

# 期货公司年终工作总结（7篇）

期货公司年终工作总结（通用7篇）

期货公司年终工作总结 篇1

201\_年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养；感怀工作环境的和谐、融洽与温馨；感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作；潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下

一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献。

我在运输公司主要分管计算机管理、ISO9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，20\_\_年肆虐于网络的熊猫烧香灰鸽子威金等网络病毒，在我的预防

和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，\_\_年我还多次组织管理人员进行计算机和 ISO9000 知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导；针对 ISO9000 管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对

各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平期货公司年度工作总结期货公司年度工作总结。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。20\_\_年我写有宣传稿件 23 篇，并被集团公司评为最佳宣传报道员，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

## 二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策；同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在辅助者地位，从执行角度看，在执行者地位；对处理一些具体事物，又处在代理者的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理期货公司年度工作总结工作总结。在工作中尽职尽责，把位置认准，把政字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

## 三、加强自身学习，提高服务企业能力。

\_年4月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高了工作效率和工作质量。

#### 四、存在的问题和今后努力方向。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率；第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位；第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，

充分发挥参谋、协调、服务 三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

期货公司年终工作总结 篇2

在繁忙的工作中不知不觉又结束了一年的工作，在过去的20\_\_年这一年中是有意义的、有收获和价值的。回顾这一年的工作历程，作为元开投资的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，公司同仁之拼搏的精神。过去的一年在公司领导和师兄们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一点小成果，但也存在了诸多不足回顾过去的一年，先将一年情况总结如下：

从去年7月份进入公司后，我走出了一个大社区，面对这复杂的世界，进入元开公司。随着工作的开展和时间的推移，我不仅了解元开的各个运作机制，也初步认识到整个期货行业的基本情况，也看大致清楚了社会的模样。来到元开后，元开给予我帮助，意识克服自身的一些弱点。比如说交际能力，工作能力，在工作中的沟通和交流中，我意识到期货工作对于我的精彩和意义。

从去年的工作数据来看，7—8月开始电话量势头保持良好，但在10—11月份中，数量减小，尽管这段时间出差次数较多，但12月份数据下滑了，同时保证金增速也变小，这刚好印证一句话，“行情只是开发工具，而不是左右开发的主导因素。最后我得出的结论是现在的业绩取决昨天的努力，而明天的业绩就必须一步一步踏踏实实的从现在的每一个电话开始。”

经过这段时间的努力，我的目前成绩是月均电话量 160 个、月均拜访客户 6 人、开户 10 个、入金客户 5 个、保证金 49w。入金率 50%，电话量只是保持在基本水平，回首过去，今年年终没有达到自己的转正目标，但是总结过去自己取得的成绩时，也积累了部分的经验。一是从外界得到的帮助，对于一个新手而言，尽管我在校学习的金融专业，基本就是与期货相关的，但实际操作起来，还是有难度的。至少课堂不会学习具体分析美元现在所处的“特里芬难题”。初入期货门槛，我感觉不到太大的学习压力，因为公司的良性循环的学习机制和氛围。

这让我各方面的知识水平和能力都在短时间内有很大的提高。尤其是电话模拟，和营销技巧培训，让我段时间内有很大的提高，让我体会到知识增长的乐趣和能力提高的自信。二是在自己快速入门后，坚持一定的电话数量和质量，主动大胆邀约拜访客户，开户后，紧密跟踪客户，加快入金节奏。同时在主管的行情感染和熏陶下，我也每天做好自己的功课，练笔写投资报告，及时反馈工作中的问题和行情思维。保持及时沟通，制定各个客户的不同攻克战略。出差拜访完客户后，有时间的话，把握机会，陌生拜访客户，搜集潜在客户信息。同时向优秀的同事学习，一步一步积极摸索进取。

