



# 概 要

本概要旨在向閣下提供本招股章程所載資料的概要。由於該文件為概要，故此未必載有對閣下而言屬重要的全部資料。閣下決定投資發售股份前，務請細閱整份招股章程。

對在聯交所上市的公司公司的任何投資均涉及風險。投資發售股份所涉及部分特定風險載於本招股章程「風險因素」一節。閣下決定投資發售股份前，務請細閱該節。

## 概要

本集團主要從事保險及強制性公積金 (MPF) 計劃經紀業務。我們作為客戶 (即投保人) 的代理在香港協商及安排保險及強制性公積金計劃的合約，並就保險相關事宜提供建議。在進行保險經紀業務的過程中，CFS 於一九九三年開展業務以進行長期 (包括與長期掛鈎的) 及普通的保險業務，並就保險產品提供獨立諮詢服務。於一九九八年十月，本集團透過 CFS 開始其投資相連保險計劃 (「ILAS」) (《保險公司條例》附表1第2部界定的「相連長期」類別中的保險保單) 經紀業務。於一九九九年十二月，本集團開始本集團的強制性公積金計劃經紀業務，以進軍於二零零零年十二月啟動的尚未發掘的強制性公積金市場。CFS 為專業保險經紀協會 (PIBA) 的企業會員及強制性公積金計劃管理局 (MPFA) 的公司中介人。我們透過康宏理財集團有限公司 (CFG) 的全資附屬公司 CTL 授予的非獨家授權以商標 、CONVOY、康宏理財、康宏及  開展我們的業務。我們的董事認為，上市必將有助於進一步提升本集團的形象並將促進其日後在保險及強制性公積金計劃經紀市場的發展。

## 規管架構

保險中介人 (即保險代理及經紀) 的自律監管系統由保險公司條例第X部所載的法規提供支持。根據保險公司條例第65條，除非獲正式委任或授權，否則不得擔任保險經紀。擬擔任保險經紀的人士須尋求保險業監督授權或申請成為獲保險業監督批准的保險經紀團體會員。由保險經紀委任為顧問的任何人士須經保險業監督或經批准的有關保險經紀機構確認及註冊 (視乎情況而定)。

根據該項自律監管系統，CFS 獲香港專業保險經紀協會批准為保險經紀，而香港專業保險經紀協會則獲保險業監督批准為保險經紀團體，且所有顧問於獲 CFS 委任之前均已獲得香港專業保險經紀協會確認及註冊。

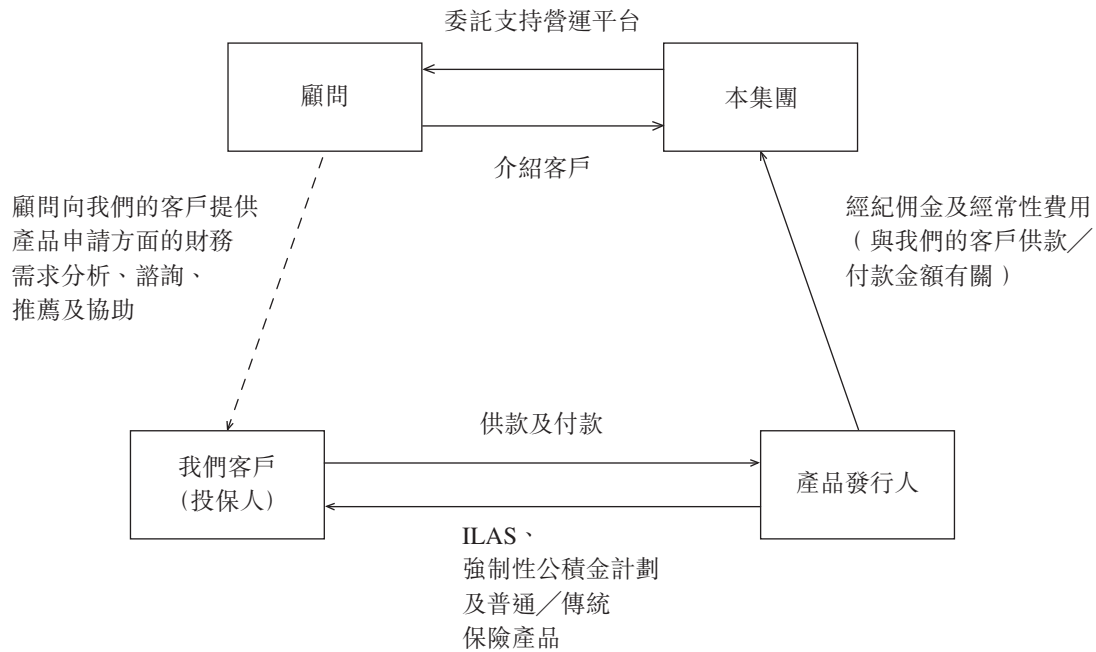
另一方面，證監會於證監會通函中澄清 (其中包括)，一般而言，證監會認為，向公眾推銷、提供或出售 ILAS 的保險中介人是無須且不會獲准根據證券及期貨條例獲發牌照。因此，保險經紀人可根據證券及期貨條例作為投資顧問或投資代表安排其客戶購買已授權的 ILAS，而無需註冊。因此，CFS 毋須取得而事實上亦未獲證監會發牌。本公司獲香港法

