

《互联网金融与商业银行创新》

时间长度：1天

面授对象：银行从业人员

课程收益：

以BATJ为首的互联网金融，对传统的银行业产生巨大冲击，从抵制到携手，从跟进到创新，互联网金融的游戏规则是什么？银行业如何应对？传统金融从业人员何去何从？本课或许能让您找到答案。

课程大纲：

第一部分：横空出世——互联网金融的前世今生

一、开启互联网金融之门

案例：从微信红包说起

评述：你印象最深刻的互联网金融杀手级应用

- 1、互联网金融的定义
- 2、互联网金融的核心要素
- 3、传统金融 VS 互联网金融

二、互联网金融的六大模式

- 1、第三方支付：中国站上世界之巅的天量
- 2、P2P小贷：填补银行最为忽视的空白地带
- 3、互联网理财：抢夺零售价值客户的黑手
- 4、众筹：让每个人都成为天使
- 5、互联网金融门户：隔断银行与客户的关系
- 6、大数据金融：基于云计算的杀手级平台

三、目前我国互联网金融的特点

第二部分：野蛮人的逆袭——他们怎么玩互联网金融

一、马云的金融帝国

- 1、支付宝的前世今生
- 2、余额宝的横扫千军
- 3、阿里小贷的精准营销
- 4、无形的信用卡——淘宝“花呗”
- 5、互联网金融巨无霸——蚂蚁金服
- 6、网商银行破土而出

二、马化腾的后来居上

- 1、腾讯做互联网金融的天然优势
- 2、微信支付的几何式倍增
- 3、微商的兴起
- 4、社群营销的平台

三、马明哲的全面出击

- 1、平安人寿的互联网营销
- 2、平安“橙子银行”

3、P2P 行业巨头——陆金所

四、“屌丝逆袭”成为互联网金融巨头

- 1、唐宁——从 300 万做到 1000 亿
- 2、许泽玮——从银行小职员到身家 30 亿

第三部分：银行的反击——从对抗到融入

一、互联网金融对银行的影响

- 1、金融中介角色弱化
- 2、传统业务受到冲击
- 3、服务模式面临挑战
- 4、银行需要思考的问题

二、银行应对策略一：网点多元化

- 1、消失的营业大厅，把价值留给用户
讨论：直销银行的得与失
- 2、打造智能型网点，网点能做很多事
案例：工行智慧银行、招行可视自助柜台
- 3、小精专的网点布局：降低成本，打造差异化竞争优势

三、银行应对策略二：支付无卡化

- 1、科技是互联网时代的第一生产力
- 2、创新支付：给钱给得快乐
- 3、风险评估：把相对值变成绝对值
案例：信用卡的创新玩法

四、银行应对策略三：产品电商化

- 1、银行做电商：无聊经济学、用户傻瓜化
- 2、银行与电商的优劣势分析：知己知彼
- 3、金融产品创新：用另外的游戏规则来玩
案例 1：交通银行房贷整合营销模式分析
案例 2：移动理财手段模式分析

五、银行应对策略四：营销 O2O 化

- 1、民生银行如何能民生，营销模式浅析
- 2、社区银行的发展历史和模式
- 3、未来社区银行发展趋势和营销技巧

六、银行应对策略六：业务专业化

- 1、互联网金融的致命弱点
- 2、从融资到融智
案例：招商银行的私人银行

第四部分：涅槃重生——我们从业人员怎么办

一、综合金融：对互联网弯道超车

- 1、综合金融的前世今生

2、与“获客”同等重要的“留客”

案例：高盛的14条准则

二、和互联网做的不一样：定制化服务

1、眼花缭乱的认证

2、应对未来的策略：不断学习

案例：钜派创始人