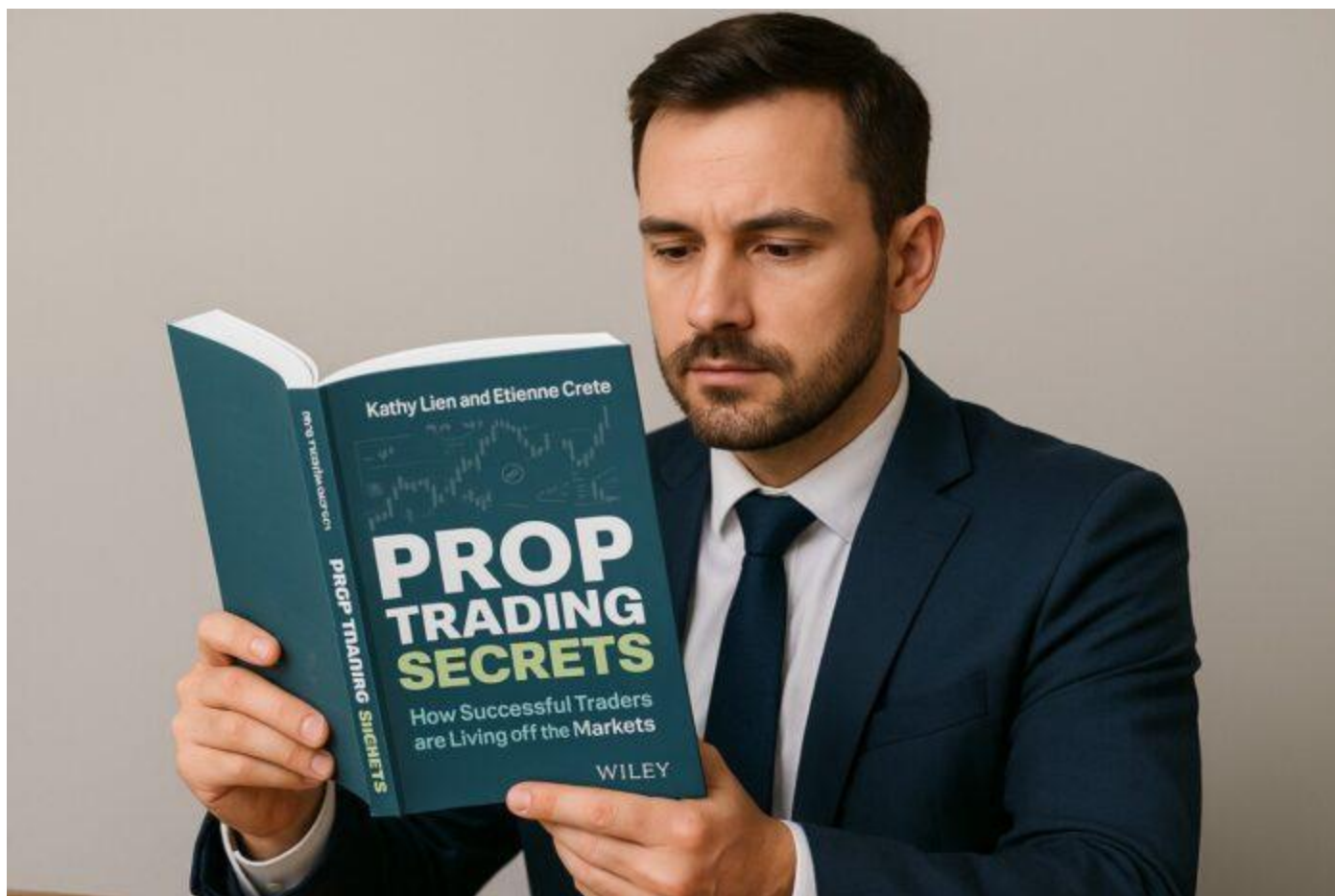




1 SKYRIUS

Pokytis prop prekyboje: nuo didelių bankų prie įprastų treiderių

Propietarinis treidingas, arba trumpai prop treidingas, egzistuoja jau kelis dešimtmečius. Iš pradžių dideli bankai šiuo būdu panaudodavo savo kapitalą, kad gautų pelną iš rinkos svyravimų.

1990-aisiais technologijų pažanga padarė rinkas prieinamesnes, o tai paskatino algoritminės ir aukšto dažnio prekybos augimą. Šis poslinkis paskatino elektroninių platformų, tokių kaip E-Trade, atsiradimą, kurios suteikė privatiems treideriams prieigą prie rinkų internetu.

Prekybos platformos greitai išpopuliarėjo, ir milijonai žmonių pradėjo atidaryti sąskaitas internetinei prekybai.

Tuo pačiu laikotarpiu mažmeniniams treideriams tapo prieinami šiuolaikiniai skirtumų kontraktai (CFD), o 1999 m. pradėjo atsirasti pirmosios įmonės, siūlančios privatiems treideriams galimybę prekiauti Forex rinkoje.

Lemiamas momentas tapo dotcom burbulas: jis atvėrė treideriams neribotas galimybes pasaulio rinkose. Pasaulinė finansų krizė šiek tiek sulėtino šios industrijos plėtrą, bet 2020-ųjų pradžioje kriptovaliutų bumai ir WallStreetBets judėjimas vėl pakurstė susidomėjimą ja.

Būtent šiuo laikotarpiu šiuolaikinė prop trading versija pradėjo sparčiai plisti. Nuo 2020 iki 2024 m. buvo įsteigta apie 120 prop tradingo kompanijų, kurios pritraukė daugiau nei milijoną treiderių ir užtikrino įspūdingą 70 trilijonų JAV dolerių prekybos apimtį.

Tarp tradicinių ir naujų prop trading įmonių yra daug skirtumų. Tradicinės prop trading įmonės paprastai naudoja savo kapitalą. Jos samdo treiderius, kurie gauna fiksuotą atlyginimą arba tampa partneriais, kurių pajamos priklauso nuo prekybos rezultatų. Paprastai tai yra nedidelė grupė kruopščiai atrinktų specialistų, kurie praeina intensyviuos mokymus, po kurių jiems patikima prekiauti kompanijos pinigais. Treideriai privalo griežtai laikytis nustatytų rizikos limitų.

Šiuolaikinės prop trading kompanijos pakeitė šį požiūrį. Vietoj to, kad tiesiogiai samdytų treiderius, jos siūlo visiems norintiems parodyti savo įgūdžius atrankos testuose demo sąskaitose. Dalyvavimas tokiuose testuose apmokamas pačių treiderių, o sėkmingi kandidatai gauna prieigą prie didesnės prekybos kapitalo sumos. Toliau pelnas dalijamas tarp treiderio ir kompanijos. Toks modelis yra patrauklus, nes leidžia treideriams valdyti dideles sumas – nuo 10 000 JAV dolerių ir daugiau – išleidžiant tik kelis šimtus dolerių

testavimui. Pavyzdžiui, už vos 600 JAV dolerių galima gauti prieigą prie 100 000 JAV dolerių prekybos kapitalo su galimybe šią sumą vėliau padidinti.

Norint gauti lėšų valdymui ir prop-treiderio statusą, reikia išlaikyti testą, kuris apima tam tikrų pelno tikslų pasiekimą neviršijant nuostolių limitų. Kai kuriose įmonėse atliekamas dviejų etapų testas. Kai treideris gauna prieigą prie kapitalo, jis gali prekiauti didesnėmis pozicijomis ir gauti dalį pelno.

Tuo pačiu jo maksimali finansinė rizika yra ribojama tik šio testo kaina, o tai yra mažos rizikos būdas gauti prieigą prie didelių sumų.

Toks požiūris atveria duris įvairiausio lygio prekiautojams, ypač universitetų absolventams ir žmonėms, kurie tik pradeda kurti savo karjerą ir dar neturi didelių santaupų. Norint sukaupti 10 000 USD ar daugiau, gali prireikti metų, o čia už kelis šimtus dolerių galima gauti galimybę valdyti dideles sumas, jei praeisite atranką. Iš esmės tai yra testas, skirtas talentingiesiems treideriams atrinkti. Props firmos nori pamatyti, ar jūs galite stabiliai pasiekti tikslus, pavyzdžiui, uždirbti 6 % pelno, neviršydami 3 % nuostolių per tam tikrą prekybos dienų skaičių. Kiekviena kompanija turi savo taisykles, bet esmė viena – rasti treiderius, kurie moka stabiliai uždirbti be pernelyg didelės rizikos.

Kitas patrauklus aspektas yra tai, kad dauguma tokių įmonių dirba internetu, suteikdamos prekiautojams galimybę prekiauti nuotoliniu būdu iš bet kurios pasaulio vietos. Šis požiūris ne tik atveria duris daugeliui pradedančių prekiautojų, bet ir garantuoja, kad finansavimą gaus tik gabiausi.

Tačiau, nepaisant visų privalumų, naujasis prop trading formatas turi ir trūkumų. Vienas iš pagrindinių trūkumų yra tai, kad dauguma prekiautojų, kurie yra atrankos etape arba jau gavo finansavimą, prekiauja virtualiose sąskaitose. Be to, reguliavimo institucijos tik

pradedą atkreipti dėmesį į šią sritį, todėl ateityje gali būti pakeistos taisyklės. Kitas trūkumas yra tai, kad didelė dalis tokių įmonių pajamų sudaro mokesčiai už testavimą. Tai kelia abejonių dėl jų pagrindinės motyvacijos: ar jie tikrai nori rasti ir finansuoti sėkmingus prekyautojus, ar tiesiog uždirba iš paraiškų srauto? Kadangi ši industrija yra formavimosi stadijoje, įmonės prisitaiko ir vystosi, siekdamos sukurti teisingesnes sąlygas ir suderinti savo interesus su prekyautojų interesais. Svarbu prisiminti, kad kiekviena prop-firma turi savo unikalias taisykles, todėl prekyautojai, prieš investuodami į tokias programas, turi atidžiai išstudijuoti visas sąlygas. Tai leis išvengti nemalonių siurprizų ir iš anksto įvertinti galimus rizikos veiksnius ir naudą.

Prop treidingo pasaulis yra įvairus ir įdomus. Jame yra savarankiškai dirbantys prekyautojai, tradicinių prop firmų darbuotojai ir finansuojamų programų dalyviai. Šioje knygoje mes džiaugiamės galėdami pristatyti jums interviu su 14 iškiliausių prop treiderių. Tarp jų yra trys treidingo čempionai, turintys daugiau nei 10 metų patirtį, kai kurie iš populiariausių ir žinomiausių finansuojamų treiderių, profesionalūs kapitalo valdytojai ir atrinkti patyrę treideriai veteranai.

Šie treideriai pasidalijo savo strategijomis, metodais ir vertinga patirtimi. Nesvarbu, ar esate pradedantis treideris, ar norite tobulinti savo įgūdžius, jų istorijos ir patarimai įkvėps ir nukreips jus teisinga linkme prekybos pasaulyje. Pasiruoškite pasinerti į jų patirtį ir sužinoti jų sėkmės paslaptis!

2 SKYRIUS

Prop-treiderių paslaptys

Kas vienija geriausius iš jų?

Per interviu su sėkmingais prop-treideriais mes atradome keletą įdomių bruožų ir praktikų, kurie padeda jiems siekti sėkmės. Kaip paaiškėjo iš mūsų pokalbių, jų pasiekimų pagrindas yra atkaklumas, strategija, drausmė ir komandinis darbas. Nuo pirmųjų bandymų užsidirbti pinigų iki vieno aktyvo idealaus įvaldymo, nuo prekybos bendruomenių naudojimo iki technikų tobulinimo – visa ši vertinga informacija surinkta čia, kad padėtų jums tapti sėkmingu treideriu.

NUOŠIRDUS DARBAS IR ATKAKLUMAS

Daugelis treiderių pradėjo dirbti nuo ankstyvo amžiaus, o kai kurie net nuo mokyklos. Tai padėjo jiems išugdyti darbštumą ir gilų pinigų vertės supratimą. Ankstyvos ambicijos įdiegė jiems drausmę ir atkaklumą – pagrindines savybes, reikalingas stabilioms pajamoms prekyboje. Jie pradėjo nuo nedidelių sąskaitų ir palaipsniui jas didino, demonstruodami konservatyvų ir nuoseklų požiūrį. Kelionė nuo nedidelių pradžių iki didelių laimėjimų liudija jų ryžtą ir išradingumą.

NUOSEKLUMAS METODUOSE

Reikia pažymėti, kad daugelis mūsų apklaustų treiderių laikosi tos pačios bendros prekybos filosofijos, kurią įsisavino savo karjeros pradžioje. Nors jų technikos ir taktika laikui bėgant evoliucionavo, jų požiūrio pagrindas išliko nepakitęs. Pavyzdžiui, prekiautojai, kurie pradėjo nuo fundamentalios analizės ir prekybos naujienomis, iki šiol naudoja šiuos metodus. Tie, kurie mokėsi techninės analizės, orientuodamiesi į apimtis ir kainų pokyčius, lieka ištikimi šiems principams. O prekiautojai, kurie iš pradžių prekiaavo ciklais ir pramušimais, toliau tobulina šias strategijas. Tai patvirtina, kad jūs galite pasiekti sėkmės naudodami įvairius prekybos metodus, jei būsite nuoseklūs ir tikslingai sieksite įsisavinti pasirinktą požiūrį.

PIRMIEJI SANDORIAI NUSTATO PREKYBOS DIENOS TONĄ

Treidingas – tai emocionalūs amerikietiški kalneliai, ir daugelis mūsų apklaustų prekyautojų žino, kad pirmieji keli sandoriai nustato visos prekybos dienos toną. Jie kruopščiai renkasi pradinius sandorius, stengdamiesi dienos pradžioje susikurti finansinį rezervą. Toks požiūris suteikia jiems pasitikėjimo, leidžia išlaikyti dalį sandorių arba papildyti pozicijas, žinant, kad jie jau turi tam tikrą pelną. Jei pirmieji sandoriai pasirodo nuostolingi, jie priversti likusią dienos dalį praleisti nuostoliams padengti, o tai gali neigiamai paveikti mąstymą ir emocijas. Kova su nuostoliais gali sukelti impulsyvius sprendimus ir stresą, o tai galiausiai pakenks rezultatams. Todėl kruopštus pirmųjų sandorių atrinkimas padeda išvengti šio užburto rato ir išlaikyti ramybę per visą prekybos dieną.

FOKUSAS Į VIENĄ AKTYVĄ ARBA STRATEGIJĄ

Daugelis sėkmingų treiderių, su kuriais mes kalbėjomės, pasiekė sėkmę prekiaudami tik vienu aktyvu. Toks požiūris leidžia jiems išsamiai išstudijuoti jo judėjimą, reakciją į naujienas, optimalų prekybos laiką ir kitas ypatybes. Kiti treideriai nori prekiauti mažesniu aktyvų skaičiumi, naudodami vieną strategiją.

Siauras fokusas sumažina stresą, susijusį su nuolatiniu įvairių aktyvų perkainojimu ir naujų galimybių paieška, bei pagreitina sprendimų priėmimą, nes prekyautojai puikiai žino, kaip elgtis jų aktyvai. Toks požiūris leidžia užtikrintai rinktis sandorius ir efektyviai valdyti savo pozicijas bei pelną.

KONFLUENCIJOS PAIEŠKA

Daugelis mūsų apklaustų sėkmingų prekyautojų prieš sudarydami sandorį ieško patvirtinančių veiksnių. Jie analizuoja techninius indikatorius, apimties modelius, ankstesnius maksimumus ir minimumus bei kitus signalus. Tokia konfluencijos paieška

padidina jų pasitikėjimą sandoriu ir padeda nustatyti pozicijos dydį. Kai sutampa keli veiksniai, prekyautojai priima pagrįstesnius ir užtikrintesnius prekybos sprendimus.

PIRKIMAI ŽEMOMIS KAINOMIS

Visi mėgsta pelningus sandorius, ir treideriai – ne išimtis.

Jie nesivaiko kainos, o mieliau perka su nuolaida, laukdami korekcijos. Toks požiūris padidina jų sėkmės šansus, sumažina riziką ir padidina įėjimo vertę. Daugelis mūsų apklaustų treiderių prekiauja pramušimais, bet į rinką įeina tik pakartotinai patikrinę pramušimo lygį.

Todėl jie atidaro pozicijas palankesnėmis kainomis, gerindami rizikos ir pelno santykį. Toks disciplinuotas požiūris ne tik suteikia galimybę sudaryti geresnius sandorius, bet ir ugdo kantrybę bei strateginį mąstymą.

TRIJŲ PRALEISTŲ METIMŲ TAISYKLĖ BLOGOMS DIENOMS

Beisbole žaidėjas palieka aikštę po to, kai praleidžia bet kokį metimą, kuris yra smūgio zonoje. Daugelis treiderių naudoja panašią taisyklę: jei jie gauna tris nuostolingus sandorius iš eilės, jie nutraukia prekybą tą dieną, kad išvengtų tolesnių emocinių ir finansinių nuostolių.

Tai padeda jiems išlaikyti drausmę ir nepaversti blogos dienos katastrofiška. Padarydami pertrauką po serijos nuostolingų sandorių, jie išlieka ramūs ir grįžta kitą dieną su naujomis jėgomis. Ši paprasta, bet veiksminga strategija neleidžia nesėkmių serijai išmušti jų iš žaidimo.

MAŽAS RIZIKOS IR PELNO SANTYKIS DIENOS PREKYBOJE

Daugelis mūsų dienos prekiautojų pasiekė sėkmę dėl mažo rizikos ir pelno santykio, pvz., 1:1 ar mažesnio. Nors teoriškai labai patrauklu prekiauti sandoriais su didesniu pelnu ir mažesne rizika, praktikoje tokios galimybės dienos prekyboje pasitaiko retai. Nuolat sėkmingi prekiautojai žino, kad sėkmės raktas yra didelis pelningų sandorių dažnis. Jų strategijos orientuotos į įėjimo ir išėjimo tikslumą.

Svarbų vaidmenį vaidina ir pelno apsauga, todėl tokie prekiautojai gali naudoti ekstremalius stop loss su rizikos ir pelno santykiu mažesniu nei 1:1. Tačiau, jei sandoris vystosi jų naudai, jie greitai perkelia stop loss, fiksuodami pelną ir minimalizuodami nuostolius.

DIENOS PREKYBA STABILUMUI IR PINIGŲ SRAUTUI

Dienos prekyba, arba „scalpingas“, yra pagrindinė daugumos mūsų prekiautojų prekybos kryptis. Kadangi prekyba yra jų pagrindinė veikla, jų prioritetas yra stabilus pinigų srautas ir nuoseklūs rezultatai.

Net tie, kurie prekiauja ilgalaikiais swing sandoriais, supranta likvidumo, nuoseklumo ir finansinio stabilumo svarbą. Jei svajojate tapti profesionaliu treideriu, jums reikalinga strategija, užtikrinanti reguliarius pinigų srautus išlaidoms, tokioms kaip nuoma, sąskaitos, vaikų priežiūra ir mokymas, padengti. Naudinga patarimas iš vieno iš mūsų prekiautojų: pabandykite kurį laiką gyventi tik iš treidingo pajamų, kad patikrintumėte, ar jų pakanka. Arba palyginkite savo savaitinį ar dviejų savaitių atlyginimą su prekybos pelnu.

SĖKMĖS LŪKESČIŲ VALDYMAS

Treideriai, turintys pernelyg didelius lūkesčius, dažnai pernelyg spaudžia save. Geras prekybos rezultatas neturėtų priklausyti nuo tam tikro pelno lygio lūkesčių, nes yra veiksmų, kurių treideris negali kontroliuoti. Galite paimti tik tai, ką duoda rinka. Bandymas priversti teigiamus rezultatus neturi prasmės. Pradėkite nuo supratimo, kad būti nuosekliu prekyboje yra labai sunku. Prekyba nėra būdas greitai praturtėti. Vienas iš prekiautojų, apie kurį bus kalbama šioje knygoje, pabrėžė, kad sėkmė ateina su laiko tarpo pailgėjimu. Vietoj to, kad lauktų rezultatų trumpuoju laikotarpiu (diena, savaitė ar mėnuo), prekiautojai turėtų leisti tikimybėms atlikti savo vaidmenį ir laukti rezultatų ilgalaikėje perspektyvoje (ketvirtis, metai).

GEBĖJIMAS MOKYTIS IR PRISITAIKYTI

Klaidos yra puiki galimybė mokytis. Treideriai, kurie išlieka sėkmingi dešimtmečius, yra amžini mokiniai. Jie nuolat ieško naujų būdų, kaip pažinti rinką ir save. Jie taip pat yra labai lankstūs. Kai rinkos kontekstas ar kitos sąlygos keičiasi, tokie treideriai greitai prisitaiko.

Kai kurie bijo pokyčių, sėkmingi prekiautojai žiūri į ateitį, o ne nerimauja dėl praeities. Šioje knygoje aptariami prekiautojai visada smalsūs ir tobulėja įvairiais būdais, ar tai būtų gausa biblioteka, ar bendravimas su kolegomis iš tos pačios srities.

SAVĖS PAŽINIMAS IR SAVIKONTROLĖ

Savo stipriųjų ir silpnųjų pusių supratimas suteikia prekiautojams tam tikrą pranašumą. Nuolat pelningi treideriai puikiai žino savo strategijas ir prekybos psichologiją. Kai kurie iš apklaustų prekiautojų griežtai laikosi tam tikro prekybos stiliaus ir nuo jo nenukrypsta. Kiti žino, kokiose situacijose jų prekybos našumas yra prastesnis, ir prie jų pritaiko savo prekybos taisykles. Svarbu būti kantriu sau. Visada galima tapti geresniu, bet tam reikia laiko. Savęs pažinimas taip pat yra puikus būdas tapti labiau disciplinuotu, nes turite daugiau galimybių anksti nustatyti savo silpnąsias vietas.

NUOSTOLIŲ MAŽINIMAS, UŽUOT DIDINANT SANDORIŲ SKAIČIŲ

Pelningumas prekyboje nėra nulemtas pelningų sandorių skaičiumi. Svarbiausia – sumažinti nuostolius, kurie gali sunaikinti visą jūsų pelną. Šioje knygoje pristatyti prekiautojai pasidalijo rizikos valdymo strategijomis, kurios padeda jiems sumažinti nuostolius. Dažnai pasikartojančios smulkios klaidos laikui bėgant gali lemti reikšmingus rezultatų pokyčius. Sandorių analizė yra vienas iš pagrindinių įgūdžių, padedančių nustatyti, kur prarandami pinigai. Bet kuris patyręs prekiautojas pasakys, kad tai nėra vienkartinis užsiėmimas, o principas, kurio reikia nuolat laikytis visą karjerą.

SANDORIŲ STEBĖJIMAS IR ANALIZĖ

Sandorių žurnalo vedimas – tai praktika, kurios laikosi visi sėkmingi prekiautojai. Žurnalas padeda suprasti prekybos modelius, nustatyti savo stipriąsias ir silpnąsias puses ir atlikti reikiamus koregavimus. Analizuodami savo duomenis, prekiautojai mokosi iš klaidų ir pašalina problemas. Šis procesas tapo lūžio tašku daugeliui mūsų prekiautojų, padėdamas jiems ištaisyti dideles klaidas ir pasiekti naują lygį. Be to, naudojant daugybę prekybos žurnalų vedimo programų, dabar galima gauti išsamią savo prekybos analizę. Naudojant šiuos savęs vertinimo įrankius, galima gerokai pagerinti savo prekybos įpročių supratimą, sustiprinti naudingus įgūdžius ir padidinti bendrą pelningumą.

