

Propfirm 与交易员的成长路径

(自营交易：交易员们的职业“院校”)

一、行业本质：风险资本的精密分装

自营交易公司与传统雇佣员工的普通企业有所差异，更像是一个专业化的风险资本管理与分配平台。

核心商业模式是：用制度化的风控规则作为过滤器，将资金和杠杆分配给有盈利能力的交易员，并从其利润中持续分成。

主要角色与关系：

公司（平台方）：规则制定者、风险批发商。它提供资金、技术平台、品牌和风控框架。核心收入有三项：

1. 考试与账号重置的费用。也就是报名参加挑战时的报名费，根据外网统计，自营考试盘账号的通过率约为 3%-5%，出金账号占比低于 1%。**自营考试盘由专业的精算师参与规则制订，这一点和传统的保险行业非常接近，受保人的保费来源于其他参保人缴纳的保险费，出金交易员早期的收入来源于其他挑战交易员的报名费。**

2. 从合格交易员的利润中分成。大多数平台的考核目标都是渐进式的，从 Sim（模拟账号），到 SimPro（能出金的模拟账号），连续通过考核成功出金，平台会给予 Live（实盘账号），少部分平台会在这个阶段发放固定的最低工资。对于极其优秀的 Live 交易员，可能会进行跟单，如果外语过关，也可能被招募到总部去做机构交易员，但概率极低。

3. 贩卖数据。一些稳定亏损或稳定盈利的交割单，可能会被卖给一些机构进行分析。虽然机构普遍不承认，但确实存在。好比传统工业企业把生产的废料回收卖出。

公司承担的是系统性风险（如市场极端波动、流动性危机）、精算失误以及信誉度降低导致报名人数过少。

成熟盈利交易员：核心资产与利润引擎。他们利用公司的资本和杠杆放大个人能力，赚取远高于自有资金的回报。他们与公司是合伙人关系，承担职业生涯风险（业绩回撤可能被淘汰）和少量风险金。

新手/培训生：被筛选的潜在资产。他们获得一个低成本进入职业交易世界的机会，用公司的模拟盘或极小实盘资金证明自己的潜力。他们主要付出时间成本，承担未能通过筛选的风险。

核心逻辑：公司通过一套标准化的“筛选-训练-淘汰”机制，将个人不可预测的交易天赋，转化为可管理、可规模化复制的“业务流”。这是一个为天才提供加速器、为庸才提供快速退出机制的残酷而高效的生态系统。

二、盈利模式：共生分利，风险隔离

公司的盈利上限完全建立在交易员成功的基础上，利益深度绑定；公司的盈利下限建立在足够多的不成功交易员报名参加考试的基础上，转移了市场上不同角色的风险。

自营交易优势：

1. 新手交易员通过小资金（挑战费）通过考试有条件地获得高杠杆，接近传统风投中的融资，只不过创业者的 PPT 路演变成了新手交易员们通过考试向公司证明自己有盈利能力，证明自己的能力值得被投资。

比较适合想做职业交易但缺少资金的交易员、或有一定技术想要扩大资金的交易员，以及短线交易纪律感比较强的交易员。

2. 自营交易规则明确。可以比较快速地锻炼交易纪律，用相对传统野生交易员较短的时间，实现从随意交易到相对重复固定的交易流程。好比从蛮荒生长的小公司进入流程正规的大公司实习，无论最后是否留任，对于交易生涯的习惯养成是比较有利的。

自营交易规则：

不同平台交易规则各有不同，报名任何自营交易公司的挑战账户都需要认真阅读规则，严格执行，这里列举最常见的规则。

1. 资金回撤规则

为了增加考试难度（降低通过率），平台设置回撤规则，回撤规则会显著交易风格。主要的回撤规则分为 TDD（追踪式日内回撤）、EOD（收盘式追踪回撤）、Static（静态回撤）等。

TDD 从日内收益最高点记录回撤，TDD 基本只适合超短和剥头皮交易员；EOD 回撤不计算浮盈，但从当天收盘净值高点计算回撤，需要预留利润回吐空间；Static，最宽松的静态回撤，风险易于控制，大部分时候只需要注意不要超过日内最高回撤。

2. 考核方式

一阶段考试；二阶段考试（相对一阶段考核拿到的账户回撤相对宽松）；免考（可以快速出金，报名价格偏高，考核要求较多）；平台特色，比如初始金额较低，但每考核一次金额翻倍的账户。

3. 一致性要求

交易天数要求：有的平台限制必须做满 n 天（如最低考核 3~5 天）交易，才能出金

盈利百分比要求：有的平台限制当天盈利不能超过总盈利目标的百分比（如 40%），免考账号通常为 20%

4. 其他限制

复制交易。复制交易指的是将多个账号的单子进行复制，同进同出。有的平台会允许平台内账号的复制交易，因为如果交易员上头，复制交易的账号会一起爆掉，便于他们快速回收成本。复制交易本质是杠杆扩张，放大收益也放大风险，自营交易本身的报名费和出金帐户的杠杆普遍超过一百倍，复制交易等于再次放大这个杠杆，量力而行。

