

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此乃概要，故並無載列可能對閣下屬重要的所有資料。閣下在決定投資於[編纂]前務須閱讀整份文件。任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的部分特定風險，載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前務須仔細閱讀該節。

### 概覽

根據 Oliver Wyman 報告，按二零一七年的貸款撮合金額計，我們是中國最大的針對信用卡人群的 P2P 借貸平台。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計，我們亦運營著中國最大的線上信用卡管理平台。

我們的信用卡平台於二零一五年、二零一六年及二零一七年的平均月活躍用戶數分別為 3.5 百萬名、4.6 百萬名及 5.9 百萬名，複合年增長率為 29.0%，二零一七年十二月的月活躍用戶數達 7.0 百萬名。我們於二零一二年推出，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，我們已成功管理累計 106.3 百萬張信用卡，於二零一七年錄得撮合的信用卡還款交易總計人民幣 1,085 億元。截至二零一七年十二月三十一日，我們的信用卡管理平台的註冊用戶分別達 62.0 百萬名，而我們所有應用程序的註冊用戶分別達 81.0 百萬名。

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變化的財務需要。於二零一七年，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。

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。

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，按二零一七年度的貸款撮合金額計，我們的線上消費金融市場成為主要以信用卡持有人為目標的最大線上消費金融市場。

我們已透過為數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。

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建立了一個准入門檻。

我們的收益按 402.9% 的複合年增長率增長，由二零一五年的人民幣 89.7 百萬元增至二零一七年的人民幣 2,268.6 百萬元。我們的經調整經營溢利或虧損（即扣除股份支付開支及[編纂]開支的經營溢利或虧損）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。我們的經調整溢利或虧損

## 概 要

淨額(即扣除股份支付開支、優先股公允價值虧損、優先股清償收益或虧損及與優先股有關的融資開支以及[編纂]開支)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743.8百萬元。於二零一六年及二零一七年，我們的經調整經營利潤率分別為15.2%及34.3%，而我們的經調整淨利率分別為9.4%及32.8%。更多資料請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。

### 監管法規更新

於二零一七年十二月，中國政府部門頒佈多項規範線上消費金融行業的法規，包括141號文及57號文。

線上金融風險專項整治工作領導小組辦公室及P2P網貸風險專項整治工作領導小組辦公室於二零一七年十二月一日聯合發佈《關於規範整頓「現金貸」業務的通知》(整治辦函[2017]141號)(「141號文」)。141號文進一步規範(其中包括)P2P網貸信息中介機構：(i)不得撮合不符合法律有關利率規定的借貸業務；禁止從借貸本金中先行扣除利息、手續費、管理費、保證金以及設定高額逾期利息、滯納金、罰息等；及(ii)不得撮合銀行業金融機構資金參與P2P網絡借貸。

P2P網貸風險專項整治工作領導小組辦公室於二零一七年十二月八日發佈《關於做好P2P網絡借貸風險專項整治整改驗收工作的通知》(「57號文」)。57號文規定，各地金融辦、銀監局、人民銀行分支機構、公安、通信管理及工商管理等部門應聯合進行核驗，核實網貸信息中介機構有否遵守暫行辦法。網絡借貸信息中介機構收到地方金融辦及銀監局共同簽發的驗收合格證明文件後，方可向地方金融辦辦理備案登記(「P2P備案」)。根據57號文的規定，P2P備案一般須於二零一八年四月之前完成，即表示本公司必須於二零一八年四月之前向地方金融辦及銀監局取得驗收合格證明文件，而按現時計劃無論如何不得遲於二零一八年六月三十日。57號文禁止進行若干債權轉讓行為，並進一步規定，網絡借貸中介機構於已通過國家網絡借貸整改辦公室進行的若干測試及評估程序的合資格銀行開立存管賬戶，以存管客戶資金。57號文規定，網絡借貸信息中介機構須停止預留額外資金作為風險儲備金或建立新風險儲備金。此外，現有風險儲備金結餘須逐漸減少。請參閱「監管環境－與線上消費金融服務有關的法規」。

為應對該等法規，我們採取以下措施：

- 在新法規頒佈之前，儘管我們撮合的大部分貸款產品的年利率低於36%，但我們撮合的若干小額短期貸款的年利率超過36%。為遵守新法規項下的適用規定，自二零一七年十二月起我們不再提供有關小額短期貸款等貸款產品，並確保我們撮合的所有新貸款的年利率不超過36%。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，年利率超過36%的貸款產品分別為零、人民幣109.0百萬元及人民幣5,371.1百萬元。於往績記錄期，由年利率超過36%的貸款產品所貢獻的收益分別為零、人民幣2.3百萬元及人民幣84.4百萬元，佔同期總收益的零、0.4%及3.7%。
- 新法規亦禁止網絡借貸信息中介機構提前自貸款本金中扣除任何貸款利息或服務費，為此，自二零一七年十二月起我們不再提前自貸款本金中扣除任何有關利息或費用，以遵守新法規，此舉延長了我們的收費計劃，例如，較大部分的貸款利息及費用將在貸款期的較後階段收取。此外，自二零一七年十二月起我們亦於北京銀行開設存管賬戶，以託管用戶資金。
- 我們過往與銀行及消費金融公司及信託等機構(作為我們貸款產品的補充資金來源)合作。鑒於近期監管發展，我們檢查並調整與機構融資夥伴的合作，以遵守新的

## 概 要

監管規定。我們相信，我們具備強大的融資能力以為我們的借款人服務。於二零一七年，機構撥付的貸款撮合總額為人民幣6,883.4百萬元，僅佔我們資金總額的20.3%。此外，我們於二零一八年四月成功取得融資擔保許可證。機構融資夥伴通常需要在信貸撮合安排中進行信用增級，而141號文只允許持牌財務擔保公司提供此類信用增級。因此，我們認為獲得財務擔保許可證將使我們能夠合法利用機構資金來源為向借款人撮合的貸款提供資金。自二零一八年四月獲授融資擔保許可證起，我們已恢復與機構融資夥伴的合作。

- 此外，我們過往要求借款人向質量保證計劃出資，有關出資用於就我們平台上投資者的虧損向其提供補償款項。自二零一八年二月起，為確保我們遵守新法規，我們不再提供質量保證計劃，並與獨立擔保公司訂立合約，設立由擔保公司管理的投資者保護計劃，而我們的借款人須向投資者保護計劃出資，以保護我們的投資者。

儘管上文概述的近期規管環境，但我們相信我們的業務經營將不會受到重大影響，因為(i) 年利率超過36%的貸款產品數額及其相應收益只佔往績記錄期我們總貸款金額及收益一個甚小的百分比、(ii) 儘管較大部分的貸款利息及費用將在較後階段收取，應收賬款總額保持不變、(iii) 於往績記錄期經由機構及信託借貸安排撥付的貸款撮合總額只佔我們貸款撮合總額一個小百分比，且我們已成功取得上文所述的融資擔保許可證。

