

概 要

本概要旨在向閣下提供本[編纂]所載資料的概覽。由於本文為概要，故並無包括對閣下而言可能重要的一切資料。於決定是否[編纂][編纂]前，務請閣下先行仔細審閱本文件。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂]的部分特定風險載列於本[編纂]「風險因素」一節。閣下於決定是否[編纂]前應細閱該章節。

概覽

我們的使命

我們旨在透過連接生態系統及應用尖端技術重新定義保險。

本公司

我們為中國的互聯網保險科技公司。憑藉我們的技術，我們於不同消費場景開發以生態系統為導向的保險產品及解決方案，為客戶提供更好的服務。自我們於2013年10月成立起至2016年12月31日，我們累計銷售逾72億份保單，服務約4.92億名保單持有人及被保險人，根據Oliver Wyman報告，按此期間的該等指標計，我們於中國保險公司中排名第一。此外，我們為中國最大的互聯網保險公司，於2016年錄得總保費人民幣3,408.0百萬元。我們於往績記錄期內經歷了大幅增長。我們的總保費由2014年的人民幣794.1百萬元大幅增至2015年的人民幣2,283.0百萬元，並進一步增至2016年的人民幣3,408.0百萬元，並由截至2016年3月31日止三個月的人民幣604.4百萬元增至截至2017年3月31日止三個月的人民幣1,030.4百萬元。我們已賺保費淨額由2014年的人民幣712.2百萬元大幅增至2015年的人民幣1,921.5百萬元，並進一步增至2016年的人民幣3,225.4百萬元，並由截至2016年3月31日止三個月的人民幣569.2百萬元增至截至2017年3月31日止三個月的人民幣886.8百萬元。

我們認為，我們的專有基礎設施及技術對我們的成功至關重要。我們以我們稱為無界山的專有雲基礎平台經營核心保險系統。我們亦開發了先進的人工智能技術能力，以快速優化產品特性，優化客戶體驗並加強風險管理能力。我們廣泛的用戶數據源於我們龐大且不斷擴大的客戶群及第三方數據供應商。我們的大數據分析在整個保險價值鏈中的應用提升了我們的經營業績。

我們已採納一組與行業最佳實踐一致的高效政策及程序以評估及管理風險。我們擁有一支由經驗豐富的風險、法律及合規專業人員組成的團隊以監察我們的風險管理工作。此外，我們的數據驅動型風險管理系統使我們擁有動態定價及風險追蹤能力，有助我們利用風險控制能力對產品進行優化。

於往績記錄期的承保虧損淨額

於2014年、2015年及2016年，我們的淨利潤分別為人民幣37.0百萬元、人民幣44.3百萬元及人民幣9.4百萬元。然而，同期我們分別錄得承保虧損人民幣61.5百萬元、人民幣511.6百萬元及人民幣153.1百萬元，我們的綜合成本率分別為108.6%、126.6%及104.7%。

我們於往績記錄期的承保虧損主要由於我們處於早期發展階段且主要專注於擴展我們的業務規模，透過與更多的生態系統夥伴建立聯繫並推出更多的產品以覆蓋更多的客戶並驅動長期增長。隨着我們繼續向各生態系統擴張及滲透，我們預期我們的總保費於2017年取得大幅增長。然而，我們業務規模的迅速擴張涉及巨額開支。諮詢費及服務費（其主要是就通過生態系統合作夥伴平台銷售我們保險產品而向其支付的費用）佔我們已賺保費淨額的

概 要

百分比由2014年的13.3%上升至2015年的30.7%並進一步上升至2016年的33.9%。手續費及佣金(其是就分銷保險產品向保險代理支付的費用)佔我們已賺保費淨額的百分比由2014年的2.3%上升至2015年的5.2%並進一步上升至2016年的8.9%。我們亦進行巨額研發投資，其佔我們總保費的百分比由2014年及2015年的2.8%上升至2016年的6.3%。

我們於2014年至2016年的淨利潤主要受我們的投資收益淨額推動，其由2014年的人民幣80.1百萬元增至2015年的人民幣520.7百萬元及其後減少至2016年的人民幣98.6百萬元。我們的投資收益淨額已經並將繼續因中國證券市場的表現而波動不定。

2017年虧損淨額

截至2017年3月31日止三個月，我們錄得虧損淨額人民幣202.1百萬元，預計2017年將錄得重大虧損淨額，主要原因是(i)未到期責任準備金因包含更多較長年期產品(如健康及消費金融保險產品)的產品組合變動而大幅增加；(ii)經營及行政開支因人員及研發投資增加以支持本公司的快速增長而大幅增加；及(iii)在我們生態系統夥伴平台的銷售所產生的總保費大幅增長令我們的手續費及佣金以及諮詢費及服務費的大幅增長。我們計劃繼續專注於健康及消費金融生態產品，因為我們相信該等產品具有巨大的增長潛力。此外，於往績記錄期，淨承保保費減(i)已支付賠款減分予再保險人的賠款支出；(ii)手續費及佣金減再保險攤回；及(iii)技術服務費，佔淨承保保費的百分比就我們的生態系統而言健康及消費金融生態相對較高。於2016年及截至2017年3月31日止三個月，我們向五大生態系統合作夥伴(按總保費貢獻計)支付的手續費及佣金以及技術服務費總額分別為人民幣966.0百萬元及人民幣251.1百萬元。

我們的經營業績受(其中包括)我們維持及發展與我們生態系統夥伴關係的能力、進一步擴展我們的客戶基礎及控制我們的已產生賠付淨額及經營開支的能力所影響。隨著我們繼續發展、與更多的生態系統夥伴建立合作關係並錄得更多的總保費，我們將透過以下努力及行動逐漸降低我們的綜合成本率：(i)進一步利用積累用戶數據以改善我們的風險管理及定價並穩定賠付率，(ii)利用規模經濟來控制員工成本及其他經營及行政開支，(iii)更改產品組合，及(iv)不斷增加我們自有平台的銷售及與小型、更專門或線下生態系統夥伴的合作。從中長期而言，我們旨在將綜合成本率降至100%以下並實現承保盈利。有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「風險因素－與我們業務有關的風險－我們於往績記錄期錄得承保虧損淨額及於2017年第一季度產生虧損淨額。我們預計於2017年會產生重大虧損，且我們或繼續於日後經歷虧損。」一節。