通过去年的数据和工作情况也反应了自己工作中的诸多不足之处：

第一、电话量不足，电话量不足，又反应了工作中的时间把握不够，浪费时间纠缠一些价值不大的东西。比如聊QQ、刷网页等。不仅个客户留下证据，还让自己工作时间没有做好应该的工作，效率不高。第二、是在客户开发过程中，技能不完善，面对多样化的客户，不能拿出相应合理的解决方案。同时反应了工作中缺乏计划性，这一点在360测试中体现出来，并且这是做营销行业的致命点。

第三、客户跟踪的紧密度和接凑，无法准确区分开，对客户性质，把握不到位。比如像老莫，许晨，黄龙是属于3种不同性质的客户，而在此之前无法区分跟踪维护方法，导致结果迥异。

第四、行情缺少独立的思考能力，毕竟客户的不同持仓和开发大客户都需要自己的行情思维。需要放大资金和求稳的客户，操作思路都不一样，需要根据行情区别对待。

最后、面对工作状态不好时，调整周期难以把握，与领导沟通缺乏连贯性。要正确对待状态问题，当问题出现时，不应该放任，而是自己要及时想办法沟通解决。

面对过往自己的成绩和不足，通过自我反思，首先这将这些制约自己后续工作顺利开展的顽疾改正。摆正态度，从量变到质变需要自我意识的提高，反思每一电话的是否达到效果，每一天的工作时间是否充分利用，每一天工作的计划和总结是否都实施并有提高，每一次拜访客户是否能达到目的，每一个在开发客户了解程度是否达标，每一个在做客户是否服务到位，转变自己的工作观念，认识

自己职业规划中的需求，要做到这一步，我要做对的事，继而从中提高自我价值，创造自我价值，实现自己今年的奋斗目标。

对此列出自己的一年目标，首先是基本的电话量，维持在 180 左右，保证其质量，其次是开户数目 30 个，平均一个月 2—3 个，继而是按照入金率 50%来计算，入金客户达到 15 个，即一个月至少 1 个客户入金操作。最后是在年底达到保证金突破 500W。面对自己的目标，执行方法是关键，首先维持电话量 180 个的同时，要保证电话数目的质量，增加工作的计划性和执行力，并且要保证电话号码的新鲜性，主动寻找电话网站，保持工作的主动性。另外分时间短完成 30 个开户目标，把握跟踪客户的紧密度，对入金客户，多与上级沟通，对于年前积累的线索年后要抓紧时间梳理，能开户的，尽快开户，紧密跟踪，促成入金。最后提高入金率，最后一点也是最重要的是要贯彻执行，提高自身各方面能力水平，以致达到最终保证金目标。

20\_\_年，我相信通过自己的努力会实现自己的目标，我坚信未来是我的，而我时刻准备着。

### 期货公司年终工作总结 篇 3

时光如梭，进入公司至今，已有三个多月的时间，在这段时间中，我努力学习让自己适应公司快节奏、高效率的工作环境。在同事们的关心帮助下，我完全融入到了公司这个大家庭。在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！下面，我将自己工作情况作简要总结：

#### 一、工作表现和收获：

## 1、工作表现：

a、能够较好地完成本职工作；

b、懂得事情轻重缓急，做事较有条理；

c、能够较好地完成上级安排的任务；

d、能够主动承担责任，积极改正错误，避免类似错误的再次发生；

e、与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；

## 2、工作收获：

a、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

## 二、工作中存在的不足：

1、工作细心度仍有所欠缺，要做到无微不至！

2、公文写作有待于加强！

## 三、接下来的工作计划：

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说这三个月工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，相信接下来的，在此岗位上会做得更好，发挥得更加出色！

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答；工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管。奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽；高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责；生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的金源人，能在世纪金源这个大舞台上展示自己，能为世纪金源的辉煌奉献自己的一份力量。

