

## 概覽

我們是香港一家領先的一站式金融科技平台，憑藉我們的全數字化證券經紀和理財產品分銷服務革新投資體驗。我們開展業務的初衷是任何人都不應該因為交易成本過高或市場經驗不足而被投資市場拒之門外。科技滲透在我們業務的方方面面，使我們能夠依託安全、穩定、靈活及可擴展的在線平台提供全新的用戶體驗。如今，我們已成為香港零售證券經紀行業的市場領導者及零售證券交易的首選品牌。根據灼識諮詢的資料，截至2021年12月31日，按零售證券交易額計，我們是香港聯交所最大的證券經紀商，佔有10.7%的市場份額。

我們由最初的證券經紀服務提供商，現已發展為專注於線上證券經紀市場，集交易、理財產品分銷、市場行情及資訊、用戶社區、投資知識分享及企業服務等服務和產品為一體的全方位互聯網金融服務平台。作為一個直觀且易於操作的平台，我們目前為約19.2百萬名註冊用戶提供服務。截至最後實際可行日期，憑藉於香港、新加坡、美國、澳大利亞及歐洲的51項牌照、資質和會員資格，我們提供全面的投資產品，包括全球主要交易所的股票及衍生品、融資融券、基金及債券投資。我們活躍的用戶社區進一步吸引用戶，用戶可以與在我們的社區內開設帳戶的上市公司、基金公司、交易所、媒體和研究機構的代表溝通，從而我們為彼等提供了與這些公司和機構的直接溝通渠道。此外，我們的平台為用戶提供必要的投資知識，以供彼等作出明智的投資決策。

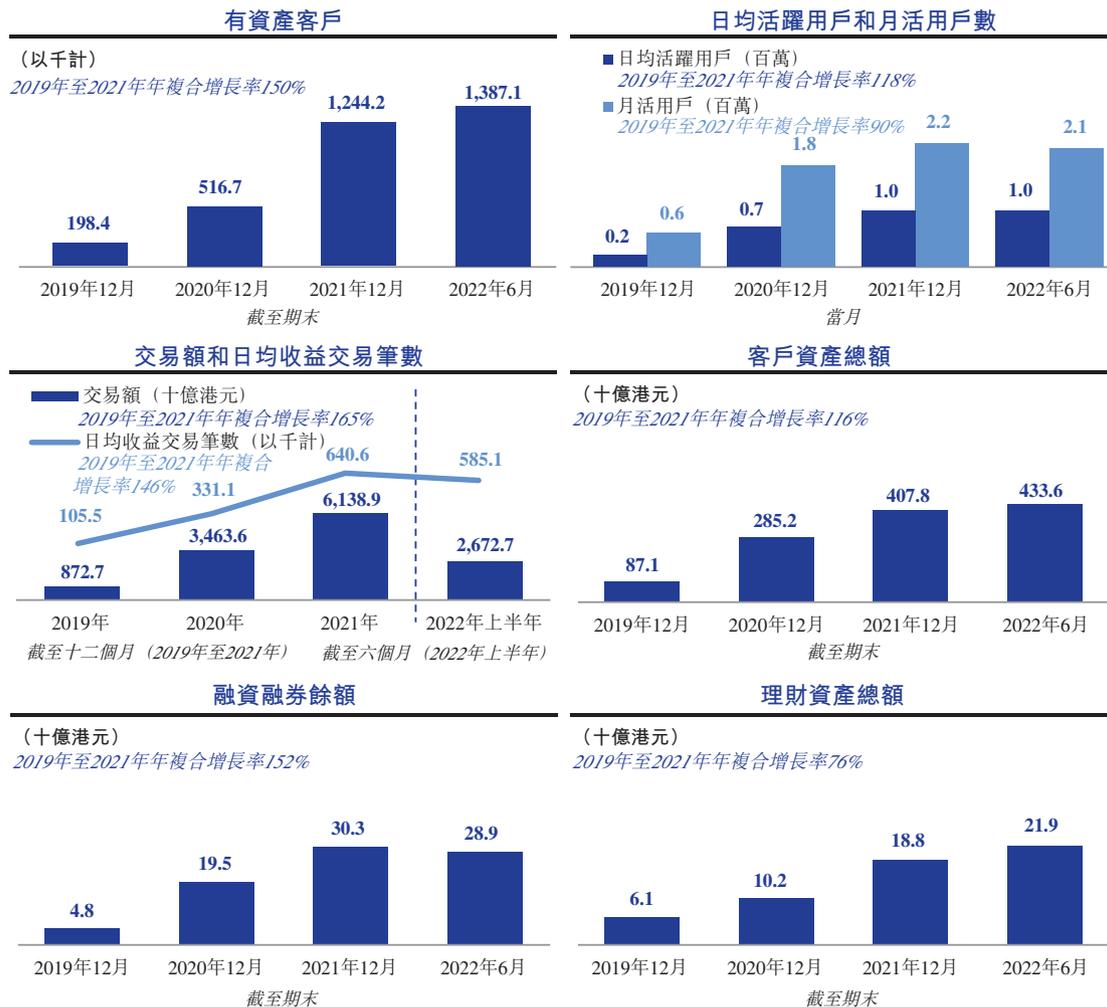
我們的平台吸引並匯集了龐大的年輕及高質量的用戶及客戶群體，根據灼識諮詢的資料，截至2022年6月30日，我們平台上的有資產客戶平均年齡為37歲、有資產客戶平均資產逾310,000港元，後者為香港線上證券經紀商中零售客戶平均資產的最高水平。我們主要服務於新興富裕階層和精通技術的群體，這也使得我們能夠抓住證券經紀及理財行業數字化的巨大機遇。我們主要通過口碑推薦、企業服務及線上線下營銷推廣活動來擴大我們的客戶群體。我們受益於高品牌知名度帶來的龐大自然流量，2021年的新增有資產客戶超過一半來自自然流量。截至2022年6月30日，我們擁有逾18.6百萬名用戶、3.0百萬名客戶及約1.4百萬名有資產客戶。

我們自主開發了一套高度自動化的研發基礎架構，用以支持我們業務運營的各個方面，包括開戶、入金、交易投資及風險管理。我們的團隊構成以研發為中心－截至2022年6月30日，63.5%的員工致力於研發。我們的創始人、董事長兼首席執行官李華先生在中國科技及互聯網行業擁有逾20年的豐富經驗和專業知識，其直接領導的技術委員會制定技術發展戰略、優化現有研發基礎架構及開展大型技術項目。我們的研發基礎架構為我們提供了至關重要的優勢：

- *一體化的跨市場平台*。我們開發了一個易於操作並高度一體化的跨市場系統，使我們的客戶能夠從單一平台查看和執行不同市場的交易，從核心交易、實時風險管理到多幣種、多市場結算均非常精簡和流暢。
- *安全性及穩定性*。我們的平台具有自動化的多級保護機制及嚴格的安全措施，如數據加密和雙重認證，以保護我們客戶的個人資料及交易數據。我們投入大量資源確保平台的穩定性，從而使我們平台於2020年及2021年均實現逾99.9%的系統可用率，根據灼識諮詢的資料，該可用率是香港證券經紀商的最高水平。
- *靈活性及可擴展性*。我們的平台建立在雲端分佈式基礎設施及高度模塊化的架構上，各組成部分均能夠單獨升級和替換，大大縮短了推出週期、加快了響應速度並提高了可擴展性。根據灼識諮詢的資料，
  - 我們能夠在香港證監會於2018年7月發佈相關指引後的十天內提供全線上開戶服務，亦是香港首家實現該服務的證券經紀商；
  - 2021年我們迭代了153個客戶端版本和5,689項產品特性，在香港零售證券經紀市場獨佔鰲頭；及
  - 截至2022年6月30日，我們每秒鐘能處理1,004宗港股交易訂單，在香港零售證券經紀市場中為最高水平。

- **大數據及人工智能功能。**我們基於專有的算法建立了一個智能風控平台，能夠分析不同類型、來源及階段的風險，並提供孖展比率調整建議及早期風險預警。憑藉我們的大數據分析能力，我們開發了基於人工智能的客服功能，能夠根據用戶過往在我們應用程序上的交互預測用戶的問題。我們亦能夠通過我們的自然語言處理能力智能及準確地識別我們用戶的問題背後的真實語義。

由於我們在技術開發和產品創新上不懈的努力，我們自成立以來取得了顯著的增長，尤其是於業績紀錄期內<sup>1</sup>：



附註：

- 1 對於2021年1月1日之前的各相關期間，以上數據僅包括富途牛牛或富途證券國際（香港）的數據（如適用）。對於自2021年1月1日起各後續期間，以上數據還包括moomoo或Moomoo Financial Inc.、Moomoo Financial Singapore及Futu Australia的數據（如適用）。

## 市場機遇

### 零售投資者參與度及線上滲透率的不斷提升

在零售投資者可支配收入增長、企業在資本市場上的融資需求持續強勁、以及證券經紀服務技術創新的推動下，全球證券市場（包括股票、債券、ETF、衍生品及其他證券）的交易額持續增長，由2017年的163.3萬億美元增至2021年的269.6萬億美元，預計到2026年將進一步增至334.5萬億美元。兩個趨勢推動了交易額的增長：零售投資者參與度的提高及線上滲透率的上升。

在金融知識普及程度不斷提高和金融市場准入門檻不斷降低的推動下，全球零售投資者規模多年來持續增長。具體來說，數字化和用戶友好型的交易應用程序，通過收取低佣金，極大地降低了零售投資者的投資壁壘。此外，香港、美國、新加坡及澳大利亞的證券市場提供了廣泛的多元化投資產品，因此吸引了全球大量的零售投資者。全球證券交易的零售投資者參與率由2017年的39.6%增至2021年的47.4%，預計到2026年將進一步增至48.8%。根據灼識諮詢的資料，證券投資在香港尤受歡迎，2021年，香港53.5%的成年人口擁有證券投資賬戶。零售投資者貢獻了可觀的交易額並已成為全球證券市場中的一股強大力量。

此外，移動互聯網的發展促進了交易活動從線下渠道轉移到了線上平台。COVID-19疫情進一步加速了該趨勢。就交易額而言，全球線上證券交易滲透率由2017年的40.4%增至2021年的53.2%，預計到2026年會增至62.2%。2021年，就交易額而言，美國和香港的線上證券市場分別位列第一及第五，2017年至2021年間，就交易額而言，這兩個市場都躋身增長最快的線上零售證券市場行列，年複合增長率分別為32.9%及18.2%。

該等趨勢重塑了證券經紀行業的競爭格局，並極大地推動了線上證券經紀商的普及，其中大多數是專門為滿足零售投資者的線上交易需求而設立。

## 對多元化投資產品的需求不斷增長

隨著財富的不斷積累及對金融市場的了解不斷加深，無論是大眾富裕的零售投資者，還是超高淨值的零售投資者都需要更加多元化的投資產品，例如股票及ETF，乃至各類衍生工具。眾多零售投資者已意識到於其國家以外蘊藏的投資機會，尤其是美國及香港市場。

具體而言，在全球華人人口擴增、人均可投資資產增加及對股票及基金產品的興趣日益增加的推動下，華人投資者的境外投資市場正在迅速增長。香港作為一個具有競爭力的資產和理財中心以及基金首選註冊地，其理財市場規模強勁增長，由2017年的1.2萬億美元增至2021年的1.7萬億美元，年複合增長率為10.2%。受大灣區規劃、與中國內地和歐洲市場的互認基金安排及本地金融基礎設施的持續發展等多項有利因素所推動，預計到2026年，該市場將進一步增至2.8萬億美元，年複合增長率為9.6%。

對多元化投資產品日益增長的需求重新定義了零售投資格局，投資者越來越傾向於以數字化且易獲取的方式提供全面的金融產品和服務的「一站式」平台。

## 用戶社區驅動用戶參與度

鑒於用戶社區對零售投資者的吸引力，其成為券商間一個關鍵的區分因素。通過交流市場觀點及投資經驗、發佈交易故事、與具有相同投資熱情的他人建立聯繫，零售投資者在其投資旅程中感受到陪伴，建立強烈的歸屬感和成就感。因此，用戶社區在提升用戶體驗和提高客戶留存率方面發揮著越來越重要的作用。

受全球年輕及精通技術的投資者規模擴大的影響，零售投資者在線上社區中越來越活躍。根據灼識諮詢的資料，在亞洲和北美洲，擁有用戶社區的線上證券經紀平台越來越受歡迎，2019年至2021年，領先的線上證券經紀平台實現活躍用戶日均在線時長同比增長約10%。零售投資者利用社交網絡分享投資經驗、獲取市場行情及資訊並尋求投資建議。擁有互動社交平台的線上證券經紀商一般有較高的客戶轉化率及留存率。

## 競爭優勢

### 市場領先的品牌

歷經十年的高速發展，我們目前是香港零售證券經紀行業的市場領導者及零售證券交易的首選品牌。根據灼識諮詢的資料，截至2021年12月31日：

- 按零售證券交易額計，我們是香港聯交所最大的證券經紀商；
- 富途牛牛多次在香港iOS及安卓應用商店金融類別排行榜中排名第一；及
- 我們是首家也是唯一一家被香港聯交所列為A類交易所參與者的線上證券經紀商（按成交額排名前14位的交易所參與者）。

我們在香港市場取得的驕人成績在技術和行業經驗方面為我們進行國際擴張奠定了堅實的基礎。我們於美國、新加坡及澳大利亞推出了富途牛牛的國際版*moomoo*，並計劃將我們的業務足跡擴展至更多的國際市場。*moomoo*自2021年3月8日在新加坡首次推出以來廣受歡迎、勢頭強勁，兩個月內分別在新加坡iOS及安卓應用商店金融類別及免費下載類別排行榜中排名第一，三個月內就吸引了逾22萬名用戶及10萬名有資產客戶。

建立一個市場領先和值得信賴的品牌為我們帶來了高速增長。我們的客戶資產總餘額由截至2019年12月31日的871億港元增至截至2022年6月30日的4,336億港元，在大約兩年半的時間裡翻了約四倍。自2019年至2021年，我們的收入、毛利及淨利潤的年複合增長率分別為158.9%、175.3%及311.9%。

### 卓越的用戶體驗

我們憑藉技術實力打造卓越的用戶體驗，重新定義行業最佳做法，從而讓投資更簡單。

這種對卓越用戶體驗的極致追求是我們的文化核心。該文化源自我們的創始人李華先生，他是騰訊的第18位創始員工、騰訊QQ早期重要的研發參與者、騰訊視頻的創始人（領導了產品設計和開發），曾任騰訊多媒體業務和創新中心的負責人。這種文化也滲透到整個團隊，體現在我們的員工如何對待產品開發上。

我們卓越的用戶體驗體現在以下幾個重要方面：

- *靈活的平台*。我們確保我們的平台可以通過手機、平板、電腦的專屬應用程序或網絡瀏覽器進行全終端訪問。無論是通過哪種渠道，我們都提供一個直觀、易於操作、高效、美觀的用戶界面，營造了一個讓用戶感到舒適的平台，沒有專業術語或障礙，使用戶可以做出明智投資決策。
- *便捷的操作流程*。我們的操作流程是完全數字化和無縫銜接的。我們提供全線上開戶流程以及多種方式入金。憑藉我們的技術優勢，我們能夠在三分鐘內完成在線開戶，並最快可以在幾秒內完成銀行到券商的入金，根據灼識諮詢的資料，二者均為香港線上證券經紀商中的最高水平。
- *豐富且定制化的市場資訊*。我們提供實時市場行情，包括獨特且有價值的分析，如機構交易額、交易訂單流，並為所有中國內地客戶提供的免費香港(level 2)股票報價，根據灼識諮詢的資料，為香港線上證券經紀商中首家。憑藉我們專有的算法及深度學習模型，我們能夠自動整合資料、進行股票分析，並提供個性化內容。我們還提供高階且直觀的工具，使我們的用戶能夠定制他們追蹤市場的方式。
- *持續的產品升級及創新*。通過不斷豐富我們的產品組合，我們力求在不斷變化的市場環境中優先滿足客戶的潛在需求。2021年迭代了153個客戶端版本和5,689項產品特性，根據灼識諮詢的資料，在香港零售證券經紀市場獨佔鰲頭。根據灼識諮詢的資料，作為市場開拓者，我們是首家在香港推出眾多新產品功能的線上證券經紀商，其中包括全自研香港IPO暗盤市場交易服務，以及讓客戶根據其現金頭寸自動進行貨幣市場基金的認購和贖回。
- *暢通的溝通渠道*。我們擁有自研且定制化的客服系統，用戶可以通過在線對話及熱線直接和我們的客服專員和技術專家聯繫。我們的用戶還可以通過牛牛/Moo社區和我們的官方賬號、產品經理甚至創始人直接互動，提出關於產品的反饋和建議。我們非常珍惜客戶的積極參與，並力求及時回應。

我們對用戶體驗的不懈追求使我們能夠培養客戶忠誠度並降低流失率：

- 截至2022年6月30日止六個月，我們的日活用戶平均每個交易日打開我們的應用程序16.9次、使用時長總計26.6分鐘；
- 2022年6月，日均活躍用戶數與月活用戶數比率高達47.7%，表明我們平台極強的用戶活躍度和粘性；
- 在截至2022年6月30日止六個月期間加入的新增有資產客戶中，使用我們的平台後的六個月內，有50.8%的客戶會在資產組合中持有兩種或以上產品類型（產品類型包括股票、期權、期貨、權證、基金、債券），入金總額平均增長186.2%；
- 根據灼識諮詢於2021年8月進行的一項針對1,000名用戶的調查，92%的受訪者願意將我們推薦給其他人。

