

業 務

我們的使命

我們的使命是為未得到充分服務的借款人提供觸手可及、量身定制且價格合理的解決方案。

概述

我們是中國一家領先的獨立線上消費金融服務提供商。根據弗若斯特沙利文報告，截至2017年12月31日，我們是中國排名前10的獨立線上消費金融服務提供商之一，且以貸款未償還本金餘額計，我們的維信卡卡貸產品業務在中國的信用卡餘額代償市場排名第一，約佔市場份額的16.4%。我們向未得到傳統金融機構充分服務的優質及近乎優質借款人提供量身定制的消費金融產品。我們主要通過三大融資模式撮合借款人與傳統金融機構之間的交易提供消費金融產品，我們在較小的範圍上直接向借款人貸款。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們分別實現貸款人民幣35.3億元、人民幣78.7億元及人民幣245.4億元，複合年增長率為163.7%。我們認為，我們若干的決定性特徵是我們成功的關鍵，包括：

- 專注於借款人的收入及現有官方信用記錄；
- 以「信用加補充」數據為中心；
- 高效的風險定價能力；
- 可持續的許可驅動的業務模式；及
- 與持有牌照的金融機構的長期融資合作；

我們已開發出一套多維度評分卡，主要基於中國人民銀行徵信中心(其維護中國的國家商業及消費信貸匯報系統)的消費者信用數據分析進行信用風險量化。我們亦以多種來源累積的補充數據分析來補充我們的信用數據分析，以進一步增強我們的評分卡。我們根據借款人風險狀況及信貸所需的應用場景提供量身定制的信貸產品，並已積累在經濟周期不同階段業已經過測試的大量行業知識及經驗。我們相信，量身定制的信貸產品供應是服務用戶、保持及提升我們在中國不斷增長的線上消費金融市場的地位及管理我們信用風險的最具持續性的方式。

與我們的業務經營方式一致，我們的目標是通常擁有銀行賬戶(我們賴以進行未來收入預測的因素)及信用卡(我們依賴供信用記錄核查)惟得不到傳統金融機構充分服務的優質及近乎優質借款人。根據截至2016年12月31日我們直接、實時及經官方授權的讀寫訪問中國人民銀行徵信中心消費者信用數據庫的約900.0百萬名消費者，我們確定滿足我們事先釐定的信用門檻的目標借款人。截至2017年12月31日，我們擁有48.4百萬名註冊用戶；其中，33.9百萬名用戶的身份已經我們核實。於往績記錄期間，我們業已於約4.8百萬筆貸款交易中向合共2.5百萬名借款人提供信貸產品。隨著消費信貸的普及及信貸基礎設施覆蓋在中國快速發展的線上消費金融市場的進一步發展，我們相信，我們的目標核心市場將繼續迅速擴張。

我們繼續加強我們細化的風險定價能力以支持我們量身定制的信貸產品供應並擴大我們的用戶群。我們已開發出我們專有的核心風險管理系統——蜂鳥系統，以進行各種風險

業 務

管理功能，其中包括四大項：身份核實、欺詐檢測與預防、負債收入比評估，以及信用風險量化。有關蜂鳥系統功能及其核心引擎的討論，請參閱「一先進的專有技術—蜂鳥系統」一節。我們的負債收入比評估程序使用預測模型以預測借款人的未來收入額並檢查借款人的其他負債以釐定我們授予借款人的適當信貸額度。我們的信用風險量化是通過評分卡，或實質上是信用評分模型進行，此乃特別設計通過評分對信用風險進行量化的一種模型。我們的負債收入比評估及信用風險量化構成每位借款人細化的風險定價。我們的眾多競爭者使用二元批駁決策方式，向所有獲批的借款人提供相同價格並設定較高的拒絕門檻以排除信用基本可靠的申請人。相反，我們細化的風險定價能力可使我們基於獲批借款人的風險狀況提供區別化價格（允許我們吸引更多價格敏感的未得到傳統金融機構充分服務及缺乏有競爭力的價格替代融資解決方案的優質及近乎優質借款人）。因此，我們相信我們可以有效地接近我們目標市場分部中信用狀況較好的潛在借款人。此外，我們細化的風險定價能力為我們提供更大的靈活性以適應市場及信貸狀況變化。

我們與各種業務合作方在聯合建模和精準營銷方面進行合作，以增強我們的數據分析及信貸決策能力。我們與若干擁有龐大補充數據量並有意改善其信用評分模型有效性的中國互聯網科技巨頭進行聯合建模合作。在該等合作中，我們(i)將我們的專有行業知識與我們的借款人總體狀況引入該等合作，(ii)測試我們業務合作方在其信用評分模型之前使用的有效變量（而非標準化報告或信用評分的結果），(iii)編輯並測試特為我們與業務合作方共同釐定的應用場景量身定制的信用評分模型，及(iv)定期複查並更新共同開發的信用評分模型以保持其有效性。由於我們定期訪問我們業務合作方的信用評分模型的有效變量，並合作開發及維護定制的信用評分模型，我們與業務合作方的合作可使我們擴展在不同應用場景下設計及選擇不同類型有效變量的經驗，並增強我們的總體建模能力。我們認為該等聯合信用建模項目建立起與我們的業務合作方的信任，以進行持續深入的合作。我們與業務合作方的密切合作關係顯示出其對我們開發並定制信用評分模型能力的認可。我們亦與中國各互聯網行業擁有易於識別消費金融服務的應用場景的若干領先者開展精準營銷方案。有關與業務合作方合作的討論及合作的案例研究，請參閱「一我們的產品與服務—與業務合作方的合作」一節。

我們主要提供三大信貸產品：信用卡餘額代償產品、消費信貸產品及線上至線下信貸產品，該等業務全部是分期付款。我們已根據對中國不斷演化的線上消費金融市場的認識開發該等產品，該等產品可根據我們的多維度評分卡向個性化需求及不同信用狀況的借款人量身定制。

- *信用卡餘額代償產品*。我們的信用卡餘額代償產品將信用卡持有人的短期流動性管理需求通過以下進行連接，(i)允許彼等將其信用卡未結餘額向我們的分期

業 務

信貸產品進行結轉及(ii)通過直接向有關信用卡賬戶匯入資金，清償彼等信用卡的未結餘額。

- **消費信貸產品。**我們的消費信貸產品為消費者提供針對特定應用場景的各種分期付款信貸解決方案。我們與業務合作方就理解消費者的需求進行合作，並設計特定應用場景的評分卡，如線上零售商及市場購物、線上旅行社預訂、線上娛樂支出、線上社區社交，以及支付手機電訊服務提供商賬單及額外服務。
- **線上至線下信貸產品。**我們的線上至線下信貸產品主要服務於消費者更大額的融資需求。對於該等產品，我們要求在我們的一個線下營業網點進行額外的風險管理程序以加強我們的信用風險控制，包括必須的親自面談、身份文件複印件審查，以及拍攝申請人面談的視頻。

我們已與作為我們的資金合作方的持牌金融機構形成並保持長期的關係。於往績記錄期間，由我們實現的貸款超過99%由我們的獲批小額貸款公司發放或由持牌金融機構出資或結構化，截至最後實際可行日期就我們所提供的產品而言該百分比為100%。我們相信我們與資金合作方的關係屬互惠互利。我們為資金合作方提供按各種風險裁量程度量身定制的解決方案，彼等可用以改變其風險與回報狀況至未得到充分服務的優質及近乎優質借款人，而彼等可能難以通過傳統產品或業務模型得到。對於重要的戰略性資金合作方，我們亦使用我們的信用評估技術幫助其增強風險管理系統。

我們的融資模式主要包括直接貸款、信託貸款(其中由信託公司設立的信託計劃進行貸款，我們則認購信託計劃的次級份額並對由信託計劃提供的貸款進行擔保)、信用增級貸款撮合(我們對我們撮合的貸款提供擔保)，及純貸款撮合(我們既不提供資金亦不就我們所合的貸款提供擔保)。我們通過利用來自資金合作方或由資金合作方確定模式的資金、選擇性配置我們的自有資金，或提供全部或部分貸款擔保，以可持續及可擴展方式參與我們所有的融資模式。自2017年起，我們進一步加強純貸款撮合模式，以開發一個輕資本業務模型。在此模式下，我們實現的貸款既非我們的自有資金也非由我們擔保，有關資金合作方在貸款執行及風險與責任管理中擔當更為積極的角色。截至2017年12月31日止年度，我們的直接貸款、信託貸款、信用增級貸款撮合，及純貸款撮合模式各佔我們總計貸款實現量的約5.1%、79.4%、11.9%及3.6%。

我們的總收入自2015年的人民幣10.6億元分別增至2016年及2017年的人民幣14.3億元及人民幣27.1億元，複合年增長率為59.6%。我們的2015年及2016年的經營虧損分別為人民幣152.4百萬元及人民幣349.8百萬元，我們於2017年錄得經營利潤人民幣347.4百萬元。我們

業 務

於2015年、2016年及2017年分別錄得虧損淨額人民幣303.1百萬元、人民幣565.1百萬元及人民幣10.0億元。除優先股公允價值虧損及以股份為基礎的薪酬開支的影響以外，我們於2015年及2016年的經調整淨虧損分別為人民幣155.3百萬元及人民幣275.1百萬元，而我們於2017年的經調整淨利潤則為人民幣292.5百萬元。有關經調整淨利潤或虧損的進一步詳情，請參閱「財務資料—合併損益表」及「財務資料—非國際財務報告準則計量」一節。

我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢有助於我們的成功，並使我們從我們的競爭對手中脫穎而出。

憑藉久經考驗的往績記錄及獨特的市場聚焦所建立的領先市場地位

我們擁有十年以上久經考驗的往績記錄，有助於奠定我們今日的市場領先地位。我們將廣泛的行業知識與洞察力凝結為我們的「信用加補充」數據方法及細化的風險定價能力。為有效執行該等方法及能力，我們以集中的方式組織我們的信用評估及其他營運，這可通過我們的蜂鳥系統得以簡潔體現。儘管早年間我們主要作為線下服務提供商進行營運，但我們的集中化信用評估及其他營運使我們得以在不到一年內大體完成向線上營運的轉型，並通過維信卡卡貸信貸產品業務在中國線上消費金融市場尤其在信用卡持有人中確立起知名品牌。根據弗若斯特沙利文報告，以截至2017年12月31日的信用卡貸款未償還本金餘額計，我們的維信卡卡貸產品業務在中國的信用卡餘額代償市場排名第一，約佔市場份額的16.4%。自我們成立起，我們經歷不同的經濟狀況及不斷的監管發展，且我們通過該等挑戰業已證實於必要時調整我們的業務以管理有關挑戰的能力。我們相信，我們自早年間堅信發展並堅持集中化信用評估及其他營運有助於我們對線上消費金融業務的成功轉型及適應調整。

我們專注於未得到充分服務的優質及近乎優質借款人，以抓住其長期的增長潛力。憑藉我們細化的風險定價能力，我們成功憑藉具有競爭力定價的信貸產品將滿足我們的信用及風險標準的該等借款人群體設定為目標，同時控制我們的信用風險。除了為該等借款人提供更多的財務靈活性，我們的解決方案亦為其提供機會以建立並保存信用記錄。

我們認為我們的長期往績記錄、品牌認知度、成熟的適應能力及可持續的業務模式有助於培養我們的業務合作方與資金合作方之間的信任。加之我們專注於具有高度吸引力的借款人群體，使得我們可從長期角度實施我們的戰略。

截至2017年12月31日，我們擁有48.4百萬名註冊用戶，其中33.9百萬名的身份已獲我們核實。於2017年12月，我們通過與我們借款人的約206,000筆貸款交易，實現貸款人民幣16.0億元。

強大的信用風險管理能力藉尖端技術而增強

十多年來，我們已開發出一個強大的信用風險管理系統以控制整個貸款周期的信用風險。於2015年、2016年及2017年，我們分別投資人民幣14.7百萬元、人民幣30.0百萬元及人

業 務

民幣74.4百萬元於研發，以吸引並保留技術人才進而開發並改善我們的尖端技術並獲取建模及決策規則管理系統等高級軟件開發工具。我們相信，我們基於技術的獲取、定價及管理信用風險的能力對我們的營運及長期成功而言至關重要。