PREKYBOS BENDRUOMENIŲ VERTĖ

Bendruomenė yra svarbi bet kurioje gyvenimo srityje, tačiau treidinge ji turi ypatingą vertę. Kiekvienas prekiautojas, su kuriuo mes bendravome, pabrėžia prekybos bendruomenių svarbą, net jei ne visada pritaria jų nuomonėms. Šios bendruomenės yra tikra aukso gysla idėjoms keistis, naujiems metodams mokytis ir rinkos diskusijoms vesti, o tai yra tikras išsigelbėjimas dažnai vienišame prekybos pasaulyje. Be to, dalyvavimas prekybos

bendruomenėje atveria fantastiškas galimybes užmegzti ryšius, savianalizei ir atsakomybės didinimui.

PROP-TRADING ČEMPIONAI

3 SKYRIUS

Robas Hoffmannas

Robas Hoffmannas – 33 kartus tarptautinis treidingo čempionas, gimęs Vokietijoje ir užaugęs šiaurinėje Ilinojaus valstijos dalyje. Nuo 2000-ųjų pradžios jis laimėjo 16 nacionalinių treidingo konkursų JAV ir 17 tarptautinių konkursų Prancūzijoje, Italijoje ir Didžiojoje Britanijoje. Robo susidomėjimas treidingu atsirado netrukus prieš 1987 m. krizę, kai jis suprato, kad galima uždirbti tiek iš rinkos augimo, tiek iš kritimo. Tuo metu jis buvo ribotas „popierine“ prekyba, nes jam buvo tik 16 metų, bet jis žinojo, kad nori tapti treideriu. Jis gimė karininkų ir teisėsaugos pareigūnų šeimoje, todėl struktūra, drausmė ir tvarka visada buvo jo gyvenimo dalis. Šiame skyriuje sužinosite, kaip Robo sistemingumas ir kantrybė suvaidino lemiamą vaidmenį jo prekybos sprendimuose, ypač jo principingame požiūryje į tinkamų prekybos momentų pasirinkimą, netgi kai jis buvo viešai kritikuojamas varžybų metu.

Šiuo metu Robas laikosi griežto režimo: jis keliai 5 val. ryte, kad prekiautų ir valdytų savo daugybę verslų treidingo srityje. Viena iš jo veiklos sričių – didžiausias pasaulyje internetinis prekybos ir investavimo viršūnių susitikimas Wealth365, taip pat apdovanojimus pelnusi grafikų analizės ir prekybos platforma WealthCharts, sukurta specialiai aktyviems prekiautojams ir investuotojams visame pasaulyje. Atkaklus atsidavimas darbui pabrėžia jo aistrą ne tik prekybai, bet ir verslui, kurį jis sukūrė remdamasis šiuo pomėgiu.

K: Robai, kaip susidomėjote prekyba ir rinkomis?

R: Aš aistringai domėjausi finansų rinkomis dar paauglystėje. 16 metų jau tiksliai žinojau, kad noriu susieti savo gyvenimą su akcijų rinka. Manau, tai atsirado dėl meilės šachmatams, kur reikia numatyti kelis ėjimus į priekį. Aš skaitydavau finansinius leidinius ir žiūrėdavau televiziją. Investor's Business Daily, Wall Street Journal ir kitose laikraščiuose buvo galima pamatyti įvairių akcijų grafikus. Aš juos studijavau, analizavau dienos reitingus, o po savaitės ar dviejų lygindavau dabartines šių akcijų kotiravimo kainas su savo prognozėmis. Taip pradėjau pastebėti ir analizuoti grafikų modelius.

1987 m. sausio mėn., likus keliems mėnesiams iki biržos kracho, supratau vieną labai svarbų dalyką: rinkos krenta taip pat, kaip ir kyla, ir iš to taip pat galima uždirbti. Tuo metu neturėjau pinigų prekybai, buvau vaikas, prekiaujantis „ant popieriaus“. Tačiau stebėjau, sekiau ir studijavau rinką, ir šis krachas mane išmokė, kad pelną galima gauti ne tik iš akcijų augimo, bet ir iš jų kritimo, atidarydamas trumpas pozicijas, nes krentančios rinkos suteikia daugybę galimybių. Tai tapo pagrindiniu mano ateities prekybos elementu. Tai įgūdis ir pranašumas, kurie patvirtinami vėl ir vėl, kai matau, kaip prekiautojai, orientuoti tik į bulių rinkas, patiria didelių sunkumų ir praranda daug pinigų meškų rinkos sąlygomis.

K: Ar turėjote prekybos mentorių?

R: Ne, mentoriaus neturėjau, esu visiškai savamokslis. Padariau daug klaidų. Net dabar, valdydamas sparčiai augančią kompaniją, kuri specializuojasi grafikų sudaryme ir prekybos strategijų analize, nuolat žiūriu į sienas, kuriose kabo grafikai. Aš taip myliu prekybą, kad įkūriau tarptautinę įmonę, kuri užsiima technine analize ir prekybos metodų kūrimu. Tai mano tikrasis pomėgis nuo pat pradžių. Todėl stengiuosi būti mentoriumi kitiems, kurio man trūko, kai aš tik mokiausi prekybos ir investavimo.

K: Jūs minėjote, kad grafikus pradėjote analizuoti dar 1980-aisiais. Tuo metu informacijos apie rinkas ir grafikus beveik nebuvo, ypač paaugliui, kuris nebuvo profesionalus prekiautojas ir neturėjo finansinių išteklių. Iš kur gaudavote informaciją? Kokius šaltinius skaitydavote? Kaip atnaujindavote savo duomenis?

R: Laikraščiuose! Aš vartydavau daugybę grafikų iš Wall Street Journal ir Investor's Business Daily, kurdamas savo nuomonę apie rinką be jokių kompiuterių ir programų. Aš žiūrėdavau tik į popierinius grafikus, be jokių papildomų indikatorių. Kai kuriuose iš jų buvo 200 dienų **slankusis vidurkis**, bet daugiausia tai buvo tiesiog stulpeliai su atidarymo, maksimaliomis, minimaliomis ir uždarymo kainomis. Tai buvo primityvus, bet labai naudingas būdas iš tiesų susikoncentruoti į kainos elgseną ir tendencijų svyravimus.

K: Neturėdamas dienos informacijos, jūs sutelkėte dėmesį į ilgesnius laiko intervalus?

R: Taip, visiškai. Dienos prekybos koncepcija man buvo visiškai nežinoma. Tuo metu aš neturėjau nei technologijų, nei priemonių dirbti tokiu formatu. Aš studijavau tik ilgalaikius grafikus ant popieriaus. Dabar aš esu dienos prekiautojas, bet, tiesą sakant, mano mokymasis tais laikais buvo toks pat naudingas, o gal net geresnis, nei jei būčiau iš karto pradėjęs prekiauti dienos metu. Galų gale, grafikas yra grafikas, kai kalbama apie techninę analizę. Todėl aš paprastai naudoju tas pačias strategijas tiek minutiniame, tiek dienos, savaitės ar mėnesio grafike.

K: Baigęs studijas, pradėjote dirbti teisėsaugos institucijose? Prekiavote ir dirbote tuo pačiu metu? Iš kur gavote pradinį kapitalą prekybai?

R: Taip, aš prekiavau ir dirbau tuo pačiu metu. Tam tikru momentu aš faktiškai dirbau dvi su puse darbo vietų. Mano pagrindinis darbas buvo visą darbo dieną šerifo administracijoje,

taip pat viršvalandžiai teisme dėl rimtos kalėjimų perpildymo problemos. Kartais šerifo administracijoje dirbdavau 12 valandų pamainą, nuo 18:00 iki 06:00. Tada trumpai pamiegotavau ir apie 8:00 grįždavau į viršvalandžius teisme. Kai budėjau teisme, turėjau vežti kalinius iš kalėjimo į teisėjų kabinetus, o tada prasidėdavo laukimas. Sėdėdavau valandas ir studijuodavau grafikus. Atsispausdinau šimtus grafikų ir pasiimdavau juos į darbą, vartydamas juos ieškodamas įdomių modelių. Kartais per pertrauką sėdėdavau patruliavimo automobilyje ir studijavau indeksų ir atskirų akcijų grafikus. Skambindavau telefonu, kad gautų aktualias kotiravimo kainas, nes kompiuterio su savimi neturėjau.

K: Kai viduryje 1990-ųjų pradėjote prekiauti, kokia buvo jūsų strategija?

R: Aš užsiiminėjau vadinamuoju mažų orderių vykdymu (IMO). Tuo metu visi aktyvai buvo prekiaujami ketvirtadalio punkto žingsniu. Buvo galima pirkti už bid kainą ir parduoti už offer kainą, sudarant sandorius ketvirtadalio punkto žingsniu skirtingais aktyvais ir uždirbti 250 dolerių už sandorį, prekiaujant 1000 akcijų lotais. Aš analizavau dienos grafikus, bet prekiauvau trumpalaikiais sandoriais, stengdamasis atidaryti sandorį sesijos pradžioje ir uždaryti jį iki dienos pabaigos su pelnu.

K: Jei analizavote grafikus po dienos pabaigos ir bandėte prognozuoti kitą dieną vyksiančius pokyčius, ar tai reiškia, kad prekiaavote pagal tendą?

R: Taip, tuo metu ieškojau sandorių pagal tendą. Esu trendinės prekybos, o kontrtendinės prekybos šalininkas.

K: Kaip nusprendėte pereiti prie prekybos visą darbo dieną ir kas privertė jus pajusti, kad esate pasiruošęs palikti pagrindinį darbą?

R: Puikus klausimas. Tam tikru momentu supratau, kad dėl darbo man lieka labai mažai laiko prekybai ir aš esu labai pavargęs. Aš sakau žmonėms, kad jei esate blogos emocinės būklės, fiziškai išsekę, susipykę su sutuoktiniu (ypač dėl finansinių klausimų) arba vartojate stiprius vaistus, tai nėra geriausias laikas prekybai. Aš supratau, kad negaliu priimti teisingų sprendimų, nuolat būdamas fiziškai išsekęs. Buvau įsitikinęs savo sistemomis, bet nuolat ieškojau laisvo laiko prekybai. Galiausiai nusprendžiau tapti visą darbo dieną dirbančiu prekiautoju. Neturėjau finansinės atsargos su tam tikra suma, bet buvau įsitikinęs, kad susitvarkysiu su tuo, kaip ir su daugeliu kitų dalykų savo gyvenime.

Taip pat žinojau, kad prireikus galėsiu susirasti papildomą darbą, pavyzdžiui, dirbti ne visą darbo dieną teisėsaugos institucijoje ar kur nors kitur. Kai pradėjau į tai žiūrėti rimčiau, taip ir padariau. Buvau įsitikinęs, kad man viskas pavyks, nes turėjau daug įgūdžių ir sertifikatų.

Aš visada patariu žmonėms susirasti darbą ne visą arba visą darbo dieną, jei jie turi sąskaitų, kurias reikia apmokėti, jei jie negali rizikuoti pinigais prekiaudami arba pradeda daryti rimtų klaidų tvarkydami savo finansus. Papildomas pajamų šaltinis suteikia didžiulį psichologinį palengvėjimą.

K: Ar pasikeitė jūsų prekyba, kai tapote visą darbo dieną dirbančiu prekiautoju ir pradėjote jai skirti daugiau laiko?

R: Taip. Supratau, kad kuo daugiau laiko turėjau prekybai, tuo daugiau laiko praleisdavau prie monitoriaus ir tuo daugiau klaidų darydavau. Žinau, kad tai skamba paradoksaliai, bet pernelyg ilgas buvimas prie ekrano tapo problema. Supratau, kad nereikia prekiauti kiekvieną minutę. Norėčiau grįžti į tuos laikus su dabartine patirtimi.

Supratau, kad ilgai sėdint prie monitoriaus kyla noras kažką daryti. Nuolat ieškojau kito sandorio, kitos galimybės, bet po kelerių metų ir pasirodžius žiloms garbanoms supratau,

kad kuo mažiau sandorių sudarau, tuo geriau. Šiandien mano prekyba yra priešinga tai, ką dariau anksčiau, atsižvelgiant į visą įgytą patirtį ir klaidas. Jei sėdite prie ekrano ir galvojate: „Aš turiu prekiauti, nes tai mano darbas – sėdėti čia ir visą dieną būti rinkoje“, tai kelias į nesėkmę. Negalima prekiauti be galvos, prekiauti ir prekiauti kaip pamišus. Sėkmę atneša lėtas, stabilus ir nuoseklus požiūris, sutelkiant dėmesį į teisingus sandorius reikiamu laiku ir dėl teisingų priežasčių. Didžiausias pelnas, kaip taisyklė, uždirbamas tam tikru laiku. Likusią laiką galima mėgautis gyvenimu, kurti naujas strategijas, automatizuoti sandorių paiešką ir pan.

Idėja, kad reikia nuolat būti rinkoje, nėra teisinga nei man, nei kitiems aktyviems prekiautojams. Aš nekalbu apie tradicines investicijas ar net svingo prekybą, kur galite turėti keletą pozicijų su įvairiais hedžingo variantais ir pan. Šiuo atveju kalbama tik apie prekybą dienos metu.

Viena iš mano strategijų – TPT (Thrust, Pullback, Thrust – „impulsas, korekcija, impulsas“) – buvo sukurta 1990-ųjų pabaigoje, per dotcom burbulą, kai turėjau pakankamai laiko prekiauti technologijų įmonių akcijomis.

Sėdėdamas prie kompiuterio, staiga pamačiau didelę žalią žvakę. Kaina palaipsniui kilo ir kilo. Tuo metu aš pagalvojau, kad tai naujos kilimo tendencijos pradžia, o tada kaina šoktelėjo į viršų. Aš įėjau, nes nenorėjau praleisti progos, bet tada dar nesuvokiau, kad tuo pačiu metu visi kiti prekiautojai taip pat puola tą žalią žvakę. Tada rinka pradėjo smukti, kol nesuveikė mano stop-loss! Tada aš dar nesupratau, kad statistiškai būtent tuo momentu labiausiai tikėtina korekcija keliomis žvakėmis atgal pradinės tendencijos link. Iš pradžių pagalvojau: „To neturėjo įvykti! Na, gerai, tegul bus, priimsiu nuostolį kaip geras karys, juk svarbu laikytis rizikos valdymo“. Bet iškart po to, kai mano sandoris buvo uždarytas su nuostoliu, stebėjau, kaip kaina vėl kyla, bet jau be manęs. Supratau, kad teisingai nustačiau sandorio kryptį ir tendenciją, bet pasirinkau netinkamą laiką įeiti. Pradėjau tyrinėti šį reiškinį,

ir taip gimė mano TPT koncepcija. Dabar didžioji dalis mano darbo grindžiama principu „nesivaikyk sandorio, o ieškok taško, kuriame yra didelė tikimybė, kad tendencija tęsis!“

„Mano mąstymas visiškai pasikeitė – iš aukos tapau medžiotoju“.

Kai pradėjau ieškoti signalų pakartotiniam įėjimui, vietoj to, kad akiai persekiočiau kainą, mano mąstymas iš esmės pasikeitė: aš nustojau būti auka ir tapau medžiotoju. Vietoj to, kad būčiau auka – tas, kuris įeina į sandorį esant didelei žaliai žvakei arba po stipraus judėjimo, po kurio suveikia jo stopas, ir toliau stebi, kaip kaina pasisuka ir juda jo link, bet jau be jo – aš pradėjau kitaip žiūrėti į šią situaciją. Jei pastebėdavau žalią žvakę, laukdavau korekcijos ir stebėdavau, kol indikatoriai patvirtins šį judėjimą. Ir tik po to įeidavau į naujos bangos impulsą tendencijos kryptimi.

PERĖJIMAS PRIE PREKYBOS ATEITIES SANDORIAIS DOW IR NE TIK

1990-ųjų pabaigoje, kai atsirado Dow ateities sandoriai, buvau sužavėtas, nes man tapo daug lengviau prekiauti. Man nebereikėjo spausdinti šimtų grafikų ir stebėti kiekvienos įmonės pelno ataskaitų paskelbimo, jų naujienų ir įvykių susijusiose srityse, kurie dažnai prieštaravo mano prognozėms. Kadangi aš ir taip stebėjau Dow indekso judėjimą, kad suprasčiau jo kryptį ir kokį poveikį jis daro mano sandoriams, buvo logiška pradėti analizuoti ir ateities sandorius. Tai leido man atidaryti tiek ilgąsias, tiek trumpąsias pozicijas, nesijaudinant dėl aukščiausiojo kainos kilimo taisyklės (uptick rule). Aš prekiauvau Dow ateities sandoriais iki 2008–2009 m., ir tuo laikotarpiu valiutų rinkoje vyko daug įvairių įvykių. Kadangi aš jau dirbau su biržomis, logiškas kitas žingsnis buvo įtraukti euro, svaro ir jos ateities sandorius į savo prekybos priemonių sąrašą. Maždaug tuo pačiu metu labai populiarus tapo Russell indeksas. Jo vertė buvo 10 dolerių už tick'ą, ir jis kito taip pat hiperboliškai, kaip ir jo šiuolaikinis standartas – Nasdaq indeksas. Be to, aš prekiauvau aukso ir naftos ateities sandoriais.

K: Jūs išplėtėte savo prekybos priemonių sąrašą. Kaip jums pavyksta jas stebėti?

R: Aš įkūriau technologijų įmonę, kuri dabar vadinasi WealthCharts. Pirmiausia ją įkūriau sau, kaip profesionaliam prekiautojui. Aš suprogramavau savo strategiją, ir dabar ši sistema automatiškai siunčia man signalus ir skenuoja rinką. Tada ji siunčia man pranešimus elektroniniu paštu, SMS ir rodo išskylančius pranešimus ekrane. Šie trys skirtingi ryšio kanalai man praneša: „Ei, rinkoje dabar yra viena iš tų idėjų, kurios tau patinka“. Taigi dabar man nereikia visą dieną sėdėti prie monitoriaus.

K: Tai reiškia, kad jūsų sukurta technologija leido jums išplėsti priemonių spektrą?

R: Būtent taip. Technologijos padėjo man diversifikuoti rinkas, kurias stebiu, bet, žinoma, turiu ir mėgstamų prekybos priemonių. Man labai patinka dienos prekyba Nasdaq ateities sandoriais dėl jų **volatilumo**, kainų pokyčių, kainų diapazono ir to, kaip greitai galima gauti pelną. Tai tikrai atveria daug galimybių. Man patinka šis judėjimas: bum, bum, bum, korekcija ir vėl tęsiasi! Bum, bum, bum, korekcija ir vėl tęsiasi! Daugeliui žmonių tai pernelyg įtempta – jie sakys: „Ne, ne, man tai per daug, man širdis iššoka iš krūtinės, man reikia kažko ramesnio“, – kiekvienas turi savo pageidavimus, ir kiekvienam rinka siūlo kažką įdomaus! Aš asmeniškai mėgaujuosi tokiais judėjimais. Be to, esu labai užimtas. Turiu du nuostabius vaikus – 8 ir 10 metų, jie labai aktyvūs mokykloje ir užklasinėje veikloje. Mano žmona Sara ir aš taip pat dalyvaujame labdaros renginiuose ir organizacijose. Aš vadovauju kelioms tarptautinėms įmonėms, todėl, būdamas generalinis direktorius, tėvas ir vyras, turiu daug „privalomų“ užduočių. Todėl man reikia, kad sandorių paieškos procesas būtų automatizuotas ir sistemingas. Supratau, kad sėdėti visą dieną prie ekrano ir laukti tinkamo momento yra tiesiog nesveika. Dirbant tokiu būdu, smegenys pradeda raginti imtis veiksmų, net jei rinka neteikia gerų galimybių. Anksčiau aš pastebėjau, kad tiesiog atidarydavau sandorius, kad būčiau informuotas apie tai, kas vyksta rinkoje. Dabar, dėka automatinės sandorių paieškos, sistema pati juos suranda ir praneša man apie tai. Taip galiu derinti

prekybą su kitais svarbiais gyvenimo aspektais. Tai ir yra pagrindinis technologijų privalumas: jos atlieka visą sudėtingą darbą už mane, o aš galiu skirti dėmesį kitiems svarbiems dalykams. Žinau, kad daugelis žmonių taip pat turi labai įtemptą gyvenimą: jie bando kurti savo verslą, turi šeimas – ir techniniai sprendimai gali žymiai pagerinti jų prekybą. Aš tvirtai tuo tikiu.

K: Jūsų sistema nuskaityto rinką ieškodama prekybos idėjų. Priimate visus signalus ar turite tam tikrus atrankos kriterijus? Ar šiame procese yra vietos diskreciniams sprendimams?

R: Aš vis dar esu prekiautojas, kuris sprendimus priima diskretiškai. Man patinka automatizavimas, man patinka algoritminė prekyba, bet kol man neatsitiko „Garry Kasparovo fenomenas“, kai mašina mane nuolat nugalės, aš sandorius sudarysiu rankiniu būdu. *(Pastaba: 1997 m. kompiuteris IBM Deep Blue nugalėjo Garry Kasparovą, pasaulio šachmatų čempioną. Robas Hoffmannas kol kas nepralaimi mašinoms varžybose.)*

Aš laikausi tradicinio požiūrio ir mėgaujuosi rankine prekyba. Tai panašu į piloto darbą: iš esmės lėktuvą valdo kompiuteris, bet pilotas visada pasirengęs perimti valdymą į savo rankas. Aš labai aistringai domiuosi rinkomis. Mano žmona Sara dažnai juokais fotografuoja mane, kai aš žiūriu mobiliojoje WealthCharts versijoje net mūsų vaikų mokyklos renginiuose, labdaros akcijose ar susitikimuose su draugais. Esu finansų rinkų gerbėjas. Nepaisant to, kad automatizavimas padeda rasti prekybos galimybes, aš vis dar turiu tą aistrą ir vis tiek labai atidžiai stebiu rinkas.

Man patinka savarankiškai vykdyti sandorius realiuoju laiku. Aš net dalyvavau varžybose prieš prekybos botus. Turiu puikių vaizdo įrašų ir nuotraukų, kuriuose matyti, kaip botai atidaro seriją sėkmingų sandorių – vieną po kito, visi jie žali, bet aš vis tiek laimėjau prieš

juos! Aš sėdėjau ir kantriai laukiau progos sudaryti keletą tikslių sandorių, o tada tiesiog įėjau į rinką.

K: Kiek laiko paprastai laikote savo sandorius?

R: Atsižvelgiant į visus geopolitinius rizikos veiksnius, sandoriai gali tiesiog „sprogti“ per naktį. Tapau daug atsargesnis atvirose pozicijose be apsaugos. Noriu miegoti ramiai, todėl labiau koncentruojuosi į dienos prekybą. Jei užsiimu svingo prekyba, tai mieliau prekiauju opcionais, kur mano rizika yra ribota, o ne neribota. Visada noriu žinoti, kiek pelningi yra mano sandoriai įvairiais etapais. Paprastai dienos pozicijas laikau nuo kelių minučių iki kelių valandų. Mano tikslas – uždaryti visas sandorius dėl akcijų indeksų ateities sandorių iki dienos pabaigos, kad per naktį nebūtų perkeltos pozicijos su dideliu kredito svertu. Jei vis dėlto planuoju poziciją laikyti ilgesnį laikotarpį, tai darau naudodamas iš anksto žinomo rizikos lygio opcionus. Tokios sandoriai gali trukti nuo kelių dienų iki kelių savaitių, priklausomai nuo tikslo.