### 高質量的客群

憑藉一流的產品和用戶體驗，我們的平台已成為零售投資者的首選平台，並吸引了龐大的高質量客群：

- *年輕*。我們的客戶數從截至2019年12月31日的717,842增至截至2022年6月30日的3,021,790，是原來的四倍多，同時我們的有資產客戶平均年齡一直保持在37歲左右，表明隨著時間的推移我們的平台有能力持續吸引眾多年輕人成為我們的客戶；
- *擁有創造財富的潛力*。我們的大量客戶從事新經濟行業－截至2022年6月30日，超過25%的客戶從事互聯網、信息技術及金融服務業。於業績紀錄期，我們的有資產客戶大幅增加，由截至2019年12月31日的不足200,000名增至截至2022年6月30日的約1,400,000名。截至2022年6月30日，我們平台上的平均有資產客戶資產超過310,000港元；
- *忠誠*。於業績紀錄期，我們的有資產客戶平均季度留存率為98%左右，根據灼識諮詢的資料，這是香港線上證券經紀商的最高留存率之一。隨著客戶成熟並在我們的平台上採用更多金融服務，如此高的留存率推動了收入可見性並為我們創造了額外的收入來源。

自2019年6月30日至2022年6月30日，我們的用戶、客戶及有資產客戶的年複合增長率分別為44.9%、70.1%及103.5%，表明我們擁有吸引用戶並將其轉化為客戶的能力。我們預期我們的客戶會繼續積累財富，增加在我們平台託管的資產規模，在我們的平台尋求更全面的投資服務，從而帶來顯著的客戶生命週期價值。

### 企業及零售業務的飛輪效應

我們為企業和個人提供的高質量服務產生了飛輪效應，使我們能夠高效和有效地獲客。

我們的主要發展戰略之一是為中國新經濟企業服務。通過推出IPO分銷、投資者關係和市場推廣、ESOP解決方案及信託服務等一系列企業服務，我們成為了新經濟公司的長期合作夥伴，進而提升了我們在零售投資者之中的品牌知名度：

- *IPO分銷、投資者關係和市場推廣*。擁有龐大的零售投資者規模，我們已經成為中國新經濟企業的首選IPO分銷合作夥伴及他們開展投資者關係和營銷活動的熱門平台。截至2022年6月30日，我們參與了十宗同股不同權架構（通常是新經濟公司的指標）的主要公司的上市發行，有29宗香港IPO在我們平台上的認購金額超過100億港元。2020年8月至2021年6月，我們還參與了86.7%的籌集資金超過500百萬美元的中國企業美國IPO項目。截至2022年6月30日，已有逾1,000家公司在我們的平台上創建了企業賬號，定期發佈財報或開展市場推廣活動。大多數新經濟公司自帶「流量」，因此每次為新經濟公司的首次公開發售提供服務對我們來說也是一次宣傳活動。
- *ESOP解決方案*。ESOP解決方案服務已成為我們的標誌性企業服務，同時也證明了其在高效獲客方面的重要性。在公司開立ESOP賬戶後，我們能夠接觸到公司的受益員工，一旦他們的股權到期分配後我們就能更好地滿足其持續的股票交易需求，這其中很多員工都擁有高收入且擁有高財富積累潛力。我們的ESOP解決方案服務在中國新經濟企業中佔據主導市場份額。截至2022年6月30日，我們服務於519名ESOP解決方案客戶，根據灼識諮詢的資料，2018年以來海外上市的中國新經濟公司中，我們覆蓋的數量最多。通過提供ESOP解決方案服務，我們不但能夠獲得參與IPO分銷的資格，也可以與公司高管建立關係，以獲得為其提供理財產品分銷及信託業務的機會。

我們積累的優質零售客群也在我們獲得企業客戶認可方面做出貢獻。我們的大多數用戶均在積極關注及了解新經濟公司的價值，且有意願及財力購買其股票及產品。他們正是新經濟企業最希望吸引的目標零售投資者及客戶。

### 活躍的用戶社區

我們通過建立牛牛／*Moo*社區，為用戶提供一個具有社交媒體工具的充滿活力的在線社區，讓用戶互動、分享、學習和成長，從而讓投資不孤單。我們的用戶社區改變了傳統上單調的投資體驗並使我們在同行中脫穎而出。

我們的牛牛／*Moo*社區已經發展成為一個擁有18.6百萬名參與者的投資生態系統，包括大量零售投資者及各類企業。截至2022年6月30日，逾1,500家企業在我們的牛牛／*Moo*社區擁有賬號，其中包括逾1,000家上市及未上市公司、392家媒體機構以及66家研究機構、基金公司及交易所。根據灼識諮詢的資料，於2021年，按香港平均月活用戶計算，我們的牛牛社區已成為香港最大的在線社交投資社區及第二大在線論壇。

對於零售投資者而言，投資之路可能動盪且孤單，需要週而復始地研讀公司基本面、分析宏觀趨勢、做出投資決定、監控市場表現、並對投資決策進行複盤。我們的牛牛／*Moo*社區能提供更多豐富的體驗，在這裡我們的用戶能夠與對投資抱有同樣熱情的人保持聯繫、分享起起落落的時刻並互相學習。經過多年的培養和專注的運營，我們建立了獨特的社區文化 — 求知、關懷、支持及包容，這將為我們未來的發展帶來長遠的價值。

我們將我們的用戶與多家公司、基金公司、交易所、媒體及研究機構直接連接，進一步揭開投資的神秘面紗，讓其可以從不同渠道獲得第一手資料以支持投資決策。用戶能夠觀看企業活動直播並直接與1,000多家公司的高管進行互動。根據灼識諮詢的資料，富途牛牛上的牛牛社區是特斯拉加入的首批投資者社區之一。眾多全球領先基金公司在我們的平台上進行直播，推廣他們的公募基金產品及投資知識。同時，希望提高投資能力的用戶能夠在我們的平台上觀看我們預錄的投資知識視頻。我們亦通過系統性的創作者獎勵計劃鼓勵更多高質量的用戶自製內容。

牛牛／Moo社區滿足了我們用戶的信息需求和社交需求。富途牛牛及moomoo於2022年6月擁有約一百萬的日均活躍用戶，在週末同樣保持相似量級的活躍度。截至2022年6月30日止六個月，富途牛牛及moomoo平均於每個交易日合計生成約138,000條用戶自製內容。在我們2022年6月的月活用戶中，訪問牛牛／Moo社區不足10天的用戶平均每天在我們的平台上停留5.4分鐘，相較之下，訪問牛牛／Moo社區10天或以上的用戶平均每天在我們的平台上停留時間多達30.4分鐘。

## 發展戰略

由於我們的願景是成為有顯著影響力的全球金融服務平台，我們將採取以下戰略：

### 擴大我們的用戶及客戶群體

我們將繼續擴大用戶和客戶群體，尤其是通過口碑相傳及精準營銷。我們計劃進一步利用我們市場領先的品牌及強大的口碑推薦網絡來推動用戶和客戶群體的自然增長。我們還將憑藉我們的數據分析能力，推出更多具有針對性的市場推廣措施，提升客戶服務質量。

### 改善我們的生態系統

我們將通過不斷拓寬我們的產品組合，增加新的功能，豐富牛牛／Moo社區的內容來進一步改善我們的協同生態系統，以吸引更多用戶並擴大錢包份額。同時，我們將繼續投資於我們的企業業務並擴大我們的新經濟企業客戶群體，以將收入多元化並有效獲取零售投資者。

### 投資於我們的平台

我們將繼續對技術和人才進行投資，以保持我們的競爭優勢並促進我們的戰略執行。我們的科技投資將集中在風險控制、系統可用性、產品創新、大數據及人工智能技術等領域。我們還將繼續打造強大且經驗豐富的產品經理、開發人員、營銷及支持團隊。

### 在不同市場擴張

我們計劃在不同的新市場擴大我們的影響力並改進我們所提供的產品，以抓住全球商機並拓展全球客戶群體。我們計劃在新市場有選擇地尋求戰略夥伴關係、聯盟、投資及收購以促進增長。我們相信，我們追求深度、極致、連接的產品和服務，能夠為其他市場的投資者群體提供高度差異化的價值主張。

## 我們的成就

自成立以來，我們不斷擴大服務範圍，在發展中實現了多個業內「第一」。下列為我們的主要業務里程碑：

日期	主要業務里程碑
2012年10月 . . . . .	我們從香港證監會獲得第1類證券交易牌照，推出全自研香港證券交易系統，並開始在香港運營我們的線上證券經紀業務。
2018年1月 . . . . .	我們在美國註冊為經紀交易商。
2018年7月 . . . . .	我們是香港首家開始提供全線上開戶服務的證券經紀商。
2019年3月 . . . . .	我們在納斯達克上市。
2019年5月 . . . . .	我們取得美國清算牌照。
2019年8月 . . . . .	我們在我們的平台上推出理財產品分銷業務。
2021年2月 . . . . .	我們平台的日活用戶突破一百萬。
2021年3月 . . . . .	我們在新加坡推出 <i>moomoo</i> 並在三個月內獲得10萬名有資產客戶。
2022年3月 . . . . .	我們收購一家持有澳大利亞金融服務牌照的澳大利亞附屬公司後，在澳大利亞開展業務。
2022年6月 . . . . .	我們成為首家獲新加坡交易所授予全部會員資質的線上證券經紀商。

## 創新公司

我們是線上證券經紀行業的先驅，以創新作為我們的核心。通過我們的一站式金融科技平台和創新的商業模式，我們已經在行業內部取得許多「第一」。根據灼識諮詢的資料，於2018年7月，我們是香港首家提供全線上開戶服務的證券經紀商，此後，我們成為香港首家為企業客戶提供ESOP解決方案服務的線上證券經紀商，整合貨幣市場工具與交易，提供香港IPO暗盤市場交易服務以及為所有中國內地客戶免費提供香港(level 2)股票報價。我們將市場行情及資訊、用戶社區及理財產品分銷等各類業務分

支整合至一個平台，為客戶提供流暢、全方位的金融服務體驗。我們用戶社區基數龐大，產生大量用戶自製內容，以使用戶溝通和交互。我們基於專有的算法建立了一個智能風控平台，能夠分析不同類型、來源及階段的風險，並提供孖展比率調整建議及早期風險預警。憑藉我們的大數據分析能力，我們開發了基於人工智能的客服功能，能夠根據用戶過往在我們應用程序上的交互預測用戶的問題。我們亦能夠通過我們的自然語言處理能力智能及準確地識別我們用戶的問題背後的真實語義。在我們的創新能力的支持下，我們在快速發展的線上證券市場實現了大幅業務增長。

自成立以來，技術研發為我們的業務增長和成功做出重要貢獻，我們能夠不斷增加知識產權，並為我們的客戶及用戶改進產品和服務。於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月，我們的研發費用金額分別約為262.3百萬港元、513.3百萬港元、805.3百萬港元及574.2百萬港元（73.2百萬美元），分別佔各相應期間經營開支的44.3%、44.7%、29.5%及39.1%。我們以技術和研發為導向的員工結構展現了我們開發創新解決方案及改進現有服務的能力。截至2022年6月30日，有1,641名員工（我們員工總數的63.5%）從事我們的研發工作。

### 我們的平台

我們運營的平台是一個科技驅動的線上證券經紀和理財產品分銷平台，通過該平台我們能夠以數字化及一體化的方式為我們的用戶及客戶提供廣泛的產品及服務。我們可以通過手機、平板及電腦的專屬應用程序或網絡瀏覽器進行全終端訪問。

我們的主要平台富途牛牛主要為香港和中國內地的用戶提供服務。富途牛牛讓投資者能夠迅速安全地交易香港和美國主要交易所的證券，以及於上海證券交易所或深圳證券交易所上市的滬港通及深港通合資格證券，並提供融資融券服務。我們還通過富途牛牛和moomoo平台上的*Money Plus*品牌提供理財產品分銷服務，客戶可以在這裡投資一系列基金和債券產品。除了我們的核心投資服務之外，我們還為我們的用戶提供了豐富的增值服務以協助其投資過程，包括實時股票報價、市場行情和新聞以及用戶可以交流投資觀點和投資經驗的用戶互動社區。我們還通過富途安逸品牌提供企業服務，如IPO分銷、投資者關係和市場推廣以及ESOP解決方案服務。我們亦向企業客戶提供信託服務。

作為海外業務擴張的一部分，我們開發並推出了富途牛牛的國際版：*moomoo*，該平台於2018年率先在美國推出，並且近期於2021年3月在新加坡及於2022年在澳大利亞推出。在美國、新加坡及澳大利亞的客戶根據我們的開戶申請、驗證程序及相關司法管轄區的監管規定向我們開立交易賬戶後，我們的*moomoo*平台會分別通過我們當地的獲許可實體Moomoo Financial Inc.、Moomoo Financial Singapore及Futu Australia向該等客戶提供定制服務。對於擁有多個司法管轄區的合格身份證件的客戶，只要他們在我們這裡開立有關交易賬戶符合相關司法管轄區的上述要求，其可通過我們各個當地的獲許可實體在富途牛牛及／或*moomoo*上開立多個賬戶。該等賬戶將由各個當地的獲許可實體分別維護，相互之間不得轉讓資產或用戶數據。考慮到不同的客戶需求及監管規定，我們通過各個當地的獲許可實體提供差異化產品。在我們所有當地的獲許可實體提供香港聯交所及美國主要交易所證券交易服務的同時，我們的*moomoo*平台在新加坡及澳大利亞分別通過Moomoo Financial Singapore及Futu Australia亦使得投資者可交易新加坡交易所或澳大利亞證券交易所的證券。我們在登陸新加坡以來取得了強勁的增長勢頭，並得到了令人鼓舞的用戶反饋。*moomoo*在推出後兩個月內在新加坡的iOS及安卓應用商店金融類別及免費下載類別排行榜中排名第一，三個月內就吸引了逾22萬名用戶及10萬名有資產客戶。

我們的平台以卓越的用戶體驗為根基。根據灼識諮詢的資料，我們是香港首家提供全線上開戶服務的證券經紀商。我們在平台上簡化了開戶、入金及交易執行流程，以提供便捷且流暢的投資體驗。在我們平台上開戶需要花不到三分鐘的時間填寫一份在線申請，然後通過自動化風險管理系統進行驗證。我們還提供便捷的入金服務，以方便資金的快速存取，最快僅需幾秒鐘即可允許銀行到券商的入金。此外，用戶及客戶可通過同一用戶名稱使用我們平台上所有的產品和服務。

我們同時為用戶和客戶提供服務。「用戶」是指通過我們的移動或桌面應用，或我們的網站使用富途牛牛和*moomoo*註冊用戶賬戶。我們的「客戶」是指開設了一個或以上交易賬戶的用戶，而我們的「有資產客戶」是指在跟我們開立的交易賬戶中存有資產的客戶。截至2022年6月30日，我們擁有逾18.6百萬名用戶、3.0百萬名客戶及約1.4百萬名有資產客戶。2022年6月，我們的月活用戶和日均活躍用戶分別約為2.1百萬名和1.0百萬名。

## 我們的服務

我們為用戶及客戶提供全流程、全方位的服務。我們的核心服務包括交易執行、融資融券，以及理財產品分銷。為滿足客戶廣泛的投資需求並提高客戶的總體參與度，在核心服務之上，我們還提供各種增值服務，其中很多服務都是免費的。客戶可以通過各種終端機中使用同一用戶名稱在我們的平台使用我們的所有服務。下圖展示了我們向用戶及客戶提供的全方位服務：



## 業 務

下表載列我們於所示期間按金額及佔總營收的百分比列示的收入組成：

	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		2021年		2022年		估總營收 的百分比	
	金額	估總營收 的百分比										
	港元		港元	港元	港元	港元	港元	港元	美元			
	(以千元計，百分比除外)											
	(未經審計)											
經紀佣金及												
手續費收入.....	511,365	48.2	1,990,138	60.1	3,913,027	55.0	2,122,679	56.1	2,001,246	255,027	59.1	
利息收入.....	464,903	43.8	965,627	29.2	2,518,198	35.4	1,268,940	33.6	1,195,661	152,368	35.3	
其他收入.....	85,287	8.0	355,057	10.7	684,095	9.6	389,842	10.3	190,821	24,317	5.6	
合計.....	<u>1,061,555</u>	<u>100.0</u>	<u>3,310,822</u>	<u>100.0</u>	<u>7,115,320</u>	<u>100.0</u>	<u>3,781,461</u>	<u>100.0</u>	<u>3,387,728</u>	<u>431,712</u>	<u>100.0</u>	

下表載列我們於業績紀錄期按交易產品類別列示的經紀佣金及手續費收入組成：

	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	2021年	2022年	
	港元	港元	港元	港元	港元	美元
	(以千元計)					
	(未經審計)					
證券及期權經紀.....	480,677	1,878,038	3,688,149	2,024,838	1,810,496	230,719
期貨經紀.....	37	32,530	130,775	53,857	154,060	19,632
首次公开发售經紀...	27,981	70,846	75,571	38,384	10,316	1,315
其他 <sup>(1)</sup> .....	2,670	8,724	18,532	5,600	26,374	3,361
合計.....	<u>511,365</u>	<u>1,990,138</u>	<u>3,913,027</u>	<u>2,122,679</u>	<u>2,001,246</u>	<u>255,027</u>