在獨立線上金融服務提供商中，我們是少數擁有可直接、實時及以官方授權的讀寫方式訪問中國人民銀行徵信中心消費者信用數據庫的獨立機構之一，這使我們從我們競爭對手中脫穎而出。我們認為中國人民銀行徵信中心的信用數據在信用評估方面最相關與及時，通過使用此類數據，我們維護了我們的信用評估程序的完整性，並加強了我們的信貸決策質量。此外，我們以直接寫入方式訪問中國人民銀行徵信中心的信用記錄允許我們根據借款人償還貸款的情況及貸款服務措施提供信用反饋，亦是確保借款人嚴肅承擔其債務責任的一種手段。由於在我們作為一家非中國銀監會發牌消費金融服務提供商獲授即時直接讀寫訪問權前，中國人民銀行徵信中心已對我們的數據完整性進行詳細的評估及驗證，我們相信我們的可信度有所提升且金融機構因上述評估而更可能信任我們並與我們建立起業務合作關係。

我們的專有核心風險管理系統蜂鳥系統應用大數據及機器學習技術分析信用數據及補充數據，於截至最後實際可行日期已擁有50多個獨特的評分卡。以評分卡為導向的建模能力使細化的風險定價成為可能，因而是我們信用風險管理系統的基礎。該等技術使我們得以對潛在借款人進行篩選，並以具有競爭力的價格向其提供高相關性的信貸產品。當面臨不斷變化的經濟環境或快速變化的監管環境之時，我們可利用我們的集中營運，快速調整我們的信貸決策及定價參數。我們亦持續進行樣本檢測、驗證並優化評分卡以捕獲擴展數據、不斷變化的借款人行為及市場環境。這種方式不僅對維持信用風險控制實屬關鍵，而且使我們可維持高水平的用戶參與度。

為批准更大額度的信貸產品或具有較高信用風險的若干借款人，我們於線下營業網點實施額外的風險管理措施。我們亦維持一個內部貸款催收團隊以確保有效及合規的收貸程序。

與業務合作方深度合作生成寶貴的數據及有效觸達借款人

我們與業務合作方在聯合建模與精準營銷領域進行深度合作。例如，我們與大量中國領先的互聯網科技巨頭開展廣泛的聯合建模項目，使我們可訪問商業上無法獲取的寶貴數據類型及應用場景。該等項目涉及為我們合作方的應用場景量身定制評分卡的開發，將從合作方獲得的寶貴數據與我們的知識與技術推動的信用評分建模能力相結合。於業務合作方的營運中的額外合作豐富了我們的建模知識及評分卡開發經驗，幫助我們細化風險定價與信貸決策能力，這最終有助於我們為特定借款人群體開發更具定制化的信貸產品，並可有效觸達借款人。

業 務

該等合作對我們的業務合作方亦有高度價值，乃由於我們為其提供增加商業流量並與其目標客戶互動的機會。我們的多數合作要求業務合作方在大量的時間與資源方面的承諾與投資。此外，我們認為我們與業務合作方之間的經濟利益一致性進一步增強了合作的可持續性。

與提供可持續及可擴展資金的持牌金融機構的長期合作

我們已與持牌金融機構建立牢固的長期合作，我們相信其信任我們審慎的業務方式，可持續的業務模式，及我們對中國快速演化的線上消費金融市場發展的洞察力。使用我們的信託貸款、信用增級貸款撮合、及純貸款撮合模式，我們向資金合作方提供各種風險裁量程度的解決方案及靈活的利潤分享安排。該等安排使彼等能夠將其風險及回報狀況擴展至未得到充分服務的優質及近乎優質借款人，而這無法通過傳統產品或業務模型達到。截至最後實際可行日期，我們與16家資金合作方，包括銀行、消費金融公司、信託公司及其他金融機構合作。該等多樣化及穩定的資金來源支持我們業務的規模化。

自2017年起，我們進一步加強純貸款撮合模式以為我們的信貸產品融資，使我們得以積極致力於資本輕型營運。隨著我們進一步擴大我們的純貸款撮合模式的使用規模，我們預期與資金合作方發展成越來越深入的合作關係，支持我們風險定價能力與合作方的內部風險管理系統之間得以深度結合與一致。通過此模式，我們將蜂鳥系統商業化，為我們的資金合作方提供綜合信用風險評估服務。有關我們與資金合作方的整合協作努力的討論，請參閱「我們的產品和服務 — 向資金合作方提供的服務」一節。該等措施亦符合近期中國要求金融機構在貸款中承擔更大的風險管理責任的監管趨勢。我們認為，該貸款模式在積極風險管理方面對我們的資金合作方有益及在資本效率方面對我們有益。

經驗豐富的管理團隊及結構化人才招聘

我們受益於我們聯合創建人與高層管理團隊在銀行與金融服務業的豐富經驗。經過十多年的營運，我們已經培育出一種尊重信貸周期、理解信用風險、推動可持續與審慎增長，並鼓勵創新的具有凝聚力的企業文化。在加入我們之前，我們的大多數高層管理團隊成員在銀行與金融服務業積累了豐富的經驗。秉持一種以信用風險為中心的理念，我們的高層管理團隊相信金融是金融科技的核心，而風險管理是金融的核心。我們卓越的風險定價的業務敏銳性與我們在營運中以將風險管理視為最高優先級，正是這種思維方式的體現。我們相信，審慎的管理風格使我們可成功度過經濟周期的所有階段。

為吸引、留住並激勵人才以推動我們的增長，我們業已建立結構性人才招聘與培訓計劃。我們吸引金融服務與科技行業的專業人才以開發我們的戰略並取得增長的里程碑。

業 務

我們亦通過精心組織的管理培訓生計劃招募年輕人才，並以系統性培訓計劃鼓勵內部成長人才。我們的初級員工在組織內部擁有輪崗機會，且通常較早被賦予責任。於往績記錄期間內，我們參與管理培訓生計劃的員工流失率小於10%。我們對增進迄今取得的成功和進一步加強我們在中國快速增長的線上消費金融市場中的領先地位充滿信心。

我們的戰略

我們將實施以下戰略以進一步拓展我們的業務。

持續增強我們風險定價的能力

我們業務的核心構成是風險定價的能力。我們旨在持續增加我們在數據處理、變量推導、特徵工程及評分卡開發的大量專業知識，以增強我們風險定價的能力。為保持我們在數據分析方面的領先地位，我們將繼續投資於數據技術的進步與數據分析專業人才的招募。利用我們先進的風險定價的能力，我們將開始向我們的資金合作方提供與我們的純貸款撮合模式相關的商業風險控制與信用評估服務。有關數據分析及風險定價能力的討論，請參閱「先進的專有技術—蜂鳥系統」一節。

我們旨在加強我們的「信用加補充」數據方式以戰略性地處於一個獨特的地位以與金融機構合作，同時保持我們對競爭對手的優勢。金融機構在其營運中精於使用中國人民銀行徵信中心的信用數據，但因其缺乏使用補充數據分析的能力而在信貸實現及定價方面的靈活性有限。我們的競爭對手普遍擁有豐富的補充數據，惟僅少數擁有直接、實時及正式授權的中國人民銀行徵信中心消費者信用數據庫的讀寫訪問權限以進行規範的信用評估。由於我們訪問中國人民銀行徵信中心消費者信用數據庫的權限與金融機構的水平相似，且我們亦擁有強勁的補充數據分析能力，我們與資金合作方及業務合作方的合作可相互受益。在維持專注於中國人民銀行徵信中心信用數據的同時，我們亦將繼續擴大對補充數據的訪問，以補充我們的信用數據及保留交叉檢查冗餘以保持我們補充數據的準確性。

我們將深化與業務合作方在聯合建模與精準營銷領域的合作。該等合作將以長期、利潤分享為基礎進行構造，繼之以充足的共同激勵，以便我們可持續對共同開發的信用評分模型定期複審及更新以保持其有效性。

隨著我們處理有效變量及特徵工程的經驗增加，我們有意增加我們評分卡庫存的維度。我們開發的評分卡是我們風險定價能力的基石。評分卡的多樣性及維度不斷增加有助於我們進一步改善我們風險定價能力的準確性。

業 務

通過評分卡開發豐富我們的定制產品供應以擴大我們的借款人群體

我們繼續以中國未得到充分服務的優質及近乎優質借款人為目標，擬通過提供更多量身定制的信貸產品擴大我們的借款人群體，以開發之前未瞄準的細分市場。我們的產品開發追隨評分卡的開發，這與我們「信用加補充」數據方式一致。若無適合的一組評分卡，我們通常不會推出新的信貸產品。截至最後實際可行日期，我們擁有50多組獨特的評分卡，均是在我們的營運中開發、檢測、應用、細化及更新。儘管我們評分卡的開發需要大量的時間及數據以進行抽樣與檢測，我們相信在該流程中開發出的最終評分卡，體現出我們對實施風險管理及與相關評分卡對應的信貸產品的定價的信心。我們通過瞄準匹配特定應用場景開發評分卡，使我們得以進一步增加市場滲透性，同時控制總體風險。我們亦擬通過加強數據處理引擎及增加補充數據的供應繼續增強模型及評分卡的可靠性，因此我們將可提高我們接受更多申請的能力。

增加我們對現有借款人的價值開發

我們認為，我們的現有借款人對於我們的持續成功不可或缺，乃由於我們業已核實其身份、評估其信用並擁有其信用的第一手資料。我們擬增加對現有借款人的價值開發，以鼓勵並保持其對我們產品及服務的持續及增加的支出。

對於我們的現有借款人，我們可引入額外的基於用應用場景的信貸產品以發掘其額外的消費需求，進一步增加交易量，並增強我們維持其作為借款人的能力。此外，我們擬為現有借款人提供整合的一站式服務，以進一步增強其參與性與忠誠度。自2018年1月起，我們在卡卡貸應用程式等產品移動應用程式上向登記用戶，提供單獨付款的會員服務，使任何註冊用戶均可享受綜合信用自我評估、信用卡線上管理及信用卡優惠提示等服務。我們擬通過尋找機會以進一步參與消費金融市場，使我們可獲得更多與我們的業務有關的牌照，如消費金融公司牌照。

加強與資金合作方的互利關係並向輕資本營運模式發展

我們將加強與資金合作方的互利關係以確保我們融資的規模性、穩定性及可持續性。我們擬激勵我們的資金合作方使用我們的信用評估科技系統並選擇合適的融資模式。同時，我們將積極在銀行及其他金融機構之外多元化我們的機構資金合作方。我們將繼續通過向資金合作方輸出先進的信用評估技術從而增強其風險管理系統。通過展示我們先進的風險定價能力，我們將努力說服更多的資金合作方與我們在純貸款撮合模式下進行合作，在此模式下，我們不以自有資金提供貸款或不為貸款提供擔保。我們亦將在中國的監管框架內探索其他創新融資模式以向輕資本營運模式發展。

業 務

持續保留並吸引優秀員工

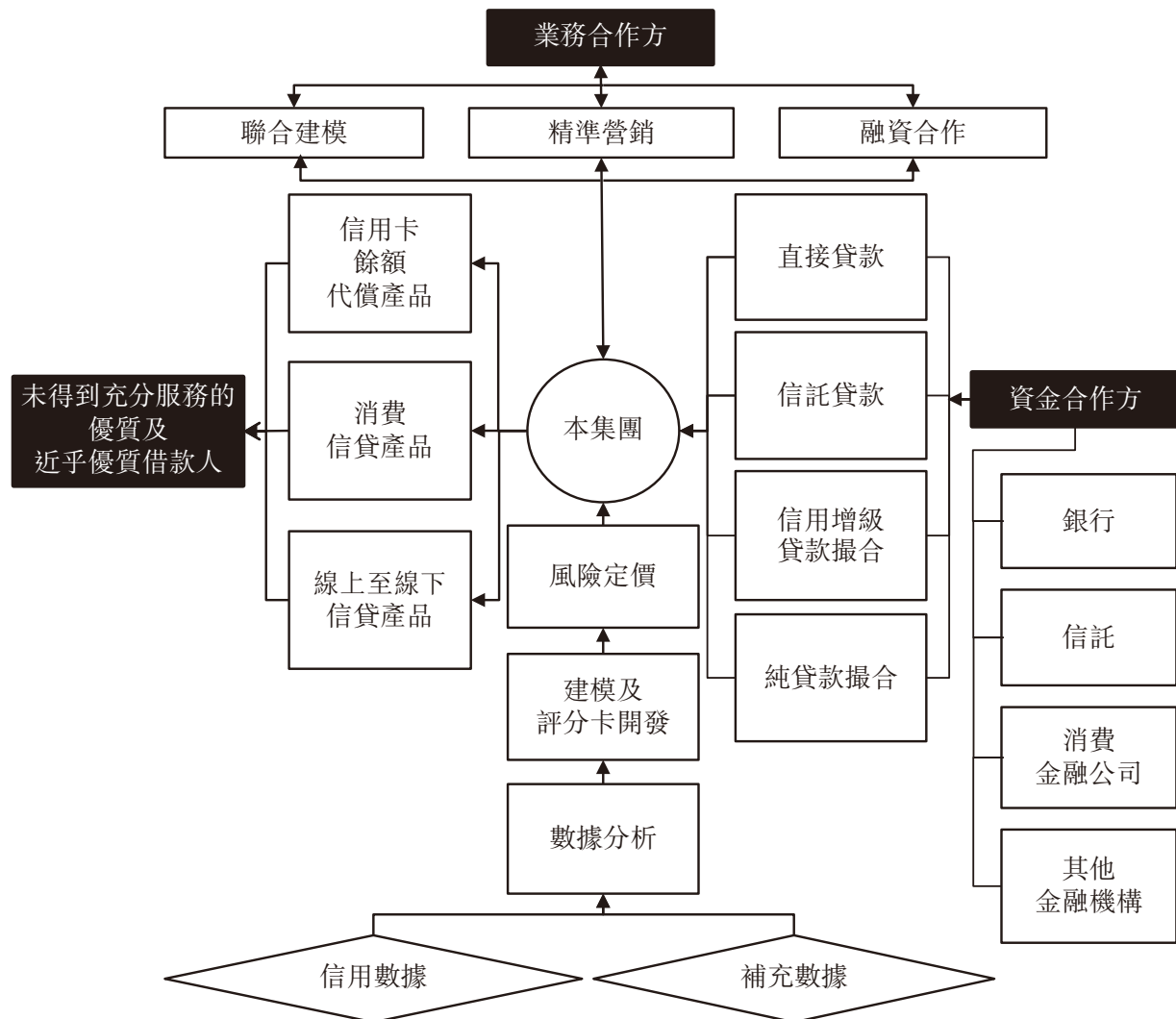
我們擬投入大量努力以吸引並保留金融服務及科技行業的人才，以在中國快速演化的消費金融市場進行有效競爭。利用我們在執行管理培訓生計劃方面的經驗，我們將進一步實施管理培訓生計劃以培訓及指導員工並支持其個人發展。我們將繼續通過向員工盡早委派責任的方式，使其推動我們業務的增長與創新。