於最後實際可行日期，我們尚未完成向地方財務監管機關申報及註冊我們的網上信貸撮合及投資服務，因地方財務監管機關尚未開展有關申報及註冊。有關其他詳情，請參閱「業務－監管事宜」及「監管環境－網絡借貸信息服務的法規」。如我們未能完成辦理P2P備案登記，我們可能會被要求進行重組，以將我們的在線信貸撮合及投資服務業務出售給其他公司或直接退出此業務。但是，如我們最終未能完成辦理P2P備案登記，我們計劃採取以下應急計劃繼續開展我們的業務：

- 通過我們最近獲得的融資擔保許可證，我們可以根據新的監管要求合法利用持牌金融機構的資金來滿足我們平台的借款人的融資需求，因為金融機構通常需要在其融資安排中進行信用增級，141號文只允許持牌融資擔保公司提供此類信用增級，我們將加強與機構融資夥伴的合作，以向借款人撮合貸款。自二零一八年四月授出融資擔保許可證後，我們已與八家機構融資夥伴訂立融資安排，總授信額度為人民幣62億元，且我們正與另外九家機構融資夥伴訂立融資安排，額外授信額度為人民幣98億元。此外，我們會尋求與其他擁有此類融資擔保許可證的公司合作，以進一步擴大機構融資來源的範圍及規模。於往績記錄期，我們擁有多元化機構融資來源，以盡量減少對任何特定融資夥伴的依賴。二零一七年，我們與14家第三方機構合作，撮合了人民幣6,883.4百萬元的貸款金額，佔我們二零一七年貸款撮合金額的20.3%。機構融資夥伴授予的人民幣160億元授信額度為循環授信額度，有效期為一年至三年。因此，我們認為融資擔保許可證將使我們能夠擴大我們機構融資的規模及範圍，預計將足以維持我們的貸款水平及支持我們的業務增長，且不會對我們的經營造成任何嚴重干擾。機構融資的融資成本略高於P2P融資，然而，倘我們須轉為機構融資，我們認為融資成本的增加不會對我們的整體運營及盈利能力產生重大不利影響。
- 我們亦計劃擴大與已辦理必要P2P備案登記的其他線上消費金融市場的合作，指引我們的借款人到該等平台，以滿足他們的借貸需求。



## 概 要

我們於極為不確定的監管環境下營運。倘我們未能遵守相關中國法律及法規，將對我們的業務營運及財務業績構成重大影響。然而，我們相信通過提升整體線上消費金融行業發展及整合，近期法規亦會長期為我們帶來機遇，包括我們在內的領先市場參與者將從嚴格法規帶動的更健康行業發展中獲益。根據 Oliver Wyman 報告，我們預期，只有領先市場參與者方能夠在符合不斷收緊的法規的情況下經營，而若干其他市場參與者將逐漸退出在線消費金融行業。因此，我們認為，最近以及日後可能頒佈的任何法規將鞏固在線消費金融行業，而我們將能夠把握因此而產生的機遇。

### 我們的業務及生態系統

利用我們信用卡管理平台所累積的高價值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服務、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%。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%。我們並無就個人信用管理服務向用戶收費。我們通過將個人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與希望擴展其信用卡業務的若干中小型銀行展開深入合作，以發行聯名信用卡。我們在數據應用、信用分析及風險分析方面為他們提供服務，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具有長期增長潛力。

- **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金融市場。與傳統金融機構提供的耗時且費力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。於往績記錄期，我們的線上信貸撮合及投資服務構成我們最大的收益來源。

於往績記錄期，我們的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民

## 概 要

幣10,299.3百萬元，並進一步增至二零一七年的人民幣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深入有機的方式相互連接及支持，三項業務之間的用戶轉化通常同時出現，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。我們的生態系統定期及頻繁地創建我們的用戶與我們的平台之間的互動，使我們能夠逐步推廣我們的服務。例如，我們的信用卡管理平台的借入人數目佔平台的平均月活躍用戶數的百分比由二零一五年的0.9%上升至二零一六年的4.3%及於二零一七年上升至10.2%。通過我們發行的信用卡數量佔我們信用卡管理平台的總活躍用戶總數的百分比由二零一五年的3.0%上升至二零一六年的6.2%及於二零一七年上升至8.3%。此外，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渠道的銀行以及有助我們用戶能夠進一步探索及比較各種貸款產品的其他線上消費金融市場。

與其他線上消費金融市場參與者相比，我們認為我們的生態系統保持了更動態及頻繁的用戶交互並提供了更加全面的產品及服務，這有助於我們開發差異化的用戶獲取模式，吸引及挽留龐大的用戶基礎，並實現可持續的增長潛力。

### 收益分類

於往績記錄期，我們透過以下各項錄得收益：(i)來自在線信貸撮合及投資服務的信貸撮合及服務費；(ii)來自信用卡科技服務的信用卡科技服務費；(iii)來自在線信貸撮合及投資服務的信貸介紹服務費；及(iv)其他收益，包括向借款人貸款的利息收入及來自在線信貸撮合及投資服務的逾期費用。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，我們產生收益總額分別為人民幣89.7百萬元、人民幣571.0百萬元及人民幣2,268.6百萬元。

下表載列於所示期間我們收益總額的明細。

	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
		(人民幣千元)	
信貸撮合及服務費.....	16,751	384,183	1,627,324
信用卡科技服務費.....	45,005	72,988	140,382
信貸介紹服務費.....	26,876	65,376	189,327
其他收益.....	1,095	48,499	311,547
<b>收益總額.....</b>	<b>89,727</b>	<b>571,046</b>	<b>2,268,580</b>

## 概 要

### 我們的貸款產品

於二零一五年、二零一六年及二零一七年，我們貸款產品的貸款撮合量分別為人民幣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我們按產品劃分的貸款撮合金額明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至三月三十一日止三個月	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(按百萬計，百分比除外)							
服務信用卡人群產品..	815.3	100.0%	9,285.6	90.2%	21,854.7	64.5%	4,501.9	94.9%
服務非信用卡 人群產品 <sup>(1)</sup> .....	—	—	1,013.7	9.8%	12,035.9	35.5%	244.4	5.1%
<b>總計.....</b>	<b>815.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,299.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>33,890.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,746.3</b>	<b>100.0%</b>

附註：

- 包括於二零一七年二月至二零一七年十一月，我們提供的短期小型貸款產品的貸款撮合金額為人民幣4,518.1百萬元。我們此後不再提供該貸款產品。

下表載列於所示期間我們撮合的貸款的平均年期(按金額劃分)：

	截至十二月三十一日止年度			截至
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	三月三十一日
	(月)			止三個月
<b>為信用卡持有人服務的產品</b>				
< 人民幣10,000元 .....	12.5	12.0	10.2	11.1
> 人民幣10,000元 .....	15.5	15.4	14.0	15.0
<b>為非信用卡持有人服務的產品</b>				
< 人民幣3,000元 .....	不適用	8.1	2.5	4.4
> 人民幣3,000元 .....	不適用	10.3	9.7	5.9

