

智启对公，共赢未来

--对公AI落地路径探讨

神州信息

数据资产总经理：张琨



FUTURESCAPE

目录 CONTENTS

行业分析

01

对公AI场景
落地实践

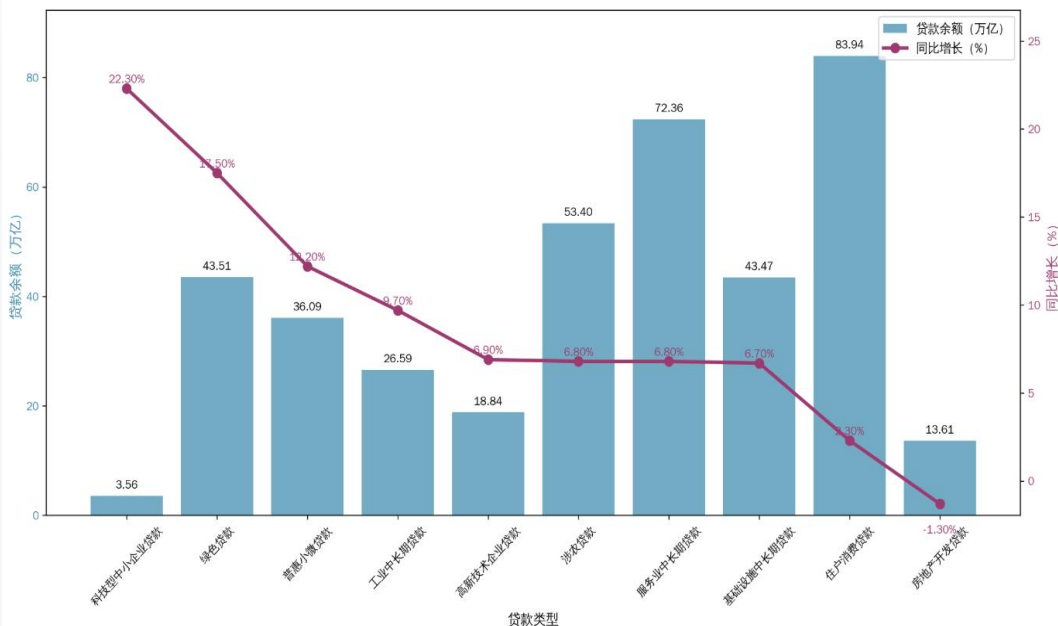
02

01

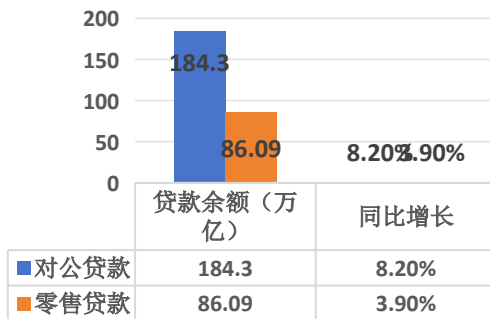
行业分析

行业分析-对公金融在实现利润压舱石的作用

各类型贷款余额及同比增长对比



贷款余额对比 (2025.Q3)



数据来自：中国人民银行《2025年三季度金融机构贷款投向统计报告》



关键洞察

- 信贷向“新动能”倾斜，科技型、绿色、普惠类贷款增速显著高于平均水平；
- “优质赛道”争夺激烈，贷款竞争从“全面铺开”转向“重点领域聚焦”；
- 需根据不同区域产业特色制定差异化营销策略。

行业分析-挑战与机遇

通过行业调研发现，尽管银行发布了大量制度、政策和培训，但知识仍未能高效流动与使用，高质量的“金融服务方案”难以产出。由于缺乏语义检索和嵌入式助手，技术‘智能层’的缺失，导致技术工具重复建设。

主要问题归结



内容“可获取性”不足

- 文件分散、缺乏统一标签分类
- 业务流程脱离知识库
- 缺少智能推送、更新不及时
- 无反馈与复盘机制



技术“智能层”缺失

- 缺乏语义检索/RAG支撑，关键词检索命中率低
- 缺乏嵌入式助手，关键环节无AI实时陪伴
- 缺少“场景化”模板，决策、授信、方案设计场景的文档、话术、计算模型未能一键生成

