



# Банковская модель хранения и работы с данными

SAP СНГ



Discovery  
Bank

It's time to bank **healthier.**

Discovery Bank limited is a registered Financial Services and Credit Provider. T's & C's apply.



# Ключевые области работы Банка

Различные источники, структура и качество данных

## Аналитика и Риски

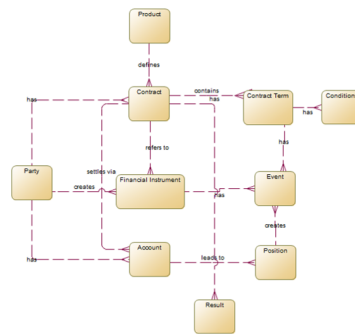
### Middle Office Data

- Единая модель данных в соответствии с требованиями аналитических приложений
- Гранулярность и агрегирование одного контракта
- Пакетная и управляемая событиями обработка
- Специальные аналитические возможности
- Аналитические результаты, например вспомогательная книга
- Высокое качество данных, большой объем

## Back Office/Corporate Functions

- Консолидация и агрегация аналитических результатов
- Корпоративные и групповые функции, например Главная книга, Консолидация, Планирование,
- Регуляторная отчетность
- Управление рентабельностью

### Общая модель

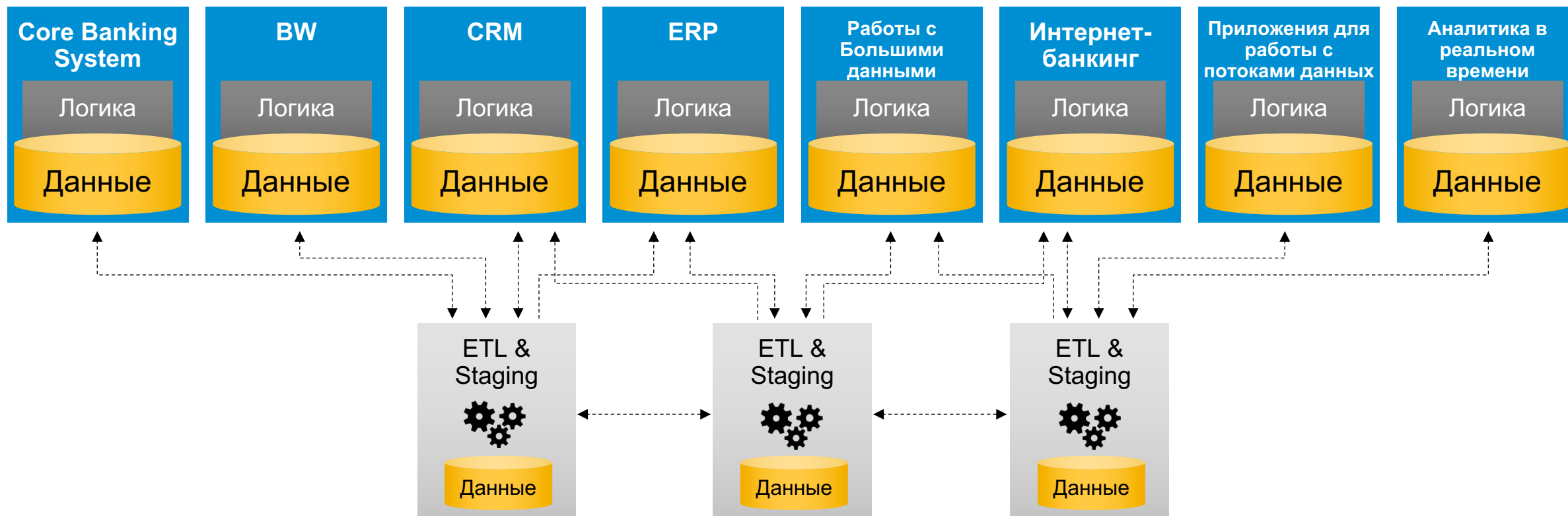


## Продажи и Клиенты

### Front Office Data

- Разнообразные источники и модели данных
- Необработанные данные с высочайшей степенью детализации и низким качеством
- Консолидация всех данных по операционным контрактам, информации о рынке, клиентах и потенциальных датчиках
- Очень большие объемы данных
- Сочетание оперативной памяти / диска / DFS / Hadoop
- Пакетная обработка и обработка событий / событий в реальном времени

# Ситуация с IT ландшафтом в Банке



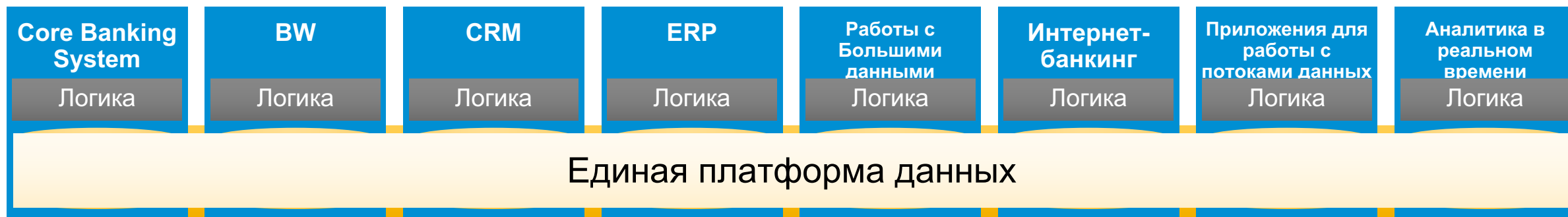
## Недостатки:

