



**关于深圳微众信用科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
申请文件的审核中心意见落实函**

之

回复报告

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座

二〇二〇年十二月

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 19 日出具的上证科审（审核）〔2020〕938 号《关于深圳微众信用科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核中心意见落实函》（以下简称“审核中心意见落实函”）收悉。中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为保荐机构和主承销商，与深圳微众信用科技股份有限公司（以下简称“微众信科”、“发行人”或“公司”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对审核中心意见落实函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告所用简称及名词释义与招股说明书一致。

审核中心意见落实函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题一	3
问题二	6
问题三	28

问题一

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，采用简明语言，全面梳理整合“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，并补充、完善以下内容：（1）“113 号文”出台对发行人业务模式、市场竞争格局和客户持续性影响较大的风险；（2）主要为小微企业贷款服务，受宏观经济形势、银行监管政策影响较大的风险；（3）收入高速增长不可持续的风险；（4）采用“最高服务限额”计费模式产生的收入占比较高的风险

问题 1 发行人披露

公司根据要求，已在招股说明书“重大事项提示”之“一、需要特别关注的风险因素”部分对风险因素内容进行梳理整合、补充完善如下：

1、将“重大事项提示”之“一、需要特别关注的风险因素”部分原风险因素的第（一）条、第（二）条和第（三）条整合为：

“（一）“113 号文”出台对公司业务模式、市场竞争格局和客户持续性影响较大的风险

涉税数据是公司对中小微企业进行信用评价的重要依据，公司曾作为 9 省市“银税互动”平台的参与方和运维方，通过“银税互动”平台为银行直接提供基于涉税数据的信用评价服务。“113 号文”的出台，要求银税数据直连，公司不再通过“银税互动”平台为客户提供征信科技服务，公司失去基于“银税互动”平台提供服务的便捷性优势及涉税数据采集的优势，长期而言，“113 号文”等“银税互动”相关政策可能会对公司业务模式、市场竞争格局和客户持续性产生较大风险。

从业务模式而言，“113 号文”要求税务数据直连和税务数据脱敏推送。企业涉税信息传输原有的非直连模式逐步转化为直连模式，存在银行采集税务数据出现故障甚至无法获取税务数据，或公司无法适应数据传输模式改变带来的客户需求变化的风险。同时，“113 号文”要求银行必须对涉税数据进行脱敏推送，但并未明确数据脱敏的具体范围和标准，存在由于银行客户执行“113 号文”的

数据脱敏要求，而导致公司提供的信用评价服务质量无法满足客户的业务要求，甚至影响业务正常开展。

从市场竞争格局而言，直连模式下公司失去了通过“银税互动”平台直接向银行提供服务的便捷性优势，公司持续面临来自征信公司、金融科技公司、大数据科技公司、银行客户（其自身的金融科技部门或金融科技子公司）及其他科技公司的竞争。“113号文”明确了企业征信机构可以协助处理“银税互动”涉税信息，不排除其他具有企业征信备案的征信企业加大研发投入力度，进入公司所处业务领域，从而加剧行业竞争。

从客户持续性而言，存在部分银行客户凭借较强的人才、科技和资金实力自行开发类似产品，逐步替代公司的产品与服务，甚至减少或者终止与公司的业务合作的风险。同时，随着行业竞争的加剧，公司存在业务模式和核心技术被竞争对手模仿、追赶、甚至替代的可能，进而可能导致公司业务需求减少，客户粘性下滑。

若发生上述情况或“银税互动”政策不断发展和变化导致公司经营环境发生变化，则将可能对公司业务运营、财务状况和经营成果造成不利影响，从而影响公司的持续经营能力。”

2、原风险因素的“（四）数据合规及安全风险”和“（五）企业征信业务资质备案被注销的风险”不在“重大事项提示”之“一、需要特别关注的风险因素”部分披露，仅披露在“第四节 风险因素”部分。

3、在“重大事项提示”之“一、需要特别关注的风险因素”中增加一条风险因素：

“（二）公司主要为小微企业贷款服务，主营业务受宏观经济形势、银行监管政策影响较大的风险

公司的直接客户是以商业银行为主的金融机构，最终用户是具有融资需求的中小微企业群体，公司收入主要来源于为商业银行的中小微企业客户提供信用评价服务，与中小微企业信贷需求及银行客户实际投放信贷规模挂钩。宏观经济形势和银行监管政策均会对商业银行的业务需求及中小微企业的融资需求产生影

响，如中小微企业信贷需求不足或无法满足银行客户的授信要求，将对公司的经营情况产生较大影响。

从宏观经济形势来看，尽管 2020 年以来中国经济总体运行持续稳定向好，统筹防疫和发展成效显著，但仍然面临国内疫情外防输入、内防反弹的压力，以及国际经济政治环境复杂严峻，不稳定性、不确定性因素增加等负面因素的影响。对于商业银行，其盈利能力与宏观经济形势息息相关，经济增速放缓可能导致其中小微企业信贷投放受到影响或减少信息科技投入，从而减少对公司信用评价服务的采购。对于中小微企业，由于其规模小、抗风险能力弱，宏观经济波动极易影响其经营情况和信用等级，导致其信贷需求减少或无法符合商业银行的信贷审核和发放条件，从而导致公司主营业务面临适用用户群体缩小的不利影响。

从银行监管政策来看，监管部门愈加重视合规经营和审慎监管，监管政策整体趋严。对于商业银行而言，若未来政策对银行接受第三方服务的范围或资质提出更加严格要求，公司可能面临因不符合监管标准而减少甚至无法为银行提供信用评价服务的风险；此外，若未来监管部门对中小微企业的信贷支持政策发生变化，或监管政策进一步提高对借款人资质的审核要求或出台限制单户规模的措施，将可能导致银行中小微企业信贷业务规模增长受限，甚至出现下滑。”

4、原“重大事项提示”之“一、需要特别关注的风险因素”中的“(十) 收入增速下降或波动的风险”完善为：

“(三) 收入高速增长不可持续的风险

2017 年-2019 年，公司主营业务收入分别为 3,223.12 万元、6,935.34 万元和 15,424.04 万元，同比增速分别达到 115.17%和 122.40%，保持较快增速，主要是由于公司报告期期初业务基数较低，且公司不断开拓新客户及研发新产品，推动了收入的快速增长。受新冠疫情影响业务正常开展、“113 号文”直连工作对人力资源略有挤占和公司重点发力的信用科技一体化产品收入实现具有一定滞后性等因素的影响，2020 年 1-9 月公司经审阅的主营业务收入为 11,652.45 万元，同比增长 5.62%，较去年同期营业收入增速同比出现下降，公司无法保证未来收入可以继续保持高速增长。

公司服务的客户数量、中小微企业的信贷需求和向银行客户收取的服务费率将会影响公司的收入增速。随着公司业务基数的增长，若未来公司无法持续开拓新客户、研发新产品或出现公司产品价格下降，则收入的高速增长将不可持续。”

5、在“重大事项提示”之“一、需要特别关注的风险因素”中增加一条风险因素：

“（四）采用“最高服务限额”计费模式产生的收入占比较高的风险

报告期内，存在“最高服务限额”条款的合同在报告期各期产生的收入金额分别为 15.89 万元、2,483.29 万元、6,192.36 万元和 **4,333.03** 万元，占报告期各期营业收入的比例分别为 0.49%、35.81%、40.15%和 **61.29%**，报告期各期，达到合同约定的“最高服务限额”相应确认的收入金额为 0 万元、1,745.28 万元、1,905.92 万元和 **2,419.87** 万元，占报告期各期营业收入的比例分别为 0.00%、25.17%、12.36%和 **34.23%**。

如公司客户采用“最高服务限额”结算模式的数量上升，公司与客户间的业务规模达到或超过合同约定的“最高服务限额”，或客户进一步压低最高服务限额金额，公司收入增长将受到较大不利影响。”

同时，公司根据上述调整同步修改招股说明书“第四节 风险因素”部分的相关表述。

问题二

请发行人进一步说明：（1）部署于银行系统内的征信科技系统如何获取提供征信报告的数量，发行人后台无法获取日均贷款余额情况下如何实现与银行客户的对账，发行人对账过程的内控措施是否健全；（2）报告期内，按项目计费确认的收入是否获取测试留痕文件或其他外部证据，如是，具体说明其他外部证据的具体内容、获取数量、涉及收入金额及占比，并完善按项目计费收入确认内外部证据及相关内部控制措施；（3）与关联方重庆万塘之间关联交易价格是否公允。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，并结合（1）说明收入真实

性核查的相应核查程序、核查依据及核查结论。

问题 2 发行人说明

(1) 部署于银行系统内的征信科技系统如何获取提供征信报告的数量，发行人后台无法获取日均贷款余额情况下如何实现与银行客户的对账，发行人对账过程的内控措施是否健全

一、部署于银行系统内的征信系统获取提供征信报告数量的方法

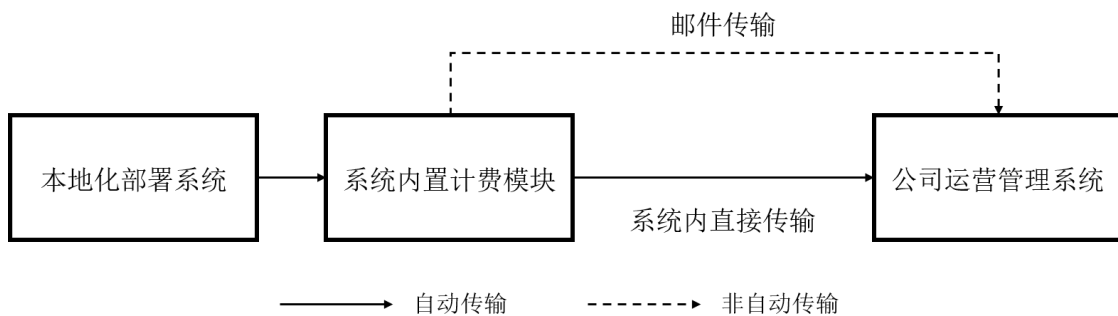
(一) 大部分客户系统内置了计费模块，公司通过计费模块统计的方式获取提供征信报告的数量