附註：

- (1) 其他包括(i)手續費(如代收股利費、代收股權費、公司行動手續費)；(ii)債券經紀佣金；及(iii)服務費(如ESOP手續費)。

## 業 務

下表載列我們於業績紀錄期按產品類型列示的利息收入組成：

	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	2021年	2022年	
	港元	港元	港元	港元	港元	美元
	(以千元計)					
	(未經審計)					
利息收入						
孖展融資.....	221,648	497,975	1,720,473	786,095	766,722	97,706
融券.....	37,202	73,792	397,505	233,929	182,124	23,209
銀行存款.....	187,223	208,556	197,390	88,916	196,807	25,080
過橋貸款.....	6,172	1,078	1,872	–	48,235	6,147
IPO融資.....	12,658	184,226	200,567	160,000	750	96
其他融資 <sup>(1)</sup> .....	–	–	391	–	1,023	130
合計.....	<b>464,903</b>	<b>965,627</b>	<b>2,518,198</b>	<b>1,268,940</b>	<b>1,195,661</b>	<b>152,368</b>

附註：

(1) 其他融資主要包括買入返售證券。

### 零售服務

#### 交易執行

我們提供便捷的交易執行服務，使得我們的客戶能夠交易不同市場的證券，如股票、ETF、認股權證、期權及期貨。我們通過我們於香港、新加坡、美國及澳大利亞的持牌附屬公司服務不同國家和地區的客户：

- 香港：我們通過我們在香港註冊成立的全資附屬公司富途證券國際（香港）在香港運營我們的證券經紀業務。我們已於2012年獲得香港證監會發牌進行證券交易，並以持牌券商的身份成為香港聯交所的參與者。我們還與中央結算系統合作，為我們涉及在香港聯交所上市的證券及在上海證券交易所或深圳證券交易所上市的滬港通及深港通合格股票的經紀業務提供結算及執行服務。

- *新加坡*：我們通過在新加坡註冊成立的附屬公司Moomoo Financial Singapore (在新加坡金融管理局註冊且持有資本市場服務牌照的持牌公司) 在新加坡開展業務。
- *美國*：我們通過在美國註冊成立的附屬公司，包括Moomoo Financial Inc. (美國持牌券商) 及Futu Clearing Inc. (與Depositary Trust Clearing Corporation及其附屬公司合作在美國金融市場提供證券交易的清算和結算服務的持牌提供商)，在美國開展業務。請參閱「一 牌照及監管批准」。
- *澳大利亞*：我們通過在澳大利亞註冊成立的附屬公司Futu Australia在澳大利亞開展業務，該公司持有由澳大利亞證券和投資委員會授予並受其監管的澳大利亞金融服務牌照。

我們提供全面的訂單類型以滿足客戶的不同交易策略，包括限價／市價單、競價限價／市價單、碎股單、止損限價／市價單、觸及限價／市價單、跟蹤止損限價／市價單及時間加權平均價格／成交量加權平均價格單。此外，我們還提供API服務，讓客戶能夠使用自己的程序通過我們的平台交易。

交易執行過程可以全線上且自動進行。我們同步匯總訂單並形成交易指令，然後將相關指令發送給相應的交易所。結算完成後資金或證券隨後將轉入或轉出我們的賬戶，然後我們將該資金(經扣除我們的證券經紀服務佣金，且通常於兩個營業日內結算)匯回相關交易賬戶。

首次使用我們平台前，我們的用戶及客戶需要接受我們的一般標準條款及條件(載於我們的運營關鍵條款並包括反洗錢及數據隱私等其他條文)。

作為一家接入香港聯交所交易系統及中央結算系統的香港持牌券商，我們能夠獨立執行涉及在香港聯交所上市證券(包括股票、ETF、認股權證、期權、期貨、牛熊證、在上海證券交易所或深圳證券交易所上市的滬港通及深港通股票)的所有證券交易步驟，包括訂單確認、接收、結算、發送、股利收取及記錄保存。我們還為在香港聯交所進行的首次公開發售提供新股申購及全自研暗盤市場交易服務(亦稱暗盤交易服務)。另外，截至2022年6月30日，我們擁有502個直連香港聯交所交易系統的節流

器，這使我們能夠同時執行大量交易並對訂單激增的情況作出迅速響應。截至2022年6月30日，我們每秒鐘能處理1,004宗港股交易訂單，根據灼識諮詢的資料，為香港零售證券經紀市場中最高水平。

對於在美國主要交易所、新加坡交易所及澳大利亞證券交易所交易的股票、期權及期貨等證券，我們匯總客戶的交易指令，在不透露相關客戶的姓名或資金詳情的情況下，與合資格的當地第三方結算券商合作進行執行和結算。在大多數情況下，我們與該等第三方結算券商訂立的協議不設期限並收取階梯式佣金費用（直接從我們的賬戶扣除）。對於在美國主要交易所交易的證券，我們亦通過自清算業務執行和結算交易，針對場外市場產品及我們正在開發支持能力的若干其他產品類別除外。我們負責處理了包括資金交付及接收在內的所有的客戶溝通和接觸點，使得交易流程在客戶看來無縫對接。我們擬進一步擴大我們的自清算業務覆蓋範圍，並持續開發我們的自清算業務。我們還對紐約證券交易所、納斯達克股票市場及新加坡交易所的某些首次公開發售項目提供新股申購服務。

得益於技術帶來的運營效率，我們對線上交易能夠維持相較大部分同行具有競爭力的經紀佣金。一般而言，來自證券經紀服務的收入包括客戶支付的經紀佣金及手續費，在相關交易執行當日進行收入確認。於業績紀錄期，我們對在香港聯交所交易的證券按總交易額的0.03%至0.05%收取佣金，對在上海證券交易所或深圳證券交易所上市的滬港通及深港通合資格證券按總交易額的0.01%至0.03%收取佣金，及對在美國主要交易所交易的證券按每股0.0049美元至0.01美元或每宗交易5美元收取佣金。截至最後實際可行日期，我們對在香港聯交所交易的證券按交易金額的0.03%收取佣金及按每筆訂單1港元至30港元收取固定或階梯式的平台服務費；對在上海證券交易所或深圳證券交易所上市的滬港通及深港通的合資格證券按交易金額的0.03%收取佣金及按每筆訂單人民幣15元收取固定的平台服務費；對在新加坡交易所交易的證券按交易金額的0.03%收取佣金及按交易金額的0.03%收取平台服務費；對在澳大利亞證券交易所交易的證券按交易金額的0.03%收取佣金及按交易金額的0.05%收取平台服務費；並且對美國主要交易所的證券按每筆交易每股0.0049美元收取佣金及按每筆訂單0.99美元或按每筆交易每股0.003美元至0.01美元收取平台服務費。

業績紀錄期，通過我們平台進行的總交易額以及按在不同證券交易所上市的證券劃分的交易額明細如下所示：

按證券交易所劃分的交易額（以十億港元計）



我們從交易香港聯交所及美國主要交易所證券所賺取的經紀佣金及手續費收入分別佔我們2019年總營收的24.7%及23.4%、佔2020年總營收的21.4%及38.7%、佔2021年總營收的17.3%及37.6%以及佔截至2022年6月30日止六個月總營收的16.5%及42.4%。

### 融資融券服務

我們為客戶提供實時的跨市場證券擔保融資。我們的融資融券服務自推出以來發展迅速，體現出我們交叉銷售的能力及我們客戶對複雜投資服務的接受度。截至2022年6月30日，在我們的平台進行過交易的客戶中有41.6%使用過我們的融資融券服務。

### 孖展融資

我們分別從2016年7月、2017年2月、2018年7月及2022年1月開始為交易香港聯交所上市證券、美國主要交易所上市證券、上海證券交易所或深圳證券交易所上市的滬港通及深港通合資格證券及新加坡交易所上市證券的客戶提供孖展融資。

向客戶提供的所有融資均由客戶抵押給我們的可接受證券作為擔保。我們的交易系統可以自動抵押客戶跨市場賬戶中的資產，因此，客戶多個交易賬戶中的資產（可能包括不同幣種的現金及在不同市場上市的可接受證券）在根據實時市場外匯匯率計算客戶抵押品價值時將予以匯總。這免去了跨市場貨幣換算或兌換所涉及的成本及程序，極大地提高了效率。

若客戶的賬戶中持有我們可接受作抵押的證券，客戶有權享受孖展融資服務。每名符合條件客戶的信用額度根據其所有交易賬戶中的證券的價值來定。我們的符合條件客戶需要選擇與我們開立孖展融資賬戶以享受該等服務。當符合條件客戶的賬戶中資金量不足以購買期望的證券而其信用額度中仍有足夠的餘額時，客戶需要對使用孖展融資服務進行確認。截至最後實際可行日期，我們就在香港聯交所買賣的證券收取6.8%的年孖展貸款利率，就在新加坡交易所買賣的證券收取4.8%的年孖展貸款利率，就在美國主要交易所買賣的證券收取4.8%至6.8%的年孖展貸款利率，以及就在上海證券交易所或深圳證券交易所上市的滬港通及深港通的合資格證券收取6.8%至8.8%的年孖展貸款利率。

我們會定期更新我們可接受作抵押品的證券名單及有關的孖展比率並與客戶分享。我們的風險管理團隊會根據每隻可接受證券的市值、歷史價格波動及交易量、財務數據基本面、現行市況、以及主要金融機構提供的融資條款等因素單獨確定其孖展比率。孖展比率將進行實時監控、並定期審閱及調整，在價格出現劇烈波動或快速波動時會更頻繁地審閱和調整。請參閱「[風險管理及內部控制](#) – 風險管理 – 融資融券風險管理」。

推出孖展融資業務時，我們主要使用自有營運資金及股東貸款作為資金來源。隨後我們通過與長期獨立第三方金融機構合作夥伴（均為我們業務所在司法管轄區的持牌銀行或證券公司）合作來豐富我們的孖展融資資金來源，我們將客戶的抵押品合併成為投資組合，並將這些組合抵押給金融機構以取得具有合理信貸展期條款的商業貸款。截至2022年6月30日，66.8%的孖展融資是通過我們的金融機構合作夥伴提供的。對於涉及在香港聯交所及美國主要交易所上市的證券的孖展融資服務，我們與商業銀行簽訂了貸款融資協議，協定我們的融資額度、到期日及年化利率。此外，對於在美國主要交易所上市的證券，我們在交易執行及結算方面進行合作的一家總部位於美國的獨立第三方納斯達克上市跨國券商也會向我們提供合計孖展融資額度，經該第三方券

商扣除我們產生的相關佣金及費用後，我們可以根據客戶的訂單向其分配融資信用額度。我們與該合作夥伴訂立的商業協議不設限期，並要求我們持續維持充足的孖展要求以減少涉及孖展融資的風險。另一部分資金來源於根據全球主回購協議出售的短期證券，以按行業標準條款與金融機構合作夥伴進行回購交易。

於業績紀錄期，我們的孖展融資業務錄得大幅增長。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，我們的孖展融資客戶數量分別為20,423名、70,374名、137,421名及135,642名，孖展融資餘額分別為41.4億港元、184億港元、291億港元及267億港元。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，我們將違約率（按信貸虧損撥備除以孖展貸款餘額計算）分別保持在零、0.05%、0.04%及0.08%。

### 融券

對於交易香港聯交所及美國主要交易所證券的客戶，我們提供融券服務，使客戶能夠採取賣空策略。我們於2017年2月推出美股融券服務，於2020年12月推出港股融券服務。我們的客戶若需借入證券，我們的客戶必須將其我們在我們平台上交易賬戶中的現金或可接受的證券抵押。對於我們與第三方合作夥伴合作提供的融券服務，我們向客戶收取的利率乃依據我們融券合作夥伴收取的年化利率外加我們作為利息收入的溢價部分，其計算乃基於我們的客戶借入證券的市場價值、借款期限和賣空利率。

在客戶發出孖展融資或融券的指令後，相關的資金或證券將會轉移給客戶。任何孖展融資或融券的費用（包括當月利息及融券費用）會在每個月月末自動從我們客戶的賬目上扣除。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，與抵押給我們的證券的抵押價值相比，我們與我們的孖展融資客戶保持的貸款價值比率分別為21.2%、20.6%、24.3%及22.3%。截至2022年9月30日，我們的貸款價值比率為26.3%。我們持續監控貸款價值比率，且我們的董事相信，於整個業績紀錄期，我們保持著穩定的貸款價值比率。我們亦擁有一套旨在降低孖展融資業務相關風險的詳細措施。詳情請參閱「— 風險管理及內部控制 — 風險管理 — 融資融券風險管理」。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，我們的融資融券餘額分別為48億港元、195億港元、303億港元及289億港元（37億美元）。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，來自融資融券業務的利息收入分別佔我們總營收的24.4%、17.3%、29.8%及28.0%。

2019年10月我們與一家第三方經紀公司合作推出了股票收益提升計劃，使得客戶可以通過將其持有的美股頭寸出借給該第三方經紀公司賺取利息。我們的客戶可隨時選擇參與及退出該計劃。當客戶選擇參與該計劃時，我們通過第三方券商將彼等的美股頭寸轉移至股票收益提升計劃賬戶。在我們從第三方經紀公司處收到付款後，該等來自客戶借出的證券賺取的任何利息收入在第三方券商、客戶及我們之間按月進行分配。

### 理財產品分銷服務

我們通過富途牛牛和moomoo平台上的*Money Plus*品牌提供在線理財產品分銷服務，為客戶提供投資公募基金、私募基金、債券及其他理財產品的渠道，滿足他們不同的投資目標和風險偏好。除富途證券國際（香港）（一家根據《證券及期貨條例》獲發牌從事第4類（就證券提供意見）受規管活動的法團）在香港提供的若干有限證券投資諮詢服務外，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無於中國及／或任何其他司法管轄區提供任何證券投資諮詢服務。我們自理財產品分銷服務產生的收入於我們的財務報表中被歸類為其他收入。

- 公募基金。我們選擇性地與知名的基金公司合作，分銷彼等的基金產品，包括貨幣市場、固定收益、股票及平衡型基金產品。此外，我們的客戶可以選擇將賬戶中的閒置現金自動投資於貨幣市場基金以賺取利息並可在交易時立即贖回，根據灼識諮詢的資料，我們是香港首家提供此類服務的線上證券經紀商。當選定的投資組合經理對投資組合進行了調整，我們的客戶亦可選擇手動或自動對投資組合進行再平衡。我們目前對客戶免認購費，並通常按照協定的非排他性商業條款與提供公募基金產品的基金公司進行管理費分成，該協議不設期限且一直生效。於業績紀錄期，我們分佣管理費介乎公募基金資產管理規模的0.04%至1.4%。

- **私募基金。**2020年6月，我們開始在富途牛牛上僅面向專業投資者提供私募基金，包括固定收益基金、對沖基金及另類投資。專業投資客戶可以在富途牛牛上查看私募基金信息並進行購買。私募基金產品通常可按期進行認購或贖回。客戶可以在平台上註冊一個訂單，平台會記錄訂單信息，但不會立即對基金產品進行認購或贖回。僅於私募基金產品認購或贖回期限屆滿後，才會進行認購或贖回。我們收集客戶訂單，並於私募基金產品認購或贖回期限屆滿後將其提交至相應的基金公司。基金公司確認認購或贖回訂單後，對於認購訂單，我們將向客戶確認基金份額，而對於贖回訂單，我們將確認資產淨額，並在收到基金公司的所得款項後將金額轉入客戶賬戶。大多數情況下，我們對私募基金收取認購費，該等費用將從客戶賬戶中扣除。除認購費外，我們還與基金公司分攤管理費，在某些情況下亦分攤激勵費。我們通常收取私募基金資產管理規模0%至1.5%的認購費。
- **債券交易。**2020年9月，我們在富途牛牛上就固定收益證券推出了僅面向專業投資者的債券交易服務。在債券交易中，我們根據交易額向個人有資產客戶收取固定費率佣金、每單交易收取平台服務費，並在結算時按年化費率收取託管費。我們不向債券發行人收取任何費用。
- **Cash Sweep。**我們於2021年11月開始為Moomoo Financial Inc.的客戶提供cash sweep服務，該項服務需要經過客戶的同意。Cash sweep服務會於每個工作日將客戶閒置的美元現金自動存入我們的計息銀行賬戶。該服務使客戶從閒置的現金中獲得利息收入，同時該現金仍可用於交易，因為存入銀行的現金（「掃入現金」）可在交易時贖回。當客戶閒置的現金金額（包括掃入現金）大於掃入現金時，差額會從證券賬戶轉入銀行，當客戶閒置的現金金額小於掃入現金時，差額會自動從銀行提取至證券賬戶。在資金流動方面，我們開設企業銀行賬戶，將客戶閒置的現金以浮動或固定利率存入賬戶。我們向cash sweep客戶提供一定利率的利息收入，我們開設的企業銀行賬戶獲得的利息收入與我們以預先約定的利率支付予客戶的利息收入扣除服務費後的差額為我們的收入。