我們的業務方式

我們基於融資是金融技術的核心且風險管理是融資的核心理念建立並拓展我們的線上消費金融業務。我們使用「信用加補充」數據方式建立並開發我們細化的風險定價能力。利用該等能力，我們預期服務於一般借款人的一個子集，維持一種受控制的信用風險水平並使盈利機會最大化。我們透過該方式確定未得到充分服務的優質及近乎優質借款人作為我們的目標借款人群。在此目標借款人群中，我們開發多維度評分卡以向我們可用於展示特徵的借款人特定子集提供量身定制的信貸產品，以量化信用風險。在將特定借款人群體與我們的相應信貸產品供應進行配對後，我們主要通過可持續及可擴展融資模式使我們的資金合作方參與來匹配融資需求。我們依賴我們細化的風險定價能力開發該等融資模式，以確保我們的目標借款人與資金合作方之間的聯繫符合我們的信用風險管理。除我們的資金合作方外，我們的業務合作方對維持評分卡的有效性及擴展目標借款人範圍越來越重要。同時，我們相信我們對業務合作方在聯合建模、精準營銷及尋求其他側重消費金融的機會方面的合作越來越具有吸引力。我們處於線上消費金融價值鏈的中心，提供有效的解決方案以應對未得到充分服務的優質及近乎優質借款人的信貸需求，使我們的資金合作方可更改其風險與收入狀況至該等借款人，並通過與業務合作方的合作優化評分卡的有效性。

業 務

我們的業務方式



我們預期與我們業務中的各類參與人通過我們消費信貸解決方案持續的技術創新進行長期合作。我們對各類參與人提供不同的價值主張。

- **對借款人的價值主張。**我們服務的目標通常為擁有銀行賬戶及信用卡但未得到傳統金融機構充分服務的優質及近乎優質借款人。我們為該等借款人提供價格具有競爭力的信貸解決方案，該等方案在我們眾多的競爭對手採用的二元批駁決策系統下無法提供予該等借款人或者價格被高估。通過使用我們的產品時，該等借款人亦有機會形成穩固、官方的信用記錄，乃由於我們可直接寫入訪問中國人民銀行徵信中心的消費者信用數據庫。
- **對業務合作方的價值主張。**我們推動與我們的業務合作方進行可持續及互利的合作。我們的聯合建模與精準營銷計劃帶來技術性經驗交流。我們的業務合作方受益於更好及更相關的信用評分模型進行工作並特別用以應對所展示的應用場景。

業 務

- **對資金合作方的價值主張。**我們為資金合作方提供按各種風險裁量程度量身定製的解決方案，以將其風險及回報狀況擴展至未得到充分服務的優質及近乎優質借款人，而通過傳統產品或業務模型可能無法達到。

我們相信我們為線上消費金融價值鏈的持續增長與擴展提供重要貢獻。具有特殊信用記錄及需求且未得到傳統金融機構充分服務的借款人被我們觸手可及、價格合理且量身定製的融資方案吸引而來。具有對借款人風險狀況特殊偏好的資金合作方因我們可以合理程度的確定性為其提供盈利機會而被我們吸引。隨著更多得不到充分服務的優質及近乎優質借款人成為我們的忠實客戶，我們預計將與更多尋求向我們客戶群貸款的資金合作方進行合作。通過我們處理的信貸交易越多，我們對業務合作方進行聯合建模越具有吸引力。隨着我們與更多的業務合作夥伴進行合作，補充數據庫擴大將有助於我們的信用數據分析並增強我們總體的信用技術創新，最終可擴大我們的實際業務圈及我們平台的交易量。

先進的專有技術

我們為一家技術驅動型公司，我們開發先進的專有技術以增強線上消費金融價值鏈中消費信貸交付的效率。我們的多數先進專有技術絕大多數已納入一個綜合系統：蜂鳥系統。我們使用蜂鳥系統以應用十多年的專有行業知識及持續擴大的專有技術通過集中交付模式進行「智能信貸」。我們相信，堅持由先進的專有技術加以強化的集中營運，有助於我們對線上消費金融業務的迅速成功轉型及適應調整。

蜂鳥系統

主要任務

我們使用蜂鳥系統執行四大任務：身份核實、欺詐檢測與預防、負債收入比評估，及風險量化。

- **身份核實。**蜂鳥系統身份核實模型使用光學字符識別技術以即時讀取貸款申請人的中國居民身份證並核實其真偽。蜂鳥系統亦使用面部識別技術以讀取貸款申請人在線提交的實時面部圖像作為身份核實的額外要素。蜂鳥系統對照電訊運營商及銀行卡發行人保留的實名數據交叉檢查該等措施的結果。憑藉貸款申請人的合理授權，蜂鳥系統對照諸如第三方線上支付服務提供商及線上零售商等來源的額外身份信息交叉檢查身份信息的真偽作為可選擇的驗證層面。
- **欺詐檢測與預防。**蜂鳥系統的欺詐檢測與預防模型與我們專有的個人及企業黑名單以及第三方防欺詐數據庫相連接。模型主要通過蜂鳥系統的防欺詐引擎運

業 務

作，可對貸款申請人進行篩選以檢測潛在欺詐。有關蜂鳥系統防欺詐引擎的討論，請參閱「先進的專有技術—蜂鳥系統—核心模型與引擎—防欺詐引擎」一節。

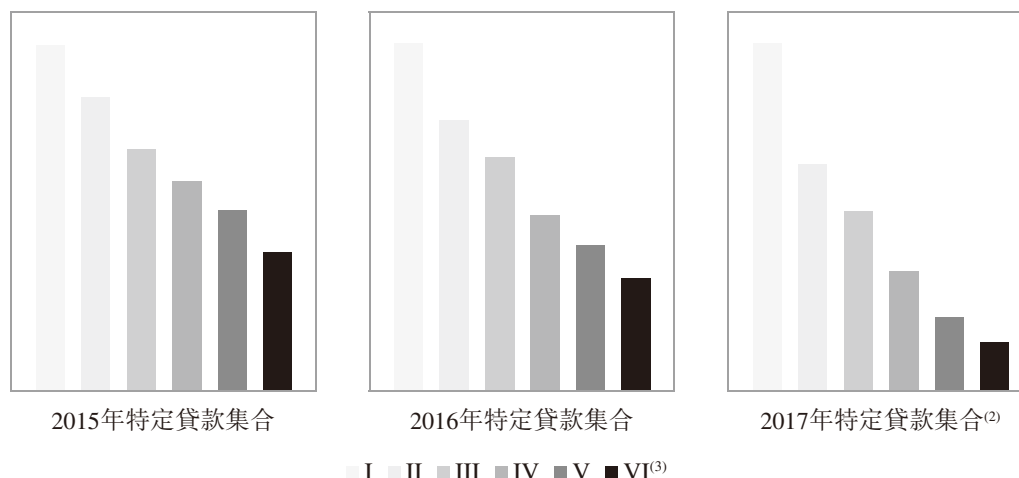
- **負債收入比評估。**蜂鳥系統的負債收入比評估模型與其風險量化模型並行運作，一旦貸款申請人通過初步的信用評估即對其進行評估。該模型通過債務評估與收入預測進行評估。債務評估主要基於貸款申請人的債務與彼等於官方信用記錄所報告的其他固定支出進行。貸款申請人的收入預測由我們基於貸款申請人如社保基金及住房公積金狀況、銀行卡薪資支付、按揭貸款還款，以及信用卡額度等可核實記錄的預測模型計算。收入預測亦計入與貸款申請人定性屬性相關的其他有效變量，如其職業及線上消費模式。在最終確定收入預測前，蜂鳥系統會將收入預測的任何中期結果與相關貸款申請人在官方信用記錄中的最高信貸限額進行交叉分析，並確定收入預測的中期結果是否可靠以及是否需要進行調整。一旦債務評估及收入預測結果確定後，蜂鳥系統會計算貸款申請人的負債收入比，這對於確定我們可以向借款人提供的信貸限額及信貸期限至關重要。
- **風險量化。**蜂鳥系統的風險量化模型對我們的信用評估及風險定價能力而言至關重要。我們通過開發專有的多維度評分卡進行風險量化。有關蜂鳥系統評分卡引擎的討論，參閱「先進的專有技術—蜂鳥系統—核心模型與引擎—評分卡引擎」一節。

對於我們所實現的貸款，我們會在該等貸款期限（通常為一至三年）內對貸款的表現進行跟進。我們將指定期間內實現的貸款稱為「特定貸款集合」。按照我們目前的做法，於風險量化完成後，相關貸款申請人將被歸為七個信用評級類別，其中包括一個最低的信用評級類別，其中的所有貸款申請人將被自動拒絕。其餘六個信用評級類別介乎I類至VI類，其中VI類代表最高的信用評級類別。根據申請人的信用評級類別、負債收入比及各種其他因素（取決於我們酌情確定對信用政策的適用情況），我們可根據貸款申請人的風險狀況調整我們的標準信貸決策流程。我們可於不同時間或根據不同情況酌情調整對信用政策的適用，而在任何特定的信用評級類別中適用我們的信用政策或會不同。我們持續監視一系列資產質量指標，包括在該等貸款的整個存續期間特定貸款集合中基於特定貸款集合的三個月以上逾期率。於往績記錄期間內，我們信貸決策相關的貸款申請人信用類別分佈積極體現出該等貸款申請人的風險狀況分佈，如基於特定貸款集合的三個月以上逾期率實際分佈所示，其證明我們信貸決策的有效性，即每個特定貸款集合中涵蓋六個信用評級類別的比率降低。於往績記錄期間，我們對我們不斷增加的貸款實現量採用基於特定貸款集合的分類分析。截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年9月30日止九個月，我們的貸款

業 務

實現量中分別約26.8%、62.2%及87.8%的貸款實現量經過該基於特定貸款集合的分類分析。下表顯示截至所示特定貸款集合按信用評級類別劃分的基於特定貸款集合的三個月以上逾期率的坡型圖。

基於特定貸款集合的三個月以上逾期率分佈⁽¹⁾



附註：

- (1) 三個條形圖中的每一個都說明，各年度特定貸款集合中基於特定貸款集合的三個月以上逾期率從直至2017年12月31日各特定貸款集合中貸款實現來看，在六個信用評級類別中的分佈。各年度特定貸款集合構成所適用年度實現的貸款，惟2017年除外，相關特定貸款集合僅包括2017年1月至9月實現的貸款。有關2017年特定貸款集合的進一步詳情，請參閱如下附註3。儘管此圖表中在三個年度的特定貸款集合中代表I類信用評級的基於特定貸款集合的三個月以上逾期率的條形看似相同，但其價值不同且三個條形圖不旨在證實2015至2017年的任何趨勢。
- (2) 由於在基於特定貸款集合的三個月以上逾期率趨勢中將2017年全年計入並不現實，故計入2017年1月至9月的特定貸款集合。
- (3) 未計入最低的信用評級類別（其中的所有貸款申請人將被自動拒絕），我們根據我們的信用評估將借款人分為從I類至VI類的六個信用評級類別，其中VI類代表最高信用評級類別。

