

mySAP
金融行业解决方案



mySAP™ 金融行业

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



全世界最大的金融行业信息化管理解决方案供应商——**SAP**

SAP 是全球最大的、也是唯一的实现企业范围内工作流全面集成并支持混业经营的金融行业解决方案供应商。SAP 在全球拥有 1200 多家金融客户，包括银行、保险和证券公司，分布在 110 多个国家和地区。世界 50 强银行半数以上和欧洲 100 强保险公司 60% 以上已经采用 SAP 方案。采用 SAP 管理信息化解决方案的有德国的前 30 名银行（如德意志银行和 Postbank）和安联保险、瑞士的前 10 名银行（如 UBS）和苏黎世保险、美国的美洲银行、花旗银行、第一银行、第一芝加哥、Chase Manhattan 和 Wells Fargo、纽约人寿和 Allstate 保险、加拿大央行、澳洲国民银行、日本的兴业银行和樱花银行及野村证券、丰田财务和 Saison 人寿、印度的 ICICI 金融集团和信托基金，泰国农业银行、菲律宾的世纪人寿，韩国的 Kookmin 银行和投资信托（基金）& 证券、台湾的工业银行和中华信托、香港的里昂证券、中信嘉华银行和中银（香港）及上海浦东发展银行等。

后 WTO 网络时代中国金融业知识化管理



中国加入 WTO 后，金融企业需要发展面向未来的业务模式：混业、跨国、多渠道、增值及联合经营。新的业务模式和市场环境要求新的管理模式：管理集中、风险防范、客户至上、接轨国际和面向未来。由于金融业信息密集而不对称，信息化和风险防范是新的业务模式及管理模式成败的关键。

中国金融企业已有较完整的前台业务处理系统，正在进行数据整合，但尚缺乏强大的后台支持管理系统；而这正是中国金融企业全面管理集中、全面成本控制、全面风险防范、全面客户服务和全面面向未来所必需的。从另一个角度看，中国金融企业基本上完成了或需要继续完成告别手工的电子化，下一步需要进行信息化（利用数据仓库和管理系统把数据转化为有用的信息以支持管理决策），并最终实现知识化（利用数据挖掘和管理学及金融学模型从信息中发现具有普遍意义的知识以优化管理决策）。

mySAP金融行业解决方案可为中国金融企业构建统一的知识化管理平台，全面提升企业的竞争力以迎接 WTO 挑战和防范风险。mySAP 金融行业解决方案（银行、保险和证券）全面支持金融企业战略管理、决策分析、风险控制、绩效评估、客户关系管理、核心业务处理、财务和管理会计以及人力资源管理等，充分突出了未来金融业管理集中、防范风险、客户至上的新管理模式以及混业、跨国、多渠道、增值和联合经营等新业务模式。



金融行业面临的挑战与选择

对金融行业而言,新经济意味着迅速变化的业务环境、更激烈的竞争、日益萎缩的毛利、以及不断出现的新技术。随之而来的,是客户的要求更高,忠诚度越低.....

mySAP这个全面的、具备网络功能的解决方案能够帮助用户将金融业务带入一个新的时代,并使其组织结构更为完善、协作能力更为加强、客户服务意识更为提高,从而逐步提高赢利。

难怪mySAP金融行业解决方案成为世界领先金融企业的最佳选择。

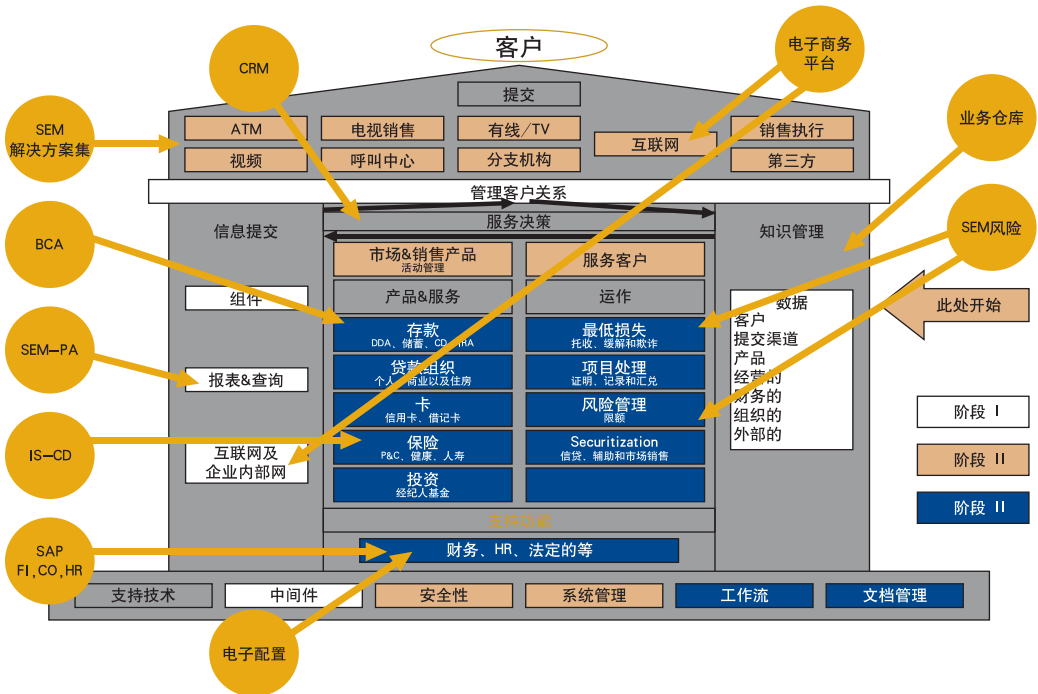
mySAP金融行业解决方案提供了您企业未来发展所需的一切功能。

mySAP金融行业解决方案能够帮助用户改善金融企业运营的各个层面。

选择 mySAP 金融行业解决方案有五大驱动因素(PWC 研究报告):

