

《金融数字化场景打造工作坊》

金融数字化应用实践盘点及场景打造

主讲：王明哲老师

【课程背景】

“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要将“数字化转型”提高到了前所未有的高度。数字化转型与智能化改造的概念自此一直被热炒，但是却很难完成落地。相信您并不是第一次听到“数字化”和“人工智能”这样的名词，但却很少有人能够具象清晰地把这些名词解释清楚，我们该如何理解数字化和智能化的内涵及外延？

2022 年是央行实施《金融科技发展规划(2022-2025 年)》的新阶段，已经有部分走在前面的企业将新技术与金融业务深度融合，现在行业有哪些成功的实践案例？这些案例背后有什么成功经验或失败教训？

在目前的形势下，结合自身业务和实际情况打造数字化应用场景，几乎是大型金融机构的必答题，是否有一套方法论，能够在 1 天之内帮助金融机构找到最适合自身情况的数字化转型突破口？

所有问题的答案将在课上揭晓！

【课程收益】

- 掌握 1 套思维框架，将所有数字化转型技术串联起来
- 理解人工智能的 2 大底层原理和 5 大底层套路
- 了解真实的金融数字化案例，以及背后的经验与教训
- 认识到贵机构所在的数字化转型阶段，并收获相关的建议和忠告
- 手把手带你用“6 步落地法”，找到最合适部门的试点突破口并形成方案

【课程特色】 够专业，内容前沿且正确；讲俗话，将复杂技术具象清晰有趣化；重互动，巧妙设计提升参与感；能落地，反复验证的方法及真实案例。

【课程对象】 各类金融机构的中高层管理者。

【课程时间】 1 天（6 小时/天，时长可定制）

【课程大纲】

一、怎样用一套逻辑梳理所有数字化技术

1、数字化转型是什么

- 企业中的流程与人类的神经
- 企业中的信息与人类的神经信号
- 数字化：在数字世界中帮助企业构造神经系统

2、数字化顶层思维框架

- 感知：获取原始数据
- 认知：抽取关键信息
- 推理决策：形成计划
- 反馈动作：实施计划

小互动：如果你在跟心仪的女神约会……

3、我们应该关注哪些数字化技术

- 基础设施：解除计算机的能力封印
- 数据应用：搬金砖 VS 挖金矿

案例：谷歌云计算，华为 5G，某外贸公司营收预测

4、什么是“企业经脉”和“AI 针灸”

- 信息化：固化流程/信息流转/数据积累
- 人工智能：找准价值“点”/匹配“针”针对性技术

5、数字化转型有哪三个必经阶段

- Digitization：无纸化
- Digitalization：高效化
- Digital transformation：无人化
- 每个阶段的关键技术以及数字化的决胜技术

案例：人员绩效智能评估系统

6、金融数字化的发展现状

- 金融数字化发展概述：三化叠加
- 金融信息化：已进入稳定期
- 金融移动化：已进入成熟期
- 金融智能化：尚在探索期
- 智能化是决胜技术

二、人工智能的 2 大底层原理和 5 大底层套路是什么

1、人工智能的 2 大底层原理

- 逻辑固化：师傅“教”徒弟
- 知识抽取：师傅“带”徒弟

案例：预测男生是否会受女生欢迎

2、人工智能的 5 大底层套路

- Dot & Line：知识图谱
- X-Ypairs：知识抽取
- X1-X2 pairs：推荐匹配
- Y→X：生成万物
- Y only：超越人类
- 人工智能发展的终点

案例：联通智能客服，谷歌药物预测系统，淘宝推荐系统，清华数字虚拟人，谷歌核聚变控制系统，美军自动驾驶战机

3、人工智能的 6 步落地法

- 价值驱动 or 数据驱动
- 机器学习 ≠ 江湖算命
- 数据模型 VS 机理模型
- 大数据 ∪ 深度学习
- 行业专家 || 客观事实
- 行政可行 ≈ 最大门槛

案例：银行智能网点，贷款违约风险预测，股票短期波动率预测，保险理赔智能分级，滴滴/百度/矿山自动驾驶系统，AI 量化交易-年化收益率 1000%

三、金融数字化的应用实践盘点

1、商业银行应用实践盘点

- 精准营销类案例
- 智能风控类案例
- 智能客服类案例
- 其他创新案例

2、保险行业应用实践盘点

- 数字化营销类案例
- 智能保顾类案例
- 核保风控类案例
- 智能客服类案例
- 其他创新案例

3、证券行业应用实践爬盘点

- 量化交易类案例
- 智能投研类案例
- 智能投顾类案例
- 风控、营销及客服类案例
- 其他创新案例

4、金融数字化人才盘点

- 爬取 1000 个金融数字化职位，回答三个问题
- 谁在招人
- 招人做什么
- 人才缺口有多大
- 总结：从人才缺口看行业发展热点

5、金融数字化转型建议

- 最成功的金融数字化企业案例
- 金融数字化三要素：数据、机理、算法
- 大型金融机构：抢滩登陆
- 中小金融机构：等待机会“抄作业”
- 金融数字化转型的成功经验和失败教训

案例：5G 智慧营业厅、金融产品智能推荐、信用卡业务智能营销、信用卡反欺诈、百度智能客服、保险网电销业务数字化经营、保险智能理赔、车险智能定损、保险智能回访、智能财富管理营销、量化交易产业/技术盘点、智能交易行为分析、证券产品智能推荐、智能研报识别等。

四、如何在 3 小时内，打造金融数字化场景

1、以价值为导向的头脑风暴

- 痛点问题罗列
- 痛点问题排序

2、X 方向的可行性收敛

- 成因分析
- 关联性分析
- 样本质量分析

3、Y 方向的可行性收敛

- 标签客观性
- 标签经济性

4、行政可行性收敛

- 横向行政跨越
- 纵向行政跨越

5、方案展示及讨论

- 专业可行性提升
- 行业可行性提升

授课方式：分组对抗闯关式推进，将方案形成过程拆解为若干“关卡”，授课老师会为每组提供 1V1 微资讯，方案展示时每组均需要面对来自其他组行业专家的“挑战”。每组分数由其他组互评给出。