

IBM银行与金融服务行业咨询服务解决方案全景地图

咨询类

建设类

外包类

1. 数字化战略 & 体验设计 (14)

数字化战略 (7)



数字化体验 (7)



2. 认知流程转型 (40)

认知流程再造 (24)



认知流程服务 (4)



认知业务决策支持 (12)



新一代企业管理&移动应用 (12)



3. 云应用创新 (21)

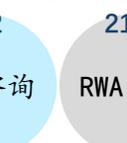
云应用迁移服务 (9)



财务



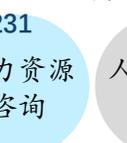
风险



采购



人力资源



区块链



银行板块



业务战略规划 - 帮助企业明晰市场定位，并量身制定可落地的业务增长方案，有效实现3-5年内的业务经营目标

项目性质： 咨询类

项目周期： 3 - 5月

团队规模： 4 - 6人

汇报对象： CEO

涉及部门： 战略规划部、董事

会秘书、所有业务部门

项目产出：

- 企业业务现状诊断报告
- 企业业务蓝图规划报告
- 实施路径规划报告

项目背景：

大多数企业已有较为明确的战略愿景和发展目标，但并没有一条清晰科学的实施路径和业务建议去指导各层级员工向目标努力

交付形式：

- 首先对各个关键业务干系人进行访谈，收集对信息科技建设工作的问题和期望
- 根据访谈结果和同业对标，从人才培养、业务模式等方面分析当前战略发展现状明确自身优劣势
- 把访谈结果、同业对标结果和企业战略现状向企业汇报
- 根据当前形势定制整体战略发展蓝图并和业务干系人进行反复沟通协商，明确业务增长方案
- 制定具体的实施路径，明确每个阶段的具体工作，填补现状和蓝图规划的差距
- 进行总体汇报
- 在企业有需求的情况下，进行战略规划的落地辅导

项目价值：

- 通过经营现状诊断，企业可清晰地审视自身业务发展情况、与竞争对手间的优劣势以及与国内外领先实践的差距
- 透彻解读业务战略目标并拆解为各个业务条线目标，厘清各条线不足，识别发展方向
- 以丰富的行业经验和规划方法论为基础，为企业量身打造切实可行的整体业务增长方案，使企业在实现战略目标过程中每一步都清晰明确
- 圈定并详细设计速盈方案，帮助企业弯道超车，短期内即可在特定业务上建立竞争优势

数字化转型规划 - 帮助企业将已有业务或流程进行数字化改造，用科技手段实现可量化的利润增长

项目性质： 咨询类

项目周期： 3 - 5月

团队规模： 4 - 6人

汇报对象： CEO、CIO

涉及部门： 战略规划部、IT部门、所有业务部门

项目产出：

- 企业业务经营现状诊断报告
- 数字化转型蓝图规划报告
- 数字化转型路线图设计

项目背景：

融合传统咨询方法和互联网创新的模式，帮助中国传统企业梳理数字化生态环境中的挑战和机会，设计并驱动企业商业模式和运营模式的创新性变革，从而重塑传统企业的核心竞争力，致胜数字化时代。

交付形式：

- 首先对各个关键业务及IT干系人进行访谈，收集对信息建设工作的问题和期望
- 根据访谈结果和同业对标，从渠道、产品服务、客户三方面分析当前支撑体系和IT能力建设现状明确自身优、劣势
- 把访谈结果、同业对标结果和业务现状向企业汇报
- 根据当前形势定制整体数字化转型蓝图，明确数字化发展方向
- 制定具体的实施路径，明确每个阶段的具体工作，填补现状和蓝图规划的差距
- 进行数字化转型总体汇报
- 在企业有需求的情况下，进行数字化转型的落地辅导

项目价值：

- 全面诊断业务经营中的优劣因素
- 识别业务模式、业务流程、中后台事务处理过程中的数字化应用场景，并运用创新数字化流程设计与前沿科技重新构建/完善业务运营模式，使企业在转型过程中逐步获得数字化能力
- 量化数字化转型成果，将财务目标分解到数字化转型带来的业务增长，流程效率提升以及成本降低指标中，从数据上直观感受到数字化转型效果

IT战略规划 - 通过诊断、分析企业IT现状帮助企业进行业务能力规划、IT架构规划和实施路径规划

项目性质： 咨询类

项目周期： 3 - 5月

团队规模： 4 - 6人

汇报对象： CEO、CIO

涉及部门： 战略规划部、董事会秘书、IT部门、

所有业务部门

项目产出：

- 企业IT规划产出（IT治理模型、管理过程模型、CBM和IT体系结构框架）
- 基于集群项目的实施管理产出（PMO的治理模式、集成项目计划报告、实现方法报告、QA(质量保证)报告、问题管理报告）
- 业务需求与设计管控（建模）产出（功能建模报告、流程建模报告、业务实体建模报告、产品建模报告、用户体验建模报告）
- 企业级IT架构设计和管控产出（体系结构设计、体系结构转换、体系结构治理模型）

项目背景：

对企业而言，IT的作用已转变为通过诊断、分析、评估企业管理和IT现状，优化企业的管理模式和业务流程，提出企业信息化建设的远景目标和战略，以及具体信息系统的架构设计、选型和实施，并进行可行性分析。全面系统地指导企业信息化的进程，协调发展地进行企业信息技术的应用，及时地满足企业发展的需要，有效充分地利用企业的资源，促进企业IT战略目标的实现，满足企业可持续发展的需要。

交付形式：

- 首先对IT干系人进行访谈，收集对信息建设工作的问题和期望
- 根据访谈结果和同业对标，从业务能力、IT架构和实施路径三方面分析，现状明确自身优、劣势
- 把访谈结果、同业对标结果和IT平台能力业状向企业汇报
- 根据当前形势定制整体IT战略蓝图，明确IT发展方向，在客户有需求的情况下可以增加专题交流
- 制定具体的实施路径，明确每个阶段的具体工作，填补现状和蓝图规划的差距
- 进行IT战略规划的总体汇报
- 在企业有实施需求的情况下，可以进行IT平台的搭建和实施，帮助企业进行战略规划的落地

项目价值：

- 建立IT治理模型，管理流程模型和CBM、IT架构框架
- 帮助客户构建PMO组织和治理模型
- 帮助客户定义业务能力框架、流程、产品和业务实体模型来继承业务策略并指导IT实施
- 根据IT策略和IT目标，帮助客户从应用、数据、技术和安全角度设计IT架构，并定义架构治理模型和流程

运营服务规划 - 检测企业运营数据，并通过对数据的分析帮助企业提升运营效率，降低运营成本

项目性质： 咨询类+实施类

项目周期： 3-6月

团队规模： 3-6人

汇报对象： CEO、CIO、COO

涉及部门： 战略规划部、董事会

秘书、IT部门、所有业务部门

项目产出：

- 运营服务规划报告

项目背景：

运营创新是领先企业在困难时期能够控制成本，并通过重新利用有限的资本供应来满足战略需求而实现增长的关键原因之一。运营服务规划通过将客户的商业战略与所有运营要素以一种合理化和统一的方式联系起来，从而实现运营创新。

交付形式：

- 首先对关键业务干系人进行访谈，收集对企业运营服务建设工作的问题和期望
- 根据访谈结果和同业对标，从企业的运营环境、运营现状和运营决策等方面分析，明确自身优、劣势
- 把访谈结果、同业对标结果和运营中存在的问题向企业汇报
- 根据当前形势定制整体运营服务战略蓝图，明确运营服务发展方向，在客户有需求的情况下可以增加专题交流
- 制定具体的实施路径，明确每个阶段的具体工作，填补现状和蓝图规划的差距
- 进行数字化转型总体汇报
- 在企业有需求的情况下，进行数字化转型的落地辅导

项目价值：

- 帮助企业改善信息共享、分析、感知、监控和数据捕获，从而提高企业运营效率
- 我们的解决方案帮助您通过近乎实时的监视和操作分析来捕获数据，从而更好地理解、预测和适应企业的运营环境。
- 我们的解决方案，为企业提供及时和优化的业务决策支持
- 有了这个解决方案，企业可以改进您的运营度量、报告、预测、运营规划和决策

企业治理规划 - 帮助企业引导和控制企业各种关系和流程的结构，旨在通过平衡信息技术及其流程中的风险和收益，增加价值，以实现企业目标

项目性质： 咨询类

项目周期： 3-6月

团队规模： 3-6人

汇报对象： CEO、CIO、COO

涉及部门： 战略规划部、董事会

秘书、IT部门、所有业务部门

项目产出：

- 企业IT治理规划报告
- 标准化流程制度

项目背景：

虽然科技已被很多企业认为是核心竞争力之一，但在传统金融机构IT并未得到应有的重视，企业通常将IT孤立于业务体系之外，从技术视角去理解IT，很少考虑IT对企业的推动作用以及IT所产生的风险和机遇，往往导致无法实现预期价值。因此，需要通过一种有效的IT治理机制，实现对信息及相关的管理与控制，保证实现预期的信息技术目标。

交付形式：

- 对信息科技部门及业务部门骨干进行访谈，收集业务IT协作中的问题和IT建设中的痛点，从IT十大能力方面对企业IT做全面评估，并结合先进实践识别差距，形成现状调研报告
- 与业务及IT人员深入交换意见，从决策机制、组织结构、流程机制、人员绩效等方面进行治理蓝图规划，并与管理层达成一致
- 从现状出发，进行实施路径规划，制作项目卡片指导规划落地，规划完成后进行全行的规划成果汇报
- 对全行员工进行规划成果辅导，同时协助解决规划落地过程中的问题

