



IBM GB BANKING MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM SOLUTION

IBM中小银行管理信息系统解决方案



行业需求概述

随着金融信息化的发展和多种服务渠道的成熟，中小银行业务范围已经打破传统地域的限制和网点的制约，银行客户有了更多选择。同时，外资银行的业务全面开展以及大型商业银行的规模化经营都在挤压中小银行的传统市场，使得中小银行更加向特色银行和细分市场加快转变。金融机构之间的竞争和业务发展的压力促使中小银行开始改变基于内部管理核算的业务流程而转向提供以客户为中心的经营服务。从银行战略发展的长远考虑，客户、产品、员工、渠道是直接影响中小银行经营管理效益的相互关联的基础信息资源。通过基于数据仓库和分析报表技术的管理信息系统，建立更完善的资源配置和经营分析机制已成为核心业务系统之后中小商业银行信息化工作的又一重点。

解决方案概述

管理信息系统解决方案可以帮助中小银行快速、高效、低成本地搭建银行统一信息平台，实现客户、产品、渠道、员工数据的采集、加工、清洗、装载、管理以及挖掘和展示，通过信息整合共享与商业智能使中小银行及时准确地了解客户需要、掌握营销动态、改善经营管理，从而促进银行业务的健康、高速发展。管理信息系统解决方案的主要步骤如下：

1. 建立统一的企业数据模型

目前各业务系统的在线数据保存在不同的数据库中，业务和数据缺乏统一的规划，历史数据的存放也各异，共享数据困难。在全行数据模型的基础上，实现企业信息的统一规划，通过统一的元数据管理，规范数据定义，建立统一的业务视图，实现数据资源的有序保存，为数据信息的分析和共享提供基础。

2. 建立全局数据集中的数据仓库

完整保存各业务系统的信息和业务变更轨迹，为企业历史数据的积累、沉淀、挖掘提供保障。实现企业信息在系统、应用与使用者间的共享，确保数据标准性、准确性、唯一性和及时性。

3. 建立全面的数据加工机制，提升数据质量

利用元数据管理工具实现对数据血缘分析、数据冲突分析、数据关联分析。通过数据ETL环节，建立维护数据业务逻辑审核规则库，强化核心数据的业务逻辑管理，将数据质量管理融入业务运作流程。

4. 提供有效的统计分析和经营决策工具

利用数据仓库分析和挖掘工具，构建分析挖掘模型，实现对宝贵的

数据资产进行挖掘，发现潜在的业务规律和发展趋势，实现业务预测和风险预警，提高客户关怀和服务质量，实现业务快速发展。

解决方案价值主张

建立在数据仓库平台和分析、挖掘基础上的中小银行管理信息系统将分散在不同业务子系统和管理子系统中的数据整合成有机的整体，并以准确、全面的信息综合和先进、完善的量化分析，为中小银行金融产品的经营、销售和管理决策提供科学依据，管理信息系统以客户关系管理、服务营销和绩效管理为重点，同时实现产品分析、渠道管理、成本分析、风险分析等重要功能，便于中小银行认清市场格局、制定有针对性的方针、政策，确定潜在客户、完善客户档案、加强客户群追踪能力并提供针对不同行业、客户的个性化产品和服务，做到真正了解客户需求、吸引留住优质客户。它将使中小银行的客户关系管理、服务营销、产品管理、渠道管理、员工绩效考核、经营分析和成本管理等管理业务有一个质的飞跃。

IBM软件产品

- 数据仓库平台InfoSphere Data Warehouse Edition或一体机 Netezza
- 数据ETL软件InfoSphere DataStage
- 数据复制软件InfoSphere Change Data Capture
- 数据分析软件IBM Cognos
- 数据挖掘软件IBM SPSS

IBM GB BANKING MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM SOLUTION IBM中小银行管理信息系统解决方案

典型业务场景

管理信息系统帮助中小银行实现客户细分、产品分析、员工绩效考核以及基于经济资本的绩效考核等重要功能。

客户关系管理

- 对公客户资料管理、营销管理及业务分析
- 个人客户资料管理、营销管理及业务分析
- 客户类管理报表及客户类统计分析

产品分析

- 产品信息查询、分类分析、收入分析
- 综合运营分析、预算分析、基本财务指标总揽
- 产品风险分析、竞争分析、周期分析
- 财务报表(资产负债表, 利润表, 资产质量五级分类情况表)

