

第十四届全国期货（期权）实盘交易大赛暨第七届全球衍生品实盘交易大赛已开赛六周。据期货日报记者了解，作为今年大赛八大特色之一的“实盘大赛全国行”活动，在大赛组委会和相关指定交易商的精心筹备下，将从本月开始陆续开展。不过与往年的线下活动有所不同，今年的“全国行”线下活动将转移到线上进行。

## 转换阵地？“全国行”活动移至线上

受新冠肺炎疫情影响，今年春节后各行各业延迟复工复产，期货公司在业务开发、客户服务等方面面临巨大挑战，这一影响直接倒逼期货公司进行业务转型和服务升级，大部分期货公司均把业务开展和客户服务转至线上。因此，实盘大赛这个平台成了不少公司提升和丰富线上服务的重要选择。

经过前期的筹备，2020年“全国行”的首场活动将于5月15日举办，由英大期货协办，主题为“2020春季群英策略会”，以近期期货投资机会与策略的交流为主。据悉，本场活动将有2位金牌导师到场与投资者交流，分别为中长线主观趋势交易高手赵邵文和第九届全国期货实盘大赛金融期货组亚军陈向忠，分别带来主题为“势在必得——趋势大机会展望”“期货短线交易技术与理念”的分享。此外，活动还邀请到了英大期货研究所负责人粟坤全为投资者带来主题为“近期宏观经济形势及其对期货各板块的影响”的演讲。

同时，接下来涵盖更多精彩内容的活动议程也在紧锣密鼓的筹备当中。其中，由华泰期货协办的第二场“全国行”直播活动将聚焦白糖期权；由新交所协办的第三场活动主题定为“下半年A股及A50指数怎么做？高手教你抓趋势！”；第四场活动由兴证期货协办，将以2020综合期市之策略与心法的交流为主；第五场活动由华金期货协办，主题为“实盘高手论道——2020年棉花期货的未来行情与交易策略”；由新湖期货协办的第六场活动将进行期货期权实战策略报告以及新湖期货实盘大赛推介。

据了解，2020年“全国行”活动将继续秉承投教理念，做好规划，更加注重功能化。随着新技术、新传播途径的发展变化，实盘大赛组委会也一直在寻求更多更广泛的推广渠道。目前，实盘大赛已经形成了多渠道、全方位的媒体推广矩阵，其中，“期报商学院”是期货日报旗下基于实盘赛平台建立的金融衍生品投教平台，致力于为金融衍生品投资者提供包括线上课程、在线直播、线下培训、高端调研/游学在内的优质内容及服务。据记者了解，今年的“全国行”活动就是由“期报商学院”承办，通过其投教平台为指定交易商提供线上直播服务等。值得一提的是，为更好地服务投资者，此前“期报商学院”已通过其投教平台推出了“实盘赛GO!GO!GO!”“期报LIVE特别策划”等系列活动。

## 步履不停 “全国行”活动已形成投教品牌

期货日报记者了解到，“全国行”活动是大赛组委会为加强投资者教育、增进交易者学习和交流而创办的线下活动，经过三年的运行，已经成为融投教、交流、展示、推广等功能于一体的知名市场投教品牌。除了交易竞技之外，多年来大赛一直在不断完善投教、学习、交流、业绩鉴定、展示等综合功能。大赛组委会与指定交易商、金牌导师一道，精心组织每一场“全国行”活动，旨在为投资者搭建沟通交流的平台，使更多的交易者通过学习和互动有所收获，少走弯路。

“金牌导师团队成员都是理论和实战兼备的精英，举办‘全国行’活动的初衷之一，就是拉近优秀导师与普通投资者之间的距离，用最接地气的方式做好投资者教育。”实盘大赛组委会负责人介绍说，2017年，组委会组建了一支近20人的金牌导师团队，团队成员全部为往届大赛优秀交易者，当年“全国行”共举办了7场活动，为2000多名投资者带去了交易理念和交易经验；2018年，金牌导师团队扩容至接近40人，阵容强大，“全国行”在全国核心城市共举行19场活动，覆盖近5000名现场参会的投资者；2019年，金牌导师团队再次扩容到近60人，共举办28场“全国行”活动。

