

業 務

概覽

根據 Oliver Wyman 報告，按二零一五年、二零一六年及二零一七年各年的月活躍用戶數量計，我們運營中國最大的線上信用卡管理平台。我們於二零一二年成立，根據 Oliver Wyman 報告，我們是中國首個線上信用卡管理平台，提供需求甚殷的服務，如管理涉及不同發卡銀行的多張信用卡、新信用卡申請及信用卡賬單還款服務。截至二零一七年十二月三十一日我們管理 106.3 百萬張信用卡，於二零一七年錄得促成的信用卡還款交易總計人民幣 1,085 億元。此外，根據 Oliver Wyman 報告，就二零一七年透過我們發出的信用卡數目而言，我們是中國最大的獨立線上信用卡申請平台。

特別是，我們通過與數家信用卡發行銀行建立深度合作來推出聯名信用卡，藉此我們能夠在數年內與信用卡發行銀行共享與該等銀行的有關聯名信用卡產生的收入。我們相信我們的聯名信用卡具有長期增長潛力。截至二零一七年十二月三十一日，我們所有應用程序的註冊用戶達 81.0 百萬名。

透過我們信用卡管理平台，我們積累了大量具有完善信用記錄的高價值以及信用活躍用戶。我們於二零一五年通過戰略性地進入線上信貸撮合和投資市場，將我們的業務模式提升到了一個新的水平。根據 Oliver Wyman 報告，近兩年來，按截至二零一七年十二月三十一日止年度的貸款促成金額計，我們的線上消費信貸平台成為主要以信用卡持有人為目標的最大線上信貸撮合平台。

我們已透過為上千萬用戶提供的信用卡管理服務積累大量寶貴信用數據，其中包括來自不同銀行的信用卡交易記錄、不同消費場合的消費記錄以及用戶生命週期內的還款記錄。與其他類型數據相比，我們認為第一手信用數據不僅反映用戶償還貸款的能力，也反映彼等的還款意願，因此對用戶信用可靠性評估更為相關。

建基於信用卡管理平台產生的大量信用數據以及來自我們網絡借貸平台的海量交易數據，我們已獨立開發出一套全面信貸分析系統 iCredit 來增強我們的風險管理能力。我們的大數據技術利用機器學習搭建風險管理模型，分析 20 餘個維度的數據及逾 10,000 個變量。我們相信，我們獨特的數據來源和洞察力以及數據分析能力為其他市場參與者確立了一個准入門檻。

業 務

利用我們個人信用管理服務所累積的寶貴用戶基礎以及個人信用數據，我們逐步開發了一個動態及自我強化的生態系統，為用戶提供涵蓋個人信用管理、信用卡科技服務及線上信貸撮合及投資服務的一站式個人財務服務。

- **個人信用管理服務**

我們通過51信用卡管家應用主要向信用卡持有人提供個人信用管理服務。我們廣泛的個人信用管理服務包括(i)管理信用卡賬單及家庭賬單和記錄，如房屋按揭、汽車貸款及水電賬單；(ii)信用卡賬單及其他賬單還款服務；及(iii)其他增值服務，如住房公積金餘額查詢。我們的旗艦信用管理服務擁有龐大的用戶基礎：51信用卡管家應用的註冊用戶累計數目由二零一五年的27.5百萬增加至二零一六年的42.2百萬並進一步增至二零一七年的62.0百萬，複合年增長率為50.0%。同期，我們所管理的信用卡累計數目由二零一五年的48.9百萬張增至二零一七年的106.3百萬張，複合年增長率為47.5%。於同期，我們管理的信用卡累計數目由二零一五年的48.9百萬張增至二零一六年的75.3百萬張及二零一七年的106.3百萬張，複合年增長率為47.5%。我們的信用管理服務業務作為我們生態系統的主要入口，幫助我們為未來的業務增長吸引及挽留龐大的用戶基礎。

- **信用卡科技服務**

我們讓用戶能夠通過我們的信用卡科技服務方便地比較及申請適合其個人資料和信用需求的信用卡。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，透過我們發出的新信用卡的數目為0.5百萬張、1.2百萬張及2.1百萬張，複合年增長率為114.0%。此外，我們自二零一七年四月起在數據應用、數據分析及風險預測方面與若干信用卡發行銀行展開深入合作，以提供聯名信用卡，我們由此可在數年內分佔與該等銀行的聯名信用卡產生的收入。截至二零一七年十二月三十一日，已發出聯名信用卡的累計數目為100,905張，其中67,403張於二零一七年第四季度發出。我們認為我們的信用卡科技服務業務將於未來取得巨大增長。

- **線上信貸撮合及投資服務**

我們經營一個面向信用卡持有人的最大線上消費信貸撮合平台。與傳統金融機構提供的耗時且令人沮喪的貸款申請程序相比，我們透過我們的應用程序以合理的價格及靈活的條款為用戶提供快捷、簡便的信貸，以滿足彼等的即時財務需求。除服務屬信用卡持有人的借款人外，我們注意到大量不持有信用卡的潛在借款人，由於信貸基建缺乏，所獲傳統金融機構服務不足或完全未獲服務。我們以全面的貸款產品供應填補此遺漏，以應對大量借貸需要。我們透過51信用卡管家應用及其他應用向用戶提供貸款產品。

業 務

於往績記錄期，我們的線上信貸撮合及投資業務取得巨大增長。我們的貸款撮合金額按544.7%的複合年增長率由二零一五年的人民幣815.3百萬元增至二零一六年的人人民幣10,299.3百萬元，並進一步增至二零一七年的人人民幣33,890.6百萬元。我們的所有貸款均無抵押，主要由我們平台(透過我們的51信用卡管家應用及其他應用)的個人投資人提供資金。由於我們的大部分個人投資者亦為我們的信用卡管理用戶，我們能吸引大量投資者及來自個人投資者的穩定充足資金來源而不產生重大投資人獲取成本。我們的網上信貸撮合及投資服務業務證明了我們用戶的高價值，並為我們貢獻穩定的收益及現金流。

我們提供的該三項服務以自發有機的方式相互連接及支持，打造一個動態的生態系統。二零一七年，我們面向信用卡持有人的貸款產品的交易當中有約74.1%來自我們的信用卡管理用戶，證明我們將信用卡管理用戶轉化為借款人的強大能力。我們的生態系統因其他參與者得以進一步加強，包括通過我們的平台提供方便的信用卡申請的銀行以及有助我們用戶能夠進一步探索各種貸款產品的其他在線消費金融平台。與其他在線消費金融市場參與者相比，我們相信我們的生態系統保持更為動態及頻繁的用戶互動並提供更為全面的產品及服務，使我們能夠發展差異化用戶獲取模式、吸引及挽留較大客戶群，並獲得可持續增長潛力。

我們的收益按402.9%的複合年增長率增長，由二零一五年的人人民幣89.7百萬元增至二零一七年的人人民幣2,268.6百萬元。我們的經調整經營溢利／(虧損)(即扣除股份支付賠償開支以及[編纂]開支後的經營溢利或虧損)於二零一五年為虧損人民幣147.6百萬元，於二零一六年及二零一七年分別為溢利人民幣86.6百萬元及人民幣777.2百萬元。我們的經調整純利／(虧損淨額)(即扣除股份支付賠償開支、優先股公平值虧損、出售優先股收益／(虧損)及與優先股有關的財務開支以及[編纂]開支後的溢利或虧損)於二零一五年為虧損人民幣101.2百萬元，於二零一六年及二零一七年分別為溢利人民幣53.5百萬元及人民幣776.2百萬元。於二零一六年及二零一七年，我們的經調整經營溢利率為15.2%及34.3%，而我們的經調整純利率為9.4%及34.2%。有關更多資料，請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量」。

我們的優勢

中國最大的線上信用卡管理平台，具有差異化用戶獲取模式和高價值的用戶基礎

根據Oliver Wyman報告，按二零一五年、二零一六年及二零一七年各年的月活躍用戶數量計，我們運營中國最大的線上信用卡管理平台。我們於二零一二年成立，根據Oliver Wyman報告，我們是中國首個線上信用卡管理平台，提供需求甚殷的服務，如管理涉及不同發卡銀行的多張信用卡、新信用卡申請及信用卡賬單還款服務。截至二零一七年十二月

業 務

三十一日，我們的註冊用戶達81.0百萬個，管理約106.3百萬張信用卡，於二零一七年錄得促成的信用卡還款交易總計人民幣1,085億元。此外，根據Oliver Wyman報告，就二零一七年透過我們發出的信用卡數目而言，我們是中國最大的獨立線上信用卡申請平台。

憑借我們先進的信用卡管理平台，我們吸引並培育了大量用戶，使我們能夠為我們提供的相關金融服務開發出具有成本效益且獨特的用戶獲取方式。我們將來自用戶信用卡賬單的複雜數據轉換及融合為用戶手機上易於讀取的清晰、簡明和集成的消費和信用記錄信息。該等信息成為用戶高效地管理其債務並按時償還信用卡賬單的基礎。此外，我們亦將我們的信用卡管理服務擴展至並升級為個人信用管理服務，使我們的用戶能夠透過在我們的平台管理其日常生活中遇到的各種賬單及記錄，如住房抵押貸款、汽車貸款、水電賬單、住房公積金和其他個人分期貸款。我們提供的卓越信用管理體驗加深了用戶對我們的信任，大大提高了用戶粘性。我們二零一七年的每名註冊用戶獲取成本為人民幣19.2元。

我們擁有高價值的用戶基礎，因而具有競爭優勢。我們的信用卡管理用戶大多擁有多張信用卡。他們信貸活躍，消費需求較高，有興趣使用創新金融平台以滿足他們的不斷演變財務需要。截至二零一七年十二月三十一日，在我們平台管理信用卡的用戶中有68.8%持有多張信用卡。二零一七年，在我們平台管理信用卡的用戶中有77.6%有計息餘額歷史的信用卡記錄。該等用戶亦具有已經通過傳統金融機構進行的嚴格信用卡篩選，以及他們積極活躍地管理他們的信用卡賬單以及以系統及有組織方式管理，證明他們的信用品質高的特點。我們積累的信用數據包括不同銀行的信用卡交易記錄、不同用途的消費記錄以及用戶生命週期中的還款數據。與其他類型的數據相比，我們認為我們的第一手信用數據不僅反映用戶償還貸款的能力，而且還反映用戶償還貸款的意願，故與用戶信用評估更為相關。

