

大数据时代来临:商业银行该如何应对



数据,已经渗透到当今每一个行业和业务职能领域,成为重要的生产因素,人们对于海量数据的挖掘和利用,预示着新一波生产率和消费者盈余浪潮的到来。在大数据时代里,商业银行该如何应对?本期专题从多维度探讨商业银行面对大数据时代的挑战,如何从经营转型、数据发掘、风险管控等方面实现银行业新的跨越。



大数据时代银行全面风险管理的机遇与挑战

二十一世纪是一个需要依靠数据才能掌握话语权的信息时代,大数据时代的到来让人们充分感受到来自数据的强大力量。相应地,大数据时代也使得银行对于风险管理的内涵不再局限于制定规则与遵守规则这两个简单的维度,而进一步表现为银行业在风险管理过程中的“数据意识”。在大数据时代的背景下,商业银行如何实现“用数据说话”,让全面风险管理展现出更科学、更形象的思路与前景,将是银行在建立与优化全面风险管理过程中的重要机遇与挑战。

一、大数据时代的全面风险管理

大数据(big data),又称巨量数据、海量数据,是由数量巨大、结构复杂、类型众多数据构成的数据集合,是基于云计算的数据处理与应用模式,通过数据的集成共享,交叉复用形成的智力资源和知识服务能力。当前,数据已经渗透到每一个行业和业务职能领域,成为重要的生产因素。人们对于海量数据的挖掘和运用,预示着新一波生产率增长和消费者盈余浪潮的到来。大数据在物理学、生物学、环境生态学等领域以及军事、金融、通讯等行业存在已有时日,而随着云时代的来临,大数据也吸引了越来越多的关注。

银行作为最早产生大数据的发源地之一,顾客的存款、取款,开户、刷卡信息,员工的操作交易等产生的庞大交易信息本身就是大数据的一种形式。这些杂乱无章的数据背后,无时无刻透露出我们的生活、消费和投资习惯。大数据与银行开展业务之间存在密切联系。客户的消费、投资习惯,银行柜员的操作交易,客户经理的销售记录,贷款客户的还款时间等都反映成数据信息,这些数据都有一定的规律性,有利于银行建立一套与客户行为习惯有关的数据模型来预测与规划银行业务的发展方向。同时,大数据也是挖掘传统数据领域的一大延伸。金融领域的数据纷繁复杂、数据量庞大,由于信息的频繁性以及信息的不对称性,从看似无规则的各类信息中寻找其中的脉络,这样的需求在大数据时代得到空前的发展。可以说,大数据时代对人类的数据驾驭能力提出了新的挑战,也为人类获得更为深刻、全面的洞察能力提供了前所未有的空间与潜力。

大数据时代的推进无不影响着银行全面风险管理的发展模式。银行业业务的开展以风险承受能力为基础,数据能将风险的各个维度展露无遗,已然成为银行最有价值的资产。随着全球化的深入和信息技术的发展,风险和数据的紧密结合为银行带来的机遇与挑战日趋明显。

从宏观经济发展以及商业银行的经营环境而言,市场变化的日益加速,监管力度的逐渐严格,来自互联网以及其他非传统金融机构的竞争不断增强,商业银行要保持强有力的竞争力,维护自身的生存与发展优势,必须更好地发掘风险与数据所蕴含的强大价值,并积极运用科学的方式,让其价值在全面风险管理中得到充分展现。

二、大数据时代持问银行的全面风险管理能力

随着我国金融业务的的发展,银行业在风险管理方面的能力有了明显提升。然而,大数据时代的到来对银行实现全面风险管理提出了新的挑战:大数据时代要求银行的风险管理从原始数据出发,充分挖掘并利用数据所反映的风险信息,并以此为依据针对银行的风险管理作出具有前瞻性的管理规划与管理对策。

应当承认,“信息爆炸”的大数据时代正拷问着银行的全面风险管理能力,并凸显出银行在风险管理方面的诸多问题。首先,银行在风险管理过程中的数据意识不强,传统的风险管理往往关注业务操作流程的规范性,并以规则的制定与实施为核心,以此规划相关部门在业务操作中降低相应的风险。在缺乏风险管理部門对风险数据进行收集与处理的情况下,银行的风险管理将缺乏有效的数据支持,与银行的实际业务开展情况相脱节,从而降低了银行风险管理的有效性。