我們可能與基金公司或其他分銷商訂立分銷協議或次級分銷協議以提供基金產品。根據該等協議的條款，基金公司或第三方平台委託我們分銷相關基金產品，並向我們支付佣金。同時，我們應遵守分銷協議中有關銷售行為的條款。我們不會向我們合作的基金公司透露客戶資料，僅通過我們自己的匯總賬戶執行交易。我們的客戶可以通過富途牛牛和moomoo平台完成整單交易、訪問最新交易記錄並監測持倉變動。基金公司收取相關的基金管理費，並反映在基金的資產淨額中。對於公募基金產品，我們與基金公司分攤管理費，無需客戶額外付款。對於私募基金產品，我們在多數情況下會收取認購費，且會與基金公司分攤管理費。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，分別有17,573名、42,082名、139,178名及202,736名客戶持有我們的理財產品，同期客戶資產總餘額分別為61億港元、102億港元、188億港元及219億港元。截至2022年6月30日，我們與66家知名資產管理公司建立了合作夥伴關係，並向富途牛牛的客戶提供151只基金產品，向moomoo的新加坡客戶提供97只公募基金產品。

### 市場行情及資訊服務

我們通過市場行情及資訊服務（如新聞、研究及強大的分析工具）進一步提升投資體驗，為客戶提供海量數據基礎以簡化投資決策過程。

### 市場行情

我們提供香港、中國內地、美國、新加坡及澳大利亞股市的實時股票報價服務。我們為所有中國內地客戶免費提供香港(level 2)股票報價服務（根據灼識諮詢的資料，我們是香港首家免費提供該服務的線上證券經紀商）並為其他地區的客戶提供按月收費的香港(level 2)股票報價服務。我們也為客戶提供各種高階的股票報價服務並按月收費。

我們提供各種高階且直觀的工具，使我們的用戶和客戶能夠定制其追蹤資本市場的方式。例如，他們可以通過一系列指標（包括行業、估值、交易額及特定時段內的價格波動）對大盤進行篩選。該篩選功能可被運用於各個市場中，使我們的用戶和客戶能同時追蹤多個市場。

對於單個公司，我們的用戶和客戶能夠查閱及追蹤詳細的基本面分析和技術分析，包括主要券商交易額等近期交易詳情、歷史和當前估值水平、分析師評級及目標價格、運營和財務指標、匯總的新聞和研究報告以及其他公司相關內容。

對於各公募基金，我們的用戶和客戶能夠監控基金表現、查看詳細的量化分析、閱讀匯總的新聞及基金相關內容，以及了解基金的基本情況，如存續期、重倉股及地區和行業集中度。

我們通常與我們的市場行情供應商簽訂協議，主要條款如下：

- 期限：通常為一年，部分自動續約一年
- 服務內容：服務或會包括供外部及內部使用的市場行情及資訊的許可授權，以及直接訪問各種數據傳送的線路。根據合同，間接數據供應商負責維護高數據質量及穩定的數據訪問
- 費用：通常為提供數據許可及訪問而收取的固定年費，另加每用戶數據費用
- 付款：多數按月付款，同時一些供應商按季度或按年付款

### 資訊服務

我們將投資信息和趨勢提煉成有吸引力的、易於理解的和多元化的內容，幫助投資者體驗投資並簡化他們的投資決策過程。我們的資訊服務通常包括實時新聞提示（盈利發佈和公司公告）、行業或公司層面的專題深入研究及專有數據流（例如我們從外部資源匯總的首次公開發售項目）。我們免費為用戶提供資訊服務。

我們通過我們內部內容創作團隊及與第三方資源（包括領先的國際通訊社及市場中心）合作匯總和編輯我們的內容。我們通過不同的形式來發佈我們的內容，包括短新聞、圖表和深入分析的文章。內容以生動的標籤分類，方便搜索，並使我們的用戶和客戶能夠自定義信息推送內容。

我們通常與我們的資訊服務供應商簽訂協議，主要條款如下：

- 期限：通常為一年
- 服務內容：服務或會包括市場資訊的許可授權，該等資訊通常通過API傳輸。供應商會負責API的穩定性及內容製作
- 費用：通常為固定年費，有一些是按人次／使用次數收取費用
- 付款：定期付款或即付即用

### 用戶社區

我們通過富途牛牛及moomoo平台上的社交網絡服務牛牛／Moo社區擴大我們的觸及範圍並促進信息交換，牛牛／Moo社區嵌入了社交媒體工具從而創建以用戶為中心的網絡。此用戶社區減少了信息不對稱，幫助用戶發掘投資機會、促進投資決策並於我們的用戶間建立友誼。

在牛牛／Moo社區，我們提供各種互動工具以及免費內容，包括：

- 課程。我們利用內部及外部資源，通過以預錄視頻及有關金融術語、投資產品和其他投資相關主題的圖形演示，為用戶提供必要的投資知識；
- 直播。我們的用戶可以觀看由上市公司及基金公司等企業客戶組織的直播。直播內容包括盈利業績、產品發佈和推廣以及投資者問答環節，隨後也可以根據需要觀看回放；及
- 論壇。我們的用戶可以發佈和分享他們的交易史、投資意見及市場洞見，並和彼此互動。

我們培育了一個充滿活力的牛牛／*Moo*社區，以開放論壇的形式供用戶分享洞見、提出問題和交換意見，進而使得我們的用戶保持強烈的歸屬感。具體而言，牛牛／*Moo*社區具有以下特色：

- **參與者多元化**。我們的用戶可以在投資社區裡直接與其他用戶、公司高管及分析師進行互動；
- **廣泛的內容**。我們的內容從基礎投資知識到針對專業投資者的複雜分析指引的一系列內容；
- **實時動態發佈**。我們的所有內容都是專為數字化消費而設計的，並通過多種媒體形式發佈，如短視頻、在線課程錄播、聊天室、直播及演示文稿；及
- **反饋渠道**。我們使牛牛／*Moo*社區成為重要的反饋來源，其引導我們持續優化我們的產品和服務品類。

截至2022年6月30日，超過1,500家企業（包括上市及未上市公司、基金公司、交易所及媒體和研究機構）在我們的用戶社區內開設賬戶。2021年，我們平均每個交易日在牛牛／*Moo*社區上合共約有190,000條用戶自製內容，包括各種帖子、評論及對社交媒體內容的其他互動反應。我們不斷尋求各種方法提高我們生態系統的內容質量。例如，我們推出*星牛計劃*（一項系統性的創作者獎勵計劃），邀請並獎勵內容創建者繼續為我們的用戶社區貢獻創意十足的優質內容。

交易執行

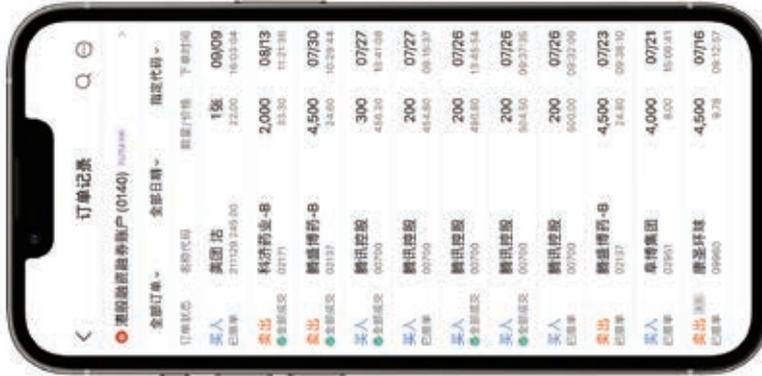
融資融券



實時報價



交易執行



交易史



交易確認



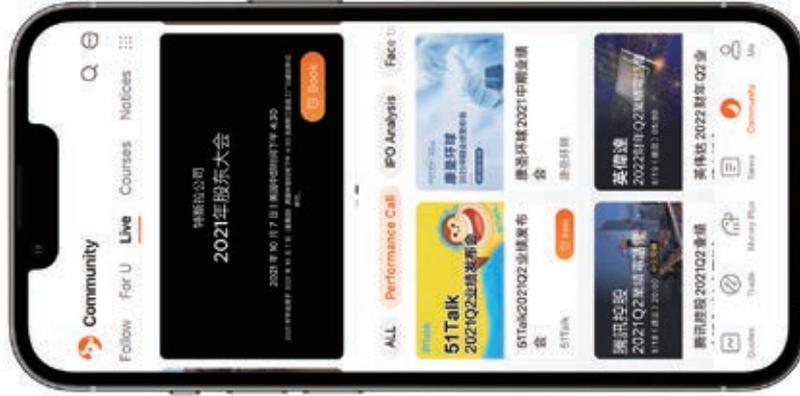
用戶社區



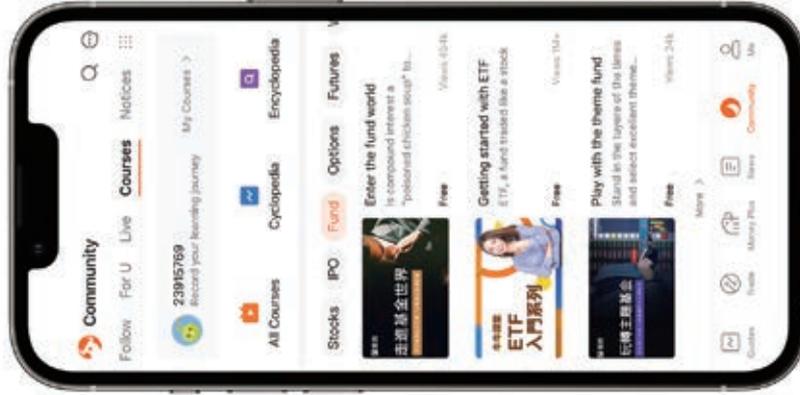
定制要點



企業賬戶



牛牛直播



牛牛課堂

## 開戶及入金

### 開戶

我們的用戶和客戶可通過我們平台上創建的同一用戶名稱訪問我們的所有產品和服務。開立證券交易賬戶以往都是一個耗時間且文書繁多的過程。在開發我們的平台時，我們希望能夠減少不必要的阻礙並大幅改善開戶流程，我們相信這是我們客戶群增長的一個重要驅動因素。我們的用戶可在同一用戶名稱下同時為不同產品開立多個交易賬戶，根據灼識諮詢的資料，我們也是香港首家提供全線上開戶服務的證券經紀商。用戶最快只需三分鐘就可以在我們的平台上完成線上開戶申請。

對於居住在香港、美國、新加坡及澳大利亞的投資者而言，開設我們的交易賬戶包括下列兩個步驟：

- *第一步：在線申請。*我們富途牛牛或moomoo平台的用戶可以通過我們的移動或桌面應用點擊內嵌鏈接遵循簡單的指令提交在線開戶申請。用戶需提交個人信息、工作經歷、財務狀況、資金來源及其他相關信息。用戶必須閱讀並同意標準的客戶協議及其他所需文件，並查看免責聲明音頻，當中披露了由我們持牌人士展示的交易風險。
- *第二步：驗證程序。*在接到完成的在線申請後，我們的自動風險管理系統會進行申請人的身份驗證。我們自動使用用戶提供的信息就了解你的客戶(KYC)和反洗錢進行篩查。倘用戶申請通過篩查，則批准用戶開立交易賬戶。倘我們在審查申請過程中發現錯誤或不一致之處，第二層審查可能需要客戶通過幾個額外步驟，以驗證其身份或核實其證件。

對於香港居民而言，潛在客戶可以選擇線上或線下完成此程序。

- o *線上：*我們會要求潛在客戶(i)提交帶照片的香港身份證件、香港居住地址證明及其他相關身份證明文件；(ii)將要開立的交易賬戶與其在香港或其他符合條件的司法管轄區合資格銀行開立的個人銀行賬戶進行綁定；及(iii)從該個人銀行賬戶轉賬至少10,000港元或1,500美元到交易賬戶，或向我們郵寄相應金額的支票連同有關身份證明文件。一旦潛在客戶的銀行賬戶信息及其他提交文件與在線申請期間提交的資料相符，在線身份驗證即告完成，交易賬戶將自動開立。

- 線下：我們會要求潛在客戶與我們驗證團隊的成員見面，攜帶關鍵文件的紙質版本進行上述驗證程序。

香港之外的潛在客戶也可以按照類似程序開立賬戶，並根據相關監管規定作出具體調整。我們的絕大多數客戶是通過線上方式開立本公司賬戶。有關驗證程序的詳情，請參閱「[風險管理及內部控制](#) – [風險管理](#) – [證券經紀服務風險管理](#)」。

有願意通過我們開戶的企業須滿足我們的交易對手風險要求，如提供保證契據。此外，我們根據香港證監會不時發佈和更新的反洗錢指引進行企業盡職調查程序（包括但不限於取得和核實其身份及其最終實益擁有人、以及進行背景調查和客戶風險評估）。在該企業開戶後，我們監控其交易並持續進行盡職調查。

### 入金

我們為客戶提供及時且免費的入金服務，讓客戶能夠抓住快速變化的投資機會。我們支持港元、美元及離岸人民幣支付的各種入金方式。對於使用香港銀行賬戶的付款，我們支持eDDA、銀行證券賬戶轉賬、轉數快、網上銀行、ATM／櫃檯轉賬及支票形式的入金。對於使用其他境外地區銀行賬戶的付款，我們支持ACH、電匯、DDA及本地支付應用程序的入金。特別是銀行到券商的入金最快可在幾秒內完成，通常可在五分鐘內完成。我們不允許使用中國內地銀行賬戶付款。請參閱「[法律訴訟及合規](#) – [外幣兌換](#)」。

我們不會對客戶從交易賬戶中的提款收取費用。從交易賬戶中提現通常是在一個交易日內完成，而由於基金公司的資金結算時間更長，從基金產品中提款通常要大約兩到五個交易日。

由於與在線交易開戶服務有關的技術和實踐還處於發展初期，我們須遵守在線開戶程序方面不斷發展的法律、法規、指引及其他監管規定。請參閱「[風險因素](#) – [與我們的業務和行業有關的風險](#) – [我們在經營所處市場中受規限於廣泛且不斷變化的監管要求](#)，如未能遵守這些要求可能導致我們未來的業務活動遭到處罰、限制和禁止，或導致我們的牌照和交易權被暫停或撤銷，進而可能對我們的業務、財務狀況、運營和前景產生重大不利影響。此外，我們還面臨相關監管機構的持續問詢」。請參閱「[風險因素](#) – [與我們的業務和行業有關的風險](#) – [我們的在線開戶流程於過往並未嚴格遵循香](#)

港有關當局規定的特定步驟，這或會令我們面臨除補救外的監管行動，這些監管行動可能包括譴責、罰款、限制或禁止我們未來的業務活動及／或暫停或撤銷富途證券國際（香港）的牌照和交易權」。

## 企業服務

我們通過一體化的企業服務品牌富途安逸為企業客戶提供增值企業服務，主要包括IPO分銷、投資者關係和市場推廣以及ESOP解決方案服務。我們亦向企業客戶提供信託服務。截至2022年6月30日，我們有276名IPO分銷及投資者關係客戶以及519名ESOP解決方案客戶。我們成為中國許多領先的新經濟公司的長期合作夥伴。

## IPO分銷

於業績紀錄期，我們擔任了81宗香港IPO及15宗美國IPO的承銷商，包括美團點評、小米及小鵬汽車等多宗里程碑式的首次公開發售的承銷。截至2022年6月30日，我們參與了十宗同股不同權架構（通常為新經濟公司的指標）的公司在香港聯交所的首次公開發售，有29宗香港IPO在我們平台上的認購金額超過100億港元。2020年8月至2021年6月，我們還參與了86.7%的籌集資金超過500百萬美元的中國企業美國IPO項目。

我們於業績紀錄期作為承銷商進行的IPO分銷活動明細載列如下：

	截至			
	6月30日			
	截至12月31日止年度			止六個月
	2019年	2020年	2021年	2022年
首次公開發售交易的數量.....	9	24	51	12

我們通過定向推送通知及專業投資者路演等多種渠道來推廣全球發售，並每日向主承銷商更新我們收到的訂單。競價投標後，我們將根據分配結果及相關交易所的規定向在我們平台下單的投資者作出合理分配。上市後，我們的承銷費用將根據承銷費率及我們的承銷業績結算。

此外，我們亦於香港公開發售開始後通過我們平台上的推送通知及交易信息展示為香港IPO客戶提供零售推廣服務。

### 投資者關係及市場推廣

我們提供豐富的投資者關係及營銷工具與服務，以幫助公司管理與股東的持續關係及進行品牌推廣。通過在牛牛／Moo社區創建企業賬戶，我們的企業客戶能夠直播彼等的盈利公佈及產品發佈活動，發佈業務里程碑及廣告，並與我們的用戶直接互動。因此，我們的平台為我們的企業客戶提供了一個與現有及潛在投資者溝通的直接渠道，並提高了彼等的品牌及產品知名度。

我們與企業客戶通常簽訂固定期限的營銷協議，並根據協商的商業條款（計及市場費率及所提供的服務），就推廣活動收取費用。我們為客戶提供靈活的結算方式，允許彼等在有關活動之前或之後付款，或分期付款。

### ESOP解決方案服務

我們提供一站式的ESOP解決方案服務，幫助企業客戶進行ESOP管理，包括股權激勵的授予、歸屬、行權及結算。此外，我們與其他的專業第三方合作，提供相關稅收籌劃及代扣代繳服務。根據我們的ESOP解決方案服務協議，我們向客戶提供說明書，定期維護及更新我們的系統以及備份客戶數據，並通常根據客戶要求的服務水平及雜費（如管理及系統實施費用）每季度向其收取費用。倘客戶有培訓等其他需求，我們將另行報價，並與客戶就所需服務訂立補充協議。該服務將在客戶收到我們的發票並付款後履行。