動態及自我強化的生態系統

以我們的信用卡管理平台為基礎及切入點，我們開發並運營一個動態且自我強化的生態系統，滿足用戶一系列的金融需求。我們能夠讓我們的用戶通過我們的信用卡科技服務，方便地比較及申請適合其個人狀況及信貸需求的信用卡，從而協助彼等建立信用記錄並實現更好的信用管理。我們的信用卡管理用戶積極監察其信用卡賬單和其他個人財務負債，並收到來自我們的定期還款提醒。有了這些信息，我們的信貸活躍用戶可能會考慮額外的信貸來滿足彼等的持續財務需求。對於尋求投資機會的用戶，我們為其提供便利且多元化的投資機會。

業 務

我們已逐步建立由三個主要服務(包括個人信用管理服務、信用卡科技服務以及線上信貸撮合及投資服務)組成的連貫動態的生態系統。該三項服務以有機的方式相互連接及支持。透過我們的平台申請信用卡的用戶自然會使用我們的個人信用管理服務管理其信用卡賬單。有借款需求的用戶可滿足正尋找有吸引力及容易獲得的機會來投資其備用資金的用戶的需求。我們的用戶可以方便地用其投資餘額償還在我們的平台上管理的信用卡賬單及其他個人財務負債，免卻在不同銀行賬戶之間轉賬的麻煩。三項業務的用戶轉換通常自發地發生，形成一個動態的生態系統。於二零一七年，我們面向信用卡持有人的貸款產品交易當中有約74.1%來自我們信用卡管理用戶，證明我們將信用卡管理用戶轉化為借款人的強大能力。憑藉此良性和自我強化的循環，我們不僅保持與競爭對手相比較低的用戶獲取成本，而且全面的產品及服務供應也在用戶的生命週期內創造了大量交叉銷售機會。

我們的生態系統因其他參與者得以進一步加強，包括通過我們的平台提供方便的信用卡申請程序的銀行以及有助我們用戶能夠進一步探索和比較各種貸款產品的其他在線消費金融市場。特別是，我們已與多家信用卡發卡銀行在數據應用、信用分析及風險分析領域展開深入合作，以推出聯名信用卡，藉此我們能夠在數年內與這些銀行共享聯名信用卡產生的收入。我們的第三方參與者之間日益增加的互動為我們的用戶帶來了價值，豐富了其在我們平台的整體用戶體驗，從而幫助我們吸引更多的用戶群，及更多增值參與者加入我們的生態系統，創造網絡效應。通過迎合各人個性化和不斷演變的需求，我們培育了一個可持續及自我強化的生態系統，能夠優化用戶獲取成本，增加用戶粘性，擴大業務規模並鞏固市場地位。

以信用卡人群為目標的領先線上消費信貸平台及多元化產品供應

根據 Oliver Wyman 報告，按二零一七年貸款促成額計，我們營運主要以信用卡人群為目標的最大線上信貸撮合平台。

通過我們的信用卡管理平台，我們累積了大量高價值及信貸活躍的用戶，其信用狀況良好。與傳統金融機構費時且令人苦惱的貸款批核程序相比，我們的用戶經由移動應用程式迅速、簡單、方便地獲得定價相宜及還款期靈活的信貸，滿足其即時財務需要。同時，我們以信用卡人群為目標的貸款產品的交易額已由二零一五年的人民幣815.3百萬人增至二零一六年的人人民幣9,285.6百萬元，再增至二零一七年的人人民幣21,854.7百萬元，複合年增長率為417.7%。

除服務屬信用卡人群的高質素借款人外，我們注意到大量不屬於信用卡人群的潛在借款人，由於信貸基建缺乏，所獲傳統金融機構服務不足或完全未獲服務。我們以全面的貸

業 務

款產品供應填補此遺漏，以應對大量借貸需要。透過協助非信用卡人群透過我們平台上的信貸交易建立彼等的個人信用檔案，令彼等於我們的平台實現更好的個人信用管理，並最終經由我們的信用卡申請服務成為信用卡人群。因此，我們準備好捕捉龐大及不斷增長的生態系統用戶群。

取得優質數據和先進的技術能力

我們通過我們的信用卡管理服務為數以千萬計用戶積累了大量有價值的信用數據，我們相信有關數據不僅反映用戶償還貸款能力，也反映彼等的意願，因此對用戶信用可靠性評估更為相關。

我們以信用卡管理平台產生的大量信用數據以及來自我們線上信貸撮合平台的海量交易數據，搭建了自動及數據驅動風險管理體系。我們的大數據技術利用機器學習搭建風險管理模型，分析20餘個維度的數據及逾10,000個變量。風險評估體系以更多資料和專家知識持續調整。為有效處理不斷增長的貸款申請數目，我們建立了自動信用評分體系，採用分級風險定價策略，管理借貸人風險，進行欺詐防範。我們的貸後風險管理系統分析用戶逾期情況，以提高逾期款項收集效益。我們相信，我們獨特的數據來源和洞察力以及數據分析能力較其他市場參與者有獨特的競爭優勢。

此外，我們的數據庫讓我們為每名申請人建立精確的用戶檔案，讓我們更適當地設計及執行有針對性的廣告投放、產品交叉銷售和服務推廣。例如，基於用戶消費習慣及信用記錄提供定制的信用卡申請及信貸申請建議。該用戶管理及營銷戰略將會有效地提示我們的信用卡管理用戶嘗試在我們的平台上提供的其他金融服務。此外，利用我們的獨有數據源及先進數據分析實力，我們已與多家信用卡發卡銀行在數據應用、信用分析及風險狀況分析領域展開深入合作，推出以信用卡申請人為對象的聯名信用卡。

穩定的資金來源使業務快速穩定增長

我們主要通過來自個人投資者及其次通過來自機構的投資為貸款產品提供資金，包括銀行、消費金融公司及信託以及我們自有的網絡小額貸款附屬公司。截至二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日，我們約有98.5%、85.3%及77.0%的貸款產品資金來自個人投資者。

由於我們大部分個人投資者亦為信用卡管理用戶，我們能夠在個人投資者方面吸引龐大投資者基礎及穩定的資金來源，而不會產生重大投資者獲取成本。我們的投資者人數由二零一五年的約0.4百萬名增加至二零一六年的1.9百萬名，並進一步增加至二零一七

業 務

年的3.0百萬名，每名投資者平均投資餘額，於截至二零一五年十二月三十一日為人民幣15,531.7元、於截至二零一六年十二月三十一日為人民幣14,822.1元及截至二零一七年十二月三十一日止為人民幣20,614.3元。我們的業務模式令我們毋須嚴重依賴外部資金來源並降低我們對金融市場整體流動性變化的敏感度。基於不斷增長的平台用戶，我們能進行快速的業務增長而同時維持具競爭力的總體資金成本。

富有遠見、經驗豐富的管理團隊

我們相信，要在中國金融科技行業脫穎而出需要深入的科技及金融專門知識、廣泛的技術基礎及強勁的執行能力。我們的管理團隊，具有平均約15年的工作經驗，於中國互聯網、金融及技術領域擁有豐富知識。孫海濤先生，我們的創始人、主席兼首席執行官，在科技和金融行業擁有逾10年經驗。在孫先生領導下，憑藉高級管理團隊的遠見及企業家精神，領導我們及時調整業務策略以捕獲市場機會。他們形成我們人才團隊的骨幹及我們構建成功的基礎。

我們的策略

我們致力於幫助中國人更好的管理信用及獲取信用，並計劃奉行以下策略以達致我們的目標：

繼續擴大用戶基礎，提升我們的服務

信用卡人群是我們用戶基礎的重要來源。過去幾年來中國信用卡市場增長迅速。根據Oliver Wyman報告，於二零一七年十二月三十一日，中國活躍信用卡數目累計為587.5百萬張，並預期於二零二一年十二月三十一日達到1,050.4百萬張。同時，信用卡計息結餘預計由二零一七年十二月三十一日的人民幣20,258億元增加至二零二一年十二月三十一日的人民幣65,536億元。然而，在中國信用卡的普及率仍相對較低。於二零一七年十二月三十一日，根據Oliver Wyman報告，在中國僅20.1%人口擁有信用卡及平均每人擁有0.6張信用卡，而在美國，總人口的55.2%為信用卡持有人及平均每人擁有2.0張信用卡。鑑於信用卡市場潛力龐大，發展迅猛，我們致力抓住市場機遇，鞏固我們的市場領導地位。我們通過為一大群非信用卡人群提供服務致力擴大我們的用戶基礎。具體而言，我們將進一步多元化我們的貸款產品，以滿足非信用卡人群服務不足的金融需求，協助彼等建立個人化信用檔案，並簡化我們平台上的信用卡申請程序，以協助非信用卡人群成為信用卡人群，甚至是持有多張信用卡的人群。

此外，我們致力不斷擴展和升級我們的個人信用管理服務以吸引更多信用用戶並通過深化與每名個人用戶在其整個生命週期的互動提升用戶在我們平台上的整體活躍度，及進一步增加我們的市場滲透率。

業 務

繼續加強我們的信用卡科技服務

我們計劃通過更加便利的申請程序及更加有效的精準營銷，擴大信用卡科技服務的規模。我們亦旨在深化與信用卡發卡銀行的合作，以探索新的業務模式及費用攤分安排。特別是，我們將重點推廣聯名信用卡以增加收益，加強用戶黏性，擴大用戶基礎，提高將非信用卡人群轉為信用卡人群的轉化率。