我們會對每名成功的貸款申請人作出信貸決策，其中包括(i)信用評分及其相應的信用評級類別，(ii)信用限額，及(iii)信用期限。

核心模型與引擎

蜂鳥系統通過模塊構建開發並依靠模型運作，模型是蜂鳥系統內部的功能單元，基於有效變量使用多種算法產生輸出結果供其進一步的使用。

為建立一個模型，我們主要使用兩套算法：數據處理算法與機器學習算法。數據處理算法通過大量數據進行解析，以提取反映所需特徵的有效變量並細化輸出結果以生成最有代表性的有效變量供進一步分析。機器學習算法利用人工智能協助我們的數據分析專業人員通過確定模型內有效變量的最佳陣列和權重生模型。蜂鳥系統的核心運作模型包括信用評分模型（或評分卡）、預測模型、流量轉換模型、交叉銷售模型及貸款催收模型。

我們將蜂鳥系統의各種模型分組為以服務為導向的套包，我們稱之為「引擎」。蜂鳥系統運行八大核心風險管理引擎，以達成其主要任務：攔截引擎、防欺詐引擎、大數據引

業 務

引擎、用戶畫像引擎、評分卡引擎、政策與規則引擎、決策引擎及機器學習引擎。一項任務可使用一個或多個引擎以達成其目標。

- **攔截引擎。**蜂鳥系統的攔截引擎與政策與規則引擎協作以阻止不需要的貸款申請人。其主要在我們信用評估程序的初步篩選階段工作，儘管在整個流程中其不斷消化獲得的額外數據以啟動對貸款申請人的進一步阻止（如需）。蜂鳥系統的攔截引擎通常阻止如下貸款人：(i)未呈現目標借款人所希望的特徵，(ii)位於任何黑名單上；(iii)未達到若干第三方信用評分等若干量化門檻，(iv)信用卡或手機記錄受限，或(v)根據我們的政策與規則引擎擁有其他不可取的特徵。被攔截引擎攔截的貸款申請人若對我們的業務合作方感興趣，將由我們的交叉銷售模型導向給我們的業務合作方作潛在推薦。對於大多數被阻止的貸款申請人，攔截引擎可在該流程的任何階段提示終止貸款申請。
- **防欺詐引擎。**蜂鳥系統的防欺詐引擎支持蜂鳥系統的欺詐檢測與預防模型。該引擎通過我們的專有及第三方風險名單及手機號碼等經內部提取及驗證的中國其他獨特身份指標對貸款申請人進行篩選。該引擎亦對照申請人相應的定位信息、互聯網協議(IP)地址、介質訪問控制(MAC)地址、國際移動設備識別(IMEI)號碼，及社交網絡與互動交叉檢查在線提交的貸款申請。蜂鳥系統的防欺詐引擎與攔截引擎並行工作。與直接阻止處於黑名單上的貸款申請人的攔截引擎相比，蜂鳥系統的防欺詐引擎對照其他信息源對黑名單信息進行交叉分析，並生成額外的基準以阻止潛在欺詐性貸款申請人。
- **大數據引擎。**蜂鳥系統的大數據引擎從多個來源整合大量的補充數據並使用數據處理算法將非結構化數據處理為臨時變量以便在特徵工程的有效變量級進行高級處理。憑藉用戶授權，大數據引擎可同時匯總六種類型的數據，並對每個輸入值進行21個功能維度的處理。於最後實際可行日期，大數據引擎從59個專有數據源及超過32個第三方數據源提取和處理數據。我們的專有數據根據我們與貸款申請人及其合理授權的互動進行匯總，而第三方數據由相關第三方根據其與銀行及其合理授權的互動教學處理。
- **用戶畫像引擎。**蜂鳥系統的用戶畫像引擎根據大數據引擎的臨時變量輸出結果進行特徵工程。該引擎對臨時變量進行統計分析並推導出特徵。蜂鳥系統然後使用多種算法選擇所需特徵並生成一套標準化建模標籤以供信用評分模型進一步分析。蜂鳥系統的用戶畫像引擎通過連接大數據引擎與評分卡引擎作為信用風險評估中重要的臨時程序。

業 務

- **評分卡引擎。**蜂鳥系統評分卡引擎基於我們的信用評分模型，對於其風險量化及風險定價能力至關重要。截至最後實際可行日期，我們擁有50多個獨特的評分卡，包括官方信用記錄、銀行卡、手機號碼及電子商務活動等主要維度。我們使用統計分析系統及信用評分模型評估針對特定應用場景的大量權重因子，我們根據結果來建立評分計算專有公式。
- **政策與規則引擎。**蜂鳥系統的政策與規則引擎並非獨立運作，而是與其他引擎相互協作與支持。例如，該引擎提供攔截引擎或決策引擎考慮的若干客觀因素。截至最後實際可行日期，蜂鳥系統擁有45,000多個規則與40,000多個規則組合。
- **決策引擎。**蜂鳥系統的決策引擎在評估數據對象及變量後計算結構化決策樹，且可定制化。該引擎依賴政策與規則引擎並考量業務為導向的因素以將負債收入比評估及信貸量化結果轉為信貸決策。
- **機器學習引擎。**蜂鳥系統的機器學習引擎是使用機器學習算法開發模型的一種先進的迭代過程。例如，我們的信用評分模型需要定期升級以保持其有效性。蜂鳥系統的機器學習引擎根據借款人的評分後行為和貸款業績優化信用評分模型，並使用得到的額外變量抽樣更新信用評分模型。蜂鳥系統的機器學習引擎確保我們多個模型的長期有效性。

「智能信貸」

我們的貸款放貸操作高度自動化。受「智能信貸」技術推動，借款人可一天24小時、每周七天在線申請信貸並接收我們的信貸決策，從借款人的角度看實際上並無人工干預。人工干預對於借款人啓動及完成與我們的交易均非必須。我們的「智能信貸」技術使我們可更有效地配置我們的人力資源、客觀地處理貸款申請、減輕運作風險，而最重要的是，增強我們提供的借款體驗。

數據分析

我們的數據分析能力對於我們運作的所有方面均至關重要，尤其是我們的信用評估及風險定價。我們的數據分析能力繼續通過機器學習的升級而進化。我們已積累了十多年開發與檢測模型以及在受控良好的環境中對照大量信用數據(如未償還貸款餘額、收入水平及穩定性、還貸記錄及公用事業支付記錄)及補充數據(如人口統計數據、交易數據、所處位置數據、旅行偏好及社交媒體互動)的算法方面的經驗與知識。此經驗與知識進一步增強我們對中國消費金融市場的理解，並使我們在開發模型中對機器學習流程進行補充。

業 務

數據匯總

數據分析以數據匯總開始，在此階段我們處理兩種類型的數據：信用數據與補充數據。截至最後實際可行日期，我們擁有來自50多個專有數據源及30個第三方數據源的匯總數據。在數據初始匯總後，蜂鳥系統通過對照其他專有及第三方數據交叉檢查核實收集的包含眾多因素的數據，包括身份、行為、社交習慣、消費行為、財務狀況，及專業背景。

數據變量釐定

數據一旦經匯總並核實，蜂鳥系統根據我們的行業經驗及知識協助我們釐定適合的有效數據變量組。數據變量本質上是用於構造原始數據的數據字段，通常僅在數據變量於一段時間內進行建模測試之後，在數據分析中更加有效。截至最後實際可行日期，我們擁有50,000多個數據變量及衍生數據變量。我們的評分卡及決策引擎利用多個數據變量進行評估，並在不斷擴展的大規模基礎上，作出明智而有效的消費信貸決策。

特徵工程

我們的模型設計為分析及提取不同類數據變量的特徵並對各種有效變量應用適當的算法以便可提取有效特徵作進一步處理。衍生特徵可基於原始特徵創建，且該等特徵中的兩個或以上特徵可進一步組合以產生新的特徵。我們高度自動而複雜的蜂鳥系統有助於我們選擇可取的特徵用以準備評分卡。

評分卡

我們數據分析及建模的功能性終端產品是信用評分模型或評分卡。我們的評分卡系統使用專有的數據處理算法及機器學習算法以進一步分析特徵來預測潛在借款人違約的可能性。我們應用合適的評分卡來處理我們的各種信貸產品。截至最後實際可行日期，我們擁有50多個獨特的評分卡，包括官方信用記錄、銀行卡、手機用途及電子商務活動等主要維度。

風險定價

我們的適應性數據分析能力使我們可使用反映各借款人獨特風險狀況的細化的風險定價。如果借款人可逐漸改善其按我們的評分卡衡量的信用狀況，則借款人可享受更低的借款成本，這將刺激借款人建立並維持良好的信用記錄。

蜂鳥系統協助我們將根據我們專有的評分卡計算的結果轉化為與我們六個信用評級類別及其他動態因素相應的適當層級的價格區間。信用評級類別之間的處理方式可能有所不同，我們可以對一個信用評級類別調整在各種情況下的動態因素。例如，我們可根據市場狀況對若干信用評級類別內的貸款申請人施加額外規定。

業 務

我們不時檢討並修訂我們的細化的風險定價，不僅將借款人的信用風險亦將其他因素計入考量，如市場利率及市場競爭。

我們的產品與服務

針對借款人的信貸產品與服務

我們針對借款人的信貸產品與服務主要設計為解決及服務於得不到中國的其他傳統金融機構充分服務的優質及近乎優質借款人的需求。

產品系列

我們主要向借款人提供三類定制消費金融產品，根據我們風險定價能力進行架構：信用卡餘額代償產品、消費信貸產品及線上至線下信貸產品。截至最後實際可行日期，我們的絕大多數信貸產品為分期付款產品，且對於全部信貸產品，我們不提供循環信貸融資且不允許貸款展期。

- **信用卡餘額代償產品。**我們的信用卡餘額代償產品品牌為「維信卡卡貸」，是為信用卡持有人提供的餘額代償解決方案，使其可將其信用卡負債餘額結轉至我們的分期信貸並將其短期流動性管理需求相連接。使用我們專門的維信卡卡貸應用程式、其他第三方消費金融市場或微信，信用卡持有人可使用一張信用卡及一張借記卡的信息隨時在線申請維信卡卡貸並在同一天內收到信貸決策。一旦信用獲批以及用款及適用的核實流程完成，資金立即直接存入以償還借款人的信用卡餘額，且資金不得挪為他用。截至最後實際可行日期，維信卡卡貸提供3、6、12及24個月分期付款。就2018年1月實現的維信卡卡貸貸款而言，平均加權期限為約10個月，平均貸款規模約為人民幣17,000元，每年的實際年利率為約35.4%。
- **消費信貸產品。**我們基於特定應用場景就不同的消費情景設計出我們的信貸產品。截至2017年12月31日，我們擁有14個信貸產品。我們的主要消費信貸產品品牌包括豆豆錢及星星錢袋。豆豆錢是一款家庭消費融資產品。星星錢袋的主要目標為剛出校門的年輕白領。截至最後實際可行日期，我們提供1至24個月分期消費信貸產品。就2018年1月實現的消費信貸產品貸款而言，平均加權期限為約8個月，平均貸款規模約為人民幣2,000元，每年的實際年利率為約33.0%。
- **線上至線下信貸產品。**我們的線上至線下信貸產品服務於更大額的融資需求。我們的線上至線下產品與我們的消費信貸產品大致相似，惟我們要求在我們的一處線下營業網點進行身份驗證以加強信用風險控制。我們主要的線上至線下

業 務

信貸產品品牌包括貸貸看。截至最後實際可行日期，我們提供的多數線上至線下信貸產品為3至60個月的分期產品。就2018年1月實現的線上至線下信貸產品貸款而言，加權平均期限為約50個月，平均貸款規模約為人民幣149,000元，每年的實際年利率為約26.7%。

下表列出於指示期間或截至指示日期按產品系列劃分的我們的貸款實現量及貸款未償還本金餘額的分佈。

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
貸款實現量						
信用卡餘額代償產品	178,474	5.1%	3,410,352	43.3%	14,168,647	57.7%
消費信貸產品	63,555	1.8%	1,480,740	18.8%	7,859,691	32.0%
線上至線下信貸產品	3,287,686	93.1%	2,979,060	37.9%	2,515,829	10.3%
總計	3,529,715	100.0%	7,870,152	100.0%	24,544,167	100.0%

