



王长波 教授 博导

华东师范大学计算机学院

# 目录/Contents



# 人工智能的发展趋势

# 信息技术发展趋势



时间



# 人工智能之父

1950年, 艾伦·麦席森·图灵, 发表论文《机器能思考吗?》

# 人工智能诞生

1956年8月,人工智能 (Artificial Intelligence, AI) 诞生

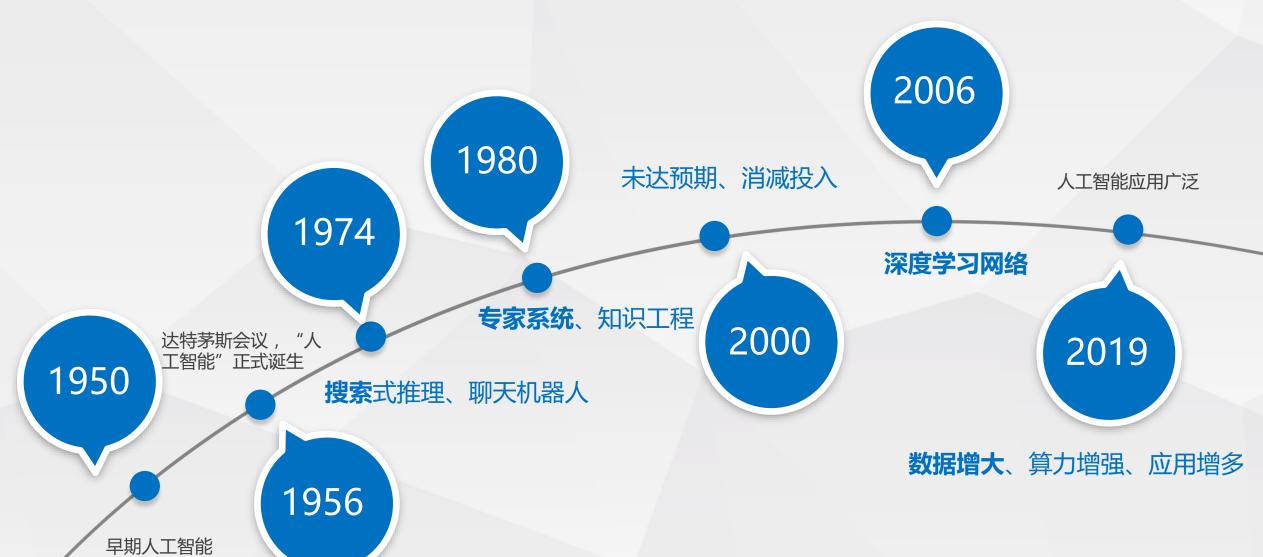
# 达特茅斯会议

达特茅斯会议,讨论了两个月,用机器来模仿人类学习的智能,取名:人工智能



和神经网络萌芽

# 人工智能发展历程



# 02 数字化转型的理解



# 新经济:智慧经济

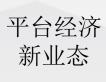
移动互联网 支付



经济转型升级



新零售 商圈经济







共享经济 新基建

人工智能赋能新经济

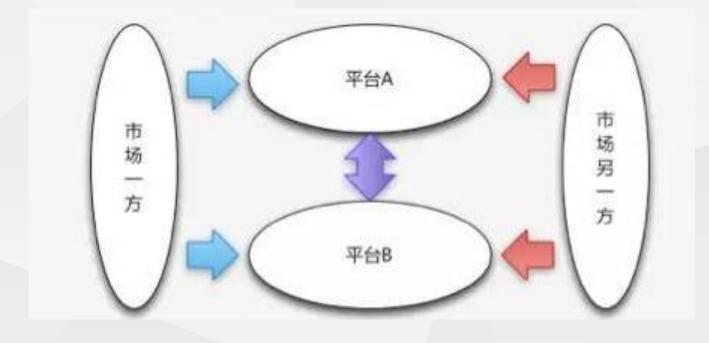


# 新经济的特点

- ■打破传统行业壁垒
- ■消除信息不对称

数据为核心

共享

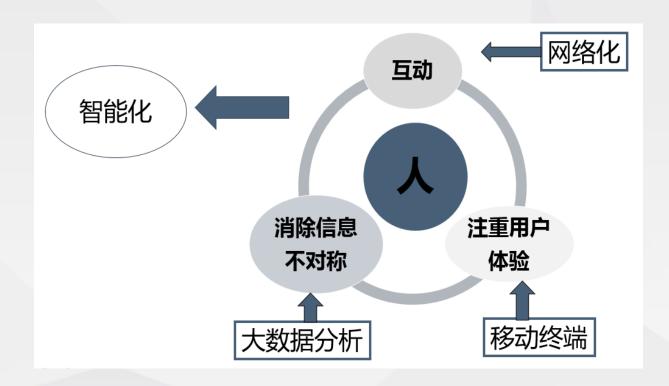


竞争

基础设施 (云、网、端)