加強對信貸撮合業務的利用

我們將繼續完善信貸評分體系及風險定價能力，設計具有更個性化條款和利率的貸款產品，以滿足我們用戶不斷演變的財務需要，及提高將我們平台的信用卡管理用戶轉為借款人及投資者的整體轉化比率。我們致力優化目標營銷策略，識別用戶不斷變化的金融需求。我們將利用各種推廣接觸及激勵有巨大融資需要的用戶嘗試我們的信貸服務。此外，我們將通過精簡信用評估過程不斷完善用戶體驗，縮短信貸申請至資金到賬時間，使借貸更便捷。對於現有借款人，我們將根據已經積累的數據和信用記錄，進一步簡化貸款申請過程，激勵重複借貸。

進一步增強技術實力

我們會持續對技術能力的各個方面進行投資，在數據分析、精準營銷和風控等各方面繼續提升我們的實力：

- 挖掘客戶行為數據的新維度，完善及細化自有大數據分析模型，提升風險定價和信用分析的準確性，提升反欺詐識別能力，增強風險管理系統的預判能力；
- 提升使用者形象和精準營銷的效率，以此提高個人信貸和投資理財的用戶轉化率；
- 進一步探索將大數據進行商業化的商機，與同業公司成立公開平台在數據分析和反欺詐等領域合作。

尋求戰略收購、投資及聯合機遇

我們將繼續評估商機以與我們的生態系統形成互補。我們已選擇地進行戰略收購及投資以及組成聯盟，以創造協同效應，與現有產品和服務組合形成互補，並且擴大我們的生態系統。我們已成立51產業基金，其為具有一系列投資基金的私募股權平台。截至二零一七年十二月三十一日，聯同51產業基金一起我們已投資超過20家公司。

業 務

我們相信此類機遇可增強人才實力，擴大用戶覆蓋面，拓展服務種類，促進平台的長期增長及動態生態系統的發展。

我們的生態系統

我們自二零一二年起通過51信用卡管家應用提供個人信用管理服務，這是在中國出現的首款信用卡管理應用程式及我們生態系統的主要入口。我們逐漸建立了一個連貫而動態的生態系統，包括三項主要服務：個人信用管理服務、信用卡科技服務及在線信貸撮合投資服務。該三項服務以有機的方式相互連接並相互支持。我們提供的產品與服務之間的互動有效提升了用戶對我們的平台的粘性。

個人信用管理服務

我們的信用卡管理用戶主要為擁有多個信用卡及信用記錄的信用卡持有人。我們為彼等提供信用卡管理服務，包括賬單管理及還款服務。我們亦已擴大及升級我們的信用卡管理服務至個人信用管理服務，可令我們的用戶透過手機應用管理彼等日常生活中遇到的全方位的賬單，如房屋按揭、汽車貸款及水電賬單。我們的個人信用管理用戶透過我們的平台來積極監控其信用卡賬單及其他個人財務負債並接收定期還款提示。利用該資料，彼等可考慮申請額外信貸來滿足彼等持續的財務需求。對於尋求短期投資機會的用戶，我們向彼等提供便利且多元化的投資選擇。

信用卡科技服務

我們可令用戶透過我們的信用卡科技服務方便地比較及申請符合其資料及信用需求的信用卡。於二零一七年，我們信用卡管理平台60.2%的活躍用戶通過我們提出信用卡申請。透過我們平台申請信用卡的用戶將使用我們的個人信用管理服務管理其信用卡賬單，這有助彼等建立其信用記錄及實現最佳的信用管理。我們亦透過我們與多間信用卡發卡銀行在數據應用、信用分析及風險分析方面的深度合作提供聯名信用卡。憑借發行聯名信用卡，我們透過共享我們與信用卡發卡銀行的聯名信用卡的收益而獲取長期收益流。

業 務

線上信貸撮合及投資服務

我們提供便利貸款產品，服務於通過發卡銀行設定的信用標準的信用卡持有人及不擁有信用卡及缺少信用記錄的人士。我們亦向投資者提供網上投資服務。我們提供的貸款主要由個人投資者在我們平台提供資金，在較少程度上亦由機構(包括銀行、消費金融公司及信託以及我們自有的網絡小額貸款附屬公司)提供資金。透過51信用卡管家應用及我們有關貸款產品及投資服務的獨立應用的入口，我們高效匹配借款人與投資者並進行貸款及投資交易來滿足用戶不斷變化的融資及投資需求。用戶轉換在我們的三項業務當中同時進行。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，我們51人品貸交易中分別100.0%、89.9%及74.1%發源自51信用卡管家應用及我們新獲得投資人中分別17.0%、61.7%及67.8%轉換自51信用卡管家應用。

我們生態系統的其他組成部分

我們的平台為開放式平台。憑藉我們平台上極其寶貴的用戶流量以及我們的數據分析能力及強大的風險管理能力，我們的平台吸引信用卡發卡銀行及外部線上消費金融平台等第三方業務夥伴。例如，我們在我們的應用上列示外部線上消費金融平台的貸款產品，可令我們的用戶進一步探索及比較貸款產品的種類。

此外，我們繼續有選擇地作出戰略收購及投資並結成聯盟以創造協同效應，以便補充我們的現有產品及服務種類及擴大我們的生態系統。我們已成立51產業基金，其為具有一系列投資基金的私募股權平台。截至二零一七年十二月三十一日，聯同51產業基金一起，我們已投資20家公司。

對我們生態系統用戶的價值貢獻

我們的平台為用戶提供便捷可靠的賬單管理服務，使用戶能高效地管理還款並全面而深入地了解其財務負債。此外，用戶可快速便捷地在我們的平台上獲得包括信用卡申請、線上信貸及投資在內的其他綜合服務，以滿足各種個人財務需求。

利用我們平台積累的大量信用數據來評估風險並確定借款人的借貸能力，我們的平台為獲傳統金融機構服務不足或未獲服務的借款人提供信貸撮合服務。我們能夠基於我們優越的風險管理模型及定價系統為借款人提供適當利率的貸款產品。通過我們簡化的交易流程，借款人能夠獲得快速的信貸。

業 務

我們的平台為投資人提供靈活的投資機會，讓彼等能夠將投資組合多元化並減低投資風險。為降低我們投資人面對的違約風險，當借款人未能履行其利息或本金還款責任，我們的投資人保護機制向投資人提供補償付款，上限為獨立擔保公司所管理投資人保護計劃賬戶下持有的可用資金餘額。

對我們生態系統的其他參與方的價值貢獻

對於一直希望通過移動及在線渠道拓展消費金融及擴大業務的國內傳統金融機構，我們為他們提供大數據驅動的技術能力，以在日益以技術驅動的市場上有效競爭。具體而言，透過與數家信用卡發卡銀行合作推出聯名信用卡，我們在數據應用、信用分析及風險分析方面向銀行提供協助，打通銀行與目標客戶之間的聯繫，使銀行能拓展客戶基礎及獲取收益。除傳統金融機構外，亦有利用我們在數據採集及分析方面的技術能力的新興技術型金融服務提供商。由於我們的平台已積累大量用戶並處理信貸及投資方面不可比擬的交易額，我們向外部在線消費金融平台帶來擴大的借款人基礎。

移動應用程序

我們完全透過我們自主開發的移動應用提供我們的服務，並以我們的移動應用所提供的卓越用戶體驗為豪。通過我們的旗艦移動應用51信用卡管家及我們生態系統的主要入口，用戶可以獲得我們所提供的一整套服務，包括個人信用管理服務、信用卡科技服務，乃至線上信貸及投資服務。我們亦透過數個針對特定產品的移動應用提供服務：借款人能通過我們的移動應用51人品貸及給你花，方便地申請及獲取我們的貸款產品，而投資人可透過51人品應用輕鬆進行投資及認購貸款。我們設計及完善我們的移動應用的理念是，讓每一個人很容易就了解各項交易涉及的裨益及風險，以及我們的平台如何讓他們通過指尖即可進行信用卡管理、借貸及投資交易。

我們的用戶

用戶

截至二零一七年十二月三十一日，我們累計為我們的生態系統約81.0百萬名註冊用戶提供服務。

我們的個人信用管理服務目標用戶主要為信用卡持有人。截至二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日，51信用卡管家應用上的註冊用戶累計戶數分別為27.5百萬個、42.2百萬個及62.0百萬個，其中約70%使用信用卡賬單管理服務的用戶持有超過一張信用卡。

業 務

我們通過我們的信用卡科技服務為用戶提供方便的比較及申請適合其個人資料和信用需求的信用卡，授權其建立信用記錄並實現更好的信用管理。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，透過我們的信用卡申請服務成功發行的信用卡數量分別為50萬張、120萬張及210萬張。此外，自我們於二零一七年四月推出聯名信用卡服務以來，我們錄得了顯著快速增長。截至二零一七年十二月三十一日，我們發行的聯名信用卡累計達100,905張，其中67,403張是在二零一七年第四季度這一個季度發行。

儘管我們的目標借款人主要為通過發卡銀行設定的信用標準的信用卡持有人，然而我們亦已擴大用戶基礎以納入無信用記錄及因此獲傳統金融機構服務不足或未獲服務的人士提供服務。截至二零一七年十二月三十一日，我們為累計2.9百萬名借款人帶來貸款產品。近年來，我們的借款人數目實現顯著增長，由二零一五年0.03百萬名增至二零一六年的0.5百萬名，並進一步增至二零一七年的2.6百萬名借款人。

我們致力為有投資需要人士提供服務。我們近年活躍個人投資者數目強勁增長，由二零一五年的385,818名增至二零一六年的1,873,768名，並進一步增至二零一七年的2,980,356名個人投資者。

用戶獲取及留存

我們所有用戶來自線上渠道。我們的用戶獲取舉措主要為提供滿足目標用戶個人信用管理需求的服務及提高我們的品牌知名度。

在我們動態的生態系統中，我們的個人信用管理服務、信用卡科技服務和在線信貸促成及投資服務以有機的方式相互連接及支持。由個人信用管理用戶轉化為借款人和投資人通常順其自然而發生。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，我們51人品貸交易中分別100.0%、89.9%及74.1%發起自51信用卡管家應用及我們新獲得投資人中分別17.0%、61.7%及67.8%轉換自51信用卡管家應用的用戶。於二零一七年，我們的平均新用戶獲取成本為每名註冊用戶人民幣19.2元。