三年时间共计54场线下交流活动，线下直接参与人数超过1.5万人，为众多投资者带来了成熟的期货交易理念和交易方法，因此“全国行”活动被业界点评为期货界持续时间最长、参与人数最多、导师队伍最庞大的大型投资者教育活动，为投资者奉上了汇聚各类实战技术的投资盛宴。

事实上，“全国行”活动一方面扩大了大赛的影响力，在全国范围内彰显了大赛投教品牌效应，另一方面扩大了金牌导师的影响力，加强了优秀交易者与普通投资者之间的交流沟通，提高了市场整体交易水平。此外，“全国行”活动还满足了指定交易商个性化服务的需求，契合了指定交易商自身的业务发展以及服务客户的需求，提高了投教能力，优化了服务方式。

## 与你一道 共同走过交易之路

通过“全国行”活动传达科学的交易理念以及合适的交易技巧已成为金牌导师们共同的目标。作为2017年就加入实盘大赛金牌导师团队的一员，陈向忠希望通过“全国行”活动向参会者传达正确的交易理念、和合适的逻辑分析方法，另外也会介绍个人的交易技术和交易风格供参会者借鉴。

在金牌导师邱畅看来，除了传导理性投资、注重风控之外，传递调研归因在交易中的重要性以及正确帮助投资者了解市场，避免客观片面的理解市场的机会和风险也是“全国行”的目的所在。

不少交易者表示，自己通过参加“全国行”活动得到了交易水平方面的提升，湖南

的投资者李曼就是其中一位。“参加‘全国行’的活动，能让自己对期货交易的理解与认知延展得更为广阔。之前我一直是做程序化交易的，在我认识的人中并没有这方面的交易者，直到我走出去听‘全国行’活动中金牌导师的一些分享，才知道自己的短板，知道要在哪些方面需要更努力。特别是听到一些成功的交易者的分享，会让我更有底气、更有信心地面对交易。”李曼说。

李曼对记者介绍说，在所有参加的活动中，令她印象最深刻的就是一次活动上汪星敏老师的分享，他对李曼之后的交易系统的建立与完善以及交易策略的多元化等多方面都起到了很大的帮助。“因为他一直主导的是稳定盈利的理念，所以后来我也逐渐对盈利的预期放低，把更多的关注点转移到稳定盈利上面。”李曼说，每一次去“全国行”的活动都会认认真真地听，每次都感觉收获特别大，这个过程就像是在爬山，不仅看到的我这一座山的风景，同时也看到了更远处山峰上的风景。

除了造福广大投资者之外，很多金牌导师表示，在参加“全国行”活动期间，自己也得到了提升。陈向忠表示，通过活动帮助了他人拓宽交易视野，也有利于自己把自己的交易技术和理念进行理论化从而更好地指导自己实战。

“受托‘全国行’活动的报告会过程中，为了高质量地完成报告，会引发自己对不同课题的深度思考，力求严谨、真实，使得报告内容具有可学习、可理解、可应用三原则。从而帮助自己不断加深对讲课内容的再学习，也会因此产生温故知新和熟能生巧的作用。”邱畅说。

金牌导师邹俊对记者表示，参加“全国行”活动的确受益良多，不仅能够认识一些对自己也有非常多帮助的朋友，同时还能够获得更开拓的视野，以及更好的交易理念。

对于今年特殊时期特殊形式的“全国行”线上活动，陈向忠表示，优点是扩大了交流群体，劣势是弱化了交流效果，因此他建议在各位导师所在地搞小型交流座谈会，这样能更好地服务交易员大众。

“线上举办虽然互动效果不如线下，但能提高报告会单场人数容量，为了让更多的人受惠‘全国行’投教活动，建议线上‘全国行’承办方设置最低参会人数，因为是新生模式，建议注重媒体矩阵宣传，有希望能使得新模式的单次客户听众人数跟大赛参赛人数一样不断创新高。”邱畅表示。

本文源自期货日报