

计算机

金融 IT 海外研究：从 FIS 发展路径得到的启示

评级：增持（维持）

分析师：谢春生

执业证书编号：S0740518010002

Email: xiecs@r.qlzq.com.cn

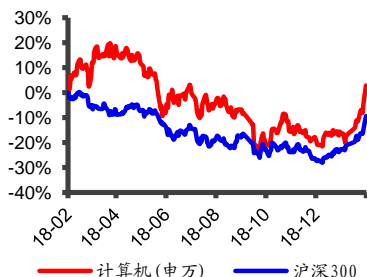
研究助理：杨亚宇

Email: yangyy@r.qlzq.com.cn

基本状况

上市公司数	203
行业总市值(亿元)	20353
行业流通市值(亿元)	13959

行业-市场走势对比



相关报告

投资要点

- **金融业务多样性&金融 IT 系统多样性。**我们认为一个国家金融 IT 领域（企业）的发展，与这个国家金融业务形态、种类、多样性密切相关。因为各种金融业务开展的前提是要配置相应的 IT 系统。金融业务的多种类和多样性，对应的就是金融 IT 系统模块的多样性。因此，从这个角度来看，我们研究国内金融 IT 未来的发展趋势，我们可以通过研究海外，特别是美国地区金融 IT 公司来得到一些启发。
  - **FIS：金融 IT 巨头。**FIS 公司成立于 1968 年，是全球最大的金融技术解决方案全球供应商，目前市值约 330 亿美元。FIS 为金融界提供软件，服务、咨询和外包解决方案，专注于零售和机构银行业务、支付、资产和财富管理、风险和合规、交易支持、交易处理和记录保存等。2015-2018 年，FIS 营业收入为 65.9、92.4、91.2、84.2 亿美元，对应的净利润为 6.3、5.7、13.2、8.5 亿美元；对应的毛利率为 33.4%、32.5%、32.2%、33.9%，净利润率分别为 9.9%、6.4%、14.8%、10.5%。
  - **从外延收购角度理解 FIS 业务演化逻辑。**我们认为，理解 FIS 公司关键是理解他的业务逻辑，而 FIS 的业务发展历程离不开并购，因此本文对 FIS 的投资并购、业务剥离做了详细拆分。不难看出，除 2010 年收购 Capco 公司（战略咨询服务商）外，FIS 大部分收购都是成功的。
  - **公司发展至今最大的三次收购分别是：**（1）2006 年，18 亿美元收购 Certegy，借壳上市，交叉销售扩大了业务规模；（2）2009 年，29.4 亿美元收购 Metavante：由竞争走向合作；（3）2015 年，91 亿美元收购 SunGard：由银行 IT 扩张到资管（基金、保险等）IT 领域。公司共有三次大的业务剥离。（1）2008 年剥离贷款人业务；（2）2017 年出售 Capco60% 的股权，咨询业务不再并表；（3）2017 年剥离 SunGard 的公共部门和教育业务，只保留了金融系统业务。
  - **从 FIS 的投资并购和业务剥离过程，我们有四点启发。**（1）**聚焦和专注。**聚焦金融科技主业、收购补充短板、逐步剥离非相关业务是 FIS 的核心业务逻辑。对于国内的金融科技企也有一定的借鉴意义。（2）**非相关多元化业务潜在的风险。**FIS 于 2010 年收购 Capco 公司，布局战略咨询领域，但 2017 年出售了 Capco60% 的股权，战略咨询与金融科技跨度较大，业务协同性较低。（3）**核心龙头价值凸显。**FIS 作为海外金融科技领域的龙头企业，业务确定性相对较高，资金充足，易于通过并购实现业务扩张。（4）**强强联合与交叉销售。**2015 年，FIS 和 SunGard 强强联合、共享客户，并将各自的解决方案相互结合提供给下游客户，交叉销售实现了规模效应。
  - **总结与投资建议。**通过对 FIS 的分析，我们认为：
    - （1）**金融业务种类决定 IT 系统种类。**金融业务开展的前提是需要更新、升级、替换为新的系统和模块。金融业务的发展推动金融 IT 系统的发展。金融业务发展的核心动力来自于创新。
    - （2）**产品拓展的逻辑。**对于任何一个做产品的公司而言（包括软件产品和硬件产品），当一个产品的渗透率和市占率已经超过 50% 的时候，就很难实现高增长，而对于大部门的公司而言，可能在达不到 50% 这个数字之前就已经没有了成长。因此，对于这些公司而言，维持业务高成长很好的一个路径就是拓宽产品线。而拓宽产品线的方式，第一，自研：在已经产品线的基础上，进行上下业务系统的延伸。这需要公司具备强大的产品研发能力。第二，收购：通过收购不同的业务模块系统公司，来增加产品线。
    - （3）**创新对金融 IT 的重要性。**我们这里的创新包括两个方面，第一金融业务的创新。我们之前说到，金融 IT 需求的本质是：变化。其中一个就是金融监管政策的变化。虽然金融监管的收紧也会带来 IT 系统的需求，但金融创新更能形成良性加速循环。第二，金融 IT 产品的创新。这就对金融 IT 企业提供更高的要求。需要不断基于自有产品，加快新产品迭代和外延。既可以从核心系统到外延系统，也可以从外延到核心。
- 基于以上，我们认为，中国金融 IT 企业正面临一个比较好的政策环境，金融业务创新发展有望加快金融 IT 的快速发展。推荐：金融 IT 产品公司：恒生电子、赢时胜；互联网龙头：东方财富、同花顺；银行 IT 公司：长亮科技。建议关注：顶点软件、科蓝软件。
- **风险提示。**金融科技行业发展缓慢的风险；交易量不及预期的风险。

## 内容目录

1、公司发展与并购历程.....	- 4 -
2、并购事件和剥离业务解读 .....	- 6 -
2.1 收购 Certegy: 业务协同, 交叉销售 .....	- 6 -
2.2 收购 Metavante: 由竞争走向合作 .....	- 7 -
2.3 收购 SunGard: 由银行扩张到资管 (基金、保险等) 领域.....	- 10 -
2.4 从并购剥离看 FIS 的业务逻辑 .....	- 12 -
3、总结与投资建议 .....	- 14 -
4、风险提示 .....	- 14 -