我們創新的業務模式

我們於不同消費場景設計及提供生態系統導向型保險產品及解決方案。我們將產品嵌入我們生態系統合作夥伴的平台。因此，我們的客戶將得以在其日常生活的消費情景中無縫購買我們的保險產品及解決方案。

我們主要於為我們的客戶提供保險產品及解決方案時從與生態系統合作夥伴的合作中獲得寶貴的客戶數據。基於我們對客戶行為深入及全面的了解，我們可開發創新產品及解決方案，提供動態定價、自動處理索賠並確保有效的風險管理。我們先進的技術及核心競爭力、創新的業務模式使我們從競爭對手中脫穎而出。

在我們進入的各個生態系統中，我們首先會與領先的生態系統合作夥伴合作。在我們與領先的生態系統合作夥伴建立成熟的關係後，我們得以按成功的經驗將合作擴展至其他生態系統合作夥伴(包括該等小型、更專門或線下參與者)。此外，我們通過保險代理人及自有平台出售若干保險產品。

概 要

我們的生態系統、產品及解決方案

我們提供廣泛的財產及傷害保險產品，涵蓋意外險、保證保險、健康險、責任險、信用保險、貨運險、家庭財產保險及其他保險類別。下表載列於所示期間按中國保監會認可的保險類別劃分的總保費：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元列示，百分比除外)						(未經審核)			
意外險.....	44,391	5.6	282,783	12.4	982,228	28.8	182,519	30.2	311,682	30.3
保證保險.....	108,929	13.7	453,290	19.8	517,613	15.2	108,808	18.0	84,208	8.2
健康險.....	13	0.0	13,384	0.6	205,014	6.0	10,912	1.8	154,881	15.0
責任險.....	15,993	2.0	81,209	3.5	185,097	5.5	35,082	5.8	82,582	8.0
信用保險.....	4,003	0.5	51,728	2.3	102,826	3.0	24,904	4.1	46,762	4.5
貨運險.....	—	—	15,682	0.7	59,304	1.7	5,322	0.9	18,343	1.8
家庭財產保險.....	4,555	0.6	33,762	1.5	15,464	0.5	1,732	0.3	10,448	1.0
其他 ⁽¹⁾	616,213	77.6	1,351,204	59.2	1,340,502	39.3	235,122	38.9	321,457	31.2
其中：										
退貨運費險 ⁽²⁾	613,145	77.2	1,298,219	56.9	1,193,562	35.0	206,092	34.1	257,814	25.0
總計.....	<u>794,097</u>	<u>100.0</u>	<u>2,283,042</u>	<u>100.0</u>	<u>3,408,048</u>	<u>100.0</u>	<u>604,401</u>	<u>100.0</u>	<u>1,030,363</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 中國保監會認可以下類型財產及傷害保險產品：意外險、保證保險、健康險、責任險、信用保險、貨運險、家庭財產保險及其他。雖然於往績記錄期，退貨運費險佔我們總保費比重較大，但其保單條款根據我們向中國保監會遞交的定期報告中被分類為「其他」。
- (2) 來自退貨運費險的總保費由2015年的人民幣1,298.2百萬元減少8.1%至2016年的人民幣1,193.6百萬元，是由於我們更為注重更具增長潛力的其他產品類別。此外，2016年，由於出現新的市場參與者在淘寶等我們的主要電商生態系統合作夥伴的平台上提供退貨運費險，我們面對的競爭有所增加。

當前，我們提供的產品及解決方案主要可分為五個主要生態系統(即生活消費、消費金融、健康、汽車及航旅生態)。

下表載列我們的產品類別及其產品範例以及其主要服務的相關生態系統：

保險類型	產品範例	所服務的主要生態系統
意外險.....	航意航延險 火車意外險	航旅
保證保險.....	眾樂寶 參聚險	生活消費及消費金融
健康險.....	尊享e生 健康團險計劃	健康
責任險.....	手機意外險 物流責任險	生活消費
信用保險.....	馬上花	消費金融
貨運險.....	放心淘	生活消費
家庭財產保險.....	碎屏險 賬戶安全險	生活消費及消費金融
其他.....	退貨運費險 任性退	生活消費

概 要

下表載列我們於所示期間按生態系統類別劃分的總保費：

按生態系統劃分	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元列示，百分比除外)						(未經審核)			
生活消費	732,299	92.2	1,596,203	69.9	1,620,363	47.6	285,210	47.2	346,458	33.7
消費金融	9,275	1.2	303,221	13.3	318,079	9.3	73,300	12.1	93,773	9.1
健康	11	0.0	19,225	0.9	235,927	6.9	16,316	2.7	190,059	18.4
汽車	–	–	511	0.0	3,724	0.1	118	0.0	1,495	0.1
航旅	44,271	5.6	322,099	14.1	1,081,643	31.7	204,203	33.8	331,825	32.2
其他	8,241	1.0	41,783	1.8	148,312	4.4	25,253	4.2	66,754	6.5
總計	794,097	100.0	2,283,042	100.0	3,408,048	100.0	604,401	100.0	1,030,363	100.0

下表載列我們於所示期間來自或透過各生態系統的以下各項的明細：(i) 總保費、(ii) 淨保費(定義為總保費減分子再保險人的保費)、(iii) 已支付賠付減分子再保險人的賠付支出、(iv) 手續費及佣金減再保險攤回支出，及(v) 我們根據合作協議支付予若干生態系統合作夥伴的技術服務費絕對金額及佔我們淨保費的百分比：

生態系統	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元列示，百分比除外)						(未經審核)			
生活消費										
總保費	732,299		1,596,203		1,620,363		285,210		346,458	
淨保費	727,811	100.0	1,591,907	100.0	1,620,363	100.0	285,210	100.0	346,458	100.0
已支付賠付減分子再										
保險人的賠付支出	488,244	67.1	1,090,311	68.5	1,073,197	66.2	191,925	67.3	209,794	60.6
手續費及佣金減再										
保險攤回支出	(1,117)	(0.2)	(864)	(0.1)	282	0.0	8	0.0	2,705	0.8
技術服務費	66,964	9.2	278,284	17.5	280,706	17.3	55,855	19.6	89,603	25.9
消費金融										
總保費	9,275		303,221		318,079		73,300		93,773	
淨保費	9,275	100.0	303,221	100.0	318,079	100.0	73,300	100.0	93,773	100.0
已支付賠付減分子										
再保險人的賠付										
支出	1,285	13.9	43,617	14.4	44,962	14.1	18,231	24.9	56,255	60.0

