

# 《银行互联网金融及发展趋势》

## 【授课时长】

实战版 4 天，浓缩版 2 天

## 【授课对象】

银行中高层管理、行长

## 【课程大纲】

(领导开训:强调训练的意义和纪律)

导言、关于学习的效率及学习方法分析

头脑风暴：您碰到哪些实际工作难题？每人提出自己工作中的难题，老师将这些难题作为案例在整个课程中巧妙地穿插、分析、示范指导。

**第一章 互联网金融的现状与发展趋势（案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练）**

**案例分析（典型互联网金融案例引发的思考）**

一、互联网金融案例——余额宝

- 1、互联网+金融
- 2、支付牌照+基金直销
- 3、“碎片化理财”新模式

二、互联网金融定义及发展历程

（一）金融业发展概述

- 1、金融的概念
  - 2、金融业的特点及内容
  - 3、商业型金融机构的类型
- 三、互联网金融之六大模式

（一）第三方支付

（二）P2P 模式

（三）大数据金融

（四）借贷制众筹

（五）信息化金融机构

- 1、互联网证券的发展现状
- 2、互联网证券的业务模式
- 3、互联网证券的业务优势
- 4、佣金宝 PK 传统证券业务

“银银平台”理财门户

互联网理财品牌——“钱大掌柜”

（六）互联网金融门户

**第二章、电子银行的发展（案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练）**

一、目前开办的电子银行业务主要类型

（一）网上银行

- (二) 电话银行
- (三) 手机银行
- (四) 电子商务
- (五) 门户网站
- (六) 客服中心
- (七) 消息服务
- (八) 自动银行

二、 电子银行从起步期步入发展期

三、 从用户需求看电子银行发展趋势

- (一) 个人网银用户以年轻、高学历者居多
- (二) 网银将逐渐成为最主流的银行形式
- (三) 手机、电话银行协同发展
- (四) 网上银行竞争多渠道差异化

四、互联网金融之他行手机银行、网银功能及营销案例（重点）

建设银行手机银行、网银功能及营销案例

招商银行手机银行、网银功能及营销案例

**第三章、互联网+营销策略转型--O2O 联动营销（案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练）**

一、O2O 营销趋势

- (一) 双 11 营销案例分析
- (二) 淘宝天猫营销成功模式分析
- (三) 京东营销模式分析
- (四) 腾讯营销模式分析
- (五) 万达的转型营销模式分析
- (六) 中国目前实体经济现状
- (七) 中国目前银行业经营现状分析

二、O2O 营销模式内容

- (一) 公众号的内容组织与编辑技巧
- (二) 公众号编辑的流程管理与推送技巧
- (三) 朋友圈的增粉方法与运营技巧
- (四) 微信营销的技巧与粉丝互动
- (五) 公众号运营中的促销推广分析指导

三、O2O 营销技巧

- (一) O2O 线上线下联动营销
- (二) O2O 营销方案策划及联动技巧
- (三) O2O 营销模式下网站平台的内容调整与变更
- (四) O2O 营销模式下微信公众号平台的内容调整与变更
- (五) 客户分析与数据库建立
- (六) 互联网+时代，客户维系方法

招商银行 O2O 营销案例

广发银行 O2O 营销案例

民生银行 O2O 营销案例

**第四章、大数据在金融业的应用（案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练）**

一、大数据理财时代

- 二、金融行业大数据解决方案
- 三、大数据对传统金融行业的影响
- 四、大数据时代下金融业的机遇和面临的挑战
- 五、金融业该如何“迎战”大数据
- 六、金融行业大数据应用案例

【案例】淘宝网掘金大数据金融市场

【案例】汇丰银行采用 SAS 管理风险

【案例】大数据时代信用卡该怎么玩

【案例】大数据时代 建设银行营销案例

## 第五章、智慧银行的发展 (案例分析、短片观看、头脑风暴、示范指导及模拟演练)

- 一、智慧银行的概念
- 二、现代银行业的迫切需求
  - (一) 增强客户中心化
  - (二) 优化成本和提高灵活性
  - (三) 加强风险管理
- 三、IBM 银行业务框架
  - (一) 核心银行业务转型
  - (二) 支付与证券
  - (三) 综合风险管理
  - (四) 客户服务与客户洞察
- 四、智慧银行应用场景
  - (一) 银行核心业务转型
    - 1. 差别定价的打包产品
    - 2. 消费者贷款法规
    - 3. 多银行账户
  - (二) 支付和证券
  - (三) 综合风险管理
    - 1. 改进的信用卡欺诈检测
    - 2. 空头支票检测
    - 3. 市场风险管理
  - (四) 客户服务和客户洞察
    - 1. 账户透支保护
    - 2. 假期相关的信用卡销售
    - 3. 客户关注
    - 4. 综合预算

示范指导、模拟演练

就学员提出的难点进行示范讲解、模拟演练、分析点评

**课程结束：**

- 一、 重点知识回顾
- 二、 互动：问与答
- 三、 学员：学习总结与行动计划
- 四、 企业领导：颁奖
- 五、 企业领导：总结发言
- 六、 合影：集体合影