- Реакция на маркетинговые кампании более 1 дня
- Отсутствие аналитики показателей Банка в реальном времени
- Ограниченные возможности для цифровой трансформации

## Потенциал:

- Наличие методологии и инструментария для единой структуры мета-данных и справочников
- Большое количество источников данных, возможности расширения клиентской атрибутики и сбора дополнительных параметров (сейчас 100+)
- Оптимальный Roadmap развития с сохранением инвестиций

# Глобальный тренд: единая платформа данных



## Преимущества:

- Единый источник правды: экономия на дубликатах, интеграции и промежуточных обработках
- Подход к хранению и работе с данными исходя из бизнес-задачи: разделение на потенциальные, холодные и горячие данные

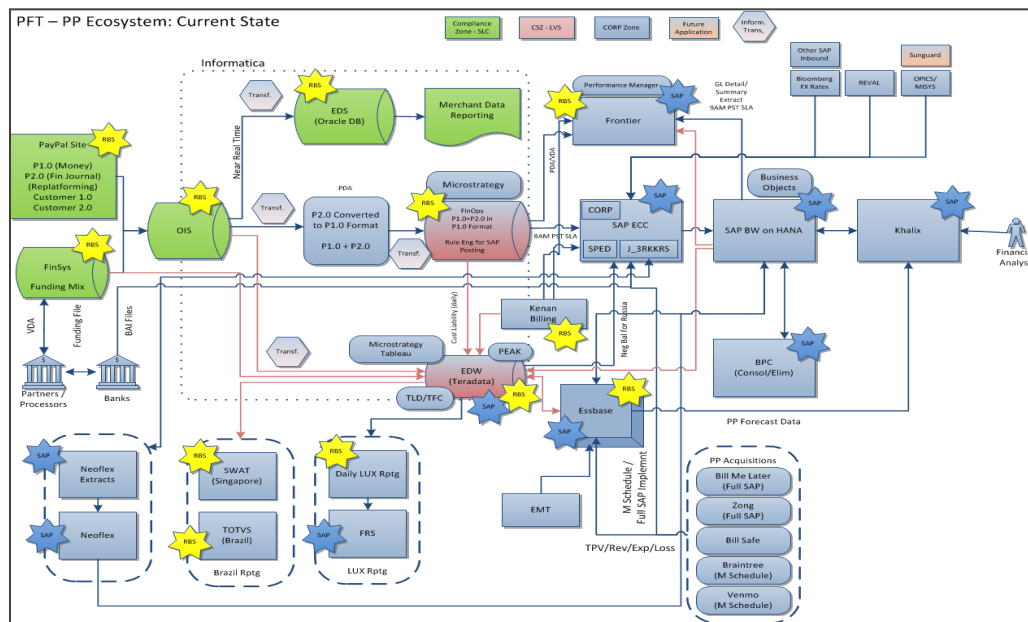
## Бизнес-результаты:

- Реакция на потребности и запросы клиентов в реальном времени, в момент возникновения потребности, в соответствии с индустриальным стандартом: **до 15 минут**
- Простота и ускоренная реализация и запуск новых бизнес-приложений: **сокращение сроков до 40%**
- Дополнительные возможности к оптимизации моделей данных и бизнес-процессов: **непрерывный процесс**

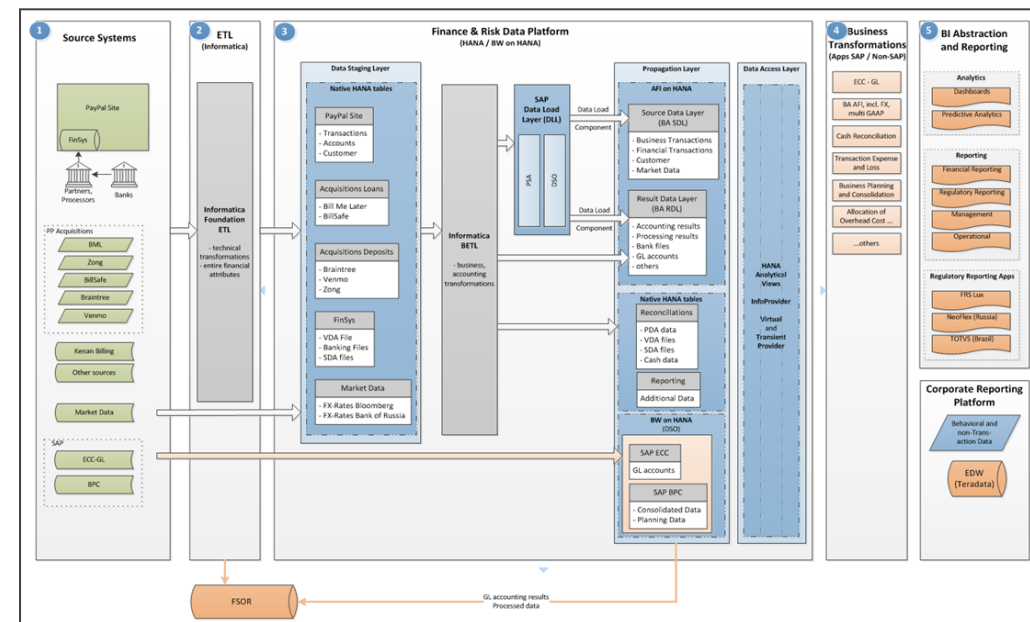
# PayPal: проект трансформация платформы



## Former State



## Transformed State



### Множество источников данных

- Different teams source data from different systems; It is estimated that 80% of efforts is spent on finding data and reconciling data for use.
- Multiple data sources cause considerable churn between Finance teams.