概 要

生態系統	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元列示，百分比除外)						(未經審核)			
手續費及佣金減										
再保險攤回支出.....	41	0.4	165	0.1	130	0.0	15	0.0	4	0.0
技術服務費.....	—	—	99,559	32.8	65,861	20.7	12,613	17.2	19,656	21.0
健康										
總保費.....	11		19,225		235,927		16,316		190,059	
淨保費.....	11	100.0	16,964	100.0	203,456	100.0	13,840	100.0	156,930	100.0
已支付賠付減分子										
再保險人的賠付										
支出.....	—	—	2,410	14.2	41,646	20.5	2,877	20.8	27,248	17.4
手續費及佣金減										
再保險攤回支出.....	—	—	1,053	6.2	13,793	6.8	1,106	8.0	27,680	17.6
技術服務費.....	—	—	—	—	26,777	13.2	2	0.0	3,680	2.3
汽車										
總保費.....	—		511		3,724		118		1,495	
淨保費.....	—	—	511	100.0	3,724	100.0	118	100.0	1,495	100.0
已支付賠付減分子										
再保險人的賠付										
支出.....	—	—	61	11.9	621	16.7	10	8.5	597	39.9
手續費及佣金減										
再保險攤回支出.....	—	—	—	—	75	2.0	—	—	59	3.9
技術服務費.....	—	—	—	—	4,609	123.8	22	18.6	1,710	114.4
航旅										
總保費.....	44,271		322,099		1,081,643		204,203		331,825	
淨保費.....	43,948	100.0	319,203	100.0	1,076,793	100.0	203,287	100.0	330,075	100.0
已支付賠付減分子										
再保險人的賠付										
支出.....	143	0.3	36,369	11.4	151,011	14.0	30,135	14.8	43,184	13.1
手續費及佣金減										
再保險攤回支出.....	17,720	40.3	91,256	28.6	240,241	22.3	38,184	18.8	66,656	20.2
技術服務費.....	25,200	57.3	190,008	59.5	633,466	58.8	120,036	59.0	197,782	59.9

概 要

生活消費生態

我們與中國的電子商務平台(如淘寶及微店)合作，就有關交易的產品質量、物流及安全性的風險提供保險產品。我們亦與領先的電子產品製造商(如小米)合作，為手機及其他智能裝置等消費電子產品提供意外損壞及維修服務保險。

我們生活消費生態的主要產品包括：退貨運費險、任性退、商家保證金保險、手機意外險及手機碎屏險。

消費金融生態

我們提供保險產品及解決方案，使資金提供方免受違約損害，並促進包括招財寶及小贏理財等在內的互聯網融資平台上的消費者借貸及消費。我們亦滿足包括中國電信及蘑菇街等在內的不具備消費金融能力的其他平台上產生的消費者融資需求。

我們消費金融生態的主要產品及解決方案主要包括：馬上花、為甜橙白條(由中國電信提供的消費金融服務)提供信用保證解決方案及保貝計劃。

健康生態

我們針對客戶產生醫療及保健開支的風險，提供保險產品及解決方案。我們亦提供增值服務，以提高個人健康意識。我們提供個人醫療保險產品及團體醫療保險計劃。我們已與醫院、研究機構、醫療設備製造商(如歐姆龍)、互聯網醫療平台(如微醫)、互聯網醫療論壇、醫藥公司及分銷商建立夥伴關係。

我們健康生態的主要產品包括：尊享e生、步步保、糖小貝及健康團險計劃。

汽車生態

我們就車輛損壞、人身傷亡及車輛失竊提供保險產品。自2015年起，我們與平安保險(我們的股東及中國一家保險公司)聯合推出保羈車險。截至最後實際可行日期，我們已取得在中國18個地區(覆蓋大部分的中國車險市場)承保車險的許可證，而截至2016年12月31日我們僅擁有六個地區的許可證。

我們汽車生態的主要產品為保羈車險。

航旅生態

我們提供保險產品及解決方案，針對因旅行產生的各類風險，如意外、航班延誤及航班取消，提供保障。自2015年起，我們與攜程合作提供航班延誤險。我們自此擴展至與其他主要互聯網旅遊代理、航空公司及線下旅遊代理合作。

我們航旅生態的主要產品為航意航延險。

我們的銷售渠道

我們將產品及解決方案嵌入生態系統合作夥伴的平台以滿足客戶的保障需求。我們與中國互聯網經濟體中的領軍企業(如阿里巴巴、蘑菇街、攜程、滴滴出行、小米、螞蟻金服、天翼等)建立了合作關係，並於截至2017年3月31日與199個生態系統合作夥伴建立了合作關係。

概 要

我們依賴我們的生態系統合作夥伴以及中國不同生態系統的其他參與者，於不同消費場景中為客戶提供創新保險產品。在我們各個生態系統中，並就我們各個產品類別而言，我們依賴少數生態系統合作夥伴產生我們大部份的總保費。2014年、2015年及2016年以及2017年第一季度，來自或通過我們生態系統合作夥伴群(生態系統及其附屬公司統稱)平台售出的保險產品分別佔同期總保費的100.0%、97.7%、86.2%及74.6%，而按總保費貢獻計，來自或通過我們五大生態系統合作夥伴群平台銷售所得的總保費分別佔同期總保費的98.9%、95.3%、80.8%及66.4%。

下表載列於2014年、2015年、2016年或截至2017年3月31日止三個月來自或通過五大生態系統合作夥伴群(按總保費貢獻計但不包括所示期間其總保費佔比低於1%的生態系統合作夥伴群)平台的總保費及該等生態合作夥伴群向我們所收取總費用(指手續費及佣金及技術服務費(如適用))的明細。就總保費而言，各百分比指於所示期間的總保費百分比；就所收取總費用而言，各百分比指來自或透過各自生態系統合作夥伴群所收取總費用佔總保費百分比。

