

FROST & SULLIVAN

沙利文



头豹
LeadLeo

2024年金融级分布式数据库 市场跟踪报告

安全可靠测评、技术动态、生态动态、案例动态

2024年12月

头豹研究院
弗若斯特沙利文咨询（中国）

报告说明

沙利文联合头豹研究院谨此发布中国数据库系列报告之《2024年中国金融级分布式数据库市场跟踪报告》。本报告旨在跟踪金融级分布式数据库市场发展动态，洞察市场核心诉求以及供应商推进市场发展的布局，并通过调研与测算，评估市场容量及各供应商的市场份额。

沙利文联合头豹研究院对金融级分布式数据库进行了下游用户体验调查。受访者主要来自银行、保险、证券行业。

本报告提供的金融级分布式数据库的市场分析、技术分析亦反映出行业整体的动向。报告最终对金融级分布式数据库供应商的竞争表现判断仅适用于本年度中国金融级分布式数据库发展周期。

本报告所有图、表、文字中的数据均源自弗若斯特沙利文咨询（中国）及头豹研究院调查，数据均采用四舍五入，小数计一位。

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系弗若斯特沙利文及头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经弗若斯特沙利文及头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，弗若斯特沙利文及头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。弗若斯特沙利文及头豹研究院开展的所有商业活动均使用“弗若斯特沙利文”、“沙利文”、“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，弗若斯特沙利文及头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表弗若斯特沙利文或头豹研究院开展商业活动。

研究框架

◆ 中国金融级分布式数据库发展背景

- 中国金融级分布式数据库发展现状
- 分布式数据库安全可靠测评名单分析

◆ 中国金融级分布式数据库厂商动态分析

- 中国金融级分布式数据库技术动态
- 中国金融级分布式数据库生态动态
- 中国金融级分布式数据库案例动态

◆ 中国金融级分布式数据库行业市场规模与市场份额

- 数据统计口径
- 中国金融级分布式数据库整体市场规模与市场份额
- 2024年上半年中国金融级分布式数据库细分维度规模与市场份额
- 2023年全年中国金融级分布式数据库细分维度规模与市场份额
- 附表：2024年上半年市场份额厂商分布一览
- 附表：2023年市场份额与渗透率厂商分布一览

◆ 方法论

◆ 法律声明

注：本研究框架为完整版，摘要报告仅提供部分节选内容

图表目录

• 中国金融级分布式数据库市场中各类金融机构的占比情况	-----	6
• 数据库安全可靠测评标准	-----	7
• 银行的金融级分布式数据库标杆案例情况	-----	14
• 保险与证券的金融级分布式数据库标杆案例情况	-----	15
• 2023年中国金融级分布式数据库客户类型市场渗透率	-----	16
• 银行、证券、保险机构的IT系统中的核心系统	-----	19
• 中国金融行业数据库市场规模（不包括OLAP）	-----	20
• 中国金融级分布式数据库市场规模（不包含OLAP）	-----	21
• 2024年上半年及2023年中国金融级分布式数据库市场份额	-----	22
• 2024年H1中国金融级分布式数据库各细分口径市场规模	-----	23
• 2024年H1中国金融级分布式数据库细分口径市场份额，客户类型与部署模式	-----	24
• 2024年H1中国金融级分布式数据库细分口径市场规模，业务系统	-----	25
• 2023年中国金融级分布式数据库细分口径市场规模与市场份额，客户类型	-----	26
• 2023年中国金融级分布式数据库细分口径市场规模与市场份额，部署模式	-----	27
• 2023年中国金融级分布式数据库细分口径市场规模，业务系统	-----	28
• 2023年中国金融级分布式数据库细分口径市场份额，业务系统	-----	29



章节一

金融级分布式数据库 发展现状

- 行业发展现状
 - 分布式数据库安全可靠测评名单分析
-

1.1 行业发展现状

分布式数据库安全可靠测评名单的发布，为金融、政务、医疗等重点行业的数据库选择标准提供指引，推动了行业内更高质量的市场竞争。

中小银行、证券和保险机构起步较晚，但随着技术的不断成熟、数据库生态的持续完善以及标杆案例的逐步落地，市场渗透率正逐步提升

安全可靠测评名单发布明晰竞争格局

分布式数据库安全可靠测评名单的发布，为企业用户，特别是需要开展信创工作的金融、政务、医疗等重点行业的企业用户，提供了更加明确的分布式数据库选择指引。由于入选名单的厂商需满足较高的标准，且符合条件的厂商数量较少，这将推动行业内更高质量的技术竞争，促使厂商不断提升技术创新和服务能力。

