

《2025 破局 智航》

AI 赋能保险行业转型与管理能力提升

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

随着宏观经济环境的不确定性增加和金融市场的波动，保险行业正面临前所未有的挑战与机遇。与此同时，人工智能（AI）技术的快速发展正在深刻改变保险行业的生态格局。为应对行业竞争的加剧、消费者需求的多元化以及传统业务模式的瓶颈，保险公司管理层亟需深入理解 AI 技术的宏观导向，掌握其在保险业务中的深度应用，以推动行业转型与管理升级。本课程旨在结合 AI 技术的最新趋势，为保险公司管理干部提供行业形势认知、管理能力提升与 AI 技术应用的综合培训。

【课程收益】

- 统一认知：客观分析保险行业趋势与 AI 技术的宏观导向，明确行业转型的必然性与紧迫性。
- 重塑信心：通过 AI 应用案例与方法论启发，重塑管理层对行业未来的信心。
- 赋能能力：针对性提升管理者的 AI 素养、领导力与业务攻坚技能，推动公司战略转型。
- 融合创新：促进 AI 技术与保险业务的深度融合，探索新的增长点与竞争优势。

【课程对象】

保险公司管理干部

【课程特色】

讲师讲授+案例分析+场景分析+小组讨论

【课程时间】

0.5 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、行业形势深度解读与 AI 宏观导向

1. 当前保险行业面临的三大结构性挑战

- 宏观经济下行对保险消费的影响分析（GDP 增速、居民储蓄率等数据对标）
- 监管政策调整对传统销售模式的冲击（双录、互联网保险新规等）
- 客户需求分层与年轻客群行为模式变迁

2. AI 技术的宏观导向与保险行业趋势

- 全球 AI 技术发展趋势及在保险行业的应用前景
- AI 技术对保险行业生态格局的影响分析
- 保险行业 AI 转型的必然趋势与战略意义

二、开门红业绩复盘与 AI 应用探索

1. 开门红业绩复盘：从现象到本质

- 近三年开门红数据对比与趋势分析
- 失败归因模型：外部环境、内部策略、执行短板三维度拆解
- 一线团队调研反馈与典型问题分析

2. AI 技术在开门红中的应用探索

- AI 技术提升销售效率与客户体验的策略
- AI 驱动精准营销与个性化推荐实践
- 基于 AI 的客户关系管理与售后服务优化战略突围——管理者核心能力升级

三、危与机：行业转型期的 AI 破局方向

1.产品创新机遇与 AI 融合

- 健康险精细化管理与 AI 健康监测技术
- 家庭保单定制化服务与 AI 智能规划算法
- 基于 AI 技术的产品创新案例分析

2.数字化营销的底层逻辑重构与 AI 应用

- 私域流量运营与 AI 智能客服系统
- AI 工具在营销自动化与内容创作中的应用
- 基于 AI 的数字化营销效果评估与优化

3.服务价值链延伸与 AI 赋能

- 保险+康养：AI 技术在康养服务中的应用探索
- 保险+财富管理：AI 智能投顾与资产配置建议
- 基于 AI 技术的服务价值链整合与优化

四、管理者核心能力升级与 AI 素养提升

1.突破困局的心态调整与 AI 思维培养

- 积极面对挑战，保持乐观心态与 AI 未来观
- 增强自我认知，明确个人优势与 AI 技能提升方向
- 设定合理目标，分阶段实现 AI 技术与业务融合突破

2.管理技能提升与 AI 技术应用

- 高效沟通与决策能力训练：结合 AI 数据分析与预测
- 团队建设与激励机制设计：利用 AI 技术进行人才评估与培养
- 冲突解决与危机管理能力：借助 AI 技术进行风险预警与应对

3. 创新思维与领导力培养

- 创新思维与问题解决策略：结合 AI 技术探索新业务模式
- 领导力塑造与影响力提升：利用 AI 技术进行领导风格分析与优化
- 跨部门协作与资源整合能力：基于 AI 技术的协同办公与资源整合实践