
深圳市金证科技股份有限公司
银行财管服务一体化项目
可行性研究报告



2022年3月

目录

第一章 总论	3
一、 项目名称和建设地址	3
二、 建设单位、注册地址及法定代表人	3
三、 项目负责人和联系人	3
四、 编制依据	3
五、 项目概况	3
六、 主要经济技术指标	6
第二章 项目建设目标和内容	7
一、 项目建设目标	7
二、 项目建设方案	10
三、 项目服务对象、主要功能及盈利模式	12
第三章 项目建设的必要性分析	14
一、 财富管理市场具有巨大发展潜力	14
二、 符合公司战略规划	14
三、 提升公司核心竞争力	15
第四章 项目建设的可行性分析	16
一、 符合国家法律法规以及政策的支持	16
二、 项目的市场前景	16
三、 项目的技术支持保障	16
四、 其他资源的保障	17
第五章 预计募集资金数额及使用情况	18
一、 本项目募集资金总量及其依据	18
二、 项目建设投资估算	18
三、 项目实施费用	19
四、 资金筹措	19
第六章 募投项目效益分析	20
一、 经济效益分析	20

二、 社会效益分析	20
第七章 项目风险管理及防范	21
一、 政策风险	21
二、 市场风险	21
三、 技术风险	21
四、 管理风险	21
第八章 可行性研究结论	23

第一章 总论

一、项目名称和建设地址

项目名称：银行财管服务一体化项目

建设地点：北京市

二、建设单位、注册地址及法定代表人

建设单位：北京北方金证科技有限公司（以下简称“北方金证”）

注册地址：北京市西城区新兴东巷 13 号

法定代表人：赵剑

三、项目负责人和联系人

项目负责人：李结义 职务：董事长

项目联系人：殷明 职务：董事会秘书

联系电话：0755—86393989

传真：0755—86393986

电子邮箱：yinming1@szkingdom.com

四、编制依据

(1) 国家发改委和建设部联合发布的《建设项目经济评价方法与参数》第三版；

(2) 国家和地方的有关政策及法规；

(3) 公司内部编制的技术及流程文件；

(4) 与项目相关的基础资料；

五、项目概况

1、项目背景

我国金融机构开展资产管理业务，始于 20 世纪 90 年代初。经过 20 多年高速发展，为实体经济和居民财富管理提供了支持和服务。据相关研究报告显示，我国资管市场规模在 2020 年底已达到 122 万亿元，同比增长了近 10%，重新回到了资

管新规之前的规模水平。

中国人口结构变化、经济发展方式转变、居民财富快速增长与再配置、经济社会的数字化转型、技术革命与新发展格局，都会成为中国资产管理行业发展的结构性驱动因素，推动中国资产管理行业在 2022 年及十四五期间，呈现规模快速增长、结构不断改善、核心能力提升、价值贡献提高等态势，实现高质量发展的关键一跃。

资管行业规模快速扩张的背后隐含了我国居民财富再配置的中长期逻辑。一是从发展趋势看，财富积累或接近配置拐点。根据国际经验，人均 GDP 较高的国家其居民配置不动产的比例往往较低，居民配置金融资产比例较高，居民财富配置行为往往在人均 GDP 跨越 1 万美元这一水平前后发生显著变化。二是在“房住不炒”的长期定位下，居民财富需要新的投资渠道和路径。三是人口老龄化背景下的养老金配置需求。共同富裕背景下的养老第二支柱、第三支柱体系建设，将会促进养老资金的加速积累以及随之带来的巨大投资需求。此外，境外资金配置中国与中国金融市场对外开放，也是中国资产管理行业增量资金的重要来源。未来几年，中国资产管理行业的年均增长将达到 14%。银行理财尽管有预期收益率产品和现金管理类产品压降的因素，2022 年底也有望从 2021 年 9 月末的 27.95 万亿增长到 33 万亿的规模。由于资管新规的要求，自 2022 年 1 月 1 日开始，银行理财市场的格局将演变为有牌照的理财子可发行产品、没有牌照的中小银行只能做产品代销，市场中的各个机构都将基于此格局开展业务。

2、建设单位介绍

北方金证为深圳市金证科技股份有限公司（以下简称“公司”、“金证股份”）全资子公司，金证股份成立于 1998 年，主要面向证券、基金、银行、信托、保险、区域市场及各类要素交易所等金融业提供软件及互联网服务，是国内金融 IT 龙头企业之一。公司于 2003 年在上海证券交易所上市，股票代码为 600446。