生態系統合作夥伴群	截至2014年		截至2015年		截至2016年		截至2017年	
	12月31日止年度		12月31日止年度		12月31日止年度		3月31日止三個月	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元計，百分比除外)							
阿里巴巴、 螞蟻金服及 彼等的附屬公司 ⁽¹⁾								
總保費	733,786	92.4	1,708,420	74.8	1,795,992	52.7	431,195	41.8
總費用	66,964	9.1	333,432	19.5	437,735	24.4	94,332	21.9
攜程及其附屬公司								
總保費	44,313	5.6	297,935	13.0	702,413	20.6	178,785	17.4
總費用	42,925	96.9	260,751	87.5	486,239	69.2	142,416	79.7
小贏理財及 其附屬公司								
總保費	1,147	0.1	137,496	6.0	190,454	5.6	52,759	5.1
總費用	—	—	45,689	33.2	20,165	10.6	14,378	27.3
分期樂								
總保費	—	—	—	—	29,478	0.9	21,144	2.1
總費用	—	—	—	—	—	—	—	—
小米								
總保費	2,120	0.3	30,791	1.3	37,593	1.1	12,258	1.2
總費用	—	—	—	—	2,164	5.8	3,301	26.9
i雲保								
總保費	—	—	—	—	64,971	1.9	6,289	0.6
總費用	—	—	—	—	21,837	33.6	2,016	32.1

附註：

(1) 阿里巴巴與螞蟻金服集團合作選擇提供最能滿足其各自平台上產生的客戶需求的保險解決方案的公司。根據我們與螞蟻金服集團訂立的協議，螞蟻金服集團向我們提供技術及諮詢服務，該等服務幫助將我們的解決方案整合進阿里巴巴、螞蟻金服及彼等附屬公司的平台，包括淘寶、聚劃算、極有家、天貓、招財寶及支付寶。

中國互聯網旅遊代理一般收取較高的手續費及佣金以及技術服務費，主要由於(i)旅遊相關保險產品傾向標準化，且保險提供方主要依賴價格競爭；及(ii)旅遊相關保險產品賠付率平均較低。

概 要

有關我們五大生態系統合作夥伴群收取的技術服務費以及手續費及佣金的定價機制的描述，請參閱「業務－銷售渠道－生態系統合作夥伴」。

我們的生態系統合作夥伴一般就通過其平台出售產品向我們收取手續費及佣金及／或技術服務費用。我們大部分生態系統合作夥伴收取的手續費及佣金或技術服務費乃基於有關產品產生的總保費的固定百分比，而費率因產品而異。生活消費生態方面，就嵌入螞蟻金服及其關聯方平台的若干產品而言，技術服務費亦考慮已結算的賠付金額。我們及螞蟻金服通常就尚未成熟且具有較短理賠結算週期的產品使用此費用結構，如退貨運費險及商家保證金保險。有關支付予螞蟻金服及／或其聯繫人的平台服務費的更多詳情，請參閱本[編纂]「與關連人士的關係－不獲豁免持續關連交易－與螞蟻金服集團及其聯繫人進行的交易－螞蟻金服及／或其聯繫人與我們訂立的互聯網平台合作協議－定價政策」一節。此外，費用安排通常按短期基準作出，且條款將每一至兩年進行重新磋商。我們的部分生態系統合作夥伴(如天貓、支付寶、小米及攜程)亦為我們於往績記錄期的最大保單持有人。我們可在生態系統合作夥伴的平台客戶授權下使用若干數據。

我們的部份生態系統合作夥伴亦為我們的股東或關聯方。於2014年、2015年及2016年以及截至2017年3月31日止三個月，我們來自或透過股東及關聯方產生的總保費分別佔我們總保費的98.0%、87.9%、73.4%及59.3%。我們預期來自或透過股東及關聯方產生的總保費日後將繼續佔我們總保費的很大部份。然而，我們與股東及關聯方的日後持續合作安排將面臨若干風險。請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－我們過往總收入的絕大部分乃透過與股東及關聯方合作取得，而從合作中獲得的協同價值和交叉銷售效應於日後可能減少。我們的部分股東及關聯方推出產品與我們進行競爭」。有關關連交易的進一步詳情，請參閱「與關連人士的關係」一節，而有關關聯方交易的進一步詳情，請參閱「附錄一－會計師報告」一節。

除生態系統合作夥伴平台及自有平台外，我們透過保險代理或其他渠道銷售若干保險產品。例如，我們目前透過保險代理銷售大部分健康保險產品。我們一般按所得總保費比例向保險代理支付手續費及佣金。

我們亦擴大客戶接觸面，透過我們自有平台增加客戶。我們已開發覆蓋多個平台的全網絡通用保險產品及解決方案，並通過我們的自有渠道(如移動應用程式、網站、微信公眾號及QQ公眾號)銷售該等產品。我們積極尋求對客戶進行交叉銷售的機會，最大化客戶終身價值。

資產管理

我們的投資活動包括與第三方資產管理公司合作及購買資產管理產品。截至2014年、2015年及2016年12月31日及2017年3月31日，我們的投資資產總值分別為人民幣1,149.6百萬元、人民幣7,706.0百萬元、人民幣7,837.3百萬元及人民幣7,737.7百萬元。截至2014年、2015年及2016年12月31日及2017年3月31日，我們的投資資產總值分別佔我們總資產的83.9%、95.5%、84.0%及90.4%。截至2017年3月31日，股票、理財產品及信託分別約佔我們投資資產總值的21.4%、14.3%及11.4%。2014年、2015年及2016年以及截至2016年及2017年3月31日止三個月，我們的總投資收益率分別為7.3%、12.6%、1.8%、-2.9%及-0.0%。有關更多詳情，請參閱「業務－資產管理」。

概 要

我們嚴格遵守中國有關法律法規的規定，實行審慎的風險管理，建立一個全面、綜合的資產管理框架，確保我們的資產得到妥善管理。有關我們投資指引及風險管理措施的更多詳情，請參閱「業務－資產管理」一節。然而，我們的投資回報以及盈利能力因而可能受到影響我們投資的情況的重大不利影響。請參閱本[編纂]「風險因素－與我們業務有關的風險－我們的投資組合受到中國證券市場波動的影響，可能會使我們面臨未評級工具及非流動資產的風險，投資資產的回報可能會大幅下滑或遭受重大損失，這將對我們的經營業績和財務狀況產生重大不利影響。」。