1、征信报告数量的获取

公司针对征信科技产品和信用科技一体化产品开发了计费模块，实现计费数据的统计、传输与核对。由于计费模块与客户信贷业务系统直接对接，客户信贷业务发起后，计费模块可对每一份征信报告进行实时计数，确保征信报告数量统计的准确性。

2、征信报告数量的传输

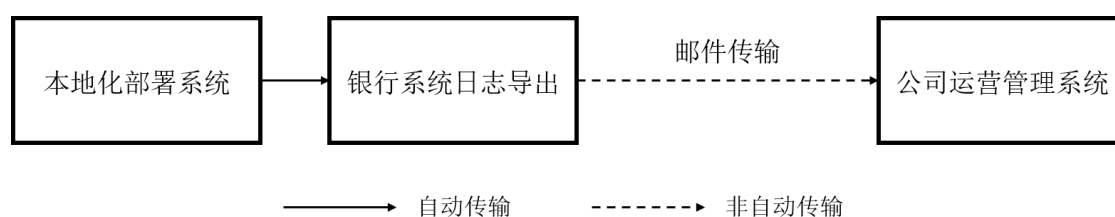
对于计费模块与公司系统直接对接的客户产品，征信报告数量通过系统传输的方式，从部署于银行系统内的征信系统上，回传至公司运营管理系统中。对于计费模块未与公司系统对接的客户产品，公司运维人员或客户内部工作人员按协议约定的对账周期（通常为每个季度），定期导出计费模块中的相关数据，于系统外通过邮件等方式线下回传至公司。公司征信报告数量的传输方式如下图所示：



截至 2020 年 6 月 30 日，在按服务数量计费的 42 个客户产品中，内置了计费模块的客户产品有 40 个，占比为 95.24%；内置了计费模块的客户产品 2020 年上半年产生收入 1,116.24 万元，占按服务数量计费客户产品产生收入总额的 99.42%。通过计费模块获取提供征信报告数量是公司进行数据统计的主要方法。

（二）少量客户系统未内置计费模块，公司通过调取客户业务系统日志的方式获取提供征信报告的数量

对于未在征信系统中部署计费模块的客户产品，公司通过调取客户业务系统中系统日志信息的方式获得提供征信报告的数量。当银行信贷业务发起后，银行业务系统将相应生成无法篡改的系统日志信息。客户工作人员根据协议约定的对账周期（通常为每个季度）向公司反馈系统日志信息，公司根据收到的系统日志信息计算提供征信报告的数量。该模式下，公司征信报告数量的获取方式如下图所示：



二、无法获取日均贷款余额情况下公司与银行客户对账的方式和过程

（一）部分客户系统内置了计费模块，可获取日均贷款余额等计费数据

对于部分按服务效果计费的客户产品，公司亦于系统中内置了计费模块，对接客户业务系统，实现计费数据（包括授信规模、贷款日均余额等）的统计、传输与核对。客户信贷业务发生时，计费模块按照协议的约定，可对每一笔业务的计费数据进行实时统计，确保计费数据统计的准确性。截至 2020 年 6 月 30 日，在按服务效果计费的 35 个客户产品中，内置了计费模块的客户服务产品有 27 个，占比为 77.14%；内置了计费模块的客户产品 2020 年上半年产生收入 896.61 万元，占按服务效果计费产生收入总额的 26.73%。报告期内，公司内置计费模块的项目较少主要是由于安装内置模块需要与客户协商并获得客户同意。后续公司将与客户积极协商，持续提升按服务效果计费客户产品内置计费模块的客户产品比例，同时进一步提升对账过程的信息化水平。

（二）部分客户系统未内置计费模块，公司以客户反馈业务数据明细作为计费数据，并通过交叉验证等方式确保计费数据的真实、准确、可靠

1、计费数据的获取

对于未内置计费模块的客户产品，客户按照协议约定的对账周期，于银行客户的业务系统中导出系统记录的服务效果明细数据。通常情况下，客户导出的计费数据明细包括银行内部贷款借据编号、借款金额、日均余额等字段的信息，同时也通过客户导出系统日志的方式提供征信报告服务数量等信息。

2、计费数据的传输

客户导出每个对账周期的计费数据明细后，通过邮件的方式向公司反馈。公司获得计费数据明细后，根据协议约定的规则进行对账金额的计算。

3、计费数据的复核与验证

公司获得计费数据明细后，通过征信报告服务数量与服务效果数据及贷前贷后征信服务匹配关系等多种方式的交叉验证、历史服务效果数据趋势分析验证等方式对计费数据的真实性与合理性进行验证，具体的验证方法参见本回复报告“问题 2/（1）/四/（二）公司与对账相关的内部控制措施”。

公司运营管理中心根据已验证的计费数据明细，基于合同约定的计费规则，进行对账金额的计算及复核；财务管理部人员对计算过程及对账金额进行二次复核。验证、计算与复核程序完成后，运营管理中心与客户沟通确认对账结果。如对账沟通过程中存在异议情形，公司可根据协议约定的对账异议处理机制，与客户协商解决问题，具体的对账异议处理机制情况参见本回复报告“问题 2/（1）/四/（三）对账内容的确认和异议处理”。

三、公司客户主要为银行业金融机构，受监管部门的日常监管，信贷业务数据真实准确，内部控制健全完善

银行业金融机构受到银保监会、人民银行、审计署等监管主体的日常监管，同时，银行客户具备完备的信息系统，确保了信贷业务数据的真实性和准确性。银行客户具备良好的信用状况，内部控制健全完善，建立了严格的多层审批、内部审计和复核机制，确保费用支出的准确性。

四、针对对账过程，公司建立了完善的内部控制制度体系，与对账相关的内控措施健全

（一）公司制定了一系列与对账过程相关的管理制度

针对对账过程管理，公司制定了《收入预估规则及管理规范》、《微众信科对账规则》和《微众信科营收对账核查机制》等制度，建立了对账过程的管理制度体系，对计费数据获取、对账流程、对账结算及时效、核查验证手段和异议处理机制等方面进行了规范并予严格执行，确保收入对账的准确性。

（二）公司与对账相关的内部控制措施

公司执行的对账过程相关内部控制措施如下：

1、计费数据的获取

（1）计费数据获取的完整性

公司分别规范了按服务数量计费模式下，以及按服务效果计费模式下获取计费数据需包含的字段，并于各业务合同中明确约定反馈字段。对于未部署计费模块的客户产品，公司根据协议约定的字段范围获取计费数据，以保证计费数据获取的完整性。

（2）计费数据获取的真实性

对于内置了计费模块的客户产品，公司依托计费模块的实时统计功能确保计费数据的真实性。对于未内置计费模块的客户产品，公司要求客户导出不可篡改的系统日志，或要求客户发送计费数据明细，公司根据计费数据明细复核与验证计费数据的真实性。同时，根据与客户的协议约定，公司有权现场核查客户业务系统的业务数据情况，以保证计费数据获取的真实性。

（3）计费数据获取过程中的控制文档管理

公司商务经理获取并反馈计费数据，以及执行现场核查时，公司要求商务经理通过邮件方式将计费数据或系统日志反馈至运营管理中心，运营管理中心对邮件往来内容保留档案，以保证对账过程中控制文档的完整性与可追溯性。

2、计费数据的复核与验证

收到计费数据信息后，公司运营管理中心对计费数据进行多维度的分析、复核与验证，具体的验证手段如下：

(1) 现场核查账单数据

公司商务经理对于按服务效果计费的客户和对应客户产品每期的账单进行定期或不定期的现场核查，以保证客户对账数据的准确性。

(2) 交叉验证

根据合作客户提供的不同字段间的数据关系进行比对验证，如发现反馈数据异常，公司及时向客户书面提出异议并跟踪客户协助核查的结果。

(3) 趋势分析验证

根据前期合作客户反馈的贷款业务历史数据进行趋势分析验证，如趋势偏离显著且公司无法分析出变动合理性，则重点关注并向合作客户书面提出异议并跟进核查的结果及沟通处理方式。

(4) 账单复核验证

公司对对账金额建立多级复核验证机制，一级由运营对账人员进行数据核算并与客户核算结果初始核算，二级由运营管理岗人员进行复核比对并反查相对上期增减原因，三级由财务部会计岗人员依据往期账单可对本期账单提出异议并要求复查。

(5) 系统日志核查

对于部分客户，公司取得了客户系统查询权限，可在客户授权范围内查询客户业务系统日志记录并调取数据，从而对客户提供的计费所需数据进行复核验证。

(6) 通过贷后业务验证授信数据的真实性

由于获得授信的用户会有贷后征信服务业务发生，因此公司可通过贷后业务的发生情况验证授信数据的真实性。获取计费数据明细后，公司可将同一产品的贷后业务征信报告发出数量及明细核对至贷前业务客户反馈的授信明细情况，从

而对服务效果计费数据进行验证，确保公司所取得计费数据的真实性和准确性。

（三）对账内容的确认和异议处理

1、对账内容确认机制

公司获取计费数据明细，并执行复核与验证程序，确认计费数据信息合理、准确后，运营管理中心根据协议约定的计费规则，计算对账结算金额，以邮件方式与客户进行确认，并将对账往来邮件进行留存。

2、对账异议处理机制

如公司在对账过程中与合作客户发生协议约定中的异议情形，运营管理中心对账负责人针对对账异议进行专项核查。对账异议涉及商务合同约定的，按合同约定和双方理解达成的共识执行；对账异议涉及服务内容的，协调研发中心和智能风控产品中心核查服务内容问题，并及时与客户协商调整服务内容以解决问题。