## 概 要

### 我們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撮合的貸款放款。我們為借款人撮合的貸款主要由我們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、線上消費金融市場及信託等持牌金融機構、及我們的自有網絡小貸附屬公司。下表載列於所示期間我們撮合的按資金來源劃分的貸款總額明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至三月三十一日止三個月	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(按百萬計，百分比除外)							
51人品的投資人.....	803.5	98.5%	8,787.4	85.3%	26,096.5	77.0%	4,560.4	96.1%
機構 <sup>(1)</sup> .....	11.8	1.5%	1,511.9	14.7%	6,883.4	20.3%	172.2	0.3%
我們的自有網絡小貸 附屬公司.....	—	—	—	—	910.7	2.7%	13.7	3.6%
總計.....	<u>815.3</u>	<u>100.0%</u>	<u>10,299.3</u>	<u>100.0%</u>	<u>33,890.6</u>	<u>100.0%</u>	<u>4,746.3</u>	<u>100.0%</u>

附註：

- (1) 包括信託資金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，其列於我們的資產負債表內，因為我們被視為該信託的主要受益人且有權指導該信託的活動。

### 其他主要營運指標

下表載列於往績記錄期我們主要營運指標。大部分該等營運指標的穩步提高乃由於我們業務的持續增長所致。

	於十二月三十一日／截至該日止年度		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
<b>個人信用管理服務</b>			
51信用卡管家應用註冊用戶數目.....	27.5百萬	42.2百萬	62.0百萬
所有應用程式的註冊使用者數目.....	30.0百萬	48.9百萬	81.0百萬
51信用卡管家應用平均月活躍用戶數.....	3.5百萬	4.6百萬	5.9百萬
通過51信用卡管家應用償還	人民幣	人民幣	人民幣
信用卡賬單及其他負債的交易量.....	211億元	321億元	1,091億元
管理信用卡數目.....	48.9百萬	75.3百萬	106.3百萬
新用戶獲取成本.....	人民幣8.4元	人民幣9.7元	人民幣19.2元
<b>信用卡科技服務</b>			
通過我們成功發卡數目.....	0.5百萬	1.2百萬	2.1百萬
聯名卡發卡數目.....	不適用	不適用	100,905

## 概 要

	於十二月三十一日／截至該日止年度		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
<b>線上信貸撮合及投資服務</b>			
針對信用卡人群貸款產品的借款人數目 .....	0.03 百萬	0.2 百萬	0.8 百萬
針對非信用卡人群貸款產品的借款人數目 .....	不適用	0.3 百萬	1.8 百萬
借款人數目 .....	0.03 百萬	0.5 百萬	2.6 百萬
投資者數目 .....	0.4 百萬	1.9 百萬	3.0 百萬
針對信用卡持有人的貸款產品的平均借款規模 .....	人民幣 22,991.3 元	人民幣 27,872.0 元	人民幣 16,679.0 元
針對信用卡持有人的貸款產品的平均期限	15.3 個月	15.3 個月	13.5 個月
服務非信用卡人群產品的平均貸款規模 <sup>(i)</sup> .....	不適用	人民幣 3,234.1 元	人民幣 3,986 元
服務非信用卡人群產品的平均期限 <sup>(i)</sup> .....	不適用	9.5 個月	9.5 個月
未償還貸款餘額 .....	人民幣 688.2 百萬元	人民幣 6,883.6 百萬元	人民幣 15,828.9 百萬元
每名投資者平均投資餘額 .....	人民幣 15,531.7 元	人民幣 14,822.1 元	人民幣 20,614.3 元
我們的投資服務給予投資者的平均年化回報率 .....	8.0%	7.0%	6.9%

### 附註：

(i) 不包括我們於二零一七年二月至二零一七年十一月期間提供的短期及小額貸款產品。

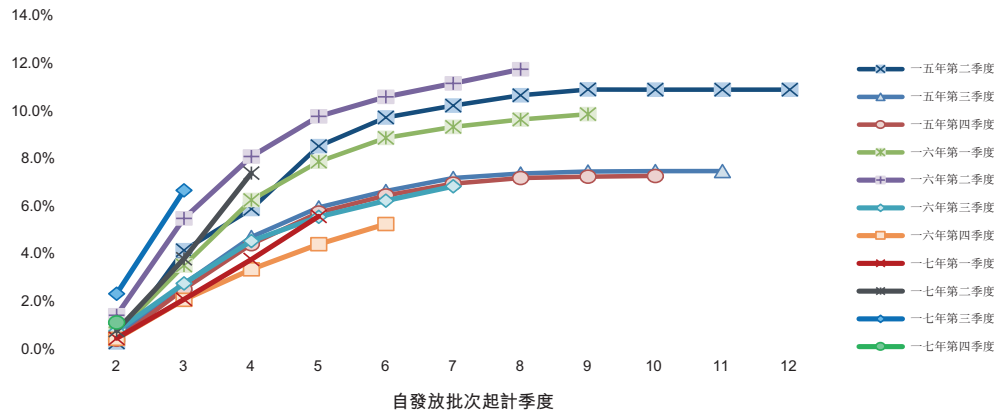
新用戶獲取成本從二零一六年的每名用戶人民幣9.7元大幅增加至二零一七年的每名用戶人民幣19.2元，主要是由於二零一七年是大量P2P借貸平台參與人士湧入市場並在用戶獲取方面投入頗多資金以迅速擴大其各自市場份額的一年。然而，隨著P2P行業監管環境發展的展開以及市場逐漸整合，自二零一七年底以來，對新用戶的爭奪已經降溫且用戶獲取成本的增加已經放緩。因此，與二零一六年至二零一七年我們用戶獲取成本的顯著增加相比，我們預計日後僅會出現平均用戶獲取成本的溫和增加。此外，與通常就獲取借款人及投資者產生大量銷售及營銷開支的行業參與者不同，我們的銷售及營銷開支主要與信貸管理服務用戶的用戶獲取工作有關。由於我們大部分借款人及投資者從信用卡管理用戶轉變而來，我們預計日後用戶獲取成本的增加不會對我們的業務造成重大不利影響，因為由多個產生收益的業務組成的整個生態系統共同分擔所增加的成本。

除上述主要營運指標外，儘管因為二零一七年後期採用新法規及於二零一七年服務非信用卡人群（其信貸表現一般遜色於信用卡人群）貸款產品的貸款撮合金額增加，以致借款人信貸表現波動，令我們於二零一七年面對的整體違約表現受到不利影響，但我們於往績記錄期一直透過完善風險管理及信用評估模式來改善我們貸款產品的表現。例如，就為信用卡持有人提供的貸款產品而言，於二零一五年第二季撮合的貸款逾期90天以上違約率為較高違約率，乃因為我們於二零一五年第二季開展此業務。然後，儘管我們於二零一六年首季及第二季就撮合貸款出現若干波動，惟透過我們的營運及所累積的經驗，於二零一六年第三季後所撮合的貸款逾期90天以上違約率均維持相對低水平。然而，二零一七年所撮合針對信用卡人群的貸款逾期90天以上違約率受到借款人信貸表現波動的不利影響，乃由於二零一七年底所採納的新法規所致。



