

《从聚焦普惠金融到解读银行未来战略》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管、中阶主管、高阶主管

【课程时间】

1天，6小时。

【课程收益】

- 1、最新政策全面解读，了解市场风向标
- 2、学习普惠金融国内外案例，全面了解普惠金融的意义
- 3、发掘普惠金融时代的业务机会
- 4、确立城商行业务未来发展的思路

【课程大纲】

一、普惠金融的时代意义

1. 什么是普惠金融
2. 全国金融工作会议精神
 - A. 人民银行：加快普惠金融发展
 - B. 银监会：全面提高服务实体效率水平，积极缓解融资难融资贵
3. G20峰会传递发展普惠金融重要信息
 - A. 《G20数字普惠金融高级原则》

B. 《G20 普惠金融指标体系》

C. 《G20 中小企业融资行动落实框架》

4. 普惠金融的特点

A. 家庭和企业用合理的价格获得金融服务

B. 金融机构的可持续性，提供长期金融服务

C. 覆盖更多的人群，提供更高效更多选择的金融服务。

5. 国外普惠金融的模式

A. 直接经营小额信贷业务模式（印度尼西亚人民银行）

B. 整合社会资源发展代理银行模式（印度工业信贷投资银行）

C. 资产证券化（土耳其担保银行）

二、内地的发展普惠金融的机会

1. 普惠金融服务对象

A. 农民

B. 中小微企业

C. 城镇低收入人群和残疾人，老年人

2. 普惠金融现状分析：

A. 新型金融服务成未来发展路径

B. 信用基础设施奠定普惠金融基础，央行数据库覆盖面逐渐扩大。

C. 金融创新模式日益多样化，推动普惠金融深化发展

D. 创新金融服务市场规模快速提升，加大大众金融参与度

E. 网络普及率上升，电子支付推动普惠金融覆盖力度上升。

3. 普惠金融的业务方向
 - A. 移动支付，非银支付，电子支付
 - B. 直销银行
 - C. 和互联网企业合作
 - D. 大数据
 - E. 中小企业贷款
 - F. 支付，收单，贷款，理财，征信
 - G. 如何利用大数据普惠金融，便民理财
4. 普惠金融案例分析
 - A. 拉卡拉
 - B. 搜易贷

三、城商行如何发展普惠金融

1. 商业银行发展普惠金融的优势：
 - A. 资金总量优势
 - B. 网点布局完善
 - C. 信息科技和电子渠道先进
 - D. 产品和服务种类齐全
 - E. 品牌形象深入人心
2. 城商行参与普惠金融的路径
 - A. 找准定位，发挥自身优势
 - B. 多维度多样化参与普惠金融建设
 - C. 借助互联网金融

D. 确保风险可控

3. 中小企业普惠金融案例

A. 桂林银行

B. 柳州银行

4. “三农”普惠金融案例

A. 民生银行

B. 中银富登