K: Ar yra tam tikras paros laikas, kai prekyba korekcijose yra efektyvesnė?

R: Taip, dienos prekybai tai yra pirmosios valandos po rinkos atidarymo. Nors, tiesą sakant, tokios galimybės atsiranda visą dieną, aš labiau koncentruojuosi į rytines valandas, nes stipriausi judėjimai dažniausiai vyksta nuo 8:30 rytų laiku (kai prieš atidarant JAV rinkai paskelbiamos naujienos) iki vidurdienio. Manau, kad antroje dienos pusėje rinka praranda dalį savo energijos judėjimo greičio atžvilgiu. Išimtis yra svarbių naujienų paskelbimo momentai arba kai rinkoje pastebimas padidėjęs netikėtų įvykių („juodųjų gulbių“) rizika. Tokiais laikotarpiais rinkos po pietų gali būti labai aktyvios, ir tada galima naudoti tas pačias strategijas. Panaši situacija stebima ir Europos sesijoje: po rinkos atidarymo įvyksta aktyvumo banga, kuri trunka keletą valandų, po to ji nuslūgsta per pietų pertrauką, o po 08:30 rytų laiku, kai pasirodo rytinės naujienos JAV, rinka vėl atgyja ir išlieka aktyvi

maždaug iki vidurdienio. Svingo sandoriai mažiau priklauso nuo paros laiko, nes jie prekiaujami opcionais su iš anksto nustatytu rizikos lygiu, o pozicijos atidaromos prekybos signalų atsiradimo momentu. Tačiau ataskaitų apie pajamas skelbimo laikotarpiais stengiuosi vengti svingo sandorių.

K: Koks yra jūsų mėgstamiausias laiko intervalas?

R: Aš stengiuosi rasti sinchroniškumą tarp dienos, valandos, penkių minučių ir minučių grafikų. Pavyzdžiui, jei matau neatitikimą tarp valandos ir dienos grafiko, tai vadinu „mama ir tėtis barasi“. Tai du svarbūs laiko intervalai, ir jei vienas rodo augimą, o kitas – kritimą, tai dienos vidaus rinka greičiausiai bus labai volatili ir kintanti. Tačiau savo sprendimus paprastai priimu remdamasis vienos ar dviejų minučių grafiku. Aš neieškau ilgų judėjimų. Nesiekiu atidaryti sandorio ir laikyti jo valandas, nes, statistiniu požiūriu, tai neveikia.

K: Kaip atidarote savo sandorius? Naudojate vienkartinį įėjimą ir vienkartinį išėjimą ar prisidedate prie atidarytų pozicijų ir jas uždarote etapais?

R: Galbūt tai skambės ginčytinai, bet aš priėjau prie išvados, kad papildymas pelningų pozicijų atrodo gerai teorijoje, bet praktikoje daugeliui prekiautojų tai sukelia problemų. Jie nesugeba to padaryti. Problema ta, kad papildymas pelningoms pozicijoms iš esmės yra piramidinis. Tarkime, sandoris vyksta jūsų naudai, jūs pridedate 3 kontraktus, tada dar 10, nes jums atrodo, kad viskas veikia puikiai. Ir staiga paaiškėja, kad jūsų maksimali apkrova sutampa su tuo momentu, kai, statistikos požiūriu, labiausiai tikėtinas apsisukimas. Realioje prekyboje aš dažnai stebėjau, kaip prekiautojai bando padidinti pelningų sandorių pozicijų dydį, bet kuo ilgiau sandoris lieka atviras, tuo didesnė apsisukimo tikimybė. Tie, kurie uždirba sandorio pradžioje, dažnai praranda didelę dalį pelno, nes įeina į rinką su per didele pozicija vėlesniuose tendencijos etapuose, o tada rinkos pasikeičia ir eina prieš juos. Todėl man tokia strategija neveikia. Didinti pozicijos dydį artėjant trendo pabaigai, mano

nuomone, yra nelogiška, remiantis tuo, ką mačiau aktyvių prekyautojų bendruomenėje. Kalbant apie sandorio uždarymą, aš paprastai uždarau visą poziciją iš karto arba fiksuoju dalį pelno ir palieku dalį pozicijos rinkoje, priklausomai nuo mano pasitikėjimo lygio ir kainos artumo prie reikšmingų atsparumo lygių.

Aš ieškau labai specifinių įėjimo taškų, pavyzdžiui, korekcijų ir trendo atsinaujinimo. Laikui bėgant supratau, kad neverta prekiauti kiekvieną minutę ir kiekvieną dieną. Stengiuosi koncentruotis tik į sandorius, kurių sėkmės tikimybė yra labai didelė. Man nepatinka, kai sandorio sėkmės tikimybė yra mažesnė nei 90 %. Aš ieškau aplinkybių, kurios gali žymiai padidinti mano sėkmės tikimybę.

Tokio pobūdžio modeliai nesiformuoja kiekvieną dieną, savaitę ar mėnesį vienam instrumentui dėl skirtingų signalų skirtinguose laiko intervaluose, kurie prieštarauja vieni kitiems. Skirtingi laiko intervalai gali pateikti prieštarigus duomenis. Pavyzdžiui, penkių minučių grafike kaina kyla, valandiniame – krinta, o dienos – vėl kyla. Tokia situacija rodo didelę apyvartos riziką, o tai reiškia, kad sandoris neatitinka mano 90 % standarto. Ta pati logika taikoma ir svingo prekybai: aš žiūriu į signalus dienos, savaitės ir mėnesio grafikuose. Kuo labiau sutampa signalai skirtinguose laiko intervaluose, tuo didesnė judėjimo tęsimosi tikimybė ir sandorio sėkmės tikimybė.

K: Jūs laimėjote 33 treidingo konkursus. Galite papasakoti, kaip jie vyksta?

R: Kai kurie konkursai, ypač tarptautiniai, gali būti labai įtempti. Pirmą kartą į didelį tarptautinį konkursą Paryžiuje buvau pakviestas 2012 m. Prieš tai laimėjau keletą konkursų JAV, todėl gavau kvietimą į Prancūziją. Pačioje konkurso pradžioje mano reitingas buvo 15 iš 16, nes amerikiečiai paprastai nelaimėdavo tokių turnyrų. Dalyviai atstovauja savo šalims, priešais juos stovi vėliavos, konkurencija labai didelė, ir kiekvienas nori laimėti.

Be to, varžybos vyksta griežtai reguliuojamoje aplinkoje. Prekiaujate realiais pinigais, visi sandoriai sudaromi realioje sąskaitoje, o visos sąskaitos yra griežtai tikrinamos. Už nugaros stovi teisėjai, kurie stebi jūsų prekybą. Kiekvieną kartą, kai atidarau sandorį, jie prieina ir užfiksuoja jį lentoje. Daugelis kalbėjo prancūzų, italų arba skurdžia anglų kalba, todėl buvo nelengva jiems paaiškinti, ką aš padariau. Pavyzdžiui: „Ne, ne, aš atidariau trumpą poziciją, o ne ilgą“ arba „Taip, tai buvo pagal S&P“. Sunku paaiškinti savo sandorį ir parodyti jį jiems ekrane patvirtinimui, bet labiausiai norisi grįžti prie prekybos. Be to, priešais tave sėdi šimtai žmonių, kurie klausia: „Ką tu darai?“, „Kokia tavo strategija?“, „Kuo tu prekiauji?“, „Kodėl pasirinkai būtent šį aktyvą?“ Visi kalba skirtingomis kalbomis, todėl didžiąją laiko dalį aš nesupratau, kas vyksta, kol nebuvo paskelbti dabartiniai reitingai: „Toks ir toks dalyvis yra pirmas, toks ir toks – antras“. Tai sukelia tikrą chaosą ir dezorientuoja, todėl aš tiesiog sutelkiu dėmesį į grafikus. Spaudimas yra labai didelis. Daugeliu atvejų buvau vienintelis JAV atstovas, todėl jaučiau pareigą pasirodyti garbingai, paaiškinti auditorijai savo veiksmus ir patekti į kitą etapą, jei pavyks.

Mane net keletą kartų viešai išjuokė. Kai kuriose varžybose rezultatai skelbiami realiuoju laiku: „Toks ir toks prekiautojas uždirbo tiek ir tiek“, „Šis dalyvis prarado tiek“, o tada – „Robas Hoffmannas taip ir neatidarė pozicijos“. Tada vėl: „Toks ir toks prekiautojas atidarė sandorį, ir toks ir toks taip pat rinkoje... Robas Hoffmannas vis dar be pozicijos“. Ir publika pradėdavo šypsotis.

Įsivaizduokite spaudimą: aplink sėdi prekiautojai, jų robotai sudaro sandorį po sandorio, o aš tiesiog laikiu. Man teko aiškinti auditorijai, kad aš neįeinu į rinką be aiškaus signalo ir laikiu tinkamo setapo. Ir tada staiga pasigirsta: „Hoffmannas išeina į pirmąją vietą!“ Ir niekas daugiau nesijuokia.

Laukti tinkamo sandorio tinkamu laiku dėl tinkamų priežasčių – tai svarbiausia. Aš įsitikinau tuo daug kartų per daugelį metų varžybų. Aš laikiu, laikiu, laikiu, o kiti sudaro daugybę

sandorių. Kai kurie algoritmai buvo įspūdingi: jie uždirbdavo nedidelį pelną iš kiekvieno sandorio, o jų pelningumo kreivė kilo tiesiai į viršų.

Aš sudariau vieną sandorį ir staiga atsidūriau reitingo viršūnėje. Tada atidarydavau dar vieną, tada dar vieną ir gaudavau pelną santykiu du prie vieno. Kiti prekiautojai nuolat įeidavo į sandorius ir iš jų išeidavo, o aš laimėdavau, laukdamas tinkamo sandorio, nepaisydamas nieko. Manau, kad tai ir yra mano sėkmės paslaptis. Man buvo visiškai nesvarbu, ar iš manęs juokiasi, ar aplink vyksta kokie nors dėmesį atitraukiantys įvykiai. Aš atstovavau savo šalį kaip individualus dalyvis ir dariau viską, kas įmanoma, kad sudaryčiau teisingus sandorius.

Taip, aš prekiauju taip pat, kaip ir realiame gyvenime, kiek tai įmanoma, todėl varžybų metu esu toks pat kantrus. Aš sutelkiu dėmesį į trendo atsinaujinimą (TPT strategiją). Laukiu tinkamo sandorio tinkamu momentu dėl tinkamų priežasčių ir nepriimu jokių pakaitalų. Vos pradėjęs eiti į kompromisus, sutinki su žymiai mažesne sėkmės tikimybe, o tai reiškia, kad tavo nesėkmių lygis bus aukštesnis. Toliau pradėsi abejoti savimi. Jūsų stop loss valdymas taps nekontroliuojamas. Jūsų rizikos valdymas taip pat bus sutrikdytas, ir viskas greitai pakryps ne ta linkme. Todėl, jei norite pasiekti geriausių rezultatų, laikykitės geriausių sandorių.

K: Ar visų pradinis kapitalas yra vienodas? Ar prekiavote didesnėmis sumomis nei įprastai, kad laimėtumėte konkursą?

R: Pavyzdžiui, Prancūzijos varžybose visi pradeda nuo 50 000 eurų, ir yra pozicijų dydžio apribojimai, nes daugumai instrumentų yra nustatytos aiškos taisyklės dėl maržos reikalavimų per dieną ir per naktį. Taigi tai nėra tas atvejis, kai galima tiesiog pastatyti viską ir galiausiai laimėti didelį prizą, sudarius tik vieną didelį sandorį. Visi gali prekiauti tik neviršydami tam tikrų limitų.

K: Koks buvo jūsų geriausias sandoris per visą laiką?

R: Turėjau įspūdingų pelnų, bet, sąžiningai sakant, svarbu ne vienas geriausias sandoris, o sėkmingų sandorių serija. Prekyboje svarbus nuoseklumas dieną po dienos, o ne vienas didelis pelningas sandoris. Visi sutelkia dėmesį į vieną didelį pelningą sandorį, kad galėtų pasigirti, bet likusį laiką jie tiesiog neturi kuo pasigirti. Būtent todėl aš orientuojuosi į nuoseklumą – tai daug svarbiau nei vienas sėkmingas sandoris. Žinoma, turėjau puikių didelių sandorių, bet, jei atvirai, turėjau ir rimtų nuostolių. Vienas iš jų įvyko daugiau nei prieš 13 metų, ir būtent šis didelis nuostolis mane iš tikrųjų suformavo kaip prekiautoją.

Turėjau neįtikėtiną pelningų sandorių seriją: maždaug 18 mėnesių iš eilės dienos praėjo su 1 000, 2 000, 5 000 ir net daugiau nei 10 000 dolerių pelnu. Buvau puikioje formoje, bet tapau vis mažiau atsargus. Tuomet dar nesuvokiau, kad taip mažinu savo sandorių sėkmės tikimybę, ir vieną rytą pabudau ir pradėjau prekiauti prieš savo indikatorius. Man atsirado Supermeno kompleksas: jaučiausi nepažeidžiamas, maniau, kad negaliu klstyti. Buvau pliuse, bet mano indikatoriai rodė nuosmukį. Mano minutės grafikas taip pat rodė kritimą. Penkių minučių grafikas taip pat. Valandinis grafikas buvo raudonoje zonoje. Dienos grafikas taip pat buvo raudonoje zonoje. Viskas rodė kritimą. Ir žinote, ką aš padariau? Aš įėjau į ilgą poziciją. O tada pasirodė naujiena su Bernanke (buvęs JAV Federalinės rezervų sistemos pirmininkas). Turėjau didelę poziciją, o rinka krito šimtais punktų – tai buvo didžiausias nuostolis per visą mano prekybos istoriją. Nuėjau pas žmoną, papasakoju jai, kas atsitiko; man nutiko savotiškas Viktoro Niederhofferio fenomenas, tarsi tai būtų buvusi dar viena diena biure. Ji pasakė: „Grįžk į darbą. Rytoj tau pavyks geriau.“ Kitą dieną grįžau, parodžiau visiems savo klaidas ir vėl atsistoju ant teisingo kelio. *(Pastaba: savo knygos „Biržos spekulianto universitetai“ pabaigoje Viktoras Niederhofferis aptaria „dar viena diena biure“ koncepciją kaip gyvenimo ir prekybos pakilimų ir nuosmukių metaforą. Niederhoffer apmąsto iš savo patirties išmokus pamokų, pabrėžia pastovumo, nuolatinio mokymosi ir*

sėkmių bei nesėkmių priėmimo kaip neatskiriamos savo kelio dalies svarbą. Jis pabrėžia, kad kiekviena diena, nesvarbu, ar ji būtų kupina triumfų, ar nesėkmių, prisideda prie žmogaus kaip spekulianto ir kaip asmenybės augimo ir ugdymo.

Mano atveju aš tiesiog vieną dieną pabudau ir įpuoliau į Supermeno kompleksą. Turėjau veiksmingą sistemą ir veiksmingą strategiją, bet pasidaviau arogancijai, pasitikėjimui savimi, maniau, kad esu Supermenas ir kad man niekas negali sutrukdyti. Tačiau turėjau pagrindą, į kurį galėjau grįžti – ilgą laiką išugdytą stabilumą. Viskas, ką man beliko padaryti, buvo grįžti prie teisingų veiksmų.

Po 13 metų laimėjau 33 prekybos konkursus, turėjau geriausius prekybos metus savo istorijoje (pagal praėjusių metų rezultatus) ir kiekvieną dieną dirbu, kad laikytųsi savo taisyklių ir nepatektų į „Supermeno“ ar „Stebuklingos moters“ spąstus.

K: Ar rekomenduotumėte naujokams demo prekybą?

R: Taip, prekybos mechanizmams išmokti. Problema ta, kad dauguma žmonių demo prekybos nelaiko prekyba tikrais pinigais. Nuostabu, kokių absurdiškų dalykų mes darome, kai prekiaujame „ant popieriaus“. Mes daug daugiau rizikuojame, atidarome pernelyg dideles pozicijas, kurios atneša didžiulį pelną, į tai nežiūrime pernelyg rimtai, nefiksuojame nuostolių ir nepatiriame tokių pačių emocijų dėl nuostolių, nes tai tik virtualūs pinigai. Žmonės dažnai leidžia popieriniams nuostoliams augti daug ilgiau nei nuostoliams realiose sąskaitose. O kartais, jei rinka pasikeičia, nuostolis virsta pelnu, ir jei tai atsitinka, jie pripranta ilgai laikyti nuostolingas pozicijas, tikėdamiesi atsigavimo. Tai gali išaugti į rimtą problemą, jei realioje prekyboje negalite sau leisti tokių nuostolių, ypač jei šie pinigai jums reikalingi, pavyzdžiui, sąskaitoms apmokėti. Galiausiai susiformuoja žalingi įpročiai: kai esate nuostolyje, jūs toliau laikotės pozicijos tikėdamiesi, kad kaina pasikeis. Be to, kaip

demo prekyba padės jums įveikti baimę sudaryti sandorį? Prekyba realiais pinigais yra visiškai kitokia patirtis.

Vertinkite demo prekybą kaip atgalinį testavimą. Jūs nepatiriate tikrų godumo ir baimės emocijų, kurios daro įtaką sprendimų priėmimui, bet tuo pačiu galite išbandyti savo idėjas realiomis rinkos sąlygomis, o ne tik analizuoti istorinius grafikus ir galvoti: „Oho, čia galėčiau uždirbti tiek ir tiek“. Prekyboje naudojama daugybė įvairių mechanizmų, o demo prekyba yra puikus būdas juos išbandyti praktikoje. Be atgalinio testavimo, į savo platformą WealthCharts įdiegiau prekybos simulatorių, demo prekybos režimą ir grafikų atkūrimo funkciją, kad padėčiau aktyviems prekiautojams ir investuotojams. Aš asmeniškai naudoju prekybos simulatorių, kad palaikytumėte savo įgūdžius ir treniruotumėtės prieš kasmetines varžybas, imituodamas jų intensyvumą.

K: Jūs mums suteikėte tiek daug vertingos informacijos. Ar galėtumėte duoti vieną pagrindinį patarimą tiems, kurie nori tapti profesionaliais prekiautojais?

R: Būkite šiek tiek nuolankūs. Rinka visada teisi, o klysti gali tik mūsų nuomonės apie ją, todėl reikia būti kantriems. Žinau, kad tai jau sakiau daug kartų, bet negaliu nepasikartoti: kitas puikus sandoris visada laukia. Taigi, būkite kantrūs ir laukite jo, ir nuolankiai pripažinkite, kad rinka visada teisi. Mąstykite kaip medžiotojas, o ne kaip auka. Rinką reikia gerbti, bet nebijoti.

Daugelis, tikriausiai, patyrė tą patį, ką aš per savo 18 mėnesių pelningų sandorių seriją – nepažeidžiamumo jausmą. Bet tada aš pabudau ir praradau didelę sumą, nes neparodžiau nei nuolankumo, nei kantrybės, ir rinka greitai mane pastatė į vietą.

Raskite gerą strategiją. Pavyzdžiui, trendo atsinaujinimo koncepcija (TPT) puikiai veikia, nes naudoja plačiai paplitusią psichologinę schemą: žmonės dažnai įeina į rinką netinkamu laiku ir yra išstumiami iš jos tiesiai prieš prasidedant stipriam judėjimui.

Jei esate nekantrūs, būsite tas prekiautojas, kuris gauna nedidelį pelną, tada jį praranda, vėl gauna nedidelį pelną ir vėl jį praranda – ir taip be galo. Jūs sudarysite sandorius, kurių sėkmės tikimybė bus didelė, tačiau kartu su jais bus ir mažiau kokybiškų sandorių, ir jūs niekada nepasieksite nuoseklumo dėl kantrybės stokos.

Tiesiog prisiminkite: laukite tinkamo sandorio tinkamu momentu ir dėl tinkamų priežasčių.

ROB PATARIMAI PREKYBAI

1. Sekite paskui trendą, kol pamatysite apsisukimą.

Viena iš vertingiausių pamokų, kurias išmoko Robas, yra būtinybė sekti trendą iki akivaizdaus apsisukimo. Jau ankstyvuojų etapu jis suprato, kad judėjimas tendencijos kryptimi, o ne prieš ją, žymiai padidina sėkmės tikimybę. Likite tendencijoje, kol nepamatysite apsisukimo požymių, ir tik tada išeikite. Nebandykite prekiauti prieš trendą. Šis požiūris susijęs ne tik su strategija, bet ir su gilia pagarba rinkos kryptims.

2. Atidarykite sandorį reikiamu laiku ir dėl teisingų priežasčių.

Robas pabrėžia, kad pagrindiniai veiksniai yra kantrybė ir laukimas idealios situacijos, kai sutampa visos sąlygos. Šis principas giliai įsišaknijo jo patirtyje, suformavo drausmę, užgrūdintą treidingo varžybose ir išstobulintą per ilgus darbo rinkoje metus. Prekiaudamas realioje rinkoje, jis suprato, kad skuboti sandoriai retai duoda gerų rezultatų. Robas laukia

momento, kai visi veiksniai susidėlioja jo naudai, kad galėtų įeiti į rinką ne pagal savo norą, o pagal aiškų planą.

3. Nepirkite pramušimo metu – palaukite korekcijos, kad gautumėte geresnį rizikos ir pelno santykį.

Šiame skyriuje Robas dalijasi savo TPT strategija, kuri numato atrankesnę požiūrį į sandorių atidarymą. Jis pastebėjo, kad įėjimas į rinką iškart po pramušimo dažnai veda prie korekcijos, kuris gali per anksti aktyvuoti sandorio stop-loss. Patikimesnis būdas įeiti į rinką yra palaukti pirminio impulso (stipraus kainos judėjimo), tada korekcijos ir dar vieno impulso. Toks požiūris suteikia geresnį rizikos ir pelno santykį, nes įėjimas vyksta taškuose, kur yra didesnė judėjimo tęsimosi tikimybė.

4 SKYRIUS

Davide Biocchi

Davide Biocchi – dešimt kartų tarptautinis treidingo čempionas. Jis žinomas dėl savo strategijos, derinančios prekybą diapazone ir apimčių analizę. Savo metodikoje jis atsižvelgia į tiek didelių, tiek mažų žaidėjų prekybos apimtis. Jis pradėjo nuo amerikietišku akcijų, bet dabar prekiauja daugiausia itališkomis akcijomis.

Davide gimė Milane, 20 metų persikėlė į pakrantės miestelį Ligūrijos pakrantėje, kad padėtų valdyti šeimos viešbutį ir restoraną. Laisvu nuo viešbučių verslo laiku jis pasinėrė į treidingą, derindamas darbą su sparčiai kintančiomis finansų rinkomis. 2003 m., kai Davide pradėjo uždirbti daugiau iš prekybos nei iš viešbučių verslo, jis nusprendė parduoti viešbutį ir visiškai atsiduoti prekybai.

Davide dėstė treidingą 31 universitete, daugiausia Italijoje, o vėliau ir visoje Europoje. Jis yra vienas iš pirmaujančių treidingo ekspertų Italijoje. Jis taip pat veda savaitinę rubriką „Traders Corner“ („Prekiautojų kampelis“) didžiuosiuose Italijos laikraščiuose, pvz., „La Repubblica“ ir „il Fatto Quotidiano“, kur aiškina finansines sąvokas ir atsako į skaitytojų klausimus.

K: Kaip atėjote į treidingą?

