

AI 短剧 + 财富管理与客户维护能力提升

主讲：柯雨金

课程介绍

（一）课程目标

本课程旨在通过 AI 短剧的创新形式，帮助学员深入理解财富管理与客户维护的核心要点，掌握运用 AI 短剧进行财富管理知识传播、客户需求分析、个性化服务提供以及客户关系深度维护的方法与技巧，从而提升财富管理业务水平，增强客户满意度与忠诚度。

（二）课程特色

AI 技术深度融合：将 AI 技术全面应用于短剧创作与课程教学，实现财富管理与客户维护知识的生动呈现。

场景化教学：紧密围绕财富管理业务场景，通过 AI 短剧还原真实客户服务场景，提升学员的实践应对能力。

案例驱动学习：结合大量财富管理与客户维护的实际案例，让学员在分析与创作中掌握实用技能。

（三）适用人群

- 1、银行、证券、基金等金融机构的财富管理从业人员。
- 2、理财顾问、客户经理等致力于提升客户维护能力的金融服务人员。
- 3、对财富管理与客户维护感兴趣，希望通过 AI 技术创新服务方式的相关从业者。

课程大纲

第一章、财富管理与客户维护基础理论

（一）财富管理行业现状与趋势

- 1、财富管理市场规模与发展格局
- 2、数字化时代财富管理的新趋势与挑战
智能化工具应用、客户需求个性化等

（二）客户维护的重要性与核心原则

1、客户维护对财富管理业务的价值
提升客户忠诚度、促进业务增长

2、客户维护的基本原则
诚信、专业、个性化服务等

(三) AI 短剧在财富管理与客户维护中的应用价值

1、AI 短剧的特点与优势
直观性、趣味性、传播性强

2、对财富管理与客户维护的作用
高效传播专业知识、增强客户互动体验

第二章、财富管理与客户维护 AI 短剧剧本创作

(一) 财富管理业务与客户需求分析

1、财富管理业务核心内容梳理
资产配置、投资规划、税务筹划等

2、客户需求调研与分析方法
客户分类、需求挖掘技巧

(二) 剧本创意构思

1、将财富管理知识与客户维护场景转化为剧情
设计客户从初次咨询到长期合作的故事线
案例：创作客户面临资产缩水，理财顾问通过专业规划帮助其实现资产增值的短剧剧情

2、增强短剧吸引力的设计
融入金融热点话题、投资成功与失败案例
设置悬念、冲突与反转情节

(三) 剧本结构设计

1、适合财富管理知识传播的短剧结构
开头：设置客户财富管理问题或需求场景，引发观众兴趣

中间：通过剧情发展展示财富管理解决方案与服务过程

结尾：强调财富管理价值，展现客户维护成果

2、角色与情节设计

塑造理财顾问、不同类型客户等角色形象

设计角色互动情节，突出财富管理专业技能与客户维护技巧

(四) 台词创作

1、编写符合角色身份与财富管理场景的对话

理财顾问专业、清晰的话术

客户多样化的语言表达

2、突出财富管理要点与客户维护策略的台词设计

用简洁易懂的语言解释复杂金融概念

强调客户服务承诺与价值主张

第三章、AI 工具在财富管理短剧制作中的应用

(一) AI 角色与场景生成

1、使用 AI 工具创建财富管理相关角色

定制理财顾问、高净值客户、普通投资者等角色外貌、服装和表情

2、生成财富管理业务场景

运用 AI 生成银行理财中心、线上投资平台、客户家庭等场景

添加金融图表、投资产品资料等细节元素增强真实感

(二) AI 剪辑与特效制作

1、AI 自动剪辑功能应用

快速生成短剧初稿，优化剪辑节奏

案例：通过剪映自动剪辑功能，将拍摄素材和 AI 生成内容整合生成短剧基础版本

2、特效与音效添加

利用 AI 添加金融数据可视化特效、重点信息标注特效

匹配合适的背景音乐（如专业、沉稳的音乐）与环境音效（如银行大厅嘈杂声）

第四章、财富管理与客户维护能力提升实战

（一）财富管理方案设计与推荐

资产配置方案制定技巧

根据客户风险承受能力、投资目标进行资产配置

通过 AI 短剧展示不同资产配置方案的效果对比

投资产品推荐策略

分析产品特点，匹配客户需求

模拟产品推荐场景，进行实战演练

（二）客户维护与关系深化

1、客户沟通技巧提升

倾听、表达、反馈技巧

通过 AI 短剧学习处理客户异议与投诉的方法

2、客户分层维护策略

针对不同类型客户制定个性化维护方案

案例分析与方案设计练习

（三）客户活动策划与执行

1、财富管理主题客户活动策划

投资讲座、理财沙龙等活动的策划要点

利用 AI 短剧展示活动流程与效果

2、活动执行与客户反馈收集

模拟活动执行场景，学习客户反馈处理方法

第五章、AI 短剧在财富管理与客户维护中的应用与推广

（一）发布平台选择

1、金融机构内部平台

企业官网、手机银行 APP、内部培训系统

2、外部社交与金融平台

微信公众号、微博、专业金融论坛

(二) 推广策略制定

1、优化标题、封面与标签

突出财富管理与客户维护的核心价值

设计吸睛封面，展示金融场景或客户收益成果

2、联合推广与互动营销

与金融行业 KOL 合作推广

开展线上互动活动，如财富知识问答、客户案例分享

(三) 效果评估与优化

1、建立评估指标体系

播放量、点赞数、评论数、转发数等传播指标

客户咨询量、资产配置方案采纳率、客户满意度等业务指标

2、根据评估结果优化短剧与服务策略

调整剧本内容、画面呈现、推广渠道

改进财富管理与客户维护服务流程

第六章、课程总结与成果展示

(一) 课程内容回顾

1、系统梳理 AI 短剧创作与财富管理、客户维护能力提升的全流程要点

2、强调关键知识点与技能操作的注意事项

(二) 优秀作品展示与点评

1、学员展示创作的财富管理与客户维护 AI 短剧作品

2、教师与学员共同点评，从剧本创意、AI 技术应用、业务知识传达等方面提出改进建议

(三) 课程资源与后续支持

1、分享优质 AI 工具、财富管理素材资源

2、提供持续的创作指导与业务能力提升建议