

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]

假設[編纂]未獲行使，並假設[編纂]為每股股份[編纂]（即指示性[編纂]範圍[編纂]至[編纂]的中位數），經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金及其他估計發售開支後，我們估計將自[編纂]收取所得款項淨額約[編纂]。我們擬按以下金額將[編纂]所得款項用作以下用途：

- (i) 約[30.0]%（或[編纂]）將分配至通過加強研發及技術基礎設施提高我們的營運效率及分析能力。隨著我們實現更高的自動化水平與運營效率，預期該等投入將逐步提升我們的毛利率。儘管該等研發投入初期會增加投資活動的現金流出，但我們預期由此帶來的盈利能力與運營效率提升將在其後期間產生更強勁的經營活動現金流。具體而言，
 - a. 約[20.0]%（或[編纂]）將分配至投資AI技術，升級及迭代我們的多智能體AI系統，將AI功能與數據及分析整合，以進一步提高我們承保解決方案及理賠解決方案的效率、準確性及生產力。具體而言，我們計劃於未來五年內動用該等所得款項，並將其分配如下：
 - 約[6.0]%（或[編纂]）將用於提升我們的AI基礎設施，並強化數據合規及安全體系，以支持我們的解決方案的可擴展性及合規性；
 - 約[10.0]%（或[編纂]）將用於在應用層面升級及迭代我們的多智能體AI系統，包括增強用戶運營過程中的互動能力，以及提升理賠審核與調查過程中的推理能力，以提供更高效、更敏捷的AI驅動的客戶體驗。就承保解決方案而言，我們將進一步整合及迭代數據來源，構建覆蓋全國的綜合數據網絡，並利用AI持續優化阿拉莫斯模型，以實現更精準的風險評估及穩定的風險管理。就理賠解決方案而言，我們將運用AI技術優化理賠審核流程，並研發數字化理賠審核智能體，供保險公司在其系統內進行本地化部署，實現與客戶業務的深度整合。該等升級將通過實現複雜評估自動化、縮短處理時間提升效率，通過更先進的風險評估及理賠決策能力提高準確性，並增強整體生產力；及
 - 約[4.0]%（或[編纂]）將用於開發我們的企業級AI大腦，其將利用我們的專識庫，將垂直領域專識與決策過程相連接，實現更智能、更具場景感知能力的承保及理賠決策。

未來計劃及[編纂]

- b. 約[5.0]% (或[編纂]) 將於未來五年分配至於未來五年促進核保審查及理賠管理流程，以及相關風險分析能力及營運系統之間的同步，以改善我們保險公司客戶的體驗。我們計劃通過搭建連接我們的承保及理賠系統的綜合數據基礎設施，促進承保審核與理賠管理流程的協同，使承保階段產生的風險洞察可為理賠管理決策提供參考，反之亦然。我們的全國性數據網絡將作為我們承保解決方案及理賠解決方案的統一的風險分析基礎。此種協同關係將形成持續的反饋循環，推動我們的多智能體AI系統不斷優化，通過縮短處理時間、提高決策準確率及增強用戶運營全流程的風險管理有效性，最終改善保險公司客戶的體驗；及
- c. 約[5.0]% (或[編纂]) 將分配至於未來五年購買伺服器、雲端服務、寬帶基礎設施及軟件以支持我們研發所需的計算能力；
- (ii) 約[30.0]% (或[編纂]) 將於未來五年用於擴大我們的地理覆蓋範圍、多元化我們的保險範圍及提升我們的產品供應。我們預期，隨著我們進入新市場及觸達對解決方案付費意願更強的客戶群體，該等舉措將實現收入來源多樣化，並提升整體毛利率。儘管該等擴張舉措在短期內會增加我們的資本開支與營運開支，但我們預計，由此帶來的收入增長與盈利能力提升將在長期產生具可擴展性且多元化的現金流入。具體而言，我們計劃於未來五年動用該等所得款項，並將其分配如下：
- a. 約[15.0]% (或[編纂]) 將用於我們拓展海外市場，尤其是東南亞及中東。該等資金將主要用於(i)產品本地化，以滿足地區市場需求及符合監管標準；(ii)組建本地銷售、技術及營運團隊；及(iii)整合本地數據資源與基礎設施，為我們在該等市場的服務交付提供支持。此等市場與中國具有相似特點，包括經濟快速增長、人口基數龐大、醫療保健成本上升以及對數字保險解決方案的需求日益增加，同時面臨共同的挑戰和限制，例如技術基礎設施不發達、數據利用不足以及承保及理賠流程嚴重依賴人手操作。該等司法管轄區的監管機構已出台政策，鼓勵保險業發展並支持技術創新，為我們在該等市場複製業務模式創造了可行環境。我們已設立一家香港分支公司及一家新加坡附屬公司，作為我們海外擴張計劃的營運樞紐。我們計劃在目標市場建立本地化的商業及營運團隊，與我們在中國的團隊協調合作，以招攬及服務該等地區的客戶，當中利用我們已建立的技術平台，同時適應當地市場的需求。具體而言，
- 約[10.0]% (或[編纂]) 將撥付用於東南亞市場拓展，包括但不限於越南、印尼及馬來西亞；及