A: Man buvo beveik 34 metai, ir aš kasdien dirbau šeimos viešbutyje, net žiemą. Pagal įstatymą mes privalome visada dirbti, nes teikiame viešąsias paslaugas. Įsivaizduokite: ne sezono metas, pakrantės viešbutis be svečių, bet mes turime dirbti, jei kas nors staiga nuspręs užsisakyti kambarį. Tai buvo neįtikėtinai nuobodu.

Sekmadieniai buvo dar blogesni. Aš galėdavau valandas nematyti nė vieno žmogaus, ir nuobodumas buvo tiesiog nepakeliamas. Tuo metu vienas mano draugas papasakojo man kažką įdomaus. 1995 m. aš jau turėjau kompiuterį su interneto prieiga. Taigi, kai jis man papasakojo apie prekybos simuliaciją – vadinamąją demo prekybą, kur galima nusipirkti akcijų už 100 000 dolerių – aš iš karto susidomėjau.

Tą pačią dieną užsiregistravau šioje sistemoje ir pradėjau mokytis. Man visada patiko finansai, o universitete studijavau ekonomiką, todėl man tai nebuvo sudėtinga. Po kelių mėnesių demo prekybos amerikietiškomis akcijomis aš visiškai įsitraukiau į prekybą. Turėjau kaupiamąją sąskaitą, bet ji neatnešė gerų pajamų, todėl nusprendžiau ją uždaryti anksčiau laiko ir išimti visus pinigus. Tai užtruko daugiau nei 10 darbo dienų, bet kai tik gavau šiuos pinigus, iš karto pradėjau prekiauti realia sąskaita. Aš atradau naują įdomų pasaulį, kuriame kainos keitėsi kas sekundę. Tai buvo idealus verslas man.

V: Jūs užsiiminėjote dienos prekyba?

A: Taip, aš užsiiminėjau dienos prekyba, tuo pačiu dirbdamas savo restorane. Mano šeima valdė ne tik viešbutį, bet ir virtuvę, kurioje ruošdavome maistą svečiams. Europoje biržos varpas Wall Street skamba 15:30 vietos laiku, ir man tai buvo idealu. Po pietų eidavau į savo kabinetą, kad pasiruoščiau Amerikos rinkos atidarymui.

Iš pradžių nežinojau tokių terminų kaip „svingo prekyba“ ar „dienos prekyba“. Aš tiesiog pirkdavau akcijas. Tuomet nebuvo tokio informacijos apie prekybą gausos kaip dabar, bet jau buvo keletas tinklalapių su rinkos naujienomis.

Dažnai pirkdavau žinomų kompanijų akcijas, mano favoritais buvo „Intel“, „Cisco Systems“ ir „Yahoo!“ akcijos. Be to, ieškojau naujų kompanijų, kurios išeidavo į IPO. Taip derindavau darbą restorane su prekyba.

V: Ar orientavotės daugiausia į naujienas ir fundamentalią analizę, ar naudojotės grafikais?

O: Iš pradžių aš visai nežiūrėjau į grafikus – mane domino tik fundamentali informacija. Aš ieškojau informacijos apie kompanijas, kurių akcijos mane domino. Laikui bėgant aš pradėjau studijuoti grafikus, iš pradžių tiesiog norėdamas suprasti rinkos kontekstą, o vėliau – kaip dalį savo prekybos strategijos. Įdomu, kad dabar esu profesionalus Italijos filialo Tarptautinės techninių analitikų federacijos narys, nors kažkada visiškai nemokėjau dirbti su grafikais.

Pirmus dvejus metus man nepasisėkė. Tačiau situacija pasikeitė, kai sužinojau, kad galima atidaryti internetinę sąskaitą prekybai Italijoje. Tai labai palengvino mano prekybą. Viskas buvo italų kalba, o pinigų pervedimai šalies viduje pasirodė esą daug patogesni, o tai sustiprino mano pasitikėjimą. Dėka patirties prekiaujant amerikietiškomis akcijomis, aš

lengvai perėjau prie italų akcijų. Aš pradėjau prekiauti italų akcijomis ir supratau, kad tai man yra natūraliau.

2000 m. mano rezultatai tapo įspūdingi, ir tam tikru momentu tapo aišku, kad prekyba man duoda daugiau pajamų nei viešbučių verslas. 2003 m. nusprendžiau palikti viešbučių verslą ir sutelkti dėmesį tik į prekybą. Tai buvo nelengvas perėjimas, nes iš pradžių aš nežiūrėjau į prekybą kaip į visą darbo dieną užimančią darbą, reikalaujantį rimto mokymosi. Vis dėlto man pavyko suderinti prekybą su darbu ir padaryti ją neatskiriamą savo profesinio gyvenimo dalį.

K: Kaip suderindavote viešbučio valdymą ir prekybą intensyviausiais mėnesiais?

A: Viešbučio administracinis biuras buvo gerai matomas visiems, nes buvo šalia registratūros. Žmonės galėjo matyti mano darbo vietą: vienas monitorius buvo naudojamas viešbučio valdymui – klientų registracijai, sąskaitoms ir kt., o kituose monitoriuose buvo rodomi grafikai ir akcijų kotiruotės. Svečiai dažnai klausdavo: „Ką jūs ten darote?“ Aš atsakydavau: „Domiuosi rinkomis“, ir tai sukeldavo smalsumą – jie norėdavo užsukti ir pažiūrėti.

Netrukus mano biuras tapo tikru veiklos centru – ten nuolat būdavo daug žmonių.

Viena vertus, tai buvo malonu, nes užsimegzdavo įdomių pokalbių, bet kita vertus, tai labai blaškė mano dėmesį nuo prekybos. Nuolat kas nors užsukdavo ir paprašydavo atnešti alaus, kavos ar kapučino, ir man tekdavo aptarnauti svečius. Šeimos viešbučio tvarkymas reiškė, kad turėjau daug pareigų ir darbo visada buvo pakankamai.

Tuo metu aš jau prekiauvau JAV akcijomis, naudodamas biržos stiklinę (2 lygis), o tai buvo nuostabu. Ji rodė 20 pirkimo ir pardavimo kainų lygių, leidžiant matyti viską, kas vyksta

rinkoje. Tai padėjo man suprasti skirtumą tarp standartinių kotiruočių (1 lygis) ir išplėstinių duomenų (2 lygis).

Visa mano prekybos strategija buvo pagrįsta biržos stikline.

Kai perėjau prie prekybos Italijos akcijomis, jos taip pat turėjo stiklinę, bet ji buvo atnaujinama daug lėčiau nei amerikietiška. Tai, keista, bet palengvino prekybos procesą. Iš pradžių darbas su Italijos stikline priminė šachmatų partiją: pateikiate užsakymą, jį pašalinate, tada vėl pateikiate užsakymą, pakeliate arba nuleidžiate jį. Tai buvo strateginis protinis žaidimas, ir mano patirtis dirbant su Amerikos akcijomis suteikė man didžiulį pranašumą.

Aš tapau gana sėkmingas taikydamas šį metodą. Keletą metų aš nuolat rodžiau gerus rezultatus. Vienu metu mano sąskaitoje buvo apie 6 milijonai lirų (šiek tiek daugiau nei 2 700 eurų šiuolaikiniais pinigais). Per metus aš padidinau šią sumą iki beveik 80 000 eurų. Mano našumas buvo stulbinantis, beveik neįtikėtinas.

V: Ar prekyboje naudojote ką nors kitą, be biržos stiklinės?

A: Pačioje pradžioje visa mano prekyba buvo pagrįsta tik stikline. Kaip jau sakiau, tai priminė šachmatų žaidimą. Tai buvo nuolatinė kova: tu prieš kitus rinkos dalyvius.

Tu pateiki užsakymus, juos pašalini, lauki, kol rinka priartės prie tavo kainos, ir reikiamu momentu paimi likvidumą. Tai buvo tikra strateginė kova, ir ji sėkmingai veikė.

V: Kuriuo paros metu ši technika veikė geriausiai?

A: Prekyba JAV rinkoje man idealiai tiko dėl laiko skirtumo, bet kai pradėjau prekiauti Italijos rinkoje, situacija pasikeitė. Italijos rinka atsidarydavo 9:30 ryte, o tai sutapdavo su viešbučio svečių pusryčių pabaiga. Vėliau biržos darbo valandos buvo pratęstos, o atidarymas perkelta į 9:00, o tai sukėlė sunkumų abiem mano darbams. Aš negalėjau vienu metu patiekti pusryčių ir stebėti rinką, todėl visada praleisdavau pirmąsias 30 prekybos minučių – labiausiai volatilių ir, todėl, pelningiausių dienos laikotarpį.

JAV prekyba vyksta prieš rinkos atidarymą ir po rinkos uždarymo, o tai praplečia sandorių sudarymo galimybes. Italijoje prekybos diena prasidėdavo vienos valandos trukmės aukcionu. Per šį laikotarpį buvo galima pateikti užsakymus, bet jie būdavo vykdomi tik aukciono pabaigoje, priklausomai nuo jūsų pasiūlytų kainų. Norint suprasti procesą ir veiksmingai jame dalyvauti, reikia būti jo dalyviu ir būti atidžiam.

Iš pradžių bandžiau susidoroti su šia situacija padedamas savo sūnėno, kuris stebėjo rinką ir mane įspėdavo, bet tai neveikė. Galiausiai įdarbinau darbuotoją, kuris rūpinosi pusryčiais ir kitomis pareigomis, o aš galėjau pasitraukti į tylų kabinetą ir susikonsultuoti su prekybą.

Dvejus metus tokia sistema veikė puikiai. Prekyba man atnešė daugiau pajamų nei viešbučių verslas. Tačiau laikui bėgant turizmas pakrantės regionuose ėmė mažėti, ir verslas perėjo nuo visapusiško aptarnavimo prie nakvynės ir pusryčių teikimo. Šeimos verslui tai reiškė išteklių persikirstymą.

Be to, samdyti ką nors vietoje man nebuvo taip efektyvu, kaip viską daryti pačiam.

Galų gale nusprendžiau parduoti viešbutį. Tai buvo nelengvas sprendimas: 15 metų į jį investavau savo jėgas.

Bet, kaip ironija, vos pardavęs verslą, mano sėkmė treidinge žlugo.

Man buvo baisus metai – tai buvo vienintelis kartas per visą mano prekybos karjerą, kai praradau didelę sumą.

Vėliau supratau, kas buvo priežastis. Aš atsidūriau po didžiuliu spaudimu: dabar mano šeima gyveno tik iš prekybos pajamų. Turėjau žmoną, tris vaikus ir namą, kurį reikėjo išlaikyti. Anksčiau prekyba buvo papildomos pajamos, kurios padėdavo man gražinti skolas ir išlaikyti šeimą. Bet kai tai tapo vieninteliu pajamų šaltiniu, tai sukėlė neįtikėtiną stresą. Prekyba reikalauja ramybės ir aiškos strategijos, bet finansinė įtampa trukdė man susikonscentruoti ir priimti teisingus sprendimus.

V: Manote, kad dėl šio spaudimo prekiavote kitaip?

A: Be abejo. Kai turi stengtis uždirbti pinigų, tai sukelia neįtikėtiną spaudimą. Karjeros pradžioje uždirbdavau pinigus, kurie man nebuvo gyvybiškai reikalingi, todėl prekyba nesukeldavo streso. Vėliau man reikėjo uždirbti pragyvenimui, ir tas spaudimas tapo milžiniškas. Manau, kad tai turėjo neigiamos įtakos mano rezultatams. Aš praradau 12 000 eurų, padaręs didžiausią klaidą savo karjeroje – nusipirkau „Parmalat“ akcijų.

„Parmalat“ kompanija buvo įtraukta į didelį finansinį skandalą Italijoje. Kompanija klaidino investuotojus, tvirtindama, kad turi indėlių „Bank of America“ banke Niujorke. Jie netgi suklautojo banko išrašą „Photoshop“ programoje.

Tuo metu aš užsiiminėjau tiek dienos prekyba, tiek swingo prekyba. Parmalat akcijos kasdien krito. Kai bendrovė paskelbė banko išrašą, niekas nepagalvojo, kad jis yra suklastotas. Aš nusipirkau šias akcijas, tikėdamasis greito pelno, ir planavau jas parduoti tą pačią arba kitą dieną. Tačiau antroje dienos pusėje prekyba šiomis akcijomis buvo sustabdyta ir daugiau neatsinaujino. Galiausiai jos buvo visiškai išbrauktos iš biržos sąrašo, o aš patyriau didžiulius nuostolius.

V: Ar šis nuostolis buvo skaudesnis dėl to, kad kaltė tenka bendrovei, o ne jums?

A: Tai viena iš priežasčių, kodėl man patinka prekyba. Bet, kita vertus, būtent tai ją daro labai sudėtingą. Kiekviena klaida kainuoja pinigus. Viskas paprasta: padarei klaidą – rinka iš karto paima tavo pinigus. Ir gali iš karto su jais atsisveikinti.

Taip, tam tikra prasme aš laikiau save sukčiavimo auka. Bet galiausiai nuostolių patyrė būtent mano portfelis.

Iš savo patirties sužinojau, kad prekyboje tai gali atsitikti, bet padariau dar vieną klaidą – pradėjau prekiauti iš keršto. Norėjau kuo greičiau susigrąžinti savo pinigus, nes jaučiausi, kad mane ir daugelį kitų neteisingai apgavo.

Dėl to pradėjau prekiauti agresyviau. Net jei man pavyko pasiekti tam tikrų laimėjimų, norėjau daugiau, ir kartais mano pelnas virsdavo nuostoliais. Tai buvo baisus ciklas. Kai prekiaujate iš keršto, visiškai normalu neatgauti savo nuostolių. Turėtų įvykti stebuklas, kad neprarastumėte dar daugiau pinigų. Būtent tai ir atsitiko man.

2003 m. gruodį mane smarkiai sukrėtė „Parmalat“ skandalas, ir tuos metus baigiau su dideliais nuostoliais. 2004 m. man pavyko išbristi į nulį – be pelno ir be nuostolių. Reikėjo pusės metų prekybos, kad atsigaučiau po tos situacijos.

V: Tai iš esmės jūs patyrėte didelių nuostolių, tada šešis mėnesius prekiavote iš keršto ir po to supratote, kad reikia keisti savo požiūrį?

A: Taip, būtent taip. Mane išgelbėjo tai, kad nuo 1999 m. turėjau sąskaitą viename Italijos brokerių. Aš aktyviai prekiavau, kartais sudarydamas po 50–100 sandorių per dieną. Remdamasis savo ankstesne darbo su amerikiečių brokeriu patirtimi, pamačiau galimybę

patobulinti savo italų brokerio platformą. Susisiečiau su jais ir buvau pakviestas į Turiną aptarti savo idėjų. Vadovybei tai patiko, ir jie įgyvendino kai kuriuos mano pasiūlymus.

Vėliau jie paprašė manęs pateikti atsiliepimą apie jų platformą ir pristatyti jos naujas funkcijas potencialiems klientams. 2004 m. mano bendradarbiavimas su jais tapo glaudesnis.

Man pradėjo mokėti už mokymo renginius, kurių metu aš važinėčiau į Milaną, Turiną ir Romą, kad pasidalinčiau savo prekybos patirtimi ir mokyčiau klientus prekiauti šio brokerio platforma.

Šis darbas man buvo labai naudingas. Jis užtikrino stabilias pajamas ir leido laisvai prekiauti per dieną.

Iš esmės mano darbas buvo teikti patarimus apie platformą ir mokyti žmones, kaip ją naudotis. Vieną dieną per savaitę skirdavau mokymams, o likusį laiką galėdavau sutelkti dėmesį į savo prekybą.

Laikui bėgant, mano bendradarbiavimas su šiuo brokeriu tapo dar glaudesnis, ir tai paskatino mane persikelti į Turiną, kad būčiau arčiau jų biuro. Tai leido man reguliariai susitikti su jais ir toliau aktyviai prekiauti. Nepaisant visų šių pokyčių, aš niekada nenutraukiau prekybos. Geriausia mano prekybos diena buvo 2011 m. rugpjūčio mėn.

V: 50–100 sandorių per dieną – tai labai daug! Naudojote prekybos robotą ar prekiavote rankiniu būdu?

A: Daugiausia rankiniu būdu. Mano sandorių skaičius pradėjo sparčiai augti maždaug nuo 2006 m., kai rinkoje pasirodė pirmieji algoritmai. Šie ankstyvieji algoritmai bandė imituoti

dienos prekiautojo arba skalpatoriaus veiksmus. Tuo metu jie buvo labai greiti, bet gana primityvūs. Tam tikru mastu jie buvo net „kvaili“. Seniai, tokie kaip aš, turintys didelę patirtį, tikrai galėjo prekiauti prieš mašinas ir laimėti.

V: Kaip jums fiziškai pavyko atlikti tiek daug sandorių? Juk net 50 – tai labai daug.

O: Aš naudočiau vieną iš pirmųjų trackpadų ir labai greitai išmokau juo dirbti. Tai panašu į tai, kaip dabar žmonės žaidžia kompiuterinius žaidimus. Tik man tai nebuvo žaidimas – aš uždirbdavau pinigus.

V: Kokia buvo jūsų skalpavimo strategija?

O: Skalpavau keturis-penkis metus, aktyviai naudodamas biržos stiklinę.

Tada 2005 m. sukūriau specialią programinę įrangą – iš pradžių tai buvo Excel lentelė, bet iki 2007 m. ji tapo pilnavertė programinė įranga, kurią galėjo įsigyti ir naudoti kiti prekiautojai.

Šioje programinėje įrangoje buvo formulės, kurias vėliau patentavau. Dabar horizontalios apimties ir apimties profiliai yra labai populiarūs. Aš patentavau keletą unikalių metodų, sukurtų specialiai Italijos akcijų rinkai. Aš negalėjau to padaryti JAV akcijų rinkai dėl daugybės elektroninių ryšių tinklų JAV, kurie apsunkino išsamių rinkos duomenų rinkimą. Tačiau Italijoje toks požiūris yra įmanomas, todėl mano programinė įranga yra ypač veiksminga Italijos akcijų rinkai.

Ši programinė įranga padeda suprasti, kada dideli žaidėjai perka ar parduoda akcijas. 70–75 % atvejų, kai rinkoje atsiranda pirkėjai, akcijų kaina kyla, o kai atsiranda pardavėjai, ji krinta. Dideli žaidėjai daro didelę įtaką rinkai: jie tarsi drambliai indų parduotuvėje. Mano

programinė įranga leidžia aptikti jų buvimą, o tai labai svarbu, nes jie į rinką neina kiekvieną dieną. Daugeliu atvejų rinkoje aktyvūs smulkūs prekyautojai ir spekuliantai, o dideli žaidėjai pasirodo tik tada, kai jiems reikia sudaryti didelius sandorius.

K: Ar jūs prekiaavote keliomis akcijomis iš karto, ar sutelkėte dėmesį į vieną?

A: Per dieną galėdavau prekiauti 10 ir daugiau akcijų, bet kiekvieną kartą sutelkdavau dėmesį į vieną, kad išlaikyčiau koncentraciją. Naudojau biržos stiklinę be grafikų, nes Italijoje nebuvo 2 lygio. Vietoj to buvo vertikali stiklinė, panaši į rinkos gylį. Aš skalpavau, ir kai pamačiau potencialų sandorį, pateikdavau daug užsakymų, juos atšaukdavau ir, kai atsirasdavo naujos galimybės, pateikdavau naujus užsakymus. Iki 2011 m. ši strategija buvo labai sėkminga. 2011 m. algoritmai tapo daug greitesni ir protingesni. Jie perkėlė juodąsias dėžes arčiau biržos serverių, sumažindami vėlavimus ir padidindami savo greitį bei efektyvumą. Po to mano strategija nustojo veikti.

K: Kaip po to pasikeitė jūsų prekyba?

A: Pokyčiai prekyboje yra laipsniškas procesas. 2011 m., ypač rugpjūčio mėnesį, aš vis dar buvau labai sėkmingas, bet pastebėjau, kad situacija keičiasi. Mano strategija nebebuvo tokia veiksminga kaip anksčiau. Tai neįvyksta akimirksniu: jūs nenukrentate nuo 100 iki 0 per vieną naktį. Pirmiausia iki 80, tada iki 50, tada iki 40, ir tam tikru momentu suprantate, kad laikas priimti sprendimą. Supratau, kad algoritmai tapo protingesni už mane, ir po daugelio sėkmingų metų turėjau pakeisti savo prekybos stilių.

Į savo programinę įrangą įtraukiau naujas funkcijas ir perėjau nuo skalpavimo prie dienos prekybos. Sumažinau sandorių skaičių: nuo 100 ir daugiau per dieną iki 30, tada iki 20, vėliau iki 10, o kartais ir iki 5 per dieną. Šis perėjimas tęsėsi iki 2015 m.

Nuo 2015 m. ir toliau mano požiūris pasikeitė dar labiau. Kai senstame – dabar man 58 metai – patirtis padeda išvengti nereikalingų sandorių, net jei jie galėtų atnešti nedidelį pelną. Jaunystėje prekiaujate agresyviau. Tai tarsi turėti kavinę ir parduoti šimtus puodelių kavos per dieną: pelninga, bet pernelyg nervinga. Perėjimas prie dienos prekybos yra tarsi pardavimas vieno brangaus gėrimo už kainą, lygią 100 puodelių kavos. Tai mažiau įtemptas ir efektyvesnis būdas.

V: Kokia buvo sėkmingos prekybos biržos stikline paslaptis jūsų karjeros pradžioje, kai nuolat pateikdavote ir atšaukdavote užsakymus?

A: Karjeros pradžioje paslaptis buvo supratimas, kad kitoje mano sandorių pusėje yra tokie patys žmonės kaip aš. Tai buvo šachmatų partija, ir man reikėjo mąstyti taip, kaip mąsto mano varžovai. Vėliau varžovais tapo programiniai algoritmai, ir aš sutelkiau dėmesį į jų elgesio tyrimą.

Šios programos uždirbdavo pinigus, sukeldamos mikrovolatilumą, bet vengdavo realaus volatilumo. Kai akcijos pradėdavo smarkiai svyruoti, jos pasitraukdavo iš rinkos, kad išvengtų nuostolių, nes paprastai dirbdavo abiejose rinkos pusėse. Paprastai jos pasitraukia iš žaidimo prieš paskelbiant svarbiausius ekonominius duomenis 8:30 arba 10:00 ryte, pavyzdžiui, prieš paskelbiant BVP ataskaitą arba vartotojų kainų indeksą, kad nepatektų į stiprius rinkos svyravimus.

Šiuolaikinės prekybos programos masiškai pateikia ir atšaukia atidėtus užsakymus, kad paveiktų kitus prekiautojus ir algoritmus. Jos sukuria iliuziją, kad akcijų kaina juda tam tikra kryptimi. Pavyzdžiui, gali atrodyti, kad akcijos kyla, bet vos įžengiate į sandorį, paaiškėja, kad jos krinta, nes programa dirbo prieš jus.

K: Kaip jūs naudojate savo prekyboje tai, kad algoritmai pateikia atidėtus užsakymus, kad suklaidentų kitus prekiautojus?

A: Algoritmai nemėgsta, kai žmogus prekiautojas prekiauja prieš juos, ir akimirksniu jį nubaudžia. Jie bando pastūmėti jus priimti neteisingus sprendimus. Tai labai strateginis žaidimas. Pagrindinė problema dabar yra ta, kad jie yra tokie greiti, kad kai suprasite jų veiksmus ir bandysite reaguoti, jau bus per vėlu. Būtent todėl skalpavimas neveikia.