01

不对称

政策、专家经验与客户经理之间的信息鸿沟

信息过载，洞察难

02

低效率

客户经理大量时间耗费在资料搜集和整理上

03

不稳定

营销效果过度依赖个人经验，难以规模化复制

千人一面，触达难

效率瓶颈，转化难

困境与破局-AI重塑对公客户经理生产力

AI通过自动化执行、知识整合、内容生成与服务优化，将银行对公客户经理从繁琐事务中解放出来，实现了效率与工作生活质量的倍增。

上班

晨间规划

客户调研与方案准备

客户拜访与需求沟通

内部协调与材料处理

工作复盘

下班

当前困境（典型的低效一天）



信息过载，决策盲目

- 晨会规划凭经验，缺乏数据驱动
- 海量资讯筛选难，客户研究效率低下

单兵作战，支撑薄弱

- 客户拜访准备不足，沟通难以直击痛点
- 内部报告撰写耗时，跨部门协作成本高

经验依赖，规模受限

- 新人成长周期长，优秀经验难复制
- 客户关系维护不系统，精力透支严重



AI转型核心价值主张

大模型能力
知识整合 深度理解能力
内容生成 逻辑推理能力



核心目标
从经验驱动转型为**数据智能驱动**
从人找信息转变为**信息找人**



AI角色定位
客户经理的超级助理
流程嵌入，赋能而非替代



终极价值
提质增效，聚焦高价值的客户沟通与方案设计
实现**对公金融利润压舱石**的作用



02

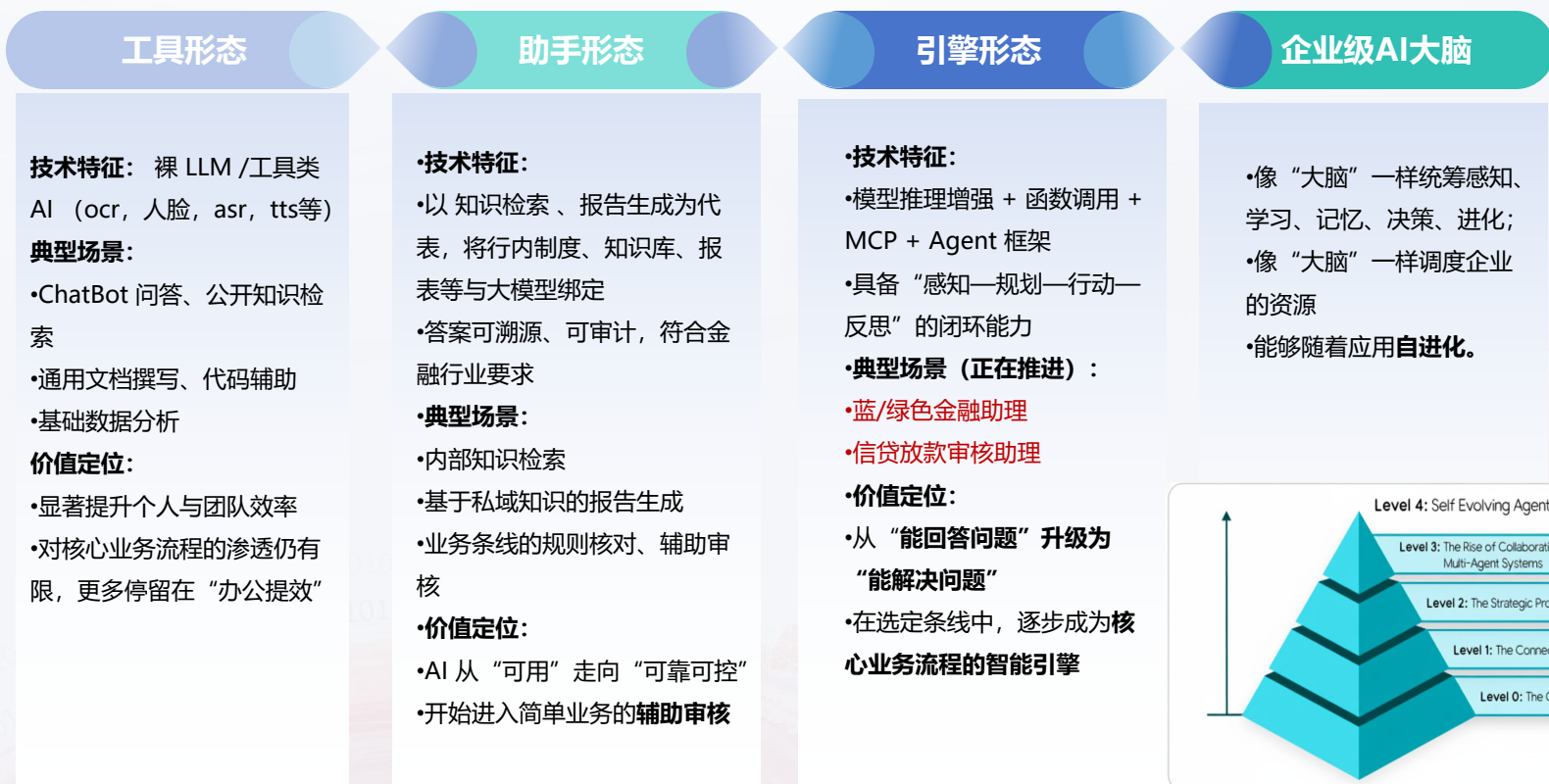
对公AI场景落地实践

AI赋能全景蓝图与落地场景



从“提效工具”到“业务引擎”的跃迁

AI在某城商银行在从“提高个人效率的工具”，逐步走向“重塑业务流程、承载决策协同的核心业务引擎”。



