

六年磨一剑 出鞘定乾坤 建行上线“新一代”IT体系

□ 本报记者 汪慧 通讯员 林思彤



记者日前从建行海南省分行获悉,近日,建设银行举全行之力,耗时六年时间打造的“新一代核心系统”建设全面竣工并成功上线。这标志着建设银行全新核心系统建成,将为全行战略转型和业务发展注入强大动力。

“新一代核心系统”应运而生

2011年,金融危机之后的国内外金融环境严峻复杂,金融监管要求日趋严格,客户需求日益多样化,跨界及同业竞争加剧,同时,新技术、新应用迅猛发展,互联网金融浪潮兴起,商业银行面临的竞争已趋白热化。

建设银行也同时遇到严重挑战,原有的经营管理模式、机制已难以适应外部形势变化的要求。正是在这样的大背景下,建设银行“新一代核心系统”建设应运而生。

六年来,八千多名建设者,三十多万名建设银行员工,不畏挑战,锲而不舍,吸纳全球科技和金融人才的智慧,勇闯企业级、组件化、参数化建设的无人区,建成了支持建行集团“母子公司、海外内一体”的信息化平台。

在全行整体转型的大旗下,IT建设不再仅着眼于银行内部管理的需要,着眼于一个个独立的产品或业务条线,而是从客户体验的角度、以全行一盘棋的思维去设计和研发系统。建设银行吸纳国际领先实践和经验,结合本行实际,自主创新推出了一套以“四个一”为显著特征的企业级工程实施方法:即一套业务模型、一套IT架构、一套施工工艺和一套管理流程。

节约资源超过2.6万个处理单位

从业务架构入手,采用业界领先的企业级建模方法,描绘出建设银行的业务蓝图,全面建立集团层面的流程模型、数据模型、产品模型以及用户体验模型。这套业务模型,既覆盖了现状,解决了当时的所有痛点问题;又全面落实了“十二五”规划及CCB2020转型规划,确保业务的前瞻性与先进性。

重构业界领先的“集中式+分布式”融合架构。这套IT架构完全承接了业务建模成果,是充分体现建设银行转型目标的IT新蓝图。它由7层12个平台构成,是组件化、平台化、面向服务的企业级方案,具有灵活稳定、成本可控、便于维护、易于扩展等优势。所谓“融合”,是指整体采用分布式架构,关键应用采用集中式架构。这样,既发挥了主机安全、稳定、可靠、易于管理的优点,又发挥了分布式平台成本低、海量并发处理能力强的优点。

目前,建设银行部署在X86云上的应用已达83%,通过主机下移和资源池化,主机利用率从90%降到70%,节约资源超过2.6万个处理单位,在业务量年均增长33%的情况下保持主机资源使用率零增长。近年来“双十一”期间,建设银行的交易笔数和交易金额都稳居同业首位。

同时,重塑了开发模式。“新一代”制订了严格的全生命周期施工工艺,规范、约束各个项目组的实施工序,这就是“一套施工工艺”。基于这套施工工艺,项目实施从过去“项目组一站式”向“软件工厂式”转型,应运建立起一套包括“计划管理、配置管理以及质量控制”在内的、流程简洁高效、工具集成统一的项目实施管理机制,这就是“一套管理流程”。

这套方法论实现了IT建设模式从“部门级”到“企业级”的根本转变。经过“新一代”核心系统建设工程六年的实践检验,它既适用于瀑布式大规模开发,指导大型商业银行战略转型项目的顺利实施;也适用于迭代式的敏捷开发,推动诸如建行龙支付等创新产品的迅速投产。为建设银行带来创新速度、处理效能等全方位的竞争优势。

累计投放一万三千多项创新及优化功能

六年来,“新一代”核心系统建设,累计投放了一万三千多项创新及优化功能。为建行稳健发展注入了新的动能、新的活力。

2016年,建设银行实现税后净利润2324亿元,集团总资产达到21万亿元,平均资产回报率和平均股东权益回报率分别为1.18%和15.44%,各项业务稳中见强,核心指标和市值排名处于同业前列。2016年,建设银行先后获得国内外知名机构授予的100余项重要奖项,包括荣获《欧洲货币》“2016中国最佳银行”,在英国《银行家》2016年“全球银行1000强排名”中,以一级资本总额位列全球第2,“世界500强”跃居第22位。

海南建行相关人士介绍,“新一代”在在综合性经营、多功能服务、集约化发展、创新型银行、智慧型银行等各个方面都发挥了强大功能。

例如在智慧型银行方面,“新一代”积极应用大数据、人工智能等新技术,建成了全渠道、全流程、全覆盖的服务与营销体系。通过“线上+线下”智能全覆盖的方式,助力智慧银行建设。线下网点的智慧柜员机,为客户提供“一站式、自助化、智能化、多样化”的服务体验,涵盖网点柜面的200余项非现金业务功能,分流柜面67%的业务,大大降低网点人力成本,解放网点生产力。线上推出的智能机器人“小微”,已累计服务客户超过12亿人次,日均交互超过500万次,相当于1万人工坐席的工作量,应答准确率达到93%,不仅提高了效率,而且大幅降低了成本。