员工绩效考核

- 柜员业务量统计、柜员盈利贡献分析、柜员客户投诉统计
- 客户经理业务量统计、客户经理盈利贡献分析、客户经理中间业务分析
- 客户经理维护客户分析、组织机构业务完成情况分析、组织机构产品销售情况分析
- 组织机构等级评分和排名及贡献对比分析

基于经济资本的绩效考核

- 经济资本计量、经济增加值计量、权益增加值计量
- 监管资本回报率计量、经济资本回报率计量、信用风险计量
- 市场风险计量、操作风险计量、利率风险计量、经济增加值分析
- 资本占用率分析、贡献度分析

成功案例

国内某股份制商业银行

背景

银行总资产三千多亿元, 各项存款两千多亿元, 各项贷款一千多亿元, 资本充足, 资产质量上乘, 经营效益优良。

需求

管理信息系统数据仓库的建设目的主要是帮助银行实现差异化服务, 提供个性化产品, 以及建立各方面的管理分析应用; 在业务管理层面实现全面了解客户, 同时也包括产品和渠道的深入分析, 以及了解竞争对手, 提高银行核心竞争力; 同时希望能够建立统一的信息系统整体架构, 逐步推进分析系统和业务处理系统形成动态的链条。希望在统计分析能够辅助决策做出快速响应, 从而准确掌握足够的信息并且应用足够的信息。

收益

为客户启动了完整的企业级信息架构建设, 完成了数据仓库平台建设, 实现了统一报表平台建设, 创建不同业务线之间一致的盈利性度量, 实现了全行绩效考核系统, 完成了多维分析平台的建设, 实现流动性和净利差变化分析。

IBM方案优势

- 提供了从底层数据抽取、整理、转换、到数据仓库管理、数据集市、安全控制、数据挖掘、前端展示的端到端完整解决方案。在每个环节, IBM的软件产品都处于业内领导地位, 具有技术的先进性、领域的专业性和市场的领先性。
- IBM数据仓库一体机在海量数据的环境下具备非常高的处理性能, 能达到几十倍于传统的系统处理速度。同时具备线性的扩展能力, 支持PB级别的处理能力。
- IBM在数据模型、服务方面具有丰富的行业知识和项目实践经验; 提供了丰富的预测模型和算法, 支持金融行业的复杂分析应用。

© 版权所有IBM Corporation 2013

IBM、IBM徽标、ibm.com是国际商业机器公司在美国和/或其他国家或地区的商标或注册商标。如果上述和其他IBM商标在本文档中初次出现时带有商标符号(®或™), 则表示在此信息发布时, 这些商标是IBM拥有的、在美国的注册商标或普通法商标。此类商标在其他国家/地区也可能是注册商标或普通法规定的商标。可在网络上获取IBM商标的最新列表, 请查看ibm.com/legal/copytrade.shtml的“Copyright and trademark information”部分。未经IBM公司书面许可, 不得以任何方式复制或传播本文档的任何部分。

到发布之日止, 产品数据都进行了准确性审核。产品数据可能随时更改, 恕不通知。关于IBM未来方向或打算的声明仅代表IBM的发展目标, 如有变更, 恕不另行通知。IBM“按原样”提供本出版物, 不进行任何明示或暗示的保证, 包括推销期间或出于某种目的而做出的任何暗示的保证。一些法律法规不允许在不预先通知的情况下在某些交易中表达或暗示质量免责声明。

本文档中针对IBM和非IBM产品及服务的性能数据是在特定的操作和环境条件下得出的。由任何该产品或服务的执行方获得的实际成果取决于大量特定于该方操作环境的因素并可能有很大差异。IBM不保证此类产品或服务的任何实现能够获得或包含此类成果。本文档中包含的有关第三方的任何材料基于从该方获得的信息, 并没有独立验证信息的精确性。本文档不等于来自IBM对任何第三方产品或服务的明示或暗示的建议或认可。

客户应自行保证遵守法律法规要求。获取有能力的法律顾问关于确定和解释任何可能影响客户的业务的相关法律和法规要求, 以及读者为遵守法律可能必须采取的任何措施的建议是客户自己的责任。IBM不提供法律建议, 也不表示或保证其服务或产品将确保客户遵从任何法律或规定。