## 概 要

律的法律顧問建議，其與證監會一致認為，證監會意見已載於證監會通函，一般而言，僅買賣 ILAS 或其他保險產品的保險中介人無須且不會獲准根據證券及期貨條例獲發牌照。

### 我們的業務模式

以下簡圖說明了我們現有的業務模式：



附註：實線指付款或各方之間的合約關係。虛線指提供服務。

CFS透過訂立經紀協議與產品發行人建立業務關係。我們的客戶是顧問為其提供服務的投保人的投保人。本集團透過顧問向客戶提供服務。在開展業務時，顧問將(i)為需要長期保險產品及計劃(包括 ILAS)的客戶進行財務需求分析；及(ii)就客戶選擇 ILAS 相關基金向彼等提供推薦意見。客戶會直接向產品發行人支付相關費用。開發保險產品的產品發行人會就本集團為客戶提供的服務而向本集團支付佣金和經常性費用。

我們的大部分業務乃來自轉介，經常性業務乃來自現有客戶，而餘下的業務則來自直接市場推廣。於截至二零零九年十二月三十一日止年度，轉介、來自現有客戶的經常性業務及直接市場推廣分別佔本集團業務的約47.4%、34.3%及18.3%。

作為獨立保險經紀，本集團在我們提供的服務方面擁有若干競爭優勢，如本招股章程「行業概覽」一節「獨立保險經紀的競爭優勢」一段以及本招股章程「業務」一節「我們的競爭優勢」一段所述。

## 概 要

### 我們的產品

ILAS 或投資相連保險計劃是本集團就其提供諮詢服務的主要保險合約，於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度本集團超過99%的收入均來自 ILAS 或投資相連保險計劃。作為補充，在為客戶提供諮詢服務的過程中，本集團亦擔任普通及傳統保險產品以及強制性公積金計劃的獨立經紀。

下表載列於往績記錄期間內我們的收入明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	港幣千元	%	港幣千元	%	港幣千元	%
ILAS .....	633,873	99.66	552,943	99.76	451,637	99.14
其他保險產品 .....	1,743	0.27	410	0.07	3,391	0.74
強制性公積金計劃 .....	452	0.07	930	0.17	559	0.12
總計 .....	<u>636,068</u>	<u>100.00</u>	<u>554,283</u>	<u>100.00</u>	<u>455,587</u>	<u>100.00</u>

我們的董事認為，在我們推廣的所有產品及計劃中，由於 ILAS 被認為是達成我們客戶目標的最有效保險產品之一，因此該計劃最受歡迎。ILAS 在香港受歡迎程度的簡要分析載於本招股章程「行業概覽」一節「香港 ILAS 的發展」一段。本集團並未涉及我們發起的任何產品或計劃的包銷。

### 與顧問的關係

顧問(除持牌見習生以外)並非受僱於 CFS，但 CFS 已訂立服務合約，基礎條件是彼等在香港向 CFS 提供獨家保險及強制性公積金計劃經紀服務。與香港獲授權保險公司委聘的保險代理不同，顧問與產品發行人概無任何合約關係且獨立於產品發行人。顧問及本集團均負責向客戶及潛在客戶提供諮詢服務。顧問根據香港相關規管機構及政府部門的所有適用法則、規則、法例及規例負責在香港獨立向客戶推廣、安排及磋商保險合約及強制性公積金計劃合約，並就其已成功安排的保險產品及強制性公積金計劃取得 CFS 的佣金報酬。

