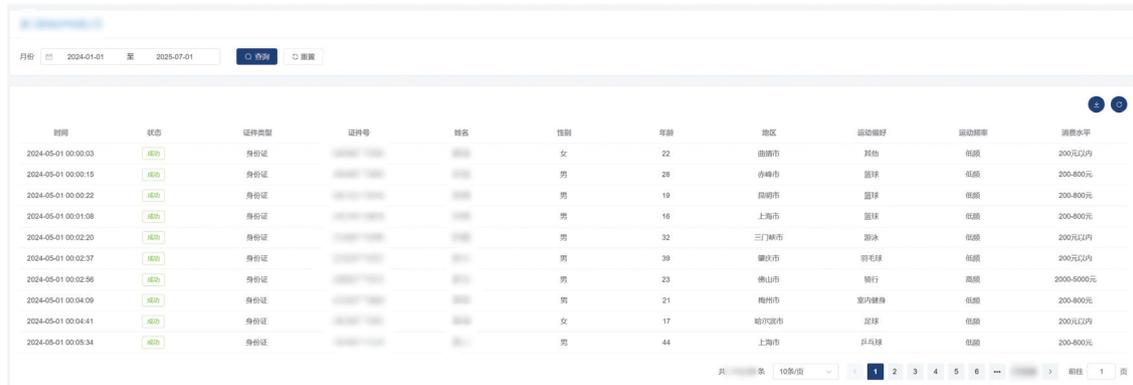
< >

該網頁採用簡化表單設計，預先填入旅客在航班預訂過程中已提供的相關信息，從而減少重複操作並提升用戶體驗。該精簡流程通過與保險公司的核保系統的安全API集成持續推進，實現實時風險評估及即時保單確認。交易完成後，我們亦將分析客戶互動模式，協助保險公司優化產品定位與營銷策略。這種端到端的數字化服務不僅提升了保險公司的獲客效率，更助力其基於數據洞察優化客戶互動策略。

業 務

案例研究：其他企業

我們的其中一個合作夥伴是一家技術服務供應商，主要提供社交電子商務、營銷會員和新零售的解決方案。該合作夥伴旨在推廣籃球拍和羽毛球拍等產品。在收到已去除個人信息的個人數據後，我們利用強大的數據分析能力，協助合作夥伴定位到最佳的目標終端消費者群體。我們有能力識別其運動習慣，並據此向相應終端消費者提出合適的產品建議。我們不會與場景合作夥伴共享任何個人數據，僅提供分析結果。



時間	狀態	證件類型	證件號	姓名	性別	年齡	地區	運動愛好	運動頻率	消費水平
2024-05-01 00:00:03	成功	身份證	360301199001010001	張三	女	22	廣州市	其他	低頻	200元以內
2024-05-01 00:00:15	成功	身份證	360301199001010002	李四	男	28	青島市	籃球	低頻	200-800元
2024-05-01 00:00:22	成功	身份證	360301199001010003	王五	男	19	深圳市	籃球	低頻	200-800元
2024-05-01 00:01:08	成功	身份證	360301199001010004	趙六	男	16	上海市	籃球	低頻	200-800元
2024-05-01 00:02:20	成功	身份證	360301199001010005	陳七	男	32	三門峽市	游泳	低頻	200元以內
2024-05-01 00:02:37	成功	身份證	360301199001010006	周八	男	39	重慶市	羽毛球	低頻	200元以內
2024-05-01 00:02:56	成功	身份證	360301199001010007	吳九	男	23	佛山市	騎行	高頻	2000-5000元
2024-05-01 00:04:09	成功	身份證	360301199001010008	孫十	男	21	惠州市	室內健身	低頻	200-800元
2024-05-01 00:04:41	成功	身份證	360301199001010009	鄭十一	女	17	哈爾濱市	足球	低頻	200元以內
2024-05-01 00:05:34	成功	身份證	360301199001010010	馬十二	男	44	上海市	乒乓球	低頻	200-800元

這種方式不僅能提高營銷工作效率，亦能確保消費者收到相關且個性化的產品建議，最終為我們的合作夥伴帶來更高的參與度和銷售額。

收費模式

一般而言，我們按項目基準提供精準營銷解決方案和數字化解決方案，而不同的定價結構取決於服務類型。在若干情況下，該等解決方案會內在整合，並在平等基礎上運作。例如，當我們的客戶聘請我們支持其業務擴展計劃時，我們通常會提供融合了精準營銷和數字化能力的綜合解決方案，以達成預期成果。在此情況下，精準營銷解決方案涉及分析和識別來自我們專有數據湖倉的目標消費者畫像，而數字化解決方案則涉及為客戶提供數字化能力，以處理和分析他們本身提供的數據。在獨立運作時，精準營銷解決方案通常採用績效驅動的定價模式。對於保險公司而言，服務費通常依據營銷活動的可量化成效確定，例如指定保險產品的續保率，以及數據篩選的規模與精細程度。針對其他企業獲取的精準營銷解決方案，費用通常基於可量化的績效指標計算，例如點擊次數、驗證終端消費者數量以及實現的銷售轉化量。

業 務

在單獨委聘的情況下，數字化解決方案的服務費通常按項目計費。對於保險公司而言，服務費通常為固定費用，用於開發和維護執行功能的系統或平台，例如開發投保網頁及其維護，或構建API接口以實現保險理賠申報與處理之間的流暢銜接。對於其他企業獲取的數字化解決方案，鑒於其核心本質是數據分析服務且最終目標是促進企業業務增長，服務費通常基於實現的銷售轉化量收取，例如通過我們向目標終端消費者提供的推廣鏈接售出的產品數量。這些服務費通常由所開發軟件或系統的複雜程度、所需技術支持與維護人員數量、服務週期、我們所識別或接觸的目標終端消費者數量以及服務器費用等附加成本等因素釐定。我們的服務費一般按照協議中規定的付款時間表分期支付。

於2024年，我們啟動向大模型發展的風險管理數字化轉型，以實現我們的數字化解決方案的自動化且我們開始開發六種MaaS支持模型（即方舟、飛秒、智瞳、樂薦、睿析及鑒信），為保險公司及金融機構提高業務營運效率及降低決策成本。



飛秒專為保險公司設計，幫助保險公司快速識別場景風險因子並進行實時預警分析。智瞳依託大數據技術及機器學習算法進行理賠預測，使各保險業的保險公司能夠

業 務

準確有效地實現個性化、智能和及時的保費定價，包括根據索賠預測及時改進以及調整保費率，以更好地反映不斷變化的風險狀況。樂薦透過分析個人風險承受能力、生活習慣及財務狀況等多維度信息，提供量身定制的投保建議，幫助企業及個人找到最適合自己需求的保險產品。鑒信旨在根據從客戶服務互動及投訴記錄中收集的數據識別潛在的黑名單用戶。我們亦將服務範圍擴大至金融機構、政府機構及基礎設施運營商。我們的方舟模型旨在幫助金融機構有效識別風險，並為其提供智能檢測及預警服務。睿析旨在幫助金融機構透過分析個人信用狀況，優化風險控制策略，最大限度地降低信用風險，同時促進安全交易。有關MaaS支持模型的更多詳情，請參閱本節「我們的技術及研發－技術－MaaS」。

TPA服務

我們主要為保險公司提供TPA服務，並獲授權協助彼等進行理賠及諮詢服務。我們擁有一隻兢兢業業且經驗豐富的客戶服務團隊，通過電話、線上溝通及電子郵件為最終被保險人提供一對一的保單諮詢、理賠支持等服務。我們的TPA服務一般與本集團的保險交易服務捆綁提供，保險公司可自行選擇是否採用該等服務。憑藉技術及行業專業知識，我們確保實時支持，從而縮短響應時間並提供更準確的資料。除客戶服務外，我們亦提供全面的數據分析，幫助保險公司在風險評估、產品開發及市場趨勢方面作出明智決策。我們的服務不僅簡化運營，亦提高客戶滿意度，幫助保險公司在不斷發展的行業中保持競爭優勢。

我們的品牌及主要運營平台

我們依賴線上平台來推廣及交付數字化保險服務。我們的線上平台滿足了保險公司、場景合作夥伴、個人保險經紀人及終端消費者的不同需求。我們的白鴿e保系統為保險公司及場景合作夥伴提供一站式綜合SaaS應用系統，包括但不限於保險投保管理、數據管理、保險理賠及統計分析。我們的白鴿探保微信公眾號為保險經紀提供開展業務的工具。我們的白鴿樂保APP為終端消費者提供全面的增值服務，讓其與白鴿社區有更多互動。我們亦運營其他線上平台，例如用於理賠的微信公眾號白鴿陪你行。下文載列我們各主要線上平台的詳情及功能。

業 務

白鴿e保

場景合作夥伴規避及化解風險的積極性在客戶驅動壓力及監管合規的要求下不斷提升，對於評估、預防及干預風險的數字化保險服務的需求不斷增加。白鴿e保是2021年推出的自主研發的SaaS應用系統，為場景合作夥伴及保險公司提供一站式綜合SaaS應用及數字化工具，具備智能投保、保單管理、理賠、客服、數據分析及財務管理等功能。其為支持我們業務運營的關鍵核心技術，也是我們主要業務部門不可或缺的組成部分。我們不會單獨向保險公司或場景合作夥伴收取SaaS應用系統的費用，而是將其整合到我們的服務中，以增強我們在不同業務板塊提供的服務。我們的系統具有以下特點：

- **智能投保**：白鴿e保突破了傳統大額保單模糊估算的技術限制，實現了精細化、個性化出單。該功能幫助保險公司降低成本，提高效率。此外，該系統採用動態配置技術，確保高併發狀態下的高效穩定，系統每秒可處理100,000份保單。
- **後端基礎設施**：白鴿e保通過web應用防火牆及敏感數據脫敏等先進服務確保系統安全，通過我們的數字後端，為合作夥伴提供安全、完善的保單管理、操作及監控體驗。該等安全措施保證了數據的完整性和機密性，使所有用戶能夠順暢、安全地操作。
- **理賠服務**：白鴿陪你行理賠平台可在線報案、OCR（光學字元辨識）識別。同時接入第三方醫療數據機構，在徵得被保險人（或授權代表）的同意後可獲取其對應期間的精確醫療信息，提高理賠時效及準確性，同時有效避免潛在的過度治療及騙保風險。理賠申請人可實時追蹤理賠進度，使整個理賠流程更加高效透明。
- **數據分析**：我們自主研發的AI數據模型利用深度學習，通過不斷迭代，挖掘特定場景的用戶數據，逐步形成精準的風險因素模型及風險預警模型。

業 務

白鴿e保專注於行業特定場景，通過對風險、客戶資料、市場動態、成本及時間效率等因素的分析，不斷發現及解決行業痛點，將定制化保險產品融入行業的業務運營鏈中，以實現全流程風險管理目標。白鴿e保可以自動配置、調整及擴展，以滿足不同場景及生態下的多樣化需求。有關白鴿e保在業務營運中用途的更多詳情，請參閱本節「我們提供的服務及解決方案－保險交易服務－案例研究」及「我們提供的服務及解決方案－精準營銷及數字化解決方案」。

白鴿e保的最終目標是為互聯網保險行業的創新提供技術賦能，滿足數字經濟對大規模運營、高頻率變化及數字化保險服務的需求。有關核心技術SaaS應用系統的更多詳情，請參閱本節「－我們的技術及研發－技術－SaaS應用系統」。

白鴿探保

白鴿探保是專為個人保險經紀人設計的互聯網展業平台。我們通過微信公眾號運營白鴿探保。用戶通過註冊及驗證程序後，完成專業的在線培訓課程，即可成為合資格保險經紀。上述保險經紀人已在國家金融監督管理總局登記，可推銷我們與保險公司共同設計的保險產品，並協助終端消費者填寫訂單表格及管理保單，從而賺取佣金。

業 務

下圖為我們白鴿探保微信公眾號的截圖，展示其主要功能及特點。



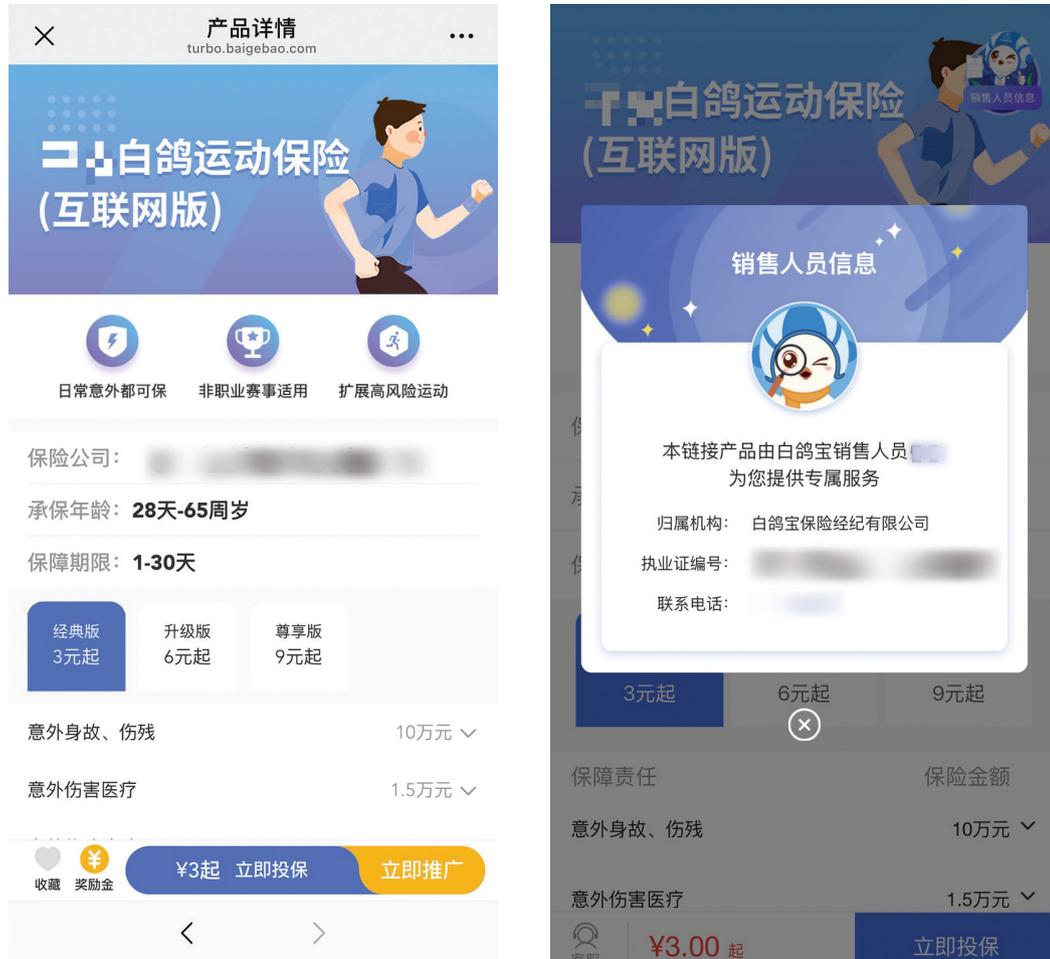
白鴿探保利用大數據模型建立的閉環平台，為個人保險經紀人提供一站式定制化營銷方案，通過分析客戶資料、投保場景及理賠數據，評估潛在終端消費者的需求，推薦合適的保險產品。

業 務



個人保險經紀人僅需轉發邀請鏈接，即可在白鴿探保上組成營銷團隊，並可通過後端管理定制不同產品及宣傳圖片的前端頁面。

業 務



除個人保險經紀人外，終端消費者可自行在平台上瀏覽及購買保險產品，並在了解保險產品、理賠流程及風險評估等方面向客服尋求協助。於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，通過白鴿探保直接銷售應佔收入分別約為人民幣144千元、人民幣139千元及人民幣541千元。白鴿探保開創了一種新的合作模式，在保險公司、個人保險經紀人及終端消費者之間架起了一座有效的橋樑，提升了整體的用戶體驗。

白鴿樂保

白鴿樂保是專為終端消費者設計的APP。我們於2024年對白鴿樂保進行了升級，改變了其主要功能，加強了用戶之間的互動，提高了用戶在我們平台上的留存率。於2024年以前，白鴿樂保是保險公司與被保險人之間的橋樑。用戶可直接在白鴿樂保上瀏覽及購買保險產品，如有任何疑問，可聯繫客服。用戶還可以獲取保險政策、保險

