



如何选择一个灵活的银行核心业务系统

IBM 新一代的风险管理服务

随着技术的发展和竞争的加剧，特别是在中国加入 WTO 后，面对外资银行所带来的压力，如何提高对客户的服务，如何保留优质客户，如何规避风险，如何加强对银行业务操作的管理和控制，如何降低风险……一系列的问题都摆在了国内银行的领导面前。其中，核心业务系统的设计成了至关重要的一环。也许您会突然发现：当需要推出一个新产品时，更多的困难不是来自前端服务渠道，而是来自后台系统——大量的程序需要修改或编写，这往往费时数月，而且这种需求变更总是在不断进行，周而复始。我们不禁要问：难道就没有一个强壮、具有适应性的核心业务系统吗？

核心业务系统的概念

作为银行存款、贷款账务处理的重要组成部分，银行核心业务系统(Core Banking System)是银行业务系统运作的核心，凡一切关于存款、贷款账户的业务操作都是在核心业务系统中完成的。其主要业务包括：客户信息管理、存款业务、贷款业务、总账以及对这些存、贷款账户的日间操作等。

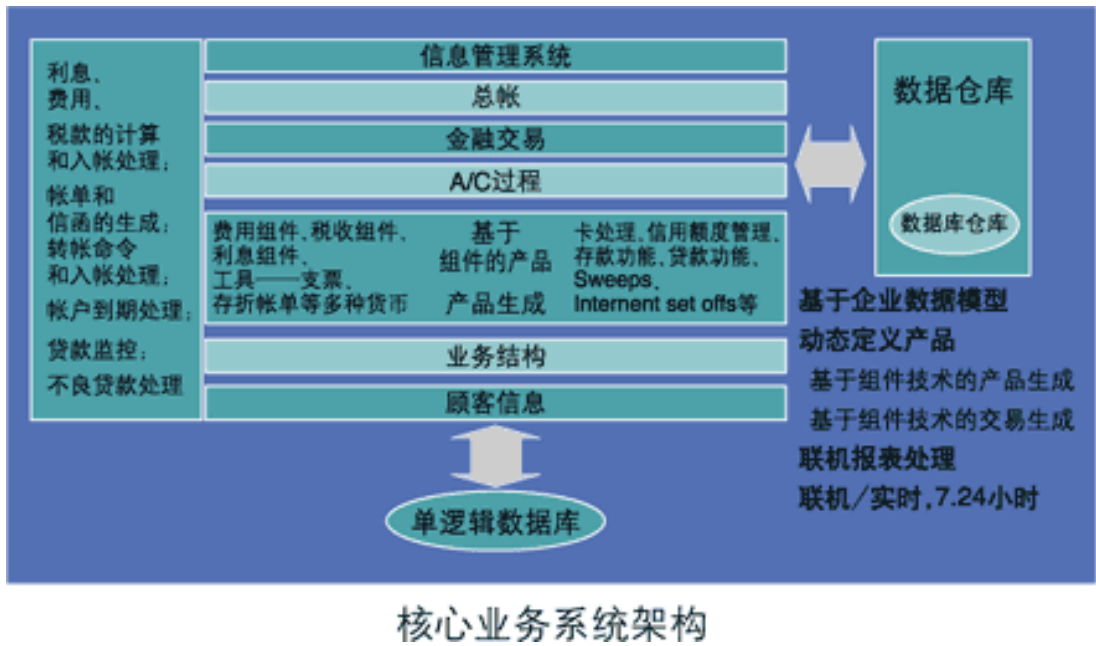
由于核心业务系统是一个后台系统，因此对它的访问都是通过前端的各类服务渠道进行的。无论客户的交易是来自柜员系统、ATM/POS 还是其它方式，如电话银行、网上银行、客户服务中心等，该交易都会被传递到后台的核心业务系统，进行有关客户账和总账的更新。

通常来说，银行的资金业务、国际业务系统是不包含在核心系统之内的，银行在进行后台选型时，可以单独选择这两个系统，只要核心业务系统能够通过接口方式实现连接即可。贷款申请/审批系统主要是一个工作流管理的过程，也可以单独选择，但要与核心系统相连以进行贷款账务的处理。CRM、数据仓库系统都不是基于交易处理模式的，它们主要是对数据进行筛选、加工、分析处理，因目的不同而自成体系，数据主要来源于核心系统及其它银行后台系统。

值得一提的是，通过接口方式进行业务整合，其它后台系统的客户信息、有关账户信息都可以汇集到核心业务系统的客户信息中来，从而做到全行统一的客户信息维护及管理。而且，其它后台系统的总账也可以汇集到核心系统，以便产生各类管理报表，提高总行的管理监控能力。