我們的技術

我們認為，我們的專有技術及基礎設施對我們的成功至關重要。我們已作出重大投資，開發一個令我們擁有獨特競爭優勢的專有可擴展技術平台。我們在雲平台上運作核心保險系統。我們進一步開發開放平台，以便與越來越多的生態系統合作夥伴連接。我們亦在營銷、承保、定價以至索賠處理等各個環節應用前沿技術，如人工智能及大數據分析。2016年7月，我們成立了一家全資附屬公司眾安科技，專注於金融科技解決方案的研究與開發。

風險管理

風險管理是我們營運的基礎。我們建立了全面、整合覆蓋全公司及技術驅動型的風險管理框架，對我們的營運進行持續性風險管理。我們運用大數據分析能力和機器學習技術來協助我們開展風險管理工作。公司的風險管理系統的組織結構包括：董事會、風險管理委員會、高級管理層、風險管理部門、法律合規部門、財務部門、精算部門、營運管理中心、信息技術相關部門、各業務部門、內部控制部門及其他相關部門。

憑藉我們側重合規的能力，我們發展出系統化企業風險管理框架，該框架載列我們釐定風險限額的政策，並採納會計及法定指標。我們使用我們自有的風險及償付能力分析以評估可能影響我們履行責任的能力的所有重大風險，包括市場風險、信貸及承銷風險、流動資金風險及運營風險等。我們已制定一系列與內部控制及內部審核風險和財務報告風險管理相關的政策及程序。該等政策及程序持續進行，以處理我們在內部控制和財務管理中遇到的各種風險，並更好地幫助我們實現業務目標。

中國保險市場概覽

保險為多種形式的損失(如財產、生命或健康損失)提供金融保障。保險亦可在個人及家庭金融計劃中扮演重要的角色。根據Oliver Wyman報告，中國保險行業近年來實現飛速增長，按總保費計，由2011年的人民幣1.4萬億元增至2016年的人民幣3.1萬億元，複合年增長率為17.2%。

根據Oliver Wyman報告，儘管按總保費計，於2016年中國保險市場的規模是世界第二大市場，中國的保險深度及密度仍遠遠低於發達國家，顯示出重大的發展潛力。根據Oliver Wyman報告，於2015年，總保費僅佔中國國內生產總值的3.6%，而日本、英國、美國及德國分別為10.9%、9.9%、7.3%及6.3%。

中國保險科技市場

保險科技乃因保險與科技之間的相互動態作用應運而生。根據Oliver Wyman報告，中國保險科技市場可主要細分為三個部分：網上銷售、技術驅動的產品升級及生態系統導

概 要

向的產品創新。生態系統導向的產品創新是對傳統保險領域而言最具顛覆性的創新延伸，覆蓋先前未曾解決過的風險類型。生態系統導向的產品創新不僅擴大了保險市場的覆蓋範圍，亦通過增強客戶信心及改善客戶體驗推動了相關生態系統的進一步發展。

根據 Oliver Wyman 報告，按總保費計，中國保險科技市場於 2016 年的總保費為人民幣 3,630 億元，並預期於未來數年快速增長，於 2021 年將達到人民幣 14,130 億元，複合年增長率為 31.2%。同期，其中保險科技中最具創新性的部分－生態系統導向的產品創新預期以複合年增長率 62.0% 的水平高速增長，而網上銷售及技術驅動的產品升級部分增速分別為 26.1% 及 41.1%。互聯網保險在中國呈上升趨勢。2016 年，在中國保監會錄得的 95 億份新承保保單中，約 65% 在互聯網銷售。

我們主要於保險科技市場的新興生態系統導向子領域營運，截至 2016 年生態系統導向子領域佔保險科技市場很少的比例。生態系統導向市場隨著日益增多的傳統保險公司進軍該市場而極為分散。根據 Oliver Wyman 報告，於 2016 年，儘管我們為少數互聯網保險公司的領導者，惟我們僅佔該子領域的 17% 及中國保險科技市場的 0.9%。

生態系統導向子領域主要涵蓋純互聯網保險公司以及擁有龐大互聯網業務的傳統保險公司。純互聯網保險公司在開發分析大量客戶數據時擁有較傳統保險公司更強的能力，但部分傳統保險公司目前亦在投資，捕捉生態系統相關的商業機遇。隨著越來越多的傳統保險公司開始利用技術提供類似的產品（如退貨運費險、航空航延或意外險），生態系統導向子領域的業務量不斷增多。因此，我們的部分產品正面臨日益加劇的競爭。例如，來自退貨運費險的總保費由 2015 年至 2016 年減少部分是由於出現新的市場參與者在淘寶等我們的主要電商生態系統合作夥伴的平台上提供退貨運費險。

我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢造就了我們的成功及讓我們從競爭對手中脫穎而出：

- 中國快速增長的保險科技市場的最大型純線上保險公司；
- 創新及可擴展的業務模式；
- 專有技術及強大的搭建在雲端上的基礎設施；
- 廣泛的用戶數據及強大的數據分析能力；
- 合理有效的企業管治及強健的風險管理；及
- 具有遠見卓識的管理層團隊、企業文化，深受股東支持。

有關該等競爭優勢的討論詳情，請參閱「業務－我們的優勢」。

我們的策略

我們擬運用現有優勢並實施下列策略以達成我們的使命：

- 進一步增長我們的客戶基數及總保費；
- 通過擴展及優化我們的產品組合來提升我們的盈利能力；
- 鞏固我們的技術領導力及大數據分析能力；
- 進一步帶動經營效率；及
- 連通更多生態系統合作夥伴以培育可持續的生態系統。

有關該等策略的詳細討論，請參閱「業務－我們的策略」。

概 要

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，該等風險因素載於「風險因素」一節。閣下於決定[編纂]H股前，應細閱該節全部內容。我們面對的部分主要風險包括：

