

A background image of the Shanghai skyline at sunset, featuring prominent skyscrapers like the Shanghai Tower and the Oriental Pearl Tower. The sky is a mix of orange, pink, and blue. Overlaid on the image are several white, glowing arcs and lines that create a network-like pattern, suggesting connectivity and technology.

加拿大通往中国充满活力的 金融科技产业的桥梁

2020年春季

免责声明

前瞻性陈述

除历史数据外，本文档还可能包含有关 Peak Positioning Technologies Inc.（“公司”，“Peak Group”或“Peak”）未来结果的信息和声明，这些信息和声明应被视为具有前瞻性和前瞻性。这些陈述在使用时反映了公司对未来事件的当前愿景；它们基于公司当前可获得的信息以及合理的假设。这些前瞻性陈述受到可能影响公司业绩，业绩和成就的风险，不确定性和其他因素的影响，因此可能与这种性质的前瞻性陈述可能暗示的结果，业绩和成就存在重大差异。方式，也不打算基于新信息，未来事件等来更新或修订这些前瞻性声明。

“我们拥有真正独特的服务，可迅速在中国商业贷款行业中吸引成功”

- 邱亮, 中国区首席执行官

简介-中国商业贷款的金融科技机会

近年来，互联网，商业智能，人工智能和相关技术已深刻改变了当地的金融服务行业，中国也不例外。

中国的移动支付行业走向成熟，但是商业贷款行业尚未从这些技术中充分受益。

Peak Positioning 是在中国商业贷款行业运营的一组创新金融科技子公司的母公司。Peak Positioning 的子公司利用技术，分析和人工智能来创建一个商业借贷生态系统，使借贷操作得以快速，安全，高效且最大程度地透明进行。