## 图表目录

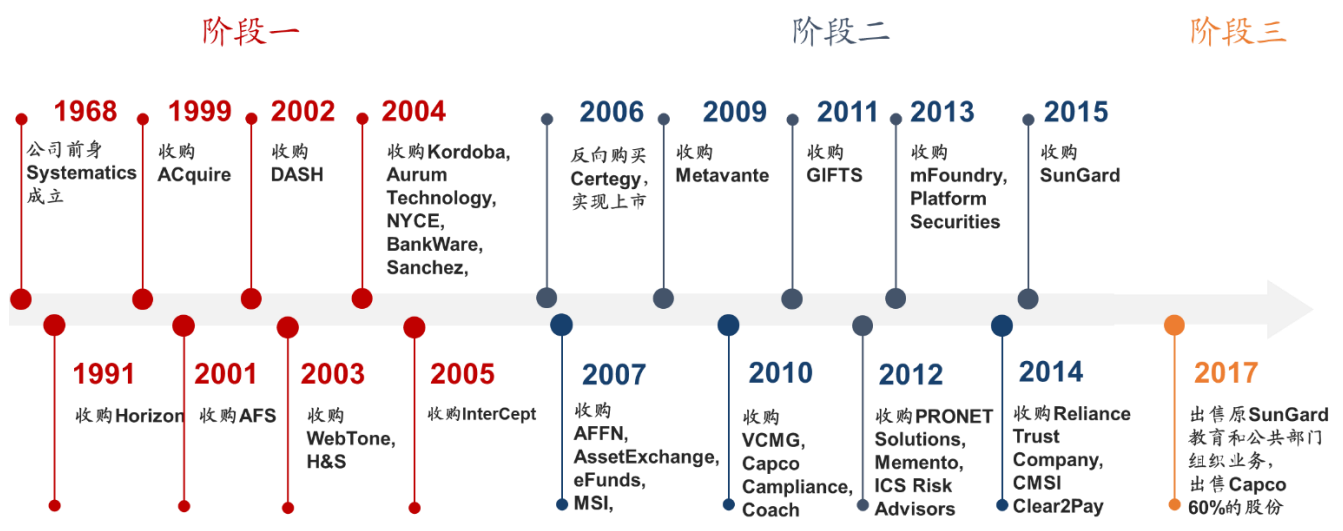
图表 1: 公司发展历程.....	- 4 -
图表 2: 公司借壳前后营业收入的变化情况.....	- 7 -
图表 3: 2008 年之前 Metavante 的营业收入.....	- 8 -
图表 4: FIS 收购 Metavante 前后营业收入变化情况.....	- 8 -
图表 5: 2008 年之前 Metavante 的营收构成 (百万美元).....	- 9 -
图表 6: FIS 收购 Metavante 前后营收构成 (百万美元).....	- 9 -
图表 7: SunGard 的营业收入 (已剔除 AS).....	- 11 -
图表 7: FIS 收购 SunGard 前后营业收入变化情况.....	- 12 -
图表 7: 从并购剥离看 FIS 的业务逻辑.....	- 12 -
图表 8: 公司并购情况.....	- 13 -

- **FIS 介绍:** FIS 公司成立于 1968 年, 是全球最大的金融技术解决方案的全球供应商, 2018 年收入体量为 84.2 亿美元, 净利润为 8.5 亿美元。2019 年 2 月 25 日市值约 345 亿美元。FIS 为金融界提供软件、服务、咨询和外包解决方案, 专注于零售和机构银行业务、支付、资产和财富管理、风险和合规、交易支持、交易处理和记录保存等。FIS 总部位于佛罗里达州杰克逊维尔, 拥有超过 5.2 万名员工, 为全球 130 多个国家的 2 万多家客户提供服务。

## 1、公司发展与并购历程

- **全球金融业最大的技术提供商。** FIS (Fidelity National Information Services Inc) 是全球最大的金融技术解决方案的全球供应商。FIS 为金融界提供软件, 服务, 咨询和外包解决方案, 专注于零售和机构银行业务, 支付, 资产和财富管理, 风险和合规, 交易支持, 交易处理和记录保存等。
- 公司的前身 Systematics 成立于 1968 年, 并于 2003 年更名为 FIS。目前, 公司总部位于美国佛罗里达州, 在全球拥有 52000 多名员工, 在全球 130 多个国家拥有 20000 多个客户。每年通过 FIS 软件进行的交易量超过 9 万亿美元, 是美国财富 500 强和标准普尔 500 指数企业。目前, 公司是全球金融业最大的技术提供商。
- 公司的发展大体可以分为三个阶段。阶段一为 1968-2006 年, 即借壳上市以前。阶段二为 2006 年-2017 年, 业务扩张阶段。阶段三为 2017 年至今, 业务聚焦阶段。

图表 1: 公司发展历程



来源: 公司官网、中泰证券研究所

- **阶段一: 1968-2006 年, 借壳上市以前。**
  - (1) 1968 年, 公司的前身 Systematics 成立, 当时公司的业务是以低价为中小银行提供数据处理服务。在之后的发展历程中, 为零售和机

构银行提供解决方案一直是公司的主要业务。

- (2) 1990 年, Systematics 被 Alltel 收购, 并于 1994 年更名为 Alltel Information Services (AIS)。2000 年, Fidelity National Financial 收购 AIS, 公司更名为 FIS。
- (3) 我们认为, 公司在这一发展阶段的收购目的是完善银行解决方案业务。如 2004 年收购银行软件开发公司 Kordoba 和 Sanchez, 2005 年收购银行系统提供商 InterCept。经过这一阶段的发展, 公司成为了美国最大的金融机构服务提供商之一, 业务涵盖机构核心业务, 如银行卡处理服务、支票风险管理、抵押处理、借贷服务等。