经过近 20 年的发展，公司已成为国内最大的金融证券软件开发商和系统集成商之一，在所处行业的市场地位、核心技术、核心团队、企业资质、业务协同等方面均已取得一定的领先优势，公司的软件品牌也得到了行业和社会的广泛认可。公司是国家规划布局内重点软件企业、中国软件百强企业，是国家级高新技术企业，具有国家信息系统集成一级资质，通过了软件能力成熟度最高级别 CMMI5 级认证，入选工信部中国软件自主品牌 20 强。公司荣获“广东省优秀民营企业”“广东省全

国名牌”等荣誉称号。

3、项目相关产品概述

针对广大中小银行开展理财产品代销业务，建立覆盖市场全部理财产品的研究分析系统，实现对各家理财子的投研和风控能力、投资经理的管理能力以及产品的历史表现，做出较为客观、全面的分析与评价，有利于为广大中小银行挑选合适的理财产品。

通过建立起广泛、通达的理财产品代销网络，在满足合规要求的前提下，积极探索理财子公司与中小银行合作模式，一方面为理财子公司开拓产品销售渠道，另一方面也为希望拓展财富管理业务的广大中小银行提供便利的代销产品接入方式，降低建设周期与门槛。

建设项目清单如下：

表 1-1 项目建设清单

平台名称	拟实现的功能
理财产品投资分析平台	获取市场所有理财产品的基本信息、底层资产、业绩基准等相关信息，对理财产品的长期表现（如收益率、波动率、最大回撤等）进行追踪，建设一个针对理财产品对比、分析的平台。
理财产品综合代销服务平台	支持中小银行财富管理金融业务数字化转型，利用金证股份 IT 平台构建能力为中小银行财富管理业务建立闭环生态圈，实现其线上化、智能化、数据化的业务运营需求。
理财销售终端服务	协助客户打造理财产品销售终端，并与原有网银、手机银行、电话银行、智能柜台等渠道结合，提升客户体验。
客户分析与运营服务平台	尽可能全面地收集客户信息、行为数据，对高价值客户生成配套的运营维护和服务的方案，推送至相应客户经理，提高转化率 客户从发现、转化、忠诚、流失全周期的管理；与客户建立稳定的连接关系，赢得客户信任，对客户信息进行分析归类，洞察客户财富需求，为其提供匹配的财富管理服务。
理财产品线下协助销售服务	在银行的线下网点，协助银行方完成销售服务工作

4、项目主要建设内容

本项目总投资 3,550.76 万元,包括软硬件设备购置费、项目实施费用及预备费,具体如下:

- 1) 拟投入 29.61 万元用于硬件设备购置及安装;
- 2) 拟投入 3,521.15 万元作为项目实施费用,主要包括场地租赁、服务器及宽带租赁托管费、技术开发费、第三方测试费用等。

六、主要经济技术指标

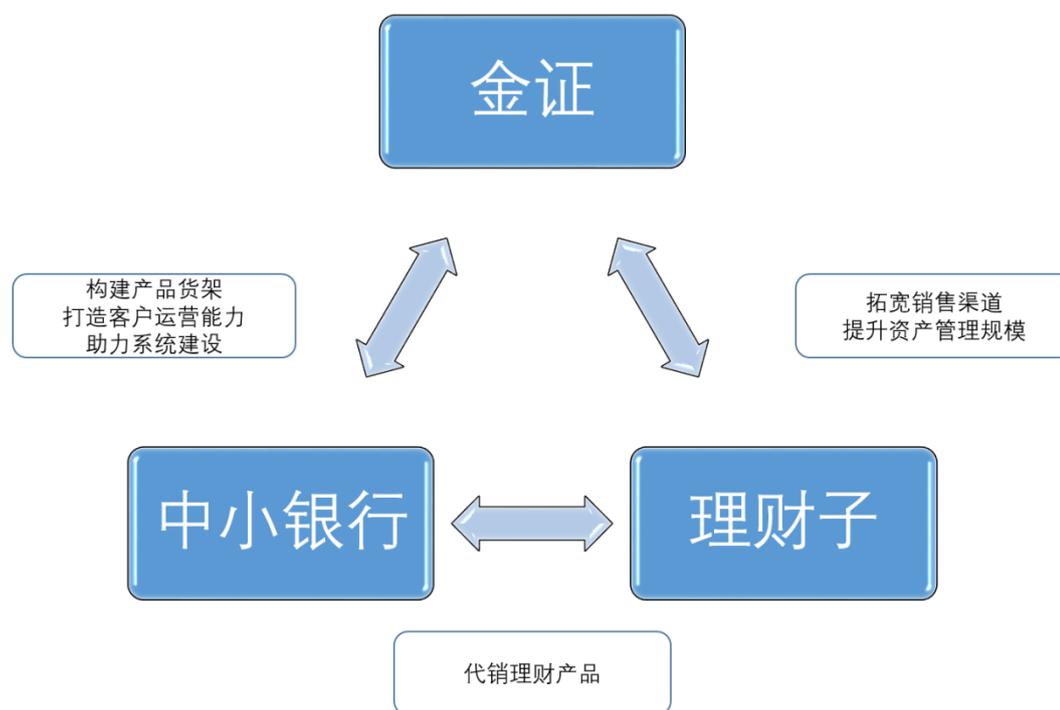
本项目总投资 3,550.76 万元,项目经营期年均收入 3,572.30 万元,平均净利润率达 18.14%,税后投资回收期为 3.17 年。

