

## 關於我們

我們是一家成立於2016年的中國信貸科技平台，提供全方位的科技服務，包括在貸款生命週期中協助金融機構、消費者及小微企業，服務包括獲取借款人、初步信用評估、資金匹配及貸後服務，並以360借條應用程序為主要用戶介面。我們致力通過為金融機構提供信貸科技服務，讓消費者及小微企業獲得更方便、更個性化的信貸服務。我們通過科技服務協助金融機構識別消費者及小微企業的多方面需求、透過多管道有效觸達信用良好的潛在借款人、加強對於潛在借款人的信用評估、管理信貸風險並改善催收策略及效率。我們通過AI及數據分析，從生活及商業場景與用戶的長期互動中精煉出對用戶的洞察力，為金融機構於貸款生命週期各個不同階段提供賦能，賦能金融機構擴大服務觸達範圍以滿足消費者及小微企業的融資需要，並讓用戶獲得更觸手可及的信貸服務。我們的主要收入來源是向金融機構提供技術解決方案所得的服務費。截至2022年6月30日，我們已累計為25.6百萬名借款人撮合貸款約人民幣11,275億元(1,683億美元)。截至同日，我們的累計獲批授信額度的用戶達到41.3百萬名。截至2022年6月30日，我們撮合的消費在貸餘額達人民幣1,311億元(196億美元)。我們聚焦於消費信貸科技市場，並已經逐步將服務擴展到小微企業信貸科技市場。

在信貸驅動服務模式下，我們承擔信貸風險，為金融機構合作夥伴提供資金的貸款提供針對潛在違約風險的擔保服務，或經信託及資產支持證券或福州小額貸款為部分貸款提供資金。截至2022年6月30日，信貸驅動服務下的在貸餘額為人民幣679億元(101億美元)。截至2022年6月30日，我們就信貸驅動服務下撮合的表外貸款錄得或有擔保負債人民幣33億元(496百萬美元)。於往績記錄期間，我們向金融機構合作夥伴作出的與或有擔保負債相關的還款(扣除從借款人後續收回的款項)於2019年、2020年、2021年及截至2022年6月30日止六個月分別為人民幣29億元、人民幣39億元、人民幣33億元及人民幣21億元(318百萬美元)。

我們憑藉專有的技術，推出了一個直觀、借貸申請流程便捷的數字平台，賦能金融機構為借款人提供靈活貸款期限的循環信貸額度。潛在借款人通常可以在提交申請後的幾分鐘內獲得信貸額度，並從我們多元化的貸款產品組合中選擇最切合其需求的產品。在此段時間內，我們的後端系統能夠對潛在借款人完成信用畫像分析及欺詐檢測，將該借款人與我們的金融機構合作夥伴按其風險偏好進行匹配，並協助我們的金融機構合作夥伴進行進階信用評估及最終信貸批准。截至2022年6月30日止六個月，我們97%的用戶畫像分析及評估通過AI賦能的算法自動完成。

我們的價值主張是通過科技創新連接金融機構與借款人，革新信貸服務，讓消費者及小微企業更容易獲得信貸服務，同時在貸款生命週期的不同階段賦能金融機構。特別是，我們相信我們的服務為以下行業參與者提供了巨大價值：

- **金融機構合作夥伴。**我們提供以技術驅動的服務及高效的線上借貸流程，從而為我們的金融機構合作夥伴賦能。我們與金融機構合作夥伴的技術基礎設施無縫銜接，為他們提供廣泛的技術解決方案，從而實現實時自動獲取借款人及加強信貸篩選、貸後服務及其他方面的運營。我們幫助金融機構合作夥伴快速擴大優質借款人基礎、擴大信貸資產規模及改善風險調整回報。截至2022年6月30日，我們累計與133家金融機構建立合作夥伴關係，包括全國性及區域性銀行以及消費金融公司（向個人提供以消費為目的的貸款的非銀行金融機構）。
- **消費者。**我們以未得到傳統金融機構充分信貸服務或得不到信貸服務的消費者為目標客群。他們通常信貸歷史較短、收入穩定、增長潛力巨大且用戶生命期價值很高。然而，由於缺乏有效篩除相關風險的措施，傳統金融機構的信貸服務未能有效滲透該群體。運用我們先進的科技及信用畫像分析能力，我們能夠有效識別低逾期風險的用戶並將其轉化為借款人，從而賦能金融機構擴大借款人觸達範圍，同時為該等借款人提供合適、易獲取且具充足信貸額度、合理定價及高靈活度的金融產品。我們相信，我們能成為用戶之選，是因為我們的良好的行業聲譽，以及我們平台所提供的方便、快捷、直觀易用及透明的用戶體驗。
- **小微企業。**自2020年底以來，我們開始為優質小微企業撮合合適的貸款產品。我們認為，該群體尚未被傳統金融機構所服務或充分服務，因為傳統金融機構通常專注於為具有較長信貸歷史及經營往績記錄以及抵押品的大型企業提供借貸服務。憑藉我們的數據分析及信用畫像分析能力，我們能夠在缺乏充裕信用記錄及抵押品逾期的小微企業中識別出更小概率擁有逾期風險的群體，繼而使其成為我們金融機構合作夥伴的借款人。通過我們的平台擴展的定製產品具有靈活性且無需抵押，從而滿足小微企業的信貸需求。

## 我們的服務

我們為合作夥伴及用戶提供多樣化的服務。我們的服務一般按服務性質及相關信貸風險水平，分類為信貸驅動服務或平台服務。在各類服務中，無論涉及的信貸風險水平，我們都為合作夥伴及用戶提供高效的借貸流程、改善信用評估及提升借貸體驗。

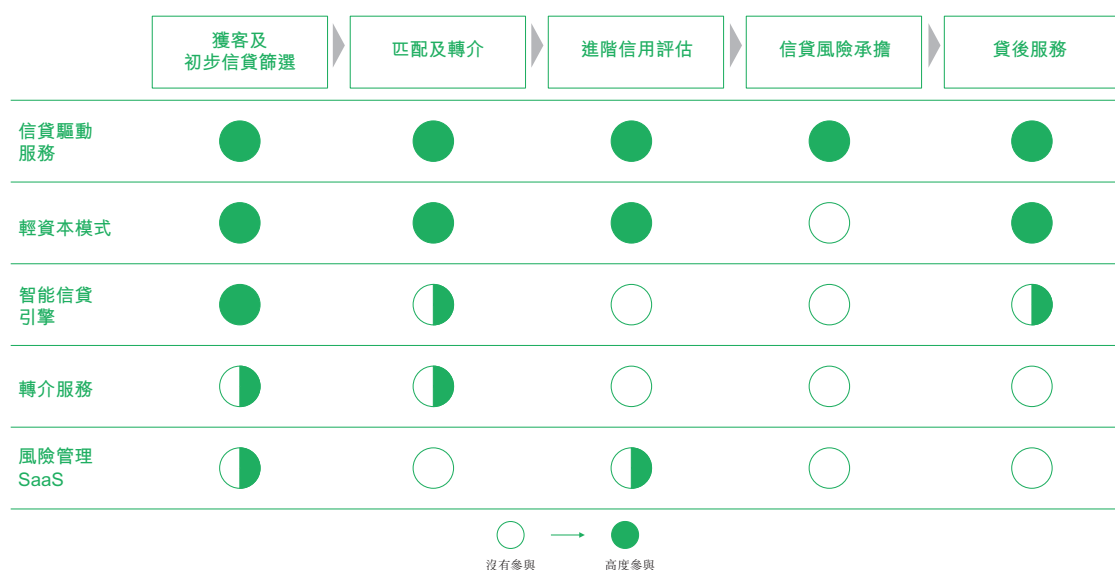
- **信貸驅動服務**。我們為潛在借款人與金融機構進行匹配，赋能金融機構獲得借款人、進行信用評估、資金匹配及貸後服務。這項服務所提供的貸款產品大多數由我們的金融機構合作夥伴提供資金，而我們則為該等合作夥伴提供潛在違約風險擔保服務，其餘則由獲發牌可在中國進行小額貸款業務的信託及資產支持證券或福州小額貸款提供資金。由於我們針對潛在違約提供擔保，或經信託及資產支持證券或福州小額貸款為部分貸款提供資金，我們在信貸驅動服務模式下承擔信貸風險。
- **平台服務**。為切合我們的金融機構合作夥伴多樣化的需求，我們在貸款生命週期的不同階段提供定製的技術解決方案，例如借款人獲取、信用評估、資金匹配及貸後服務。具體而言，我們的平台服務包括輕資本模式下的全方位的助貸及貸後服務、智能信貸引擎(ICE)模式下為金融機構合作夥伴提供的智能營銷服務、轉介服務及風險管理SaaS。我們目前在平台服務模式下不承擔信貸風險。截至2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，我們在平台服務下所撮合的貸款分別約佔我們總貸款撮合規模的54.4%及54.8%。
- **輕資本模式**。在輕資本模式下，我們透過覆蓋整個貸款生命週期的技術驅動服務，促成潛在借款人與我們的金融機構合作夥伴之間的借貸，包括借款人獲取、信用評估的技術赋能，以及包括貸款履約情況監察及貸款催收在內的貸後服務。對於輕資本模式下所促成的貸款，我們的收入來自於根據預先協商的條款向金融機構合作夥伴所收取的服務費。截至2022年6月30日，我們在輕資本模式下累計與56家金融機構合作夥伴進行合作。
- **智能信貸引擎(ICE)**。ICE是為金融機構提供智能營銷服務的開放平台。我們利用用戶分析及雲計算技術將潛在借款人與我們的金融機構合作夥伴進行匹配，並協助金融機構合作夥伴對借款人進行初步信貸篩選。我們從金融機構合作夥伴賺取預先商定的服務費，且不承擔信貸風險。

## 業 務

- **轉介服務**。我們將我們的平台上一些不符合我們金融機構合作夥伴風險偏好的用戶轉介予若干線上借貸公司，從中賺取轉介費。
- **風險管理SaaS**。於2020年，我們開始為金融機構提供本地部署、模塊化風險管理SaaS，使他們能夠獲取借款人並改善信用評估結果。在這種模式下，我們通常根據金融機構選擇的相應技術解決方案收取相應的技術服務費或諮詢費。

下圖展示我們按服務類型在貸款生命週期不同階段的參與程度。

### 我們的服務

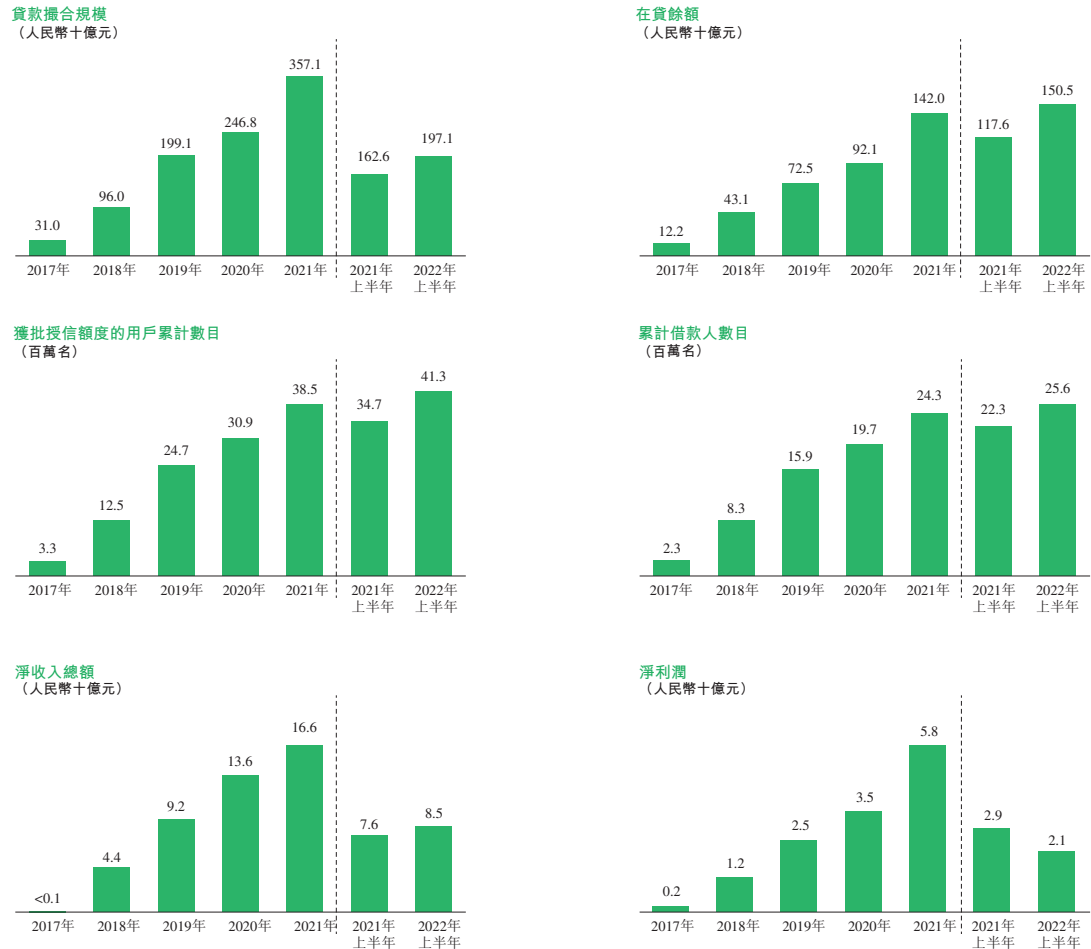


### 我們的業務規模

自成立以來，我們經歷了快速、持續的增長。截至2022年6月30日，我們共有41.3百萬名用戶獲批授信額度，累計為25.6百萬名借款人提供服務。截至2022年6月30日，我們已累計撮合貸款約人民幣11,275億元（1,683億美元），在貸餘額為人民幣1,505億元（225億美元）。

我們的淨收入總額從2019年約人民幣92億元增長47.1%至2020年約人民幣136億元，並進一步增長22.6%至2021年約人民幣166億元。我們的淨收入總額從截至2021年6月30日止六個月的人民幣76億元增加11.9%至2022年同期的人民幣85億元（13億美元）。於2019年、2020年、2021年以及截至2021年及2022年6月30日止六個月，我們分別產生淨利潤人民幣25億元、人民幣35億元、人民幣58億元、人民幣29億元及人民幣21億元（321百萬美元）。

下圖顯示由2017年至2021年及截至2021年及2022年6月30日止六個月的貸款撮合規模、在貸餘額、獲批授信額度的用戶累計數目、累計借款人數目、淨收入總額及淨利潤。



## 我們與三六零集團及金城銀行的合作

### 三六零集團

我們與中國領先科技公司三六零集團（上海證券交易所代碼：601360）在科技、用戶流量及品牌等領域合作。歷史上，我們受益於三六零集團在安全及反欺詐方面的經驗及獨特技術優勢。

### 金城銀行

我們亦與天津金城銀行股份有限公司（「金城銀行」，為三六零集團的附屬公司且周先生截至最後實際可行日期穿透來看實益擁有其中約5.85%的股權）密切合作，提供全方位的助貸及貸後服務。根據艾瑞諮詢的資料，金城銀行是中國最大股東為互聯

## 業 務

網公司的三大民營銀行之一。截至2022年6月30日，按在貸餘額計算，金城銀行是我們最大的金融機構合作夥伴。於往績記錄期間，信貸驅動服務下由金城銀行提供資金的貸款所佔的收入於2019年、2020年、2021年及截至2022年6月30日止六個月分別為零、零、零及人民幣2百萬元（0.2百萬美元）。同期，平台服務下由金城銀行提供資金的貸款所佔的收入於2019年、2020年、2021年及截至2022年6月30日止六個月分別為零、人民幣16百萬元、人民幣1,881百萬元及人民幣684百萬元（102百萬美元）。

下表載列於所示期間金城銀行與我們之間的交易的交易金額及未償還結餘。

	截至 6月30日		
	截至12月31日	止六個月／	
	止年度／該日	該日	
	2020年	2021年	2022年
	(人民幣百萬元)		
就我們向金城銀行提供服務	15.7	1,880.5	685.7
我們應收金城銀行款項	13.5 <sup>(1)</sup>	771.3 <sup>(2)</sup>	572.3 <sup>(3)</sup>

附註：

- (1) 指助貸及貸後服務交易金額人民幣15.1百萬元，扣除準備金人民幣1.1百萬元。
- (2) 指助貸及貸後服務交易金額人民幣823.6百萬元，扣除準備金人民幣106.3百萬元。
- (3) 指助貸及貸後服務交易金額人民幣490.2百萬元，扣除準備金人民幣108.1百萬元。

\* 截至2021年12月31日，我們在金城銀行持有銀行存款人民幣320百萬元。更多詳情，請參閱附錄一A會計師報告附註10。

此外，我們亦在信貸驅動服務及平台服務下與金城銀行在獲客、數據分析及風險管理賦能等領域進行合作，合作方式與我們與其他金融機構合作夥伴合作的方式相同。例如，我們在欺詐檢測及初步信貸評估中部署了Argus引擎及AI驅動的數據分析功能，並與金城銀行共享評估結果，以便其進行最終風險管理及信貸決策。我們與金城銀行的戰略合作夥伴關係，為我們提供了向消費者及小微企業擴展產品及服務範圍的巨大機會，並為我們提供了在監管框架內引入創新科技解決方案及富有創造力的商業模式的靈活性，從而增強我們在行業內的獨特競爭優勢。

## 我們的優勢

我們相信以下競爭優勢是我們成功及增長的關鍵。

### 於進入壁壘高、龐大且不斷增長的市場中具有的獨特競爭優勢

我們目前主要以消費信貸科技市場為目標，該市場規模龐大且增長迅速。根據艾瑞諮詢的資料，2021年中國消費信貸科技市場的規模以在貸餘額總額計為人民幣5.2萬億元，並預計至2026年將達到人民幣8.1萬億元，五年的複合年增長率為9.2%。多年來，我們在三大方面建立了明確的競爭優勢。第一，面對監管要求日益嚴格，我們已從相關政府部門取得在消費信貸科技市場經營的所需許可及執照。第二，我們具備強大的數據分析、信用評估及其他技術能力，使我們在行業中處於優勢地位。第三，我們深入了解用戶及金融機構，建立了龐大的用戶群體及廣闊的金融機構合作夥伴網絡。所有上述因素需經過長時間及大規模投資才能積累而成，讓我們享有優於同業及新市場進入者的競爭優勢。

我們在消費信貸科技市場的同業間佔據具競爭力地位。截至2022年6月30日，經我們撮合的消費在貸餘額為人民幣1,311億元（196億美元）。截至同日，信貸驅動服務下的在貸餘額為人民幣679億元，我們在信貸驅動服務中為金融機構合作夥伴提供資金的貸款提供潛在違約風險擔保服務，或經信託及資產支持證券或福州小額貸款為部分貸款提供資金。截至同日，我們錄得或有擔保負債人民幣33億元（496百萬美元）及應收貸款撥備人民幣13億元（200百萬美元）。由成立以來至2022年6月30日，我們共有累計41.3百萬名用戶獲批授信額度，並累計為25.6百萬名借款人撮合貸款。憑藉取得的具競爭力地位，我們相信我們已作充分準備，如我們在往績記錄期間般挖掘增長空間，實現穩健發展。

### 強大的技術及創新能力

我們藉著科技、創新及安全的基因，不斷創新技術、開發產品及服務，以滿足用戶需求，提升用戶體驗、數據安全及營運效率。多年來，我們的技術能力屢獲市場認同。於2021年7月，我們獲Asset Asian Awards頒發年度金融科技獎。

我們擁有的技術發展，已轉化成我們改進現有、開發嶄新業務模式以及產品和服務的能力，從而獲取增長機會。我們是業內率先推出輕資本模式的先行者之一，證明了我們在應對各種風險狀況及不同信貸需求的用戶方面具有創新能力及技術實力。在輕資本模式下，我們通過科技在整個貸款生命週期中為金融機構合作夥伴賦能，並且由金融機構合作夥伴承擔貸款相關的信貸風險。截至2022年6月30日，累計有56家金融機構以輕資本模式與我們合作。截至2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，在輕資本模式的推動下，平台服務撮合的貸款分別佔我們總貸款撮合規模約54.4%及54.8%。該業務模式成功推出，是我們經營穩定及信用評估技術進步記錄始終優良的證明及成果，因此，金融機構合作夥伴願意就我們在此模式下撮合的貸款承擔相關風險。在我們的技術能力帶動下，我們的輕資本模式運作繼續推動我們朝著成為金融機構技術賦能者的目標邁進。另一個展示我們技術創新能力的例子，是我們於2020年推出創新的「嵌入式金融」模式，是業界首次成功嘗試運用強大的自動化信用評估、數據分析及其他專有技術，有效整合消費信貸服務與其他擁有龐大用戶流量及多樣化生活和商業場景的領先線上平台的服務。憑著我們的技術優勢，一些業內同行亦甚至選擇以「嵌入式金融」模式與我們合作，以提升用戶體驗並進一步將他們的用戶群體變現。

我們開發了強大全面的技術基礎設施，結合人工智能、雲計算及其他核心技術，推動我們業務的各個主要方面，從中能優化我們的服務並在我們營運的關鍵環節提升效率。我們在貸款催收中運用AI便是一個好例子。自我們於2019年推出自主研发的AI機器人以來，我們的貸後服務運作效率不斷提升。截至2022年6月30日止六個月，我們的AI聊天機器人處理了我們總貸款催收量的65%，而30天回收率亦保持在約86%的水平。

多年來，我們形成一支龐大、高效的研發團隊，並擁有深厚的知識產權儲備。截至2022年6月30日，我們的研發團隊佔僱員總數的36.5%。此外，研發投資向來是我們的戰略重點。於往績記錄期間，我們的收入增長的同時，我們的研發相關開支亦相應持續增加，於2020年、2021年及截至2022年6月30日止六個月較其相應上一期間分別增長40.9%、35.5%及58.8%。我們的創造力及對技術創新的持續追求，為我們取得了大量專利及其他知識產權。截至2022年6月30日，我們在中國擁有68項註冊專利、900項待批專利及66項註冊軟件版權。



## 屢獲市場驗證的強大信用評估能力

我們引以為豪的獲市場驗證的信用評估能力，使我們成為消費信貸科技市場中具超卓競爭力的參與者。我們AI驅動的Argus引擎，評估整個貸款生命週期的風險，包括欺詐檢測、信用畫像分析及貸後服務。此外，我們為小微企業專門打造了企業版的Argus引擎。該系統全面審視業務記錄、稅務數據、發票數據、供應鏈及其他雜項資料，以評估小微企業的風險狀況。此外，我們的實時圖像識別引擎能有效識別潛在借款人的各種風險因素。截至2022年6月30日，實時圖像識別引擎已更新至第四代，當中包含超過20億個節點及580億條邊線，每天進行大約120百萬次線上計算。我們亦建立了一套功能強大的以風險為基礎的定價系統，即我們的Cosmic Cube定價模型，其應用借款人的風險狀況、利率敏感度及其他市場因素，為貸款產品制訂更具競爭力的定價條款。該等強大的信貸分析系統共同為借款人帶來較能負擔的信貸額度，同時為金融機構合作夥伴提供更高的風險調整回報。