其次,银行对于风险数据的收集、整理、保存、分析以及运用等关键步骤普遍缺乏完整的运行与管理机制。以风险资本的计量为例,从风险加权资产的计量,到风险限额的测算,再到风险偏好与战略的最终确定,银行对于海量数据的“加工”显得至关重要。而由于银行缺乏一整套完整的风险数据运行与管理机制,数据来源业务第一线的风险数据将在不同阶段的业务操作流程中变得“七零八落”,数据缺损将导致真实的风险现状难以得到体现,也使得风险管理的推进由于缺乏可靠的数据基础而变得“举步维艰”。

再次,与数据处理相关的人才与技术本身所存在的滞后性将是银行推进全面风险管理的一个主要障碍。大数据时代科技金融的运用与发展离不开人才这一主导因素,IT系统等先进技术的更新换代也不可或缺。反观当前我国银行业的风险管理现状,在人才的储备乃至信息技术的掌握方面均亟待提升。

最后,来自巴塞尔新资本协议的要求以及我国相关监管文件的规定均强调了

风险数据对于银行风险管理的重要性。巴塞尔新资本协议凝聚了西方银行先进管理理念、方法和技术,是国外银行风险管理最佳实践与经验的总结,推行新资本协议核心理念,加强风险管理是银行发展的必由之路。必须明确,巴塞尔新资本协议对于银行风险管理提出了更为高层次的“数据要求”。新资本协议规定了银行各类风险的计量模型,如信用风险违约概率和违约损失率模型的设计、经济资本和经风险调整的资本收益率的计算等,均强调了数据处理的基本规则。与此相对应,我国的《资本管理办法》除了整合巴塞尔Ⅱ和巴塞尔Ⅲ在风险加权资产计量方面的核心要求以外,还针对原始风险数据的收集与整理提出了更为具体的规定。可见,来自巴塞尔新资本协议以及我国相关监管文件的规定对银行的风险管理提出了更高的“监管数据要求”,建立一整套包含风险数据资源的收集、风险数据的整理分析以及风险数据材料对风险管理的最终产出等多维度的风险数据处理机制,将是我国乃至国际社会对银行风险管理提出的新一轮监管要求。

三、大数据时代助推银行全面风险管理能力的提升

风险管理水平是银行核心竞争力的重要反映。大数据时代的到来对银行的重要反映。大数据时代的到来对银行的风险管理提出了新一轮的要求,数据以及与数据相关的风险管理方法将得到更为重要的地位。为了迎接来自金融市场的“风起云涌”以及来自外部监管的日趋严格,强化银行风险管理的数据意识,完善风险数据的运作机制,加强相关人才的培养与技术的提升,将成为每一银行在大数据时代的竞争中立于不败之地的重要途径。

(一)强化银行风险管理的数据意识

数据是风险管理的核心内容之一,数据意识强调了银行在风险管理的过程中,需要对风险数据的潜在价值加以高度重视与深入挖掘。针对当前银行风险数据储备不足,数据缺乏规范性,且数据质量不高的情况,银行应当将数据意识的推进由于缺乏可靠的数据基础而变得“举步维艰”。

其次,与数据处理相关的人才与技术本身所存在的滞后性将是银行推进全面风险管理的一个主要障碍。大数据时代科技金融的运用与发展离不开人才这一主导因素,IT系统等先进技术的更新换代也不可或缺。反观当前我国银行业的风险管理现状,在人才的储备乃至信息技术的掌握方面均亟待提升。

最后,来自巴塞尔新资本协议的要求以及我国相关监管文件的规定均强调了

风险数据的收集、分析与运用贯穿于风险识别、计量、监测与报告的全过程,将有利于推进银行全面风险管理在大数据时代的“数字化进程”。

(三)扩大风险数据相关专业人才储备

银行风险管理的数据化进程需要出色的风险数据“弄潮儿”,方能发挥风险数据本身的独特价值。大数据时代的推进使得数据处理成为一门专业技术。面对杂乱无章以及真伪难辨的风险数据,专业人员既需要理解和掌握数据处理的方法,又需要将风险管理的方法论运用于风险数据处理的过程中。因此,银行需要积极培养风险及数据管理等综合性人才,扩大风险数据相关专业人才储备,通过加强内部培养和引进专业人才等途径壮大风险管理人才队伍,提高风险数据的处理与分析能力。特别是逐步建立健全全方位的风险管理队伍的考核机制,通过规范化、科学化、制度化的考评,促进风险管理队伍的专业化、规范化、职业化发展。