我們亦在我們的應用上及通過與應用商店、搜尋引擎、第三方應用及微信自媒體公眾號合作的方式宣傳我們的產品及服務。此外，我們亦進行各種推廣活動，以吸引新用戶，包括還款券、投資及借貸現金券、貸款產品利息折扣券及轉介獎勵。我們持續為現有用戶提供豐富的產品及服務以及便捷的功能以提高用戶黏性。例如，藉著為用戶提供賬單還款服務及信用卡申請服務，我們能夠滿足用戶的綜合一站式信用管理服務需要並提高用戶對我們平台的粘性。

業 務

我們的個人信用管理服務

概述

我們通過51信用卡管家應用主要向信用卡人群提供個人信用管理服務。我們廣泛的信用卡管理服務包括(i)管理信用卡賬單及家庭賬單及記錄如房屋按揭、汽車貸款及水電賬單；(ii)與信用卡賬單及其他負債有關的還款服務；及(iii)其他增值服務，如查詢住房公積金餘額。

服務

賬單管理服務

我們竭力為用戶提供便捷可靠的賬單管理服務。截至二零一七年十二月三十一日，我們已成功管理累計106.3百萬張信用卡，僅二零一七年我們的平台管理的信用卡總數便達到46.9百萬張。我們的專有技術讓我們能夠於用戶授權後檢索信用卡賬單，大大節省用戶以人手方式查詢賬單的時間。此外，我們亦將信用卡賬單管理服務擴充及升級，讓用戶在我們的平台上管理日常生活所面對各式各樣的賬單，例如房屋按揭、汽車貸款及公共服務賬單。用戶能夠在51信用卡管家應用程式的一個介面上管理由不同銀行發行的多張信用卡及各類型負債的賬單。全面而清晰地了解其負債後，用戶便可設定還款提醒或打開自動還款功能，避免逾期付款。

對整體個人債務的全面且深入分析，可促進用戶更好地使用我們提供的其他服務(包括信用卡申請服務、線上信貸撮合和投資服務)。此商業模式從長遠來看可提高用戶體驗和持續穩定增長。

賬單還款服務

我們的51信用卡管家應用支持用戶可快速便捷地償還信用卡賬單及其他賬單，例如房屋按揭、汽車貸款及水電賬單。於二零一七年，我們將還款相關服務拓展至168家銀行，讓用戶可通過51信用卡管家應用直接自動向銀行償還賬款及其他負債。同時使用我們投資服務的用戶可以從我們平台上的投資餘額直接用於還款。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，通過51信用卡管家應用償還信用卡賬單及其他負債的交易總額分別為人民幣211億元、人民幣321億元及人民幣1,091億元，該交易總額中分別有2.5%、51.0%及34.1%來自51人品。

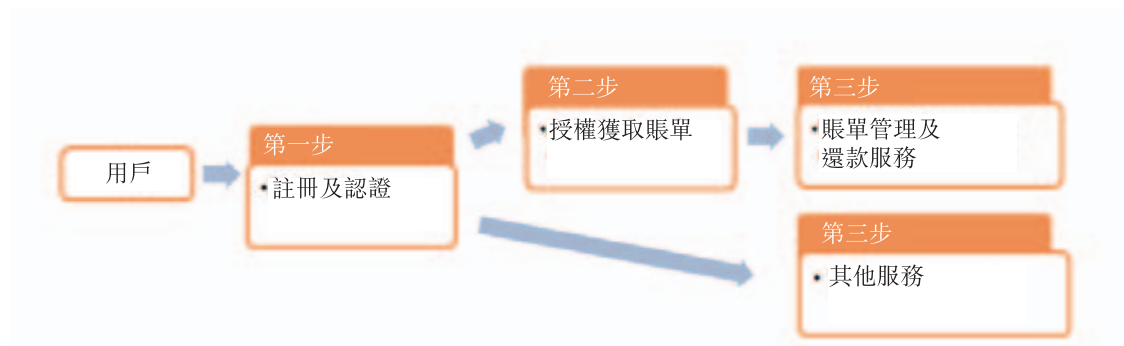
業 務

其他增值服務

為了向用戶提供全面便捷的個人信用管理服務，我們持續開發各種增值服務。例如，用戶可以通過我們的51信用卡管家應用查詢住房公積金餘額。此外，於二零一七年，我們策略性收購「我愛卡」49.6%股權，而「我愛卡」按二零一七年月均獨立訪客(於二零一七年十二月為30.8百萬名)計為中國最大專門信用卡信息門戶論壇。「我愛卡」用戶分享信用卡申請及使用經驗以及比較不同信用卡及發卡銀行提供的優惠。作為我愛卡的最大股東，我們與我愛卡享有顯著的協同效應，因其用戶可輕鬆找到通往我們平台的捷徑，並獲取我們全方位的服務，特別是我們的信用卡申請服務，繼而擴大了我們的用戶基礎。我們亦能夠通過我愛卡直接推廣我們的產品並發起活動。

服務流程

我們設計的51信用卡管家應用服務流程簡單、便捷且高效。下圖展示51信用卡管家應用的簡化服務流程：



註冊

用戶首先須通過提供基本的個人信息(包括移動電話號碼或社交媒體賬戶信息)註冊一個賬號。

授權獲取賬單

為了使用賬單管理及還款服務，用戶一般綁定一張或多張信用卡並提供授權通過其電子郵件賬號、短訊服務或其他方式收取賬單來檢索其信用卡賬單。我們的專有技術使我們能夠在獲提供合適授權的情況下檢索及分析信用卡賬單，並確保用戶數據的安全。另外，我們允許用戶手動導入信用卡賬單及其他賬單信息。僅擬使用其他服務如信用卡申請服務的用戶可跳過此步驟。

業 務

獲取其他服務

在完成所需程序後，用戶可以使用我們在我們的平台上提供的所有服務，包括信用卡申請、線上信貸以及投資及其他增值服務。

我們的信用卡科技服務

我們讓用戶能夠通過我們的信用卡科技服務方便地比較及申請適合其個人資料和信用需求的信用卡。特別是，自二零一七年四月起，我們與多家信用卡發卡銀行在數據應用、信用分析及風險狀況分析等領域開展了深度合作，以提供我們的聯名信用卡，據此我們能夠與該等銀行共享聯名信用卡產生的收入。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，透過我們發行的信用卡數量分別為50萬張、120萬張及210萬張，而截至二零一七年十二月三十一日，已發行的聯名信用卡累計達100,905張，其中67,403張是在二零一七年第四季度發行。

信用卡申請服務

我們於二零一四年五月開始在51信用卡管家應用上提供信用卡申請服務。截至二零一七年十二月三十一日，我們與全國20家銀行合作開展在線信用卡申請。51信用卡管家應用的用戶點擊我們平台上的銀行圖標，便可輕鬆在應用上完成信用卡申請程序。我們就信用卡申請服務向該等銀行收取服務費。我們的此類服務收益通常以每次成功申請成本基準來釐定，成功申請通常被界定為信用卡獲發行。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，通過我們發行的新信用卡數目（不包括聯名信用卡數目）分別為0.5百萬張、1.2百萬張及2.1百萬張。根據Oliver Wyman報告，在線渠道尤其是第三方互聯網公司，對銀行獲取新信用卡客戶而言日益重要。根據Oliver Wyman報告，就二零一七年透過我們發出的信用卡數目而言，我們是中國最大的獨立線上信用卡申請平台。

聯名信用卡服務

於二零一七年四月，我們開始與城市商業銀行合作發行聯名信用卡。我們寶貴的用戶基礎、強大的技術能力和龐大的信用相關數據使我們能夠通過向信用卡發卡銀行提供信用卡科技服務來將我們的技術支持信用評估系統商業化。特別是，我們與銀行在數據應用、信用分析及風險狀況分析等領域開展了深度合作，以提供我們的聯名信用卡。基於我們自成立以來的大量交易和信用數據，我們協助銀行加強並不斷完善信用評估模型和風險管理系統。受益於我們龐大的用戶基礎和品牌知名度，我們的銀行合作夥伴能夠擴大信用卡發行的客戶群。我們與發卡銀行的合作使我們能夠通過共享聯名信用卡產生的收入而獲得長期收益流，從而使此類業務模式互相獲利並由此更具盈利性和穩定性。

業 務

於二零一七年四月開始的初始試用期後，發行的聯名信用卡數量快速增加。截至二零一七年十二月三十一日，二零一七年發行的聯名信用卡數量累計為100,905張。我們的聯名信用卡持有人有強烈意願持續消費。由於我們致力於進一步探索與銀行的合作機會，我們預計聯名信用卡業務擁有持續快速增長潛力。

我們的在線信貸撮合及投資服務

在線信貸撮合服務

貸款產品

我們透過51信用卡管家應用程序及我們的其他應用程序(包括51人品貸、給你花及小伍錢包)提供服務信用卡人群的貸款產品及服務非信用卡人群的貸款產品。我們的所有貸款均為無抵押信貸產品，主要由我們51人品的個人投資者提供資金，其次是持牌金融機構(包括銀行、消費金融公司及信託以及我們自有的網絡小額貸款附屬公司)提供資金。

- 服務信用卡人群產品。

於二零一五年六月，我們推出51人品貸，一款為貸款質素良好、消費需求較高及借款意願強烈的信用卡持有人設計的信貸產品。51人品貸一般可提供信貸額度最高為人民幣100,000元的6、12、18及24個月的定期貸款。此外，利用我們個人信用管理服務的數據以及我們的信用分析能力，我們已建立一張信用卡人群的可靠人士名單(white-list)及為彼等提供預先批核的信貸額度，使彼等較為有效地獲得財務需要的滿足。我們的貸款產品發放金額由二零一五年的人民幣815.3百萬元增至二零一六年的人人民幣10,299.3百萬元並進一步增至二零一七年的人人民幣33,890.6百萬元，複合年增長率為544.7%。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，51人品貸的平均貸款規模分別為人民幣22,991.3元、人民幣27,872.0元及人民幣16,679.0元，各期間平均期限為15.3個月、15.3個月及13.5個月。二零一六年至二零一七年平均貸款金額有所下降，主要是由於我們二零一七年二月開始推出額度低於人民幣10,000元的51人品貸。一般而言，51人品貸借款人以每月分期付款方式還款。