業 務

行業及公司的最新變化信息，以及對保險產品的基本了解。同時，用戶可以通過完成特定的任務，如每日簽到、閱讀白鴿樂保上的文章或邀請好友加入白鴿社區來賺取白鴿幣，並在白鴿商城兌換商戶產品、優惠券及服務。

於2024年，白鴿樂保已升級為一個綜合增值服務平台及終端消費者社區。除保留白鴿商城等功能外，白鴿樂保上的教育類推文不僅涉及保險知識，還包括金融相關的常識。通過分析用戶的在線行為，我們更深入地了解用戶的組成，為保險公司提供更全面的營銷解決方案。

銷售及營銷

我們主要透過(i)渠道合作夥伴及(ii)個人保險經紀人提供保險交易服務及交付由上游保險公司承保的保險產品。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們分別從渠道合作夥伴獲得人民幣535.9百萬元、人民幣825.1百萬元及人民幣820.7百萬元的佣金收入，佔於往績記錄期間佣金收入的99.9%。

渠道合作夥伴

渠道合作夥伴包括我們場景合作夥伴及提供轉介及推廣服務以增加我們的曝光度的科技公司。在不同場景下，保險產品嵌入業務運營中，並提供給終端消費者。當我們收到保險公司的佣金後，我們因終端消費者成功購買保險產品而向渠道合作夥伴支付轉介費。由於我們的渠道合作夥伴只提供轉介及推廣服務而並不進行任何保險相關業務，因此除其本身業務營運所需的註冊外，彼等無須向國家金融監督管理總局或相關監管機構註冊。於往績記錄期間，我們截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度已分別與207家、255家及260家渠道合作夥伴建立合作。我們與渠道合作夥伴訂立合作協議。該等協議的主要條款及條件通常如下：

服務 我們的渠道合作夥伴通過鞏固技術基礎設施提供轉介服務以擴大消費者基礎及促進無縫連接，或通過其推廣渠道或依賴其自有資源提供推廣服務以增加我們的曝光度。

業 務

費用及付款 我們按項目支付轉介費及推廣費。轉介費根據總保費的某個百分比或按就成功交付由渠道合作夥伴所促成保險產品而自保險公司收取的佣金費計算，且所有費用通常按月支付。推廣費將就所進行的營銷及推廣活動按項目基礎獲支付。

期限 合作協議期限通常為一年。

保密 各方均有責任對合作過程中獲取的任何另一方的資料保密。

違約責任 各方均有責任對合作過程中獲取的任何資料保密。

終止 協議可經任何一方提前30天書面通知後終止。

在分銷保險產品時，我們依賴於與我們的渠道合作夥伴相關的潛在受保人的人口數目。因此，我們的渠道合作夥伴的業務表現可影響我們的業務表現，凸顯出其運營效率及市場覆蓋範圍的重要性。在選擇渠道合作夥伴時，我們主要考慮其業務性質、運營規模、業務可持續性、業務前景及地理位置。因此，我們支付予渠道合作夥伴的轉介費及推廣費乃經參考上述因素按公平原則磋商而決定。如果我們的渠道合作夥伴成功促成訂立保單，彼等將僅有權享有轉介費，而只要我們的渠道合作夥伴提供了推廣及營銷活動而不論是否促成保單，彼等仍有權獲得推廣費。在釐定我們向渠道合作夥伴提供的轉介費率時，我們會參考(其中包括)保險產品類型、場景中潛在被保險人的性質、潛在被保險人的人口數目及其提供的市場覆蓋範圍的可持續性。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們支付予渠道合作夥伴的轉介費分別約為人民幣485.1百萬元、人民幣742.8百萬元及人民幣724.8百萬元。於往績記錄期間內，我們支付予渠道合作夥伴的推廣費分別約為人民幣35.8百萬元、人民幣39.2百萬元及人民幣58.4百萬元。轉介費及推廣費的增加與我們往績記錄期間的收入增長相一致。

我們依賴渠道合作夥伴擴大消費者群體及市場覆蓋範圍。於往績記錄期間，我們採取積極的成本投資策略，透過向渠道合作夥伴支付相對較高的轉介費，以提高市場滲透率。下表載列於往績記錄期間各年屬渠道合作夥伴的前五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度：

排名	渠道合作夥伴	渠道合作夥伴應佔		轉介費金額	概約數量	客戶資源範例	推廣的產品種類	範例
		總保費	總保費佔					
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元				
1	供應商A	169,408	119,055	928,700	零售店、商戶、餐廳及便利店	責任保險產品	供應商A專注於電子支付受理終端設備的生產、研發、銷售及租賃業務。我們的保險產品併入供應商A的產品，並共同銷售給其客戶。	
2	供應商B	423,364	33,158	182,500	超市、影城、汽車服務店及航空集團	汽車保險產品、意外保險產品及責任保險產品	供應商B在為汽車美容、保養及維修服務供應商提供一站式資源與產品整合解決方案的過程中，將我們的車險產品併入其解決方案。服務供應商將把我們的產品作為增值服務提供予終端用戶車主。	
3	供應商C	306,776	41,498	202,000	網約車服務提供商、跑腿服務提供商及共享出行平台	汽車保險產品、意外保險產品及責任保險產品	供應商C作為人力資源服務供應商，將彈性僱員與出行生態系統中的場景合作夥伴對接，這些個人在該出行生態系統中擔任網約車司機。透過此安排，供應商C會向該場景合作夥伴推薦我們的意外險產品，隨後該合作夥伴將為這些司機購買保險。	

業 務

排名	渠道 合作夥伴	渠道合作 夥伴應佔		概約數量 保險人	客戶 資源範例	推廣的產品種類	範例
		總保費	轉介費金額				
		人民幣千元	人民幣千元				
4	供應商D	124,206	20,667	265,300	網約車服務提供商、跑廳服務 提供商及共享出行平台	意外保險產品、責任保險產品 及家庭保險產品	供應商D作為人力資源服務供應商，將彈性僱 員與需要貨運司機的場景合作夥伴對接。供 應商D會向該場景合作夥伴推薦我們的意外 險產品，隨後該合作夥伴將為這些司機購買 保險。
5	供應商E	12,338	2,291	94,000	航空公司集團、金融機構、 共享出行平台及旅行社	意外保險產品	供應商E營運一套整合實時航班數據的航班延 誤預測系統。供應商E與全國範圍內眾多旅 行社（包括主要線上旅遊代理(OTA)平台）保 持合作關係。透過這些合作，供應商E促成 我們的航空意外險產品納入OTA平台，使旅 客在訂票過程中可選購該等產品。

業 務

截至2024年12月31日止年度：

排名	渠道 合作夥伴	渠道合作 夥伴應佔		轉介費金額 人民幣千元	概約數量 保險人	客戶 資源範例	推廣的產品種類	範例
		總保費 人民幣千元	最終於 保險人					
1	供應商F	159,255	102,431	1,718,000	超市、咖啡店、醫院及商戶	責任保險產品	供應商F運營的數字平台可協助餐廳管理訂餐與支付服務。我們的保險產品已嵌入該平台的支付程序中，當餐廳在結賬流程中使用供應商F的服務時，這些保險產品會自動作為支付流程的一部分向餐廳提供。 請參閱上文供應商A的範例。	
2	供應商A	107,834	69,782	929,100	請參閱上文供應商A的客戶資源範例	責任保險產品	供應商G提供流量獲取服務，確保我們的責任保險產品相關資料能呈現予潛在目標客群。 請參閱上文供應商B的範例。	
3	供應商G	96,870	62,306	1,563,800	零售店、商戶、餐廳及便利店	責任保險產品	請參閱上文供應商B的範例。	
4	供應商B	337,267	38,518	199,300	請參閱上文供應商B的客戶資源範例	汽車保險產品、意外保險產品及責任保險產品		

業 務

排名	渠道 合作夥伴	渠道合作 夥伴應佔		轉介費金額 人民幣千元	概約數量 保險人	客戶 資源範例	推廣的產品種類	範例
		總保費	總保費					
5	供應商H	138,866	19,156	592,100	建設公司及裝修公司	意外險產品、商業財產保險產品及責任保險產品	供應商H透過熱門社交媒體平台提供營銷與推廣服務，確保我們的財產險產品資料能呈現予潛在目標客戶。	

截至2025年12月31日止年度：

排名	渠道 合作夥伴	渠道合作 夥伴應佔		轉介費金額 人民幣千元	保險人數量	客戶 資源範例	推廣的產品種類	範例
		總保費	總保費					
1	供應商F	155,099	86,796	2,420,400	請參閱上文供應商F的客戶資源範例	責任保險產品	請參閱上文供應商F的範例。	
2	供應商E	129,723	18,683	1,715,900	請參閱上文供應商E的客戶資源範例	意外險產品	請參閱上文供應商E的範例。	
3	供應商G	117,967	64,909	2,350,700	請參閱上文供應商G的客戶資源範例	責任保險產品	請參閱上文供應商G的範例。	

業 務

排名	渠道 合作夥伴	渠道合作 夥伴應佔		轉介費金額 人民幣千元	客戶 資源範例	推廣的產品種類	範例
		總保費	最終被 保險人數量				
4	供應商I	222,455	5,487,000	32,182	超市、咖啡店及商戶	責任保險產品、商業 財產保險產品及意外 保險產品	供應商I透過熱門社交媒體平台提供流量獲取 服務，確保我們的財產保險產品相關資料能 呈現予潛在目標客戶。
5	供應商J ^(附註)	92,212	31,400	17,296	零售商、商戶、家庭、 餐廳及便利店	意外保險產品、家庭 財產保險產品及責任 保險產品	供應商J透過熱門社交媒體平台提供市場營銷 及推廣服務，確保財產保險產品相關資料能 呈現予潛在目標客戶。

有關往績記錄期間各年度我們前五大渠道合作夥伴的背景資料，請參閱本節「我們的供應商 — 我們的五大供應商」一段。

業 務

個人保險經紀人

我們的個人保險經紀人具有保險專業知識及經驗，並通過我們的白鴿探保微信平台推廣保險產品。個人通過完成我們提供的在線培訓課程即可成為我們的經紀，成功分銷後可賺取佣金。我們聘用的所有合資格保險經紀均已在國家金融監督管理總局註冊。由於其註冊身份，他們受國家金融監督管理總局的適用法規管轄，並獲准從事我們所選擇的保險產品的銷售。

我們的白鴿探保平台為各類人士（包括但不限於燃氣錶抄錶員、信使、房地產經紀人及我們的僱員）提供加入我們成為保險經紀人的機會，從而促進了我們銷售網絡的包容性及多樣性。我們的白鴿探保平台不僅提供有關我們的產品及保險市場的基本知識，還幫助有經驗及無經驗的人員在新崗位上取得成功。我們來自不同專業背景的保險經紀人可以與不同人群建立聯繫，從而提高我們的整體市場滲透率。此外，潛在被保險人通常更願意與他們認識的人打交道。通過依靠已經融入當地社區的經紀人，我們建立了信任和融洽的關係，從而提高了轉換率。我們亦為個人提供了一種創造額外收入來源的直接方式，將彼等的經濟利益與保險產品的銷售相結合。這將激勵我們的保險經紀人表現良好，並使我們能夠通過口碑營銷更有效地滲透到當地社區。

個人保險經紀人僅需轉發邀請鏈接，即可聘請其他人士組成營銷團隊。該等人士僅出於營銷目的協助個人保險經紀人推廣產品。彼等不執行需要資格認證的任務，亦不賺取我們的佣金。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們已聘用3,314名、3,381名及4,034名個人保險經紀人。

業 務

於往績記錄期間，並無個人保險經紀人為我們的前五大供應商，亦無個人保險經紀人於各年度的貢獻佔採購總額的1%以上。因此，我們並不依賴任何個人保險經紀人，倘本公司終止與任何單一保險經紀人的業務關係，亦不會對本公司造成任何重大不利影響。我們與所有個人保險經紀人簽訂保險經紀協議，並向國家金融監督管理總局註冊。保險經紀協議的主要條款包括：

- 服務 我們的個人保險經紀人代表我們在授權範圍內獨家提供保險經紀服務。
- 費用及付款 我們就成功向終端消費者銷售保險產品而向個人保險經紀人支付佣金。我們按月向彼等支付服務費。
- 期限 協議並無固定期限。
- 保密性 各訂約方有責任對合作過程中獲得的任何信息保密。
- 終止 任何訂約方均可提前30日發出書面通知終止協議。我們可以在有理由的情況下單方面終止協議，理由包括嚴重違反協議、喪失資格、非法行為、欺詐或其他未能達到我們的評估及標準的情況。

我們向個人保險經紀人支付的佣金費率與我們從保險公司收取的佣金費率呈正相關，以確保本集團為保險交易服務保留足夠及可接受的利差作為利潤率。

我們的技術及研發

我們相信，我們業務的持續成功取決於我們強大的數字化能力，該能力支持我們的整個運營流程並提高運營效率。於往績記錄期間，我們持續增加研發投資。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們產生的研發開支分別為人民幣15.7百萬元、人民幣32.4百萬元及人民幣35.1百萬元，分別佔同期收入的2.4%、3.5%及2.9%。

業 務

技術

SaaS應用系統

我們自主開發的全流程SaaS應用系統白鴿e保是我們數字化保險服務的核心技術，貫穿我們整個業務運作。其通過內置或我們自主開發的數字工具，賦予我們數字化及數據提煉的能力並通過分析數據庫中的數據，更好地了解終端消費者，從而獲得更精準的終端消費者畫像。我們利用白鴿e保辨識不同場景下的風險管理需求，並協助保險公司設計、開發及完善保險產品。我們設計了由保險公司及場景合作夥伴均可訪問但終端消費者無法直接訪問的界面。我們的SaaS應用系統具有如下特點：

- **全流程SaaS雲服務**：提供全面的數字化保險服務，涵蓋智能承保、保單管理、售後理賠、客戶服務、數據分析以及財務和運營管理。
- **高併發處理系統**：每秒能夠處理高達100,000筆保單，系統高度穩定，幾乎並無數據包丟失及延遲。
- **AI實施**：實現精準營銷，激活被保險人在各種場景下的需求；支持基於不同風險模型的智能定價，實現差異化定價；通過OCR自動識別理賠材料，方便理賠，大大減少人工審核時間。
- **大數據建模**：通過實時動態反饋進行風險分組。
- **風險管理**：識別不同場景下的風險原因，並為我們的生態系統參與者提供風險預防及干預方面的見解，理賠報告的響應時間不超過三分鐘。有關我們技術的基本邏輯的資料，請參閱以下段落。
- **信息安全三級資格證書**：通過確保關鍵項目的數據安全來增強保險公司的能力。
- **開發效率高**：基於模塊化開發，每個模塊內都有完全成熟的功能，允許根據不同場景的需求進行靈活組合。最快的項目開發及啟動時間為五天內。

業 務

我們的數字化能力對於我們的全流程數字化保險服務的運營至關重要。我們為白鴿e保配備架構合理的後端大數據系統及底層算法相結合，以創建一個集成矩陣，設計解決方案並提高其在整個運營中的有效性。這一集成矩陣不僅簡化了我們的數字化保險服務流程，亦支持以下領域的全流程產品的持續改進及創新：



- **風險評估：**我們大數據系統的底層技術使我們能夠處理來自不同來源的大量信息，從而全面了解風險狀況。先進的算法分析該數據，以檢測相關性和異常，幫助我們識別可能不會立即顯現的風險。在整個運營過程中，白鴿e保收集並分析了我們場景合作夥伴的運營數據，生成統計可視化儀錶板，全面量化風險。我們採用多種分析方法，包括但不限於數據挖掘、機器學習和深度學習，從不同角度分析數據，識別潛在的模式或異常。白鴿e保會持續實時或按計劃間隔監控數據，一旦發現任何異常情況，就會及時向合作夥伴發出警報。同時，白鴿e保還配備了自我調整反饋機制，可根據新獲取的數據和不斷變化的情況改進檢測和分析策略，從而隨著時間的推移提高風險識別的準確性和效率。例如，在泛人力資源生態中的跑腿服務場景中，白鴿e保將分析多來源數據，如跑腿平台的打卡時間、多個平台的註冊資料、索賠報告時間和事件原因。通過這種數據驅動的方法，系統為

業 務

跑腿人員量身打造了一個動態保險服務模式。通過性別、年齡和行為模式等各種子指標對每個跑腿者進行分類。根據該等分類和相應的風險特徵，白鴿e保會向跑腿服務提供者推薦定制的保險服務，從而更有針對性地主動降低風險。