我們率先建立的風險意識及強大風險分析能力，賦能我們保持穩定增長趨勢的同時實現卓越的貸款組合資產質量。舉例說，受惠於Argus引擎的信用畫像分析功能，我們能夠有效地識別具有良好信貸狀況的潛在借款人，我們能夠及時對我們的服務進行各種調整，在COVID-19疫情初期以及其後COVID-19變種地區性爆發期間專注改善信用評估及催收，包括策略性地篩選出逾期風險相對較高的借款人，並主動聯絡金融機構合作夥伴，以考慮修改因COVID-19的不利影響而無法及時還款的若干借款人的貸款還款期條款。這些調整使我們不僅能夠克服COVID-19疫情的不利影響帶來的挑戰，亦能鞏固我們在行業中的優勢。根據艾瑞諮詢的資料，憑藉領先的信用評估能力，於往績記錄期間我們的逾期率屬業內同行中最低之一。

## 多渠道、高效的獲客以及廣大的用戶群體

我們的獲客能力，賦能我們在所有線上生活及商業場景下獲客，從而建立廣大的用戶群體。此外，我們是業內率先於獲客部署實時廣告程式介面數據管理平台(RTA-DMP)，利用AI技術有效識別我們的目標用戶，同時保持合理的借款人獲取成本。

此外，憑藉我們先進的風險分析及用戶分析能力，我們獲眾多具有龐大用戶流量的領先線上平台選擇以「嵌入式金融」模式合作。請參閱「一 強大的技術及創新能力」。截至2022年6月30日，我們累計與34個具消費場景的線上平台合作，而嵌入式金融已成為重要的獲客渠道。

截至2022年6月30日，我們亦設有一支地推團隊，主要由超過2,600名遍佈中國97個城市的第三方關係經理組成，從而觸及更多有著複雜信貸需求且適合線下推廣的目標用戶。該等第三方關係經理主要進行線下營銷活動，吸引包括小微企業在內的潛在借款人，如參與金融機構籌備的活動以獲取高質素借款人。

憑藉線上線下的獲客能力、多樣化的產品及服務，以及提升獲客的成本效益，我們得以建立廣大的用戶群體。截至2022年6月30日，我們有累計41.3百萬名用戶獲批授信額度，並累計為25.6百萬名借款人撮合貸款。此外，自2020年年底起，我們開始進入小微企業信貸科技市場，進一步擴大了我們的用戶群體。我們廣大且多元的用戶群體，使我們在不同的消費及商業場景以及服務及獲利途徑中發揮更多槓桿作用。

### 由廣大金融機構合作夥伴網絡支持的多元化資金來源

我們與中國多家金融機構建立了長久的合作關係。我們的金融機構合作夥伴可挑選我們所提供最適合其需求的各種技術解決方案及靈活商業安排。我們的產品及服務讓該等金融機構合作夥伴擴展其服務至傳統金融產品或服務未能服務或服務不足的借款人，並能改善其風險調整後的回報。憑藉我們審慎而多樣化的服務模式、強大的數據分析能力、科技驅動的信用評估能力，以及對中國急速演變的信貸科技行業的深刻見解，截至2022年6月30日，我們累計與133家金融機構合作夥伴建立長期合作關係，包括全國性及區域性銀行以及消費金融公司。

我們廣大多元及可持續的金融機構合作夥伴網絡，為我們提供穩定、成本相對低的資金來源以及廣泛的地域覆蓋。截至2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，金融機構佔我們資金總額的100%。得到我們金融機構合作夥伴的充足及穩健的資金承諾，我們可以靈活地根據市況向借款人推薦具有不同資金來源組合的合適的產品。

我們與金城銀行的戰略合作，進一步鞏固我們的資金優勢。根據艾瑞諮詢的資料，金城銀行是中國最大股東為互聯網公司的三大民營銀行之一。截至2022年6月30日，金城銀行為我們的在貸餘額貢獻了約人民幣320億元，成為我們在網絡中的主要金融機構合作夥伴之一。我們與金城銀行的關係確保了資金來源穩定。該戰略合作亦讓我們有機會探索創新的資金合作夥伴關係。例如，我們不時與金城銀行推出更多具創意的產品選擇及商業模式，以獲得寶貴的洞察力。當我們提供類似的產品及條款以與其他金融機構合作夥伴進行更廣泛合作時，該等洞察力的實行形成了我們在行業中的獨特優勢。

此外，我們一直在探索其他融資方案，其中包括發行資產支持證券等標準化資本工具。截至2022年6月30日，我們已累計發行人民幣140億元的資產支持證券，以實現我們的資金來源的多樣化，進一步降低我們的資金成本。

### 經驗豐富的管理團隊及富創業精神的公司文化

我們的核心管理團隊具備廣泛的技術及金融知識、廣闊的技術背景及強大的執行力。我們的首席執行官吳海生先生在監督互聯網產品管理及運營方面擁有超過14年經驗。在傑出的關鍵人員的帶領下，我們組建了一支在技術、金融服務、風險分析、監管及數據科學領域擁有豐富技能及經驗的管理團隊。憑藉我們的管理團隊以風險及科技為本的思維及審慎的營運方針，我們能夠在經濟週期的每個階段，快速發展我們的業務並在消費信貸科技市場中崛起。

我們以獨特的創業文化而感到自豪，我們密切關注用戶需求、力求創造思想開放及充滿活力的工作環境，以推動創新。在這種文化的支持下，我們致力優化產品、服務及技術，提高決策效率，務求保持市場地位。

### 我們的增長策略

我們擬透過以下策略來達到我們的使命及願景，並發展我們的業務。

#### 進一步提高消費信貸科技市場的滲透率

面對不斷變化的監管環境，我們計劃繼續將信貸狀況良好且逾期風險相對低的互聯網用戶，轉化成為我們平台的用戶。為了達到該目標，我們預期通過創新及技術開發來優化我們的獲客，進一步提高我們的風險分析能力，同時發揮我們對用戶的洞察

力。此外，針對我們廣大用戶群體，我們計劃與我們的金融機構合作夥伴合作開發更多樣化的貸款產品。我們亦擬優化我們的「嵌入式金融」模式，以策略性地增強我們與擁有大量用戶流量的頭部線上平台的合作夥伴關係，並提高我們在合作夥伴網絡中獲客的效率。此外，我們計劃加大線上廣告投放力度，以吸引更多潛在用戶。

### 提升我們的技術及風險管理賦能能力

為達到更有效更具針對性的獲客、更完善的用戶體驗及更高效的運營，我們將繼續開發及提升我們的技術基礎設施及系統。特別是，我們打算不斷完善我們AI驅動的數據分析及其他先進技術，並提升我們專有平台的分析精度及自動化。我們計劃繼續完善我們的Argus引擎及Cosmic Cube定價模型，並進一步升級我們的數據分析算法，從而更精準高效地改良我們對消費者及小微企業的信用評估及定價。隨著我們總貸款撮合規模增長，我們將運用我們的數據洞察力來提高信用畫像分析模型的自動化及預測能力。另外，我們將增加對技術基礎設施、系統以及人才獲取及留存的投資。

### 進一步發展我們的輕資本模式及技術解決方案

我們致力以輕資本模式與金融機構合作夥伴展開更多合作，並逐步增加我們的輕資本模式於我們的產品及服務中的比率。為達到這目標，我們計劃持續向金融機構展示我們在借款人獲取、風險分析、定價效率及貸後服務方面的先進能力。此外，我們將繼續致力豐富我們的技術解決方案組合，以滿足更多金融機構在貸款流程及運營過程中的需求。我們亦力求進一步模塊化我們的技術解決方案及其功能，以進一步增強我們為金融機構定制服務的能力。

### 加強我們與金融機構合作夥伴的合作關係

我們將繼續加強與金城銀行的戰略合作夥伴關係，並擴大與其他金融機構合作夥伴的合作，從而進一步發展多元化及可持續的低成本資金網絡。我們計劃與金城銀行更緊密合作，透過引入更多創新資金合作方式來增強我們的資金優勢。此外，我們將繼續激勵我們現有及潛在的金融機構合作夥伴採用我們的平台服務，並探索更多創新合作方式，例如在數據分析、信用畫像分析及建模、產品開發及在消費信貸科技及小微企業信貸科技市場獲客等領域合作。

## 進一步發展我們在小微企業信貸科技市場的業務

我們計劃監控宏觀經濟環境的同時，戰略性地發展我們在小微企業信貸科技市場的業務，繼續發揮我們在獲客及信用畫像分析方面的優勢，賦能傳統金融機構順利完成為小微企業提供服務的數字化進程。此外，我們計劃繼續採用線上營銷渠道以達到更高的市場滲透。我們亦擬憑藉我們在資金網絡、數據分析及信用畫像分析方面的優勢，協助我們的金融機構合作夥伴提供更佳的金融產品，並進一步擴大我們在小微企業信貸科技市場的用戶群體。

## 我們的服務

我們通過信貸驅動服務及平台服務，將信貸需求服務不足或得不到服務的用戶與多元化的有信貸供應的金融機構相匹配。

下表分別列示了截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度或截至該等日期以及截至2021年及2022年6月30日止六個月或截至該等日期與信貸驅動服務及平台服務相關的經營數據：

	截至12月31日止年度／該日												截至6月30日止六個月／該日							
	2019年				2020年				2021年				2021年				2022年			
	貸款 撮合 規模		期末 結餘		貸款 撮合 規模		期末 結餘		貸款 撮合 規模		期末 結餘		貸款 撮合 規模		期末 結餘		貸款 撮合 規模		期末 結餘	
	規模	%	結餘	%	規模	%	結餘	%	規模	%	結餘	%	規模	%	結餘	%	規模	%	結餘	%
信貸驅動服務	171,422	86.1	58,086	80.1	177,234	71.8	62,718	68.1	162,878	45.6	64,720	45.6	75,719	46.6	59,373	50.5	89,004	45.2	67,910	45.1
平台服務	27,649	13.9	14,427	19.9	69,524	28.2	29,357	31.9	194,225	54.4	77,268	54.4	86,882	53.4	58,187	49.5	108,110	54.8	82,580	54.9
總計	199,071	100.0	72,513	100.0	246,758	100.0	92,075	100.0	357,103	100.0	141,987	100.0	162,601	100.0	117,559	100.0	197,114	100.0	150,490	100.0

(人民幣百萬元，百分比除外)

## 信貸驅動服務

在信貸驅動服務類別下，我們為潛在借款人與金融機構進行匹配，賦能金融機構獲得借款人、進行信用評估、資金匹配及貸後服務。這類服務提供的貸款產品大多數由我們的金融機構合作夥伴提供資金，其餘則由持牌在中國進行小額貸款業務的福州小額貸款提供。在這兩種情況下，我們均須承擔貸款的信貸風險。對於我們的金融機構合作夥伴提供的貸款，我們針對潛在違約提供擔保。該合約擔保安排由持牌併表聯屬實體或第三方持牌擔保公司或保險公司承保，我們可應他們的要求提供反擔保。金融機構合作夥伴提供貸款的助貸服務方面，我們根據按照合約協議預先協定的條款（因

情況而異)，直接向金融機構合作夥伴收取服務費。我們的服務費一般為貸款定價利率（由相關金融機構設定）與固定利率（按個案磋商）之間的息差，並由相關金融機構收取作為其收益。福州小額貸款提供的貸款方面，我們收取利息費用，其反映多項因素，其中包括借款人的信貸狀況、可動用資金及相關資金成本以及相關貸款產品期限。

### 平台服務

我們的平台服務包括以我們的輕資本模式提供助貸及貸後服務、以智能信貸引擎為金融機構合作夥伴提供智能營銷服務、轉介服務及風險管理SaaS。我們目前毋須就平台服務承擔信貸風險。於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年6月30日止六個月，我們的平台服務所撮合的貸款分別約佔我們總貸款撮合規模的13.9%、28.2%、54.4%、53.4%及54.8%。

### 輕資本模式

我們於2018年推出輕資本模式，焦點是將我們的策略由傳統風險承擔助貸者轉型為技術賦能者。在輕資本模式下，我們透過覆蓋整個貸款生命週期的技術驅動服務，促成潛在借款人與我們的金融合作夥伴之間的借貸，包括借款人獲取、信用評估的技術賦能，以及包括貸款履約情況監察及貸款催收在內的貸後服務。在輕資本模式下，我們目前為若干合作的保險公司（於其破產時）及若干金融機構夥伴根據其內部規定提供有限的擔保。截至2022年6月30日，我們在輕資本模式下提供擔保服務的在貸餘額為人民幣14億元，佔截至同日在輕資本模式下在貸餘額總額的2.6%。鑒於該等擔保安排的性質及我們對保險公司發生破產的可能性甚微的評估，我們相信我們於平台服務下可能承擔的該等信貸風險是可以忽略不計的。對於輕資本模式下所促成的貸款，我們的收入來自於根據預先協商的條款（因情況而異）向金融機構合作夥伴所收取的服務費。我們的服務費率一般為相關金融機構合作夥伴就借款人貸款設定的定價費率的若干百分比。截至2022年6月30日，我們在輕資本模式下累計與56家金融機構合作夥伴進行合作。

### 智能信貸引擎(ICE)

ICE是為金融機構合作夥伴提供智能營銷服務的開放平台。就使用ICE撮合的貸款而言，我們運用全面數據分析及雲計算技術將潛在借款人與我們的金融機構合作夥伴進行匹配，並協助金融機構合作夥伴對借款人進行初步信貸篩選，但不提供預先信用評估。我們從金融機構合作夥伴賺取預先商定的服務費，毋須承擔信貸風險。我們的服務費率一般為相關金融機構合作夥伴就借款人貸款設定的定價費率的若干百分比，可與相關金融機構合作夥伴進行磋商，並因情況而異。

### 轉介服務

由於不同金融機構合作夥伴在批核潛在借款人信貸額度時規定不同指標，並賦予不同的價值，若干用戶有時未能匹配金融機構合作夥伴的標準，故未能獲金融機構合作夥伴接納。然而，該等借款人仍可在其他借款公司目標借款人群組內。為向用戶提供更好的用戶體驗及盡量提高我們平台的用戶流量價值，我們按行業慣例主要向其他網絡借貸公司提供轉介服務，從中賺取轉介費。我們認為轉介服務本質上是補充我們的助貸服務。此服務的規模相對小，其產生的轉介費隨時期波動較大。

### 風險管理SaaS

於2020年，我們開始為金融機構提供本地部署、模塊化風險管理SaaS。我們的風險管理SaaS與我們的信用評估見解及算法以及其他專有技術相結合，幫助金融機構合作夥伴獲取借款人並改善信用評估結果。在這種模式下，我們通常根據金融機構選擇的相應技術解決方案收取相應的技術服務費或諮詢費。

在會計處理方面，在信貸驅動服務模式下，我們為金融機構合作夥伴發放的貸款提供擔保，該擔保列為表外貸款，為信託及資產支持證券或福州小額貸款發放的貸款提供擔保，該擔保列為表內貸款。在平台服務模式下，通過我們平台撮合的所有貸款均列為表外貸款。於往績記錄期間，由於我們在信貸驅動服務下提供擔保，我們的擔保負債餘額較高。於往績記錄期間，我們的應收賬款、合約資產及應收金融資產（主要來自表外貸款）和應收貸款（主要來自表內貸款）餘額亦較高。我們基於預測（其中包括按年份劃分的歷史逾期率及與特定相關貸款組合信貸風險相關的其他因素）制定評估程序，以釐定我們的減值撥備及擔保負債以及不可收回應收款項及合約資產撥備是否充

## 業 務

足。然而，實際損失及信貸風險難以預測。有關更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們需要聘請擔保公司向金融機構合作夥伴提供增信或額外告慰，並就會計目的確認擔保負債。倘我們未能以合理的價格物色及委聘令金融機構合作夥伴滿意的擔保公司，我們與金融機構合作夥伴的合作將會惡化，而我們的經營業績可能會受到不利及嚴重影響。假若我們的擔保負債確認未能解決我們目前的狀況，我們的財務狀況可能會出現意料之外的變化」，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨與我們的應收賬款、合約資產、應收金融資產及應收貸款相關的信貸風險」及「財務資料－貸款的表內外處理方式」。在收入確認方面，對於表內貸款，我們以實際利率法按照貸款的生命週期逐步確認融資收入。對於金融機構合作夥伴發放的表外貸款，我們確認助貸服務收入、貸後服務收入及擔保服務收入（僅適用於信貸驅動服務下撮合的表外貸款）。有關詳情，請參閱「財務資料－貸款的表內外處理方式」及「財務資料－影響經營業績的主要項目及特定因素－淨收入」。下表載列截至所示日期的表內貸款及表外貸款在貸餘額詳情。

	截至12月31日						截至6月30日			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	在貸 餘額	%	在貸 餘額	%	在貸 餘額	%	在貸 餘額	%	在貸 餘額	%
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
表內貸款	9,394	13.0	7,893	8.6	13,349	9.4	9,917	8.4	15,501	10.3
通過信託和										
資產支持證券	9,237	12.8	6,606	7.2	10,476	7.4	8,028	6.8	10,152	6.7
通過福州小額貸款	158	0.2	1,287	1.4	2,873	2.0	1,889	1.6	5,348	3.6
表外貸款	63,119	87.0	84,182	91.4	128,639	90.6	107,643	91.6	134,989	89.7
總計	<u>72,513</u>	<u>100.0</u>	<u>92,075</u>	<u>100.0</u>	<u>141,987</u>	<u>100.0</u>	<u>117,559</u>	<u>100.0</u>	<u>150,490</u>	<u>100.0</u>

下表載列截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日尚未償還貸款結餘的到期分析。



## 業 務

	截至12月31日			截至6月30日
	2019年	2020年	2021年	2022年
	(人民幣百萬元)			
逾期貸款結餘	2,909	2,987	5,911	7,059
於以下期間內到期：				
0至3個月	36,537	38,752	54,911	50,051
4至6個月	17,734	21,045	34,564	31,435
7至9個月	10,501	13,832	22,898	19,268
10至12個月	4,123	8,026	12,895	11,131
超過12個月	709	7,433	10,809	12,719
小計	69,604	89,088	136,076	124,604
<b>總計*</b>	<b>72,513</b>	<b>92,075</b>	<b>141,987</b>	<b>131,663</b>

附註：

\* 總尚未償還貸款結餘並不計入根據風險管理SaaS促成的貸款結餘，當中我們並無提供貸後服務。

我們在整個貸款期限內提供擔保服務。我們平台上所有貸款產品的貸款付款屬按月支付，倘任何分期付款與金融機構合作夥伴預先釐定的擔保補償日期（由30天至180天不等）前逾期，我們在此類擔保項下的付款責任將到期，而我們需要向大多數金融機構合作夥伴支付截至該日期的餘下未付本金及利息。因此，擔保的到期日可能與合約償還貸款時間表所示的已擔保相關貸款的到期分析不一致。

就由我們提供擔保的合併信託提供資金的貸款而言，該等貸款於綜合資產負債表中入賬為應收貸款，並就組合固有的可能損失作出估計撥備。因此，下述的到期日分析並無計及有關擔保。

截至2022年6月30日，本集團提供擔保的表外貸款的最高風險敞口估計為人民幣50,622百萬元，即本集團擔保的未償還表外貸款的合約本金金額。由於預期大部分該等貸款餘額不會逾期，因此該最高風險敞口並不代表預期未來現金流出。事實上，本集團已根據當前預期信貸損失（或「CECL」）模型估計有關擔保的未來淨支出，並於各期末重估並於綜合資產負債表中確認為「或有擔保負債」。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日的餘額分別為人民幣735百萬元、人民幣3,543百萬元、人民幣3,285百萬元及人民幣3,320百萬元。

## 業 務

最高擔保風險敞口包括截至2022年6月30日已逾期的貸款，並根據與各金融機構合作夥伴預先釐定的擔保補償到期日呈列。未逾期貸款的最高擔保風險敞口乃假設貸款已即時逾期，且擔保付款已根據與各金融機構合作夥伴預先釐定的擔保補償到期日到期呈列。

下表概述表外貸款最高擔保額度的到期日分析：

最高擔保額度	截至12月31日			截至6月30日
	2019年	2020年	2021年	2022年
	(人民幣百萬元)			
逾期貸款				
1至30天	417	549	740	632*
31至90天	244	33	1	86
91至180天	1	–	–	–
小計	662	582	741	718
未逾期貸款				
1至30天	23,160	12,301	10,518	9,187*
31至90天	23,342	42,718	38,600	40,717
91至180天	25	–	–	–
小計	46,527	55,019	49,118	49,904
<b>總計</b>	<b>47,189</b>	<b>55,601</b>	<b>49,859</b>	<b>50,622</b>

\* 例如，就截至2022年6月30日的逾期貸款而言，假設於與各金融機構合作夥伴預先釐定的擔保補償到期日後的30天內無法收回該餘額，則本集團須作出人民幣632百萬元的最高擔保付款。

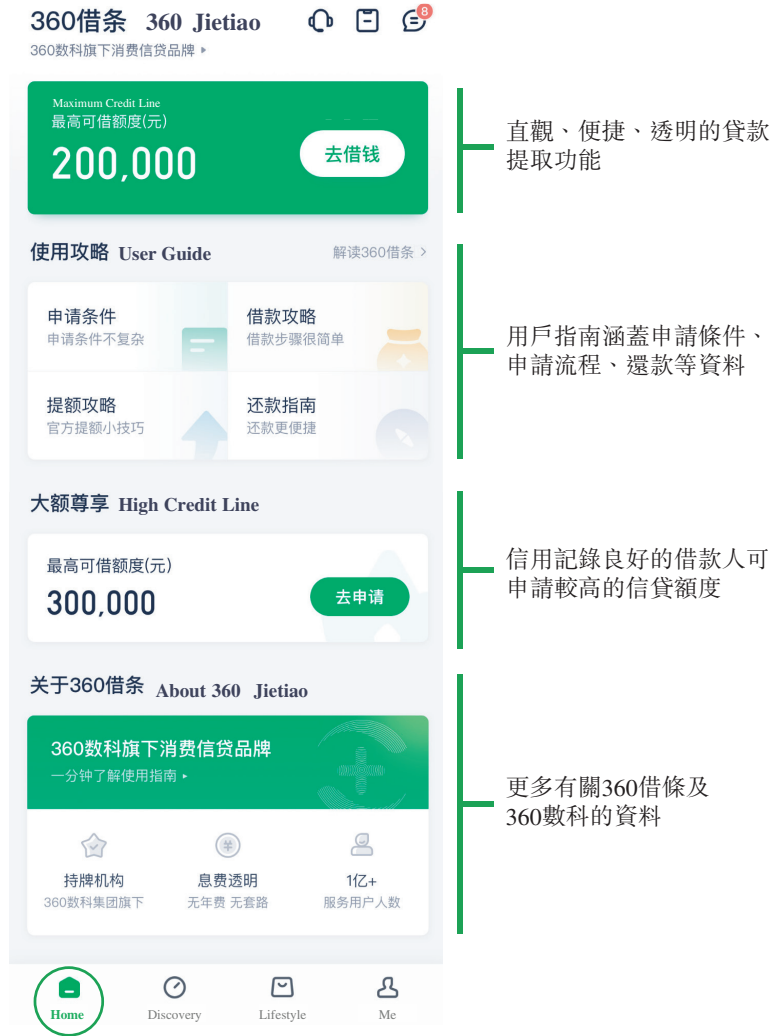
就截至2022年6月30日尚未逾期的貸款而言，假設該等餘額即時逾期，且於與各金融機構合作夥伴預先釐定的擔保補償到期日後的30天內無法收回餘額，則本集團須作出人民幣9,187百萬元的最高擔保付款。

