

新时代大数据金融与场景金融应用

1.课程背景

5 当前，以互联网技术、大数据技术、云计算技术等为代表的金融科技正在逐步取代传统金融运营、营销和风险防范的传统线下方式，成为新型的运营管理平台和渠道，随之在互联网平台上产生的各类大数据已成为全球性的热点关注问题。

在金融科技快速发展和大数据环境下，金融机构及互联网企业在运营过程中如何实现金融产品与金融客户的精准画像和客户细分、精准营销，并实现有效的互联网风险、大数据风险管
10 控，有效利用、科学使用大数据，成为金融机构经营者和管理者的重点思考。

2.授课对象

本讲座内容适合但不限于传统企业、互联网企业、金融机构等的市场营销、销售管理、信息科技等部门，以及商业银行等金融机构的交易银行、公司金融、零售金融、信贷管理等部门
15 的专业人员。

3.授课形式

课件讲授+视频与素材解析+案例分析+实战演练

4.课程收益

本讲座以金融科技发展作为主要背景，以大数据作为主线和切入点，从大数据画像（产品画像、客户画像）、大数据营销（营销渠道、营销模式和营销对象）、大数据征信与风控（客
20 户征信、产品风险与金融欺诈等）等视角，为参训机构及相关信息技术人员、风险管理人员提供应对挑战和问题的措施与建议，从而全面提升参训金融从业人员的互联网理念与大数据思维、场景思维与数字金融意识，以期为金融机构在新时代下如何全面提升综合管理与经营能力、实现有效转型发展提供重要参考。

5.主题内容

25 本讲座将采用线下授课方式进行讲座。总体时间拟定为 6 小时。

上半场内容：大数据认知+大数据画像+大数据征信+大数据风控

一是解析大数据的内涵与实质、功能与应用。包括金融大数据的产生、应用与发展；对金融大数据进行分析，包括金融大数据的来源、类型，互联网应用发展等，比较国际、国内金融大数据应用的优势、劣势等。

二是解析大数据画像。包括内部数据、外部数据等画像数据依据和数据维度、大数据下的客户画像与产品画像的流程及方式、画像的应用场景与应用实例等，以及客户与产品的映射关联。

5 三是解析大数据征信。包括银行类、互联网公司类、移动金融类的个人征信)的征信维度、征信体系与征信指标构建与应用等。

四是解析大数据风控。包括电商企业、互联网平台等如何运用大数据进行风控。

下半场内容：大数据营销+（场景金融+大数据金融）发展策略

一是解析大数据营销。包括如何基于大数据进行市场定位，如何做好市场细分和客户细分，解析如何基于大数据和客户征信进行客户的主动营销、互联网营销和反馈式营销。

10 二是解析场景金融体系如何构建。包括场景金融是什么？场景金融解决什么？场景金融做什么？场景如何做？列举并剖析金融机构同业、互联网金融平台、先进电商企业（BATJ）在场景金融方面的应用和创新案例。

三是解析数字金融如何打造。提出未来数字金融发展之策略建设。

15 **6.课程大纲**

一、 大数据与大数据金融

1. 大数据及其主要技术应用

(1) 大数据的内涵与实质、特征

(2) 大数据主要技术及其应用

20 2. 金融大数据与大数据金融

(1) 金融大数据来源与类型

(2) 大数据金融内涵

(3) 大数据金融及应用场景

25 **二、 大数据金融应用：客户画像**

1. 基于大数据的客户细分画像

(1) 客户数据收集与获取（内外部数据）

(2) 客户评级评分维度与标签设计

(3) 客户习惯与偏好数据分析

- (4) 对公客户细分与客群数据分析
- (5) 个人客户细分与客群数据分析
- (6) 客户画像平台与模型软件
- (7) 客户精准画像流程与应用
- 5 2. 基于大数据的产品细分画像
 - (1) 金融产品数据收集与获取
 - (2) 基于大数据的产品设计
 - 产品特征设计 - 个性化和自主化
 - 产品服务设计 - 多触角服务
 - 10 □ 产品适用场景设计 - 多场景应用
- 3. 客户画像与产品画像数据对接

三、 大数据金融应用：金融征信

- (1) 征信业发展现状
- 15 (2) 征信中的数据源分析
- (3) 大数据的个人征信应用
- (4) 小微贷及个人消费信贷情况
- (5) 民生信贷使用情况（含脱贫扶助）
- (6) 小微客户评级 - 在线贷款评级
- 20 (7) 尾部客户评分 - 芝麻信用评分解析

四、 大数据金融应用：风险管控

- (1) 互联网与大数据风险‘红与黑’
- (2) 互联网公司的风险管控体系
- 25 (3) 金融科技及大数据的风控应用

五、 大数据金融应用：数字营销解析

- 1. 互联网企业金融科技的营销应用
 - (1) BATJ 的金融科技发展与营销应用

(2) 平台类企业金融科技发展与营销应用

(3) 非电商企业金融科技发展与营销应用

(4) 互联网银行金融科技发展与营销应用

2. 银行同业金融科技的营销应用解析

5 (1) 国内外银行金融科技的营销应用

□ 传统营销模式的全面转型促进

□ 轻银行和轻资产发展转向的支撑

□ 线下服务向线上营销服务的转化

□ 营销模式与营销渠道的延伸创新

10 □ “Up to Down”的全员营销方式推行

□ 直销银行与网络银行营销的支持

(2) 银行营销大数据及系统

□ 银行营销大数据内涵与特点

□ 银行营销大数据来源

15 □ 银行营销大数据分析维度

□ 银行营销大数据与系统构建

□ 银行 CRM 系统与数据升级与优化

六、大数据金融与场景金融策略

20 1. 场景金融的数据与系统支持

2. 场景金融构建思维与合作

3. 场景金融产品与渠道服务

□ 线上与线下相结合（双线并举）

□ 场景营销方式差异化模式（因人而异，因客而异）

25 □ 场景金融服务人员专业化、综合化

4. 大数据与场景金融营销手段多样化

□ 手机、IPAD 等移动终端等营销

□ 微信与微博营销的客户定位

□ 智能化营销+情感营销相融合

□ 场景营销+互动营销+参与式营销等

5

10

15

20

25

5

10

15

20

25

5

10

第 3 页 共 8 页