



金融云服务市场研究—— “银行上云”的大趋势为云厂商带来战略机遇

一、金融云化已成大势所趋

传统银行 IT 架构一般都是集中式的，并大量应用商用套件。而金融云更多是分布式。分布式架构能够帮助金融机构弹性扩容、缩短应用部署时间、实现故障自动检测定位以及业务升级不中断，从而使得金融机构能够随时随地访问客户，为客户提供方便的服务，改变金融行业服务模式和行业格局，从而更好的适应数字时代“互联网+金融”服务模式。

传统金融 IT 解决方案	金融云
建设和运维成本偏高（集中式部署）	减少开销和能耗，甩开国外钳制
资源交付效率低	增加业务灵活性，实现金融业务快速转型
资源调整不灵活	提高业务系统可用性，应对更复杂的状况
运行风险日益突出	提升团队专业性，减轻人才压力

图 1：传统金融 IT 解决方案与金融云对比

资料来源：CAICT2

从国外巨头的云业务定位及发展趋势来看，金融云已成为行业共识。FIS 认为金融行业对速度和灵活性的需求会越来越大，金融机构正加快将本地部署的解决方案迁移至托管云上以快速获取服务其客户的技术。因此，自 2014 年以来，FIS 将云计算视为最重要的发展战略之一，并在此后持续进行基于云的架构改造。截止到 2019 年底，FIS 已将北美地区 65% 左右的业务量迁移到云端。当前，FIS 已将云计算视为下一代解决方案架构的核心特征之一。