於2022年7月至10月各月，我們提供擔保服務截至2022年6月30日未償還表外貸款的後續每月擔保還款額分別為人民幣351百萬元、人民幣223百萬元、人民幣19百萬元及人民幣2百萬元。

向用戶提供的產品

我們向用戶提供的核心產品是價格合理的數字化循環信貸額度，允許多次提取貸款，並具有便捷的申請流程及靈活貸款期限。我們的產品以360借條品牌提供。

下圖展示360借條應用程序的用戶界面。



我們與潛在消費借款人的接觸始於通常需時數分鐘的信貸申請。當信貸申請獲我們的金融機構合作夥伴批准後，潛在借款人將獲授予本金通常為人民幣1,000元至人民幣200,000元的信貸額度，可按照借款人的特定需要提取款項，提取金額一般為人民幣500元至人民幣200,000元。信用記錄良好的潛在借款人可就不同的消費需求獲授高達人民幣300,000元的較高信貸額度。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度

以及截至2022年6月30日止六個月，消費借款人平均單筆提款金額分別為人民幣4,360元、人民幣5,303元、人民幣5,781元及人民幣7,707元(1,151美元)。當獲批准借款人提出提款請求時，我們會先對該借款人進行初步信用評估，以確保其持續符合提款資格，然後再將其請求轉交我們的金融機構合作夥伴進行獨立的最終風險評估及發放貸款審批。當提款獲批准時，借款人可選擇最適合其財務需求的貸款期限，固定期限為一個月、三個月、六個月、十二個月、十八個月、二十四個月或三十六個月，以每月分期方式還款。在我們提供擔保服務的情況下，於整個貸款期限內提供擔保服務。我們亦提供其他付款條款，例如可於一或兩個月內隨時按每日固定利息還款。貸款不設免息期，但我們可能會在若干有限情況下提供免息券作為促銷活動，以促進借款人與我們平台的互動。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，各消費借款人的平均在貸餘額分別約為人民幣8,278元、人民幣12,148元、人民幣15,432元及人民幣16,142元(2,410美元)。

為滿足小微企業的信貸需求及應付其獨特的風險狀況，我們於2020年底以360借條品牌推出360小微貸。目前，我們360小微貸的產品組合包括三個產品，包括電商貸款、企業貸款及發票貸款，針對處於不同營商環境及不同業務發展階段的小微企業的信貸需求，提供高額度及貸款期限靈活的無抵押信貸。視產品類型而定，小微企業借款人將獲授本金金額通常為人民幣20,000元至人民幣1,000,000元的信貸額度，可按照借款人的特定需要提取款項，提取金額一般為人民幣500元至人民幣1,000,000元。截至2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，小微企業借款人平均單筆提款金額分別為人民幣19,023元及人民幣23,245元(3,470美元)。當提款獲批准時，借款人可選擇固定期限為一個月、三個月、六個月、十二個月、十八個月、二十四個月或三十六個月的貸款期限，以每月分期方式還款。在我們提供擔保服務的情況下，於整個貸款期限內提供擔保服務。我們亦提供其他付款條款，例如可於一或兩個月內隨時按每日固定利息還款。貸款不設免息期，但我們可能會在若干有限情況下提供免息券作為促銷活動，以促進借款人與我們的平台互動。截至2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，各小微企業借款人的獲批授信額度平均金額分別約為人民幣76,731元及人民幣73,826元(11,022美元)。

## 業 務

下表呈列於往績記錄期間的消費者借款人數及我們消費者借款人的主要貸款特點。

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2019年	2020年	2021年	2022年
借款人數 <sup>(1)</sup> (百萬人)	11.6	9.9	10.2	5.3
一般貸款金額 (人民幣元)	500~200,000	500~200,000	500~200,000	500~200,000
平均單筆貸款金額 <sup>(2)</sup> (人民幣元)	4,360	5,303	5,781	7,707
貸款期限範圍 (月)	1~24	1~24	1~36	1~36
平均貸款期限 (月)	7.9	9.7	10.3	11.2
名義年利率 <sup>(3)</sup>	16.6%	15.3%	15.0%	12.9%
實際年利率 <sup>(4)</sup>	28.8%	27.2%	26.0%	23.0%

附註：

- (1) 「借款人數」指在指定期間內至少提取一次貸款的借款人數目。
- (2) 平均單筆貸款金額數據不包括(i)根據風險管理SaaS撮合的貸款，由於該等貸款乃由我們的金融機構合作夥伴批准及管理，故我們概無擁有借款人人數及提取次數的相關信息；及(ii)微零花產品，該產品為虛擬信用卡產品，可進行多次、頻繁及小額的提取，並非通過我們平台所提供的具有代表性的產品。2019年及2020年的數據亦不包括根據ICE撮合的貸款，該等貸款僅佔總貸款撮合規模的較少份額，故並無將其列入為業務監控目的而進行的平均提取金額的計算。
- (3) 借款年化利率按借款人平均每月支付的全部利息成本及其他費用款項，除以起始貸款撮合金額然後乘以12計算。名義年利率數據不包括根據風險管理SaaS及ICE撮合的貸款。
- (4) 2021年及2022年的實際年利率數據通過內部回報率方法計算，而2019年及2020年的計算方式則不同。中國人民銀行僅於2021年3月披露官方內部回報率計算方法，我們無法追蹤2019年及2020年的內部回報率指標。2021年及2022年的實際年利率為年化內部回報率，按該等利率計算並假設除利息收入以外的所有現金流入均已於期初收取，則來自一項貸款或一組貸款的所有普通現金流出（即貸款本金）及普通現金流入（即本金的還款、利息收入、貸款撮合服務費及其他收益）的現值淨額相等於零。2019年及2020年實際年利率按名義年利率除以貸款久期並乘以貸款期限計算。實際年利率數據不包括根據風險管理SaaS及ICE撮合的貸款。

## 業 務

下表呈列我們於往績記錄期間的小微企業借款人數及我們的小微企業借款人貸款的主要貸款特點。

	截至12月31日止 年度	截至6月30日 止六個月
	2021年	2022年
借款人數 <sup>(1)</sup> (百萬人)	0.4	0.3
一般貸款金額 (人民幣元)	500~1,000,000	500~1,000,000
平均單筆貸款金額 <sup>(2)</sup> (人民幣元)	19,023	23,245
貸款期限範圍 (月)	1~36	1~36
平均貸款期限 (月)	14.0	14.1
名義年利率 <sup>(3)</sup>	14.5%	13.9%
實際年利率 <sup>(4)</sup>	23.8%	22.6%

附註：

- (1) 「借款人數」指在指定期間內至少提取一次貸款的借款人數目。
- (2) 平均單筆貸款金額數據不包括根據風險管理SaaS撮合的貸款，由於該等貸款乃由我們的金融機構合作夥伴批准及管理，故我們概無擁有借款人人數及提取次數的相關信息。
- (3) 借款年化利率按借款人平均每月支付的全部利息成本及其他費用款項，除以起始貸款撮合金額然後乘以12計算。名義年利率數據不包括根據風險管理SaaS及ICE撮合的貸款。
- (4) 2021年及2022年的實際年利率為年化內部回報率，按該等利率計算並假設除利息收入以外的所有現金流入均已於期初收取，則來自一項貸款或一組貸款的所有普通現金流出（即貸款本金）及普通現金流入（即本金的還款、利息收入、貸款撮合服務費及其他收益）的現值淨額相等於零。實際年利率數據不包括根據風險管理SaaS及ICE撮合的貸款。

於2019年、2020年、2021年及截至2021年及2022年6月30日止六個月，通過我們平台的總貸款撮合規模分別為人民幣1,991億元、人民幣2,468億元、人民幣3,571億元、人民幣1,626億元及人民幣1,971億元（294億美元）。通過我們平台撮合的所有貸款的在貸餘額由截至2019年12月31日的人民幣725億元增至截至2020年12月31日的人民幣921億元，增至截至2021年12月31日的人民幣1,420億元，並進一步增至截至2022年6月30日的人民幣1,505億元（225億美元）。於2019年、2020年、2021年及截至2022年6月30日止六個月撮合的貸款的平均合約期限分別為7.9個月、9.7個月、10.6個月及11.5個月。

在貸款表現方面，截至2019年、2020年及2021年12月31日以及截至2022年6月30日，包括信貸驅動服務及平台服務下撮合的貸款在內，我們平台所撮合所有貸款的30天+逾期率分別為2.8%、2.5%、3.1%及4.4%。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及截至2022年6月30日，包括信貸驅動服務及平台服務下撮合的貸款在內，我們平台所撮合所有貸款的90天+逾期率分別為1.3%、1.5%、1.5%及2.6%。有關更多詳情，請參閱「一 信貸評估 – 我們的信貸表現」。

## 我們的服務流程和作業流程

我們的平台專注於為金融機構合作夥伴賦能及為消費者與小微企業服務，提供涵蓋貸款全生命週期的服務。具體而言，我們在下文載列我們所提供之三種主要服務模式的服務流程和作業流程，即信貸驅動服務下的端對端助貸服務、以及平台服務下的輕資本模式和ICE。信貸驅動服務與輕資本模式從授信額度審批至提取貸款的服務流程和作業流程均相同，僅在撮合後階段有分別，據此，就承擔信貸風險的信貸驅動服務而言，我們向金融機構合作夥伴作出擔保還款（如有需要）。就ICE而言，由於我們向金融機構合作夥伴提供智能營銷服務，我們主要於授信額度審批階段進行潛在借款人的初步信貸篩選，因此相較於信貸驅動服務及輕資本模式，於貸款生命週期內參與的步驟較少。

### 第一階段：授信額度審批

*步驟1：無紙化信貸申請。*對新用戶而言，我們的服務始於有關用戶在我們平台上註冊一個賬戶、提供一些基本信息並授權我們收集其他信息以進行欺詐檢測及信用評估等工作。信貸申請過程通常需時數分鐘，之後我們會展開用戶狀況分析、欺詐檢測及信用評估過程。

*步驟2：畫像分析、欺詐檢測及信用評估。*我們利用Argus引擎對潛在借款人建立欺詐檢測及信用評估檔案。憑藉我們的數據庫、AI賦能的信用評估系統、Argus引擎以及通過與廣大用戶群體互動所獲得的洞察理解，我們能夠建立更準確及全面的潛在借款人狀況。如申請人通過欺詐檢測測試，我們會根據信貸驅動服務及輕資本模式進行全面的信用評估並給予有關申請人專屬信用評分，或根據ICE模式僅進行初步信貸篩選。在信貸驅動服務與輕資本模式下，於經過信用評估後，我們的Cosmic Cube定價模型根據潛在借款人的整體信用狀況及其他市場因素制定初步定價建議並提供予金融機構合作夥伴。有關信用評估流程的詳情，請參閱「一 信用評估」。

**步驟3：推薦及匹配。**通過我們的工作流程系統CloudBank，在信貸驅動服務及輕資本模式下，我們其後向金融機構合作夥伴推介潛在借款人的資料和定價建議，並與彼等分享我們的初步信用評估結果，以便對方進行最終風險管理工作及作出信貸決策，包括貸款期限、授信額度及貸款產品的其他主要條款。就ICE而言，我們僅按初步信貸篩選向金融機構合作夥伴推薦潛在借款人，並不提供定價建議。

**步驟4：金融機構的最終風險管理工作及信貸決策。**金融機構合作夥伴進行最終風險管理工作，並根據各自信用流程及監管指南作出信貸決策。

**步驟5：授信額度審批通知。**各金融機構合作夥伴完成最終風險管理工作後，將會向我們的工作流程系統作出批准或拒絕的回應，如屬批准，則會提供其可承受的信貸風險最高水平。收取金融機構合作夥伴的信貸批准決定後，我們將有關資料通過我們的平台傳送至潛在借款人。

下圖列示信貸驅動服務及輕資本模式下授信額度審批階段的每個分步工作流程及交易程序。



就ICE而言，由於我們僅於進行初步信貸篩選後向金融機構合作夥伴推薦潛在借款人，我們於ICE模式下並無參與授信額度審批，而金融機構合作夥伴提供自家貸款產品及直接通知借款人其信貸批准決定。下圖列示ICE模式下授信額度審批階段的每個分步工作流程及交易程序。





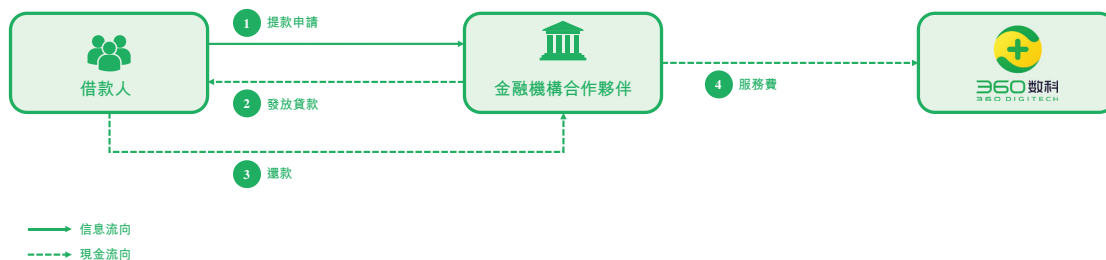
## 第二階段：提取貸款

在獲得授信額度後，潛在借款人可隨時要求提款，但提款金額必須為金融機構合作夥伴批准的信貸額度之內。Argus引擎在收到提款要求後會進行精簡的信用評估，以確保潛在借款人持續符合提款資格，並通知金融機構合作夥伴有關提款要求，由後者完成最終風險管理工作並做出提款決定。我們負責告知借款人有關提款決定，並由與有關借款人配對的金融機構合作夥伴向其發放貸款。一旦貸款本金轉予借款人，我們會針對向金融機構合作夥伴提供的服務確認貸款撮合服務收入。

下圖列示信貸驅動服務及輕資本模式下貸款提取階段的每個分步工作流程及交易程序。



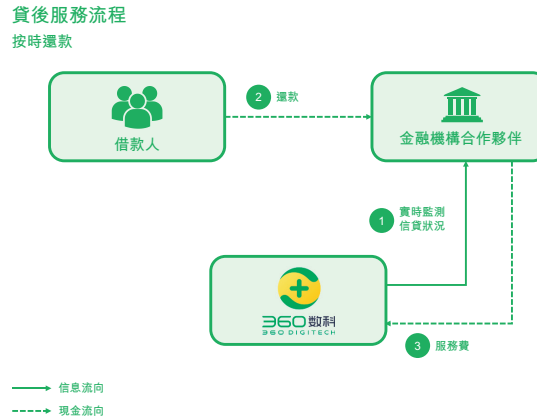
就ICE而言，儘管潛在借款人通過我們的平台作出提款申請，有關申請將直接通過應用程式界面(API)傳送至我們的金融機構合作夥伴，而我們並無以任何形式處理有關信息。下圖列示ICE模式下貸款提取階段的每個分步工作流程及交易程序。



## 第三階段：貸後服務：持續監測信用狀況及催收

我們強大的數據分析技術賦能我們持續監測借款人的信用狀況。借款人提取貸款後，Argus引擎會追蹤其借款及還款活動，並會不斷自動調整有關借款人的信用狀況。根據艾瑞諮詢的資料，借款人通常會通過第三方支付平台而非通過我們的平台，向我們的金融機構合作夥伴作出還款，此屬行業常見情況但受信貸科技平台與金融機構之

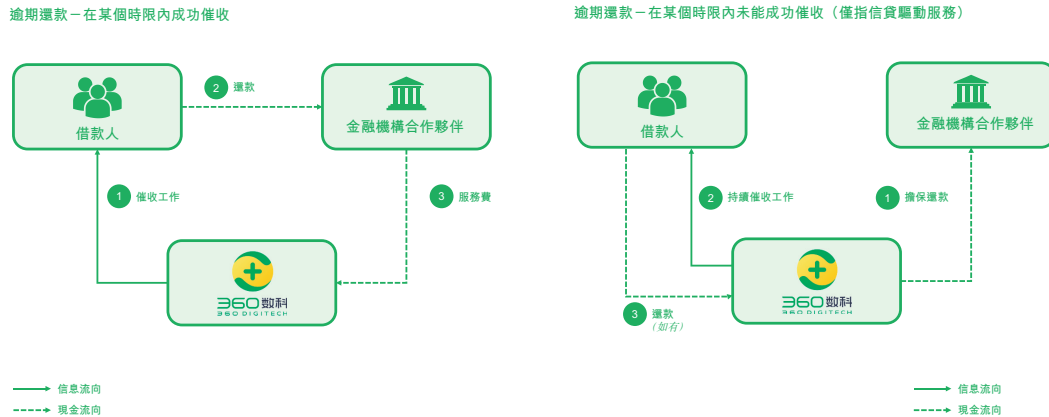
間的個別安排所規限。我們在相關貸款期限內以直線法確認貸後服務收入。我們通常會在相關貸款期限內每月於借款人還款時從金融機構合作夥伴收取預先商定的服務費（包括貸款撮合服務費、貸後服務費及擔保服務費（如適用））。下圖列示就及時還款的個案而言，以信貸驅動服務及平台服務下輕資本模式提供的貸後服務階段的每個分步工作流程及交易程序。



如果貸款逾期未還，Argus引擎將連同其他強大的數據分析算法，根據借款人狀況自動制定初步催收方法。根據分析結果，我們通常在貸款逾期1至4天內首先啟動AI驅動的自動化流程（AI發起的電話及短信），以催收未償還款項。內部人工催收電話通常在貸款逾期5至60日內進行，同時採取其他自動催收方法（可予調整）。有關我們催收工作的詳情，請參閱「一信用評估一催收」。對於信貸驅動服務的貸款，由我們承擔信貸風險，我們在貸款逾期（通常為30至60天）（視乎相關協議條款）時將向金融機構合作夥伴作出擔保還款，其後我們將保留借款人作出的任何還款。我們每月估計將向金融機構合作夥伴支付的擔保還款金額，並提前預留有關資金。同時，我們將不斷進行催收工作，包括將催收外包給第三方催收服務商，以催收逾期金額，尤其是在貸款逾期60天後。經通知未能在某段時間內作出還款的借款人後，金融機構合作夥伴會將其請求權轉予福州融資擔保或上海融資擔保（在其自願申請註銷其融資擔保業務經營牌照之前），其均為併表聯屬實體，而福州融資擔保或上海融資擔保（作為債權人）將根據《中華人民共和國民法典》取得與請求相關的權利。因此，持牌併表聯屬實體有權根據相關中國法律及法規向借款人直接催收還款。於2020年採納會計準則彙編第326號之後，我們於相關貸款期限內以直線法確認擔保服務所得收入。對於以輕資本模式提供

的貸款，我們毋須承擔信貸風險，我們或較後階段涉及的第三方催收服務供應商將根據與金融機構合作夥伴的協議持續進行催收工作，直至預定時間前。由於我們在信貸驅動服務下承擔信貸風險並提供擔保服務，且目前在平台服務下未承擔信貸風險，信貸驅動服務下所收取的費用總額通常會高於平台服務下所收取的費用。

下圖列示信貸驅動服務及輕資本模式下催收貸款的每個分步工作流程及交易程序。



就通過ICE撮合的貸款而言，於2022年上半年，我們亦根據金融機構合作夥伴的特殊要求協助提供極為有限的催收服務。

## 信貸需求

### 用戶畫像

在消費信貸科技市場，我們的目標用戶群是數量龐大且不斷增長的中國用戶，這些目標用戶通常收入穩定、增長潛力巨大且用戶生命週期價值較高，但傳統金融機構為該等用戶提供的服務不足或未有為該等用戶提供服務。潛在借款人通常會被我們的平台所吸引，以獲得補充信貸解決方案。

在小微企業信貸科技市場，我們的產品主要為年營運收入低於人民幣5百萬元的小微企業服務，該等小微企業獲授的信貸額度通常低於人民幣1百萬元。我們認為，傳統金融機構未有為該等小微企業提供服務或為該等小微企業提供的服務不足，主要由於傳統金融機構通常專注於為經營規模更大的企業服務。

## 業 務

我們相信，用戶選擇我們是因為我們是一個值得信賴的可靠平台，且我們的平台提供方便、快捷、直觀及具透明度的用戶體驗，信譽良好。我們已建立龐大的忠實誠信用戶群。我們具有獲批授信額度的用戶數目由截至2019年12月31日的24.7百萬人增至截至2020年12月31日的30.9百萬人，增至截至2021年12月31日的38.5百萬人，並進一步增至截至2022年6月30日的41.3百萬人。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度及截至2021年及2022年6月30日止六個月，我們的重複借款人佔比分別為71.8%、86.5%、88.1%、88.5%及88.1%。

下表列示截至2022年6月30日具有獲批授信額度的用戶的年齡明細。

年齡	截至2022年 6月30日
18-24	22.3%
25-29	24.2%
30-39	36.1%
40-49	14.0%
50+	3.3%
總計	<b>100.0%</b>

### 獲客

我們致力使獲客網絡多元化，目前包括在領先的互聯網公司運營的渠道上投放線上廣告、與擁有高用戶流量的線上平台三六零集團進行「嵌入式金融」合作、線下推廣及與其他平台合作的推薦計劃。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們的每名具有獲批授信額度的用戶的獲取成本分別為人民幣216元、人民幣138元、人民幣228元及人民幣365元(54.5美元)。

### 線上廣告

我們與領先的互聯網平台合作，通過線上廣告獲取借款人。我們正通過利用數據分析來提高我們的針對性營銷能力，以便我們能夠更有效地向符合我們目標借款人條件的目標用戶投放廣告。我們亦與渠道合作夥伴合作開發以從該等渠道合作夥伴收集所得的匿名用戶信息為依據的分析算法，以便能夠將具有信貸需求的渠道合作夥伴用戶引導至我們的平台，從而提高精確度及效率。我們擬繼續優化我們的專有AI及數據分析系統，並擴大渠道合作夥伴網絡，從而提高獲客效率。

### 嵌入式金融模式

於2020年，我們開始在「嵌入式金融」模式下與擁有龐大用戶流量的領先線上平台合作。該等平台合作夥伴包括領先的電商平台、網約車平台公司及智能手機公司。根據此模式，我們將我們的信用評估、數據分析及其他專有技術解決方案嵌入已建立合作夥伴關係的互聯網平台。因此，終端用戶於我們合作平台上使用的信貸服務最終將由我們提供。通過「嵌入式金融」，我們可有效接觸更多用戶，同時讓我們的合作平台改善用戶體驗並進一步釋放其用戶群體的變現價值。我們已成為眾多領先線上平台的信貸科技服務合作夥伴，接觸到大量有可能轉變成借款人的跨消費場景互聯網用戶。截至2022年6月30日，我們與合共34個領先線上平台合作，嵌入式金融已成為我們重要的獲客渠道。