随着过去几年深入合作与验证，2023年起，金融机构核心系统投产案例逐渐积累，市场对金融级分布式数据库的关注已从“能用”转变为“好用”。那些经过深度合作、优化产品性能并提升场景适配性的厂商，已经在市场中形成了难以突破的竞争壁垒。结合安全可靠测评名单的发布，金融级分布式数据库市场的竞争格局愈加明晰。

市场落地向中小银行渗透，证券与保险渗透率也在逐步提高

在前期，由于中小银行、证券和保险机构资源有限、试错成本较高，这些机构在采用分布式数据库的布局相对滞后。随着各家厂商不断积累核心系统案例并将其投入实际应用，同时与合作伙伴共同打造行业场景解决方案，分布式数据库面向金融机构业务需求的能力逐步成熟。同时，标杆案例为这些机构提供了更多参考依据，增强了其应用分布式数据库的信心，并为技术的实施和落地奠定了基础。

在2024年上半年安全可靠测评推进过程中，银行在数据库选型时较为谨慎，主要担忧所选产品可能无法满足未来可能出现的监管要求。保险和证券行业的机构整体则受影响较低，保持增长动能，使占比得到提升。这些行业对于分布式数据库的应用需求正在增强，逐渐成为市场需求主要推动力量。

中国金融级分布式数据库市场中各类金融机构的占比情况



来源：沙利文

1.2 分布式数据库安全可靠测评名单分析

安全可靠测评名单的公布，将进一步优化金融级分布式数据库供应商的竞争格局，助力构建健康的数据库生态，推动厂商的产品能力更贴近用户实际场景需求的发展方向，加速金融机构应用案例的落地，进而推动整个行业的健康有序发展

□ 安全可靠测评名单公布将促进分布式数据库行业健康发展

2024年9月，中国信息安全测评中心发布了包含十一款分布式数据库的安全可靠测评名单。评估从核心技术、安全保障、供应链安全、持续发展、法律法规及技术标准符合性六大维度，对中国的分布式数据库进行了全面评估。

这份评估报告对行业发展具有重要意义，不仅有助于推动市场的规范化和标准化，还能促进更高质量的市场竞争。尤其对于金融、政府、医疗等国家重点行业而言，技术的“安全可靠”尤为重要。这一份名单将为这些行业在开展信创工作时提供了分布式数据库选择指南和参考依据。

数据库安全可靠测评标准



来源：CSDN, 沙利文

□ 安全可靠测评名单公布后的分布式数据库行业发展趋势

2024年上半年，由于分布式数据库测评工作的推进，许多金融机构保持观望态度，导致金融行业新招投标订单量显著低于去年同期。随着测评名单的公布，行业竞争格局变得更加明确，金融机构对技术的选择也有了更清晰的依据，分布式数据库在金融行业的落地将进一步加速。

01 供应端：行业竞争圈子收窄，生态与产品技术路线将成为发展关键

□ 数据库厂商需要坚持“以产品为中心”理念推动生态建设与行业健康发展

数据库自主可控的最后并非只满足国内特定行业领域有限的市场，随着金融级分布式数据库能力逐步成熟，产品能力与经验将能够渗透至各细分领域，包含政务、医疗、能源等具高性能、高安全需求的行业。偏离“以产品为中心”理念的企业，其视野仅能局限于特定领域实现短期盈利的竞争，缺乏技术积累与团队建设，限制了企业对人才吸引力，难以保障产品质量和创新能力，终会在日益激烈的市场竞争中失去优势。厂商需要“以产品为中心”保持积极主动的姿态建设生态，具体举措如与金融行业ISV合作、协助撰写应用白皮书与行业规范标准等，在打磨自身产品能力的同时，提高市场对分布式数据库的认知。

□ 提高产品技术路线与实际应用场景的匹配程度

尽管安全可靠测评名单的公布将因其指导性作用使得市场竞争格局趋于集中，推动更多企业选择名单内的厂商，但最终的竞争格局仍将取决于数据库产品的功能、性能与实际应用场景的匹配程度。厂商需要通过实践和生态合作，深入理解不同类型金融机构的具体需求，确保技术路线与实际场景契合。