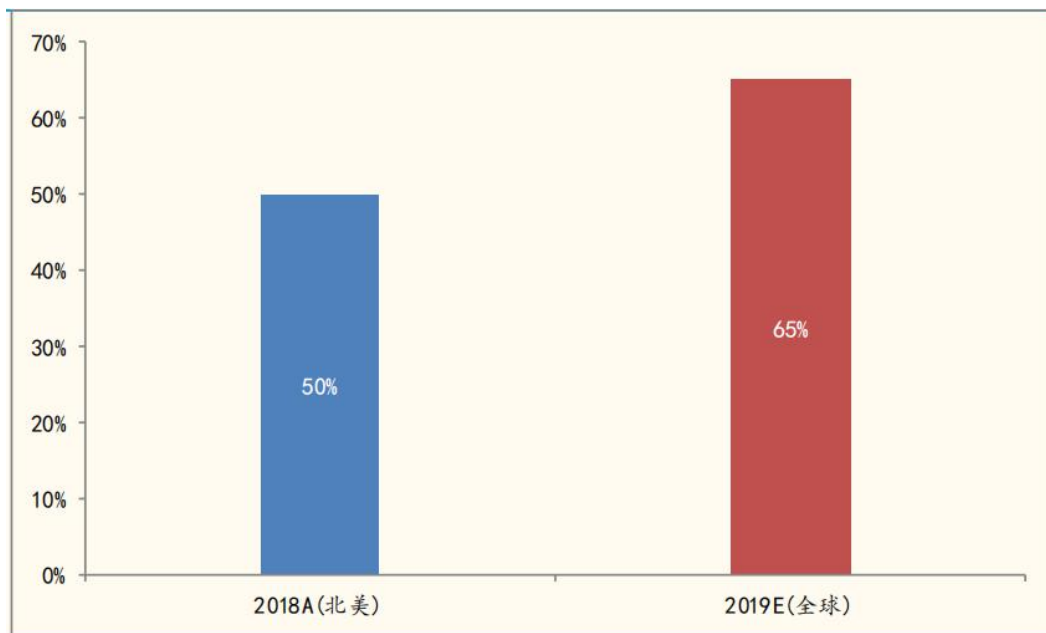


图 2: FIS 云端业务量情况

根据 IDC 研究，率先采用云计算的金融机构在未来三年能够降低 25% 的基础设施支出，云计算相关的科技投入将成为金融机构投资与创新的重点领域。

根据南京银行披露，其基于阿里云、蚂蚁金融云构建的“鑫云+”平台日处理订单量达 100 万笔，是传统 IT 架构下的 10 倍。

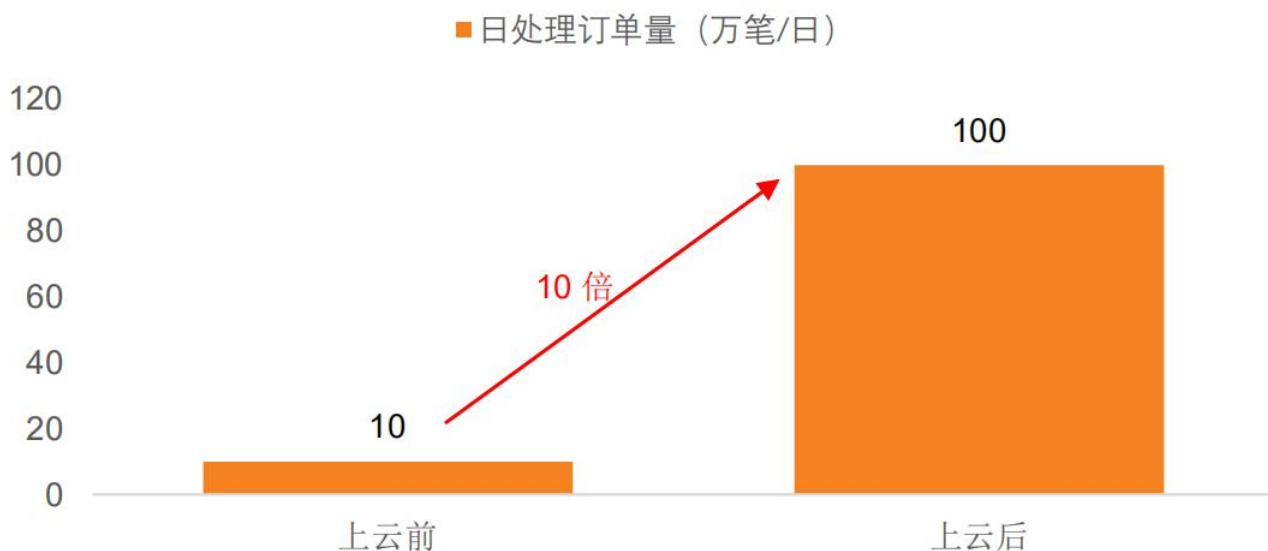


图 3: 南京银行金融云能将其日处理订单量扩大 10 倍

来源：南京银行官网



二、2020 年上半年中国金融云市场规模 19.1 亿美元，同比增长 37.5%

根据 IDC 最新发布的《中国金融云市场（2020 上半年）跟踪》报告显示：2020 上半年中国金融云市场规模达到 19.1 亿美元，其中包括有云、私有云和混合云基础设施，以及面向金融行业的云平台、云应用解决方案。

尽管受到疫情影响，金融云市场在本周期内依然维持了良好的增长，同比增长 37.5%。其中，金融云解决方案市场增速高于云基础设施市场，增速分别达到 42.1%和 35.6%。

1、金融云基础设施市场 2020 上半年，金融云基础设施市场规模达到 13.4 亿美元（87.8 亿人民币），其中公有云 5.1 亿美元（33.4 亿人民币），私有云 8.3 亿美元（54.4 亿人民币）。