典型的核心业务系统设计

核心业务系统体系结构的设计因不同厂商提供的方案而有所不同，这里给出了一个比较典型的例子来说明各组成部分之间的关系，如图所示



图中右边的数据仓库部分（Data Warehouse）不属于核心业务范畴，只是从核心系统中抽取有用数据加以转换，然后利用工具进行分析加工，产生所需的各种管理、预测信息，如产品利润分析、客户贡献度分析、客户分段、交叉销售等。

一个好的核心银行系统的建立，应该遵循以下一些设计原则：

- 以客户为中心，基于关系管理模式。
- 全行统一的客户信息。
- 快速提交银行产品的能力。
- 7天、24小时，支持任何时间、地点、来自任何接入方式的银行服务。
- 易于与渠道和其它后台业务系统、银行数据仓库进行整合。

核心业务系统方案的选择

如果您希望选择国外的银行核心业务系统解决方案，我们建议您可以从以下四个方面加以考虑，然后再作决定。

企业的战略规划

由于银行核心业务系统的决策会涉及到整个企业十年甚至更长时间的业务战略方针的制定，因此其间需要考虑的不仅应包括公司的员工和系统，还要考虑到所有的客户。改变是富有挑战性的，也是花费昂贵的，必须慎之又慎。但当正确的改变带来显著的竞争力和业务优势时，银行就能够获得新的机会和新的希望。一个好的银行核心业务系统的决策通常是以最新的业务战略和策略为起点，决策者要高瞻远瞩，综观全局。这个战略计划不仅要能推动所有的业务发展，而且还应能适应技术的不断更新发展。该计划要确定在银行未来两年、五年和十年的发展规划中，哪些是需要变革的关键领域，并且从市场驱动的角度来确定具体的机会。这些关键领域应该包含：目前能够盈利的传统领域、目前没有参与但未来能够带来新产品和新服务的领域以及已经显现出潜力的新市场。同时，那些过去由于技术和管理上的限制而被视为“受禁”的领域也应该重新评定。注意，不要过多考虑技术实现上的问题，只要考虑进入这些领域是否能够带来收益即可。然后，找到每一个关键的业务机会并将其分解为诸多要素，以便进一步确定计划中制定的目标，于是这些要素也就成了将要考虑的主要业务需求。我们建议银行围绕以下内容进行考察：降低成本，增加非利息收入，减少风险，吸引和留住优质客户，提高处理能力，增加访问途径，引进新产品和服务等。

方案的业务功能

在确定了战略规划和业务需求后，银行就可以对照业务需求了解市场上的银行核心业务系统方案。这是一个业务功能适配的过程，企业可以快速根据各个方案对业务的符合程度产生优先顺序。那些不能严格符合业务需求的产品总会给业务带来限制，因此不管它在其它方面多么出色，都要将其在这个阶段的决策中排除。一个好的银行核心业务系统方案需要提供足够的灵活性以适应现有的和未来的业务需求，正是这些业务需求决定了企业的选择。因此可以说，方案的业务功能是决策的首要关键，以下列出了应该主要考虑的业务需求：

- 适应性

随着金融行业的变化和来自非金融机构日益增长的竞争压力，如何适应市场的变化及适应的灵活性显得非常必要。这些适应性可以根据是否能够快速更新产品的属性来判断，比如利率代码、利率计算方式、服务收费方式、金融工具的重新选择等，以及是否需要编程、可能的编程时间等，是否具备为新兴市场快速引进新产品的能力等。

- 以客户为视角，而不是账户

Meta Group 最近的研究报告指出，银行获得一个新客户所投入的成本是其保留一个现有客户所花成本的 5 倍。这样看来，系统必须能够支持银行留住老客户，并且保持客户对银行的满意度。因此，在核心业务系统中要能够审视到客户的全部信息，包括私人间的关系、拥有的账户情况以及与第三方交易的账户和关系。核心业务系统应能够提供一个单一的、全面的客户视角，而且还应考虑系统之外有往来的账户，比如来自资金业务、国际业务、证券交易、信用卡业务等系统的

账户。这种单一的客户视角具有强大的功能，可以启发银行职员为每一个客户提供最适合和最好的产品和服务，并且做到为交叉销售提供服务支持。尽管这些客户信息来自不同的业务产品或系统，但是通过智能分析可以为每个客户提供一个正确的视角。