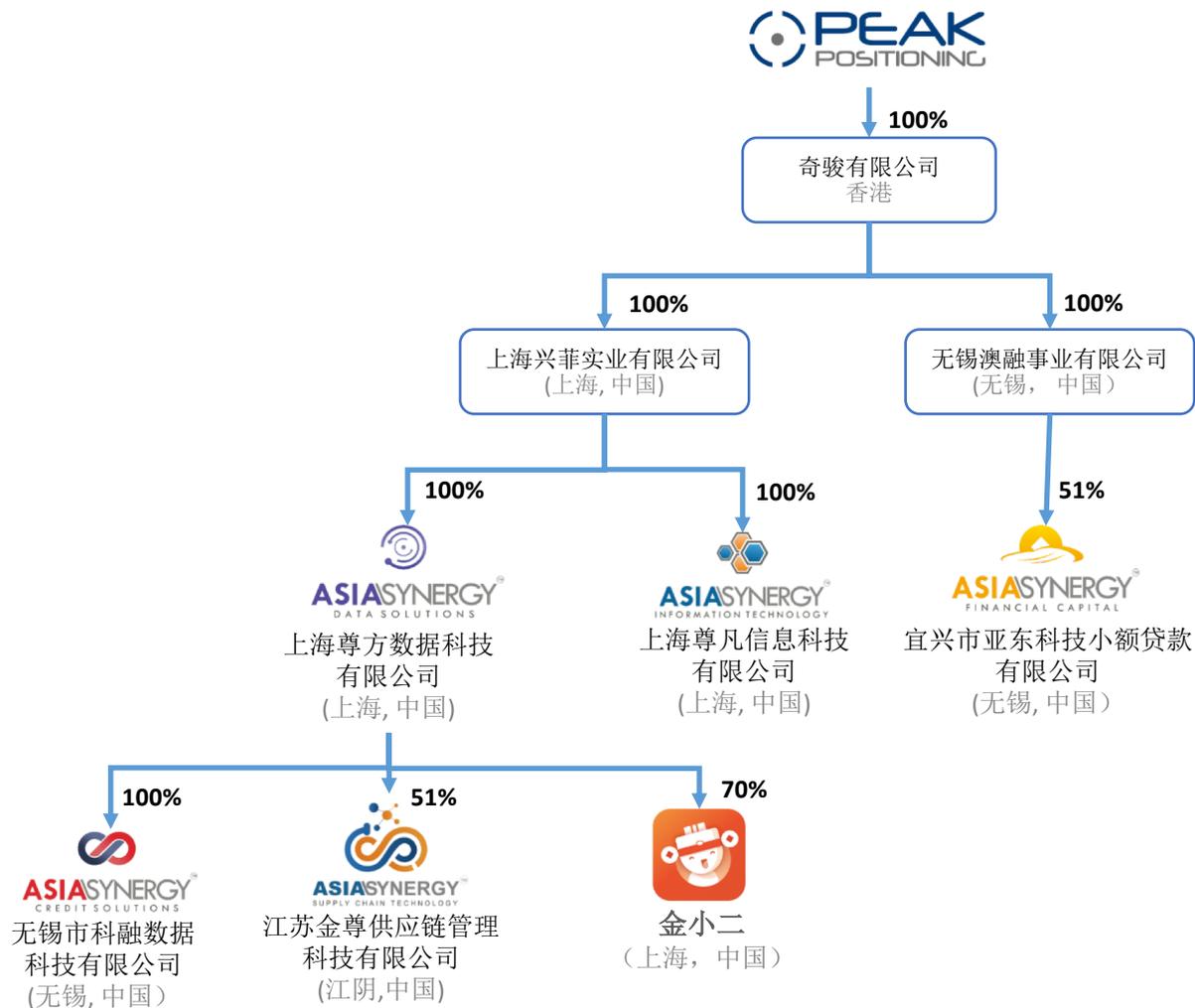
简介-中国商业贷款的金融科技机会

中国人民银行最近对中资银行设定了最低中小企业贷款目标。这写目标给银行和传统贷方施加了巨大的压力，要求它们实施更有效的贷款业务。这反过来又为 Peak 引入的专有技术创造了更大的机会，该技术可以使贷方找到并确认借方资格的过程自动化。Peak 的服务产品支持银行和贷方大幅增加贷款数量，以达到中小企业最低贷款目标，并总体上有助于提高中国商业贷款行业的效率。

本演示概述了 Peak 的服务产品和独特商业模式。Peak 服务产品逐渐改变中国的商业贷款行业。



Peak Positioning 集团: 1个母公司, 6运营子公司



Peak 为中国商业贷款行业提供的服务是通过 **Cubeler 贷款中心** 提供的, 该中心的**6个运营子公司**各自发挥特定的角色, 并为行业参与者提供各种服务。

关于 Cubeler 贷款中心

Cubeler 贷款中心位于商业贷款生态系统中心的分析和AI软件平台。它将**中小企业**，**贷方**，**经纪人**，**数据提供商**和**自动化风险管理**功能结合在一起，旨在提高商业贷款的效率。

对行业参与者的价值定位是：

贷款人：在平台上注册，只需输入他们的贷款条件。然后，该平台将SME与其指定的标准相匹配，并立确是否他们有资格，节省放款人的时间和金钱。

中小企业：在平台上注册，访问其业务数据并接收各种贷方的资格预审的信贷优惠。

经纪人：将他们的准客户引导到平台上，平台将使他们有资格，立即与各种贷方匹配，并为每笔贷款支付推荐费。

数据提供者：类似于加拿大的 Equifax，在平台上提供数据以生成信用报告。

截至2020年春季，Cubeler 商业贷款生态系统拥有**30家贷款机构**，其中包括一些**中国最大的银行**，并可以访问来自**中国2万多家中小企业和微型企业的财务数据**

关于上海尊凡信息科技有限公司 (AST)



ASIASYNERGYTM
INFORMATION TECHNOLOGY

上海尊凡信息科技有限公司
(上海, 中国)