- **風險防範**：白鴿e保收集並分析場景合作夥伴的運營數據，使我們能夠深入了解其獨特挑戰及痛點。通過將該數據與整個行業的基準及趨勢相結合，我們利用大數據分析的力量，提供適合我們場景合作夥伴業務的定制建議及戰略措施，旨在防止該等風險的發生。
- **風險保障**：我們的矩陣在每種情況下不斷尋求最準確的風險保障方法，平衡成本及需求。通過利用我們的大數據系統，我們可以量化風險的可能性以及與之相關的潛在後果成本。這種能力使我們能夠根據生態系統參與者的獨特情況，實施量身定制的風險轉移戰略。這對我們的可持續發展至關重要，原因為我們必須在上游保險公司的定價結構與下游生態系統參與者的要求之間保持持續的最佳平衡。
- **回溯管理**：我們的矩陣使我們能夠在每個場景中對過去的事件及決策進行徹底審查。回溯功能由我們的大數據系統提供支持，該系統匯總來自白鴿e保的數據，並分析來自多個來源的歷史數據。通過利用先進的分析，我們可以識別與以往數字化保險服務相關的模式及趨勢，評估其隨著時間推移的有效性。
- **理賠預測**：這種以數據為導向的方法使我們能夠開發出有效的預測模型，從而更準確地估計未來的責任。例如，通過評估事故發生的趨勢，包括但不限於季節性變化、風險狀況的變化以及通過白鴿e保收集到的操作實踐及模式的變化，我們可以持續預測理賠的潛在高峰。利用這種預見性，我們將定期向上游保險公司提出改進建議，包括調整保費率或保單條款，以更好地反映不斷變化的風險狀況。
- **智能推薦**：白鴿e保獲取並分析被保險人身份、保險產品類別、保險公司及時間等信息，輸出統計可視化視窗。通過整合多種來源的數據，我們建立了一個多維終端消費者分析和細分系統，為數據驅動的產品推薦工具提供支持。我們量化終端消費者的行為屬性與商業目標之間的聯繫，形成可解釋的終端消費者細分模型。通過建立動態、多維的終端消費者細分模型，

業 務

我們可以幫助客戶更深入地了解終端消費者，白鴿e保亦可以根據終端消費者細分模型推薦保險產品。終端消費者可通過白鴿陪你行微信公眾號管理保單，並發起理賠申請。此外，白鴿探保微信公眾號亦可以幫助個人保險經紀人進行保險產品推薦及業務管理。



- **數據安全：**我們維護有效的網絡安全系統，實時監控及管理進入我們系統的流量。在日常運營中，我們會收集及存儲終端消費者的若干個人信息。我們在業務過程中收集的數據存儲在我們的數據庫中，受防火牆保護，並經過額外的加密及解密程序。白鴿e保具備內置功能，分析並生成終端消費者畫像，並與保險公司共享必要的終端消費者信息，僅用於承保及理賠目的。

通過對九大生態系統的分類，我們有效地整合了來自不同場景的風險數據，從而能夠收集與多個領域的個人相關的全面風險信息。其中包括個人信息、訂單數據及理賠數據等，便於創建詳細而細緻的用戶檔案，並以個人為中心進行分析。我們亦正在將業務組合擴展至新的生態圈，並探索更多風險管理需求。截至最後實際可行日期，我們擁有超過393百萬份最終被保險人資料、80種不同生產及生活場景的數據、超過226,100份理賠報告及超過90億份保單記錄。

業 務

MaaS

隨著我們迭代升級白鴿e保，我們啟動了向大模型的風險管理數字化轉型，豐富了我們在風險感知、風險預測、風險控制及風險保障方面的專業知識。利用來自多個來源的數據（包括白鴿e保），我們於2024年開始開發由機器學習及AI驅動的六個MaaS支持模型，以自動生成見解並為知情決策提供支持。我們將繼續與第三方合作進行數據整合並完善大語言模型的功能。

多維數據分析驅動的大模型開發包括以下步驟：

步驟1：數據收集。數據從各種信息來源收集。這包括我們的內部來源，即在日常運營中通過我們的SaaS平台收集的數據，以及外部來源，如第三方提供商提供的數據集、行業報告及公共數據庫，這些數據可提供市場趨勢及風險因素的更多見解。收集到數據後，我們會對其進行預處理及過濾，以確保數據乾淨、相關並可用於分析。這一步驟可能包括刪除重複數據、處理缺失值及規範格式。

步驟2：多層次分析。我們採用多種分析方法，包括但不限於數據挖掘、機器學習及深度學習，對數據進行分析並從中提取見解。該等方法能夠從不同角度進行理解，並識別潛在的模式或異常情況。

步驟3：動態監測。我們實施持續和定期監控，以確保模型對場景風險的理解不斷更新。通過定期更新數據，我們可以及時發現潛在問題或異常情況，從而確保模型及其自動洞察力以實時信息為基礎，並與不斷變化的風險狀況保持一致。

步驟4：最終確定大模型。將推出大模型以增強我們的AI驅動服務。

步驟5：迭代及升級。通過持續和建立的機制來收集模型性能及用戶交互的反饋，我們繼續使用新數據及洞察所得更新模型，以改進其預測並適應不斷變化的風險環境。

業 務

截至最後實際可行日期，我們目前正在開發及升級六種MaaS支持模型，包括：

(i) 方舟預警

- **主要客戶**。金融機構、大型企業、政府機構及基礎設施運營商。
- **自動化**。模型通過準確識別場景風險因素並進行實時預警分析，識別場景風險因素，並基於多級動態分析提供智能檢測及預警服務，確保有效運營及安全發展。在數字經濟背景下，其可以快速識別特定場景下的風險事件，並提供實時風險評估及預警。在實體經濟領域，其監測供應鏈穩定性及生產安全風險。對於政府機構，其支持公共安全警報及災難分析。

(ii) 飛秒定價

- **主要客戶**。保險公司、保險經紀公司及金融科技公司。
- **自動化**。該模型廣泛適用於多個保險領域。實時分析每個案件的風險變量，實現個性化、智能化和及時的保費定價。在意外險領域，其可以根據風險因素和理賠率的實時變化，為每項活動動態定價保費。在汽車保險領域，該模型可以實時分析駕駛行為及車輛狀況，為車主提供個性化的保費報價。

(iii) 智瞳預測

- **主要客戶**。保險公司。
- **自動化**。該模型利用大數據技術和機器學習算法來優化管理賠流程。構建的預測模型可以預測理賠金額，有助於及時發現潛在的欺詐活動。通過持續監測和優化，智能預測系統大大提高了理賠效率及準確性，最終提高了客戶滿意度。

業 務

(iv) 樂薦智推

- **主要客戶**。保險公司、保險經紀公司和個人。
- **自動化**。該模型可分析個人風險承受能力、生活習慣及財務狀況等多維信息，提供定制化保險建議，幫助消費者找到最適合自身需求的保險產品。對保險公司而言，這有助於開展精準營銷，提高銷售轉化率，改善客戶體驗和滿意度，增強市場競爭力。該模型的應用場景非常廣泛，包括但不限於線上保險銷售平台、保險經紀公司及銀保合作渠道。

(v) 睿析

- **主要客戶**。金融機構、第三方支付公司及電子商務平台。
- **自動化**。該模型可分析個人信用狀況，幫助公司優化風險控制策略，最大限度降低信用風險，同時促進安全交易。通過自動評估過程，該模型有助於根據個人信用評分提供定制化金融產品及服務。

(vi) 鑒信

- **主要客戶**。保險公司。
- **自動化**。該模型旨在根據從客戶服務互動和投訴記錄中收集的數據，識別潛在的黑名單用戶。該模型評估業務系統前端用戶的行為數據，如投訴頻率、投訴內容的合理性、與客服代表溝通的語氣等變量，自動判斷用戶是否存在惡意投訴或其他不當行為，幫助保險公司有效管理和降低風險，同時簡化理賠審核、優化客戶服務和欺詐檢測機制。

業 務

於開發上述大數據模型的同時，我們持續專注於優化以下方面：

- **最大限度提高處理能力。**白鴿e保每秒能夠處理多達100,000筆保單，而且系統高度穩定，幾乎沒有數據包丟失和延遲。
- **優化實時自動調整。**我們利用大數據模型分析每種業務場景的風險狀況，並根據該等相關風險制定全面的定價結構。我們目前的研究重點是強化該模型，以便根據各種動態風險變量進行實時調整。該等變量包括但不限於不斷變化的天氣條件、波動的交通模式和個人特定因素。這需要有效同步來自多個來源的數據，並具備對各種輸入數據進行實時分析的能力。例如，在夜間或惡劣天氣條件下，風險狀況可能會增加，而我們的模型需要納入該等實時變量，並自動進行相應的實時調整。
- **盡量縮短同步時間。**我們在數據同步方面進行了大量研究。我們的解決方案在很大程度上依賴於我們的實時功能，例如實時保險應用、跨生態系統參與者的實時數據傳輸、實時外部信息提取、實時分析及實時自動化。我們開發了一套全面的端到端延遲監控和跟蹤系統，用於評估同步性能，從而不斷優化端到端同步流程。
- **優化探索和擴展新業務場景的靈活性。**我們開發了「9+N生態圈」，將我們的解決方案及數據模塊分為不同的部分。在同一生態系統中，我們可以動態地重新組合該等數據模塊，設計端到端的解決方案，以滿足新業務場景和新市場趨勢的特定需求。

業 務

目前，我們已購置了兼容服務器，並啟動我們專有的AI智能體白鴿智能體的研發和培訓工作。今後，我們將繼續加大對研發基礎設施的投入，通過採購硬件和軟件，包括但不限於高性能通用計算服務器和雲服務，增強計算能力，提高資源調配的靈活性。利用雲計算和存儲硬件的動態資源配置和彈性擴展能力，我們旨在優化計算資源部署，促進保險交易服務高峰期的高效數據處理和分析。例如，通過分散式數據庫和緩存技術，我們可以在保險交易服務的高峰期實現橫向擴展和高效的數據處理與分析。我們計劃整合雲備份解決方案，確保高效的數據存儲環境滿足高頻數據需求，從而降低數據丟失風險，加強我們的整體數據管理和安全態勢。

此外，我們還計劃投資實施數字化智能企業管理系統。具體而言，我們將通過業務財務一體化平台，加強財務數據治理和核心訂單結算模組，統一跨部門數據標準，實現信息流的即時共用。該系統將整合運營、財務和業務功能，配合移動終端，管理層和員工可以隨時訪問關鍵指標和處理任務，實現整個業務鏈的端到端無縫協作。在業務擴展需求的推動下，此次升級將整合多源系統架構。通過自動數據驗證和多維分析，深度挖掘運營數據的價值，從而提高決策準確性和運營效率，最終增強核心競爭力，實現可持續增長。

此外，我們計劃重點整合和加強現有的網絡安全解決方案，以創建一個更具凝聚力的安全框架。我們計劃採購硬件和軟件，升級我們的防火牆系統，提高其邊界安全管理能力，確保對外部威脅提供堅實的保護。我們亦將重點加強日誌審計系統，提高日誌收集和分析能力，以便更有效地監測和應對安全事件。

我們建立了一個強大且不斷發展的技術基礎設施，形成我們服務交付及運營效率的支柱。我們當前的基礎設施具有高度自動化和跨核心業務功能集成的特點。AI能力的擴展、靈活雲架構的採用、先進企業管理和網絡安全框架的實施，將顯著增強我們基礎設施的能力，以滿足業務需求，確保數據完整性和彈性，支持長期可持續發展。

業 務

研發團隊

我們的數字化能力由才華出眾、兢兢業業的研發團隊構建。於往績記錄期間，我們不斷增加研發投入。我們的研發團隊致力於利用先進的AI技術和數據分析，為不同行業的公司開發數字化解決方案。我們注重建立和維護龐大的研究人才庫，以推動我們的研發工作，並為新聘人員提供全面培訓。截至最後實際可行日期，我們的團隊擁有47名研發專業人員，約佔僱員總數的36.4%。我們研發團隊的主要成員平均擁有逾七年的相關經驗。我們的研發團隊由技術及數據研發中心總監潘劍鋒先生領導，彼曾在領先的科技公司從事大數據及軟件開發領域工作逾20年。我們的管理團隊在保險、金融和互聯網行業擁有豐富的經驗和強大的執行力，為我們業務的成功運營奠定基礎。

我們的客戶

我們的客戶主要為中國的保險公司。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，本集團分別與76家、77家及79家保險公司進行合作。我們與保險公司建立了長期合作關係，為其提供保險交易服務、精準營銷及數字化解決方案以及TPA服務，包括保險產品的設計和開發、定價、智能投保、保單管理、理賠、客戶服務、數據分析和財務管理。

我們認為，我們的數字化保險服務能夠為保險公司探索新的收入來源、新的銷售渠道和更準確的市場定位。這種全定制和全流程的保險解決方案開發，加深了我們解決方案的黏性，同時也讓我們能夠與保險公司一起探索更多的機會。我們相信，我們的大數據模型，即我們專有知識和數據的不斷積累，對於我們長期擴大客戶群至關重要，因為其使我們能夠高效、準確地為新保險公司創建解決方案。

此外，白鴿e保實現了從銷售到理賠的整個保險生命週期的無縫體驗。利用我們的數字化能力，我們簡化了保險公司的運營，提高了整體效率。

鑒於我們已確立的市場地位和銷售覆蓋網絡，於往績記錄期間，我們在推廣保險交易服務及擴大終端消費者基礎方面未遇到任何重大困難。

業 務

與保險公司簽訂協議的主要條款

保險產品類型及服務範圍 保險公司委託我們交付不同保險場景下的特定保險產品。我們的服務通常為特定的場景合作夥伴量身定制。該等服務包括但不限於：

- (i) 確定及評估風險場景；
- (ii) 設計並制定保險方案或解決方案；
- (iii) 與上游保險公司合作夥伴及下游場景合作夥伴整合實時系統數據；
- (iv) 協助保險公司合作夥伴收取保費；及
- (v) 處理指定保險產品的理賠。

服務 我們在營業執照允許的範圍內開展保險經紀業務。

費用及付款 我們向保險公司收取的佣金費率通常在協議中訂明，佣金費率可能因保險產品類型而異。

期限 協議的期限通常介乎一至三年。

終止 任何一方均可提前30天以書面形式通知另一方（包括保險公司和場景合作夥伴）終止協議。如我們作為保險中介違反法律法規且未予以糾正，另一方可終止協議。

業 務

我們的五大客戶

我們的大部分客戶為中國的保險公司。於往績記錄期間各年度，來自我們五大客戶的收入合計分別為人民幣455.1百萬元、人民幣706.2百萬元及人民幣686.1百萬元，分別佔我們總收入的69.0%、77.2%及55.9%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，我們最大客戶於往績記錄期間各年度產生的收入分別為人民幣131.8百萬元、人民幣350.6百萬元及人民幣196.4百萬元，分別佔我們總收入的20.0%、38.3%及16.0%。有關客戶集中風險的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們面臨客戶集中風險。倘我們失去任何重要客戶或業務合作夥伴，或任何重要客戶或業務合作夥伴未能按預期水平與我們合作，我們的增長及收入可能會受到重大不利影響」一節。於往績記錄期間各年度，我們一般向五大客戶授予三個月內的信貸期。

於往績記錄期間，我們的客戶通常於60天內通過銀行轉賬結清付款。

業 務

下表載列於往績記錄期間各年度我們五大客戶的詳情：

截至2023年12月31日止年度：

排名	客戶	客戶背景	開始業務 關係的年份	我們提供的 主要服務	收入金額 人民幣千元	佔總收入百分 比 %
1	客戶A	客戶A包括(i)一間於2002年在深圳註冊的中國財產保險公司，註冊資本約為人民幣210億元，按2024年保費收入計為第二大財產保險公司，其母公司於2004年在聯交所及於2007年在上海證券交易所上市；以及(ii)其聯屬及關聯公司。	2017年	保險交易服務	131,800	20.0

業 務

排名	客戶	客戶背景	開始業務 關係的年份	我們提供的 主要服務	收入金額 <small>人民幣千元</small>	佔總收入百分 比 <small>%</small>
2	客戶B	客戶B包括(i)一間於2005年 在北京註冊的中國財產保 險公司，註冊資本約為人 民幣65億元，其母公司於 2022年在聯交所上市；以 及(ii)其聯屬及關聯公司。	2017年	保險交易服務	123,258	18.7
3	客戶C	客戶C包括(i)一間於2003年 在北京註冊的中國財產保 險公司，註冊資本約為人 民幣222億元，按2024年 保費收入計為最大財產保 險公司，並於2003年在聯 交所上市；以及(ii)其聯屬 及關聯公司。	2017年	保險交易服務	112,737	17.1