项目价值：

- 保持IT与业务目标一致，推动业务发展，促使收益最大化
- 促进业务IT融合，改善业务IT协作机制
- 规范化IT标准和流程，完善组织结构及绩效体系
- 合理利用IT资源，适当管理与IT相关的风险
- 提高企业的灵活性和适应性

金融科技转型规划 - 把认知计算、深度计算、人工智能、生物识别等新兴技术融入到经营管理中，致力于创建智慧服务体系

项目性质：咨询类+实施类

项目周期：3-6月

团队规模：3-6人

汇报对象：CEO、CIO

涉及部门：战略规划部、董事

会秘书、IT部门、金融科技部、

相关业务部门

项目背景：

在新兴互联网技术的冲击下，传统金融机构加快转型步伐，从平台、产品、内部管理和经营策略等方面都进行了重要调整，行业已迎来了新一轮的金融科技革命。上市银行普遍高度重视互联网金融业务，传统银行正逐步变革其运营模式，实现业务流程线上化，金融服务场景化和运营模式化繁为简。

项目价值：

- 提升银行核心竞争力
- 提升服务效率
- 提升客户体验
- 降低运营成本
- 降低风险

项目产出：

- 金融科技转型规划报告

客户旅程设计 - 帮企业设计全流程客户关键触点优化，建立跨渠道全流程客户体验，重塑客户价值驱动的体验

项目性质： 咨询类

项目周期： 3-6月

团队规模： 3-6人

汇报对象： CEO、CIO、COO、

相关业务部门负责人

涉及部门： 战略规划部、董事会

秘书、IT部门、市场部、渠道

部、相关业务部门

项目背景：

以客户为中心创造价值，当前全新的商业环境下，领先的企业几乎都以此为战略核心。通过获取客户洞察、提升客户体验、创新商业模式，为组织带来核心竞争力和前所未有的商业价值。其中，客户旅程作为客户体验管理的一个重要思维和方法，正在进一步与企业持续迭代的实时战略相融合。

项目产出：

- 客户行为调查报告
- 客户旅程设计解决方案
- 客户反馈分析报告

项目价值：

通过了解客户痛点来提升服务体验，留住客户

如果一个组织允许内部流程和系统驱动影响客户体验的决策，那么通过关注客户的想法、行为和情绪，客户旅程设计可以帮助改变该组织的文化

可以帮助团队专注于特定的角色或客户，无论是优先考虑高价值的角色，还是探索针对新类型客户的方法

数字化营销 - 帮助企业分析用户数据，并且根据用户消费行为进行精准营销，提升用户量，降低营销成本

项目性质： 咨询类

项目周期： 3 - 6月

团队规模： 3 - 6人

汇报对象： CEO、CIO、相关业务部门负责人

涉及部门： 战略规划部、董事会秘书、IT部门、市场部、渠道部、相关业务部门

项目背景：

随着数字媒体的崛起，以信息化、数字化为特征的营销新时代已经来临。数字化营销可以借助大数据平台对用户数据进行分析，更加理解客户需求，从而更有针对性地进行营销场景设计、营销方案设计，达到精准营销的目的。

项目产出：

- 具备战略性的、又可操作的、同时可容易理解并数字化营销服务

项目价值：

- 通过客户标签，帮助客户经理更深入的理解客户需求
- 通过模型建设，科学准确的寻找到目标营销客群或者高潜力客户，增加客户数量，提高产品收入
- 实现全渠道精准营销的发动引擎
- 通过项目实施，帮助客户的大数据应用团队在最短时间内建立起大数据分析和建模的核心能力，并能够后续独立开展分析工作
- 降低市场运营成本30% - 40%

客户体验设计 - 明确用户目标和商业价值，深入挖掘用户需求，系统设计策略，以体验驱动的方式，创造出打动人心的使用体验

项目性质：咨询类

项目周期：3-6月

团队规模：3-6人

汇报对象：CEO、CIO、COO、

相关业务部门负责人

涉及部门：战略规划部、董事

会秘书、IT部门、市场部、

渠道部、相关业务部门

项目背景：

客户体验设计，是以用户为中心的一种设计手段，以用户需求为目标而进行的设计。设计过程注重以用户为中心，用户体验的概念从开发的最早期就开始进入整个流程，并贯穿始终。

项目产出：

- 客户体验调查报告
- 产品原型
- 界面设计原型

项目价值：

- 在功能核心还能够以低廉成本加以修改的时候对设计进行修正
- 保证功能核心同人机界面之间的协调工作，减少BUG

Salesforce - 结合中国客户特点和行业经验，为客户提供从业务咨询，系统实施到系统运维的端到端的服务，为客户在营销领域构建数字转型的生态系统

项目性质： 实施类

汇报对象： CEO、CIO、
相关业务部门负责人

涉及部门： 战略规划部、董事会
秘书、IT部门、市场部、渠道
部、相关业务部门

项目背景：

在当今时代，客户业务发展迅速，同时异常注重用户体验，Salesforce区别于传统CRM软件产品，提供了一套基于SaaS的能够快速部署和实施的CRM云平台。每年3次的全平台无缝免费升级，使得全平台客户始终都能够享受到与全球500强同等的平台安全和服务。IBM集Bluewolf近20年的Salesforce平台咨询及实施经验，结合中国客户特点和行业经验，为客户提供从业务咨询，系统实施到系统运维的端到端的服务，为客户在营销领域构建数字转型的生态系统（包括但不限于CRM）。

项目产出：

- 云平台 --- 客户无需硬件的初期投资，即付即用。

项目价值：

- 快速部署,快速实现业务需求
- 可以与本地各种Onpremise系统无缝集成，数据共享。基于Lightening技术，类似于Apple的完美用户体验
- 每年3次的全平台无缝免费升级，使得全平台客户始终都能够享受到与全球500强同等的平台安全和服务

电子商务 - 帮助企业建立电商平台，快速发展电子商务应用，满足不断变化的市场需要；建立个性化的电子商务系统，建立竞争的优势。

项目性质：实施类

汇报对象：CEO、CIO、

相关业务部门负责人

涉及部门：战略规划部、董事

会秘书、IT部门、相关业务

部门

项目背景：

随着互联网快速发展，越来越多熟悉传统零售行业运营，能准确把握消费需求的商家，加入到B2C网上零售大军，一场规模化和个性化有效结合的新型零售革命已经拉开序幕。未来十年，中国互联网的下一个商业高峰—B2C网上零售将迎来井喷式的发展，对企业级B2C电子商务解决方案的需求也将激增。

项目产出：

- 电商平台IT架构规划及落地实施

项目价值：

- 实现数字全渠道转型
- 使交易不再受时间地点限制，交易更加方便
- 减少中间环节的人力物力消耗，降低企业交易成本
- 帮助企业收集用户反馈数据，有利于企业对平台或产品增加了解
- 提升用户产品浏览效率，优化用户体验

营销平台服务 - 帮企业设计全流程客户关键触点优化，建立跨渠道全流程客户体验，重塑客户价值驱动的体验

项目性质： 实施类

汇报对象： CEO、CIO、

相关业务部门负责人

涉及部门： 战略规划部、董事

会秘书、IT部门、市场部、渠

道部、相关业务部门

项目背景：

以客户为中心创造价值，当前全新的商业环境下，领先的企业几乎都以此为战略核心。通过获取客户洞察、提升客户体验、创新商业模式，为组织带来核心竞争力和前所未有的商业价值。其中，客户旅程作为客户体验管理的一个重要思维和方法，正在进一步与企业持续迭代的实时战略相融合。

项目产出：

- 提供端到端的解决方案，以及平台的搭建(1个方案设计，2个系统实现，3个转型改造，4个卓越的运营)，与竞争对手差异化

项目价值：

- 通过了解客户痛点来提升服务体验，留住客户
- 如果一个组织允许内部流程和系统驱动影响客户体验的决策，那么通过关注客户的想法、行为和情绪，客户旅行设计可以帮助改变该组织的文化
- 可以帮助团队专注于特定的角色或客户，无论是优先考虑高价值的角色，还是探索针对新类型客户的方法

财务转型战略规划 - 帮助客户打造“价值创造型财务管理”，使财务成为企业价值的推动者、支持者和创造者，助企业提升核心竞争力

项目性质：咨询类

项目周期：3-6月

团队规模：3-6人

汇报对象：CEO、CIO、COO、CFO

涉及部门：战略规划部、董事会秘书、IT部门、财务部、相关业务部门

项目背景：

经济快速增长的时代接近尾声、产能过剩以及监管日趋严格等，使大量企业面临产业升级，商业模式的创新和运营管理模式的转变。

项目产出：

- 财务转型战略规划报告

项目价值：

- 将战略目标转化为实施路径，成为纽带桥梁
- 通过业绩指标协调的经营活动，实现可持续发展
- 通过理财活动帮助企业进行资金增值
- 促进组织转型、流程优化、绩效提升
- 实现流程自动化，自动识别风险

