
互联网金融下的零售银行创新

【课程背景】

移动互联网时代，要求银行业者将移动电商重要性提升到战略层面，更要求银行业者做到所有的服务和行为都可以量化，从而对业务发展形成全方位视角，提升决策质量和业绩表现。

【授课时长】

6小时（1天）

【课程收益】

1. 结合案例、深入研讨、学习互联网银行的现状和趋势
2. 对利用互联网思维、大数据、消费金融进行银行服务的体系建设提出了实施建议

【授课对象】

适合了解互联网金融思维，本质和金融大数据的各级银行骨干人员

【课程特色】

理论讲授(40%)+案例分析、小组研讨(60%)

【课程大纲】

一、 互联网金融侵入传统银行零售业务

1. 互联网思维
2. 传统金融三个核心业务的突破
3. 互联网金融发展方向

案例：阿里金融、360、宜信 P2P、腾讯、hao123

二、 社区银行与普惠金融

1. 社区银行类型及特点
2. 新社区银行定位三化
3. 社区场景模型分析
4. 社区客户需求分析
5. 社区金融 2+1 业务模式
6. O2O 社区金融网
7. 关联微信银行，手机银行

案例：北京银行，长沙银行，工商银行

三、 银行零售业务大数据营销

1. 4V 特性
2. 大数据组成及发展趋势

-
3. 大数据场景精准营销
 4. 银行理财产品数据分析
 5. 大数据防范信用卡风险

案例：四大行理财产品特性分析

四、 互联网消费金融银行策略

1. 互联网消费趋势
2. 互联网消费金融服务分析
3. 银行互联网消费金融策略

案例：京东金融，阿里金融，邮储银行，工商银行，建设银行，招联金融，中信银行，光大银行等

五、 零售银行风控与征信

1. 大数据风控策略
2. 大数据征信
3. 大数据颠覆零售业务布局

案例：民生银行，工商银行，Fico,Zestfina

六、 零售银行的核心价值再造

1. 对外服务能力的加强
2. 对内组织结构整合
3. 建立泛生活金融圈战略
4. 把数据看做银行最重要的资产，建立数据资产的运营管理体系

案例：阿里金融、宜信 P2P、蚂蚁金服、芝麻金融、FICO、平安银行