成立金融信息服务有限公司 的可行性研究报告

江苏三六五网络股份有限公司
二零一四年十一月

第一章 拟成立公司概况.....	3
一、公司名称.....	3
二、公司股权结构.....	3
三、公司成立的必要性.....	3
四、公司性质.....	4
五、公司组织形式.....	5
六、公司组织架构.....	5
第二章 市场分析.....	6
一、业务开展背景.....	6
二、竞争对手分析.....	7-8
第三章 拟开展业务情况.....	9
一、业务模式.....	9
第四章 市场营销策略.....	9
一、网络推广.....	9
二、线下推广.....	10
第五章 内部控制管理制度.....	10-17
第六章 风控措施.....	17
一、基本风险控制措施.....	17
二、业务环节的风险控制措施.....	18
第七章 未来一年盈利预测.....	18
第八章 综合结论.....	19

第一章 拟成立公司概况

一、 公司名称

江苏安家贷金融信息服务有限公司。（暂定名，具体以工商行政管理部门核准登记的为准。）

二、 公司股权结构

江苏三六五网络股份有限公司在全国尤其是长三角地区房地产家居网络媒体及营销市场占据重要地位。江苏三六五网络股份有限公司立足自身优势，积极布局互联网金融领域，实现公司互联网市场业务多元化，并在未来互联网金融领域占据一席之地。因此拟使用超募资金全资出资注册成立——江苏安家贷金融信息服务有限公司，拟注册资本1.2亿元。

三、 公司组织形式

公司成立的组织形式为：有限责任公司

四、 公司经营范围

成立后金融信息服务有限公司近期拟开展的业务主要面向购房者，并与传统业务互动，借助 365 平台与房地产开发商的良好合作关系，为平台的广大会员创造投资机会。

1、主要业务范围涵盖金融、咨询、管理、IT产品研发、广告等领域：

① 基本服务：金融信息服务、电子商务、商务服务。

② 外包服务：接受金融机构委托从事金融业务流程外包服务、金融信息技术外包服务、金融知识流程外包服务。

③ 咨询服务：金融信息咨询、商务咨询、投资咨询、房地产咨询、财务咨询、市场信息咨询与调查、房地产信息咨询、企业管理咨询。

④ 管理类服务：资产管理、投资管理。

⑤ 金融及IT产品研发：金融产品的研发、金融类应用软件开发、计算机数据处理、数据处理服务、计算机系统集成、金融类应用软件、网络科技的研发、销售、网络系统集成。

⑥ 广告策划：广告设计、制作、代理、利用自有媒体发布、企业形象策划、市场营销策划。

（具体业务范围以工商行政管理部门核定的经营范围为准。）

五、公司组织架构

金融信息服务有限公司下设四大中心、三个部门、一个委员会。成立市场营销中心、产品运营中心、研发中心、风险控制中心等四个中心，涵盖产品研发、市场营销、风险控制、运营维护之完整产品链；并有财务部、人力资源部、合规部等三个部门为公司营运及业务开展提供支持。业务评审委员会（成员：总经理、市场营销中心总监、产品运营中心总监、风控中心总监、研发中心总监、人力资源部负责人、财务部负责人、合规部负责人）为风险管理保驾护航。

市场营销中心职责：负责利用一切渠道组织市场调研，收集决策必要信息，拟订具体的销售政策、激励政策、预算方案等；负责业务拓展、市场策划、销售支持等活动，负责客户沟通、协调、走访、客情维护并代表公司组织处理客户投诉等。

产品运营中心职责：负责网站上线前期的策划，营销推广，网站改版，内容添加，产品包装，数据分析，市场调查等，负责网站前后台内容维护工作；负责品牌建设工作；负责用户投诉和咨询服。

风险控制中心职责：负责制定公司项目风险控制的指导原则，不断检查审批环节和审查内容，并提出完善建议，根据公司业务的流程，做好“事前介入，事中参与，事后复核”的工作。

研发中心职责：围绕业务部制订的产品计划，制订公司各产品的年度产品开发计划，根据市场反馈情报资料，及时在设计、研发、测试上进行改良，调整不理想因素，使产品适应市场需求，增加竞争力。