### 三六零集團渠道

我們過往在獲客的多個方面與三六零集團進行合作。得益於該合作關係，我們的移動應用程序能夠在三六零集團產品的用戶界面上展示，我們得以與三六零集團的用戶群體建立聯繫。然而，近年來由於我們的獲客渠道持續多元化，從三六零集團獲得的潛在借款人對我們業務作出的貢獻顯著減少。於2019年、2020年、2021年及截至2022年6月30日止六個月，具有獲批授信額度的新用戶總數的1.54%、1.03%、0.21%及0.10%分別歸因於我們與三六零集團的獲客合作。

**線下推廣及借款人推薦計劃**

我們會同時進行線下銷售及營銷活動，以在特定地區及就特定產品推廣產品及服務。此外，我們繼續通過借款人推薦計劃獲取新用戶。

**信貸供應**

我們擁有穩定且多元化的資金夥伴基礎。我們主要依賴金融機構合作夥伴（包括全國性及區域性銀行及消費金融公司）為我們的信貸產品提供資金。我們亦不時通過福州小額貸款為小部分貸款提供資金。憑藉我們金融機構合作夥伴充足及強大的資金承諾，我們可因應市場狀況靈活地向借款人推薦具有不同資金來源組合的合適產品。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，金融機構（包括福州小額貸款）分別佔我們資金總額的89.4%、98.8%、100%及100%。

下表載列於所示期間按資金來源劃分的總貸款撮合規模明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2019年		2020年		2021年		2022年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以百萬元計，百分比除外)							
金融機構	177,999	89.4	243,818	98.8	357,103	100.0	197,114	100.0
直接出資	151,658	76.2	205,790	83.4	316,934	88.8	172,406	87.5
通過信託	18,129	9.1	24,674	10.0	15,104	4.2	6,785	3.4
福州小額貸款	390	0.2	2,470	1.0	6,840	1.9	7,451	3.8
資產支持證券	7,821	3.9	10,884	4.4	18,225	5.1	10,472	5.3
P2P平台	21,072	10.6	2,940	1.2	-	-	-	-
總計	<u>199,071</u>	<u>100.0</u>	<u>246,758</u>	<u>100.0</u>	<u>357,103</u>	<u>100.0</u>	<u>197,114</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

下表載列於所示期間按資金來源劃分的信貸驅動服務下貸款撮合規模的明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2019年		2020年		2021年		2022年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以百萬元計，百分比除外)							
金融機構	150,350	87.7	174,294	98.3	162,878	100.0	89,004	100.0
直接出資	124,009	72.3	136,266	76.9	122,709	75.3	64,296	72.2
通過信託	18,129	10.6	24,674	13.9	15,104	9.3	6,785	7.6
福州小額貸款	390	0.2	2,470	1.4	6,840	4.2	7,451	8.4
資產支持證券	7,821	4.6	10,884	6.1	18,225	11.2	10,472	11.8
P2P平台	21,072	12.3	2,940	1.7	-	-	-	-
總計	<u>171,422</u>	<u>100.0</u>	<u>177,234</u>	<u>100.0</u>	<u>162,878</u>	<u>100.0</u>	<u>89,004</u>	<u>100.0</u>

下表載列於所示期間按資金來源劃分的平台服務下貸款撮合規模的明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2019年		2020年		2021年		2022年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以百萬元計，百分比除外)							
金融機構	27,649	100.0	69,524	100.0	194,225	100.0	108,110	100.0
直接出資	27,649	100.0	69,524	100.0	194,225	100.0	108,110	100.0
通過信託	-	-	-	-	-	-	-	-
福州小額貸款	-	-	-	-	-	-	-	-
資產支持證券	-	-	-	-	-	-	-	-
P2P平台	-	-	-	-	-	-	-	-
總計	<u>27,649</u>	<u>100.0</u>	<u>69,524</u>	<u>100.0</u>	<u>194,225</u>	<u>100.0</u>	<u>108,110</u>	<u>100.0</u>

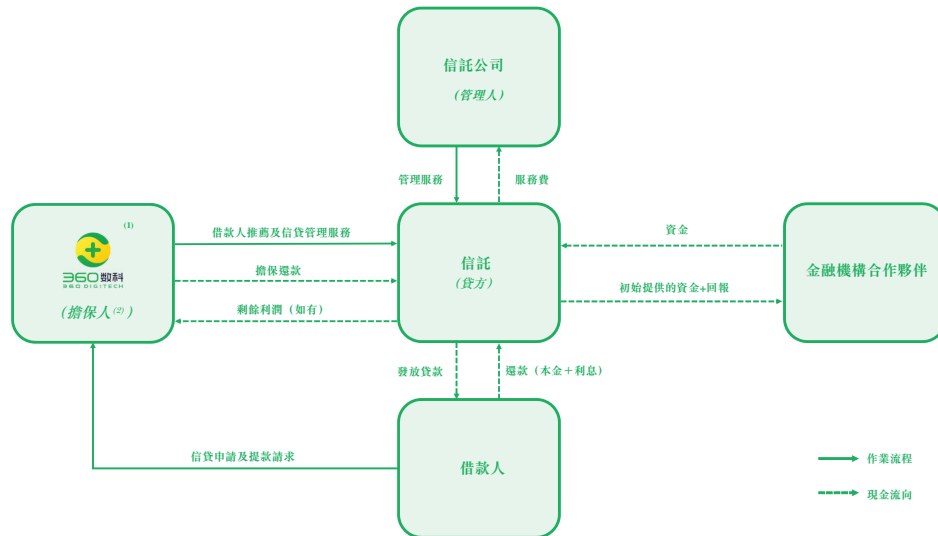
## 金融機構

我們的金融機構合作夥伴主要為全國性及區域性商業銀行，與其他貸款人相比，該等銀行的資金成本較低、合規協議更全面及信用畫像分析基礎架構更嚴格。截至2022年6月30日，我們已累計與133家金融機構建立合作夥伴關係，當中包括遍及全國26個省份及省級自治區以及64個城市的全國性及區域性銀行及消費金融公司。

在若干特殊情況下及經我們與少數金融機構合作夥伴根據其內部業務規定及程序互相協定，部分透過我們平台所撮合的貸款由信託間接提供及發放資金，為我們提供更大靈活性，可以在指定時間範圍內利用信託資金撮合貸款，並且符合行業慣例。就有關信託安排，我們根據美國公認會計準則被視為於該等信託擁有控制性財務權益，此乃由於(i)該等信託僅以投資於我們撮合的貸款為唯一目的，且我們為該等信託的信託管理服務提供商，故我們有權指導對信託的經濟表現有最重大影響的活動；及(ii)我們承擔該等信託的可變利益或損失，因為我們有權收取該等信託的剩餘可分配利潤，或有義務回購信託中逾期30至90天的任何貸款。因此，我們將該等信託的資產及負債併入我們的資產負債表。於我們的綜合財務報表中，信託通過獨立銀行賬戶持有的現金（僅可用於投資信託規定的貸款或其他證券）計入「受限制現金」。信託發放的貸款計入「應收貸款」，而就貸款收取的所有服務費於貸款存續期內採用實際利率法確認為「融資收入」。外部投資者提供的資金計入「應付合併信託投資者款項」，相關利息開支於認購期間應計並計入「融資成本」。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，金融機構合作夥伴通過信託提供資金的貸款餘額分別為人民幣6,103百萬元、人民幣1,932百萬元、人民幣3,108百萬元及人民幣2,270百萬元（339百萬美元）。



下圖載列信託安排的一般架構，以及參與各方（包括本公司、金融機構合作夥伴、信託、信託公司及借款人）的義務。



附註：

- (1) 本集團於若干情況下亦直接認購信託。
- (2) 擁有融資擔保牌照的併表聯屬實體向信託提供擔保服務。

就大多數信託而言，金融機構合作夥伴將提供資金，而就若干信託而言，我們亦認購及提供部分資金。截至2021年12月31日及2022年6月30日，由我們提供資金的信託部分的在貸餘額分別為人民幣29億元及人民幣12億元。我們向信託提供借款人推薦及信貸管理服務。我們亦通過擁有融資擔保業務經營牌照的併表聯屬實體提供擔保服務，而該等併表聯屬實體將作為擔保人，並在借款人違約的情況下向信託作出擔保還款。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，我們為76.7%、54.3%、49.1%及72.3%由信託提供資金的未償還貸款提供擔保服務。信託公司亦參與向信託提供管理服務並直接自信託收取服務費，而信託將作為貸款人通過我們平台的撮合向借款人發放貸款，從而收取借款人的還款（包括本金及利息）。於信託存續期間，金融機構合作夥伴（作為信託認購人）將不時自信託收取回報。於信託到期後，金融機構合作夥伴將收取初始所提供資金的還款加上信託回報，而倘我們已認購部分信託，我們將收取剩餘貸款資產及／或資金作為本金（倘適用）及剩餘利潤（如有）。

信託安排一般為期兩年。信託安排涉及的各方(包括本公司、金融機構合作夥伴、信託及信託公司)之間的常見法律及合約關係如下:(i)金融機構合作夥伴向信託提供資金,並有權根據金融機構合作夥伴與信託公司之間的信託協議獲得初始提供資金的付款加回報;(ii)我們根據我們與信託公司之間的助貸合作協議,向信託公司管理的信託提供借款人推薦及信貸管理服務;(iii)在我們通過持牌併表聯屬實體就通過信託提供資金的貸款提供擔保服務的若干情況下,持牌併表聯屬實體將與信託公司訂立擔保服務協議;及(iv)在我們認購部分信託的情況下,本公司的相關附屬公司將與信託公司訂立信託協議。我們的中國法律顧問認為,於往績記錄期間及直至最後實際可行日期,我們根據上述與金融機構合作夥伴的信託安排進行的業務在所有重大方面均已符合適用的現行有效法律法規,且根據中國法律法規,有關信託安排屬有效、具約束力及可執行。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月,金融機構通過信託提供的資金分別佔我們資金總額的9.1%、10.0%、4.2%及3.4%。

我們為金融機構合作夥伴增加的價值包括通過線上及線下渠道高效獲取借款人、信用評估技術賦能、貸後服務以及整個經濟週期的風險調整回報等。我們的技術基礎設施有助加強金融機構合作夥伴的風險管理,為他們提供更無縫及實時的風險管理體驗。

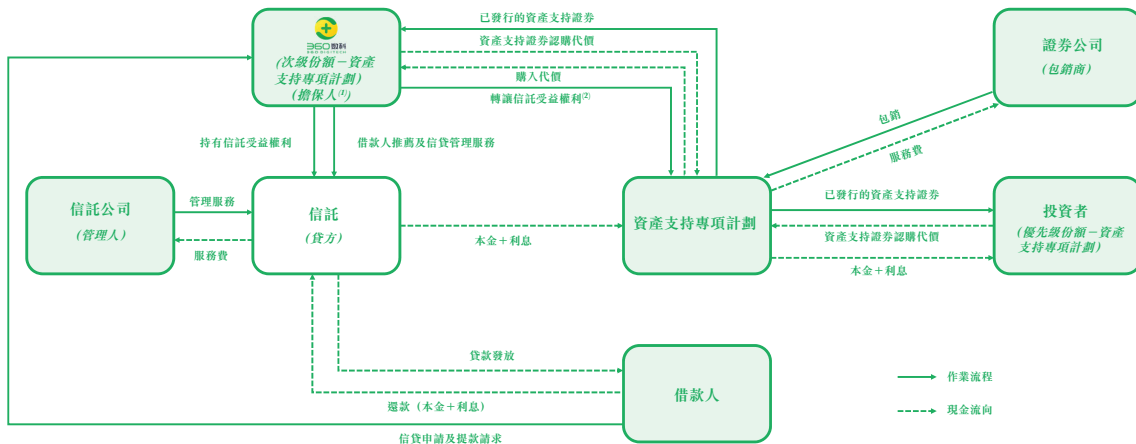
### 福州小額貸款

福州小額貸款於2017年3月成立,已獲得監管批准及小額貸款許可證發放貸款。福州小額貸款提供貸款資金的資金來源包括其註冊資本及經營利潤。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月,我們平台人民幣390百萬元、人民幣25億元、人民幣68億元及人民幣75億元(11億美元)的放款金額(約佔我們該期間資金總額的0.2%、1.0%、1.9%及3.8%)由福州小額貸款提供資金。由福州小額貸款提供資金的所有貸款均在資產負債表中記錄。目前,福州小額貸款的註冊資本為人民幣50億元,並已全部實繳。

其他融資計劃

我們已探索並預期繼續探索其他融資計劃，包括發行資產支持證券等標準化資本工具。資產支持專項計劃（「資產支持專項計劃」）的相關資產類型包括信託及應收貸款的實益權利。截至2022年6月30日，所有未償還資產支持專項計劃中目前已證券化的相關資產的預期加權平均回報率為21.4%（以內部回報率表示）。資產支持專項計劃已證券化，而已發行的資產支持證券已於上海證券交易所或深圳證券交易所上市。由於我們通常持有全部次級證券，資產支持證券已由我們根據美國公認會計準則綜合入賬。因此，相關資產在我們的綜合財務報表中仍為「應收貸款」，而外部投資者購買的優先級證券計入「應付合併信託投資者款項」，且相關現金流量則作為融資現金流量於綜合現金流量表呈列。就資產支持專項計劃向外部投資者支付及應計的利息計入運營成本及開支內「融資成本」部分。

本公司、信託、信託公司、資產支持專項計劃、包銷商、投資者及借款人在資產支持證券借貸模式中的一般法律程序及資金流向概列於下圖。



附註：

- (1) 擁有融資擔保牌照的併表聯屬實體向信託提供擔保服務。
- (2) 或者，信託將應收貸款轉讓予資產支持專項計劃。

發行資產支持證券的法律程序通常始於信託公司及其他外部專業人士（包括法律顧問、審計師及評級機構）對相關資產進行盡職調查，以確保符合有關發行的相關要求。其後，外部專業人士將協助編製法律文件，並向資產支持證券上市所在證券交易所提交資產支持證券發行申請。設立資產支持專項計劃後，證券公司將參與其中，向

資產支持專項計劃提供包銷服務並從中收取服務費。投資者通常會認購資產支持專項計劃的優先級份額並提供大部分資金。就資產支持專項計劃而言，我們將認購資產支持專項計劃的次級份額，從而提供部分資金。自發行資產支持證券取得所得款項後，我們將主要進行以下其中一項安排：(i)將我們在專為發行資產支持證券而設立的信託中的主要實益權利轉讓至資產支持專項計劃，或(ii)將專為發行資產支持證券而設立的信託持有的應收貸款轉讓至資產支持專項計劃。信託公司參與向信託提供管理服務並直接自信託收取服務費，而信託將作為貸款人通過我們平台的撮合向借款人發放貸款。於第一項安排下，借款人會先向信託償還本金及利息，其後將本金及利息轉移至資產支持專項計劃，即相關資產產生的現金流量。於第二項安排下，借款人將直接向資產支持專項計劃償還本金及利息。資產支持專項計劃到期後，將向投資者分派本金及利息。於信託及資產支持專項計劃存續期間，我們繼續向信託提供借款人推薦及信貸管理服務，以維持相關資產的質量，而我們亦會通過擁有融資擔保業務經營牌照的併表聯屬實體向信託提供擔保服務。

我們總價值人民幣270億元的資產支持證券已獲批准在上海證券交易所及深圳證券交易所上市。截至2022年6月30日，我們已發行人民幣140億元（21億美元）的資產支持證券，綜合融資成本低於6.0%。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，通過資產支持證券發行提供的資金分別佔資金總額的3.9%、4.4%、5.1%及5.3%。

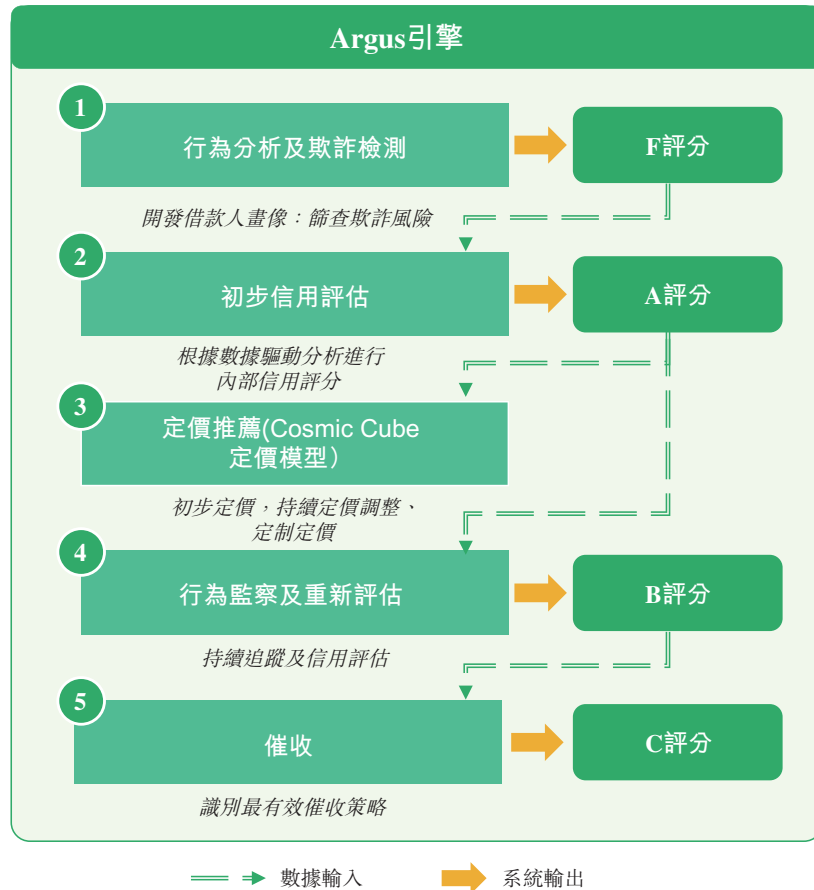
### 個人對個人(P2P)借貸平台

我們過往使用由北京奇步天下一家附屬公司運營的P2P借貸平台作為資金來源。根據監管規定，我們自2021年起已終止與該P2P平台的合作。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，來自P2P平台的資金分別佔我們資金總額的10.6%、1.2%及0%。據我們中國法律顧問的建議，我們於往績記錄期間使用P2P借貸平台作為資金來源，在所有重大方面均符合包括141號文在內的適用中國法律及法規。

## 信用評估

我們認為，我們行業領先的信用評估能力是我們在擴展業務的同時保持穩健的貸款組合資產質量的關鍵競爭優勢。我們的信用評估技術解決方案建立在全面的數據庫、成熟的信用畫像分析引擎及高效的貸後服務流程之上。通過我們的科技賦能，金融機構獨立進行核心風險管理和信貸審批，實現更佳風險管理。

下圖展示我們的信用評估流程，並於下文進一步闡釋。



## 完備的數據庫

海量優質數據是信貸科技平台脫穎而出的關鍵因素。經用戶同意我們使用他們的數據，我們開發了完備的數據庫，包括海量相關且可靠的信息，部分包括用戶信貸歷史、銀行授予的信貸額度、消費模式及過往還款行為等與評估指定用戶未來借款信貸風險有關的信息。我們的數據庫現時涵蓋逾20億個設備及其中500億個節點的金融相關信息，本公司據此開發了超過200百萬個潛在借款人的有效特徵、屬性及標籤。我們主

要利用我們的第一手及專有數據開發我們的數據庫及建立用戶檔案。同時，我們亦與第三方數據提供商合作，以豐富我們信用信息的數據庫。例如，我們可以訪問中國人民銀行的徵信系統，該系統允許我們取回並提交有關借款人信用狀況的數據。

### 信用評估引擎

我們業務的成功依賴於我們的信用畫像分析系統的有效性。我們的信用畫像分析系統的「大腦」是我們的Argus引擎。我們的Argus引擎將用戶數據庫、AI驅動的數據分析和基於機器學習及深度學習等AI技術的專家經驗集成到綜合模型中。這使我們能夠有效識別和推斷信息節點之間的模式和關係，並在無需大量人工干預的情況下更準確地開發用戶分析。例如，我們的Argus引擎能夠使用現實生活中的數據自動持續地訓練其算法，並在整個貸款生命週期內迭代和改進其分析和決策的準確性。此外，我們為Argus引擎配備了AI領域的多項前沿技術，包括機器學習和深度學習，賦能實現更有效地篩選欺詐性應用程序並建立更精確的檔案。例如，結合深度學習下的視覺風險技術，我們的Argus引擎能夠驗證潛在借款人的身份，並拒絕其認為以虛假身份辦理的申請，從而為防止欺詐提供另一層有效保護。另一個例子是，我們已將大型社交網絡（知識圖譜）編入我們的Argus引擎以進行欺詐檢測，這使我們能夠全面映射和推斷用戶之間的聯繫，從而更有效地識別組織性欺詐行為。憑藉反欺詐、信用評估和風險預警三大核心功能，Argus引擎協助我們有效地建立用戶檔案，對每個潛在借款人進行整體信用評估並檢測欺詐行為，從而降低貸款逾期的可能性。

### 行為分析及欺詐檢測

Argus引擎用於對潛在借款人進行欺詐檢測和初步信用篩選，繼而生成F評分，該評分是量化借款人潛在欺詐風險的專有指標。通過我們的Argus引擎，我們將數據聚合與欺詐檢測功能無縫結合如下。

- **身份認證。**我們使用面部識別技術及其他工具及流程來驗證潛在借款人的身份，拒絕受理使用我們認為屬虛假身份的申請。
- **黑名單篩選。**我們維護一個稱為黑名單的可疑設備及賬戶實時名單，我們可自動接入該黑名單。我們參考黑名單及第三方機構提供的欺詐記錄來篩選欺詐風險較高的潛在借款人。

- *防止電信欺詐*。我們的反電信欺詐系統集成了黑名單或灰名單、AI驅動的源頭追蹤技術以及實時交易和風險監控模型。該系統可從貸款前的借款人獲取到貸後服務的整個貸款流程中防止欺詐。其防止電信欺詐機制包括欺詐風險預警、欺詐攔截及欺詐後反饋。
- *反欺詐算法*。我們通過使用基於機器學習的反欺詐算法過濾潛在借款人：
  - 我們利用受監督的機器學習程序從已知的欺詐行為模式中學習，訓練我們的算法制定規則以識別類似模型並拒絕可疑申請；
  - 我們利用無監督機器學習進行異常檢測，以檢測個別和匯總的異常模式，以識別未知的欺詐行為；及
  - 我們進行社交網絡分析，將看似無關的因素聯繫起來，以發現欺詐計劃。例如，當新用戶使用與用戶A和用戶B共同使用的相同移動設備訪問我們的服務時，我們的社交網絡分析算法能夠自動捕捉到新用戶與現有用戶A和用戶B之間可能存在的高相關性。倘用戶A和用戶B因之前的協作欺詐貸款申請而被我們的系統標記，且同一移動設備被確定為該欺詐組織的領導者所有，社交網絡分析算法能夠得出新用戶很可能是欺詐組織成員的結論，並其後指示對新用戶進行人工驗證。