构建对公业务“端到端”的智能闭环

AI将不再是孤立的工具，而是贯穿“报告-授信-风险-审批”全流程的智能引擎，驱动业务模式重构。

对公智能营销

为每个客户经理配备数字员工**对公金融专家助手**，打造**客户画像、财务分析、政策助手、案例助手、产品助手、报告助手、行研助手、供应链分析、准入预判**等多智能体矩阵，充分挖掘存量客户。通过AI技术赋能，实现业务知识的智能化问答与精准推送，解决传统人工查询耗时长、信息更新滞后等问题。

贷前尽调报告助手 (开发中)

信贷尽调报告助手运用大模型技术，自动化整合银行内部核心、信贷等各种业务系统，征信、工商、税务等外部数据，**通过注入专家经验并结合专家评分法**，深度分析企业财务及信用状况，模拟专家决策过程，客户经理快速生成结构清晰、内容专业的信贷报告。（制造业与普惠）

放款审核助手 (技术原型)

- 通过数智化转型项目实施，提升放款审核环节整体的人工替代率和风险识别率，缩短放款审核平均用时，降低人工判断风险点数量和操作复杂度，辅助人工提升作业质效。
- 通过“双模并行”技术实践，形成数智模型应用典型案例，积累相关经验作为其他领域数智化转型参考。

贷后检查助手 (试运行中)

从**偿债能力、信用行为与履约能力、企业运行稳定性及风险信号**三大维度共12个细项对企业风险进行评估，并进行综合打分，按照分值不同输出正常、关注、预警、严重预警四个风险评估结果，并提供贷后关注建议。（制造业）

银行对公业务数智营销的本质不仅是工具革命，更是认知升维

AI驱动的数智营销通过动态知识引擎和自进化能力，实现了知识的实时更新和产品适配精度的持续提升。在客户洞察方面，通过数据穿透和知识图谱，能够实时捕捉客户隐性需求并预测资金缺口，从而显著提升转化率。