财务部职责：负责公司财务预算、决算、预测，负责编制财务计划和会计报表，会计核算、财务管理以及财务监控。

人力资源部职责：根据企业发展战略的要求，有计划地对人力资源进行合理配置，通过对企业中员工的招聘、培训、使用、考核、评价、激励、调整等一系列过程，调动员工地积极性，发挥员工地潜能，为企业创造价值，确保企业战略目标的实现。公司经营过程中的行政职责，包括但不限于前台接待、日常事务处理、商务安排、行政公关。

合规部职责：负责合同评审、订单实现流程的管理等。负责构建公司合规管理体系，制订、修订公司的内控制度和其他合规管理规章制度，参与新产品的开发，识别、评估合规风险，提供合规及法务支持。

第二章 市场分析

一、业务开展背景

得益于城镇化的进展以及国内投资市场发展的相对滞后，过去十年房地产行业经历了一个飞速发展的过程。我公司正是看准了这一市场风向，积极投身互联网房地产，迅速跻身创业板上市公司行列。正是因为我公司与房地产市场的这一亲密关系，决定了我们与地产行业

的兴衰风雨与共，唇亡齿寒。所以房产市场的任何风吹草动，政策变动，我们都是牵一发而动全身。在享受房地产市场火爆带来的胜利成果的同时，我们不得不未雨绸缪，积极掌握自己的命运。

新建住房市场随着城市土地存量的下降和土建成本的上升势必在未来会缩减规模，越来越多的新房市场交替为二手房，然而对我们而言，从二手房交易市场赚取利润的操作难度会加大，相对应的利润点也较低，很难形成规模效应。在传统业务瓶颈初显的时候，我们要思考如何转型，寻找更多持续性的盈利模式。2013年，阿里带领我们走入全新的互联网金融时代。2014年9月19日，阿里美国纽交所上市，震撼全球。同样作为互联网平台的我们，应该顺应互联网金融发展的大潮，在互联网金融市场谋求一席之地。

互联网金融在传统金融无法涵盖的小额融资领域，因为其运营成本较低且投资端资金来源无地域限制等优点，对比传统金融竞争优势明显。互联网金融以其独特的经营模式和利润创造方式，对商业银行传统业务形成直接冲击甚至具有替代作用，是具有划时代意义的。

二、竞争对手分析

1、搜房网。搜房网通过成立互联网金融信息服务有限公司，并引入多方战略合作模式布局互联网金融体系，在互联网金融市场已取得重要地位。

公司动态：

① 2014年4月搜房网倾力打造的互联网房地产金融服务网站搜房天下贷正式上线，并且搜房网以天下贷为核心，成立了北海天下贷融资担保有限公司、天津天下贷小额贷款有限公司。由于以独立于搜房公司注册成立的北京天下贷金融信息服务有限公司等这一系列公司的存在，搜房天下贷开展了很多基于地产行业的互联网金融业务。

② 2014年7月及11月搜房网与世联行、合富辉煌、21世纪中国不动产形成战略合作伙伴关系，合作领域包括：房地产互联网融资、二手房服务等。

业务模式：搜房天下贷主要有天下金、房产众筹、首付贷三种业务模式。

① 天下金业务是一款稳定收益型，中低风险型产品，搜房天下贷向投资方和融资方提供天下金服务，帮助双方快捷方便地完成投资和借贷，由北海天下贷担保公司进行担保。

② 房产众筹业务：搜房推出的一项买房优惠和投资收益兼备的房地产互联网金融产品，购房者通过天下贷平台认购投资份额成为投资人，有机会以最低价为市场价五折购买特价房源，还能分享溢价带来的收益，预期回报率不低于10%，由北海天下贷担保公司进行担保。

③ 购房者首付贷业务，其主要模式为由天下贷小额贷款有限公司进行放款，并捆绑相关房地产开发商的电商业务。

2. 新浪。所成立的房金所金融服务股份有限公司已基本实现从担保的不同角度为购房者，投资者，房开商、金融机构实现各自目标提供金融支持。

公司动态：2014年7月，由新浪和易居中国联手成立房金所金融服务股份有限公司，推出中国首家互联网房地产金融服务平台“房金所”。该平台由新浪、易居中国、众安保险、新浪支付、银众在线强力联合背书，力邀优质房地产合作伙伴参与，联袂打造专业、安全、高效的房地产互联网金融O2O服务平台，房金所一方面为投资者提供安全、透明、便捷、高收益的互联网金融理财产品，另一方面针对借款人的购房资金需求提供综合授信金融服务，助其轻松解决置业难题。