Vienas iš mano pagrindinių privalumų per daugelį metų buvo gebėjimas prisitaikyti kaip chameleonas, kai tik mano esama strategija nustodavo veikti. Aš perėjau per dotcom burbulą, rugsėjo 11-osios tragediją, „Lehman Brothers“ bankrotą, algoritmų atsiradimą – ir aš vis dar čia. Aš nuolat koregavau savo prekybos stilių, kad jis atitiktų naujas rinkos sąlygas.

Po rinkos žlugimo dėl COVID-19 pandemijos man atsirado galimybė įsigyti akcijų už labai mažą kainą ir pereiti prie „pirkti ir laikyti“ strategijos. Dabar, nors vis dar aktyviai prekiauju per dieną, pagrindinis mano dėmesys nukrypo į svyravimų prekybą. Aš atidarau keletą pozicijų vienu metu, analizuoju fundamentalius duomenis ir ieškau arbitražo galimybių, kai rinka neteisingai vertina akcijas, remdamasis savo 25 metų prekybos patirtimi.

Taigi, mano strategija evoliucionavo. Aš nustatau, ar dabartinės rinkos sąlygos atitinka tas 2 iš 10 dienų, kai tikrai verta aktyviai prekiauti. Didžiąją laiko dalį rinka nesikeičia taip, kad būtų galima lengvai pasinaudoti šiuo judėjimu. Mano programinė įranga padeda nustatyti tokias optimalias dienas, ir aš prekiauju pagal tai.

Naudodamas savo programinę įrangą, galiu identifikuoti įvairius rinkos dalyvius: piranijas, ryklius ir didelius ryklius. Tai tipiniai šio rinkos dalyviai. Pavyzdžiui, privatūs prekiautojai ir spekuliantai, prekiaujantys naudodami algoritmus, yra piranijos.

Baltieji rykliai (vidutinio lygio prekyautojai) rinkoje yra beveik kiekvieną dieną, o mėlynieji rykliai (dideli instituciniai investuotojai) pasirodo retai.

Šią rinkos dalyvių klasifikaciją naudoju, kad galėčiau stebėti, ką daro „mažos žuvytės“ (mažmeniniai prekyautojai). Šie rinkos dalyviai dažnai sudaro neteisingus sandorius, paprastai prieštaraujančius pagrindinei tendencijai, ir ši informacija yra labai vertinga. 80 % atvejų jie prekiauja prieš rinkos judėjimą.

Prekybos sesijos metu mano programinė įranga atnaujinama realiuoju laiku. Aš sukūriau ir patentavau indikatorius, pavadintą „TWbook Indicator“. Šis indikatorius analizuoja prekybos apimtis, vidutinę atskirų užsakymų vertę ir kitus parametrus, pvz., akcijų augimo ir kritimo santykį (kiek akcijų kyla ir kiek krinta). Visi šie elementai yra įtraukti į patentuotą algoritmą, kuris apskaičiuoja rinkos nuotaikas. Aš renku duomenis iš įvairių prekybos teikėjų ir gaunu išsamų vaizdą apie rinkos judėjimus.

K: Jūs analizuojate apimtis?

A: Žinoma. Mano prekyba yra pagrįsta apimtimis.

Vertikalios apimtys rodo, kada buvo aktyvumas, o horizontalios – kur jis buvo ir kokiu mastu. Aš visiškai pasitikiu tiek horizontaliomis, tiek vertikalėmis apimtimis. Tai vieninteliai indikatoriai, kuriuos naudoju savo grafikuose.

K: Ar galite papasakoti išsamiau, kaip naudojate savo indikatorius?

O: Paaiškinsiu išsamiau. Rinka daugiausia teikia informaciją iš likvidumo teikėjų, t. y. tų, kurie pateikia užsakymus biržos stiklinėje, perspektyvos. Tačiau mano programinė įranga

sutelkia dėmesį į likvidumo vartotojų, t. y. tų, kurie perka iš pardavėjų arba parduoda pirkėjams, perspektyvą.

Mano algoritmas apdoroja biržos sandorių langą ir duomenis apie laiką bei pardavimus, kad atkurti tų, kurie įeina į rinką, o ne tų, kurie tiesiog laukia savo užsakymų įvykdymo, požūrį.

Mano algoritmas, kuris šiandien gali būti laikomas dirbtinio intelekto forma, generuoja prekybos signalus taip. Pavyzdžiui, šiandien ryte 10:00 gavau signalą apie Italijos akcijas „Saipem SpA“. Šis signalas rodė, kad jei akcijos elgsis tam tikru būdu iki 10:00, greičiausiai jos užsidarys žemiau dabartinės kainos. Sistema tokiems signalams priskiria reitingą nuo vienos iki keturių žvaigždučių. Išanalizavęs istorinius duomenis nuo 2014 m., matau, kad ši strategija turi 53 % sėkmingų sandorių ir 1,4 pelno koeficientą.

Šie signalai pagrįsti duomenimis, kuriuos renku kasdien nuo 2010 m. Remiantis istoriniais duomenimis sudaryta kapitalo linija atrodo gana įdomi, todėl šiuos duomenis naudoju dienos prekybai. Mano platforma generuoja prekybos idėjas, apskaičiuotas remiantis dideliu istorinių duomenų kiekiu.

Pavyzdžiui, šiandienos rinkai galiu sukurti 15 dienų rinkos profilį. Remiantis istoriniais duomenimis sudaryta kapitalo linija yra tikrai naudinga ir sudaro mano dienos prekybos strategijos pagrindą.

K: Kai jau turite prekybos idėjų, kaip nustatote įėjimo ir išėjimo taškus?

A: Ryte įvertinu rinkos scenarijų. Jei rinka yra stabili, tiesiog sakau: „Iki rytojaus“. Bet jei scenarijus rodo vidutinį, nuosaikų arba stiprų trendą su tam tikru rizikos laipsniu, ieškau galimybių remdamasis reitingais, kurie apima apimties padidėjimą.

Tada man reikia kažko, kas patvirtintų mano sprendimą. Algoritminė statistika gali rodyti pirkimus, bet jei diena bus klasifikuojama kaip rizikinga, net esant vidutinei ar stipriai tendencijai, aš neisiu į ilgąją poziciją. Tai visiškai prieštarauja mano strategijai. Man reikia veiksmų, kurie rodo tikrai stiprią galimybę, derinio. Pavyzdžiui, jei yra potencialas kritimui, aš atidarau trumpą poziciją. Jei dinaminė arba statinė tendencijos linija pakyla, aš atidarau ilgą poziciją. Toks yra mano požiūris.

Aš pastebėjau, kad pagal šią strategiją trumposios pozicijos yra sėkmingesnės nei ilgosios. Su tokiu požiūriu dienos prekyba yra efektyvesnė trumpoms pozicijoms, nes kritimai įvyksta greičiau ir sukelia didelius judėjimus. Kai rinka krenta, kritimas gali siekti 1 %, 2 %, 3 % ar net 4 %. Augimas paprastai yra sklandesnis – apie 0,7 % gerą dieną. Taigi, norint uždirbti realių pinigų dienos prekyboje, pelningiau trumpinti rinką. Stiprios galimybės ilgosioms pozicijoms atsiranda tik 2 iš 10 dienų.

Kai turiu atidarytą poziciją, man nebereikia grafikų – aš valdau sandorį, stebėdamas pačią akcijų kainos dinamiką. Paprastai aš nenustatau fiksuoto tikslo. Turiu mentalinį take profit, bet aš nestatau take profit užsakymo už šią kainą. Vietoj to aš seku tendenciją, naudodamas trailing stop. Jei rinka juda mano link, aš tiesiog leidžiu savo pelnui augti. Jei prasideda tendencijos pasikeitimas, tai signalas uždaryti sandorį.

K: Kur nustatote stop orderius?

A: Per metus supratau, kad jei patiriu nuostolį iki 400 eurų, paprastai galiu jį susigrąžinti per dieną. Tačiau jei įvyksta kažkas netikėto, pavyzdžiui, 14:30 (pagal Europos laiką) paskelbiami svarbūs ekonominiai duomenys, kurie sukelia staigų rinkos kritimą, ir mano nuostoliai viršija 400 eurų, tai sumažina mano pasitikėjimą.

Tokiais atvejais aš nedelsdamas uždarau poziciją, nes tolesnis buvimas rinkoje gali lemti dar didesnes klaidas.

Aš gerai valdau savo sandorius, kol neviršijama 400 eurų nuostolių riba. Vos tik ši riba viršijama, aš nedelsdamas fiksuoju savo nuostolį. Dėl šios priežasties aš nenaudoju automatinių stop orderių, nes rinka kartais gali staigiai „šoktelėti“ į abi puses. Pavyzdžiui, po COVID pandemijos rinka buvo labai nestabili, ir griežtų stop orderių naudojimas galėjo priversti priverstinai uždaryti pozicijas.

K: Ar jūs nustatote pelno tikslus dienos prekyboje?

A: Ne. Paaiškinsiu, kodėl. Aš bandžiau daug kartų, bet tai veikia taip. Kai kuriomis dienomis jūs esate visiškai sinchronizuoti su rinka. Tokiomis dienomis, jei būtų galima prekiauti 20 iš 24 valandų, reikėtų būtent taip ir daryti. Bet būna dienų, kai viskas eina ne taip, ir po dviejų sandorių geriau tiesiog pasakyti „Gerai, šiandien ne mano diena“ ir baigti.

Aš nenustatau fiksuotų pelno orderių. Leiskite pateikti pavyzdį su „Caterpillar“ akcijomis per pastaruosius penkerius metus. Ir pridėsiu čia „CNH Industrial“, „Caterpillar“ konkurento, akcijas. CNH – buvusi Italijos bendrovė, kuri išėjo į pasaulinę rinką ir dabar kotiruojama tik JAV.

Istoriškai susiklostė taip, kad šių dviejų bendrovių kotiravimas kito panašiai. Tačiau 2023 m. viduryje CNH generalinis direktorius paskelbė, kad bendrovė nebebus kotiruojama Milane ir liks tik Niujorko biržoje. Nepaisant bendro rinkos augimo ir tolesnio „Caterpillar“ akcijų kilimo, CNH akcijos pakrypo priešinga kryptimi. Italijos investuotojai, nenorėdami laikyti užsienio rinkoje kotiruojamų akcijų, pradėjo jas masiškai parduoti. Iki lapkričio pabaigos CNH P/E (kaina/pelnas) santykis nukrito žemiau 6, o tai yra itin retas atvejis.

Aš aktyviai supirkau CNH akcijas ir neseniai jas pardaviau maždaug už tą pačią kainą. Poziciją laikiau apie mėnesį ir gavau nemažą pelną.

Tuo laikotarpiu aš dar trumpinau vieną akciją ir neprekiavau per dieną, nes šie du sandoriai man užtikrino puikų pelną. Dabar aš labiau orientuojuosi į panašių ilgalaikių sandorių paiešką nei į dienos prekybą. Bet jei atsiranda gerų galimybių dienos prekybai, aš jomis pasinaudoju. Jei jų nėra, ieškau kitų sandorių.

K: Papasakokite apie prekybos konkursus, kuriuose dalyvavote.

A: Laimėjau 10 prekybos konkursų ir užėmiau 2, 3 arba 4 vietą 14 kitų konkursų. Išskyrus vieną konkursą, kuris truko tris mėnesius, visi jie buvo kvietiminiai ir turėjo skirtingą formatą. Italijos konkursas „Top Trader“ truko tris mėnesius, o konkursas „Salon du Trading Paris“ Paryžiuje buvo ypač sudėtingas – ten aš pasidalijau pirmąją vietą.

Pasirodyti Paryžiuje – tai kaip žaisti Vimbldone. Turnyrai vyksta vienos dienos varžybų formatu su teisėjais, kuriuos aš vadinu arbitrais, nes jie dėvi marškinėlius, primenančius arbitrų uniformą. Kiekvieną kartą, kai atidarai naują poziciją, turi pakelti ranką ir paskelbti: „Aš esu „long“ pozicijoje su tokiu ir tokiu instrumentu“. Tada teisėjai prieina, patikrina sąskaitą, užfiksuoja sandorio detales ir užrašo jas ant lentos. Šis procesas įdomus, bet labai lėtas: tarsi grįžti kelerius metus atgal technologijų atžvilgiu.

Konkursas prasideda ryte, jame dalyvauja 16 prekiautojų. Po valandos jų lieka 8, tada 4, ir galiausiai 2 geriausi patenka į finalinį etapą. 2011 m. tapau čempionu, o 2012 m. užėmiau antrą vietą, finale nusileidęs Robui Hoffmanui. Nepaisant aršios konkurencijos su prekiautojais iš viso pasaulio, antroji vieta man buvo didelis pasiekimas, ir aš buvau labai patenkintas savo rezultatu.

K: Ar konkurso organizatorius nustatė, kokiais instrumentais galima prekiauti, ar dalyviai galėjo pasirinkti bet kokius aktyvus pagal savo pageidavimus?

A: Anksčiau „Salon du Trading Paris“ konkurse buvo galima prekiauti bet kokiais instrumentais, neviršijant 50 000 eurų biudžeto. Tačiau kai kurie prekiautojai, ypač iš Australijos ir Azijos, atvykdavo ketvirtadienį, dalyvavo rytinėje prekyboje, bet nepatekė į geriausių aštuoneto, greitai iškrisdavo. Jie skundėsi, kad išleidžia pinigus skrydžiui, o juos taip greitai diskvalifikuoja.

Atsižvelgdami į skundus, organizatoriai pakeitė taisykles. Dabar dalyviai gali prekiauti visą dieną, bet skirtingose sekcijose. Pavyzdžiui, ryte prekiaujate akcijų rinkoje (europietiškomis, prancūziškomis, italijietiškomis, vokiškomis akcijomis – pasirinktinai). Pietų metu pereinate į valiutų rinką. Tada 17:00 Europos laiku (11:00 Niujorko laiku) – finalinė sesija, kurioje reikia prekiauti ateities sandoriais. Tai gali būti indeksai, nafta, auksas ar kiti aktyvai. Toks formatas padėjo nustatyti geriausią universalų prekiautoją.

Laikui bėgant taisyklės vėl pasikeitė: dabar yra atskiri nugalėtojai akcijų, valiutų ir ateities rinkų kategorijose, o galiausiai nustatomas bendras čempionas.

V: Ar jūsų prekybos strategija varžybose skiriasi nuo to, kaip prekiaujate realiame gyvenime?

A: Prekyba varžybose yra kaip lenktynės lenktynių trasoje. Ten aš atiduodu viską, nes turiu tikslą – laimėti.

Tokiais momentais mano strategija yra paprasta: arba didelis pelnas, arba stop loss. Toks stilius tinka tik varžyboms: tai dvikova. Kaip ir automobilių lenktynėse, galite driftuoti arba važiuoti kaip ralyje – tai skirtingi požiūriai ir strategijos, pritaikyti varžyboms.

Bet mieste aš taip nevažiuoju ir neprekiuoju įprastomis sąlygomis. Varžybose jūs nuolat esate ant ribos, bet mano įprastas prekybos stilius yra kitoks, net ir taikant tą pačią pagrindinę strategiją.

Įprastoje prekyboje siekiu maksimalaus našumo, ir tai ne tik strategijos klausimas, bet ir mano emocinis požiūris į rinką. Aš iš anksto planuoju stop loss lygius ir savo reakciją į įvairius scenarijus, nepriklausomai nuo to, ar rinka juda mano naudai, ar prieš mane. Mano pagrindinis tikslas – apsaugoti portfelį naudojant stop loss ir kruopštų planavimą.

Per metus mano prekybos stilius pasikeitė. Kai esi jaunas, sudarai daug sandorių. Su amžiumi prekiauji rečiau, bet apgalvotai. Dabar žiūriu į rinką plačiau, 360° formatu, studijuojau koreliacijas tarp rinkų ir aktyvų. Man patinka spread trading, pavyzdžiui, vienos akcijos prekyba prieš kitą arba vieno sektoriaus prekyba prieš kitą. Mano prekyboje svarbūs apimtys, grafikai ir rinkos sąlygos. Swing trading prekyboje man patinka naudoti horizontalias apimtis, kad nustatytumėte potencialias tendencijos pasikeitimo zonas ir tikslinius lygius.

V: Ar varžybose naudojate kitą laiko intervalą nei prekiaudamas įprastai?

A: Taip, varžybose perėjau prie mažesnių laiko intervalų. Man labiau patinka dienos ir savaitės grafikai, bet gerai orientuojuosi ir 5 minučių bei 1 minutės laiko intervalais. Nėra universalus būdo pasiekti sėkmės – galima sėkmingai prekiauti įvairiais aspektais, ir man patinka žiūrėti į rinką iš įvairių pusių.

Pastaruoju metu aš sutelkiau dėmesį į tai, kad mėgaučiausi gyvenimu, todėl sumažinau sandorių skaičių ir perėjau prie ilgų laiko intervalų. Bet jei rytoj bus varžybos, aš lengvai persijungsiu atgal – aš prekiauju tokiu būdu jau daug metų.

Prekiaudamas per dieną, aš sutelkiu dėmesį ne tik į kainų pramušimus, bet ir į volatilumo pramušimus. Tai įvyksta, kai rinka pagreitėja ir padidėja sandorių skaičius per sekundę ar minutę, dažnai sutampant su atsparumo lygio pramušimu.

Prekiaujant per dieną, jei naudojate tokius įrankius kaip standartinis nuokrypis nuo vidutinės svertinės kainos (VWAP), turite išmanyti grįžimo prie vidurkio strategijas. Kartais kaina pasiekia pirmąjį standartinį nuokrypį, o tada grįžta atgal, todėl turite būti tam pasirengę. Kitais atvejais kaina peržengia lygį ir siekia antrojo arba trečiojo standartinio nuokrypio. Paprastai savo grafikuose rodom tris standartinius nuokrypius ir VWAP.

Analizuojant apimtis dienos prekyboje, verta sutelkti dėmesį į matomą diapazoną per pastaruosius 4–10 dienų. Svarbu suprasti, kur yra prekiautojai, kurie nusipirko aktyvą prieš dvi ar tris dienas, ir kaip jie jaus spaudimą, jei kaina pradės kristi.

Jei kaina kils, tokie prekiautojai greičiausiai greitai parduos, nes jie jau nesiekia pelno – jie tiesiog nori išeiti be nuostolių.

Jie mato po savimi „juodąją skylę“ ir stengsis uždaryti savo pozicijas pirmoje progėje.

Todėl lengva nustatyti pasipriešinimo lygius, kur per pastaruosius 5–10 dienų buvo didelis volatilumas. Swing prekiautojai paprastai nelaiko pozicijų ilgiau nei šis laikotarpis, todėl kainai atsigavus daugelis jų išeina tik tam, kad uždarytų sandorį be nuostolių. Tai gana paprasta: turite tokius įrankius kaip VWAP ir standartinis nuokrypis, bet prekyba taip pat turi didelę emocinę sudedamąją dalį. Jei paklaustumėte prekiautojų, kiek emocijos veikia jų prekybą, dauguma atsakytų: mažiausiai 80 %. Realybėje šis skaičius greičiausiai yra artimesnis 90 %. Kaip su tuo susidoroti?

Įsivaizduokite garsų futbolininką Diego Maradona. Tarkime, jūs tapote Maradona techninėje analizėje, akcijų pasirinkime ar rinkos laiko pasirinkime. Bet jei jūsų sandoriai daugiau nei 80 % yra paveikti emocijų, visa tai neturės reikšmės. Kad jūsų įgūdžiai atsiskleistų, jums reikia sumažinti emocijų įtaką iki minimumo. Kaip tai pasiekti? Reikia treniruotis.

Pirma, nereikia prekiauti demo sąskaitoje, nes ji nesukelia emocinio prisirišimo prie realių pinigų. Vietoj to pradėkite prekiauti nedidele pinigų suma ir palaipsniui ją didinkite. Tai padės jums išmokti kontroliuoti savo emocijas. Laikui bėgant didinkite sąskaitoje esančią sumą. Ir vieną dieną ateis momentas, kai suprasite, kad negalite susilaikyti nuo nuolatinio savo pozicijų tikrinimo.

Jei naktį prabundate, kad patikrintumėte, kas vyksta rinkoje, tai reiškia, kad viršijote savo emocinį slenkstį. Emocijų įtaka yra tiesiogiai susijusi su į rinką investuota pinigų suma. Pavyzdžiui, vienos akcijos už 100 dolerių pirkimas greičiausiai nesukels jums nerimo ir jūs lengvai galėsite ją ignoruoti. Panašiai gali būti ir su 1 000 ar net 3 000 dolerių suma. Bet tam tikru momentu suma pradės daryti jums spaudimą.

Kiekvienam šis slenkstis yra skirtingas. Dauguma žmonių investuoja į rinką daugiau lėšų, nei gali psichologiškai susidoroti, ir būtent dėl to jie patiria nuostolių. Jie nesugeba susitvarkyti su emocijomis, nes statymai yra pernelyg dideli.

Aš rekomenduoju didinti investicijų sumą palaipsniui, tarkime, po 1 000 dolerių per kartą, ir stebėti savo reakciją. Greičiausiai pastebėsite, kad jums patogiau dirbti tik su nedidele suma. Jei laikysitės savo ribos, galėsite sėkmingai prekiauti. Tačiau prekiauti pernelyg mažomis sumomis taip pat nėra efektyvu, nes tai neįtrauks jūsų į procesą. Raskite savo pusiausvyrą ir galėsite prekiauti efektyviai.

K: Ar galite išsamiau paaiškinti savo strategiją?

A: Po skalpavimo laikotarpio, kuris buvo pagrįstas vien intuicija, pradėjau naudoti grafikus, kad padėtų man prekiauti. Pradėjau nuo VWAP ir standartinių nuokrypių, o vėliau į savo analizę įtraukiau horizontalius apimtis. Man svarbu palyginti prekiaujamos akcijos elgesį su bendra rinkos padėtimi, įskaitant ateities sandorius.

Pavyzdžiui, ar rinka yra augimo tendencijoje? Ar akcijos, kuriomis prekiauju, juda ta pačia kryptimi? Ar esu teisingoje rinkos pusėje? Jei planuoju įeiti į ilgąją poziciją, patikrinu, ar kaina yra aukštesnė už VWAP. Tai rodo, kad dideli žaidėjai perka daugiau nei parduoda. Mano tikslas – kopijuoti didelių žaidėjų veiksmus, nes būtent jie turi įtakos rinkai. Jei jie perka, rinka greičiausiai kils.

Standartiniai nuokrypiai gali būti palaikymo arba pasipriešinimo lygiais, o kartu su horizontaliais apimtimis jie sudaro įdomius įėjimo taškus. Savo dienos prekyboje aš pasiekiu sėkmę daugiau nei 8 iš 10 sandorių. Tačiau minusas yra tas, kad šie du nuostolingi sandoriai gali sunaikinti visą savaitės pelną.

Prieš uždarydamas poziciją, aš visada žinau, kur bus mano stop loss, bet turiu būti visiškai tikras, kad nepadarysiu klaidos. Kai kaina pasiekia stop, o tada apsisuka ir eina reikiama kryptimi, tai nuvilia. Toks neryžtingumas kartais padidina mano nuostolius šiek tiek daugiau nei pelną, bet dienos prekyboje tai normalu.

K: Koks yra jūsų mėgstamiausias laiko intervalas dienos prekybai?