预算成本绩效管理 - 帮助企业进行有效预算成本管理，对员工业绩进行考核，实现财政资源高效配置，有利于调动员工积极性

项目性质： 咨询类

汇报对象： CEO、CFO

涉及部门： 战略规划部、董事会
秘书、财务部、相关业务部门

项目背景：

预算成本绩效管理是企业全面预算管理的重要组成部分，企业绩效预算是以目标为导向、以项目成本为衡量、以业绩评估为核心的预算体制，是把资源分配的增加与绩效的提高紧密结合的预算系统。绩效成本预算管理的目的是要实现成果和效率，在绩效预算管理中，企业作为整个社会经济运行体系中的一员，不仅要实现经济利益，而且要实现社会效益，以完成其社会使命。

项目产出：

- 企业预算成本绩效管理解决方案
- 成本绩效预算运行框架体系

项目价值：

- 通过实际与预算的比较，便于对各部门及每位员工的工作业绩进行考核评价，有利于调动员工的积极性
- 预算成本绩效管理在为绩效考核提供参照值的同时，管理者还可以根据预算的实际执行结果去不断修正、优化绩效考核体系，真正发挥评价与激励机制在企业中的具体应用

资金结算计划风险 - 帮助企业进行引起风险的因素分析，并通过改进内部管理和监督机制等减少客观因素带来的资金结算风险

项目性质：咨询类

汇报对象：CEO、CIO、CFO

涉及部门：战略规划部、董事会秘书、IT部门、财务部、相关业务部门

项目背景：

资金结算计划风险分析是为了降低转帐系统中的结算不能按预期发生的风险，即银行在结算过程中,因职员工作失误或违反有关结算规定造成损失的一种风险。如在支付现款、处理凭证、承兑票据、划拨资金等过程中出现的错账、短款、违规、挪用和延压结算资金等,这些失误通过有效的管理和业务人员素质的提高是可以避免的。此外还有很多客观原因造成的风险。

项目产出：

- 资金结算计划风险分析

项目价值：

- 帮助建立健全和落实内部管理和监督制约机制，减少因员工失误和违规情况带来的损失

财务共享中心 - 帮助企业将整个集团的财务管理流程进行标准化和统一化，降低企业财务成本，支持企业进行业务拓展

项目性质： 咨询类+实施类

汇报对象： CEO、CIO、COO、CFO

涉及部门： 战略规划部、董事会秘书、IT部门、财务部、相关业务部门

项目背景：

现代企业制度下，一个集团公司下辖众多下属公司，企业呈现出多元化、多组织、跨地域的业务形态。随着集团业务的不断扩张，各个分公司都需要配备完整的财务部门以及人员，产生了员工资源利用不合理，财务成本居高不下；子公司财务管理模式不尽相同，财务人员能力参差不齐；数据统一汇总、分析困难等问题。财务共享服务中心正是在此大环境下应运而生。

项目产出：

- 财务共享中心解决方案
- 财务共享中心平台

项目价值：

- 通过批量处理的规模效应来提升效率；通过提高财务部门业务专注度，从而优化资源、提升财务部门对业务的支持能力
- 实现整个集团范围内财务核算业务流程的统一化和标准化，进而支撑各个分公司业务的快速拓展
- 任何企业都可以借助于财务共享服务中心实现数据标准化和流程标准化。
- 建立财务共享服务中心将有效降低企业财务成本
- 财务人员流失情况将在建立财务共享服务中心后有所缓解

风险管理平台 - 帮助企业分析查找潜在的业务风险，并通过机器学习等技术帮助客户降低业务风险，减少资产损失

项目性质： 实施类

汇报对象： CEO、CIO、首席
风险官、相关业务部门负责人

涉及部门： 战略规划部、董事
会秘书、IT部门、风险管理部、
相关业务部门

项目背景：

且IBM使用图形计算和机器学习模型(System G)来帮助企业减轻不良风险，主要任务包括：

- 筛选和检测公司客户与潜在风险
- 预测传播和企业客户违约风险通过机器学习模型来生成客户名单与违约风险

项目产出：

- 基于人工智能的认知风险管理体系蓝图
- 风险管理平台

项目价值：

- 使用IBM系统G自动加载客户数据(顶点文件)和关系(边文件)图数据存储,然后生成交易周期,保证/连接组件,定制egonet通过使用图表分析功能
- 提供可视化和交互工具来可视化结果，帮助最终用户(信用风险分析师)查询，突出和跟踪风险因素和客户
- 利用客户关系与违约的历史记录，对默认风险传播模型进行训练，然后预测未来时间窗口的潜在风险客户列表(180天前)
- 减少不良贷款
- 提高了默认风险预测模型的召回率和精度
- 可视化和交互式工具帮助风险分析人员集中精力，更有效地调查潜在的风险客户
- 提高it信用风险管理能力

风险加权资产 (RWA) 分析 - 帮助企业进行业务合规数据诊断, 提升对自身业务风险暴露水平和资本需求的评估能力, 获得资本市场

项目性质: 实施类

汇报对象: CEO、首席风险官、

相关业务部门负责人

涉及部门: 战略规划部、董事

会秘书、风险管理部、相关业

务部门

项目背景:

RWA (风险加权资产) 计算引擎及合规报表系统支持监管指引要求的资本计算方法, 帮助银行满足新资本协议第一、三支柱的合规要求, 并为第二支柱的建设做基础性的考虑, 为银行申请新资本协议合规创造条件。同时RWA系统的成功建设将会提升银行对自身业务风险暴露水平和资本需求的评估能力, 支持科学的经营决策, 对于银行获得资本市场的认可具有重要的意义。本方案的目标是在协助银行建立先进的RWA计算引擎及合规报表系统, 并协助银行完成新资本协议合规申请的提交和相关的审核。

项目产出:

- 业务系统合规数据诊断
- RWA计算引擎及合规报表系统实施方案
- 协助银行开展新资本协议合规自评估, 以及合规申请的提交

项目价值:

- 帮助企业得到外部评级机构和资本市场的认可
- 帮助管理层进行资本管理方面的科学决策
- 实现新资本协议三种方法下资本充足率的测算, 并完成相关监管报表

资产公司/银行风险管理 - 通过对各种银行风险的认识、衡量和分析，以最小的成本达到最大安全保障、获取最大收益的一种金融管理办法

项目性质： 咨询类

项目周期： 3-6月

团队规模： 3-5人

汇报对象： CEO、首席风险官、

相关业务部门负责人

涉及部门： 战略规划部、董事

会秘书、风险管理部、相关业

务部门

项目背景：

早期的“真实票据论”就是为回避风险而提出的，它反映了回避风险的稳健经营方针。作为特殊的企业，具有特殊的风险，必须加强风险管理；同时，如果资产工资、银行不顾一切追求盈利的极大化，往往带来本金的损失而得不偿失，甚至导致破产和倒闭。因此，只有在强调风险管理前提下的资产运用，才能获取真正的收益。

项目产出：

- 风险管理解决方案

项目价值：

- 通过有效的风险管理，以最低的损失控制费用来获取控制风险的最佳效果
- 在风险损失产生之后，为了尽快地弥补损失，通过采取各种“亡羊补牢”的措施，使资产公司/银行不致因各种风险的产生而危及其生存，最终确保盈利目标的顺利实现

认知风险管理 - 通过人工智能和大数据分析检测具有潜在风险的客户，帮助企业减少潜在的资产损失

项目性质： 咨询类

项目周期： 3 - 6月

汇报对象： CEO、首席风险官

涉及部门： 战略规划部、董事会秘书、风险管理部、相关业务部门

项目背景：

目前认知风险管理解决方案需要根据新法规要求进行完善，这促使更多的大型银行关注风险数据质量。人工智能正在利用大数据收集和大数据分析驱动风险管理转型，机器学习和图像分析和算法也在被用于风险认知。

项目产出：

- 基于人工智能的认知风险管理体系蓝图（对信用风险和合规管理的优化、优化了信贷管理流程）

项目价值：

- 通过机器学习模型预测风险传播和企业客户违约，生成具有违约风险的客户列表
- 提高了默认风险预测模型的召回率和精度
- 可视化和交互式工具帮助风险分析人员集中精力，更有效地调查潜在的风险客户
- 提高it信用风险管理能力
- 流程智能化，对部分流程进行自动审核
- 提供可视化和交互工具来可视化结果，帮助最终用户(信用风险分析师)查询，突出风险因素，检测有潜在风险客户
- 利用客户关系与违约的历史记录，对默认风险传播模型进行训练，然后预测未来的潜在风险客户列表(180天前)

供应链 - 使订单数据透明化，用watson帮助供应链上企业预测并规避产品流通中的风险，提高产品的交付效率

项目性质： 实施类

汇报对象： CEO、CIO、CSCO、

相关业务部门负责人

涉及部门： 战略规划部、董事会秘书、IT部门、供应链管理部、相关业务部门

项目背景：

供应链从集成供应链转型成智能供应链，目前正在向认知供应链转型。

集成供应链：

- 提升企业效率
- 流线型的全局流程
- 绩效考核指标的改进
- 信息共享

智能供应链：

- 高级分析，优化，数据管理
- 供应链透明化
- 快速响应市场
- 网络编制

认知供应链：

- 认知
- 敏捷/弹性
- 能见度/透明
- 数据驱动/数字执行
- 学习

项目产出：

- 供应链运营模式规划报告
- 供应链网络设计规划报告
- 集成业务规划报告
- Watson应用平台（供应链解决方案框架）

项目价值：

- 通过端到端的供应链分析检测和管理异常和中断
- 供应链透明化，可以访问实时数据以便深入研究
- 使整个订单过程透明，提高市场营销和产品交付效率的同时降低制造成本
- 通过加强对商品分类的采购管理，提高供应商自身的生产组织能力，增强采购系统的供给能力，减少因货物短缺而导致的生产停滞