ESOP解決方案已成為我們標誌性的企業服務。根據灼識諮詢的資料，我們是香港首家為企業客戶提供ESOP解決方案服務的線上證券經紀商。該服務在我們的獲客方面發揮著越來越重要的作用，讓我們能夠以具成本效益的方式吸引優質客戶。截至2022年6月30日，我們服務於519名ESOP解決方案客戶，根據灼識諮詢的資料，2018年以來海外上市的中國新經濟公司中，我們覆蓋的數量最多。

## 信託服務

我們於2021年3月在香港推出我們的信託服務，以提供員工福利信託及家庭信託解決方案，其中包括成立公司、設立信託及信託管理。根據與香港客戶簽訂的信託服務協議，我們就信託服務收取一次性信託設立費及年度管理費。

## 過橋貸款服務

我們在香港的附屬公司之一富途財務有限公司亦持有牌照法庭根據《放債人條例》發放的放債人牌照，允許其在日常業務過程中向其客戶提供貸款業務。我們根據具體情況為我們選定的客戶提供有限的過橋貸款服務。

## 風險管理及內部控制

### 風險管理

我們建立了一個全面和穩健、以技術驅動的風險管理系統，來管理整個業務的風險及確保遵守相關法律法規。我們的風險管理委員會制定關鍵的風險管理政策及程序，由一名在審計、合規及監管行業擁有超過20年經驗的合規主任、一名在香港會計師公會註冊且在金融行業擁有超過10年經驗的會計人員、一名在交易和風險管理業務方面有超過17年經驗的風險管理人員，及4名在經紀行業擁有豐富經驗的高級職員組成。我們的風險管理委員會授權風險管理團隊執行這些政策和程序，而風險管理團隊由八名具備8到22年相關經驗的員工組成。

我們的風險管理團隊定期會面，以檢查信貸、運營、合規及企業風險，並根據需求更新指引及措施。我們風險管理團隊的主要任務包括客戶驗證、儲存客戶信息、評估客戶風險特點、監控基礎設施的性能和穩定性、評估風險集中度、建立和維持信貸模型、對整個系統進行壓力測試及進行同行對標和外部風險評估。我們的內部控制、法律合規及內部審計團隊與我們的風險管理團隊配合，共同對我們的業務進行定期和專項審計，以確保更有效的內部控制、日常運營、財務和會計管理及業務運營。

### 證券經紀服務風險管理

我們實時監控客戶交易，以便發現任何不尋常或不合常規的交易活動。我們有專人監控客戶的開戶、資金安全和交易活動，並立即對任何違規行為做出評估。根據涉及客戶資金託管的相關法律法規，我們須在認可商業銀行開立賬戶存放我們客戶的資金以進行結算。為了防止客戶存款遭挪用，我們對客戶的交易數據進行集中儲存。我們還對證券經紀交易系統及結算系統進行集中管理，以提高客戶存款的安全性。

作為我們風險管理要求的一部分，我們在「了解你的客戶(KYC)」流程對客戶信息進行嚴格的盡職調查。我們的開戶流程旨在確保客戶的開戶信息準確、充分及符合適用的法規和我們的內部控制政策。對於在富途牛牛上在線向我們申請開立交易賬戶的香港客戶，除提交個人身份信息和文件外，我們還要求每名潛在客戶將其在香港或其他符合條件的司法管轄區合資格銀行開立的個人銀行賬戶與將向我們開立的交易賬戶綁定，並轉賬不少於10,000港元或1,500美元。對於我們在香港以外的客戶，我們按照當地相關法律法規就富途牛牛上的開戶執行類似的盡職調查程序。對於線下開戶申請，我們的驗證人員會親自與潛在客戶碰面及與客戶訪談來驗證所提交的信息。在遞交了個人身份信息及文件後，新加坡、美國及澳大利亞客戶在moomoo上在線向我們申請開立交易賬戶。作為客戶盡職調查以及了解你的客戶過程的一部分，我們還會根據第三方供應商提供的數據庫篩查客戶。

為了評估投資者適合性和風險特點，在客戶開戶過程中，客戶必須提供個人財務狀況、投資經驗和風險承受能力。對於孖展融資服務，我們的符合條件客戶需要選擇與我們開立孖展融資賬戶以獲得該等服務。當客戶的賬戶中資金量不足以購買期望的證券而其信用額度中仍有足夠的餘額時，將會彈出警報，符合條件客戶需要對使用孖展融資服務進行確認。在客戶提交高風險產品交易指令時，一個窗口會在繼續處理交易指示前彈出，要求確認他們在過去有相關投資經驗和了解交易相關風險。

我們制定了嚴格的反洗錢內部控制政策，涵蓋客戶身份識別、客戶身份信息及交易記錄的記錄保存、報告大筆可疑交易、內部運營規則和控制措施、保密性，培訓及宣傳、反洗錢審計、協助調查及執行，以及現場檢查。

### 融資融券風險管理

我們維持並定期更新作為抵押品的可接受證券清單，並根據市價、歷史價格波動及成交量、金融基本面、現行市場狀況及其他市場同行提供的孖展比率等因素，對每隻證券分別釐定孖展比率。我們的風險管理團隊會定期監測及調整可接受證券清單及其孖展比率，並在市場發生重大變動的情況下及時修訂清單。

我們實時計算各客戶在不同市場和貨幣下的孖展要求。為控制我們孖展融資業務所涉及的整體風險，我們採用了孖展追加機制，以確保客戶符合孖展要求。孖展追加將在抵押品價值下降時觸發，且要求客戶抵押額外的現金或可接受的證券，以符合要求的孖展比率。

一旦啟動追加孖展，我們會要求客戶增加抵押的抵押品或將全部或部分證券組合清盤來減少風險敞口。如果客戶無法在48小時內滿足孖展追加要求，且抵押品的價值仍然低於規定水平，我們通常會全權酌情決定將證券持倉清盤以促進符合孖展要求。在某些情況下，如果抵押品的價值低於規定水平並急劇縮減，我們可能會在未事先通知客戶的情況下平倉。

我們的風險管理系統密切監測及管理客戶的信用風險。各符合條件客戶的購買力乃根據其所有交易賬戶中持有的抵押品及預先獲批的孖展限額釐定。所有抵押品的價值及客戶賬戶狀態均實時反映於系統中。我們亦持續密切關注融資融券服務中佔比最高的股票的集中度，以及其他監管要求對流動資本過剩的潛在影響。倘客戶賬戶被追繳孖展，系統會自動向客戶發送提示信息。該功能使我們的客戶能夠及時主動地管理其頭寸，盡量減少被強行平倉的情況。

自2020年1月1日起，我們採用了財務會計準則委員會《會計準則彙編》專題326—「金融工具—信貸虧損」（《會計準則彙編》專題326），用即期預期信貸虧損法代替了已發生虧損法。我們採用了《會計準則彙編》專題326，對所有範圍內資產採用經修訂追溯方法。詳情請參閱「財務資料—重大會計政策及估計—即期預期信貸虧損」。

### 理財產品分銷風險管理

我們對所有投資產品進行盡職調查，並為我們提供的每隻公募基金、私募基金及債券授予風險評級。我們亦進行客戶適宜性評估，要求每名客戶填寫一份適宜性問卷，以確定其風險狀況。客戶只能購買與其風險狀況相符的風險評級的理財產品。只有專業投資者才能通過我們的平台投資私募基金和債券。倘外部各方所提供的任何該等理財產品出現違約或失實陳述，我們對有資產客戶概不承擔任何責任。

就基金產品投資而言，由於我們自動在線處理各認購和贖回指令並實時在系統中記錄，我們的風險管理團隊和客戶能夠實時監控持倉和指令的相應變動。之後，我們將匯總指令提交給相應的基金公司，經基金公司確認成功購買或贖回後，我們會相應地更新客戶賬戶。因此，我們不會就理財產品分銷服務承擔任何信貸風險。

為確保交易結算過程的數據準確，我們制定了嚴格的驗證和對賬流程，包括於各交易日內與相應的基金公司進行購買和贖回指令及客戶持倉變動對賬。

對於債券交易，我們通過實時的API向金融機構合作夥伴提交各買入和賣出指令，並在我們的系統中記錄有關指令。對於各買入指令，我們首先會根據預期的指令金額凍結客戶的現金，然後再將指令提交給金融機構合作夥伴。當交易完成時，我們會相應地更新客戶賬戶並解凍指令金額。因此，我們可確保客戶有足夠的現金來完成交易。

### 用戶社區風險管理

我們已經採納了多項措施來監控和管理與在我們的牛牛／Moo社區上傳播的信息有關的潛在風險。例如，我們有一個自動篩選機制，可防止惡意、欺詐性和其他不適當的內容發佈到我們的平台上。此外，我們對上傳至我們的牛牛／Moo社區的每一篇帖子和直播視頻進行人工檢查，以確保及時刪除違反我們平台政策和適用法律法規的內容，並禁止內容發佈人發帖。此外，我們經常在牛牛／Moo社區分享股票投資風險資訊，提高對欺詐活動的警惕性及提高用戶風險意識。

## 資金管理政策

由於我們的大量研發人員主要位於中國內地且研發相關費用主要產生於中國內地，我們通常在中國內地保持一定水平的現金結餘以履行相關付款義務。由於該等付款一般是在每個月的同一時間作出，我們會估計過往現金結餘中的剩餘資金。我們有指定的員工每月監測現金結餘。對於該等盈餘資金，我們制定內部程序以決定如何管理該等資金（計及我們的短期付款義務、資金安全、流動性及盈利能力等因素）。於業績紀錄期，我們一般將盈餘資金用於短期銀行存款或購買若干可供出售的金融證券，其中包括由中國內地一家商業銀行發行的理財產品。

我們的日常或短期理財產品在發行人公佈的產品說明指南中一般被引述為低風險產品。為了在預計現金需求時保持靈活性，本集團可以根據要求贖回所持單位。於業績紀錄期，當我們不投資於該等理財產品時，盈餘資金直接存入銀行。

我們密切監測我們的日常現金流量、銀行存款、未來付款義務、利率及匯率。我們亦編製月度綜合資金報告，以便及時提供我們的整體現金狀況及流動性以及風險控制措施的概況。該報告由我們的首席財務官、財務主管及香港的相關團隊審查。我們進行日常信託對賬，以確保我們的銀行賬戶與公司內部記錄保持一致。

我們在銀行及信貸評級良好的認可機構開立獨立的存款賬戶，代表客戶持有我們正常業務運營過程中產生的現金。我們亦嚴格隔離並獨立管理客戶交易賬戶中的資金。代客戶持有的現金按《證券及期貨條例》及《統一淨資本規則》（第15c3-1條）的規定，分開存放於金融機構。

## 內部控制措施

為確保我們內部控制及風險管理政策的持續執行，我們已經採取（其中包括）以下風險管理及內部控制措施：

- 我們已成立由獨立非執行董事組成的審計委員會，以監控我們的內部控制系統；
- 我們已成立獨立內部審計團隊，負責直接向審計委員會匯報工作，以通過（其中包括）部署不同內部審計項目、通過各種渠道接收檢舉者舉報及跟進調查所指稱的欺詐活動以及監控管理層持續改進我們風險管理及內部控制系統的情況，就我們風險管理及內部控制系統的有效性提供獨立評估；
  - o 過往，我們和我們的獨立註冊會計師事務所在審計截至2019年12月31日及截至該日止年度的合併財務報表時發現我們的內部控制存在重大缺陷。發現的該重大缺陷與我們缺乏足夠且稱職的具有美國公認會計準則適當知識的會計及財務報告人員（以根據美國公認會計準則及證交會提出的財務報告要求設計及實施穩健的期末財務報告政策、合併財務報表編製程序及作出相關披露）有關。此缺陷隨後得到糾正，而自2019年起，為修復此缺陷，我們已通過採取包括以下各項在內的各種措施實施有效的內部控制步驟：
    - (i) 額外僱用具備美國公認會計準則及證交會報告要求的工作經驗的合資格財務會計人員；
    - (ii) 為會計及財務報告人員確定明確任務及職責，以解決複雜的會計及財務報告問題；
    - (iii) 規範財務報告流程的程序及控制措施，發展及實施一套全面的美國公認會計準則政策及標準化的財務結算及報告程序；
    - (iv) 不時地為財務報告及會計人員提供充分及適當的培訓；及

- (v) 提高內部控制職能，以確保我們會計政策及財務報告程序的適當設計及實施情況。

截至2020年12月31日，根據我們的管理層對修復措施執行情況的評估，我們認為該重大缺陷已經得到修復。

為籌備上市，本集團已聘請獨立第三方顧問（「**內部控制顧問**」）於2021年10月對財務報告內部控制的選定方面進行審查（「**內部控制審查**」）。

由內部控制顧問進行的內部控制審查的範圍乃由我們、保薦人及內部控制顧問協定。內部控制顧問所審查財務報告內部控制的選定方面包括實體級別的控制及業務流程級別的控制，包含收入及應收款項、採購及應付款項、固定資產、財務、財務報告、工資及IT一般控制。

內部控制顧問於2022年7月進行了後續審查，以審查本公司為處理內部控制審查結果而採取的管理行動的情況（「**後續審查**」）。內部控制顧問在後續審查中並無任何進一步建議。

內部控制審查及後續審查乃根據香港會計師公會頒佈的技術公報-AATB1「就盡職調查義務（包括財務報告相關的內部控制審閱）給予新申請人及保薦人的協助選擇」及基於本集團提供的資料進行，內部控制顧問並無就內部控制作出保證或提供意見。董事認為，本集團向內部控制顧問提供的資料於所有重大方面均為真實、準確、完整且不具誤導性，且董事認為本集團的內部控制是充分的。

- 我們的法律合規部將繼續監督我們的法律和監管合規相關事宜，包括密切監控適用法律法規的任何更新；
- 我們已成立內部控制團隊，與我們的業務部門密切合作，以(i)就風險管理提供專業意見；(ii)提高內部流程的效率及監控內部控制效用；及(iii)提高我們主要管理人員的風險意識；及
- 我們已制定其他措施，包括實施內部控制政策及為有關人員提供培訓計劃。

### 資金管理政策相關的內部控制

我們已將代客戶持有的現金及相關負債記錄為應付客戶款項，理由是我們對我們客戶資金的任何損失或挪用承擔責任。在香港，執行《證券及期貨條例》有關條文的《證券及期貨(客戶款項)規則》亦施加類似的限制。因此，為保護代客戶持有的現金，我們採取了(其中包括)以下內部控制措施：

- 在銀行及認可機構開立獨立的存款賬戶，代客戶持有我們正常業務運營過程中產生的現金；
- 將客戶的資金存入不同銀行及認可金融機構，以減少集中風險；
- 定期審查該等銀行及認可金融機構的信用評級，以評估整體風險；及
- 嚴格隔離並獨立管理客戶交易賬戶中的資金。

### 我們的用戶和客戶

#### 用戶和客戶

我們的用戶通過下載我們的移動或桌面應用或瀏覽我們的網站及註冊用戶賬戶使用富途牛牛和moomoo。用戶可以免費獲取市場行情、技術分析和其他資訊服務及參與我們的社區。用戶人數根據在富途牛牛及moomoo上註冊的用戶賬戶數確定。

我們的客戶定義為已經向我們開立交易賬戶的用戶，而有資產客戶定義為在向我們開立的交易賬戶中擁有資產的客戶。

我們客戶一般為高收入的年輕群體。截至2022年6月30日，我們有資產客戶的平均年齡為37歲，這也代表了我們的用戶群結構。截至2022年6月30日，每名有資產客戶在向我們開立的交易賬戶中平均擁有逾310,000港元的資產。

我們的用戶和客戶十分活躍且忠誠。2022年6月，我們的日活用戶平均每個交易日在我們的富途牛牛平台上停留27.1分鐘。2022年6月，在至少登錄過富途牛牛及moomoo平台一次的客戶中，每位客戶的平均登錄天數為12.6天。於業績紀錄期，我們實現了有資產客戶群體98%的平均季度留存率，根據灼識諮詢的資料，這是香港線上證券經紀商的最高留存率之一。

## 業 務

截至2022年6月30日，有15.6百萬名用戶尚未成為我們的客戶，這是我們獲取客戶的一個重要來源。我們擁有將這些用戶轉化為客戶和有資產客戶的極大潛力，從而推動我們交易額及收入增長。

下表載列於業績紀錄期我們平台的用戶、客戶和客戶資產的增長情況<sup>1</sup>：

	截至12月31日／ 截至12月31日止月份			截至6月30日／ 截至6月30日 止月份
	2019年	2020年	2021年	2022年
	用戶 .....	7,513,887	11,916,648	17,374,296
月活躍用戶 .....	615,199	1,831,807	2,219,274	2,060,040
日均活躍用戶 .....	208,340	679,565	985,630	983,167
客戶 .....	717,842	1,419,734	2,751,239	3,021,790
有資產客戶 .....	198,382	516,721	1,244,222	1,387,146
客戶資產總餘額 (十億港元) .....	87.1	285.2	407.8	433.6
有資產客戶平均資產餘額 (港元) .....	439,182	551,923	327,758	312,579

附註：

- 1 對於2021年1月1日前的各相關年度／期間，以上數據僅包括富途牛牛或富途證券國際（香港）的數據（如適用）。對於自2021年1月1日起各後續期間，以上數據還包括moomoo或Moomoo Financial Inc.、Moomoo Financial Singapore及Futu Australia的數據（如適用）。