會員服務

自2018年1月起，我們一直在維信卡卡貸應用程式、豆豆錢應用程式及星星錢袋應用程式等主要產品移動應用程式上提供單獨付費的會員服務。相關產品移動應用程式的任何註冊用戶均可通過支付會員費成為會員並訂購該等基於應用程式的會員服務，而我們不要求使用我們的任何信貸產品作為該等會員服務的前提條件。

我們根據相關產品移動應用程式的性質及對該等相關產品移動應用程式的潛在需求提供會員服務。例如，維信卡卡貸應用程式上可用的服務乃針對身為信用卡持有人的會員而設計，主要包括：(i)綜合信用自我評估，會員可授權我們匯總相關數據進行信用評估，並生成信用評分，該評分表示會員的相關信用評級類別及我們或我們的資金合作方可授予的潛在信貸額度，(ii)信用卡管理服務，會員可授權我們輸入其信用卡及借記卡信息以整合所有銀行卡的管理於一處、監督各發卡行的各種促銷獎勵，及支付信用卡賬單而無須產生額外費用，(iii)發送基於位置的定制化信用卡優惠提醒以便會員可增強其信用卡使用體驗，及(iv)會員積分累計及相關服務。我們在其他應用程式上提供不同於維信卡卡貸應用程式的其他會員服務，例如(i)我們的信用評估流程中的審核優先權，(ii)一對一的專屬客戶服務，(iii)針對優質重複借款人的信貸決策優先權，及(iv)熱門的第三方促銷券。

我們的會員擁有靈活的選擇權以支付其會員費。我們收取最多人民幣399元的半年度會員費。註冊用戶可成為會員並選擇(i)在確定一筆貸款前通過直接從其銀行卡扣收或通過第三方支付服務繳納，或(ii)在若干情況下稍後繳納。如果會員逾期繳納會員費，我們並不會將此作為可向中國人民銀行徵信中心報告的事項。

業 務

與業務合作方合作

我們與業務合作方在產品開發及營銷方面進行合作。我們與業務合作方合作的深度取決於各自的需求及要求以及相互關係的時間長短及互惠情況而有所不同。根據信用加補充數據的方法，我們的業務合作通常始於並側重於聯合建模，彼等目前亦涵蓋精準營銷。

我們與多家中國互聯網技術集團公司開展聯合建模項目，該等集團公司擁有大量基於應用場景的補充數據及不同層次的建模能力。一般情況下該等合作的直接成果包括針對我們共同釐定的業務合作方應用場景量身定制的增強型評分卡，同時通過該等合作，我們亦可根據廣泛可用的數據類型及應用場景獲得寶貴的信用建模經驗。

關於我們與業務合作方合作的進一步詳情，請參閱「— 案例研究 — 與業務夥伴的合作」一節。

對資金合作方的服務

我們與資金合作方的關係特點為互利程度高。我們通過信託貸款及信用增級貸款撮合模式提供貸款擔保服務，此乃融資模式的組成部分而非單項服務。有關我們與資金合作方合作的討論，請參閱「— 融資 — 我們的資金合作方」一節。

以往，我們的業務營運通常不側重於向資金合作方提供服務。由於我們已開發蜂鳥系統並加深對資金合作方業務及需求的了解，我們近期開始向資金合作方提供技術服務（特別是在風險管理及信用建模領域）。通過該等服務，資金合作方通過我們的信用評估技術，以基於軟件即服務訂購或通過將我們的技術直接嵌入其系統的方式增強彼等的風險管理系統。我們主要通過基於軟件即服務訂購的方式提供技術服務，通過互聯網訪問我們的蜂鳥系統的若干商業組件及雲計算資源。我們可協助訂購該等服務的資金合作方設立適當的配置及接口以接收我們的技術服務。我們亦可通過將若干信用評估組件直接嵌入其風險管理系統，依次提供我們的服務，其中須在其信息技術基礎設施中進行重大修改以納入若干模型。

貸款組合

於往績記錄期間內，我們的未償還貸款大幅增加，主要由於我們的資本基礎擴大。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的貸款實現量分別為人民幣35.3億元、人民幣78.7億元及人民幣245.4億元。

業 務

下表載列我們於2018年1月實現的貸款情況。

	截至2018年1月31日止年度		
	信用卡餘額 代償產品	消費信貸產品	線上至線下 信貸產品
平均貸款規模(概約人民幣元).....	17,000	2,000	149,000
加權平均貸款期限(月).....	10	8	50
平均實際年利率(每年).....	35.4%	33.0%	26.7%

按借款人類型劃分的貸款分佈

下表載列所示期間月平均重複借款率。重複借款率為自貸款開始以來的重複借款人數目與自貸款開始以來已悉數償還至少一筆貸款的獨立借款人總數的比率。

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	%	%	%
月平均重複借款率.....	16.1%	52.4%	69.3%

於2016年及2017年，我們的月平均重複借款利率分別為52.4%及69.3%。於2015年至2016年間，月平均重複借款率大幅上升乃由於我們的線上業務擴張所致。

我們的借款人

借款人群體

目標借款人

我們的目標為通常擁有銀行賬戶及信用卡但未得到傳統金融機構充分服務的優質及近乎優質借款人。我們在策略上側重該等借款人，因為我們認為彼等往往較其他次優質借款人擁有相對更高的信譽，更願意接受線上消費金融解決方案。儘管該等借款人擁有上述優秀特點，但其獲得中國傳統金融機構的信貸的機會有限。根據弗若斯特沙利文報告，2016年中國已發行的信用卡數目達465.0百萬張。截至2017年12月31日，我們累計已驗證33.9百萬名用戶的身份，其中超過84.3%在中國人民銀行徵信中心擁有信用記錄。於往績記錄期間，我們亦曾於約4.8百萬筆交易中向約2.5百萬名借款人提供信貸產品。

借款人情況

根據我們經貸款申請人授權而獲得的資料，截至2017年12月31日，我們的大部分借款人年齡介乎25至30歲；就於2018年1月實現的貸款而言，我們實現貸款量的約66.4%以上借款人為信用上持有人，且我們貸款實現量的約95.0%的借款人擁有官方信用記錄。

借款人獲取與服務

我們通過各種線上渠道(包括我們自身的網站及移動應用程式)吸引借款人。我們的線上借款人獲取工作受到我們大數據能力的支持，主要方式為搜索引擎營銷、搜索引擎優

業 務

化、通過主要應用程式商店下載移動應用程式、通過應用程式編程接口與線上渠道合作以及各種營銷活動。

我們亦通過若干業務合作方及其他第三方線上平台的互聯網流量轉介獲得借款人。根據有關合作安排，業務合作方及其他第三方可將屬於我們目標借款人群體的借款人流量導向我們。我們支付該類流量轉介安排下的轉介費。通過線下渠道達成的貸款的平均規模往往高於通過線上渠道達成的貸款。

我們曾於往績記錄期間內保持超過100個線下營業網點，以擴展業務。自2015年以來，由於我們開始將業務轉至線上，我們逐步調整線下營業網點的職能，側重於補充性的風險管理及貸款催收職能。截至2017年12月31日，我們擁有79個線下營業網點，主要對線上至線下產品的潛在借款人進行線下驗證。

借款人收費

我們過往除向借款人收取利息費用外，亦根據產品類別及融資模式向借款人收取服務費。對於2017年12月之後所訂立通過資金安排提供資金的貸款而言，我們僅向借款人收取貸款擔保服務費。關於我們最新實際年利率的進一步詳情，請參閱「我們的產品與服務—貸款組合」一節。

出資

我們的資金合作方

我們與銀行、消費金融公司及信託公司等持牌金融機構合作，以便為我們撮合或發放的貸款提供資金。與該等資金合作方合作為我們提供了充足的資金，從而滿足我們日益增長的貸款業務需求，其中若干融資安排屬長期性質。作為來自或通過資金合作方提供資金的補充，我們的附屬公司中有兩家為獲批准開展網絡小額貸款業務的小額貸款公司，一家為持牌融資擔保公司。該等持牌實體使我們能夠靈活使用自身的資金來構建與資金合作方的合作。

截至最後實際可行日期，我們與16家資金合作方(包括銀行、消費金融公司、信託公司及其他金融機構)建立合作關係。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，資金合作方分別為我們實現貸款金額提供約90.7%、89.2%及94.9%的資金。於2017年，我們致力於進一步改善融資模式，我們於其中無須就其資金提供貸款擔保。於2017年，根據此融資模式出資的貸款為人民幣8.913億元，佔我們貸款總實現量的3.6%。

業 務

融資模式

我們使用四種融資模式用於貸款借貸及貸款撮合業務：直接貸款、信託貸款、信用增級貸款撮合及純貸款撮合。下表載列於所示期間按融資模式劃分的貸款實現量詳細情況。

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
貸款實現量						
直接貸款.....	326,588	9.2%	851,112	10.8%	1,258,249	5.1%
信託貸款.....	3,111,586	88.2%	6,632,986	84.3%	19,474,600	79.4%
信用增級貸款撮合.....	55,316	1.6%	295,819	3.8%	2,920,055	11.9%
純貸款撮合.....	36,225	1.0%	90,234	1.1%	891,263	3.6%
總計.....	3,529,715	100.0%	7,870,152	100.0%	24,544,167	100.0%

我們實現的所有貸款中，我們將與我們信託貸款及直接貸款模式相關的未償還貸款本金與累計利息在我們的合併財務報告中計為客戶貸款。

下表載列所示期間按產品系列劃分的直接貸款與信託貸款模式下的貸款實現量：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
貸款實現量						
信用卡餘額代償產品.....	178,474	5.2%	3,156,620	42.2%	10,477,422	50.5%
消費信貸產品.....	63,555	1.8%	1,475,627	19.7%	7,799,660	37.6%
線上至線下信貸產品.....	3,196,145	93.0%	2,851,851	38.1%	2,455,767	11.9%
總計.....	3,438,174	100.0%	7,484,098	100.0%	20,732,849	100.0%

有關客戶貸款總餘額的細分，請參閱「財務資料 — 有關合併財務狀況表若干項目的討論 — 資產 — 客戶貸款」。

直接貸款

我們的小額貸款公司已獲有關中國機構批准分別於2015年4月及2016年3月開展網絡小額貸款業務。截至2017年12月31日止年度，我們通過我們的小額貸款公司約人民幣12.6億元的貸款提供資金，佔同年貸款總實現量約5.1%。

信託貸款

我們與信託公司合作，通過與作為我們資金合作方的該等信託公司合作建立的信託計劃為提供予借款人的貸款提供資金。每項該等信託計劃均設一個特定的期限，該等信託計劃的投資者可認購信託單位，該等信託單位為其提供固定的投資回報率。一旦借款人的信貸額度獲批准並收到提供資金的申請，信託計劃(被指定為貸款人)將直接向借款人撥付貸款金額。借款人須直接向信託計劃償還本金及利息。

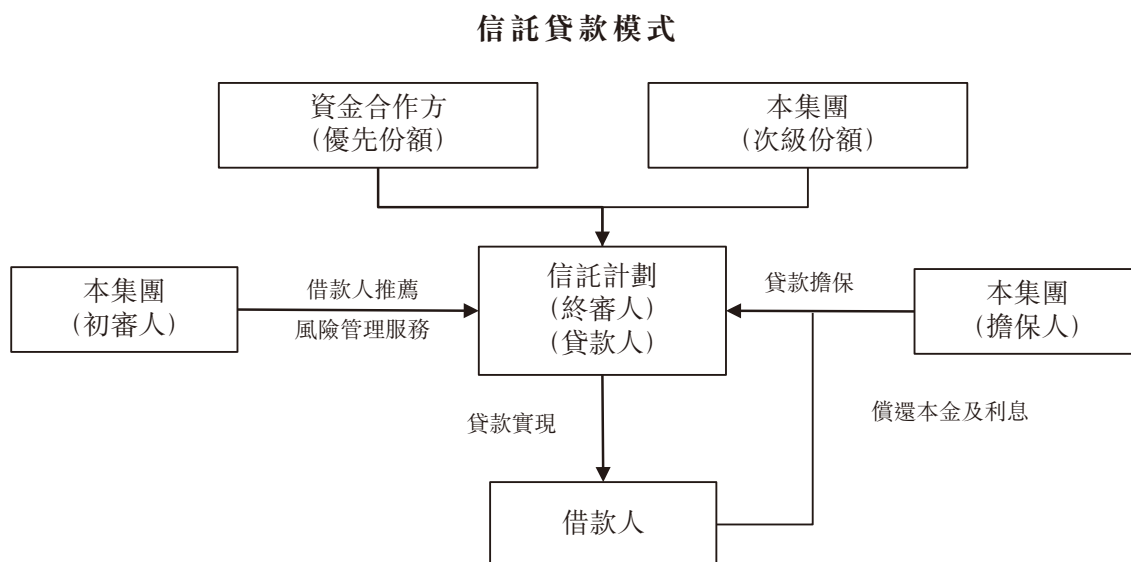
業 務

我們被指定為該等信託計劃的風險管理服務提供商，按照與彼等訂立的合約協議負責篩選借款人、進行信用評估及作出信貸推薦建議。我們亦提供貸款擔保作為我們向該等信託計劃提供服務的組成部分且並未就該服務另行收取額外的貸款擔保費。