第二章 项目建设目标和内容

一、项目建设目标

1、项目总体目标

项目围绕稳步增长的银行理财市场,为广大没有理财牌照的中小银行,提供“业务方案+技术产品+人员服务”三位一体的理财产品代销服务。助力中小银行通过发展理财产品代销业务,建立起区别于大行理财子的业务模式与竞争优势,进而获得更多的发展机会。



2、项目具体目标

2.1、业务方案

由于中小银行普遍存在投入小、人员少、技术力量薄弱等特点,对于资管新规过渡期结束后如何开展相关业务,大多数银行目前还不明确。

对此,结合金证前期的业务积累,拟在以下几个方面为中小银行提供服务:

1、保证产品供给

目前金证已经中标了一些理财子的系统建设任务,由于已经与这些理财子建立了业务合作关系,可进一步为其扩展销售渠道,与这些理财子洽谈发展中小银行代

销其理财产品的合作模式。

另外，对于注册资本金在 50 亿以下的理财子。这类理财子大多为城农商行的理财子公司，母行的网点数量、技术能力、综合实力等，与国股行、股份制银行相比有一定的差距。但是，他们与大行的理财子一样，在相同的市场和监管条件下进行竞争。因此，这类理财子对于提高资产管理规模的诉求更高，更有动力发展母行之外的其他银行作为其产品的代销渠道。

以上两类理财子可作为第一步重点突破方向，为中小银行提供稳定的产品供给。

2、构建产品货架

结合目前市场上居民投资银行理财产品的特点以及中小银行的需求，将不同投资期限、不同风险等级、不同预期收益率的理财产品，按照特定的比例引入至中小银行，帮助其构建覆盖客户投资需求的产品货架。

3、打造品牌账户

客户资源是中小银行的业务根基，有部分中小银行对于代销其他银行的理财产品有顾虑，担心自己的客户资源被代销产品的银行抢走。帮助中小银行建立起面对客户的自主品牌账户，是避免客户被大行抢走的有效途径。

打造自主品牌账户可参考余额宝模式，余额宝作为支付宝提供给客户的活期理财产品，在对客端强化账户的功能和品牌宣传，弱化余额宝背后真实提供货币基金服务的基金公司的品牌露出。

借鉴这种模式，对于中小银行来说，对客端给客户营造的是自身银行针对客户需求打造的账户品牌，比如日日增利、周周赢等虚拟账户。而这些账户的背后，找到相匹配的他行理财产品来承接资金。只要账户服务运营得好，客户仍然会选择通过品牌账户的方式来投资理财产品。

4、提供组合策略

对于客户较为特殊的理财需求，若难以找到某只产品能够与之匹配，可采用多只产品组合的方式来满足客户的需求。这就需要建立起客户需求与产品组合策略的对应关系。

5、强化客户运营

对于没有理财牌照的中小银行来说，因不处于理财业务的产品发行端，因此必须重点把握客户运营和服务端。针对银行客户，金证可总结前期成功经验，帮助中

小银行打造强有力的客户运营方式，建立起区别于大行的相对优势。

2.2、技术产品

由于中小银行的技术能力、研发投入相对有限，在提供一系列业务方案之后，还需要有合适的工具来帮助中小银行落地这些方案。因此，拟研发以下几项技术产品：

1、理财产品代销服务接入

目前，中国银行业理财登记托管中心已经上线了理财产品中央数据交换平台。该平台的作用是实现银行理财市场发行机构与销售机构之间的连接，可实现一对一、一对多、多对多机构之间的数据交换。