01

底层逻辑

线性 workflow: 基于“数据录入-标签分类-人工匹配”的线性流程，客户经理许多时间消耗在数据整理和填报环节。

02

客户洞察

经验导向: 依赖客户经理人工收集信息，分析维度单一且更新滞后，通常基于静态标签分类进行标准化推荐

03

决策模式

采用“规则引擎+人工经验”的线性决策，方案生成需多部门协作，耗时数天至数周。如信贷方案需多部门人工核对多项指标。

04

服务效率

单客户服务成本高，客户经理大部分时间用于基础数据整理。文档审核依赖人工交叉核验，耗时长、效率低。

05

交互方式

以线下拜访、电话沟通为主，服务响应存在时空限制。标准化产品手册难以满足个性化需求。

传统对公营销

AI数智营销

动态知识引擎: 通过NLP实时解析数据源，定期更新产业政策知识图谱。自进化能力: 智能推荐模型定期优化参数，产品适配精度每季度提升。

数据穿透: 通过知识图谱整合工商、税务、供应链等多维动态数据，实时捕捉客户隐性需求。预测客户资金缺口，提前生成定制化融资方案。

AI大模型在几分钟内完成客户财务报告分析并生成方案辅助决策，效率显著提升。

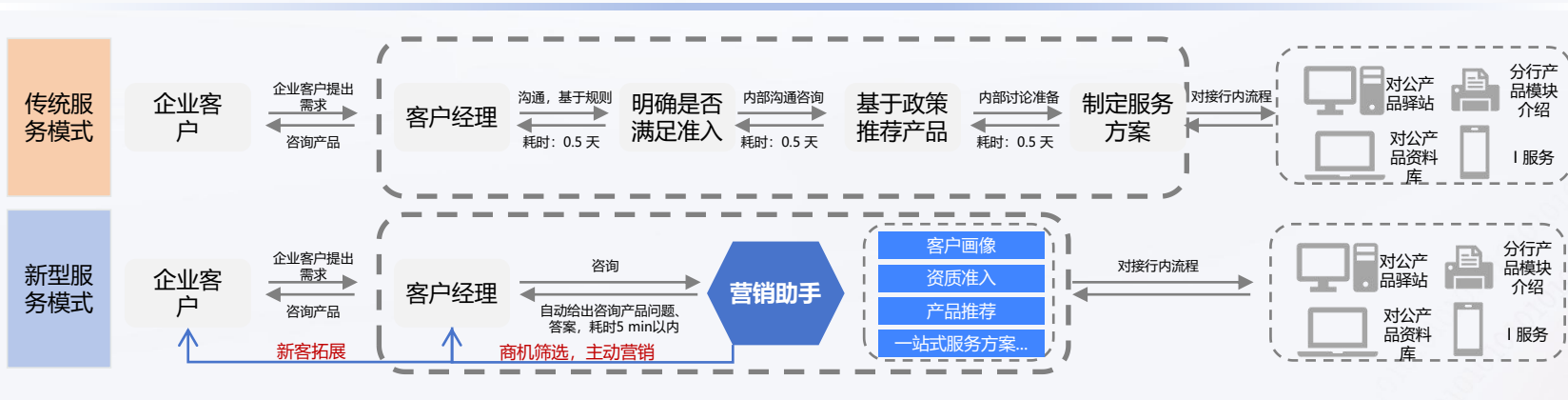
基于AI的文档工具可自动提取非结构化数据信息，检测文档中财务勾稽关系、合规问题，大幅缩短审核时间。AI批量生成营销话术，提升客户经理日均触达客户数。

构建“数字员工+智能体”生态，结合历史交易数据生成可视化资产配置方案，给用户带来全新体验。

大模型赋能流程提质增效-营销助手

业务痛点

- 针对企业客户产品种类多、规则复杂、对客户经理专业知识储备要求高；获客难、流程慢、产品同、协同弱；



工作阶段

营销准备

测试上线

日常运维

工作内容

产品资料、演示环境

立项审批

开发、联测上线

生产问题处理

大模型赋能



客户画像



客户准入



产品推荐



常见问题助手

对公金融营销助手的产品定位

对公金融营销助手通过人工智能代理技术（多Agent），为客户经理提供对公金融领域的营销答疑指导和营销服务方案。



方案业务架构

核心业务方案是构建“智能层”，将客户经理、渠道、产品、机制、工具这五大要素汇聚到“智能层”，以高质量的数据为基础，通过多智能体的加工，最终输出高质量的“金融服务方案”，形成价值闭环。



当前助手集成行内外
30+ 数据服务接口，
沉淀xx标签、累计xx
规则模型

对公业务最关注的数
据是哪些？
供应链、图谱分析，
交易对手的分析
**对供应链、关系图谱
的分析技术**

方案特色

对公金融营销助手，本质上是一个“行业知识 + AI创意 + 营销策略 + 数据智能”四位一体的垂直领域解决方案。它不仅仅是工具，更是对公金融赛道上的“战略级赋能伙伴”，旨在解决“专业门槛高、内容创作慢、营销策略空、效果评估难”四大痛点，帮助客户“精准触达目标客群、高效传递产品价值、科学衡量营销成效、稳健把握市场机遇”。