業 務

排名	客戶	客戶背景	開始業務 關係的年份	我們提供的 主要服務	收入金額 人民幣千元	佔總收入百分 比 %
4	客戶D ^(附註a)	客戶D包括(i)一間於2013年在上海註冊的中國保險科技公司，註冊資本約為人民幣147億元，並於2017年在聯交所上市；以及(ii)其聯屬及關聯公司。	2017年	(i)保險交易服務；及(ii)精準營銷及數字化解決方案	47,070	7.1
5	客戶E	客戶E包括(i)一家於2001年在上海註冊的中國財產保險公司，註冊資本約為人民幣200億元，按2024年保費收入計為第三大財產保險公司，其母公司於2007年在上海證券交易所上市及於2009年在聯交所上市；以及(ii)其聯屬及關聯公司。	2017年	保險交易服務	40,279	6.1
合計 .					455,144	69.0

業 務

截至2024年12月31日止年度：

排名	客戶	客戶背景	開始業務 關係的年份	我們提供的 主要服務	收入金額 人民幣千元	佔總收入 百分比 %
1	客戶B	客戶B包括(i)一間於2005年 在北京註冊的中國財產保 險公司，註冊資本約為人 民幣65億元，其母公司於 2022年在聯交所上市；以 及(ii)其聯屬及關聯公司。	2017年	保險交易服務	350,550	38.3
2	客戶C	客戶C包括(i)一間於2003年 在北京註冊的中國財產保 險公司，註冊資本約為人 民幣222億元，按2024年 保費收入計為最大財產保 險公司，並於2003年在聯 交所上市；以及(ii)其聯屬 及關聯公司。	2017年	保險交易服務	131,982	14.4

業 務

排名	客戶	客戶背景	開始業務 關係的年份	我們提供的 主要服務	收入金額 <small>人民幣千元</small>	佔總收入 百分比 <small>%</small>
3	客戶A	<p>客戶A包括(i)一間於2002年在深圳註冊的中國財產保險公司，註冊資本約為人民幣210億元，按2024年保費收入計為第二大財產保險公司，其母公司於2004年在聯交所及於2007年在上海證券交易所上市；以及(ii)其聯屬及關聯公司。</p>	2017年	保險交易服務	120,791	13.2

業 務

排名	客戶	客戶背景	開始業務 關係的年份	我們提供的 主要服務	收入金額 <small>人民幣千元</small>	佔總收入 百分比 <small>%</small>
4	客戶E	客戶E包括(i)一間於2001年在上海註冊的中國財產保險公司，註冊資本約為人民幣200億元，按2024年保費收入計為第三大財產保險公司，其母公司於2007年在上海證券交易所上市及於2009年在聯交所上市；以及(ii)其聯屬及關聯公司。	2017年	保險交易服務	83,079	9.1
5	客戶F	客戶F是一家於2021年註冊成立的中國公司，主要從事汽車租賃及維修服務。	2022年	精準營銷及數字化 解決方案	19,769	2.2
合計 .					706,171	77.2

附註a： 截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們來自客戶D的收入分別約為人民幣12.3百萬元、人民幣47.1百萬元及人民幣10.0百萬元。具體而言，我們確認與客戶D合作的獨立的一年精準營銷及數字化解決方案項目收入人民幣37.7百萬元，在此情況下，通過在目標終端消費者最有可能訪問的運營平台中嵌入相關信息，我們協助客戶D推廣其保險產品。我們的推廣費根據我們實際展示的內容量計算。2024年來自客戶D的收入下降主要是由於該項目已完成。

業 務

截至2025年12月31日止年度：

排名	客戶	客戶背景	開始業務 關係的年份	我們提供的 主要服務	收入金額 人民幣千元	佔總收入 百分比 %
1	客戶A	<p>客戶A由以下兩部分組成：</p> <p>(i)一家於2002年在深圳註冊的中國境內財產保險公司，註冊資本約人民幣210億元，按保費收入計算為2024年第二大財產保險公司，其母公司於2004年在聯交所上市及於2007年在上海證券交易所上市；及(ii)其聯屬及關聯公司。</p>	2017年	保險交易服務	[196,415]	[16.0]
2	客戶B	<p>客戶B由以下兩部分組成：</p> <p>(i)一家於2005年在北京註冊的中國境內財產保險公司，註冊資本約為人民幣65億元，其母公司於2022年在聯交所上市；以及(ii)其聯屬及關聯公司。</p>	2017年	保險交易服務	[188,229]	[15.3]

業 務

排名	客戶	客戶背景	開始業務 關係的年份	我們提供的 主要服務	收入金額 人民幣千元	佔總收入 百分比 %
3	客戶C	<p>客戶C由以下兩部分組成：</p> <p>(i)一家於2003年在北京註冊的中國境內財產保險公司，註冊資本約人民幣222億元，按保費收入計算為2024年最大財產保險公司，於2003年在聯交所上市；及(ii)其聯屬及關聯公司。</p>	2017年	保險交易服務	[131,951]	[10.8]
4	客戶G	<p>客戶G是一家成立於2017年的中國有限責任公司，註冊資本為人民幣10百萬元，專注於母嬰服務領域，並為準父母及新生兒家庭設計出APP。</p>	2022年	精準營銷及數字化 解決方案	[87,882]	[7.2]

業 務

排名	客戶	客戶背景	開始業務 關係的年份	我們提供的 主要服務	收入金額 人民幣千元	佔總收入 百分比 %
5	客戶H	客戶H由以下兩部分組成： (i)一家於2006年在廣東註冊的中國境內財產保險公司，註冊資本約人民幣10億元，主要從事在全國範圍內提供全面的財產保險產品；及(ii)其聯屬及關聯公司。	2019年	保險交易服務	[81,653]	[6.7]
總計					686,130	55.9

據董事所深知，於往績記錄期間，我們的董事或擁有我們5%以上已發行股本的任何股東或彼等各自的任何聯繫人概無於五大客戶中擁有任何權益，且本集團與五大客戶、其各自的股東、董事或高級管理層成員或彼等各自的任何聯繫人(除客戶F及客戶G外，客戶F的控股公司於2015年12月至2017年3月期間為我們的附屬公司之一)之間過往或現時概無其他關係。於2017年3月，客戶F的控股公司由我們出售予一名獨立第三方(於往績記錄期間前曾擔任本集團法定代表人、董事、總經理及／或監事(「前僱員」)，在貿易、母嬰服務及汽車服務方面擁有逾10年經驗)。客戶G由前僱員持有40.0%權益，並由另一位獨立第三方(於往績記錄期前曾任本集團法定代表人、總經理及／或監事)持有60.0%權益。客戶F及客戶G基於其市場評估以及與我們競爭對手的業務經驗，選擇我們作為其各自供應商。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與主要客戶之間並無任何訴訟或仲裁或糾紛，對我們的業務營運或財務狀況造成重大不利影響。

業 務

對主要客戶的依賴

我們的大部分收入來自數目不多的保險公司，尤其包括客戶A及客戶F，該等客戶為我們於往績記錄期間提供保險交易服務的主要客戶。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們客戶A應佔的收入分別約為人民幣131.8百萬元、人民幣120.8百萬元及人民幣196.4百萬元，分別佔我們同年總收入約20.0%、13.2%及16.0%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，客戶F應佔的收入分別約為人民幣123.3百萬元、人民幣350.6百萬元及人民幣188.2百萬元，分別佔我們同期總收入約18.7%、38.3%及15.3%。來自客戶F的收入持續增長，主要是由於2023年7月推出了由客戶F承保的延遲付款保險，該保險隨後成為我們於截至2023年及2024年12月31日止年度收入最高的產品。我們的主要客戶如此集中，主要是由於中國保險市場高度集中，中國前十大保險提供商於2023年佔市場份額約超過60%。因此，據灼識諮詢告知，中國的保險中介通常有一定程度的客戶集中情況，因為彼等傾向於向少數頂級保險公司提供保險代理服務。為了分散依賴佔收入貢獻很大比例的任何客戶所帶來的潛在風險，我們正通過深化與中型和新興保險供應商的關係，積極擴大我們的保險公司客戶網絡。雖然頭部保險公司在中國市場佔據主導地位，但專業供應商的崛起為我們擴大客戶基礎提供了機遇。我們的業務開發團隊致力於發掘此類客戶，以降低收入集中度。此外，我們擁有與客戶議價的能力，乃由於我們為客戶提供風險管理需求及商機，並與客戶設計及開發保險產品。我們一直在加強和豐富我們的數字化保險服務組合，為更多基於場景的合作夥伴量身定制解決方案，包括那些擁有利基市場地位的合作夥伴。我們將把彼等的風險管理需求帶給那些提供更多定制化保險產品的保險公司。這不僅強化了我們的價值主張，也吸引了更多的客戶。此外，我們還在探索核心運營區域以外的擴張機會，進入滲透率較低的省級市場，或瞄準香港及新加坡等地區的海外市場。該地域多元化有助於分散風險，減少對數量有限的國內客戶的依賴。

截至最後實際可行日期，我們於往績記錄期間各年度與大部分五大客戶已維持超過七年的業務關係。

業 務

我們的供應商

我們的供應商主要為渠道合作夥伴，主要包括場景合作夥伴及提供轉介與推廣服務的技術公司。彼等通過將保險產品嵌入業務運作中，促進保險產品的交付。科技公司依賴其技術能力，通過為我們提供轉介和推廣服務來增加我們的曝光率。作為回報，我們會向供應商支付轉介費和推廣費。我們一般與供應商簽訂具有法律約束力的協議，協議期限為一年至三年，我們通常會定期透過銀行轉賬與供應商結清付款。有關更多詳情，請參閱「— 銷售及營銷 — 渠道合作夥伴」。

我們的五大供應商

於往績記錄期間向五大供應商作出的採購分別為人民幣265.3百萬元、人民幣304.8百萬元及人民幣341.7百萬元，分別佔我們採購總額的40.6%、34.0%及28.2%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，向最大供應商作出的採購分別為人民幣119.1百萬元、人民幣102.4百萬元及人民幣103.8百萬元，分別佔採購總額的18.2%、11.4%及8.6%。

下表載列於往績記錄期間各年度我們五大供應商的概要：

截至2023年12月31日止年度：

排名	供應商	供應商背景	開始業務 關係的年份	向我們 提供的 主要服務	概約採購額 人民幣千元	佔我們採購 總額概約 百分比
1...	供應商A	供應商A包括(i)一家於2001年註冊並在深圳證券交易所上市的中國科技公司，專門從事支付終端設備的設計、生產、銷售及服務；以及(ii)其聯屬及關聯公司。	2023年	轉介及推廣 服務	119,055	18.2

業 務

排名	供應商	供應商背景	開始業務 關係的年份	向我們 提供的 主要服務	概約採購額 人民幣千元	佔我們採購 總額概約 百分比 %
2...	供應商B	供應商B包括(i)一家於2005年註冊的中國數碼服務供應商，主要從事提供ICT服務及數字營銷解決方案；以及(ii)其聯屬公司及關聯公司。	2022年	轉介及推廣服務	42,792	6.6
3...	供應商C	供應商C為一間於2019年註冊的中國人力資源服務供應商，主要利用其雲端管理平台提供彈性的就業人事服務。	2020年	轉介及推廣服務	41,592	6.4
4...	供應商D	供應商D是一間於2021年在中國註冊的人力資源服務供應商，於2024年6月註銷，其主要從事提供信息系統整合服務及智能人力資源服務。	2022年	(i)轉介及推廣服務， 及(ii)精準營銷及數字化解決方案	36,150	5.5

業 務

排名	供應商	供應商背景	開始業務 關係的年份	向我們 提供的 主要服務	概約採購額 人民幣千元	佔我們採購 總額概約 百分比 %
5...	供應商E	供應商E包括(i)一間於2016年註冊的中國信息科技有限公司，專注於旅遊保險技術及提供航班數據API服務、端對端整合平台及延誤預測模型；以及(ii)其聯屬公司及關聯公司。	2022年	精準營銷及 數字化解 決方案	25,752	3.9
總計					265,341	40.6

截至2024年12月31日止年度：

排名	供應商	供應商背景	開始業務 關係的年份	向我們 提供的 主要服務	概約採購額 人民幣千元	佔我們採購 總額概約 百分比 %
1...	供應商F	供應商F是一間於2017年在上海註冊的中國科技公司，主要專注於透過為商戶整合全面付款解決方案及數字營銷服務等服務，提供端對端數字解決方案。	2023年	轉介及推廣 服務	102,431	11.4

業 務

排名	供應商	供應商背景	開始業務 關係的年份	向我們 提供的 主要服務	概約採購額 人民幣千元	佔我們採購 總額概約 百分比 %
2...	供應商A	供應商A包括(i)一間於2001年註冊成立並於深圳證券交易所上市的中國科技公司，其專門從事支付終端設備的設計、生產、銷售及服務；以及(ii)其聯屬及關聯公司。	2023年	轉介及推廣 服務	69,782	7.8
3...	供應商G	供應商G是一間於2022年註冊成立的中國科技公司，主要從事提供綜合信息技術服務、數據相關服務及企業數字轉型解決方案。	2024年	轉介及推廣 服務	62,306	7.0
4...	供應商B	供應商B包括(i)一家於2005年註冊的中國數碼服務供應商，主要從事提供ICT服務及數字營銷解決方案；以及(ii)其聯屬公司及關聯公司。	2022年	轉介及推廣 服務	42,118	4.7

業 務

排名	供應商	供應商背景	開始業務 關係的年份	向我們 提供的 主要服務	概約採購額 人民幣千元	佔我們採購 總額概約 百分比 %
5...	供應商H	供應商H包括(i)一間於2018年註冊的中國信息諮詢服務供應商，主要從事提供數字化營銷及推廣解決方案；以及(ii)其聯屬公司及關聯公司。	2022年	(i)轉介及推廣服務，及(ii)精準營銷及數字化解決方案	28,115	3.1
總計					304,752	34.0

截至2025年12月31日止年度：

排名	供應商	供應商背景	開始業務 關係的年份	向我們提供 的主要服務	概約採購額 人民幣千元	佔我們採購 總額概約 百分比 %
1...	供應商F	供應商F為一間於2017年在上海註冊成立的中國科技公司，註冊資本為人民幣19.5百萬元，主要專注於透過為商戶整合全面付款解決方案及數字營銷服務等服務，提供端對端數字解決方案。	2023年	轉介及推廣服務	[103,840]	[8.6]

業 務

排名	供應商	供應商背景	開始業務 關係的年份	向我們提供 的主要服務	概約採購額 人民幣千元	佔我們採購 總額概約 百分比 %
2...	供應商E	供應商E為一間於2022年註冊成立的中國科技公司，註冊資本為人民幣1.0百萬元，及主要從事提供綜合信息技術服務、數據相關服務及企業數字轉型解決方案。	2024年	(i)轉介及推廣服務， 及(ii)數據相關服務	[75,503]	[6.2]
3...	供應商G	供應商G為一間於2018年註冊成立的中國科技公司，註冊資本為人民幣2.0百萬元，主要從事互聯網相關服務，並作為綜合廣告平台運營。	2024年	轉介及推廣服務	74,548	6.2
4...	供應商I	供應商I為一間於2023年註冊成立的中國人力資源服務供應商，註冊資本為人民幣5.0百萬元，主要從事提供專注於彈性就業服務的數字市場平台。	2025年	(i)轉介及推廣服務， 及(ii)精準營銷及數字化解決方案	48,100	4.0

業 務

排名	供應商	供應商背景	開始業務 關係的年份	向我們提供 的主要服務	概約採購額	佔我們採購 總額概約 百分比
					人民幣千元	%
5...	供應商J	供應商J為一間於2024年 註冊成立的中國科技公 司，註冊資本為人民幣 10.0百萬元，主要從事提 供技術服務、技術諮詢 服務及技術推廣服務。	2024年	精準營銷及 數字化解 決方案	[39,730]	[3.3]
總計.					[341,721]	[28.2]