### 專有信貸評分及風險模型

當信貸申請被視為不存在欺詐風險時，其將接受我們的Argus引擎的信用評估模塊處理。該模塊選擇並分析與給定信貸申請相關的變量。Argus引擎分析的變量乃根據對申請人的認定風險狀況選擇。Argus引擎最終會產生A評分將申請人的信用狀況量化。A評分較高的潛在借款人通常會獲推薦建議更高的信貸額度。A評分其後將轉至Cosmic Cube定價模型進行定價。

每當新借款人要求提款時，我們都會進行信用評估。A評分為根據申請人的信用狀況，考慮如財務狀況、教育程度、過往信用記錄及社交行為等各種因素而對其進行初步信用評估的結果。與A評分不同，通過監察借款人的行為（如賬戶、提款、還款等），B評分適用於我們平台上借款歷史超過三個月的現有借款人。就未來信用評估及

重新評估而言，B評分取代A評分。借款人每次申請提款時及在每個月末均會重新評估B評分。鑒於我們有較高的重複借款人佔比，反映借款人最近期行為的B評分在我們的整體信用評估過程中發揮相對更為突出的作用。

根據分配予借款人的B評分，系統會主動調整其信用額度的建議並回應其提出的要求。就特定借款人而言，信用額度調整請求每三個月不得超過一次。倘相關調整獲批准，借款人的信貸額度通常會增加15%至25%。

申請我們撮合的貸款產品的每名潛在借款人將根據我們的信用評估結果得出的信用評分分配至四個信用評分類別之一。在四個信用評分類別中，第一級風險最低，而第四級風險最高。就ICE及風險管理SaaS服務而言，我們不會為潛在借客人生成信用評分。

下表列示所示期間我們撮合的貸款產品按信用評分類別劃分的貸款撮合規模明細。在COVID-19及其對宏觀經濟環境及借款人償還貸款能力的影響的背景下，我們對我們的運營進行了調整，例如通過專注於更優質的用戶優化我們的用戶群體。因此，向第四級借客人所提供貸款產品的貸款撮合規模於2019年至2021年有所下降，而向第一級及第二級借客人所提供貸款產品的貸款撮合規模於2019年至2021年有所增加。

信用評分	截至12月31日止年度			截至 6月30日 止六個月
	2019年	2020年	2021年	2022年
	(人民幣百萬元)			
第一級	24,824	45,813	79,808	51,209
第二級	33,771	53,718	88,440	45,749
第三級	42,028	63,445	95,529	37,958
第四級	97,223	78,433	76,928	14,012
無信用評分 <sup>(1)</sup>	1,226	5,348	16,397	48,186
<b>總計</b>	<b>199,071</b>	<b>246,758</b>	<b>357,103</b>	<b>197,114</b>

附註：

- (1) 無信用評分主要包括根據ICE及風險管理SaaS服務撮合的貸款。此外，在有限情況下，我們不會為少數借客人提供信用評分，且相應的貸款撮合規模佔往績記錄期間總貸款撮合規模的0.5%以下。



## 業 務

下表列示所示期間按信用評分類別劃分的平均貸款期限(月)。

信用評分	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2019年	2020年	2021年	2022年
第一級	7.3	8.9	9.6	10.7
第二級	7.7	9.5	10.5	12.0
第三級	7.8	9.8	10.9	11.9
第四級	8.2	10.0	11.3	11.8
無信用評分 <sup>(1)</sup>	8.8	13.1	8.9	11.3

附註：

- (1) 無信用評分主要包括根據ICE及風險管理SaaS服務撮合的貸款。此外，在有限情況下，我們不會為少數借款人提供信用評分，且相應的貸款撮合規模佔往績記錄期間總貸款撮合規模的0.5%以下。

下表列示所示期間我們撮合的貸款產品按信用評分類別劃分的實際年利率。

信用評分	實際年利率 <sup>(1)</sup>			
	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2019年	2020年	2021年	2022年
第一級	27.9%	26.2%	24.7%	22.1%
第二級	29.1%	26.9%	25.4%	22.8%
第三級	28.7%	27.4%	26.0%	23.4%
第四級	28.9%	27.9%	26.7%	24.4%
無信用評分 <sup>(2)</sup>	30.1%	23.8%	23.6%	23.1%

附註：

- (1) 2021年及2022年的實際年利率數據通過內部回報率方法計算，而2019年及2020年的計算方式則不同。中國人民銀行僅於2021年3月披露官方內部回報率計算方法，我們無法追蹤2019年及2020年的內部回報率指標。2021年及2022年的實際年利率為年化內部回報率，按該等利率計算並假設除利息收入以外的所有現金流入均已於期初收取，則來自一項貸款或一組貸款的所有普通現金流出(即貸款本金)及普通現金流入(即本金的還款、利息收入、貸款撮合服務費及其他收益)的現值淨額相等於零。2019年及2020年實際年利率按名義年利率除以貸款久期並乘以貸款期限計算。實際年利率數據不包括根據風險管理SaaS及ICE撮合的貸款。

- (2) 無信用評分主要包括根據ICE及風險管理SaaS服務撮合的貸款。此外，在有限情況下，我們不會為少數借款人提供信用評分，且相應的貸款撮合規模佔往績記錄期間總貸款撮合規模的0.5%以下。

## 風險事件實時監控

利用借款人廣泛而複雜的財務關係網絡，Argus引擎可以從海量數據集當中摘取最重要的信息，並確定借款人的信用狀況。當借款人進行線上信用提取或申請時，我們需要進行實時信用評估，這需要強大的信用畫像分析引擎的支持。截至2022年6月30日，實時圖像識別引擎已更新至第四代，當中包含超過20億個節點及580億條邊線，每天進行大約120百萬次線上計算，平均10毫秒繪製一級連接，平均500毫秒繪製二級連接。憑藉強大的計算能力，我們的實時篩選網可準確識別集團式欺詐、多平台借貸及違約等風險。

## 催收

我們認為，我們會根據使用Argus引擎分配予每名違約借款人的C評分來優化逾期貸款的催收流程。C評分處理來自歷史催收工作的數據，以自動識別最有效的催收渠道，包括短信、移動应用程序推送通知、AI發起的催收電話、人工催收電話、電子郵件或法律函件。我們通常在貸款逾期1至4天內啟動自動催收流程。內部人工催收電話通常在貸款逾期5至60日內進行，同時採取其他自動催收方法（可予調整）。我們亦將催收工作外包予第三方催收服務供應商，尤其是在逾期60天後。為滿足合規要求，我們已制定並執行全面的催收政策及程序，包括密切監控我們的第三方服務供應商，以確保我們的所有催收實踐（包括內部及第三方實踐）均符合現行法律法規。首先，所有的催收操作（無論是由我們內部的催收團隊還是通過第三方代理進行），都必須在我們自主開發的線上操作平台和呼出平台上進行，以便我們能夠對催收操作進行全程跟蹤和檢查。第二，所有借款人的資料在被用於催收前都要經過脫敏程序。我們的系統賦能實現了對整個催收過程的閉環監控，從案例分類、逾期借款人資料脫敏，到將逾期資料發送給催收團隊或第三方催收機構（視情況而定），以及發起電話催款，確保催收時僅使用必要的和最少的脫敏資料，不會在本地保存相應資料。第三，所有由我們內部催收團隊或第三方代理發起的人工電話催款，均被錄音並上傳到我們的檢查系統，進行「AI+人工」雙重檢查，而我們的AI模型會對違反我們所設置規則的催款對話內容進行自動初步分析，識別出疑似偏離我們規則的表達方式，我們的稽查小組會對情況展開進一步調查並提供改進意見。第四，我們對所有的催收操作保持實時檢查。我們的系統會不斷分析催款電話的實時錄音以發現潛在的缺陷或違規行為。一經發現，會及時通知相關的現場催收主管進行干預，使我們能夠主動化解問題，防止違規催收，

提供更好的用戶體驗。最後但同樣重要的是，我們在與第三方代理的每份服務協議中規定，該等代理有義務遵守我們的政策、遵守法律法規、保密、避免使用過度或其他不當措施。自往績記錄期間開始至最後實際可行日期，我們已終止與若干第三方催收服務供應商的業務關係，主要是由於業績原因（如回收率及催收的成本效益相對較低）及人員變動。根據我們的第三方合作機制，就符合其中規定的退出標準的第三方服務供應商而言，我們有權終止與其的業務關係。具體而言，我們於2019年、2020年、2021年及截至2022年6月30日止六個月與其終止業務關係的第三方催收服務供應商數目分別為3名、2名、11名、14名。自2020年至截至2022年6月30日止六個月，我們與其終止業務關係的第三方催收服務供應商數目的增加趨勢乃主要由於我們於2020年擴大第三方催收服務供應商網絡以緩解COVID-19疫情的衝擊，而隨著我們於2021年及2022年因應COVID-19而對催收業務作出調整，我們逐漸與未符合表現預期的多餘第三方催收服務供應商終止業務關係。我們與該等終止合作的第三方催收服務供應商概無任何爭議。雙方終止合作並無對我們的業務營運構成任何重大不利影響。

我們已建立以自動語音識別、文本轉語音及自然語言處理技術為基礎的AI驅動的催收及借款人服務系統。於2021年及截至2022年6月30日止六個月，我們的AI驅動催收應用處理的催收量分別佔我們總催收量的75%及65%。我們的催收系統可批量自動撥號並與借款人互動。我們會評估AI驅動的溝通是否適當，並根據風險水平和催收類型調整系統的方法和基調。該評估乃自動進行，是項功能應用於所有早期通知、聯繫確認和基本催收談判，同時將我們的催收團隊集中於處理複雜的催收案例或經我們系統識別的其他具挑戰性的互動，以提高我們的運營效率及降低催收成本。截至2022年6月30日止六個月，我們維持約86%的30天回收率。

### 我們的信貸表現

我們監控信貸驅動服務及平台服務下撮合的貸款的信貸表現，以評估及改善我們向金融機構合作夥伴提供的初步信用評估技術服務。我們使用30天+逾期率及90天+逾期率作為評估貸款信貸表現的關鍵指標。其分別反映截至指定日期逾期31至180天及91至180天的貸款。此外，我們將核銷率作為逾期率的補充以評估貸款組合的整體信貸表現，因為核銷率反映於某一期間逾期180天以上的貸款核銷淨額。已核銷的貸款及智

## 業 務

能信貸引擎及其他技術解決方案下的貸款在計算逾期率時不予計入。因此，可以通過逾期率及核銷率來評估我們的信貸表現。對於我們提供擔保服務且因逾期180天以上而核銷的所有已撮合貸款而言，我們已根據擔保服務協議向我們的金融機構合作夥伴作出必要擔保還款且該等貸款並無進一步擔保責任。

下表概述截至所示日期通過我們平台撮合的所有貸款（包括信貸驅動服務及平台服務項下的貸款）的30天+逾期率及90天+逾期率以及於所示期間的核銷率。

	截至12月31日止年度／該日			截至6月30日 止六個月／ 該日
	2019年	2020年	2021年	2022年
	30天+逾期率 <sup>(1)</sup>	2.8%	2.5%	3.1%
90天+逾期率 <sup>(2)</sup>	1.3%	1.5%	1.5%	2.6%
核銷率 <sup>(3)</sup>	3.7%	5.3%	4.8%	6.5% <sup>(4)</sup>

附註：

- (1) 30天+逾期率百分比等於(i)本集團所撮合表內外貸款的在貸餘額(已逾期31至180個曆日)除以(ii)截至指明日期本集團於我們的平台撮合的表內外貸款的在貸餘額總額的百分比；沖銷的貸款和智能信貸引擎及其他技術解決方案下的貸款在計算逾期率時不予計入。
- (2) 90天+逾期率百分比等於(i)本集團所撮合表內外貸款的在貸餘額(已逾期91至180個曆日)除以(ii)截至指明日期本集團於我們的平台撮合的表內外貸款的在貸餘額總額的百分比；沖銷的貸款和智能信貸引擎及其他技術解決方案下的貸款在計算逾期率時不予計入。
- (3) 核銷率按(i)某一期間的核銷淨額(即總核銷金額減收回金額)除以(ii)該期間的貸款總額期初及期末結餘的平均值計算。
- (4) 截至2022年6月30日止六個月之核銷率的年化數據。

## 業 務

整體30天+逾期率由截至2019年12月31日的2.8%下降至截至2020年12月31日的2.5%，主要是由於2020財年的貸款組合資產質量有所改善。整體30天+逾期率由截至2020年12月31日的2.5%上升至截至2021年12月31日的3.1%，主要是由於充滿挑戰的宏觀經濟環境對貸款償還造成負面影響。整體30天+逾期率由截至2021年12月31日的3.1%上升至截至2022年6月30日的4.4%，主要是由於中國若干城市COVID-19疫情反彈，導致宏觀經濟環境艱難，削弱了借款人按時還款的能力。

整體90天+逾期率由截至2019年12月31日的1.3%上升至截至2020年12月31日的1.5%，主要由於COVID-19對2020年初的貸款組合資產質量的重大影響，但於2020財年的貸款組合資產質量顯著改善。截至2020年及2021年12月31日，整體90天+逾期率保持穩定，均為1.5%。整體90天+逾期率由截至2021年12月31日的1.5%上升至截至2022年6月30日的2.6%，主要是由於中國多個城市COVID-19疫情反彈，導致宏觀經濟環境艱難，削弱借款人按時還款的能力。

核銷率由2019年的3.7%上升至2020年的5.3%，主要是由於主要由於COVID-19對貸款組合資產質量的影響，尤其是於2020年上半年COVID-19爆發高峰期，而核銷率由2020年的5.3%下降至2021年的4.8%乃由於我們恢復正常運作，並能夠在貸款組合資產質量方面交出穩健表現。截至2022年6月30日止六個月的年化核銷率為6.5%，而2021年為4.8%，主要由於COVID-19對宏觀經濟環境的持續影響，並對借款人償還逾期貸款的能力構成負面影響。

下表列示所示期間我們撮合的貸款產品按信用評分類別劃分的30天+逾期率及90天+逾期率。如下表所示不同信用評分類別下的風險敞口程度不同。第四級下的風險敞口在所有信用評分類別中整體最高。

信用評分	截至12月31日						截至6月30日	
	2019年		2020年		2021年		2022年	
	30天+ 逾期率	90天+ 逾期率	30天+ 逾期率	90天+ 逾期率	30天+ 逾期率	90天+ 逾期率	30天+ 逾期率	90天+ 逾期率
第一級	0.01%	0.00%	0.07%	0.03%	0.21%	0.10%	0.52%	0.25%
第二級	2.08% <sup>(1)</sup>	0.92% <sup>(1)</sup>	0.40%	0.23%	0.48%	0.25%	0.79%	0.42%
第三級	0.54%	0.19%	0.87%	0.50%	1.15%	0.60%	1.76%	1.01%
第四級	4.71%	2.29%	6.62%	4.02%	10.20%	5.07%	20.94%	12.78%
無信用評分 <sup>(2)</sup>	8.93%	4.91%	1.97%	1.41%	1.09%	0.47%	1.20%	0.77%

附註：

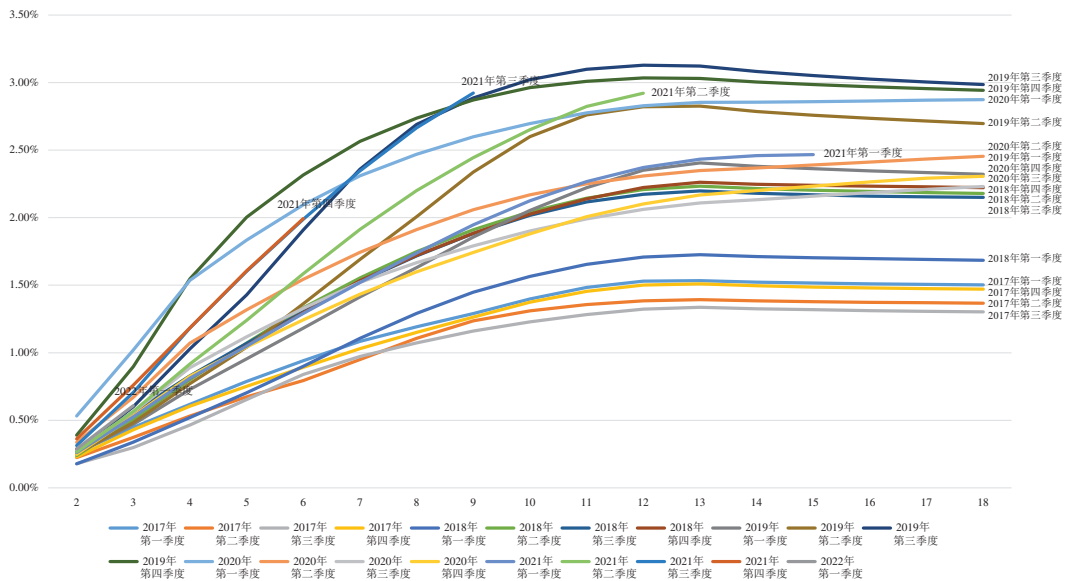
- (1) 於2018年及2019年上半年，與其他級別相比，我們在第二級促成較大比例的短期貸款，引致截至2019年12月31日第二級的逾期率較高，原因是全數償還的短期貸款不計入未償還餘額（即逾期率的分母），而未核銷逾期短期貸款計入逾期率的分子。
- (2) 無信用評分主要包括根據ICE及風險管理SaaS服務促成的貸款。此外，我們在少數情況下沒有生成對數名借款人的信用評分，而相應貸款撮合規模佔往績記錄期間總貸款撮合規模不足0.5%。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，第四級下的30天+逾期率及90天+逾期率分別上升，部分是由於向第四級借款人提供的貸款產品的貸款撮合規模由2019年至截至2022年6月30日止六個月持續下跌。具體而言，截至2022年6月30日止六個月，向第四級借款人提供的貸款產品的貸款撮合規模佔同期總貸款撮合規模的7.1%，而截至2019年12月31日止年度則為48.8%。截至2022年6月30日，向第四級借款人提供的貸款產品的在貸餘額為人民幣20,326百萬元，佔同日總在貸餘額的13.5%，而截至2019年12月31日則為47.4%。截至2022年10月31日，截至2022年6月30日向第四級借款人提供的貸款產品的在貸餘額中的人民幣8,356百萬元（或41.1%）其後已由借款人償還。由於逾期率反映截至特定日期若干期間逾期的貸款比例，影響分母的第四級貸款撮合規模於往績記錄期間下跌，而計入分子的若干在此期間逾期的貸款由於尚未核銷而經歷較少波幅，第四級逾期率因此經歷上升趨勢。特定期間的在貸餘額的變動相等於該期間的撮合貸款規模減去該期間的還款及核銷。撮合貸款規模減少將對在貸餘額產生負面影響。由於撮合貸款與貸款逾期（如適用）之間存在時間差，故在特定期間內的新貸款的撮合貸款規模減少對逾期率分母的影響大於對逾期率分子的影響。向第四級借款人的貸款撮合規模的減少反映我們持續透過專注於更優質的用戶以優化我們的用戶群體。有關更多詳情，請參閱「專有信貸評分及風險模型」。為有效地控制信貸風險，我們預計繼續專注於更優質的用戶，並加強我們的技術及信用評估能力。我們亦預計優化服務及解決方案以應對金融機構合作夥伴不斷演變的需求及風險偏好。第四級貸款撮合規模於往績記錄期間持續下跌足以證明我們已縮減向逾期風險高的借款人（如第四級借款人）撮合貸款的規模。透過持續執行該等風險監控增強措施，我們預計可在不久將來更有效地管理逾期風險高的借款人（如第四級借款人）的風險敞口。我們目前預計第四級在貸餘額佔總在貸餘額的百分比於未來一定時間內不

會有任何增長。然而，概無保證我們將可成功有效管理我們的風險敞口。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的經營歷史有限，並面臨信貸週期及借款人信用狀況惡化的風險」。

同時，我們還通過歷史逾期率評估每個財政季度我們所撮合的貸款是否穩健。我們將指定時期內撮合的貸款稱為歷史（就我們而言為指定財政季度）。30天+歷史逾期率及180天+歷史逾期率分別反映本集團在各自的期限內逾期超過30天及180天且未收回的年份提供的貸款。下圖顯示過往本集團通過我們的平台撮合的所有貸款的累計30天+歷史逾期率及180天+歷史逾期率。計算歷史逾期率時並無計入ICE及其他技術解決方案下的貸款。

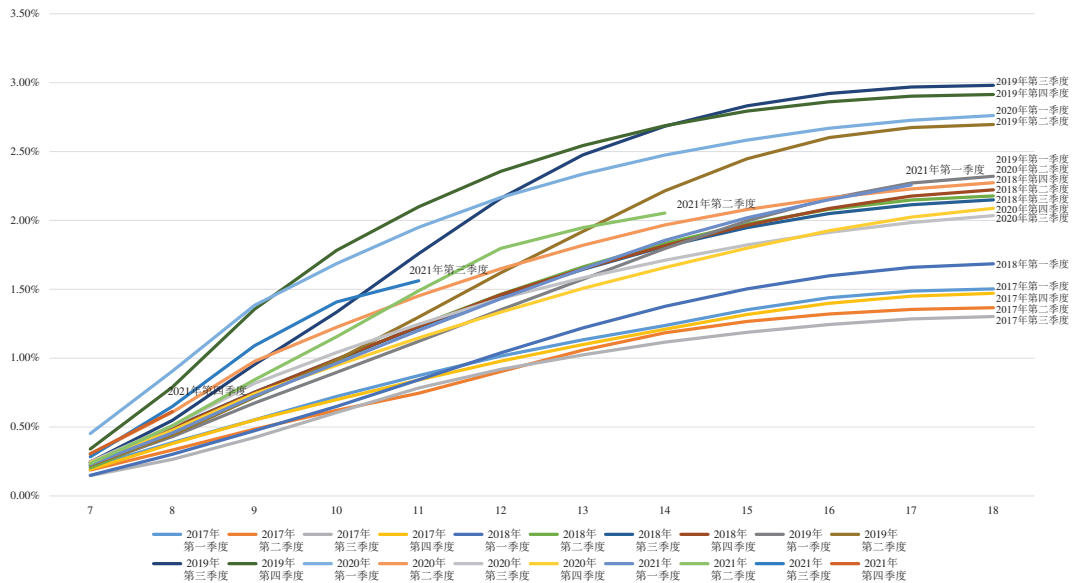
### 30天+歷史逾期率



附註：

- (1) 30天+歷史逾期率是一個百分比，等於(i)一個財政季度內由本集團撮合且逾期超過30天的所有貸款的本金總額，減去同一財政季度內由本集團撮合且逾期超過30天的所有貸款的已收回逾期本金總額，除以(ii)該財政季度內本集團所撮合貸款的初始本金總額；智能信貸引擎和其他技術解決方案下的貸款在計算逾期率時不予計入。