垂域知识库

- 政策法规专家：实时收录解读绿色金融政策
- 行业动态雷达：追踪绿色产业最新技术突破
- 金融产品百科：深度理解各类绿色金融产品

AI内容引擎

- 智能内容生成：一键生成专业营销文案
- 个性化定制：基于品牌定位的专属物料
- 多模态创作：一站式内容创作解决方案

场景化营销

- 客户旅程映射：全旅程营销策略建议
- 营销活动模板库：丰富的场景化模板
- 渠道策略建议：差异化内容分发策略

数据洞察

- 营销效果追踪：可视化营销活动报告
- 客户画像洞察：深度理解目标客户
- A/B 测试建议：持续提升营销ROI

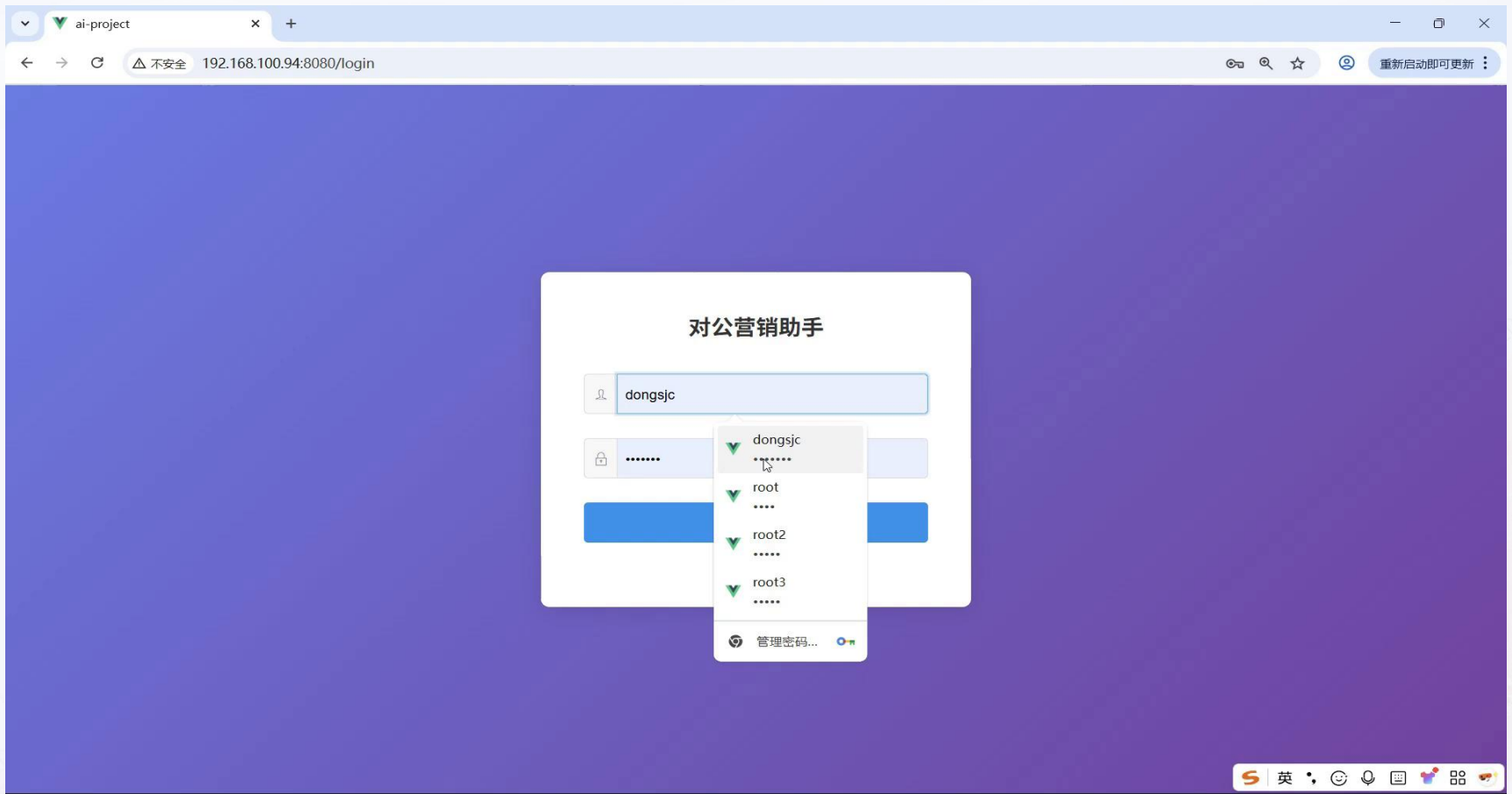
合规与风控

- 合规性审查：自动扫描预警风险内容
- 数据安全隔离：严格保密客户数据
- 版本追溯与审计：记录可查便于追溯

对公金融营销助手

"行业知识 + AI创意 + 营销策略 + 数据智能"四位一体的垂直领域解决方案

对公金融营销助手示例



.....

Thanks



FUTURESCAPE

.....