中，潜移默化地改变了乱堆、乱放的坏习惯，拥有自觉、自律、合作、奉献的职业道德。

七、标准班组建设，不断提高企业员工素质。企业千条线，班组一针穿。企业的计划、

各项规章制度、工艺规程、工作标准、管理标准，要靠班组来贯彻。班组生产作业活动的质量和员工队伍的素质是企业生产经营活动质量的决定因素。

八、不断强化思想政治工作。为适应公司改革和发展的需要，努力在整体推进、创优争

强和突出特色上下功夫，不断提高员工队伍的凝聚力、向心力和战斗力。紧密结合实际，认真搞好员工的思想政治教育和形势任务教育，引导员工认清形势，瞄准目标，在深化改革中统一思想，充分调动员工的积极性、主动性和创造性。

九、着眼企业未来发展，培养人才后备力量。大厦之成，非一木之才；大海之润，非一

流之归。虽然我们只是一台机器上的一颗小小螺丝钉，但我们的最终目标，是要成为性能、效率的一颗。我在工作中注重员工素质教育的同时，不断激发员工的动力，发现挖掘人才的潜力，培养他们不仅要懂技术、懂管理，还必须有尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的创业精神，敢打硬仗的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为企业分忧的主人翁精神。能为企业培养出高水平、高素质的优秀管理人才是我的欣慰。

十、存在的问题和努力方向。回顾一年工作，我有付出，也有收获，更有差距和过错。主要在 1. 知识面小；2. 在工作中的方式方法上存在较大差距；3. 工作不细。

十一、在今后努力的方向

1. 要防止急于求成。对工作的部署和要求，要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，严格落实操作规程及锻造工艺规范。

2. 努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己的贡献。

3. 强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。

4. 团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。以新世纪模范党员的风范来要求自己，以主人公的精神投身于企业。让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。

#### 期货公司年终工作总结 篇4

##### 1. 境外期货业务在国内的发展

境外期货业务一直在中国期货市场存在，只不过其形式随环境条件有所变化。总的来说，境外期货业务从没有限制代理经营权到限制禁止代理经营权转变，从公开经营到地下经营转变。经历了期货市场的治理整顿，目前国内共有 6 家期货公司拥有资格代理外盘业务，且由于政策以及外汇管制的诸多限制使得开户的手续及出入金非常繁琐。据不完全统计，仅福建、浙江、江苏三地交易国外黄金期货的资金就超过 500 亿，而国内期货市场目前的保证金总额才有 500 多亿，可见，进行外盘交易的资金规模已接近内盘。试想，如果这部分资金能全部转移到国内期货公司身上，将会给期货公司带来多么大的收益及成长空间。

在此我们简单回顾一下外盘期货在我国的发展状况。1992 年 7 月，上海外汇调剂中心建立了我国第一个外汇交易市场，外汇期货率先被引入国内，其后各类期货经纪公司陆续出现，由于没有代理品种的限制，他们纷纷引导客户进行外盘期货交易。1992 年到 1993 年是外盘期货的活跃期，其中交易的期货品种既有商品期货，又有金融期货，包括美国标准普尔指数和香港恒生指数以及各种外汇品种等。从事代理业务的有期货经纪公司，也有银行机构等，其中不少是没有合法资格的港台外汇经纪商。1994 年 8 月，中国证监会等四部委联合发文，全面取缔非法外汇期货交易。自此，外盘期货由公开走向地下，由整体交易走向零星交易，由东南沿海中心城市转移到边远地区。

具有外盘期货经验的投资者对规范运行的品种情有独钟，不少人参与外盘期货在当时而言就是因为外盘期货品种比国内品种成熟规范，外盘期货的这个特点使运用技术面分析的投资者找到了用武之地，因为具有外盘期货经验的投资者多擅长或喜欢运用技术面分析指导交易。外盘期货在中国存在既培养了一批经验丰富的市场开发人员，也培养了一批精通技术面分析的投资者，对于丰富中国期货市场投资理念和倡导理性投资具有积极意义。

## 2. 发展境外期货业务的迫切性

当今世界，商品已经实现全球化，国内原材料对外依存度很高。从大宗商品领域来看，我国铜资源自给率不到 30%，对外依存度高达 70%；我国大豆的对外依存度也高达 70%。如此高的对外依存度，使得国内许多品种与外盘的价格关系相当密切，某些品种内盘更是成为了外盘的“影子盘”。