■ **阶段二: 2006 年-2017 年, 公司上市后业务扩张阶段。**2017 年之前, 公司核心在收购与整合, 业务剥离相对较少。

- (1) 2006 年, 公司以 18 亿美元反向购买 Certegy, 并在 NASDAQ 借壳上市。虽然形式上是 FIS 合并为 Certegy 的全资子公司, 但根据美国公认会计原则, 就会计和财务报告而言, 合并被视为 FIS 反向合并收购 Certegy。此后, 公司的业务包括交易处理服务和借贷处理服务, 客户主要包括大金融机构和各大银行。
- (2) 2009 年, FIS 以 29.4 亿美元收购 Metavante。Metavante 于 1964 年开始运营, Metavante 原是 Marshall & Ilsley Corp 的一个部门, 为社区和地区银行提供外包账户处理服务, 2007 年 Metavante 被分拆为一家独立的公开上市公司。截至 2008 年 12 月 31 日, Metavante 营收约 17 亿美元, 为约 8000 家金融公司提供银行和支付技术。同期, FIS 营收约 34 亿美元, 为超过 1.4 万家金融机构提供交易处理、发卡和外包服务。
- (3) 随着金融科技的发展, 公司也开始向新兴的电子银行、手机银行和电子支付等领域发展。2013 年公司收购手机银行解决方案提供商 mFoundry, 2007 年和 2014 年收购电子支付解决方案提供商 eFunds 和 Clear2Pay, 不断完善自己的产业链, 巩固了自己的行业地位。
- (4) 2015 年, 公司以 91 亿美元收购 SunGard, 这是公司历史上最大的一笔收购。SunGard 成立于 1983 年, 为教育、金融、公共部门组织提供软件服务, 并于 2012 年入选美国财富 500 强, 名列第 480 位。2014 年, FIS 营收 64 亿元, 同期 SunGard 营收约 28 亿美元, SunGard 营收体量是 FIS 的 44%。收购 SunGard 增加了公司的解决方案组合, 并将业务延伸到资产管理领域。

■ **阶段三: 2017 年至今, 业务聚焦阶段**

- (1) 2008 年, 公司剥离了贷款人处理服务, 聚焦金融解决方案和交易解决方案。
- (2) 2015 年第二季度, 公司出售了与博彩业检查保修业务相关的某些资产。
- (3) **出售 Capco60%的股权。**2010 年, FIS 收购了 Capco。2017 年 7 月 31 日, 公司进行业务调整, FIS 将其在 Capco 60%的股权出售给私募股权公司 Clayton, Dublier and Rice (CD & R), FIS 继续持有 Capco 40%的少数股权。

- (4) 剥离 SunGard 的公共部门和教育业务。2015 年, SunGard 被 FIS 收购。2017 年 2 月 1 日, FIS 与 Vista Equity Partners 达成协议, FIS 以 8.5 亿美元的价格完成了 SunGard 公共部门和教育(PS & E)业务的出售。
- (5) 我们认为, 通过业务调整, 公司逐步剥离与金融科技不相关的各个业务(博彩业、咨询领域、公共部门和教育业务), 将重心聚焦于自己的核心业务, 即金融科技领域。

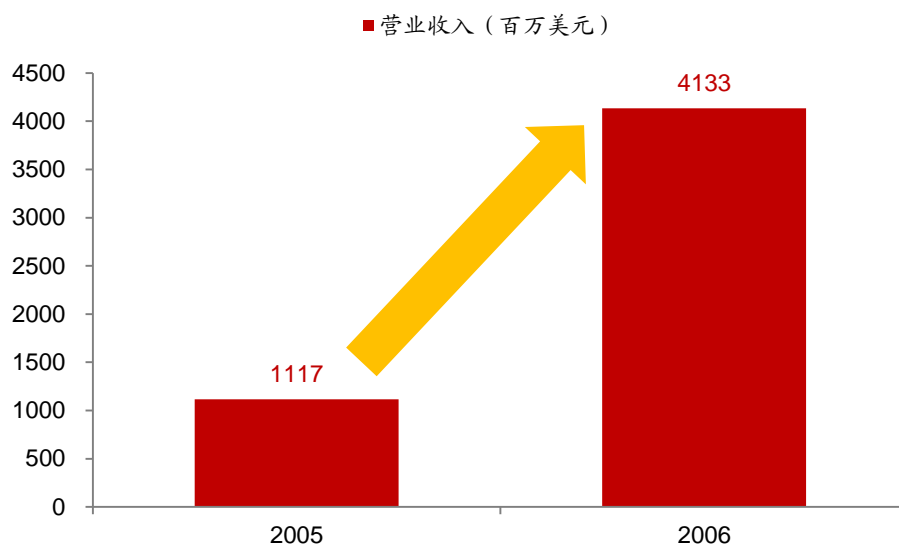
## 2、并购事件和剥离业务解读

- 公司发展至今最大的三次收购分别是: (1) 2006 年, 18 亿美元收购 Certegy, 借壳上市; (2) 2009 年, 29.4 亿美元收购 Metavante; (3) 2015 年, 91 亿美元收购 SunGard。
- 公司共有三次大的业务剥离。(1) 2008 年剥离贷款人业务; (2) 2017 年出售 Capco60%的股权, 咨询业务不再并表; (3) 2017 年剥离 SunGard 的公共部门和教育业务, 只保留了金融系统业务。

