

数字时代下“移动金融”案例解析与战略战术应用

梁力军

一. 课程背景

5 当前，新常态下瞬息万变的金融环境带来巨大的新型需求，现代银行服务已经出现了“三无”特征——即无处不在、无时不在、无所不在（三无特点）。同时，ABCDG 等新兴技术（A：人工智能；B：区块链；C：云计算；D：大数据；G：5G 技术）也在不断推陈出新，为银行的数字化转型发展提供了坚实的驱动力。在面对 VUCA（波动、不确定、复杂与模糊性）新常态时，银行机构如何通过新兴技术和新渠道来实现银行的“双线双服”（线上服
10 务+线下服务）增加动力，是银行所需要重点考虑的命题。越来越多的银行机构加强“移动金融”战略的布局和实施以期来赢得竞争优势。

“移动金融”是商业银行触客的重要渠道，它是银行获客、引流和实施精准营销的重要方式；“移动金融”可以在时间和空间上，大大拓展了商业银行的服务能力，对银行业态将产生深远影响。“移动金融”作为新兴的银行服务渠道，它具有实时化、网络化、便捷化和数字化
15 等特点，已经成为商业银行渠道体系建设的重要组成部分。

本培训将为解析新时代和新常态下，商业银行如何运用新技术手段实现“移动金融”发展提供重要的思路和建议，如何实现“移动金融”在产品设计与开发、银行流程、服务渠道、新技术实施等全方位的敏捷化和数字化，从而来实现“移动金融”的“数字化”，真正形成领先的“数字化银行（Digital Bank）”！

20 二. 课程收益

本讲座内容以期解决“移动金融”布局（战略）和实施（战略）问题：

第一是，“移动金融”的战略规划如何制定？主战场和方向在哪儿？

第二是，“移动金融”战略如何具体实施？具体策略和营销如何做？

本培训内容将紧密结合商业银行转型发展过程中所面临的银行 4.0 发展、金融新基建和疫情
25 非常态，围绕“移动金融”战略如何寻找突破点和主攻方向的需要，从商业银行当前发展“移动金融”过程中所面临的问题作为剖析切入点，提出如何打造“移动金融”的发展战略与战术策略。

本培训将既具有宏观高度、也具有与时俱进的知识拓展性，从“移动金融”战略、互联网理念、新技术创新应用等方面，可以有力开拓电子银行、网络银行和移动银行等部门人员的开

放思维、互联网思维和数字化思维，使参训人员能够清晰认知“移动金融”的数字化之路，并可借鉴同业先进银行“移动金融”的相关经验（如自金融、直销金融、智能金融、场景金融、开放金融和无感金融等），全面提升商业银行在金融科技应用、“移动金融”服务与营销、风控等方面的数字化思维和数字化能力。

5 三. 授课设计

线下培训时长计划为两天，共计 12 小时。

主题一：新常态下的商业银行“移动金融”发展与案例解析；

主题二：银行 4.0 下的商业银行“移动金融”战略与战术。

10 主题一：新常态下的商业银行“移动金融”发展与案例解析

(一) 银行面临的数字化新常态

1. 疫情对银行数字化的推进

2. 银行面临的新常态

(1) 经济金融环境新常态

15 (2) 银行客户用户新常态

(3) 银行产品服务新常态

(4) 银行触客渠道新常态

(5) 金融科技创新新常态

(6) 金融生态竞争新常态

20 (7) 金融风险监管新常态

3. 数字经济对银行数字化的驱动

(1) 我国数字经济的总体发展

(2) 数字账户对商业银行的影响

(3) 数字人民币对商业银行的影响

25 (4) 金融新基建对商业银行的影响

(二) 金融科技创新驱动及“移动金融”案例解析

1. A 人工智能技术及金融应用 - 智能金融+智慧金融

2. B 区块链技术及金融应用 - 区块链金融

3. C 云技术及金融应用 - 云金融+金融云

4. D 大数据及金融应用 – 金融大数据+大数据金融

5. 5G 技术解析及“移动金融”应用 – 5G 金融

6. 商业银行“移动金融”创新应用案例

(1) 电商平台“移动金融”案例

- 5 □ 阿里巴巴：支付宝之生态平台分析
- 百度：百度智能平台
- 腾讯：微信社交平台+微众银行
- 京东：电商平台+O2O 生活金融
- 字节跳动：移动式办公+大数据应用