- 规模扩展性
- 业务流程重组与规范功能
- 运营数据整合功能
- 供应链和结存优化功能
- 商务灵活性强化功能

创建未来领先的金融企业



SAP 金融行业解决方案

mySAP金融行业解决方案由专门针对金融行业核心业务流程的四个部分组成:

企业管理系统包括战略计划和控制功能、内部和外部帐务、集成的投资回报分析、风险分析、战略分析以及报告功能;

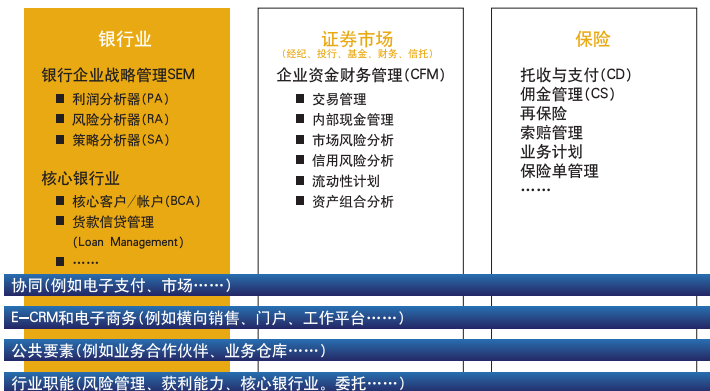
客户关系管理系统以客户为中心对客户服务、客户营销、客户获取等领域进行管理;

SAP业务处理系统是对金融业标准化产品进行重新组合的核心,其目标是创造一个能使金融企业(银行、保险和证券等)提供灵活的产品类型及服务方式、快速响应市场的变化、并且迅速开发出以客户为中心的业务活动的经营环境;

业务支持系统为企业在财务、人力资源、采购、资产管理及物业管理等领域的需求提供一个全面解决方案。



SAP 提供:



行业解决方案及混业经营模式

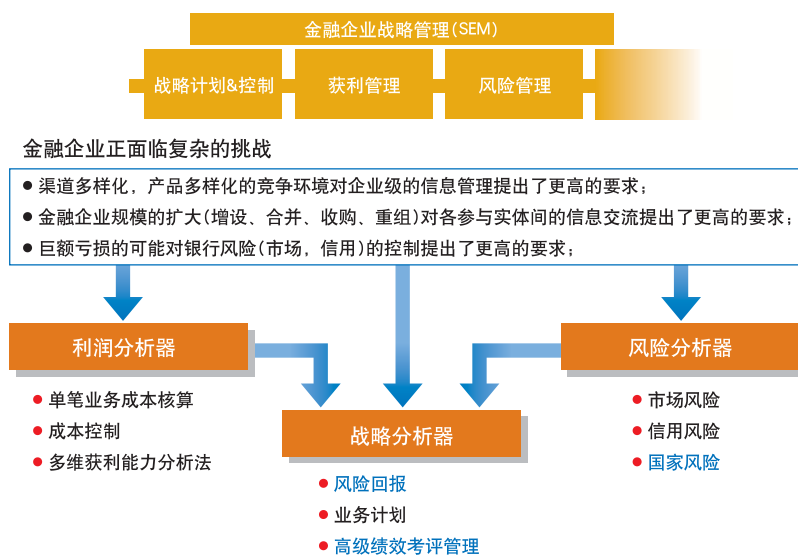
mySAP 金融行业解决方案中的企业战略管理系统

SEM(Strategic Enterprise Management)企业战略管理系统通过将综合性的风险评估和以价值为基础的管理实施程序进行组合, 以提供跨越各种经营模式、协调一致的企业业绩信息。它有助于高级行政管理人员增强股东的价值, 传递企业的信息, 优化企业资金的配置, 提升企业的价值。

SEM结合了SAP及非SAP系统中数量及质量方面的数据, 以确定关键的工作指标。该系统包含了可以针对个体客户及各别产品进行具体分析的工具, 从而找出哪些客户和产品有助于企业的成功发展。

在风险分析工具的帮助下, 信息系统能够提供涵盖整个企业的综合风险分析数据, 用户可以根据自己的需求对各项标准进行客户化, 例如, 可以按部门、地区或产品组别进行分析。该系统还可随时进行交互式查询每一笔交易的信息。运用计划工具, 您还可以模拟各种情景模式。

SEM系统有三个组成部分, 即利润分析器、风险分析器、战略分析器。其完善的解决方案可支持业务系统的转换, 编译统一的金融行业特定数据模式, 提供跨越各种交易及非交易产品的统一的财务-数学模型和方法, 并且支持交互式的报表输出。



SEM 功能概述

通过基于广泛信息的经营决策提高公司的盈利能力
增强发现和利用业务机会的能力
改进对于风险、资产/负债控制和资本效率的理解
获取来自统一的业务数据库中透明易解的信息, 以进行多方位、多层面的分析