由於自2021年以來，我們的業務實現大幅增長，並持續擴展至新場景，我們正積極尋求與更多供應商建立新的合作關係。此外，我們亦加強了內部合規要求，強化供應商篩選機制，建立了供應商管理制度以不時選擇服務水準更佳的供應商，提升我們的服務質素。因此，我們與部分供應商的合作關係相對較短。據董事所深知，於往績記錄期間各年度，我們的五大供應商均為獨立第三方。我們的董事或擁有我們5%以上已發行股本的任何股東或彼等各自的任何聯繫人概無於五大供應商中擁有任何權益，且本集團與五大客戶、其各自的股東、董事或高級管理人員或彼等各自的任何聯繫人之間過往或現時概無其他關係。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團與主要供應商之間並無任何對本集團業務營運或財務狀況構成重大不利影響的訴訟或仲裁或糾紛。

業 務

主要客戶及供應商重疊

於往績記錄期間，在我們的五大客戶及供應商中，有4名為我們的重疊客戶及供應商。下表載列於各年度我們的收入及採購金額：

	期間	來自該客戶/ 供應商的收入	佔我們總收入 的概約百分比	向該客戶/ 供應商作出 採購的金額	佔我們 採購總額 概約百分比	重疊的原因
		人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	
客戶D.....	截至2023年 12月31日止年度	47,070	7.1	22,289	3.4	截至2023年12月31日止年度，本公司主要向客戶D的獨立聯屬公司購買技術服務以協助我們的業務營運及擴張，客戶D授權使用其專利軟件，並提供營銷及推廣服務。我們向客戶D支付服務費。
	截至2024年 12月31日止年度	10,040	1.1	-	-	
	截至2025年 12月31日止年度	10,129	0.8	-	-	
客戶G.....	截至2023年 12月31日止年度	9,065	1.4	1,251	0.2	截至2023年12月31日止年度，我們聘請客戶G向其客戶群(以家長為主)提供推薦營銷服務，以推廣疫苗保險產品。
	截至2024年 12月31日止年度	1,911	0.2	-	-	
	截至2025年 12月31日止年度	87,882	7.2	-	-	

業 務

期間	來自該客戶/ 供應商的收入	佔我們總收入 的概約百分比	向該客戶/ 供應商作出 採購的金額	佔我們 採購總額 概約百分比	重疊的原因
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	
供應商E					
截至2023年 12月31日止年度	2,749	0.4	25,752	3.9	於往績記錄期間，供應商E委託本公司制定營銷計劃、提供營銷及推廣服務及支持系統模塊開發及營運。
截至2024年 12月31日止年度	316	*	11,620	1.3	
截至2025年 12月31日止年度	-	-	75,503	6.2	

* 百分比小於0.1%。

董事確認，我們向上述重疊客戶－供應商銷售及採購的條款是獨立進行磋商，且該等銷售及採購互為獨立。與重疊客戶－供應商交易的條款符合一般商業條款，且與我們的其他客戶及供應商進行交易的條款類似。據灼識諮詢表示，這種情形符合行業規範，因為客戶和供應商的重疊是由於業務關係的多樣性，而不是出於單一的業務關係。這種情況在大型的多元化保險或金融集團以及若干科技公司（擁有豐富及全面的技術資源）中很常見。只要交易定價公平、業務運作獨立且沒有利益輸送，這種重疊就被視為合理且符合業界標準。

季節性

我們的業務營運通常不受季節性變化影響。

業 務

市場與競爭

儘管我們認為我們在中國不會面臨與任何特定互聯網保險中介的直接競爭，但我們在每個業務分部及適用場景中亦會面臨競爭。根據灼識諮詢的資料，通過一般保險中介所銷售的場景險市場規模由人民幣219億元增加至人民幣358億元，複合年增長率為13.1%。除了銷售場景險外，科技賦能的互聯網保險中介亦可提供相關技術服務，例如自動理賠服務及精準營銷，從而進一步加強其與下游渠道合作夥伴及客戶的觸達能力及黏性。預計到2029年，通過科技賦能的互聯網保險中介所銷售的場景險市場規模將達人民幣597億元。按2024年總保費計，我們在中國互聯網保險中介中位列第十一、在中國場景互聯網保險中介中位列第五及在中國第三方場景互聯網保險中介位列第一，中國市場份額為3.4%。我們面臨來自傳統保險公司的競爭，該等公司通過內部經紀商直接向終端消費者提供自己的保險產品。我們面臨來自連接保險公司和終端消費者的線上線下保險中介的佣金競爭。然而，我們相信我們的業務模式及強大的數字化運營能力使我們能夠在這個競爭激烈的市場環境中蓬勃發展。有關我們經營所在行業競爭格局的詳情，請參閱本文件「行業概覽」。

盈利路徑

雖然本公司於約10年前成立，但考慮到我們於2018年前並未開始將SaaS應用程序商業化，因此我們仍處於長期業務發展的起步階段。經過一段時間的研發，我們直到2021年才正式推出自主研发的全流程SaaS應用系統白鴿e保。於2024年，我們啟動面向大模型的風險管理數字化轉型。目前，我們仍在研發MaaS支持模型，這需要大量的財力及人力投入方能實現商業化及普及化。根據灼識諮詢的資料，美國及中國的保險科技公司一般需要10年以上才能產生正的經營現金流量，約15年才能實現盈利，部分業內同行在取得相關牌照後的首七年均未實現盈利。我們於2017年取得保險經紀牌照，並已於相對較短的轉型期內見證收入的彈性增長。於往績記錄期間，我們實現了

業 務

強勁的收入增長，由2023年的人民幣659.9百萬元增至2024年的人民幣914.2百萬元，並進一步增至2025年的人民幣1,227.1百萬元。下表載列於所示年度我們的財務表現：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收入	659,902	914,181	1,227,123
毛利	52,050	83,217	102,798
毛利率	7.9	9.1	8.4
年內虧損	(17,180)	(27,712)	(46,669)
經調整年內虧損 (非香港財務報告準則 計量方法)	(13,460)	(6,995)	(9,322)

我們已實施多項增長策略，包括完善我們的數字化保險服務、探索新場景、加強技術實力、擴大客戶群及改進人才挽留及招聘。於往績記錄期間，上述策略已被證明在改善我們的營運及財務表現方面整體有效。然而，我們的收入增長尚未能夠覆蓋於往績記錄期間所產生的成本及開支。於2023年、2024年及2025年，我們的淨虧損分別為人民幣17.2百萬元、人民幣27.7百萬元及人民幣46.7百萬元。於2023年、2024年及2025年，經剔除[編纂]、與認沽股份負債有關的收益或虧損及以股份為基礎的薪酬的影響後，我們的經調整淨虧損（非香港財務報告準則計量方法）分別為人民幣13.5百萬元、人民幣7.0百萬元及人民幣9.3百萬元。請參閱「財務資料－非香港財務報告準則計量方法」。

我們產生淨虧損主要是由於我們仍處於爬坡階段，尚未完全實現規模經濟，我們的目標是在互聯網保險中介行業獲得長期業務成功及財務回報，而非以犧牲長期市場潛力為代價尋求短期盈利。由於我們多年來的技術革新，儘管於往績記錄期間我們的盈利能力有所下降，但我們仍不斷為我們的系統、產品及服務的研發投入大量資金。例如，我們已投入研發資源與領先的學術和研究機構建立合作關係，以推進數據挖掘和信息整合方面的核心技術，從而增強我們內部的技術能力。在2023年、2024年及2025年，我們在提升數字分析能力和合作研發項目上的支出分別為人民幣5.1百萬元、零及人民幣0.9百萬元，分別佔我們總研發開支的32.2%、零及2.8%。我們亦已分配研發預算採購數據清洗服務以確保內部數據得到妥善整合，並轉換為統一格式和標準，從而促進分析工作，同時提升數據分析培訓的效率。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們向第三方服務供應商採購數據清洗服務的支出為人民幣26.2百萬元及人民幣26.7百萬元，分別佔總研發開支的零、80.8%及76.0%。這些舉措支持白鴿

業 務

e保的持續迭代和功能升級，以提升其保險應用性能，並推動我們MaaS支持模型的發展。我們相信，我們在研發方面的投入所帶來的技術革新增強了我們的市場競爭力，從而提高了保險公司與我們合作的意願，進一步鞏固了我們的市場地位。於往績記錄期間，我們的數字化能力和盈利能力均有所提升。在白鴿e保的賦能下，我們加速了高級分析和機器學習模型的開發與部署，使我們能夠提供更複雜及數據驅動的風險評估解決方案，並為合作夥伴提升運營效率。在2024年下半年，我們開始部署由機器學習和人工智能驅動的MaaS支持模型，以實現洞察自動化並支持明智決策，使合作夥伴能夠更有效地管理運營風險，並更深入地了解終端消費者的風險管理需求。在爬坡階段，我們實施一項激進戰略，即通過對轉介及推廣費的投入吸引更多的渠道合作夥伴。儘管這種做法增加了成本及開支並於本階段影響我們的毛利率，然而，其加速了我們的市場擴張及滲透，使我們能夠接觸到更廣泛的終端消費者群體，並最終實現規模經濟。該等創新舉措共同推動了我們的收入增長和利潤率提升。截至最後實際可行日期，我們已與保險公司合作推出逾2,000款定制化保險產品。我們已成功聯繫超過393百萬名最終被保險人，並售出超過90億份保單。於往績記錄期間，我們實現了強勁的收入增長，由2023年的人民幣659.9百萬元增至2024年的人民幣914.2百萬元及進一步增至2025年的人民幣1,227.1百萬元。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的毛利率整體增長7.9%、9.1%及8.4%。

我們營運的場景數字化保險服務市場競爭非常激烈，而且競爭格局正在快速演變。2024年五大第三方場景互聯網保險中介的市場份額合計僅為9.3%。同時，本集團的業務指標及技術指標遠高於其他第三方場景互聯網保險中介。有關對比詳情，請參閱「行業概覽－中國科技賦能的保險中介服務市場競爭格局－中國第三方場景險互聯網保險中介排名」一段。

業 務

在我們發展的早期階段，我們對研發進行了戰略性投入，以更好地了解多場景及不斷演變的風險格局特徵及風險組合，並積極探索新的風險場景，以加強我們的客戶基礎及推動未來增長。我們一直專注於提升核心技術能力，並積極推出新的定制化數字化保險服務，以鞏固我們的客戶基礎，而非追求短期獲利。我們的目標是持續迭代和升級白鴿e保和MaaS，以增強我們的數字化能力，並將其定位為獨立的服務產品。此外，我們正積極降低可變成本（主要是支付給渠道合作夥伴的轉介費），透過於我們與渠道夥伴的合作日趨成熟時與渠道夥伴商討較佳商業條款及通過發展直接面向消費者的運營模式，發揮長尾增值服務的優勢，如保單說明、理賠服務、續保服務和會員計劃等。通過白鴿樂保平台吸引更多的終端消費者，提高彼等的忠誠度，從長遠來看，我們的目標是減少對渠道合作夥伴的長期依賴，降低支付予渠道合作夥伴的轉介費。由於商業環境及競爭格局瞬息萬變，我們無法預測何時才能開始產生淨利潤及現金流入淨額。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們於往績記錄期間產生持續經營業務虧損及負經營現金流量，且無法保證我們日後不會出現持續經營業務虧損及負經營現金流量」。

我們認為，擴張期對我們而言是一個關鍵的階段，因為其通過支持早期獲客、與我們的生態系統參與者建立穩固的關係以及協助市場滲透，為長期增長奠定基礎。儘管該等必要的投資暫時影響了我們的盈利能力，但對於我們在快速擴展的數字化保險服務業務市場中抓住未來機遇的定位而言，該等投資至關重要。隨著我們的技術和風險分析能力的進步及成熟，以及我們邁向規模經濟和提高營運效率，我們預期我們的解決方案將大幅節省成本並提高定價能力。該等進步可望逐步提升我們的毛利率和整體盈利能力，為可持續的長期增長奠定基礎。

隨著我們的發展，我們預期數字化保險服務業務的盈利能力將在數個主要因素的推動下實現提升：(i)收入增長；(ii)改善解決方案開發流程帶來的成本效益；(iii)通過擴大場景涵蓋範圍實現規模經濟；及(iv)營運資金的有效管理。

業 務

收入增長

於往績記錄期間，我們取得強勁的收入增長，由2023年的人民幣659.9百萬元增至2024年的人民幣914.2百萬元，並進一步增至2025年的人民幣1,227.1百萬元。我們預期收入將在多個因素的推動下持續增長：

深化我們與保險公司合作夥伴的關係

我們期望進一步加強與現有保險公司合作夥伴的關係。截至最後實際可行日期，我們與全國88家財產保險公司中的63家合作，全面覆蓋2024年中國保費排名前20位的財產保險公司。我們亦與保險公司建立了長期合作關係。我們打算利用與現有保險公司合作夥伴建立的關係，進一步發掘和滿足他們對我們保險交易服務的需求，並在技術上走在市場的前列。我們致力於繼續探索新的風險場景，定制新的場景類保單和解決方案，以擴大他們的客戶基礎和分銷渠道。與此同時，我們專注於持續迭代提供給現有客戶的解決方案，以進一步加強長期維繫和忠誠度。

我們預期我們解決方案的黏性將隨時間增加，進而與保險公司合作夥伴建立更強大、更具韌性的合作關係。我們的全流程解決方案旨在解決方案的各個層面，從初步評估到實施和持續支援。透過提供有效的方法，我們簡化了保險公司合作夥伴的作業，並創造了無縫的體驗，鼓勵他們持續使用我們的服務。此外，我們的解決方案專為滿足每個特定方案的獨特需求而量身打造，讓我們能夠深入了解下游銷售渠道的寶貴信息。此類了解使我們能夠有效優化該等渠道，並在渠道中佔據主導地位。截至最後實際可行日期，我們的保險交易服務已累積80個場景。隨著我們繼續擴大我們的覆蓋範圍至更廣泛的人群，我們將獲得更大的議價能力，使我們能夠在與保險公司合作夥伴的協作中磋商更有利的條款。

擴大與場景合作夥伴的合作

我們的成功取決於我們對不同場景的探索。當我們探索更多的場景時，我們就能接觸到更多的終端消費者。我們相信，我們的大數據模型，即我們的專業知識和數據的不斷積累，對於我們客戶群的長期擴展至關重要，因其使我們能夠迅速創造出針對新場景的解決方案。在我們的生態系統中，成功的方案可以在其他情況下複製。這種適應性不僅增強了我們的創新能力，也簡化了我們的開發流程。利用從一個場景中獲得的洞察力，我們可以有效地將經過驗證的策略和解決方案應用到類似場景中，從而降低開發成本並縮短上市時間。這種複製過程可培養持續改進和優化的文化，使我們能夠快速提供高品質的定制化解決方案。

業 務

積極探索新場景及與合作夥伴的潛在合作機會

我們的運營團隊積極發現新的場景，挖掘現有保險產品尚未滿足的新興風險管理需求，並向上游保險公司提出創新的保險解決方案。於往績記錄期間，我們成功識別了影響便利店及餐館等小型企業的風險，並向保險公司提出了支付延遲險解決方案。我們還通過將保險產品整合至燃氣服務供應商的運營工作流程中，有效解決了燃氣使用和燃氣設備的相關風險。此外，參考我們在出行生態中的現有解決方案，即場景合作夥伴在消費者購買其服務時自動為其加入保險，我們目前正在將類似的解決方案擴展至泛人力資源生態中的某個場景，即場景合作夥伴在其員工值班時自動為其購買保險。此示例展示了在具有相似特性的生態和場景中實現可複製性。近期，我們還擴大了客戶服務團隊，新增了更多具備TPA服務專業知識的專家，旨在吸引更多保險公司選擇我們的TPA服務並提升終端消費者的體驗。作為保險公司、場景合作夥伴和終端消費者之間的數字連接器，我們利用自身的專業知識和數字化能力，提出解決方案，並與保險公司合作設計定制化的保險產品，使所有利益相關者都能從中受益。關於我們的精準營銷及數字化解決方案，我們其中一個場景合作夥伴正部署我們的支持MaaS模型樂薦，以分析其消費者群體，並生成可行的推廣見解。我們積極接觸新的場景合作夥伴，了解並滿足彼等的風險管理需求，為上游保險公司帶來該等商機，促進合作，實現互利共贏。我們期待開發更多可擴展的服務，不僅為合作夥伴創造價值，而且確保可持續的盈利能力。