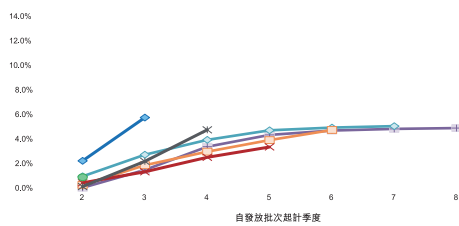
## 概 要

下列圖表顯示按批次劃分為信用卡持有人提供的貸款產品(即51人品貸)截至二零一八年三月三十一日的歷史累計逾期90天以上的違約率：

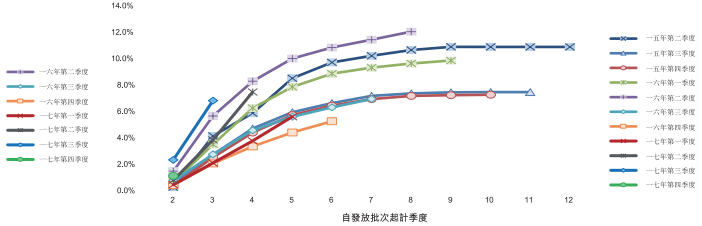


下列圖表就各個融資來源顯示按批次劃分為信用卡持有人提供的貸款產品(即51人品貸)截至二零一八年三月三十一日的歷史累計逾期90天以上的違約率：

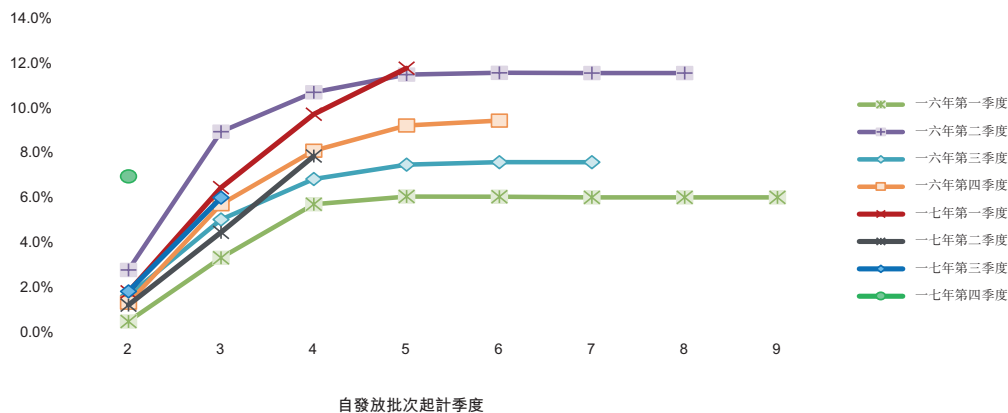
資產負債表內融資



資產負債表外融資

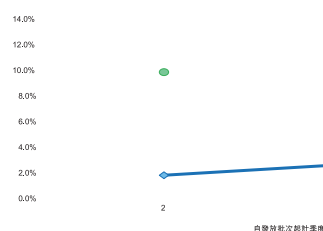


下列圖表顯示按批次劃分為非信用卡持有人提供的貸款產品截至二零一八年三月三十一日的歷史累計逾期90天以上的違約率：

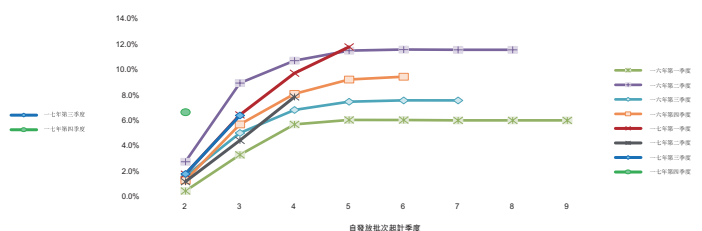


下列圖表就各個融資來源顯示按批次劃分為非信用卡持有人提供的貸款產品截至二零一八年三月三十一日的歷史累計逾期90天以上的違約率：

資產負債表內融資



資產負債表外融資



## 概 要

就為非信用卡持有人提供的貸款產品而言，於二零一六年第二季撮合的貸款逾期90天以上違約率為最高違約率，乃因為有關產品於二零一六年早期推出，於二零一六年第三季後撮合的貸款逾期90天以上違約率均維持相對低水平。然而，二零一七年所撮合針對非信用卡人群的貸款逾期90天以上違約率受到借款人信貸表現波動的不利影響，乃由於二零一七年底所採納的新法規所致。具體而言，於二零一七年第四季撮合為非信用卡持有人提供的貸款產品逾期90天以上違約率主要受短期小型貸款產品借款人信貸表現短期波幅影響，乃由於二零一七年後期所採納的新法規所致。自二零一七年十二月起，我們終止提供有關短期小型貸款產品。

### 信用評分及定價

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。數據的可靠性及龐大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。

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。

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平均年利率：

為信用卡持有人服務的產品的借款人信用評級 <sup>(1)</sup>	截至十二月三十一日止年度	
	二零一六年 年利率	二零一七年 年利率
AAA.....	12.6%	14.9%
AA.....	14.7%	17.3%
A.....	18.4%	21.3%
B.....	24.3%	26.2%
B-.....	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利率為13.7%。

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。我們自二零一六年起開始為非信用卡人群提供撮合貸款產品。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平均年利率分別為31.5%及30.8%。

## 概 要

### 我們的競爭優勢

我們認為下列競爭優勢有助於我們的成功並讓我們從競爭對手中脫穎而出：

- 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；
- 動態及自我強化的生態系統；
- 以信用卡人群為目標的領先消費信貸撮合平台及多元化產品供應；
- 優質數據獲取和先進的技術能力；
- 穩定的資金來源助推快速增長；
- 富有遠見、經驗豐富的管理團隊。

### 我們的業務策略

我們致力於讓中國人更便利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；
- 繼續加強我們的信用卡科技服務；
- 加強信貸撮合業務的變現能力；
- 進一步增強技術實力；
- 尋求戰略收購、投資及聯合機遇。

### 風險因素

我們的經營及[編纂]涉及多項風險，其中許多並非我們所能控制。該等風險可分類為：(i)與我們的業務及行業有關的風險；(ii)與我們合約安排有關的風險；(iii)有關在中國開展業務的風險；及(iv)與[編纂]有關的風險。

我們認為我們的主要風險因素包括：

- 中國有關線上消費金融及小額貸款行業的法律法規仍在不斷演變，並可能會出現變動。倘我們的網上信貸撮合及投資服務業務被視為違反任何中國法律或法規，或我們未能就我們的信貸撮合服務取得任何必要批文、執照及許可及未能辦理任何必要登記及備案，我們的業務、財務狀況及經營業績將會受到重大不利影響。
- 我們在新興及不斷發展的市場擁有有限的經營歷史，這令其難以評估我們的前景。
- 倘我們的信用管理服務對我們客戶吸引力不足，或不符合信用卡持有人及其他用戶、申請人或信用卡發行銀行的需求，我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大影響。
- 我們向借款人收取的信貸撮合服務費日後可能因我們無法控制的因素而減少，而有關服務費出現任何大幅減少均可能有損我們的業務、財務狀況及經營業績。
- 我們的業務依賴根據我們用戶的授權獲取用戶的信用卡賬單。倘獲取信用卡賬單被禁止，我們的業務、財務狀況及經營業績將受重大影響。