1) 公有云基础设施部分：阿里巴巴 18.5 亿元、腾讯 4.5 亿元、华为 2.3 亿元、百度 2.2 亿元、中国电信 1.4 亿元。

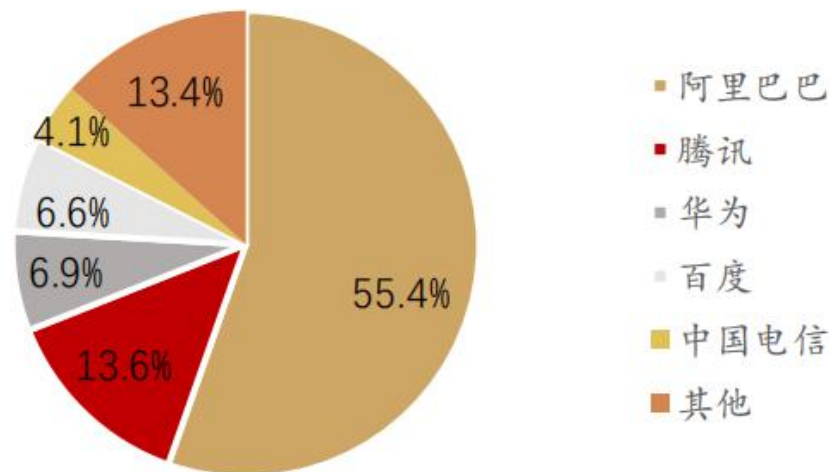


图 4：2020 年 H1 中国金融云（公有云）市场份额

来源：IDC

2) 私有云基础设施部分：华为 15.6 亿元、浪潮 10.9 亿元、新华三 10.4 亿元、戴尔 3.3 亿元、联想 2.5 亿元。

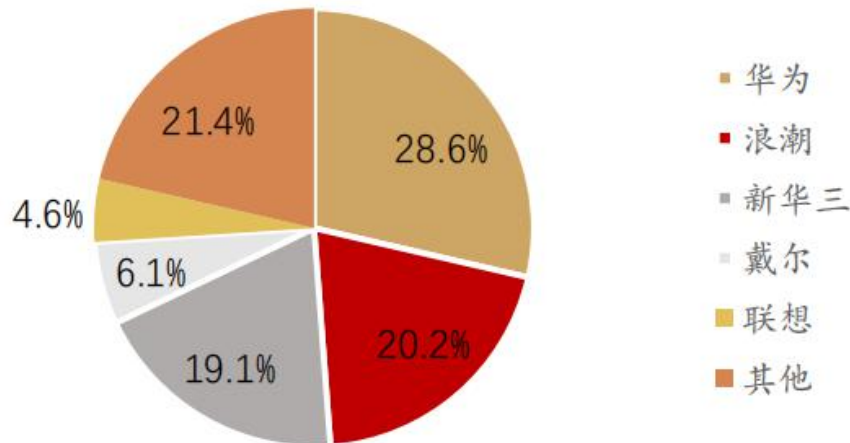


图 5：2020 年 H1 中国金融云（私有云）市场份额

来源：IDC

2、金融云解决方案市场 2020 上半年，金融云解决方案市场规模达到 5.7 亿美元，其中平台与应用解决方案市场分别达到 2.2 亿美元与 3.5 亿美元。

三、中国金融云服务市场的主要特征

1. 银行是金融云最大的市场需求方，股份银行上云最快

从金融行业客户需求来看，在银行、证券、保险及交易所等行业客户中，银行占据龙头地位，占总体市场需求的 80%，日常相关性高促使银行业客户对金融云需求快速增长。在银行细分领域（国有银行、股份银行、城商银行）中，需求占比最大的是股份银行，其次是国有银行和城商银行。股份银行和城商银行自主性非常高，上云需求主要受市场驱动；而国有银行受政策性推动较多。