所有顧問乃根據彼此各自與 CFS 訂立的服務合約行事，據此彼等將僅代表本集團開展獲准進行的活動。所有顧問均作為 CFS 的業務代表於香港專業保險經紀協會(PIBA)註冊。於最後實際可行日期有 1,023 名顧問，此團隊為獲准於香港推廣 ILAS 的最大持牌團隊。於最後實際可行日期，作為 CFS 的代表，有 751 名同時在專業保險經紀協會(PIBA)及強制性公積金計劃管理局(MPFA)註冊的顧問，佔顧問團隊約 73.4%。

此外，儘管倘顧問在出售 ILAS 產品時存在任何不當行為，本集團可能須承擔民事責任及／或監管機構(如香港專業保險經紀協會)所採取的紀律處分，但根據顧問與 CFS 訂立的服務合約，與顧問提供服務有關或因此引致的任何客戶及潛在客戶可能向本集團徵收、帶

---

## 概 要

---

來、引起或作出的所有行為、索償、訴訟、成本、損害及費用，顧問將對本集團作出彌償。有關顧問提供彌償的詳情，載於本招股章程「業務」一節「我們的業務模式」一段。

### 與產品發行人的關係

本集團與各 ILAS 發行人(彼等獨立於本集團)建立業務關係的基礎是 ILAS 發行人授予本集團的業務條款及／或條件。CFS 與 ILAS 發行人訂立的經紀協議並無到期日及可提前一個月通知及／或於若干情況下予以終止。透過提供相關意見，本集團有權因向客戶安排保險及／或強積金計劃而向產品發行人收取有關業務推介和介紹的經紀佣金收入。董事認為，產品發行人向經紀人支付佣金乃屬行業慣例。儘管本集團並不將產品發行人視為客戶，但實際上本集團應收取的款項以及所承擔的信貸風險均來自產品發行人而並非投保人。有關經紀協議的詳情，請參閱本招股章程「業務」一節「與產品發行人建立業務關係」一段。

於最後實際可行日期，本集團已建立起一個網絡，當中包括不少於12名 ILAS 發行人及7名強制性公積金供應商，以及若干其他產品發行人，並建立戰略合伙關係，以推廣、行銷及銷售保險產品及強制性公積金計劃。

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，本集團的五大 ILAS 發行人在佣金收入方面分別合共約佔本集團收入的98.5%、96.9%及97.1%。本集團五大產品發行人分別自行發行 ILAS 產品。本集團五大 ILAS 發行人中的四家為蘇黎世國際人壽保險、英國友誠國際有限公司、標準人壽保險(亞洲)有限公司及 Generali International Limited。於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，本集團的最大 ILAS 發行人在佣金收入方面分別佔本集團收入約50.9%、48.2%及43.7%。有關本集團 ILAS 發行人佣金收入的集中風險詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節「就我們的絕大部分收入而言，我們倚賴於五大 ILAS 發行人，且我們預期於不久的將來仍會繼續對其加以倚賴」一段。

### 與我們客戶的關係

我們的客戶是投保人，顧問向彼等提供服務。我們的董事認為，獨立保險經紀將投保人視為客戶乃屬行業慣例。本集團主要透過顧問向客戶提供有關選擇合適的保險及／或強積金計劃(均由產品發行人提供)的意見，以幫助客戶實現彼等的需求，彼等進而與產品發行人訂立保險合同。保險合同由產品發行人發出。作為保險經紀，本集團須根據保險公司條例以投保人及潛在投保人的利益行事。透過提供相關意見，本集團有權因向客戶安排

## 概 要

保險及／或強積金計劃而向產品發行人收取有關業務推介和介紹的經紀佣金收入。另一方面，由於所有費用最終會從客戶的供款中扣除，故客戶間接向本集團支付有關佣金。

儘管經紀佣金收入及經常性費用由產品發行人向我們支付，但董事認為，雖然佣金收入由產品發行人支付，由於(i)本集團的重心是根據我們客戶的目標、需求及所關注的事宜而向彼等提供相關意見及信息；及(ii)本集團致力於透過與各產品發行人建立業務關係及就彼等的產品進行盡職調查而為客戶提供全面且優質的各類產品，從而使客戶在選擇產品時作出最佳決定，因此該等安排(如本節上圖所示)不會引起衝突。董事相信，上述客戶、獲授權保險公司、保險經紀及顧問之間的關係在整個香港保險經紀行業乃屬常見。