截至2022年6月30日，我們的moomoo平台上約有1.5百萬名用戶、超過614,000名客戶及365,000名有資產客戶，客戶資產總餘額約為151億港元。2022年6月，我們moomoo平台上的月活躍用戶及日均活躍用戶分別約為317,000名及120,000名。我們moomoo平台上的用戶和客戶主要位於新加坡、美國及澳大利亞。

## 業 務

隨著我們交易平台的發展，我們所服務的所有市場的客戶在我們平台上的資產餘額亦有所增加。以下為於業績紀錄期我們平台的客戶資產總餘額的明細（按證券交易所劃分）：

	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
	(百萬港元)			
香港聯交所 <sup>1</sup> . . . . .	41,887	134,381	204,591	228,521
美國主要證券交易所 . . . . .	23,790	93,829	124,630	113,557
新加坡交易所 . . . . .	–	–	1,360	1,977
澳大利亞證券交易所 . . . . .	–	–	–	23
其他 <sup>2</sup> . . . . .	21,449	56,980	77,223	89,515

附註：

- 1 包括在上海證券交易所或深圳證券交易所上市的滬港通及深港通合資格北向證券。
- 2 包括現金、理財產品餘額及期貨產品淨值。

僅基於個人客戶開戶或隨後進一步更新時提供的國籍，與中國內地、香港及其他市場有關的個人有資產客戶截至2019年12月31日分別約為68%、31%及1%，截至2020年12月31日分別約為55%、44%及1%，截至2021年12月31日分別約為38%、39%及23%，以及截至2022年6月30日分別約為35%、39%及26%。僅基於個人客戶開戶或隨後進一步更新時提供的國籍（無論彼等居住於何處）及為公司對手方發起或進行服務的地點，我們有關中國內地、香港及其他市場的收入分別約佔我們2019年總營收的69%、30%及1%，2020年總營收的60%、39%及1%，2021年總營收的52%、46%及2%，以及截至2022年6月30日止六個月總營收的44%、48%及8%。於業績紀錄期，我們有關中國內地的收入比例下降主要是由於本集團的全球擴張戰略以及我們新增海外客戶的數量不斷增長、比例不斷增高。該收入明細並非來自於我們的管理賬目，而僅基於相關業務數據及我們的管理層估計得出。本集團並未就內部報告而區分市場或業務分部，且在其合併財務報表中僅有一個可報告分部。

### 企業客戶

我們的企業客戶定義為我們已經向其提供我們任何企業服務的企業用戶。自我們開始提供企業服務以來，我們的企業客戶群體一直在擴大。

我們的企業客戶通過及時向我們的用戶提供產品及業務更新，積極為我們的用戶社區作出貢獻，從而打破信息不對稱，為投資決策提供依據。

### 用戶和客戶獲取

我們主要通過(i)口碑推薦；(ii)企業服務；及(iii)線上線下營銷及推廣活動來擴大我們的客戶群體。詳情請參閱下文「— 銷售及營銷」。

### 用戶和客戶支持

我們開發了專有和定制化的客戶服務系統，用戶和客戶可通過在線聊天或全天候客服熱線與我們的客服人員和技術專家直接聯繫。我們的客服代表定期接受有關我們平台和服務及關鍵溝通技巧(如管理客戶投訴)的培訓。用戶亦可在牛牛/Moo社區上發佈反饋和建議，標記我們的官方賬號、產品經理甚至是首席執行官的賬號，我們會努力及時回應。

我們亦會主動徵求用戶和客戶反饋。例如，我們在主要社交媒體平台及我們牛牛/Moo社區發起線上交流和活動，以徵求用戶和客戶的反饋。我們與客戶聯繫，討論其對我們平台的體驗並徵求改進方法。我們亦為企業客戶提供類似服務，我們有專門的客戶服務團隊，處理企業客戶可能遇到的任何問題，爭取盡快作出回覆。我們的企業客戶亦可隨時與我們聯繫，並反饋對我們所提供服務的任何改進和變革的意見。

## 銷售及營銷

### 口碑推薦

由於我們一流的用戶體驗及較高的客戶忠誠度，我們通過口碑推薦來擴大我們的客戶群體。由於我們的高品牌知名度，我們受惠於龐大的自然流量，於2020年及2021年，自然流量為我們帶來了逾一半的新有資產客戶。

### 企業服務

我們亦通過企業服務吸引客戶。例如，ESOP解決方案服務已成為我們的標誌性企業服務，同時也證明了其在高效獲客方面的重要性。在公司開立ESOP賬戶後，我們能夠接觸到公司的受益員工，一旦他們的股權到期分配後我們就能更好地滿足其持續的股票交易需求。這使我們能夠以具成本效益的方式吸引優質客戶。通過向市場需求量較高的新經濟公司提供IPO分銷服務，我們可以推廣我們的品牌並吸引新客戶。

### 線上和線下營銷及推廣活動

我們通過與外部營銷渠道合作獲取用戶和客戶。例如，我們以營銷目的購買搜索引擎上的關鍵詞搜索服務，在熱門視頻分享網站上發佈推廣視頻，舉辦在線研討會和講座，並定期向我們的用戶發送有關我們最新服務和活動的電子郵件和短信。此外，我們亦通過戶外公告牌、雜誌、校園推廣及電視廣告開展線下宣傳，這在提高品牌曝光度方面發揮重要作用。

我們還不時地在我們的平台上開展推廣和營銷活動，如為在特定時段向我們開立交易賬戶的客戶免除佣金。我們設有營銷委員會，其負責制定我們每月的營銷及品牌推廣戰略，並指導我們專業營銷團隊實施戰略。我們有一支成熟的專業營銷團隊，諳熟不斷變革的市場趨勢與偏好並與之保持同步。

於業績紀錄期，我們截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月分別錄得銷售及營銷開支164.7百萬港元、385.3百萬港元、1,392.1百萬港元及507.2百萬港元（64.6百萬美元）。

## 我們的技術

我們對改進技術的承諾在我們為用戶及客戶持續開發並改善產品和服務的能力方面發揮著重要的作用，使我們能夠維持競爭優勢及促進我們增長戰略的執行。我們的技術具有針對性研發的特性，這使我們的平台具有較強的適應性也使我們能夠靈活、迅速地應對行業和監管變化。

2020年5月，我們成立了以我們的創始人、董事長兼首席執行官李華先生為首並由我們研發部關鍵人員組成的技術委員會。技術委員會的主要職責包括制定技術發展策略、優化現有研發基礎架構及開展大型技術項目。技術委員會的成員具備豐富的行業經驗並將進一步提升我們技術的領先地位和促進我們的進步。

### 行業領先的專有一體化跨市場系統

我們專有的、易於操作的一體化跨市場系統讓我們的客戶能夠通過單一平台交易香港聯交所、美國主要交易所、新加坡交易所或澳大利亞證券交易所的上市證券或在上海證券交易所或深圳證券交易所上市的滬港通及深港通下的合資格證券。該系統通過我們自主研發的模塊化架構提供從核心交易延伸到風險管理的統一功能及多幣種和多市場結算，輔以實時、先進的服務級別協議監控及質量監控服務，以確保卓越的客戶體驗。憑藉我們的技術優勢，在線開戶申請流程通常可以在短短三分鐘內完成，根據灼識諮詢的資料，即使相較香港零售證券經紀市場的其他主要競爭對手，該流程亦屬行業高水平。

### 穩定性高、可擴展及安全的系統

我們的交易系統建立在雲端分佈式基礎設施的架構上，採用了多個相關的服務器來降低單個服務器影響整個系統的風險。我們投入大量資源確保平台的穩定性，從而使我們平台於2020年及2021年均實現逾99.9%的系統可用率，根據灼識諮詢的資料，該可用率是香港證券經紀商的最高水平。截至2022年6月30日，我們的平台每秒能夠支持約1,004宗港股交易訂單，根據灼識諮詢的資料，在與香港零售證券經紀市場其他主要對手的競爭中拔得頭籌。

我們的平台採用了由多個相連的組件構成的模塊化架構，每個組件都能單獨升級和更換，不會影響其他組件的功能。

我們使用先進的用戶界面設計技術並在各用戶界面嵌入多個模塊。根據需要通過簡單地複製一個特定的現有用戶界面模塊，我們有效地提高了用戶界面開發的有效性，及不同用戶界面之間性能和功能的穩定性和一致性，最終帶來用戶體驗的提升。

我們清楚知道我們平台的可靠性及安全性對我們的客戶而言至關重要。我們的平台具備自動化多級防護機制，確保我們提供給用戶和客戶的服務安全。我們採用了嚴格的安全政策和措施，包括數據加密及雙重認證功能，以保護我們的客戶個人信息和交易數據等專有數據。我們的技術系統分析和預測惡意攻擊，使我們能夠對挑戰和攻擊迅速作出響應。

### 靈活的研發能力

通過建設和不斷優化研發工具和組件，我們在保證服務質量和系統穩定性的同時實現了較高水平的研發效率。2021年，我們為用戶迭代了153個客戶端版本，更新了5,689項新產品功能，根據灼識諮詢的資料，在香港零售證券經紀市場獨佔鰲頭。為進一步提高研發效率，我們針對各種常規運營活動運用基於模板的抽象配置建立了活動配置系統。與傳統的開發方法相比，我們的系統有效減少了運營活動的平均推出週期及所需人力。

此外，我們認為，我們以技術和研發為中心的員工結構為我們持續開發創新解決方案及加強現有服務種類的能力奠定了堅實的基礎。我們的研發團隊主要分為四個領域，包括金融業務、互聯網業務、大數據及增長以及工程技術。我們的核心研發團隊由經驗豐富的工程師及技術專家組成，在支持大規模交易的架構設計方面具備豐富經驗，其中的大部分人員具備中國領先的互聯網和技術平台的專業工作經驗。我們的大部分研發人員位於中國深圳。詳情請參閱下文「— 數據安全和隱私」。

## 數據安全和隱私

我們建立了一個全面的安全系統*Futu Monolith Safety Protection System* (「**FMSPS**」)，在我們網絡安全態勢感知及風險管理系統的支持下，為涉及客戶、其賬戶及交易的信息提供行業領先的保護。FMSPS已取得ISO27001信息安全管理體系認證。

我們擁有一支由工程師和技術人員組成的數據安全團隊，專門保護我們的數據安全。我們也採用了嚴格的數據保護政策來確保我們專有數據的安全。我們將高安全級別的加密算法應用於所有用戶活動，如登錄、查看賬戶資產及交易記錄，以確保數據安全。我們的官網安裝了2048位擴展驗證證書，所有數據傳輸都是通過加密渠道完成。我們的平台在數據保護方面維持著高標準，每次數據傳輸都採用隨機密匙加密以確保信息安全。

為保證數據安全及避免數據洩露，我們制定了嚴格的內部協議，根據協議，我們對如何處理和存儲收到的不同類型數據有明確指示。我們將我們收到的運營數據、業務數據和管理數據分為不同的敏感性等級。對於機密的個人數據，我們僅允許數量有限的員工機密訪問這些數據，而且訪問權限的界限清晰、等級嚴明。我們還建立了一道防火牆來隔離核心用戶數據，在整個操作過程中訪問任何核心數據都需要獲得嚴格的訪問數字權限。我們嚴格管控各個部門對數據的使用，且不會與外部第三方分享用戶和客戶的任何個人數據。我們制定了措施防止員工不當使用客戶信息。我們還根據相關地方司法管轄區的數據保護法律法規，就向用戶收集和使用其數據的方法和方式徵求其同意。

在客戶方面，我們自主開發了雙重認證功能來加強賬戶安全。如果客戶通過不同的設備登錄賬戶，需要同時提供賬戶密碼和動態驗證令牌來驗證。當客戶想要訪問其開戶信息及賬戶資產等核心數據時，亦需進行雙重認證。我們將相關核心數據獨立於其他數據儲存在獨立網絡，這極大地提高了我們的數據安全性。客戶亦可選擇激活下單時的雙重認證功能，即需要同時提供交易密碼和動態驗證令牌。

除了定期進行自我檢查以確保合規外，我們還聘請外部律師事務所和專業網絡安全團隊進行定期的網絡安全研究、審查及檢查，以優化我們的系統以及提高我們的風險防範能力。儘管我們在美國、新加坡及澳大利亞等其他經營所處市場也受到類似的數據和隱私保護規定的規管，但我們一直在密切關注最新的監管進展，並優化我們的合規實踐。我們持續積極與監管部門溝通，加強內部培訓，增強員工個人信息保護意識，提高個人信息保護能力。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－如果我們不能保護平台或用戶和客戶信息的安全，無論是由於網絡攻擊、電腦病毒、物理或電子入侵、第三方破壞還是其他原因，我們可能須承擔相關法律法規規定的法律責任，我們的聲譽和業務可能會受到重大不利影響」。

### 知識產權

知識產權對我們的成功及競爭力而言至關重要。我們目前持有一批涉及我們業務運營各個方面的知識產權。截至2022年6月30日，我們在中國擁有超過100項計算機軟件版權。我們亦在世界範圍內維持商標註冊，其中中國內地超過340個、香港超過120個、美國20個、新加坡40個及其他國家和地區超過200個。截至2022年6月30日，我們在中國境內獲授超過150項專利，在香港獲授3項專利，在新加坡獲授10項專利及在澳大利亞獲授10項專利。截至2022年6月30日，我們已經註冊了100多個域名。

我們嚴格按照相關法律法規保護我們的知識產權，包括商標、專利、版權及域名。我們定期根據業務的發展完善和更新我們的知識產權管理系統。我們力圖在適當的司法管轄區維持對我們業務而言屬重要的適當類別的知識產權的註冊。我們也通常會要求可能參與知識產權發展的員工簽署協議將有關知識產權轉讓給我們。

於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉(i)我們有嚴重侵犯第三方擁有的任何知識產權，或(ii)任何第三方有嚴重侵犯我們擁有的任何知識產權。然而，第三方未經授權使用我們的知識產權及在保護我們的知識產權不被未經授權使用時所產生的費用可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。

有關我們知識產權的詳情，請參閱「附錄四－法定及一般資料－B.有關我們業務的其他資料－2.知識產權」。

## 我們的客戶及供應商

我們擁有廣泛的客戶群，主要包括(i)有資產客戶及(ii)企業客戶。我們於業績紀錄期的前五大客戶佔我們截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度各年以及截至2022年6月30日止六個月的總營收的10%以下。據我們所深知，於業績紀錄期我們的前五大客戶均為獨立第三方。據董事所知，截至最後實際可行日期，董事、其各自的聯繫人或任何股東並無擁有我們已發行股本的5%以上，且於業績紀錄期並無在我們的前五大客戶中擁有任何權益。

由於我們主要業務活動的特性，我們並無主要供應商。

## 競爭

線上證券經紀服務市場正在崛起及迅速發展。作為線上證券經紀市場的先驅，我們將自身定位為位於香港、業務已擴展到新加坡、美國、澳大利亞，且在中國擁有強大的背景和豐富的資源的線上零售券商。我們目前與該等市場中的兩類競爭對手競爭，包括(i)專營的在線券商；(ii)傳統券商(同時擁有線上線下渠道)及商業銀行體系內的證券經紀業務部門。

我們主要憑以下優勢展開競爭：

- 客戶群體及用戶參與度；
- 研發基礎架構；
- 研發能力；
- 平台的安全性和可靠性；
- 品牌知名度和聲譽；
- 營運符合適用的監管要求；及
- 經營槓桿。

我們認為，我們擁有基於上述因素的競爭優勢。然而，我們目前或未來的很多競爭對手可能比我們擁有更長的運營史、更高的品牌知名度、更強的基礎設施、更大的

客戶群體或更多的財務、技術或營銷資源。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們在線上證券經紀和理財行業面臨激烈競爭，倘我們無法有效競爭，則可能會失去市場份額，而我們的經營業績和財務狀況可能會受到重大不利影響」。

## 員工

截至2022年6月30日，我們總共有2,586名員工。其中，2,286名員工位於中國內地，147名員工位於香港，86名員工位於美國、48名員工位於新加坡及19名員工位於澳大利亞。截至2019年、2020年及2021年12月31日，我們分別總共有847、1,315及2,318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明細：

	截至2022年6月30日	
	數目	%
研發 .....	1,641	63.5
客戶服務及運營 .....	396	15.3
一般及行政 .....	349	13.5
營銷 .....	200	7.7
合計 .....	2,586	100.0

我們按照中國法律法規的規定參與了市級和省級政府組織的各種員工社會保險計劃，包括住房、養老金、醫療保險及失業保險。我們須根據中國法律按員工的工資、花紅及若干津貼的規定百分比對員工福利計劃繳納供款，最多不超過地方政府不時規定的最高金額。根據香港法律，我們亦須將所有符合條件的香港員工加入強制性公積金（「強積金」）計劃。員工和我們均須每月按員工工資的一定比例（法定上限為1,500港元）向註冊為強積金計劃的退休計劃供款。對於我們在美國的員工，我們根據《國內稅收法典》第401(k)條向界定供款退休計劃繳納類似供款。對於我們在新加坡的員工，我們向中央公積金繳款，作為其界定供款退休計劃的一部分。

我們還設立了系統的績效評估系統，為調薪、升職及人才培養等人力資源決策提供依據。

我們與員工簽訂標準的勞動合同。我們也與高級管理層簽訂標準的保密和不競爭協議。不競爭的限制期間一般在僱傭終止後六個月至兩年之間，這取決於我們員工所在的司法管轄區，而且我們同意在限制期內按員工離職前工資的一定比例給予員工補償。