业务模式：目前房金所业务主要为1宝6贷。

① 1宝（买房宝），对接汇添富货币基金，投资人一方面享受超高货币基金，另一方面更有买房折扣。

② 6 贷（房险贷、房保贷、房抵贷、房惠贷、房装贷、房金贷），上线的产品主要为房险贷和房保贷，直接解决购房者首付资金的问题，尤以众安保险做信用保险的房险贷产品最为火爆。

第三章 公司成立的必要性与可行性

一、必要性分析

首先，建立与主业相关的金融服务平台，是公司整体发展战略的需要，有助于公司房地产家居O2O战略的推进。公司今年根据市场情况对发展战略进行了微调，明确了“立足于居，成就于家”，成为幸福居家首选平台的战略，房地产因其为高价值商品，与金融信贷有着天然不可分的关系，因此公司与主业相配套的金融服务子战略为：在合规的前提下，公司计划构建“线上线下，一个平台两大支撑”的金融服务体系，即建立一个公司基础平台相配套的一个P2P互联网金融服务平台，并在未来时机合适时通过合作、自建等形式建立融资性担保、小额贷款服务两大支撑业务。本次超募资金计划正是实现金融子战略的第一步。

其次，公司房产O2O、家居O2O业务已进入全新阶段，金融辅助服务已成为必不可少的配套。房地产具有价值大的特性，因此生产交易全过程均离不开金融支持，根据统计显示，购房者中绝大多数需要通过信贷完成支付。公司在不断拓展房产O2O和家居O2O业务的过程中发现，市场对于相应配套的金融服务需求非常巨大。而随着服务的深入，切入交易的各个环节提供全方位的服务已成为行业趋势。提供金融服务一方面可以有效的减少消费者的交易成本，改善其体验度，另一方面可以解决部分有支付能力但需要短期周转的消费者的实际困难，有助于改善型需求的释放，从而扩大公司房产O2O和家居O2O业务的客户群，有利于进一步推动公司房产O2O、家居O2O业务增长。

第三，从本行业发展情况看，主要竞争对手均已经推出或者正在准备推出多种金融服务产品，如果公司不能提供相关服务，势必导致公司在竞争中处于不利地位，给公司主业造成不利影响。

此外，通过增加金融服务，可以为公司增加新的利润增长点，并且为公司未来的发展拓展新的空间。

二、可行性分析

2.1 开展相关互联网金融服务业务的环境已经具备

首先是政策环境改善，十八大以来，政府不断推进简政放权，鼓励混合经济发展，在金融领域，不断降低进入门槛，通过各种手段降低融资成本，对于互联网金融发展趋势持支持态度。据报道，银监会正在研究P2P的监管规则，最快有望年内推出，加速行业有序发展。

其次是，市场接受度增强，互联网金融已成为市场共识，越来越多的消费者愿意采用互联网相关的新的模式。今年以来网络巨头、大型国有企业集团纷纷涉足此领域。据上海证券报分析，随着互联网金融技术和消费习惯逐渐成熟，国内P2P市场已具备快速发展的基础。目前银行主导的信贷模式，使得社会融资成本居高不下，且存在信贷资源分配不均的现象。P2P平台借助互联网思维模式，可有效降低交易成本，并达到广覆盖目的。同时，对规范民间借贷、扶持中小企业发展也起到推动作用，成为政府重要抓手。

而在本行业，P2P引入房地产家居服务，已经成为业内公认的新方向。

2.2 公司房地产家居网络服务平台基础优势

公司一方面拥有自主知识产权的网络平台，有健全的研发和管理队伍，也积累了一定的数据和用户资源；另一方面，公司多年从事房地产家居网络服务业务，对于房地产家居交易全过程及其中细节、关键点有充分了解，通过前期与第三方机构的合作也积累一定的金融服务经验。