### Ограниченная масштабируемость

- Current state systems have been built upon over the years and lack key capabilities to enable us to accelerate business growth.

### Сложные инструменты контроля

- Varying state of Controls maturity depending on area of business.

### Единый, достоверный источник данных

- Eliminates data movements, redundancies and reconciliation points.

### Гибкая и масштабируемая архитектура

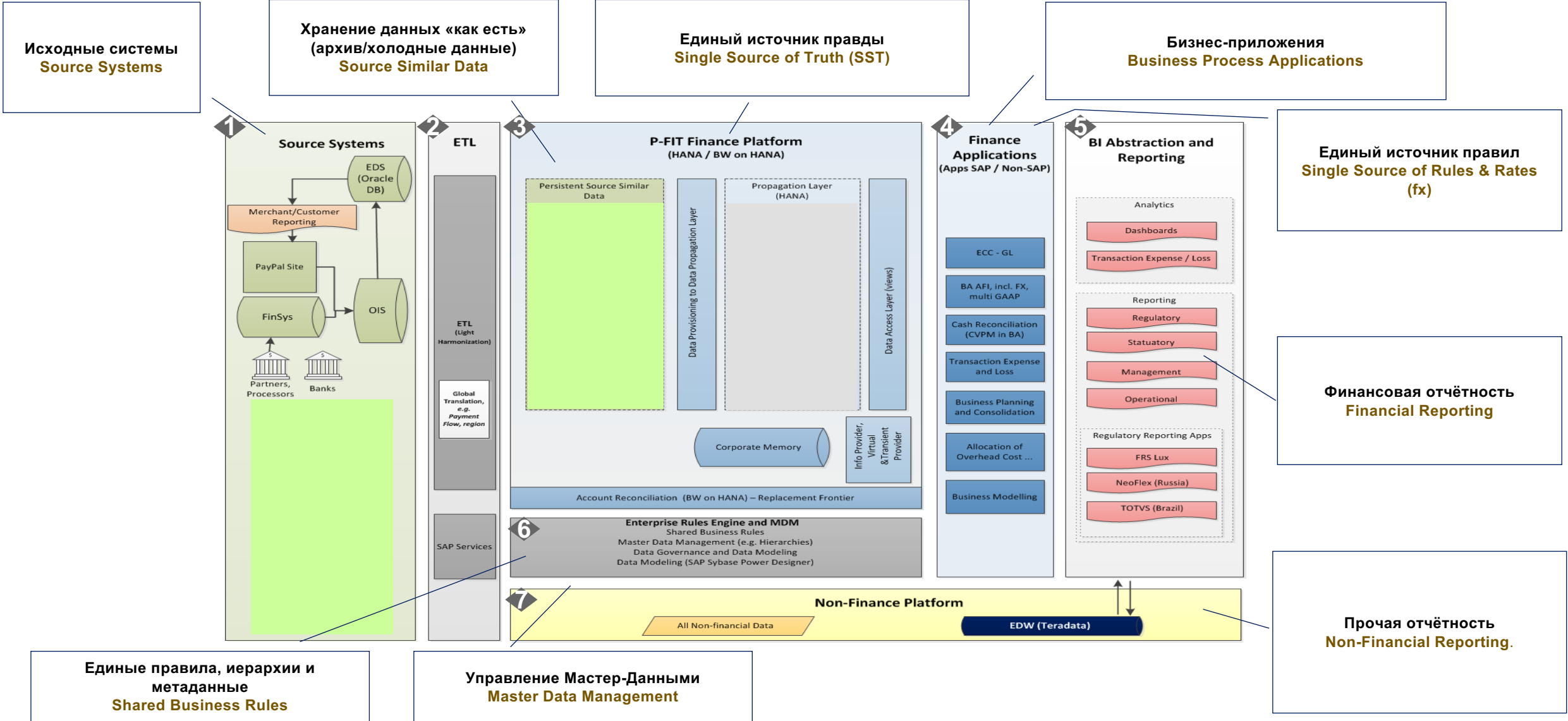
- Seamless integration of acquisitions, systems, new products and geographies.
- Adapts to changing local and global regulatory environment.

### Полное соответствие требованиям регулятора и комплаенс

- Clear data lineage & visibility of rules being applied to finance data.