A: Paprastai naudoju 5 minučių grafiką: pastebėjau, kad man jis tinka geriausiai. Jei rinkoje yra mažas volatilumas ir man reikia prekiauti, galiu pereiti prie 1 minutės grafiko, bet mano stiliui tai pernelyg agresyvu. O 15 minučių grafikas, atvirkščiai, yra pernelyg lėtas ir nuobodus dienos prekybai. Todėl, mano nuomone (ir tai yra labai subjektyvu), idealus yra 5 minučių grafikas.

K: Koks svarbiausias patarimas, kurį galite duoti pradedančiam prekiautojui?

A: Pirmiausia, venkite prekybos demo sąskaitoje. Kai pajusite pakankamą pasitikėjimą savo rinkos supratimu, pradėkite prekiauti realioje sąskaitoje.

Planuokite savo strategiją. Tai ne tik sprendimas, kada pirkti ar parduoti. Svarbu iš anksto nuspręsti, kiek pinigų galite sau leisti prarasti. Turite žinoti, ką daryti, jei rinka juda jūsų naudai: užfiksuoti pelną take profit lygyje, taikyti trailing stop arba, galbūt, parduoti pusę pozicijos, perkelti stop loss į breakeven ir leisti pelnui augti.

Visi šie metodai gali būti veiksmingi. Universalus metodo nėra, bet svarbiausia turėti aiškų planą. Pagrindinis prekybos elementas yra kapitalo valdymas. Kai pradėsite prekiauti realiais pinigais, sutelkite dėmesį į patikimo rizikos valdymo plano parengimą. Turėdami gerą rizikos valdymą, net monetos metimas gali būti pelningas. Pirkimo ir pardavimo strategijos atsiranda vėliau, bet daugelis naujokų klaidingai pradeda būtent nuo jų, ir tai yra didelė problema.

K: Ar manote, kad prekiautojams nereikėtų naudoti demo sąskaitų, o ką manote apie atgalinį testavimą?

A: Atgalinis testavimas yra visiška nesąmonė. Jei bandote strategiją su istoriniais duomenimis ir matote, kad ji neveikia, greičiausiai ją pakoreguosite ir išbandysite dar kartą. Jei po pakeitimų jūsų strategija pradės rodyti gerus rezultatus, puiku! Bet iš esmės jūs tiesiog pritaikėte strategiją prie praeities duomenų, o ne sukūrėte tikrai veikiančią metodiką. Tai reiškia, kad jūsų strategija yra pritaikyta prie istorinių kainų, bet ji gali neveikti ateities rinkos sąlygomis.

K: Ar rekomenduojate pradėti nuo nedidelės sąskaitos, daryti pakeitimus realiomis rinkos sąlygomis ir toliau prekiauti tokiu būdu?

A: Sąžiningai sakant, aš netikiu, kad tarp prekybos strategijų yra „Šventasis Gralis“. Tačiau galite rasti savo „Šventojo Gralio“ versiją veiksmingame kapitalo valdyme. Tai panašu į santuoką: abu partneriai žada būti ištikimi vienas kitam visą gyvenimą, bet mes žinome, kad taip nebūna visada. Lygiai taip pat ir su kapitalo valdymu: kartais nesilaikome savo strategijos taip disciplinuotai, kaip reikėtų.

Jei norite tapti sėkmingu prekiautoju, lemiamą vaidmenį vaidina planavimas. Jums reikia aiškaus plano, įskaitant atsarginius variantus, jei kažkas nepavyks pagal jūsų kapitalo valdymo strategiją.

Tarkime, kad jūsų nuostolis sandoryje yra ribotas iki 500 \$.

Jei rinka bus labai volatili ir pasieks šį nuostolio lygį, jūs nuspręsite palaukti tendencijos pasikeitimo ir neuždarysite pozicijos. Iki dienos pabaigos jūs pastebėsite, kad jūsų nuostolis jau siekia 900 \$. Ką daryti? Daugelis žmonių tokioje situacijoje pasimeta, nes neturi iš anksto parengto plano. Jie atsiduria rinkos įtakoje ir nėra pasirengę imtis ryžtingų veiksmų.

Turite turėti „planą B“ tuo atveju, jei kas nors nepasiseks. Jei viršijote savo limitus, turite turėti strategiją, kaip išeiti iš šios situacijos. Pagrindinis tikslas – išvengti katastrofiškų nuostolių, kurie gali visiškai sunaikinti jūsų kapitalą. Jei turėsite likusių lėšų, galėsite prekiauti ir atkurti savo kapitalą. Bet jei prarasite visą arba 90 % kapitalo, atsigauti bus praktiškai neįmanoma.

Atminkite: jei prarasite 50 % kapitalo, turėsite uždirbti 100 %, kad grįžtumėte į pradinę padėtį. Pažįstu daug prekyautojų, bet tik nedaugelis iš jų pasiekia 100 % pelningumą. Tai reikia prisiminti ir atsižvelgti į savo prekybos planą.

K: Kokia didžiausia klaida, kurią daro žmonės prekiaudami?

A: Dažniausia klaida – tai stop loss nebuvimas. Kartais prekyautojai yra harmonijoje su rinka ir labai sėkmingi, nes jie pasitiki savimi ir savo sprendimais.

Prisimenu atvejį, kai kalbėjau konferencijoje ir paminėjau, kad ką tik pardaviau „Fiat“ (dabar „Stellantis“) akcijas. Vienas žmogus salėje atsakė: „Oho! Puikiai padarėte, nes aš ką tik nusipirkau šias akcijas. Kai aš ką nors perku, tai iš karto krenta“. Šis žmogus akivaizdžiai nepasitikėjo savimi.

Kam būti nepasitikint savimi? Jei nepasitikite savimi, kam tada prekiauti? Pasitikėjimas savimi yra raktas į sėkmę. Be jo greičiausiai patirsite nesėkmę.

Norint išlaikyti šį pasitikėjimą, būtina laikytis savo kapitalo valdymo strategijos. Kurdami ją, svarbu sąžiningai įvertinti save. Net geriausia strategija bus bevertė, jei jos nesilaikysite. Jūsų strategija turi atitikti jūsų gebėjimus ir charakterį, kaip gerai tinkantis kostiumas.

K: Koks yra teisingas rizikos ir pelno santykis arba kapitalo valdymas?

A: Tai priklauso nuo situacijos. Jei prekiaujate per dieną, siekite mažo rizikos ir pelno santykio, maždaug 1:1. Swing prekyboje jūsų rizikos ir pelno santykis turėtų būti didesnis, nes rinka atsidaro ir užsidaro, sukuriant kainų skirtumus. Šie skirtumai reiškia, kad ne visada galite kontroliuoti situaciją.

Dienos prekyboje galite uždaryti savo poziciją bet kuriuo metu. Tačiau, jei naktį įvyks kažkas reikšmingo, pavyzdžiui, kokie nors geopolitiniai įvykiai, jūsų akcijos gali atsidaryti 10 % žemiau. Turite turėti planą tokiam atvejui.

Todėl naudinga turėti didesnę rizikos ir pelno santykį nei 1:1, pavyzdžiui, 1:3 arba 1:1,4.

Svarbiausia – išvengti didelių nuostolių „juodosios skylės“. Tai turime aiškiai suprasti visi. Prekyboje visada būna nedideli nuostoliai ir nedidelis pelnas – tai neišvengiama. Skirtumas tas, kad kartais pavyksta gauti didelį pelną, bet svarbiausia – išvengti didelių nuostolių.

Jei sugebėsite išvengti didelių nuostolių dėl efektyvaus kapitalo valdymo, turėsite šansą išlikti rinkoje. Laikui bėgant galėsite gauti didelį pelną. Bet jei susidursite su dideliais nuostoliais, anksčiau ar vėliau iškrisite iš žaidimo.

Taigi, prioritetas yra kapitalo valdymas. Jo pagrindinis tikslas – išvengti didelių nuostolių. Įprasti pelnai ir nuostoliai yra kasdienės prekybos dalis. Pagrindinis uždavinys – laikui bėgant pasiekti didelį pelną, sumažinant nuostolius iki minimumo.

DAVIDO PATARIMAI PREKYBAI

1. Stebėkite 4–10 dienų intervalą naudodami VWAP

Prekiaudami per dieną, sutelkite dėmesį į matomą paskutinių 4–10 dienų intervalą. Šis laiko intervalas padeda suprasti, kur prekiautojai gali atsidurti spaudimo sąlygomis, jei kainos pradės kristi.

Norėdami nustatyti pagrindinius lygius, kuriais prekiautojai įėjo į rinką, naudokite tokius įrankius kaip VWAP ir standartinis nuokrypis. Kai kainos atsigauja, šie prekiautojai dažnai parduoda, kad išeitų į nulį, sukuriant pasipriešinimo lygius.

Svingo prekiautojai paprastai laikosi pozicijų iki 10 dienų, todėl, kai kaina grįš į jų įėjimo lygius, jie greičiausiai fiksuos pelną. Atsižvelgdami į šią dinamiką ir taikydami VWAP kartu su apimties analize, galėsite geriau prognozuoti pasipriešinimo lygius ir priimti pagrįstus prekybos sprendimus.

2. Atsisakykite demo prekybos ir nustatykite savo emocinį slenkstį

Venkite demo prekybos, nes ji nesukelia emocijų, būdingų prekybai realioje rinkoje. Pradėkite nuo nedidelio depozito ir palaipsniui jį didinkite, kad išmoktumėte valdyti savo emocijas. Laikui bėgant papildykite sąskaitą, kol nustatysite savo emocinį slenkstį. Jei naktį prabundate, kad patikrintumėte rinką, tai reiškia, kad jums rizikuojate per didelę sumą.

Nustatykite savo ribą. Pavyzdžiui, 100 dolerių sandoris jums gali neturėti jokio poveikio, o 1000 ar 3000 dolerių sandoris jau gali sukelti stresą. Daugelis prekiautojų investuoja daugiau, nei gali išlaikyti emociškai – tai veda prie neapgalvotų sprendimų ir nuostolių.

Didinkite investicijas palaipsniui, pavyzdžiui, po 1 000 USD, ir stebėkite savo reakciją. Raskite sau patogią sumą – tokią, kuri jus domins, bet neviršys jūsų emocinės kontrolės ribų. Valdydami emocijas, galėsite sėkmingai prekiauti ir atskleisti savo potencialą. Atminkite: prekybos meistriškumo raktas – ne tik techniniai įgūdžiai, bet ir emocijų kontrolė.

3. Visada turėkite atsarginį planą

Yra begalė strategijų, bet tikrasis sėkmės paslaptis – skirti tiek pat dėmesio kapitalo valdymui. Būtent jis lemia jūsų galutinį rezultatą. Nustokite ieškoti idealių įėjimo taškų – jų nėra! Vietoj to planuokite galutinį rezultatą ir valdykite sandorius kaip profesionalas.

Planavimas – sėkmingos prekybos raktas.

Visada turėkite atsarginį planą, jei kas nors nepasisektų. Pavyzdžiui, jei jūs apribojote nuostolį iki 500 dolerių, bet neuždarote pozicijos tikėdamiesi tendencijos pasikeitimo, iki dienos pabaigos jūsų nuostolis gali siekti jau 900 dolerių. Tokiose situacijose daugelis prekyautojų panikuoja, nes neturi aiškaus plano. Jei viršijote savo nuostolių limitą, iš anksto apgalvokite, kaip elgsitės.

Venkite katastrofiškų nuostolių, kurie gali sunaikinti jūsų kapitalą. Jei turėsite pinigų, galėsite grįžti į rinką ir vėl prekiauti. Bet jei prarasite 90 % savo kapitalo, atsigauti bus praktiškai neįmanoma. Praradę 50 % kapitalo, turėsite uždirbti 100 %, kad grįžtumėte į nulį.

5 SKYRIUS

John Bannan

John Bannan – vienas iš pasaulyje pirmaujančių ateities sandorių rinkos prekyautojų, užėmęs trečiąją vietą 2022 m. „Robins World Cup“ ateities sandorių prekybos čempionate. Karjeros pradžioje John buvo pasiryžęs palikti darbą nuo 9 iki 17.

Susidomėjęs finansų rinkomis, Džonas visiškai pasinėrė į prekybą ir mokėsi prekybos savarankiškai. Jo prekybos strategijos pagrindas tapo unikalus ciklų pagrįstas požiūris. 2009 m. jis pradėjo prekiauti visą darbo dieną, o 2022 m. tapo konsultantu prekybos ateities rinkose (CTA). Šiandien Džonas valdo milijoninius aktyvus ir specializuojasi swing

prekyboje Nasdaq ir E-mini S&P (ES) ateities sandoriais, taikydamas novatoriškus rinkos laiko nustatymo metodus.

Nepaisant sėkmės, Džonas toliau moko mažmeninius prekyautojus. Jis siekia padėti kitiems, savo programas daro prieinamas smulkiesiems klientams ir mielai priima naujus mokinius. Turėdamas CTA statusą, Johnas toliau tobulina savo strategijas ir dalijasi žiniomis su prekyautojų bendruomene.

K: Kaip atėjote į treidingą?

A: Turėjau ilgalaikius santykius, kol man sukako 20 metų. Kai jie baigėsi, pradėjau galvoti apie savo ateitį ir gyvenimo kelią. Dirbdamas rinkos analitiku McCurrach, pastebėjau, kad daugelis mano kolegų, užimančių aukštesnes pareigas, valdė milijonines mažmenines sąskaitas, bet tuo pačiu metu degė nuo darbo, dirbdami iki išsekimo ir uždirbdami ne daug daugiau už mane. Tai privertė mane susimąstyti, ar noriu eiti tuo pačiu keliu.

Likimas įsikišo, kai galvojau apie persikėlimą į Australiją arba Kanadą. Tada sutikau Ann Marie, savo būsimą žmoną, kuri gyveno Kanadoje, bet kas dvi savaites atvykdavo į Jungtinę Karalystę verslo reikalais. Tarp mūsų iš karto užsimezgė santykiai, kurie greitai vystėsi. Jausdamas, kad esu pasiruošęs naujam gyvenimo etapui, aš išėjau iš darbo ir persikrausčiau į Kanadą, nors supratau, kad pagal imigracijos politikos taisykles tam tikrą laiką ten negalėsiu dirbti. Ann Marie verslas klestėjo, aš jai šiek tiek padėdavau, bet tai nebuvo mano aistra.

Turėdamas matematinį protą, pradėjau skaityti knygas apie investavimą. Iš pradžių nemaščiau apie treidingą, tik apie investavimą – Warreno Buffetto stiliumi. Tai atrodė patikimas būdas, kuriuo naujokas galėjo pasiekti sėkmės. Vieną dieną aš atsitiktinai radau Philo Towno knygą „Sėkmingo investuotojo taisyklė Nr. 1“, ir tai tapo mano pagrindine

kryptimi ateinantiems dvejiems metams. Taikiau „pirkti ir laikyti“ strategiją, ir mano investicijos iš karto pradėjo duoti pelno. Idėja buvo ta, kad jei bendra rinkos tendencija yra auganti, turėdamas diversifikuotą portfelį, greičiausiai pasieksi neblogų rezultatų, net jei jame bus pora silpnų aktyvų.

K: Kada perėjote nuo investavimo prie prekybos?

A: Problema buvo ta, kad investavimas nesukeldavo ypatingo azarto. Jis neatnešė tokio pelno, kuris galėtų pakeisti mano gyvenimą. Vertės investavimas yra patikima strategija, bet norint pasiekti reikšmingų rezultatų šioje srityje reikia daug laiko. Be to, tenka susitaikyti su dideliais nuostoliais rinkos nuosmukio metu, kuriuos sunku numatyti ir išgyventi. Būtent tada aš pradėjau mokytis prekybos: skaitydavau knygas ir lankiau kursus tiek internetu, tiek tiesiogiai Floridoje, Kalifornijoje ir Toronte. Manau, kad kursams apie prekybą išleidau dešimtis tūkstančių dolerių.

V: Ar sutelkėte dėmesį į akcijų indeksus, ar bandėte prekiauti valiutomis, opcionais ir žaliavomis?

O: Turėdamas investavimo patirties, iš pradžių sutelkiau dėmesį tik į akcijas. Tai buvo 2006 m., tuo metu biržos fondai (ETF) tik atsirado, jie buvo nauja sritis. Pradėjau nuo atskirų akcijų, tada perėjau prie mažos kapitalizacijos įmonių akcijų, kur mačiau daugiau galimybių. Iki 2009 m. sukūriau savo prekybos sistemą, pagrįstą mažos kapitalizacijos įmonių akcijomis. Forex man niekada nebuvo įdomus, net ir dabar. 2011 m. perėjau nuo akcijų prie ETF, o 2014 m. sutelkiau dėmesį daugiausia į indeksų ateities sandorius.

V: Kokias strategijas naudojote? Ar karjeros pradžioje eksperimentavote su įvairiais metodais, pvz., prekyba pagal tendą, impulsų pramušimai arba pardavimai ties maksimumais ir pirkimai ties minimumais?

A: Niekada netikėjau, kad galėsiu tiksliai nustatyti rinkos maksimumus ir minimumus. To niekas negali, bet dabar mums pavyksta juos pagauti dažniau nei praleisti. Prieš 10 metų net nemėginau to daryti, nes neturėjau reikiamų priemonių. Man visada patiko idėja pirkti kuo arčiau dugno, bet aš laukdavau nedidelio augimo, kad gaučiau patvirtinimą įėjimui. Naudojau indikatorius, kurie, žinoma, vėluoja, bet kuriant mechaninę prekybos sistemą tenka jais pasikliauti. Mano tikslas buvo kuo tiksliau atspėti trendo apsisukimo momentą apačioje, o ne viršuje. Viršūnes nustatyti sudėtingiau, o dugną sugauti lengviau, ypač akcijų ir ETF atveju, nes rinka juda ilgalaikio bulių tendencijos link. Ilgą laiką prekiauvau tik ilgosiomis pozicijomis. Dabar prekiauju indeksais tiek ilgosiomis, tiek trumposiomis pozicijomis, sutelkdamas dėmesį į trendo apsisukimo prognozavimą.

K: Kai atidarydavote tik ilgąsias pozicijas, bandydamas pagauti dugną, kokių laiko intervalu tai darėte?

A: Ilgą laiką aš koncentravau tik į dieninius grafikus. Net dabar pagrindinė swing prekybos sistema, kurią mes naudojame mano kompanijoje Comhla, yra pagrįsta dieniniais grafikais. Manau, kad kuo ilgesnis laiko intervalas, tuo lengviau nustatyti aiškias tendencijas. Todėl visos mano sistemos, orientuotos tik į pirkimus, yra pagrįstos dieniniais grafikais. Kalbant apie svingo prekybą, iš pradžių naudojau trendines strategijas, bet dabar mes sutelkiame dėmesį į rinkos laiko pasirinkimą prieš faktinį trendo apsisukimą.

Intra-day prekyba yra visiškai kitoks žaidimas: čia svarbu greitai išnaudoti galimybes, o ne laikyti poziciją laukiant tendencijos. Savo intra-day prekyboje siekiu aukšto pelningų sandorių procento, o ne didelių judėjimų. Bet apskritai pastaruosius 20 metų aš sutelkiau dėmesį būtent į dienos grafikus.

K: Jūs perėjote nuo trendinės prekybos prie maksimumų ir minimumų paieškos?

A: Taip. Dabar turiu dvi sistemas ilgosioms pozicijoms: Prophetic, orientuotą į Nasdaq dugno paiešką ir gana agresyvią, ir Safara, kuri veikia tik ES ir yra mažiau agresyvi. Aš taip pat sukūriau sistemą, kuri derina abi šias strategijas, kad judėjimas būtų sklandesnis – ji vadinasi Artemis. Ši sistema beveik visada yra rinkoje, išlaikydama ilgą arba trumpą poziciją ES ir tik ilgą poziciją NQ (NASDAQ 100 E-mini ateities sandoriai) ir uždarydama ją tik rizikos valdymo tikslais.

K: Iš pradžių bandėte įvairius instrumentus ir akcijas, bet laikui bėgant perėjote prie ES ir NQ ateities sandorių, ir tai tapo pagrindiniu jūsų sėkmės veiksnium, tiesa? Ar gilios žinios apie šiuos instrumentus padeda nesiblaškyti į kitas rinkas?

A: Taip. Aš pradėjau nuo akcijų, tada perėjau prie ETF, o dabar prekiauju ateities sandoriais. Indeksai man tapo įprasta aplinka. Juose yra pakankamai galimybių ir nereikia ieškoti nieko kito. Mano idėja yra tokia: jei prekiaujate tam tikru instrumentu 20 metų ir jūsų pelno kreivė atrodo palyginti lygi (nors ir ne tiesi), galite būti tikri, kad jūsų strategija veiks ir toliau. Jei ne, tai reiškia, kad atėjo laikas peržiūrėti strategiją.

Aš visada siekiu aiškumo. Iš tiesų, jei galite sau įrodyti, kad sugebate sėkmingai prekiauti vienu aktyvu naudodami vieną sistemą, jums nereikia daryti nieko kito. Per 20 metų darbo rinkose aš palaipsniui susiaurinau savo veiklos sritį ir dabar darau vieną dalyką gerai, naudodamas kuo mažiau instrumentų.

V: Ar per šiuos metus pasikeitė jūsų kapitalo valdymo metodai?

A: Karjeros pradžioje viskas buvo grindžiama sistemų palaikymu ir plėtra, kai pelno ir nuostolio santykis buvo 3:1. Taigi, net jei sistema duoda pelną tik 50 % atvejų, ji vis tiek lieka pelninga. Tačiau dabar mano kapitalo valdymas labiau orientuotas į pozicijos dydžio ir didžiausio istorinio nuostolio santykį. Kitaip tariant, jei žinau, kad mano sistema istoriškai

patyrė 10 000 USD nuostolį už vieną ES kontraktą, turiu pasirinkti pozicijos dydį tolesnei prekybai. Pavyzdžiui, jei mano sąskaitoje yra 50 000 dolerių, galiu leisti 20 % nuostolį, jei istorija pasikartos ir mano kapitalo kreivė nukris iki blogiausio praeities scenarijaus lygio. Jei skirsiu didesnę sumą, pavyzdžiui, 100 000 dolerių, nuostolis bus tik 10 %. Tai ir yra mano požiūris į sistemų kūrimą: pozicijos dydžio ir rizikos tolerancijos atitikimas. Jei nuostolis viršys istorinį maksimumą, rizikos valdymas pereis į naują lygį. Taigi, aš renkuosi pozicijų dydį, remdamasis galimu nuostoliu arba nuostolio procentu. Klausimas yra, kokį lygį laikyti priimtiniu: 5 %, 10 % ar 20 %? Ar galima ramiai išverti 40 % nuostolį, žinant, kad rinka galiausiai atsigaus? Niekas to nenori, bet apie tai verta pagalvoti. Galiausiai viskas yra santykinai – kiek pinigų norite uždirbti ir kiek esate pasirengę prarasti.

Be to, kaip swing treideris, ypač prekiaujant ateities sandoriais, žinau, kad sėkminga sistema apdoroja didelį kiekį tikų. Pavyzdžiui, sistema, kurios istorinis vidutinis pelnas yra 1 000 USD už sandorį ES, apima didelį kiekį tikų, todėl ji gali išlaikyti didelį neigiamą nuokrypį, kol nustos veikti. Taip pat atkreipiu dėmesį į pelningų sandorių procentą: kuo jis didesnis, tuo lengviau laikytis sistemos. Būtent todėl aš teikiu pirmenybę ilgoms pozicijoms: prekytojams patogiau naudoti prekybos sistemą, kuri dažniau duoda pelno – būtent tai aš siūlau savo strategijose mūsų mažmeniniams klientams.