- 服務非信用卡人群產品。

於二零一六年二月，我們開始提供為無卡借款人設計的貸款產品。該貸款產品可提供最高為人民幣10,000元的信用額度，其固定期限最長為12個月。借款每月分期償還貸款。從二零一七年二月至二零一七年十一月，我們亦提供一款為無卡借款人短期小額融資需求服務的貸款產品。此類產品可提供最高為人民幣3,000元的貸款額度，固定期限少於三個月。我們自二零一七年十二月起停止提供此類產品，主要是由於策略及監管要求的變動所致。此類貸款產品貢獻我們於二零一七年貸款總發放金額的13.3%，以及我們於二零一七年總收益的2.5%。

業 務

為非信用卡人群服務的產品的平均貸款金額於二零一六年及二零一七年分別為人民幣3,234.1元及人民幣2,593.5元，期內平均期限分別為9.5個月及6.4個月。我們的平均貸款金額及平均期限於二零一七年降低主要是由於我們於二零一七年二月至二零一七年十一月提供短期小額貸款產品所致。

於二零一五年、二零一六年及二零一七年，我們貸款產品的總貸款促成金額分別為人民幣815.3百萬元、人民幣10,299.3百萬元及人民幣33,890.6百萬元。下表載列於所示期間按產品劃分的發放貸款金額明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣元	%	人民幣元 (按百萬計，百分比除外)	%	人民幣元	%
服務信用卡人群產品	815.3	100.0%	9,285.6	90.2%	21,854.7	64.5%
服務非信用卡人群產品 ⁽¹⁾	—	—	1,013.7	9.8%	12,035.9	35.5%
總計	815.3	100.0%	10,299.3	100.0%	33,890.6	100.0%

附註(1)：包括我們於二零一七年二月至二零一七年十一月提供的短期小額貸款產品的貸款金額人民幣4,518.1百萬元。我們其後不再提供該貸款產品。

於二零一五年、二零一六年及二零一七年，我們貸款產品的總未償還餘額分別為人民幣688.2百萬元、人民幣6,883.6百萬元及人民幣15,828.9百萬元。下表載列於所示期間按產品劃分的未償還貸款餘額明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣元	%	人民幣元 (按百萬計，百分比除外)	%	人民幣元	%
服務信用卡人群產品	688.2	100.0%	6,173.7	89.7%	11,983.5	75.7%
服務非信用卡人群產品 ⁽¹⁾	—	—	709.9	10.3%	3,845.3	24.3%
總計⁽²⁾	688.2	100.0%	6,883.6	100.0%	15,828.9	100.0%

業 務

附註：

- (1) 包括我們於二零一七年二月至二零一七年十一月提供的短期小額貸款產品的未償還貸款餘額人民幣531.3百萬元。我們其後不再提供該貸款產品。
- (2) 貸款產品的總未償還餘額不包括拖欠90天或以上的貸款，原因是我們認為不大可能收回該等貸款。

借款人為一筆貸款支付的借款總成本包括借款人向投資人支付的名義利率、我們就我們的服務收取的服務費及固定投資人保護機制供款。有關投資人保護機制的詳情請參閱「我們的線上信用撮合及投資服務－線上投資服務－投資人保護機制」。有關我們如何與風控系統定價的詳細描述請參閱「風險管理」。

交易流程

我們透過應用促成貸款，該等應用為借款人提供一套簡單、安全及便利的貸款申請程序。我們平台為借款人提供的交易程序是一套精簡的標準貸款申請程序，並在全程每個步驟標明指示信息。下表說明一套簡單的借款人交易流程：



第一步：註冊

申請人首先須透過提供手機號等基本個人資料來註冊用戶賬號。註冊用戶須提供其他身份及個人財務相關資料以提升信用狀況。例如，如51人品貸的申請人並無在51信用卡管家上管理他們的信用卡賬單，則須提供信用卡賬單。

第二步：申請及信用評估

申請人提供額外信息後可獲分配初步信用額度，申請人可提交在該信用額度範圍內的貸款申請。申請人提交貸款申請後，申請人的資料將由我們的風控系統iCredit進行進一步管理。我們將對每個申請人進行信用評估及劃分信用評級。有關iCredit的詳細描述及我們風險管理其他方面請參閱「風險管理」。

業 務

第三步：審批及放貸

信用評估後，我們或會根據申請人的信用評級批准貸款申請或拒絕貸款申請。申請人會獲通知我們決定的結果。

申請人的貸款申請獲批後，我們的投資人可以使用我們的自動投資工具或手動選擇認購貸款。貸款透過我們的平台獲全額認購後，我們將從認購投資人的託管賬戶中提取資金發放至借款人的託管賬戶。於二零一七年，大部分貸款發放程序在申請後一小時內完成。貸款發放程序可在數分鐘內完成有關投資人及託管人認購貸款以及付款流程的更多詳情，見「我們的線上信貸撮合及投資服務－線上信貸撮合－交易流程」。

第四步：服務及收款

我們透過應用內通知及短信由我們的客服在每項計劃還款到期日前提供還款提醒服務。我們對逾期貸款按日收取處罰費用。

我們設有內部團隊，彼等在借款人違約時向違約借款人撥打電話及發送短信提醒他們其償還拖欠的貸款餘額及應計罰金及違約費用。我們亦聘用第三方協助我們收取拖欠貸款。我們透過跟進 KPI、電話記錄評估、網站訪問量、投訴電話反饋、內部培訓及考核來持續監控我們內部團隊及第三方收款服務供應商的表現及合規情況，以確保他們採用適當的收款方法來達到最佳的收款表現。

對第三方平台的信貸介紹服務

我們與選定外部線上借貸平台合作並在應用上介紹其貸款產品，該等產品在金額及期限上通常與我們的貸款產品有所不同。該等選定外部借貸平台及其貸款產品在我們的應用內列示。使用我們應用的借款人可點擊應用提出貸款申請。透過此類合作，我們在我們的平台上向借款人提供更廣泛的貸款產品及便利的信貸促成服務，我們向外部線上借貸平台收取服務費。

貸款產品的資金來源

我們擁有多元化的資金來源來保證有充分的資本來有效為我們促成的貸款放款。我們為借款人促成的貸款主要由我們 51 人品的個人投資人以及其次由機構提供資金，機構包括銀行、消費金融公司及信託以及我們自有的網絡小額貸款附屬公司。

業 務

下表載列於所示日期我們為我們自有的貸款產品促成的按資金來源劃分的貸款總額明細：

	截至十二月三十一止年度					
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣元	%	人民幣元 (按百萬計，百分比除外)	%	人民幣元	%
51人品寶的投資人.....	803.5	98.5%	8,787.4	85.3%	26,096.5	77.0%
機構 ⁽¹⁾	11.8	1.5%	1,511.9	14.7%	6,883.4	20.3%
我們自有的小額貸款						
附屬公司.....	—	—	—	—	910.7	2.7%
總計.....	815.3	100.0%	10,299.3	100.0%	33,890.6	100.0%

附註：

- (1) 包括保留在資產負債表內於二零一六年及二零一七年分別為人民幣303.8百萬元及人民幣1,535.8百萬元的信託資金，因我們被視為信託的主要受益人並有權指示信託的活動。

我們信託資金涉及信託公司設立的三個信託計劃。根據與信託公司的安排，我們被視為信託的第一受益人及擁有權力指導信託活動，因此，該等信託借出的貸款列入我們的資產負債表。於二零一六年及二零一七年，由信託提供資金的信貸撮合量分別為人民幣303.8百萬元及資金人民幣1,535.8百萬元。

小伍錢包

於二零一七年九月，我們透過運營我們的附屬公司中彩網通控股有限公司推出貸款產品小伍錢包。小伍錢包為一款小額貸款產品，針對並無任何信用記錄的用戶，在貸款額度及期限方面與我們的其他貸款產品有所區分。由小伍錢包開展運營至二零一七年十二月三十一日期間，貸款促成總額為人民幣191.9百萬元。

小伍錢包與我們的其他貸款產品(如51人品貸)有獨立的資金來源。中彩網通控股有限公司進行其自有風險控制並對小伍錢包的申請人進行信用評估，同時將合資格申請人推薦至中介服務供應商(一個匹配申請人及貸款人及促成彼等訂立貸款協議的中介平台)。通過反復利用小伍錢包，我們認為小伍錢包的部分用戶將在建立信用記錄後成為信用卡人群，並合資格申請51人品貸，從而在中彩網通控股有限公司與我們之間創造協同效應及交叉銷售機會。

業 務

線上投資服務

投資服務

我們透過51信用卡管家應用及51人品寶應用為投資者提供投資服務。我們的投資系統將透過我們的平台提供的貸款及線上消費金融平台合作夥伴轉介的貸款的借款人與我們平台上的投資者進行配對。截至二零一五年十二月三十一日、二零一六年十二月三十一日及二零一七年十二月三十一日，我們個人投資人通過我們平台所投資資金的未償還餘額分別為人民幣965.7百萬元、人民幣6,134.0百萬元及人民幣12,078.1百萬元。每名投資者平均投資金額，於截至二零一五年十二月三十一日為人民幣15,531.7元、於截至二零一六年十二月三十一日為人民幣14,822.1元及截至二零一七年十二月三十一日止為人民幣20,614.3元。二零一五年、二零一六年及二零一七年，我們的投資服務給予投資人的平均年化回報率分別為8.0%、7.0%及6.9%。

自主投資工具

投資者可根據貸款特點及借款人資料直接投資於51人品應用上列明的貸款。我們在平台上提供一系列過濾機制協助投資者根據多種標準(如投資期限、預計年化收益率及起投資金額)迅速選取投資者欲投資的特定貸款。在認購特定貸款時，投資者同意劃撥一定金額的資金認購貸款直至期滿，除非彼等將於貸款的權利予以轉讓。貸款獲悉數認購後，資金會從投資者設立在我們平台的賬戶劃至借款人賬戶。

