



银行业主数据管理解决方案



行业特点:

全球金融危机动摇了客户对金融机构的信任。重建客户信任和自信并获取真正盈利，对银行的未来发展和稳定至关重要，而且提供优秀的客户服务是这项工作的基石。要通过业务分析和优化来创造价值，首先需要理解行业和业务的具体细节。与其他任何领域相比，这在银行和金融市场更至关重要，因为这一领域正在发生巨大的变化。

软件能力:

洞察力

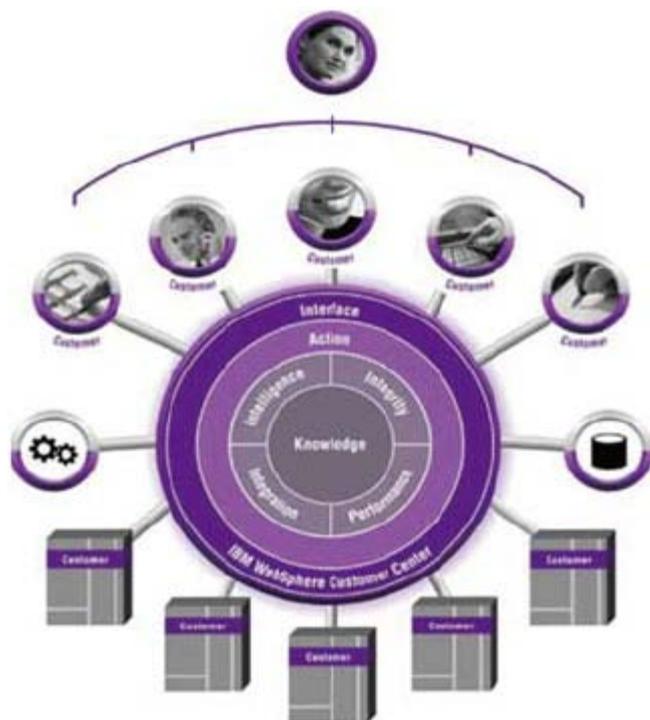
主要数据管理(MDM)平台对于提供统整、完备、一致及标准化的重要单位视点十分重要，例如客户、病患、供货商、产品、地点及账户等。MDM软件可在独立应用程序之外提供管理这些单位的架构，协助确保企业对于全系统同步化信息能随时拥有单一的可信赖视点。IBM MDM服务工作范围包括简易的交互参照纪录，乃至提供重要系统同步化纪录的完整数据分享。一致化视点搭配人员和产品纪录的企业数据管理功能可协助您降低信息错误、减少重复数据，并透过有效操作达到成长、提升营收及降低成本的目标。IBM MDM服务具备弹性化快速部署功能、领先业界的配对与连结能力以及全方位管理功能。

IBM InfoSphere MDM Server能够满足企业内外部各种业务需求。InfoSphere MDM Server除了支持多项部署选项和执行样式，也可协助公司熟悉客户、产品数据以及其它企业特定数据网域。InfoSphere MDM Server可透过重要数据资产和关系的传递，协助公司提升业绩，并降低成本与风险。

解决方案概述:

该方案需求背景:

- 没有进行客户信息集成: 银行“孤岛”系统中保存大量客户信息，相互之间不共享；不了解客户，无法精细化管理；不知道客户具体的贡献；无法识别高价值客户，难以有效挽留客户；客户维护手工处理，信息和知识保存在客户经理个人手中，难以集中管理。





银行业主数据管理解决方案

- 已经建设数据仓库，进行了基础集成：客户集成产出难以对客户维护产生具体帮助，无法搜集更深入的客户信息，无法提供操作性功能支持一线员工的具体服务。应用扩展困难，服务，渠道、应用之间的协调较少。
- 建设了CRM/ECIF等客户集成应用：有初步客户视图，但不完整；客户信息时效性差，无法“事先”处理营销和风险管控；客户信息应用于既定渠道，但难以在全行使用；难以完成跨部门、跨地域、跨系统的业务协作。客户在不同渠道、业务系统中不关联，难以给出一致客户体验。客户信息不能统一管理，无法规则化数据更新，质量难以保证。

解决方案价值主张：

- 单一客户视图、客户服务的一致性、一站式客户开户和签约
- 客户个性化营销、客户识别及VIP服务

IBM产品：

- MDM server (DB2/WAS), InfoSphere DataStage, CDC



© 版权所有IBM Corporation 2012

IBM、IBM徽标、ibm.com是国际商业机器公司在美国和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。



请回收利用