制定跨越整个企业的运营管理以及风险管理战略
对隐藏于财务交易数据中的信息进行分析
增强控制及预警功能以协助用户更加准确地、不间断地进行风险回报预测

SEM 利润分析器(PA)



金融企业的盈利能力主要取决于其如何更好地了解自身业务流程成本, 以及其风险和机会两方面带来的收入。企业还需要计划和控制所有金融工具、客户群、流通渠道及各个机构单元的收入及费用。

SEM 中的利润分析器(PA)是一个高级、灵活、互动的分析工具。该软件提供一系列的功能, 其中包括市场利率、现值, 以及基于各种活动层面的、集成化过程成本核算或费用分配。

利润分析器提供用户所需要的详细资料。运用该软件, 用户可以将收入和费用分配到最小、最具体的层面。如此, 用户可以在任意层面比较不同的金融业务。利润分析器非常易于实施、维护及使用。通过报告模板及直观的交互式分析工具, 用户很快就可以上手, 只需最低限度的培训就能提高工作效率。

利润分析器的功能概述

完成分析, 并提供信息以确定和了解金融业务的各个方面

支持各种灵活的计算方法

提供企业所有层面的一致信息

高度透明, 可追溯至每一笔交易

支持评估金融交易常用的成本核算程序, 例如净值法, 以及以各种不同的方法为基础来确定机会比率的市场比率定价, 如期限等

支持灵活的计算方法以确定累计的成本

整合成本及收入

分析各流通渠道、组织机构、产品、客户等的盈利状况

提供灵活的、交互式的报告



SEM 风险分析器(RA)



金融业所面临的最大的挑战就是市场风险及信用风险 - 这些风险必须得到有效的控制。用户需要通过风险控制以减少损失,保持市场竞争优势。最重要的是,用户必须确保自己所承担的仅仅是非常具体的、经过计算的风险。

当今世界,新的金融工具、新的交易方式、以及结构性转变正在不断的发生。风险管理已经不局限于风险管理自身了。

风险管理必须和以盈利为导向的经营环境紧密结合,使您的风险政策与各项交易中隐含的、以及与此相关的其它风险相适应,并在此基础上评判各项交易业务。

即使有时从表面看来值得一冒的风险,仍然需要核查企业的风险承担能力。这就意味着必须明确企业是否有足够的资本,以及业务伙伴的信用状况。要做这些就需要一个横跨整个企业范围的、灵活实用的风险控制系统。

全局观点

SAP 充分利用了自身长期以来的金融专业知识,以及世界领先的设计能力,不断增强 SEM 风险分析性能,以协助上至总裁、风险经理,下至信贷员或交易员等各层次人员对业务风险进行综观全局的分析,使其最终成为他们值得信赖的分析工具。

风险分析器的功能概述

对所有的交易性及非交易性的产品进行风险评估

将市值法和以损益为导向的风险评估合二为一

基于法律法规的报表功能

对不同的用户群提供不同等级的、灵活的报告功能

根据现有的、或者模拟的市场信息,在用户确定的时间期限内计算市值

运用历史模拟法、方差/协方差法或蒙特卡罗(MONTE CARLO)模拟法(包括或者不包括 DELTA 或 GAMMA 法)计算风险价值

信用违约风险评估

为网上交易进行信用分析评测

综合性的限制管理和授信额度管理

事先设置交易累加的条件和系统的构造,高效地并行处理不同的交易业务

高度灵活的数据模型为将来添加新产品提供方便

提供与外界价格计算器相链接的开放式构架接口

SEM 战略分析器(SA)

对金融业的经营和发展进行战略监控,以及以经过检验的业务情景模拟为基础制定战术及战略计划是金融业管理两个至关重要的组成部分。而这正是 SEM 战略分析器的专长。

通过对利润分析器及风险分析器的结果进行组合分析,战略分析器向用户提供广泛的、界面友好的操作环境,供用户进行高水平的模拟研究及业务计划。从而使用户有信心制定基于广泛信息的战略计划和战略决策。

战略分析器通过资产负债管理,以及即将推出的风险回报分析向用户提供战略经营计划功能,并运用高级执行状况评估系统帮助用户进行业务状况的评测。战略分析器能依据用户自定义的时间期限和不同层次上的累加结果,使用大量不同的模拟技术。

通过使用资产负债管理、资产负债表及损益模拟,用户可以控制资产负债表的结构、净利息收入或损失,以及随时间推移而变化的利润和损失。用户可以进行各种可能出现的假设情景分析,对不同的业务发展、利率或汇率可能的变化进行模拟,以确定净利息收入及资产负债表的结构。比如,如果贷款帐户在七年之中以线性比率消失会怎么样?如果在第三年时,回报曲线循环上升100个基点会怎样?或者,如果坏帐的准备金提高0.5%会怎样?