- 创建于2016年6月
- 供应链相关产品经纪人
- 使用“金河产品采购平台”来促进供应链参与者之间的交易
- 当在“金河”上下的订单需要融资时，它们将转交给 Cubeler 贷款中心
- 通过将产品采购功能添加到ASSC的综合产品中，从物流到融资，这些服务被视为ASSC为供应链提供的服务的补充。
- **AST**通过担任在“金河”平台上进行的交易的经纪人以及将融资请求转交给Cubeler 贷款中心来赚取收入。

上海尊方数据科技有限公司 (ASDS)



ASIASYNERGYTM

DATA SOLUTIONS

上海尊方数据科技有限公司
(上海, 中国)

- 创建于2017年3月
- 软件开发与研发公司
- 管理和运营 Cubeler 贷款中心
- ASDS以服务费的形式赚取收入，以收集和分析数据，生成具有违约概率的基于AI的信用报告，实施信用规则并将贷方与借款人进行匹配，以及在 Cubeler 贷款中心上向平台所有用户提供的各种其他服务， 包括其他子公司
- 截至2019年9月，Cubeler 贷款中心已获得约20,000家中国中小企业的数据，并正在帮助10家贷款机构提供服务

宜兴市亚东科技小额贷款有限公司（ASFC）



宜兴市亚东科技小额贷款有限公司
(无锡, 中国)

- 创建于2018年5月
- 向中国中小企业提供商业贷款的金融服务公司
- 使用 Cubeler 贷款中心找到并合格贷款候选人
- ASFC通过向中小企业提供的贷款获得利息收入，通常以中小企业的车辆或住宅物业作为抵押
- 自2018年9月首次亮相以来，ASFC已向近3,000家中国中小企业提供了贷款

无锡市科融数据科技有限公司 (ASCS)



ASIA SYNERGYTM
CREDIT SOLUTIONS

无锡市科融数据科技有限公司
(无锡, 中国)

- 创建于2018年12月
- 金融服务公司为中资银行和其他贷款机构提供交钥匙信贷外包服务
- 使用 Cubeler 贷款中心代表其客户查找并确认候选贷款人
- 获得抵押品, 完成与贷款有关的所有管理工作, 并从本质上扩展其客户的商业贷款部门
- ASCS 以服务费的形式从客户那里获得收入, 通常占代表客户提供的贷款价值的百分比
- 截至2019年9月, ASFC 代表7家贷款机构提供贷款服务, 其中包括两家银行

江苏金尊供应链管理科技有限公司（ASSC）



江苏金尊供应链管理科技有限公司
(江阴,中国)

- 创建于2019年6月
- 为制造商及其客户和供应商提供物流，仓储和其他与供应链相关的服务，包括通过金融机构合作伙伴网络提供的贷款和PO融资
- 使用 Cubeler 贷款中心收集和分析供应链参与者的运营和交易数据，以帮助他们获得贷款和PO融资的资格
- ASSC 通过向供应链客户和为其各种供应链相关的服务收取服务费，其中包括有助于促进贷款和PO融资的服务费
- 截至2019年9月，为江阴市约600家供应链客户提供服务

关于金小儿贷款经纪平台



金小二
(上海, 中国)

- 2020年1月从金小二科技有限公司收购
- 专为贷款经纪公司及其销售代表设计。金小二使贷款经纪公司及其销售代表能够从他们产生的不适合其业务的潜在客户中赚取佣金，并能够从平台上注册的非附属销售代表获得适合其业务的潜在客户。
- 2018年，金小儿向来自31个城市的2700家贷款经纪公司的40,000多名注册销售代表提出了总计15B人民币的贷款请求。
- 金小儿平台赚取收入以销售代表每月支付的注册费，经纪公司支付的年度特许经营费以及受益于该平台线索的银行和贷方支付的交易推荐费。推荐费是平台产生的潜在客户产生的每笔贷款价值从0.025%至1.00%。