我們以自有資金認購若干信託計劃中的次級份額，以向認購高級份額的信託投資者以及建立信託計劃的信託公司提供保證。直至高級份額單位得以全額付款後，方才向次級份額單位付款。信託計劃根據反映(i)預先協定的回報率及(ii)信託投資人最初所提供資金的信託條款，向信託投資人匯款。如果借款人支付的款項金額少於應反映預先協定的回報率及信託投資人最初所提供資金的金額，則除我們的擔保責任以外我們有義務補足任何差額，以便信託投資人仍能收到信託計劃安排中規定的總金額。我們會將任何剩餘金額保留於信託計劃中。信託公司負責管理信託計劃並獲支付服務費。雖然信託公司一般通過信託貸款模式與我們合作，但其亦可自由選擇通過其他融資模式與我們合作。我們亦通過信用增級貸款撮合模式尋求與信託公司的合作。截至2017年12月31日止年度，透過信託貸款實現的貸款為人民幣194.7億元。

於往績記錄期間，該等信託計劃的投資人包括個人及機構投資者。信託計劃的期限一般為一至三年，及於往績記錄期間的融資成本介於6%至15%。關於信託計劃有效利率的詳情，請參閱「財務資料—債務—借款—應付信託計劃及資產管理計劃優先份額持有人的款項」一節。

下圖載列典型的信託貸款模式。



信用增級貸款撮合

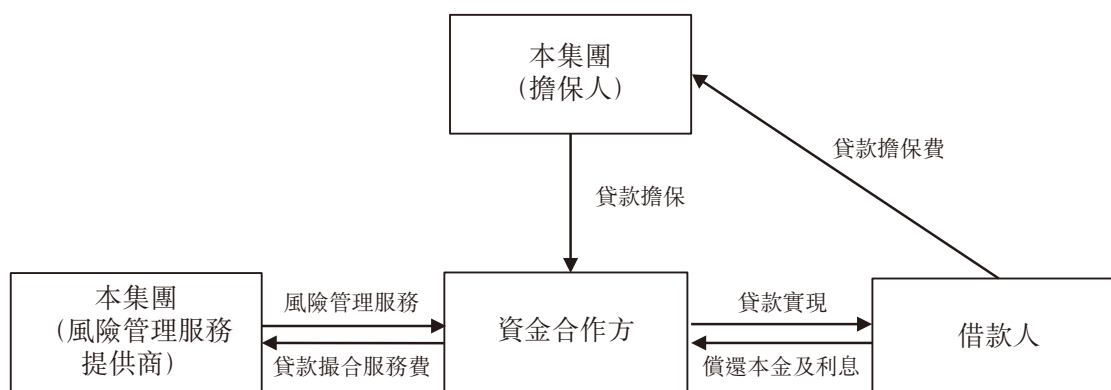
我們於2012年12月開始與中國的金融機構合作，為提供予借款人的信貸提供資金。在我們的信用增級貸款撮合模式中，我們為資金合作方提供風險管理服務，該等服務受到我

業 務

們先進的風險定價能力支持，以篩選未得到充分服務的優質及近乎優質借款人。在將借款人轉介予該等資金合作方之前，我們會對借款人進行篩選及信用評估。隨後彼等會審查信貸申請，並批准向申請成功的貸款申請人授信。一旦信貸額度獲批准並且收到出資請求，則資金合作方直接將信貸資金提供予合適的貸款申請人。在此模式中，相關資金合作方為借款協議下的貸款人。借款人須直接向資金合作方償還本金及利息，資金合作方從該等款項中扣除應收的本金及利息並將餘額作為貸款撮合服務費匯予我們。我們為該等類型的貸款提供貸款擔保，並向借款人另行收取貸款擔保費。如果借款人違約，我們有義務向相關資金合作方償還全部逾期款項。若干過往通過信託貸款模式與我們合作的信託公司亦通過信用增級貸款撮合模式與我們合作。

下圖列示典型的信用增級貸款撮合模式。

信用增級貸款撮合模式



純貸款撮合

自2017年以來，我們一直致力於進一步推動純貸款撮合出資模式，在該模式下我們不使用自有資金或不提供貸款擔保來為提供予借款人的信貸提供資金。在該等模式下，我們提出信貸建議，並為我們的資金合作方提供其他增值服務，我們的資金合作方在信用評估及貸款過程的其他方面發揮更積極的作用。通過純貸款撮合模式，我們正通過蜂鳥系統向我們的資金合作方提供綜合信用評估服務。在該模式下，我們不向資金合作方收取擔保費，僅向資金合作方收取貸款撮合服務費。

案例研究

與業務夥伴的合作

業務夥伴A是中國領先的互聯網搜索服務提供商，其經營的互聯網業務範圍廣泛。業務夥伴A的互聯網金融業務部門除了提供其他金融服務外，亦提供消費金融產品系列。其所提供的該系列產品包括分期付款融資及其他消費金融產品。業務夥伴A自身擁有風險管理系統及建模能力。

業 務

截至最後實際可行日期，我們與業務夥伴A的合作包括聯合建模、流量支持、精準營銷及資金合作。

- **聯合建模。**我們與業務夥伴A聯合建模的目標在於利用業務夥伴A現有的信用評分模型及基於龐大用戶數據的有效變量。在業務夥伴A提供各種服務期間，我們對(得到用戶授權)匯總的補充數據進行數據分析。我們的信用評分模型建立過程亦使用信用數據來提高聯合開發的信用評分模型的有效性。補充數據仍屬業務夥伴A的財產，但其與我們的專有技術相結合有助於改善業務夥伴A的信用評分模型。信用評分模型的開發成果即生成為用戶量身打造的定制評分卡。
- **流量支持。**我們與業務夥伴A在流量支持方面合作的目標在於通過挖掘其現有用戶來增加我們的借款人群體。業務夥伴A的移動應用程式及網站中設有對我們信貸產品的選擇性綜合訪問權。例如，搜索貸款的百度用戶除看到搜索結果之外，亦會看到一個潛在的最高信貸額度，該額度可以通過業務夥伴A的現有線上消費金融產品提供予用戶。如果用戶感興趣並點擊通往該產品的連結，則可訪問了解由共同開發的評分卡支持並由我們通過我們的直接貸款模式實現的小額貸款。
- **精準營銷。**精準營銷的目標是在應用信用模型之前為我們選出具有特定特徵的潛在借款人。該技術使我們得以在不損害信用模型完整性的情況下提高信貸批准率。我們認為，由於潛在申請人的數目大於所需數目且定制的信用評分模型有效，因此在使用定制的信用評分模型而無精準營銷的情況下通常會使信貸批准率相對較低。精準營銷需要共同努力，因為(i)我們提供符合特定信貸產品借款人需求的理想用戶特徵，(ii)業務夥伴A與我們共同針對百度的用戶群體分析該等特徵，以確定將要採用的額外用戶特徵，及(iii)業務夥伴A根據綜合特徵對其用戶進行審核，篩選出符合要求但目前非我們所期望消費金融產品借款人的用戶。精準營銷的成果即輸出一份潛在借款人的「白名單」。
- **資金合作的探索。**業務夥伴A為經驗豐富的資產支持證券發行人。我們正在探索通過添加資產支持證券要素以進一步理順我們的融資模式，從而擴展我們現有的信託貸款模式。在該新模式中，業務夥伴A將發行信託的優先份額，我們將認購信託的次級份額，並將為發行資產支持證券配備相關信貸產品資產及收入。

與資金合作方的合作

資金合作方A是在中國成立的持牌信託公司，並為中國的一家中央級國有企業的附屬公司。外貿信託的主要業務營運包括微金融、證券信託、微型、小型及中型企業生態金融、資本市場、產業金融及財富管理。

業 務

我們與資金合作方A一直是長期合作關係，其是我們的主要資金合作方之一。其為我們通過我們信託貸款模式實現的貸款提供信託服務及資金歸集服務。有關我們信託貸款模式的進一步資料，請參閱「— 出資 — 融資模式 — 信託貸款」一節。

於2012年12月，我們與資金合作方A共同發佈一項在我們的信託貸款模式中使用的�主要信託計劃。自其成立起已根據信託計劃進行多次發行。

於2017年3月，我們與資金合作方A就信託計劃訂立一份為期20年的信託融資安排協議。以下概述該協議的主要條款及條件：

- *信託計劃的管理*。資金合作方A將管理該信託計劃用於對消費貸款的投資。我們可指定若干實體向資金合作方A提供借款人推介服務。
- *認購次級份額*。我們將認購信託計劃的次級份額並從中獲得投資回報。優先份額投資人有權優先於我們獲得其本金及回報。如果信託計劃遭遇虧損則次級份額的投資將被支付予優先份額投資人，惟以其須全額收到投資本金及預期回報為限。如果次級份額的投資不足以全額支付優先份額投資人的應得款項，則我們將對信託計劃作出補充投資，為有關不足提供資金。
- *費用支付*。資金合作方A將就信託計劃的管理獲得服務費，包括按信託資產的固定百分比計算的管理費及績效獎勵總額。
- *終止*。協議將於屆滿或我們未按規定作出補充投資時終止。
- *續期*。協議期限可於屆滿日期前30日內經訂約方磋商予以重續。

我們與資金合作方A正在不斷探索合作領域，以互利的方式進一步擴大我們蜂鳥系統的使用範圍，包括於未來組建一家金融科技合營企業。

我們與資金合作方A的長期合作基於以下商業考量。

- *建立長期關係*。我們於早年間與資金合作方A（作為我們的資金合作方）建立了合作關係。於往績記錄期間內及截至最後實際可行日期，我們與資金合作方A在合作方面並無任何爭議。
- *聲譽*。資金合作方A為中國信託基金管理業務方面的一家領先機構，我們認為其已在業內獲得強勁的地位及聲譽。鑒於資金合作方A的市場地位，其可按具有競爭力的費率獲得來自各種金融機構的資金並滿足我們客戶的信貸需求，處於有利地位。

業 務

- **雙向及互補關係。**我們向資金合作方A推薦借款人並提供風險管理服務。此外，我們亦向由信託計劃發放的貸款提供貸款擔保。基於此關係，我們與資金合作方A認為彼此屬對方業務的主要合作方。
- **行業及監管限制。**141號通知於2017年12月實施後，資金合作方A仍繼續按照適用法律及法規參與消費金融業務，並確認向我們提供我們的信託貸款模式所需的服務。有關141號通知的進一步資料，請參閱「監管 — 關於網貸的法規」一節。

交易程序

交易步驟

我們的自動信貸申請流程可每週七天全天二十四小時於線上訪問。憑藉專有的信用評估專有技術及風險管理系統，我們為用戶提供簡單高效及客觀的線上應用體驗。雖然我們通過多個產品移動應用程式及網站提供信貸產品且該等產品另行設有申請流程，但其核心程序與我們的所有產品特定移動應用程式及網站的核心程序相似。申請成功的貸款申請人通常在當天即可收到信貸批准。從初始申請到貸款實現的整個過程通常在24小時內完成，視乎信貸產品及貸款申請人的背景而定。

步驟1：線上申請及用戶授權

我們的信貸申請程序始於貸款申請人提交線上貸款申請。貸款申請人可通過我們的個人產品特定移動應用程式或網站遞交申請。貸款申請人須首先成為我們的註冊用戶，且作為該程序的組成部分，會根據貸款申請人所申請的貸款產品要求其提供若干個人信息（通常包括中國居民身份證號碼、手機號碼及信用卡或其他銀行卡信息）。除遞交申請外，貸款申請人須明確授權我們查閱與貸款申請人有關的中國人民銀行徵信中心消費者信用數據庫及其他適用的數據來源，以便我們進入下一個步驟。