（四）公司开发并应用了完善的信息系统以支持对账过程，信息系统控制总体有效

运营管理计费系统由公司自主研发，于 2016 年上线使用，主要功能模块包括计费查询、计费规则设置、计费计算等。该系统提供给公司内部运营管理人员使用，接收订单系统传输的订单数据等基础信息，结合与银行约定的计费规则，进行计费明细预估费用的计算，供运营管理人员获取信息与客户方进行结算。公司应用运营管理计费系统进行对账，有效提升了对账的效率与准确性。

五、公司与对账相关的主要信息系统内部控制总体有效

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）对公司的信息系统可靠性进行了专项核查，并发表明确核查意见如下：“毕马威认为公司报告期内对主要信息系统的内部控制总体有效，同时综合整体的风险排查和信息系统应用控制测试、业务运营数据及财务数据分析的核查结果，毕马威认为，财务报告流程中涉及的信息系统数据处理及应用控制总体有效，核查涉及的各项业务数据及相关财务数据未发现明显的异常情形，核查涉及的提供征信信息相关服务的业务运营各个环节未发现舞弊造假行为。”

(2) 报告期内，按项目计费确认的收入是否获取测试留痕文件或其他外部证据，如是，具体说明其他外部证据的具体内容、获取数量、涉及收入金额及占比，并完善按项目计费收入确认内外部证据及相关内部控制措施

公司按项目计费的收入，在经客户确认的交付并完成安装测试的时点确认收入。公司在交付并完成安装测试前后，留存了相关的测试留痕文件或其他外部证据。

一、交付并完成安装测试前外部证据

公司存在留存相关外部证据的项目分别为 0 个、10 个、30 个和 15 个，收入分别为 0 万元、545.03 万元、1,913.69 万元和 1,294.15 万元，占比分别为 0%、85.24%、75.62%和 87.28%。其中，报告期内，共有 30 个项目留存有客户通过邮件交流交付前阶段相关事项，邮件内容主要包括设计报告、生产环境配置、数据及产品测试、风控规则沟通、上线准备通知等内容；共有 4 个项目留存有客户文件，主要包括客户内部申请上线或投产申请等信息；共有 21 个项目留存有微信交流截屏，微信交流内容主要包括上线前评审、联合调试、上线准备等内容。

根据整理，相关项目涉及产品开发、产品安装、产品测试和完成交付等交付前阶段的外部资料均早于收入确认时点，具体情况统计如下：

表：交付前外部证据统计

单位：个、万元

证据类型	项目	2020 年上半年		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
客户发送邮件	金额或数量	833.96	6	1,435.97	18	235.38	6	-	-
	占比	56.24%	37.50%	56.74%	54.55%	36.81%	50.00%	-	-
客户文件	金额或数量	28.30	1	202.83	3	-	-	-	-
	占比	1.91%	6.25%	8.01%	9.09%	-	-	-	-
客户发出微信	金额或数量	431.89	8	274.89	9	309.65	4	-	-
	占比	29.13%	50.00%	10.86%	27.27%	48.43%	33.33%	-	-
留存外部证据合计	金额或数量	1,294.15	15	1,913.69	30	545.03	10	-	-
	占比	87.28%	93.75%	75.62%	90.91%	85.24%	83.33%	-	-
合计	金额或数量	1,482.84	16	2,530.68	33	639.38	12	47.17	1

证据类型	项目	2020 年上半年		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
	占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：占比为占按项目计费的金額或数量的比例；

注 2：2017 年僅有一个项目，收入金額为 47.17 万元，未取得交付前外部证据

二、交付并完成安装测试后外部证据

（一）客户签字或盖章确认的交付确认文件

公司获取了报告期内各期经客户签字或盖章确认的交付确认文件，文件上均有列明公司交付软件并完成安装测试的时间，与公司进行收入确认的时间一致。

公司获取客户确认文件的报告期各期收入情况如下：

表：按项目计费服务收入客户确认情况表

单位：万元

项目	2020 年上半年	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入金額	1,482.84	2,530.68	639.38	47.17
客户签字或盖章确认金額	1,482.84	2,385.40	639.38	47.17
客户签字或盖章确认收入占比	100.00%	94.26%	100.00%	100.00%
未获取签字或盖章确认文件金額	-	145.28	-	-
未签字或盖章确认金額占营业收入比例	-	0.94%	-	-

对于上表统计的公司全部的项目类业务收入，报告期各期公司基本获取客户签字或盖章确认的交付文件，由于客户项目团队对接人员变更，公司暂未获得重庆农商行的交付确认文件，涉及 2019 年度的收入金額 145.28 万元。

（二）首份数据报文发送时间

对于信用科技一体化业务和征信科技业务，交付后公司仍需向客户提供征信服务，公司可获取首份数据报文的发送时间作为外部证据，上述首份数据报文获取情况如下表所示：

表：首份数据报文获取情况统计

单位：个、万元

是否获取第一份数据报文时间	项目	2020 年上半年		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
是	金额或数量	1,081.13	12	1,172.05 (注 2)	20	451.17	9	-	-
	占比	99.57%	100.00%	94.77%	90.48%	100.00%	100.00%	-	-
否	金额或数量	4.72 (注 3)	0	64.68	2	0	0	-	-
	占比	0.43%	0.00%	5.23%	9.52%	0.00%	0.00%	-	-
合计	金额或数量	1,085.85	12	1,236.73	22	451.17	9	-	-
	占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	-	-

注 1：2017 年无按照项目计费的征信科技或信用科技一体化项目；

注 2：含东莞银行的项目质保金部分收入，项目数不再重复计算；

注 3：含河北银行的项目质保金部分收入，项目数不再重复计算

报告期内，公司首份数据报文发送时间与收入确认时间差异整体较小。上述项目中，7 个项目首份数据报文发送时间晚于收入确认时间，占项目总数的 16.28%，主要系产品推广力度不达预期，导致在产品正式上线后的一段时间内，未对外发出首份数据报文。此外，存在 34 个项目首份数据报文发送时间等于或早于收入确认时间，占项目总数的 79.07%，主要原因系部分项目需经过生产环境试运行以确保项目达到正式上线标准，因此在正式上线之前，公司征信系统即存在对外发送首份数据报文的情况。

除上述情形外，存在 2 个项目公司征信系统内无法获知首份数据报文发送时间，于 2019 年和 2020 年上半年分别产生收入 64.68 万元和 4.72 万元，占比分别为 5.23%和 0.43%，原因系根据客户需求，公司为这两家客户提供的信用科技一体化产品均采用本地部署方式且上线后计费未采用按服务数量计费模式，公司征信系统未设置统计功能，但上述客户均取得了客户的交付确认函，同时一户留存了交付后客户发送邮件确认的外部证据，一户留存银行产品推广信息的外部证据。

（三）交付后其他外部证据

对于信用科技一体化业务和征信科技业务，公司向客户交付软件并完成安装调试后，由于仍需提供后续服务，因此与公司会存在后续的业务沟通，留存有相

关的邮件沟通记录、微信沟通记录等，另外，公司还留存有客户发送的感谢信、客户的官方产品宣传、测试报告或验收报告等外部证据。根据整理，相关项目涉及后续沟通记录及外部资料均不早于收入确认时点，具体情况统计如下：

表：交付后其他外部证据统计

单位：个、万元

证据类型	项目	2020 年上半年		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
客户发送邮件	金额或数量	89.62	2	503.23	8	188.68	2	-	-
	占比	8.25%	16.67%	40.69%	36.36%	41.82%	22.22%	-	-
银行产品推广信息	金额或数量	266.98	2	104.06	3	54.94	2	-	-
	占比	24.59%	16.67%	8.41%	13.64%	12.18%	22.22%	-	-
表扬信	金额或数量	-	-	160.38	2	-	-	-	-
	占比	-	-	12.97%	9.09%	-	-	-	-
客户发出微信	金额或数量	729.25	8	469.06	9	207.55	5	-	-
	占比	67.16%	66.67%	37.93%	40.91%	46.00%	55.56%	-	-
留存外部证据合计	金额或数量	1,085.85	12	1,236.73	22	451.17	9	-	-
	占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	-	-

注：2017 年无按照项目计费的征信科技或信用科技一体化项目

三、按项目计费业务的相关内部控制流程及管理措施

（一）公司执行的按项目计费业务的内部控制流程和管理措施

公司通过主动营销、客户推荐或公开投标参与等方式获取业务需求后，根据《产品及服务定价管理制度（试行）》、《项目服务方案制定及审定工作机制（试行）》和《产品营销手册》等内部制度，对按项目计费业务执行销售定价与合同签订程序，完成合同签订后，进入项目管理阶段。公司执行的按项目计费业务在项目管理阶段的内部控制流程和管理措施如下：

1、立项管理

区域产品经理发起立项申请，并发送立项相关资料至立项评审小组人员，各评审人员在立项评审表上签字确认立项通过；项目管理部每周更新所有项目的开发进展，由运营管理部通报各区域相关人员，直到项目上线进入运营阶段。

关于立项管理，内部控制文档包括项目立项资料和立项评审表。

2、项目实施

评审确定立项后，项目开始进行技术实施，同时在运营管理系统中建立客户档案并配置项目计费信息。项目管理部根据项目的开发进展情况分配研发中心及智能风控产品中心的产品研发与技术运维人员，以及运营管理中心商务经理，组建项目组并设置工作计划。在项目实施过程中通过邮件、微信、电话，或商务经理现场沟通等方式与银行客户保持需求沟通，确认项目进展情况，对客户要求进行实时响应。