虽然目前接入该平台的理财子和银行还有限，但由于中国银行业理财登记托管中心是监管部门唯一认可的我国银行业理财市场的重要基础设施，并且已经与众多理财子已签订合作备忘录。因此，未来该平台很可能会成为最主要的提供理财产品代销功能的技术平台。

因此，需要开发能匹配该平台的接口服务，同时支持云化部署与私有化部署，方便机构快速接入。

2、理财产品综合代销平台

该平台旨在为中小银行提供理财产品销售服务，立足于财富管理全流程业务活动，提供业务办理全线上化，主要包含以下功能设计：

产品运营：产品从策略研究、产品引入、上架推介、存续、下架全周期的管理；根据公司运营战略及目标客户特征，构建资产配置策略，对接资产配置理财工具，为客户提供直投单品或投资组合，跟踪产品业绩表现，及时调整策略以匹配财富管理策略。（对应业务方案产品供给、构建产品货架）

交易运营：包括代理交易、账户开设、权益登记、资金清算等。为财富管理服务提供稳定的交易、清算等后台运营服务。

风控管理：基于投资底层资产监控风险监控、以客户为主体的统一视角投资风险控制，交易运营操作流程监控。

3、理财产品投研分析平台

无论是单只理财产品的选择，还是多只理财产品的组合，都离不开对理财产品基础信息、底层资产、历史表现、投资经理风格等方面的分析。因此，需要采集理

理财产品的相关数据，建立起分析理财产品的指标与模型，进而形成理财产品投研分析平台。

本平台搭建以构造策略分发中台为首要落地项目，通过提供产品评价、策略分发匹配等一系列中台服务模块，向中小银行提供以个人客户 KYC 为核心的策略、产品、资讯、工具一整套分析匹配服务，帮助机构通过智能化的营销服务渠道，构建 7*24 小时千人千面的服务体系。

4、客户分析与运营服务平台

通过对中小银行沉淀客户数据的清洗、整理，以及对持续客户行为的分析，增强中小银行的客户认知、分析和把握的能力。能够根据不同的用户特点，形成了以收入水平、支出水平、风险承受能力、流动性、负债率、财富水平、资产配置多元化程度、预期投资回报率、储蓄率、房产状况、子女情况等多维度的 KYC。同时对应形成相应的营销策略，并且调度各方面资源和能力，及时、充分满足用户合理的需求。强化中小银行的客户服务能力。

2.3、人员服务

中小银行由于人员所限，开展新业务时，在起始阶段往往面临人员不够、经验不足的局面。目前金证下属的联龙博通与人谷科技都是服务于银行客户的科技公司，并且，除服务于银行的科技需求之外，对于银行开展业务，前期也有派遣人员辅助银行开展业务的经验。