- 我們或繼續產生淨虧損；
- 與我們經營處於新興、不斷演變且充滿競爭的行業、經營歷史有限以及能否有效管理增長、控制開支或實施業務策略有關的風險；
- 我們近期的業務增長及盈利能力未必是未來期間的指標；
- 我們依賴與股東及其關聯方以及其他生態系統合作夥伴及生態系統內其他參與者的合作；
- 如果實際紅利及賠付與我們在保險產品定價和準備金時所使用的假設存在差異，可能對本公司的經營業績及財務狀況造成重大不利影響；
- 中國保險市場競爭激烈，尤其是，我們的業務模式可能會被互聯網公司以及旨在從事保險科技業務的傳統保險公司及金融機構迅速仿效；
- 不符合償付能力充足率要求可能使我們遭監管部門採取行動，可能會迫使我們改變業務策略或減緩增長；
- 我們消費金融生態借款方的信用週期風險和信用狀況惡化的風險；
- 我們收到的關於借款方的信用或其他資料不準確或可能無法準確地反映借款方的信貸能力；
- 我們業務的成功和增長依賴於中國電子商務的發展；
- 風險管理和內部控制系統的效力以及可供我們識別或降低我們所面臨的風險的風險管理工具；
- 與我們知識產權、科技基礎設施及數據分析有關的風險；及
- 與政府對保險公司、互聯網保險和互聯網金融服務業務監管有關的風險。

概 要

歷史財務資料概要

下表概列我們於往績記錄期的合併財務資料的財務數據概要，乃摘錄自本[編纂]附錄一所載會計師報告。下列所載合併財務數據概要應與本[編纂]合併財務報表(包括相關附註)一併閱讀，以保證其完整性。合併財務資料乃根據香港財務報告準則編製。

合併收益表概要

下表載列我們於所示期間的合併收益表：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2014年	2015年	2016年 (人民幣千元)	2016年 (未經審核)	2017年 (未經審核)
總保費.....	794,097	2,283,042	3,408,048	604,401	1,030,363
減：分出保費.....	(7,265)	(10,443)	(39,632)	(3,516)	(35,954)
淨承保保費.....	786,832	2,272,599	3,368,416	600,885	994,409
減：提取未到期 責任準備金.....	(74,647)	(351,105)	(143,004)	(31,706)	(107,632)
已賺保費.....	712,185	1,921,494	3,225,412	569,179	886,777
投資收益淨額.....	80,062	520,684	98,624	(167,093)	95,552
公允價值變動損益淨額.....	9,914	40,611	41,843	(52,435)	(96,555)
其他業務收入.....	15,376	26,556	46,841	204	10,120
其他收入.....	105,352	587,851	187,308	(219,324)	9,117
收入合計.....	817,537	2,509,345	3,412,720	349,855	895,894
已產生賠付淨額.....	(522,903)	(1,316,269)	(1,355,293)	(265,555)	(396,713)
手續費及佣金開支.....	(16,154)	(100,641)	(287,109)	(44,600)	(115,465)
財務費用.....	(5,702)	(3,078)	(203)	(157)	(445)
其他經營及行政開支.....	(236,194)	(1,029,764)	(1,757,100)	(333,235)	(605,975)
給付、賠款及費用合計.....	(780,953)	(2,449,752)	(3,399,705)	(643,547)	(1,118,598)
稅前利潤／(虧損).....	36,584	59,593	13,015	(293,692)	(222,704)
所得稅開支.....	397	(15,336)	(3,643)	38,307	20,608
期內淨利潤／(虧損).....	36,981	44,257	9,372	(255,385)	(202,096)

我們分別錄得承保虧損人民幣61.5百萬元、人民幣511.6百萬元及人民幣153.1百萬元，我們的綜合成本率分別為108.6%、126.6%及104.7%。我們於2014年至2016年的淨利潤主要受我們的淨投資收入推動，其由2014年的人民幣80.1百萬元增至2015年的人民幣520.7百萬元及其後減少至2016年的人民幣98.6百萬元。我們的淨投資收入已經並將會繼續因中國證券市場的表現而波動不定。

概 要

合併資產負債表概要

資產

於2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年3月31日，我們的資產總值分別為人民幣1,369.5百萬元、人民幣8,069.1百萬元、人民幣9,332.2百萬元及人民幣8,556.1百萬元。下表載列我們於所示日期的資產主要組成部分：

	截至12月31日			截至3月31日
	2014年	2015年	2016年	2017年
	(人民幣千元)			
金融資產				
存出資本保證金	200,000	248,125	248,125	248,125
歸入貸款及應收款的投資	408,299	1,207,896	1,707,648	1,716,451
可供出售金融資產	368,130	3,556,804	3,670,260	3,163,042
以公允價值計量且其變動 計入當期損益的金融資產	121,486	1,321,398	1,599,230	1,694,232
買入返售金融資產款	50,000	—	302,300	800
現金及現金等價物	141,696	1,374,897	1,153,244	1,054,646
金融資產總額	1,289,611	7,709,120	8,680,807	7,877,296
金融資產以外的資產 ⁽¹⁾	79,850	360,023	651,416	678,809
資產總額	1,369,461	8,069,143	9,332,223	8,556,105

附註：

(1) 金融資產以外的資產包括應收款項、固定及無形資產及其他雜項資產。

負債

於2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年3月31日，我們的負債總額分別為人民幣348.9百萬元、人民幣1,170.8百萬元、人民幣2,473.3百萬元及人民幣1,909.9百萬元。下表載列我們於所示日期的負債主要組成部分：

	截至12月31日			截至3月31日
	2014年	2015年	2016年	2017年
	(人民幣千元)			
保險合約負債				
未到期責任準備金	87,459	441,579	601,256	722,989
未決賠款準備金	35,546	174,652	196,049	245,673
保險合約負債總額	123,005	616,231	797,305	968,662
金融負債				
保戶儲金及投資款	—	12	211	203
投資合約負債	—	1,562	573,069	137,196
賣出回購金融資產款	140,000	1,600	282,674	2,300
金融負債總額	140,000	3,174	855,954	139,699
保險合約負債及金融負債 以外的負債	85,894	551,420	819,992	801,504
負債總額	348,899	1,170,825	2,473,251	1,909,865