采购管理 - 通过认知采购来监测实时交易数据，并通过人工智能数据分析快速为企业选择出首选供应商，提高采购效率

项目性质： 咨询类

汇报对象： CEO、采购部门相关负责人

涉及部门： 战略规划部、董事会秘书、采购部、相关业务部门

项目产出：

- 认知采购体系蓝图
- IBM采购服务（综合技术服务、电子商务托管服务、应用管理服务、战略外包、IBM全球金融）
- Watson全生命周期采购框架

项目背景：

- 采购管理目前从全球统一采购转变成了智能采购，目前在向认知采购转型
- 中国团队更注重整合采购，缺乏认知采购分析工具，采购效率较低
- IBM采购服务将人工干预最小化，并利用分析来提高流程效率，从而节省大量成本，减少工作量

集成采购：

- 提升企业效率
- 流线型的全局流程
- 信息共享

智能采购：

- 高级分析，优化，大数据管理
- 供应链透明化
- 多企业供应链转型

认知采购：

- 沃森启用分析
- 网络编制
- 敏捷/弹性
- 能见度/透明
- 数据驱动/数字执行
- IPS:面向客户的IBM采购服务

项目价值：

- 改进的实时数据可以帮助企业更快地做出更明智的决策
- 综合分析突出首选供应商
- 自动化的战术和管理任务，使战略和关系管理活动成为重点
- Watson采购平台提升采购效率

人力资源 - 帮助企业推动人力资源信息化、数字化转型，使IT技术融入人才选、用、育、留全职涯场景，为经营管理层提供智能化决策服务

项目性质：咨询类

项目周期：3-6月

团队规模：3-6人

汇报对象：CEO, CHRO

涉及部门：战略规划部、董事会秘书、人力资源部

项目背景：

目前成熟企业需要通过潜在人才数据分析来推动企业转型。如今的人力资源组织正将员工体验作为其转型计划的核心，以提高员工生产率、增强客户体验，并推动组织绩效的底线。我们的人力资源转型和优化服务帮助客户开发和维持高效的人力资源功能，以实现他们的业务和人力资本战略。

项目产出：

- 人力资源体系重塑规划报告（全面的组织转型解决方案，包括战略、组织模式、绩效、激励计划、人才开发）

项目价值：

- 七大领域（员工属性、员工行为、绩效与薪酬、异常监测、学习培训、职业发展、关系圈子）全方位透视与评估，员工信息的集成，全面了解员工
- 为管理者和HR识别匹配候选人、发展核心人才、提供优质培训、调整薪酬福利、保留绩优人才等决策提供参照与指导。
- 人力资源管理与人工智能相结合，减少传统人力管理的经验性、碎片化和滞后性，实现人才盘点体系化、绩效评估敏捷化等人力资源管理变革

财务外包服务 - 帮助企业梳理可以外包的财务管理模块，降低企业资本性支出和人工等费用成本

项目性质： 实施类

汇报对象： CEO, CFO

涉及部门： 战略规划部、董事会

秘书、财务部、相关业务部门

项目背景：

财务外包在西方发达国家发展较快的一种财务管理模式。主要是将整个财务管理活动根据企业的需要分解成总账核算、往来账款管理、工资管理、固定资产管理、系统报表、纳税申报等模块，将这些模块中企业不擅长管理或不具有比较优势的部分外包给在该方面居于行业领先水准的专业机构处理。随着经济全球化的到来和互联网技术的高速发展。财务外包领域开始不断的拓展，逐渐成为了增加企业活力的方式和进行业务转变的战略武器。

项目产出：

- 财务外包服务解决方案

项目价值：

- 企业不需要为完成一些财务职能而购建相应的软硬件设备，这样可以减少一次性资本支出，节省软件调试费用。
- 财务外包使企业避免系统运行所需的日常维护成本和系统的升级成本，从而真正将资源投放在提高企业管理水平及发展企业自身的核心竞争力上来
- 财务外包降低了人工成本

采购外包服务 - 帮助企业将非核心采购服务进行战略外包，降低企业采购成本，提高采购业务能力

项目性质： 实施类

汇报对象： CEO，采购部门负责人

涉及部门： 战略规划部、董事会

秘书、采购部、相关业务部门

项目背景：

在当前经济环境下，企业在聚力自身核心竞争力的同时，将全部或部分的采购业务活动外包给专业采购服务提供商，专业采购服务提供商可以通过自身更具专业的分析和市场信息捕捉能力，来辅助企业管理人员进行总体成本控制，降低采购环节在企业运作中的成本支出。

项目产出：

- 一整套从货源到付款的采购流程外包服务

项目价值：

- 降低采购成本、提高采购业务能力、改善采购质量和提高采购利润率
- 减少由于采购流程的缺陷和不良的采购支出白白损失的利益

人力外包服务 - 将人力资源管理的一些职能对外承包给专业机构操作的管理策略。旨在有效地提高效率，并使外包职能的运作更加专业化。

项目性质：咨询类

项目周期：3 - 6月

团队规模：3 - 6人

汇报对象：CEO、CIO、COO, CHRO

涉及部门：战略规划部、董事会秘书、IT部

门、人力资源部、相关业务部门

项目背景：

人力资源外包是将人力资源管理的一些职能对外承包给专业机构操作的管理策略。旨在有效地提高效率，并使外包职能的运作更加专业化。在组织的人力资源管理实践中，常将非战略性的部分职能用于外包。随着20世纪90年代以来信息技术的发展，人力资源管理领域外包策略的运用日益频繁。

项目产出：

- 人力资源外包解决方案

项目价值：

- 降低双方企业人力成本
- 提高人才管理效率
- 提高员工满意度，减少招聘成本，促进企业可持续发展

认知流程自动化 - 进行企业业务流程分析，提供基于人工智能的流程机器人，提高业务处理效率，降低人力成本

项目性质： 实施类

汇报对象： CEO、CIO、COO

涉及部门： 战略规划部、董事会

秘书、IT部门、相关业务部门

项目背景：

在客户对商业价值体现的需求下，自动化流程从最初的电脑桌面可以执行脚本自动发邮件演变到机器流程自动化，到自主流程自动化再到认知流程自动化。从处理最简单的数据理解放劳动力到可以运用认知能力来增强业务决策能力和操作优化能力。

项目产出：

- IBM可以在建立操作控制中心的过程中为客户提供咨询支持（该中心负责在每个自动化过程的生命周期内管理机器人的稳定状态操作、性能和增强）
- 认知控制平台（进行方针管理、数据管理、业务系统管理等工作）

项目价值：

- 使用机器人工具的流程自动化结合流程标准化(人工和许可证)可以节省30%-40%成本
- 自动化认知流程可比人工快5倍
- 自动化认知流程精确度可达100%
- 没有人为干预，数据安全性增强
- 自动化认知可以进行多线程操作流程
- 可以通过学习和推理进行一些非确定性任务的实现
- 把人从单一的工作中解脱出来，提高流程效率，降低人力成本

IT架构管理 - 根据IT策略和IT目标，帮助客户从应用、数据、技术和安全角度定义IT架构设计流程，并提供架构治理模型和工具

项目性质：专家服务类

项目周期：3-6月

团队规模：1-2人

汇报对象：CIO、科技部总经理

涉及部门：架构管理部、信息科技部

项目产出：

- 年度架构规划计划流程
- 需求及立项架构评审流程
- 系统设计及上线阶段架构例外处理流程
- 实施过程中各系统的架构评审建议

项目背景：

- 从银行同业实践来看，当发展到一定的规模，科技部门管控体系将变得十分重要。如何改善科技部门的管控能力，确保企业信息架构规划蓝图在项目实施过程中能有效执行，变得至关重要
- 架构管理是定义了一系列的关系和流程来确保IT项目和项目群与银行架构保持一致及银行架构和银行整体战略的一致性

交付形式：

- 向客户信息科技部申请查看IT架构方面已有的文档，对现有流程制度分析，找出客户IT流程中的问题
- 对某些没有IT架构中小银行，协助制定规章制度和架构管理流程
- 实施过程中帮助把控落实进度，定期评审及控制切分集成架构范围
- 终建立起统一的标准的架构体系

项目价值：

- 基于科学的IT工作方法论建立标准化、专业化的IT管理流程，提高各项IT工作的运行效率，减少或消除流程的瓶颈
- 建立可量化的IT流程质量控制体系，对各项IT工作流程的进度、风险、结果及各个环节之间的移交进行总体控制与管理
- 明确流程各参与方的职责，对各参与方在各个环节必须完成的工作及完成的标准予以明确，避免因为互相推诿影响流程运转的效率
- 引入先进的架构管理工具辅助架构管控工作，提升管控效率和质量
- 建立“架构管理委员会”对于涉及多方、或重大架构问题进行共同决策