因此，针对有需求的中小银行，公司也可以委派有经验的业务人员协助银行开展客户引导、理财产品销售以及售后服务等方面的工作。

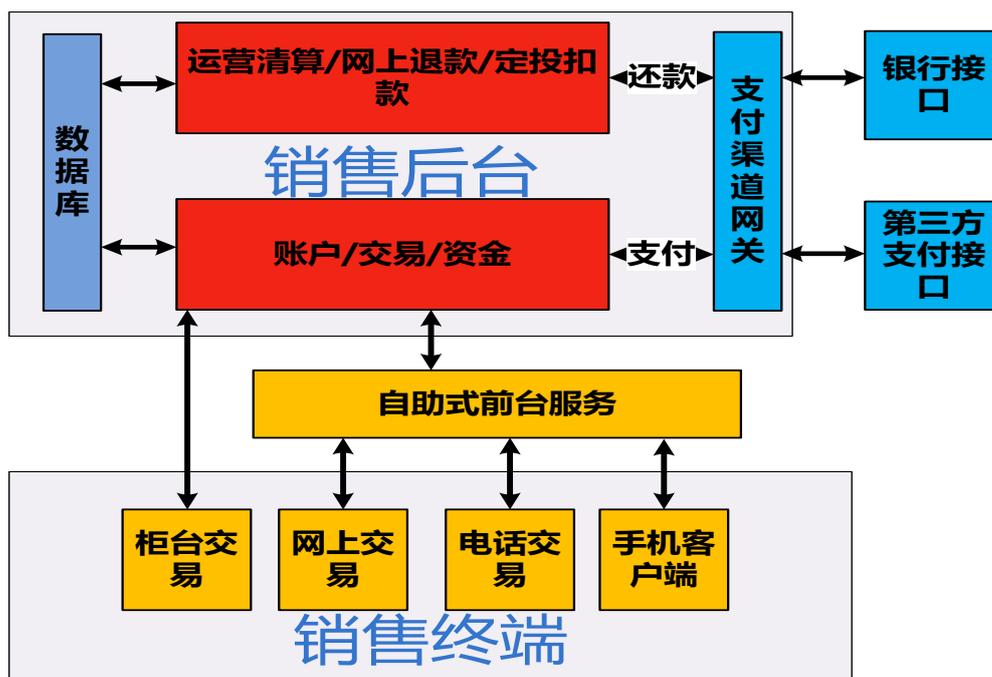
二、项目建设方案

1、理财产品投研分析平台

1、理财产品代销服务接入

抓住中国银行业理财登记托管中心目前正在建设和推广理财产品中央数据交换平台的战略契机，大力推动与该中心的合作，主要包括以下三个方面：

- 1、积极参与中央数据交换平台的功能建设；
- 2、积极参与平台的应用推广，吸引中小银行接入平台；
- 3、围绕平台功能与理财业务需要，快速研发平台功能之外的上下游技术产品，拓展商业价值链。

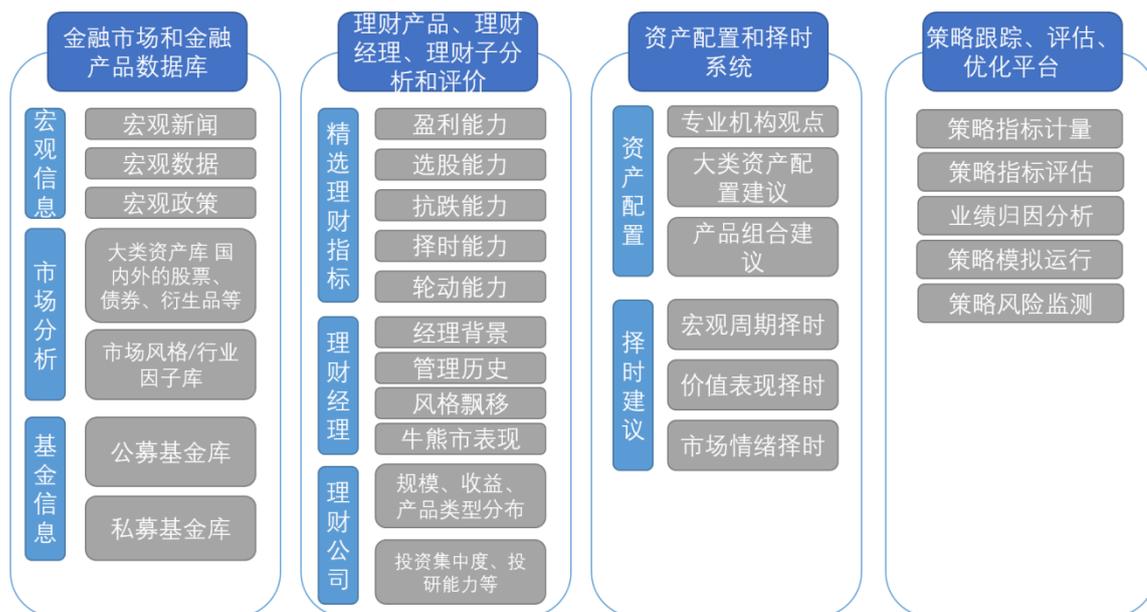


2、理财产品投研分析平台

最终目标是打造一个全景式展示市场理财产品信息，并且支持对理财产品进行深度分析的技术平台。能够根据不同的持有时间、风险特征、投资收益需求、可接受的最大回撤等条件，生成相应的产品组合。

该平台需具备的功能有：

- 1、支持企业级的数据治理工作，包括数据标准、元数据、数据质量检核、数据安全等层面数据管控工作；
- 2、支持各数据应用场景下标签/指标的离线计算、实时计算、批量查询、实时查询服务；
- 3、支持目标客群的筛选以及基于目标客群的自助式的多维分析；
- 4、提供集成算法建模环境，支持法模型的发布、评估、调优、下线等全生命周期管理。



3、客户分析与运营服务平台

研发该平台的目的是为了提升中小银行的营销获客，以及客户留存和转换的能力。平台需具备的三大功能为：

- 1、客户数据处理与行为分析；
- 2、客户需求跟踪与结果反馈；
- 3、营销策略制订与效果评估；

因此，需要平台能够支持对海量客户数据、行为数据的处理和分析；能够记录客户需求，并追踪响应需求的服务质量；能够支持灵活的营销策略设计，并对营销效果进行准确评估。

三、项目服务对象、主要功能及盈利模式

基于理财子希望迅速扩展销售渠道、提高资管规模，以及广大中小银行不愿放弃财富管理市场的需求，规划设计本项目所包含的系统和服务。在相关产品和服务上线之后，金证不仅会成为理财子、广大中小银行的系统提供商、获得科技收入，也能成为上述金融机构的业务合作方、获得部分业务收入。