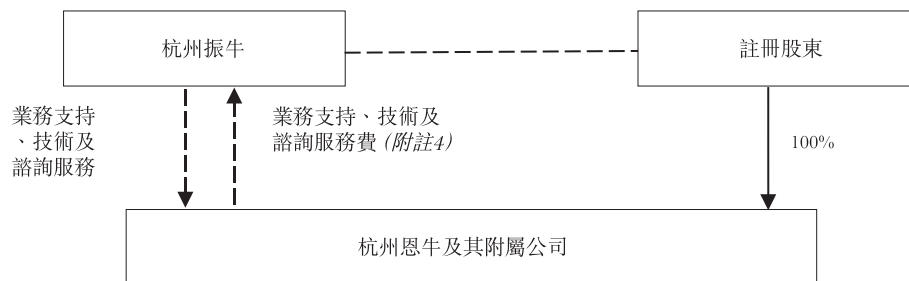
有關我們業務及投資於股份的風險的進一步資料，請參閱「風險因素」。

## 概 要

### 合約安排

我們附屬公司的營運須遵守中國法律法規下的多項外國所有權禁止或限制。本公司因此無法擁有或持有我們中國營運實體的任何直接股權。為維持及行使對中國營運實體的控制權，我們已訂立合約安排。合約安排讓我們可取得我們中國營運實體的絕大部分經濟利益及將其經營業績合併入本集團。因此，本公司在本文件中所適用的「所有權」一詞或相關概念(視情況而定)指透過合約安排在資產或業務中的經濟利益而並無持有中國營運實體的任何股權。進一步詳情請參閱「合約安排」一節。

以下簡化圖表展示根據合約安排經濟利益由杭州恩牛流向我們：



附註：

- (1) 詳情請參閱「合約安排—股東表決權委託協議」。
- (2) 詳情請參閱「合約安排—獨家購買權協議」。
- (3) 詳情請參閱「合約安排—股份質押協議」。
- (4) 詳情請參閱「合約安排—獨家業務合作協議」。

### 我們的控股股東

於緊隨[編纂]完成後(基於所有B類普通股及優先股已按一比一基準轉換為我們的股份及假設[編纂]未獲行使)，Rising Sun Limited將直接及間接持有本公司[編纂]%的已發行股本。Rising Sun Limited由Wukong Ltd.全資擁有，而Wukong Ltd.則由Wukong Trust(由孫先生作為財產授予人設立)實益擁有。TMF (Cayman) Ltd.為Wukong Trust的受託人，而孫先生為Wukong Trust的受益人。孫先生亦為Rising Sun Limited的唯一董事。因此，透過Wukong Trust、Wukong Ltd.及Rising Sun以及憑藉投票委託協議及有限合夥協議，孫先生有權控制本公司已發行股本總額的約[編纂]%投票權。因此，孫先生(作為Wukong Trust的財產授予人)、Wukong Ltd.及Rising Sun為本公司控股股東。

關於我們控股股東的詳情，請參閱「與控股股東的關係」一節。

### 歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄綜合財務資料的財務數據概要，乃摘錄自本文件「附錄一—會計師報告」的會計師報告。閣下應將下文所載根據國際財務報告準則編製的歷史財務報表概要與本文件「附錄一—會計師報告」中會計師報告所載綜合財務報表連同其隨附附註一併閱讀。



## 概 要

### 綜合全面收益表的節選財務數據

	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
	(人民幣千元)		
信貸撮合及服務費.....	16,751	384,183	1,627,324
信用卡科技服務費.....	45,005	72,988	140,382
信貸介紹服務費.....	26,876	65,376	189,327
其他收入.....	1,095	48,499	311,547
<b>收益總額.....</b>	<b>89,727</b>	<b>571,046</b>	<b>2,268,580</b>
辦理及服務開支.....	(27,149)	(148,834)	(516,904)
銷售及營銷開支.....	(136,430)	(182,674)	(614,406)
一般及行政開支.....	(39,114)	(75,379)	(182,144)
研發開支.....	(42,377)	(112,415)	(261,378)
其他收益／(虧損)淨額.....	(10,608)	7,924	11,931
<b>經營開支總額.....</b>	<b>(255,678)</b>	<b>(511,378)</b>	<b>(1,562,901)</b>
<b>經營溢利／(虧損).....</b>	<b>(165,951)</b>	<b>59,668</b>	<b>705,679</b>
分佔採用權益法入賬的聯營公司虧損淨額.....	(68)	(647)	(1,465)
優先股的公允價值虧損.....	(575,439)	(743,997)	(2,260,930)
優先股的清償收益／(虧損).....	14,711	(1,442,931)	242,462
財務開支淨額.....	(11,772)	(64,698)	(47,778)
<b>除所得稅前虧損.....</b>	<b>(738,519)</b>	<b>(2,192,605)</b>	<b>(1,362,032)</b>
所得稅抵免／(開支).....	45,216	(38,837)	(16,439)
<b>年內虧損.....</b>	<b>(693,303)</b>	<b>(2,231,442)</b>	<b>(1,378,471)</b>

### 綜合財務狀況表的節選財務數據

	於十二月三十一日		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
	(人民幣千元)		
<b>資產</b>			
非流動資產總值.....	67,266	202,477	1,929,218
流動資產總值.....	429,584	3,883,042	5,795,824
<b>資產總值.....</b>	<b>496,850</b>	<b>4,085,519</b>	<b>7,725,042</b>

## 概 要

	截至十二月三十一日		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
	(人民幣千元)		
<b>流動資產</b>			
應收質保金 .....	63,150	576,921	1,407,981
合約資產 .....	18,138	1,567	22,692
貿易應收款項 .....	11,309	35,193	59,957
預付款項及其他應收款項 .....	20,140	580,927	355,799
客戶貸款淨額 .....	—	196,954	948,987
指定按公允價值計入損益的金融資產 .....	15,000	89,187	334,471
受限制現金 .....	15,095	298,213	1,407,491
現金及現金等價物 .....	286,752	2,104,080	1,258,446
<b>流動資產總值 .....</b>	<b>429,584</b>	<b>3,883,042</b>	<b>5,795,824</b>
<b>流動負債</b>			
應付質保金 .....	77,676	706,612	1,767,210
應付平台客戶款項 .....	11,572	86,140	656,422
合約負債 .....	—	30,973	49,714
優先股 .....	1,182,588	—	—
應付優先股東款項 .....	—	1,866,921	30,000
短期借款 .....	20,000	33,000	257,057
貿易及其他應付款項 .....	35,931	138,054	963,351
應付所得稅 .....	482	42,744	36,042
按公允價值計入損益的金融負債 .....	—	4,627	168,460
<b>流動負債總額 .....</b>	<b>1,328,249</b>	<b>2,909,071</b>	<b>3,928,256</b>
<b>流動(負債)／資產淨值 .....</b>	<b>(898,665)</b>	<b>973,971</b>	<b>1,867,568</b>
	於十二月三十一日		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
	(人民幣千元)		
<b>虧絀及負債</b>			
<b>虧絀</b>			
虧絀總額 .....	<b>(832,302)</b>	<b>(3,093,734)</b>	<b>(4,581,556)</b>
<b>負債</b>			
非流動負債總額 .....	903	4,270,182	8,378,342
流動負債總額 .....	1,328,249	2,909,071	3,928,256
<b>負債總額 .....</b>	<b>1,329,152</b>	<b>7,179,253</b>	<b>12,306,598</b>
<b>虧絀及負債總額 .....</b>	<b>496,850</b>	<b>4,085,519</b>	<b>7,725,042</b>