02 金融机构端：加快与同业以及数据库厂商合作，促进分布式数据库经验沉淀

□ 随着案例不断增多，分布式数据库在金融机构中的采纳度将持续提升

总体来看，大型机构在前几年已经基本确定了较为明确的分布式数据库选择方向，而中小型机构由于早期竞争格局不够明晰，以及资源有限且试错成本较高，因此仍处于探索阶段。

在分布式数据库落地的过程当中，金融机构面临复杂的系统工程挑战。为有效应对这些挑战，金融机构需要建立起完善的方法论以防不必要的重复“造轮子”与重复资源投入。为此，金融机构应逐步总结提炼出落地过程当中选型与评估、部署与配置、运维与迭代三大阶段的经验。通过与同业机构和数据库厂商合作，建立数据库落地实践健全的流程与机制，将经验知识文档化，使经验可复用、可分享、可优化。



章节三

中国金融级分布式数据库 厂商动态

- 技术动态
 - 生态动态
 - 案例动态
-

3.1 技术动态

通过完善用户生态，厂商与开发者和用户建立更深层次的联系，借助双向互动缩小认知差距，激发创新应用，推动产品能力的提升与技术的商业化落地。与此同时，通过完善金融解决方案合作伙伴生态，厂商能够更深入地理解并匹配用户需求，从而满足金融行业场景需求，确保数据库解决方案的顺利落地

□ 技术发展方向：便捷用户落地与支持系统后续迭代优化

在金融级分布式数据库发展的初期，用户和厂商主要关注与Oracle、MySQL等现有金融机构数据库的兼容性，以推动数据库的替换。时至今日，兼容性依然是关键因素，因为存量数据库的替换、主机下移工作以及关注DBA操作习惯在分布式数据库落地过程中仍占据重要比重。然而，随着金融级分布式数据库的深入发展，技术落地的便捷度已不再仅限于兼容性，还包括配套工具的完善性以及与用户真实场景需求的高度匹配，这些因素在推动技术迭代和持续优化方面起着愈发重要的作用。

具体而言，厂商需要提供完善的运维管理和可观测性工具，提升用户的“实践中学习”体验，持续增强对产品的认知程度，同时也便于厂商识别并解决实际问题中出现的，从而对技术进行优化迭代。此外，厂商还需深入理解用户的场景需求，打磨出能够适应不同类型和规模金融机构需求的产品，使金融机构能够根据战略部署和实际场景灵活选择，并顺利落地相应的分布式数据库解决方案。

2023年至今，以下厂商在高度重视用户落地便捷性与系统迭代支持的基础上，进行了一系列技术更新和动态优化，推动了金融级分布式数据库技术的持续演进：

平凯星辰

- 平凯数据库（TiDB企业版）基于TiDB社区版构建，继承了社区版的全部功能，并在此基础上增强了图形化平台组件、企业级安全组件和通用组件，全面兼容国产化生态，提供了更强大的企业级服务。
- 在特性更新方面，平凯数据库深入关注信创用户的需求，针对性地增加了一些功能。例如，针对敏感数据，进一步强化了安全机制，包括审计、档案控制、权限控制等，提升了数据保护能力。
- 在企业级服务方面，平凯数据库提供了一套完备的管理和运维工具，包括企业级异构迁移平台TMS、运维管理平台TEM和SQL编辑工具。这些工具将能帮助金融机构的用户加强数据库的管理和开发效率，简化运维流程，降低管理复杂度和成本。

OceanBase

- 自2022年OceanBase发布单机分布式一体化架构的4.0版本以来，OceanBase 4.x版本的成熟度不断提升，功能也在持续丰富。在这一架构下，OceanBase既支持数据库的单机小规模部署，也能够通过同一套系统实现从单机模式到分布式模式的平滑过渡。
- 单机与分布式结合的架构可便于部署、维护和扩展，能够降低同品牌不同架构或不同品牌数据库带来的运维复杂性。同时，在技术稳定的基础上，中小型金融机构可以先通过单机部署数据库，随着业务需求的增长、数据量的提升逐步迁移至分布式模式，从而加速技术的落地实施。

金篆信科

- 在持续优化数据库产品性能的同时，GoldenDB也在不断完善配套的产品化工具，提升整体解决方案易用性。这些工具包括CACtool（迁移评估工具）、Sloth（迁移平台工具）、Replay工具和Insight运维平台。
- CACtool可帮助用户评估异构数据库的迁移可行性及兼容性，生成详细的分析报告；Sloth支持全量迁移、增量同步以及数据比对，确保数据迁移的准确性；Replay可在生产环境投产前，验证GoldenDB在真实SQL执行中的正确性；Insight运维平台能够提升了数据库运维的便捷性和可观测性。

