

《中国互联网金融市场分析与传统金融业应对策略》培训讲师及课程介绍

《中国互联网金融市场分析与传统金融业应对策略》培训课程介绍

讲师：刘杰克

尽管全球经济正在经历寒冬，但是网络经济的发展却如日中天。越来越多的企业已经尝到了互联网的甜头，而互联网金融在中国的发展更是如火如荼！

互联网金融一方面给传统金融业带来巨大的挑战，另一方面也为善于把握机会的传统金融企业带来千载难逢的机遇？

如何化解挑战？又如何把握机遇？刘杰克老师将在《中国互联网金融市场分析与传统金融业应对策略》课程中与您分享！

《中国互联网金融市场分析与传统金融业应对策略》培训课程大纲：

课前谈

- 1，讲故事说变迁——当前经济与市场热点话题
- 2，百战归来再读书——学员讨论与互动

第一部分：互联网金融概述

- 1，当前时代的社会大背景
 - 社会与技术环境的变化
 - 消费者行为的变化
- 2，什么是互联网金融
- 3，互联网金融与传统金融的差异
- 4，互联网金融给传统银行业带来的挑战
 - 收入来源受冲击
 - 经营模式面临变革
 - 中介地位弱化
- 5，互联网金融带来的机遇
- 6，互联网金融创新模式
 - 传统金融企业服务的互联网化
 - 依托互联网的资金融通模式创新
 - 依托互联网的其他金融服务创新

第二部分：传统金融业服务互联网化解析

- 1，传统金融业渠道互联网化

——网银

——工行网贷通

2，传统金融业电商布局

——建行善融商务

3，传统金融业互联网小微金融服务

——国开行开鑫贷

4，传统金融业互联网消费金融服务

——长尾变革与平安陆金所

5，传统金融业对余额宝们的反击

——银行“宝宝”们

第三部分：依托互联网的资金融通模式解析

1，P2P

——何为 P2P 及其运作基本模式

——美国 p2p 先行者：Prosper

——美国 p2p 标杆：Lending Club

——国内 p2p 案例：拍拍贷

——国内 p2c 协同案例：爱投资

——国内 p2p 转型案例：有利网

2，众筹

——何为众筹及其分类模式

——美国标杆：Kickstarter

——国内众筹平台及案例解析

3，电商小贷与供应链金融

——传统时代的供应链金融

——大数据时代的供应链金融：阿里金融集团解构

——大数据时代的供应链金融：京保贝 vs 京东白条

第四部分：依托互联网的其它金融服务创新解析

1，第三方支付与移动支付

2，支付宝与余额宝

3，微信支付与理财通

4，百度百发与百赚

第五部分：互联网金融技术工具与平台

1，大数据与云计算

2，搜索引擎

3，社交网络

第六部分：传统金融业应对策略之思维创新

1，历史思维

2，用户思维

3，微创新思维

4，协同思维

第七部分：传统金融业应对策略之产品创新

1，手机银行的设计与推广

2，微信银行的建设

3，O2O 闭环的构造

4，SNS 之路

第八部分：传统金融业应对策略之渠道创新

1，美国直销银行

——网银控股

2，国内直销银行

——民生直销银行

3，其它金融服务业

——嘉信 vs 盈透 vs 众安 vs 佣金宝

4，线上线下渠道的融合

结束语与思考

成功的企业 vs 时代的企业？

《中国互联网金融市场分析与传统金融业应对策略》 培训课程目的：
本课程由著名互联网金融实战专家刘杰克老师原创，通过理论与实战案例相结合的方式，帮助学员掌握网络金融发展趋势及核心应对策略，构筑数字时代的金融业的核心竞争能力。

《中国互联网金融市场分析与传统金融业应对策略》 培训课程讲授
方法：

结合当今市场竞争形势和互联网金融发展趋势，通过理论与实战案例解析相结合的方式授课，内容严谨充实又不乏轻松幽默，同时加入学员案例现场演

练和点评，增强课程的互动性。

《中国互联网金融市场分析与传统金融业应对策略》培训课程时间：

1天（可根据需要调整，上午9：00 - 12：00，下午1：30 - 4：30）