Kuo didesnis laimėjimų procentas, tuo lengviau laikytis sistemos. Ilgose pozicijose siekiu 70–80 % laimėjimų. Rinka paprastai linkusi augti, o tai palengvina bulių judėjimų paiešką. Kaip sakoma, „bulius lipa laiptais, o lokys šoka pro langą“. Sugauti krintantį lokį yra daug sudėtingiau nei lipti kartu su buliumi.

K: Ar visada naudojate stop loss ir vieną metodą įėjimui/išėjimui?

A: Aš visada nustatydavau griežtus stop loss. Turėjau vieną įėjimo metodą ir apie penkis-šešis skirtingus išėjimo metodus, pagrįstus skirtingais indikatoriais skirtingiems rinkos

scenarijams. Svarbu buvo ne fiksuotas tikslas, o trendo sekimas ir bandymas išlaikyti sandorį kuo ilgiau. Mano pagrindinis uždavinys buvo įeiti kuo arčiau dugno ir išeiti kuo arčiau trendo viršūnės. Dabar aš tapau techniškai labiau patyręs naudojant stopus. Aš nebestatau griežtų stop loss, o pasikliauju rinkos ciklais, kurie ne tik padeda rasti įėjimo taškus, bet ir pasako, kada aš suklydau, o tai lemia išėjimo momentą. Be rizikos valdymo, aš išeinu iš rinkos prieš žinomus įvykius, kurie gali kelti potencialią riziką, pavyzdžiui, prieš vartotojų kainų indekso (CPI) paskelbimą arba Federalinės rezervų sistemos palūkanų normų paskelbimą.

K: Ar galite apibūdinti savo strategiją ir jos veikimo principą?

A: Mano sistema pagrįsta prognozavimu. Aš žinau, ką darysiu kitą antradienį ir po savaitės – iki konkrečios dienos. Tai gana neįprastas prekybos būdas, bet jei pažvelgsime į tokius pionierius kaip W. D. Gunn, kuris prognozes darė prieš daugiau nei 100 metų, tampa aišku, kad tai jau buvo naudojama anksčiau.

Mano sistema pagrįsta rinkos ciklais, kurie kartojasi laikui bėgant. Kuo toliau žiūrėsite, tuo geriau matysite šiuos ciklus per pastaruosius 100 metų: pavyzdžiui, 20 metų šoninis judėjimas, tada 20 metų augimas, vėl 20 metų šoninis judėjimas ir vėl 20 metų augimas. Taip visada veikia rinka. Jei tai teisingai nustatysite, galėsite pakankamai tiksliai prognozuoti kainos elgseną.

Žinoma, jei galėčiau prognozuoti idealiai, tai būtų puiku. Bet, žinoma, aš ne visada būnu teisingas. Tačiau būna laikotarpių, kai mano tikslumas yra pakankamai aukštas, o tai suteikia didelį pranašumą. Šiuo metu turime daugiau nei 70 % sėkmingų sandorių tiek ilgosiose, tiek trumposiose pozicijose.

K: Jei sandoris yra nuostolingas, jūs vis tiek jį uždarote iš anksto nustatytą datą, nepriklausomai nuo rezultato?

A: Jei iki numatyto antradienio mano sandoris vis dar yra nuostolingas, turiu techniką, leidžiančią jam suteikti šiek tiek papildomo laiko prieš priimant galutinį sprendimą dėl išėjimo. Šis metodas suteikia sandoriui keletą papildomų valandų galimai kainos atsigavimui, bet ne daugiau.

Tokiu būdu aš padidinu tikimybę, kad nuostolinga sandoris gali tapti pelningas. Mano pelningų sandorių procentas pagal šią strategiją yra nuo 70 iki 80, todėl nedidelis išėjimo atidėjimas gali turėti didelės įtakos rezultatui. Žinoma, aš ne visada esu teisingas – gaila, kad taip yra – bet aš griežtai laikausi išėjimo pagal laiką strategijos. Net jei sandoris yra nuostolingas, aš vis tiek laikausi iš anksto nustatyto išėjimo plano. Svarbu laikytis sistemos ir fiksuoti nuostolį. Tai mechaninis procesas, čia nėra laiko apmąstymams. Jei rezultatas jums nepatinka, reikia užsiimti strategija ir ją patobulinti ateičiai. Bet prekybos metu neturėtų būti jokių nereikalingų apmąstymų.

V: Tai reiškia, kad jūs nefiksuojate dalinio pelno anksčiau laiko?

A: Visiškai teisingai, aš to nedarau. Nors tai gali turėti savų privalumų, aš reguliariai grįžtu prie šios temos ir ją bandau, bet kaip swing prekiautojas aš griežtai laikausi savo strategijos. Mano užduotis – disciplinuotai laikytis savo sistemos ir nuo jos nenukrypti.

Kartais tai skausminga: būna, kad aš turiu 75 punktų pliuso, bet galiausiai sandorį uždarau tik su 15 punktų pelnu arba netgi nuostoliu. Aš kruopščiai išbandžiau šį metodą, išnagrinėjau ilgalaikius istorinius duomenis ir išanalizavau daugelio metų šio metodo veikimą. Laukti sandorio užbaigimo ir nesiimti jokių tarpinių veiksmų – tikrai turi prasmę. Bandymai būti „protingesniu“ kainos judėjimo metu, kaip taisyklė, neveikia.

V: Jūs aprašote dvasinį skausmą dėl prarastų pelnų, ir šis jausmas yra pažįstamas daugeliui prekyautojų. Kokias emocijas jaučiate tokiais momentais ir kaip su jomis susidorojate?

A: Aš beveik visada esu rinkoje, todėl stengiuosi į tai žiūrėti mažiau emociškai. Naktimis miegu ramiai, žinodamas, kad ilgalaikėje perspektyvoje viskas bus gerai. Tačiau man nepatinka, kai sandoriai eina prieš mane – vis dar jaučiu šias emocijas. Būti nuostolyje yra baisus jausmas, ypač žinant, kad kiti kopijuoja mano sandorius. Tai dar labiau pablogina situaciją. Man visada sunku matyti, kaip mažėja mano sąskaita. Stebėti, kaip sandoris krenta – visada nemalonus jausmas.

Įdomu tai, kad vienas iš nemaloniausių jausmų yra tada, kai gauni didžiulį pelną ir negali atsispirti pagundai uždaryti poziciją per anksti. Prekyboje tai ypač sunku, nes nenori atrodyti idiotas prieš tuos, kurie kopijuoja tavo sandorius. Jie mato didelį pelną, o jei tu jį prarandi, atrodai idiotas. Jie žino, kad turėjai tą sumą, o dabar jos neturi, ir atrodai visiškai kvailys. Bet čia svarbu rasti tą pusiausvyrą, apie kurią kalbėjau. Jei testai rodo, kad nereikia išeiti iš sandorio anksčiau laiko, tai vėliau duos rezultatų.

Kartais, norėdamas atsipalaiduoti, žiūriu televizorių. Turiu du sūnus, kurie mėgsta virtualią realybę, todėl užsidedu ausines ir žaidžiu vaizdo žaidimus. Esu laimingas – mes kartu smagiai leidžiame laiką. Šeštadieniai yra mano mėgstamiausios savaitgalio dienos, nes ateities sandorių rinka uždaroma penktadienį 17:00 ir atidaroma sekmadienį 18:00. Šeštadieniais aš ilsiuosi ir beveik nieko nedarau.

Negaliu pasakyti, kad visada griežtai laikausi savo prekybos taisyklių, bet 99 % atvejų taip yra – ir tai mane gelbsti. Vieninteliai momentai, kai tikrai save kaltinu, yra tada, kai nukrypstu nuo savo sistemos. Tada ir atsiranda „didelis kirvis“, tiesa? Blogiausia tokiose situacijose yra tai, kad neturite plano.

Kai turite prekybos sistemą, turite planą. Taip, kartais nemalonu, kai ji neatneša pelno, bet žinote, kad laikui bėgant viskas susibalansuos. Svarbiausia – išgyventi stresą ir emocijas, nepasiduodant jiems. Jei neturėčiau sistemos, nežinau, kaip susidoroti su nuostoliais. Aš esu sisteminis prekiautojas: man reikia priežasties, kad įeity į sandorį, ir priežasties, kad iš jo išeiti.

K: Ar galima sakyti, kad tapote labiau disciplinuotu prekiautoju dėl prekybos sistemos ir taisyklių?

A: Be abejo, tai padarė mane geresnį apskritai. Tai vienintelis būdas gauti pelno, kurį aš žinau. Mano nuomone, prekyba be sistemos yra kaip važiavimas naktį su išjungtais žibintais. Jūs ne tik mirtinai išsigąsite, bet ir jūsų šansai pasiekti reikiamą vietą bus lygūs nuliui.

V: Jūs sutelkiate dėmesį į swing prekybą, bet ar užsiimate dienos prekybą? Kuo skiriasi šis požiūris?

O: Dienos prekyba mane labai emociškai išsekina: sėdėdamas prie kompiuterio, turiu būti visiškai susikoncentravęs – nekalbėkite su manimi, aš tiesiog čia, įeinu ir išeinu iš sandorio, ir viskas. Swing prekyba, priešingai, man yra ramesnė, nors ne visada atneša pelno.

Vienas iš sudėtingiausių dalykų kuriant dienos prekybos sistemą – o per šiuos metus aš jų sukūriau nemažai – yra tai, kad vidutinis pelnas yra gana mažas.

Kad ir kaip stengtumėtės, tenka atsižvelgti į nuostolius, praslydimus ir prekybos išlaidas, o tai praktiškai neįmanoma sukurti sistemos, kuri duotų stabilų pelną. Tai labai sudėtinga, ir man prireikė daug laiko, kad pasiekčiau meistriškumą. Dienos prekyboje ir skalpinge reikia būti teisiam daug dažniau nei klysti.

Reikia labai didelio pelningų sandorių procento. Tuo tarpu swing prekyboje galima gauti pelną 50 % atvejų ir vis tiek uždirbti iš trendo. Galima gauti penkis nuostolingus sandorius ir vieną didelį pelningą, kuris padengs visus nuostolius.

K: Kiek sandorių vidutiniškai sudarote per dieną?

A: Dienos prekyboje – du ar trys sandoriai. Apskritai aš renkuosi „vienas ir baigta“ strategiją, prekiaudamas tik vienu instrumentu vienu metu. Tokiu likvidžiu instrumentu kaip S&P ateities sandoriai galima atidaryti didelius sandorius, bet kuo didesnė pozicija, tuo stipresnės emocijos. Aš prekiauju palyginti nedidelėmis sumomis ir nusistatau tikslą, o kai jį pasiekiu, iš karto uždarau sandorį.

Geriausiomis laikomos dienos, kai pavyksta uždaryti sandorį anksčiau. Pavyzdžiui, šiandien aš prekiauvau tik 15 minučių apie 10 valandą ryto, ir viskas. Bet vidutiniškai aš laikau sandorį nuo vienos iki dviejų valandų.

Mano dienos prekyba labai priklauso nuo rinkos. Per dieną yra tam tikri ciklai, kuriuos mes stebime remdamiesi savo tyrimais apie galimus tendencijos pasikeitimus. Kartais tai veikia, kartais ne, bet dauguma dienų mes gauname pelną, taigi ši sistema yra gana gera. Paprastai aš baigiu prekybą ryte. Jei iki vidurdienio vis dar prekiauju, tai yra neįprasta.

Svingo prekyba vyksta lygiagrečiai, nes šie sandoriai valdomi remiantis kiekvienos dienos uždarymo kainomis. Pavyzdžiui, šiandien man nieko nereikia daryti, nes mano dabartinis sandoris yra atidarytas iki antradienio, todėl aš tiesiog laikau ilgą poziciją ir laikiu.

Pasibaigus prekybos dienai, didžiąją laiko dalį skiriu analizei. Stebiu, kokioje stadijoje yra mano sandoriai dienos prekyboje ar svingo prekyboje, ir analizuoju, ar svingo prekyba atitinka mano analizę.

Šiais metais mes pasikvietėme naują programuotoją, kuris specializuojasi mašininio mokymosi ir dirbtinio intelekto (AI) srityje, ir tai mums tapo labai įdomiu etapu. Dabar mes galime patikrinti savo ankstesnius tyrimus, naudodami tūkstančius kompiuterių debesyje ir mašininio mokymosi metodus.

12 metų dirbau su nuolatiniu programuotoju, kuris rašė kodą visoms mano strategijoms, o aš generavau idėjas. Kartais man atrodo, kad aš tapau savotišku „dinozauru“ mūsų biure, kai kalbama apie tyrimų greitį, nes nesuprantu AI ir mažai žinau apie programavimą.

Visas pagrindinis darbas vis dar grindžiamas mano tyrimais per pastaruosius 10 metų, bet AI yra tikrai įdomi sritis. Matydamas, ką jis gali, kiekvieną dieną stebiuosi, kaip arti mes priartėjome prie objektyvaus mūsų strategijų veiksmingumo patvirtinimo, pašalinant žmogiškąsias prielaidas.

Rinkų cikliškumo tyrimai turi didžiulę galią, ir tai ne tik prekybos sistema. Aš tai laikau savo palikimu, kuris pranoksta prekybos ribas. Ar galiu be jokios abejonės įrodyti, kad rinką galima prognozuoti 70 %, o gal net 80 % atvejų? Kol kas nežinau, bet tikiu, kad tai įmanoma, remdamasis tuo, ką mačiau anksčiau. Būna laikotarpių, kai mūsų sistema beveik idealiai prognozuoja tendencijos pasikeitimus S&P 500 indekse per kelis mėnesius, o tai atsispindi ir kituose indeksuose. Jei mums tai pavyksta padaryti kartais, o kartais ir labai dažnai, tai kas mums trukdo tai daryti nuolat?

Tai neįtikėtinai galinga galimybė, todėl mes sukūrėme visą kompaniją, o ne tik CTA fondą. Tai ne tik prekybos sistema, bet ir visa tyrimų sritis, kurios įtaka siekia toli už akcijų rinkos ribų, bet tai jau kita tema. Mano rinkos ciklų tyrimai, žinoma, puikiai dera su mano meile prekybai.

Būtent tai yra pagrindinis variklis: tai leidžia mūsų įmonei išsilaikyti ir gauti pelną, nes mes siekiame gilinti savo supratimą ir didinti prognozių tikslumą.

V: Jūsų AI pagrįstas mašininis mokymasis yra orientuotas į svingo prekybą?

O: Kol kas mes naudojame jo rezultatus tik svingo prekybai. Manau, kad šia technologija galima pagerinti ir dienos prekybą, bet tuo pačiu metu mes galime dirbti tik su ribotu užduočių skaičiumi. Paklauskite manęs po metų!

K: Kas jums patinka sistemoje, tinkamoje tiek dienos prekybai, tiek svingo prekybai?

A: Prekiautojui svarbiausia – sukurti pinigų srautą. Svingo prekyba nėra susijusi su pinigų srautu.

Aš nežinau nė vieno swing treiderio, kuris galėtų tikėtis nuolatinio pinigų srauto. Taip, būna didelių pelnų, bet būna ir rimtų nuostolių, o tai labai apsunkina gyvenimą. Ilgalaikėje perspektyvoje, pavyzdžiui, per metus ar šešis mėnesius, swing prekyba paprastai atneša daugiau pinigų nei dienos prekyba. Taip buvo ir mano atveju. Dabar aš tapau labiau pasitikintis dienos prekyba, todėl didinu sandorių dydį – ne dėl godumo, o todėl, kad pripratau prie to. Kuo didesnis sandorio dydis, tuo didesnis potencialus pelnas, bet nuostoliai taip pat tampa didesni, o tai prideda streso.

V: Dienos prekyba yra svarbi pinigų srautui sukurti, jei turite reguliarių finansinių įsipareigojimų. Gal galite apie tai papasakoti išsamiau?

A: Būtent taip. Swing prekyba reiškia, kad jums teks laukti savaites ar net mėnesius nuostolių ir kritimo, kol gausite pelną. O kaip tuo metu mokėti nuomą?

Kalbant apie mano dienos prekybos strategiją, aš niekada neatskleidžiau jos esmės ir neketinu to daryti. Ji priklauso „ComhlaTech“ bendrovei, jos akcininkams ir darbuotojams. Aš turiu tai, kas man tinka, ir rasiu kitų būdų padėti žmonėms. Aš atvėriau prieigą prie savo strategijų klientams, kurie prekiauja naudodamiesi mano CTA, nes žinau, kad mano strategijos veikia. Uždirbti pinigus kitiems ir matyti, kaip tai gerina jų gyvenimą, yra labai malonu.

Šis pokalbis man priminė 2015 metų įvykius. Mes su šeima atostogavome kotedže, pastatytame mano žmonos senelio, prie Erio ežero – nuostabi vieta. Mes ten dažnai lankydavomės. Tuomet mes sustabdėme akcijų prekybą mūsų signalų paslaugoje, nes pagal mūsų rodiklius rinka netrukus turėjo išeiti iš kontrolės. Todėl kelis mėnesius mes neprekiavome. Bet aš toliau prekiauvau sau ir užsiiminėjau kitais reikalais. Tada užbaigiau sandorį su šešiaženklio pelnu – tuo metu man tai buvo labai didelis pasiekimas, bet... neturėjau su kuo juo pasidžiaugti. Tai atrodė tuščia. Uždirbti pinigų sau – tai puiku, bet uždirbti pinigų kitiems – tai nuostabus jausmas. Galbūt tai ego klausimas, bet tai tikrai malonu. Sunku paaiškinti ir, tikriausiai, skamba neįtikėtinai, kol pats to nepatiri.

K: Papasakokite apie prekybos konkursą, kuriame dalyvavote.

O: Aš dalyvavau tik „Robbins World Cup Futures Trading Championship“ – mano nuomone, prestižiškiausiame ateities sandorių prekybos konkurse pasaulyje. Tai tas pats čempionatas, kurio nugalėtojas buvo Larry Williams. Turnyras trunka visus metus ir vyksta realiuoju laiku. Kai pirmą kartą apie jį išgirdau, pagalvojau: „Vieną gražią dieną turiu jame dalyvauti“.

2022 m. viskas susiklostė taip, kad nusprendžiau pateikti paraišką. Didžiąją antrosios metų pusės dalį užėmiau pirmąją vietą. Tačiau, kai lapkričio mėnesį buvo paskelbtas vartotojų kainų indeksas (VKI), atsidūriau ne toje rinkos pusėje ir galiausiai užėmiau trečiąją vietą.

V: Kokias prekybos strategijas naudojote? Tas pačias, kurias naudojate dabar?

O: Iš esmės, konkurse prekiauju taip pat, kaip prekiauju kasdien, nors galbūt buvau šiek tiek agresyvesnis pozicijų dydžio atžvilgiu, nes tai vis dėlto buvo konkursas. Pradinė suma buvo palyginti nedidelė – apie 10 000 JAV dolerių.

V: Ar konkurso metu leidžiama skelbti savo sandorius? Ar sandorių skelbimas turi įtakos jūsų prekybos stiliui?

A: Taip, galite skelbti savo sandorius, o kiti gali juos automatiškai kopijuoti – panašiai kaip dirba prekybos konsultantas prekių rinkose (CTA). Žmonės man moka už galimybę kopijuoti mano sandorius. Esu registruotas Prekių ateities sandorių komisijoje (CFTC) ir Nacionalinėje ateities sandorių asociacijoje (NFA), o mano CTA siūlo dvi programas: konservatyvesnę tiems, kurie nori gauti apie 1–2 % per mėnesį, ir programą investuotojams, pasirengusiems priimti didesnę riziką siekdami didesnių pajamų. Šias strategijas galima kopijuoti, bet varžybos – tai visai kas kita.

Norint laimėti varžybas, reikia agresyviai didinti pelningumą, siekiant 300–400 % pelno. Tai daryti stabiliai, išlaikant gražią lygų pelningumo kreivę, yra labai sunku. Žinoma, norėčiau matyti gražią kylančią kreivę, bet prekyba konkurse reikalauja daug daugiau agresyvumo. Aš moku valdyti savo emocijas. Bet jei sudarysiu nesėkmingą sandorį, kuris sumažins mano sąskaitą 20–30 %, man bus labai nemalonu, nes mano sandorius kopijuos kiti žmonės. Nenoriu, kad kas nors kitas patirtų tokias emocijas. Moku valdyti stresą varžybų metu, bet nenoriu streso kelti kitiems.

V: Jūs valdote mažiausiai tris skirtingus portfelius vienu metu – dvi CTA programas ir sąskaitą varžyboms. Kaip jums tai pavyksta?

A: Tiesą sakant, jų yra šiek tiek daugiau. Kalbant apie mažmeninę prekybą, turiu strategijas, pagal kurias susisiečiau su brokeriu, kuris atidaro sandorius mano klientų sąskaitose ir valdo lėšas. Mano sandoriai kopijuojami į šimtus sąskaitų, kurių bendra prekybos apimtis siekia milijonus dolerių, bet brokeris pats paskirsto lėšas, o tai labai palengvina mano gyvenimą.

Yra dvi strategijos, pagal kurias prekiaujama tik keletą kartų per mėnesį, pozicijos pagal jas laikomos nuo kelių dienų iki savaitės. Ši prekyba nėra pernelyg agresyvi: apie 30 sandorių per metus pagal kiekvieną programą.

CTA programa reikalauja iš manęs daugiau dėmesio. Nors joje yra ir dienos prekybos elementas, jis naudojamas tik tam tikroms pozicijoms. Klientų sąskaitų valdymas pagal CTA reikalauja įgūdžių ir sugebėjimo uždirbti pinigus esant mažesniai volatilumui, o tai daugiausia pasiekama svingo prekyba.

Sudėtingiausia dalis – lėšų valdymas: reikia stebėti klientų sąskaitas, skaičiuoti pozicijų dydžius ir pirkti didelius lotus pagal du instrumentus (ES ir NQ ateities sandorius), o tada juos paskirstyti skirtingiems brokeriams. Tai jau gryna matematika. Be to, aš taip pat prekiauju konkurso sąskaitoje, įmonės sąskaitoje ir savo asmeninėse sąskaitose – iš viso aštuoniose sąskaitose, todėl valdyti tokį kiekį yra visiškai realu.

K: Būdamas sisteminis prekiautojas, kodėl jūs renkate atidaryti sandorius rankiniu būdu, o ne automatiškai?

A: Per 12 metų mano programuotojas ir aš sukūrėme sudėtingą sistemą, pagrįstą indikatoriais. Tai buvo 2016 arba 2017 metais. Piko metu turėjome 10 sistemų dienos prekybai NQ ateities sandoriais ir 10 – ES ateities sandoriais, taip pat 10 sistemų svingo

prekybai tik ilgosioms pozicijoms ES ateities sandoriais ir 10 – NQ ateities sandoriais, iš viso 40 sistemų, veikiančių vienu metu.

Joms valdyti man reikėjo mažiausiai 100 000 JAV dolerių, nes sandorių skaičius buvo milžiniškas. Sistema veikė sėkmingai, bet mes mokėjome brokeriui per daug, o tai labai sumažino mūsų pelną. Mes net sukūrėme API automatiniam sandorių vykdymui tiesiogiai per brokerius – tai buvo nuostabu.

Tačiau problema ta, kad technologijos kartais šlubuoja. Naudodamas tokį sudėtingą metodą, aš nuolat nerimavau dėl galimų problemų – kompiuterio užstrigimo, staigių priverstinių „Windows“ atnaujinimų ar būtinybės pereiti prie „Linux“ (kas savaime jau buvo didelė galvos skausmas). Stebėdamas visus kompiuterius, aš negalėjau ramiai miegoti.