通過改進解決方案開發流程提高成本效益

優化解決方案開發流程

在日常業務運營中，我們通過白鴿e保不斷收集數據。於往績記錄期間，我們向第三方服務供應商採購數據清理服務，確保內部獲取的數據得到妥善整合，並轉換為統一的數據分析格式及標準。截至2023年、2024年及2025年12月31日相關開支分別為零、人民幣26.2百萬元及人民幣26.7百萬元，分別佔我們總研發開支的零、80.8%及76.0%。這種持續的數據挖掘和數據清理過程使我們能夠開發出複雜的大數據模型，從而產生有價值的見解。我們積累的專有技術幫助我們識別場景中特定的保障缺口，使我們能夠迅速定制解決方案以滿足該等需求。

業 務

通過利用該等模型的分析能力，我們可以在市場趨勢、客戶偏好、風險分析、定價等方面大幅簡化開發流程。這種方法不僅減少了解決方案開發所耗費的時間和資源，還最大限度地降低了錯位風險。

於往績記錄期間，我們並無向第三方數據提供商購買任何數據。為拓展我們自身的數據庫，我們計劃與不同行業的各種數據提供商合作，以實現持續迭代。依託我們從解決方案的持續運行中提取的數據，並結合我們將從外部獲取的數據，我們可以對數據進行深度學習以不斷完善我們的解決方案。從長遠來看，我們的成本效益將得益於一套穩健的數據獲取策略，該策略在自主數據積累與第三方數據的擇優採購之間取得平衡。我們既不過度投入內部數據收集，亦不完全依賴第三方數據集，而是將戰略性地配置資源，僅在能創造可驗證增量價值時才採購外部數據。我們將採用「適配需求」的策略，僅採購最具成本效益和高實用價值的數據集。通過完善技術基礎架構，如優化算力及增強資源部署的靈活性，我們能夠增強數據處理能力，以便我們能夠將數據整合並轉換為統一的格式及標準，從而加速分析並減少對第三方數據相關服務供應商的依賴。這種混合策略既降低邊際成本，又隨著使用量增長稀釋數據基礎設施的固定投資，確保額外數據支出直接支持產品優化與收入增長。該方法使數據獲取成本始終與業務擴張保持比例關係，既保障盈利能力，又維持商業模式的可持續性。

複製解決方案

成功的方案可以在一個生態系統中的各種場景中複製，讓我們能夠利用我們的適應能力來加強創新，同時簡化作業。透過利用從一個場景中獲得的洞察力，我們可以有效率地將經過驗證的策略和解決方案應用於類似新的場景，從而大幅降低開發成本並縮短上市時間。

此外，這種精簡的方法不僅能降低我們的支出，還能減少時間資源，最終使我們對市場需求的反應能力達到最大化。隨著我們開發流程的精進，我們能更及時地預測和滿足客戶的各種需求，有效地利用時間和資源。這強化了我們的競爭優勢，並確保我們在快節奏的市場中保持靈活。

業 務

通過擴大場景覆蓋範圍實現規模經濟

我們已建立先進的大數據模型，以增強研發能力並簡化解決方案開發流程。我們的數字能力促進了從識別風險場景到進行數據分析，再到定制化和數字化的無縫進程。於往績記錄期間，我們迅速推出新的場景，截至2023年、2024年及2025年12月31日，已分別推出56個、66個及78個新場景。隨著我們的業務規模擴大，我們預期在實現擴大的場景覆蓋範圍時，將產生顯著的規模經濟效益。擴大的場景涵蓋範圍使我們能將管理費用分散到更多的項目中，從而降低每個項目的平均成本。此外，隨著訂單量的增加以及重複購買的終端消費者基數不斷擴大，我們預期可與渠道合作夥伴取得有利的條款，進一步降低營運成本。

營運資金管理

我們努力確保高效的營運資金管理。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們就金融資產（主要為貿易應收款項）分別錄得減值虧損撥備淨額為人民幣3.4百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣5.0百萬元。於往績記錄期間，我們的貿易應收款項週轉天數下降。此趨勢主要歸因於將API融入白鴿e保更多場景的應用，增強了實時數據同步能力，促進高效信息交換。基於API的機制實現了系統間業務合作數據的無縫共享。因此，通過在結算週期內自動對齊業務記錄，顯著加速了對賬流程，簡化了驗證環節並減少人工操作需求。因此，保險公司可直接通過我們自主開發的後端基礎設施啟動結算對賬流程，從而縮短應收款項週轉時間。

因此，經考慮我們可動用的財務資源後，我們認為我們有足夠的營運資金應付目前及本文件日期起計未來12個月的需求。

前述有關我們未來收入與盈利能力的前瞻性陳述，是基於我們目前與未來的商業策略以及未來營運環境的許多假設。我們的業務成長和長期盈利能力受已知和未知的風險、不確定性和其他因素影響，其中部分因素為我們無法控制，而其可能會導致我們的實際結果、表現或成就與上述前瞻性陳述明示或暗示的任何未來結果、績效或成就有重大差異。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險」。

基於以上所述，董事認為，且聯席保薦人亦同意，上述努力已對推動及維持本集團業務的可持續發展作出貢獻，且預期將會繼續推動及維持本集團業務的可持續發展。

業 務

牌照及許可證

我們須遵守規管我們運營的多項監管許可證要求。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得並不時重續業務運營所需的所有重要牌照及許可證。下表載列我們截至最後實際可行日期的重大許可證：

許可證	許可經營範圍	持有者	簽發機關	授出日期	屆滿日期
保險中介許可證(全國)	代理保單持有人編製保險計劃、選擇保險人及辦理投保手續；協助被保險人或受益人提出索賠；從事再保險經紀服務，提供防災、防損、風險評估、風險管理諮詢服務；及經金融監管機構批准之其他業務活動	白鴿寶	國家金融監督管理總局廈門監管局	2007年 9月14日	2027年 9月28日
增值電信業務經營許可證	信息服務業務(僅限於互聯網信息服務)，不包括信息搜索查詢服務、信息即時交互服務	白鴿寶	福建省通信管理局	2022年 3月29日	2027年 3月29日

業 務

許可證	許可經營範圍	持有者	簽發機關	授出日期	屆滿日期
增值電信業務經營許可證.....	信息服務業務(僅限於互聯網信息服務)，不包括信息搜索查詢服務、信息即時交互服務	上海偉之錦	上海市通信管理局	2022年 2月18日	2027年 3月29日
增值電信業務經營許可證.....	信息服務業務(僅限於互聯網信息服務)，不包括信息搜索查詢服務、信息即時交互服務	本公司	福建省通信管理局	2025年 4月25日	2030年 4月25日
信息系統安全等級保護 第三級備案證明.....	不適用	本公司	廈門市公安局	2021年 1月14日	不適用
質量管理體系認證證書.....	不適用	本公司	北京新紀源認證有限公司	2022年 12月1日	2025年 11月30日
兩化融合管理體系評定 證書.....	不適用	本公司	中電鴻信息科技有 限公司	2023年 2月24日	2026年 2月23日

我們將在執照、許可證和資質證書到期前(如適用)向相關政府部門申請續期。我們的董事相信，重續相關資質證書不會遇到重大法律障礙。

業 務

僱員

截至最後實際可行日期，我們在中國有129名直接受僱於我們的僱員。下表載列截至最後實際可行日期按職能劃分的僱員明細：

類別	僱員人數	僱員百分比
銷售及營銷.....	32	24.8%
研發.....	47	36.4%
運營.....	31	24.1%
管理.....	19	14.7%
總計.....	129	100.0%

我們的成功取決於我們吸引、招聘和激勵人才的能力，我們相信人才是我們的競爭優勢之一。我們在招聘過程中追求公平與透明，並於招聘過程中採用高標準和嚴謹的程序。當我們做出聘用決定時，我們會考慮候選人的工作經驗、教育背景、多樣性和空缺需求。我們採用多種方式進行招聘，包括校園招聘、網上招聘、內部推薦及獵頭公司招聘，以滿足我們對不同類型人才的需求。

我們與僱員訂立標準僱傭合同。該等合同一般包括一項於僱傭期間及之後均有效的保密條款。我們的標準僱傭合同亦包括特定的知識產權條款，確保於僱傭期間產生或開發的所有知識產權全權歸我們所有。根據中國法律法規，我們參加由適用當地市級和省級政府組織的各種僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、生育、工傷及失業救濟金計劃。

我們關注僱員的個人職業發展計劃並激勵其實現更高的職業目標。我們根據不同部門僱員的需求定期提供專門的培訓。新僱員將接受崗前培訓及一般培訓。此外，我們實施透明的晉升程序，包括定期評估僱員績效及能力的績效考核制度，並對表現優異的僱員給予更高的薪酬或晉升獎勵。我們通過提供各種員工福利及個人發展支持來促進牢固的僱員關係。

業 務

根據中國相關法律法規，我們必須為在中國的僱員繳納社保基金及住房公積金。於往績記錄期間內，我們未能按照中國相關法律法規為部分僱員作出全額供款。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，社保供款缺口總額分別為人民幣1.9百萬元、人民幣1.8百萬元及人民幣2.4百萬元。據我們的中國法律顧問告知，相關政府部門可能會要求我們在規定的期限內支付缺額，且我們將須就社保供款的歷史缺額繳納每天0.05%的滯納金。如果我們未能在規定的期限內繳付，我們可能會被處以社保供款歷史差額一至三倍的額外罰款。

董事認為，發生有關不合規的主要原因是：(i)由於工作安排，部分僱員個人傾向於將其社保基金和住房公積金存放在另一個地方的賬戶中，及(ii)部分僱員不願意全額繳納社保及住房公積金供款，原因是需要其共同供款及其本身的財務考慮因素。董事認為，該等不合規行為不會對我們的經營及財務狀況造成重大不利影響，乃考慮到(i)於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因社保供款而受到任何重大行政處罰；(ii)截至最後實際可行日期，我們未收到中國有關當局要求我們支付重大缺額或社保罰款的任何通知；(iii)於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概不知悉任何重大的僱員投訴，亦無與僱員發生任何與社保有關的勞動糾紛；及(iv)我們的中國法律顧問已分別於2024年12月5日及2024年12月10日與相關監管機構進行訪談，並獲得監管確認，表示其不會主動要求企業就任何欠繳社保供款進行補繳、收取滯納金或處以罰款。然而，若有僱員投訴並經調查屬實，我們可能會被要求進行補繳。我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間因社保及住房公積金供款不足而被主管部門要求補繳或處罰的風險可能性極低，且上述情況不會對我們的業務運營產生重大不利影響。

業 務

根據最高人民法院於2025年7月31日頒佈並於2025年9月1日實施的《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》，用人單位與勞動者之間關於不繳納社會保險的任何協議或勞動者放棄該等繳納的承諾，將被人民法院認定為無效。考慮到(i)我們從未與相關僱員簽署任何要求我們無需支付社保的協議；(ii)並無僱員就社保支付提起訴訟或仲裁；及(iii)控股股東已承諾，若我們被相關中國部門要求支付任何未付供款、任何滯納金或罰款，其將賠償我們所有未付缺額、罰款或損害賠償，董事相信，該司法解釋的實施不會對我們的業務或財務業績產生重大不利影響。我們的中國法律顧問認為，(i)上述司法解釋並未擴大我們面臨處罰的風險；(ii)上述司法解釋並未廢除中國現行有效的社保法律法規；及(iii)並無僱員就社保支付提起訴訟或仲裁，因此沒有適用該司法解釋的未決訴訟或仲裁。

我們已制定一套關於社保及住房公積金供款的內部政策。我們已指定人力資源中心負責監察社保及住房公積金的申報與繳納，並已制定《人力資源管理程序》以規範社保及住房公積金的計算標準。控股股東亦已承諾，若我們被相關中國部門要求支付任何上述未付供款、任何滯納金或罰款，其將賠償我們所有該等未付缺額、罰款或損害賠償。基於上述情況，我們並未就上述社會保險和住房公積金繳納不足計提任何撥備。董事進一步確認，我們社保計劃和住房公積金供款不足過去未曾且將來亦不會對我們的財務表現及業務運營造成任何重大不利影響。

我們相信，我們一直與工會及僱員保持著良好的工作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭受與不遵守職業健康與安全法律或法規有關的重大索賠、訴訟、處罰或行政處罰，亦無經歷任何對我們的業務有重大影響的罷工、勞資糾紛或工業行動。

業 務

環境、社會及管治

我們相信，對社區產生積極的環境、社會及管治（「ESG」）影響是我們業務的重要組成部分，我們致力於促進企業社會責任及可持續發展。我們已將ESG融入我們的使命，並計劃採用ESG治理結構，從環境、社會及管治三個維度制定具體的實踐指南，以確保我們在各方面均能規範、有效地開展ESG相關實踐，我們相信我們有足夠的政策確保遵守其相關法律法規。董事會共同負責制定、採納及檢討我們的ESG願景、政策及目標，並定期評估、釐定及應對ESG相關風險和機會。在董事會的監督下，管理層積極找出及監控ESG相關風險與機會對我們的業務、策略及財務表現的實際及潛在影響，並將該等考慮因素納入其中。管理層將評估ESG相關風險發生的可能性以及任何潛在影響的預估程度。作為我們推動企業社會責任及可持續發展的一環，我們正優化ESG政策，並計劃在[編纂]後成立ESG工作小組，負責根據內部控制政策監督和指導ESG舉措。我們承諾於[編纂]後遵守ESG報告要求，並就我們的ESG實踐及表現積極與生態參與者溝通。誠如我們中國法律顧問所確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們一直遵守與健康、安全或環境法規相關的適用中國法律、法規及規則。期間，我們並無發生任何對我們業務、財務狀況或業務運營產生重大不利影響的事件或投訴。

ESG重要性評估

ESG重要性評估以及ESG相關風險的識別與管理對可持續發展至關重要。參考香港聯交所環境、社會及管治報告指引，並考慮到我們的業務性質、規模及行業趨勢，我們通過同業對標和利益相關者問卷調查，發現重大ESG議題及風險。內部及外部利益相關者主要包括投資者、僱員、客戶、供應商、合作夥伴、監管機構、社區和公眾人士。透過建立溝通渠道、同行對標和利益相關者問卷調查，我們致力於聆聽其意見，進而幫助我們做出更有效的ESG管理決策。

- 我們進行行業基準分析，找出與我們業務實際運作相關的重大ESG議題。

業 務

- 我們關注利益相關者對企業ESG議題的預期，並向主要內部及外部利益相關者分發問卷，以了解各利益相關者對ESG議題的關注事項與意見。
- 根據問卷結果，我們依據ESG議題對企業發展和利益相關者的重要性，優先考慮有關議題。我們已確認非常重要的ESG議題，並將其納入ESG策略及發展計劃。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因違反職業健康與安全或社會及環境法律法規而招致任何處罰。此外，我們的業務、策略及財務表現未受到環境、社會或氣候相關風險的任何重大影響。[編纂]後，我們將持續完善風險識別與評估流程，並根據監管規定定期刊發ESG報告。

環境責任

由於我們的業務性質，我們不經營任何生產設施，而是線上開展大部分業務，因而我們相信不會對環境或氣候造成重大威脅。儘管我們直接造成的環境影響極小，但我們在環境保護及能源效率方面作出重要努力。我們打算開發旨在幫助各行業企業及其他組織提高溝通效率的解決方案，從而實現更大的可持續發展。通過科學分類、合作回收、綠色採購及技術創新，我們力求實現廢棄物減量化、資源化及無害化。同時，我們已設定明確的環保目標並形成相應的政策，通過全面能源審計和節能措施的實施，推動節能減排工作。

我們已評估反映我們環境風險管理的量化資料，主要包括溫室氣體排放及資源消耗（能源消耗、用水量及紙張消耗）。儘管溫室氣體排放量及資源消耗量於往績記錄期間隨著我們業務規模的增長而增加，但由於我們的業務性質，我們並無涉及重大的排放量或消耗量。我們提倡「減少、重複利用及回收」，減少廢棄物及保護環境，並相信我們的環保措施足以符合所有適用的現行法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何重大環保違規事件，亦未涉及任何環保相關的處罰及訴訟事件。為了實現我們的目標，我們將採取資源節約管理政策，鼓勵員工在日常運營中提高資源消耗效率和節約行為，以進一步減少溫室氣體排放和能源消耗。

業 務

環境指標及目標

溫室氣體排放

溫室氣體排放主要包括車輛燃燒燃料產生的範圍1直接溫室氣體排放及外購電力產生的範圍2間接溫室氣體排放。下表載列於往績記錄期間各年我們估計的溫室氣體排放明細：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放			
範圍1直接溫室氣體排放			
（噸二氧化碳當量）.....	8.2	12.7	[7.8]
範圍2間接溫室氣體排放			
（噸二氧化碳當量） ^{附註}	137.5	158.3	[112.1]