## 概 要

### 綜合現金流量表的節選財務數據

	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
	(人民幣千元)		
經營活動所用現金淨額 .....	(138,485)	(34,376)	(31,034)
投資活動所用現金淨額 .....	(38,052)	(247,330)	(1,265,943)
融資活動所得現金淨額 .....	447,425	2,092,330	478,075
匯率變動對現金及現金等價物的影響 .....	4,223	6,704	(26,732)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額 .....	275,111	1,817,328	(845,634)
年初現金及現金等價物 .....	11,641	286,752	2,104,080
年末現金及現金等價物 .....	286,752	2,104,080	1,258,446

我們於往績記錄期的負營運現金流量主要由於為客戶提供的貸款增加所致。為客戶提供的貸款主要指通過信託的撮合的借款、根據信託融資安排以及相關的會計政策信託資金發放的貸款有關的現金流出分類為營運現金流量，然而，信託資金的相應現金流入分類為融資現金流量，而與信託資金有關的現金流入及流出的不同會計政策分類亦導致負營運現金流量的產生。

### 非國際財務報告準則計量

我們透過非國際財務報告準則財務計量與最近期的國際財務報告準則表現計量之間的對賬消除非國際財務報告準則計量的該等限制，所有計量均應於評估我們的表現時予以考慮。下表載列所呈列年度的經調整經營溢利／(虧損)及經調整純利／(虧損淨額)與根據國際財務報告準則計算及呈列的最直接可資比較財務計量(即溢利／(虧損))的對賬：

	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
	(人民幣千元)		
<b>經調整經營溢利／(虧損)</b>			
經營溢利／(虧損) .....	(165,951)	59,668	705,679
就以下各項作出調整：			
股份支付開支 .....	18,373	26,897	56,594
[編纂]開支 .....	—	—	[編纂]
經調整經營溢利／(虧損) .....	(147,578)	86,565	777,178
<b>經調整純利／(虧損淨額)</b>			
虧損淨額 .....	(693,303)	(2,231,442)	(1,378,471)
就以下各項作出調整：			
股份支付開支 .....	18,373	26,897	56,594
優先股的公允價值虧損 .....	575,439	743,997	2,260,930
優先股的清償收益／(虧損) .....	(14,711)	1,442,931	(242,462)
與我們優先股相關的財務開支 .....	12,974	71,079	32,351
[編纂]開支 .....	—	—	[編纂]
經調整純利／(虧損淨額) .....	(101,228)	53,462	743,847

## 概 要

### 主要財務比率

下表載列於所示年度的節選財務比率。

	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
經調整經營利潤率 <sup>(1)</sup> .....	不適用	15.2%	34.3%
經調整純利率 <sup>(2)</sup> .....	不適用	9.4%	32.8%

附註：

- (1) 經調整經營利潤率乃按年內經調整經營溢利除以年內收入總額計算。
- (2) 經調整純利率乃按年內經調整溢利淨額除以年內收入總額計算。

我們於二零一五年的經營虧損為人民幣166.0百萬元，而我們於二零一六年及二零一七年分別錄得經營溢利人民幣59.7百萬元及人民幣705.7百萬元。我們於二零一五年、二零一六年及二零一七年分別錄得虧損淨額人民幣693.3百萬元、人民幣2,231.4百萬元及人民幣1,378.5百萬元。往績記錄期內錄得虧損淨額的主要因為我們優先股的公允價值大幅上升。我們於二零一五年、二零一六年及二零一七年分別錄得優先股公允價值虧損人民幣575.4百萬元、人民幣744.0百萬元及人民幣2,260.9百萬元。扣除股份支付開支、優先股公允價值虧損、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，我們於二零一五年錄得經調整虧損淨額人民幣101.2百萬元，於二零一六年及二零一七年錄得經調整純利人民幣53.5百萬元及人民幣743.8百萬元。[編纂]後，所有優先股及B類普通股將自動按一對一基準轉換為我們的股份，因此在[編纂]後的期間我們將不會產生優先股公允價值虧損。因此，我們認為我們的業務可予持續。

### 無形資產

我們的無形資產主要包括軟件、平台、應用、牌照及商譽。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，我們的無形資產分別為零、人民幣55.8百萬元及人民幣1,026.8百萬元。我們的無形資產價值由二零一六年至二零一七年大幅增加，主要由於與我們的收購活動有關的牌照及商譽增加，尤其是，我們於二零一七年就收購首惠開桌錄得商譽人民幣307.2百萬元及牌照人民幣499.0百萬元。首惠開桌的牌照將令我們能夠提供支付相關服務。我們就該牌照採用的估值方法為貼現現金流法，截至首惠開桌的收購日期二零一七年十二月三十一日，該牌照的賬面值相等於購買價分配所釐定的公允價值，我們並無進行額外減值評估。有關無形資產的進一步資料載於本文件會計師報告「附錄一—會計師報告—18無形資產」。

### 股息

於最後實際可行日期，我們並無任何正式股息政策。由於我們為控股公司，我們宣派及派付股息的能力將取決於收取來自我們附屬公司(主要在中國註冊成立)的充足資金。我們的中國附屬公司必須遵守彼等各自的章程文件以及中國有關宣派及分派股息的法律法規。我們派付的任何金額的股息將由董事酌情決定，並將取決於我們未來的營運及盈利、資本需求及盈餘、一般財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素(包括我們附屬公司須遵守的所有適用中國法律法規)。股息的任何宣派及派付以及金額須按我們的章程文件及開曼公司法釐定。股東可通過股東大會批准宣派任何股息，惟其金額不得超過董事會建議的金額。除用於合法分派的利潤及儲備外，不得宣派或派付任何股息。我們未來的股息



## 概 要

宣派未必依以往股息宣派，會由董事會全權酌情決定。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，我們並無向股東宣派或支付任何股息。由於我們並無累計利潤及儲備用於分配，故此我們並無計劃在不遠的將來向股東宣派或派付任何股息。我們會在依法能夠宣派或派付股息的時候立即向股東宣派或派付股息，惟須受市場情況及我們的增長策略規限。

### [編纂]

本文件乃就[編纂]而刊發，作為[編纂]的一部分。[編纂]包括(視乎[編纂]行使與否而定)：(i) 涉及[編纂]的[編纂](可予[編纂])；及(ii) 涉及[編纂]的[編纂](可予[編纂]及視乎[編纂]行使與否而定)。