华为云

- 华为云GaussDB已经建立了一整套完善的产品体系，涵盖了从开发到运维管理的各个环节，包括抗过载的SQL隔离熔断机制、帮助用户快速感知和定位问题的WDR与ASP报告等配套工具。这些工具有助于提高数据库的可观测性和运维效率。同时，依托AI能力储备，华为云GaussDB智能运维平台DBMind的智能化水平不断提升，为用户提供更加高效的性能监控与诊断优化，减轻运维压力。
- 华为云GaussDB的公开产品功能更新显示，经过实际应用，其正不断丰富监控指标，并持续增强运维能力，以更好地满足用户的业务需求。

3.2 生态动态

通过完善用户生态，厂商与开发者和用户建立更深层次的联系，借助双向互动缩小认知差距，激发创新应用，推动产品能力的提升与技术的商业化落地。与此同时，通过完善金融解决方案合作伙伴生态，厂商能够更深入地理解并匹配用户需求，从而满足金融行业场景需求，确保数据库解决方案的顺利落地

□ 用户生态：与开发者和用户构建起更深厚的连接

与传统的集中式数据库相比，分布式数据库架构和技术相对较新，且不同厂商的技术路线和特点各异，导致厂商与用户、开发者之间存在认知差距。通过与开发者和用户建立更紧密的互动，厂商不仅能够提升用户对产品的理解和认知，也能更好地洞察用户需求和反馈，从而缩小双方的认知差距。这种双向的认知互动能够激发用户在实际场景中的创新应用，推动产品能力提升和应用场景拓展，加速技术价值与商业价值的深度融合。在过去一年，众多厂商积极推动用户生态的完善，以下是几家在金融领域开展相关活动的代表厂商：

OceanBase

OceanBase在2024年，除了定期举办的开发者大会外，还组织了大西南、华北、华东地区的金融行业交流会，推动金融行业经验的分享与交流。同时，OceanBase还在合肥、深圳、广州等城市举办了城市交流会，加深用户对技术的理解与应用，并加强对于不同背景用户需求的理解。

华为云

华为云在安徽、重庆、广州和厦门等城市积极举办数据库城市沙龙活动，邀请金融和政企行业的代表及生态伙伴，共同探讨国内数据库技术在金融和政企领域的应用实践与解决方案。数据库城市沙龙活动聚焦行业需求，分享前沿技术经验，推动数据库技术在各行业的落地与创新。

金篆信科

金篆信科深耕金融及其他信创相关行业，不断积累丰富的实践经验。公司参与了在成都、上海、广州等地举办的金融行业信创交流会，并联合合作伙伴举办了城市商业银行金融科技创新工作研讨会，推动技术创新持续深化，加速成果在实际应用中的落地。

沙利文市场研读

□ 金融解决方案合作伙伴生态：为金融机构提供完善解决方案，推动金融分布式数据库落地

在分布式数据库落地金融机构的实际操作中，不仅仅是达到分布式数据库的理论价值，还需要面对一系列的工程问题，如系统复杂性管理、应用架构改造、保持数据一致性的挑战、数据迁移与整合的难度，以及对技术人员的高能力要求。同时，在面对外部监管、内部问责、社会责任的压力下，保障业务连续性是金融机构的第一考虑。因此，用户核心需求在于如何跨越“理想”到“现实”的鸿沟。

因此，厂商需要加强与产业链合作伙伴和技术咨询机构的合作深度，加深对需求理解与匹配需求的能力，以促进分布式数据库顺利落地同时，基于实际应用场景的反馈，推动产品和技术的持续创新与迭代，不断提升产品的实际价值与适应性。目前，公开信息主要显示厂商与金融领域的ISV厂商合作，原因包括：

- 1) 证券与保险行业与ISV厂商的绑定较强，如证券的清算系统、保险的资产管理系统；
- 2) 中小型金融机构需要ISV厂商能够提供保障和案例，以降低替换分布式数据库过程中可能带来的风险。

2023年至今，积极构建金融解决方案合作伙伴生态的代表厂商如下：

腾讯云

- 2023年5月，腾讯云与金证股份联合发布了证券行业新一代云原生核心系统联合解决方案
- 在2024金仕达风险合规暨交易技术大会上，金仕达与腾讯云签署战略合作协议，联合发布了“金仕达大风险业务与腾讯云TDSQL数据库融合共创方案”

金篆信科

- 2023年4月，金篆信科与华锐技术签署了战略合作协议，双方将在市场开拓、信息技术应用创新以及品牌合作等三个维度展开紧密合作，共同推动业务发展
- 金篆信科与恒生电子在证券行业展开了全面深入的合作，满足证券业务的发展需求。双方已为多家行业领先机构提供联合解决方案，推动了行业应用落地

