

资本市场新机遇，AI 赋能基金新纪元

课程背景：

当前，资本市场正经历由熊转牛的关键转折，但投资者信心仍需修复，理财经

理

普遍面临产品销售难、客户服务压力大的挑战。与此同时，AI 技术正深刻改变

资

产管理与资产配置的模式。

为帮助理财经理精准把握 2026 年市场趋势、理解 AI 在基金投资全流程中的应

用，实现从“产品销售”到“智能配置顾问”的转型升级，特设计本课程。课程

融合宏观趋势、主线机会、智能工具与实战策略，旨在提升团队的专业竞争力

和

业务落地能力。

课程收益：

- 系统掌握 2026 年资本市场转折的核心逻辑与五大牛市动力，建立清晰

的市场分析框架；

- 精准识别 AI、新能源、芯片等六大投资主线，并能将其转化为客户可理解的配置语言；
- 掌握不同客群（保守、稳健、进取）在哑铃型策略下的基金组合构建与动态调整方法；
- 学会运用 AI 工具解决“选基难、组合难、风控难、规划难”四大实操痛点，提升服务效率；
- 掌握市场不同阶段（高位、低位、震荡）的客户沟通与持仓健诊技巧，增强客户黏性与信任。

课程对象：

银行、证券公司的理财经理、客户经理、财富管理专员等一线业务人员。

课程方式：

现场授课 + 实战演练 + 分组研讨 + 案例互动

课程时间： 1 天，6 小时/天

课程大纲

第一讲：周期转折——迎接资本市场的新纪元

1. 为什么说资本市场将取代房地产成为财富新载体？
 - 过去 20 年房产逻辑与未来 20 年资本逻辑的对比
 - 居民储蓄大转移与政策导向的深刻变化
2. 深刻理解过去四年熊市：从“躺平”到“重拾信心”的客户心理基础
 - 指数与个股深度回调的背后原因
 - 投资者行为变化带来的业务反思
3. 本轮牛市的五大核心逻辑深度解读
 - 政策牛（新国九条与国家队）
 - 科技牛（AI 与产业升级）
 - 货币牛（流动性宽松与 M2 高企）
 - 业绩牛（经济复苏与企业盈利）
 - 国运牛（全球资本视角下的中国资产）
4. 研讨：站在当前“牛市半山腰”，我们如何向客户解释机会与风险并存？

第二讲：主线掘金——2026 年结构性机会在哪里？

1. 把握“三大升级”主线：中国升级、消费升级、能源升级
2. 六大高确定性投资机会详解
 - 新能源：从电动车到储能的全产业链机会

- 芯片半导体：国产替代与弯道超车
 - 数字技术与人工智能：从算力到应用
 - 生物医药：创新药与老龄化需求
 - 高端智造：中国制造的下一站
 - 金融与消费：稳健增长的“压舱石”
3. “新基建”与“老基建”的本质区别与投资映射
 4. 关键结论：为什么说“全面牛市”难现，“结构牛市”才是常态？

第三讲：策略落地——从客户分层到哑铃型配置实战

1. 客户分层的再认识：保守、稳健、进取型客户的真实需求与风险承受力
2. 基金产品全景图：从货币、债券到股票、QDII 的工具箱梳理
3. 核心策略：“哑铃型”配置在当下的实战应用
 - 哑铃一端：低估值红利资产（金融、消费、公用事业）
 - 哑铃另一端：高景气成长资产（AI、半导体、新能源、医药）
4. 三类客群的标配组合方案演示
 - 保守组合：债基为主，搭配红利与少量成长
 - 稳健组合：股债平衡，哑铃两端均衡配置
 - 进取组合：成长为主，利用宽基指数与行业指数增强收益

5. 实战演练：为指定类型客户设计一份“哑铃型”基金配置初稿

第四讲：持营风控——客户持仓管理与周期应对

1. 不同市场阶段的策略重心调整

- 市场高位：重止盈、控仓位、坚持定投
- 市场低位：重布局、敢一笔投、分批建仓
- 震荡市场：重轮动、优组合、保持定力

2. 客户持仓诊断“四步法”

- 看结构：风格是否偏离？行业是否过集中？
- 看经理：基金经理是否稳定？策略是否漂移？
- 看指标：夏普比率、最大回撤、收益稳定性
- 做调整：再平衡、产品替换、定投加码

3. 投资者教育：帮助客户克服五大人性误区

- 炒作思维、单一思维、收益思维、短期思维、托付思维

4. 研讨：面对一位“基金被套、焦虑不安”的客户，如何进行持仓健诊与心

理按摩？

第五讲：智能赋能——AI如何重塑基金投资全流程？

1. AI 解决的四大核心痛点：选基、择时、组合、风控
2. AI 智能选基：五大核心指标穿透（历史业绩、风险评估、经理能力、持仓分析、策略适配）
3. AI 组合优化：如何构建“涨时像股票，跌时像债券”的稳健组合？
4. AI 场景规划：以养老目标为例，演示如何用算法为客户量身定制长期方案
 - 从目标倒推需求
 - 平衡风险收益与时间约束
 - 生成可视化规划报告
5. AI 投后管家：智能健诊报告与动态调仓提醒，如何成为你的“贴身顾问”？

第六讲：业务破局——从销售到智能顾问的沟通实战

1. 沟通逻辑升级：从“卖产品”到“讲配置方案”再到“呈现智能规划”
2. 典型客户异议智能应对
 - “基金不保本，风险太高”：如何用数据与配置解释风险补偿？
 - “不想长期拿”：如何用 AI 养老规划演示长期复利的力量？
 - “市场不好，不想投”：如何用当前市场位置和定投逻辑破冰？

3. 将 AI 工具融入日常客户服务流程

- 快速生成基金健诊报告作为沟通切入点
- 使用 AI 场景规划工具进行理念导入与需求挖掘

4. 终极实战演练：分组角色扮演，利用课程所学知识及 AI 规划思路，向一

位目标客户完成一次资产配置方案讲解。