180天+歷史逾期率



附註：

- (1) 180天+歷史逾期率是一個百分比，等於(i)一個財政季度內由本集團撮合且逾期超過180天的所有貸款的本金總額，減去同一財政季度內由本集團撮合且逾期超過180天的所有貸款的已收回逾期本金總額，除以(ii)該財政季度內本集團所撮合貸款的初始本金總額；智能信貸引擎和其他技術解決方案下的貸款在計算逾期率時不予計入。

2019年第三及第四季度所撮合貸款的30天+及180天+歷史逾期率高於往績記錄期間其餘季度，主要是因為該等期間所撮合貸款的生命週期通常涵蓋COVID-19疫情最嚴重的2020年上半年。因此，於該等期間提款的借款人的還款能力受到不利影響，導致2019年第三及第四季度所撮合貸款的歷史逾期率上升。為減輕COVID-19疫情的影響，我們進行了多項調整，例如通過專注於更優質的用戶優化我們的用戶群體。因此，2020年第一季度所撮合貸款的30天+及180天+歷史逾期率略有改善，而自2020年第二季度以來所撮合貸款的180天+歷史逾期率普遍低於2019年第三及第四季度所撮合的貸款。2021年四個季度的30天+歷史逾期率相對高於2020年最後三個季度，主要由於COVID-19對宏觀經濟環境的持續影響，對借款人償還逾期貸款的能力產生了負面不利影響。



我們通過考慮歷史逾期率等多項因素按組合基準估計貸款違約率。相關撥備及準備在貸款開始時根據整個貸款期限內的估計違約率入賬，並根據相關資料(包括實際信貸表現)的更新在其後的每個報告期進行調整。因此，截至2022年6月30日的實際逾期率上升已反映於現時對違約率的估計，以得出計入綜合財務報表的或有擔保負債、應收貸款撥備及相關撥備。倘構成違約率估計的多項因素未來出現變動，導致截至2022年6月30日各組已撮合貸款的整體估計違約率上升／下降0.5個百分點，則將導致應收貸款撥備及應收貸款減值損失增加／減少人民幣156百萬元、或有擔保負債及或有負債撥備增加／減少人民幣613百萬元。倘違約率的估計進一步變動，則金額將按比例變動。假設其他賬款及餘額不受影響，則重估有關現有貸款撥備對淨利潤的影響將為減少／增加約人民幣587百萬元(按假設實際稅率15%計算)。然而，在實際商業環境中，假若我們發現存在任何因素將會引致整體違約率按上述幅度上升，我們必會採取風險應對措施，故對淨利潤的實際不利影響預計將更小。

### 貸款撥備

我們根據以下多項因素釐定貸款撥備。對於表內貸款，按貸款的估計違約率計提估值撥備，以減少應收貸款的賬面值。對於我們提供擔保服務的表外貸款，我們計入或有擔保負債，以代表我們於相關貸款違約時的預期付款淨額。於任一情況下，備用／或有擔保負債均按相關貸款的估計違約情況釐定。有關表內外貸款的差異詳情，請參閱「財務資料－貸款的表內外處理方式」。於評估貸款組合的未來表現時，我們通過考慮批次歷史逾期率按組合基準估計貸款違約率，以就各批次內貸款的特定風險、相關行業及總體經濟因素以及其他相關資料(如消費價格指數)及逾期貸款回收率進行調整。歷史逾期率擷取有關借款人的逾期狀態及逾期時間的歷史數據。此外，我們於各貸款組合開始時就整個貸款期限內的估計可回收性計提撥備及或有負債，並根據相關資料的更新於各後續報告期間作出調整。因此，我們對逾期貸款並無個別撥備政策，當貸款本金及利息被認為無法回收時，我們將應收貸款沖銷為應收貸款撥備減少。或有擔保於借款人違約時由本集團為補償投資者而作出付款時減少，並於各期末重新估值以反映未來付款淨額的最新估值。

## 數據及隱私保護

我們致力於保護用戶隱私，並已實施數據隱私及安全系統，確保數據的安全性、機密性及完整性。我們制定制度確保我們獲得用戶同意收集並使用其數據。我們已在我們的平台上頒佈用戶隱私政策，載列我們的數據使用實踐及隱私保護協議。當用戶通過我們的應用程序註冊賬戶時，其必須通讀並同意隱私協議，方可完成註冊。此外，在貸款申請過程中涉及數據收集或使用的若干階段（例如激活人臉識別功能以促進信用評估及交易安全），我們的用戶將被提示再次通讀並同意我們的數據收集和使用實踐的單獨授權協議，方能繼續操作。我們僅將數據用於我們應用程序用戶授權的與信用評估相關的所述目的以及適用法律法規的其他要求。我們在中國運營所收集和產生的所有的數據均存儲在中國境內，並採用數據加密及數據庫加密的雙重加密方法對我們認為是敏感數據的數據進行加密。我們根據適用法律法規存儲用戶數據，並已採用並實施專注於數據安全及個人信息保護的內部控制系統及協議。我們的核心系統均已通過國家信息系統等級保護三級測評並備案。我們要求所有員工遵守協議、尊重用戶隱私並保護其信息。此外，我們限制員工僅訪問去標識化信息及該等信用分析的結果（關鍵數據安全人員除外，其訪問須經過嚴格的內部批准），以減少數據洩露的可能性並盡可能避免不必要的隱私侵犯。

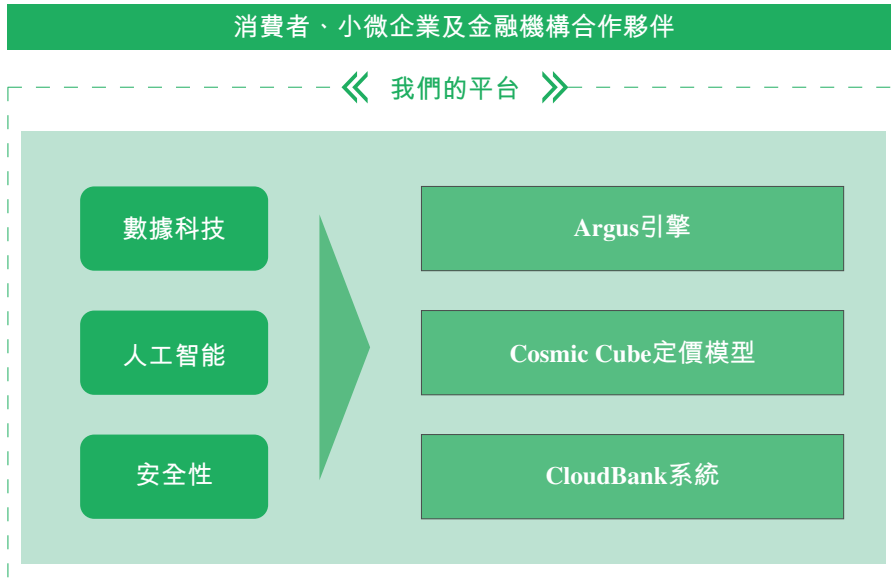
憑藉嚴格的數據隱私和安全體系，我們的金融科技服務應用程序360借條於2020年6月獲得國家計算機病毒應急處理中心(NCVERC)的應用安全認證和應用信息安全認證，NCVERC為公安部《關於開展App違法違規收集使用個人信息專項治理的公告》的防治病毒網絡安全官方機構及指定檢測機構。具體而言，360借條在應用隱私和數據安全方面均獲得3級評級，這是NCVERC授予的最高級別。有見當前的監管環境，我們獲授的認證認可了我們在隱私保護及安全技術方面的核心能力，並進一步鞏固我們在監管合規方面的競爭優勢。

我們對保護用戶隱私的承諾也塑造了我們為進行信用評估而與其他方合作以提升數據洞察力的方式。例如，我們在用戶註冊階段獲其同意使用其第三方來源的數據洞察進行信用評估。

我們的中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，我們的重大附屬公司在重大方面已遵守適用的現行有效中國法律法規所規定的數據安全及個人信息保護規定，包括符合《個人信息保護法》、《互聯網信息服務算法推薦管理規定》以及《關於加強互聯網信息服務算法綜合治理的指導意見》的規定。

## 技術與安全

我們是一家以技術為導向的公司。我們業務的成功取決於我們的技術能力，因為技術能力可提供卓越的用戶體驗、保護我們平台上的信息、提高運營效率並促進持續創新。我們的創新工作由強大的研發及風險管理團隊推動，截至2022年6月30日，該團隊佔我們員工總數的43.7%。



我們的技術基礎設施的主要組成部分包括：

- **數據科學。**數據科學帶動我們業務和運營中的許多元素，延伸到整個貸款生命週期。我們的Argus引擎使我們能夠匯總和評估數千個數據點，為每名用戶建立一個全面的資料檔案，指導欺詐檢測、信用評估和一般借款人行為，有助預測借款人的需求。我們的Cosmic Cube定價模型隨後在建立定價時應用類似的數據科學策略。我們的工作流程系統CloudBank能夠每天處理數百萬筆交易，並在貸款發放、信貸決策及付款清算方面與金融機構

合作夥伴的系統集成。我們亦開發了具有數百億個連接點的網絡關係數據庫作欺詐檢測。支持我們大部分決策系統的算法通過機器學習進行實時迭代，使我們能夠及時識別並糾正運營問題。

- **人工智能。**我們在我們的平台上確定了AI的具體應用，尤其是圍繞精準營銷、快速承保及貸後服務。我們通過機器學習不斷升級我們的能力。例如，我們的欺詐檢測和信用評估能力基於Argus引擎的自學能力，其持續重新評估具有重大統計意義的變量，並圍繞借款人信用評估重新制定政策。AI的一個主要好處是將我們許多流程自動化。我們通常可在無需重大人力干預的情況下處理從提交到提取批准的信貸申請，根據近期的IT記錄，我們內部初步信用評估需時通常少於一分鐘，從而實現了巨大的運營效率。例如，我們將AI語音系統應用於催收逾期貸款，大幅減少催收人員，並提高了剩餘人員的效率和效果。最後，我們正在評估區塊鏈在我們業務模式中的應用。
- **安全性。**我們致力維護一個安全的線上平台。我們的平台受益於三六零集團在互聯網安全領域的專業知識。我們對安全性的關注為我們帶來運營效益，因為我們相信，由於我們的安全聲譽，借款人更願意與我們分享敏感信息。我們的安全系統的主要特點如下：
  - 我們的防火牆每天24小時監控和控制進出流量，並定期更新和訓練防火牆以模擬黑客攻擊，以發現潛在漏洞並保護我們的平台免受惡意軟件、計算機病毒和黑客攻擊；
  - 我們的服務器由三六零集團的私有雲服務管理，因此在物理上和虛擬上皆以密集的安全協議受到隔離；及
  - 所有借款人信息的傳輸均已加密。

我們亦已採取一系列有關信息系統及網絡訪問管理的內部控制政策。我們通過實時多層數據備份系統保持冗餘，以防止因出現不可預見的情況而導致數據丟失。我們會對技術平台進行定期檢查，識別並糾正可能對我們的系統安全造成破壞的問題。

- **穩定性。**我們在三六零集團的私有雲上運營。我們的系統基礎設施託管在位於北京及上海三個不同地點的數據中心。我們通過實時多層數據備份系統保持冗餘，以確保網絡的可靠性。我們的平台採用由多個相互連接的組件組成的模塊化架構，每個組件均可單獨升級及更換，不會影響其他組件的功能。這使我們的平台高度可靠及可擴展。
- **可擴展性。**憑著模塊化架構，我們的平台可隨著數據存儲需求及用戶訪問量增加而輕鬆擴展。此外，負載平衡技術有助我們改善多個計算組件之間的工作負載分佈、優化資源利用率及盡量縮短回應時間。同時，我們以方便合作夥伴的方式構建我們的系統，因我們在提供數據的範圍以及提供數據的方式方面為合作夥伴提供靈活選擇。憑藉這種靈活性，我們可在本身的系統與合作夥伴的系統進行同步處理時節省大量時間及金錢成本。例如，我們通常需時一至兩週來開發我們連接至新合作夥伴系統的系統訪問連結，這是潛在金融機構合作夥伴評估是否加入我們平台時考慮的關鍵賣點。

## 營銷及品牌知名度

我們主要採用及實施可變的線上銷售及營銷方法，輔以傳統促銷活動及一般品牌及知名度建設工作。我們專注於通過線上營銷活動建立品牌知名度，包括與領先的線上平台合作將用戶流量引導至我們的業務，加強公共關係以及其他線下廣告。我們投資一系列營銷活動，以進一步鞏固我們的品牌形象及繼續擴大用戶群體，包括與領先的社交媒體、視頻及直播平台合作，將我們的品牌擴展至更廣泛的潛在用戶群體。

## 季節性

我們的業務受季節性影響，這主要與中國互聯網使用的季節性波動及傳統個人消費模式相關。例如，個人借款人通常會在中國法定假日期間（尤其是每年第一季度的春節假期期間）減少借款，因為此時整體商業交易數量減少。此外，當電商平台在每年11月11日及12月12日舉辦特別促銷活動時，我們通常觀察到緊隨該等活動後進行的借款金額增加。然而，我們過往曾經經歷的季節性趨勢可能不適用於我們的未來經營業績，或未必能夠反映我們的未來經營業績。

## 競爭

根據艾瑞諮詢的資料，我們目前主要以消費信貸科技市場為目標，並在借款人、資金來源及其他第三方服務等方面與市場重心相似的其他信貸科技平台進行競爭，該等信貸科技平台主要包括獲大型互聯網公司支持的信貸科技平台，以及在並無獲得傳統金融機構或大型互聯網公司支持的情況下運營獨立平台的獨立信貸科技平台。隨著近年來宏觀及監管環境轉變，我們觀察到市場格局的動態變化。一方面，部分由互聯網巨頭支持的信貸科技平台正在縮減其過度槓桿化業務的規模，這為其他市場參與者創造了滿足「外溢」需求的機遇。另一方面，由於監管合規變得日益重要，無能力在保持合規的同時實現盈利的規模較小及競爭力較弱的信貸科技平台自然會退出市場，從而為我們帶來進一步鞏固市場地位的機會。

此外，在過去數年有很多擁有龐大用戶群體、雄厚財務資源及高頻消費平台的領先互聯網及科技公司進入消費信貸科技市場。然而，其中許多公司已縮減自身發展信貸科技業務的力度，從而優化其戰略重點。相反，部分領先的互聯網及科技公司選擇與領先的信貸科技平台（如我們）合作，以通過全面的融資解決方案更好地將其用戶群體變現。該等合作夥伴關係是「嵌入式金融」的基礎。

我們相信，與眾多同行相比，我們對用戶的深刻理解、強大的信用評估系統、有效的獲客渠道、用戶友好的產品設計，以及廣泛而多元化的資金來源使我們具有巨大競爭優勢。這種競爭優勢，加上我們一貫的穩健執行記錄，亦有助我們獲得金融機構的信任，並加強我們與業務合作夥伴的關係。有關我們經營所在市場及我們所面對的競爭的更多資料，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨日益激烈的競爭，若我們不能有效競爭，經營業績可能受損」及「行業概覽」。

## 知識產權

我們認為，我們的商標、域名、軟件版權、專業知識、專有技術及類似知識產權對我們的成功至關重要，且我們依賴中國的專利、版權、商標及商業秘密法律以及許可協議及其他合約保護，以保護我們的專有技術。

截至2022年6月30日，我們在中國有54個註冊商標及63個待批准商標，以及68項註冊專利及900項待批准專利。截至2022年6月30日，我們在中國有66項註冊軟件版權及四項作品著作權。我們亦是43個中國域名的註冊持有人。

儘管我們努力保護我們的專有權利，但未經授權人士仍可能試圖抄襲或以其他方式獲取及使用我們的技術。對未經授權使用我們的技術進行監控非常困難且成本高昂，且我們無法確定我們所採取的步驟將能夠防止技術被盜用。我們可能不時訴諸訴訟以執行我們的知識產權，這可能導致高昂成本及分散我們的資源。此外，第三方或會對我們提起訴訟，指控我們侵犯他們的專有權利或宣稱他們沒有侵犯我們的知識產權。倘侵權索償成功而我們未能或無法開發出非侵權技術或及時就侵權技術或類似技術獲得許可，我們的業務可能受到損害。即使我們能獲得侵權或類似技術的許可，許可費仍可能頗為高昂，並可能對我們的經營業績產生不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能無法防止他人未經授權使用我們的知識產權，這可能會損害我們的業務及競爭地位」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能會面臨知識產權侵權索賠，這可能導致辯護費用高昂，並可能擾亂我們的業務及營運」。

## 客戶及供應商

### 我們的客戶

我們致力通過我們的技術驅動服務在貸款生命週期的不同階段為金融機構賦能，從而為用戶提供更容易獲得的授信額度。我們的客戶主要包括金融機構。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，(i)我們的五大客戶分別貢獻我們總收入的50.4%、46.7%、45.1%及39.5%，及(ii)我們於往績記錄期間各期間的最大客戶分別貢獻我們總收入的15.9%、15.0%、14.9%及16.8%。

下表載列我們於往績記錄期間各年的五大客戶的背景資料。

### 截至2019年12月31日止年度

客戶	客戶業務概況
客戶A	一家註冊辦事處位於中國南京的城市商業銀行
客戶B	一家註冊辦事處位於中國西安的城市商業銀行
客戶C	一個註冊辦事處位於中國北京的P2P借貸平台
客戶D	一家註冊辦事處位於中國天津的城市商業銀行
客戶E	一家註冊辦事處位於中國深圳的股份制商業銀行

**截至2020年12月31日止年度**

客戶	客戶業務概況
客戶B	一家註冊辦事處位於中國西安的城市商業銀行
客戶A	一家註冊辦事處位於中國南京的城市商業銀行
客戶F	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網商業銀行
客戶G	一家註冊辦事處位於中國南昌的信託公司
客戶H	一家註冊辦事處位於中國新疆的城市商業銀行

**截至2021年12月31日止年度**

客戶	客戶業務概況
客戶F	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網商業銀行
金城銀行	一家註冊辦事處位於中國天津的民營商業銀行
客戶B	一家註冊辦事處位於中國西安的城市商業銀行
客戶A	一家註冊辦事處位於中國南京的城市商業銀行
客戶I	一家註冊辦事處位於中國西寧的信託公司

**截至2022年6月30日止六個月**

客戶	客戶業務概況
客戶F	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網商業銀行
金城銀行	一家註冊辦事處位於中國天津的民營商業銀行
客戶B	一家註冊辦事處位於中國西安的城市商業銀行
客戶J	一家註冊辦事處位於中國上海的農村商業銀行
客戶A	一家註冊辦事處位於中國南京的城市商業銀行

除金城銀行及客戶C(董事會主席周先生持有該兩家實體不超過20%權益)外,於往績記錄期間,概無其他董事、彼等各自的聯繫人或據該等董事所知於截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於任何五大客戶中擁有任何權益。我們選擇與金城銀行合作,原因為金城銀行擁有穩定的資金來源,且其收取的資金成本處於合理水平。就客戶C而言,其與金城銀行相似,以合理成本向我們提供穩定資金。此外,由於我們於營運初期自其他金融機構獲得的資金相對有限,故與客戶C的合作屬歷史遺留問題。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期,與金城銀行及客戶C的所有交易均按公平原則進行,與我們與其他客戶進行的交易相若,而我們的董事均無於當中持有任何權益。



## 我們的供應商

於往績記錄期間，我們的最大供應商主要包括(i)向我們收取營銷及推廣服務費的服務供應商；(ii)向我們收取帶寬服務費及品牌費的服務供應商；(iii)付款處理服務提供商；主要是根據現行市場條款選擇的服務提供商。

就上述採購服務而言，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，(i)我們的五大供應商分別佔我們採購總額的40.9%、16.4%、27.5%及40.1%；及(ii)我們於往績記錄期間各期間的最大供應商分別佔我們總採購額的24.4%、5.4%、9.1%及13.1%。

下表載列我們於往績記錄期間各年的五大供應商的背景資料。

### 截至2019年12月31日止年度

供應商	供應商業務概況
供應商A	一家註冊辦事處位於中國舟山的互聯網推廣公司
供應商B	一家註冊辦事處位於中國上海的互聯網推廣公司
供應商C	一家註冊辦事處位於中國天津的互聯網推廣公司
供應商D	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網推廣公司
供應商E	一家註冊辦事處位於中國上海的互聯網推廣公司

### 截至2020年12月31日止年度

供應商	供應商業務概況
供應商F	一家註冊辦事處位於中國天津的互聯網推廣公司
供應商G	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網推廣公司
供應商H	一個註冊辦事處位於中國深圳的領先數字支付平台
供應商I	一個註冊辦事處位於中國深圳的數字支付平台
供應商J	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網推廣公司

截至2021年12月31日止年度

供應商	供應商業務概況
供應商K	一家註冊辦事處位於中國天津的線下推廣公司
供應商L	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網推廣公司
供應商M	一個註冊辦事處位於中國上海的數字支付平台
供應商N	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網推廣公司
供應商O	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網安全服務提供商

截至2022年6月30日止六個月

供應商	供應商業務概況
供應商K	一家註冊辦事處位於中國天津的線下推廣公司
供應商L	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網推廣公司
供應商P	一家註冊辦事處位於中國上海的互聯網推廣公司
供應商Q	一家註冊辦事處位於中國德陽的互聯網推廣公司
供應商O	一家註冊辦事處位於中國北京的互聯網安全服務提供商

除供應商K及供應商O(董事會主席周先生持有該兩家實體不超過20%權益)外，於往績記錄期間，概無其他董事、彼等各自的聯繫人或據該等董事所知於截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於任何五大供應商中擁有任何權益。我們選擇供應商K的服務，原因為供應商K擁有成熟的團隊及網絡，能夠以合理的成本提供穩定、優質的線下推廣及營銷服務。同樣地，我們選擇供應商O主要是因為其以合理成本向我們提供雲計算能力及其他技術服務。此外，由於我們在2016年分拆前原本是三六零集團的附屬公司，故我們早年曾使用同為三六零集團附屬公司的供應商O所提供的服務。鑒於供應商O的服務質量高、收取的價格合理以及我們可能需要

---

## 業 務

---

承擔轉換至另一家技術服務供應商的成本，故我們繼續向供應商O購買服務。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，與供應商K及供應商O的所有交易均按公平原則進行，與我們與其他供應商進行的交易相若，而我們的董事均無於當中持有任何權益。

我們相信，我們的業務有足夠的備選供應商，彼等可為我們提供質量和價格相若的替代產品或服務。於往績記錄期間，我們並無因任何嚴重供應短缺或供應延遲而發生業務中斷。

### 員工

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，我們分別有1,891名、1,643名、2,129名及2,232名員工。下表載列截至2022年6月30日我們按職能劃分的員工人數：

	截至2022年 6月30日
職能：	
一般及行政	188
運營	755
產品	169
研發	814
風險管理	161
銷售及營銷	145
	<hr/>
總計	<b>2,232</b>
	<hr/> <hr/>

