

# 数字金融与智能金融下的智慧银行

## 一、 课程大纲

课 程 名 称：	数字金融与智能金融下的智慧银行
培 训 时 长：	6 小时 ~12 小时
课 程 大 纲：	<p><b>第一部分 数字金融的时代背景</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>一. 金融行业引领产业数字化发展</li><li>二. 数字银行扮演数字金融先驱角色</li><li>三. 金融市场供需两侧为银行业提出挑战</li><li>四. 监管关注金融科技，政策指引银行开展数字化转型</li><li>五. 智能化、开放化、无形化的数字银行 4.0 时代到来</li><li>六. 转变体现在系统支持、数据管理、用户感知三个维度</li></ul> <p><b>第二部分 银行数字化转型背景</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>七. 十四五顶层规划：构建数字金融新格局</li><li>八. 疫情促使“非接触式”金融服务需求激增</li></ul>

- 九. 互联网公司入局造成冲击
- 十. 银行业 IT 投入逐年稳步增加
- 十一. 前沿技术与银行业高度契合

### **第三部分 智慧银行发展案例**

- 十二. 中国智慧银行产业生态图谱
- 十三. 银行传统业务系统与转型诉求不匹配（案例：百信银行）
- 十四. 分布式架构优势显著（案例：微众银行）
- 十五. 数字银行带来降本增效成果显著（案例：长亮科技）
- 十六. 外围业务系统助力银行精细化运营（案例：宇信科技）
- 十七. 基于算法建立反欺诈模型（案例：第四范式）
- 十八. 全流程分析和使用数据，提高风险管理效能（案例：同盾科技）
- 十九. 构建 O2O 系统与微信银行系统（案例：科蓝科技）
- 二十. 智慧银行建设与软硬件结合（案例：京东方）

### **第四部分 银行智慧网点的用户认知**

- 二十一. 信赖感是用户偏好网点渠道的主要原因

- 二十二. 用户越年轻对网点渠道的偏好度越低
- 二十三. 等候时长与办事效率引用户不满
- 二十四. 传统网点需进一步提升智慧化程度
- 二十五. 用户对智慧网点的综合满意度评分显著高于传统网点
- 二十六. 工作人员在智慧网点面向客户的压力减少，营销机会增加
- 二十七. 智慧网点改变客情关系
- 二十八. 多数用户青睐智慧网点愿绕远路，年轻人意愿则更为强烈

## 第五部分 银行智慧化营销

### 二十九. 时代背景

- 1. 优势凸显：营销是银行数字化核心环节
- 2. 市场驱动：存量竞争驱动营销数字升级
- 3. 技术支持：前沿技术与银行营销高度适配
- 4. 政策保障：政策明确营销数字化要求
- 5. 规模投入：银行营销数字化资金约 35.2% 的增速

### 三十. 落地关键

- 6. “渠道升级—用户全生命周期管理”营销数字化战略矩阵模型

7.

银行营销数字化工具布局

8.

营销数字化战略重要度时间序列

三十一. 核心工具

9.

客户关系管理平台

10.

用户权益平台

11.

用户数据分析平台

12.

客户数据安全保护类产品

## 第六部分 银行营销智慧化卓越服务商

三十二. 蚂蚁链摩斯用户联营：隐私计算技术助力银行创新数字化精准营销

三十三. 马上消金：以 AI 技术为基础，立足于金融大模型场景化应用的智能营销解决方案

三十四. 百融云创：以“决策式 AI+ 生成式 AI”为核心的金融行业数智化解决方案

三十五. 互联数智：结合亿量级白名单与 DAU50 万+ 流量入口的全链路数字化营销解决方案

## 第七部分 银行智慧化转型难点

三十六. 内部

1. 复合型人才匮乏
2. 技术与业务难适配
3. 数据治理基础薄弱
4. 内部体制固守成规

三十七. 外部

5. 数据安全风险
6. 敏捷系统 VS 复杂流程
7. 网络监管风险
8. 思维开放 VS 思维保守

**第八部分 银行数字化模型详解及落地指南**

三十八. 模型搭建逻辑介绍

三十九. 顶层战略规划：数字化指标象限展示

四十. 数字化能力建设：数字化指标象限展示

四十一. 数字化能力指标

四十二. 底层结构支持指标

1.