表 2-1 项目服务对象、功能及盈利模式

产品服务名称	服务对象	拟实现的功能	盈利模式
理财产品 代销服务 接入	理财子、没有理财牌照的中小银行	产品上架、指令传输、数据交互、规则设置、监管报送	软件销售、按年付费
理财产品 投研分析 平台	专业理财产品投研人员、中小银行客户经理、C 端理财客户	理财产品信息展示、指标分析、组合收益率测算、持仓预警与调仓建议	平台账号收入、研究成果数据收入
客户分析 与运营服 务平台	没有理财牌照的中小银行	客户数据分析和处理, 客户营销策略维护、营销结果评估与追踪	软件销售、按年付费
线下协助 理财产品 销售服务	没有理财牌照的中小银行	在中小银行线下网点派驻协助理财产品销售的人员	按年付费

第三章 项目建设的必要性分析

一、财富管理市场具有巨大发展潜力

在国内 GDP 超过 100 万亿人民币、人均 GDP 步入 1 万美元，在脱贫攻坚取得巨大成就以及越来越多的居民成为中等收入群体，在传统的房地产、储蓄占比居民财富配置比例日益缩小的大背景之下，财富管理市场是各类金融机构都不会放弃并且具有长足发展潜力的大市场。

银行理财作为财富管理市场的主力产品，虽然是理财新规发布之后才有的新品种，但是规模增长的速度非常之快。由于资管新规的约束，只能是有牌照的理财子才能发行产品，因此目前获批筹建的 29 家理财子公司，可谓是获得了占领市场的先机。这 29 家理财子公司虽然拥有牌照，但是各自注册资本、团队经验、客户资源与系统建设能力在互相之间均有差异，进而导致其在渠道拓展、提高资管规模、提升投研能力上有着巨大的同业压力。而广大的没有理财牌照的中小银行只能通过代销方式涉足财富管理业务。

根据前期市场调研结果，无论是之前有发行过理财产品而后边没有牌照的银行，还是之前仅做理财产品代销业务的银行，还是之前没有做过理财产品代销的银行，若具备长期、稳定、合适的产品供给以及便利的业务开展条件，上述机构均有意于在涉足财富管理市场。

因此，无论是从居民财富的增长，还是配置品种的变化，以及市场金融机构的反馈来看，财富管理市场未来具有巨大发展潜力，这一点已经是一种普遍共识。

二、符合公司战略规划

在战略上，公司始终秉承以客户为中心的服务理念，向客户提供全面、优质的证券 IT 系统解决方案，帮助客户更好的服务于金融市场。

在业务规划上，公司唯有藉由新业务快速切入，迅速建立市场品牌与影响力，才能逐步与其他厂商拉开差距，形成跨越式发展的态势。

在客户服务上，从过去只有系统输出，到能够提出业务优化方案，从更高的层次与客户对话，提供一体化的解决方案。

在收入方式上，从过去只有科技服务收入，转变为逐步获取一部分与客户一起开拓业务的业务收入。这部分收入的含金量更高，单纯的财务贡献之外，更能体现

公司的业务影响力。

三、提升公司核心竞争力

(1) 提高市场占有率，进一步提升公司核心竞争力

抓住财富管理市场大发展、资管新规严约束这个大背景，迅速向市场推出满足理财子拓展渠道、中小银行开拓理财业务的方法、工具和服务，快速占据这个新业务的市场，可为公司未来几年贡献稳定的财务收入，提升行业竞争力与影响力。

(2) 进一步完善公司产品线，扩大业务服务版图

财富管理市场、资产管理市场，这二者是一体两面、互融互通的。通过公司前期在资产管理市场的研发沉淀、产品基础，瞄准财富管理市场的需求和痛点迅速发力，不断丰富和调整自身的产品线、业务服务能力和市场竞争力，扎实、稳健地扩大业务服务的范围和盈利能力。

第四章 项目建设的可行性分析

一、符合国家法律法规以及政策的支持

2018年4月，伴随资管新规的出台，拉开了资管行业转型发展的序幕。此后，银行理财、证券期货资管、保险资管等配套细则相继落地，基本形成我国百万亿级资产管理市场的监管制度和规则体系。在资管新规和配套细则的指导下，同类资产管理业务监管标准逐渐得到统一，刚性兑付被有序打破，金融风险得到有效防控。

