

“新生”

浦语书生赋能未来：
AIGC技术赋能保险代
理人培训与业务拓展

A马队





目录 /CONTENTS

- 1 ——— 保险行业趋势和问题
- 2 ——— AIGC赋能保险代理人
- 3 ——— 整体方案和预期效果
- 4 ——— 商业模式和拓展

保险行业发展前景广阔 – 但培训和营销成本近50%

01

保费规模扩大

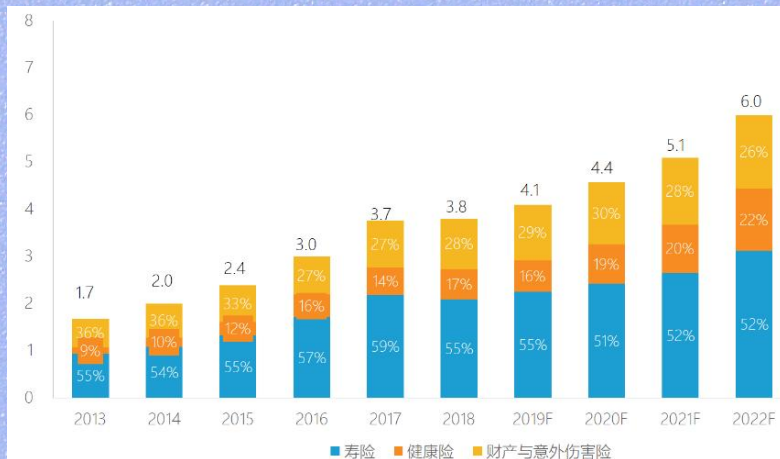
从2013年的1.7万亿增长到2023年的6万亿。年均增长15%。

02

政策环境优化

政府出台一系列政策措施，推动保险行业健康发展。

2013年至2022年中国保险市场保费总额和产品占比



- ① 2014年“新国十条”出台，国务院印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》。
- ② 2016年中国保险业发展“十三五”规划部署
- ③ 2021年“十四五”规划中35次提及“保险”
- ④ 2022年《国务院办公厅关于推动个人养老金发展的意见》

- ◆ 与发达国家和地区相比，中国的**保险密度和深度仍有较大提升空间**。
- ◆ 老龄化趋势和健康管理意识提升，**为健康险和养老险市场带来巨大机遇**。



专业化保险代理人培育痛点

保险代理人的成长周期

培训

- ◆ 岗前培训 2天~4天
- ◆ 职前培训 5天~10天
- ◆ 教师培养体系 专岗&金牌代理人
- ◆ 教材编写 专岗&定期更新



营销展业

- ◆ 新人保护期 3个月
- ◆ 联系客户 电话
- ◆ 保单促成 线下拜访
- ◆ 投诉处理 销售合规检查



团队管理

- ◆ 代理人业绩考核 单一考核
- ◆ 代理人退出机制 重新培训
- ◆ 保险产品综合评定

核心痛点

培育期长

培训成本高

占用金牌代理人销售时间

客户转化率低

代理人流失率高

投诉率高

保险产品综合评定不准去

业务诉求

自动培训

「提高培训效果，降低培训成本」

智能获客

「客户满意度要高，每一个代理人都是金牌销售」

有效分析

「决策快速，高效，考虑代理人个体差异」



AIGC赋能-保险培训助手

AI 培训助手可节省企业培训成本，**提升培训效率**，为保险代理人实现**个性化培训方案及实战演练**，实时反馈与互动考核。

保险
培训
流程

AI
培训
方案

课程
教学

保险培训直播课

教材编写：结合多模态及保险行业知识、保险产品要素、保险条款解读、监管政策等，实现培训教材职能编写，提升保险教材迭代效率，降低培训成本。

直播助理：帮助导师总结直播问题，并进行会议纪要梳理，问题回答提示。

课后
答疑

AI助教

教材编写：结合多模态及保险行业知识、保险产品要素、保险条款解读、监管政策等，实现培训教材职能编写，提升保险教材迭代效率，降低培训成本。

直播助理：帮助导师总结直播问题，并进行会议纪要梳理，问题回答提示。

知识
点
考试

AI考试

AI 试卷出题：保险知识点分析出具单选题、多选题、问答题等多种考题题型及考题答案，实现考试试卷一键生成，无需人工成本投入，省时省力。

AI 知识梳理：针对考试结果梳理保险代理人关联知识点，并制定复习计划及重点复习材料。

对客
模拟

AI 实战演练

数字人演练：Ai 数字人+智能语音+智能问答，基于保险销售案例库训练，真实模仿保险销售场景，按照配置的客户情况，与保险代理人实时视频对话，提升保险代理人实战经验

数字人评价：针对保险代理人实战演练的表现，实施打分、评价，并提供建议话术



AIGC赋能-保险营销助手

- ✓ 通过AIGC提供营销智能化，**提升营销转化率**。
- ✓ **自动生成营销素材**，推文、视频，包括文案、视频、图像等。
- ✓ **实时趋势分析**，自动优化内容以匹配目标客户群体。