我們認為，我們與員工維持良好的工作關係，且於業績紀錄期並無任何重大勞動糾紛。

### 健康、工作安全、社會責任及環境事宜

我們並無運營任何生產設施。因此，我們不會面臨重大健康、工作安全、社會或環境風險。我們致力於為員工提供安全及健康的工作環境。在我們的經營史上，我們並沒有發生任何重大工作場所事故。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因未遵守健康、安全或環保規定而被處以任何罰款或其他處罰。

我們已就(i)我們的ESG風險治理；(ii)我們的ESG戰略；及(iii)確定相關的長期指標及目標制定了內部政策。該等內部政策包括我們的商業行為及道德守則、反腐敗合規政策及員工操守準則。我們的董事會負責監督和管理關鍵的ESG風險，而管理層及相關部門負責實施ESG戰略。我們意識到，與ESG相關的社會趨勢及政治政策的潛在變動會對我們的業務模式產生影響，並將根據上述計劃密切監控相關變動。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－外界對環境、社會及管治事宜的日益關注可令我們承擔額外成本或面臨更多風險。如未能遵守有關環境、社會及管治事宜的法律法規，我們可能會受到處罰，並對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響」。

於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們的業務、財務狀況及經營業績並未受到ESG風險（包括與健康、工作安全、環境、社會或氣候相關問題有關的風險）的重大不利影響。我們並未經營任何生產設施，且環境相關監管發展對我們業務運營及財務狀況的潛在影響有限。作為一家互聯網金融服務平台，我們目前在此方面並未預見任何重大風險。然而，我們一直致力於降低任何中長期潛在風險。例如，我們積極監測氣候變化帶來的風險，評估其對我們業務運營的潛在影響，並採取適當行動降低該等風險。氣候變化對我們業務造成的主要風險包括物理風險及轉型風險。物理風險主要來自於極端氣候風險及長期慢性風險。此外，海平面上升等風險可能導致實物資產

貶值和損失。我們已制定應對極端氣候風險的應急措施，最大限度地降低業務中斷及資產損失的風險。此外，作為碳中和計劃的一部分，我們已採取措施應對全球範圍內加速向低碳生活方式轉型所帶來的轉型風險。

我們努力限制碳排放，並在日常業務過程中促進綠色運營，這已成為我們企業文化的一部分。作為一個在線提供我們幾乎所有金融服務的數字化金融服務平台，在日常營運中採用無紙化交易及大幅減少水、電和紙張等資源消耗方面，我們一直是業界先驅。根據灼識諮詢的資料，於2018年7月，我們是香港首家提供全線上開戶服務的證券經紀商。客戶可通過我們的富途牛牛及moomoo平台訪問其月結單或日結單。我們亦通過電子郵件發送電子報表以供其參考，並因此完全擺脫長久以來甚至直至今日傳統金融服務提供商一直大量使用的紙質申請、訂單及報表。我們一直在不斷擴大由公共雲服務支持的業務運營，未來計劃限制對物理數據中心的使用。我們預計向公共雲服務的轉移將大幅降低採購和運營成本，雲技術的升級也會進一步支持我們降低能源消耗。此外，自2022年起，我們亦開始將研發基礎架構升級為Go語言和雲原生架構，預計升級完成後將通過彈性伸縮降低服務器成本，並有望提高資源使用效率。

我們的大部分業務採用數字化運營方式，同時利用雲服務減少客戶端及所有辦公室的紙張消耗，並使用環保材料進行辦公室翻新，以期努力保持低碳運營。例如，我們安排辦公大樓管理員定期巡查並關掉無人使用辦公室內的電燈，並敦促員工在離開辦公室前關閉電腦。為控制空調能耗，我們根據季節、天氣及使用場景制定實施辦公室空調政策；我們還在辦公室四周張貼環保告示，提醒員工做出一點環保小舉動，就可能帶來積極的環境影響。

為防控COVID-19疫情，我們採取了一系列健康和安全措施來保護我們的員工，包括以下各項：

- 對我們辦公場所的出入點進行管控。我們要求來辦公室的人員在獲准進入辦公場所前佩戴口罩並進行體溫檢測。在進入辦公場所前，我們的員工也須出示員工身份證明卡，而訪客須提供個人信息。我們的入口和出口也設在大樓的不同地方，以盡量減少互動。

- **辦公場所及設備管理。**我們安排人員經常對會議室、茶水間、走廊和洗手間等公共區域以及辦公室工位和設備進行消毒或酒精清潔。我們也確保辦公場所內有適當的空氣流通。此外，我們建議員工單獨就餐以降低交叉感染的風險。
- **應急安排。**我們制定了預案，在與COVID疫情相關的緊急情況下及時向我們的員工通報最新情況。去過高風險地區或體溫較高的員工在獲准返回辦公場所前須進行自我隔離及進行檢測。對於位於中國深圳的總部，萬一遇到緊急情況，我們有一間專門的隔離室。

## 社會責任

### 為更廣泛的社區作出貢獻

我們致力於履行社會責任，為更廣泛的社區作出貢獻。首先，我們將繼續降低投資壁壘，讓投資對每個人而言都更加容易。我們於富途牛牛和moomoo上的免費投資視頻為用戶提供投資知識，並幫助彼等更好地了解投資風險。我們力求提高用戶的金融知識，我們認為這對彼等實現長期投資目標至關重要。

多年來，我們一直參與樂施會組織的「毅行者」籌款活動，該活動捐款均用於緩解全球貧困和提供受災救助。我們鼓勵員工參與此次遠足活動，同時亦以此提高對不平等問題的意識，培養社會責任感。

我們一直致力於為環境及整個社會帶來積極效益。我們的香港附屬公司富途證券國際(香港)定期參與香港的海岸清潔志願活動。此活動務求以行動支持社會及應對海洋垃圾問題以創造更清潔的海岸，貼合我們持續致力於可持續、創新的承諾。

COVID-19疫情期間，富途證券國際(香港)還通過富途牛牛平台發放檢測試劑盒及口罩，香港公眾僅需簡單註冊即可領取，為社會共同抗擊疫情貢獻了力量。

## 員工發展

本公司「以人為本」，我們的員工是我們業務的不可分割的組成部分，我們力圖通過以下方法物色和培養人才：

- **綜合培訓**。我們為員工提供各種的培訓以支持其個人發展。截至2022年6月30日止六個月，我們已安排了多個不同主題的培訓課程，累計參與達30,170人次，讓員工能擴寬其在不同領域的知識。
- **領導力課程**。我們亦根據員工的不同職業發展階段，為彼等提供領導能力培訓，培訓目標覆蓋預備副組長到主管級別及以上。我們亦在每個季度為各級管理層提供一系列管理及領導力課程。於2021年，我們的員工合共花了超過430個小時進行管理培訓。截至2022年6月30日止六個月，我們的員工合共花了超過2,518個小時進行線上及線下管理培訓，累計參與達1,299人次。
- **畢業生培訓**。於2021年7月，我們亦為145名應屆畢業生提供了為期一週的全職培訓課程，幫助其獲得工作技能、積累行業知識並快速融入工作環境。
- **個人資格證書**。我們亦鼓勵並資助我們的員工繼續深造及獲得額外資格證書，包括金融行業專業認證資格證書。

## 健康、安全和福祉

我們非常重視保護員工的身心健康、安全和福祉，且我們已據此實施多項內部政策及措施，包括：

- **在工作與生活中取得良好平衡**。除全方位的員工福利方案外，我們鼓勵員工在工作與生活中取得良好平衡。我們提供健身設施及定期組織社交團隊活動以為全體員工打造積極且有凝聚力的工作環境。

- **內部反饋。**我們不時採用匿名方式在內部進行員工滿意度調查，以獲得意見反饋並據此解決任何問題。2021年，我們邀請逾1,100名員工參與關於本集團組織和人才管理的調查，其中我們收到的反饋率逾76%。根據調查反饋，在由肯耐珂薩、騰訊諮詢及YCA楊三角企業家聯盟共同主辦的「2021年中國組織能力調研最佳實踐獎」中，我們成為249家企業中的四名獲獎者之一，這是對我們實現有效內部管理能力的認可。
- **反歧視。**我們在平等就業機會方面制定嚴格的政策，禁止(其中包括)基於種族、膚色、信仰、宗教、性別、性取向等的任何形式歧視。
- **反性騷擾。**我們對工作場所內外的性騷擾採取零容忍政策，嚴肅對待我們收到的任何投訴，並嚴格保密。我們已建立有效的舉報渠道，如通過電子郵件及公司社交短訊賬戶，並將保留我們有關部門處理的所有投訴的相關書面證據。倘相關人士不認同我們內部調查結果，我們亦將審核我們的決定。

### **正當商業行為**

我們已實施與我們的業務運營相關(包括反腐敗和合規、反洗錢、反賄賂、欺詐、商業行為及道德)的內部控制政策。我們要求員工每季度完成相關考試，我們的員工於截至2022年6月30日止六個月已累計出席合規事務培訓14,798人次，學習時長超過3,677個小時。

我們已建立多層審查制度，包括建立我們的內部審計部門(負責領導調查並向審計委員會報告情況)及內部控制部門(協助內部審計部門調查和跟進整改和改進措施)。在與我們合作之前，我們的供應商和其他業務合作夥伴通常須與我們簽訂反賄賂協議。作為我們管理洗錢和恐怖主義融資風險框架的一部分，我們採用反洗錢政策，並在必要時審查及更新相關政策及程序。我們亦定期對我們的高風險業務運營和管理領域進行內部審計，並評估我們內部控制的有效性，以確保遵守我們所堅持的正當及道德商業實踐。有關券商數字通信及交易實踐的監管審查可能趨嚴，為作應對，本集團已頒佈並採用內部政策、協議及指導方針，從而管理相關監管及聲譽風險。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，本集團並未(i)將其任何客戶的交易數據出售予第三

方以進一步搶先客戶訂單；或(ii)進行任何誤導性的溝通及交易實踐以鼓勵其客戶進行交易。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－未來我們業務所在地區適用的證券經紀及理財行業監管與法律制度的任何變化都可能對我們的業務模式產生重大影響。針對業內同行的潛在執法行動可能會導致推出新的規則或要求，並可能使我們受到更為嚴格的監管審查。倘我們被認為參與了任何具有誤導性的數字業務實踐或交易實踐，這可能會對我們的業務運營、聲譽和前景產生重大不利影響」。

我們亦制定了相應的舉報政策，並建立了各種舉報渠道，同時根據適用的法律法規，盡力確保任何舉報的機密性。我們負責處理舉報的員工必須簽署保密協議，任何員工違反相關法律法規向任何舉報人或調查人員披露任何資料將被解僱。

### 環境保護

作為一家高科技公司，我們鼓勵員工採用可持續性實踐來減少我們的碳足跡，包括推廣節能措施、鼓勵在線虛擬辦公室、減少紙張浪費及避免不必要的出行，所有該等實踐均載於我們的員工手冊。我們亦與一家打車公司合作，提供電動汽車送員工回家，從而減少碳排放。我們積極響應政府對垃圾分類、回收和減廢的要求，進一步減少垃圾和環境污染。

### 牌照及監管批准

#### 牌照、許可及批准

我們的運營須取得各種牌照、許可及證書。截至最後實際可行日期，我們在香港、新加坡、美國、澳大利亞及歐洲持有51項牌照、資質和會員資格。於業績紀錄期，本集團在所有重大方面符合其所持有的重要牌照之要求及條件。截至最後實際可行日期，我們已依法取得及維持法律法規所規定的運營所需的所有重要牌照、許可及證書，且有關牌照、許可及證書仍具有全面效力。截至最後實際可行日期，深圳富途持有《增值電信業務經營許可證》（「ICP許可證」）、《廣播電視節目製作經營許可證》及《網絡文化經營許可證》；海南財學堂持有《網絡文化經營許可證》、《廣播電視節目製作經營許可證》、ICP許可證及《出版物經營許可證》。經我們的中國法律顧問確認，我們在中國的業務無需從任何監管機構取得任何其他許可證。

### 香港受規管活動

截至最後實際可行日期，我們的運營附屬公司之一富途證券國際（香港）已獲得《證券及期貨條例》項下的牌照，可進行下列受規管活動：

按牌照類型劃分的受規管活動	生效日期
第1類（證券交易）.....	2012年10月
第2類（期貨合約交易）.....	2013年7月
第3類（槓桿式外匯交易）.....	2020年12月
第4類（就證券提供意見）.....	2015年6月
第5類（就期貨合約提供意見）.....	2018年8月
第7類（提供自動化交易服務）.....	2019年8月
第9類（提供資產管理）.....	2015年7月

除上述牌照外，我們在香港的一家附屬公司亦持有牌照法庭根據《放債人條例》頒發的放債人牌照，可於日常業務過程中向客戶發放貸款。我們亦已在香港強制性公積金計劃管理局註冊為強制性公積金中介人。詳情請參閱「法規－與我們在香港的業務及運營相關的法律法規概覽」。

### 海外受規管活動

對於我們的海外業務，我們在新加坡、美國、澳大利亞和歐洲持有牌照、資質和會員資格。具體而言，Moomoo Financial Singapore是一家在新加坡金融管理局註冊的持有資本市場服務牌照的持牌法團。Moomoo Financial Inc.於證交會註冊為經紀交易商，是FINRA信譽良好的成員，獲授權根據證交會和FINRA的規則開展介紹經紀人的業務。Futu Clearing Inc.亦是FINRA和DTCC信譽良好的成員，能夠於美國提供清算業務。詳情請參閱本文件「法規」一節。Futu Australia持有澳大利亞金融服務牌照，受澳大利亞證券和投資委員會監管。

## 監管發展

### 中國網絡安全和數據保護

鑒於中國網絡安全和數據保護監管框架的最新發展，我們已採取下列措施，以確保符合國家網信辦的相關要求。

#### 《網絡安全審查辦法》(「經修訂《網絡安全審查辦法》」)

經修訂《網絡安全審查辦法》由國家網信辦及其他十二個中國監管部門於2021年12月28日聯合發佈，並自2022年2月15日起施行。經修訂《網絡安全審查辦法》規定(其中包括)(i)關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，應當向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查，網絡安全審查辦公室設在國家網信辦，負責實施網絡安全審查；及(ii)掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。

我們的中國法律顧問認為，擬赴香港上市及我們當前的業務運營不屬於經修訂《網絡安全審查辦法》所規定的需要申報有關網絡安全審查的範圍。原因如下：

- (i) 經修訂《網絡安全審查辦法》項下「國外上市」一詞豁免於香港上市的強制性網絡安全審查事前申報義務；
- (ii) 根據《關鍵信息基礎設施安全保護條例》，保護工作部門負責認定各行業領域的關鍵信息基礎設施運營者，及時將認定結果通知運營者。截至最後實際可行日期，本公司未從保護工作部門收到任何關於我們被認定為關鍵信息基礎設施運營者的通知；

- (iii) 根據經修訂《網絡安全審查辦法》，本公司為網絡平台運營者。截至最後實際可行日期，根據中國法律顧問對互聯網安全、數據安全和個人信息保護的評估，未發現我們存在經修訂《網絡安全審查辦法》第十條明確規定的任何國家安全風險。此外，除經修訂《網絡安全審查辦法》第十條所列的安全風險外，並無中國法律法規對確定「可能危及關鍵信息基礎設施安全、網絡安全或數據安全的其他因素」或「影響或可能影響國家安全」的標準作出進一步的闡明或指導。因此，考慮到本集團已採取內部措施來確保合規，並將持續密切地監測立法進程，及時尋求相關監管部門的指導，以確保其合規，截至本文件日期，我們的中國法律顧問認為，經修訂《網絡安全審查辦法》不會對本集團產生重大不利影響；及
- (iv) 本公司亦確認，根據中國法律顧問進行的盡職調查，截至最後實際可行日期，本公司未收到國家網信辦網絡安全審查辦公室或其他要求本公司申報網絡安全審查的部門的任何通知。此外，本公司沒有因未申報網絡安全審查而受到國家網信辦網絡安全審查辦公室或有關監管部門的任何處罰或約談、調查、法律訴訟或其他監管措施。

**於2021年11月14日公佈的《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「《條例草案》」)**

根據《條例草案》，倘若數據處理者擬赴香港上市影響或者可能影響國家安全的，則其必須向國家網信辦申報網絡安全審查。

儘管有上文所述，據我們的中國法律顧問告知，《條例草案》為徵求公眾意見而擬定的草案形式，截至最後實際可行日期尚未獲正式採納為有效法律。目前尚不清楚該《條例草案》將在何時以及在何種程度上以目前草案的形式生效。《條例草案》中的若干關鍵法律概念，例如「影響或者可能影響國家安全」，尚不明確。

然而，我們的中國法律顧問認為，假設《條例草案》以其目前形式實施，我們的中國法律顧問合理預期本集團在所有重大方面遵守《條例草案》並無實質困難，且彼等合理預期《條例草案》不會對本公司運營或擬定上市造成任何重大不利影響。