# PayPal – концептуальная целевая архитектура





# Банковская модель SAP - Financial Services Data Platform

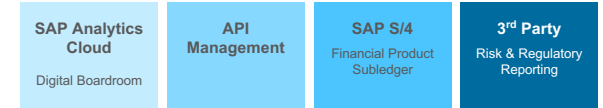
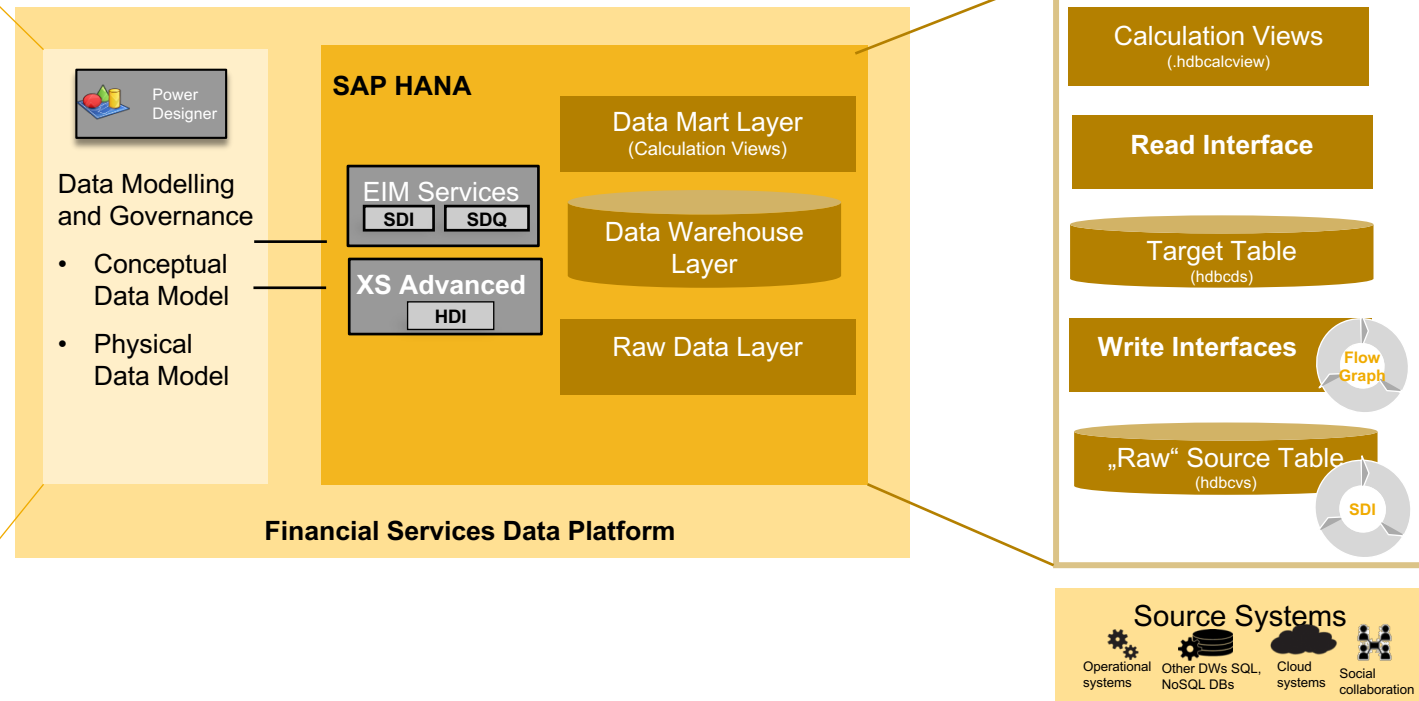
Возможность быстрого запуска современной платформы управления данными

## Power Designer: Инструмент + Контент

- Предварительно настроенная модель данных
- Концептуальная модель данных
- Физическая модель данных
- Документирование сущностей, атрибутов и отношений
- Поддерживать соответствие нормативным требованиям (например, BCBS239), например происхождение данных
- Управление жизненным циклом артефактов модели данных
- растяжимость
- Экспорт / импорт клиентского контента
- Картографический инструмент