2.3 前期调研与储备已基本完成

公司已对相关市场以及竞争对手的相关产品进行了多次调研和分析，也正在研发相关产品，同时公司前期的人员储备也已经开展，已储备了具有多年相关行业经验的管理团队、产品团队和运营团队，并继续通过招聘吸引更多专业人才。

一、业务模式

第四章市场营销策略

通过线上网络推广与线下推广相结合的方式，让安家贷网站进入公众眼球，最终引导用户实现登录、注册、投资等行为。

一、网络推广

1、硬线上广告投放：三六五网自有广告资源利用，广告联盟推广、新浪微博付费推广、门户网站广告投放；

2、SEM 搜索引擎营销：包括 SEO、竞价排名，目的是被搜索引擎收录，提高平台曝光量，为平台导入用户；

3、公关新闻：借助新闻媒体的公信力，以正面形象进入用户视野；论坛潜水，发布各类题材软文，利用网民猎奇心理，博取眼球；

4、EDM：精准化营销，直接将平台资讯传达给目标用户；

5、小游戏导流：制作简单有趣的小游戏，使用户主动传播，为网站带来用户；

6、营销活动（线上）：针对用户注册、绑卡、投资三个操作步骤，策划不同主题活动，吸引用户、鼓励用户投资。

二、线下推广

1、线下广告投放：电梯楼宇、合作案场、地铁公交，遍布目标用户活动范围，达到品牌推广效果；

2、营销活动（线下）：主要集中在售楼处开展，针对目标群体，策划相关活动；

3、展会推广：大型互联网金融展会，同业之间的交流展示，辅以活动吸引用户；

4、异业合作：置换资源，互惠互利；

5、短信营销：选取有效目标用户，进行精准化营销。

第五章内部控制管理制度

第一章 总则

第一条 为规范和强化江苏安家贷金融信息服务有限公司(以下简称“公司”)内部管理,实现公司治理目标,完善公司各专业系统的风险管理和流程控制,提高公司经营水平和风险管理能力,根据《中华人民共和国公司法》等法律、法规、规范性文件以及《江苏安家贷金融信息服务有限公司章程》(以下简称“公司章程”)以及国家其他有关法律、法规制定本制度。

第二条 内部控制是指公司董事会、监事会、管理层及全体员工为了保证公司战略目标的实现,而对公司战略制定和经营活动中存在的风险予以管理的相关制度安排。

第三条 本制度用于指导公司各控制系统的完善和改进,管理和评估公司内部各控制系统的有效和完整。

第四条 公司董事会对公司内控制度的建立健全、有效实施及其检查监督负责,董事会及其全体成员应当保证内控制度相关信息披露内容的真实、准确、完整。

第二章 内部控制管理原则

第五条 公司建立与实施内部控制制度,应遵循下列原则:

(一)全面性原则。内部控制贯穿决策、执行和监督全过程,覆盖公司及其所属单位的各种业务和事项。

(二)重要性原则。内部控制在全面控制的基础上,关注重要业务事项和高风险领域。

(三)制衡性原则。内部控制在治理结构、机构设置及权责分配、业务流程等方面形成相互制约、相互监督,同时兼顾运营效率。

(四)适应性原则。内部控制与公司经营规模、业务范围、竞争状况和风险水平等相适应,

并随着情况的变化及时加以调整。

（五）成本效益原则。内部控制权衡实施成本与预期效益，以适当的成本实现有效控制。

第六条 公司建立和实施内部控制时，应充分考虑以下要素：

（一）目标设定：公司董事会和管理层根据风险偏好设定公司战略目标，并在公司内层层分解和落实。

（二）内部环境：指影响公司内部控制制度制定、运行及效果的各种综合因素，包括公司组织结构、企业文化、风险理念、经营风格、人事管理政策等。

（三）风险评估：是指公司董事会和管理层及时识别、系统分析经营活动中与实现内部控制目标相关的风险，合理确定风险应对策略。

（四）风险管理策略选择，是指董事会和管理层根据公司风险承受能力和风险偏好选择风险管理策略。

（五）控制活动，是指公司根据风险评估结果，为确保风险对策有效执行和落实所采取的措施和程序。

（六）信息与沟通，信息与沟通是指公司及时、准确地识别、采集来自于公司内部和外部相关的信息，并及时向相关人员有效传递。

（七）内部监督，是指公司对内部控制建立与实施情况进行的持续性监督检查，评价内部控制的有效性，发现内部控制缺陷，应当及时加以改进。

第三章 内部控制

第一节 内部控制的内容

第七条 公司内部控制主要包括内部环境控制、业务控制、会计控制等内容。

第八条 公司内部控制应涵盖公司经营活动的所有业务环节，包括但不限于销售收款管理、供应商管理、研发管理、固定资产管理、货币资金管理、担保与投融资管理、人力资源管理

等。

第二节 内部环境控制

第九条 内部环境控制包括授权管理和人力资源管理。

第十条 公司建立合理的组织架构，采取逐级授权、分权、权责利相结合的授权管理方法，确保各项工作权责明确，有序进行。

第十一条 公司加强内部审计工作，保证内部审计机构设置、人员配备和工作的独立性。内部审计机构应当结合内部审计工作，对内部控制的有效性进行监督检查。内部审计机构对监督检查中发现的内部控制缺陷，应当按照企业内部审计工作程序进行报告；对监督检查中发现的内部控制重大缺陷，有权直接向董事会、监事会报告。

第十二条 公司制定和实施有利于公司可持续发展的人力资源政策。人力资源政策包括下列内容：

- （一）公司的机构及岗位设置；
- （二）员工的聘用、培训、劳动关系的终止与解除；
- （三）员工的薪酬、考核、晋升与奖惩；
- （四）关键岗位员工的强制休假制度和定期岗位轮换制度；
- （五）掌握重要商业秘密的员工离岗的限制性规定；
- （六）有关人力资源管理的其他政策。

第十三条 人力资源管理工作由公司人力资源部门负责制定相关细则并负责具体实施和持续改善。

第三节 业务控制

第十四条 业务控制包括部门的设置、岗位责任、操作流程及具体的业务规章。

第十五条 公司各职能部门根据自身专业系统的特点和业务需要，制定各项业务管理规章制度

度、操作流程或岗位手册。

第十六条 公司各职能部门应根据各专业系统的风险状况制定相应的内部控制程序,并负责各自专业系统内部控制的有效执行。

第十七条 公司针对销售与收款环节、采购与付款环节、研发生产环节制定严格的内部控制程序,并确保各环节内部控制的有效执行。

第十八条 公司建立投资业务的内部控制体系,制定投资管理制度,对投资的审批权限、审批程序、决策过程以及责任追究做出明确规定。公司应在公司章程或其他规章制度中明确股东会、董事会对重大投资的审批权限,制定相应的审议程序。

第十九条 公司指定专门机构负责对公司重大投资项目的可行性、投资风险、投资回报等事宜进行专门研究和评估,监督重大投资项目的执行进展,如发现投资项目出现异常情况,应及时向公司董事会报告。

第二十条 公司应建立对外担保内部控制体系,在公司章程或其他规章制度中明确股东会、董事会关于对外担保事项的审批权限,以及违反审批权限和审议程序的责任追究机制。

第二十一条 公司对外担保应尽可能要求对方提供反担保,谨慎判断反担保提供方的实际担保能力和反担保的可执行性。

第二十二条 公司应妥善管理担保合同及相关原始资料,及时进行清理检查,并定期与银行等相关机构进行核对,保证存档资料的完整、准确、有效,注意担保的时效期限。在合同管理过程中,一旦发现未经董事会或股东会审议程序批准的异常合同,应及时向董事会和监事会报告。

第二十三条 公司应指派专人持续关注被担保人的情况,收集被担保人最近一期的财务资料和审计报告,定期分析其财务状况及偿债能力,关注其生产经营、资产负债、对外担保以及分立合并、法定代表人变化等情况,建立相关财务档案,定期向董事会报告。

第二十四条 对外担保的债务到期后，公司应督促被担保人在限定时间内履行偿债义务。若被担保人未能按时履行义务，公司应及时采取必要的补救措施。公司担保的债务到期后需展期并需继续由其提供担保的，应作为新的对外担保，重新履行担保审批程序。