根據服務合同項下相關顧問提供的彌償保證，倘客戶獲推薦及購買不適當的產品，則本集團須承擔有關責任。若產品本身存在缺陷或產品發行人的說明文件中對產品有虛假陳述，則產品發行人將承擔責任。有關詳情，請參閱本招股章程「業務」一節「我們的客戶」一段。

### 本集團的內部控制

為發展及加強我們的合規及內部控制機制，本集團已按照香港專業保險經紀協會和保險業監理處的要求組建及實施風險管理和內部控制體系、政策及程序。本集團已委聘一家執業會計師事務所對本集團的內部控制體系進行內部控制審查。有關上述詳情披露於本招股章程「業務」一節「日臻完善的全面內部控制制度」一段。

### 我們的收入模式

本集團有權就產品銷售經紀服務向產品發行人收取一次性經紀佣金收益及經常性費用收益。下表列示於往績記錄期間的一次性經紀佣金收益及經常性費用收益：

	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	港幣千元	佔總額百分比	港幣千元	佔總額百分比	港幣千元	佔總額百分比
一次性經紀佣金收益 .....	625,615	98%	540,309	97%	439,582	96%
經常性費用收益 .....	10,453	2%	13,974	3%	16,005	4%
總額 .....	<u>636,068</u>		<u>554,283</u>		<u>455,587</u>	

於往績記錄期間內，本集團大部份的收入來自銷售(i) ILAS；(ii)普通及傳統的保險產品；及(iii)強制性公積金計劃的一次性經紀佣金收益。於往績記錄期間，一次性經紀佣金收益及經常性費用收益各自於本集團佣金總收益中所佔百分比概無重大波動。就 ILAS 以及普通及傳統的保險產品應收取的一次性經紀佣金收益及經常性費用收益一般於接獲佣金報表



---

## 概 要

---

後45天內結算。自強制性公積金計劃產生的收入包括前端佣金及經常性管理費，可於執行強制性公積金計劃後收取，並經參照強制性公積金計劃的相關資產價值後定期與強制性公積金供應商協定。

本集團記錄應收產品發行人的應收賬款，而我們的利潤率取決於(其中包括)產品發行人開出的佣金收費率。佣金收費率並非由投保人開出。產品發行人應向本集團支付佣金收入，而即使客戶已向產品發行人支付保費，其仍可能不履行向本集團支付款項的責任。因此，本集團面臨產品發行人的信貸風險及破產風險。

### (i) ILAS 業務

於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度各年，本集團的收入乃來自銷售 ILAS 產品的一次性經紀佣金收益及經常性費用收益，分別約為633.9百萬港元、552.9百萬港元及451.6百萬港元，分別佔本集團總收入約99.7%、99.8%及99.1%。ILAS 的一次性經紀佣金及經常性費用收益一般按保費總額的百分比計算。ILAS 發行人定期(如每週及每月)將其佣金報表遞交予本集團。本集團接獲佣金報表後，有關 ILAS 發行人一般會在45天內向本集團支付經紀佣金及經常性費用收益。本集團於接獲 ILAS 發行人確認的佣金報表後，按應計基準確認收入。

### 佣金回補

根據本集團與 ILAS 發行人訂立的經紀協議的條款，ILAS 發行人就定投 ILAS 而向本集團支付的佣金須由 ILAS 發行人僅就定投 ILAS 於彌償期內按比例作出佣金回補。佣金回補的彌償期一般為六個月至二十四個月。倘客戶於彌償期內終止定期供款，則 ILAS 發行人將重新計算須予支付的有關佣金並回補已經支付的任何超額部分，即倘客戶於其保單的簽立當日後數月終止其定投 ILAS 保單，而該終止處於彌償期內，則本集團有權保留有關彌償期內數月的該部分佣金，並將向產品發行人退還已經收取的佣金超額部分。同一財政年度內產生的所有佣金回補立即記入於本集團的收入中。根據各顧問與CFS簽訂的服務合約，顧問須按其於本集團銷售定投 ILAS 所得經紀佣金收入中可收取佣金的比率承擔一部分佣金回補。因此，本集團已就處於彌償期內的業務(須作出佣金回補)作出有關佣金回補的預計現金流出，此舉乃經參考本集團設立及發展的模式(我們的董事認為該模式具有客觀性及一致性)。