### 2.1 收购 Certegy: 业务协同, 交叉销售

- 2006 年, 公司以 18 亿美元反向并购 Certegy, 实现借壳上市。
- **Certegy 历史沿革。** Equifax、Experian plc 和 TransUnion 合称美国三大消费者信用报告公司。2001 年, Equifax 剥离了支付服务业务, 支付服务业务部独立为 Certegy 公司。Certegy 在 2005 年 9 月, 与前 FIS 合并, 该合并于 2006 年完成。作为合并协议的一部分, 纽约证券交易所的股票代码从 CEY 变为 FIS。
- **Certegy 业务构成。** Certegy 为金融机构和商家提供信用卡、借记卡、其他交易处理、检查和风险管理服务。Certegy 有两个业务分部: 检查业务和信用卡业务(Check Services 和 Card Services)。Card Services 在美国、英国、巴西、智利、澳大利亚、新西兰、爱尔兰、泰国和加勒比地区提供发卡机构服务。Card Services 还在美国提供商业处理和电子银行服务, 并在许多国家提供发卡机构软件、发卡支持和咨询服务。Check Services 在美国、英国、加拿大、法国、爱尔兰、澳大利亚和新西兰提供检查和风险管理服务。
- **收购前不存在竞争关系。** 2005 年, FIS 主要有四个业务部门: 金融机构软件和服务, 贷方服务, 默认管理服务和信息服务。Certegy 有两个业务分部: 检查业务和信用卡业务(Check Services 和 Card Services)。两公司不存在明显竞争。
- **合并后公司实施了新的组织结构,** 自 2006 年 2 月 1 日起, 公司分为交易处理服务(TPS)和贷方处理服务(LPS)两大业务。TPS 业务的主要组成部分是企业解决方案和集成金融解决方案业务, 其中 Certegy 以前的检查业务和信用卡业务(Check Services 和 Card Services)均并入了 TPS 业务。
- **收购合并后的协同作用。** 此轮收购后, 公司成为美国金融机构最大的加工服务提供商之一; 合并后公司拥有多元化的产品组合, 扩大了国际影响力和规模; 两公司在整个客户群中可交叉销售各自产品和服务。

图表 2: 公司借壳前后营业收入的变化情况

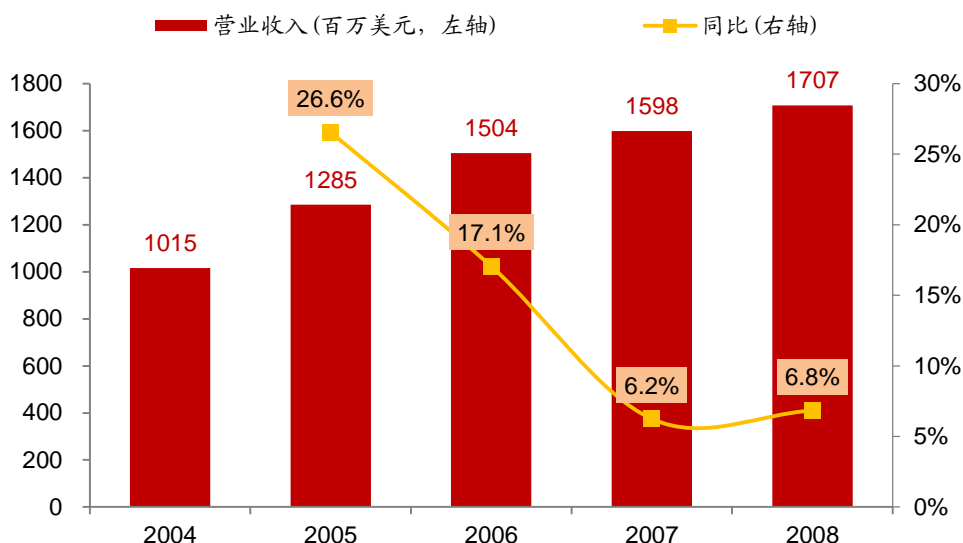


来源: 公司年报、中泰证券研究所

## 2.2 收购 Metavante: 由竞争走向合作

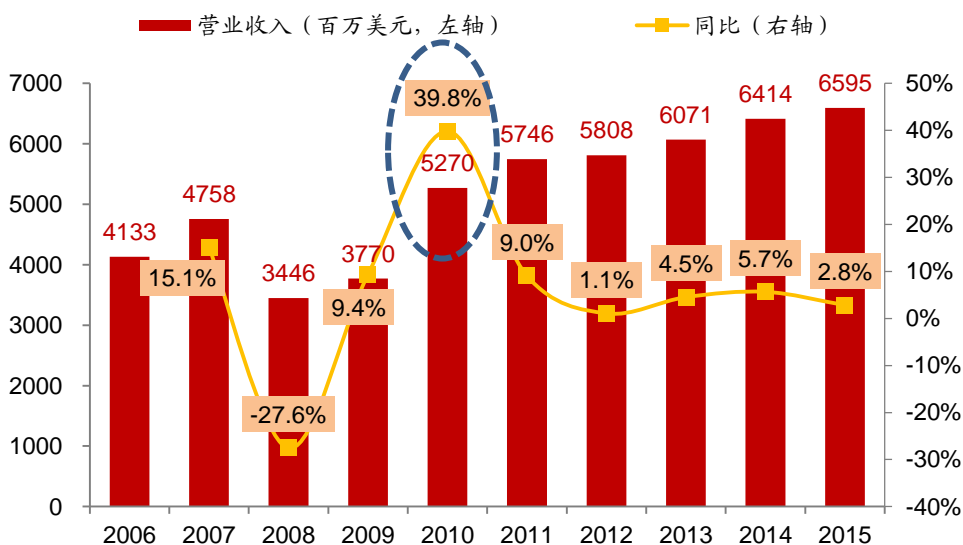
- Metavante 历史沿革。** Marshall & Ilsley Corporation 于 1967 年在美国建立了第一个远程银行业务。Metavante 公司最初于 1964 年成立, 名为 M&I Data Services, 是 Marshall & Ilsley Corporation 的子公司。2000 年, M&I Data Services 更名为 Metavante。2007 年 4 月 3 日, Marshall & Ilsley Corporation 宣布将 Marshall & Ilsley Corporation 和 Metavante 分拆为独立的公司。根据投资协议, Warburg Pincus 同意投资 6.25 亿美元收购 Metavante 25% 的股权, Marshall & Ilsley Corporation 的股东保留了 Metavante Corporation 75% 的股份。Metavante 于 2007 年 11 月 1 日在纽约证券交易所上市。2009 年, FIS 以 29.4 亿美元收购 Metavante。
- Metavante 营收体量是 FIS 的 30-50%。** 2008 年, Metavante 营收约 17 亿美元, 为约 8000 家金融公司提供银行和支付技术。同期, FIS 营收约 34 亿美元, 为超过 1.4 万家金融机构提供交易处理、发卡行和外包服务。自 2010 年起, 子公司 Metavante 全年的营收都合并计入了公司的营业收入中, 因此 2010 年公司收入大幅增长 40%。