概 要

合併現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的現金流量：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2014年	2015年	2016年	2016年	2017年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
經營活動所產生／(所用)					
現金淨額	119,619	300,547	853,387	43,292	(518,053)
投資活動(所用)／所產生					
現金淨額	(143,084)	(4,662,365)	(1,355,921)	(657,885)	700,305
融資活動所產生／(所用)					
現金淨額	134,298	5,595,019	280,872	63,543	(280,819)
匯率變動對現金的影響淨額	—	—	9	(1)	(31)
現金及現金等價物					
增加／(減少)淨額	110,833	1,233,201	(221,653)	(551,051)	(98,598)
期初現金及現金等價物	30,863	141,696	1,374,897	1,374,897	1,153,244
期末現金及現金等價物	141,696	1,374,897	1,153,244	823,846	1,054,646

我們經營活動所用的淨現金流出於截至2017年3月31日止三個月為人民幣518.1百萬元，而於截至2016年3月31日止三個月則為經營活動所得淨現金流入人民幣43.3百萬元，主要是由於截至2017年3月31日止三個月贖回先前未償的投資相連保險產品所用的現金，而我們於2017年1月根據新的中國保監會法規而停止銷售有關產品。

償付能力充足率

償付能力充足率是中國保險公司衡量資本充足率的標準，計算方法是實際資本(由中國保監會釐定的一家保險公司認可資產與認可負債的差額)除以法定最低資本。在中國進行業務的保險公司須遵守中國保監會實施的償付能力充足率規定。倘其償付能力充足率低於100%，則保險公司違反償付能力規定。倘償付能力充足率介乎100%至150%，中國保監會可責令問題保險公司提交並實施適當計劃防止償付能力充足率進一步惡化。中國風險導向償付能力體系(償二代)為中國保監會開發的及於2016年生效的新一代償付能力體系。於往績記錄期，我們根據中國保監會在向償二代過渡之前及之後的最低要求保持償付能力充足率。根據較舊的償付能力體系，我們的償付能力充足率截至2014年及2015年12月31日分別為714.9%及1,620.4%。根據償二代，我們的綜合償付能力充足率截至2016年12月31日及2017年3月31日分別為722.5%及638.3%。我們的綜合償付能力充足率於2014年12月31日至2015年12月31日大幅上升，主要由於在2015年6月發行新股份以致資產增加。我們的綜合償付能力充足率於2015年12月31日以後下跌，主要由於我們的法定最低資本上升，部分由於過渡至償二代及部分由於我們的總保費上升。

概 要

主要財務比率

下表載列我們於所示期間或日期的主要財務比率：

	截至12月31日或截至該日止年度			截至3月31日或 截至該日止三個月	
	2014年	2015年	2016年	2016年	2017年
				(未經審核)	
自留比率 ⁽¹⁾	99.1%	99.5%	98.8%	99.4%	96.5%
賠付率 ⁽²⁾	73.4%	68.5%	42.0%	46.7%	44.7%
費用率 ⁽³⁾	35.2%	58.1%	62.7%	65.6%	78.4%
綜合成本率 ⁽⁴⁾	108.6%	126.6%	104.7%	112.3%	123.1%
淨投資收益率 ⁽⁵⁾	4.8%	3.5%	3.6%	0.9%	2.0%
總投資收益率 ⁽⁶⁾	7.3%	12.6%	1.8%	(2.9%)	(0.0%)
資產回報率 ⁽⁷⁾	2.7%	0.9%	0.1%	(3.2%)	(2.3%)
權益回報率 ⁽⁸⁾	3.7%	1.1%	0.1%	(3.8%)	(3.0%)
資產負債率 ⁽⁹⁾	25.5%	14.5%	26.5%	16.5%	22.3%

附註：

- (1) 自留比率等於保費淨額(即總保費減分出保費)佔總保費的百分比。
- (2) 賠付率等於已產生賠款淨額佔已賺保費淨額的百分比。我們於往績記錄期內的賠付率下降，主要是由於我們持續改善風險管理措施以及賠付率相對較低的保險產品(如航旅相關意外險及健康險產品)增長。
- (3) 費用率等於保險經營開支佔已賺保費淨額的百分比。我們的費用率於往績記錄期大幅上升，主要是由於我們繼續專注於意外險產品，而意外險的手續費及佣金率或技術服務費率傾向高於其他保險產品類型，以及僱員福利開支、折舊及攤銷開支及推廣開支相關開支因我們持續拓展營運而增加。
- (4) 綜合成本率等於賠付率與費用比率的總和。
- (5) 淨投資收益率等於期間淨利息收入和股息收入的總和減與賣出回購金融資產款有關的利息開支佔期初與期末總投資資產結餘的平均數的百分比(就2015年及2016年及截至2016年及2017年3月31日止三個月而言)或期末總投資資產結餘的百分比(就2014年而言)。
- (6) 總投資收益率等於期間總投資收益(定義為投資收益淨額和公允價值變動損益淨額的總和，減賣出回購金融資產款有關的利息開支)佔期初與期末總投資資產結餘的平均數的百分比(就2015年及2016年以及截至2016年及2017年3月31日止三個月而言)或期末總投資資產結餘的百分比(就2014年而言)。
- (7) 資產回報率等於期內淨利潤除以期初與期末總資產結餘平均數(就2015年及2016年以及截至2016年及2017年3月31日止三個月而言)或期末總資產結餘(就2014年而言)。
- (8) 權益回報率等於期內淨利潤除以期初與期末總權益結餘平均數。
- (9) 資產負債率為總負債(不包括資本補充債券及次級定期債務)除以總資產。

有關於往績記錄期上述財務比率變動的討論，請參閱「財務資料－節選財務比率」一節。

近期發展

董事負責根據香港會計師公會頒佈的香港會計準則第34號「中期財務報告」編製我們截至2017年6月30日止六個月的未經審核簡明合併財務報表。我們截至2017年6月30日止六個月的中期簡明合併財務報表已經我們申報會計師香港執業會計師羅兵咸永道會計師事務所根據香港會計師公會頒佈的香港審閱工作準則第2410號「實體獨立核數師審閱中期財務資料」審閱。根據對未經審核財務報表進行的審閱，我們的總保費由截至2016年6月30