需求管理与流程建模 - 帮助客户建立需求管控机制，定义需求责任和决策主体，形成规范的需求设计和执行流程，确保需求的实现质量

项目性质：咨询类

项目周期：3-6月

团队规模：1-2人

汇报对象：CIO、科技部总经理

涉及部门：信息科技部、相关

业务部门

项目背景：

- 在项目实际推进过程中，不加控制的需求变更往往给项目带来沉重的负担和无法预料的风险。因此，设计一套合适的需求变更管理流程和规范，对项目和项目经理而言都是不可或缺的
- 需求管控对系统建设、上线运营的成功具有重要意义，建立需求管控机制、提升需求质量是项目成败的关键

交付形式：

向客户信息科技部申请查看需求管理方面的文档，对现有流程进行分析，找出其中的不足，优化管理流程2.对尚未建立需求管理的中小银行，协助制定需求管理方案及具体需求管理流程。3.最终建立出一套规范的需求管控机制

项目产出：

- 需求责任和决策制度
- 需求编写规范
- 需求管理流程
- 需求模板工具

项目价值：

- 建立业务需求的责任制度，提高需求质量，避免随意性
- 基于业界最佳实践，设计和优化业务需求
- 建立业务决策机制，及时进行业务决策，提高整体需求管控效率
- 管理需求范围和需求优先级，跟踪和管控需求实现的状态，使IT系统能有序支撑业务发展

第四代核心系统 - 从业务咨询和架构规划入手，以第四代核心系统原型作为解决方案，实施核心系统转型。在实施过程中，辅以PMO、架构管控、需求管控

项目性质：咨询类，实施类

团队规模：15 - 20人

汇报对象：CIO

涉及部门：IT部门、相关业务部门

项目背景：

- 目前，整个银行业已全面迎来行业变革的巨大洗礼。客户主导时代的到来，正在逐渐转变银行金融产品的设计、交付、销售与服务方式。银行与其客户、合作伙伴、以及监管机构间的关系也变得空前复杂。数字世界创造了公平竞争的大环境，而传统银行核心系统的灵活度较低，并已成为新环境下可持续增长的主要障碍
- IBM在实现核心系统现代化项目方面的丰富经验表明，逐步实现系统的现代化是解决上述矛盾最为成功的项目方法

交付形式：

- 对各个关键业务及IT干系人进行访谈，收集核心系统改造面临的问题和他们对改造的期望
- 根据访谈结果和同业改造成功案例的对标，规划核心系统改造方案
- 将访谈结果和规划结果向企业汇报
- 与IT干系人进行反复沟通协商，确定核心系统改造方案的可行性与合理性
- 根据设计方案实施核心系统改造
- 完成系统内部测试，处理问题
- 完成用户验收测试，处理问题
- 部署新核心系统

项目产出：

- 第四代核心系统转型规划方案
- 选型方案
- 核心业务系统

项目价值：

- 实现智慧商务，能够灵活、集中、迅速的交付以客户为中心的服务能力，以及吸引顾客的定制化风险调整后服务方案。
- 实现高效运营和有效运营
- 具备现代化产品管理能力，能够更加有效的设计和维持灵活的产品与产品组合
- 利用顾客获利率进行关系定价
- 能够提高风险洞察力和监管合规性
- 创建适应性较强的业务模型和技术支撑架构，促进多方合作，实现兼并、收购与资产剥离后的协作优势

互联网金融平台实施 - 基于“体系化的思维”和“顶层设计”，采取从基础能力到全平台能力的逐步推进策略，构建互联网金融服务业务和IT一体化的平台

项目性质：实施类

项目周期：6-12月

团队规模：产品经理1-2人，架构师2-3人，开发团队4-6人

汇报对象：CEO、CIO

涉及部门：IT部门、相关业务部门

项目产出：

- 定制化的互联网金融业务平台
- 开发过程文档
- 平台使用说明书

项目背景：

国内互联网公司的崛起，伴随的是对传统金融行业的侵蚀，商业银行陈旧的服务手段和服务理念相较于‘以客户体验为中心’的互联网思维相形见绌，导致存款规模、信贷资源、中间业务以及客户数量等方面都受到了不同程度的挤压，迫切需要一个能够搭载新兴科技应用，能够实现智能化营销和运营，能够创造更便捷的客户体验和管理体验的互金平台。

交付形式：

与业务部门负责人进行访谈，明确银行对互联网金融平台的需求和期望，对需求进行分析
根据分析结果设计互联网金融平台初步方案
将访谈结果和设计方案向企业汇报，确定方案的可行性
按既定方案搭建平台
完成系统内部集成测试，处理问题
完成用户验收测试，解决问题 7.部署互联网金融平台

项目价值：

- 根据企业整体互联网金融业务需求，可落实整个IT架构规划内容
- 已有核心资产基础之上根据实际需求进行定制化开发交付
- 逐步完善基础能力建设，形成包括签约管理、支付体系、产品促销与营销、合作伙伴开放平台等体系
- 组件化、敏捷开发模式，提升研发效率，实现产品快速迭代

流程银行咨询/实施 - 基于IBM流程建模方法论，以“客户为中心”重塑业务流程，助力“部门银行”向“流程银行”的转型

项目性质：咨询类/实施类

项目周期：3 - 6 / 6 - 12 月

团队规模：3 - 5人/5 - 10人

汇报对象：CEO、CIO

涉及部门：IT部门、相关业务
部门

项目背景：

近几年来，国内各家银行为促进建立和健全合规风险管理机制和内部控制体系，防范金融风险(尤其是操作风险)，保障银行体系安全稳健运行，进行了一系列的改革，中国银行业越来越关注流程银行建设，事实证明，通过流程银行建设，银行在成本、效率、质量、风险等方面的优势也逐步显现。

项目产出：

- 现有流程分析报告
- 新流程设计及业务流程重组方案
- 流程变革路线图
- 集中作业平台架构规划
- 集中作业平台

项目价值：

- 单纯的前后台分离向全方位优化业务流程转变
- 从支持标准业务的高效处理向专家型、决策型中心转变
- 从单纯支持网点业务向支持全渠道金融服务转变
- 从单一时区服务向全时区服务转变、从境内服务向境内外服务转变
- 从单一的业务处理中心向全行共享服务中心转变

认知&大数据战略 - 围绕大数据分析服务的战略、管理与执行，规划整体的大数据应用体系蓝图，帮助金融机构实现数字化转型

项目性质：咨询类

项目周期：3-6月

团队规模：3-7人

汇报对象：CEO、CIO、CDO

涉及部门：信息管理部、信息技术部、战略规划部、相关业务部门

项目背景：

- 业务部门已开展大数据分析应用工作，但缺乏全行层面对大数据分析应用的统筹规划
- 大数据已应用在营销、风控、客户服务、运营优化等领域，但应用层次不深，与业务的融合有待深化
- 内外部数据的融合和应用，既是当前业务较为关心的课题和方向，同时也是难点
- 有些客户建立了大数据团队，但是对于大数据项目如何开展、如何建立相匹配的组织和能力仍存在很多问题

项目产出：

- 大数据应用体系蓝图（大数据分析型组织的愿景目标、大数据应用领域、大数据能力、大数据组织运营模式、大数据支撑平台）

项目价值：

- 1.帮助客户识别大数据应用的价值点，进而合理制定大数据发展的战略决策
- 2.通过大数据规划，明确各业务领域大数据建设的重点和优先级，服务于企业整体数字化战略目标
- 3.通过大数据规划，找到与同业建设的差距，寻找弯道超车的机会点
- 4.大数据应用规划成果将为大数据应用项目投入及预算安排提供科学依据

认知虚拟代理 - 利用认知计算技术构建具有自动学习能力的认知机器人平台，用于处理客户与其用户之间的交互问题

项目性质： 实施类

项目周期： 3-6月

团队规模： 3-6人

汇报对象： CIO、COO、相关

业务部门负责人

涉及部门： 科技部、信息技术

部、市场部、企业规划部、相

关业务部门

项目背景：

- 客户的问题、投诉与建议越来越多，客服中心人力成本难以控制
- 没有一个统一的交互平台来服务全渠道，知识库分散，无法跨渠道分析客户之声
- 基于关键词的传统机器人维护工作复杂，同时准确率存在瓶颈，影响用户体验

项目产出：

- 认知机器人平台

项目价值：

- 理解语义---利用认知计算能力，精准识别客户的意图，并可对不清晰的意图进行基于学习后的意图澄清
- 维护直观---不需要人工定义关键词，通过收集意图标签和相应的语料，模型便可自动学习。同时通过持续学习机制，上线后也可不断提升识别的准确率
- 扩展便捷---作为后台的统一交互平台，可以对接微信，APP，PC端等全渠道，并可以分别针对用户，销售人员，维护人员等不同的使用者学习出不同的认知模型，可充分发挥平台带来的能力扩展。松耦合的API架构，使得系统可以和各个渠道，各个系统进行快速集成

认知客服中心 - 对客户的互动记录等非结构化数据进行分析，预测出具有较强投诉倾向的客户并提前介入进行关怀，有效降低投诉预测量

项目性质： 实施类

汇报对象： CIO、COO、相关业务部门负责人

涉及部门： 科技部、信息技术部、市场部、企业规划部、相关业务部门

项目背景：

- 客户的问题、投诉与建议越来越多，客服中心人力成本难以控制
- 无法预测哪些客户较容易产生投诉，无法进行针对性的关怀，客户的用户体验不佳
- 投诉量大导致企业被监管部门约谈，对企业形成了巨大的压力