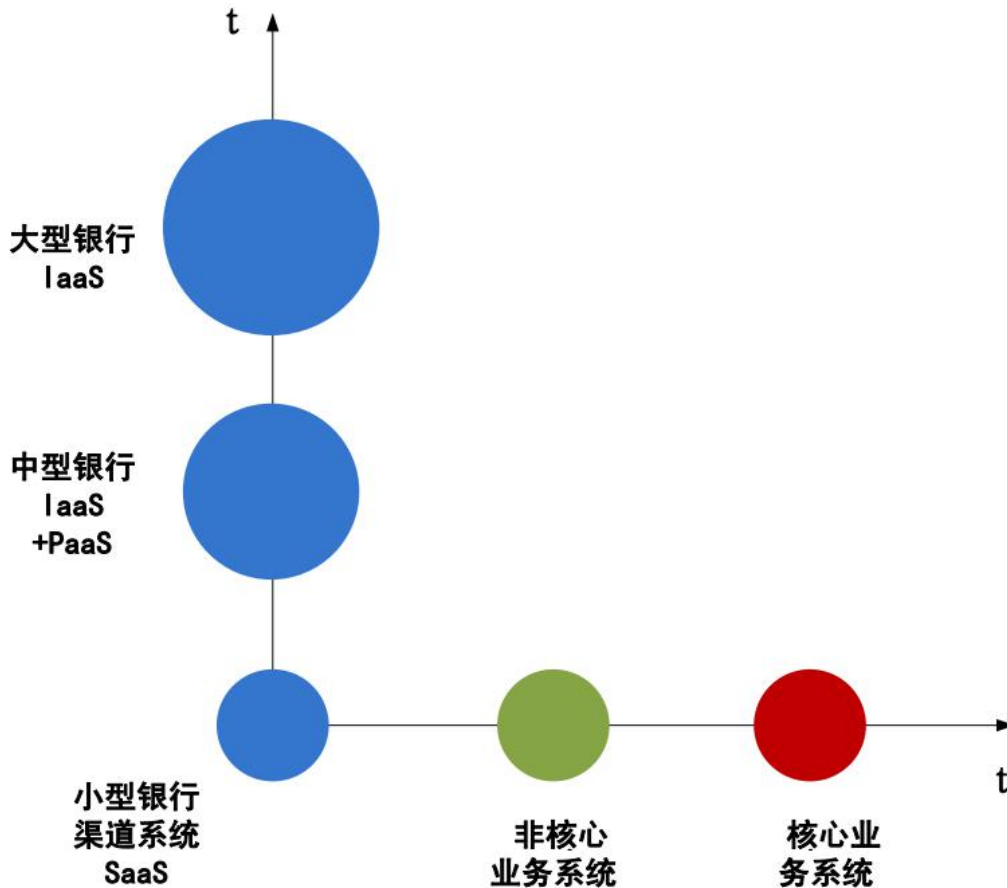


图 6：银行 IT 云服务渗透路径

2. 辅助性业务首先上云，银行核心业务云化率低

根据数据统计显示，目前传统金融机构大都没有实现 100% 云化，中国银行、中国农业银行、中国工商银行、中国建设银行等均尚未实现在核心业务上云化。由于金融行业监管合规要求高以及银行采用云计算试错风险较高，银行业务向云端的迁移仍处于谨慎状态。目前，金融机构通常采取从外围系统开始逐步迁移的实施路线，先将辅助性业务系统（渠道类系统、客户营销系统、经营管理系统）等安全等级较低的业务先上云。



渠道服务	手机银行	微信银行	网上银行	电子支付	电话银行	第三方支付
	柜面综合业务前置	银联卡	ATM/POS	智能机具	智能柜台	银企直连
客户服务	统一客户信息平台	分析型 客户关系管理系统	操作型 客户关系管理系统	营销系统	呼叫中心	积分系统
产品服务	信贷业务平台	资金交易	财富管理平台	直销银行	互联网金融类系统	票据系统
风险管理	智能风控	审计系统	事后监督	监管报送类系统	司法查控	电信反欺诈
管理信息	财务管理	经营分析系统	综合报表	定价	资产负债管理	绩效考核
核心银行	核心系统	支付平台	电子验印	密押系统	集中授权系统	管理策略平台
内部支持	办公系统	员工培训学习	网点管理	人力资源	机房运维管理	邮件系统
基础平台	灾备系统 (应用级)	统一认证	统一监控平台	灾备系统 (数据级)	ITSM工具	短信平台

最高优先
 次高优先
 中优先
 低优先

图 7：银行业信息系统上云优先级

来源：《中小银行上云白皮书》

3. 大型银行倾向部署私有云、中小型银行倾向部署行业云

根据中国信息通信研究院发布的《金融行业云计算技术调查报告》调查显示，

不同类型金融机构对云计算应用路径的选择方式存在差异。大型银行由于传统信息化基础设施投入大、专职技术人员多、安全要求更加谨慎等原因，一般选择通过采购软硬件产品自行搭建私有云并独立运维方式构建云服务，将数据全部存放于本地，便于满足内控、合规和安全需求。而中小银行由于资金较少、专业技术人员较少等原因一般选择行业云。相比私有云，行业云不需要客户投入大量成本，中小银行能够以相对低廉的“月租服务费”方式投资，不占用过多的运营资金。其次，行业云不需要客户为了上云而配备专业的 IT 运维人员，并可同时享受到先进的应用技术。