关于项目实施，外部控制文档包括项目沟通文件（邮件、微信、电话等沟通记录）；内部控制文档包括项目工作计划和运营管理系统客户档案及计费信息截图。

3、项目交付

项目开发工作初步完成，并经研发中心测试部进行内部性能测试后，公司以邮件、微信、电话，或商务经理现场沟通等方式取得客户确认邮件、安装通知单等现场工作许可文件，并前往客户现场实施交付并进行安装测试，技术人员于客户现场通过项目组成员合照、客户系统留影等方式保留现场工作记录。安装部署完成后，技术人员开始在客户的测试平台及业务系统中进行联合测试或集成测试，以及灰度测试。测试完成后，银行开始在生产环境中使用模型或软件开展业务，公司通过邮件等方式进行内部上线通报。

关于项目交付，外部控制文档包括现场工作许可文件、现场工作记录、客户出具的项目交付上线确认函；内部控制文档包括项目组成员出行记录、公司测试部出具的测试报告、上线通报邮件。

4、项目上线后管理

项目上线后，公司运营管理中心开始通过运营管理系统统计项目对账数据，并通过邮件形式与客户核对对账单。同时，公司通过征信系统内置的统计功能，取得由银行客户提供的征信系统为其处理的报告数量和用户数量等统计信息。

项目上线后，外部控制文档包括银行客户提供的征信系统统计信息、对账往来邮件；内部控制文档包括运营管理系统对账记录。

(二) 公司进一步加强项目管理与持续完善内部控制流程

1、持续完善公司项目管理的内部规范

公司于近期发布了修订版本的《项目管理制度》，优化了施工安装、交付验收等流程管理。公司目前正在草拟更新版本的《合作项目立项流程及规范制度》，预计将于 2020 年 11 月末发布，更新的文件针对需求确认、需求变更、项目交付等流程管理进行了细化。后续公司会根据业务发展持续优化项目管理的内部规范，以更好地对项目进度、交付、安装测试等环节进行有效监控及管理。

2、过程控制文档留存和精细化管理

在项目实施和交付阶段，在项目立项后制定详细的项目实施计划及项目甲乙双方人员名单及工作分工，双方以邮件的形式进行确认。从项目启动开始，甲乙双方重要节点（包括项目立项、需求确认、需求重大变更、安装部署）均以正式邮件的形式进行确认，在邮件中明确相应的工单，在工单中明确执行的时间、地点、任务要求以及项目资源要求。公司要求客户通过发送邮件的形式明确现场实施和测试事项，以及具体工作时间和安排，减少项目过程中重要节点通过微信沟通确认的方式。同时，公司要求员工保留相关出行记录和客户现场门禁记录（如有），在项目完成实施和测试后填写记录并交由客户对接人员（含部门和职务等信息）签字确认，并提供名片或工牌信息（拍照纪录）。

3、确认文件管理

关于项目交付上线确认函，公司在现有控制文档管理的基础上，进一步要求员工优先取得客户加盖公章的确认文件，并在文件中明确文件签署时间等相关信息。考虑到文件时效性和客户关系维护，如取得加盖客户公章的确认文件存在实际困难，则由客户对接人员通过公司邮箱或合作协议中明确的外部邮箱，向公司员工发送签字版本的确认文件，同时附上其名片等方式确认身份，确认函原件从客户地址快递到公司。

(3) 与关联方重庆万塘之间关联交易价格是否公允

一、报告期内，公司与网商银行（重庆万塘）的关联交易定价公允

2018年，公司与网商银行签订了《业务合作框架协议》，约定了双方之间主要的业务合作内容与模式，同年公司与重庆万塘签订了对前述框架协议中计费规则作出补充约定的定价协议，约定计费依据为当月日平均贷款余额，服务费率为1.0%。

随着双方业务合作规模的不断增加，公司与重庆万塘重新签订以《业务合作框架协议》为前提和基础的《合作协议》，重新约定了双方之间的收费模式和服务定价，按照当月日均贷款余额的0.8%至0.4%的阶梯费率（费率随贷款日均余额的增长而阶梯下降）定价，且存在合作周期内每3个月对应的封顶金额和全部12个月对应的封顶金额的约定：

“一个合作周期内（自协议启动后12个月内）服务费封顶金额为3700万元（含），每季度封顶金额如下：

2019年9月-2019年11月，封顶金额1050万元（含）；

2019年12月-2020年2月，封顶金额1050万元（含）；

2020年3月-2020年5月，封顶金额900万元（含）；

2020年6月-2020年8月，封顶金额900万元（含）。”

根据双方协商，双方合作周期每3个月存在封顶金额，同时全部12个月合作周期存在封顶金额，总价为3,700万元，存在双重封顶安排。

基于公司内部定价规则考量，同时与公司可比客户定价水平和同业定价情况相比较，公司对网商银行（重庆万塘）上述收费水平整体公允，具体分析如下：

（一）按照合同约定，随着双方合作规模的提升，收入已经达到封顶值，网商银行（重庆万塘）实际收费的费率逐步降低

按照服务效果收费的合作产品，由于银行客户对于该类产品的信贷投放无法准确预计，在首年合作中，公司与合作银行通常会按照公司定价指引中有关服务效果收费的定价区间协商定价。2018年，公司与网商银行签订了《业务合作框架协议》，约定了双方之间主要的业务合作内容与模式。同年，公司与重庆万塘

签订了对前述框架协议中计费规则作出补充约定的定价协议，约定计费依据为当月日均贷款余额，服务费率为 1.0%，此定价符合公司关于互联网银行（民营银行）日均贷款余额 0.5%~1.2%的指导区间。

表：公司定价指引中有关按照服务效果收费方式的参照价格表

项目		大型银行	中小型银行	互联网银行
产品服务费率参考标准	按合作产品的日均余额比例	0.5%~1.2%	0.8%~1.5%	0.5%~1.2%

表：公司与网商银行（重庆万塘）间在报告期各期的收入和实际费率情况

项目	营业收入（万元）	实际费率
2019年1-8月	2,018.03	0.94%
2019年9-12月	1,163.52	0.44%
2019年全年	3,181.55	0.67%
2020年上半年	1,745.28	0.35%

注 1：上述收入为审定营业收入口径，即扣除增值税并对封顶等条款进行审计调整后的收入；

注 2：表中公司对网商银行（重庆万塘）收费的实际费率为用重庆万塘在对应期间带来的审定收入和对应期间合作产品的日均贷款余额规模测算得到

随着业务量的提升及日均贷款余额的累积效应，双方于 2019 年签署的协议增加了封顶条款并约定了阶梯费率，实际业务开展的过程中，随着公司与网商银行（重庆万塘）合作的业务规模不断增长并于 2019 年 9 月新协议开始执行时已达到封顶值，达到封顶值后收入固定而日均贷款余额不断增长，实际费率呈下降趋势，实际费率（以公司审定收入/日均贷款余额规模计算）从 2019 年 1-8 月的 0.94%，下降到 2019 年 9-12 月的 0.44%，全年的平均费率为 0.67%。此外，2020 年上半年，随着网商银行（重庆万塘）与公司合作的业务规模进一步增长，公司对其收费的实际费率进一步下降至 0.35%。

（二）与按日均贷款余额作为计费依据且贷款余额规模相近的客户相比，网商银行（重庆万塘）定价不存在显著差异

选取 2019 年及 2020 年上半年均以日均贷款余额作为计费依据且贷款余额规模与网商银行（重庆万塘）较为接近的主要客户（2019 年度或 2020 年上半年除去重庆万塘外的日均贷款余额前三大客户），将其合同约定的费率水平与网商银

行（重庆万塘）进行比较，具体情况如下：

表：2019 年度和 2020 年**上半年**网商银行（重庆万塘）同与其计费方式相同且日均贷款余额较为接近的可比客户的对比情况

客户名称	合同约定费率水平
网商银行（重庆万塘）	(1) 2019 年 1-8 月：1%； (2) 2019 年 9-12 月及 2020 年 1-3 月：0.8%至 0.4%的阶梯费率（费率随日均余额的增长而阶梯下降）
东莞银行	1.20%
民生银行	0.80%
稠州商业银行	0.80%
苏州银行	贷款客户首个自然年 0.8%，次自然年 0.5%

注：上述费率未扣除增值税

根据上表的对比情况，2019 年度和 2020 年**上半年**可比客户的费率水平区间为 0.5%至 1.2%，而网商银行（重庆万塘）在合同约定的费率调整前后，所适用的费率与上述费率相比均不存在显著差异。

（三）与同样采用服务效果收费的互联网银行客户相比，网商银行（重庆万塘）定价公允

与同样采用服务效果收费并按照日均贷款余额作为计费依据的 6 家互联网银行比较，2019 年度及 2020 年**上半年**公司对网商银行（重庆万塘）的服务费率在变更定价条款前后均位于公司与可比互联网银行客户的定价区间内，网商银行（重庆万塘）适用的费率水平与可比互联网银行客户相比不存在显著差异。

表：2019 年度及 2020 年**上半年**网商银行（重庆万塘）与其他互联网银行的费率水平比较情况

序号	银行名称	约定费率水平
1	重庆万塘信息技术有限公司 （浙江网商银行股份有限公司）	(1) 2019 年 1-8 月：1%； (2)2019 年 9-12 月及 2020 年 1-3 月:0.8%至 0.4%的阶梯费率（费率随日均余额的增长而阶梯下降）
2	重庆富民银行股份有限公司	1.2%（征信），1.0%（一体化中按服务效果计费部分）
3	湖南三湘银行股份有限公司	1.5%（按服务效果计费部分）
4	武汉众邦银行股份有限公司	1%至 0.5%的阶梯费率(按服务效果计费部分)(费

序号	银行名称	约定费率水平
		率随日均余额的增长而阶梯下降)
5	辽宁振兴银行股份有限公司	1.3% (按服务效果计费部分)
6	中信百信银行股份有限公司	0.8%至 0.4%的阶梯费率 (按服务效果计费部分) (费率随日均余额的增长而阶梯下降)
7	天津金城银行股份有限公司	1.0% (一体化中按服务效果计费部分)