業 務

步驟2：初步篩選及盡職調查

在貸款申請人完成線上申請並提供所需信息後，我們的蜂鳥系統從我們累積的數據庫或根據貸款申請人提供的授權從多個內部及外部來源匯總信用及補充數據，該等來源包括：

- 內部：**
- 過往交易中積累的信用分析及數據，如內部黑名單、用戶交互網絡數據、電話號碼驗證數據庫及用戶配置文件數據
 - 我們在貸款申請人使用我們的移動應用程式或網站完成線上申請或行動時收集的行為數據，例如完成申請花費的時間，移動設備環境，輸入中國居民身份證號碼或生日時為確保正確而輸入的次數
- 外部：**
- 中國人民銀行徵信中心的消費者信用數據庫
 - 由選定的第三方信用評級服務機構報告的信用評分
 - 由中國公安部下屬機構保存的個人身份信息
 - 由行業反欺詐服務提供商所保存用於相互交叉核對的線上黑名單或其他數據
 - 來自互聯網或移動服務提供商的線上數據，包括社交網絡信息
 - 在若干流行網絡零售及移動商務平台上的線上購物及支付行為

隨後在我們的初步篩選及盡職調查期間，將針對申請進行匯總額外數據的交叉核對。我們分析經匯總的數據以驗證貸款申請人的身份，檢測及防止欺詐，並準備進行信用風險量化。蜂鳥系統會拒絕受理被確定為具有極高欺詐風險或其他可疑情況的貸款申請人。對於線上至線下產品，我們亦要求貸款申請人親自在我們的線下營業網點接受面試，並授權我們製作並保留現場談話的影像記錄。有關我們信用評估及審批程序的討論，請參閱「風險管理 — 信用風險管理 — 信用評估與審批」一節。

步驟3：信用風險量化與信貸決策

一旦我們對貸款申請人的初步篩選及盡職調查結果滿意，貸款申請就會進入申請流程的下一個階段，即進行信用風險量化及信貸決策。

我們使用一套專門設計的專有評分卡來量化每名貸款申請人的信用風險並為相關信貸產品的定價提供基準。作為我們「智能信貸」技術的組成部分，我們應用多份評分卡量化貸款申請人未來履行貸款義務的表現，並通過生成信用評分來預測信用風險水平。有關我們評分卡的討論，請參閱「— 先進專有技術 — 數據分析 — 評分卡」一節。隨後，我們根據

業 務

應用評分卡多維度的輸出數據以及對貸款申請人負債收入比的評估等其他因素作出信貸決策。對於每名申請成功的貸款申請人，我們均將生成信貸決策，其中包括(i)信用評分及其相應的信用評級類別，(ii)信貸額度，及(iii)信用期限。

步驟4：使用及資金匹配

只要貸款申請者有獲批的信貸限額及信貸期限，則貸款申請者可要求在獲批的信貸限額及信貸期限內使用貸款。收到使用請求後，蜂鳥系統審核該使用請求並重新評估信貸價值或貸款申請者以確保無危險信號阻止所請求的使用。蜂鳥系統然後自動匹配合適的資金合作方及資金架構。上述過程無須貸款申請者採取任何行動。

根據產品，貸款申請者可能會被提示繳納會員費以成為我們的會員，但貸款結算無須擁有會員資格。會員服務使申請者得以享有各種服務，具體服務內容由適用的產品決定。關於我們會員服務的詳情，請參見「我們的產品及服務—對借款人的信貸產品及服務—會員服務」一節。

步驟5：處理

使用請求一旦獲批後，我們或我們的資金合作方(倘適用)處理使用請求並向申請者提供信貸資金。提出使用申請並獲得批准後，通常會在當天或下一個營業日發放資金。

步驟6：貸款催收及收款

我們利用自動化流程向借款人催收預定的貸款款項。貸款實現後，我們會制訂付款時間表，款項應在每月設定的營業日支付。借款人隨後在線上或通過第三方支付平台將預定的貸款款項償還至託管賬戶，並授權我們從託管賬戶扣收以便轉出該預定貸款款項。對於不使用自動還款流程的借款人，我們提供還款提醒服務，如在到期還款當天通過發送短信及即時訊息進行提醒。一旦還款逾期，我們會額外發送提醒信息。

我們的收款工作旨在聯繫至每名逾期借款人。我們根據逾期嚴重程度將收款過程劃分為不同階段，代表將採取的收款措施的程度。例如，一旦收款過程開始，即會通過發送短信及即時訊息自動提醒逾期借款人，我們採取該等類型的措施解決通常由於借款人疏忽而造成的逾期。如果在該等提醒後款項仍未償還，我們的收款系統將啓動自動語音通話。如果該等努力仍未奏效，我們的收款團隊會撥打電話。如果款項逾期超過3天，我們會向中國人民銀行徵信中心披露逾期情況。對於較大的逾期金額，我們亦可親自探訪。當貸款逾期特定期間或以上且收款嘗試達到特定次數時，我們可能將收款工作外包予第三方。如果(i)借款人死亡，(ii)確認為欺詐行為且欺詐行為已正式向有關執法部門報告及備案，或(iii)款

業 務

項逾期達12個月或以上並因此被視為不可收回，我們將撇銷相關未還款金額。自我們成立以來，基本上所有撇銷均因為款項逾期達12個月或以上所致。

資產質量及撥備政策

客戶貸款撥備

於釐定減值撥備時，對於屬個別重大的貸款，我們就減值進行個別評估。對於並非屬個別重大的貸款，我們就減值進行個別評估或將其計入具有類似信用風險特點的一組貸款並就減值進行集體評估。如果我們釐定個別被評估的貸款（無論重大與否）並無存在客觀的減值證據，則我們將該貸款計入具有類似信用風險特點的一組貸款並就減值進行集體評估。減值虧損獲個別確認的貸款不計入減值的集體評估。

按特定貸款集合劃分的資產質量

作為例行貸款表現審核的一項內容，我們追蹤我們隨時間推移實現的特定貸款集合的基於特定貸款集合的三個月以上逾期率。於往績記錄期間，我們對我們不斷增加的貸款實現量採用基於特定貸款集合的分類分析。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的貸款實現量中分別約26.8%、62.2%及87.8%的貸款實現量經過該基於特定貸款集合的分類分析。

信息技術基礎設施

我們一直大舉投資於設計及升級我們的最先進信息技術基礎設施，該等設施的設計旨在滿足我們業務增長的需求，支持我們風險定價及信用加補充數據的整體業務方法，並確保我們營運的可靠性及我們系統的信息安全。我們不斷提升信息技術基礎設施的可靠性及可擴展性，以便為借款人、資金合作方及戰略合作夥伴提供便捷高效的融資體驗。

研究與開發

我們的研發團隊主要致力於提高我們的移動應用程式及其他產品界面的效率及用戶體驗，並設計新的產品界面以支持產品開發。我們的研發團隊由三個部門組成：(i)負責開發核心業務系統及貸款催收系統的第一部門，(ii)負責開發蜂鳥系統及其他金融科技創新的第二部門，及(iii)負責維護我們內部技術需求的第三部門。我們的研發費用主要包括研發人員的僱員福利開支。我們於2015年、2016年及2017年的研發開支分別為人民幣14.7百萬元、人民幣30.0百萬元及人民幣74.4百萬元。

雲服務

我們在整個業務營運中使用私有雲及公共雲服務。

業 務

我們已開發專門的私有雲服務，以支持我們的雲計算需求以及業務營運的其他雲服務，尤其是用於風險管理目的。我們的私有雲服務使用兩種結構進行部署：(i)我們用於雲計算及雲存儲的基礎設施即服務(IaaS)，及(ii)我們用於對蜂鳥系統進行商業化的訂購即服務(SaaS)。有關我們蜂鳥系統服務商業化的討論，請參閱「我們的產品及服務—向資金合作方提供的服務」一節。我們將頻繁受訪的系統組件(如評分卡、欺詐檢測、數據匯總及變量分析)模塊化為可導出的雲服務，以便我們自身及我們的資金合作方能夠訪問。

我們亦使用行業領先的雲服務提供商所提供的公共雲服務，並基於該等公共雲服務構建我們的數據中心。我們將我們的私有雲服務與公共雲服務隔離，以保護數據安全。我們僅在我們移動應用程式的界面及功能、宣傳活動及其他營運中使用公有雲服務，因為此等情況需要大量的計算能力但並未提出較高的安全性需求。

穩定性

我們已實施一項災難恢復計劃，涉及在中國上海及深圳兩處獨立地點託管我們的信息技術基礎設施。我們通過實時數據備份機制保持系統冗餘，以確保信息技術基礎設施的可靠性。我們的系統採用由多個連接組件組成的模塊構建，每個組件均可單獨升級及替換，而不會影響其他組件的功能。我們認為我們的信息技術基礎設施非常穩定。於往績記錄期間內，我們的信息技術基礎設施並未發生重大中斷。

安全性

我們致力於維持安全的信息技術基礎設施。我們已建立防火牆來監視及控制流入及流出的流量，並會對威脅自動採取反應措施。我們的私有雲服務及公共雲服務之間亦設有防火牆。我們將我們的內部數據庫及操作系統與面向外部的服務進行分隔，並攔截未經授權的訪問。我們使用複雜的安全協議及算法來加密數據傳輸(尤其是用戶數據傳輸)，以確保機密性。我們每天在單獨的備份系統中備份用戶數據，以降低用戶數據丟失或泄露的風險。我們已採納並實施一套全面的信息系統完整性相關規則及政策，以防止物理及網絡安全漏洞。我們定期對我們的信息技術基礎設施進行審查，識別可能影響我們系統安全的問題並降低其影響。

上海維信小額貸款的核心業務系統已在中國政府官方認可的信息安全等級保護中獲得正式的「三級」認證。我們「三級」認證的地位基本可謂是非銀行機構能夠獲得的最高評分，我們認為是對我們穩健的信息安全措施認可。

銷售及營銷

我們主要通過我們的廣告及線下營業網點尋找客戶。

業 務

廣告

我們通過若干全國性及區域性媒體、平台及渠道對我們的業務進行廣告宣傳，以吸引新客戶。我們主要在領先的互聯網平台及搜索網站以及電視及高速公路旁的廣告牌進行廣告宣傳。潛在客戶及現有客戶訪問我們的線下營業網點時，我們會提供廣告宣傳冊，以宣傳我們的業務。

線下營業網點

我們的線下營業網點主要負責額外的風險管理措施及其他客戶服務，且我們的若干客戶乃通過我們的線下營業網點獲得。截至2017年12月31日，我們擁有79個線下營業網點。

我們的線下營業網點經營團隊主要由營業網點經理、銷售經理、客戶關係經理、客服人員及其他僱員組成。我們的線下營業網點經營團隊主要通過直接現場營銷、電話及公開宣傳活動尋找及開發客戶關係。我們的線下營業網點僱員定期接受有關產品認知、營銷策略、風險管理及職業道德的培訓。我們亦定期評估線下營業網點僱員的技能及表現。

知識產權

我們綜合依靠專利、版權、商標及商業秘密法律及披露限制來保護我們的知識產權。截至2017年12月31日，我們有43個註冊商標(包括中文字「維信金科」)、388項待完成的商標註冊申請、11個註冊專利、66件軟件的註冊版權以及29個域名(包括vcredit.com及kkcredit.cn)。有關我們知識產權的詳情，請參閱「附錄四—法定及一般資料—有關我們業務的進一步資料—知識產權」一節。

競爭

中國的線上消費金融市場競爭激烈。根據弗若斯特沙利文報告，截至2017年12月31日，在中國有大約320家營運的線上消費金融服務提供商。根據弗若斯特沙利文報告，中國的線上消費金融服務提供商通常可以分為持牌消費金融公司、電子商務驅動分期平台及獨立線上消費金融服務提供商。我們主要與獨立的線上消費金融服務提供商進行競爭，該等公司主要通過其自有的平台撮合貸款。中國線上消費金融市場的監管不斷變化，特別是在互聯網金融工作小組及P2P網貸工作小組於2017年12月發佈141號通知後。若干具有小額貸款和融資擔保業務所需的牌照或資格的線上消費金融服務提供商(包括我們)具備靈活性以採用應對監管及市場變化的商業模式。我們認為，我們在線上消費金融市場取得成功的關鍵因素主要包括合法合規經營、擁有充足的資本基礎及有效的風險管理。

隨著中國線上消費金融市場的競爭加劇，我們認為我們處於良好地位可在這個不斷

業 務

增長的市場中把握機遇。有關我們營運所在行業競爭格局的更多詳情，請參閱「行業概覽」一節。

客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括個人借款人。我們擁有廣闊的客戶基礎且我們認為我們並無客戶集中風險。截至2015年、2016年及2017年12月31日止各年度，我們的五大客戶分別佔我們總收入的不足0.1%。

於往績記錄期間內，概無董事、彼等的聯繫人或本公司任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者）於本公司五大客戶中任何一家擁有任何權益。