自動投資工具

我們亦提供自動投資工具，可令投資輕鬆有效率。該工具乃根據投資者預設的標準(而非逐一篩選具體貸款)自動投資，並透過將資金劃撥至上千個貸款組合來分散投資風險。通過我們的自動投資工具，投資者同意於所投資貸款的整個週期投入資金，惟轉讓其貸款權利則除外。

截至二零一七年十二月三十一日，我們提供投資鎖定期限為7天至720天的產品，預期年化收益率6.1%至10.8%。投資額的最低限額為人民幣100元。每筆投資的最高限額取決於是否有可以在我們的平台上放貸的貸款。

投資服務的相關資產

投資服務的相關資產包括透過我們平台提供的貸款及我們線上消費金融平台合作夥伴轉介的貸款。於二零一七年，我們平台投資人出資的貸款總額的77.8%為我們自有的貸款產品。

我們根據其借款人基礎、產品供應、風控能力及收款表現等不同因素精心挑選線上消費金融平台合作夥伴。我們的線上消費金融平台合作夥伴大部分為我們投資組合公司。我

業 務

們的線上消費金融平台合作夥伴在將貸款由其平台轉介予我們之前會進行信用分析及審批。此外，我們進行獨立的身份驗證和信用評估，並拒絕在我們的風險管理體系下高風險的該等借款人。我們一般要求選定的線上消費金融平台合作夥伴在違約的情況下向我們投資人作出賠償及／或購回有關貸款。我們亦要求彼等向我們支付保證金，若其未就轉介予我們的違約貸款作出賠償，我們可從中扣除款項。考慮到中國近期的監管發展，我們已中止有關合作並正審視與該等線上消費金融平台合作夥伴的合作。截至二零一七年十二月三十一日，線上消費金融平台合作夥伴所推介的未償還貸款餘額約為人民幣38.0百萬元。

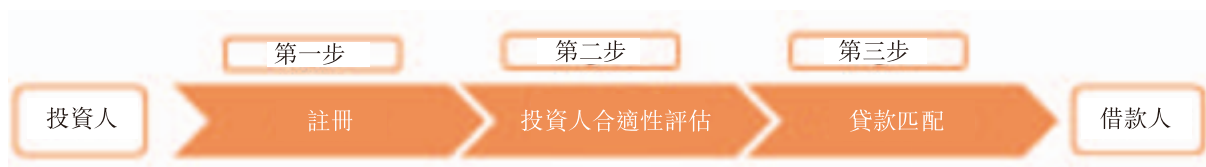
投資人保護機制

我們過往要求借款人向質保計劃供款，用於在平台上就投資者的投資損失賠償投資者。然而，根據我們與投資者的服務協議，概不保證投資者的投資損失將獲質保計劃償還，且我們並無法律或合約義務向投資者賠償質保計劃以外的款項。

自二零一八年二月起，為確保我們遵守新法規，我們不再提供質保計劃，而我們與獨立擔保公司訂立合約，以設立由該擔保公司管理的投資人保護計劃，我們要求我們的借款人向投資人保護計劃作出供款以保護我們的投資人。借款人作出的投資人保護計劃供款率根據借款人的信用評級及貸款期限而有所不同。我們的風險管理委員會根據過往及估計未來違約率的分析定期調整投資人保護計劃供款率。

交易流程

與借款人簡單、安全及方便的交易流程類似，我們亦為投資人提供流暢的用戶體驗。下圖列示51人品寶應用的簡化交易流程：



第一步：註冊

於51信用卡管家應用及51人品寶應用上以個人手機號註冊用戶賬戶後，投資者須提供姓名、身份證號碼及將銀行賬戶與用戶賬戶關連。

業 務

第二步：投資人合適性評估

根據中國法律，我們要求投資者於透過我們進行首次投資之前完成投資者合適性評估。我們根據專業背景、投資經驗及風險容忍度將投資者分為多種類別。

第三步：貸款匹配

通過投資者資格評估後，有意在我們的市場上作出投資的投資者可比較及選擇心儀的投資服務，並將資金由投資的關連銀行賬戶轉移至應用。我們的投資系統按照投資者的選擇，自動或手動將透過我們平台促成的貸款的借款人及我們線上消費金融平台合作夥伴轉介的貸款與投資者進行配對。

成功配對後，投資者、借款人與我們訂立的貸款協議將會生效，投資者的資金將會劃入借款人的託管賬戶。此外，使用自動投資工具的投資者可能會要求在其承諾的投資期限屆滿前將其所投資貸款的權利轉讓予其他投資者，儘管我們的平台不能保證此類轉賬要求的成功。

我們已委聘北京銀行為我們的平台提供資金託管服務。託管銀行將提供託管、結算及會計處理服務等資金託管服務。我們亦與第三方支付網絡處理系統就付款進行合作。在選擇第三方支付服務提供商時，我們考慮網絡基礎設施、安全措施、可靠性、信息技術能力及經驗等多項標準。

其他業務

技術顧問業務

為運用我們在信貸促成業務中積累的技術優勢，我們於二零一五年十月成立了北京堅果信用管理有限公司（「堅果信用」），透過互聯網向第三方客戶提供數據獲取及分析技術的技術諮詢服務。於二零一七年，堅果信用已向38家公司提供技術顧問服務。

保險經紀業務

我們於二零一七年十一月收購深圳中融保險經紀有限公司（「中融保險」）的95%股權。中融保險持有保險經紀執照。

行業投資

我們會持續評估行業價值鏈的商機以補充我們的生態系統。我們有選擇地進行戰略收購及投資以及組成聯盟，以創造協同效應，豐富我們現有產品及服務組合，並擴大我們的生態系統。我們已成立51產業基金，其為具有一系列投資基金的私募股權平台。截至二零一七年十二月三十一日，聯同51產業基金一起我們已投資超過20家公司。例如，我們向杭

業 務

州早稻科技有限公司投資人民幣4.5百萬元，而杭州早稻科技有限公司為中國快速成長的初創公司，於二零一六年九月的估值為人民幣25百萬元。基於其最新融資情況，杭州早稻科技有限公司近期估值為人民幣390百萬元。

風險管理

大數據風控系統

我們堅信部署數據以改造傳統金融行業的力量。作為中國最大的線上信用卡賬單管理平台，我們享有明顯優勢，可積累大量最為相關且可靠的信息，包括申請人的信用記錄、銀行給予的個人信用額度、消費模式、過往還款行為等，用於評估我們用戶未來借貸的信用風險。憑藉這些數據，我們自主開發一套綜合系統iCredit，用於提高我們的風險管理能力。iCredit的核心是大數據分析，涵蓋反欺詐、信用評估、風險測算及風險定價等整個風控流程。我們的iCredit系統利用了一個龐大的數據庫，這個數據庫包含了與我們的借款人及我們已處理的貸款申請有關的最多約10,000個潛在數據變量。我們不斷以新的信用數據及技術升級我們的風險管理模式。

數據採集、重新處理及整合

儘管中國許多消費金融平台通過與外部數據供應商合作建立信用評估數據庫及取得借款人消費數據，但我們相信我們以信用管理情況為基礎的業務模式通過我們的一手專有數據為我們提供更精確、透明及全面的潛在借款人的財務狀況及拖欠風險的情況。

此外，經客戶授權後我們以廣泛外部數據補充我們的專有數據，從而為我們的每名借款人建立了一個綜合的信用狀況。外部數據包括但不限於由我們與其合作的第三方機構所提供的借款人的個人信用信息，以及從中國流行的社交媒體及電子商務網站收集的借款人的社交及消費行為數據。我們的平台每天會採集、匯總、處理及分析來自各種來源的海量非結構化數據，並將其轉化為與貸款申請的風險級別相關的結構化預測變量。海量數據處理及多維實時分析能力使我們能夠提供一系列的自動定量分析，通過數據挖掘加強我們的信用系統，快速準確地作出信用決策，而不會產生高昂的人工審批費用。

為了更好地發揮行為、社會及交易數據等非金融數據在預測申請人拖欠概率方面的潛力，我們應用了機器學習技術，包括隨機森林、梯度提升決策樹(GBDT)及深度學習算法，強化該等數據的應用。通過提取10,000多個變量，我們已建立針對不同類別借款人的風險評估模型。

業 務

反欺詐

我們的iCredit系統包括全面及有效的欺詐管理系統，能夠自動整合來自內部及外部的數據。因此，我們的反欺詐數據集市已累積大量與欺詐有關的數據。憑藉通過我們的平台收集的龐大的數據庫、第三方數據庫提供的內部及行業黑名單、面部識別驗證設置及複雜的機器學習技術，iCredit能夠評估每個申請人進行可疑活動的可能性。同時，我們承認偵測及防止有組織的欺詐是一項相當複雜的工作。為了從眾多個人中揭露有關申通行為，我們運用知識圖譜算法對有意借款人進行關係分析，以揭露整個可疑網絡。

我們已成立專責反欺詐團隊。我們的團隊定期測試及完善反欺詐規則以應對新發展及趨勢。這令我們可對新出現的欺詐威脅作出快速響應及攔截未知的欺詐方式。

信用評分及定價系統

得力於我們從個人信用管理、線上信貸撮合及投資服務所集合數據構建的龐大信貸數據庫，我們已開發我們專有的信用評分模型以評估潛在申請人的信譽。數據的可靠性及純粹數量為我們使用機器學習優化信用評估模型打下了堅實基礎。該系統由我們的團隊持續測試及更新。

為有效篩查申請人，我們已設計一個初始階段收集潛在借款人的基本資料，並將其引導至我們提供的其中一項貸款產品。我們運用不同的算法及度量評估各組別內借款人拖欠款項的可能性。一般而言，每位申請人將於數分鐘內收到一個信用評分，而該信用評分是我們批核貸款產品申請的基礎。