项目产出：

- 客户投诉倾向分析模型
- 客户关怀系统

项目价值：

- 预测客户投诉倾向---通过分析客户互动日志等来源的非结构化信息，以及客户画像等结构化信息，使用认知技术建立预测模型，有效预知将会投诉的客户
- 预防性的客户关怀---通过对有投诉倾向的客户进行主动关怀，降低客户投诉率，同时有效提升用户体验

认知认购/申购 - 基于IBM的认知技术帮助保险企业提供认知核保与理赔能力。 增强自动化审核流程、提高案件处理效率、降低运营成本、提升客户服务体验与满意度

项目性质：咨询类

汇报对象：CIO、COO、核保
理赔部门负责人

涉及部门：科技部、信息技术
部、承保部、理赔部

项目背景：

传统的保险企业核保和理赔业务需要耗费大量的人力，且人工处理效率低、错误率高。

项目产出：

- 搭建认知核保和理赔平台（影像数据质检、认知数据提取、认知核保辅助）
- 搭建认知平台（数据服务、认知服务、专业服务）

项目价值：

- 减低客户核保和理赔的运营成本，通过实施智能承保与理赔可以替换10%-30%的核保和理赔人员，降低运营成本
- 缩短核保和理赔工作时长，提升保险公司客户体验，由于认知承保与理赔技术采用自动化方式替换手工作业，大大提升核保和理赔工作效率，缩短案件核保和理赔周期
- 减少理赔损失，由于认知核保与理赔技术能够直接利用大量的非结构化信息，如体检报告、照片、病历描述等，这些信息能够很大程度的提升现有核保和理赔模型进而降低保险公司的理赔损失

智能反欺诈 - 利用大数据技术构建风险计量引擎，通过对客户海量数据的分析挖掘，加强传统评分模型的预测能力，扩大客户群，降低不良贷款率。

项目性质： 咨询类

汇报对象： CIO、COO、CDO、

风险管理部门负责人

涉及部门： 风险管理部、信息

技术部、数据管理部等

项目背景：

- 目标客户群受限，金融机构的客户征信建模数据来源单一，全国75%无借贷记录的用户得不到有效地信用评估
- 信用风险防范，需要分析海量用户的行为数据，并从中挖掘出可以多次、复用的规律来预测借款人的信用风险
- 欺诈风险防范，欺诈概率较高，需要快速识别身份真实性
- 贷后风险预警，降低整体不良资产率，需要利用海量数据构建关系圈，重新建立起与债务人的联系，例如通过关联匿名ID、联系家人朋友追回欠债

项目产出：

- 用户分析评分模型
- 风控系统

项目价值：

- 高效风险识别能力，通过大数据进行客户身份信息匹配识别潜在欺诈用户，同时可以检测客户信用、债务等各类信息，提早发现异常、识别风险
- 提高授信效率，利用风控系统实现业务流程自动化后，授信效率大幅提高，人力审核成本直线下降
- 提高客户覆盖，使用大数据建模，扩展了客户征信评估数据来源，贷款机构得以批量增加客户群

大数据分析平台 - 为企业构建大数据混合架构，并提供在线数据分析平台和及时的在线自助数据搜索服务，更好的支撑业务优化和驱动业务创新。

项目性质：咨询类

项目周期：3-6月

汇报对象：CIO、CDO

涉及部门：科技部、信息技术部、相关业务部门

项目背景：

大数据是继云计算、物联网之后IT产业又一次技术变革。“大数据”是公司在日常运营中生成、累积的用户网络行为的数据。这些数据的规模庞大，对金融行业而言，虚拟化及电子化交易将成为大数据时代金融行业发展的特征。因此，积极针对大数据布局，从战略层面应对大数据时代的挑战。

项目产出：

- 大数据分析平台

项目价值：

- 低成本部署：低成本快速部署，快速实现大数据量存储
- 引入外部非结构化数据，开成全息信息视图：利用非结构化数据处理技术，对内外部非结构化数据进行解析、挖掘和洞察，结合结构化数据，形成客户、产品、项目、合约等的全息信息视图，全面提升业务洞察能力
- 实时分析与应用：利用流数据处理技术，对内外部事件进行实时侦测、分析、判断和响应
- 数据挖掘与深度分析：利用机器学习等先进的数据挖掘算法，探索海量信息中隐含的数据规律和关系，更好的支撑业务优化和驱动业务创新

数据治理 - 通过对数据规范、数据部署和数据表现三部分内容的治理，全面支撑企业各类数据应用，最终实现业务价值

项目性质：咨询类

汇报对象：CIO、CDO

涉及部门：科技部、信息技术部、相关业务部门

项目背景：

大数据时代数据产生的价值越来越大，基于数据的相关技术、提升数据质量已成为企业提升管理能力的重要任务。应用形式也在快速发展，数据质量问题导致许多预期需求无法实现。数据治理是保证数据质量的必需手段。

交付形式：

定制化实施

项目产出：

数据治理方案

项目价值：

- 围绕企业战略目标，提升数据业务价值，实现数据对业务目标的保障和驱动作用
- 梳理和盘点企业数据资产，促进企业数据资产保值增值
- 建立健全数据管控机制，实现企业数据的有序管理和良好控制，保障企业数据质量稳步提升

主数据管理 - 新一代主数据管理方案，是集成主数据治理体系咨询设计、主数据标准编制和平台建设的整体解决方案。从咨询规划到平台落地，帮助企业实现全面主数据管理

项目性质：咨询类

汇报对象：CIO、CDO

涉及部门：科技部、信息技术部、相关业务部门

项目背景：

客户、产品、账户等主数据分布不同的系统分别管理，一段时间后一定会出现数据矛盾冲突问题，因此需要引进主数据管理系统，将主数据统一进行管理。

项目产出：

- 主数据管理解决方案
- 主数据共享信息平台

项目价值：

- 从管控体系，数据标准编制到平台实施，提供一套完整的主数据管理解决方案
- 结合IBM MDM软件强大的平台能力，减低系统耦合度，缩短平台实施时间；统一服务管理，快速适应业务变化
- 引入新技术带来新的平台能力，以及增强保障业务持续性；满足云未来技术发展需要
- 让企业拥有统一的主数据访问接口和可靠的支撑载体的主数据管理平台，能够为各业务部门提供一致、完整的主数据共享信息平台

客户行为预测 - 提供了预定义的、典型业务场景的分析模型，帮助全面的了解客户，识别重大客户事件，实现从以前的被动响应，到有预测的、主动服务的转变

项目性质： 咨询类

汇报对象： CIO、相关业务部门负责人

涉及部门： 信息管理部、信息技术部、市场部、渠道部、相关业务部门

项目背景：

随着移动网络的发展，人们丰富的移动轨迹信息得以被记录，准确地预测人们下一步的行为事件和所到地点，有着重要的商业价值和公共安全意义。

项目产出：

- 客户画像体系，包括基于大数据分析挖掘构建具有洞察力的客户标签
- 机器学习算法在精准营销以及风险管控领域的应用，包括产品响应预测模型、客户细分模型、基于交易网络的营销生态圈模型、行为路径分析模型等
- 模型应用端到端方法论，包括营销场景设计、营销方案设计、营销效果评估等满足业务需求的解决方案

项目价值：

- 通过客户标签，帮助客户经理更深入的理解客户需求
- 通过模型建设，科学准确的寻找到目标营销客群或者高潜力客户，增加客户数量，提高产品收入
- 实现全渠道精准营销的发动引擎
- 通过项目实施，帮助客户的大数据应用团队在最短时间内建立起大数据分析和建模的核心能力，并能够后续独立开展分析工作

统一渠道整合 - 通过对银行多渠道服务、产品和服务对象的统一规划，提升银行竞争力

项目性质：咨询+实施类

汇报对象：CIO、科技部总经理

涉及部门：信息科技部、渠道部、相关业务部门

项目背景：

商业银行作为一种提供金融产品和服务的商业性机构，其产品和服务的提供、业务的经营与管理是借助各种渠道实现的。在很大程度上，渠道的多寡、完善的程度以及运营效率，体现了一家银行的市场竞争力。目前，国内商业银行的渠道大致包括物理网点、自助银行、电话银行、网上银行、手机银行等，由于这些渠道是在不同时期建立的，相互独立且无统一的标准，导致渠道间缺乏横向业务逻辑的复用，信息无法跨渠道共享，渠道间冲突明显，增大了商业银行业务经营和管理决策的成本。

项目产出：

- 银行渠道整合的逻辑框架设计
- 建立统一的银行IT支持平台

项目价值：

- 实现渠道间信息的共享，有助于信息的收集和集成，利于后期信息的挖掘
- 了解不同客户对于渠道的喜好和特点，进而能够对个渠道明确分工，便于将适当的产品推荐给合适的客户，争取不同层次客户群体，提升银行竞争力
- 分流传统运营渠道的客户，降低运营成本
- 利于银行业务流程优化
- 加速银行组织体系、管理体制和运营模式的整合

风险分析/数据集市 - 利用大数据技术构建风险数据集市，支持信用风险、市场风险、操作风险等风险应用数据分析，支持ALM资产负债管理数据分析，满足监管合规要求，提升金融机构数据精细化管理水平