华为云

- 华为云GaussDB和掌数科技面向金融核心业务系统联合打造了GaussDB完整配套软件，形成全面的产品体系，包括容灾备份一体化解决方案（Z-XCP）等
- 长亮科技基于华为云的GaussDB数据库等基础服务能力，构建了分布式核心系统解决方案，帮助银行客户实现核心系统升级

平凯星辰

- 平凯星辰与东华软件合作，联合推出东华不良资产处置系统与 TiDB V7.1 完成联合解决方案
- 平凯星辰与金证股份携手，完成了金证业务运营智控系统 与 TiDB V7.1 的联合解决方案。

来源：沙利文

3.3 案例动态

金融级分布式数据库标杆案例数量大幅提升，标志着分布式数据库在金融领域的能力已逐步走向成熟。同时，随着这些案例积累，金融机构可以通过借鉴同业经验，进一步增强信心，为技术选型和系统落地提供更为可靠的参考依据，推动金融级分布式数据库技术创新与发展

□ 大型银行已逐步落地，趋向稳定，中小银行市场渗透率提升

大型银行在开展信创工作的迫切性较强，因其面临的合规要求和技术更新的压力较大，较早便开始了金融级分布式数据库的布局和应用探索。与此同时，中小型银行相对而言面临的监管压力和技术转型的紧迫性较低，但随着市场环境的变化及业务需求的不断提升，这部分银行也展现出较强的技术更新动力，促进金融级分布式数据库需求提高。经过与厂商的深度合作，出了国有大行和股份制银行，城商行和农信社皆开始积极推进金融级分布式数据库的落地和应用，形成具有示范效应的标杆案例。

银行的金融级分布式数据库标杆案例情况

2023年至今各厂商部分银行标杆案例展示



来源：墨天轮，沙利文

□ 保险与证券标杆案例数量显著提升

随着各家厂商金融级分布式数据库技术与生态能力的增强，产品的稳定性和可靠性得到了显著增强，同时生态兼容性的提高也使得技术落地能够更加顺畅。这些进展为保险和证券机构提供更强的支持，使得数据库技术替换时应用改动少，能够更轻松地迁移，同时减少技术实施过程中的风险。因此，保险与证券机构进行数据库技术替换的意愿度显著提高，以满足日益增长的性能需求和业务发展要求。

保险与证券的金融级分布式数据库标杆案例情况



2023年至今各厂商部分保险标杆案例展示

OceanBase		
太平洋保险 CPIC	华安保险 HWA AN INSURANCE	阳光保险集团 Sunshine Insurance Group
GoldenDB	TiDB	GaussDB
紫金保险 ZIJIN INSURANCE	中国人寿 CHINA LIFE 财产保险	PICC 中国人民保险

2023年至今各厂商部分证券标杆案例展示



GaussDB	GoldenDB
国信证券 GUOXIN SECURITIES	兴业证券 INDUSTRIAL SECURITIES
中信建投证券 CHINA SECURITIES	
OceanBase	南大通用
兴业证券 INDUSTRIAL SECURITIES	安信证券 ESSENCE SECURITIES
中信证券 CITIC SECURITIES	
TiDB	达梦数据库
国投证券 SDIC SECURITIES	中泰证券 ZHONGTAI SECURITIES
	东吴证券 SUOCHOW SECURITIES

来源：墨天轮，沙利文



章节三

金融级分布式数据库 市场规模与市场份额

- ❑ 数据统计口径
 - ❑ 中国金融级分布式数据库整体市场规模与市场份额
 - ❑ 2024年上半年中国金融级分布式数据库细分维度规模与市场份额
 - ❑ 2023年全年中国金融级分布式数据库细分维度规模与市场份额
 - ❑ 附表：2024年上半年市场份额厂商分布一览
 - ❑ 附表：2023年市场份额与渗透率厂商分布一览
-

数据统计口径

总体数据：金融级分布式数据库整体规模统计口径



口径（供应端与需求端相互验证，不包含OLAP）：

- 需求端：2024年上半年及2023年全年，中国金融机构客户采购数据库厂商分布式数据库产品支出总额
- 供应端：2024年上半年及2023年全年，数据库厂商完成中国金融机构客户采购分布式数据库产品指定交付内容，确认至当年营业收入的金额（如：5年采购合同总金额10亿，仅统计2024年上半年交付的内容及对应的收入）
- 支出总额或营业收入包含：数据库软件许可证费用、数据库增强功能选件费用（安全增强、扩展增强、可用性增强等）、数据库云资源使用费用（包年包月、按量付费、Serverless）