注：由于监管机构对于互联网银行没有明确的界定，表中互联网银行列示口径为报告期内与公司存在合作的银保监会批复不设物理网点的民营银行及直销银行

(四) 网商银行（重庆万塘）与前十大征信科技服务客户相比，公司收取的单个信贷用户的征信服务费基本相当

不同客户的定价受到市场内外部因素影响，存在一定差异。按照银行客户服务信贷用户户数口径比较，2019 年度和 2020 年上半年，公司向网商银行（重庆万塘）提供征信科技服务的单户收费水平分别为 55.36 元和 22.14 元，与其他前十大征信科技服务客户服务单户收费水平基本相当，2020 年上半年的网商银行（重庆万塘）的单户收费水平低于可比客户主要是由于其在疫情期间客户服务能力较强，且双方合作具有封顶条款。

表：2019 年度及 2020 年上半年网商银行（重庆万塘）与其他主要征信科技服务客户按单户收费口径的价格比较情况

单位：元/户

期间/客户名称	网商银行（重庆万塘）	前十大征信科技服务客户平均值（包含网商银行（重庆万塘））	前十大征信科技服务客户平均值（剔除网商银行（重庆万塘））
2020 年上半年单户收费水平	22.14	27.07	31.93
2019 年度单户收费水平	55.36	57.45	58.45

注 1：公司前十大征信科技服务客户单户收费水平为公司前十大征信科技服务客户收入总和除以公司为其提供服务的信贷户数总和；

注 2：2020 年上半年网商银行（重庆万塘）及前十大征信科技服务客户平均收费水平低于 2019 年全年收费水平，主要原因为 2020 年上半年轻体体现对用户半年度的收费情况，上半年相关用户可能会在 2020 年后继续接受服务，单户收入预计将进一步提升

(五) 网商银行（重庆万塘）与为公司带来收入规模相近且自身开展业务模式相似的互联网银行微众银行相比，同一期间内新增授信用户的收费水平相当

微众银行与网商银行（重庆万塘）均为互联网银行，业务模式和业务规模相似，但收费方式存在差异。通过比较网商银行与微众银行同一期间新增授信用户数量能够有效反映出该期间内双方实际的获客情况，基于该指标的单授信用户价格能够较为有效地反映两者为单个新增有效用户支付的服务费用。具体比较情况如下：

序号	客户名称	期间合计收入（万元）	合作期间新增单授信用户价格（元/户）
		公司与网商银行（重庆万塘）的合作期间	
1	重庆万塘（网商银行）	4,949.17	80.69
2	微众银行	2,464.79	78.27

注 1：单授信用户价格=对应期间审定收入/该期间新增授信用户数量；

注 2：由于重庆万塘为公司首次带来收入的期间为 2018 年四季度，表中合计收入为各客户自 2018 年 10 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日（即公司与网商银行（重庆万塘）间的合作期间）带来收入的金额

从新增单授信用户价格角度进行比较，在公司与网商银行（重庆万塘）的合作期间内，公司对网商银行（重庆万塘）与微众银行新增有效客户的收费水平分别为 80.69 元/户和 78.27 元/户。从上述对比结果可知，公司对带来收入规模相近且自身开展业务模式相似的两家主要互联网银行客户的收费水平大致相当，定价具有公允性。

（六）相较同业定价，公司向网商银行（重庆万塘）的销售定价具有可比性

2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日，公司参与的竞标项目中，存在按照服务效果收费且能获得第三方报价的项目总共 6 个，涉及到 5 家公司，下表中列示其相关项目的中标价格及报价情况，具体参见下表：

表：公司向网商银行（重庆万塘）销售定价与同业定价的对比情况

客户或竞标方名称	费率水平
网商银行（重庆万塘）	2019 年 1-8 月：1%； 2019 年 9-12 月及 2020 年 1-3 月：0.8%至 0.4%的阶梯费率（费率随日均余额的增长而阶梯下降）
东方微银	（1）0.11%（首年）/0.1%（第二年）（湖北省联社项目中标价，2019 年）；

客户或竞标方名称	费率水平
	(2) 0.75% (广东省联社项目中标价, 2019 年); (3) 0.4%~0.48%的阶梯费率 (武汉农商行项目中标价, 2019 年)
数联铭品	(1) 0.72%~1.04% (武汉农商行项目报价, 2019 年) (中标方为东方微银, 中标价为 0.4%~0.48%的阶梯费率); (2) 0.4%~0.7%的阶梯费率 (富滇银行项目报价, 2019 年) (中标方为公司, 中标价为 0.5%~1%的阶梯费率)
安徽征信	0.3% (中国银行安徽省分行项目中标价, 2019 年)
冰鉴科技	0.9%~1.5%的阶梯费率 (富滇银行项目报价, 2019 年) (中标方为公司, 中标价为 0.5%~1%的阶梯费率)
神州数码	0.2%~1%的阶梯费率 (陕西省联社项目报价, 2020 年) (中标方为公司, 中标价为 0.15%~1%的阶梯费率)

注 1: 上述可比公司的价格为可比公司按照服务效果收费的价格信息, 相关信息来自公开竞标信息整理及开标现场记录;

注 2: 表中东方微银与湖北省联社项目的中标费率水平较低, 主要是东方微银采用低价竞标策略的结果, 该竞标过程中公司报价水平为 0.53%

由上表可知, 公司对网商银行 (重庆万塘) 收费的费率区间与市场同业可比竞争对手的报价不存在实质性差异, 公司定价公允。

二、2020 年新协议预计收入增长具有合理性, 双方定价公允

2020 年 8 月 31 日原协议到期后, 公司与重庆万塘已签署新的《合作协议》, 新合作周期预计目标总收入 4,010 万元。该协议约定的双方之间合作内容并未发生重大变化, 主要变化的是双方基于合作的情况和对未来业务发展的预期而商议的定价与结算相关条款。新协议预计收入较原协议封顶价格对应的收入规模略有上升的主要原因包括:

(一) 随着服务量提升, 整体收入增长, 整体保持公允

通过与公司的合作, 网商银行对“网商贷”开发了“有税贷更多”服务, 其提供贷款的客户户数在报告期内逐年上升, 预计在新协议的履约期内仍将进一步上升, 预计随着服务户数的增加, 户均价格将略有下降, 整体保持公允。

(二) 服务区域增加, 单区域定价合理

按照新协议的约定, 公司拟为网商银行增加 9 个征信服务区域以进一步协助网商银行提升业务的区域覆盖水平和规模。运维 (基础征信) 服务存量区域 50 万元/年/区域, 新增区域 100 万元/年/区域均在公司的定价区间内, 新增区域价

格高于存量区域主要是为了鼓励公司配合网商银行(重庆万塘)开拓更多新区域,且开拓新区域成本高于存量区域,具有合理性。

此外,与其他按照区域定价的客户相比,网商银行(重庆万塘)的定价具有合理性,具体情况如下:

项目	网商银行(重庆万塘)	其他可比客户
定价区间	运维(基础征信)服务存量区域 50 万元/年/区域,新增区域 100 万元/年/区域	其他可比公司单区域定价水平 30~140 万元/年/区域

注:表中其他可比客户选取标准为公司为其提供了与网商银行(重庆万塘)运维(基础征信)服务相同的服务,且该等服务收费时同样遵循按区域收费模式的 5 个银行客户

(三) 提供优化增值服务,提升用户体验及提升用户转化率

双方通过进一步优化授权优化及预筛选服务内容以提升网商银行产品的用户体验,并提升用户转化率。授权优化服务可减少用户申请过程中的申请授权跳转次数,降低用户流失率,区域用户预筛选服务可帮助网商银行筛选出符合其信贷条件的信贷用户,有利于网商银行有针对性的对符合其信贷条件的用户重点服务,相关服务均有利于提升用户体验及用户转化率。截至 2020 年 6 月 30 日双方已合作完成 14 个区域的用户体验优化,优化的区域客户转化率提升约 10%。

(四) 新增极简征信服务,服务定价公允

在原有服务内容的基础上,公司为网商银行(重庆万塘)新增提供极简征信服务,该服务主要是公司协助网商银行(重庆万塘)对于服务过的用户提供征信服务,网商银行(重庆万塘)基于征信结果对于符合信贷条件的用户进行重点服务,以提升网商银行(重庆万塘)用户在申请网商贷过程中的用户体验,提升用户转化率。该产品的定价为存量用户(本协议签署之日前公司已经服务过的网商银行用户) 25 元/户,新增用户(本协议签署之日后公司服务的网商银行新增用户) 30 元/户。相关定价低于 2019 年网商银行(重庆万塘)户均价格 55.36 元/户及前十大征信科技服务客户平均值(剔除网商银行(重庆万塘))的 58.45 元/户,主要是由于公司在一般征信业务中会提供用户完整的贷前报告及贷后报告,而极简征信服务仅提供符合网商银行信贷条件的识别工作,服务内容相对简化,故收费水平有一定下降,整体定价公允。

三、公司与网商银行（重庆万塘）间的关联交易履行了内部审议程序，从程序上保证了定价公允性

2020年4月8日和2020年4月28日，公司分别召开了第一届董事会第六次会议和2019年年度股东大会，审议通过了关联交易的相关议案，关联董事和股东均回避表决，具体说明如下：

1、《关于确认公司2017年度、2018年度、2019年度关联交易情况的议案》，对公司报告期内的关联交易进行了确认，确认公司的关联交易事项符合公司当时经营业务的发展需要，价格公允。公司独立董事对公司在本次发行上市报告期内发生的关联交易发表独立意见如下：“公司2017年度、2018年度、2019年度发生的关联交易定价公允，没有违反公开、公平、公正的原则。报告期内关联交易符合公司实际生产经营需要，不存在任何非公允交易，不影响公司运营的独立性，不存在损害公司和非关联股东的行为”。