未來計劃及[編纂]

- 約[5.0]% (或[編纂]) 將撥付用於中東市場拓展，包括但不限於沙特阿拉伯及阿拉伯聯合酋長國。
 - b. 約[5.0]% (或[編纂]) 將分配至在中國以及東南亞及中東等海外市場的其他保險公司中推廣我們的品牌聲譽及產品；及
 - c. 約[5.0]% (或[編纂]) 將用於拓展我們在其他保險線（例如人壽保險、汽車保險及其他財產和意外保險）的覆蓋範圍；
 - d. 約[5.0]% (或[編纂]) 將分配至改善我們與各保險公司在整合多智能體AI系統方面的兼容性。
- (iii) 約[30.0]% (或[編纂]) 將於未來五年用於對保險科技相關業務的潛在策略性投資。我們計劃物色符合我們策略性目標的收購及投資機會。我們預期，該等戰略投入可透過發揮營運協同效應擴大我們的收入基礎並提升盈利能力，原因為藉助技術能力，我們可改善目標公司的效率及成本架構。儘管該等投入短期內會增加投資活動的現金流出，但我們預計，隨著時間推移，成功的整合及協同效應的實現將產生正向的經營活動現金流入。我們會考慮多項因素，包括目標公司的市場地位、管理經驗、估值、往績記錄及財務表現。我們計劃在主要擴展地區，特別是中國及可能於東南亞選擇具有強大市場版圖及穩定客戶關係的目標公司，以促進更順暢及有效地進入市場。此外，我們尋求善用彼等現有的當地客戶關係及技術基礎設施。我們或會於適當機會出現時考慮作出收購或少數股權投資。

我們對潛在目標公司的篩選標準包括但不限於符合以下條件的第三方管理人公司及保險科技公司：(i)具備至少五年的穩定運營歷史；(ii)由擁有豐富行業經驗的高級管理層領導，並由專業研發人員支援；(iii)在其所屬領域展現穩健的盈利能力；及(iv)具備強勁的增長潛力，且與我們的現有業務運營存在協同效應。我們擬主要通過按具體情況評估的股權方式（包括控股及非控股）進行上述投資及收購。

根據弗若斯特沙利文報告，截至2025年12月31日，市場上符合我們標準的潛在目標公司超過40家。因此，董事認為，就我們的投資及收購計劃而言，市場上存在足夠數量的合適目標公司。上述標準將根據市況變動及我們的戰略需求進行調整。然而，無法保證我們能投資或收購理想的目標公司。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何潛在收購或投資目標，亦未就收購任何公司簽訂任何意向書或最終協議。

- (iv) 約[10.0]% (或[編纂]) 將用於營運資金及一般企業用途。

未來計劃及[編纂]

若[編纂]定在指示性[編纂]範圍的最高或最低[編纂]，[編纂]所得款項淨額將增加或減少約[編纂]。

若[編纂]獲全面行使，我們將收取額外所得款項淨額(i)[編纂]（假設[編纂]為每股[編纂]，即指示性[編纂]範圍[編纂]）；(ii)[編纂]（假設[編纂]為每股[編纂]，即指示性[編纂]範圍的中位數）；及(iii)[編纂]（假設[編纂]為每股[編纂]，即指示性[編纂]範圍最低[編纂]）。

若[編纂]所得款項淨額超出預期或低於預期，我們將按比例調整作上述用途的所得款項淨額的分配。若[編纂]所得款項淨額並未立即用於上述用途，我們僅會將有關資金存入持牌商業銀行及／或其他獲授權的金融機構（定義見證券及期貨條例或其他司法權區的適用法律法規）的短期計息賬戶。在此情況下，我們會遵守上市規則項下的適當披露規定。若上述建議[編纂]發生重大變更，我們將根據上市規則適時發佈公告。