

用 AI 大模型重塑财富管理营销：场景实战攻略

讲师：来寂则

课程背景

在金融行业加速数字化转型的当下，财富管理营销面临着前所未有的挑战与机遇。一方面，市场环境瞬息万变，客户需求日益多样化、个性化，传统营销模式与服务手段难以满足客户对专业、高效金融服务的期待。另一方面，人工智能技术蓬勃发展，为财富管理领域带来了创新变革的可能。

AI 大模型作为先进的人工智能技术，凭借强大的推理能力、实时联网搜索功能以及开源技术优势，为财富管理营销提供了全方位赋能的解决方案。然而，许多从业者对其在财富管理场景中的应用缺乏深入了解，无法充分发挥 AI 大模型的价值。本课程应运而生，旨在帮助学员掌握 AI 大模型在财富管理营销各环节的应用技巧，解决实际工作中的难题，提升服务质量与营销效率，在激烈的市场竞争中脱颖而出。

课程收益

- 掌握 AI 大模型在财富管理营销的实用技巧。

- 学会挖掘客户需求并生成合规营销话术。
- 提升理财师专业服务及数据分析决策能力。
- 了解风险防范策略保障财富管理合规性。

适合人群

- 财富管理从业者：金融机构理财顾问、客户经理、券商投资顾问、理财经理、投资经理、投研经理、资管机构从业者
- 金融科技从业者：探索大模型+财富管理落地场景的创新开发实践

课程时间：0.5-1 天，6 小时/天

课程方式：课堂讲授+实操讲解+情景演练+小组展示

课程大纲

一、AI 大模型赋能金融展业应用

1.AI 大模型在金融领域的正确运用方式

(一) 适用场景分析

AI 大模型适用于多种金融场景。在客户咨询场景中，可快速解答各类金融知识疑问，如“什么是量化投资策略”；在市场分析场景下，能辅助理财师深入剖析市场趋势，为投资决策提供依据；在产品推荐场景，可根据客户风险偏好、财

务状况匹配最合适的金融产品。

（二）操作流程详解

首先，理财师需准确输入问题或任务需求，如“分析某只股票近一年的表现并预测未来走势”；然后，AI 大模型利用其强大的运算能力和数据资源进行处理；最后，以清晰易懂的方式呈现结果，如生成图表展示股票走势，并用文字阐述预测依据。

2.AI 大模型赋能财富管理营销的场景及工具结合

（一）核心应用场景介绍

在客户需求挖掘场景，通过分析客户过往对话记录，发现潜在投资需求；在产品营销场景，精准定位目标客户，制定个性化营销方案；在风险评估场景，借助 AI 大模型评估客户投资风险承受能力，为资产配置提供参考。

（二）与其他 AI 工具协同策略

与智能客服工具结合，提升客户服务效率，自动解答常见问题；与数据可视化工具搭配，将 AI 大模型分析结果以更直观的图表呈现，方便客户理解；与智能投顾工具协作，优化投资决策流程，提供更专业的投资建议。

【情景演练】 分组模拟客户咨询场景，一组扮演客户提出各种金融问题，另一

组使用 AI 大模型解答，观察提示词不同对回答质量的影响，演练结束后进行讨论总结。

【小组展示】 各小组展示在不同场景下运用 AI 大模型的案例，包括问题提出、提示词撰写、结果分析等环节，分享经验与遇到的问题及解决方法。

二、AI 大模型助力客户沟通与话术优化

1. 精准挖掘客户需求

（一）对话信息提取方法

在与客户对话时，关注客户提到的关键词，如“养老”“子女教育”“财富增值”等，这些往往暗示着潜在需求。同时，留意客户的语气、情绪变化，分析其背后的需求动机。

（二）潜在需求分析技巧

运用数据分析工具，对客户对话进行深度挖掘，发现隐藏的需求模式。例如，客户多次提及市场波动对资产的影响，可能暗示其对风险控制有较高需求，可进一步推荐相关的避险产品。

2. 合规话术的智能生成

（一）客户质疑点预判

根据过往经验和行业常见问题，预判客户可能提出的质疑，如“产品收益是否有保障”“投资风险如何控制”等。针对这些质疑，提前准备合规、专业的回答思路。

（二）合规回答的生成逻辑

依据金融法规和行业规范，结合产品特点和优势，生成回答话术。确保回答既满足客户需求，又符合监管要求，避免误导性陈述。例如，在回答产品收益问题时，明确说明收益的不确定性，并提供历史收益数据作为参考。