细分数据：按客户类型拆分统计口径

口径：

- 客户类型：中国银行、保险、证券、资产管理及其他金融机构
- 2024年上半年及2023年全年，以上类型中国金融机构采购金融级分布式数据库产品支出金额；数据库厂商交付产品给上述金融机构分别的营业收入
- 目标：展示不同各自需求现状，分析需求增长空间

细分数据：按部署模式拆分统计口径

口径：

- 部署模式：本地部署（自建与租赁服务器、私有云/专属云环境）与公有云（金融专区）技术部署
- 2024年上半年及2023年全年，中国金融机构在金融级分布式数据库两种部署模式分别的支出总额；数据库厂商以上述部署模式交付产品分别的营业收入
- 目标：分析部署模式现状，洞察金融机构上云需求变化

细分数据：按业务系统拆分统计口径

口径：

- 业务系统：金融机构的核心系统与非核心系统
- 2024年上半年及2023年全年，中国金融机构在不同业务系统的支出总额；数据库厂商在不同业务系统中交付产品的营业收入
- 目标：梳理金融级分布式数据库在核心系统发展现状与进展，洞察现有实践所呈现出的关键需求

数据统计口径

□ 核心系统定义

金融机构IT系统中的核心系统是支撑机构主营业务连贯与高效运作，并为其他子系统提供建设基础的软件系统。这一系统面向各类业务的交易处理，通过交易处理，驱动会计核算和支付清算，最终达到集成化处理后台业务的目标。核心系统不涉及直接面对用户的前端处理、流程审批业务环节、管理决策功能。对于核心系统使用的分布式数据库，通常有以下关键要求：

- 高并发：几乎所有的数据调用都会涉及核心系统，且频繁涉及多个模块的关联操作
- 高可用性：数据库需保持不间断服务，一旦中断将带来广泛影响
- 大数据量：数据规模达到TB级以上，涵盖多个大型表
- 高响应速度：需要实现实时或接近实时的响应能力

在银行业中，不同银行对核心业务定义比较宽泛，但存款、贷款、清算核算为每家银行的根本，为主要的核心系统，其他系统可判定为次核心系统。外围系统包括渠道系统（如手机/网站线上渠道）、管理系统（如监管报送、风险管理）、支持系统（如OA系统、ERP系统）、外部系统（如央行征信系统）。

在证券和保险业中，核心系统各有侧重。证券业的核心系统主要包括柜台交易及报价、PB交易、登记结算、做市商和产品管理系统，支持交易和清算；保险业的核心系统则涵盖财险、寿险和再保险核心系统，支持核保、承保、保全和理赔等业务流程。

银行、证券、保险机构的IT系统中的核心系统



证券

柜台交易及报价业务系统
PB交易系统
登记结算系统
做市商系统
产品管理系统



银行

核心 次核心

存款业务系统	中间业务系统
贷款业务系统	现金业务系统
核算/清算系统	投资业务系统
	凭证管理系统
	外币业务系统
	结算业务系统
	资金业务系统
	保函业务系统



保险

财险核心系统
寿险核心系统
再保险核心系统
各系统包含核保、承保、保全、理赔等业务工作

3.1 整体市场规模与市场份额

随着行业案例日益丰富、供应端产品能力与生态持续优化，以及市场需求不断增强，中国金融级分布式数据库市场正迎来健康的发展态势。预计中国金融级分布式数据库市场规模将从2023年17.29亿元增长至2028年的54.1亿元，年复合增长率近26%。