国内期货市场和国际市场的联动性加强，企业有在国际市场定价保值的需求。在商品期货市场暴跌的情形下，境外期货套期保值业务为国内相关企业规避价格风险、锁定成本和利润发挥了重要作用。如果这些获准从事境外期货交易的国有企业，能完全遵循相关规定只做套期保值业务，那么商品市场的暴涨暴跌，对企业影响有限。只要坚持套期保值原则，风险就处于可控范围之内。在套期保值业务中，期货、现货两者有效结合能保证企业正常获取利润。

目前，在内地开展外盘业务的主要是香港和新加坡的公司，其中包括一些欧美金融机构在两地的分支或代理机构。目前国内有 30 多家国企通过国际投行渠道在境外进行套期保值，在这次金融危机中，许多国际投行出现了问题，导致客户蒙受较大的损失。所以，在国内适时开展境外期货业务已是当务之急。

### 3. 境外期货业务发展模式探讨

外盘交易事实上的普遍存在，说明市场上大量存在通过这种交易进行避险和投资的需求，而且，外盘交易特别是套利盘的存在，加强了境内外市场的联动性。因此，在目前环境下，通过国内期货公司在香港设立的分支机构参与国际期货市场，是较为现实可行的一种方式。但由于国家外汇管制的问题，使得国内 6 家在港的期货公司仅是一个提供跑道业务的二级代理公司，没有自己的交易平台和研究平台，发展受到局限。因此，应重点探讨境外期货业务可持续发展问题。

建议 1：考虑制定“先走出去，再引进来”战略。次贷危机对国际金融中心的纽约华尔街是一次致命打击，世界金融版图可能面临重新调整，应该说这是中国和亚洲的机会，对中国各个产业开拓国际化和全球视野也是一次良机。从 6 家在港设立分支机构的期货公司经营业绩来看，监管层制定的“走出去”战略是正确的。当前国际主要金融市场成本普遍下降，能否考虑逐步放开内地期货公司在境外增设分支机构的区域性政策，例如纽约、伦敦、新加坡等地。从小规模开始做，即使出了问题，凭国内公司现有实力也完全能够抵御，待熟悉境外市场规则、风险控制和运作模式后，再考虑引进境外机构，到时国内方面就不于担心外资对国内市场的影响了。

建议 2：允许国内期货公司直接代理境外交易。这可能需要在政策层面更大程度的放开，尽管央行已经取消了实行多年的企业强制结售汇制度，但外汇管理局可能还需要进一步放宽企业在境内外划拨和流转外汇资金的限制。目前国内共有 30 家国有企业通过境外机构在外盘进行套期保值，但由于人民币汇率双向波动加剧，很多外向型行业内企业需要利用境外市场进行直接对冲保值，因此不仅要允许大型国企，而且要让更多的中小型国企和大型民营企业参与境外期货交易，这就需要根据实际情况重新设定和调整准入条件。

### 三、发展期货投资咨询业务

#### 1. 期货公司的投资咨询业务有很大的发展空间

我国期货市场发展历史较短，缺乏成熟的投资理念，具有典型的“新兴加转轨”特点，投资者对期货投资咨询服务具有强烈的需求。在近年国际大宗商品价格剧烈波动的背景下，我国现货企业和国民经济发展对期货市场风险管理的需求更加迫切，客观上也为期货公司开展风险管理服务、信息服务等期货投资咨询业务提供了广阔的发展空间。因此，鼓励和发展期货投资咨询业务，并将业务的开展真正转化为期货公司的盈利来源，不仅有利于促进期货公司做优做强，而且有利于提高期货行业服务现货企业等机构投资者的水平。