截至最後實際可行日期，我們並未收到國家網信辦對擬定上市提出的任何網絡安全審查要求或相關詢問。

**其他適用的中國數據安全及網絡安全法律法規**

我們通過我們於中國內地的運營實體之一深圳富途，經由富途牛牛平台在中國主要提供兩種服務，即(i)為用戶提供市場行情及其他互聯網信息服務；及(ii)嵌入鏈接，該鏈接可將用戶重新定向至本公司另一家全資附屬公司富途證券國際(香港)(為《證券及期貨條例》下的持牌法團)提供的證券經紀服務。作為客戶開戶過程的一部分，客戶開立線上交易活動賬戶所需相關個人資料將直接在富途證券國際(香港)所採用的位於中國內地以外的服務器中收集、處理、使用及存儲。深圳富途不對任何客戶開戶程序進行審批，亦不處理任何證券交易資料。根據我們的中國法律顧問的意見，截至本文件日期，該等服務並未在任何重大方面違反適用的中國數據安全及網絡安全法律法規。

《中華人民共和國個人信息保護法》(「《個人信息保護法》」)第38條適用於在中國內地向任何境外實體提供個人信息的運營商。基於上文所述及考慮近期發佈的《數據出境安全評估辦法》(「《數據出境辦法》」)，並計及有關其解釋和執行的不確定性尚不明確，我們的中國法律顧問已告知我們，截至本文件日期，富途證券國際(香港)在中國內地以外的地方直接收集中國內地用戶及客戶的個人信息不屬於《個人信息保護法》第38條所明確規定「中國內地運營商向境外實體跨境提供個人信息」的範疇，原因是(i)富途證券國際(香港)並非受《個人信息保護法》第38條規管的「境內個人信息處理者」；(ii)深圳富途並未將用戶及客戶的個人數據轉移到中國境外(「出境」)；及(iii)並未向境外提供在中國內地境內運營中收集或產生的重要數據和個人信息，因此在此方面並無違反任何適用的中國法律。聯席保薦人的中國法律顧問同意本公司中國法律顧問的上述意見。

《數據出境辦法》規定，任何數據處理者處理或向境外提供的個人信息超過該辦法所規定數量的，在將任何個人信息轉移到境外之前，應當向國家網信辦申請安全評估。該安全評估規定亦適用於任何向中國境外提供重要數據的數據處理者。由於《個人信息保護法》及《數據出境辦法》較新，其解釋及適用存在不確定性，尤其是涉及我們的海外附屬公司在中國境內從事自然人個人信息處理活動（包括我們位於中國境外的海外附屬公司進行的信息收集活動）時的適用性和要求。截至本文件日期，現行監管制度項下的「重要數據」的確切範圍及計算方式尚不清楚，中國政府部門在解釋和執行適用法律方面可能具有裁量權。因此，尚不確定我們是否需要向國家網信辦申報任何跨境數據轉移的安全評估，且我們無法保證中國監管機構日後將不會持有與我們中國法律顧問上述意見相悖或不同的看法。雖然我們認為跨境數據轉移的事先批准要求將不會適用於富途證券國際（香港）目前從中國境內人員收集信息的方式，倘我們需要將若干數據從我們的中國實體轉移至我們的境外附屬公司或倘監管機構認為我們當前的數據收集模式為跨境數據轉移，我們將受相關要求的規限。此外，我們可能需要在未來採取若干額外措施，以遵守《個人信息保護法》。儘管存在上述不確定性，但據我們的中國法律顧問合理所知，倘我們被要求申報跨境數據轉移的安全評估，截至最後實際可行日期，彼等認為，彼等預計我們在所有重大方面遵守《數據出境辦法》不會遇到任何重大法律阻礙。

於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們已建立全面的安全系統 *Futu Monolith Safety Protection System*（「**FMSPS**」），其已取得ISO27001信息安全管理體系認證，在我們網絡安全態勢感知及風險管理系統的支持下，為涉及我們用戶及客戶、其賬戶及交易的信息提供保護。我們擁有一支由工程師和技術人員組成的數據安全團隊，專門保護我們的數據安全，並就此制定了嚴格的內部協議。有關我們數據安全措施詳情，請參閱「－ 數據安全和隱私」。

基於我們中國法律顧問進行的法律盡職調查，我們的中國法律顧問認為，本集團已根據適用的中國法律法規在數據安全和網絡安全方面採取必要措施，且其未注意到本集團在數據安全、網絡安全或個人信息保護方面存在嚴重違反現行中國法律法規的情形。

於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，(i)本集團並無任何資料或個人信息的重大洩漏；及(ii)我們並未涉及由中國相關政府或監管機構就我們遵守適用的中國數據安全和網絡安全法律法規而提起的任何重大調查、問詢、處罰或其他法律程序。此外，據我們的中國法律顧問告知，其目前預計適用的中國數據安全和網絡安全法律不會對我們的業務運營、財務業績和財務狀況產生重大不利影響。

## 法律訴訟及合規

除本分節所披露者外，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾涉及任何可引致罰款、執法行動或其他處罰的不合規事件，從而可能個別或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。董事認為，除於「一物業」所披露者外，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守所有相關法律法規。

## 進行中的監管行動

我們須遵守多項監管規定，包括香港、美國、新加坡及澳大利亞主管監管當局（包括但不限於香港證監會、新加坡金融管理局、證交會、FINRA及澳大利亞證券和投資委員會）頒佈的法律、法規及指引中訂明的規定。

富途證券國際（香港）為《證券及期貨條例》下的持牌法團，可能會不時受到香港證監會的問詢和調查。截至最後實際可行日期，富途證券國際（香港）曾接受香港證監會就客戶開戶程序、風險管理、客戶資產、網絡安全、反洗錢、打擊恐怖主義融資和移動應用程序的運營等事宜展開的若干持續問詢。此外，富途證券國際（香港）受到有關在線開戶程序及產品盡職調查等事宜的持續調查。香港證監會的問詢及調查仍在進行中，及須遵守《證券及期貨條例》第378條項下的法定保密規定。因此，除非香港證監會另行同意，否則本文件中無法披露有關該等事宜的其他詳情。

由於香港證監會的上述問詢及調查仍在進行中，我們無法準確預測在問詢及調查結束後富途證券國際（香港）是否會受到任何紀律處分，倘受到處分，亦無法準確預測任何相關處分的性質和程度。如果在香港證監會問詢及調查結束後，香港證監會發現存在不當行為或重大不合規行為，香港證監會可能會採取各種監管行動，其中可能包括譴責、罰款及／或暫停或吊銷牌照及交易權，如果實施，則可能會對我們的聲譽、業務、前景及財務狀況造成重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們在經營所處市場中受規限於廣泛且不斷變化的監管要求，如未能遵守這些要求可能導致我們未來的業務活動遭到處罰、限制和禁止，或導致我們的牌照和交易權被暫停或撤銷，進而可能對我們的業務、財務狀況、運營和前景產生重大不利影響。此外，我們還面臨相關監管機構的持續問詢及調查」。

### 受規管活動

根據《中華人民共和國證券法》第一百一十八及一百二十條，「證券業務」包括證券經紀業務、證券投資、投資諮詢業務及經國務院證券監督管理機構核准的其他業務。深圳富途為我們於中國內地的經營實體之一，其通過內嵌於富途牛牛平台的鏈接，將用戶轉至富途證券國際（香港）提供的經紀服務的頁面（富途證券國際（香港）為本公司於香港的全資附屬公司以及《證券及期貨條例》項下的持牌法團）。據我們的中國法律顧問告知，截至本文件日期，深圳富途在中國內地提供的該等服務不屬於《證券法》項下「證券業務」的定義範圍。

於業績紀錄期及截至最後實際可行日期，我們並未受到中國證監會或中國其他相關部門就我們遵守《中華人民共和國證券法》作出的任何可能單獨或共同地對本集團的業務運營、財務業績及財務狀況造成重大不利影響的行政處罰或調查。

據我們的中國法律顧問告知，富途證券國際（香港）被視為《證券公司監督管理條例》第九十五條項下的「境外證券經營機構」。深圳富途運營富途牛牛平台以及富途證券國際（香港）在香港提供證券服務並不構成在中國內地提供證券業務。本集團的證券經紀業務乃經獲得相關監管機構（如香港證監會）許可的實體和員工（而非其在中國內地運營的附屬公司）在中國內地以外的地區運營。因此，我們的中國法律顧問認為，截

至本文件日期，深圳富途運營富途牛牛平台以及富途證券國際（香港）在香港提供證券服務並不違反《證券法》、《證券公司監督管理條例》及《外國證券類機構駐華代表機構管理辦法》。

然而，我們的中國法律顧問亦告知，現行和未來中國法律法規對適用的中國法律法規的解釋及適用存在重大不確定性，包括但不限於《中華人民共和國證券法》、《證券公司監督管理條例》及《外國證券類機構駐華代表機構管理辦法》。因此，我們無法保證中國監管機構日後將不會持有與我們中國法律顧問上述意見相悖或不同的看法。

## 外幣兌換

根據中國適用法律法規（包括但不限於《中華人民共和國外匯管理條例》），未經中國外匯管理機構或者其他金融業監督管理機構批准，任何機構、單位或個人不得經營外匯業務。根據適用的中國法律法規，我們未被授權向我們的中國內地客戶提供，亦未向我們的中國內地客戶提供任何外幣兌換或資金跨境匯出的服務。

於開戶流程中，中國內地客戶僅可通過獲得互認地位的核證機構的電子認證流程（「**電子認證流程**」），在於2019年6月發佈的關於《可接受的開立賬戶方式》的香港證監會通函（「**2019年香港證監會通函**」）允許的範圍內使用其中國內地銀行賬戶作識別用途。此外，中國內地客戶無法通過我們的平台使用其中國內地銀行賬戶進行初始付款或持續資金流動。就入金而言（例如，中國內地客戶在我們的平台上進行交易時），我們不允許中國內地客戶通過我們的平台使用其中國內地銀行賬戶進行入金，我們的平台僅接受通過香港銀行賬戶或境外銀行賬戶進行初始付款或持續資金流動的資金跨境匯出。我們要求客戶在我們的平台上完成其用於入金的銀行賬戶註冊，且我們不接受中國內地銀行賬戶用於此類目的。我們的指引及政策亦已明確地向希望通過富途牛牛平台上開立賬戶的用戶介紹前述相關要求。據我們的中國法律顧問告知，目前適用的中國法律法規未要求我們的中國內地客戶主動提交、亦未要求我們審查中國內地客戶外幣投資款項的相關外幣兌換批准或登記證明。有關我們為客戶進行開戶及入金的流程詳情，請參閱「**我們的服務 – 零售服務 – 開戶及入金**」。

此外，我們定期開展員工培訓，強調遵守外匯管制條例，包括但不限於禁止為任何形式的貨幣兌換提供便利。為確保遵守適用監管指引及本集團的內部政策，我們已要求員工遵守有關中國居民境外投資交易的法律法規，並禁止員工以任何形式違反適用法律法規為中國內地客戶的貨幣兌換及匯款提供便利。此外，我們已制定反洗錢政策，涵蓋客戶身份識別、入金及交易執行，以遵守香港適用反洗錢及反恐怖主義融資法律法規。我們亦於我們的網站及移動應用程序登載中國外匯法律法規，包括《中華人民共和國外匯管理條例》及《個人外匯管理辦法實施細則》，以供客戶參考。我們亦維持對員工與客戶間溝通的定期合規審查，並將對審查期間發現的任何不合規行為採取紀律處分。我們亦將在收到員工在此方面發現或懷疑的違規行為的報告時進行審查並採取類似措施。

為加強我們的內部控制，我們已制定並頒佈內部控制要求，其規定了較適用法律法規更嚴格的責任或更高標準。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們已發現有關違反我們入金及匯款內部規定的數起員工不當行為事件。該等不當行為主要涉及員工未能通過分享彼等對有關中國銀行的貨幣兌換及匯兌政策的程序及要求的了解恰當地答覆客戶就入金提出的問題，有關答覆並未嚴格遵守我們的內部政策。我們在對員工和客戶的溝通進行定期合規審查中發現該等不當行為。據我們的中國法律顧問告知，該等不當行為違反了我們的內部政策及要求，但本集團並未將其視為違反現行適用的中國法律法規。我們的中國法律顧問認為該等不當行為將不會導致有關監督管理部門針對本集團的任何處罰或強制執行行動。

我們已採取內部考核制度，對員工的工作績效進行打分排名。我們將對違反內部政策的人員進行紀律處分，並根據不當行為的嚴重程度及我們內部考核政策扣減相關人員的績效分數。

此外，我們已採取全面的內部控制措施，以預防及避免任何潛在違規及不當行為，包括：

- (i) 團隊領導及／或部門經理會就已發現的違規及／或不當行為的細節及後果與相關員工進行討論。其他員工也會收到案例分析；
- (ii) 為我們的員工提供定期合規培訓，以強調遵守外匯管制條例，包括但不限於禁止為任何形式的貨幣兌換提供便利；
- (iii) 積極審查我們員工的表現。每名客戶服務人員須簽署一份合規承諾書，其中強調了對其服務標準的主要要求，並確認其將不時遵守我們的內部政策及合規手冊；及
- (iv) 維持對員工（如客戶服務人員）與客戶間溝通的定期合規審查，包括對線上服務平台的記錄及／或電話錄音進行特別審查，以監測員工對中國內地客戶的回應。

董事認為上述全面內部控制措施屬充分且有效預防及避免潛在的違規及不當行為，原因是自2022年5月起直至最後實際可行日期，我們並未發現任何有關我們開戶、入金及匯款內部規定的員工不當行為。於業績紀錄期及截至最後實際可行日期，我們並無受到國家外匯管理局或中國其他有關部門就我們遵守貨幣兌換或資金跨境匯出中國內地相關中國法律法規作出的任何行政處罰或調查，從而可能個別或共同對本集團的業務運營、財務業績及財務狀況造成重大不利影響。

#### 跨境數據轉移

由於我們境外運營附屬公司Moomoo Financial Inc.、Moomoo Financial Singapore及Futu Securities Australia已將其客戶服務外包給中國服務提供商，故我們若干業務可能涉及跨境數據轉移。截至最後實際可行日期，有關安排尚未受到有關境外運營附屬公司運營所在司法管轄區相關監督管理部門的限制。有關富途證券國際（香港）在中國內地以外直接收集中國境內用戶及客戶個人資料的討論，請參閱「—監管發展—中國網絡安全和數據保護—其他適用的中國數據安全及網絡安全法律法規」。

## 獎項及榮譽

自成立以來，我們產品和服務的質量和知名度得到了認可。我們獲得的部分重要獎項和榮譽載列如下。

授予單位	獎項／榮譽	獲獎年份
深圳市科技創新委員會、 深圳市財政局、國家 稅務總局深圳市稅務局.....	高新技術企業證書	2019年、 2020年
科學技術部火炬高技術 產業開發中心.....	技術先進型服務企業	2020年
香港聯交所.....	交投躍升經紀商 — 槓桿及反 向產品成交額	2020年
胡潤百富.....	三大最活躍股票期權經紀商	2020年
《財資》.....	2020中國新金融百強	2020年
	2019年度AAA金融科技獎、 年度最佳金融科技券商	2019年
	2020年度AAA金融科技獎、 最佳數字合作獎	2020年
香港聯交所.....	香港交易所大獎2021	2021年

## 保險

我們通過中國政府的強制性多僱主界定供款計劃為我們的中國內地員工提供包括醫療保險、生育保險、工傷保險、失業保險及退休金福利在內的社會保障保險。我們亦通過商業保險公司為我們的中國內地員工提供額外的人壽及醫療保險。我們為香港員工作出強積金供款並提供勞工保險及醫療保險。根據香港《證券及期貨(保險)規則》(香港法例第571AI章)，我們已就因員工的欺詐行為、搶劫、盜竊或其他不當行為致使我們託管的客戶資產遭受損失而導致的我們的任何損失投購及維持保險。此外，我們的新加坡及美國附屬公司分別為我們的新加坡及美國員工提供健康保險。我們尚未維持業務中斷險或關鍵人物保險，且我們僅維持有限的一般財產保險。我們認為我們的保險範圍足以涵蓋我們的主要資產、設施及負債。

Moomoo Financial Singapore繳納了中央公積金(新加坡務工人員及永久居民強制性綜合儲蓄及養老金計劃)。除中央公積金外，我們還為我們所有新加坡公司員工提供醫療保險及工傷賠償險。我們亦購買了可以覆蓋我們新加坡辦事處的公眾責任保險。

如果我們產生不獲保單承保的任何虧損，或賠償金額遠低於我們的實際虧損，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們的業務保險保障範圍有限」。

### 物業

我們的公司總部位於中國香港。截至最後實際可行日期，我們在中國內地、香港、美國、新加坡及澳大利亞租賃28項物業，總建築面積約36,000平方米。我們的租賃物業主要用於公司辦事處、數據中心及其他設施。有關租賃協議期限為一至五年。截至最後實際可行日期，我們在美國加利福尼亞州擁有一項物業，用於公司辦事處。

截至最後實際可行日期，由於相關業主未完成相關物業租賃及登記，我們在中國的八份物業租賃協議並未根據適用中國法律法規的要求向中國政府主管部門登記及備案。據我們的中國法律顧問告知，該等不合規行為並不會影響相關物業租賃協議的有效性，亦不會對上市產生重大不利影響(但倘我們未能在相關部門規定的時間裡糾正不合規行為，可能導致我們就各處未登記租賃物業被罰以最高人民幣10,000元的罰款)。儘管如此，倘我們需要重新安置租賃的辦公場所，該重新安置將不會帶來很大的負擔和困難，因為我們沒有任何固定設備或特定的辦公空間要求。因此，鑒於適合我們業務運營的辦公場所數量充裕，我們預計只會產生少量的搬遷服務成本，而無需大幅增加租金。