根据中国信通院研究，在国内已经使用云计算技术的 161 家金融机构中，接近 70% 的金融机构采用自建私有云的模式搭建云平台，19% 的金融机构采购由专业金融行业云服务商提供的行业云服务。



图 8：国内金融机构云计算部署模式

来源：中国信通院

4. 国内第三方中小银行云平台的建设的三类模式

中小银行联合自建（山东省城市商行联盟模式）、采用大型银行云服务（兴业银银平台模式）、采用独立第三方 IT 公司云平台（神州信息等模式）。从产业链的角度来看，三种模式各有优缺之处，独立第三方 IT 平台更具合理性。

比较	自建模式	发起行托管模式	云计算服务中心
投资预算	初期	最高，软硬件平均投入 500 万以上	较低，软硬件平均投入 200 万以上
	维护	最高，合同额 10%~15%	最低，依赖发起行，无维护费
	升级	重新投入	依赖发起行
上线周期	时间最长，大于 6 个月	较短，3~6 个月	随时上线
性能效率	视设备投入而定	与发起行资源共享，系统压力较大	高端主机设备，分配独立资源，性价比最高
信息安全	取决于自身管理水平	依赖发起行管理，存在信息安全隐患	安全管理策略，信息隔离技术
业务管理	中小银行管理模式，水平较低	管理模式成熟，借鉴发起行模式	适合中小银行管理模式，管理成熟
个性需求	自行定制	定制不便	定制快捷，提供参考蓝本
业务拓展	自行定制	受发起行制约，难以自行拓展	灵活拓展，信息资源共享
结算渠道	受银行性质约束，渠道不畅	依赖发起行	所有农信系统、城商联盟、人行支付、银联等
规模优势	单兵作战	实现与发起行间互通	所有中小银行资源共享，形成规模优势
操作培训	自行培训，摸索中学习，进度较慢	依赖发起行	配套的培训体系，丰富的培训资源和技术力量
技术团队	自行组建技术队伍	依赖发起行	无需组建，中心提供强大技术团队前后台支持
技术保障	依赖开发商	依赖发起行	先进成熟，经过众多验证
服务保障	依赖开发商	依赖发起行	中心成熟的服务体系和专业的服务团队

图 9：中小银行或村镇银行 IT 建设三种模式的优劣比较



5. 安全性和可用性是金融云市场竞争的核心

中国信息通信研究院调查显示，在金融用户对云计算的技术要求中，服务安全性占比最高，达到 60.94%，其次是可持续性，占比 59.38%。

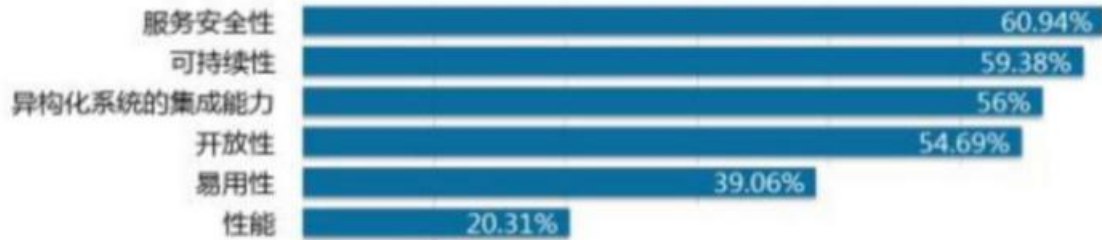


图 10：金融用户对云计算的技术要求

来源：《金融行业云计算技术调查报告》

云系统的安全性和可靠性对金融业而言至关重要。也正是出于安全性和可靠性的考虑，金融企业现阶段对于金融云的发展普遍持谨慎态度，选择安全性需求低的辅助业务先上云路径。大部分金融机构在金融云产品部署实施之前都要经过大量严格的测试，通过模拟不同的业务应用场景，测试产品的可靠性。只有通过了严格的测试环节才有可能进入实际部署阶段，这也是当前金融云产品推进速度较慢的重要原因。