概 要

日止六個月的人民幣1,351.9百萬元增加84.3%至截至2017年6月30日止六個月的人民幣2,491.9百萬元，主要是由於健康險、意外險、責任險及退貨運費險的總保費大幅上升。然而，我們的賠付率由截至2016年6月30日止六個月的41.0%增加至截至2017年6月30日止六個月的52.8%，主要是由於(i)已付保險理賠大幅增加及與信用保險(我們於2017年重點推出的產品類型)有關的理賠準備金淨增加；及(ii)未到期責任準備金大幅增加，主要因為健康險及信用險等較長期限產品的快速增長。我們的費用率由截至2016年6月30日止六個月的70.9%增加至截至2017年6月30日止六個月的76.5%，主要是由於其他經營及行政開支和手續費及佣金開支增加所致。其他經營及行政開支增加，主要是由於員工成本及間接費用因增聘人員進行業務擴充而有所增加。手續費及佣金開支增加，主要是由於我們的產品組合有變所致。特別是，與截至2016年6月30日止六個月相比，健康險(其手續費及佣金開支往往較其他保險產品為高)於截至2017年6月30日止六個月迅速增長，佔我們總保費總額的百分比不斷增加。基於上述原因，我們的綜合成本率由截至2016年6月30日止六個月的111.8%上升至截至2017年6月30日止六個月的129.3%，顯示持續錄得承保虧損。截至2017年6月30日止六個月，我們的整體虧損淨額為人民幣286.8百萬元，而2016年同期則為虧損淨額人民幣228.3百萬元。我們預期於截至2017年及2018年12月31日止年度繼續產生承保虧損。

董事確認，截至本[編纂]日期，除上文及「一概覽—2017年虧損淨額」一節所披露外，自2017年3月31日以來並無發生對本[編纂]附錄一載列的會計師報告所載資料產生重大影響的任何事件。

在香港經營業務的經核准名稱

接獲中國保監會批准後，我們於2013年10月9日以眾安在綫財產保險股份有限公司之名在中國註冊成立為股份有限公司。我們已根據公司條例第16部向香港公司註冊處處長註冊為一家非香港公司，並以分別於2017年9月6日及2017年9月13日獲公司註冊處處長批准並向其註冊的「ZA Online Fintech P & C」在香港經營業務。

[編纂]投資

於2015年6月7日，本公司與[編纂]投資者完成A輪籌資。[編纂]投資者已就按每股人民幣24元的價格認購合共240,625,000股外資股支付人民幣5,775,000,000元。[編纂]投資項下的股份分配已於2015年6月7日完成。於分配後，本公司的註冊股本由人民幣1,000,000,000元增至人民幣1,240,625,000元。下表為[編纂]投資者於[編纂]投資完成前及完成後持有的股份數目、其已付代價以及緊接[編纂]前及緊隨[編纂]後的股權百分比概要：

股東	[編纂]投資 完成前股份 數目	股份數目	已付代價 (人民幣元)	截至 本[編纂]日期 擁有權百分比	截至[編纂] 擁有權百分比 (假設[編纂]未獲 行使)
Morgan Stanley Asia					
Securities Products LLC.....	—	30,730,833	737,539,992	2.4770%	[編纂]
中金證券(香港)有限公司.....	—	31,250,000	750,000,000	2.5189%	[編纂]
CDH Avatar, L.P.	—	62,000,000	1,488,000,000	4.9975%	[編纂]
Keywise ZA Investment.....	—	61,189,167	1,468,540,008	4.9321%	[編纂]
Equine Forces Limited Partnership.....	—	55,455,000	1,330,920,000	4.4699%	[編纂]
總計.....	—	240,625,000	5,775,000,000	19.3954%	[編纂]

概 要

行政訴訟及不合規

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無任何嚴重違反法律或法規的情況，且我們並未發生董事認為總體上或會對我們的業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響的任何系統性不合規事件。於同期，我們亦未發生董事認為總體上會對本公司、董事或高級管理層合法開展業務的能力或趨勢產生不利影響的任何其他嚴重違反法律或法規的情況。我們的中國法律顧問認為，我們於往績記錄期及截至最後實際可行日期在所有重大方面一直遵守所有相關中國法律及法規。有關我們於往績記錄期的若干不合規事宜概要，請參閱「業務－行政訴訟及不合規」一節。

日後股息

中國法律規定股息僅可從根據中國會計原則計算的年內利潤中派付，而中國會計原則與其他司法權區的公認會計原則(包括香港財務報告準則)在多個方面存在差異。我們及我們的附屬公司所作分派也可能須遵守銀行信貸融通、可轉換債券工具或我們或我們的附屬公司日後可能訂立的其他協議內的任何限制性契諾。

向股東實際分派的股息數額將取決於我們的盈利及財務狀況、營運需求、資本需求及董事認為可能相關的任何其他情況，並須獲股東批准。董事會可全權酌情建議派付任何股息。

我們過往並無宣派或派付現金股息，且只要我們繼續錄得虧損，我們不能於不久未來就我們的H股宣派或派付任何股息。

[編纂]

概 要

[編纂]

[編纂]開支

按[編纂]中間價[編纂]計算，我們應付的有關[編纂]的估計[編纂]相關費用總額約為[編纂]百萬元(或約[編纂]百萬元(經扣除承銷費用及佣金以及獎金約[編纂]百萬元))。我們估計將有[編纂][編纂]百萬元自我們截至2017年12月31日止年度的合併綜合收益表扣除，而預計[編纂]百萬元將資本化，於權益列賬為減項。該等[編纂]主要包括就聯席保薦人、[編纂]、法律顧問及申報會計師提供的[編纂]及[編纂]相關服務已付及應付該等人士的專業費用。我們的董事預期，該等開支不會對我們截至2017年12月31日止年度的財務業績有重大不利影響。

[編纂]用途

假設[編纂]為[編纂](即[編纂]範圍的中位數)，我們估計本公司將收取的[編纂][編纂]淨額(經扣除估計[編纂]、獎金及本公司應付有關[編纂]的開支後)將約為[編纂]。

我們擬以[編纂][編纂]淨額加強我們的資本基礎以支持我們的業務增長。待[編纂][編纂]淨額作如上分配以前，本公司現時擬將有關[編纂]淨額投資於短期計息存款及／或貨幣市場工具。

倘[編纂]獲悉數行使及假設[編纂]為[編纂]港元(即[編纂]範圍的中位數)，經扣除估計[編纂]、獎金及本公司應付有關[編纂]的開支後，本公司將收到約為[編纂]的[編纂]淨額。