

中小银行业存在着诸多痛点。首先是同质化严重、服务单一，与国有、股份制银行相比，毫无优势可言。其次是客户粘性及活跃度低，每年中小银行虽都拿出一部分钱来增加用户活跃度和粘性，但效果着实不怎么好。

而且智能化程度弱、协作效率低，用户及各类运营数据无法有效利用，导致总行和分行间的关系实际上是割裂的，优秀模式无法复制。“总的来说，银行体系在外界看来可能非常高大上，但实际上仍处于原始阶段。”银美创始人程彬如是说到。

程彬的第一个创业项目通宝图，也是一家给中小银行客户群体提供服务的企业，主要业务是帮助银行与银行之间完成一些同业交易、资金的拆借和为中小银行对接大银行的理财产品。却没有切到银行的真正痛点，存款金额的上涨和客户活跃度的提高。

银美是程彬团队针对于中小银行客户所做的第二个创业项目，主要业务是帮助小微银行向新零售方向转型。具体来说给其搭建了一个类似于招商银行“掌上生活”APP，其上主要链接很多生活服务类O2O项目，比如饭票、电影、商城、积分、退金有礼、生活缴费、话费充值。