关键和最新里程碑

Peak 成立中国运营子公司ASDS，并获得Cubeler平台的独家中国版权

17年3月

18年5月

Peak 成立中国金融服务子公司ASFC

成立ASCS子公司，为银行和其他贷方提供信贷外包服务

18年12月

ASCS与无锡农村银行签署协议，为银行贷款提供高达十亿加币的服务

19年01月

成立ASSC供应链服务子公司

19年06月

报告第一笔经营利润

19年11月

Peak 收购金晓尔贷款经纪平台

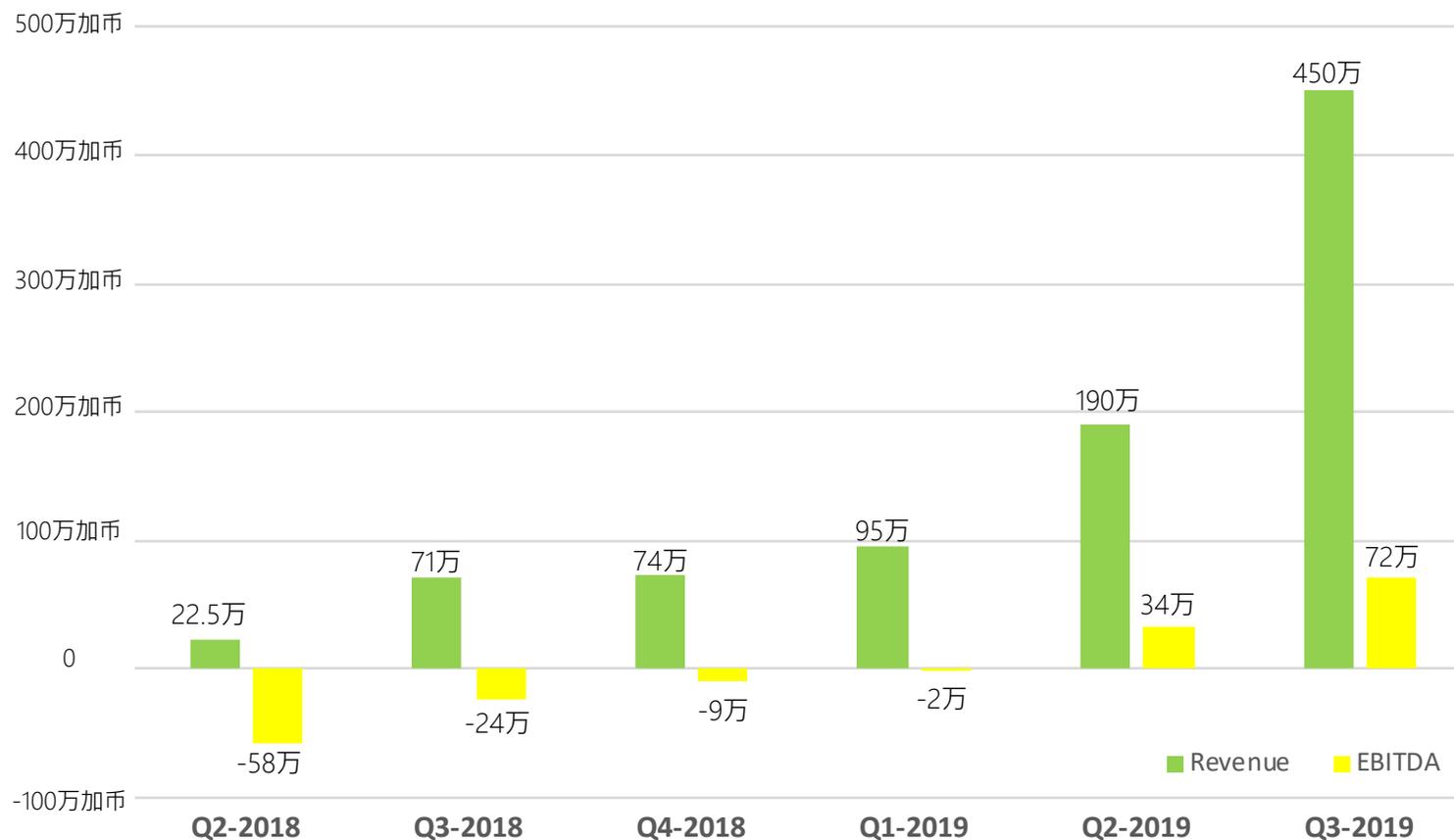
20年01月

合并财务摘要-实际季度业绩

Peak 连续6个季度保持稳定增长。2019年第二季度EBITDA首次为正，2019年第三季度首次实现营业利润，同时继续投资于研发和各种业务发展计划。

Peak预计该增长趋势将在2020年继续。

最新财务业绩



中国商业贷款行业统计

四千万多

截至2018年12月的
中小企业数量
- 中国中小企业协会 -

25万亿
加币

年的商业贷款总值（加币）
- 中国人民银行统计分析司 -

8,351

截至2018年12月的非银行贷方
- 中国人民银行统计分析司 -

两
星期

贷款平均处理时间
- 中国人民银行统计分析司 -

7300万

截至2018年12月的微型企业数量*
- 中国中小企业协会 -

4,034

截至2018年12月的银行数量
- 中国银行保险监督管理委员会 -

24%

在2018年向中小企业和微
型企业提供的商业贷款中
所占的百分比
- 中国人民银行统计分析司 -

Peak 集团资本结构与投资者价值

资本结构

(截至2020年3月1日)

流通股份	7.41亿
收盘价	\$0.035
52 周范围	\$0.065 / \$0.02
权证和期权	2.55亿
完全稀释	9.96 亿
内幕立场*	9.8%
市值	2.59千万加币

*内幕人士的立场完全稀释

总之，Peak 为加拿大投资者投资中国充满活力的金融科技产业提供了桥梁。