3. 客户场景模拟训练

（一）不同场景的设定

设定多种客户场景，如保守型投资者咨询低风险产品、激进型投资者追求高收益产品、老年客户关注养老理财等。模拟不同场景下客户的提问方式和关注点。

（二）应对技巧的提升策略

针对不同场景，训练理财师运用 AI 大模型快速获取准确信息，组织恰当话术回应。通过反复模拟训练，提高理财师的应变能力和沟通技巧，使其能更好地满足客户需求。

4. 专业营销策略的定制

（一）行业方法论的运用

借鉴财富管理行业的经典营销方法论，如客户生命周期营销、基于需求的营销等。结合 AI 大模型对客户数据的分析结果，确定目标客户群体，制定针对性营销策略。

（二）营销策略的生成流程

首先，利用 AI 大模型分析客户数据，明确客户需求和痛点；然后，根据行业方法论，选择合适的营销渠道和手段，如线上广告、线下讲座等；最后，制定营销计划，包括营销内容、时间安排等。

【情景演练】 分组进行客户场景模拟对话，一组模拟客户提出需求和质疑，另一组运用 AI 大模型挖掘需求、生成话术并应对，演练结束后互相评价并改进。

【小组展示】 各小组展示模拟场景中的客户需求挖掘过程、生成的合规话术以及制定的营销策略，分享在演练中的收获和体会。

三、AI 大模型推动数据分析与决策支持升级

1. 非结构化数据的高效处理

（一）上市公司公告解析

AI 大模型能自动提取上市公司公告中的关键信息，如业绩数据、重大战略决策、管理层变动等。将这些信息进行整理分析，为投资者提供有价值的参考，帮助

判断公司的投资价值。

(二) 客户调查问卷处理

对客户调查问卷中的开放型问题进行文本分析，提取客户的意见、需求和建议。

通过量化分析，了解客户对产品和服务的满意度，发现潜在问题，为改进服务

提供依据。

2. 潜力客户的精准筛选

(一) 基于非结构化信息的筛选指标

除了客户的基本财务信息，还关注客户的兴趣爱好、消费习惯等非结构化信息。

例如，经常参与高端投资论坛的客户可能对高净值理财产品有较高需求，可将

其作为筛选指标之一。

(二) 筛选流程与方法

利用 AI 大模型对大量客户数据进行快速处理，按照设定的筛选指标进行排序和

筛选。建立客户评分体系，对筛选出的潜在客户进行评分，确定重点营销对象。

3. 热门市场事件的跟踪把握

(一) 多文章阅读技巧

AI 大模型具备快速阅读和分析多篇文章的能力。在跟踪热门市场事件时，可设

定关键词，让其自动筛选相关文章，并提取关键信息，如事件起因、影响范围、市场反应等。

（二）关键信息提炼方法

通过自然语言处理技术，对收集到的信息进行归纳总结，提炼出核心观点和趋势。将复杂的市场信息以简洁明了的方式呈现给理财师和客户，帮助其把握市场动态，做出正确决策。

【情景演练】 提供一批上市公司公告和客户调查问卷数据，分组运用 AI 大模型进行处理分析，模拟筛选潜力客户和跟踪市场事件，展示处理结果并说明分析思路。

【小组展示】 各小组展示在数据分析过程中遇到的问题及如何运用 AI 大模型解决，分享筛选潜力客户和跟踪市场事件的经验和技巧。

四、AI 大模型提升理财师专业服务能力

1. 财经信息的高效整理

（一）资讯解读生成方式

AI 大模型可实时收集各大财经媒体的资讯，运用自然语言处理技术进行解读和分析。将复杂的财经新闻转化为通俗易懂的内容，如以图表和文字结合的方式

呈现宏观经济数据变化及其对金融市场的影响。

(二) 市场信息的快速掌握

理财师借助 AI 大模型提供的资讯解读，能在短时间内了解市场动态、政策变化等关键信息。及时掌握这些信息，有助于理财师为客户提供最新的投资建议，提升服务的及时性和专业性。