為信用卡持有人服務的產品

我們為信用卡持有人服務的貸款產品的合資格申請人已累積了良好信用記錄及通常已與我們建立關係。我們通過管理彼等的信用卡賬單及其他債務獲得對其整體財務狀況及借款相關風險的深入了解。該等銀行間全面信用數據形成評估申請人的核心基礎。除依賴該等內部信用數據外，我們在評估申請人的信用狀況時在申請人的授權下亦納入了外部數據，包括但不限於由我們與其合作的第三方機構提供的申請人的個人信用信息，以及從中國流行的社交媒體及電子商務網站收集的借款人的社交及消費行為數據。

考慮大多數該等變量後，我們會為各申請人釐定信貸額度。申請為信用卡持有人服務的貸款產品的各申請人若未由於風險過高而遭拒絕將歸入五個信用評級組別其中之一，即AAA級、AA級、A級、B級或B-級，其中AAA級代表風險最低，而B-級代表風險最高。

業 務

自二零一六年起，我們基於信用評級對為信用卡持有人服務的貸款產品實行按風險定價。我們的產品組合使用基於風險的定價，並定期審視及調整定價。下表列示所示期間我們為信用卡持有人服務的貸款產品各個不同信貸評分點部分的年化利率：

為信用卡持有人服務的產品的借款人信用評級 ⁽¹⁾	截至十二月三十一日止年度	
	二零一六年 年化利率	二零一七年 年化利率
AAA 級.....	12.6%	14.9%
AA 級.....	14.7%	17.3%
A 級.....	18.4%	21.3%
B 級.....	24.3%	26.2%
B- 級.....	不適用	27.6%

附註：

(1) 我們於二零一五年並無實行貸款產品風險定價。為信用卡持有人服務的貸款產品於二零一五年的整體年化利率為 13.7%。

下表呈列於二零一五年、二零一六年及二零一七年各信用等級的借款人提取的貸款促成額。

各信用等級的貸款促成額：	截至十二月三十一日止年度		
	二零一五年	二零一六年 (人民幣百萬元)	二零一七年
AAA 級.....	325.1	3,808.1	8,185.4
AA 級.....	101.5	2,276.1	5,993.8
A 級.....	196.3	1,926.3	4,185.2
B 級.....	189.4	1,258.2	2,500.8
B- 級.....	3.0	17.0	989.5
總計.....	<u>815.3</u>	<u>9,285.6</u>	<u>21,854.7</u>

為非信用卡持有人服務的產品

對於申請我們為非信用卡持有人服務的貸款產品而只有有限或並無信貸記錄的申請人，我們與多個第三方數據供應商合作，利用外界數據補足我們的內部記錄以評估申請人的風險。外界數據主要包括用戶的還款歷史、社交媒體互動、線上消費行為。我們該等從外界各方收集所得行為數據與準借款人的信貸質素相關。就服務非信用卡人群產品的申請人而言，我們利用信用評分模式釐定是否核准貸款申請。

業 務

我們自二零一六年起開始提供服務非信用卡人群的便利貸款產品。於二零一六年及二零一七年，我們為非信用卡人群服務的主要貸款產品的年化費率分別為31.5%及30.8%。此外，自二零一七年二月至二零一七年十一月，我們亦促成的若干小額短期貸款的年化利率超過36%。由於戰略轉型及為遵守新法規下的適用規定，我們不再提供有關小額短期貸款並進一步調整及確保我們於二零一七年十二月起促成的所有新貸款的年化利率超過36%。

風險管理團隊

我們設有獨立風險管理委員會，包括七名成員，由首席風控官擔任主席。風險管理委員會成員擁有在知名顧問公司及金融機構的工作經驗，在風險管理方面獲得豐富經驗及深入見解。委員會不時會議，以審視我們平台的信貸、流動性及營運風險。

我們的風險管理及內部監控團隊由我們的風險管理委員會領導，負責(其中包括)貸款履約分析、信貸模式確認及信貸決策執行。其從事多種風險管理活動，包括履約趨勢匯報、貸款集中度及穩定性監察、進行同行標桿學習及風險評估，及涉及信貸模型開發、驗證及優化。

我們的技術及信息技術基礎設施

我們具差異的業務模式、創新產品及大規模貸款處理服務的根本在於我們先進的技術基礎設施。我們的雄厚實力使我們能夠交付順暢的用戶體驗，保護資料的保密性，進行大數據分析及提升營運效率。

大數據分析及人工智能

我們開發iCredit系統，旨在創造動態、智能化及多維度信用分析。由於我們已經能夠存取我們個人信用管理平台上可用的大量數據，我們已作出大量投資，以確保系統能夠以最高效的方式處理數據。

我們的iCredit系統運用從傳統的多變量回歸至機器學習多種分析技術及模型輸出。大數據分析連同人工智能使我們能夠全面整合及分析來自我們強大的信用數據庫及第三方來源提供的網絡行為、社交及交易數據的申請人資料。二零一七年，93.0%的人品貸貸款申請由我們的系統自動決定。

雖然我們亦能根據我們的反欺詐分析在決策過程中調整人為參與程度，我們相信該項大數據及人工智能方法是我們持續提升風險管理能力及提高營運效率的舉措的根本。

業 務

數據安全、網絡安全及隱私保護

我們的信息安全團隊以技術總監為首，致力維護我們平台的安全基建，並保障所收集的私人數據。團隊成員積極參與定期數據安全培訓，並每星期進行網絡安全測試。當發現保安系統病毒或受到威脅而需要緊急處理，則會直接知會管理團隊。

我們憑藉內部技術實力建立綜合營及維護系統以及「兩地三中心」災難恢復架構，以承載我們設於中國不同地點的主要信息技術基建。我們的平台採用模組建築結構，由多個相連部件組成，各自可進行個別升級及更換而不會影響其他部件的功能。此外，我們已安裝防火牆，以監控進出的網絡流量並會對任何威脅自動作出反應性動。

我們嚴肅對待我們用戶的隱私及彼等資料的安全。我們的內部政策規定運用數據加密以確保存儲及傳輸用戶數據(包括個人數據、賬單數據及交易數據)保密性。我們的網絡配置有多層安全模塊可隔離我們的數據庫，防止未經授權訪問，以及確保我們系統及服務的可靠性。對外方面，我們採用軟件系統自動偵測及保障我們免受攻擊。內部方面，我們限制並盡量減少透過各種技術(包括網絡接入驗證及網絡安全域名分開)存取用戶提供的受保護資料。我們的安全系統亦能實時顯示所有接入我們系統的用戶、經授權或未經授權接入系統及每名用戶如何接入系統。此外，我們已投購商業保險以保障個人數據及銀行賬戶數據外洩風險。

為免在不可預料的情況遺失數據，我們透過實時多層數據備份系統維持冗餘度。我們亦運用數據分片，將用戶數據點的存儲分散於多個服務器。整體而言，我們相信已為我們的平台設置安全基建，而我們的用戶數據已獲得妥善保障。

研發

我們擁有一個專職研發團隊，截至二零一七年十二月三十一日，由逾693名全職員工組成，彼等在中國領先互聯網公司及金融機構擁有豐富的經驗。我們的研發團隊專注以下支持我們長期業務增長的多個方面：

- 維護及提升我們所有的平台和應用系統，包括但不限於：移動應用、後台系統、專有數據和信用分析系統、支付系統和大數據系統；
- 確保我們的技術系統得以妥善建立、審查、測試及不斷加強；
- 研發數據探勘計算法；及

業 務

- 物色大數據容量的技術諮詢業務及設立(特別是)數據獲取及反欺詐的公開平台。

於往績記錄期，我們的研發開支分別為人民幣42.4百萬元、人民幣112.4百萬元及人民幣261.4百萬元。

客戶服務

我們高度重視我們的客戶，並矢志提供一流客戶服務。我們設計一個互動幫助中心，作為解答客戶可能出現的任何疑問的起點。我們從我們龐大的用戶群體中收集及編製最經常被問到的問題，並已建立及持續更新龐大的知識數據庫。憑藉人工智能及機器學習技術，我們亦營運一個智慧客戶服務系統，該系統能夠透過處理用戶輸入的資料自動生成最相關的回答。客戶亦能夠透過傳統渠道聯繫我們。彼等可於工作日及周末撥打我們的服務熱線並與專責代表交談。

品牌及營銷

我們已於我們所屬的行業獲得較高品牌知名度及聲譽。我們認為最有效的營銷形式是持續交付最佳用戶體驗及提供有吸引力的產品和服務，滿足市場上尚未滿足的需求。我們的營銷努力旨在提升品牌知名度及聲譽。

客戶及供應商

我們的客戶主要由我們的用戶及我們信用卡申請服務的信用卡發卡銀行組成。截至二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度，我們的五大客戶分別佔我們收入總額的51.0%、11.4%及5.9%。截至二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度的最大客戶分別佔我們於該等期間收入總額的約16.2%、3.6%及1.6%。

我們的供應商主要包括流量獲取服務、託管服務、收款服務、IT服務及付款服務供應商。截至二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度向我們五大客戶作出的採購額分別佔該等期間採購總額的約38.3%、25.8%及22.9%。截至二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度的最大客戶分別佔我們於該等期間開支總額的約17.1%、7.6%及9.3%。於往績期及直至最後實際可行日期，董事、彼等各自的聯繫人或據董事所悉擁有5%以上我們已發行股本的任何股東概無於我們任何五大供應商中擁有任何權益。

競爭

中國金融科技行業競爭激烈，我們與其他大型互聯網個人信用管理平台及互聯網消費金融市場競爭。

業 務

就互聯網個人信用管理服務而言，我們主要與提供專用服務的獨立第三方互聯網個人信用管理平台及其他亦擁有個人信用管理為其服務組合一部分的互聯網參與者進行競爭。

就信用額度及投資服務而言，我們主要與以信用卡持有人為重點的其他互聯網P2P平台進行競爭。我們亦與傳統的金融機構(包括信用卡發行商、商業銀行的消費金融業務部門及其他消費金融公司)進行競爭。