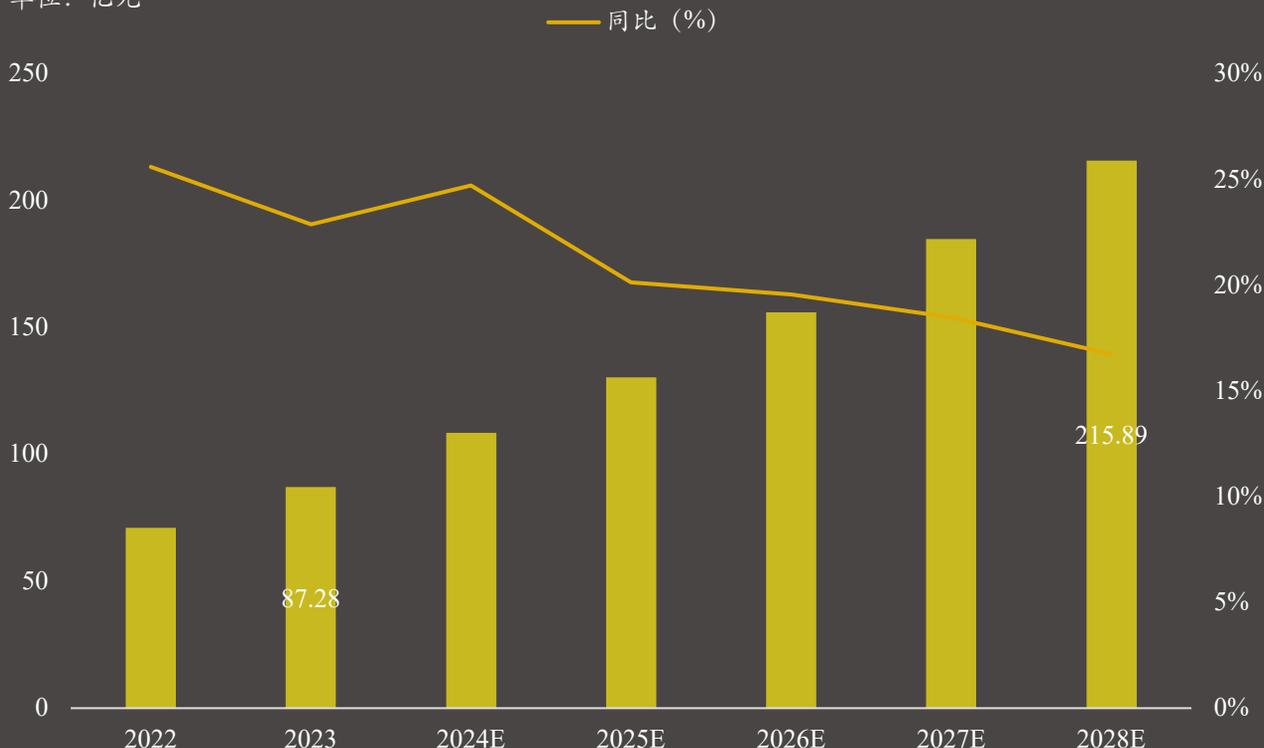
金融行业整体数据库市场规模及市场发展驱动力

中国金融行业数据库市场规模预计将从2023年87.28亿元增长至2028年的215.89亿元，年复合增长率近20%。推动这一市场增长的核心驱动力包括以下几个方面：

- 数字化转型：金融机构正在加速数字化转型，数据分析、智能投顾、风控等领域对高效数据存储与处理能力的需求大幅增加。
- 信创与监管要求：金融行业需要满足日益严格的合规性要求，推动金融机构加大对数据库的投入。
- 金融科技创新：生成式AI、实时计算等技术在金融行业中应用不断深入，对高性能数据库需求增长。
- 市场竞争：经过多年的实践与技术打磨，国产数据库的产品能力与技术水平持续提升，能够更全面地满足用户在性能、成本、合规性等多方面的需求，驱动市场需求持续增长。