通过战略分析器强大的情景及模拟功能,用户可以对各种情况进行深入的分析,其中包括利用标准或单个的交易模拟进行高级的交易评估功能。

标准模拟主要提供整体的企业计划,但是用户可以将它用于任一产品组合或累加的产品组合,例如对利润中心或者产品组进行计划。单个的模拟能够帮助用户在任一累加条件下对新的交易进行详细的计划。

此外,用户还可以通过个别定义的,或者标准的利率假设情景,进行不同的风险回报计算,并根据每种计算结果及用户自行定义的时间期限,预测货币和流动性的变动。战略分析器的最终工具就是高级执行状况评估功能。

高级执行状况评估功能软件目前正在开发之中,它结合了企业战略管理系统中所集中的其它的财务衡量标准和非财务的衡量标准,从而使用户能够建立一套关键的衡量业务状况的指标,例如 EVA/MVA,平衡业务计分卡,或者任何其它适当的指标等。系统灵活的构架能够使其与用户自己开发的衡量标准、SAP 提供的标准模板、以及由第三方开发的不同模板共同发挥作用,其中包括带有 SAP 标志的合作伙伴的产品。

战略分析器功能概述

根据任何自行定义的时间期限模拟计算损益表、流动性、GAP 以及净现值

模拟资产负债表

金融业务关键营运指标

模拟任意层面的产品组合分析

可以简便地定义并组合利率、各种变化以及汇率情景

非财务上的业务评估

与 SAP 业务仓库紧密集成

能够引入第三方的方法



mySAP 金融行业解决方案中的客户关系管理

金融行业中，在所有与客户进行接触的地方，一天二十四小时，一周七天，一年三百六十五天，都必须在实现客户信息完全集成的同时，认识到每一名客户的个体差异。无论是针对个体客户银行还是投资银行或者是提供某种服务范围的金融机构，都必须找到能够快速应对不断变化的市场需求，并且以前所未有的速度和效率将新的产品推进市场的方法。必须在控制成本、整合并管理全球性运营业务的同时，提供让客户满意的服务。与此同时，还需要不断的调整以适应新技术的发展，并且将业务扩展到互联网。

想要实现上述的一切，您需要一个完整的、以客户为导向的解决方案：

基于全面的分析工具，增强进行目标市场营销计划的能力

提供一个开放式的、跨行业的平台，收集来自不同系统中所有的客户信息，并将每一个客户信息以统一的形式进行发送

提高客户服务水平和客户响应能力

增强调整流程处理和工作方式的灵活性，以满足客户日益增长的期望值

新经济中的多渠道客户支持

mySAP 金融行业解决方案中的客户关系管理是一个功能全面的解决方案，它为金融企业提供了所有他们需要进行高效管理的功能。该方案使雇员和客户能够通过多种途径进行沟通，并能提供从各个业务领域中收集到的最新的客户信息，同时支持进行目标市场营销方案，并提供衡量目标市场营销方案的有效性方法。

客户关系管理着重强调三个关键领域：

客户服务及多渠道服务管理

该解决方案明确客户对现有产品及服务方面的询问，例如其所承诺的产品特色，以及贷款期限等。智能化的知识仓库能够提供客户过去操作过程中的相关资料。由此，企业可以处理索赔及相关的



交易投诉，管理诸如客户来电、电子邮件等所有的服务活动，计划并追踪客户信息系统中的各种活动，并通过管理主数据库及关键数据，协助进行市场营销、销售及售后服务。有了这个解决方案，您就可以通过电脑电话界面提供电话服务功能，并通过电子邮件功能处理客户服务的请求，帮助客户通过互联网实现自助式服务，以此支持互动服务中心的工作。

市场营销计划及产品销售管理

运用此解决方案，用户可以集中精力与最好的、盈利率最高的客户建立和维持良好的关系。此外，用户还可以规划客户服务及市场营销活动，最大限度地丰富客户在金融企业的体验，以扩大客户投入。用户也可以对广告、直邮、以及促销等活动进行管理。该解决方案所提供的整体活动管理功能包括计划、执行、监控及分析能力，并能及时获取并跟进未来的销售机会。该解决方案还提供通过电话及互联网进行一对一营销功能，以及诸如数据挖掘等的数据库营销技术工具。此外，通过该解决方案能够对所有的市场营销活动进行管理、计划及追踪，包括客户拜访、来电及电子邮件，甚至还能对具有市场营销性质的推介、培训课程及讲座等活动进行管理。其中还包括一个市场营销的百科全书，内容包括可供内部及外部使用的市场营销及产品方面的资料，新产品的文案，竞争性分析及价格表等。

mySAP 金融解决方案 中的核心业务处理系统

客户帐户及最佳利润管理

管理客户的现金帐户,定期处理帐务,并在企业和第三方之间提供应收及应付帐目的信息。用户可以通过该解决方案计算并输出金融业务报表及结余通知书。利润管理功能能够使业务战略更贴近客户、以利润为导向,并更能适应千变万化的全球金融业务需求。该功能提供详细的客户信息,让用户了解哪些是您目前最好、产出率最高的客户,哪些将成为您未来最好、产出率最高的客户。同时运用这些信息,用户还可评估并找出合适的客户及针对这些客户进行最为有效的市场营销策略。

mySAP CRM系统可以使用户横跨所有的业务领域掌握完整的客户信息,这也是当今以客户为中心的经营环境的核心要素。mySAP CRM使用户能最大程度地利用所掌握的客户信息,从而使其金融策略完全以客户和利润为导向,并能及时调整策略以适应千变万化的全球金融业务需求。

mySAP CRM系统能帮助用户及时响应迅速变化的市场需求,并根据客户的需求作出高效率、低成本的决策。通过不同的客户接触方式,随时随地与客户进行沟通,从而改善客户服务。