2、《关于公司2020年度日常关联交易预计的议案》，遵照《关联交易管理制度》对公司当年度关联交易情况进行合理预计，包括预计全年关联交易的主要内容、金额、定价政策、目的及对公司的影响等。公司独立董事对2020年度公司与关联方之间预计发生的日常关联交易发表独立意见如下：“公司2020年度与关联方之间预计发生的日常关联交易均为公司日常生产经营活动所需，预计日常关联交易事项的表决程序合法，遵循了公平、公开、公正的原则，交易价格均参照市场价格确定，没有损害公司和非关联股东的利益，符合监管法律的有关规定”。

2020年9月10日及2020年9月25日，公司召开第一届董事会第九次会议和2020年第三次临时股东大会，审议通过了《关于公司与重庆万塘信息技术有限公司签署协议暨构成关联交易的议案》，关联董事和股东均回避表决。公司独立董事发表独立意见如下：“公司为重庆万塘信息技术有限公司发生的关联交易为公司日常生产经营活动所需，该事项的表决程序合法，遵循了公平、公开、公正的原则，交易价格以市场价格确定，没有损害公司和非关联股东的利益，符合监管法律的有关规定。”

综上所述，公司向网商银行（重庆万塘）的销售价格与向其他可比客户的销售价格，以及与同业销售定价相比，均具有可比性，相关关联交易也均履行了内

部决策程序，关联董事和股东回避表决，公司向网商银行（重庆万塘）的销售价格定价公允。

问题 2 中介机构核查意见

一、中介机构核查程序

对于问题二（1），收入真实性的中介机构的核查程序：

（一）访谈了运营管理中心运营经理、财务管理部负责人，了解每月收入的预估方法并选取样本检查预估收入过程中使用的业务量、上期对账收入等数据，同时，了解和评价与收入预估相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

（二）对发行人的信息系统，包括征信系统、订单系统、运营管理计费系统的信息科技治理、信息科技一般性控制管理和信息系统应用控制的设计、执行和运行有效性进行测试和评价；

（三）对发行人征信系统、订单系统、运营管理计费系统中的相关业务运营数据及财务数据进行分析，以核查各类业务指标数据是否存在异常情况；

（四）选取样本，获取客户向发行人发送的计费数据明细，并核对至对应的对账单信息；

（五）选取样本，向客户就交易金额和回款金额执行函证程序，对于未回函及回函不符的客户，执行了替代程序，包括 1）检查签署协议；2）检查与客户的对账邮件和对账单、运营管理系统中的服务数量；3）检查期后收款情况。报告期各期发函及回函的金额及占比列示如下：

单位：万元

项目	2020 年上半年		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发函	7,779.90	95.11%	14,137.63	89.25%	7,661.80	96.70%	3,320.12	95.32%
回函	7,167.97	92.13%	13,007.78	92.01%	7,117.65	92.90%	3,258.83	98.15%

（六）选取样本，对发行人按项目计费的客户进行视频访谈，了解发行人提供服务项目的交付或上线时间，在交付或上线时点是否符合客户的交付要求，并核对至发行人的收入确认时点，报告期各期的访谈比例如下：

单位：万元

项目	2020 年上半年	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入金额	1,482.84	2,530.68	639.38	47.17
访谈金额	1,116.79	1,277.89	415.09	47.17
访谈比例	75.31%	50.50%	64.92%	100.00%

二、中介机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（一）发行人对账过程的内控措施基本健全；

（二）报告期内，按项目计费确认的收入获取了测试留痕文件或其他外部证据，发行人已补充说明按项目计费收入确认内外部证据及相关内部控制措施，发行人按项目计费的相关内部控制措施有效；

（三）发行人与关联方重庆万塘之间关联交易价格公允，同时相关关联交易均履行了发行人内部的审议程序。

基于申报会计师执行的审计和核查程序，申报会计师认为：

（一）发行人主营业务收入真实；

（二）发行人对账过程的内部控制，在所有重大方面保持了有效的内部控制；

（三）发行人按项目计费确认的收入均留存有外部证据，发行人回复中关于按项目计费收入的外部证据获取数量、金额及占比的数据准确；

（四）发行人与重庆万塘之间关联交易价格公允。

问题三

请发行人在招股说明书中补充披露：（1）与重庆万塘之间关联交易的具体情况，包括但不限于发行人、网商银行、重庆万塘三方合作模式，“最高服务限额”条款，相关协议 2020 年 8 月 31 日到期后的续约情况，相关合作会否导致发行人关联交易占比持续上升、是否影响发行人独立持续经营能力等；（2）与“最高服务限额”条款相关的收入确认政策。报告期各期签订“最高服务限额”

条款的具体情况、涉及的客户数量、收入金额及占比情况。该等条款对发行人收入和利润增长带来的影响；（3）截至 2020 年 9 月底，公司业务中非直连模式向直连模式转化情况；（4）“113 号文”出台后，竞争环境、业务获取方式可能发生的变化，以及对公司客户粘性可能造成的影响；（5）与同类产品的厂商相比，公司业务与产品的技术特点和竞争优劣势。

请保荐机构就上述事项核查并发表明确意见。

问题 3 发行人披露

（1）与重庆万塘之间关联交易的具体情况，包括但不限于发行人、网商银行、重庆万塘三方合作模式，“最高服务限额”条款，相关协议 2020 年 8 月 31 日到期后的续约情况，相关合作会否导致发行人关联交易占比持续上升、是否影响发行人独立持续经营能力等

关于公司与重庆万塘之间关联交易的具体情况，公司已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易情况”之“（二）关联交易”中补充如下：

“4、与重庆万塘间的关联交易

（1）网商银行、重庆万塘和公司三者之间的三方合作模式情况

重庆万塘是蚂蚁集团全资子公司，主要提供相关技术服务。目前公司与重庆万塘及网商银行的合作模式为公司通过重庆万塘向网商银行提供征信科技服务，重庆万塘负责和公司进行对接，根据网商银行的要求对公司提供的征信服务包含的信息和其他内容进行整合，并对网商银行输出。

（2）公司与重庆万塘间的合同关于“最高服务限额”条款的约定及原因

在公司与重庆万塘之间于 2018 年首次签订的《合作协议》中，双方不存在“最高服务限额”的安排。

在公司与重庆万塘之间于 2019 年重新签订的《合作协议》中，双方约定按照特定贷款日均余额的 0.8%至 0.4%的阶梯费率（费率随日均余额的增长而阶梯下降），同时约定一个合作周期内（自协议启动后 12 个月）服务费封顶金额 3,700

万元（含），且合作周期内每季度封顶金额分别为 1,050 万元（含）、1,050 万元（含）、900 万元（含）和 900 万元（含），存在双重“最高服务限额”条款。

该等“最高服务限额”条款的约定一方面是双方设定合作期间成效目标，另一方面也是公司基于维护双方良好合作关系的目的是给予客户总价折扣的合理商业行为。报告期内，存在“最高服务限额”约定的客户共 34 个，该等安排符合公司内部常规定价策略。

（3）2020 年新协议续约情况

2020 年 8 月 31 日原协议到期后，公司与重庆万塘已签署新的《合作协议》，新合作周期预计目标总收入 4,010 万元。该协议约定的双方之间合作内容并未发生重大变化，主要变化的是双方基于合作的情况和对未来业务发展的预期而商议的定价与结算相关条款。

该协议在服务内容上新增一项极简征信服务，前后服务内容未发生重大变化；同时将公司提供给网商银行（重庆万塘）的各项服务分拆开来分别约定价格，使得定价直接对应公司提供的各项服务内容，新协议相比原协议而言双方对于公司提供服务的计费更加细化，新的计费方式下双方也能更好地在合作周期内管控各项服务提供的进度和成效。此外，该协议未设定“最高服务限额”条款，但是公司实际提供的各项服务的业务量具有客观上限。

（4）相关合作预计不会导致公司关联交易占比持续上升，公司独立持续经营能力不会受到影响

1) 公司与重庆万塘之间的关联交易预计不会导致公司关联交易占比持续上升

根据公司与重庆万塘 2020 年新签署的《合作协议》，双方合作目标总收入为 4,010 万元，较原协议封顶金额 3,700 万元略有上升，鉴于网商银行服务中小微企业能力较强及公司向其提供服务可满足其业务需求，预计双方关联交易金额可能会呈上升趋势。同时，公司积极开拓向非关联方的销售，以扩大业务规模的方式降低关联交易的占比。具体而言，随着其他客户业务规模的增长、公司不断开拓新客户、新产品及拓展新的应用场景，预计公司收入将保持较好增长趋势，预

计公司整体收入增速持续超过重庆万塘收入贡献的增速，公司与重庆万塘的关联交易占比可能会呈下降趋势。

2) 该等关联客户和关联交易不会影响公司的独立持续经营能力

①蚂蚁集团对公司无实际控制权，公司与蚂蚁集团在业务、机构、人员、资产、财务方面具有独立性

公司实际控制人为孙淦添，其合计控制公司 41.59%的表决权，蚂蚁集团通过其全资子公司云鑫创投持股公司 25.90%的股权，但其不参与公司日常经营管理；目前公司有 9 名董事，其中 2 名为云鑫创投提名。据此，蚂蚁集团对公司没有控制权。公司在业务、机构、人员、资产、财务方面与蚂蚁集团具有独立性。

②双方关联交易占比整体可控，不存在对重庆万塘的依赖

2018 年、2019 年和 2020 年上半年公司向重庆万塘的销售金额分别为 22.34 万元、3,181.55 万元和 1,745.28 元，占公司营业收入比例分别为 0.32%、20.63% 和 24.69%，关联交易占比整体可控，不存在对网商银行（重庆万塘）的依赖。

③扣除双方关联交易后，公司仍具有持续经营能力

2019 年度公司的营业收入为 1.54 亿元，净利润为 5,134.14 万元，在极端情况下，剔除网商银行（重庆万塘）的影响（2019 年销售收入为 3,181.55 万元），公司营业收入仍超过 1 亿元，且净利润为正，仍具有持续经营能力。公司的持续经营能力不依赖于该等关联客户及关联交易。