四、金融云化为云服务商提供了重要的发展机遇

各类银行上云过程中，都需要与云服务提供商密切合作。对大型银行而言，即便自建私有云平台，也会因资源、技术等方面的限制寻求与具有相对优势的云服务机构合作，以此获取成熟金融云业务机构的技术输出。对中小银行而言，由于其“缺钱少人”等特征，上云路径倾向于行业云，需要从云计算服务商获得先进的应用技术和服支持。

1. 金融科技正在取代传统 IT 服务

近年来资产回报率走低，加之新兴金融业态冲击，银行需要应对的互联网金融应用场景越来越多。多变的客户需求和快速的金融产品创新也对传统银行 IT 业务提出了更高的要求。《安永金融科技采纳率



指数》称由于金融科技公司价值定位更加明确、方便并且易于实现个性化，客户更加青睐金融科技公司的服务。将金融科技公司作为转账与支付服务商的消费者占比由 2015 年的 18% 上升至 50%，且有 65% 的消费者预计他们在将来会选择金融科技公司。这种现象使传统银行 IT 架构面临严峻的风险和挑战。

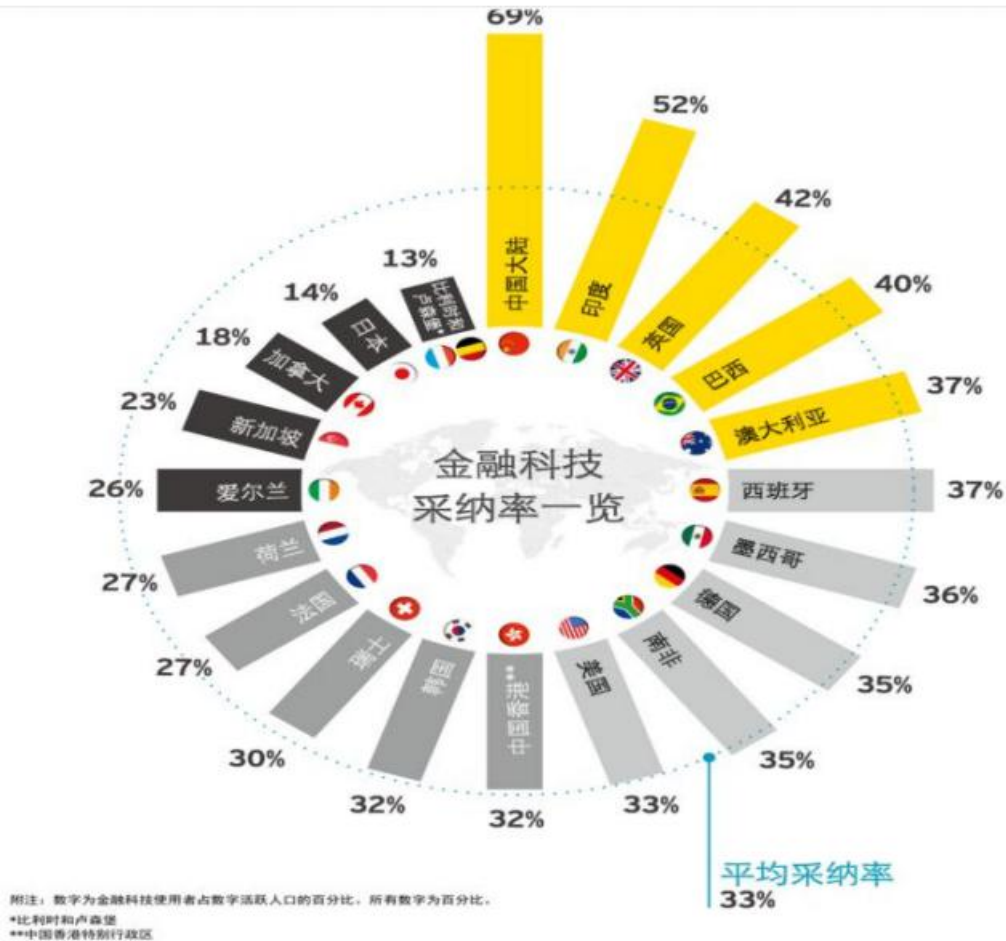


图 11：传统金融 IT 解决方案与金融云对比

来源：《安永金融科技采纳率指数》

2. SaaS，未来科技阵营分润金融的核心商业模式

科技阵营从过去持有资产到未来 SaaS 形式切入金融这一高利润空间的产业。过去，蚂蚁金服收入来源于持有资产，包括余额宝、支付宝为代表。根据路透社报道，蚂蚁金服预计 2021 年“技术服务”收入占比提升至 65%。从巨头未来的规划，我们往往可以了解产业下一个创新点，过去两个月的产业链研究使我们确信，金融云 SaaS 正成为云计