图表 3: 2008 年之前 Metavante 的营业收入



来源: 公司年报、中泰证券研究所

图表 4: FIS 收购 Metavante 前后营业收入变化情况



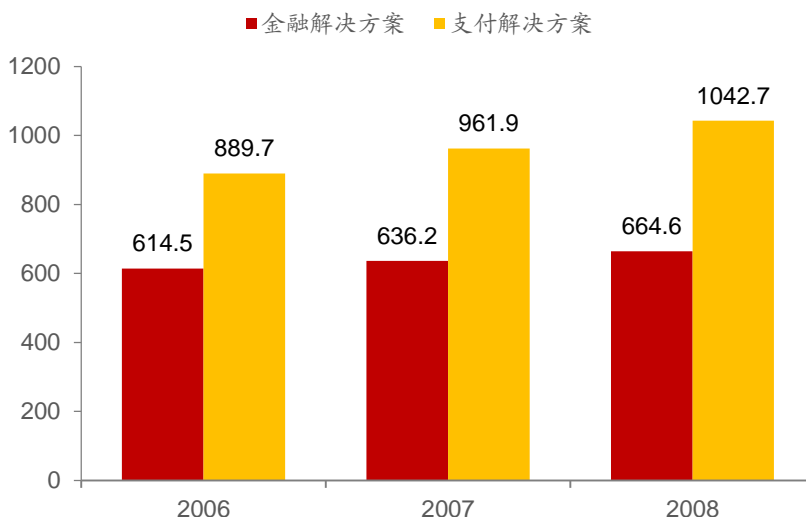
来源: 公司年报、中泰证券研究所

- **Metavante 业务介绍。**Metavante 主要分为两个业务部门: FSG 和 PSG。FSG 和 PSG 是 Metavante 提供不同产品和服务的战略业务部门。(1) **FSG-金融解决方案**包括以下解决方案: 银行、商业资金、电子银行、风险和合规、销售服务以及财富管理。FSG 可提供全面的技术和业务服务套件。(2) **PSG-支付解决方案**包括以下解决方案: 收购、发行、图像、支付网络、电子支付和医疗支付。PSG 提供全面的支付产品和服务套件, 包括信用卡、借记卡、预付借记卡管理、国家支付网络, 以及促进政府和医疗保健支付的专业解决方案。
- **Metavante 与 FIS 存在业务竞争。**2009 年, FIS 主要包括金融解决方案、支付解决方案和国际解决方案三大业务分部。Metavante 主要提供金融



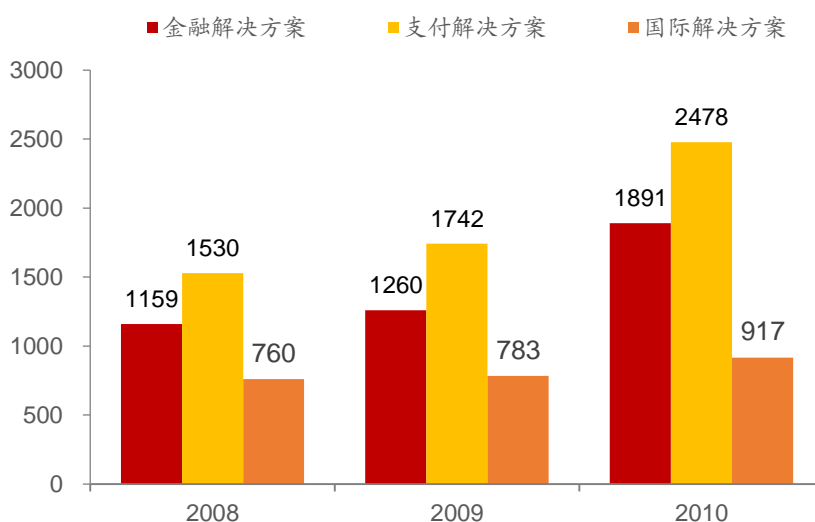
解决方案、支付解决方案。在金融解决方案领域，Metavante 与 FIS 是竞争对手。银行和支付产品和服务市场竞争激烈，Metavante 与金融服务技术行业的各种公司竞争，Metavante 与 FIS 也存在部分竞争。我们认为，收购 Metavante 后，进一步增强了 FIS 的实力，增加了两公司的协同效应，扩大了市场份额。2010 年 Metavante 并表后，与 2009 年相比，FIS 金融解决方案收入增加 6.31 亿美元、FIS 支付解决方案收入增加 7.36 亿美元，增加部分与 Metavante 2008 年的营收体量大体相当。