核心业务处理系统提供了一个以客户为中心的交易处理环境,它能够高效低成本的处理金融交易,灵活的开发机制以迅速适应新的需求改变,开放的平台方便新产品的引入,广泛的渠道连接为客户提供不同层次的服务。

mySAP 针对金融核心业务提供了一系列集成产品,包括BCA (Banking/Customer Account)、LM(Loan Management)等。目前mySAP金融核心业务系统已经拥有全球的350多家金融用户,德国最大的零售银行Postbank和国际知名的UBS银行都在使用这些产品。

mySAP 金融核心业务解决方案功能

帐户和合同的管理

金融机构能够对每一个合同帐户在其生命周期内进行管理,这些合同帐户包括:契约合同的管理和监控,支付交易的处理,帐户的登记等。在这个周期内你可以高效的进行帐户总分平衡、现金汇总、明细帐的登记,从日间和日终的整个流程上对帐户进行管理。

信贷业务管理

系统从贷款的申请、审批、放贷等业务流程管理到信贷风险的管理提供了一系列功能强大模块,以便金融机构能够优化信贷业务的处理流程,防范信贷风险,同时可以按照国际惯例和本地区特性来定制信用管理规范,进行信用评级、审核和跟踪。

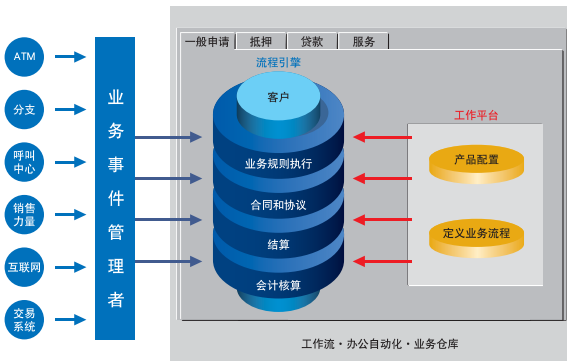
客户服务

系统提供以客户为中心的系统架构,金融机构可以对市场和竞争对手的模拟来检测自身的竞争力,从而拓展客户服务渠道,来加强客户服务。

产品和服务的设计

BCA 提供了一系列工具,从而快速设计和开发出以客户为中心的新的产品和服务。它同时支持对多渠道和系统架构的有机结合,有利于传统系统向新系统的平滑移植。产品配置工具能够更加适应市场的变化,快速定制开发,实现新的业务功能以投放市场。

核心业务处理体系加构



mySAP 金融行业解决方案中的财务管理系统



金融企业的战略决策及其市场领先地位有赖于对企业全面的控制和对财务数据的集成。通过掌握来自各营运及行政部门精确和最新的信息,使您制订出正确的决策,而这将对企业的营运产生重大的影响。

财务管理系统是一个综合性的应用方案,能够随时提供协调一致而且全面的财务信息,提高企业管理和运作的水平。

财务管理系统特色

提高企业的业务效率,适应不断变化的市场需求

留住最有价值的客户,保证企业的持续发展

对业务进行全面的盈利分析

对企业组织进行细致的成本控制

了解和增强企业的核心业务,突显企业的竞争优势

来自业务系统的实时和集成式数据

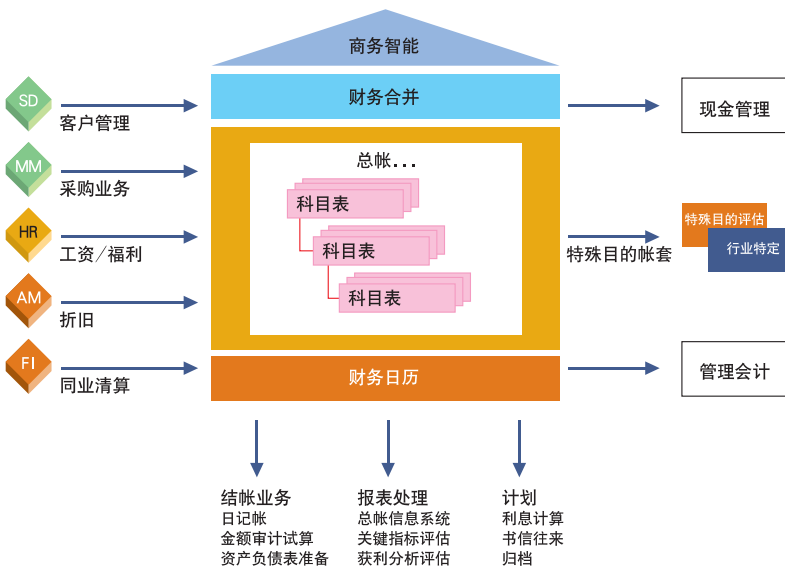
短期和中期的流动性分析: 现金流量和流动性预测

风险分析: 包括所有运作的现金流和所有的财务交易及头寸

直观集成化的报表系统

决策支持: 通过情景模式,支持财务计划和模拟以及广泛的财务分析和控制

支持多语言、多货币和多种法律要求



mySAP 金融行业解决方案中的人力资源系统



许多所谓的“人力资源管理解决方案”实际只是一个简单的“人事信息记录系统”。而mySAP HR是一个真正意义的完整方案：其所提供的功能和工具，如员工自助服务、管理者桌面系统等，使事务处理自动化和合理化，大大提高了客户服务水平，降低了事务处理成本。其灵活可用的数据挖掘工具以及各类报表模板，极大地方便用户进行专业分析和提交专业报表，最终为企业的战略决策提供有力的依据。