低代码

2.

人工智能

3.

数据安全

4.

培训及激励

5.

RPA

#### 第九部分 数字智慧化发展趋势

四十三. 银行网点与各产业融合，更开放化

四十四. 银行服务嵌入生活场景，更无形化

四十五. “5G+ 物联网”银行新基建推动智慧银行深入发展，更智能化

四十六. 人工智能、大数据最受期待

四十七. 以大模型为基础，决策式 AI和生成式 AI重新定义银行营销服务业态

四十八. 以 VR、AR、MR 为代表的 XR 系列技术将成为改变银行营销方式的“未来能力”

四十九. 产品云端部署方式成为主流

注：培训中讲师会根据学员的情况进行适当的调整。

## 【课程特点】

1. 紧贴当前最新银行数字化转型的趋势；
2. 结合丰富的真实案例来讲解；
3. 讲师为数字化转型从业者、公司创始人。给多家企业和单位培训过，包括：山东工信厅、上海人社局、重庆人社局、招商银行、中信证券、上海交通大学、重庆五一职业技术学院等。

## 二、 讲师介绍

### 卢森煌 **Lucas**



- 毕业于北京邮电大学自动化专业
- 前阿里巴巴产品经理。
- 前啊喔科技 CEO，18 个月完成 3 轮融资，上过 CCTV2。
- 互联网转型咨询公司“好个科技”创始人，公司旗下有基于 ChatGPT 的应用“万能 AI 助手”。
- 创业故事被央视 CCTV2、北京日报、深圳卫视、浙江日报等报道过。
- 豆瓣 7.8 分《产品经理面试攻略》作者，AI 对话第一书《Prompt 魔法书》作者，均机械工业出版社出版。
- 获得“快手公益卓越讲师”称号（全国仅 6 人），三节课导师，量子教育导师，起点学院导师、逆行求职导师、爱思益导师、圣商商学院讲师、实践家总裁班讲师。
- 持有软著 25 个，专利 3 个。


## 老师经历：创始人视角、500强背景、60家大客户服务经验

### 一、职业经历

1. 阿里巴巴产品经理
2. 啊喔科技 CEO，获得俞敏洪和联想的 300 万天使轮投资，后被并购在母公司任互联网总经理，母公司 18 个月完成 3 轮融资
3. 互联网转型咨询公司“好个科技”创始人，服务 60 家上市企业和央企：联想集团、集友股份、山东省体育局、优学派、北大荒、欢乐口腔、康恩贝、阿克塞文旅集团
4. 发布接入多家大模型的 ChatGPT 的应用“万能 AI 助手”，2000 名代理商分销
5. 2023 年构建了 AI 圈资源盘，包括算力、显卡、数据标注、人力外包、企业内训。服务：招商银行、阿里云、百度文心一言、上海交通大学、国家超算中心

### 二、历史授课（年授课量 60 场）

客户	课题
中国银行	AI 技术与银行业结合
中原地产	房地产行业必掌握的 ChatGPT 技能
中信证券	AI 技术与商业模式及产业发展布局在证券行业的应用
阿里云	ChatGPT 原理与互联网场景的应用
北京师范大学	大模型原理与科研 / 教育从业者必备 GPT 技能
中海物业	AI 原理与物业行业 GPT 技能
乐事	ChatGPT 原理与运营 / 营销 / 销售场景的应用
广东华附高中	大模型原理与中小学 GPT 技能
快手公益	ChatGPT 原理与养老的结合
康恩贝	医药行业必掌握的 ChatGPT 技能



中国移动  
携程

AI 带来的技术变革与客服行业应用  
ChatGPT 和数字人在文旅的应用