项目性质： 咨询类，实施类

汇报对象： CIO、CDO、科技部总经理、首席风险官等

涉及部门： 风险管理部、信息技术部、数据管理部等

项目背景：

- 能否对风险进行有效识别、计量、监测预警和有效控制，既体现了金融机构的核心竞争力，也是金融机构长期经营过程中，持续性需要应对的课题
- 风险数据集市的定位是统一数据提供、大数据量应用模式计量、全行风险数据统一管控

项目产出：

- 统一风险数据视图：，通过大数据进行客户身份信息匹配识别潜在欺诈用户，同时可以检测客户信用、债务等各类信息，提早发现异常、识别风险
- 风险数据模型：设计风险数据模型，多级主题设计，实现数据整合、标准化

项目价值：

- 提升风险数据质量：利用风控系统实现业务流程自动化后，授信效率大幅提高，人力审核成本直线下降
- 数据整合：整合全行风险数据，统一各风险应用系统数据来源，统一规范风险数据的采集、存储、整合和共享，承接风险应用系统数据需求，建立风险数据需求和数据服务管理机制，为风险应用系统提供数据支撑
- 风险数据治理：针对风险数据集市规划数据治理体系，重点从数据质量，数据标准，元数据管理等方面加强管理，服务风险应用

精准营销 - 提供了预定义的、典型业务场景的分析模型，帮助全面的了解客户，识别重大客户事件，实现从以前的被动响应，到有预测的、主动服务的转变

项目性质： 咨询类，实施类

汇报对象： CIO、相关业务部门负责人

涉及部门： 信息管理部、信息技术部、市场部、相关业务部门

项目背景：

在大数据快速发展的大背景下，每天会诞生巨量的数据资源，其中包含用户的基本信息、语音通话数据、短信数据、流量数据等丰富的信息。面对如此海量的信令数据和用户消费数据，如果充分利用先进的大数据挖掘分析技术，深入挖掘其背后隐藏的规律和价值，科学合理地指导、支撑营销活动，就可以实现精准营销，达到降本增效的效果。

项目产出：

- 客户画像体系
- 机器学习算法在精准营销以及风险管控领域的应用（产品响应预测模型、客户细分模型、基于交易网络的营销生态圈模型、行为路径分析模型等）
- 模型应用端到端方法论（营销场景设计、营销方案设计、营销效果评估等满足业务需求的解决方案）

项目价值：

- 通过客户标签，帮助客户经理更深入的理解客户需求
- 通过模型建设，科学准确的寻找到目标营销客群或者高潜力客户，增加客户数量，提高产品收入
- 实现全渠道精准营销的发动引擎
- 通过项目实施，帮助客户的大数据应用团队在最短时间内建立起大数据分析和建模的核心能力，并能够后续独立开展分析工作

区块链 - 为企业搭建共享账本，对相关参与方信息透明，确保参与方对合约及交易数据等达成共识，提高执行效率，降低沟通成本

项目性质： 实施类

汇报对象： CEO、CIO

涉及部门： 战略规划部、董事会秘书、信息技术部、相关业务部门

项目背景：

区块链技术最早应用在比特币交易当中，后来应用到支付清算、数字票据、银行征信管理等场景中，区块链是一种共享账本技术，由于在商业网络中的任何参与方都可以写入交易数据，并且交易数据对交易链条参与方公开，具有共识性、有效性，权威性可证明性和权威性等特点，被企业广泛应用以降低交易成本，提高交易效率，提升系统的风险防范能力。

项目产出：

- 区块链解决方案
- 区块链业务平台

项目价值：

- 参与各方一旦确认交易则无法篡改。并且随着时间的推移区块链的长度增加，非法篡改的难度变的越来越大
- 在保障安全、可信授权、可验证的前提下，对相关参与方信息合理透明
- 商业条款作为合约执行条件嵌入在交易过程中自动执行
- 免除企业一般费用和中间成本，提高执行效率，降低沟通成本
- 降低人为干涉、诈骗和网络犯罪风险

项目性质：咨询类，实施类

项目周期：12 - 36 月

汇报对象：CEO、CIO、相关业务部门负责人

涉及部门：战略规划部、IT 部门、相关业务部门

项目背景：

- 目前SAP ERP核心组件或HANA平台上的套件将在2025年失去支持
- 过时的ERP系统不能满足当今的业务流程需求，阻碍了数字化转型
- 无法有效地利用ERP系统中的数据进行业务决策支持
- 实时分析:通过利用SAP数据和非结构化的非SAP数据来提高业务洞察力和做出业务决策的能力。
- ERP环境过于复杂，不能提供单一的真实来源或优化的集成操作
- 企业希望简化财务流程，减少维护

项目产出：

- Digital Transform Solution
- HANA Journey Starter

项目价值：

- 利用IBM 34年的行业经验，更快地评估和降低项目实施风险
- 通过简化的SAP用户界面和IBM iX的设计思维方法提高用户满意度
- 从IBM集成的移动体验中定制和优化用户体验，其中包括50个预定义的行业应用程序
- 可以信赖的advisor，在云业务转换过程中提供指导，包括迁移、加速应用程序开发、架构和提高安全性
- 使用由SAP Act支持的IBM专有的ASCEND方法，最小化定制和增量成本

ORACLE云 - 帮助客户选择合适的、经过验证的公有云、私有云或混合云方案，制定策略，如何使用云来节约成本和增长收入

项目性质：咨询类/实施

汇报对象：CIO、相关业务部门负责人

涉及部门：IT部门、相关业务部门

项目背景：

由于外部监管趋严、披露要求不断提高，以及需要加强内部管理，客户对于支持管理决策的财务数据，要求及时、准确，并且缩短编报时间。同时，随着业务及组织的迅速扩展，管理问题日渐凸显，客户急需完善中后台管理系统，提升公司内部管理能力，确保公司战略的贯彻落实，促进公司长久发展。

项目产出：

- 云化业务流程设计报告
- 云基础架构规划及实施路径规划报告
- Oracle cloud平台定制化实施
- 云平台及Oracle软件产品运维服务

项目价值：

- 分析、移动、社交 - 云扩展了整个企业应用新技术的潜力
- 云可以降低成本，并且帮助企业降低新技术投入成本
- 云可以将CAPEX转移到OPEX，减少了对新技术的前期投资
- 借助云的速度和敏捷性，帮助客户实现数字化转型
- IBM Oracle云实施方案基于Oracle的统一方法论，并在此基础上结合了IBM Accelerator、IBM Better Transformation以及Better Change Method等IBM工具或方法

Microsoft - 围绕微软强大丰富的商业应用，结合IBM咨询方法论，为客户提供一整套的敏捷实施服务和辅导

项目性质：咨询类

汇报对象：CIO、相关业务部

门负责人

涉及部门：IT部门、相关业务

部门

项目背景：

IBM和微软合作融合了微软的敏捷商业应用和技术——包括微软Dynamics 365、微软SharePoint和微软Office 365软件和其他商业解决方案；借助IBM资深的全球行业经验，助力企业对微软商业解决方案的敏捷落地。

项目产出：

- 现有应用程序评估
- 微软解决方案应用规划
- 应用实施路线图规划
- 产品使用手册

项目价值：

- 借助微软多样化的应用，创造全新的业务增长策略
- 优化IT投资战略，实现差异化竞争
- 全面的财务、功能、技术和时间安排在建议，以及应用转型所带来的额外业务机会

Hybris - 提供基于SAP Hybris解决方案的电商平台规划与落地实施的咨询服务，为客户提供高效的Hybris平台端到端的交付体验

项目性质：咨询类

汇报对象：CIO、相关业务部门负责人

涉及部门：IT部门、市场部、渠道部、相关业务部门

项目背景：

客户旅程不再是以单一渠道来定义或管理，而是跨越了多种渠道、交互和市场营销通信手段。IBM 可以改变企业在整个客户关系生命周期无缝与市场互动的方式。借助SAP Hybris市场营销解决方案，使企业能够了解客户，并聪明地与他们开展互动，促使他们购买产品，而不是推开他们。

项目产出：

- 营销功能规划报告
- 渠道与核心流程整合方案
- Hybris电商平台实施规划
- Hybris电商应用平台

项目价值：

- SAP Hybris Marketing可全面理解每位顾客的情境，让营销人员充分理解潜在客户，在客户旅途的每个阶段以独一无二的体验吸引客户，并对商机与客户需求的变化快速做出响应
- 帮助营销人员全面掌握客户以往的所有交互；以此为基础通过预测式分析技术推测客户的下一步行为；并结合具体情境和行为推动购买过程最终顺利落实

WORKDAY - 将一个精品产品的专业经验与一个领先的数字服务创新者的可伸缩性结合起来，与各种规模和行业的组织一起成长，加速和优化Workday的交付价值

项目性质：咨询类/实施

汇报对象：CIO、CHRO

涉及部门：IT部门、人力资源部、相关业务部门

项目背景：

- 现有的HRMS系统难以跟上科技的发展速度，与市场保持一致的时间成本和资金成本非常高昂
- Workday云解决方案为我们提供了世界一流的工具，以内嵌的分析和移动连接提供强大的HR后端用户体验

项目产出：

- HR管理模式转型咨询方案
- 原系统及流程整合规划方案
- Workday平台实施
- App开发
- 平台运维

项目价值：

- 支持未来公司发展计划和总体CAMS战略。（Cloud, Analytics, Mobile& Security）
- 更强大的HR中断客户体验
- 简化HR流程和政策
- 重新设计HRMS支持框架