如我們的市場領先地位所證明，我們相信，憑藉我們的競爭優勢(包括我們以差異化的用戶獲取模式及高質量的用戶群於提供個人信用管理服務方面的先發優勢、滿足用戶一系列金融需求的動態和自我增強的生態系統、全面及多樣化的產品供應、多元化的資金來源、取得高質量的數據及先進的技術能力)以及我們品牌的實力和聲譽，我們能夠有效地進行競爭。

僱員

截至二零一七年十二月三十一日，我們有合共1,443名僱員。下表載列截至二零一七年十二月三十一日按職能劃分的我們的僱員明細：

職能	截至二零一七年十二月三十一日	
	僱員人數	佔僱員總數的百分比
風險管理	325	23%
研發	693	48%
產品及業務開發	159	11%
銷售、營銷及客戶服務	107	7%
一般行政及其他	159	11%
總計	1,443	100.0%

截至二零一七年十二月三十一日，我們的僱員中約81.7%持有學士或以上學位，約19%持有碩士或以上學位。

我們與我們的僱員訂立個別僱傭合約，涵蓋薪金、福利及終止理由等事宜。各僱員的僱傭合約亦涉及該僱員受我們僱傭期內的不競爭及保密安排。

根據中國法規規定，我們參與多項政府法定社會保障計劃，包括退休金供款計劃、醫療保險計劃、失業保險計劃、工傷保險計劃、生育保險計劃及住房公積金。根據中國法律，我們須按我們僱員薪金、花紅及若干津貼的特定百分比向社會保障計劃供款，上限金額由地方政府不時指定。

業 務

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未遭遇任何罷工或影響我們營運的其他重大勞工糾紛。我們與我們的僱員保持良好關係。

知識產權

我們認為我們的專利、商標、服務標誌、域名、商業機密、專有技術及類似知識產權對我們的成功至關重要，我們依賴中國及其他司法權區的專利、商標、版權及商業機密保護法以及與我們的僱員、合作夥伴、服務提供商、供應商的保密程序及合約條文及其他方面來保護我們的專有權利。截至二零一七年十二月三十一日，我們擁有對我們的業務屬重要的15項註冊商標、42個軟件產品的版權及13個註冊域名，包括我們的主要網站www.u51.com。截至同日，我們亦於香港擁有9項待決的商標申請。有關我們主要的知識產權清單，請參閱「附錄四—法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.知識產權」。

物業

我們的總部位於中國浙江杭州西湖區紫霞路80號西溪穀國際商務中心G座12樓至15樓。截至最後實際可行日期，我們於中國擁有4項物業，總建築面積約2,454.5平方米。截至二零一七年十二月三十一日，我們於中國租賃14項物業，總建築面積約24,417.9平方米。

截至最後實際可行日期，概無單一物業的賬面值佔我們綜合資產總值的15%或以上。因此，本文件豁免遵守香港上市規則第五章及《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段所述須根據《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條在估值報告載入所有土地及樓宇權益的規定。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們尚未就建築面積約2,454.5平方米的四項物業(相當於我們的全部自有物業)取得房屋所有權證或土地使用證。我們已申請辦理所有相關房屋所有權證及土地使用證，而我們的中國法律顧問大成表示，我們將於二零一八年五月底前取得該等證書。根據中國法律顧問的意見，暫時未能取得該等證書將不會對我們的業務造成重大不利影響。我們的中國法律顧問表示，在就該四項物業取得相關房屋所有權證或土地使用證前，我們不得合法轉讓、抵押或以其他方式處置該等物業。

業 務

租賃物業

截至二零一七年十二月三十一日，我們於中國租賃14項物業，總建築面積約24,417.9平方米。該等租賃物業中：

- 13項租賃物業(佔我們租賃物業總建築面積的約91.89%)的出租人已向我們提供房屋所有權證或業主授權出租人出租或分租特定物業的同意書。我們的中國法律顧問大成確認，該等租賃屬有效且我們對該等租賃物業依法享有佔有及使用的權利；
- 1項租賃物業(佔我們租賃物業總建築面積的約8.11%)的出租人未能提供房屋所有權證或業主授權出租人出租或分租特定物業的同意書。

上述租賃物業中，我們已就6項總建築面積約19,241.4平方米的物業向相關中國機構辦理了租賃協議登記。我們尚未就其餘物業辦理租賃協議登記。

我們的中國法律顧問大成認為，(1)根據《中華人民共和國城市房地產管理法》及其他相關法律、法規及司法詮釋，若出租人未擁有該等物業的所有權及／或出租人未取得業主的授權或同意，則出租人無權出租上述物業。此種情形下，若任何第三方對租賃的有效性提出異議，則可能影響我們繼續承租該等物業，但我們仍可依據租賃協議或出租人出具的書面確認向出租人進行索償。此外，當出租人就同一租賃權訂立兩份或以上租賃協議時，我們可依據相關司法詮釋被視為合法租戶；(2)根據相關司法詮釋，租賃協議未辦理登記並不影響租賃協議的有效性，但我們存在被相關中國機構處罰的風險。

根據《商業物業租賃管理辦法》，若未辦理租賃協議備案，相關主管部門有權責令我們限期改正；我們若逾期不改正，相關主管部門有權處以人民幣1,000元以上1萬元以下罰款。我們最近三年未因未辦理租賃協議登記而受到房屋管理部門的行政處罰。我們認為，如果因該等物業的產權瑕疵原因或未辦理租賃協議登記導致無法繼續租賃任何物業，需要相關分辦事處搬遷時，相關分辦事處可以在相關區域內找到能夠合法租賃的替代性經營場所，且該等搬遷不會對我們的業務和財務狀況產生任何重大不利影響。

業 務

保險

我們為我們的僱員提供社會保障保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。此外，我們已與中國人保(知名第三方保險供應商)訂立協議，以提供涵蓋個人信息洩漏風險的保險，自二零一七年二月一日起生效。與市場慣例保持一致，我們並無投購業務中斷保險或重要人員保險。我們認為，我們的保險保障就我們於中國的業務營運而言屬足夠。有關我們保險保障相關風險的說明，請參閱「風險因素－我們並無任何商業保險保障。」

監管事宜

我們有詳細的合規程序以識別及控制我們業務運營中的法律風險。據中國法律顧問告知，我們董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守適用於我們業務營運的所有相關中國法律、規則及法規。

牌照及許可

我們的董事及中國法律顧問確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，除網絡借貸信息中介機構、就若干營運實體的小微信貸執照、ICP許可證及ODPTP許可證(於「風險因素－中國有關互聯網消費金融及小額信貸行業的法律法規仍在不斷演進，並可能會出現變動。」內披露)外，我們已取得我們營運所需的所有重大執照及許可。

如「監管環境－有關互聯網公司的法規－有關增值電信服務的法規」所披露，杭州義牛網絡技術有限公司作為進行網絡借貸信息中介業務的運營者尚未取得ODPTP許可證。我們將於完成辦理P2P借貸信息中介機構備案後申請ODPTP許可證。截至最後實際可行日期，浙江省有關該類登記及許可制度的具體規定及詳細實施細則尚待進一步澄清。據我們中國法律顧問告知，根據P2P借貸信息中介機構備案的現行監管制度，我們認為我們已在所有重大方面滿足該項備案的先決條件。

業 務

以下為我們經營所需的重要執照及許可列表：

編號	執照／許可／ 批文名稱	實體	頒發機構	頒發日期	屆滿日期／ 登記狀態
1	ICP許可證	杭州恩牛網絡技術有限公司	浙江省通信管理局	二零一五年 九月二十八日	二零二零年 九月二十七日
2	SP許可證	杭州恩牛網絡技術有限公司	工業和信息化部	二零一五年十二 月二日	二零二零年 十二月二日
3	ICP許可證	杭州义牛網絡技術有限公司	浙江省通信管理局	二零一七年 五月十七日	二零二一年 五月三十日
4	ICP許可證	北京鼎力創世科技有限公司	北京通信管理局	二零一七年 二月三日	二零二二年 二月三日
5	ICP許可證	北京首惠時代信息科技 有限公司	北京通信管理局	二零一五年 一月二十八日	二零一八年 六月二十八日
6	ICP許可證	上海靜嘉網絡科技有限公司	上海市通信管理局	二零一八年 一月二十六日	二零二三年 一月二十六日
7	ICP許可證	杭州也牛資產管理有限公司	浙江省通信管理局	二零一七年 十二月二十一日	二零二二年 十二月十日
8	ICP許可證	杭州商牛網絡科技有限公司	浙江省通信管理局	二零一七年 十二月十一日	二零二二年 十二月十日
9	ICP許可證	杭州尚牛信息技術有限公司	浙江省通信管理局	二零一七年 十一月二十七日	二零一二年 十一月二十七日
10	ICP許可證	杭州吾么科技有限公司	浙江省通信管理局	二零一八年 一月五日	二零二三年 一月四日
11	ICP許可證	杭州基牛網絡技術有限公司	浙江省通信管理局	二零一七年 十一月二十七日	二零二二年 十一月二十六日

業 務

編號	執照／許可／ 批文名稱	實體	頒發機構	頒發日期	屆滿日期／ 登記狀態
12	ICP許可證	杭州微資產管理有限公司	浙江省通信管理局	二零一七年 十一月二十七日	二零二二年 十一月二十六日
13	ICP許可證	北京雅酷時空信息交換技術 有限公司	北京通信管理局	二零一五年 一月二十八日	二零二零年 一月二十八日

我們的中國法律顧問告知我們，截至最後實際可行日期，有關牌照及許可仍然具有十足效力及並未被撤回或註銷。我們的中國法律顧問亦告知我們，據我們的中國法律顧問所深知，只要我們遵守相關法律規定，採取一切必要步驟遵照中國適用法律及法規規定的要求及程序提交相關申請，有關牌照及許可的續新並無法律障礙。

有關我們須遵守的法律及法規的更多資料，請參閱「監管環境－有關互聯網公司的法規」。

法律訴訟

我們可能不時在日常業務過程中牽涉法律訴訟。

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無捲入針對我們或我們的任何董事並可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何訴訟、仲裁或行政程序。此外，據董事所知，並無針對我們或我們的任何董事並可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的懸而未決或可預見的訴訟、仲裁或行政程序。