

传统金融机构互联网转型

——独创“618”转型方法论

课程背景：

很多传统金融机构存在以下问题：

- 不清楚互联网金融对我们有什么影响？
- 不知道传统金融机构如何进行互联网转型？
- 不知道互联网时代对我们有什么机遇？

课程目的：

- 让大家知道什么是互联网金融。
- 让大家知道传统金融机构互联网转型的主要方法论。
- 让大家知道传统金融机构互联网转型的成功案例。

学员收获：

- 学习互联网金融的发展现状。
- 学习传统金融机构互联网转型的成功案例及转型方法论。
- 学习互联网金融行业存在的风险。

授课老师： 坚鹏老师 互联网金融专家

培训对象：

需要学习互联网金融的职业人士。

课程设置时间：6-24 小时，本课程主要内容已经由清华大学出版社正式出版，

书籍名称：《互联网金融路线图》，在京东、当当网等网站都可以购买。

课程大纲：

第一章 传统金融的思与变

第一节 改革临界点

第二节 创新源动力

第三节 “金融触网”

第二章 传统金融机构的互联网转型方法论

第一节 转型的目的

第二节 转型难易指数

第三节 传统金融机构的互联网转型方法论解读

第四节 转型案例研究

第三章 商业模式

第一节 商业模式研究

第二节 商业模式转型三要素

第三节 政策法规现状分析

第四节 行业创新趋势

第四章 产品规划

第一节 产品规划概论

第二节 用户需求挖掘方法论

第三节 竞品分析方法论

第四节 产品策划方法论

第五章 运营管理

第一节 运营管理三要素

第二节 PC 端运营管理

第三节 新媒体和社群运营管理

第四节 运营数据分析

第六章 品牌建设

第一节 品牌概论

第二节 品牌建设三部曲

第三节 实战案例

第七章 管理体系

第一节 组织结构

第二节 流程制度

第三节 组织能力

第八章 风险控制

第一节 金融风险

第二节 法律风险

第三节 网络贷款风险管理

第四节 股权众筹风险管理

以下附件：是《互联网金融路线图》一书的前言，有助于让大家理解我的独创的“618”方法论。

前言

马云说：“如果银行不改变，我们就改变银行。”传统金融机构已经处在改革临界点，以余额宝、支付宝、微信支付为代表的“互联网金融”异军突起，传统金融机构承受着巨大冲击。各种压力迫使传统金融机构互联网转型大幕徐徐拉开，从中国平安、中国工商银行到国泰君安都已经全面进行了互联网转型。

2011年，综合金融集团中国平安进军P2P行业，上海陆家嘴国际金融资产交易市场股份有限公司（陆金所）成立，并迅速在短短几年的时间内成为P2P行业第一品牌。根据2016年最新轮次融资，陆金所估值达到185亿美元。同时，平安也已经在保险、银行、证券等多个金融子行业开始了互联网转型。

随着“互联网+”被写进2015年政府工作报告，2015年3月23日，宇宙第一大行——中国工商银行趋势发布互联网金融品牌“e-ICBC”和一批主要产品，全面进军互联网金融。

领先的综合性证券公司国泰君安在互联网转型方面也制定了三大重要举措，分别是建立君弘金融商城、网上开户以及君弘一户通账户，资金可以从证券资金账户到各商业银行间的快速汇划开且能直接进行购物支付与生活缴费。

但传统金融机构转型不易，受很多因素的影响，目前已经在转型路上的传统金融机构多是“摸着石头过河”，缺乏系统的方法论指导。所以急需具有实操性的转型方法论的研究和梳理。

我们作者团队有在传统金融机构工作过的经验，服务过四大国有银行、股份制银行、区域性城商行、农村商业银行、保险公司等众多传统金融机构以及互联网公司、互联网金融公司，本身已经拥有金融及互联网金融行业多年的管理咨询培训经验，对金融行业、互联网行业、互联网金融行业非常熟悉，了解这些行业的现状、存在的问题及未来的转型需求，积累了非常丰富的方法论，已经出版金融、互联网金融及相关书籍近十本，因此下决心研究并出版本书，希望本书的出版能够给指导各大传统金融机构顺利进行互联网转型。

基于我们对标杆企业的研究、借鉴国内外专家学者的理论和互联网金融企业的实践经验以及过去多年的咨询培训实践，我们提出了独创地 618 转型方法论。我们认为商业模式、产品规划、平台运营、品牌建设、管理体系、风险控制是影响传统金融机构互联网转型成功的六个最重要的因素，六者之间相辅相成同时也互相制约，共同构建了一个完整的传统金融机构转型体系。商业模式

是转型的起点，产品规划是转型的核心，平台运营是转型的催化，品牌建设是转型的升华，管理体系是转型的保障，风险控制是转型的底线。

传统金融机构进行互联网转型，需要有系统、有计划、有步骤地开展商业模式设计、产品规划、平台运营、品牌建设、管理体系建设、风险控制六个方面的工作，不是“脚踩西瓜皮，滑到哪算哪”，也不是“走到哪山砍哪柴”，而是“运筹帷幄，决胜千里”。

本书内容共分为八章，全面、系统地讲解了传统金融机构互联网转型方法论。

第一章传统金融的思与变，主要从改革临界点、创新源动力、金融触网三个方面进行了分析与思考，告诉大家传统金融机构已经到了必须要变革的时刻。

第二章传统金融机构的互联网转型方法论，主要从转型目的、转型难易指数、传统金融机构的互联网转型方法论解读、转型案例研究四个方面进行了分析，并提出了独创地 618 互联网转型方法论，为传统金融机构进行互联网转型提供了可以借鉴的方法论及案例。

第三章商业模式，商业模式是转型的起点，主要从商业模式研究、商业模

式转型三要素、政策法规现状分析、行业创新趋势四个方面进行了分析，提出了独创地商业模式三要素模型并对传统金融机构商业模式创新的三个趋势：场景化、链条化、数据化。

第四章产品规划，产品规划是转型的核心，主要从产品规划概论、用户需求挖掘方法论、竞品分析方法论、产品策划方法论四个方面进行了解读，重点解决传统金融机构缺少互联网产品规划方法论的问题。

第五章平台运营，平台运营是转型的催化，主要从运营管理三要素、PC端运营管理、新媒体和社群运营管理、运营数据分析四个方面进行了阐述，重点讲解如何进行运营管理。

第六章品牌建设，品牌建设是转型的升华，主要从品牌概念、品牌建设三步曲、实战案例三个方面进行了说明，提出了品牌建设的方法论及相关可以借鉴的互联网金融公司在品牌建设方面的实战案例。

第七章管理体系，管理体系是转型的保障，主要从组织结构、流程制度、组织能力三个方面构建传统金融机构进行互联网转型时的管理体系，提出了独创地管理体系建设理论框架。

第八章风险控制，风险控制是转型的底线，主要从金融风险、法律风险、网络贷款风险管理、股权众筹风险管理四个方面进行描述，提出了传统金融机构进行互联网转型时遇到的主要风险及应对策略。

在传统金融领域，中国与欧美发达国家相比存在一定程度地落后，但在互联网金融领域，现在中国在全世界是发展最好的，以蚂蚁金服集团为代表的互联网金融行业的发展一日千里、一鸣惊人、一血前耻，与大数据、云计算、实体经济产业、老百姓的衣食住行等各方面的融合飞速进行，相信随着实力强劲的传统金融机构全面布局互联网金融，传统金融机构通过进行全面地互联网转型一定能够实现凤凰涅槃、重振雄风、再创辉煌，相信本书能够帮助传统金融机构互联网转型插上腾飞的翅膀！