# 新经济与新金融



以人为本,以数据为核心

# 数据思维,互联网思维

创新性 新金融 智能化 普惠化 聚焦客户体验

# 03 人工智能与金融科技



# 人工智能六大关键技术

### 机器学习

从观测数据(样本)出发寻找规律,利用这些规律对未来数据或无法观测的数据进行预测。

### 机器视觉

使用计算机模仿人类视觉系统的科学, 让计算机拥有类似人类提取、处理、 理解和分析图像以及图像序列的能力。

### 人工神经网络

模仿生物神经网络行为特征,进行分布式并行信息处理的算法数学模型。

机器 视觉

神经 网络

机器 学习

人工 智能

自然语言

深度学习技术

通过组合底层特征形成更加抽象的高层表示属性类别或特征, 以发现数据的分布式特征表现。

人机交互技术

研究人、计算机以及他们之间 的复杂的相互作用方式。

自然语言处理

深度

学习

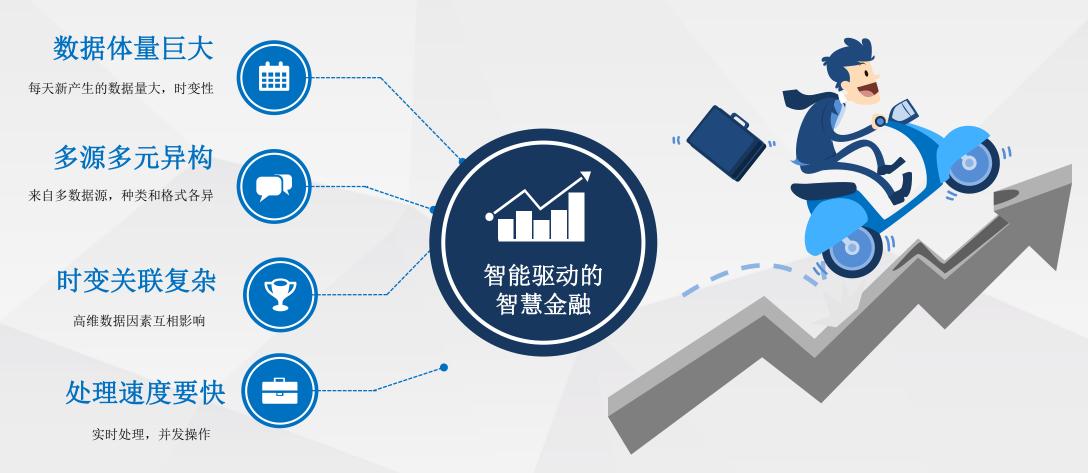
人机

交互

通过处理自然的语言数据并转化为电脑可以"理解"的数据技术。



# 新金融面临的技术挑战



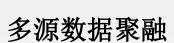
新金融面临新的机遇和挑战,其突出特性就是信息化和智能性,无处不在!

高智慧、轻资产、零成本、微行为、众力量!