Mobile - 为企业整合移动应用需求，提供移动应用方案和服务，并安排专业团队持续运作

项目性质： 咨询类，实施类

汇报对象： CIO、相关业务部门负责人

涉及部门： IT部门、相关业务部门

项目背景：

- 77%的消费者使用智能手机，使其成为近年发展速度最快的技术
- 只有12%的员工能够使用企业应用程序，或者能够访问移动设备上的关键企业功能
- 由于应用程序方法的碎片化和设计的不完善，企业很难通过移动功能获得投资回报

项目产出：

- 整合移动应用服务—持续构建、维护、增强、测试和整合企业范围内的移动解决方案。
- 提供专业的团队持续运作—提供一致的、高效的、模块化的、可扩展的、敏捷的移动服务
- Mobile @ Scale—利用iOS, Android和hybrid开发一个健全的企业模型，跨越B2C, B2E和B2B用户域

项目价值：

- 每个应用程序可节省高达60%的成本
- 以高达33%的速度进入市场
- 通过直观、一致和定制的设计降低了培训成本
- 通过整体方法的移动套件获得更大的投资回报
- 高达45%的生产力提高
- 基于云的Evergreen DevOps与不断变化的移动技术保持同步
- 为员工和客户提供持续的高质量体验
- 节省了76%的应用维护费用
- 移动后端服务变得高效、模块化、可扩展和敏捷

云战略/迁移规划 - 针对客户的云需求，提供针对云平台的战略规划、应用程序开发、迁移和管理。

项目性质： 咨询类，实施类

汇报对象： CIO、相关业务部门

负责人

涉及部门： IT部门、相关业务

部门

项目背景：

传统IT基础架构已经难以满足金融业发展需求，而金融云符合行业大容量、高并发、快速变化的业务趋势。金融企业在基础架构演进与转型中存在着核心业务系统依然依赖大型机系统、IT成本居高不下、自主可控能力有限等问题，这不利于金融企业自主可控的快速业务发展与创新。

项目产出：

- 下一代云基础平台
- 整合集成平台(iPaaS平台)
- 企业级云策略架构
- 高可用性的noSQL数据库(MongoDB)
- 支持多个供应商、合作伙伴和内部系统的微服务
- 支持DevOps的渠道整合平台

项目价值：

- 工业化的、工厂式的云迁移方案
- 自动配置和部署
- 降低了劳动力成本，提高了基础设施的使用效率
- 减少运营成本
- 改进体系结构和安全框架
- 减少事件处理的延迟
- 重新调整战略远景

APP开发-平衡客户目标、用户需求和IT需求，提供能够重塑客户和员工体验的移动应用程序和解决方案

项目性质：实施类

汇报对象：CIO、相关业务部门负责人

涉及部门：IT部门、相关业务部门

项目背景：

对大多数公司来说，跟上移动技术发展的步伐是很困难的。企业需要应对如下问题：

- 极高的用户期望度
- 不断地更新操作系统
- 方案的优先级
- HTML5 and 本地apps
- B2C 及 B2E apps
- 应用程序积压
- 大量的设备类型
- ……

项目产出：

- 移动应用解决方案
- 移动应用程序

项目价值：

- 建立移动能力可以帮助客户提高传统渠道之外的参与度，引入新产品和服务，并重新定义业务模式，推动业绩增长
- 移动服务可以帮助客户改善所有业务的操作模型和流程，提高效率和生产率，降低成本
- 使用self-service mobile channel，可节省高达80%的维修费用
- 减少停机时间、提高响应能力和决策速度，可使员工的生产率提高30%

复杂集成架构 - 复杂系统集成架构 (CSI&A) 是跨多个解决方案的一个整体服务, 使 CAI 能够帮助客户管理和使用最复杂的系统和组件集合

项目性质: 咨询类

汇报对象: CIO、相关业务部门负责人

涉及部门: IT部门、架构部门、相关业务部门

项目背景:

- 现代IT系统往往是由多个组件组成的混合解决方案, 例如软件包、中间件、应用程序开发框架、自定义代码等
- 传统的IBM方法是以交付基于单个组件的解决方案开发的。用户若需要交付一个混合型的解决方案, 就必须组装和集成这些组件
- CSI方法提供了设计和构建混合解决方案的简单视图, 同时强调了落地的基本原则

项目产出:

- 集成架构设计方案
- 客户化开发修改方案
- 集成架构落地实施路径规划

项目价值:

- 帮助客户梳理现有系统群, 包括自有系统和第三方软件包的集成关系
- 为客户设计最高效的集成架构方案
- 对于第三方软件包或应用, 提出适合用户自身情况的客户化方案

分布式/微服务治理 - 帮助商业银行IT架构向微服务转型，提供微服务架构规划设计并在落地过程中提供指导和工具辅助

项目性质：咨询类

汇报对象：CIO、相关业务部门

负责人

涉及部门：IT部门、架构部门、

相关业务部门

项目产出：

- 分布式/微服务架构规划方案
- 微服务治理体系规划方案
(包括服务化开发、持续集成、自动化测试、持续交付和持续部署等)

项目背景：

- 互联网金融业务异军突起，对传统银行带来了巨大的冲击，应对市场竞争，银行竞相发展互联网金融的业务。为适应海量客户、海量交易数据和快速业务响应能力等互联网业务的特点，以云计算、敏捷开发模式为基础的微服务架构逐渐成为业界的主流
- 微服务架构有非常多的优点，包括技术异构性，支持弹性动态伸缩，自动化部署，可组合性，可代替性等。但是管理复杂度也是一个非常大的挑战

交付形式：

- 对架构负责人进行访谈，收集现有架构问题和改造注意点，同时研读现有架构文档，对当前整体架构进行全面了解和评估
- 结合先进的微服务架构设计理念，对企业进行量身定制的微服务架构规划，形成架构蓝图并与行内架构负责人达成一致意见
- 设计由传统架构向分布式架构的转型路线图，与IT骨干和架构负责人密切交流，确保其路线的有效性和可行性
- 在架构转型落地的过程中提供指导，提供架构管控工具并对行内架构人员进行培训

项目价值：

- 搭建支撑异构系统的分布式服务集成架构
- 实现敏捷开发模式
- 构建基于容器云的PAAS平台，实现模块化、标准化、松耦合、可插拔、可扩展、可替换、可进行微服务化拆分的银行IT架构

信息安全 - 帮助客户建立信息安全管理体系和技术体系，帮助企业有效执行数据安全要求并整体降低信息泄露风险

项目性质：咨询类

项目周期：3 - 10 月

汇报对象：CIO、科技部总经理

涉及部门：信息科技部、相关业务部门

项目产出：

- 企业信息安全评估报告
- 安全战略与技术规划报告
- 信息安全标准认证辅导

项目背景：

银行信息科技正以“运营智慧安全、生产友好高效、技术创新引领”为信息科技发展战略纲领，持续推进信息科技治理与信息化建设，着力强化信息科技对经营管理和业务转型的支撑作用，坚持基础设施建设与科技创新发展并重，通过提高科技服务与运行安全保障，强化信息科技对全行经营管理和业务转型的支撑作用

交付形式：

- 对企业现有的信息安全体系进行检测，对安全负责人员进行访谈，找出安全隐患和识别信息安全目标差距
- 结合行业安全标准和企业自身情况编制详细的安全应对方案，规划安全管理战略蓝图并制定路线图
- 按照规划路线图帮助客户对现有安全体系快速调整，并提供实施过程中的保障和咨询服务

项目价值：

- 信息安全管理体系建立
- 数据生命周期风险管控体系建立
- 自适应的安全运营架构
- 应用开发生命周期安全体系
- 为客户提供安全管理体系规划到落地全程辅导

支付 - 提供金融交易管理、现金管理、实时反欺诈等服务帮助银行适应不断变化的支付领域的最新机遇和挑战

项目性质：咨询+实施类

项目周期：6 - 24 月

团队规模：5 - 10人

汇报对象：CIO

涉及部门：会计结算部、国际

业务部、信息科技部

项目产出：

- 支付方案咨询规划报告
- 交易管理规划报告
- 现金管理规划报告
- 交易及欺诈风险管理咨询报告
- 统一及时支付平台

项目背景：

银行面临着日益激烈的同业竞争、欺诈和网络攻击威胁，以及客户的定制化产品和服务要求。并且随着创新、新兴竞争者和监管要求的出现，支付领域正在发生翻天覆地的变化。因此，银行需要采取行动，提高其后台支付的效率和灵活性，实施变革和新技术，以应对它们所面临的机遇和挑战

交付形式：

- 对已有支付系统进行调研，对系统使用人员进行访谈并收集意见
- 结合前期访谈意见和领先的支付、交易、现金管理、反欺诈实践经验，对支付平台业务及架构进行蓝图规划
- 编写详细业务需求，辅助客户进行产品选型，并做差异分析
- 形成系统需求，进入开发环节，并对整个开发过程进行严格管控，确保顺利上线
- 提供平台使用培训和只是转移，并对平台上线后的运维问题提供保障支持

项目价值：

- 更快地进入市场，为企业客户量身定制新产品和服务
- 降低当前支付架构的成本、风险和灵活性不足
- 实时反欺诈管理平台帮助识别并预防欺诈
- 通过新技术应用（如区块链）来展示领导力和创新力