

bank

SOLUTIONS
FOR THE BANKING
INDUSTRY

帆软银行行业解决方案

全面分析体系、全盘规划落地

1 / 数据分析平台整体架构

多源数据整合 | 完整主题建模 | 前端分析应用



▶ 数据分析平台建设价值

战略决策方面

建立数据统一集中平台是银行战略决策的需要。通过整合各业务部门业务分析子系统信息, 为行内各业务部门间信息交流、各管理层进行决策, 提供有力的数据分析支持。

市场营销方面

利用数据集中平台可以对客户进行全面信息管理, 实现不同客户的精准营销。同时通过信息的高度整合可以挖掘潜在客户, 定制不同产品和服务策略, 更好地满足银行市场营销需求。

风险管理方面

数据集中平台可对银行客户及信贷资产进行有效管理, 帮助风险管理部门及时、准确、全面地掌握各类风险情况, 更好地防控风险。

内部管理方面

数据集中平台可以推动银行内部管理, 通过数据可以客观反映银行部门的实际经营情况, 建立合理有效的激励惩罚机制, 同时可以加强成本管理, 促进银行各级管理部门提高其管理、控制和协作的手段, 使整个银行的经营管理更具效率、更科学、更规范。

▶ 数据分析平台建设目标



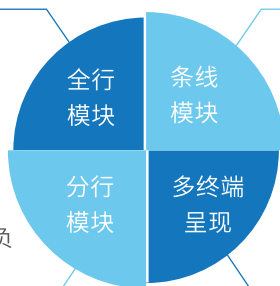
▶ 数据分析驾驶舱模块

从盈利能力、股东回报、业务规模及结构、主要产品定价、成本费用及资产质量等方面对全行经营情况进行分析。

从盈利、收入结构、规模结构三个方向对公司银行、零售银行、交易银行、金融市场等条线进行分析。

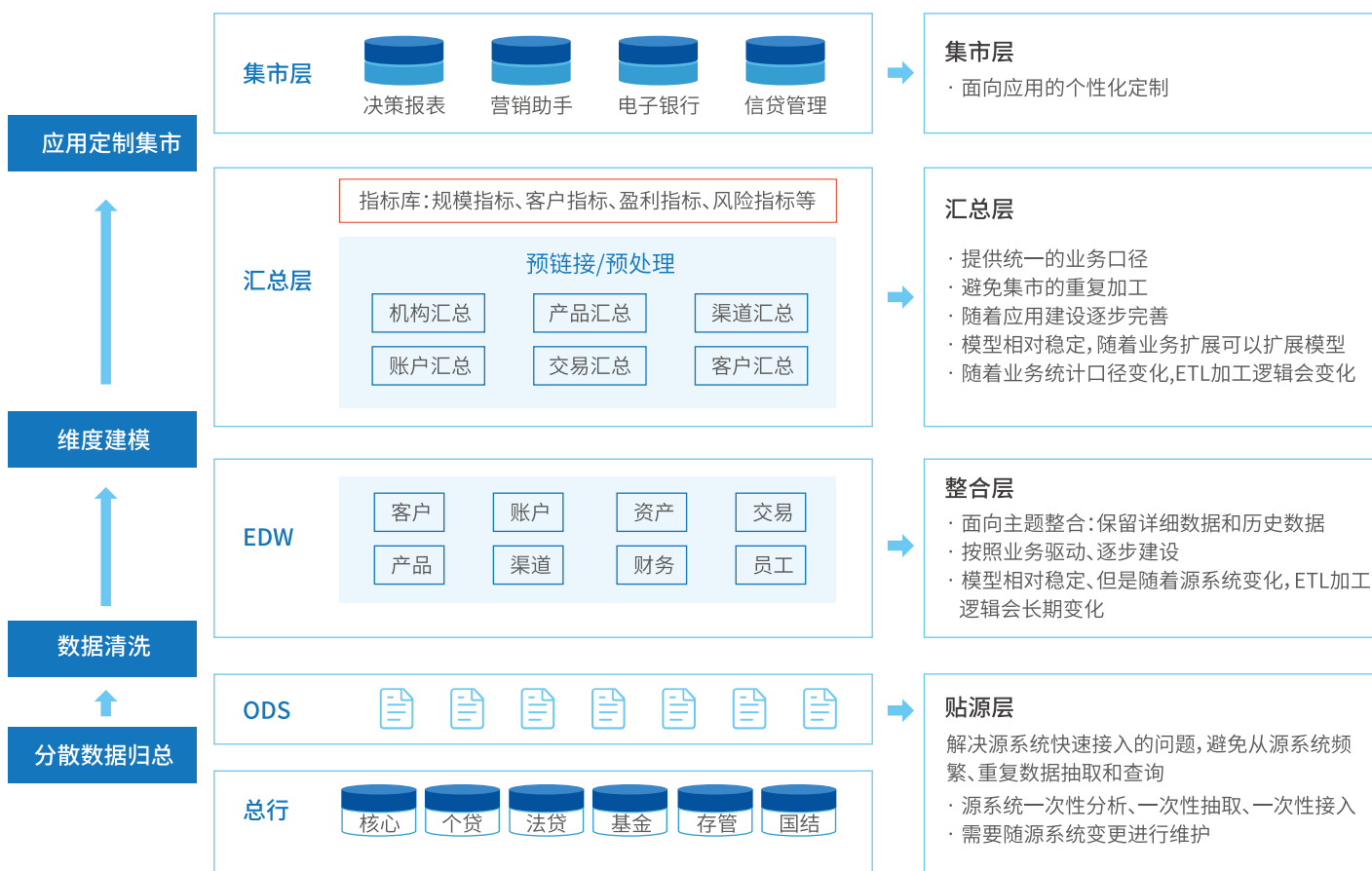
按照净利润对分行进行排名,并查看具体资产、负债、收入、成本等指标及增幅情况。