2. 风险管理顾问和提供专业化的信息服务是咨询业务的主要利润来源

(1) 风险管理顾问

借鉴券商财务顾问业务的定位，在适当的时候成立独立的风险管理顾问。风险管理顾问模式可以为企业提供规避风险、降低企业运营成本的整套方案。由于近年来国际大宗商品波动剧烈，大型企业的经营负担加大，为了规避企业成本的大幅上升，进行期现套期保值是一种切实可行的办法。随着业务范围的拓展、业务内容的深化与创新，风险管理在期货构成中将会越来越重要，风险管理顾问模式可以成为期货公司未来重要的业务增长点，有可能成为期货公司未来重要的盈利来源之一。

## (2) 信息服务

优秀的期货公司必然有一流的信息服务体系。目前，许多期货公司不注重对信息的搜集、整理和传达，严重影响了客户对公司的印象。金融期货推出后，客户面对的市场是瞬息万变的，客户所面临的选择也是多种多样的，如何把商品期货和金融期货两个方面的信息服务都做好，是值得期货公司认真思考的问题。期货公司从现在开始就要注重金融衍生品人才的培养，预先设计金融期货推出后的信息服务体系。市场需求是拉动产品服务创新的首要因素，现代社会需求的个性化和多层特征日益明显，期货公司需根据客户日益增长的多元化需求，创新期货产品与服务。例如，可以开发数量化分析系统，利用公司对各品种的理论、经验研究形成的多个数学模型和数量化分析，总结一套投资市场理性分析工具为客户提供智能化投资组合管理，包括资产配置、风险评估、投资组合优化和套利

策略，并通过数据分析进行未来价格预测，利用数量化分析系统为客户提供个性化信息服务。

### 3. 期货公司开展投资咨询业务必须解决几个问题

监管部门应尽快出台期货投资咨询管理办法，允许符合条件的期货公司开展投资咨询业务；

借鉴券商财务顾问业务的定位，由期货公司和享受咨询服务的企业根据期货公司的服务内容和质量协商收取咨询费用；

期货公司必须下大力气加强专业队伍建设，以尽快适应开展投资咨询业务的需要。

#### 四、积极发展期货机构投资者

从境外市场运作经验来看，机构投资者在金融市场中的作用已受到全球监管层和投资者的普遍认同。随着创新型衍生产品的不断丰富，以及市场生态链的优化完善，机构投资者的参与程度和主导地位也在日益凸显。尽管期货市场与证券市场同属风险偏好型市场，但前者因杠杆和双向交易机制而更加具备操作难度和高风险特征。此外，由于境外监管机构对个人参与期货交易设置了较为严格的限制，一般投资者通常会选择以申购基金份额的方式获取期货市场敞口，期货投资基金正是受资产管理的强劲需求驱动而得以快速发展的。

##### 1. 境外期货投资基金发展概况

期货投资基金，又称管理型期货(ManagedFutures)，是一种以期货期权等衍生品为主要投资对象的基金结构，与对冲基金和私募股权(PE)等同属另类投资工具。随着金融市场发展的日益深化，股票、债券等传统类金融资产的风险和收益已经难以满足机构组合配置的需要，另类投资因长期超额回报的特点而受到投资机构的青睐，耶鲁大学基金等机构在这方面的运作就非常成功。总体而言，国外期货投资基金经过数十年的发展，无论在投资结构、运作流程、风险控制和法规监管等方面都已经相当成熟。国内方面，股指期货等新型衍生品的适时推出将推动期货市场的交易规模加速扩大，投资者结构也将进一步完善。因此，在与资本市场不断融合的过程中，发展国内期货投资基金所需的市场容量和制度性基础已经初步具备。

## 韩国 KOSPI200 期货投资者结构分布图

### 2. 国内设立 CTA 具备可行性

近年来，境外学术界和投资机构对商品在组合中的作用进行过大量的实证研究，结果表明，在传统类股票债券组合中配置一定比例的商品资产不仅能发挥风险分散化的效用，而且能极大地促进组合的绩效表现。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/278002077107007005>