人力资源系统的优势

优良的集成性以及全方位的功能，是mySAP HR最受用户赞誉的“得分点”

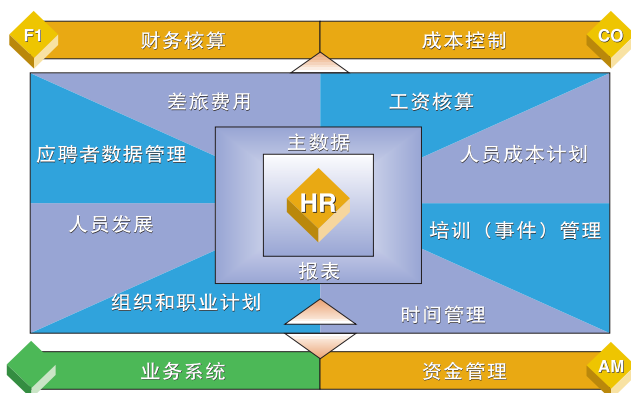
全球多达600位专职HR开发人员，其中在中国超过20位

最大的研发投资者：聘请10多位人力资源管理专家担任高级设计师

满足35个国家和地区的薪资处理，大中华地区满足中国大陆、香港和台湾

持续不断地推出新产品，保证客户的最大投资收益

在北京成立了中国本地化开发部门，专职服务中国区客户



mySAP 金融行业解决方案——您的最佳投资

mySAP 金融行业解决方案是您企业未来发展的最佳投资，主要表现在以下几个重要方面：

通过自动化的、基于网络的流程，以及与关键的业务伙伴进行合作，降低运营成本

通过直接处理方式来提高效率和协同能力

更好地对运营成本和趋势进行分析

实时了解发生异常高成本情况的详细记录

降低管理历史遗留应用系统及其接口的成本

mySAP 金融行业解决方案使您更有信心地面对未来

mySAP 金融行业解决方案为您的金融企业创建战略性业务基础结构，支持不断扩展的核心金融和商务处理过程，以满足金融——这个独特行业的需要，其强大的电子商务功能，助您把握商机、保持竞争优势、在新经济的浪潮中获得成功，而这正意味着使您的企业成为盈利的企业。

欲了解详细信息，请访问我们的网站：www.sap.com/banking



德意志银行

在德国和欧洲拥有1,500多个分支机构的德意志银行至1999年起每年的净利润总额约26亿欧元。其分布在全球60多个国家的93,000多名员工为900万客户提供现代化的银行服务。德意志银行的目标是成为全球最大的财务服务机构。

SAP 国际业务推广

“我们需要一个全球性解决方案！”

德意志银行的愿望简单、清楚并且雄心勃勃：“我们需要一个全球性解决方案。”IT 操作部总监 Mr. Jorg Hackel 直接了当的说。在要求小组将资源集中在核心金融服务业务这一战略背景下，Hackel 的声明给员工、顾问、服务供应商及软硬件合作伙伴都提出了巨大挑战。因为 Hackel 所设想是一个全球一致的 IT 解决方案，它可以更有效地实施和支持德意志银行的公司战略——同时允许进行灵活的低成本改变以适应新战略的需求。德意志银行已找到了愿意在软件和服务领域迎接这一挑战的合作伙伴：位于德国 Walldorf 的 SAP AG。这两家全球性企业相信，通过合作能开发并实施所需的解决方案。

实现本地和全球帐目表的一致性

该项目的第一步就是在全世界企业范围内推广 SAP 银行业务管理组件财务会计核算和管理解决方案。

为了在全球实施 FI/CO，2400 多个公司代码必须在集团内逐个协调。“实现本地和全球帐目表的一致性国际推广工作的基本前提”，面对项目必须克服的一道障碍时，Hackel 说，“三年前我们用部门结构取代了地区结构，重新组织公司会让我们忙得焦头烂额！”与此不同，一个试验项目已在新加坡推出，开发一个财务帐户、管理和资产核算模块的样板，这一项目于 1997 年 8 月运行。经过成功的稳定测试之后，试验项目集成到一个集团项目。在法兰克福和银行的另外 5 个主站—香港、伦敦、纽约、新加坡和东京 - 65 名来自德意志银行 IT/O 和管理部门的员工在 KPMG 顾问和 SBSIT 服务供应商的支持下认真地投入了工作。

全球不间断通讯渠道

“项目管理最大的挑战是保证全球所有参与者之间的不间断通讯，”Mr. Jos Houben 报告说，每月，Houben 在德意志银行香港培训中心召集小组成员和他的软件控制同事开一次会，参会人员讨论当前的问题，工作进展及子项目的情况。为了保持干劲，他还花费大量时间通电话、发电子邮件，每周组织一次电视会议。小组内部这种深入的交流。最终有了结果，揭示了重组的可能性。“这仅仅是因为我们已将许多过程基于 SAP 标准”，Houben 解释说，“我们成功地实施了 R/3 全球推广工作，而且很及时。”

执行委员会明确的态度及战略性的决策，加速了 SAP 的全球推广的购进。随着项目的进展，用户的满意程度不断增加。Houben 和他的管理同事通过目睹系统运行后不久的现场反馈情况证实了这一点；“今天没有人愿意放弃这种准确运行超常稳定的系统。”Houben 总结道。