算下一个风口。

3. 深入银行业务流程，IT 厂商商业模式升级

以往 IT 厂商为银行提供的是底层的系统支持，以收取一次性软件许可费用为主，且定制化程度高。巨头加入后，IT 厂商带给银行的不仅仅是一套 IT 产品，更是流量、数据，深入银行业务流程。包括巨头和银行 IT 厂商在内的科技阵营未来有望以科技服务输出为形式获得业务分成，这背后更是反映了议价权的升级。

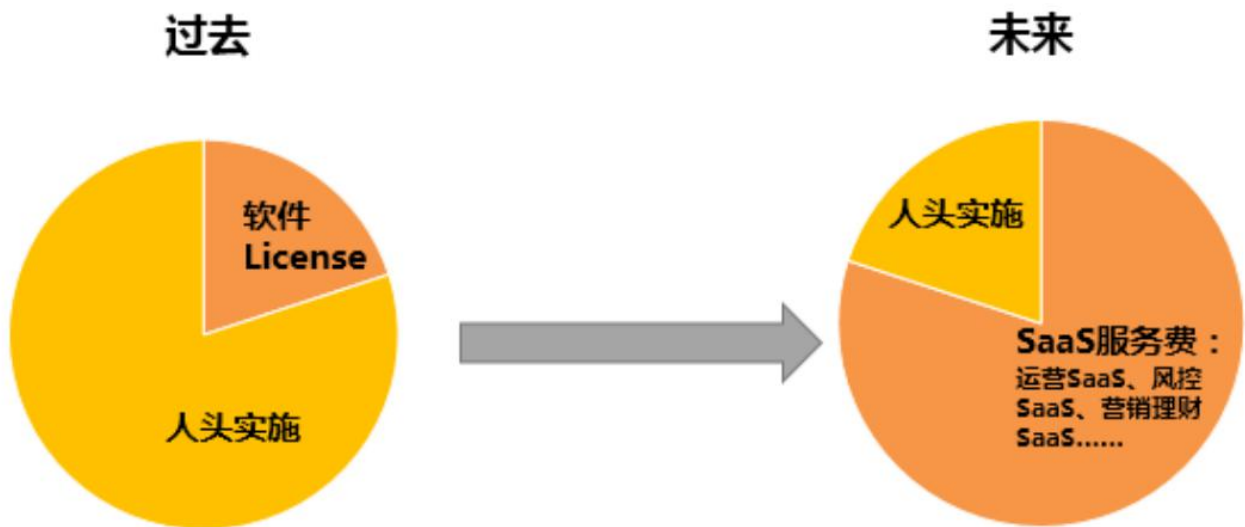


图 12：银行 IT 厂商商业模式从实施定制向提供 SaaS 服务演进

专业化服务是中国银行业 IT 解决方案市场未来的发展趋势，以改善用户体验为中心的个性化服务需求将越来越多，IT 解决方案市场的交付模式正在从过去的软件加服务模式转变为以服务为主的交付模式。不同规模的银行对云服务的需求存在较大差异：对于四大行而言，他们的系统相对封闭，全业务的外包难以放开，未来对云计算服务的需求主要是向外购买一些咨询服务以帮助自己利用已有的基础设施建立一个完全自主可控的云计算平台；股份制银行和大的城商行则会倾向于购买研发测试云服务和建立自己的基础设施云；而村镇银行、民营银行、农商行和小的城商行则多会直接购买 SaaS 云服务。在云服务商的选择上，银行一般会选择规模较大、信誉较好的公司作为合作伙伴，因此未来能从银行的云计算服务商中脱颖而出的更有可能是规模较大、资本雄厚的厂商。