Peak 以下6家中国子公司为股东创造价值：

- **ASDS** – 一家管理和运营金融科技平台和商业贷款生态系统的研发公司，通过分析和人工智能，中国的商业贷款效率更高。
- **ASFC** – 一家金融服务公司，利用由ASDS管理的金融科技平台向中国中小企业提供贷款。
- **ASCS** – 一家金融服务公司，利用由ASDS管理的金融科技平台为中国的银行和其他借贷机构提供交钥匙信贷外包服务。
- **ASSC** – 物流，仓储和其他供应链相关服务的提供商，以及供应链参与者获得贷款和PO融资服务的渠道。
- **AST** – 为供应链参与者提供产品采购服务的提供商，对ASSC的服务提供了补充。
- **金小儿** – 贷款经纪平台，可将中小企的贷款请求传递给Peak的商业贷款生态系统

Peak 集团管理



Johnson Joseph, MBA
Peak集团
总裁和首席执行官

Johnson自2011年以来一直担任Peak 集团的首席执行官，指导该公司度过多个充满挑战的时期，并根据不断变化的艰难市场条件调整其业务模式。他领导了公司从软件开发公司到资产管理公司的过渡，该公司专注于中国金融科技和金融服务领域。现在，他为加拿大投资者提供获得中国一些最有前途的科技行业机会的愿景，是Peak开展业务的原动力。在加入Peak之前，他在加拿大最大的共同基金和资产管理公司之一工作了8年。Johnson拥有蒙特利尔HEC信息技术MBA学位和德克萨斯理工大学金融学学位。



Jean Landreville, CPA, CA
Peak集团
首席财务官

Jean是一位拥有30多年经验的高级管理人员，已在欧洲和加拿大积累经验，从事战略，财务和运营管理，涉及各种规模的公司，从中小型企业到大型制造业和服务业的大型公司。作为法国知名国际建筑集团的财务总监，他为集团财务和运营管理的重组做出了贡献。他还通过战略和战术计划成功领导了加拿大的数项财务和运营重组，以支持业务增长，合同谈判，业务流程优化和人力资源管理。Jean是专业会计师，并拥有蒙特利尔HEC工商管理学士学位。