2. 大类资产复盘与股市日度复盘

(一) 大类资产市场表现复盘要点

AI 大模型可读取专业报告，对股票、债券、房地产等大类资产的市场表现进行复盘。分析不同资产在一定时期内的价格走势、收益情况、风险特征等，为资产配置提供参考依据。

(二) 每日股市复盘的关键内容

针对每日股市交易情况，AI 大模型能复盘指数走势、个股涨跌幅、资金流向等关键信息。通过对这些信息的分析，帮助理财师把握股市动态，判断市场趋势，为客户提供更精准的股票投资建议。

3. 基金报告解读与结构化产品理解

(一) 基金报告解读要点

解读基金定期报告时，AI 大模型可提取关键数据，如基金规模、业绩表现、持仓结构等，并分析基金经理的投资策略和风格。帮助理财师深入了解基金产品，为客户推荐合适的基金。

（二）结构化产品理解的辅助策略

对于雪球等复杂结构化产品，AI 大模型可通过图形化展示、通俗易懂的文字解释，帮助客户理解产品的结构、收益计算方式和风险特征，增强客户对产品的信任度。

4. 产业链分析与 AI 辅助投研工具推荐

（一）产业链结构梳理与可视化

AI 大模型能梳理产业链上下游关系，分析各环节的关键企业和竞争格局。并将产业链结构以可视化图表呈现，帮助理财师和客户更直观地了解行业全貌，挖掘投资机会。

（二）Reportify 工具介绍

Reportify 是一款强大的 AI 辅助投研工具，它与 AI 大模型结合使用，能进一步提升投研效率。Reportify 可生成专业的研究报告，涵盖市场分析、行业趋势、公司估值等内容，为理财师提供有力的投研支持。

【情景演练】 分组进行财经信息整理、大类资产复盘、基金报告解读等任务，运用 AI 大模型和 Reportify 工具，模拟为客户提供服务的过程，展示分析结果和服务方案。

【小组展示】 各小组展示在提升理财师专业服务能力过程中，如何运用 AI 大模型和相关工具解决实际问题，分享经验和心得体会。

五、AI 大模型优化财务规划与资产组合配置

1. 自动化财务规划的实现

（一）个性化规划的生成逻辑

AI 大模型根据客户的财务状况、收入预期、风险偏好等信息，运用专业的财务规划模型，生成个性化的财务规划方案。例如，为有子女教育需求的客户规划教育金储备计划，考虑投资产品选择和投资期限。

（二）规划的快速生成流程

客户输入相关信息后，AI 大模型快速分析数据，在短时间内生成详细的财务规划报告，包括目标设定、投资建议、储蓄计划等内容，提高服务效率。

2. 资产组合配置的优化

（一）专业资产配置模型的运用

基于现代投资组合理论等专业模型，AI 大模型分析各类资产的风险收益特征，结合市场动态，为客户制定合理的资产配置方案。如根据市场行情调整股票、债券、现金等资产的配置比例。

（二）组合优化的具体策略

定期运用 AI 大模型对资产组合进行评估，根据市场变化和客户需求，及时调整资产配置。例如，当股票市场出现大幅波动时，适当降低股票仓位，增加债券或现金类资产，以平衡投资组合风险。

【情景演练】 设定不同客户的财务状况和投资目标，分组运用 AI 大模型进行自动化财务规划和资产组合配置优化，模拟向客户展示规划方案并解答疑问的过程。

【小组展示】 各小组展示为不同客户制定的财务规划和资产配置方案，分享在优化过程中的思路和方法，以及如何与客户沟通规划方案。

六、AI 大模型在财富管理营销中的风险合规管理

1. AI 幻觉问题的风险及防范措施

（一）AI 幻觉的表现形式

AI 幻觉指 AI 生成看似合理但实际错误或无意义的内容。在财富管理营销中，可

能表现为 AI 大模型提供错误的投资建议、虚假的市场信息等，误导客户和理财师。

（二）防范手段与方法

通过引入多模型交叉验证机制，对 AI 大模型的输出结果进行核实。同时，加强人工审核，尤其是对关键投资决策信息的审核，确保信息的准确性和可靠性。

2. 隐私信息泄露风险及防范策略

（一）风险产生原因

在数据收集、存储和传输过程中，可能因技术漏洞、人为失误等原因导致客户隐私信息泄露。例如，数据存储系统被黑客攻击，或员工不当操作导致信息泄露。

（二）防范策略制定

建立严格的数据安全管理制度，加强数据加密技术的应用，对数据访问进行严格权限控制。定期进行安全培训，提高员工的数据安全意识，防止隐私信息泄露事件发生。

课程总结