第二十五条 公司应制定信息管理制度，完善对公司计算机信息系统的管理，建立并规范公司内部信息交换渠道，明确信息处理部门与使用部门权责、信息处理部门的功能与职责，完善对系统开发及程序修改、程序资料的存取、数据处理以及档案、设备、信息的安全控制。

第四节 会计控制

第二十六条 公司严格执行国家统一的会计准则制度，加强会计基础工作，明确会计凭证、会计账簿和财务会计报告的处理程序，保证会计资料真实完整。公司依法设置会计机构，配备会计从业人员。公司财务总监负责公司的财务管理和会计核算工作。从事会计工作的人员，必须取得会计从业资格证书。

第二十七条 公司经营管理中涉及收支业务的所有原始资料和合同副本或复印件应报送财务部，由财务会计按规定进行账务处理，并于每月底将财务资料分类汇总装订成单行本。财务资料分为两种：（1）会计核算必须附的资料。如记账凭证、帐簿、会计报表等；（2）会计核算辅助资料，如纳税申报表、盘存表、银行对账单等。使用电子计算机进行会计核算的财务资料，应当在年度终了后，打印出的纸质会计档案保存。

第二十八条 会计资料档案管理应由专人负责。当年形成的会计档案，在会计年度终了后，可暂由财务部门保管一至两年，期满之后，应当由财务部门编制《会计档案移交清单》，移交公司档案部门统一保管。移交档案部门保管的会计档案，原则上应当保持原卷册的封装。个别重要拆封重新整理的，档案部门应当会同财务部和经办人员共同拆封整理，以分清责任。

第二十九条 会计人员或档案保管人员调动工作或者离职，必须与接管人员办理交接手续。

第三十条 公司建立财产日常管理制度和定期清查制度，采取财产记录、实物保管、定期盘

点、账实核对等措施，确保财产安全。公司须严格限制未经授权的人员接触和处置财产。

第三十一条 公司实施全面预算管理制度，明确各预算责任主体在预算管理中的职责权限，规范预算的编制、审定、下达和执行程序，强化预算约束。

第三十二条 公司资金管理实行集中统一管理体系，财务管理部门应制定健全的资金管理与融资管理等相关制度。

第三十三条 公司建立健全各项资产管理制度，确定公司现金、银行存款、应收账款、固定资产、无形资产等各项资产的管理规程，对各项资产的购置、保管、处置等通过制度进行约束，对各项资产库存状况的进行实时跟踪，定期、不定期地进行盘点，从中发现差异，找出差异产生的原因，不断完善各项管理制度，确保资产的安全完整。

第四章 内部控制的检查监督

第三十四条 公司对内控制度的落实情况进行定期和不定期的检查。董事会及管理层应通过内控制度的检查监督，发现内控制度是否存在缺陷和实施中是否存在问题，并及时予以改进，确保内控制度的有效实施。

第三十五条 公司制定内部控制检查监督办法，该办法至少应包括如下内容：

- （一）董事会或相关机构对内部控制检查监督的授权；
- （二）公司各部门及下属机构对内部控制检查监督的配合义务；
- （三）内部控制检查监督的项目、时间、程序及方法；
- （四）内部控制检查监督工作报告的方式；
- （五）内部控制检查监督工作相关责任的划分；
- （六）内部控制检查监督工作的激励制度。

第三十六条 公司配置专职人员从事内部审计工作。专职人员负责具体执行公司年度审计计划，履行内部审计职责，组织实施内部审计活动，向公司领导报告内部审计工作。内部审计

人员开展正常的内部审计工作不受公司其他部门或者个人的干涉和阻挠。任何部门和个人不得打击报复坚持工作原则的内部审计人员。

第三十七条 公司应根据自身经营特点制定年度内部控制检查监督计划。公司内部审计内容包括：

- （一）财务预算执行和年终决算情况；
- （二）财务收支及其有关的经济活动的真实性、合法性和效益性；
- （三）经济效益的完成情况；
- （四）内部控制制度的健全与实施情况；
- （五）对外投资管理和收益情况；
- （六）建设项目预算、决算；
- （七）重要经济合同、契约的签订及执行情况；
- （八）国家财经法律法规和公司规章制度执行情况；
- （九）其他审计事项。