附註：

電力排放因數來自中國生態環境部和國家統計局聯合發佈的《關於發佈2022年電力二氧化碳排放因子的公告》。

資源消耗

下表載列於往績記錄期間各年度的能源消耗明細：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
能源消耗			
耗電量(千瓦時).....	285,817	329,021	340,879
耗電強度(千瓦時／每名員工).....	2,574.9	2,419.3	[2,563.0]
用水量			
用水量(噸).....	2,502	2,826	[2,470]
用水密度(噸／每名員工).....	22.5	20.8	[19.0]
紙張消耗量			
紙張消耗量(千張).....	105,600	90,500	[119,000]
紙張消耗密度(千張／每名員工).....	951.4	838.0	[894.0]

業 務

我們在業務經營過程中實施以下措施，以減少資源消耗：

- 對僱員進行節約電力及紙張的培訓及提醒，如在不使用空調、照明及電源設備時及離開場所前及時關閉相關設備，以及進行廢棄物分類及回收；
- 每天檢查辦公室區域，關閉閒置會議室或工作區的燈光，以節省電力能源；
- 分別設置廢棄物分類容器，盡量回收及／或再利用舊電池及紙張等工作廢物；
- 在工作場所的空調開關處張貼綠色節能標識，並要求控制空調製冷溫度不低於25°C；及
- 積極進行業務數字化，推廣無紙化辦公，對必須打印的文件，鼓勵雙面打印。

我們一直跟蹤資源消耗情況，以此評估環保措施的有效性。我們將繼續監測資源消耗情況，以便重新評估我們經營中的耗電量及耗水量的效率。我們的管理部門將按季度記錄及監控溫室氣體排放和資源消耗。我們的ESG目標以及設定ESG目標時所採用的假設如下：

- **能源消耗目標**。以2024年為基準年，2025年將電力消耗密度（千瓦時／每名員工）降低5.0%。我們積極貫徹節能減排理念，採用更節能的設備設施，實施綠色低碳辦公模式。
- **水資源目標**。以2024年為基準年，2025年將耗水密度（噸／每名員工）降低5.0%。我們將對耗水統計數據進行分析，並定期檢查公司的耗水設備，避免漏水，提高用水效率。
- **紙張消耗目標**。以2024年為基準年，於2025年將紙張消耗密度（千張／員工）降低10.0%。我們將積極推行無紙化辦公，實施線上審批系統，減少非必要紙質文件的列印，以降低紙張消耗。

業 務

環境風險管理

本公司高度重視環境管理，切實履行企業生態環保責任。我們嚴格遵守運營所在地的環境相關法律法規。我們亦制定並將實施內部政策，不斷改進內部環境風險管理系統。

我們高度重視氣候變化對我們財務運營和可持續發展產生的影響，通過研究了解相關政策、內部運營情況，識別氣候相關風險和機遇，並評估有關情況對經營和發展各種因素的潛在影響，制定應對措施。

- **物理風險**。對於與氣候相關的物理風險，氣候變化引發的洪水、熱浪、颶風和風暴等極端天氣事件更加頻繁和嚴重，可能對我們的整體業務運營造成影響。一家公司的主要業務場所靠近沿海地區，易受極端天氣事件影響。我們將密切關注每天的氣象預測，並在極端天氣發生時及時通知我們的員工和其他人員採取任何相關措施，並將實施危機和應急管理策略，以有效應對與氣候變化相關的日益頻繁和嚴重的極端天氣事件。
- **過渡風險**。對於與氣候相關的過渡風險，我們識別出的過渡風險包括法律和政策風險、技術風險、市場風險和聲譽風險，該等風險可能在中短期內對我們的業務運營和財務產生影響。政府對碳排放實施更加嚴格的監管，使我們面臨的合規壓力加劇。此外，內部及外部利益相關方對本公司在應對氣候變化方面表現的日益關注，將可能對未開展氣候行動的企業帶來形象和聲譽的影響。為應對該等挑戰，我們致力於了解利益相關方的期望和同行基準，減少溫室氣體（「**溫室氣體**」）排放和資源消耗，確保我們能夠滿足監管要求和利益相關方的期望。
- **潛在機遇**。除了針對已確定的氣候風險制定減緩措施外，我們積極探索氣候變化帶來的機遇，以加強我們的抗災能力，適應向低碳經濟的過渡。我們將環保和低碳理念融入我們的商業模式和業務發展中。這向利益相關方展示在應對氣候變化方面我們採取的行動，將有助於塑造負責任的企業形象並獲得更多的市場機遇。

業 務

社會責任

多元化與包容性

我們深知，尊重多元化是推動本集團可持續發展的重要基石。我們致力於努力創造一個包容和尊重所有僱員差異的工作環境，促進員工在種族、性別、年齡、宗教信仰、性取向、教育背景及工作經驗方面的多元化。我們從招聘與選拔、培訓與發展、績效評估與晉升等環節規定了應聘者和員工應享有平等的機會，並充分考慮其多元化背景和貢獻。下表載列截至最後實際可行日期，我們的員工總數在性別及年齡方面的構成情況。

類別		截至最後實際可行日期
性別	男性	73
	女性	56
年齡	> 45歲	10
	31-45歲	66
	≤30歲	53

我們的僱員手冊有效地向僱員闡明我們的人力資源管理制度、薪酬管理制度、獎懲制度及行為準則。

慈善項目

我們通過慈善項目及捐贈，為社會福利做出貢獻，履行企業社會責任。作為對社會福利承諾的一部分，我們已開展「小花傘公益保障項目」等活動，為弱勢群體（特別是有需要的兒童和家庭）提供支持及資源，為其解決健康及安全問題。「小花傘公益保障項目」自2017年10月啟動以來，已成功幫助8,000多名兒童及1,600多名街頭環衛工人投保，總保額超過人民幣20億元。借助保險技術的力量，「小花傘公益保障項目」不斷擴大覆蓋面，提升服務質量及水平，致力於解決難以獲得社會福利的困難家庭的健康安全保障需求。

業 務

此外，我們亦於2022年10月21日在廈門市民政局發起並註冊白鴿慈善會。該慈善會致力於推進扶貧濟困、志願服務、公益保障和培育社會正能量等慈善事業。最近的一個慈善項目是我們於2024年10月啟動的醫療救助項目，該項目針對在三級公立醫院進行大手術後，因無過錯醫療傷害導致醫療費用超出預期的患者的直系親屬，以及成功救治患者後被拖欠醫療費用的醫院。截至最後實際可行日期，我們已成功向29名合資格患者提供人民幣154,400元的援助，大大減輕了他們家庭的經濟壓力；我們攜手全國道德模範於2023年3月共同發起關愛殘疾人項目，已成功為18名殘障人士捐贈了愛心輪椅，總金額達人民幣4.67萬元。我們的目標是通過此項目，搭建起一座連接患者、家庭、醫院及社會的橋樑，創造更加和諧且安全的醫療環境。

ESG事宜的管治

為執行適當的ESG管治政策，我們正在優化我們的公司結構，以監察ESG事宜。我們計劃在[編纂]後一年內採取一項全面的ESG政策，並建立一個ESG委員會，以協助董事會監督及實施我們的ESG舉措。此外，我們計劃成立一個ESG工作組，負責制定、實施及評估我們的ESG舉措，並定期向ESG委員會報告。董事會作為最高決策機構，負責制定ESG管治政策及措施，監督ESG管治結構的有效運行，並每年對ESG相關實踐工作進行全面評估，確保遵守相關法律法規，積極履行企業社會責任，實現可持續發展。我們的董事及ESG委員會將繼續定期監測及審查我們的ESG相關政策，以確保該等政策的實施仍然具成本效益及有效。

業 務

數據私隱及數據安全

保障私隱及數據安全是我們的首要任務之一。我們的服務涉及對合作夥伴及最終被保險人提供的數據進行收集、存儲、使用、處理及分析。我們制定了嚴格的數據安全政策和程序，以確保數據的收集、存儲、使用、處理和分析符合所有適用的法律法規，優化數據治理並保護我們客戶、員工和其他第三方的利益。我們的政策包括數據管理、運營及維護程序以及業務系統訪問控制。下文概述我們的相關政策及程序：

數據收集和存儲

在我們的日常業務過程中，我們主要根據適用的法律法規在我們的在線平台上收集並存儲各種類型的個人資料，以便我們提供服務。我們出於不同目的收集和處理個人資料，包括但不限於：

- 一般用戶註冊所需的手機號碼和其他在線平台賬戶資料；
- 根據特定保險產品及相關法律法規對投保所要求的相關個人的姓名、身份證件、出生日期、性別、地址、婚姻狀況、教育及職業資料、健康及生理資料、收入資料及其他資料；及
- 委聘個人保險經紀人所需的姓名、銀行賬戶、教育及工作經驗、身份證件及個人照片以及其他必要資料。

根據適用的中國法律法規，我們會事先通知上述個人將予收集的個人資料，並承諾在最低必要限度內僅為我們的產品和服務目的而管理及使用所收集的個人資料。我們取得必要的同意或倚賴其他合法依據以進行處理活動。此外，我們僅於履行業務目的所必需的期間內，或為遵守相關法律法規所規定的強制保留期限內，保留相關個人資料。我們根據適用的中國法律法規在中國境內儲存所有數據，且我們於業務過程中所收集及產生的數據並無跨境轉移。為防止任何未經授權訪問或非法使用數據，我們要求僱員在需要知道的情況下提交訪問請求以供批准，並保存該等僱員的記錄。

業 務

數據使用和處理

我們僅將個人信息用於已獲授權的所述目的或履行合約，或相關法律法規的所規定或允許的用途，例如為保險客戶提供保險理賠協助服務以及適用法律法規要求的其他用途。

內部控制措施與對我們合作夥伴的監督

我們在日常業務過程中基於業務需求在數據流動及交換方面與部分業務合作夥伴合作，為強化針對此類合作夥伴的內部控制與監督，我們在技術、協議等多方面實施管控措施。在技術措施上，我們在運用安全的數據傳輸協議進行數據傳輸，以此確保數據流動及交換過程中的安全性。在對外提供數據前，我們會對數據進行嚴格的脫敏處理，以確保數據安全。在協議控制方面，我們與合作夥伴簽訂詳盡的數據共享協議或數據共享條款，確認彼等將按照協議處理和保護個人數據，避免將數據用於協議約定範圍之外的任何目的。我們亦會不時對第三方合作夥伴的數據保護能力予以評估，保證其完全契合我們設定的安全標準。此外，我們制定並落實了《個人信息保護影響評估制度》，針對委託處理個人數據、向其他個人數據處理者提供個人數據的具體情形，開展個人信息保護影響評估，並依照法律規定留存相關報告，全方位保障數據安全及用戶權益。

數據安全保護措施

保險核心業務系統已通過《信息系統安全防護III級備案認證》。為加強數據保護，我們對數據存儲及傳輸部署不同的加密方法。在我們業務過程中收集的數據儲存在我們的數據庫中，並受防火牆保護。我們亦採用多種技術解決方案以盡量減少及檢測我們網絡、基礎設施及數據庫中的風險及漏洞，我們實施安全措施(如防火牆)及定期進行惡意代碼掃描及修補升級。我們建立了個人資料訪問管控機制和數據安全管理小組專門委員會，對公司的內部資料安全開展合規工作。

為降低數據被濫用的風險，我們實施嚴格的訪問控制策略，確保只有授權人員才能訪問相關數據。我們亦定期向僱員提供數據安全及保護培訓，以確保僱員充分了解我們為保障數據安全而採取的措施及其重要性。我們亦制定應急計劃並進行定期數據備份，以提高我們系統的抗災能力、可靠性及穩定性。我們根據數據安全事件的嚴重

業 務

性對事件進行分類，並要求我們的員工報告任何數據安全事項，監察任何糾正措施的實施情況以及負責部門或團隊為防止類似事件再次發生而採取的任何跟進措施。

於往績記錄期間，我們並無遇到任何重大數據洩露或數據丟失事件，且我們沒有受到任何與網絡安全、數據保護或其他類似事件有關的行政調查或行政處罰。基於上述因素及我們的中國法律顧問就中國數據安全法律提供的意見，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面遵守有關數據安全、隱私及個人數據保護現有適用的中國法律法規。

COVID-19的影響

於往績記錄期間，COVID-19疫情的再度爆發對整體經濟造成不利影響。儘管面臨COVID-19疫情的挑戰，但得益於我們「9+N生態圈」的多元化業務佈局，使我們能夠應對市場狀況變化，通過降低對單一生態系統的依賴分散風險，我們的業務運營與財務表現未受到重大影響。例如，儘管出行生態因COVID-19旅行限制導致風險管理需求下降，但公共醫養生態需求卻相應增加。因此，我們能夠維持穩定收入來源並持續其業務增長。因此，董事認為，COVID-19疫情並未對我們的業務運營、財務狀況或未來前景產生任何重大不利影響。由於COVID-19疫情自2022年起得到緩解，我們預計其不會對我們的業務和財務表現產生進一步的不利影響。然而，我們無法完全確定COVID-19疫情的影響將於何時完全消除。COVID-19或任何類似疫情的任何長時間爆發，都可能對我們的業務和財務表現產生不利影響。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們可能遭受自然災害、健康流行病、戰爭行為、恐怖主義、業務中斷及其他不可抗力事件，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響」。

保險

我們認為，我們的投保範圍充足，乃由於我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期已根據中國法律法規以及我們所在行業的商業慣例投購所有強制性保單。此外，我們(i)按照適用中國法律法規的要求，為僱員購買社會保障保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險及醫療保險，(ii)僱主責任保險，(iii)職業責任保險，及(iv)國家金融監督管理總局發佈的保險經紀人監管規定要求的保證按金。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提出亦無遭受任何重大保險索賠。我們

業 務

認為我們的投保範圍與中國其他同類型的公司一致。然而，我們的保單及按金可能無法覆蓋我們所有損失，我們亦無法保證我們不會蒙受超出我們所購保單保額及按金上限或相關保單保障範圍及按金的損失或索賠。有關詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們的保險承保範圍可能不足以保護我們免於面臨巨額成本及業務中斷」。

法律及監管程序以及合規

我們受多項法規及規則約束，包括《中華人民共和國保險法》、《保險經紀人監管規定》及相關的規章制度，以及可能不時出台的新規則與法規。例如，國家金融監督管理總局辦公廳於2024年1月頒布的《關於規範人身保險公司銀行代理渠道業務有關事項的通知》規定，保險公司應嚴格執行報備的保險條款費率，即所謂「統一報備、統一承保」政策。該政策旨在規範人身保險公司的銀保合作業務，要求人身保險公司嚴格執行已向國家金融監督管理總局報備的保險條款費率。根據中國法律顧問的意見，由於我們並未從事與銀行保險渠道相關的合作或業務，故不受上述通知的約束。中國監管機構未來可能會頒佈類似的法律、法規或規章，或採取措施加強對保險經紀業務或保險經紀機構與保險公司合作的監管。有關進一步詳情，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們的業務受保險監管機構及其他政府部門的監管及管理，任何適用的法規及規則項下的不充分措施將導致財務損失或業務受損」。

據我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無任何針對本集團或任何董事的我們認為會對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響的重大索償、糾紛、訴訟、仲裁或其他法律程序。同年，我們並未涉及任何會單獨或共同對我們的整體業務造成重大不利影響的不合規事件。

合規

我們受到多個中國監管機構及其各自地方分支機構及辦事處的檢查及監督。基於該等檢查和審查結果，監管機構可能會出具檢查報告，要求對發現的問題及時整改，或者根據不合規事件的性質和嚴重程度，對我們實施行政處罰。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，中國銀保監會、國家金融監督管理總局及其地方分支機構已實施四項行政處罰，罰款總額約人民幣770,000元，包括財務或業務數據錯誤、會計分

業 務

類錯誤、未妥善保存業務檔案及記錄、未依法登記、妥當保存銷售人員的保險牌照記錄，或未遵照相關法律法規要求開展業務、未及時出具客戶通知和未按時披露營業場所變動等。

上述行政處罰詳情如下：

日期	受處 罰實體	問題	法律後果	補救措施與強化內部控制措施
2026年 2月4日	白鴿寶重慶 分公司	重慶分公司一名僱員(在本公司不知情的情況下行事)主動介入一項不應涉及保險中介的保險投標個案，導致重慶分公司不當地參與其中，其後收取了手續費。	國家金融監督管理總局重慶監管局處以人民幣80,000元的行政處罰	針對相關問題，我們已： (a) 終止相關營運人員及負責經理的僱傭；及 (b) 於2025年8月6日透過合規部門進一步向業務部門匯報及指示，以加強業務審查及規範業務流程以應對相關問題。