於二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日，估計佣金回補約為4.1百萬港元、5.1百萬港元及8.0百萬港元，於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年，

---

## 概 要

---

佔本集團收入的約1.1%、0.8%及1.4%。於各財政年度結束時會撥出該等估計款額留作備用，以為隨後於彌償期內可能出現的實際佣金回補提供資金。本集團於二零零七年、二零零八年及二零零九年產生及承擔的實際回補金額(與過往年度所產生的收入相關)分別約為3.3百萬港元、4.3百萬港元及6.7百萬港元。有關更多詳情，請參閱本招股章程「財務資料」一節「佣金回補」一段。

於二零零九年十二月三十一日，本集團估計佣金回補約為5.9百萬港元，以說明有關於二零零九年十二月三十一日之前年度所完成及彌償業務佣金補回的可能性。

我們的董事認為，本集團已客觀地估計佣金回補的程度及發生的可能性，且已於財務報表中審慎一致並公平地反映估計佣金回補的數額。

### (ii) 傳統及普通保險業務

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，本集團來自銷售普通及傳統保險產品的一次性經紀佣金收益及經常性費用收益的收入分別約為1.7百萬港元、0.4百萬港元及3.4百萬港元，分別佔本集團總收入的約0.27%、0.07%及0.74%。一次性經紀佣金收入及經常性費用收入乃按各保單的保費百分比計算，通常應按月向產品發行人收取。

### (iii) 強制性公積金計劃業務

截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，本集團來自銷售強制性公積金計劃的經紀佣金收益及經常性費用收益的收入為0.5百萬港元、0.9百萬港元及0.6百萬港元，分別佔本集團總收入的約0.07%、0.17%及0.12%。經紀佣金收益及經常性費用收益乃按強制性公積金計劃的資產價值百分比計算，通常應按月向強制性公積金供應商收取。本集團於開始強制性公積金計劃後確認收益。

## 我們的競爭優勢

我們的成功可歸功於幾項主要競爭優勢，該等優勢令我們能夠在市場中保持領先地位並有助於我們未來的發展前景。該等競爭優勢包括：

- 獲准於香港推廣 ILAS 的顧問人數最多
- 顧問的質素、專業能力及獨立性
- 發展模式
- 年富力強且經驗豐富的管理層
- 穩定的顧問高級成員

---

## 概 要

---

- 與產品發行人的關係
- 可滿足客戶需求的各類 ILAS、普通及傳統保險產品以及強制性公積金計劃
- 在保險經紀行業的品牌知名度
- 日臻完善的全面內部控制制度

有關我們競爭優勢的其他詳情，請參閱本招股章程「業務」一節「我們的競爭優勢」一段。

### 我們的業務策略

本集團的企業使命是建立保險產品及強制性公積金計劃的最大分銷網絡，獲普遍認可為獨立、專業且對香港普通民眾帶來增值。

經考慮保險及強制性公積金計劃經紀行業的市場潛力並對本集團現有的市場地位及優勢進行評估後，本集團擬透過實施以下策略性計劃達成我們的業務目標：

- 提升顧問的質素
- 擴大顧問團隊的規模
- 擴充及推廣 ILAS、強制性公積金計劃及其他保險業務
- 物色合併及收購機會以及與知名公司進行業務合作
- 增加及拓展其他服務及分銷渠道

有關我們的策略的其他詳情，請參閱本招股章程「業務」一節「我們的業務策略」一段。



# 概 要

## 我們的交易記錄

### 本集團合併業績概要

以下為本集團於往績記錄期間內的合併經審核業績概要，摘錄自本招股章程附錄一 所載會計師報告中。合併經審核業績乃假設本集團當前的架構於整個往績記錄期間內一直 存在並根據本招股章程附錄一 所載會計師報告載列的基準而編製。