具体到银行业，自资管新规发布以来，一方面拉开了银行理财子筹建的序幕，另外一方面，老产品压降、新产品转型、标准化资产占比提高、改变估值方法等一系列具体的举措同步推进，为银行理财“洁净起步”奠定了扎实的基础。

资管新规过渡期结束之后，银行理财市场的格局将演变为有牌照的理财子可发行产品、没有牌照的中小银行只能做产品代销，市场中的各个机构都将基于此格局开展业务。

二、项目的市场前景

人民生活质量与收入水平的不断提高，蕴藏着巨大的财富管理需求。首先，因居民财富积累产生的资产配置需求，为资管行业提供了强大的内驱动能。根据市场机构分析，我国的私人财富市场规模仅次于美国，其中既包括广大普通消费者小额分散、保值增值的需求，也包含高附加值、高收益、定制化的资产管理需要。其次，因人口结构变化引起的资产配置和投资风险偏好改变，激活了多元化的资产管理需求。越来越多的城乡居民将更有意愿参与投资和有能力承担更大的风险，也有余力配置部分资金参与投资，以争取更高的投资回报。

三、项目的技术支持保障

公司具有近20年服务金融领域的业务系统开发及服务工作经验，具有自主知识产权的核心业务平台及丰富的金融行业业务经验的专家团队。公司是首批国家级高新技术企业，连续十多年跻身中国软件百强，具备国家计算机信息系统集成一级等资质，通过了软件能力成熟度最高级别CMMI5级认证，并入选工信部中国软件自主品牌百强。

公司依靠成熟稳定的产品和强大的技术服务能力树立了良好的品牌形象。公司

开发的软件系统平台具有开放性，支持二次开发，公司 KCBP、KCXP 搭建的四层架构稳定性高，形成相当有竞争优势的中台架构。

公司始终致力于推动金融证券领域的 IT 技术发展，多年的技术积累形成技术平台，并保持着在这一领域的领先优势。公司目前拥有研发人才超过 5000 人，并具备新一代研发平台和新一代证券 IT 系统架构，为未来发展提供强大的技术保障与研发支持。

四、其他资源的保障

经过多年的研发积累，公司已完成金融各细分行业领域的产品线储备，形成以证券 IT 为基础，具备针对证券、基金、银行、保险、信托、交易所等多类机构的完整产品线。

公司多年来在为客户提供产品和服务的基础上，积累了深厚的经验及资源，成为行业中主流供应商，得到了的客户高度认可。优质的客户资源为公司在金融产业链服务架构项目上，抓住行业发展所带来的机遇，发展金融科技奠定基础。

第五章 预计募集资金数额及使用情况

一、本项目募集资金总量及其依据

本项目总投资为 3,550.76 万元，其中建设投资 29.61 万元，主要用于项目硬件及软件的购置；项目实施费用 3,521.15 万元，主要用于场地租赁、服务器托管及宽带租赁、和研发、测试、工程、项目管理等人员的薪资支付等。

主要依据如下：

- (1) 国家计委《投资项目可行性研究指南（试用版）》；
- (2) 《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）；
- (3) 相关设备厂商的报价。

表 5-1 项目募集资金概算及投入表

序号	工程或费用名称	投资估算（万元）
一	建设投资	29.61
1.1	软硬件设备购置费	28.20
1.2	预备费	1.41
二	项目实施费用	3,521.15
2.1	场地租赁费	39.49
2.2	服务器及带宽租赁托管费	10.80
2.3	培训费	12.00
2.4	推广费用	10.54
2.5	技术开发费	1,630.77
2.6	其他费用（除研发外人员工资、能耗）	1,817.55
三	项目总投资	3,550.76

二、项目建设投资估算

本项目建设总投资 29.61 万元，其中硬件设备购置及安装费 28.20 万元，占建设投资的 95.24%；预备费 1.41 万元，占建设投资的 4.76%。项目建设期为三年。