假設[編纂]並無獲行使，[編纂]將佔緊隨資本化發行及[編纂]完成後本公司已發行股本的[編纂]%。假設[編纂]獲悉數行使，[編纂]將約佔[編纂]%。

### 申請於聯交所[編纂]

我們已向上市委員會申請批准已發行及根據[編纂]將予發行的股份(包括因[編纂]獲行使而發行的股份)[編纂]及買賣，原因是(其中包括)，經參考(i)我們截至二零一七年十二月三十一日止年度的收益(即逾500百萬港元)；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值(基於指示性[編纂]的最低值，超過[編纂]港元)，我們符合上市規則第8.05(3)條項下的市值／收益測試。

### 近期發展

#### 業務狀況更新及二零一八年第一季度經營業績摘要

以下所載為我們業務於二零一七年十二月三十一日後的某些重大進展情況及我們於二零一八年第一季度的經營業績：

#### 業務狀況更新

- 我們的累計用戶數量由截至二零一七年十二月三十一日的81.0百萬名增加至截至二零一八年三月三十一日的85.6百萬名，其中我們的51信用卡管家應用的累計註冊用戶於同期由截至二零一七年十二月三十一日的62.0百萬名增加至二零一八年三月三十一日的65.3百萬名。
- 透過我們發行的信用卡由截至二零一七年三月三十一日止三個月的0.4百萬張增加至截至二零一八年三月三十一日止三個月的0.7百萬張。
- 透過51信用卡管家應用撮合的信用卡賬單及其他負債還款及其他負債的總交易額由截至二零一七年三月三十一日止三個月的人民幣134億元增加至截至二零一八年三月三十一日止三個月的人民幣550億元。
- 我們為信用卡持有人服務的貸款產品的貸款撮合金額由截至二零一七年三月三十一日止三個月的人民幣3,885.5百萬元增加至截至二零一八年三月三十一日止三個月的人民幣4,501.9百萬元。我們為非信用卡持有人服務的貸款產品的貸款撮合金額由截至二零一七年三月三十一日止三個月的人民幣1,088.7百萬元減少至截至二零一八年三月三十一日止三個月的人民幣244.4百萬元，主要原因是(i)我們採納了更保守的信貸評估標準並限制了向非信用卡持卡人提供的貸款產品的貸款撮合量；及(ii)我們的機構融

## 概 要

資夥伴提供的融資被審查以符合新監管要求；及(iii)由我們投資者於51人品提供資金的貸款增長因目前的地方監管要求受限。然而，我們相信服務非信用卡人群的貸款產品貸款撮合金額下降只是近期法規造成的暫時結果。我們將繼續向非信用卡人群提供貸款產品。儘管我們服務非信用卡人群貸款產品的絕對金額日後可能增長，但我們預期其將佔我們貸款撮合總額一個小百分比。前瞻未來，我們對非信用卡人群的策略將集中於向彼等提供貸款產品，以協助彼等建立信貸記錄，並簡化經由我們平台進行的信用卡申請手續，以協助非信用卡人群轉變成為信用卡人群，甚至持有多張信用卡。

- 我們於二零一八年四月成功取得融資擔保許可證。金融機構通常需要在信貸撮合安排中進行信用增級，而141號文只允許持牌財務擔保公司提供此類信用增級。因此，我們認為獲得財務擔保許可證將使我們能夠合法利用機構資金來源為向借款人撮合的貸款提供資金，這將使我們的資金來源多元化，降低我們對金融市場整體流動性變化的敏感度，並支持我們在新監管要求下的業務增長。根據相關中國法律及法規，提供融資擔保服務並非受限制或禁止的業務。
- 自二零一八年三月起，我們引入新融資夥伴，包括第三方消費金融公司及其他線上消費金融市場，為我們的貸款產品補充資金。我們的貸款撮合總量由二零一八年一月的人民幣1,492.2百萬元及二零一八年二月的人民幣1,274.7百萬元增加至二零一八年三月的人民幣1,979.4百萬元及二零一八年四月的人民幣2,333.8百萬元，並進一步增加至二零一八年五月的人民幣2,977.4百萬元。

### 二零一八年第一季度經營業績摘要

- 我們的總收益由截至二零一七年三月三十一日止三個月的人民幣356.8百萬元增加30.8%至截至二零一八年三月三十一日止三個月的人民幣466.7百萬元。我們的收益增加主要是由於(i)我們的信貸撮合及服務費由截至二零一七年三月三十一日止三個月的人民幣290.8百萬元增加至截至二零一八年三月三十一日止三個月的人民幣297.8百萬元，原因是為信用卡持有人提供的貸款產品的貸款撮合金額增加，部分被為非信用卡持有人提供的貸款產品的貸款撮合金額減少新訂質量保證責任作為貸款撮合量的百分比的公允價值增加所抵銷；及(ii)我們的信用卡科技服務費由截至二零一七年三月三十一日止三個月的人民幣20.5百萬元增加至截至二零一八年三月三十一日止三個月的人民幣62.6百萬元，原因是通過我們發行的信用卡數量增加，特別是我們的聯名信用卡，我們於截至二零一八年三月三十一日止三個月自聯名信用卡所得的收益為人民幣14百萬元。
- 我們錄得截至二零一七年三月三十一日止三個月經營溢利人民幣154.5百萬元，並於截至二零一八年三月三十一日止三個月錄得經營溢利人民幣1.5百萬元，而我們的經調整經營溢利由截至二零一七年三月三十一日止三個月的人民幣159.2百萬元減少至截至二零一八年三月三十一日止三個月的人民幣44.6百萬元，主要是由於：
  - 我們的辦理及服務開支由人民幣71.0百萬元增加至人民幣150.5百萬元，原因是(i)僱員福利開支因購股權激勵計劃開支增加及僱員薪金水平增加以及我們在信用評估、數據處理及分析、貸款撮合服務、客戶服務及貸款收回等方面的僱員人數相對二零一七年首季的僱員人數增加而有所增加，惟於二零一八年首季的有關僱員人數仍較二零一七年年末維持相對穩定；及(ii)因透過51信用卡管家應用撮合的信用卡賬單及其他負債還款的總交易額大幅增加導致資金轉賬費用增加。

## 概 要

- 我們的銷售及營銷開支由人民幣62.2百萬元增加至人民幣115.7百萬元，這是由於為應付長期業務增長導致與我們的網絡用戶獲取所付出的努力增加，我們的新用戶獲取成本由二零一七年的每名註冊用戶人民幣19.2元增加至截至二零一八年三月三十一日止三個月的每名註冊用戶人民幣24.8元，主要因為線上流量成本增加所致；
- 我們的一般及行政開支由人民幣24.4百萬元增加至人民幣83.0百萬元，主要是由於僱員福利開支因購股權激勵計劃開支增加及我們在行政人員方面的僱員人數相對我們於二零一七年首季的行政人員僱員人數增加而有所增加，惟於二零一八年首季的行政人員僱員人數仍較二零一七年年末維持相對穩定；
- 我們的購股權激勵計劃開支由截至二零一七年三月三十一日止三個月的人民幣4.7百萬元增加至截至二零一八年三月三十一日止三個月的人民幣34.7百萬元，及我們於截至二零一七年三月三十一日止三個月的[編纂]開支為零，而截至二零一八年三月三十一日止三個月的[編纂]開支則為人民幣8.4百萬元；及
- 我們的其他收益／(虧損)淨額由截至二零一七年三月三十一日止三個月的人民幣0.3百萬元變為截至二零一八年三月三十一日止三個月的虧損淨額人民幣35.5百萬元，主要因為借款人信貸表現於二零一八年首季出現波幅導致質量保證金虧損及減值虧損增加。