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零七年	二零零八年	二零零九年
	港幣千元	港幣千元	港幣千元
收入.....	636,068	554,283	455,587
其他收入及收益淨額.....	2,734	207	208
佣金開支.....	(362,850)	(322,915)	(253,538)
員工成本.....	(51,517)	(63,569)	(44,909)
折舊.....	(14,733)	(16,484)	(16,735)
佣金回補.....	(4,217)	(7,286)	(4,651)
其他開支.....	(81,056)	(106,638)	(88,882)
除稅前溢利.....	124,429	37,598	47,080
所得稅開支.....	(23,035)	(6,088)	(8,966)
本公司所有人應佔年度溢利及 年度全面收益總額.....	101,394	31,510	38,114
由本公司一家附屬公司派付的股息.....	100,000	7,500	72,000

## 風險因素

我們的董事認為，本集團的業務及營運及股份發售面臨多項風險因素，該等風險因素可劃分為(i)與本集團有關的風險；(ii)與我們的行業有關的風險；(iii)與全球經濟衰退有關的風險；(iv)與股份發售有關的風險；及(v)與本招股章程中的陳述有關的風險。該等風險載列於本招股章程「風險因素」一節，其標題如下：

### (i) 與我們的業務有關的風險

- 於往績記錄期間內我們錄得的收入呈下降趨勢，且二零零八年及二零零九年的淨利潤及淨利潤率相對二零零七年亦出現下降
- 我們的業務高度集中於有限的幾類保險產品
- 我們的大部分收入來自一次性佣金收入，來自我們現有客戶的銷售的可重複性並無保障
- 本集團業務所屬的投資相連業務存在波動性
- 我們的經營業績可能因市場對本集團服務的接受程度而有所波動
- 我們倚賴與 ILAS 發行人的業務關係
- 就我們的絕大部分收入而言，我們極其倚賴五大 ILAS 發行人，且我們預期於不久的將來仍會繼續對其加以倚賴

---

## 概 要

---

- 我們倚賴我們的管理層團隊及顧問團隊以及彼等的團隊主管以開展我們的業務
- 顧問未必有充足的財務資源，就任何客戶及潛在客戶因顧問所提供的服務而針對本集團可能提起的訴訟，為本集團提供針對該等訴訟的彌償
- 我們可能面臨與計算機系統潛在故障及中斷有關的風險
- 我們可能面臨潛在的佣金回補風險
- 我們可能面臨與合規標準有關的風險
- 未能獲得有關部門的註冊及／或牌照可能會對我們的營運造成不利影響
- 難以發現及制止顧問的不當行為
- 顧問可能進行不當銷售
- 我們可能無法成功實施我們未來的計劃
- 我們過往的股息可能並非我們日後股息的指標

### (ii) 與我們的行業有關的風險

- 我們的業務取決於香港的宏觀經濟形勢
- 我們經營所在的行業競爭激烈

### (iii) 與全球經濟衰退有關的風險

### (iv) 與股份發售有關的風險

- 我們的股份之前並無公開市場，我們股份的流動性、市場價及成交量可能急劇波動
- 我們股份的市場價可能急劇波動
- 我們股份的買家將遭受即時攤薄，倘我們於日後發行額外股份，則可能遭受進一步攤薄
- 我們的現有股東日後在公開市場大量出售我們的股份可能對我們股份當時的市場價造成重大不利影響
- 根據購股權計劃授出購股權的影響

### (v) 與本招股章程中的陳述有關的風險

- 本招股章程中的若干事實及其他統計資料乃來自各種公開的政府資料來源，可能並不可靠

## 概 要

### 股份發售的統計資料

	基於每股股份1.00 港元的發售價	基於每股股份1.20 港元的發售價
股份的市值 <sup>(1)</sup> .....	400百萬港元	480百萬港元
市盈率 <sup>(2)</sup> .....	10.5倍	12.6倍
未經審核備考經調整每股股份合併有形資產淨值 <sup>(3)</sup> ...	32.7港仙	37.7港仙

#### 附註：

- (1) 市值是按照發售價以及已發行及緊隨股份發售後將予發行的400,000,000股股份計算，但並無計及因行使根據購股權計劃授出的任何購股權而可能發行的任何股份，或根據股份的配發及發行或購回的一般授權而可能由本公司配發及發行或購回的任何股份（如本招股章程附錄五「本公司唯一股東於二零一零年六月二十三日通過的書面決議案」所述）。
- (2) 備考全面攤薄的市盈率乃基於截至二零零九年十二月三十一日止年度每股股份盈利並分別按每股股份1.00港元及每股股份1.20港元的發售價而計算，假設條件為自二零零九年一月一日以來股份發售已發生，自二零零九年一月一日以來已發行總計400,000,000股股份。
- (3) 未經審核備考經調整每股合併有形資產淨值乃於作出調整（如本招股章程「財務資料」一節「未經審核備考經調整合併有形資產淨值」一段所述）後並基於400,000,000股股份（如上文附註1所述）而得出。