(四)开发并提升风险数据的处理技术

数据和IT系统是银行风险分析和计量的基石。面临“信息爆炸”的大数据时代,各银行需要夯实数据基础,分步骤、分阶段地建立全面风险管理平台。旧有的资料储存方法已经难以满足数据处理的要求,与传统的银行运作系统相区别,银行要提升风险管理的水平,适应大数据时代的要求,就必须引入先进的数据处理技术,并相应地建设信息管理系统。如银行适用内部评级法计量信用风险加权资产,开展三大风险管理工具的建设,以及利用内部模型法计量市场风险加权资产等,均需借助IT系统,并利用复杂的算法进行庞大的风险数据处理。为了满足巴塞尔新资本协议以及我国相关监管文件对风险加权资产的要求,提升银行对于风险数据的处理能力,银行需要高度适用性的风险管理成果。

风险管理的第三道防线是内部审计部门,包括总行内部审计,以及一级支行和附属机构相应内部审计岗位。审计是检验风险管理有效性的最后一道关卡,也是判断风险数据的适用是否具有合规性和有效性的一关键步骤。以风险数据获得的风险管理成果需要进行严格的返回检验,从风险数据收集的完整性,到风险数据清洗与整理的完备性,再到风险数据分析与运用的科学性,直至风险数据输出的有效性,全面审查风险数据在风险管理过程中的合理运用。

以风险管理的三道防线为依托,建立一整套完整的风险数据运行机制,使得

大数据时代银行的应对之道

“如果银行不改变,我们就改变银行”,两年前很多人对马云这句话并没有放在心上,两年后的今天,没有谁能再忽视互联网对传统金融业态所带来的冲击。互联网金融的一大利器,便是大数据。大数据通过丰富数据的内涵,改变人们对数据的认知及使用模式,我们每个人既是大数据的制造者,也是大数据的使用者,以几何级数增长的海量数据,在给数据统计和管理带来困难的同时,也带来了巨大的潜在价值。为此,如何拥有、处理并加以合理运用大数据,既给银行带来巨大挑战,也为其业务拓展和产品创新带来重大机遇。

◆大数据时代给商业银行带来的挑战

对付海量数据的银行而言,大数据是一个看似熟悉的新事物。银行在数据的收集、储存及分析处理有着良好基础,却在大数据时代落后于互联网企业,其背后的原因从表面上看是银行没有正视海量数据的多样化趋势也没有做到高速实时的数据挖掘,从更深一层看则是由于传统银行的业务模式相对固化,对互联网时代经营边界的模糊化被动反应,变革速度远慢于互联网企业所导致,大数据不仅为商业银行引入新的竞争主体,也冲击和改变了传统金融的经营模式,将对银行竞争格局和方式产生深远影响。

1、大数据凸显了银行数据的局限性。随着社交网络、移动生活的深化,银行业以往的数据源局限性逐渐暴露。银行传统数据库信息并不完整,以客户信息为例,银行拥有客户的基本身份信息,却无法掌握客户在社会生活中体现兴趣爱好、生活习惯、消费倾向的情感或行为数据。此外,电商平台加第三方支付结合使得大量数据绕开了银行,现有银行数据范围与互联网平台相比已存在一定

2、大数据对银行数据整合能力提出更高要求。传统银行拥有客户账户资金往来等结构化数据以及大量网络浏览、电话、视频等非结构化数据,但对于结构化数据,银行往往采用的是以因果关系、经验逻辑为支撑的相关分析;对于非结构化数据的分析能力极为欠缺,数据使用率及处理效率极低;对结构化数据与非结构化数据的综合分析基本上为一片空白。在大数据时代银行需要建立一个面向数据分析决策型的数据环境:数据多样化,类型非一致,数据结构不再以结构化数据为主。银行还需要对这些数据进行清洗转换和整合分析,这也决定了大数据业务应用所使用的数据库将是面向主题的、集成的、相对稳定且随时间更新的。这些特点都决定了大数据时代银行从数据组织、数据储存和数据处理都面临更高的要求。

3、大数据冲击传统银行业经营方式。大数据时代中互联网金融的野蛮生长不断冲击银行的经营业态。信息技术进步和互联网金融的发展,使得更多的非金融机构进入金融体系,并利用其对互联网的敏感度以及监管盲区快速成长。传统银行由于组织架构等原因,无法充分发挥潜力,被动改革,大数据竞争中处于相对不利的局面。

大数据时代的银行,在产业链合作上,银行应学习互联网企业的渗透能力,整合上下游资源,打通全流程业务链条,为客户提供资金流、信息流服务,以及全局

例如,提供更多的自助服务设备,降低人力资源成本;完善服务提供流程,提炼运营模式,降低操作成本;制定产品开发的一般模式,降低产品开发成本;开发智能的客户关系管理系统和客户信息管理系统,降低长尾部分的多客户群的维护和管理成本等等。