**图表 5: 2008 年之前 Metavante 的营收构成 (百万美元)**



来源：公司年报、中泰证券研究所

**图表 6: FIS 收购 Metavante 前后营收构成 (百万美元)**



来源：公司年报、中泰证券研究所

## 2.3 收购 SunGard: 由银行扩张到资管（基金、保险等）领域

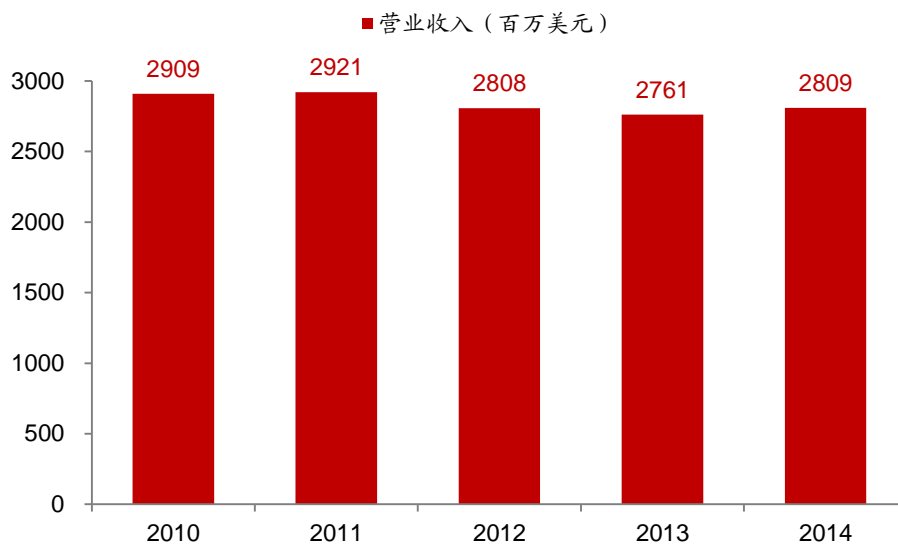
- **SunGard 的历史沿革。** SunGard 是一家总部位于宾夕法尼亚州韦恩的美国跨国公司，为教育，金融服务和公共部门组织提供软件和服务。公司成立于 1983 年，之前是 Sun Oil Company 的计算机服务部门的衍生公司。2012 年，SunGard 在美国“财富”500 强榜单中排名第 480 位。2014 年 3 月，SunGard 完成了旗下可用性服务（AS）业务的分拆，AS 为北美和欧洲几乎所有行业的约 7,000 名客户提供灾难恢复服务，托管服务，信息可用性咨询服务和业务连续性管理软件。2015 年 8 月，FIS 以 91 亿美元收购 SunGard，这是公司历史上最大的一笔收购。
- **业务概况。** 目前，公司拥有两个业务领域，即金融系统（FS）业务和公共部门与教育（PS&E）业务。（1）**SunGard 的金融系统（FS）**部门提供软件和服务，可实现金融服务行业各种复杂业务流程的自动化，包括交易、证券运营、管理投资组合、管理投资资产、管理风险和合规要求等。SunGard 可满足最终用户的广泛需求，包括 CFO、财务主管、卖方和买方的交易员、基金管理人员、风险和合规人员、投资顾问等。（2）**SunGard 的公共部门和教育（PS&E）**产品旨在满足地方和州政府、公共安全和司法机构、K-12 教育机构的特殊需求。这些客户依靠 SunGard 的软件解决他们最重要的企业资源规划和管理流程。这些 ERP 产品支持一系列专业功能，如会计、人力资源、紧急调度操作、法院和监狱的运作、K-12 学生信息系统等。
- **SunGard 的商业模式。** SunGard 商业模式的核心是其专有知识产权，软件产品租赁给客户的时间通常为 3-7 年，并且还作为 SaaS 服务提供给客户。近些年，越来越多地客户从 SunGard 的私有云中获取服务，租赁软件的占比逐年下降。此外，SunGard 还提供 BPaaS（业务流程即服务）服务。
- **金融系统是 SunGard 收入的主要构成部分。**（1）按商业模式分，SunGard 的收入分为三类：软件收入（租赁、维护）、云 SaaS 收入、服务（BPaaS）收入。2014 年，软件收入、云 SaaS 收入、服务（BPaaS）收入占比分别为 40%、38%、22%。（2）按业务领域分，2015 年上半年，SunGard 的金融系统（FS）业务、公共部门与教育（PS&E）业务营收占比分别为 92%、8%。
- **收购 SunGard 的协同作用：由银行扩张到资管（基金、保险等）领域。**收购前，FIS 的在金融领域核心客户是：美国银行、信用合作社、汽车金融公司、商业贷方、独立社区和储蓄机构。收购 SunGard 增加了公司的解决方案组合，促进了金融服务机构、企业和政府财务部门业务流程的自动化。FIS 和 SunGard 的结合将互补的技术解决方案和服务整合在一起，为客户提供了更广泛的技术平台。

（1）**补充了 FIS 的资管（基金、保险等）产品线。**我们认为，SunGard 解决方案的加入使 FIS 在资本市场和资产管理等领域提供更广泛的

技术解决方案，补充了 FIS 现有的产品和服务。

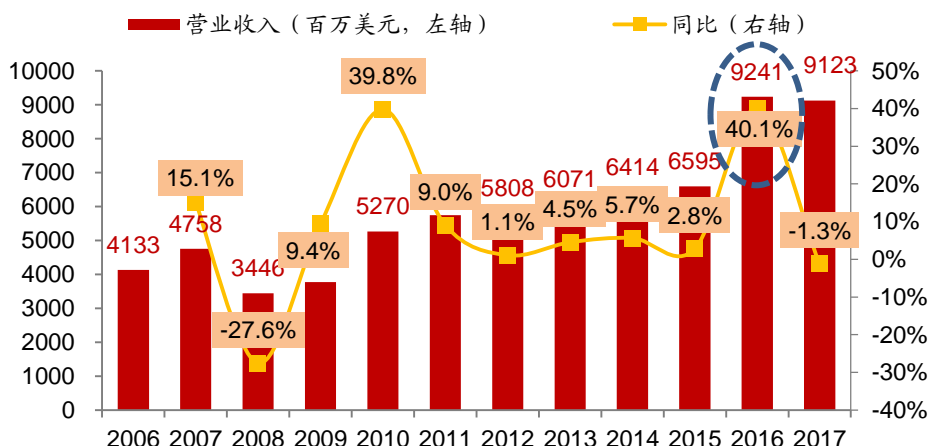
- (2) **全球扩张。**由美国，西欧，日本和澳大利亚组成的成熟市场在 2014 年占 SunGard 总收入的 88%。由中国，印度，东南亚，中东，非洲，拉丁美洲和东欧组成的新兴市场占 SunGard 2014 年总收入的 12%。合并后有助于扩大公司北美的规模，并在欧洲和亚太地区实现适度扩张。
- (3) **客户资源共享，交叉销售。**FIS 和 SunGard 各自的客户群可以互相实现交叉销售，提高 FIS 的营收。**(A) SunGard。**截至 2014 年底，SunGard 拥有约 13,000 名员工，在 100 多个国家拥有约 14,000 名客户，包括世界上一些最大的金融机构，包括：按总资产计算，2014 年全球 50 家最大银行中近 90% 使用公司的产品；按管理总资产计算，全球 50 大资产管理公司中 80% 以上使用公司的产品；全球前 20 大私募股权公司中有 85% 使用公司的产品；按总资产计算，全球 50 家最大的保险公司中有 80% 以上使用公司的产品。**(B) FIS。**截至 2014 年底，FIS 在全球拥有约 40,000 名员工，为 100 多个国家的 14,000 多家机构提供服务。FIS 和 SunGard 客户数量相差不多，两者强强联合，客户资源共享，可在整个客户群中可交叉销售产品和服务。