可以在手机端、pad、大屏等多终端进行自适应显示,并且可以方便的集成在微信、企业微信、钉钉或者行内自用APP中,便捷掌握行内现状的同时,保障安全性、交互性。



2 / 数据分析平台建设示例

▶ 数据架构-示例

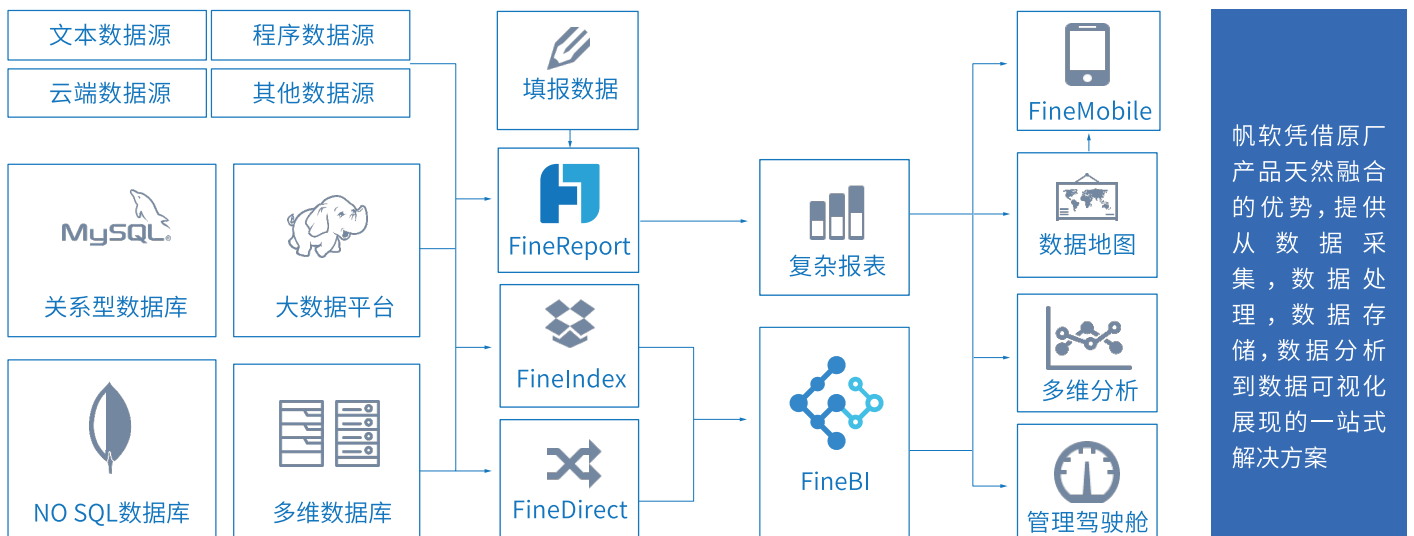


▶ 指标和分析模型-示例

业务模型设计了5大类10个主题, 总共300多个模型

1、财务分析模型	财务报表分析	综合经营状况分析	监管指标分析		
2、业务产品条线分析模型	存款分析	贷款分析	国际业务分析	信用卡业务分析	电子渠道业务分析
3、绩效考核类分析模型	机构绩效分析	客户经理绩效分析	产品绩效分析	渠道绩效分析	
4、市场营销类分析模型	客户管理分析	客户群情况分析	机构市场营销统计分析		
5、风险类分析模型	信用风险分析	流动性风险分析	利率风险分析	市场风险分析	

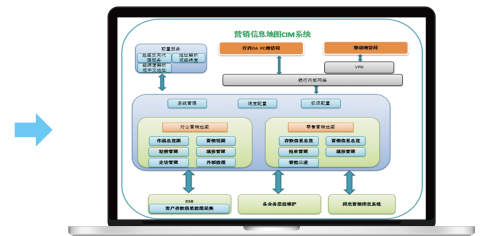
▶ 帆软产品系列-示例



3 / 解决方案案例

▶ 营销管理-案例

某银行通过建设全行存款营销驾驶舱, 全面管理全国“五大战区”的存款营销战果。系统可以对客户和行员进行标签管理、精准营销、轮耕管理、走访管理和目标管理等。



节约成本80%

系统搭建仅用1人/月,
低于客户评估的5人/月

提前3个月完成目标

原定8个月的存款战
仅花了5个月

5个管理模块

系统可以对客户和行员进行标
签管理、精准营销、轮耕管理、
走访管理和目标管理等

▶ 运营管理-案例

某银行通过对计财部和信贷部的数据建设分析模型,让业务真正做到了拿到数据就能用,再也不找科技取数了。

如业务人员通过对直销银行某产品推广活动的金币分布结构进行多维分析:

维度	发现	分析	行动
客户	部分客户的金币分布点严重离群	采用软件恶意薅羊毛的	针对其账号进行监控和关闭
地区	浙江地区分布点较少且金币较少	虽然浙江地区有网点,但客户仍很少或积极性不高	进一步分析客户分布和积极性关系

以上这些场景,如果按照传统操作方式:由业务部门向科技开发部门提出需求,整个过程少则3天,多则半个月之久,现在只需要10分钟就可完成,零专业门槛,零沟通成本,业务人员就可轻松完成!

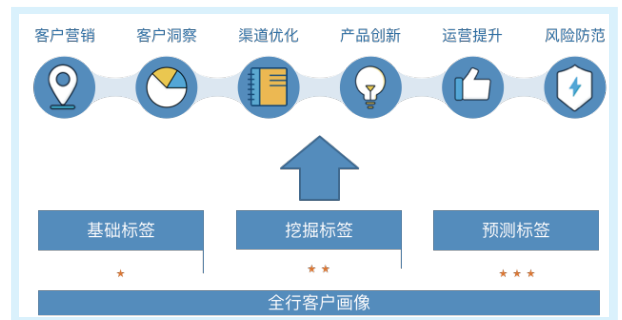
▶ 数据挖掘-案例

某银行通过分析消费金融信贷客户的历史数据、公积金、社保和网络爬虫数据,提取消费信贷客户特征和标签,对历史客户数据建模,挖掘银行各项产品精准需求客户,帮助客户经理提升营销成功率。

12倍 将信贷目标客户营销成功率从0.6%提升到7.1%,提升12倍

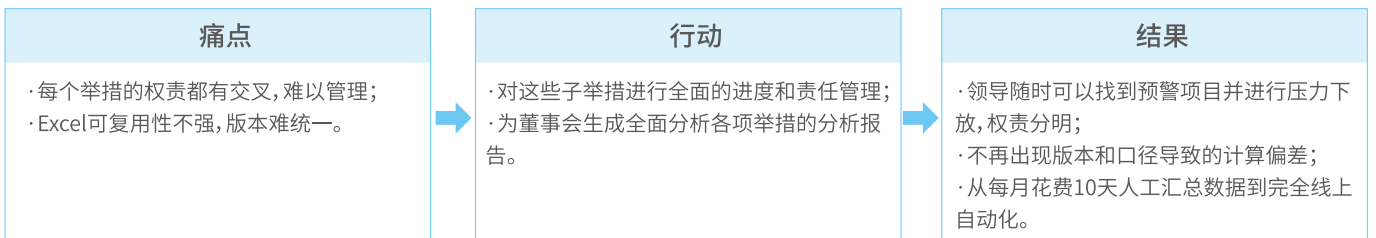
20亿 近一年新增贷款20多亿元

0.25% 近一年不良率仍稳定在0.25%以内



▶ 行长驾驶舱-案例

某银行2015年提出进行全面改革转型以应对利率市场化,并且规划了7个维度40多个项目群和几百个子举措。



▶ 微信小秘书-案例

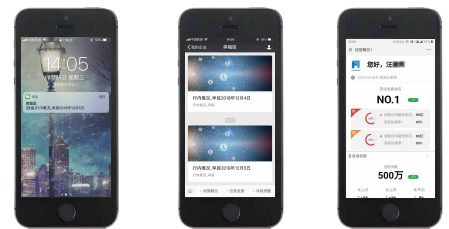
项目上线前

- 业务每早花2个小时汇总经营概况;
- 短信发送给领导,不直观、缺乏交互;
- 每天重复劳动,疲惫不堪。



项目上线后

- 数据报告自动生成;
- 形成图文消息推送到领导的微信上;
- 模板有变化,前端修改,不重新发布;
- 短信平台费用直接节省4万人民币/月。



▶ 大屏可视化-案例

·通过消费金融业务监控大屏系统,对全行消费金融产品规模、审批、授信、等信息进行实时监控,不良率下降55%以上。

·将自有消费金融产品和合作的第三方消费金融产品的各项指标进行详细对比分析,发现弱点针对性改善,规模提高43%,收益提高23%。

·外部领导参观次数明显增多,部门和银行影响力明显提升,舆情监测显示百度指数当月上升126%。



10 / 我们的行业客户



联系我们 CONTACT US

商务电话 / 400-811-8890

商务邮箱 / business@fanruan.com

总 部 / 无锡浙大网新国际科创园8/9/15栋

运营中心 / 南京市秦淮区龙蟠中路218号中航大厦10楼

官方网站 / www.fanruan.com



关注公众号