④公司独立获客、独立开展业务

公司全部客户均为独立获取，未依赖公司的关联方。截至 2020 年 6 月 30 日，公司销售人员共 71 人，通过招投标及商业谈判的方式获取客户。公司业务独立开展，截至 2020 年上半年末，公司的主要合作伙伴（同一商业银行总行和分行合并计算）包括 6 大国有银行、9 家股份制商业银行、12 家民营银行和 32 家城市商业银行等。报告期内公司获取上述客户并未依赖蚂蚁集团。

⑤公司拥有核心技术及较强的产品服务能力

为银行业金融机构客户提供征信科技服务解决方案是公司的业务基础，公司

在此基础上逐渐扩展出风险决策、信用科技一体化等其他业务模式和产品体系。公司长期积累的大数据建模能力有力支持了各类产品线的发展,保证了公司在中小微企业征信服务方面的核心竞争力,能够根据银行需求提供差异化服务。2017年、2018年、2019年和2020年1-9月,公司客户留存率分别为86.05%、82.09%、85.45%和87.63%,维持较高水平,公司服务的客户粘性较高。”

(2) 与“最高服务限额”条款相关的收入确认政策。报告期各期签订“最高服务限额”条款的具体情况、涉及的客户数量、收入金额及占比情况。该等条款对发行人收入和利润增长带来的影响

公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“(十三)收入”之“2、原收入准则”之“(3)约定“最高服务限额”条款相关的收入确认政策”及“六、重要会计政策和会计估计”之“(十三)收入”之“3、新收入准则”之“(4)约定“最高服务限额”条款相关的收入确认政策”中补充披露如下:

“对于存在“最高服务限额”条款的合同,公司综合考虑该合同已发生的服务费金额以及客户的历史数据等情况对客户是否能达到“最高服务限额”进行评估,若预计客户能达到“最高服务限额”,则在该限额对应的服务期内按直线法摊销确认收入,否则,则按照基于服务数量或服务效果计费的征信科技服务的原则进行收入确认和计量。”

公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(二)营业收入分析”中补充披露如下:

“9、最高服务限额条款的相关合同及其影响情况

(1) 报告期各期签订“最高服务限额”条款的具体情况、涉及的客户数量、收入金额及占比情况

报告期内,存在“最高服务限额”的客户共34个,该等客户在报告期各期产生的收入金额分别为1,724.55万元、4,658.09万元、10,467.78万元和4,763.26万元,占报告期各期营业收入的比例分别为53.51%、67.16%、67.87%和67.37%,但“最高服务限额”条款仅对该等客户报告期内的部分合同及部分

时间段内有效,该等客户存在“最高服务限额”条款的合同在报告期各期产生的收入金额分别为 15.89 万元、2,483.29 万元、6,192.36 万元和 4,333.03 万元,占报告期各期营业收入的比例分别为 0.49%、35.81%、40.15%和 61.29%。

(2) “最高服务限额”条款对发行人收入和利润增长带来的影响

报告期内达到“最高服务限额”的客户共 12 个,其在报告期各期达到合同约定的“最高服务限额”相应确认的收入金额为 0 万元、1,745.28 万元、1,905.92 万元和 2,419.87 万元,占报告期各期营业收入的比例分别为 0.00%、25.17%、12.36%和 34.23%。

公司在与客户约定“最高服务限额”条款是常见的市场化定价方式,如每日互动(300766)、二三四五(002195)、壹网壹创(300792)均披露与客户签署的合同存在封顶条款。设置封顶条件的商业逻辑是为了鼓励客户更多使用公司的服务,同时公司的金融机构客户通常都有严格的预算管理制度,客户需要将第三方服务费控制在预算范围内,因此约定“最高服务限额”条款亦是为了更好地满足客户的需求。

“最高服务限额”条款会在一定程度上限制公司的收入和利润增长。因此公司在与客户协商约定“最高服务限额”之前,会结合客户的业务规模、中小微企业信贷政策、展业区域等因素估计合作业务可能实现的规模,谨慎确定“最高服务限额”。如遇实际业务规模大幅超过预期的,公司会及时与客户友好谈判,重新磋商收费条款。”

(3) 截至 2020 年 9 月底,公司业务中非直连模式向直连模式转化情况

截至 2019 年 9 月底,公司业务从非直连模式向直连模式转换情况于招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(二)行业管理体制、主要法规及政策”之“3、行业监管体制及主要法律法规对发行人经营发展的影响”之“(5)“113 号文”出台对公司业务开展带来的影响”中补充披露如下:

“5) 税银直连完成情况

公司客户中需要进行直连转换的客户主要为以通过银税互动平台模式接受

征信科技服务的客户和部分信用科技一体化产品本地部署但通过银税互动平台接受征信科技服务的客户。

2019年11月1日“113号文”出台至2020年9月30日，公司业务直连模式转换情况如下：

客户数量统计口径	不涉及转换的直连客户数量(户)	经转换后变为直连的客户数量(户)	合计数量(户)
截至2020年9月底签约客户口径	55	45	100
截至2020年9月底业务主体口径	145	122	267

注1：签约客户口径为签署合作协议即算作一家客户的统计口径；业务主体口径（当地分行或互联网银行的当地展业主体）系存在一个签约银行多地展业与多地税局进行连接的情况下，从其在当地区域有业务的主体维度进行统计；

注2：部分签约客户无需提供税务数据连接（如风险决策服务），以及部分客户尚未开展业务的未纳入统计范围

截至2020年9月30日，对于公司参与建设银税互动平台区域需进行直连转换的客户，公司均已协助实施直连转换。2019年11月1日“113号文”出台后，公司新增客户中，征信科技服务客户和信用科技一体化客户均为直连模式，无需进行转换。

2020年9月后，公司不再参与“银税互动”平台的建设运维服务，不再通过“银税互动”平台为客户提供征信报告等征信科技服务。“113号文”出台所引致的税银直连转换过程对公司带来的成本增加、人力资源占用等不利因素均已基本消除。”

(4) “113号文”出台后，竞争环境、业务获取方式可能发生的变化，以及对公司客户粘性可能造成的影响

一、“113号文”对公司竞争环境的影响

“113号文”出台对公司竞争环境的影响已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(二)行业管理体制、主要法规及政策”之“3、行业监管体制及主要法律法规对发行人经营发展的影响”之“(5)“113号文”出台对公司业务开展带来的影响”之“(3)“113号文”未对公司主营业务开展带来较大冲击，公司具备持续经营能力”中补充披露如下：

“①“113号文”对公司经营环境的影响

.....

从行业竞争角度分析，“113号文”在规范“银税互动”业务模式的同时，明确了企业征信机构可以协助处理“银税互动”涉税信息。“113”号文”出台以前，各个省市“银税互动”业务的开展均允许直连模式，公司的竞争对手开展业务未受到限制，“113号文”出台之后，不具备企业征信备案的竞争对手将无法服务于银行的“银税互动”相关业务，有利于行业的良性竞争。

根据公司2017年以来参与的竞标情况统计，“113号文”出台前基于税务数据为银行提供征信服务的征信公司为7家，“113号文”出台后至2020年9月30日，仅增加1家至8家，短期内行业竞争态势未发生显著变化。征信行业作为竞争性行业，长期来看可能会有更多征信公司进入公司业务领域，从而加剧行业竞争，但由于公司业务具备一定的先发优势和技术积累，公司的产品和服务仍具备市场竞争力。2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，公司参与公开招标的项目数量分别为1个、23个、50个和32个，中标率分别为100%、87%、84%和81%，公司整体中标率维持在较高水平，行业竞争情况未明显加剧。.....”

二、“113号文”对公司业务获取方式的影响

“113号文”出台对公司竞争环境的影响已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(二)行业管理体制、主要法规及政策”之“3、行业监管体制及主要法律法规对发行人经营发展的影响”之“(5)“113号文”出台对公司业务开展带来的影响”之“3)“113号文”未对公司主营业务开展带来较大冲击，公司具备持续经营能力”中补充披露如下：

“③“113号文”对公司业务层面持续经营能力的影响

.....

从客户角度分析，从“113号文”出台至2020年9月30日，在银行业客户可直接获取涉税数据的情况下，公司仍新增客户49个，客户总数达231个，因银税直连流失客户仅为3个，客户流失情况较少；从产品角度分析，截至2020年9月30日，公司客户为企业推出的且尚在执行的信贷产品数量为164个，较2019年11月1日“113号文”出台时点累计增长39个，保持增长趋势；从业务

获取角度分析，公司开拓客户的主要方式有直接联系客户、客户推荐、客户直接联系的方式，取得订单的方式包括公开招投标及商务谈判两种方式。2019年11月至2020年9月较2019年1月至2019年10月相比，公司通过公开招投标获取的新业务订单机会占比由43.37%上升至49.23%，通过商务谈判获取新业务订单机会占比由56.63%下降至50.77%，占比保持基本稳定，公司业务获取方式未发生重大改变。从“113号文”出台至2020年9月30日，公司参与招投标项目56个，中标数量47个，中标率为83.93%，仍维持较高水平，公司仍具备较强的市场竞争力。……”

三、“113号文”对公司客户粘性可能造成的影响

“113号文”出台对客户粘性的影响已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(二)行业管理体制、主要法规及政策”之“3、行业监管体制及主要法律法规对发行人经营发展的影响”之“(5)“113号文”出台对公司业务开展带来的影响”之“(3)“113号文”未对公司主营业务开展带来较大冲击，公司具备持续经营能力”中完善披露如下：