第五章 附则

第三十八条 本制度未尽事宜，依照国家有关法律、法规、部门规章以及公司章程的规定执行。本制度与国家有关法律、法规、部门规章以及公司章程的规定不一致的，以国家有关法律、法规、部门规章以及公司章程的规定为准。

第三十九条 本制度由董事会负责解释。

第四十条 本制度自董事会审议通过之日起实施。

第六章风险控制措施

一、基本风险控制措施

- 1、 建立、优化金融事业部的风险管理架构、风险控制制度和风险管理流程；
- 2、 对项目进行尽职调查、项目评审、风险分析、做出风险化解方案，并出具独立、客观的风险控制意见；
- 3、 建立日常项目管理体系，及时做出风险预警并提出风险干预方案，对不良项目组织催收工作；
- 4、 对新开发的、或者新运用的金融产品进行风险审核，给出风险控制建议；
- 5、 协助业务等部门完善业务流程，监督其他部门按风险控制要求开展工作，听取其他部门提出的问题并给出解决方案，协助金融事业部总监在重大经营决策过程中有效控制风险。

二、业务环节的风险控制措施

公司开展业务模式风险控制的三个核心环节是平台运作模式、平台审查方式、坏账处理。通过对业务模式的深入研究及对标同业平台的风险控制管理，江苏安家贷金融信息服务有限公司拟对三个核心业务环节分别采取以下风控措施。

平台运作模式：采取第三方担保机构担保的模式，借款人在网站发布借款信息，多个出借人根据借款人提供信息选择借款，在整个交易过程中，第三方担保机构为出借人提供连带责任保证担保。

平台审查方式：风险控制中心信审部进行尽职调查和信息的再审查。

坏账处理：借款标逾期或者坏账满3个自然日时，由担保方进行代偿，投资人收到代偿金额后全部债权转让给担保方，担保方有权对借款人进行追偿，并由平台档案管理部进行征信数据汇集。

第七章 投资规划及效益分析

一、投资规划

本次计划投入12000万元作为子公司注册资金，主要是考虑未来相关牌照申请需要及公司运营需要。资金来源为公司超募资金，预计的费用情况如下：

序号	项目	计划投入金额（万元）
1	办公场所租金及装修费用	250
2	运营人员工资	500
3	研发人员工资及其他研发费用	800
4	固定资产（服务器等电子设备）、无形资产（软件） 购买	200
5	运营资金、风险控制准备金	2250
6	特别备用金	8000
	合计	12000

注：本特别备用金目前规划为开设融资性担保公司的投入；融资性担保公司是金融服务公司开展业务所必需的支持。如找到合适的合作方该部分资金将作为公司运营资金扩大业务规模，如业务需要单独成立公司，则根据法规要求，计划注册资本1亿，其余不足部分由公司自筹。

本项目中计划网络平台及相关产品内部上线时间为2014年12月，测试和试运行2-3个月，预计2015年3月份正式投入商业运营。业务及平台磨合成熟期预计为1年左右。

二、效益分析

由于主要是为主平台配套，经济效益更多是间接体现，因此难以定量分析。

经济效益 本次金融平台的经济效益首先体现在对公司房产O2O、家居O2O业务的支持；其次如果公司金融子战略完全实施，该平台未来可能会为公司提供新的利润增长点。

社会效益 本次金融平台建成后可以有效地帮助解决部分刚需型、改善型房地产家居消费者的困难，实现其幸福安居的愿望；同时有利于房地产库存去化，促进房地产行业健康有序发展。

第八章 综合结论

1、金融信息服务有限公司的设立具有良好的经济效益和社会效益，符合当前国家政策要求和市场需求快速扩张的需要，符合江苏三六五网络股份有限公司广大投资者的根本利益。

2、金融信息服务有限公司的设立有助于江苏三六五网络股份有限公司迅速进入互联网金融领域并实际开展业务，有利于提高公司在房地产家居网络服务行业的综合竞争力。

综上所述，金融信息服务有限公司的设立的必要性较强，对传统业务的支撑性很好，经济和社会效益良好，因此是可行的。