苏黎士金融服务集团

Zurich金融服务集团是全球领先的金融服务企业，致力于为客户提供金融保险以及资产积累方面的解决方案。该集团总部设在瑞士的苏黎士，在全球共有68,000名员工，分布在50多个国家的办事处和子公司中。

SAP 整合——最先进的软件

为了改进并加速其整合进程，Zurich集团在不久前采用了SAP R/3 FI-LC组件。但1998年夏天，该公司决定用EC-CS代替FI-LC（EC-CS是SAP企业控制部门的整合系统），以便将法律系统整合带来的利益推广到管理整合活动中。Zurich金融服务集团金融控制SAP/IT支持部总监兼项目经理Mr. Rolf Keist说：“我们公司决定采用EC-CS的原因有两个。首先，SAP R/3是专门用于集团级帐务的软件。其次，在当时属于新产品的EC-CS组件能实现外部帐务与内部报表流程的最佳整合。”

项目实施的几个主要阶段：

在此商业案例获批准后，正式启动项目

1998年12月初：详细的业务方案获得通过

1999年1月：完成项目原型，包括两个附件，即用于在全球范围内维持财务原则的“帐目表”和用于对投资整合进行半自动化控制的“对投资活动整合的自动识别”

1999年4月初：在EC-CS中重新调用现有的FI-LC财务报表（IAS）

1999年4月底：投入运行

Keist说：“重新调用报表使我们在新的系统中重新处理了过去4年的遗留数据，从而能够隔离并消除任何存在的问题。我们在使用新的SAP整合软件时从未遇到任何困难，这种软件恰恰提供了我们需要的那些功能。例如，它使我们在几天时间里就完成了1999年第一次季度末的结算，其中涉及了400个法律实体和360个管理实体！”

更快更好地整合

目前所取得的成果：

自动协调法律体系与管理体系中的数据。过去那些耗时较长的人工任务现在可以自动完成，从而使员工可以将更多的时间用在管理与控制上。

标准的内部与外部视图——提供了即时可用性与更高质量的数据。

显示器控制的处理流程：所有需要处理的整合步骤均按要求的顺序排列。

系统将引导用户完成整个流程，从而使员工不再完全依赖于知识专家。

业务信息仓库：将来的解决方案

Zurich集团的下一步计划采用业务信息仓库解决方案。通过采取这一措施，Zurich集团希望能够进一步改善整个集团内部的报表流程。与面向交易的系统不同，重点在于分析与可视化的业务信息仓库将为整个公司带来巨大收益。其目标之一是将外部数据（例如市场数据）集成到业务信息仓库中，以便快速响应市场变化趋势。这样我们就可以掌握市场的发展动态并以此获得商业优势。

GROUPAMA

SAP 保险业成功案例

作为法国第二大保险服务供应商，GROUPAMA在1998年的保险营业额达到了761亿法郎，所管理的资产达到2,800亿法郎，拥有八百万名客户。该集团的总部位于距巴黎不远的Noisy le Grand，它的企业结构比较分散，在全法国境内设有24个自主经营的地区分部 and 10,000个地方办事处。

由于联营式结构给企业运营带来了很大的压力，所以GROUPAMA在1997年决定实施一个企业级的财务管理和记账系统，以提供一个现代化的共享平台，从而为成功地进入21世纪奠定基础。他们在1998年初选择了SAP解决方案。

传统环境

多年以来，GROUPAMA在中央财务和记账部门以及地方部门建设了多套系统，但并非所有这些系统都可以保证维持两到三年以上并成功进入新千年。通过在1998年开始实施SAP的解决方案，GROUPAMA为自己争取了必要的时间，以便在2002年1月之前建立起一个统一的、完全集成的拥有扩展功能的记账系统。

“据估计，通过自动、即时地获取数据，我们可以在制作报表方面节省12到18个小时。”

团队负责人和财务主管 Mr. Paul Charandiere 承认，GROUPAMA 联营的分散式结构提高了项目的复杂性，但是他始终认为，协调统一可以为业务发展铺平道路，为该集团带来实质性的利益。

逐步实施

对于像 GROUPAMA 这样一个规模很大、复杂性很高的企业来说，首要的任务是建立应付账款系统。目前这个系统已经完全就绪，现在正在实施的是第二个组成部分——总分类账系统，该系统将于2000年1月投入运行。最后一个组件是子分类账系统（保险费、索赔和发放），该系统于2001年1月1日按时投入运行。届时，GROUPAMA 就将实现建立一个完全集成的财务平台的目标，利用这一平台，他们可以将系统从开始时的8个地区一直扩展到全部的24个地区。

迅速实现的优势

负责日常财务管理的 Mr. Paul Charandiere 指出他的工作因为这个项目的成功实施而变得更加轻松，制作财务报表的时间得到了大幅度降低，而过去这需要进行整夜的批量处理。他还表示，GROUPAMA 与 SAP 的长期合作对于双方都非常有利。因为 SAP 保险部门财务组件的实施计划进展非常顺利，所以该集团计划安装它的第一个非财务模块——物料管理。

同时，负责日常财务管理的 Mr. Philippe Ghestem 还表示：“从个人的角度来看，这个项目也带来了许多好处，例如会计人员的成就感得到了大幅度提高，他们当中的很多人过去的主要任务就是处理各种信息。而现在他们又重新获得了责任感和权力，可以拥有更多的机会去发挥他们的分析能力。”