海口联合农商银行 深入践行普惠金融

本报讯(记者 汪慧)海口联合农商银行始终坚持“一体两翼、协调发展”的发展战略,注重发挥物理网点服务前沿作用,引导各网点深入践行普惠金融惠民生。

总行营业部结合六一儿童节,举办“小小金融家,未来我最棒”主题活动,邀请客户、社区居民等携幼子女到营业厅欢聚,备上新鲜水果、各色糕点、精美礼品,利用各种亲子互动游戏普及金融知识,让孩子们在游戏的氛围学习金融知识,提高金融安全防范意识。

DC城支行走进某企业海南省级经销商的驻地,为公司员工普及反洗钱、防范电信诈骗、防范非法集资、假币辨别等金融知识。为使宣传培训更加高效,DC城支行提前通过调查问卷的方式,搜集员工在日常生活中遇到的涉及金融方面的各类问题以及相关案例,在活动中的放矢解答和讲解,提高了金融知识宣传效率。

龙华支行两周岁的生日之际邀请新老客户参加生日会,通过知识竞答、砸金蛋、亲子游戏等活动,在传播金融知识的同时,将各种礼品、纪念品发放给客户,引导新客户现场开户、办理业务。

邮储银行琼海市支行 个人存款突破10亿元

本报讯(记者 汪慧)今年以来,面对复杂多变的经济金融形势和竞争日益激烈的市场环境,邮储银行琼海市支行紧跟省行工作部署,坚定信念,乘势而上,围绕业务目标充分挖潜优质客户资源,从营销模式、考核机制、联动营销、客管系统四大方面入手促进业务发展,个人存款业务实现了稳步持续提升、强势增长的良好局面。截至6月末,支行个人存款成功突破10亿元,创历史新高,为今后全行存款业务的发展奠定了更加坚实的基础。

农行海南省分行开展 “普及金融知识万里行”

本报讯(记者 汪慧 通讯员 张荣鑫)7月1日起,农行海南省分行在全辖193个营业网点正式启动2017年度“普及金融知识万里行”宣传活动。该行以《中国人民银行关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》(银发[2016]261号)为基础,通过发放宣传折页、宣传手册、LED屏和电视滚动播放等方式,重点就银行账户管理、支付信息安全等内容为民众进行宣传。为扩大宣传范围,该行还组织员工在网点设立宣传点,走进商户,走进社区,向更多的金融消费者讲解和发放宣传资料。

近年来,农行海南省分行积极履行国有大型商业银行的社会责任,开展形式多样的金融知识宣传教育活动,着力提升社会公众的金融安全意识,增强消费者安全使用银行产品和服务的信心,构建和谐、稳定的金融关系。

ICBC 中国工商银行

工行打造便民生活缴费快速通道

据悉,中国工商银行近年来围绕便民缴费打造的“工银e缴费”服务平台已覆盖全国大部分城市和日常缴费项目,如电费类缴费服务已覆盖全国292个地级及以上城市,覆盖率达90%。通过“工银e缴费”,居民无需前往各公用事业收费企业或银行网点,足不出户便可使用工商银行的网上银行或者手机银行快捷高效地办理各类缴费业务。

目前工商银行“工银e缴费”服务平台提供缴费服务已达41种,根据与

居民生活的密切程度将缴费项目分为三类,其中基础生活类涵盖水电燃气、通讯费、电视费、暖气费等,其他生活类涵盖党团工会费、交通罚款、公交充值、ETC充值等,商业服务类涵盖教育培训费、物业服务费等收费。

同时,对于公用事业收费企业而言,接入“工银e缴费”后就可以使用工商银行的企网银自助查询、下载缴费明细,随时随地掌握收款情况,简化了收费流程,节约了财务成本。



中国建设银行 China Construction Bank

建行“快贷” “快”人一步

国内金融系统首个全流程线上自助个人贷款产品——建行“快贷”自2014年推出以来,已得到了客户、市场和同业的一致认可。截至2016年末,快贷产品已经累计服务客户超过200万户,贷款投放超过700亿元,获得了市场和广大客户的认可和好评。仅2017年春节除夕当天,“快贷”新增客户就超过20万户,有效满足了居民大众春节假期消费旺盛和短期资金使用量大的需求。

据了解,建行“快贷”基于互联网技术创新,足不出户,可在建行手机银行、网上银行、智慧柜员机自助办理,“秒申、秒审、

秒签”3步即完成所有流程,实现了“贷款闪电搞定”,又基于大数据信息模型的科学化筛选,解决了客户评价难的问题。建行以优惠的利率满足低至千元的贷款需求,实实在在帮助更多客户满足消费需求、提升生活质量。

建行“快贷”也为小微企业主融资开辟了新领域,方便、快捷地获得低成本融资成为现实。贷款用途覆盖居民各类消费用途以及小微企业主经营资金周转等,客户可在网上订单支付或在商户POS刷卡时使用贷款。