

# 《互联网新形势下银行如何更好的服务民营企业》

## **课程背景**

- 1、新形势下银行业如何更好的服务中国民营企业经济实体，是一个比较新的课题和任务，也是一个新的业务；本人常年从事国内各类型银行机构的经营性信贷业务拓展与经营性信贷业务风险防范的实务性工作，大量深入接触对公企业，民营中型、小型、微型等各类企业；银行与企业覆盖中国东部、中部、西部各省份；
- 2、基于以上原因，结合自己多年银行服务民营企业的实践性工作收获与感悟，总结了一些经验、案例，分享给本次参会的人员，希望能够对银行和民营企业均有所启发与收获；
- 3、本篇内容的设计，完全站在人性和人心的角度，站在中国特有的人情世故的角度去聊聊银行和民营企业的那些事儿。

## **课程对象：**

银行行长、支行长、银行业务条线、风控条线人员；民营企业负责人；

## **课程时间：**（一天）

**课程形式：**案例分享、相声互动式聊天、

## **课程纲要：**

- 1、服务实体经济成为新形势下银行的主要课题
  - 1.1、服务实体经济之：互联网金融/普惠金融

- 普惠金融相关政策解读/普惠金融实务案例分享：浙江绍兴某银行
- 普惠金融/互联网金融的本质
- 普惠金融特性
  - A. 草根性
  - B. 小额性
  - C. 分散性

## 1.2、普惠金融环境现状

- 普惠金融服务需求的潜在市场巨大

## 1.3、如何搭建互联网金融服务的平台

- 平台化的互联网金融增值服务功能
- 查、缴、取、汇、转、扣、贷等服务功能实现
- 通过基础服务和增值服务，积累大量的用户体验数据
- 聊聊大数据对于银行业机构的意义

案例分享：融信村镇银行

## 2、银行服务实体经济需要应对发展需求差异化民营经济实体

### 2.1、差异化的金融服务需求显示出民营经济的活力

- 差异化多样化的金融服务需求：精准客户服务/精准风险防范
- 银行要懂得不同类型民营企业的经营特点、经营规律、生意淡旺季与资金需求淡旺季
- 按照行业分类：定制化的金融服务和产品
- 线上线下的结合：既要实现“科技让金融更美好，又要多一些人情世故”，因为中国的所有事，离不开人情世故，银行服务民营企业更是如此

案例分享：江苏南通某县级市农商行

## 2.2、银行服务民营企业：综合金融服务意识

- 综合金融服务的含义
- 服务的过程是彼此学习成长的过程：银行与企业共同成长
- 新时代的银行既要能走出去受欢迎，更要有能力把企业家邀请进来

## 2.3、服务民营企业实体经济案例分享

- 正面案例：江苏苏州某县级市农商银行
- 正面案例：河南省某市农商银行
- 中性案例：中国银行某省分行
- 反面案例：四川南充某县农商银行

## 2.4、通过这些案例的分享：

- 东部发达省份银行业机构如何服务当地民营企业
- 中部发展中省份银行业机构如何服务当地民营企业
- 西部欠发达省份银行业机构应该如何服务当地民营企业

## 3、新形势下银行机构服务好民营企业实体经济要具备哪些要素

3.1 银行一线的客户经理队伍的打造：优秀银行客户经理的养成

3.2 银行基层管理者能力的提升：优秀支行长的养成

3.3 银行中层高层管理者思维的改变：“三易”发展战略思维

## 4、现场互动

4.1 解答学员疑问----主要对现场分享的内容进行互动交流