“从客户需求角度分析，由于中小微企业信贷业务对风险决策判断的要求较高，银行需要成熟度较高且经过长期验证有效的产品和服务，而公司提供的产品和服务具有成熟度较高，且已经过多个信贷周期的验证的特征，能够满足银行客户的业务需求。公司向客户提供征信科技、信用科技一体化及风险决策等产品。对于银行客户而言，与公司合作的产品涉及行内方案设计、评审、开发、测试，投入的资源较多，产品重新开发是银行系统性工程，替换成本较高；同时、银行合作信贷产品需要保持贷前贷后征信服务、风控模型等模块的一致性和持续性，以降低业务风险，需要公司持续提供征信系统升级维护、风控模型优化迭代等服务；银行信贷产品生命周期长，公司与客户保持长期合作关系。因此公司与银行客户合作粘性较高。2017年、2018年、2019年和2020年1-9月，公司客户留存率分别为86.05%、82.09%、85.45%和87.63%，维持较高的客户留存率。此外，公司长期积累的大数据建模能力有力支持了各类产品线的发展，保证了公司在中小微企业征信服务方面的核心竞争力，能够根据银行需求提供差异化服务，进一步增强了客户粘性。”

(5) 与同类产品的厂商相比，公司业务与产品的技术特点和竞争优劣势

公司于招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(四) 公司所处行业的竞争格局”之“2、细分市场竞争格局”中补充披露如下：

“目前公司主要的产品和服务主要包括征信科技服务、风险决策服务、金融科技一体化服务等，由于在公司所处细分领域缺乏权威的市场调研机构，监管部门也尚未公开相关统计信息，对细分产品与服务进行分析难度较大，根据公开信息整理的主要竞争对手的竞品情况如下：

产品类型	公司产品的核心技术特点	竞争对手相关产品的技术特点	公司产品竞争优势		公司产品竞争劣势
			与同行业相比主要竞争优势	知识产权情况	
征信科技服务	<p>(1) 实时性：公司应用实时征信技术和企业身份认证技术，实时完成中小微企业的信贷申请风险评估。全流程可在3至5秒内输出征信处理结果，单个交易响应时间低于50ms，系统并发处理能力在200~300TPS；</p> <p>(2) 完整性：公司应用征信数据采集技术，一次性采集业务开展所需的多种数据，并对缺失数据进行补全，较好地保证了源数据的完整性；</p> <p>(3) 可信度：公司应用交易核验技术，依据征信主体的真实税务数据，提高数据源的可信度，减少联合欺诈的可能性；</p> <p>(4) 处理效率高：公司应用征信数据存储和调度技术，日均处理数据1,000万条以上，支持百亿级数据多维度的在线分析，达到秒级响应能力，并通过可视化、智能化的数据处理调度引擎使开发流程由传统模式下的5人*天缩减至半小时内完成</p>	<p>(1) 益博睿的企业征信服务依托于自有的海量数据库，利用数据挖掘技术，帮助客户挖掘有效风险；数据质量服务通过多重数据库和触点，获得对客户的确切认识；</p> <p>(2) 中诚信征信的大数据征信服务基于多渠道数据获取与处理能力，利用大数据搜索与关联挖掘技术，为客户提供信用报告、信用评分和风险监控等产品及服务；</p> <p>(3) 鹏元征信的报告查询类产品依托大数据智能风控决策平台，为客户提供包括环保、司法和税务等信息在内的各类专项报告；</p> <p>(4) 中数智汇的综合查询类、关联洞察类和反洗钱类产品依托智能搜索、跨维关联和知识图谱等技术，为客户提供信息查询、风险预警和关联关系梳理等服务</p>	<p>专注于中小微企业信用评价，对以涉税数据为代表的企业经营数据理解较为深刻，可较好的基于中小微企业的经营情况对中小微企业进行信用评价，有较强的技术优势、客户优势及产品优势</p>	<p>征信科技产品已取得6项专利： “认证授权方法、涉税业务平台和相关设备”、“一种征信授权有效性验证方法及系统”、“一种实名认证的方法及实名认证系统”、“一种征信数据采集方法与系统”、“一种征信数据存储调度方法及系统”、“一种征信数据查询方法及系统”</p>	<p>产品应用范围及适用客群相对较窄，主要局限于银行客户</p>
风险决策服务	<p>(1) 指标丰富性：公司应用企业征信画像技术，围绕涉税数据构建超过</p>	<p>(1) 益博睿的决策分析服务运用数据科学、分析、技术和咨询服务帮助客户</p>	<p>专注于中小微企业信贷领域，历经</p>	<p>风险决策产品已取得2项专利：</p>	<p>主要应用于中小微企业信贷业务，应</p>

产品类型	公司产品的核心技术特点	竞争对手相关产品的技术特点	公司产品竞争优势		公司产品竞争劣势
			与同行业相比主要竞争优势	知识产权情况	
	<p>2,000 项标签，围绕企业交易数据构建超 500 项标签，形成众多以不同行业、企业、场景为主题的细分领域信用评价指标，形成了对征信主体个性化信用额度测算的能力；</p> <p>(2) 产品成熟度：公司风险决策模型相关核心技术经过较长时间的技术沉淀和市场检验，并经数个信贷周期检验，产品成熟度较高，获得银行业金融客户的广泛认可；</p> <p>(3) 模型精度：公司应用企业信用评估技术、信用额度测算技术和贷后风险监控技术，引入 AHP 模型、交叉决策矩阵等算法评估小微企业信用风险，并通过随机森林、GBDT 模型等算法进一步提高评估精度，准确率相较传统方法提升 50%以上，模型 KS 值达 0.3 至 0.4</p>	<p>理解数据，并做出快速高效的决策；</p> <p>(2) 百融云创的风控服务基于特定客群的信贷违约数据样本和贷款客户的历史数据和行为特征，为客户提供贷前、贷中及贷后管理；</p> <p>(3) 金融壹账通的壹企银产品利用专门的中小企业数据和算法，为中小企业贷款产品评估信用和欺诈风险；</p> <p>(4) 中数智汇的风险反欺诈类和解决方案类产品基于分布式大数据处理架构和大数据挖掘算法，以及机器学习技术，提升交易对手欺诈及信用风险识别能力与手段，优化业务流程效能；</p> <p>(5) 中诚信征信的“万象智慧”智能风控平台产品结合知识图谱、机器学习、人工智能、区块链等技术，在实现信贷全流程风险管理自动化的基础上，进一步实现智能化；</p> <p>(6) 数联铭品的大数据风控平台产品通过为企业提供平台+报告的一站式风险评估分析服务，解决企业信息不对称、无法形成决策依据等问题</p>	<p>数个信贷周期的技术积累，已形成的风险决策产品成熟度与精度较高；</p> <p>针对不同地域和不同行业针对性开发，与同行业相比，可解释性和适用性较强</p>	<p>“一种贷后风险控制方法及系统”、“一种贷后数据报告生成方法及系统”</p>	<p>用范围尚待拓宽</p>

产品类型	公司产品的核心技术特点	竞争对手相关产品的技术特点	公司产品竞争优势		公司产品竞争劣势
			与同行业相比 主要竞争优势	知识产权情况	
信用科技一体化服务	<p>(1) 全面性：公司对应用场景理解深刻，核心技术与应用场景相融合。信用科技一体化产品整合了上述各项核心技术，为银行客户提供针对中小微企业信贷的一揽子解决方案；</p> <p>(2) 模块化：一体化产品可根据客户需求灵活提供功能模块，包括征信报告、产品设计、风险决策（审核、额度、定价）、贷后监控、运营优化等模块，覆盖全流程；</p> <p>(3) 成熟度：公司一体化产品已服务众多银行业金融机构，经过了数个信贷周期检验，产品历经多次升级迭代，公司服务能力和市场认可得以大幅提升</p>	<p>(1) 百融云创的普惠金融产品基于贷前策略引擎及预设风控策略，为客户提供包括贷前审核、贷中预警、额度利率模型等的风控全流程服务；</p> <p>(2) 东方微银的“微生素”产品依托于多方计算、机器学习、流计算等技术，为客户提供包括产品、风控、技术、交付、运营五大模块在内的小微金融生命体系解决方案</p>	<p>专注于中小微企业信贷领域，公司核心技术覆盖中小微企业信贷业务场景下包括数据采集、数据加工、信用评价、风险决策等各个环节。与同行业相比，技术完备度较高，技术体系较为成熟，能较好的满足客户需求</p>	<p>信用科技一体化产品已取得 1 项发明专利及 5 项软件著作权：</p> <p>“一种基于微信平台的信息处理方法及信息处理系统”、“微众税银大数据征信系统”、“微众税银贷后风险跟踪管理系统”、“微众税银企业认证系统”、“微众信科信贷系统”、“微众税银网贷审批平台”</p>	<p>产品应用范围及适用客群专注于银行客户的中小微企业信贷业务，未来尚待进一步拓宽应用范畴</p>

”

问题 3 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（一）与重庆万塘之间的关联交易定价公允，不会影响发行人独立持续经营能力；

（二）发行人业务中涉及到“最高服务限额”的业务占比较高，一定程度上影响公司收入增长，但不会影响公司的持续盈利能力；

（三）发行人披露的关于截至 2020 年 9 月底的直连转换情况准确；

（四）“113 号文”出台后，竞争环境、业务获取方式及公司客户粘性未发生重大不利变化，发行人业务具有可持续性；

（五）发行人披露的业务与产品的技术特点和竞争优劣势准确。

保荐机构总体意见：

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

(本页无正文, 为深圳微众信用科技股份有限公司《关于深圳微众信用科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核中心意见落实函之回复报告》之签章页)

深圳微众信用科技股份有限公司



2020年12月29日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于深圳微众信用科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核中心意见落实函之回复报告》的全部内容，确认审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



赵彦晖

深圳微众信用科技股份有限公司



2020 年 12 月 29 日

(本页无正文，为中信证券股份有限公司《关于深圳微众信用科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核中心意见落实函之回复报告》之签章页)

保荐代表人：

韩日康

韩日康

程越

程越



中信证券股份有限公司

2020年12月29日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于深圳微众信用科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核中心意见落实函之回复报告》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：


张佑君

2020年12月29日