建设投资估算表如下所示：

表 5-2 建设投资估算表

序号	项目名称	投资金额（万元）	占比
1	软硬件设备购置费	28.20	95.24%
2	预备费	1.41	4.76%
3	总投资	29.61	100.00%

三、项目实施费用

本项目实施费用为 3,521.15 万元，具体明细如下：

表 5-3 项目实施费用明细

序号	费用名称	金额	占比	备注
1	场地租赁费	39.49	1.12%	办公场地租赁费用
2	服务器及带宽租赁托管费	10.80	0.31%	运营商互联网线路、机柜等租赁托管费
3	培训费	12.00	0.34%	公司内部及外部机构培训费用
4	推广费用	10.54	0.30%	线上、线下推广费用
5	技术开发费	1,630.77	46.31%	主要是指研发人员工资、第三方测试费用等
6	其他费用	1,817.55	51.62%	除研发外人员工资、能耗
合计		3,521.15	100.00%	

四、资金筹措

本项目投资预算总额为 3,550.76 万元，拟全部使用募集资金投入。

第六章 募投项目效益分析

一、经济效益分析

本项目建成投产后，营业收入主要来源于为理财子以及未持有理财牌照的中小银行提供理财产品代销服务接入服务、理财产品投研分析平台、客户分析与运营服务平台以及线下协助理财产品销售服务等。公司根据当前的客户体系，基于各产品当前的研发进度及市场规模，参考过往销售经验，预计项目投产后可实现年营业收入 3,572.30 万元，按照 7 个自然年周期进行测算，预计项目累计实现营业收入 25,006.13 万元。经营期年均净利润 647.88 万元，预计累计实现利润 4,535.19 万元。本项目税后静态内部收益率为 31.58%，投资回收期为 3.17 年，具备良好的投资价值。

二、社会效益分析

1、通过本项目的建设，掌握证券信息技术领域核心自主知识产权，提高金融信息技术产业的原始创新能力和持续发展能力，同时还可通过专利授权、标准推广等多种方式，将技术向产业辐射；

2、新兴创新技术对引领行业的健康快速发展起模范作用；

3、有利于充分发挥产学研用等各方优势和积极性，带动该领域关联产业链的共同发展，以增量投入带动原有创新资源的优化配置；

4、通过人才引进和技术创新提升市场竞争力。

第七章 项目风险管理及防范

一、政策风险

近年来国家加大了对金融行业的监管，前期资管行业快速发展阶段中暴露的影子银行、嵌套投资、期限错配、监管套利等违规问题，得到了有效的整治，有效地防患和化解了系统性风险。未来“严监管”的趋势不会改变，市场格局将会根据监管的政策导向发生变化，这些会给公司的业务发展带来不确定性。

公司将会认真研究行业发展趋势，关注政策导向，审慎开展业务，尽可能降低政策风险。

二、市场风险

当前中国的经济已经从高速增长转变为中高速，经济结构调整、人口老龄化以及疫情的扰动，都会进一步加剧经济发展的压力。由于该项目主要服务于银行理财行业，无论是企业还是普通百姓，都只有在财务状况良好的前提之下，才会将富余的资金用于理财。而利率下行的趋势，也会对资产的收益率起到限制作用。

若未来经济增速进一步下行，企业和居民的理财需求将会减弱，整个理财行业将会受到影响。

三、技术风险

对于金融科技企业来说，技术及产品开发是核心竞争要素。如果不能及时跟踪技术的发展升级，或者不能及时将储备技术开发成符合市场需求的新产品，可能会在新一轮竞争中丧失已有优势。

针对上述风险，公司将保持灵活的市场需求反应体系，继续加大在基础技术和产品开发上的投入，通过技术平台的升级、技术规范的落实、技术考核的加强、以及技术梯队的完善，把技术与研发能力提升到一个新的高度。

四、管理风险

金融科技的人才竞争非常激烈，随着业务规模的不断扩大，公司将面临着人力资源成本上升、技术人员和核心业务骨干缺乏的风险。若公司的管理能力和人力资源不能适应新的环境变化，将会给公司带来不利影响。

公司将持续改进人力资源管理工作，在保证员工满意度的前提下，控制人力成

本上升风险，加强人才梯队建设。

第八章 可行性研究结论

本次募集资金项目符合国家产业政策和公司发展需要，建设条件成熟，发展前景良好，与本公司现有主营业务紧密相关。本项目的实施有助于进一步增强公司的核心竞争力，促进公司的可持续发展，能为公司带来可观的回报。

此外，本项目的实施能够满足银行财富管理市场的需求，可以有效支持行业未来的业务与技术发展，对于增强我国金融科技产业的核心竞争力有着重要意义。

综上所述，本项目建设内容设计完整、合理，建设思路清晰，目标任务明确，方案合理可行。在投资规模、技术方案、研发投入等方面都比较科学合理，经费预算合理。项目建成后，能够产生很好的经济效益和社会效益。因此，项目的实施是非常必要的、可行的。