業 務

日期	受處 罰實體	問題	法律後果	補救措施與強化內部控制措施
2024年 2月1日	白鴿寶貴州 分公司	貴州分公司將支付予個人保險經紀人的若干開支錯誤記錄為推廣服務費而非佣金。	國家金融監督管理總局貴州 監管局處以人民幣350,000 元的行政罰款。	<p>針對相關問題，我們已：</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) 成立專責小組，制定明確責任及時間線的整改方案； (b) 為白鴿寶貴州分公司全體員工組織保險經紀行業相關法律法規的全面培訓； (c) 制定業務運作的標準操作程序和合規要求，並在我們合作的保險公司中發佈《合規運作倡議書》，相互承諾遵守法律法規，互相監督彼此的行為； (d) 標準化外部合作協議的合規審查程序，檢討現有協議，以修改任何不符合法律或監管要求的合同條款； (e) 簡化財務管理程序，加強開支的審批程序； (f) 規範中介信息系統的使用，並建立完整和標準化的業務檔案；及 (g) 罷免涉及處分的相關責任人的有關職務並作出指導，以全力配合整改工作。

業 務

日期	受處 罰實體	問題	法律後果	補救措施與強化內部控制措施
2023年 12月27日 ...	白鴿寶吉林 分公司	吉林分公司(1)將支付予個人保險經紀人的若干開支錯誤記錄為推廣服務費而非佣金；(2)透過其基本銀行賬戶而非一般銀行賬戶收取保險公司支付的佣金；及(3)未按規定及時披露其營業場所變更。	國家金融監督管理總局吉林監管局處以(a)警告、(b)人民幣20,000元的行政罰款，及(c)責令暫停接受新業務三個月。	<p>針對相關問題，我們已：</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) 委派負責人領導對虛報費用問題的調查和整改工作； (b) 終止與費用性質的潛在錯誤相關的所有業務活動； (c) 與所有合作保險公司溝通，確保佣金結算款項支付至佣金指定銀行賬戶； (d) 於2023年9月18日在吉林省保險協會網站上公開披露營業場所變更事宜，向合規部作出指示，以監督此類事宜的推進； (e) 成立消費者權益保障部和線上及線下公益金融知識及教育板塊，並向僱員提供有關消費者權益保護的培訓； (f) 製備信息安全及保密協議，確保所有員工簽署； (g) 舉辦IT相關事故緊急演習；及 (h) 罷免涉及處分的主要負責人。

業 務

日期	受處 罰實體	問題	法律後果	補救措施與強化內部控制措施
2023年 5月29日	白鴿寶重慶 分公司	重慶分公司(1)未妥善及完整保存業務檔案與記錄，其中部分與保費、理賠方式及保險經紀從業人員相關之信息已過時或不完整；(2)允許第三方渠道合作夥伴的銷售人員開展保險相關活動（僅限於註冊保險從業人員），例如提供保單申請二維碼，並構成監督；及(3)未及時出示客戶通知聲明。	中國銀保監會重慶監管局處以(a)責令整改及(b)元人民幣320,000元的行政罰款。	針對相關問題，我們已： (a) 與業務合作夥伴溝通，優化其業務模式，要求其指示潛在客戶直接與持牌人員溝通； (b) 在員工中宣傳業務常規規標準，並發佈標準客戶通知表； (c) 提供並改進有關業務記錄管理的培訓，並執行審查程序，補充業務記錄中缺失的信息和文件； (d) 在協議中明確規定結算規則，並加強合約審查和簽約流程的標準化； (e) 完善現有培訓系統的設計；及 (f) 根據內部管理政策，組織晨會、培訓會議和活動跟蹤，刪除已停止開展業務的保險經紀從業人員相關資料。

我們致力對適用於業務的法律及法規維持最高合規標準。針對上述行政處罰所涉及的問題，我們已進行專項培訓，以防止日後發生相關問題。我們已組織開展風險排查，對各類潛在風險進行記錄，並聘請專業的內控顧問對風險管理及內控制度進行評估和改善。內控顧問已對我們的主要業務流程及實體層面的控制進行分析，以找出我們的內控弱項。我們已修訂內部財務管理制度，規範化財務人員的資格及培訓安排程序，確保所有相關人員均具備相關專業資格或通過國家認可的會計專業及技術資格考試。財務部將負責制定年度培訓計劃，確保財務人員每年至少參與一次專業培訓。我們已重新設定財務系統，要求所有所有分錄憑單經財務主管或財務經理審批。我們亦已設立新財務結賬管理系統，並新增月末結賬覆核與審批程序。在識別我們的內控狀

業 務

況及存在的問題後，我們透過我們的風險管理部門實施整改計劃，以解決及糾正所識別的缺陷。我們亦將繼續進行內部政策檢討，以確保我們的內部政策符合法律法規的變化和公司發展的需要。我們將進一步加強保險條款的法律及合規審查，確保各類產品合法合規。我們亦將定期開展相關培訓，如合規培訓及違規警示教育等，以強化我們的合規文化及提高員工的合規意識。據我們委聘的內部控制顧問告知，過去因會計分類錯誤而導致的不合規情況確實意味著財務報告中存在內部控制缺陷。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，未再發生具類似性質的重大不合規事件。我們的內部控制顧問已確認我們已糾正所發現的控制缺陷，且並無發現財務報告控制方面的重大缺陷。

截至最後實際可行日期，我們的12處租賃物業中，有2處與許可用途不符。我們目前將該等租賃物業用作辦公場所，而根據相關業權證，其許可用途包括倉庫、住宅及服務式公寓。若干租賃物業的實際用途與各自物業所有權證書所載用途不一致。誠如我們的中國法律顧問所告知，根據《商品房屋租賃管理辦法》，我們面臨被主管部門責令限期整改及處以罰款的風險。截至最後實際可行日期，我們並無接獲任何對我們佔用及使用該等物業的權利提出的質疑。董事認為，倘若與許可土地用途不符使我們無法繼續租賃，以致我們須遷往另一地點，我們可遷往有關地區其他相若的替代處所，而不會對我們的業務及財務狀況造成任何重大不利影響。

根據適用的中國法律及法規，租賃協議須於中華人民共和國住房和城鄉建設部的當地下屬部門登記。截至最後實際可行日期，我們並未註冊我們所有的租賃物業。由於登記租賃協議需要出租人和租賃人配合，而出租人因為處罰風險較低而通常不願意承擔管理責任，故我們無法完成上述租賃協議的登記。我們已採取以下內部政策(i)要求我們的僱員積極與出租人協調以完成我們所有租賃協議的登記；及(ii)要求我們的僱員在出租人願意配合完成租賃協議登記的情況下完成相關手續。我們的中國法律顧問告知我們，根據《商品房屋租賃管理辦法》及《中華人民共和國民法典》，我們面臨被有

業 務

關主管部門責令限期整改的風險。據中國法律顧問告知，如未能在規定期限內完成整改，可能會被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。根據《中華人民共和國民法典》，未完成租賃登記並不影響租賃合同的效力，亦不影響本公司對租賃物業的使用權。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭任何機關責令登記任何租賃協議。就上述租賃物業而言，我們的董事確認，鑒於市場上可獲取類似的替代物業，物色類似的替代物業或搬遷業務至類似的替代物業預計不會耗費大量時間或高昂成本。我們的董事進一步確認，如果需要搬遷，搬遷不會對本集團的經營及財務狀況產生重大影響。

誠如我們的中國法律顧問所確認，上述法律法規的不合規情況將不會對我們的財務狀況及經營業績產生重大不利影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在中國的業務運營於所有重大方面均遵守所有中國相關法律及法規，且並無發現我們遭受可能對本集團業務運營造成重大不利影響的重大行政處罰。然而，我們於日常業務過程中可能會不時面臨各種法律或行政索償及法律程序。與此相關的風險及不確定性，請參閱本文件「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們可能捲入因經營活動產生的法律訴訟及其他訴訟，並可能承擔重大責任或產生額外費用，針對我們的監管措施及法律訴訟可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響」。

物業

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們已於廈門、上海、北京、石家莊、深圳、重慶、貴陽、南昌、昆明及長春租賃12項物業，總建築面積為5,196.18平方米，用作辦公室。在該等租賃物業中，我們有兩項租賃物業與許可用途不符。此外，截至最後實際可行日期，我們並未對所有租賃物業進行登記。詳情請參閱本節「－法律及監管程序以及合規－合規」一段。

業 務

截至最後實際可行日期，我們並無任何單一物業佔我們綜合資產總值的15%或以上。因此，根據上市規則第5章及公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)節，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)節有關將土地或建築物的任何權益納入公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段所述估值報告的規定。

知識產權

我們認為我們的版權、商標、專利及其他知識產權對我們的業務運營至關重要。我們依賴版權、專利、商標、域名及合同權利（如保密協議）保護我們的知識產權。於整個往績記錄期間，我們與僱員訂立的僱傭協議附帶保密條款，其中涵蓋在僱傭過程中獲取的任何機密信息。

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有140項註冊版權、11項專利、53個商標及36個域名。在中國授予我們所有的獨家專利。有關對我們業務運營屬重大的知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄六所載「法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－知識產權」一段。

該等知識產權對我們的專有技術和關鍵技術非常重要。除了提交註冊申請以保護我們的知識產權外，我們將(i)管理、監督和監測我們有關知識產權的日常工作；(ii)及時發現知識產權的註冊、續展和授權情況；(iii)主動跟蹤知識產權的註冊、續展和授權情況，並在發現與我們的知識產權有任何潛在衝突時及時採取行動；(iv)將技術開發區域和商業機密保護區域劃分為不同的物理區域，僅在獲得授權的情況下，才能按照嚴格的訪問規則進入該等區域；以及(v)在我們簽訂的僱傭合同和商業合同中，明確說明與知識產權所有權和保護有關的所有權利和義務。

我們的董事認為，上述知識產權當屆滿後在中國辦理續期不會有法律障礙。誠如我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭受任何對我們的整體業務造成任何重大不利影響的知識產權侵權糾紛及索償。

業 務

風險管理及內部控制

我們已建立且維持風險管理及內部控制體系，其中包括我們認為適用於我們業務運營的政策及程序。我們致力於不斷改進該等體系。我們已就業務運營的各方面採納並實施全面風險管理政策，例如信息安全及數據隱私、財務報告、合規性及內部控制及人力資源。我們的董事會負責建立及更新內部控制體系，而我們的高級管理層負責監督各附屬公司及職能部門的內部控制程序及措施的日常執行情況。

合規風險管理

為確保我們的業務運營完全遵守相關法律及法規並有效管理法律風險，我們已實施嚴格的內部程序。該等程序旨在保障我們遵守適用規則，同時保護我們的知識產權。作為該等程序的一部分，我們的內部風險管理中心通過審查及更新我們與客戶、供應商及合作夥伴所使用的標準合同起到至關重要的作用。

我們的風險管理中心會仔細檢查合同條款，並對與我們業務活動有關的所有直接相關文件進行全面審查。

我們不斷修訂內部政策及程序，以適應法律、法規及行業標準的變化，並更新法律文件的內部範本。我們的法律合規團隊負責定期更新工作，確保我們隨時得知相關變化和持續遵守所有適用的要求。

我們已實施僱員行為準則，其中概述了有關工作實踐、道德、保密、失職、反賄賂及反腐敗的內部規則及指引。我們定期舉辦培訓課程，以確保所有僱員了解有關標準。此外，我們已建立一套問責機制，以處理任何違反法律、法規或我們政策的行為。我們持續評估風險管理政策及措施的有效性，以確保合規工作全面覆蓋本集團及所有人員。

財務報告風險管理

我們已有全套財務報告風險管理政策，例如財務結算政策、財務管理政策及預算管理政策。我們亦已制定並實施該等政策的相關程序，我們的財務部門在查閱管理賬目時須遵循該等程序。此外，我們為財務部門的員工提供定期培訓，以確保其了解我們的會計政策及程序。

業 務

人力資源風險管理

我們已建立全面的內部控制及風險管理規程，針對廣泛的人力資源管理領域，包括招聘、職業發展、工作場所行為及法律合規。我們的招聘過程採用嚴格的標準及謹慎的程序，以保證新聘人員的水準。我們提供專門的訓練計劃，以針對性地滿足各個部門員工的特定需求，並對員工進行例行的績效評估。

我們已制定反腐敗政策以確保公司的誠信，並防止腐敗行為的發生。這項政策就腐敗行為提供指引並詳細說明反腐敗措施。我們已建立舉報系統，使僱員可以直接向我們的內部審計團隊及審計委員會秘密舉報任何腐敗行為。我們的內部稽核團隊負責調查，並針對任何發現採取適當行動。

內部控制風險管理

董事會負責確保本公司維持一個健全有效的內部控制系統，以隨時保障股東權益和本集團資產的安全。我們已制定一系列內部政策和管理措施，以加強企業管治和內部控制。例如，我們制定了《網絡營銷宣傳管理辦法》，規範我們的宣傳內容。該辦法規定，所有保險產品的宣傳內容必須在與相關保險公司確認產品詳情後，由我們的產品營運部門集中製作。然後，內容必須經過保險公司、我們的合規部門和法務部門的共同審核。審批完成後，技術部門將產生專門鏈接，供授權人員分發和使用。為確保可追蹤和問責，宣傳部門負責維護所有互聯網營銷和宣傳材料的全面存檔。此檔案包括但不限於具體的宣傳內容、製作日期、發佈日期和分發範圍。

我們的內部審計團隊定期對主要控制措施和程序進行審查，以向管理層和董事會保證我們的內部控制系統按預期運行。我們採用了《內部審計管理政策》，該政策規定具體的審計方向和類別。審計委員會負責監督我們的內部審計職能。

我們亦已設計並採用嚴格的內部程序，以確保我們的業務運營合規。我們的內部程序可以包括風險識別程序、定期審查風險程序及政策的有效性及充分性。為確保內部控制的有效性，我們的內部控制部門與運營部門（包括法律合規、財務及採購部門）密切合作。

業 務

獎項及榮譽

下表載列我們截至最後實際可行日期所獲得的部分獎項及榮譽的指示性清單。

獎項／榮譽	年份	頒獎機構
國家級高新技術企業	2025年12月	中華人民共和國科學技術部
2025年度福建省數字經濟核心產業「獨角獸」創新企業	2025年7月	福建省數據管理局
廈門市2025年重點支持的優質中小企業	2025年4月	廈門市工業和信息化局
華東江蘇大數據交易中心金融保險專委會理事單位	2024年11月	華東江蘇大數據交易中心
福建省獨角獸企業	2024年6月	福建省數據管理局
第三屆全球金融科技創業大賽「金融科技10強企業」	2023年12月	北京金融科技研究院及北京清芬新金融研究院
中國數字金融獨角獸企業	2023年11月	金融街論壇
第三屆全球金融科技應用場景大賽「最具創新力獎」	2023年11月	中關村西城園區管委會、北京金融科技研究院、北京清芬新金融研究院
廈門市「專精特新」企業	2023年4月19日	廈門市工業和信息化局

業 務

獎項／榮譽	年份	頒獎機構
國家級高新技術企業	2022年12月14日	上海市科學技術局、上海市財政局、國家稅務總局上海市稅局
廈門市軟件行業協會會員	2022年10月24日	廈門市軟件行業協會
福建省創新型民營企業100強	2022年9月	福建省工商業聯合會
福建科技「小巨人」企業	2022年6月	福建省科學技術廳
中國金融50強企業	2021年12月	畢馬威會計師事務所
中國FinTech TOP 50企業	2021年12月	艾瑞網
第二屆廈門市金融科技優秀項目三等獎	2021年11月	中國人民銀行廈門分行、廈門市地方金融監管局、中國銀保監會廈門監管局、中國證監會廈門監管局、財政部廈門監管局
廈門市高新技術發展協會會員	2019年12月	廈門市高新技術發展協會
國家級高新技術企業	2019年11月21日	廈門市科學技術局、廈門市財政局、國家稅務總局廈門市稅局
中國保險科技創新企業30強	2019年10月	北京愛分析科技有限公司