与此同时，在集团其他部分的后续部署需要进行大量审慎的规划、日常安排和定制操作，从而可以在满足整个 GROUPAMA 财务和报表需求的前提下满足各个地区的需求。进一步的计划包括采用专门针对保险行业的 SAP 收费和支付模块。

我们的客户

截至目前,我们在全球金融领域已经拥有1250多家客户,遍布欧、美、亚太地区的110多个国家和地区,业务涵盖银行、证券、保险以及其他金融服务领域。

Bank of America 美洲银行 (美国)
Bank One Corporation 第一银行集团 (美国)
Citi group 花旗集团 (美国)
Wells Fargo Bank (美国)
Chase Manhattan Bank (美国)
New York Securities Exchange (美国)
First Chicago NBD Corporation (美国)
American Express Financial Corporation (美国)
Green Tree Financial Corporation (美国)
Janus Capital Corporation (美国)
Putnam Company (美国)
First Maryland Bank (美国)
New York Life Insurance (美国)
Allstate Insurance (美国)
Dun & Bradstreet Corp. (美国)
PricewaterhouseCoopers (美国)
GE Capital IT Solutions (美国)
GM Asset Management Corp. (美国)
Daimler Chrysler Capital Services (美国)
Mercedes-Benz Credit Corp. (美国)
Allied Irish Banks (爱尔兰)
Deutsche Bank 德意志银行 (德国)
Postbank (德国)
HypoVereinsbank (德国)
Barclays Bank (英国)
Dresdner Bank AG 德雷斯頓銀行 (德国)
MEAG Securities Management GmbH (德国)
OKOBank Group (芬兰)
ST.Gallishe KantonalBank (瑞士)
UBS (瑞士)
Avavza Securities AB (瑞典)
Zurich Financial Services (瑞士)
Land Central Banks (德国)
Bank of Queensland 昆士兰银行 (澳大利亚)
The Industrial Bank of Japan 日本商兴业银行 (日本)
The Sakura Bank Limited 樱花银行 (日本)
Saison Life Insurance (日本)
EDS of Aust for CBA (澳大利亚)
National Australia Bank (澳大利亚)
Toyota Finance Australia Limited (澳大利亚)

ICICI Limited (印度)
Hana Bank (韩国)
Yohap Capital Co.,Ltd (韩国)
Kookmin Bank (韩国)
Korea Exchange Bank (韩国)
Malayan Banking Berhad (马来西亚)
Century Life Insurance (菲律宾)
Toyota Finance New Zealand Limited (新西兰)
Singapore Securities Exchange (新加坡证交所)
Seamico Securities Public (泰国)
Shinco Securities Co.,LTD (日本)
The Nomura Securities Co.,LTD (日本)
United Securities Public Company (泰国)
Korea Investment Trust Management & Securities company (韩国)
Hankuk Investment Trust Securities (韩国)
United Overseas Bank Limited (新加坡)
Monetary Authority of Singapore (新加坡)
Central Provident Fund (新加坡)
Bangkok Bank (泰国中央银行)
BAAC (泰国农业银行)
工业银行 (台湾)
中国信托 (台湾)
香港期货交易所 (香港)
中信嘉华银行 (香港)
里昂证券 (香港)
中国银行 (香港)
上海浦东发展银行 (中国)

主要应用

战略管理系统 (SEM)
客户关系管理系统 (CRM)
核心银行业务处理系统 (BCA)
保险业务(CD)
集团财务管理 (CFM)
固定资产管理 (AM)
财务会计(FI)、管理会计(CO)
人力资源管理 (HR)

用户的反馈

“现在，我们从各种不同的系统中得到有关客户、产品和组织机构的信息。SAP企业战略管理解决方案将把这些信息更紧密地组合在一起，使我们以更快的速度获得需要的信息。”

—— Mr. W.Eric Harris, 第一银行公司系统及再造部高级副总裁

“控制的主要目的是对未来的业务活动进行管理。SAP 银行解决方案正是这方面的好帮手。”

—— Mr. Netlev Nitsche, SGZ 银行控制部经理

“SAP 银行盈利项目的进展表明，我们选择了正确的合作伙伴和正确的产品。”

—— Dr. Alexander Fibich, Spardat 银行

“在整个企业内部，我们意识到需要安装全球标准的企业软件，仅需作出微小调整就能满足我们特殊的要求，比起开发自己的软件或购买必须进行调整的解决方案，这为我们减少了很大工作量，节省了宝贵的时间。”

—— Mr. Jorh Hackel, 德意志银行 IT 操作部主任

我们的承诺

SAP 可以使您真正地改变您的金融企业，使业务和员工发挥最大的潜力。我们始终致力于成为您最优秀的长期合作伙伴，并且为提升您公司的价值提供所需的工具。



www.sap.com.cn/contactsap

SAP SMB 热线 : (021) 3302 4898-3000

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP 北京 北京市朝阳区光华路1号北京嘉里中心南楼十二层(100020) TEL: +86(10)65618868 FAX: +86(10)85298588
SAP 上海 上海市南京西路388号仙乐斯广场31层(200003) TEL: +86(21)33024898 FAX: +86(21)63345758
SAP 广州 广州天河北路233号中信广场商业楼5307室(510620) TEL: +86(20)38770148 FAX: +86(20)87521589
SAP 香港 香港太古城太古湾道12号太古城中心第四期11字楼1111-1114室 TEL: (+852)25391800 FAX: (+852)25391818