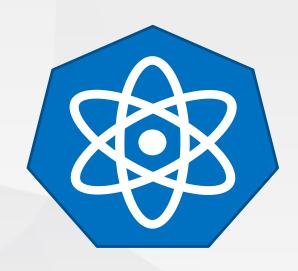


# 面向新金融的人工智能技术





- 企业业务数据
- 产业统计数据
- 网络信息数据



## 深度价值挖掘

- 关联瓦解分析
- 文本模型匹配
- 模型多向调整



## 智能应用平台

- 产业应用分析
- 用户个性推荐
- 交互应用探索



# 人工智能在银行业中的核心技术



视觉感知

智能

自然语言处理技术主要应用于银行业务中对客户信息的处理以及与客户的交互之中,例如客户投诉分析系统和智能客服等。

银行业中知识图谱主要专注于塑造复杂的客户网络,从而进行有针对性的更加个性化的服务,同时提供更加清晰的管理平台。

机器学习技术主要应用在风险的管控和预测之中,同时用以发现银行业务中的规律,以较少运营成本。

视觉感知主要用于无人开户、远程身份核实、文档自动化处理等业务,提升银行的服务体验,以较少运营成本。



# 自然语言处理与银行业

# 客户服务与文件检索



## 自然语言处理

自然语言处理可以帮助银行自动化和优化任务,例如收集客户信息和搜索文档。许多主要银行已经推出了某种形式的会话界面,可以帮助客户处理日常请求,例如付款或获取有关其帐户的详细信息。



# 知识图谱与银行业



### 用户画像

用户画像是在解客户需求和 消费能力,以及客户信用额 度的基础上,寻找潜在产品 的目标客户,并利用画像信 息为客户开发产品。



### 银行智慧大脑

### 精准营销

### 自动化服务

### 知识管理平台

基于知识图谱和深度学习等技术搭建知识生产工厂,借助工作流及搜索功能实现知识生命周期管理及应用,从而构建全员参与、共建共享、深度交流的知识管控体系。



### 服务与问答

基于知识图谱的问答系统以领域知识为基础,通过自然语言理解及对话管理平台,以"规则+模型"的方式提供了多个支持二次开发的实体识别模型,从而实现智能的、可感知、被信任的拟人交互过程。



# 机器学习与银行业

欺诈识别

信用风险

交易平台

前台部门

### 降低欺诈风险

通过算法对客户交易行为进行监控,发觉细微的异常, 从而识别欺诈行为。

### 降低信用风险

基于定量和定性数据进行 更加准确地信用风险可能 性预测,减少背景调查的 工作量。

## 降低运营成本

交易指令、执行和交易计算 以及风险监测全部自动化, 极大的降低运用成本。

### 提供个性化服务

快速区分不同的客户群体, 并从多个维度了解客户的 共性,进行个性化的服务。



# 智慧银行应用场景

# 关系推演

公司或集团的背后真正的能够决定企业的经营方向的人是谁?高管与高管之间、股东与股东之间有哪些一致行动关系?等,都需要通过借助互联网信息进行图分析、图挖掘去寻找答案。

# 集团客户挖掘

因为集团客户在授信和公共 环节十分敏感,信息包含强 关联关系,但是银行想要知 道谁和谁之间具有集团或者 企业派系关系。经图分析和 图挖掘技术,将寻找到企业 派系的关联关系。

# 银行风控

一家企业是否拥有投资风险? 企业的信誉是够支撑银行的 投入?黑名单企业之间是否 有关联?这些都需要进行深 入的用户画像和风险预期。

智能客服

精准营销

风险预警

智能投顾



# 人工智能与银行发展愿景



智能银行

员工辅助人工智能

人工智能与员工相互协调

人工智能辅助员工

### AI+银行 Level 5

由人工智能系统与客户进行对话,根据客户需求进行个性化业务指导,全程无需员工参与。

### AI+银行 Level 4

人工智能系统完成全部的业务指导与业务办理,员 工仅仅提供异常情况的协调。

### AI+银行 Level 3

人工智能系统完成大部分客户业务的办理,员工仅 提供小部分业务办理需求。

### AI+银行 Level 2

部分业务办理由人工智能系统提供自动化服务,仍旧有部分业务需要员工完成。

### AI+银行 Level 1

人工智能系统提供简单的功能,辅助员工完成客户 的业务指导和业务办理等工作。

# 04 总结与展望

# 人工智能赋能的金融数字化转型未来

- · 人工智能是金融创新为公众服务的必经之路
  - 新时代新经济转型需要金融创新
    - 人工智能+金融创新践行以人为本理念
- 数据与智能融合可有效地支撑金融创新与服务
  - 数据是数字化转型的新动能
    - 金融与移动互联网结合的智能技术
- · 人工智能与行业深度融合提升金融行业服务水平
  - 客户需求驱动的金融科技创新
    - 用户体验、服务创新、降本增效



# 王长波

E-mail: cbwang@cs.ecnu.edu.cn

Phone: 021-62224122

华东师范大学计算机学院