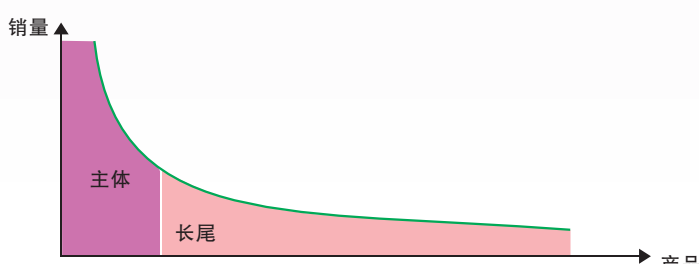
降低成本,合理定价,坚持这样的原则,商业银行才能持续地提供多样化的产品和服务,才能真正满足更多补缺市场的需求。

三、Place:可达渠道的广度开拓

银行的长尾部分一般较为零散,分布较广。渠道为王,要想满足这些群体的需要,首先要到达这些群体,仅仅靠单一的传统渠道,显然是不能覆盖长尾的各个角落。商业银行应如捕鱼一样,张开广阔的大网,开发各种渠道和通路,把产品和服务送达客户。

例如,设立社区银行,把银行开进基层社区,产业社区等,为社区或附近商圈提供特色服务;充分利用互联网的优势,推出网上银行、手机银行等便利渠道;为大众普及金融知识,推广自身产品;利用POS理财,实现资金划转;与通信、互联网、餐饮等各行各业进行互惠合作,让商业银行走进生活。

商业银行应认真对客户群体进行有



那么,在竞争日趋激烈的银行业当中,商业银行又应该如何抓住“长尾”呢?

一、Product:面向对象的产品创新

长尾理论的其中一个要点是,必须提供足够多样化的产品,才能满足更多少数爱好者的潜在需求。因此,商业银行必须不断挖掘消费者的各种潜在需求,为消费者开发出多样化的产品和服务,这样,才能抢占长尾市场。

例如,针对年轻的工薪一族资金零散,资金需求灵活,又具有较强理财意识的特点,推出各种“宝宝”类产品,满足其随存随取,又能获取较高收益的需求;针对小型型企业及个人贷款资金少,需求迫切、期限不定的特点,推出自助循环贷等灵活贷款产品;针对不同人群对信用卡的不同功能的需求,很多商业银行推出多种具有不同功能特色的信用卡,如车主卡、旅游卡、学生卡、天猫卡等等。

例如,提供更多的自助服务设备,降低人力资源成本;完善服务提供流程,提炼运营模式,降低操作成本;制定产品开发的一般模式,降低产品开发成本;开发智能的客户关系管理系统和客户信息管理系统,降低长尾部分的多客户群的维护和管理成本等等。

降低成本,合理定价,坚持这样的原则,商业银行才能持续地提供多样化的产品和服务,才能真正满足更多补缺市场的需求。

三、Place:可达渠道的广度开拓

银行的长尾部分一般较为零散,分布较广。渠道为王,要想满足这些群体的需要,首先要到达这些群体,仅仅靠单一的传统渠道,显然是不能覆盖长尾的各个角落。商业银行应如捕鱼一样,张开广阔的大网,开发各种渠道和通路,把产品和服务送达客户。

例如,设立社区银行,把银行开进基层社区,产业社区等,为社区或附近商圈提供特色服务;充分利用互联网的优势,推出网上银行、手机银行等便利渠道;为大众普及金融知识,推广自身产品;利用POS理财,实现资金划转;与通信、互联网、餐饮等各行各业进行互惠合作,让商业银行走进生活。

商业银行应认真对客户群体进行有



例如,提供更多的自助服务设备,降低人力资源成本;完善服务提供流程,提炼运营模式,降低操作成本;制定产品开发的一般模式,降低产品开发成本;开发智能的客户关系管理系统和客户信息管理系统,降低长尾部分的多客户群的维护和管理成本等等。

降低成本,合理定价,坚持这样的原则,商业银行才能持续地提供多样化的产品和服务,才能真正满足更多补缺市场的需求。

三、Place:可达渠道的广度开拓

银行的长尾部分一般较为零散,分布较广。渠道为王,要想满足这些群体的需要,首先要到达这些群体,仅仅靠单一的传统渠道,显然是不能覆盖长尾的各个角落。商业银行应如捕鱼一样,张开广阔的大网,开发各种渠道和通路,把产品和服务送达客户。

例如,设立社区银行,把银行开进基层社区,产业社区等,为社区或附近商圈提供特色服务;充分利用互联网的优势,推出网上银行、手机银行等便利渠道;为大众普及金融知识,推广自身产品;利用POS理财,实现资金划转;与通信、互联网、餐饮等各行各业进行互惠合作,让商业银行走进生活。

商业银行应认真对客户群体进行有