

AI 赋能银行：从客户经理到财富顾问的效率革命

主讲：贾蓓老师

【课程背景】

随着利率市场化和同业竞争的加剧，银行前台人员（客户经理、理财经理）正面临着前所未有的双重压力：一方面是日益繁重的 KPI 指标（存款、贷款、中收、获客），另一方面是客户对金融服务专业化、个性化要求的不断提升。

目前市面上的许多 AI 培训往往停留在工具普及层面，然而，银行前台真正需要的不是通用的技术操作员，而是懂业务、懂场景的“超级个体”。在 AI 时代，不同岗位对 AI 的需求截然不同。零售客户经理需要 AI 解决“广撒网”的营销效率问题；对公客户经理需要 AI 解决“深挖掘”的行业分析问题；理财经理需要 AI 解决“精服务”的市场解读问题…

…

本课程应运而生，旨在打破“一刀切”的培训模式，针对银行前台核心岗位，量身打造 AI 实战课程，让 AI 真正成为每一位银行人员手随心动、即插即用的“外挂大脑”。

【课程收益】

- 零售客户经理：实现营销的“降维打击”
- 对公客户经理：化身行业专家与方案高手
- 理财经理：打造全天候的投研支持系统
- 支行长：管好自我、管好他人、管好业务

【课程特色】

- **岗位导向** 将学员分为“零售”、“对公”、“理财”等不同视角，每个模块都深入该岗位的具体 workflow，确保学了就能用，用了就见效；
- **场景覆盖** 从银行人员实际工作场景入手，全景还原式的教学，让学员产生强烈的代入感，消除技术隔阂；
- **实战演练** 通过讲练结合模式，高强度的实战模拟，让学员在课堂上直接通关实际工作中的难点；
- **合规严谨** 考虑到银行业的特殊性，强调数据隐私保护和信息保密，确保技术应用在合规的轨道上运行。

【课程对象】

银行网点营销人员、银行对公经理、理财经理、网点支行长、希望了解并运用 AI 工具提升工作效率的银行相关人员。

【课程时长】

2 天，6 小时/天

【课程方式】

讲授+现场演示+案例分享+实战演练

【课程大纲】

第零章【导入篇】AI+银行

- 1、AI 时代银行人员的转型与未来发展方向
- 2、银行人员的 AI 工具全景图介绍

第一章 零售客户经理的 AI 武器库

01 AI 撰写朋友圈文案，塑造 IP 立人设

1. 朋友圈内容规划：平衡专业性与情感共鸣。
2. 朋友圈文案生成：利用 AI 生成优质文案并优化调整。
3. 个性化做量产：快速生成多样化文案，满足每日更新需求。

02 AI 优化话术，提升面谈成交

1. 策略构建：AI 辅助明确客户需求与面谈目标，制定面谈策略。
2. 面谈模拟：模拟客户面谈情景，AI 生成针对性话术与异议处理方案
3. **语音转文工具**：使用语音转文字工具记录对话，借助 AI 复盘与优化沟通技巧。

03 AI 洞悉需求，精准定位营销

1. 营销方案：AI 辅助明晰目标客群与市场背景，生成完整营销方案
2. 营销物料：一键生成“开门红”、“女神节”等主题的营销海报、推文和话术。

04 AI 精准拓客，扩大客户基盘

1. 客户画像：AI 精准客户画像与数据分析
2. 拓客策略：AI 驱动的高效客户拓展策略
3. 潜在客户：利用 AI 预测与转化潜在客户

第二章 对公客户经理的 AI 战略参谋

01 AI 助力企业客户深度洞察

- 1、**尽调利器**：输入目标企业名称，让 AI 快速抓取其工商信息、司法风险、新闻舆情，并生成初步的尽职调查摘要。
- 2、**行业分析**：让 AI 生成行业简报，用于拜访客户。
- 3、**财报解读**：上传企业财报，让 AI 分析其偿债能力、盈利能力的变化趋势。

02 AI 提升专业服务效率

- 1、**授信报告**：让 AI 根据你提供的关键信息，生成授信报告初稿
- 2、**复杂方案**：为一家企业，让 AI 设计一套综合服务方案框架。
- 3、**PPT 制作**：将方案要点输入 AI，快速生成一份专业、美观的汇报 PPT。

第三章 理财经理的 AI 投资大脑

01 AI 辅助市场研究与投资分析

- 1、**市场速递**：让 AI 每日清晨为你生成一份“全球市场隔夜要闻”摘要。
- 2、**产品对比**：让 AI 快速对比分析同类型基金的历史业绩、持仓风格和基金经理特点。
- 3、**观点提炼**：上传一篇万字券商研报，让 AI 提炼出核心观点、数据结论和投资建议。

02 AI 优化客户沟通与资产配置

- 1、**资产配置报告**：输入客户风险偏好和资金量，AI 生成初步的股债配置建议书。
- 2、**市场解读**：当市场大跌时，让 AI 生成安抚客户情绪的专业话术
- 3、**投教内容**：让 AI 创作投教文章或短视频脚本。

第四章 银行支行长的 AI 管理利器

01 管理自我

- 1、**汇报撰写**：让 AI 成为你的报告助手
- 2、**开拓思维**：利用 AI 打破固有思维模式
- 3、**高效学习**：通过 AI 快速获取并理解新知识
- 4、**时间管理**：用 AI 规划日常时间与任务
- 5、**自我反思**：用 AI 辅助个人反思与改进
- 6、**家庭教育**：用 AI 提供有效的教育建议和资源

02 管理他人

- 1、**绩效辅导**：帮助员工合理制定和理解绩效方案
- 2、**员工沟通**：识别员工情绪低落的根本原因，快速制定提升措施。
- 3、**团队建设**：AI 制定合适有效的团建方案

03 管理业务

- 1、**沙龙营销**：沙龙主题策划、方案落地、互动设计、效果分析
- 2、**VIP 客户赋能**：VIP 客户分类与需求分析、个性化服务与精细化沟通。