对冲交易。大多数平台严格禁止对冲，包括但不限于同平台对冲、跨平台对冲等行为，头部自营公司们内部有数据互通，例如同一个 KYC，不同平台账号之间的对冲行为，可能会被检测到并被拒绝出金。

新闻交易。有的平台在非农数据或者重要红标新闻前后禁止持仓，防止交易员投机。

隔夜持仓。大多数期货考试平台禁止隔夜交易，必须在美盘结束前平掉头寸。有的平台会推出能隔夜交易的账号，但通常仓位不被允许太大。有的平台在部分品种上则完全不限制隔夜持仓。

VPN 限制。频繁切换 IP 可能被认定为练行为导致出金被拒，需要向平台的风控部门发邮件给出合理解释。

三、新手交易员成长路径：从“应试者”到“合伙人”

这是一条设计好的职业化晋升通道，核心是证明你具备持续、低回撤地创造利润的能力。

阶段一：评估期（1-3个月）

形式：完全模拟交易。

目标：在无风险环境下，证明你能严格执行一套简单策略，并遵守公司的所有风控规则（如日损限、不扛单）。考察重点是纪律，而非短期暴利。

结果：通过则进入下一阶段，未通过则淘汰，成本为时间和报名费。这一阶段的特点是还不足以稳定的通过模拟考核。

阶段二：孵化期（3-6个月）

形式：小资金实盘（如1万~5万美金账户）。

目标：将模拟盘能力转化为实盘心态，在真实盈亏压力下保持纪律。开始接触真实的微小利润分成。

风控：公司风控严格监控，亏损触及风险金则出局。

结果：稳定盈利者晋升至标准账户。

阶段三：正式交易员（6个月以上）

形式：获得标准资金账户（如5万~20万或更高美金账户）。

目标：实现稳定盈利，开始获得可观的利润分成。

晋升：随着盈利积累和稳定性证明，交易员可申请获得更大资金额度、更高分成比例。

持续生存：必须持续遵守风控，任何一次重大回撤都可能导致降级或淘汰。

总体时间线：从一个新手到成为公司稳定的盈利分成者，平均需要1.5年至3年。这彻底打破了“交易可速成”的幻想，基本等同于任何专业技能（编程、律师、医生、财务）的成才周期。

四、对交易员的真正意义：强制限制

自营公司的制度设计，直指散户亏损的核心痛点，强迫交易员破除有害的认知和行为模式。

1. 强制惩戒无纪律

强制止损：日损限和最大回撤线如同“紧箍咒”，让你无法任性扛单，必须学会“主动认错”。

流程化操作：将交易从随意的“赌博”转变为有计划地“工作”。

2. 强制限制杠杆滥用

名义杠杆高，风险杠杆低：公司可能提供100倍甚至400倍的名义杠杆，但通过仓位限制和止损规则，单日实际风险暴露通常被锁死在0.5%-2%的极低水平。强迫你学会真正的风险管理，而非一直在追逐刺激的幻觉里。

3. 走出快速暴富的幻觉

盈利分成模式：让你明白这是一门需要按月、按年计算的“慢生意”。目标是稳定复利，而非单笔奇迹。

晋级制度：缓慢的晋升路径让你沉淀下来，专注系统而非运气。

4. 职业化的环境

低成本起步：无需冒着破产风险用自己的钱学习。

专业氛围：远离散户圈的噪音，在职业环境中讨论策略、风险和概率。

纯粹专注：公司处理后台、技术、合规等杂事，让你只专注于交易本身。

五、总结：Propfirm，一场有限游戏

从目前的交易员成长环境来看，自营交易是职业化道路上最佳起点之一，但也不是必然的承诺。

这是一场“有限游戏”：游戏规则由公司设定，你的自由（策略、风格）在一定范围内被约束，以换取安全、资本和资源。你的目标是在规则内“通关”。但自营交易公司仍处于相对强势的地位，规则容易被频繁触发，单次过高额度的出金也可能引发一些小平台的限制。

高淘汰率是常态：超过 80% 的申请者无法通过评估期或孵化期。这本身就是筛选过程。不培养“艺术家”，只筛选“工匠”：公司需要能稳定执行策略、遵守风控的“工匠”，而非灵感迸发但不可控的“交易艺术家”。

最高境界是“毕业”：许多顶尖自营交易员的终极目标，是积累足够的资本、经验和信誉后，“毕业”成立自己的基金或成为独立交易者。自营公司是好的交易员培训院校，但也可能一。

对于立志以交易为生的普通人，加入一家信誉良好的自营交易公司，是比用自有资金在市场盲目赌博更理性的选择。它用制度的力量强制限制，将你置于一条职业化的训练轨道。当然，自营交易并不保证成功。它提供了一个基础的平台，来让囊中羞涩的新手交易员有机会进入职业化的轨道。但在轨道上能否一直运行下去，还是依赖交易员自身的素养，那些内化的铁律，对于风控、纪律、概率的坚持。

其他有关自营交易的信息，在此不做推荐，本文写作的目的仅仅在于分享一条相对可靠的交易员成长路径。互联网已经足够发达，视频平台、文字平台、AI 都能比较快速的了解一个行业的头部公司，任何的决策都需要自己完成有效的、尽可能全面的信息检索。希望对所有有志于成长为交易员的朋友们有一点小小的帮助。