

# 大数据 云计算对金融行业的影响和应用

## 课程定位与课程目标

云计算之所以在诞生之日起就被视为一场革命，是因为人们普遍认为云计算有望彻底改变商业社会的传统运作模式，带动企业转型，甚至可能重塑产业链与产业格局。为此，各行各业都在积极探索云计算的落地途径。产业模式创新首先体现在银行可以利用云，围绕产品、渠道等银行业务资源，成为行业资源整合者，在产业链中扮演新的角色，获取新的价值区间；其次，银行可以作为资源聚合与分享的参与者，与金融同业和第三方紧密协作，创新金融服务模式并分享价值；银行还可以利用云计算标准化服务和可扩展性特点，围绕银行业共同关注且有共性的经营管理领域，建立基于云的行业共享处理平台，促进行业良性发展，提高监管执行力。

收入模式创新指的是银行可以利用云计算的特点，改进产品或服务对客户价值主张。例如，突出产品的按需、随时随地获取，自主服务或通过与多方合作伙伴的紧密流程衔接，为客户提供一站式服务，从而提升产品的差异性。

**适用学员：**从事金融行业和通信行业的构架师、数据分析师、程序员、工程师、产品经理

## 课程设计：

授课课时：	6 至 12 学时
授课条件：	学员必须具有基本的计算机知识
内容摘要：	<p><b>第一讲：什么是大数据和云计算</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 为什么现在关注数据<ol style="list-style-type: none"><li>1.1 数据正在产生</li><li>1.2 计算能力多元化</li><li>1.3 对客户关系管理的兴趣非常强烈</li><li>1.4 商业信用的数据分析</li></ol></li><li>2. 云计算的发展未来<ol style="list-style-type: none"><li>2.1 云计算的由来</li><li>2.2 云计算对高端客户的合围</li></ol></li></ol>

## 2.3 云计算对金融理财产品的支撑

### 第二讲：大数据在营销和客户关系管理中的应用

1. 两个客户生产周期
  - 1.1 客户个人生存周期
  - 1.2 客户关系生存周期
  - 1.3 基于订阅的关系和基于事件的关系
2. 围绕客户生存周期组织业务流程
  - 2.1 客户获取
  - 2.2 客户激活
  - 2.3 客户关系管理
  - 2.4 赢回
3. 数据挖掘应用于客户获取
  - 3.1 识别好的潜在客户
  - 3.2 选择通信渠道
  - 3.3 挑选适当的信息
4. 示例：选择合适的地方做广告
  - 4.1 谁符合剖析
  - 4.2 度量读者群的适应度
5. 大数据改进直接营销活动
  - 5.1 响应建模
  - 5.2 优化固定预算的响应
  - 5.3 优化活动收益率
  - 5.4 抵达最受信息影响的人
6. 通过当前客户了解潜在客户
  - 6.1 在客户成为“客户”以前开始跟踪他们
  - 6.2 收集新的客户信息
  - 6.3 获取时间变量可以预测将来的结果
7. 大数据应用于客户关系管理

- 7.1 匹配客户的活动
- 7.2 减少信用风险
- 7.3 确定客户价值
- 7.4 交叉销售、追加销售和推荐
- 8. 保留
  - 8.1 识别流失
  - 8.2 流失是什么问题
  - 8.3 不同类型的流失
  - 8.4 不同类型的流失模型
- 9. 经验教训

### **第三讲：云计算在银行业应用**

- 1. 云计算带来的变化
  - 1.1 基础设施虚拟化
  - 1.2 从“虚拟化平台”到云计算平台
  - 1.3 以“服务方式”交付资源的关键技术
- 2. 实施案例
  - 2.1 汇丰银行
  - 2.2 花旗银行
  - 2.3 高盛集团

授课语言：

中文