### 我們的股息政策

股息可按有關法律所允許的從我們的可分派溢利中派付。因此，我們派付股息的能力將取決於我們產生足夠可分派溢利的能力。

於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，CFS 分別向其當時的唯一股東 CFG 宣派總計約100.0百萬港元、7.5百萬港元及72.0百萬港元的股息。無法確保日後我們將按與過往相當的水平派付股息或我們根本不會派付股息，潛在投資者應知道的是我們過往派付股息的金額不應用作釐定日後股息的參考。日後股息的派付及金額將取決於多個因素，包括但不限於經營業績、現金流量、財務狀況、我們派付股息的法定及法規限制以及未來前景。

此外，倘溢利獲分派為股息，則該部分溢利將不可重新投資於我們的業務，因此可能會限制我們未來的發展。故此，無法確保我們於日後將宣派股息。日後的股息（如有）將由我們的董事會酌情決定，並將取決於我們日後的經營業績、資本需求、整體財務狀況、法律及合約限制以及董事會可能視為相關的其他因素。

### 股份發售所得款項淨額的用途

我們的董事擬將股份發售所得款項淨額用於為我們的資本支出及業務擴張提供資金，增強我們的資本基礎並提升我們的整體財務狀況。按每股發售股份1.10港元的發售價（為介乎每股發售股份1.00港元及1.20港元之間的指示性發售價範圍的中位數）計算，經扣除包銷佣金及估計應由我們支付的有關費用後，發售股份所得款項淨額估計約為94百萬港元。我們目前擬將股份發售所得款項淨額用於以下用途：

- 約25百萬港元或股份發售所得款項淨額的約26.6%，將透過提供(i)各種外部及內部的持續專業培訓課程；(ii)與經認可的專業認證課程有關的補貼；及(iii)用於招募來自其他職業及國家的顧問的獎金來提升顧問團隊的質素，並透過(a)提供用於加速發展模式下的內生性增長的獎金；及(b)組織針對來自不同市場分類及其他國家的人士的招募會來擴大顧問團隊；
- 約25百萬港元或股份發售所得款項淨額的約26.6%將用於擴充及推廣 ILAS、強制性公積金計劃及其他保險業務，具體方式為透過(i)增加我們向一般公眾提供的 ILAS、強制性公積金計劃及其他保險業務中的推廣及營銷支出；及(ii)向顧問提供銷售獎勵及推廣活動；
- 約25百萬港元或股份發售所得款項淨額的約26.6%將用於物色合併及收購機會以及與知名公司進行業務合作，於最後實際可行日期，尚未發現任何目標或與知名公司進行潛在業務合作的機會；
- 約15百萬港元或股份發售所得款項淨額的約16.0%將用於增加及拓展其他服務及分銷渠道，具體方式為透過開發在綫申請系統及綜合的資訊管理系統並擴大我們電子營銷及直接營銷渠道的分銷網絡；及
- 約4百萬港元或股份發售所得款項淨額的約4.2%將用作營運資金及其他一般企業用途。

倘發售價最終釐定為介乎每股發售股份1.00港元及1.20港元之間的指示性發售價範圍的高位數，則股份發售所得款項淨額將增加約10百萬港元至約104百萬港元。於此種情況下，我們的董事擬將該額外所得款項淨額按上文所述比例用於上述用途。

倘發售價最終釐定為介乎每股發售股份1.00港元及1.20港元之間的指示性發售價範圍的低位數，則股份發售所得款項淨額將減少約10百萬港元至約84百萬港元。在這種情況下，我們的董事擬按比例減少用於上述用途的所得款項淨額，我們將透過內部現金資源及／或額外銀行借款（於適當時）彌補該資金短缺。

---

## 概 要

---

倘股份發售所得款項淨額並非須即時用於上述用途或倘我們無法按原有的打算實施我們日後發展計劃的任何部分，只要符合我們的最佳利益，則我們可在香港的持牌銀行及／或授權金融機構以短期存款的形式持有有關資金。我們亦將在有關年報中披露相同的資料。