上述截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止三個月的財務資料乃摘錄自本集團截至二零一八年三月三十一日止三個月的中期財務資料，有關資料已由本公司申報會計師根據由國際審計及鑒證準則理事會頒佈的國際審閱委聘準則第2410號「由實體的獨立核數師執行的中期財務資料審閱」審閱。

自二零一七年十二月以來，由於借款人信貸表現短期波動，我們經歷違約率上升，因此我們採用較為保守的信貸評估標準，並限制針對非信用卡人群提供的貸款產品的貸款撮合金額。此外，自二零一七年下半年以來，我們投資人在51人品提供的貸款餘額增長受到現行地方監管要求的限制。因此，儘管我們的業務增長於二零一八年第一季度後開始加速，我們的盈利能力將在二零一八年上半年受到不利影響，且預計與二零一七年上半年相比會有所下降。

### [編纂]開支

按[編纂]中位數[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使，估計[編纂]相關開支總額(包括我們就[編纂]應付的法律及專業費用、證監會交易徵費、聯交所交易費、[編纂]佣金及酌情花紅)約為人民幣[編纂]元。截至二零一七年十二月三十一日止年度，[編纂]開支人民幣[編纂]元於我們截至二零一七年十二月三十一日止年度的綜合全面收益表中扣除。我們估計，二零一八年度的[編纂]開支總額為人民幣[編纂]元，將於我們截至二零一八年十二月三十一日止年度的綜合全面收益表中扣除，而約人民幣[編纂]元(其中包括[編纂]佣金)預期於[編纂]完成後獲資本化。上述[編纂]開支乃為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際金額或有別於本次估計。我們預計，該等[編纂]開支不會對我們截至二零一八年十二月三十一日止年度的經營業績產生重大影響。

### [編纂]統計數據

下列所有統計數據乃基於假設(i)[編纂]已完成以及根據[編纂]發行[編纂]股股份；及(ii)[編纂]完成後有[編纂]股已發行及發行在外股份。

## 概 要

	基於[編纂]每股股份 [編纂]港元	基於[編纂]每股股份 [編纂]港元
股份市值 <sup>(1)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元
[編纂].....	[編纂]港元 (人民幣[編纂]元)	[編纂]港元 (人民幣[編纂]元)

附註：

- (1) 市值的計算乃基於緊隨[編纂]完成後預期將發行[編纂]股股份。
- (2) 於二零一七年十二月三十一日的[編纂]乃經作出本文件附錄二所述調整後並基於緊隨[編纂]完成後預期將發行[編纂]股股份計算所得。

### [編纂]用途

我們預測我們將自[編纂]取得[編纂]淨額約[編纂]港元(相等於約人民幣[編纂]元)(經扣除[編纂]、[編纂]及我們就[編纂]應付的預測開支，並已假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所載指示性[編纂]的中位數))。我們擬按下列方式應用我們來自[編纂]的[編纂]淨額：

1. 約[編纂]港元(相等於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額[編纂]%)用於未來五年透過多種渠道(包括應用商店、搜索引擎、第三方應用及社交媒體渠道以及其次是一般品牌活動(如線上及線下廣告(如建築物及電梯廣告、購物商場廣告等))獲取用戶的工作([編纂]不包括為該等額外用戶提供服務的成本)。 $[編纂]\%$ 用於獲取用戶工作的[編纂]將分配予51信用卡管家應用的推廣，其餘將分配予其他應用程序的推廣。二零一七年，大量線上消費金融企業紛紛涌入市場，並投入巨資獲取用戶，旨在迅速擴大各自的市場份額。隨著網絡消費金融行業監管環境的發展和市場的逐步整合，自二零一七年底以來，對新用戶的競爭已冷卻下來。因此，與二零一六年至二零一七年的用戶獲取成本大幅增加相比，我們預計未來平均用戶獲取成本將會更加溫和地上漲。此外，除動用[編纂][編纂]40%外，我們亦計劃通過上述多種渠道將經營收入用於用戶獲取工作。憑藉在用戶獲取方面作出的投資，估計51信用卡管家應用及其他應用程序註冊用戶人數的全年增加數量將分別達到約20百萬名及10百萬名。由於我們與渠道提供者的結算主要基於展示次數、用戶點擊次數及用戶下載次數，我們預期用戶獲取工作會促進我們未來五年所有應用上註冊用戶的穩定增長；
2. 約[編纂]港元(相等於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額[編纂]%)用於進一步提升我們的技術及風險管理實力。我們擬將該部分[編纂]淨額的一半金額分配予用於使研發人員及風險管理人員總數每年增加100至300人，以支持我們未來五年的業務增長。我們亦計劃將該部分[編纂]淨額的餘下一半金額用於進一步加強我



## 概 要

們的技術及風險管理基礎設施，尤其是大數據分析及人工智能技術領域，藉以專注於反欺詐、圖像分析深度學習、行為分析、關係影射、自動用戶互動及智能用戶操作。具體而言，人工智能及大數據方面的投資令我們可(其中包括)(i)進一步開發人臉識別及語音識別系統以盡量減少欺詐風險；(ii)提高我們交互式幫助中心(作為我們用戶可能遇到的任何問題的起點)的自動化水平及精確度及(iii)優化我們在數據處理及數據分析方面的風險定價能力；

3. 約[編纂]港元(相等於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額[編纂]%)用於未來五年選擇性地尋求與我們的業務互補且與我們的發展策略一致的投資機遇。目標業務包括位於中國擁有不同消費場景及迅速增長用戶基礎的業務以及在數據處理及分析方面具備強勁實力的業務。我們主要以金額介於人民幣10百萬元至人民幣300百萬元的投資為目標，而該等目標的年度交易量為人民幣10百萬元以上或用戶基礎為100,000人以上。我們預期在以下領域實現協同效應：(a)擁有不同消費場景的公司可以為我們帶來用戶獲取渠道；及(b)擁有強大數據處理及分析能力的公司可為我們提供服務並在風險管理和用戶黏性工作方面與我們內部團隊形成互補。同時，我們亦預期通過退出[編纂]或其他方式而從投資組合公司的增長獲益。董事認為，隨著大數據用戶群變得更加廣泛及中國大眾消費需求快速增長，加上該需求因信貸基礎設施缺乏導致傳統金融機構服務水平嚴重不足，故將會有大量以科技為驅動力的初創企業進入市場。因此，我們預期潛在目標公司數量於不久將來將會擴大。截至最後實際可行日期，我們不擬投資任何特定收購對象或物色到可使用[編纂][編纂]淨額的任何相關目標；及
4. 約[編纂]港元(相等於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額[編纂]%)用作營運資金及其他一般企業用途。

倘我們來自[編纂]的實際[編纂]淨額高於或低於我們於上文所載的預測，我們將按比例增加或減少分配[編纂]淨額作上述用途。更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。