- 鼎韬简介 -

鼎韬是中国服务贸易领域的权威研究咨询机构，也是中国服务贸易与外包行业标准的制定者，创新发展的领航者以及行业资源集成平台。多年来，鼎韬秉承“思想整合产业，平台聚集资源”的发展理念，坚持“知行合一，精勤实践”的价值主张，聚焦数字技术加速融合下的产业新发展，将全球视野与中国实践相结合，致力于提升中国服务的全球竞争力。

鼎韬中国总部设在天津，全球总部设在美国纽约，并在北京、上海、南京、合肥等国内城市，以及澳大利亚、印度、欧洲、拉美等地建立了包括 4 个子分公司，5 个地区代表处和 35 家合作伙伴在内的全球业务和资源网络体系。鼎韬全球拥有 100+高级咨询顾问，研究领域覆盖 IT、制造、生物医药、金融、物流、文化等 50 多个垂直和细分行业，平均从业经验超过 20 年。

鼎韬被全球科技与服务协会授予“最受全球客户信赖的中国咨询机构”奖项；是发改委、商务部、工信部、科技部等多个国家部委的产业智库单位；联合国项目事务署的中国唯一常年咨询服务机构和战略合作伙伴。鼎韬业务及影响力遍及全球 40 多个国家，60 多个城市，100 多家国家级协会，100 位意见领袖及 10000 家头部企业，是最受全球买家信赖的中国咨询机构。

鼎韬发起和参与制定了多项服务贸易及外包行业标准及创新成果，如 MVSS 多维度服务供应商评估国际标准、服务外包企业信用标准、服务外包园区 OIOP 标准、ISCC 国际服务外包人才标准、中国服务贸易发展指数、中国服务外包交易指数等。承接商务部的多项研究课题如《服务外包产业的经济社会效益研究》等；联合国工业发展组织的《跨国外包企业投资选址调研报告》；NASSCOM 的《中国城市投资吸引力评价研究》；以及《数字贸易的定义、分类与统计研究报告》《云外包概念白皮书》《智慧城市 4.0》等多项开创性研究成果，填补了我国服务贸易及外包行业的研究空白，在引领产业发展和升级过程中担任着重要角色。

- 联系我们 -

张金铭

座机：+86-22-66211566*8005

手机：+86-152-2270-5844

传真：+86-022-6621-1568

邮件：angel.zhang@devott.com



邓丽

座机：+8622-66211566*8008

手机：+86-186-2203-7763

传真：+86-22-6621-1568

邮箱：dengli@devott.com



- 法律声明 -

本报告由天津鼎韬企业管理咨询有限公司（以下统称“鼎韬咨询”）编制。本报告中的行业数据均来源于我们认为可靠的公开资料或调研信息，但鼎韬咨询对这些信息的真实性、准确性及完整性不作任何保证。

报告中所有的文字、数据、版式、图片、图标、图表、表格、研究模型、创意均受到中华人民共和国法律及相关国际知识产权公约的著作权保护。未经过本公司书面许可，任何组织和个人，不得基于任何商业目的使用本报告中的信息（包括报告全部或部分內容）。本报告中部分文字和数据采集于公开信息，相关权利为原著者所有。未经过原著者和本公司许可，任何组织和个人不得使用本报告中的信息用于任何商业目的。

本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告出具日的观点和判断。该等意见、评估及预测无需通知即可随时更改。在不同时期，鼎韬咨询可能会发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告。

本报告由天津鼎韬企业管理咨询有限公司于天津提供。国内的客户若有任何关于鼎韬咨询研究报告的问题请直接联系本公司。