**图表 7: SunGard 的营业收入 (已剔除 AS)**



来源: Wind、中泰证券研究所

图 8: FIS 收购 SunGard 前后营业收入变化情况

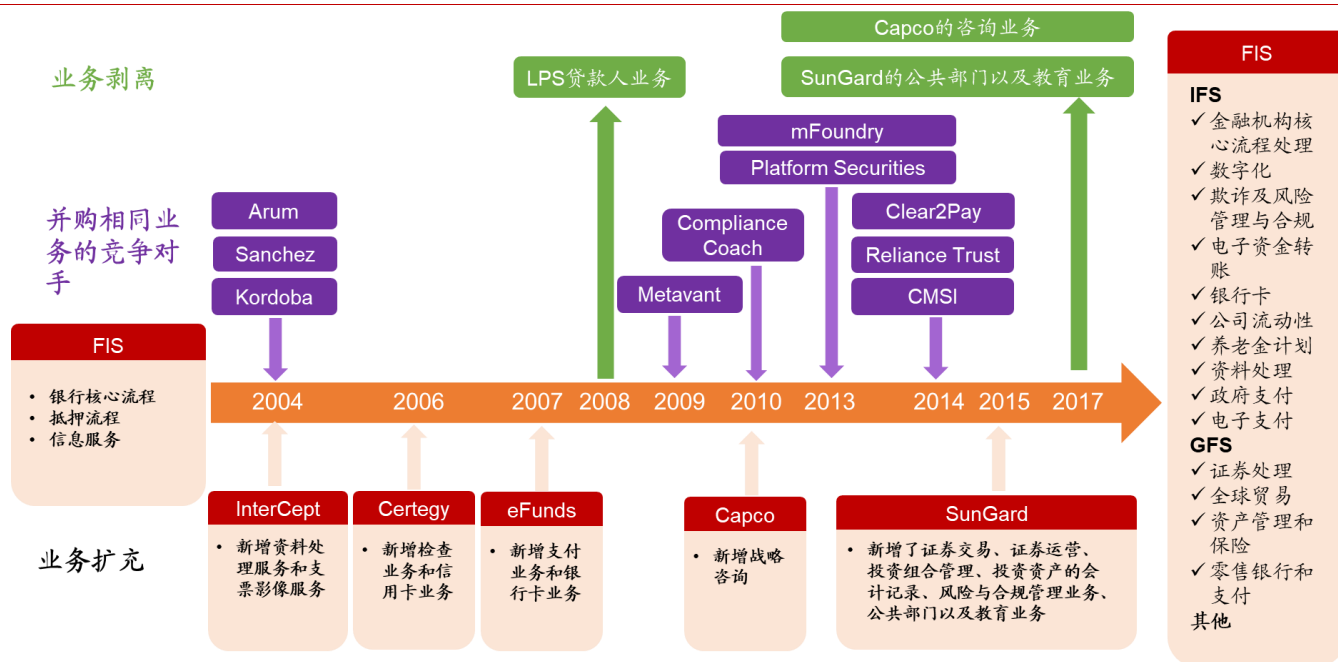


来源: Wind、中泰证券研究所

## 2.4 从并购剥离看 FIS 的业务逻辑

- **公司通过收购实现了稳定增长。**公司通过收购提供了重要的应用和服务, 补充并增强了公司现有的产品, 实现收入多元化。这些收购产品主要包括支付解决方案、移动银行解决方案、物品处理服务、发卡机构服务、风险管理解决方案、电子资金转账 (EFT) 服务等。公司向国内公司以及北美境内外的全球组织和公司销售以上解决方案, 客户遍及全球。公司的战略收购扩大了公司的可用解决方案集, 扩展了业务范围, 增强了公司的竞争地位。
- **通过剥离完成业务聚焦。**通过业务调整, 公司逐步剥离与金融科技不相关的各个业务 (贷款人处理服务业务、博彩业、咨询领域、公共部门和教育业务), 将重心聚焦于自己的核心业务, 即金融科技领域。