- 10 □ 拼多多：行为心理+社交互动

(2) 互联网银行“移动金融”案例

- 微众银行：“移动金融”产品（微字系列）
- 网商银行：农金手机战略；
- 百信银行：AI+直销银行
- 15 □ 苏宁银行：O2O 银行 – 苏宁云商+银行（获客导流）；
- 新网银行：小微企业对公服务；

(3) 国有银行“移动金融”案例

- 工商银行：四融金融；e 抵快贷
- 建设银行：快贷；建融家园
- 20 □ 中国银行：微尺伴客
- 农业银行：农行掌银
- 邮储银行：邮储食堂

(4) 股份银行“移动金融”案例

- 招商银行：招商银行掌上生活；APP8.0 生态银行
- 25 □ 平安银行：口袋银行
- 民生银行：远程银行
- 浦发银行：API 开放银行

(5) 城商银行“移动金融”案例

- 上海银行：魔镜系统

□ 江苏银行：慧眼系统

□ 中原银行：敏捷银行

□ 四川天府银行：三位一体

(6) 农商农信类“移动金融”案例：潍坊农商银行等等

5 **(7) 其他类型银行案例**

主题二：银行 4.0 下商业银行“移动金融”战略与战术

(一) 银行 4.0 下的“移动金融”数字化思维

1. 开放思维：开放银行构建

10 (1) 开放银行内涵与特点

(2) 开放银行主要模式

(3) 开放银行适用的场景

(4) API 接口由封闭走向开放、植入与嫁接

(5) 开放银行的数据风险问题

15 **(6) 开放银行案例分析**

2. 平台思维：直销银行+平台银行+互联网银行

(1) 直销银行及适用场景

□ 国内直销银行的快速发展

□ 直销银行案例与效能分析

20 **(2) 平台银行及适用场景**

□ 数据生态银行

□ 区块链数据生态 (CBBC)

□ 银 - 银 - 企 (BBC) 数据生态

□ 自建场景+场景合作+场景接入

25 **(3) 互联网银行及适用场景**

□ 国内外互联网银行发展历程

□ 类互联网银行的出现

□ 互联网银行案例与效能分析

3. 场景思维：场景银行+生态银行

- 金融场景和场景金融是什么？
- 场景金融解决什么？
- 场景金融怎么做？
- 场景金融的重点与突破方向在哪儿？

5 □ 虚拟银行案例与效能分析

(二) 银行 4.0 下的“移动金融”战略与战术

1. “移动金融”数字化战略规划

- (1) 战略目标实施与组织结构优化
- (2) 技术创新与数字风控运用
- 10 (3) 运营+业务+信息流程改造
- (4) 经营思维理念与运营管理转型
- (5) 物理网点转型与线上经营推进

2. “移动金融”数字化实施思维

- (1) 功能为王思维：功能才是核心，产品再花哨便得对路，以客户需求和体验为导向，才是硬道理
- 15 (2) 银行形态思维：银行不是一个地方，是一种行为；未来的银行无所不在，无时不在，看不见，但摸得着
- (3) 银行服务思维：金融服务是必要的，但银行却是不必要的；有时，非金融服务比金融服务更能获客和引流
- 20 (4) 银行场景思维：信用卡、借记卡没必要存在。信用额度能否根据消费场景与我的匹配度来定，而不是看人

3. “移动金融”IT 系统及数据管理层面

- (1) 数字化智商分析、财商分析
- (2) “移动金融”产品与服务创新转化率与转化效果
- 25 (3) “移动金融”生态系统与场景、平台建设效果

4. “移动金融”发展与未来

- (1) 知己知彼，百战不殆
- (2) 顺势而变；主动求变；通权达变

四. 授课对象

商业银行、互联网公司、类银行等机构的高级管理层、战略规划部、信息技术部、电子业务部、网络渠道部、风控合规部、集中运营部、零售业务部和公司业务部等部门的负责人及骨干人员等。

5 五. 授课形式

课件讲授：制作培训课件，并以课件作为授课主线。

视频解析：通过播放“移动金融”的相关视频，引发并组织参训人员对“移动金融”产品设计、运营等进行思考和讨论。

10 案例分析：通过对中外先进银行的“移动金融”真实案例，进行解读和剖析，引发参训人员思考。

情景设置与实战演练：通过预设场景或引入真实场景，组织参训人员针对“移动金融”场景进行数字化思维方面培训，并设计出相应的“移动金融”。