- 降低成本

目前的金融市场环境要求减少成本，增加效益。新一代核心业务系统应该自动处理很多繁琐但至关重要的工作任务，比如利率的管理、欠款的管理、意外事项的管理等，从而将银行工作人员解放出来，使其全身心地投入到更有意义、更有收益的活动中去。

- 交易处理

随着银行电子交易的成长和新兴渠道的出现，一个高效的核心业务系统会使银行的操作流程化，并提高银行职员的工作效率。对所有交易意外情况的集中处理和依据灵活业务规则对输入内容进行自动处理，将会大大降低银行的处理成本，带来更多的收益。

- 非利息收入

在当前企业不断攫取市场边际利润的时代，服务费和手续费已经成了运营中的一部分。通过选择一个合适的核心业务系统，银行可以使用更灵活的方式突出自己的优势，比如利用服务收费的选择功能鼓励某些客户，加强他们与银行的关系，或者鼓励客户更多地使用低成本渠道进行交易。一个好的核心业务系统可以帮助银行从非传统的领域赢得多种收入，拓宽产品和服务的范围，并奖励客户。其中，识别和认知客户的程序将成为银行业务战略方针的一个基本因素。

- 财务管理

随着银行越来越关注利润和边际利润，一个成熟的财务管理系统将可以帮助银行分析每个金融产品的利润，帮助区域或部门甚至为独立的核算机构提供有利于银行的重要决策。而且，为了更好地控制和管理，详细的数据和信息可以分类汇总，分类汇总的数据还可以再细分，以满足银行的各类要求。

- 提高客户联络能力

核心业务系统支持单一的、全面的客户信息，从而产生了很多新的机会以保持与客户的交流，比如对于那些与客户相关或客户可能会产生兴趣的信息，银行都会与客户进行联络。当目标明确的时候，直接邮寄将会比较有效。将账单作为主要的联络手段，还可以用来为客户传递有关的账户和关系信息。在这里，对账单本身已经成了一种强大的销售工具。

- 国家的特殊需求

每个国家都有着自己的政府系统、需求和规章制度。挑选一个新的核心业务系统并不是简单地从国外引进，还必须要考虑到国家的具体情况和特殊要求，最好能在本地邀请一个富有经验且非常熟悉核心业务系统的厂商，共同合作来完成选型工作。

方案的技术和架构

在业务功能满足要求的前提下，下一步就是评估产品的技术和架构。银行核心业务系统的技术平台（硬件和软件）必须具有强壮性和稳定性，并具备开放的架构和高度的可扩充性。作为一个重要的组成部分，技术是实施系统业务功能的手段。但我们不是为了技术而技术，不管技术多么好，如果不能达到所需要的业务功能，方案也是不合乎要求的。

核心业务系统的组成可能来自不同供应商提供的不同组件，这就带来了集成和兼容性以及效果和花费的问题。记住要考虑那些隐藏的复杂性。举例来说，核心业务系统升级后能否保证与其它组件的正常衔接？是否在每次升级前都要测试所有平台上的全部组件？如果一个组件进行升级，是否会影响到其它组件，进而需要对整个系统进行测试？

所有的组件由一个供应商集成和协调在一个特定的技术平台上——这种方式解决了集成和兼容性的问题。如果这时技术平台的提供商和核心业务系统的提供商能够紧密地合作，银行核心业务系统和技术平台之间的兼容性就完全不会成为问题。

另外，核心业务系统是否易于与其它后台系统或前端渠道系统进行整合，也是一个值得认真考虑的问题。如何实现接口连接，工作量如何评估，影响面有多大，这些都是在开始实施前需要量化的工作

。

厂商（合作伙伴）的选择

对于那些业务符合程度较高的产品，银行还要对其供应商的条件进行审核和评估。要考察厂商是否能够满足银行的业务需求，是否有能力维持和提高当前产品和服务的质量，是否能将其作为银行长期发展战略中的一个重要合作伙伴。由于这是一个长期的战略规划，所以厂商也要对其与银行的关系和所提供的产品及服务有一个长远的计划，并且厂商本身也要在经济上有可靠的保证。

目前，国外已有很多成熟的、具有国际化特色的核心业务系统方案，大多可运行在不同的系统平台上，包括 OS/390、OS/400 和 UNIX 平台，而且依据它们在不同地区或国家的推广经验，还增加了很多内容丰富、操作灵活的特性。多年来，IBM 公司一直致力于与国外知名的银行核心业务系统方案提供商进行合作，帮助国内商业银行规划、设计和建立适于自身情况的核心银行应用。IBM 可以为您引进合适的核心银行应用方案和出色的集成服务，与您一起合作设计和实施核心业务系统。