图 9: 从并购剥离看 FIS 的业务逻辑



来源: Wind、中泰证券研究所

**图表 10: 公司并购情况**

收购年份	被收购公司名称	公司性质	被收购公司主营业务	收购金额(美元)	对公司业务的影响
2003 年	WebTone	金融服务提供商	企业客户交流软件解决方案		新增了客户沟通系统服务
2004 年	Sanchez	金融服务提供商	银行、中介的整合软件解决方案	1.75 亿	收购金融机构软件服务业务的竞争对手
2004 年	Aurum	金融服务提供商	为中小金融机构提供信息服务	3.5 亿	收购金融机构软件服务业务的竞争对手
2004 年	BankWare	金融服务提供商	为金融机构提供数字服务		收购金融机构软件服务业务的竞争对手
2004 年	InterCept	银行系统提供商	为银行提供内部服务和外包服务	4.08 亿	新增了资料处理服务和支票影像服务, 同时 InterCept 也是金融机构软件服务业务的竞争对手
2004 年	Kordoba	银行系统提供商	银行系统软件服务	1.63 亿	收购信息服务领域的竞争对手
2006 年	Certegy	金融服务提供商	信用卡和支票服务	18 亿	新增了检查业务和信用卡业务
2007 年	eFunds	支付解决方案提供商	为企业提供支付解决方案		新增了支付业务和风险管理业务
2009 年	Metavante	金融服务提供商	首家 ATM 网络系统"TYME"供应商, 提供金融解决方案、支付解决方案	29.4 亿	新增信托管理、财富管理、现金管理和政府支付业务, 同时 Metavante 也是公司原支付业务和核心流程业务的竞争对手
2010 年	Compliance Coach	风险评估解决方案提供商	风险和合规管理软件		收购风险管理业务的竞争对手
2010 年	Capco	战略咨询服务商	金融业、IT 行业的战略咨询	2.92 亿	新增了战略咨询业务, 后于 2017 年出售
2013 年	Platform Securities	清算与结算软件服务提供商	清算与结算外包服务		收购了支付业务的竞争对手
2013 年	mFoundry	手机银行解决方案提供商	SaaS 手机银行解决方案	1.2 亿	收购了金融解决方案业务的竞争对手
2014 年	CMSI	借贷软件解决方案提供商	借贷软件		收购了金融解决方案业务的竞争对手
2014 年	Reliance Trust	信托服务商	提供养老金、信托、金融和投资解决方案	1.1 亿	收购了金融解决方案业务的竞争对手
2014 年	Clear2Pay	支付解决方案提供商	银行卡、电子商务、网上银行、企业支付和银行支付	4.8 亿	收购了支付业务的竞争对手
2015 年	SunGard	金融服务提供商	教育、公共部门机构、金融科技软件服务	91 亿	新增了证券交易、证券运营、投资组合管理、投资资产的会计记录、风险和合规管理业务、公共部门以及教育软件业务(于 2017 年出售), 同时也是公司银行业务(后台交易处理, 前台多渠道交付, 卡管理和支付)的竞争对手

来源: 公司官网、公开信息、中泰证券研究所

### 3、总结与投资建议

通过我们对 FIS 的分析，我们认为：

**(1) 金融业务种类决定 IT 系统种类。**金融业务开展的前提是需要更新、升级、替换为新的系统和模块。金融业务的发展推动金融 IT 系统的发展。金融业务发展的核心动力来自于创新。

**(2) 产品拓展的逻辑。**对于任何一个做产品的公司而言（包括软件产品和硬件产品），当一个产品的渗透率和市占率已经超过 50% 的时候，就很难实现高增长，而对于大部门的公司而言，可能在达不到 50% 这个数字之前就已经没有了成长。因此，对于这些公司而言，维持业务高成长很好的一个路径就是拓宽产品线。而拓宽产品线的方式，第一，自研：在已经产品线的基础上，进行上下业务系统的延伸。这需要公司具备强大的产品研发能力。第二，收购：通过收购不同的业务模块系统公司，来增加产品线。

**(3) 创新对金融 IT 的重要性。**我们这里的创新包括两个方面，第一金融业务的创新。我们之前说到，金融 IT 需求的本质是：变化。其中一个就是金融监管政策的变化。虽然金融监管的收紧也会带来 IT 系统的需求，但金融创新更能形成良性加速循环。第二，金融 IT 产品的创新。这就对金融 IT 企业提供更高的要求。需要不断基于自有产品，加快新产品迭代和外延。既可以从核心系统到外延系统，也可以从外延到核心。

- 基于以上，我们认为，中国金融 IT 企业正面临一个比较好的政策环境，金融业务创新发展有望加快金融 IT 的快速发展。推荐：金融 IT 产品公司：恒生电子、赢时胜；互联网龙头：东方财富、同花顺；银行 IT 公司：长亮科技。建议关注：顶点软件、科蓝软件。

### 4、风险提示

- 金融科技行业发展缓慢的风险；交易量不及预期的风险。

**投资评级说明:**

	评级	说明
股票评级	买入	预期未来 6~12 个月内相对同期基准指数涨幅在 15%以上
	增持	预期未来 6~12 个月内相对同期基准指数涨幅在 5%~15%之间
	持有	预期未来 6~12 个月内相对同期基准指数涨幅在-10%~+5%之间
	减持	预期未来 6~12 个月内相对同期基准指数跌幅在 10%以上
行业评级	增持	预期未来 6~12 个月内对同期基准指数涨幅在 10%以上
	中性	预期未来 6~12 个月内对同期基准指数涨幅在-10%~+10%之间
	减持	预期未来 6~12 个月内对同期基准指数跌幅在 10%以上

备注: 评级标准为报告发布日后的 6~12 个月内公司股价 (或行业指数) 相对同期基准指数的相对市场表现。其中 A 股市场以沪深 300 指数为基准; 新三板市场以三板成指 (针对协议转让标的) 或三板做市指数 (针对做市转让标的) 为基准; 香港市场以摩根士丹利中国指数为基准, 美股市场以标普 500 指数或纳斯达克综合指数为基准 (另有说明的除外)。

**重要声明:**

中泰证券股份有限公司 (以下简称“本公司”) 具有中国证券监督管理委员会许可的证券投资咨询业务资格。本报告仅供本公司的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。

本报告基于本公司及其研究人员认为可信的公开资料或实地调研资料, 反映了作者的研究观点, 力求独立、客观和公正, 结论不受任何第三方的授意或影响。但本公司及其研究人员对这些信息的准确性和完整性不作任何保证, 且本报告中的资料、意见、预测均反映报告初次公开发布时的判断, 可能会随时调整。本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改, 投资者应当自行关注相应的更新或修改。本报告所载的资料、工具、意见、信息及推测只提供给客户作参考之用, 不构成任何投资、法律、会计或税务的最终操作建议, 本公司不就报告中的内容对最终操作建议做出任何担保。本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户, 不构成客户私人咨询建议。

市场有风险, 投资需谨慎。在任何情况下, 本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。

投资者应注意, 在法律允许的情况下, 本公司及其本公司的关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易, 并可能为这些公司正在提供或争取提供投资银行、财务顾问和金融产品等各种金融服务。本公司及其本公司的关联机构或个人可能在本报告公开发布之前已经使用或了解其中的信息。

本报告版权归“中泰证券股份有限公司”所有。未经事先本公司书面授权, 任何人不得对本报告进行任何形式的发布、复制。如引用、刊发, 需注明出处为“中泰证券研究所”, 且不得对本报告进行有悖原意的删节或修改。