

# 《中小银行金融科技与数字化》

课程收益：建立对于科技金融、数字化、中小银行战略发展的总体认知框架  
分析金融改革与创新的背景下，中小银行业金融创新的模式与前景  
分析中小型银行业务营销发展模式、流程、产品、渠道的变革与应对策略  
分析有限混业经营的大资产管理时代，研讨中小银行数字化经营的路径

课程对象：城商行、农商行、信用社理事长、主任  
中高层管理者、支行行长

课程形式：体验式学习+讲授+案例分析+小组研讨

课程时长：0.5-1 天

## 课程大纲

### 第一模块：从互联网金融到金融科技

#### 一、“互联网+”对金融业务的影响

- 1、 储蓄存款 消费支付 个人理财 信用消费 个人信贷 小微金融
- 2、 公司信贷 综合金融 供应链金融 征信体系 授信审批 风险控制
- 3、 同业业务 投行业务 非银行金融业务

#### 二、 银行传统的同质化竞争

- 1、 大行做规模
- 2、 中行做特色
- 3、 小行做差异

#### 三、 互联网与金融业务的深度融合

- 1、 消费端：平台化、数据化、场景化
- 2、 产业端：投行化、综合化、资管化

#### 四、 阿里巴巴从电商到金融的演进

- 1、 应用、技术、产业、生态
- 2、 平台化、用户化、数据化、场景化、生态化

#### 五、 多元化冲击，中小银行面临的压力与挑战

- 1、 传统业务受到冲击，挤占银行利润空间
- 2、 客户体验，分流银行客户资源
- 3、 业务模式，阻断传统盈利路径
- 4、 产融新规，中小银行资本市场路漫漫

## 第二模块：金融科技助力中小银行差异化突围

### 一、 中小银行金融科技发展现状

- 1、 中小银行在金融科技上的探索实践
- 2、 中小银行金融科技差异化突围路径
- 3、 金融科技数字化支撑业务的三个方面

### 二、 中小银行数字化转型的潜力与创新方向

- 1、 中小银行市场定位, 转型制胜的战略基石
- 2、 找准中小银行产品定位, 差异化发展路径
- 3、 通过数字化提升网点运营效率与覆盖面
- 4、 下沉深耕区县市场, 搭建并进入场景

### 三、 案例分析：长沙银行数字化转型创新

- 1、 核心战略：聚焦三基
- 2、 转型路径：产品领先、效率驱动、深耕本土、线上经营

## 第三模块：中小银行数字化经营的创新实践

### 一、 强化数字化思维 建立跨团队作战模式

- 1、 建设场景应用平台 推动批量获客活客
- 2、 数字化工具应用赋能获客与业务增长
- 3、 数字化经营的切入点：支付、账户、权益
- 4、 场景聚合：案例：中信出国金融、中老年财富管理、车主群体场景聚合
- 5、 数据名单制赋能客群增长：房贷、车主、商户、信用卡、平台客户、县域

### 二、 数字化时代的银行网点重新定位与转型

- 1、 2019 年银行网点业务离柜率达到 90%
- 2、 网点从交易服务型转型为“咨询顾问中心”和“金融生态圈中心”
- 3、 交易方式、服务范围、周边生态、人员能力、组织架构
- 4、 银行网点人员结构及中后台人员怎么转型做营销

### 三、 银行数字化营销的社群裂变

- 1、 银行网点做数字化营销的三大阵地：微信个人号、微信群、云店（掌上网店）
- 2、 加深对产品的理解：精准定位、提炼卖点、挖掘场景
- 3、 做大本地客户流量池：获客、激活、成交、运营、裂变

## 第四模块：中小银行未来发展的五个趋势

### 一、 从规模扩张到质量提升

- 二、 出资人控制与行政管理
- 三、 兼并收购与区域整合
- 四、 深耕本地与混业经营
- 五、 普惠金融与资本道路