## РАЗРАБОТКА

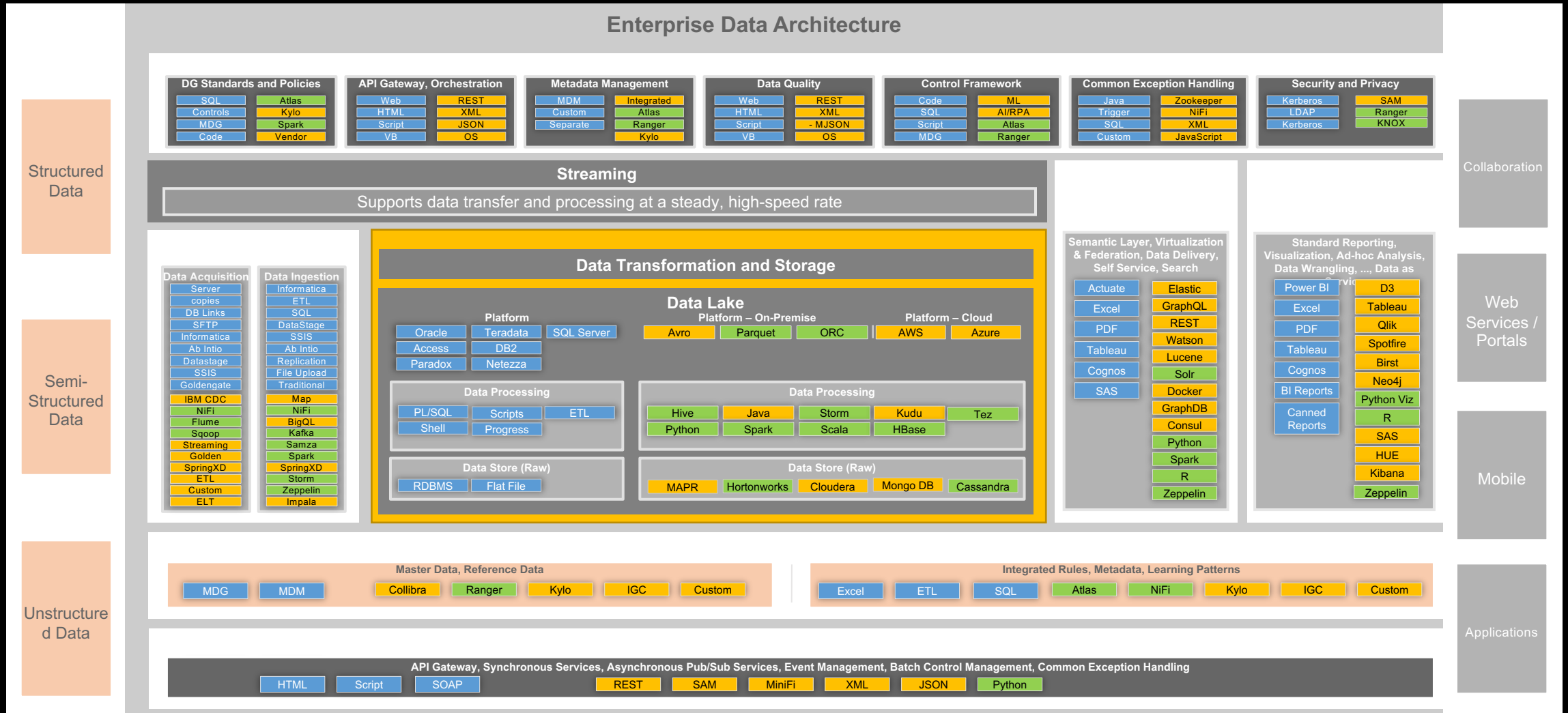
## РАБОТА



# Целевая IT-Архитектура КХД на основе банковского стандарта

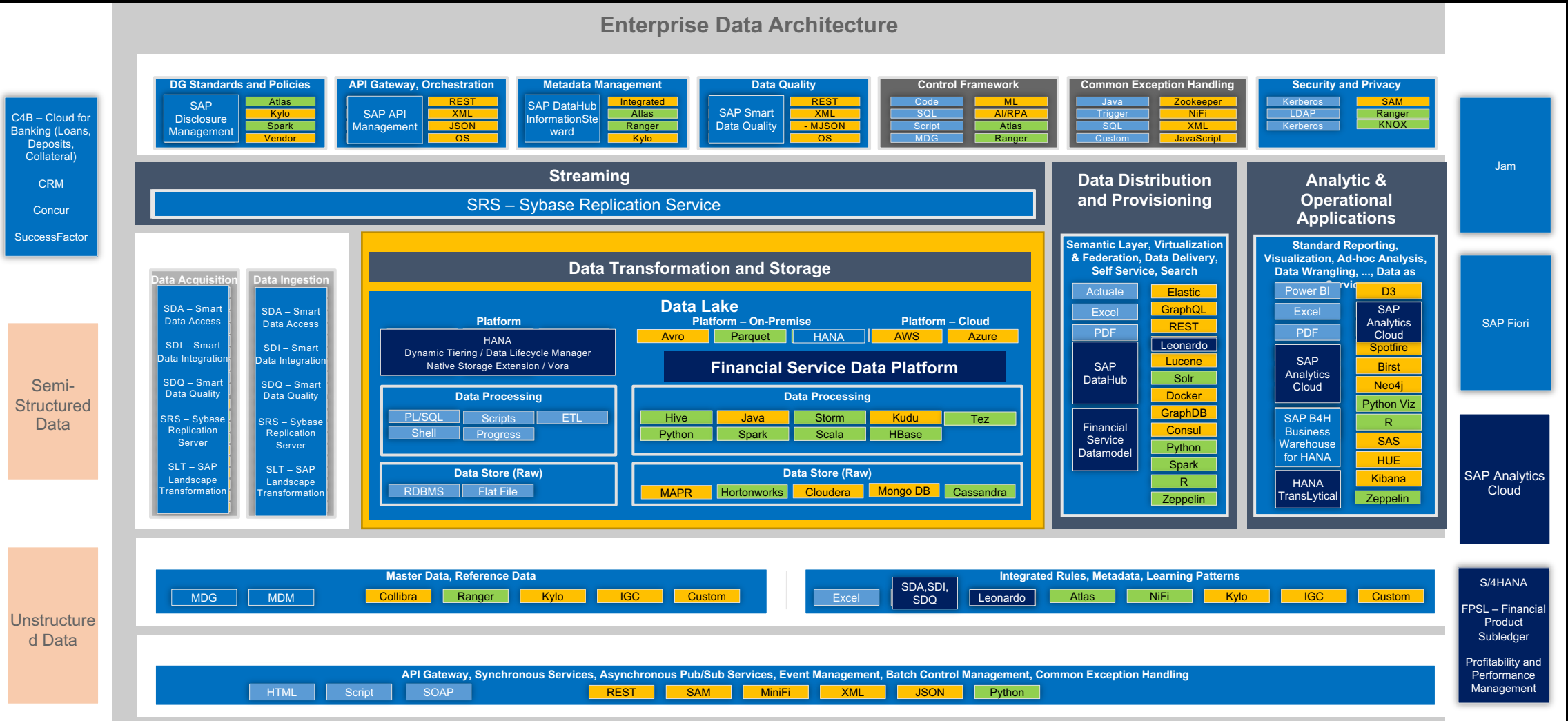


# Next Generation Reference Architecture for FSI (EY)



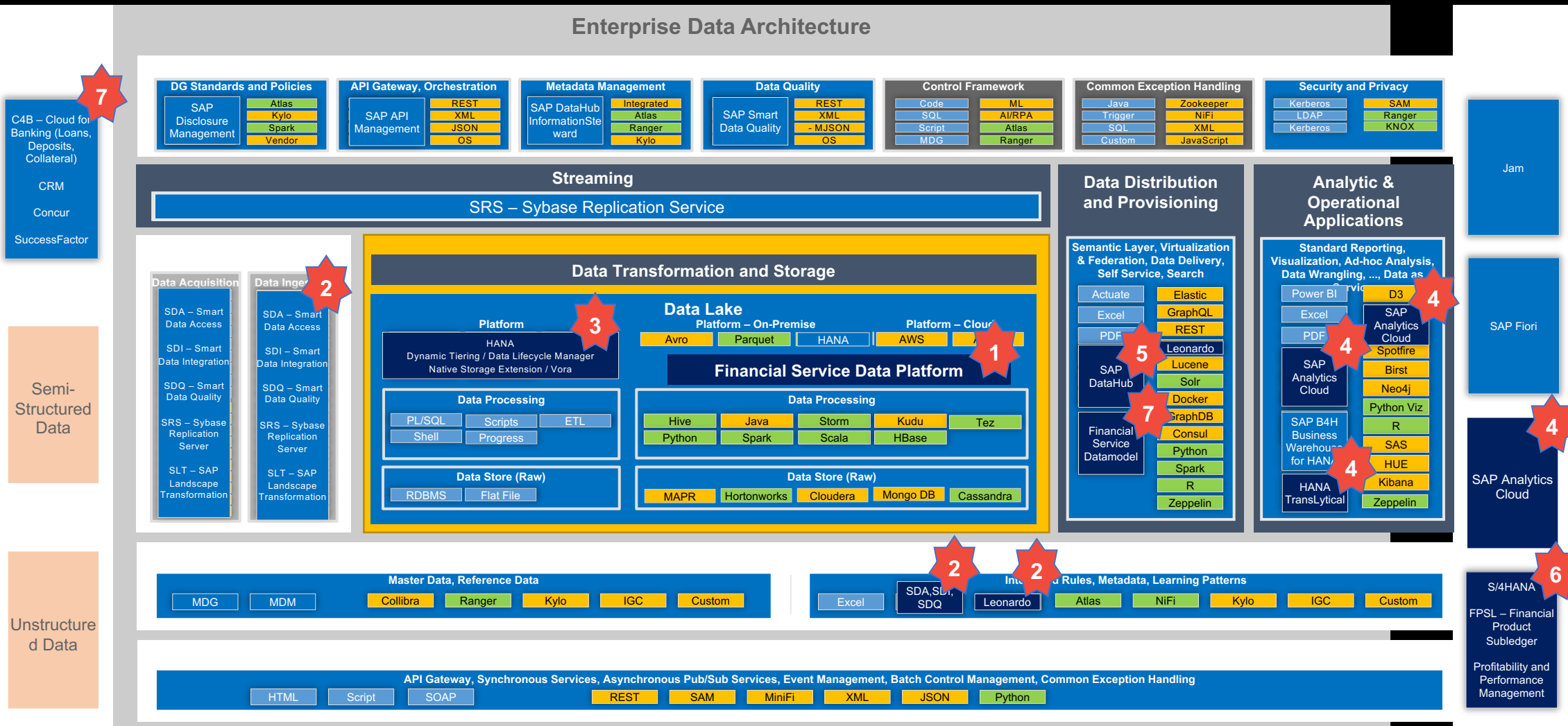
Key	Legacy	Next Gen "Apache - Open Source"	Next Gen "Third Party" vendor
-----	--------	---------------------------------	-------------------------------

# Next Generation Reference Architecture for FSI (EY) Overlaid By SAP Solutions



Key	Legacy	Next Gen "Apache - Open Source"	Next Gen "Third Party" vendor	Covered by SAP	Key Solution by SAP
-----	--------	---------------------------------	-------------------------------	----------------	---------------------