供應商

由於業務性質使然，我們並無主要供應商。我們向勞務代理公司購買人力資源服務，向計算機及其他硬件供應商購買信息技術基礎設施硬件，向計算機軟件供應商購買軟件許可，並向支付轉賬服務提供商、網絡流量供應商、廣告代理、貸款擔保服務提供商及貸款催收專業人士購買各種其他服務。我們亦向我們認購次級份額的信託計劃支付信託管理費。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止各年度，我們向五大供應商的採購額分別佔同期我們總開支的約35.7%、35.7%及36.5%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止各年度，我們最大的供應商分別佔同期我們總開支的約27.0%、30.4%及24.8%。

於往績記錄期間內，概無董事、彼等的聯繫人或本公司任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者）於本公司五大供應商中任何一家擁有任何權益。

僱員

截至最後實際可行日期，我們擁有1,832名全職僱員，全部位於中國。

下表載列截至最後實際可行日期按職能劃分的僱員人數。

職能	僱員人數	百分比
信用卡餘額代償產品管理.....	79	4.3%
消費信貸產品管理.....	111	6.1%
線上至線下信貸產品管理.....	83	4.5%
線下營業網點營運.....	424	23.1%
客戶服務及催收.....	439	24.0%
信息技術.....	241	13.2%
風險管理.....	107	5.8%
一般營運及支持.....	348	19.0%
總計.....	1,832	100%

業 務

下表載列截至最後實際可行日期按地區劃分的僱員人數。

地區	僱員人數	百分比
上海	802	43.8%
成都	237	12.9%
蘇州	226	12.3%
杭州	35	1.9%
青島	35	1.9%
中國其他省級地區	497	27.1%
總計	1,832	100%

截至最後實際可行日期，我們就1,830名派遣員工與兩家勞務代理公司達成勞務派遣安排。該等派遣工人並非我們的僱員，大部分該等派遣工人擔任我們的非關鍵職位，如我們線下營業網點的銷售助理和我們呼叫中心的客服助理。根據有關勞務派遣協議，該等勞務代理須承擔該等派遣工人的工資、法定社會保險及住房公積金供款等成本以及任何其他福利，而我們則負責向該等勞務代理支付服務費。根據適用的中國法律及法規，派遣工人的人數不得超過一家實體勞動力(包括僱員及派遣工人)總數的10%。截至最後實際可行日期，我們的派遣工人約佔我們僱員總數的一半。我們的中國法律顧問已向我們說明根據勞務派遣暫行規定，未遵守有關條文將可能使我們面臨警告或限期整改，就超過10%限額的派遣工人數量而言，如果我們未能於限期內整改，可面臨人民幣5,000至10,000元的處罰。最高處罰的估計總額為人民幣15.2百萬元(根據最後實際可行日期此類派遣工人的數量)。截至最後實際可行日期，我們並未就該等派遣工人安排被責令整改，亦未就此遭受任何罰款或其他行政處罰。我們已採取詳細的整改計劃以調整該等派遣工作安排，並於可行情況下降低派遣工人佔我們僱員總數的比例。

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合資格人員的能力。作為我們挽留策略的組成部分，我們為僱員提供有競爭力的薪資、基於績效的現金花紅及其他獎勵。我們亦有一項既定的管理培訓生計劃，為我們的管理人員儲備培訓及留住年輕人才。

我們主要通過招聘機構、校園招聘會、業內推介及線上渠道招聘僱員。除了在職培訓之外，我們亦採納一項培訓政策，據此安排內部講師或外聘顧問定期為我們的僱員提供關於管理、技術、監管及其他方面的培訓。我們的僱員亦可在獲主管批准的情況下參加外部培訓。

根據與我們的中國勞務情況有關的中國法律及法規的規定，我們參與由適用的市級及省級政府機構組織的住房公積金及各類僱員社會保障計劃(包括住房、養老、醫療、工傷及失業福利計劃)，我們根據該等計劃規定按僱員薪資的一定比例作出供款。我們亦為僱員購買商業健康保險及意外保險保障。一般而言，花紅乃酌情釐定，部分取決於僱員的表現

業 務

及我們業務的整體業績。我們已採納並計劃在未來向合資格的僱員授予以股份為基礎的激勵獎勵，以激勵彼等為我們的成長及發展做出貢獻。關於我們僱員福利的進一步詳情，請參閱附錄一「會計師報告—歷史財務資料附註—重大會計政策概要—僱員福利」一節。

我們認為，於往績記錄期間內我們保持與僱員的良好工作關係，且我們並無經歷任何重大勞務糾紛或在為營運招募員工時遭遇任何困難。

保險

我們購買標準保險，包括車輛險、壽險、傷殘險及醫療保險。我們按照商業上合理的標準從知名保險公司購買該等保險。根據一般市場慣例，我們並無購買任何非中國法律強制要求的業務中斷保險、保障我們的信息技術基礎設施或資訊科技系統的損害的保單或任何有關我們物業的保單。有關我們保險保障相關風險的討論，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的保險保障可能不夠充足，可能使我們面臨高額成本及業務中斷」。

我們認為，我們的保險保障足以滿足其目前目的，並與中國其他線上消費金融服務提供商的保險保障一致。我們定期審查我們的保險保障，以確保持續充分投保。於往績記錄期間內，我們並無就我們的業務作出任何重大保險索賠。

物業

我們的總部位於中國上海市四川北路88號星薈中心1座28樓（郵編200085）。截至最後實際可行日期，我們在中國蘇州市擁有三處辦公物業，總建築面積為583.8平方米，並在杭州、上海、成都及中國其他各個城市租用131處物業，總建築面積約38,000平方米。

我們在中國自有的物業充當我們的辦公室，我們在中國租用的物業充當我們的辦公室、呼叫中心及數據中心。該等物業用於《上市規則》第5.01(2)條所界定的非物業活動，主要用作我們業務營運的辦公物業。我們已獲得自有物業的房屋所有權證。我們認為中國的物業供應充足，因此我們不會倚賴現有租賃進行業務營運。

截至最後實際可行日期，我們的有關租賃協議的租約到期日介乎2018年3月至2022年3月。

截至最後實際可行日期，我們在中國的55處租賃物業的業主未向我們提供有效業權證明或有關授權文件，以證明彼等有權將物業租賃予我們。因此，該等租約可能無效，存

業 務

在我們可能無法繼續使用該等物業的風險。有關物業權益缺陷風險的討論，請參閱「風險因素 — 在中國境內開展業務的相關風險 — 我們的若干租賃物業權益可能有缺陷，且我們可能被迫重新安置受該等缺陷影響的經營業務，這可能導致對我們業務的嚴重干擾，並對我們的經營及財務業績產生不利影響。」。

根據適用的中國法律及法規，必須在中國住房和城鄉建設部有關當地分支機構登記物業租賃合同。截至最後實際可行日期，我們尚未對在中國租賃的絕大部分物業完成租賃登記，主要由於我們難以促使相關業主配合登記該等租賃，而其非我們可能控制。我們的中國法律顧問已告知我們，根據中國法律規定沒有進行租賃合同登記不會影響該等租賃合同的有效性，且每次不遵守租賃登記規定的情況可能處以最高為人民幣10,000元的罰金。對於未來的新租賃，我們將會在可行情況下盡力促使有關業主同意合作進行租賃登記。

截至2017年12月31日，我們各物業權益的賬面值均低於合併總資產的15%。因此，根據《上市規則》第5章及《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》(第32L章)第6(2)條規定，本[編纂]獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條(內容與《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段相關)規定，其中要求提供有關本集團全部土地或樓宇權益的估值報告。

健康、工作安全、社會及環境事宜

我們並無經營任何製造或倉儲設施。因此，我們並無面臨重大健康、工作安全、社會或環境風險。為了確保遵守適用的法律及法規，我們的人力資源部門會在必要時及獲我們的法律部門的批准後，不時調整我們的人力資源政策，以適應有關勞動與安全法律及法規的重大變化。於往績記錄期間內及截至最後實際可行日期，我們未曾由於不遵守有關健康、工作安全、社會或環境法規而遭受任何罰款或其他處罰。

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們在正常業務過程中不時發起法律訴訟。於往績記錄期間內，我們發起約6,700起法律訴訟，以向借款人收回總額為人民幣421.4百萬元的逾期款項，其中截至2017年12月31日我們已成功收回人民幣34.1百萬元。截至2017年12月31日，在約6,700起法律訴訟中，有約6,400起我們已獲得有利的法院判決，約300起法律訴訟仍待判決。在截至2017年12月31日未收回的人民幣387.7百萬元中，人民幣373.2百萬元與我們獲得有利判決的約6,400起法律訴訟相關，人民幣14.5百萬元與約300起待判決的法律訴訟相關。於往績記錄期間內，我們並無作為被告參與任何重大訴訟。

業 務

考慮到我們在處理逾期款項方面的經驗及往績，我們認為我們發起的該等法律訴訟不會對業務造成任何重大影響或構成任何重大風險。截至最後實際可行日期，我們並無提起任何訴訟或仲裁程序，我們或我們的任何董事亦無面臨任何待決或可能的訴訟或仲裁程序而可能對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

反洗錢程序

中國的反洗錢監管制度要求負有反洗錢義務的金融機構及若干非金融機構對任何涉嫌洗錢活動的監測及舉報建立完善的內部控制政策及程序。我們的中國法律顧問已向我們建議，我們須遵守《互聯網金融指導意見》規定的若干一般反洗錢規定。有關中國反洗錢法律及法規的討論，請參閱「監管—關於反洗錢的法規」一節。

我們已經制定若干標準程序，作為我們的盡職調查及風險評估程序的組成部分，以確保我們的客戶擁有可確定的融資需求。該等程序包括：(i)針對每名貸款申請人採取多項身份驗證措施；(ii)審核貸款申請人所指明的貸款目的；(iii)進行全面分析以評估貸款申請人的洗錢風險；(iv)識別及監測可疑交易；(v)向相關政府機構報告已識別的可疑交易；(vi)將借款人信息及交易記錄妥善保存至少5年；及(vii)持續為僱員提供反洗錢培訓。

作為我們風險管理程序的組成部分，我們亦確保來自我們或資金合作方的貸款存入正確的借款人銀行賬戶，並使用知名商業銀行作為結算及支付的中介機構，以進一步降低洗錢風險。

董事認為，我們的標準措施能夠幫助我們對潛在的洗錢風險作出合理警覺並採取任何適當措施。

業 務

牌照、批文及批准

我們的中國法律顧問已告知，於往績記錄期間內及截至最後實際可行日期，除[編纂]所披露者外，我們已從有關政府機構取得對我們在中國的業務營運有重大影響的所有必要牌照、批文、批准及證書。下表載列有關我們重要牌照及批文的詳情。

牌照／批文	持有人	簽發機構	簽發日期	到期日
小額貸款 業務範圍批文 ⁽¹⁾	成都維仕小額貸款	四川省 金融工作 辦公室	2011年9月27日	2031年12月7日
小額貸款 業務範圍批文	青島維信小額貸款	山東省 金融工作 辦公室	2014年10月23日	2044年3月6日
小額貸款業務 範圍批文 ⁽²⁾	上海維信小額貸款	上海市 金融工作 辦公室	2013年9月9日	2044年9月15日
融資擔保機構 經營許可證	維仕擔保	浙江省 經濟和信息化 委員會	2017年1月16日	2022年1月15日
融資租賃 業務範圍批文	維信融資租賃 ⁽³⁾	蘇州市 工業園區管理 委員會	2011年6月28日	2041年7月18日

附註：

- (1) 成都維仕小額貸款已由四川省金融工作辦公室批准於2016年3月4日經營網絡小額貸款業務。
- (2) 上海維信小額貸款已於2015年5月由上海市金融工作辦公室批准經營網絡小額貸款業務。
- (3) 截至最後實際可行日期，維信融資租賃並無經營任何融資租賃業務。

獎項及認可

於往績記錄期間內，我們因在中國消費金融市場的創新而獲得獎項及認可。以下載列我們獲得的部分重要獎項及認可。

獎項／認可	年份	頒獎機構
最具價值消費金融公司.....	2017年	一財金融科技峰會
最具技術力領軍企業.....	2017年	中國FinTech大會
全國優秀小額貸款公司.....	2017年	中國小額貸款公司協會
全國優秀商業模式.....		
競爭力消費信貸公司.....	2016年	第十一屆21世紀亞洲金融年會
最具價值消費模式.....	2016年	陸家嘴金融科技投融資峰會
上海金融創新獎二等獎.....	2015年	上海市人民政府
金羅盤獎—最具創新互聯網金融平台 「卡卡」.....	2015年	《新聞晨報》