

维信金科介绍

一. 简介

维信金科控股（简称维信金科）——港交所上市智能金融企业（2003.HK），是中国领先的独立线上消费金融服务商。自 2006 年，公司开始在中国内地从事消费金融服务，十二年创新发展，成为科技驱动的智能消费金融企业。目前集团在中国拥有包括（互联网）小额贷款、融资担保、融资租赁、金融科技等在内的多家子（分）公司。

2018 年 6 月 21 日，维信金科控股登陆港交所主板。2018 年 9 月 10 日，维信金科作为新经济金融的代表被纳入恒生综合指数及其分类指数的成份股，并同步进入深港通下港股通。

根据弗若斯特沙利文公司的报告，截至到 2017 年 12 月 31 日，维信集团是中国排名前十的独立线上消费金融服务提供商之一，其中公司产品维信卡卡贷产品系列在中国的信用卡余额代偿市场排名第一。

二. 科技驱动 智能金融

科技是维信金科建立市场领先地位的关键因素。2015 年-2017 年，公司共投入 1.2 亿元用于研发及引进科技人才，不断建立技术领先，优化建模和规则管理系统。

2017 年 8 月，维信新研发中心正式启用，中心占地近 5000 平方米，拥有功能强大的服务器、高级计算机、数据工作站等完善的实验环境为创新技术、项目的孵化、研发提供了有力的支持。

同时，集团也建立了层次科学的科技人才梯队，拥有各类 IT 系统研发、前端架构、平台架构、基础运维、数据应用等各类 IT 人才逾 300 人，数据策略、建模人才近 60 人。

12 年的科技积淀让维信金科在技术领域取得领先地位，截至目前，集团研发并申请重要专利 11 项，软件著作权 75 项，拥有对业务发展的重要商标 12 项，并与多所高校建立长期产学研项目合作关系。

维信建立了高度自动化、智能化的智能信贷系统。在维信的服务中，用户可以 7*24 小时，随时随地申请服务，在整个流程中实现信贷决策的无人工干预。智能信贷可以使公司有效的配置人力资源、客观的申请处理、减轻运营风险，更重要的是大幅度提升用户的服务体验。

三. 发展优势及亮点

① 稀缺的非 P2P 的上市企业

公司自成立以来，不涉及任何 P2P 业务，与持牌金融机构合作开展消费金融业务，业务资金全流程闭环，资金由金融机构直到客户，无资金池，是目前已上市的极少数非 P2P 企业之一。

② 新经济金融股的代表

2018 年 9 月，维信金科作为新经济金融股的代表被纳入恒生综合指数，同步进入深港通下港股通。

③ 久经考验的过往记录及独特的市场聚焦所建立的领先市场地位

维信拥有超过十二年的消费金融服务经验，建立了完善的企业风险防控、业务风险管理体系，合规的牌照（兼具融资性担保、融资性租赁及互联网小额贷款公司牌照）支持的业务模式、可持续的机构融资合作，以及高度自动化集成的业务系统。建立了较好的品牌认知度。截至 2018 年 6 月 30 日，维信拥有 5340 万注册用户。

④ 强大的科技及风险管理能力

十多年来，维信已经开发出了一个强大的信用风险管理系统以控制贷款周期的全流程信用风险。维信是少数拥有可直接、实时及以官方授权的读写方式

访问中国人民银行征信中心消费者信用数据库的独立机构之一。公司的专有核心风险管理系统“蜂鸟系统”应用大数据及机器学习技术分析信用数据及补充数据，目前公司拥有可应用于实际业务中的多维度专用评分卡 50 多张。以评分卡为导向的风险量化模型，让维信可以细化消费者信用风险区分，让风险定价的实施成为可能。

⑤ 广泛且深度参与的场景合作

凭借自身的技术和市场优势，维信与中国境内多个超级场景、互联网巨头开展深度的联合建模合作，使公司在结合场景获客的同时，访问基于场景的数据。这些合作一方面让维信可以触达更多的信用群体；另一方面，让公司提升基于应用场景量身定制评分卡的开发能力，有助于丰富维信评分卡体系，更精准的为特定用户群体提供风险定价和定制化信贷产品。

目前，维信已与中国电信、阳光信用、百度金融、中国移动、京东金融、去哪儿、中原地产等公司达成深度合作。2018 年 3 月，维信与中国电信的全资附属公司天翼电子商务签署了战略合作协议，合作推出了为用户定制的信用产品，为通过手机套餐购买手机的借款人提供信用分期服务。截至 2018 年 6 月 30 日，集团与中国电信的「橙分期」合作式消费信贷产品的注册用户数量于产品推出后的首三个月内，已于接近 40 个城市超逾 65,000 个。2018 年 7 月，维信与阳光信用保证保险股份有限公司达成战略合作，将集团的科技优势及阳光信保信用风险管理及保障的专业优势相结合，共同促进普惠金融发展。在多层次多维度开展合作。此外，2018 年 7 月，维信与战略业务伙伴度小满金融（「百度金融」）及中国对外经济贸易信托有限公司签署了三方合作协议，将与百度金融合作建模，对借款人进行信用分析，并将合格借款人推荐至外贸信托。新的业务模式将显著加快借款流程、改善用户体验及实现资金全流程闭环以达致严密的管治。

⑥ 可持续及可扩展的融资模式

维信已与持牌金融机构建立牢固的长期合作，主要以结构化信托、信用增级、

纯分润模式，向资金合作方提供各种风险裁量程度的解决方案和灵活的利润分享安排。

维信现已与 20 多家银行、消费金融公司、信托公司等持牌金融机构合作，建立了多元化、稳定的业务资金来源。

⑦ 全系统化、智能化发展策略

基于移动互联网技术，维信以大数据、深度机器学习、人工智能等技术创新为基础，全面推进智能金融战略。维信在 2015 年开始转型移动服务，坚持基于“智能手机服务”、“智能化服务”两个“智能”，拓展服务边际，最大化服务效率、质量。

⑧ 维信金科是最早从事在线信用卡余额代偿服务的企业之一

具有先发优势，在保有海量的用户的基础上，深刻理解和把握信用卡持卡人群的需求属性和风险，在目标群体的把握度上有丰富的经验和独特的优势。