中国金融行业数据库市场规模（不包括OLAP）

单位：亿元



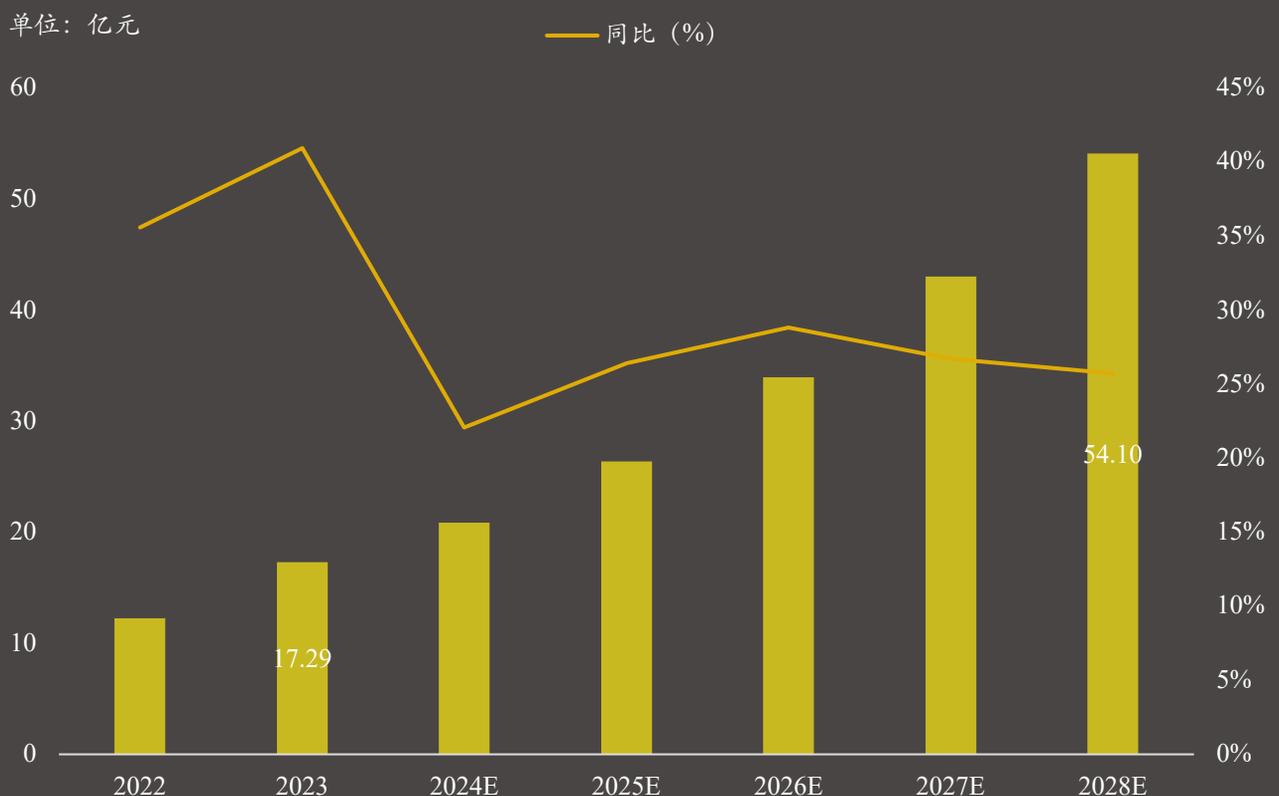
来源：沙利文

□ 金融级分布式数据库市场规模及市场发展驱动力

中国金融级分布式数据库市场规模预计将从2023年17.29亿元增长至2028年的54.1亿元，年复合增长率近26%。推动这一市场增长的核心驱动力包括以下几个方面：

- 分布式数据库实践与案例不断丰富：案例是金融机构评估项目投入与可行性的基础，金融机构通常会通过同业的成功案例降低决策风险。随着金融行业核心系统与非核心系统标杆案例落地，分布式数据库逐步开始应用于不同规模金融机构中，案例数量显著提高，用户对于分布式数据库信任度与认可度正在逐步提高，为市场发展提供强大动力。
- 供应端——国产数据库产品能力与生态优化：经过多年打磨，国产数据库产品的功能丰富程度、性能、易用性与安全性等方面的能力显著提升。同时，产业链上下游的生态逐渐完善，如数据库厂商与ISV的兼容性与适用性，为用户在实际场景中更便捷地应用分布式数据库提供支持。
- 需求端——信创驱动逐步转移至需求驱动：信创技术推广遵循“先试点后全面；由外围到核心”的谨慎发展路线，有利于经验的积累与传播。经过多年的沉淀，目前金融机构在选型分布式数据库时更多机遇实际业务需求的主动决策，而非单纯为完成信创任务的被动选择。随着分布式数据库技术和应用场景的成熟，金融机构更加关注数据库技术与具体需求的契合度，推动市场需求健康增长。

中国金融级分布式数据库市场规模（不包含OLAP）



来源：沙利文

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 头豹研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业发展周期，伴随着行业内企业的创立，发展，扩张，到企业上市及上市后的成熟期，头豹各行业研究员积极探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业视野解读行业的沿革。
- ◆ 头豹研究院融合传统与新型的研究方法论，采用自主研发算法，结合行业交叉大数据，通过多元化调研方法，挖掘定量数据背后根因，剖析定性内容背后的逻辑，客观真实地阐述行业现状，前瞻性地预测行业未来发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 头豹研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 头豹研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，以战略发展的视角分析行业，从执行落地的层面阐述观点，为每一位读者提供有深度有价值的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

主笔分析师

霍翰松

☎ 13660690528

✉ tira.hu@frostchina.com

深度研究小组负责人

李庆

☎ 13149946576

✉ livia.li@frostchina.com

 www.frostchina.com ; www.leadleo.com

 <https://space.bilibili.com/647223552>

 <https://weibo.com/u/7303360042>

©弗若斯特沙利文咨询（中国）

©头豹研究院