# Next Generation Reference Architecture (EY) Phased Implementation at PayPal

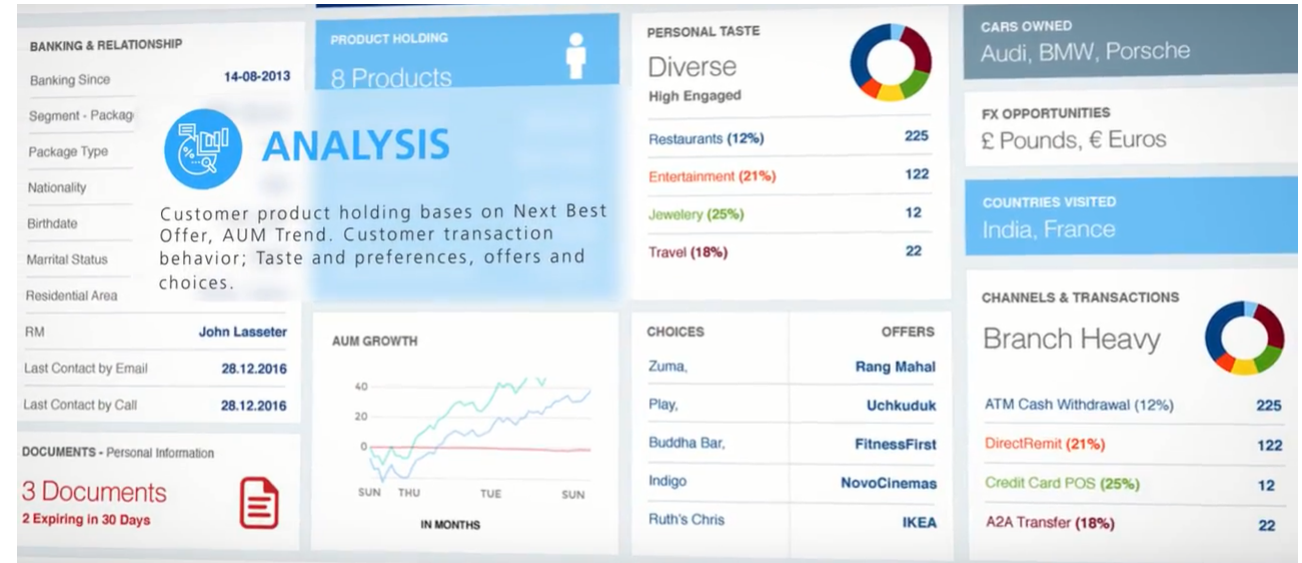
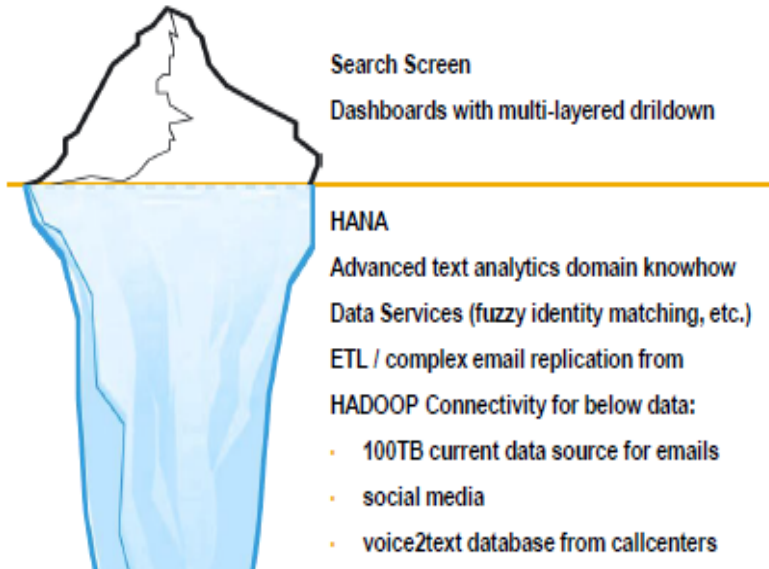


Key	Legacy	Next Gen "Apache - Open Source"	Next Gen "Third Party" vendor	Covered by SAP	Key Solution by SAP
-----	--------	---------------------------------	-------------------------------	----------------	---------------------

# Анализ клиента 360° на основе семантической информации

## Цели

- Объединение внутренних и внешних данных, структурированной и неструктурированной информации для получения 360° аналитики по клиенту
- Используется хранилище данных SAP, Hadoop кластер



- Анализ клиента 360° на основе семантической информации
- Использование социальных сетей (внешние данные)
- Транзакционная история
- Анализ каналов продвижения продуктов