截至2022年6月30日，我們有1,029名員工位於上海、有373名員工位於北京及有266名員工位於深圳，而其餘員工則位於中國其他城市及特別行政區。

根據中國法律法規的要求，我們參加市、省政府組織的各類員工社會保障計劃，其中包括住房公積金、養老金、醫療保險及失業保險。根據中國法律，我們須按員工薪金、獎金及若干津貼的特定百分比進行員工福利計劃繳款，最高不超過地方政府不定期規定的上限。

我們與員工訂立標準保密協議及僱傭協議。我們與主要人員簽訂的合同通常包括一項標準的不競爭契約，禁止員工在受僱期間及終止受僱後兩年內直接或間接與我們

競爭。考慮到員工的不競爭契約，我們在限制期內向員工支付不少於員工受僱前12個月的平均月薪的30%作為補償，惟倘我們的費率低於當地政府規定的最低標準，則我們將按照該標準支付賠償。

我們相信，我們與員工保持著良好的工作關係，並無發生任何勞資糾紛。我們的員工並無工會代表。

## 保險

我們並無購買業務中斷保險或一般第三方責任險，亦無購買產品責任險或關鍵人員保險。於往績記錄期間，我們並無就業務進行重大保險理賠。根據中國法律法規的規定，我們亦通過中國政府規定的定額供款計劃為員工提供社會保障保險，包括養老保險、醫療保險、失業保險、生育保險、工傷保險及住房公積金。我們已按中國法律法規的要求及根據本行業的商業慣例購買所有強制規定的保險，故此我們認為我們擁有充足的保險保障。然而，我們的保險可能無法彌補我們的所有損失，我們亦無法保證我們不會蒙受超出我們所購買保額上限或相關保單保障範圍的損失或索償。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能沒有足夠的業務保險」。

## 物業

我們的公司總部位於上海，截至2022年6月30日，我們在當地租用面積13,238平方米的辦公空間。截至2022年6月30日，我們亦在合肥租用面積2,172平方米的空間、在福州租用面積2,295平方米的空間、在深圳租用面積1,500平方米的空間、在西安租用面積1,000平方米的空間、在成都租用面積1,855平方米的空間、在海口租用871平方米的空間、在香港租用119平方米的空間及在北京租用面積5,100平方米的空間。租期由一年至三年不等。我們的服務器主要託管在由三六零集團所擁有、位於北京及上海的互聯網數據中心。我們認為，我們預計將視乎需要尋求額外的辦公空間來配合未來增長。

於2020年10月，我們通過上海淇毓，連同獨立第三方上海長風投資(集團)有限公司(「長風」)及上海捷虎網絡科技有限公司(「上海捷虎」，一家三六零集團實體)在中國上海成立一家合資公司三六零長風，以開發及建設360華東地區總部及配套的工業園區供我們未來運營之用。竣工後，地區總部及工業園區將使我們能夠安置我們目前在上海工作的部門的所有設施及員工至同一個辦公空間，我們相信這將有助於我們進

一步節省管理成本及提升運營效率。長風、上海捷虎及我們分別持有該實體的30%、30%及40%股權。於2021年12月，我們通過上海淇毓與上海捷虎訂立股權轉讓協議，據此，上海淇毓收購上海捷虎於三六零長風的全部30%股權。於轉讓後，我們及長風分別持有三六零長風的70%及30%股權。截至2022年6月30日，三六零長風的股東已提供合共人民幣10億元，當中人民幣3億元由長風出資，以收購地區總部及配套的工業園區所在地塊的土地使用權及支持合資公司的運營。

## 風險管理及內部控制

我們已在財務報告、信息系統、內部控制、人力資源以及投資管理等業務運營的各個方面採用並執行全面的風險管理政策，且我們不斷努力改善此等制度。我們持續審核風險管理及內部控制政策及程序的執行情況，以提高其有效性及充足性。

### 財務報告風險管理

我們已制定一套與財務報告風險管理有關的會計政策。我們設有各種程序以執行會計政策，如財務報告管理政策及財務報表編製政策。我們設有各種程序及IT系統以執行我們的會計政策。我們的財務部門根據有關程序審閱我們的管理賬目。我們亦為財務部門員工提供定期培訓，確保他們了解我們的財務管理及會計政策，並在日常營運中執行。

### 內部控制風險管理

我們已設計並採納嚴格的內部控制程序，確保我們的業務營運符合相關規則及法規。根據該等程序，我們的法律、財務及其他部門緊密合作，以：(a)進行風險評估並就風險管理策略提供建議；(b)提高業務流程效率及監控內部控制的有效性；及(c)在本公司內提升風險意識。

根據該等程序，我們的內部法律部門審閱及更新我們所訂立的合同形式、檢視合同條款及審閱我們業務運營的所有相關文件，並負責取得任何必要的政府預先批准或同意。我們嚴格禁止員工收受回扣、賄賂他人或私下收取佣金或任何其他個人利益。我們持續檢討風險管理政策及措施的實施情況，確保我們的政策及實施情況有效及充分。

## 數據和技術系統風險管理

充分維護、存儲及保護用戶數據及其他相關信息對我們的業務至關重要。我們投入大量資源開發及實施旨在保護用戶隱私、促進環境安全及確保用戶數據安全的計劃。我們使用各種技術來保護我們收集和存儲的數據的安全性，以符合相關政府法規。請參閱「一 技術與安全」。

於數據治理方面，我們制定《個人信息保護與數據治理基本政策》，全面規範本公司的個人信息保護及數據治理，並成立數據安全委員會負責我們的個人信息及數據安全管理，並指定專人負責數據安全以監督數據處理活動及所採取的保護措施。具體而言，我們的數據治理聚焦於以下五個關鍵領域：

- **數據保護。**我們制定《360數科數據安全管理制度》，全面規範我們的數據安全保護問題，並就數據安全保護問題進一步制定《360數科客戶信息安全管理手冊》、《360數科數據分類分級管理制度》、《360數科安全漏洞管理規定》、《360數科安全應急響應管理制度》、《個人信息安全事件管理制度》及《360數科數據安全培訓及考評規範》。上述政策詳細闡述我們於用戶個人信息保護、數據分類分級管理、安全漏洞檢測及修復、妥善處理數據安全事件及緊急情況下個人信息安全事件的內部機制，以及提升數據安全知識及意識的僱員培訓，確保我們維持高水平的數據保護；
- **數據收集。**《個人信息保護與數據治理基本政策》及《360數科客戶信息安全管理手冊》明確規定在收集數據時應遵守所有相關法律及法規；具體而言，所有數據收集行為均應遵守法律及法規，僅在獲同意或收集個人信息符合相關法律規定的情況下，方可收集個人信息；

- **數據使用。**《個人信息保護與數據治理基本政策》規定數據使用應遵循最小必要原則，並於我們將數據用於數據融合、自動化決策及人工智能前按《360數科數據安全影響評估規範》規定的程序進行評估。《360數科數據安全影響評估規範》亦規定應定期對數據處理進行技術審核，以檢查是否存在未經授權訪問或濫用數據的情況。我們亦制定《360數科信息安全員工管理手冊》、《訪問控制安全管理策略》管理員工訪問及操作數據的權限，以避免員工不當使用數據。對於使用個人信息進行定制及個性化決策的情形，我們特別發佈了《自動化決策處理規則說明》，通過該說明告知用戶對於使用個人信息進行自動化決策的目的、場景、基本原則、基本理論及使用權利；
- **數據存儲及保留。**《個人信息保護與數據治理基本政策》規定於中國境內運營過程中收集及產生的數據應當存儲於中國境內；根據法律及法規，應當確定數據的保存期限；根據數據分類分級情況劃分存儲空間；被我們視為敏感數據的數據應予加密及備份。《數據備份和恢復管理程序》進一步訂明我們進行數據備份及恢復所涉及的程序及要求；及
- **數據傳輸。**《360數科數據安全管理制度》規定數據傳輸的具體要求。例如，存儲及處理敏感數據的服務器應被隔離；系統間數據傳輸應通過認證的接口或集中式數據傳輸平台進行；通過外部網絡或互聯網傳輸的高度敏感數據應進行加密及完整性保護；應採取防止數據洩露的控制措施，以防止員工故意或疏忽洩露；且倘涉及跨境數據傳輸，則應進行風險評估，以確保跨境數據傳輸符合相關法律及法規的要求。

為符合數據安全及個人信息保護相關規定，我們亦已制定嚴格規範與我們合作的第三方（包括但不限於第三方服務提供商及金融機構）訪問我們的數據的政策，旨在防止不當使用及披露數據。舉例而言，我們的《個人信息保護與數據治理基本政策》規定，在委託提供商處理數據或委託業務合作夥伴與我們共同處理數據之前，應當對該提供商或業務合作夥伴進行背景調查，且必須與該提供商或業務合作夥伴訂立載有

相關合規承諾的協議。於合作過程中，我們可能會不時進行安全審核或要求我們的業務合作夥伴提供可信安全審核報告。提供商或業務合作夥伴亦須根據相關法律法規進行內部數據安全相關評估或影響評估，並根據合作協議保留數據處理記錄。合作協議終止後，提供商或業務合作夥伴須刪除或妥善處置所有自我們取得的數據，並向我們提供相關證明文件以供我們記錄。我們保留有關提供商及業務合作夥伴的合規審查記錄。此外，《360數科數據安全管理制度》訂明，倘業務合作夥伴通過我們取得用戶信息，其應當簽署保密協議。因應業務發展需要，我們的系統在與金融機構合作夥伴或第三方服務提供商的系統（統稱「**第三方系統**」）連接前需進行安全評估。為確保網絡及數據安全，我們已進一步制定《**第三方系統訪問管理規定**》，要求第三方系統符合以下四項規定：(a)接口認證；(b)用戶權限管制；(c)參數加密及(d)網絡傳輸加密。《**第三方系統訪問管理規定**》亦對第三方人員的行為予以規範。此外，我們對金融機構合作夥伴及第三方服務提供商開展的數據處理活動定期進行安全審查及調查，以確保我們與其合作的數據處理活動符合隱私保護及數據安全相關法律法規。

### 人力資源風險管理

我們為不同部門的員工提供常規培訓及按需進行的專門培訓。通過該等培訓，我們確保員工的技能與時並進，使他們能夠發現並滿足用戶的需求。我們已制定經管理層批准的僱員手冊並分發予所有員工，當中載有與最佳商業慣例、職業道德、欺詐預防機制、疏忽以及貪污有關的內部規則及指南。我們為僱員提供資源，解釋僱員手冊所載指南。

我們亦已制定經董事會批准的商業行為及道德守則以及經執行管理團隊批准的反賄賂及反貪污政策，為員工提供最佳商業慣例及職業道德規範以及我們的反賄賂指南及措施。我們開放內部舉報渠道，員工可舉報任何不法或不當行為。我們會調查所報告的事件及人員，並對調查結果採取適當措施。



### 審計委員會的經驗和資格以及董事會的監督

我們已成立審計委員會持續監察我們整個公司的風險管理政策的實施情況，確保我們的內部控制系統可有效識別、管理及降低業務運營所涉及的風險。

審計委員會由三名成員組成，分別為付永進先生、肖鋼先生及閻焱先生。三名成員均為獨立非執行董事。付永進先生為審計委員會主席。有關審計委員會成員的專業資格及經驗，請參閱「董事及高級管理層」。

我們亦設有內部審計部門，負責審閱內部控制的有效性，並向審計委員會報告所發現的任何問題。我們的內部審計部門成員定期舉行會議，討論我們面臨的任何內部控制問題以及解決該等問題的相應措施。內部審計部門及時向審計委員會報告，確保發現的任何重大問題均會轉交審計委員會。審計委員會隨後討論有關事宜並向董事會報告（如必要）。

### 持續監控風險管理政策實施的措施

我們的審計委員會持續監察我們風險管理政策的實施情況，確保我們的政策及實施情況有效及充分。

### 環境可持續發展、社會責任及企業管治

我們致力利用我們的技術和平台為社會創造價值。隨著中國的扶貧和環保運動，以及中國和全球在COVID-19疫情中面臨前所未有的挑戰，我們致力承擔社會責任並為社區作出貢獻。此外，我們致力貫徹高標準的企業管治、實行ESG政策，並在道德及合規的基礎上經營業務。我們將繼續為人才營造多元包容的環境，追求環保運營，為公益事業作出貢獻。

### ESG管治

董事深明企業社會責任對本集團長遠成功的重要性。根據本集團環境、社會及管治匯報政策（或ESG政策），董事會負責制定本集團的整體ESG管治管理政策、策略、優先事項及目標，每年審查我們的ESG政策以確保其行之有效，並建立符合核心ESG價值觀的行事文化。

根據ESG政策，我們設立了ESG委員會，負責監督及指導本集團的ESG措施。ESG委員會就ESG相關事宜向董事會報告，委員會由對當前及新興ESG事宜及我們的業務有深入了解的高級管理人員及員工組成。我們的ESG委員會的主要職責如下：

- 遵守最新的ESG相關法律法規，包括上市規則的適用部分，及時向董事會匯報相關法律法規的任何變動，並相應更新我們的ESG政策；
- 根據適用的法律、法規及政策，定期評估ESG相關風險，以確保我們履行ESG事宜方面的責任；
- 監察我們經營所在地區的當地環境、社會和氣候變化，並及時採取措施降低與我們日常業務運營中此類波動變化相關的風險；
- 監察我們ESG政策的實施情況，並在ESG委員會認為有必要時聘請第三方顧問支持我們實現ESG目標；
- 定期召開會議，以識別、評估及管理我們在實現關鍵ESG目標方面的進展；及
- 編製年度ESG報告，向董事會報告本集團的ESG相關表現、我們的ESG政策的有效性，並就ESG事宜向董事會提出建議。

### 指標及目標

我們致力於以保護環境及改善環境可持續性的方式經營業務。我們已在以下領域制定指標及目標，以評估及指導我們的可持續業務運營。

- **溫室氣體排放。**我們使用以噸計算的溫室氣體排放總量評估我們的溫室氣體排放水平。於2021年，我們的溫室氣體排放總量為1,296.4噸。我們計劃在未來三年內將我們的溫室氣體排放總量維持在2021年溫室氣體排放總量的80%至120%之間的水平。
- **用水量。**我們使用以噸計算的總用水量評估用水量。於2021年，我們的總用水量為93,600.0噸。我們計劃在未來三年內將我們的用水量維持在2021年用水量的80%至120%之間的水平。

- *能源消耗量*。我們使用以兆瓦時計算的總能源消耗量評估能源消耗水平。於2021年，我們的總能源消耗量為1,907.9兆瓦時。我們計劃在未來三年內將我們的能源消耗量維持在2021年能源消耗量的80%至120%之間的水平。

上市後，我們將每年刊發ESG報告，全面分析及披露重要的ESG事宜，包括我們ESG相關的指南、策略及目標，以及其對本集團業務的重要性。我們致力向我們的公眾投資者及持份者公開透明地披露我們的ESG績效。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守相關環境及職業健康與安全法律法規，且我們於同期概無遇到任何會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的環境或職業健康相關事件或投訴。

我們的ESG策略通常包括三個關鍵範疇：環境可持續發展，廣泛包括節能及減少碳排放；社會責任，包括災難援助及經濟困難援助；以及企業管治，其目標是創造及維護平等包容的工作環境。

### 環境可持續性

我們高度重視日常運營對環境的影響，合理使用清潔能源，持續倡導低碳辦公理念，積極開展環保活動，降低運營對環境的影響。

*改善資源利用率*。本公司內部制定了碳中和計劃，據此建立節能責任制，加強辦公區域內的節能管理，提高僱員的減排意識，從而減少碳足跡及資源浪費。我們實施一系列節能措施，致力在保持以往能源消耗水平的基礎上進一步推進有效節能減排。該等措施包括：設定空調溫度上限，以節省電力及減少碳排放；在辦公室提供可回收的吸管，其生產中的碳排放量通常比生產每根塑料吸管少14克；電腦、打印機及其他設備在不使用時自動切換至省電模式；提倡用電設備下班後斷電斷網；及關閉閒置的機器以減少待機能耗。

*綠色建築*。2021年，我們實踐「生態+360」的環保理念，新建總部大樓，將其命名為「綠色科技示範樓」，展現我們「智慧+特色」的商業價值，體現我們對維護環境與個人之間的「雙向友好」的承諾。此外，該建築亦採用我們稱之為「海綿城市」的建築指南。根據施工指南，在強降雨期間，加強排水系統的排水能力，幫助緩解地塊的管網壓力；回用雨水有效提高建築節能率。建築物的總年度徑流控制率（即全年有效控制下滲的年降雨量佔總年降雨量的百分比）可高達70%。

*綠色金融*。我們通過人工智能、數據分析及其他技術，設計並開發以鼓勵節能的行業為目標的信貸科技產品及功能。例如，我們為新能源汽車的消費者和生產商開發並提供量身定制的產品，並提供促銷和補貼，例如為通過我們平台撮合的貸款提供免息期，以激勵綠色消費。

## 社會責任

我們相信，通過將我們的競爭優勢與社會福利相結合，我們正走在促進高效及可持續社區發展的正確道路上。我們積極鼓勵和支持各種社會發展舉措，參與各種慈善活動，並在公司內推廣企業社會責任理念。

*在自然災害期間提供援助*。2021年7月，河南省發生暴雨。為緩解災情，我們第一時間成立應急救援隊，通過360公益基金會捐款人民幣20百萬元，幫助當地因極端天氣狀況而陷入困境的群眾，購買應急物資。在保證人身安全的前提下，我們組織河南所有當地員工參與救援行動。隨著形勢的惡化，我們繼續為當地部署的救援行動提供支持，並通過360公益基金會向中國扶貧基金會再捐款人民幣1百萬元，用於河南省新鄉市的災後重建。

*實施小微援助計劃*。與成熟企業相比，個體工商戶及小微企業應對財務風險的能力較弱，在出現緊急財務需求時能夠在短期內快速獲得小額融資至關重要。為滿足該潛在借款群體的特殊需求，我們於2021年正式宣佈推出「小微援助計劃」。農副產品交

易中心的所有商戶通過我們的平台獲得的信貸額度最高為人民幣200,000元，最長免息期為30天。同時，我們提供靈活的貸款期限，以解決商家可能面臨的資金周轉難題。

### 企業管治

我們重視員工，尊重每位員工的尊嚴、個性、隱私及個人利益。我們非常重視工作場所的福祉。我們定期舉辦活動，以促進員工發掘及追求自身的興趣愛好，並實現健康的工作與生活平衡。我們鼓勵組織內的每個人尋求專業發展機會。為實現此目標，我們一直為僱員提供培訓及職業發展計劃，以支持彼等的成長及向上流動。

此外，我們致力於打造高標準的企業管治及文化。我們相信良好的管治及健康的文化對我們僱員的福祉及我們的業務發展至關重要。為此，我們已制定一系列內部規章，載列有關法律法規的合規指南及促進誠實及道德行為，包括我們的商業行為及道德準則、反腐敗合規政策、ESG管理政策、內部控制手冊、內幕交易政策及披露控制及程序等。為營造平等包容的企業環境，我們亦制定了培訓及安全標準，並採用應對保護婦女權益、禁止童工及反對強迫勞動的人權原則的內部政策。

### COVID-19舉措

我們認為，在困難時期伸出援手是我們的責任，而我們對社會的承諾體現在我們在COVID-19爆發期間採取的舉措。我們支持中國當局在全國遏制COVID-19傳播的努力，並推出各種舉措抗擊疫情。我們將員工的福祉置於首位，強制執行日常健康檢查，鼓勵居家辦公，盡可能降低感染疾病的風險。此外，我們為員工提供線上心理輔導課程，指導他們緩解壓力和焦慮。

於COVID-19疫情期間，我們亦推出相關預防措施。例如，我們定期進行全面消毒及辦公室清潔，並由我們的管理團隊檢查。此外，我們實施錯開的午休時間，每天向員工派發口罩和消毒劑等衛生用品。我們亦採取政策，暫停十人以上的會議室實體會議，並鼓勵組織線上會議。

## 法律程序及合規

### 法律程序

我們曾經歷且今後亦可能不時面臨日常業務過程中產生的各種法律或行政索賠及訴訟。訴訟或任何其他法律或行政程序，不論結果如何，均可能產生大量成本及分散我們的資源，包括我們管理層的時間及精力。

我們及我們的若干現任及前任高級職員及董事在原告向聯邦法院提起的推定證券集體訴訟中被列為被告，標題為 *In re 360 DigiTech, Inc. Securities Litigation*, No. 1:21-cv-06013 (美國紐約南區地方法院，經修訂訴狀於2022年1月14日提交)。該案件據稱乃代表於2020年4月30日至2021年7月8日期間購買我們證券的一組人士所提出，該等人士據稱因我們公開披露文件中有關我們合規及數據收集慣例的指稱錯誤陳述及遺漏而遭受損害。於2022年1月14日，首席原告提交經修訂訴狀。於2022年3月15日，我們提交一份動議，要求駁回經修訂訴狀。有關駁回動議的回復已於2022年5月31日完成。於2022年7月，法院批准了我們的動議，無偏見地駁回經修改的訴狀，並准許原告於2022年9月26日前再次申訴。於2022年9月26日，首席原告通知法院，其不打算提交第二次經修訂訴狀。法院於2022年9月29日判決被告勝訴。原告對判決提出上訴的期限已過，我們認為該案件已結案生效。

有關過往及未來針對我們訴訟的風險及不確定因素，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們及我們若干現任及前任董事或高級職員目前及日後可能被列為推定股東集體訴訟的被告，此可能對我們的業務、財務狀況、經營業績、現金流量及聲譽產生重大不利影響」。

### 合規事項

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的中國主要附屬公司已在所有重大方面遵守適用現行有效法律及法規。有關我們為確保遵守適用法律法規而採取的措施的詳情，請參閱「監管概覽」。

### ICP許可證

中國法規規定，電信服務提供商須取得VATS許可證。ICP被視為增值電信業務的子集。從事商業性質的互聯網信息服務的公司均需取得ICP許可證。有關詳情，請參閱「監管概覽－關於外商投資限制的法規－關於增值電信服務的法規」。

尚不清楚我們這類信貸科技服務提供商是否需取得ICP許可證或任何其他類型的VATS許可證。儘管我們的可變利益實體之一上海淇毓一直經營信貸科技業務，並與上海市通信管理局溝通以取得ICP許可證，且自2016年成立以來準備申請材料，但其於2021年4月方取得ICP許可證，主要是由於許可及監管環境日趨嚴格。具體而言，上海淇毓在取得其ICP許可證方面有所延遲，主要由於(i)政府部門在實質性許可證申請審查過程中對線上消費金融業務及其他金融相關業務整體採取審慎態度；及(ii)上海淇毓的實益擁有權架構複雜，令上海淇毓在許可證申請過程中需耗費大量時間與政府部門溝通。通過線上平台提供的線上信息服務是我們運營的重要組成部分，為我們的服務產生線上流量和用戶。假若我們過往實踐被視為未取得VATS許可證的互聯網電信業務，或我們需要取得額外的VATS許可證，政府部門可能會處以最高為非法所得五倍或人民幣1百萬元的罰款、沒收我們的收益、吊銷我們的營業執照，或要求我們停止相關業務，而我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能受到重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－假若我們未能在中國完成、取得或維持增值電信業務經營許可證、其他必要許可證或批准或備案，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響」。