Golden 邱亮, M. Sc.
Peak集团-中国区
中国区首席执行官

“Golden”邱亮是一位成功的IT企业家。在加入Peak Group之前，他是无锡朗奇软件科技有限公司的联合创始人兼首席技术官。无锡朗奇软件科技有限公司是面向中小型企业的基于云的软件即服务（SaaS）业务管理应用提供商。作为Peak集团中国区首席执行官，他从技术开发和业务发展的角度，负责公司在中国战略计划的整体执行。他还担任Peak集团与其所有中国子公司之间的主要联络人。邱先生拥有麦吉尔大学的计算机科学硕士学位。

上海尊方数据科技有限公司
首席执行官



徐彬, CPA, CGA, MBA
Peak集团-中国区
中国区财务总监

徐彬的职业生涯始于上海安永会计师事务所，担任财务审计师。然后，他在一家上海国际服装出口商的财务经理工作了4年，他在管理与中国政府和监管机构的丰富经验对公司的发展至关重要。他于2015年移居蒙特利尔，加入Peak集团之前，他最近在BNP Paribas Canada担任财务分析师。他精通普通话，英语和法语，作为财务审计师的经验和独特技能，都使他在Peak集团在中国业务的发展中发挥了关键作用。Bin是一名注册会计师，并持有蒙特利尔HEC的MBA学位。

Peak 集团管理（继续）



卓长盛, B. Sc.

宜兴市亚东科技小额贷款有限公司
首席执行官

长盛在金融服务行业拥有超过15年的经验。他成立了上海Chinguan 实业有限公司并担任董事长，该公司为服装和供应链行业的中小企业提供财务咨询和贷款保险服务。就在2018年6月成为ASFC首席执行官之前，他曾担任江苏玖东投资管理有限公司的总经理，该公司是ASFC的少数股东。他对中国金融服务各个方面的经验和知识，以及对复杂金融软件平台的理解，使他为Peak集团在中国的整体成功做出了巨大贡献。长盛拥有北京中央财经大学的计算机科学学士学位。



邱建钢, CFP, BBA. Fin.

无锡市科融数据科技有限公司
首席执行官

建刚将企业家和银行业的经验独特地融合在一起，担任ASCS首席执行官一职。他在金融服务行业超过25年的职业生涯使在中国一些最著名的银行和金融机构中担任过职务，其中包括在平安银行担任信贷总监。2015年，在中国“四大”银行之一的中国建设银行担任高管几年后，他创立了文艺金融服务有限公司。文艺是一家旨在帮助银行满足中小企业信贷需求的交钥匙型信贷外包公司。2018年12月，Peak集团收购了文艺的业务部门，并将其转移到ASCS并任命他为ASCS的首席执行官。建刚是一名注册金融计划师，并拥有南京财经大学金融学学士学位。



李海青, M. Mgt.

江苏金尊供应链管理科技有限公司
首席执行官

海青是一位成功的企业家，与江阴的供应链和金融服务行业有着深厚的关系。他的职业生涯超过18年，在此期间，他创立并管理了许多成功的公司，包括江苏中浦金融外包服务有限公司。在当地政府的支持下，中浦金融外包服务为江阴的供应链行业提供了全面的服务。2019年6月，中浦金融外包服务与Peak集团的子公司ASDS联手创建了ASSC，他被任命为ASSC首席执行官。海青拥有苏州科技大学的工商管理学士学位和管理科学硕士学位。