# Возможность референса в Rabobank: успешный опыт построения аналитики в реальном времени



Бизнес выгоды

## Сокращение расходов

30-40 % IT поддержка

30-40% ведение проектов

## Комплаенс

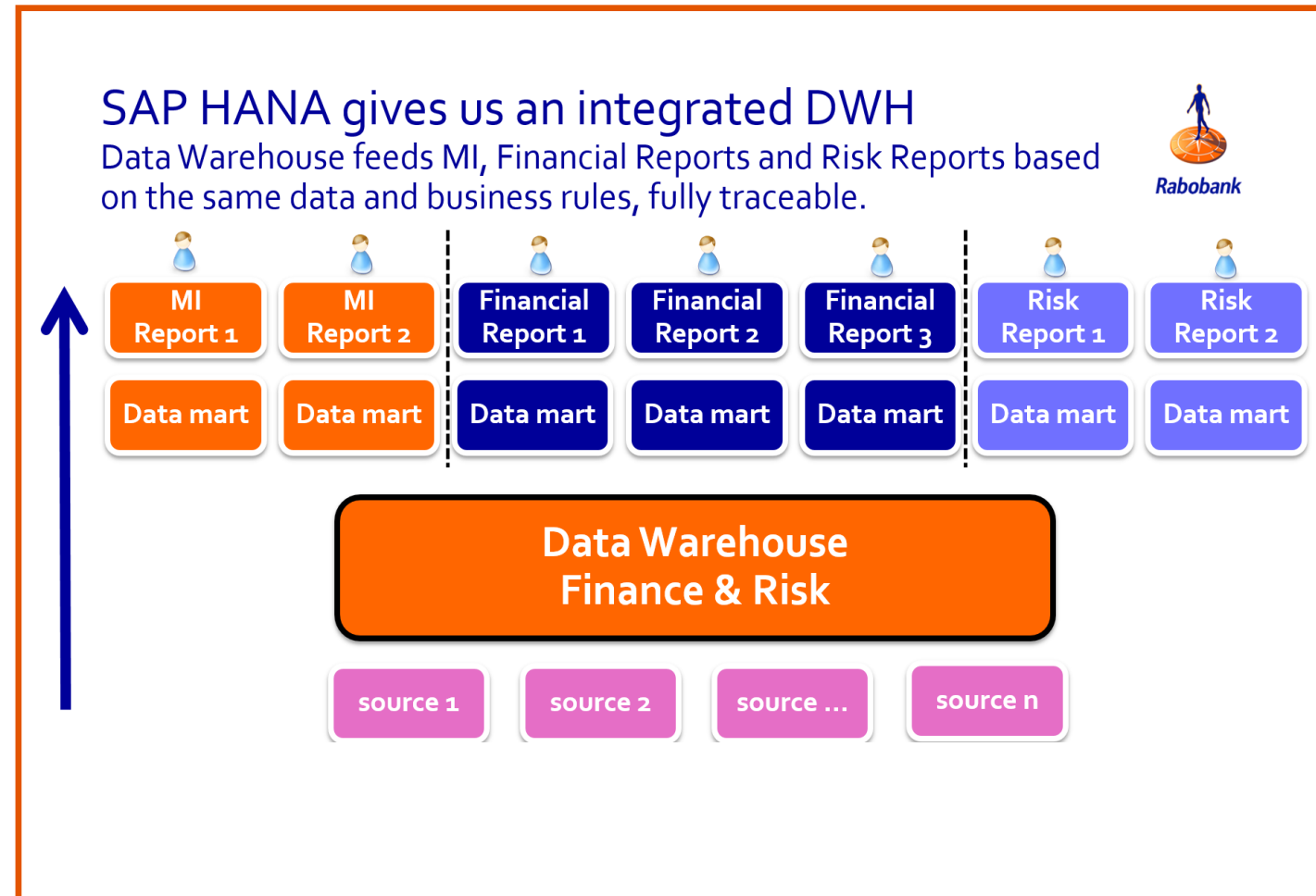
Единая версия правды

Целостная картина данных

Витрины данных

## Управление на основе «Живых» данных

Отчеты и аналитика в реальном  
времени





# Возможность референса в mBank: Персонализированное банковское обслуживание 5,5 млн клиентов с помощью SAP® Predictive Analytics

**Компания**  
mBank S.A.

**Головной офис**  
Варшава, Польша

**Отрасль**  
Банковские услуги

**Товары и услуги**  
Банковское  
обслуживание  
розничных и  
корпоративных  
клиентов,  
управление частным  
капиталом

**Число сотрудников**  
6318

**Веб-сайт**  
[www.mbank.pl](http://www.mbank.pl)

## Цели

- Максимально быстрое реагирование на потребности клиентов
- Получение ценных сведений о предпочтениях клиентов для поддержки клиентоориентированного банковского обслуживания по всем каналам
- Оптимизация программы скидков (mDeals) за счет оказания партнерам более качественных услуг и обращения к клиентам с более актуальными предложениями
- Повышение эффективности маркетинговых кампаний за счет лучшего понимания поведения клиентов и прогнозирования будущего спроса

## Почему SAP?

- Возможность с помощью решения SAP® Predictive Analytics поддерживать близкие отношения с клиентами благодаря данным и инструментам аналитического моделирования
- Практичное и удобное ПО с возможностью быстрого освоения и развертывания
- Простая интеграция с существующей ИТ-инфраструктурой

## Решение

- Прогнозное моделирование на основе транзакционных и демографических данных
- Точная сегментация, улучшенная отчетность и реализация многоканальных маркетинговых кампаний в реальном времени
- Предложения с учетом контекста по всем каналам на основе профилей клиентов

## Преимущества

- Снижение оттока клиентов и рост выручки за счет автоматизации кампаний и активации предложений
- Рост эффективности продаж и сокращение затрат, связанных со сбытом
- Минимизация трудозатрат на обучение сотрудников и выявление целевых клиентов
- Расширение возможностей программы скидков mBank's за счет персонализации скидков для каждого клиента на основе прогнозных данных

«Решение SAP Predictive Analytics позволило mBank узнавать о предпочтениях отдельных клиентов и оптимально планировать соответствующие маркетинговые мероприятия. Сегодня нам удается больше общаться непосредственно с каждым клиентом, что помогает лучше понимать его персональные предпочтения».

Бартош Виторженец, директор по стратегическим инициативам департамента розничных банковских операций mBank S.A.

## Быстрый

рост числа откликов  
на маркетинговые  
кампании

**400 %**

рост обращений  
по непотечным  
кредитам

**200 %**

рост обращений  
по страховым  
продуктам

**250 %**

рост обращений  
по депозитным  
предложениям

**Спасибо!**