基於中國法律顧問與工信部官員（中國法律顧問確定其有權提供相關確認）於2021年9月的諮詢，且鑑於上海淇毓已取得ICP許可證，及上海淇毓於往績記錄期間及直至最後實際可行日期尚未就此受到任何行政處罰，我們認為上海淇毓面臨重大行政處罰的風險極微。基於上述中國法律顧問的意見，董事認為，上述情況並無亦不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

### 141號文及補充融資擔保規定

由互聯網金融風險專項整治工作領導小組辦公室及P2P網絡借貸風險專項整治工作領導小組辦公室於2017年12月1日發佈的141號文，介紹了對網絡小額貸款公司、P2P平台及銀行業金融機構等現金貸業務的監管指導。141號文規定，通過助貸提供現金貸的銀行業金融機構不得接受未擁有提供擔保所需許可證的第三方提供增信服務或其他類似服務，並列有其他規定。此外，根據141號文，各相關地方機構應將整治計劃和月度工作進展報送互聯網金融風險專項整治工作領導小組辦公室及P2P網絡借貸風險專項整治工作領導小組辦公室，這表明為遵守141號文進行的逐步整改是允許的。有關詳情，請參閱「監管概覽－關於線上金融服務行業的法規－關於助貸業務的法規」。

於2019年10月9日，中國銀保監會、國家發改委及工信部等九家政府機關頒佈補充融資擔保規定，據我們的中國法律顧問所告知，該規定首次明確要求為各類放貸機構提供借款人推介、信用評估等服務的機構（包括我們這類信貸科技公司），未經批准不得提供或變相提供融資擔保服務。對於無相關融資擔保業務經營許可證但實際上經營融資擔保業務的，監管機關應當停止有關經營，並促使該等公司妥善結清存量業務合同。有關詳情，請參閱「監管概覽－關於融資擔保的法規」。

我們既不向金融機構合作夥伴收取擔保費，亦不以通過我們的非持牌附屬公司提供擔保作為主要經營業務，而一個尚未取得融資擔保業務經營許可證的併表聯屬實體曾向若干金融機構合作夥伴提供擔保或其他增信服務。在此模式下，非持牌併表聯屬實體可能被視為經營融資擔保業務而因此不符合141號文及補充融資擔保規定。

據我們中國法律顧問的建議，141號文對在發佈141號文前進行的助貸業務並無追溯效力。因此，由非持牌併表聯屬實體根據在2017年12月1日發佈141號文前所訂立的現有、未屆滿框架協議向金融機構合作夥伴提供的增信服務不受141號文項下規定所規限。此外，補充融資擔保規定允許無相關融資擔保業務經營許可證但經營融資擔保業務的公司妥善結清存量業務合同。



據我們中國法律顧問的建議，發佈141號文的監管機關（即互聯網金融風險專項整治工作領導小組辦公室及P2P網絡借貸風險專項整治工作領導小組辦公室）均在中國人民銀行及中國銀監會領導下成立，該等機關不屬於非持牌併表聯屬實體的直接兼日常監管機關。此外，141號文主要監管參與現金貸業務的銀行業金融機構，而非我們這類信貸科技公司。而且，在發佈141號文後的一段期間內，對於141號文的詮釋、應用及執行仍存在若干不確定因素。儘管如此，由於我們高度重視合規事宜，在141號文發佈後，我們積極與金融機構合作夥伴進行溝通，討論改變我們擔保實踐的可能性，以避免潛在風險。我們與大多數金融機構合作夥伴於141號文發佈後立即開始調整合作模式。對於未立即調整與我們合作模式的其他金融機構合作夥伴，部分合作夥伴認為我們提供擔保或其他增信服務的貸款並非「現金貸」，因此不應受141號文項下規定所規限。尤其是，141號文列明「現金貸」業務的特徵為無場景依託、無指定用途、無客戶群體限定及無抵押。因此，該等金融機構合作夥伴認為，通過我們平台撮合的貸款並不屬於141號文所規範的「現金貸」，理由是通過我們平台撮合的貸款用於消費用途（即用作購買商品或服務），並不具備141號文所述「現金貸」業務的四個特徵。此外，據我們所知，其他沒有即時調整與我們合作模式的金融機構合作夥伴當時與其地方監管機關進行了口頭溝通，該等金融機構合作夥伴所屬地方監管機關知悉並同意，該等金融機構合作夥伴可以在作出逐步整改的情況下繼續現有業務實踐。

與此同時，我們亦委聘了若干第三方持牌融資擔保或保險公司向金融機構合作夥伴提供早前由非持牌併表聯屬實體提供的擔保或其他增信服務。此外，我們分別於2018年及2019年成立兩家持牌併表聯屬實體，即福州融資擔保及上海融資擔保，以向金融機構合作夥伴提供擔保或其他增信服務。我們根據業務需求，逐步將我們當時由非持牌併表聯屬實體提供的現有擔保或其他增信服務，分別轉讓給第三方持牌擔保公司、福州融資擔保、上海融資擔保或者第三方持牌保險公司。於2018年底，我們基本上停止了通過非持牌併表聯屬實體向金融機構合作夥伴提供的大部分擔保或其他增信服務，且自2019年年初以來，我們不再簽署任何以我們非持牌併表聯屬實體向金融機構合作夥伴提供擔保或其他增信服務的新的框架協議。自2019年至2020年9月，我們通過非持牌併表聯屬實體向其提供擔保服務的金融機構合作夥伴僅存一個。

此外，補充融資擔保規定於2019年10月9日發佈之後，為履行其要求並確保合規性，儘管2020年上半年受到COVID-19的影響，我們持續進一步調整過往融資擔保實踐，並與我們僅存的一個通過非持牌併表聯屬實體提供其擔保服務的金融機構合作夥伴妥善處理了歷史框架協議。因此，我們於2020年9月停止了所有通過非持牌併表聯屬實體提供的相關擔保或其他增信服務。

考慮到：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因該等過往實踐受到任何行政罰款或處罰；(ii)我們已於2020年9月停止有關實踐，且其後並無就以我們平台撮合的貸款通過非持牌併表聯屬實體向我們的金融機構合作夥伴提供任何相關擔保或其他增信服務；(iii)於2022年7月12日，我們的中國法律顧問向上海地方政府部門一名官員作出口頭諮詢，對方確認該部門為負責調查及日常監管融資擔保業務的部門，且為提供有關確認的適格部門；我們的中國法律顧問告知上海地方政府部門，我們自2020年9月以來並無通過非持牌併表聯屬實體就通過我們平台撮合的新貸款提供任何擔保或其他增信服務，並獲告知我們將不會因為就有關規定施行起直至2021年期間以非持牌併表聯屬實體就通過我們平台撮合的新貸款提供的各項相關擔保或其他增信服務(可能被視為不符合141號文及補充融資擔保的若干規定)而遭受任何罰金或處罰；及(iv)於2022年10月17日，我們的中國法律顧問進一步與上海市金融監督管理局的官員進行了口頭諮詢，該官員確認，倘上海地方政府部門考慮不進行任何罰款或處罰，上海市金融監督管理局通常會尊重上海有關地方政府部門的結論。基於上文所述，據我們中國法律顧問的建議，根據141號文及補充融資擔保規定，我們因過往實踐而面臨相關部門的重大行政處罰的風險很小。此外，考慮到：(i)我們的非持牌併表聯屬實體於上海地區註冊，而於2022年7月12日提供確認的上海地方政府部門獲授權對當地從事融資擔保業務的企業進行日常監管及管理；(ii)根據《上海市融資擔保公司監督管理辦法》，相關地方政府部門須承擔在其所屬地區註冊的融資擔保公司的初步審查及信息統計，組織並進行風險監測預警、防範處置等有關工作，並負責採取相應的監督管理措施；(iii)根據上海市政府服務平台網站所列的上海市地方政府部門的權責清單，上海市地方政府部門負責對地方金融機構的業務活動進行監督檢查，並對所屬地區註冊的融資擔保公司進行非現場監管和現場檢查；及(iv)上述與上海地方政府部門及上海市金融監督管理局作出的口頭諮詢，我們的中國法律顧問認為，上海地方政府部

門屬於主管部門，而上海有關地方政府部門的官員合資格提供上述確認。現時，第三方融資擔保公司或持牌併表聯屬實體向我們的金融機構合作夥伴提供擔保或其他增信服務。根據金融機構合作夥伴的商業安排且因為相關法規對持牌併表聯屬實體的擔保責任餘額設有上限，我們委聘第三方擔保公司提供擔保服務。我們的董事認為，考慮到相關部門的確認、中國法律顧問的上述觀點及上文所討論的其他事實，上述情況並無亦不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。經參考我們的董事及中國法律顧問的意見（該等意見得到了聯席保薦人的中國法律顧問的同意）後，聯席保薦人（並非法律專家）沒有注意到任何重大事項會導致其質疑我們董事的意見，即上述情況概無且不會對本集團的經營和財務業績產生重大不利影響。

### 監管約談

於2021年4月，我們及其他12家主要金融科技平台被中國人民銀行、中國銀保監會、中國證監會、國家外匯管理局及其他金融監管機構約談，討論該等平台的互聯網金融業務在中國的營運及合規實踐。我們一直根據該等監管機構提供的指導對營運進行整改及調整，以應對會面期間所討論的問題及我們自查的結果。截至最後實際可行日期，我們已根據相關機構提供的指導基本完成大部分基於我們自查結果的整改措施。監管機構已整體審查了我們的整改措施。因此，我們已根據監管機構提供的指導從自查整改階段轉為常態化監管階段。我們的整改結果仍有待監管機構的常態化監管，而我們無法向閣下保證，我們所採取的措施及作出的整改將滿足監管機構的要求。假若監管機構認為我們的整改力度不足或不符合要求，我們可能會面臨進一步的整改令或其他行政行動，在該情況下，我們的業務及營運可能會受到重大負面影響。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨助貸業務法規及管理辦法的不確定性。假若我們的任何業務實踐被視為不符合適用法律法規，我們的業務、財務狀況及經營業績將受到不利影響」。

### 住房公積金

於往績記錄期間，我們其中一家中國附屬公司未按《住房公積金管理條例》及其他相關法規及時完成住房公積金登記。截至最後實際可行日期，我們已就該附屬公司完成住房公積金登記。

根據《住房公積金管理條例》，倘我們未能進行住房公積金繳存登記或未能為僱員辦理住房公積金賬戶設立手續，住房公積金管理中心將會責令我們限期辦理。逾期辦理將被處以人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款。我們沒能及時完成住房公積金登記，主要是由於該附屬公司所在地區偏遠，交通不便所致。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－未能遵守《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》，可能會令我們受到罰款及其他法律或行政制裁」。

我們董事認為該等不合規事件不會對我們的業務或經營業績造成重大不利影響，考慮如下：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因該等不合規事件而遭受任何行政行動、罰款或處罰；及(ii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無獲悉任何僱員提出投訴，亦無與僱員就住房公積金產生任何勞資糾紛。誠如我們的中國法律顧問所建議，考慮到上述情況，我們面臨相關部門處以重大行政處罰的風險甚微。

### 牌照及許可證

誠如我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除上海淇毓的過往實踐外（上海淇毓僅於2021年4月取得其ICP許可證），我們於中國註冊成立的重要附屬公司已從相關政府部門取得開展我們在業務各重大方面的所有必要牌照、批文及許可證。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業相關的風險－假若我們未能在中國完成、取得或維持增值電信業務經營許可證、其他必要許可證或批准或備案，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響」。

## 與我們的業務有關的重要法規

### 141號文

於2017年12月1日生效的141號文規定，通過助貸提供現金貸的銀行業金融機構不得接受未擁有提供擔保所需許可證的第三方提供增信服務或其他類似服務，並列有其他規定。此外，銀行業金融機構(i)不得以其自身資金為無放貸業務資質的機構提供資金發放貸款；(ii)與第三方機構合作開展貸款業務的，不得將授信審查、風險控制等核心業務外包；包括不得接受無擔保資質的第三方機構提供增信服務以及兜底承諾等變相增信服務；(iii)保證第三方合作機構不得向借款人收取息費；及(iv)不得直接投資或變相投資以現金貸、校園貸、首付貸等為基礎資產發售的(類)證券化產品或其他產品。

過往，一家尚未取得融資擔保業務經營許可證的併表聯屬實體向若干金融機構合作夥伴提供擔保或其他增信服務，此可能被視為不符合141號文的規定。自2020年9月起，我們完成過往融資擔保實踐的調整後已全面停止該等通過非持牌併表聯屬實體的實踐。此外，我們並無參與金融機構的獨立信貸審批和風險管理等業務，這符合141號文的規定。據我們的中國法律顧問所告知，根據141號文，我們因過往擔保實踐而面臨相關部門的重大行政處罰的風險很小。因此，我們認為，我們為確保遵守141號文採取的措施不會對我們的業務運營或財務業績造成任何重大不利影響。有關詳情，請參閱「一 法律程序及合規 — 合規事項 — 141號文及補充融資擔保規定」、「監管概覽 — 關於線上金融服務行業的法規 — 關於助貸業務的法規」及「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們面臨助貸業務法規及管理辦法的不確定性。假若我們的任何業務實踐被視為不符合適用法律法規，我們的業務、財務狀況及經營業績將受到不利影響」。

### 互聯網貸款暫行辦法

於2020年7月12日生效並於2021年6月21日修訂的互聯網貸款暫行辦法規定，商業銀行應當評估其合作機構並實行清單管理，不得接受無資質合作機構的直接及變相增信服務，亦不得委託有暴力催收等違法違規記錄的第三方機構進行貸款催收。互聯

網貸款暫行辦法亦規定，除共同出資發放貸款的合作機構以外，商業銀行不得將貸款發放、本息回收、止付等關鍵環節操作全權委託合作機構執行，商業銀行應當獨立對所出資的貸款進行風險評估和授信審批，並對貸後管理承擔主體責任。

據我們的中國法律顧問所告知，我們已在所有重大方面均遵守互聯網貸款暫行辦法。此外，我們並無參與金融機構的獨立信貸審批和風險管理業務。我們根據金融機構的指示或委託協助其進行貸後管理等業務，金融機構仍承擔主體責任，這符合互聯網貸款暫行辦法的規定。因此，我們認為，我們為遵守互聯網貸款暫行辦法採取的措施不會對我們的業務運營及財務業績造成任何重大不利影響。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨助貸業務法規及管理辦法的不確定性。假若我們的任何業務實踐被視為不符合適用法律法規，我們的業務、財務狀況及經營業績將受到不利影響」及「監管概覽－關於線上金融服務行業的法規－關於助貸業務的法規」。

#### 《網絡營銷管理辦法草案》

於2021年12月31日發佈的《網絡營銷管理辦法草案》，監管金融機構或受其委託的互聯網平台經營者的金融產品網絡營銷。《網絡營銷管理辦法草案》禁止第三方互聯網平台經營者在未經金融管理部門批准下，變相介入金融產品的銷售業務環節，包括但不限於與金融產品消費者互動諮詢、金融產品消費者適當性測評、銷售合同簽訂、資金劃轉、參與金融業務收入分成等。截至最後實際可行日期，《網絡營銷管理辦法草案》尚未正式獲採納，且尚不確定最終法規將何時頒佈及生效，以及將如何詮釋及實施。

我們沒有從事金融產品消費者適當性測評。相反，我們運用技術為潛在借款人進行初步信用評估，為有關潛在借款人與金融機構合作夥伴進行匹配。據我們的中國法律顧問所告知，根據《網絡營銷管理辦法草案》，只要(i)我們不參與上述金融產品的銷售業務環節及(ii)我們的網絡平台依照相關法律法規繼續由金融機構委託運營，我們獲金融機構委託的網絡平台可以進行網絡營銷，如在我們的嵌入式金融模式、智能營銷服務或向金融機構提供的其他平台服務中，通過360借條應用程序展示金融產品信息及

向消費者提供獲得金融產品的線上渠道。然而，我們向金融機構合作夥伴收取的若干服務費與貸款規模和利率掛鉤，可能被認定為變相參與金融業務的收入分成。根據《網絡營銷管理辦法草案》，我們可能須調整對金融機構的收費方式。

倘《網絡營銷管理辦法草案》以現行形式生效，我們將諮詢金融機構合作夥伴並與其磋商，按照有關機關及金融機構合作夥伴要求，對合作協議作出必要調整以確保合規。同時，《網絡營銷管理辦法草案》提供自生效日期起6個月的過渡期，以讓公司進行調整及符合所載條文。倘《網絡營銷管理辦法草案》以現行形式實施，我們相信服務費安排的調整將不會對金融機構與我們之間的合作或我們的收入造成重大不利影響。根據我們目前的評估，我們認為我們可能採取的相關調整措施將不會對我們的業務營運及財務狀況造成任何重大不利影響。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們無法保證可以合理的成本獲得充足及可持續的資金。假若我們未能與我們的金融機構合作夥伴維持合作，或未能維持足夠的能力為借款人撮合貸款，我們的聲譽、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響」及「監管概覽－關於線上金融服務行業的法規－關於金融產品網絡營銷的法規」。

#### 《網絡小額貸款草案》

於2020年11月2日發佈的《網絡小額貸款草案》規定，小額貸款公司經營網絡小額貸款業務，應當主要在註冊地所屬省級行政區域內開展；未經國務院銀行業監督管理機構批准，小額貸款公司不得在註冊地所屬省級行政區域以外運營。此外，《網絡小額貸款草案》對經營小額貸款業務的小額貸款公司作出下列要求：(i)經營網絡小額貸款業務的小額貸款公司的註冊資本不得低於人民幣10億元，且為一次性實繳貨幣資本；(ii)跨省級行政區域經營網絡小額貸款業務的小額貸款公司的註冊資本不得低於人民幣50億元，且為一次性實繳貨幣資本；(iii)小額貸款公司的控股股東對公司的出資額不得高於其上一財政年度淨資產的35%；(iv)經營網絡小額貸款業務的小額貸款公司的控股股東最近2個會計年度連續盈利且累計繳納稅收總額應當不低於人民幣1,200萬元（合併會計報表口徑）；及(v)投資者、其關聯方及一致行動人士不得在兩家以上跨省級行政區域經營網絡小額貸款業務的小額貸款公司中出任主要股東，或在一家以上跨省級行政區域經營網絡小額貸款業務的小額貸款公司中持有控股權益。

福州小額貸款已取得主管監管機構批准從事網絡小額貸款業務。截至最後實際可行日期，福州小額貸款已將註冊資本增加至人民幣50億元（並已繳足），以滿足《網絡小額貸款草案》所列明的要求，且於相關規則正式制定後，福州小額貸款將會積極申請跨省級行政區域經營網絡小額貸款業務的許可。根據我們目前的評估及據我們的中國法律顧問所告知，我們認為，福州小額貸款及其控股股東在所有重大方面均符合《網絡小額貸款草案》對業務營運和財務狀況第(i)、(ii)、(iv)及(v)項的資格要求，惟小額貸款公司的控股股東對公司的出資額不得高於其上一財政年度淨資產的35%一項除外。除上文第(iii)項要求外，我們的中國法律顧問概不知悉《網絡小額貸款草案》中具體列明福州小額貸款為符合獲取《網絡小額貸款草案》下網絡小額貸款許可證要求而存在任何重大法律障礙。截至最後實際可行日期，《網絡小額貸款草案》尚未正式頒佈及採納通過，最終法規將何時頒佈及生效以及如何制定、詮釋及實施仍存在不確定性，無法保證中國監管機構最終會採取與我們的中國法律顧問一致的觀點。

目前，福州小額貸款可根據其有效許可證從事跨省業務。倘《網絡小額貸款草案》以現行形式生效，福州小額貸款的控股股東上海淇毓可以通過增資、提升利潤的方式增加其淨資產來達到相關要求；及福州小額貸款可能需要取得國務院銀行業監督管理機構的法律審批以跨省級行政區域經營網絡小額貸款業。基於上述評估及我們的中國法律顧問的意見，倘《網絡小額貸款草案》以現行形式實施，我們認為我們為確保遵守《網絡小額貸款草案》擬採取的措施，將不會對我們的業務運營及財務業績造成任何重大不利影響。然而，如我們未能取得跨省級行政區域經營網絡小額貸款業務的許可，我們可能無法獲得足夠資金去滿足未來增長需求。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨小額貸款業務及融資擔保業務法規及管理辦法的不確定性。假若我們的任何業務實踐被視為不符合有關法律法規，我們的業務、財務狀況及經營業績將受到不利影響」及「監管概覽－關於線上金融服務行業的法規－關於小額貸款業務的法規」。

#### **《徵信辦法》及關於斷直連的通知**

於2022年1月1日生效的《徵信辦法》要求，從事個人徵信業務的，應當取得中國人民銀行個人徵信機構許可；從事企業徵信業務的，應當依法辦理企業徵信機構備案正式手續；及從事信用評級業務的，應當依法辦理信用評級機構備案。《徵信辦法》規定，(i)徵信機構採集信用信息時，應當遵循「最小、必要」的原則，不得以非法方式採



集、整理、保存、加工信用信息，亦不得篡改原始信息；(ii)信息使用者不得濫用信用信息，徵信機構提供信用信息查詢、信用評價類、信用評分、信用反欺詐服務，應當遵守相關業務規則；(iii)徵信機構應當採取措施，確保信用信息安全，並建立事件應急及報告制度；及(iv)徵信機構向境外提供信用信息，應當符合相關法律法規的規定。《徵信辦法》為從事徵信業務的機構提供18個月過渡期，自其生效日起計，以便取得徵信業務許可證，並遵守該辦法的其他條文。

於2021年7月7日發佈的關於斷直連的通知，進一步禁止個人信息從收集有關信息的網絡平台直接流向金融機構。

在我們的服務過程及操作流程中，我們收集用戶若干基本信息及其他必要信息以進行初步欺詐檢測及信用評估，然後向我們的金融機構合作夥伴推薦潛在借款人的個人資料及分享我們的初步信用評估結果，以便於金融機構合作夥伴進行最終風險管理及信貸決策。根據《徵信辦法》及關於斷直連的通知，上述操作可能被視為經營徵信業務。

為確保遵守《徵信辦法》及關於斷直連的通知，我們已採取多項調整措施，並將於自2022年1月1日起計18個月過渡期內完成相關調整。我們已與持牌徵信機構簽署合作協議，以實施確保個人信息流向符合《徵信辦法》及關於斷直連的通知的方案。此外，我們一直與監管機關就調整措施進行積極磋商，並於過渡期保持溝通。我們估計，因該等調整導致的有關年度費用將佔截至2021年12月31日止年度的撮合、發起及服務成本的約1.4%。因此，我們認為調整的整體費用在可接受的範圍內，因此不會對我們與金融機構的合作以及我們的業務運營及財務業績造成任何重大不利影響。有關更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨徵信業務法規及管理辦法的不確定性。假若我們的任何業務實踐被視為不符合有關法律法規，我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響」及「監管概覽－關於徵信業務的法規」。