李玫, Becon

Peak集团
银行业务发展经理

李玫在中国的商业银行业工作了近20年，在中国一些最大的银行担任过各种管理职务，其中包括中国工商银行（ICBC）和平安银行等。她的职业生涯大部分时间都在中国的监管，金融和经济中心，包括北京，上海，深圳和杭州，她对国家的银行业法规，该行业的区域特征及其提供的机会。她于2019年秋季加入Peak集团。她担任银行业务发展经理一职，帮助发现和评估中国银行业的机会，以及与加拿大银行合作的方式，以使加拿大在中国经营的公司受益。。

Peak 集团管理（继续）



陈安飞
Peak集团
国际业务副总裁

陈安飞在加中贸易理事会（CCBC）工作了7年，他的责任包括支持外国企业在中国的战略发展。在CCBC任职期间，他曾担任魁北克分会主任和上海分会主任。在这些职位上，他主要负责会员的持续增长，定义和实施会员服务计划，战略发展和监管分析，以支持CCBC会员在中国和加拿大的商业发展。

他2019年12月加入Peak集团作为Peak国际业务副总裁。陈安飞向中国的子公司满足需求，并制定战略计划并为Peak战略的总体战略愿景和执行做出贡献。



李铁钢, B. Sc.
金小二
首席执行官

铁刚于2013年开始在金融服务行业任职，曾任上海金融信心服务有限公司风险控制总监。在此期间，他承担了建立标准化的风险控制系统的任务，该系统包括借款人资格评分和风险控制功能。他随后创办并经营着Yatland Business Consulting Co., Ltd.，该公司活跃于车辆和抵押贷款援助领域。最终，他回到了美国金融信心服务有限公司（Financial Confidence Service Ltd.），担任公司的总经理，在那里他管理着中国各地的93个分支机构，所有分支机构都提供与车辆和抵押贷款相关的服务。他最终离开该职位，于2016年创建了Jinxiaoer，并在2018年底之前将该平台扩展到了40,000多家注册的贷款销售代表。铁刚就读于上海海洋大学，并获得了物流管理学士学位。

Peak 集团董事



Charles-Andre Tessier, LL. L.
Peak集团
董事长

Tessier先生是一名商业律师和顾问，主要从事IT·电信和制造领域工作。他曾在20-20 Technologies Inc.·R3D Consulting Inc.·DMR Group Inc.·BioChem Pharma 和 BCF Business Lawyers LLP等公司任职或为其提供服务。他是许多私人 and 上市公司以及非营利组织的董事会成员，也是加拿大总法律顾问协会执行委员会委员。Tessier先生拥有渥太华大学的民法学位和行政管理学士学位，自1980年以来一直是魁北克省律师职业的成员。



Mark Dumas, B.Sc.
Peak集团
董事兼审核委员会主席

Mark是一位私人投资者和企业家，在各个技术领域都有专业知识。他是SPADAC的创始人兼首席执行官，SPADAC是美国国防承包商，向客户提供地理空间分析，数据挖掘和预测分析，并于2010年出售。他曾担任DigitalGlobe的特殊项目副总裁。DigitalGlobe是地球影像产品和服务，直到2013年为止他一直支持并购活动。他目前是足球游戏应用业务PlayCall Inc.的董事长兼首席执行官，并且是位于马里兰州贝塞斯达的提供全球气候服务的Weather Analytics董事会成员 为商业和政府客户提供情报。Mark拥有密西西比州立大学电气工程学士学位。

Contact Information

感谢您对Peak 集团的关注。 有关更多信息，请联系：

Johnson Joseph

President & CEO, Peak Positioning Technologies

T: (514) 340-7775 x 501

E: investors@peakpositioning.com

Or

李玫

银行业务发展经理

T: (514) 340-7775 x 500

E: mli@peakpositioning.com



<https://ca.linkedin.com/company/peak-positioning-technologies-inc>



<https://twitter.com/PEAKPOSITIONING>



<https://www.facebook.com/peakpositioning/>



<https://www.youtube.com/channel/UCkf8OAHsRYkvMYx3lZcdejg>