保险
销售
流程

获客

运营

转化

营销素材智能化

专业能力提升

提升转化率

AI
营销
方案

KOL：AIGC自动化生成朋友圈、小红书、微博、B站等多平台的产品介绍及案例介绍的营销文案、推文、视频，提高产品推广度，快速触达客户，提升保险代理人营销号热度。

营销外挂：AIGC营销助手助力保险代理人识别客户话术意图，并提供建议回复话术提升客户信任度，提高保险代理人专业度。

千人千面：通过客户画像分析，通过AIGC生成千人千面的客户营销视频及营销推文，推送给客户，提升客户转化率。



AIGC赋能-保险决策助手

保险
决策
流程

报表
查看

报表
分析

策略
决策

AI 报表

AI 分析

AI 决策

AI
决策
方案

AIGC赋能+自然语言处理（NLP）技术，实现业务语言与数据库语言的转化，节约报表开发成本及沟通成本，提升保险营销运营效率。

趋势分析：营销报表数据，团队业绩数据等，实现各维度数据趋势比对，输出专业分析报告。

市场分析：分析市场舆情，竞品舆情，输出舆情分析趋势报告，市场同类产品比对报告等。

决策建议：根据保险产品营销情况及市场竞品情况的分析报表，提供策略调整建议，如：产品后续营销策略建议、保险代理人的管理策略。

可行性分析：未来趋势可行性分析。

✓ 自动分析经营数据，提供即时策略建议，数据驱动策略调整。

✓ 采用自然语言处理（NLP）技术，实现高层管理人员与系统的自然对话。

预期效果-分阶段逐步升级，实现保险数智化转型

替代

陪伴

超越

金牌培训师

合格的培训师

培训老师的好助理



- **时间**: 预计AIGC投入6个月
- **好助理**: 减少培训老师教材编写、试卷、答疑等重复性工作
- **AI替代率**: 25%
- **新人培育期**: 3个月->2月 ;
- **培训成本**: 减少40%;



- **时间**: 预计AIGC投入12个月
- **合格的培训师**: 可替代部分常规的培训师
- **AI替代率**: 70%
- **新人培育期**: 3个月->1.5月
- **培训成本**: 60%
 - 客户触达率 200%
 - 转化率 37%



- **时间**: 预计AIGC投入18个月
- **金牌培训师**: 保险行业全知全能金牌培训导师
- **AI替代率**: 100%
- **新人培育期**: 3个月->0.5月
- **培训成本**: 90%
 - 转化率 57%
 - 客户满意度 20%
 - 管理效率 45%

整体方案——加架构的优点：模块化、组件化、快速拓展其他场景

AI培训助手

AI营销助手

AI决策助手

全流程框架
快速复用

推理
Agent

多模态
Agent

监督
Agent

策略
Agent

面向业务的
强推理能力

多元信息
理解融合

全程合规
监控保障

即时决策
持续学习优化

业务流程
模块化

AI基座

模型服务

模型部署

模型监控

Lagent

AgentLego

OpenCompass

InternLM2

XComposer

XTuner

其它AI 模型

多场景
拓展

数据基座

领域知识库

业务数据

三方数据

新技术方案优势

01

相较传统技术，大模型通过深度学习，能够在海量数据中自动提取有用的特征，理解上下文和语义关系，**具备通域知识+领域知识，能更准确地处理自然语言任务，获得更好的用户体验。**

03

传统技术提供的服务往往缺乏个性化，难以满足多样化需求。通过多模态AIGC技术，可以生成**高度个性化的内容和推荐**，相较传统技术，可以**显著提升客户满意度和忠诚度。**

02

一旦业务规则或模式发生变化，传统技术需要人工干预调整，开发维护成本高。**大模型具备自适应和持续学习能力**，能随着新数据的输入不断微调和优化自身，**开发维护成本更低。**

04

新技术能支持更复杂决策，利用RAG和Agent等技术，可以进一步**自动化繁琐的业务流程**，如表单生成、文档审核、索赔处理等，从而**显著降低运营成本提高效率。**



Q&A