Kai sutelkiau dėmesį į analizę ir laiko pagrįstas strategijas, supratau, kad man nereikia visos šios sudėtingos sistemos. Mūsų dabartinis laiko analizei pagrįstas metodas yra daug geresnis. Todėl nusprendžiau sutelkti dėmesį į jį ir supaprastinti sistemą. Dabar uždirbame daugiau pinigų mažesnėmis pastangomis. Be to, man patinka pačiam spaudyti mygtukus. Tai suteikia man kontrolės ir buvimo rinkoje jausmą. Negaliu visiškai pasitikėti technologijomis. Naudoju jas duomenų analizei ir atidėtų orderių nustatymui, bet pozicijas uždaryti noriu rankiniu būdu. Man patinka pagauti papildomą tiką – tai yra tai, ko tiesiog negaliu įveikti.

V: Papasakokite apie savo laiko prognozavimo strategiją.

A: Viskas prasidėjo 2013 m., kai susidomėjau rinkų prognozavimu. Susipažinau su prekiautoju iš Floridos, kuris prekiaavo 50 metų ilgiau už mane – jam buvo apie 70 metų. Jis papasakojo, kad jo neseniai miręs buvęs verslo partneris buvo paskutinis žmogus, kuris mokėsi pas W. D. Ganną iki jo mirties 1955 m. Tas prekiautojas buvo gana ekscentriškas.

Kartą jis paminėjo, kad turi originalios Ganno medžiagos, ir manė, kad rinkas kartais galima prognozuoti iki punkto ir cento tikslumu.

Iš Ganno medžiagos matyti, kad jis buvo labai gabus matematikai ir tikėjo, kad rinką galima nuspėti iki punkto ir cento. Tai buvo pagrįsta tam tikru „mistišku“ matematinės modeliavimu.

Aš taip ir neatskleidžiau didžiosios dalies to, nes visi mano pirmtakai šioje srityje buvo labai paslaptingi, bet man tai sudomino. Aš pagalvojau: „Palaukite. Kaip tai įmanoma?“ ir patekau į triušio urvą. Aš pasinėriau į ciklų analizės ir tyrimo pasaulį.

Kuo giliau į tai įsigilinau, tuo labiau supratau, kad tai įmanoma. Nežinau, koks tiksliai buvo lūžio momentas, bet maždaug 2014–2015 m. pradėjau pastebėti sėkmę. Keletą metų iki to laiko aš kartais prekiaudavau, papildydamas savo strategiją ciklais, o iki 2019 m. pabaigos galutinai įsitikinau, kad tai veikia.

2020 m. pradžioje pastebėjome pokyčius ir nusprendėme pereiti nuo tendencijų prekybos prie prognozavimo. Sėkmingai išbandę įvairius modelius, kartu su šeima, draugais ir ilgamečiais verslo partneriais įkūrėme naują įmonę, skirtą šiam tyrimui – „ComhlaTech“.

Apie šį perėjimą pranešiau savo klientams, nes nusprendžiau visiškai nutraukti prekybos signalų paslaugą. Pradėjome siųsti elektroninius laiškus su įvairių rinkos įvykių prognozėmis. Daugelis jų pasirodė esą tikslios, o net ir tos, kurios nebuvo idealios, vis tiek atnešė nedidelį pelną dėl mūsų metodų. Sėkmė įspūdį padarė klientams, ir jie įvertino naują požiūrį.

Matėme, kad jis veikia, ir tai tęsėsi iki vasario 19 d. Aš atidariau Nasdaq ateities sandorį, ir mes patyrėme nuostolių – būtent tuo metu, kai koronaviruso epidemija ėmė plisti, netrukus prieš karantiną. Mano sistema, pagrįsta tendencijomis, žlugo, nes įvyko kažkas neįprasto.

Mes praradome pinigus situacijoje, kurioje aš neturėjau suklysti, nes naujienos sutrikdė ciklą. Mes laukėme augimo tendencijos, nes viskas rodė, kad taip bus, bet rinka nukrito ir mes patyrėme nuostolių. Mes sėdėjome ir laužėme galvas, bandydami suprasti, kas įvyko.

Tai įvyko pirmą kartą, aš supratau, kad kažkas ne taip. Mes nebeatsidarydavome sandorių, nes trendiniai indikatoriai patarė susilaikyti nuo prekybos. Mes taip pat rekomendavome mūsų klientams neprekiuoti.

V: Jūsų metodika pagrįsta praeities ciklų kartojimu, bet kas atsitinka, kai įvyksta kažkas didelio masto, pavyzdžiui, koronaviruso pandemija, ko anksčiau nebuvo? Kaip suprasite, kad tai visiškai naujas scenarijus, su kuriuo anksčiau niekada nesusidūrėte?

A: Aš nustočiau prekiauti iki balandžio. Buvo per daug baisu ir nenorėjau rizikuoti. Žvelgdamas atgal, matau, kad mano sistema puikiai nustatė rinkos dugną. Ji visą dieną bandė parduoti maksimumais ir pirkti minimumais su šimtais punktų skirtumu, nes rinka smarkiai svyravo aukštyn ir žemyn. Bet aš nenorėjau į tai įsivelti, nes buvau per daug išsigandęs ir labiau susikoncentravęs į šeimos saugumą nei į pinigų uždirbimą. Turėjau lėšų, man jų pakako, todėl tiesiog stebėjau, kaip veikia mano sistema.

V: Ar tai reiškia, kad esant dideliems nežinomiems įvykiams jūs mieliau pasitraukiate ir laukiate, kol situacija rinkoje nusistovės, ir tik tada pradodate prekiauti?

O: COVID buvo įvykis, kuris įvyksta kartą gyvenime. Jei neįvyks kažkas katastrofiško, pavyzdžiui, teroro aktas, blogesnis už rugsėjo 11-ąją, aš tęsiu prekybą. Net per bankų krizę aš nemačiau jokių signalų, kad reikėtų nutraukti prekybą. Man tikrai reikėjo pasaulinės pandemijos, kad žengčiau žingsnį atgal ir pagalvočiau: „Ei! Kas tai buvo?“ Ar buvau teisus, nutraukęs prekybą? Galbūt. Bet dabar, turėdamas daugiau pasitikėjimo savo strategija,

galbūt elgčiau kitaip, nes mano sistema įrodė savo veiksmingumą net tokių didelių įvykių metu.

2022 m. aš uždirbau daugiau pinigų iš trumpųjų pozicijų nei iš ilgųjų, o tai labai neįprasta. Bankų krizė man visiškai nerūpėjo, nes tuo metu mano sistema veikė puikiai. Viskas vyko kaip pagal planą – 300 punktų per tris dienas. Laiko pasirinkimas buvo nepriekaištingas, o sistema veikė idealiai.

Taigi dabar nesijaudinu dėl rinkos svyravimų. Jei neatsižvelgti į pandemiją, kurią galima teisingai pavadinti ypatingu įvykiu, tai jei įvyktų dar viena krizė, tikiuosi iš jos gauti maksimalią naudą. Tai nereiškia, kad mes neklydome. Mūsų tikslas – 100 % tikslumas, 100 % laikas, ir mes jo dar nepasiekėme!

K: Jei galėtumėte duoti vieną patarimą pradedančiam prekiautojui, ką jam patartumėte?

A: Išmokite suprasti, kaip veikia prekybos sistemos ir kas daro sistemą gera. Taip pat naudinga išmokti programuoti. Jei nemokate, suraskite ką nors, kas jums padėtų. Suraskite platformą, kurioje galite rašyti kodą, ir pradėkite kurti sistemą, net jei tik ant popieriaus. Įrodykite jos veiksmingumą atgaliniu ir pirminiu testavimu. Prekiaukite minimaliomis sumomis, nes realioje prekyboje elgsitės kitaip nei demo sąskaitoje. Geriausias mokymosi būdas yra prekyba realioje rinkoje. Arba suraskite žmogų su gera sistema ir tiesiog kopijuokite jo sandorius.

K: Kiek giliai reikia gilintis į istoriją atliekant atgalinį testavimą?

A: Viskas priklauso nuo jūsų strategijos. Swing prekybai reikia analizuoti mažiausiai 10–20 metų istorinius duomenis, kad būtų apimti visi bulių ir meškų ciklai ir pamatytumėte, kaip

jūsų strategija veikia skirtingomis rinkos sąlygomis. Tačiau dažnai esame ribojami tiekėjų ar prekybos terminalo duomenų. Dienos prekybai pakanka kelių metų duomenų, nes ji yra aktyvesnė ir trumpalaikė. Tačiau niekada nežinosite tikrai, kol nesuprogramuosite savo sistemos. Turėjau daug idėjų, kurios vizualiai atrodė perspektyvios, bet po kodavimo pasirodė esančios nenaudingos. Programavimas padeda pašalinti sistemingas žmogaus daromas klaidas.

K: Jūsų nuomone, koks yra pagrindinis sėkmingo prekiautojo įgūdis?

A: Emocinė disciplina. Visi patiria emocijas, bet svarbiausia – nepakliūti į jų įtaką. Reikia griežtai laikytis savo plano. Emocijos yra sudėtingiausia prekybos dalis. Be to, naudinga būti prekiautojų bendruomenės dalimi. Prekybos procesas gali vykti vienatvėje, bet prekybos salėje turite galimybę dalytis idėjomis su kitais. Nors retai naudoju ten gautą informaciją, man patinka bendravimo atmosfera ir galimybė mokytis iš kitų prekiautojų.

DŽONO PATARIMAI PREKYBAI

1. Susikoncentruokite į keletą priemonių, bet išstudijuokite jas išsamiai.

Sutelkite dėmesį į vieną ar du prekybos instrumentus – daugiau jums nereikės. Džonui prekyba visada buvo pasitikėjimo siekimas. Jei pradėsite nuo 10 akcijų, pereikite prie 5 ETF ir galiausiai palikite tik 2 instrumentus, tuomet jūsų sistema veiks sėkmingai ir jums nereikės nieko daugiau. Toks požiūris supaprastina prekybos strategiją ir padidina jūsų kompetencijos lygį. Daugelis prekiautojų pradeda nuo daugybės aktyvų, bet laikui bėgant supranta, kad susiaurinti dėmesį iki vieno ar dviejų instrumentų yra sėkmingiausia strategija. Po 20 metų rinkose tampa akivaizdu, kad sėkmė dažnai ateina tiems, kurie sutelkia dėmesį į vieną dalyką ir jį tobulina iki tobulo. Vieno ar dviejų instrumentų įsisavinimas gali suteikti reikiamą pasitikėjimą ir stabilumą ilgalaikiam sėkmingam prekybai.

2. Nepažeidinėkite savo prekybos taisyklių.

Didžiausi Džono apgailestavimai susiję su tais momentais, kai jis nukrypo nuo savo sistemos. Prekiautojams labai svarbu griežtai laikytis savo strategijos, nes nukrypimai dažnai lemia didelius nuostolius ir nusivylimą. Nors sunku laikytis taisyklių 100 %, labai svarbu didžiąją laiko dalį išlaikyti drausmę. Prekybos sistema suteikia aiškų sandorių atidarymo ir uždarymo planą. Net jei sistema ne visada duoda pelno, ji stabilizuoja rezultatus ir padeda susidoroti su nuostolių keliamu stresu. Neturint sistemos, nuostolių valdymas tampa chaotiškas ir daug sudėtingesnis. Laikykitės savo sistemos, kad lengviau susidorotumėte su rinkos pakilimais ir nuosmukiais.

3. Norėdami išlaikyti pinigų srautą, naudokite dienos prekybą.

Jei jums patinka svingo prekyba, bet norite stabilų pajamų, apvarstykite dienos prekybos galimybę pinigų srautui generuoti. Svingo prekyba reiškia tiek didelius pelnus, tiek didelius nuostolius, todėl ji yra mažiau patikima kaip kasdienis uždarbis. Ilgalaike perspektyvoje ji gali būti pelningesnė, bet reikalauja kantrybės ir pasirengimo ištverti nuostolius. Intra-day prekyba gali užtikrinti reguliarias pajamas, padengiančias einamąsias išlaidas. Didėjant pasitikėjimui savo intra-day prekybos įgūdžiais, palaipsniui didinkite sandorių dydį, bet tik remdamiesi savo įgūdžiais, o ne godumu.

Atminkite, kad dideli sandoriai gali atnešti tiek didelį pelną, tiek didelius nuostolius.

Naudokite dienos prekybą, kad padengtumėte neatidėliotinas finansines reikmes, tuo pačiu siekdami ilgalaikio pelno svingo prekyboje, naudodami patikrintą sistemą ir disciplinuodami save jos laikytis. Skirtumas tarp sėkmės ir nesėkmės prekyboje yra jūsų pasitikėjimas savo sistema.

II DALIS

PROP-TREIDERIAI, TAPE FONDŲ VALDYTOJAI

6 SKYRIUS

David Floyd

David Floyd į treidingo industriją atėjo 1993 metais. Jis susidomėjo rinkomis dar studijų metais ir dabar turi daugiau nei 30 metų patirtį techninės analizės ir pasaulinių fundamentalių tyrimų srityje. Treidingas jam yra kraujyje ir tapo jo kasdieniu darbu. Davido karjera prasidėjo valiutų rinkos ir fiksuoto pajamingumo instrumentų skyriuje Standard Chartered banke, o 24 metų jis tapo treideriu Ramiojo vandenyno vertybinių popierių biržoje. Vėliau jis įkūrė savo privatų fondą, kurio turtas greitai išaugo iki daugiau nei 7 milijonų JAV dolerių.

Davido požiūris yra šiek tiek neįprastas: vietoj to, kad kurtų didelį fondą su bendru pelnu, jis siekia gauti stabilų pelną tiek augančiose, tiek krentančiose rinkose. Jis orientuojasi į teigiamą išgaubimą (positive convexity), pasiekdamas gerų rezultatų, kai rinka krenta, o tai ypač patrauklu investuotojams, siekiantiems diversifikuoti savo investicijas.

Prekiaudamas ateities sandoriais, Davidas orientuojasi į pagrindinius lygius, kainų pokyčių suderinamumą įvairiais laiko intervalais, orderių srautą ir opcionų apimtį. Jam patinka prekybos lankstumas, nes jo prekybos diena paprastai baigiasi iki 8 val. ryto Ramiojo vandenyno laiku (PT).

K: Kada susidomėjote treidingu?

A: Aš studijavau ekonomiką Šiaurės Rytų universitete – puikioje Bostono institucijoje. Aš tiksliai žinojau, kuo noriu užsiimti. Įgijau ekonomikos laipsnį ir buvau ekonomikos klubo

prezidentas. Trečiajame kurse jau buvau įsitikinęs, kad noriu dirbti investicijų srityje. Nuo tada treidingas tapo neatsiejama mano gyvenimo dalimi. Pirmasis darbas po koledžo nebuvo tiesiogiai susijęs su prekyba, bet dirbau investicijų įmoneje. Tuo metu labai norėjau patekti į banko prekybos operacijų skyrių.

Tada dar nesupratau skirtumo tarp treidingo atstovo ir treiderio, valdančio įmonės kapitalą. Bet tai nebuvo svarbu, nes labai norėjau dirbti prekybos skyriuje. Vienas iš mano kolegų rekomendavo man perskaityti Jacko Schwagerio knygą „Rinkos magai“, apie kurią anksčiau nebuvo girdėjęs. Tą patį vakarą ją nusipirkau ir iki ryto perskaičiau visą. Tai tapo katalizatoriumi. Supratau, kad treidingas yra būtent tai, kuo noriu užsiimti. Netrukus gavau darbą Standard Chartered banke ir pradėjau dirbti valiutų rinkos ir fiksuoto pajamingumo instrumentų skyriuje. Ten pirmą kartą pamačiau, kaip juda rinkos ir kaip sudaromi dideli sandoriai. Nebuvo treideris klasikine šio žodžio prasme: dirbau treidingo atstovu, bet tai buvo vertinga patirtis. Ten dirbau vienerius metus, o tada bankas perkėlė visas operacijas iš Vakarų pakrantės į Niujorką. Aš pats esu kilęs iš Bostono, bet persikėlęs į San Franciską norėjau išsaugoti Vakarų pakrantės gyvenimo būdą.

Taigi aš palikau Standard Chartered ir tapau treideriu Ramiojo vandenyno vertybinių popierių biržoje, prekiaudamas elektroniniu formatu. Buvau vienas iš pirmųjų 20 žmonių šalyje, kurių stalai buvo aprūpinti elektroniniais terminalais, siunčiančiais orderius tiesiai į Niujorko vertybinių popierių biržą. Tai buvo tikras treidingo darbas, nes rizikavau savo kapitalu, o mano pajamos visiškai priklausė nuo prekybos. Pirmi metai buvo sunkūs. Aš nepraradau daug pinigų, bet ir neuždirbau. Antroje dienos pusėje turėjau dar vieną darbą pusę etato. Kadangi prekybos sesija Vakarų pakrantėje baigiasi 13:00, po pietų dirbau banke Merrill Lynch Berklyje, Kalifornijoje, skambindamas nepažįstamiems žmonėms. Tai buvo baisus darbas, nes aš nesu pardavimų specialistas. Šypsotis ir skambinti nepažįstamiems žmonėms buvo tikras košmaras. Maždaug po metų pradėjau mokytis

trumpalaikės prekybos, ir štai, praėjus daugiau nei 20 metų, aš vis dar užsiimu trumpalaike prekyba. Dabar prekiauju įvairių klasių aktyvais, bet iš esmės prekyba užsiimu nuo koledžo baigimo.

V: Tai viskas, ką išmokote, kad pasiektumėte sėkmės prekyboje?

A: Tuo metu taip. Bet vėliau savo karjeros metu nusprendžiau stoti į magistrantūrą. Tačiau tai dariau ne dėl naujų žinių, o dėl kontaktų plėtros. Norėjau susipažinti su tikslingai mąstančiais žmonėmis, turinčiais ryšių. Žinoma, aš kažko išmokau. Aš įgijau verslo administravimo magistro laipsnį (MBA), bet, žiūrėdamas atgal, tai buvo būtent tai, ko tikėjausi – puikus būdas užmegzti reikiamus ryšius. Todėl pasirinkau šią mokyklą. Visa kita išmokau praktiškai. Treidingas – tai darbas, kuriame niekada nenustojate mokytis. Treideris ir knygų autorius Jaredas Dillian dažnai sako: „Kaip treideris, jūs visada esate pozicijoje, net jei neturite atvirų sandorių. Jūs vis tiek mąstote, kas galėjo būti ir kas turėjo būti“. Kartais tai nėra lengva.

V: Koks buvo jūsų pirmasis darbo su prekybos įmonės kapitalu patirtis?

A: Aš neprekiavau, kai dirbau banke. Aš priėmiau orderius iš įstaigų kaip treidingo atstovas. Aš pradėjau prekiauti realia sąskaita 1995 m., o tuo metu prekiavau Niujorko vertybinių popierių biržos akcijomis per DOT terminalą. DOT reiškia „automatizuota orderių vykdymo sistema“, ji buvo tiesiogiai susijusi su Niujorko biržos prekybos sale. Kaip ir dabar, mano veikla buvo labai siaura. Tuo metu prekiavau Citigroup ir Telmax (Meksikos telefono bendrovės) akcijomis ir visada prekiavau vienos ar dviejų bendrovių akcijomis, ne daugiau. Taip buvo sumanyta. Turėjai gerai išmanyti kainų pokyčius, o ne pagrindinius akcijų aspektus ar verslo modelį – tai neturėjo jokios reikšmės. Turėjai suprasti orderių juostą ir srautą.

Nors mano orderis buvo siunčiamas per elektroninę sistemą, jis vis tiek buvo apdorojamas kitoje pusėje žmogaus, Niujorko vertybinių popierių biržos prekybos salės specialisto. Brokeriai pirkdavo ir parduodavo akcijas, o tada jis gaudavo šiuos orderius elektronine forma. Jis kūrė likvidumą. Jis žinojo, kad už šią kainą Goldman Sachs nori parduoti 100 000 akcijų, o Morgan Stanley nori pirkti pusę milijono akcijų ar kažką panašaus. Sukurdamas likvidumą, šis žmogus prisiimdavo riziką. Todėl buvo geriau sutelkti dėmesį į vieną ar dvi akcijas, nes stebėdami orderių srautą galėjote suprasti, kas vyksta. Žiūrėdami į jo pirkimo ir pardavimo orderius, jų apimtis ir kaip jie keičiasi, jūs suprantate, ką jis bando padaryti. Žmonės daro tą patį vėl ir vėl įvairiais scenarijais. Jei galite tai suprasti, turite nedidelį pranašumą.

Jei jūs tiesiog prekiautumėte, orientuodamiesi į kainas arba sakydami: „O, šios akcijos yra naujienose – aš prekiąsiu General Motors, jūs nebūtumėte žinoję apie šias akcijas taip, kaip aš ar kas nors kitas, kuris jas stebėjo savaitėmis ir mėnesiais, o tai reiškia, kad aš turiu pranašumą prieš jus. Nes aš galiu matyti, kas vyksta su orderių srautu, ir suprasti, ką bando padaryti specialistas. Ir tai buvo didžiulis pranašumas! Kitas pranašumas, kurį turėjome tuo metu, buvo garso transliacija iš S&P prekybos salės Čikagoje, kuri buvo perduodama tiesiai į mūsų biurą. Kadangi prekiaavome didelėmis likvidžiomis akcijomis, visą judėjimą diktavo S&P ateities sandoriai. Jei S&P ateities sandoriai kilo, kilo ir mūsų akcijos, ir atvirkščiai. Todėl turėjome garso transliaciją iš S&P prekybos salės, ir tai buvo labai naudinga, nes galėjome girdėti, kas vyksta salėje. Ten buvo žmogus, salės prekiautojas, kuris komentavo viską, kas vyksta.

Įsivaizduokite, kad žmogus iš S&P salės sako: „Morgan Stanley nori pirkti 100 akcijų, o Goldman nori parduoti...“ Jūs pradėsite klausytis ir girdite minios triukšmą. Tai suteikia jums pranašumą. Tai leidžia suprasti, kada kaina pakils ar nukris. Tai didžiulis pranašumas. Mes naudojome šį pranašumą nuo 1995 m. iki, tikriausiai, 2002 m. Maždaug 2002 m.

pradėjo populiarėti algoritminė prekyba, ir iš esmės šis pranašumas išnyko. Sakyčiau, kad viena didžiausių klaidų, kurią padariau savo prekybos karjeroje, buvo tai, kad nebandžiau prisitaikyti prie naujos rinkos aplinkos.

Užuot bandęs suprasti, kaip prisitaikyti prie visko, pasakiau: „Na, pereisiu į kitą laiko intervalą ir pradėsiu prekiauti valiuta“. Tai suveikė, bet būtų buvę geriau, jei būčiau bandęs suprasti naują žaidimą, nes žaidimas akivaizdžiai pasikeitė. Galėjau apsupti save kitais prekiautojais, kurie per pastaruosius 7–10 metų pasiekė sėkmės, ir mes galėjome sujungti jėgas ir suprasti, ką turėtume daryti. Mano klaida buvo ta, kad to nepadariau. Aš praleidau ne mažiau kaip metus bandydamas pereiti prie sving-treidingo valiuta. Tai pavyko, bet 2018 m. grįžau prie trumpalaikės prekybos. Taigi praleidau nemažai laiko prekiaudamas valiuta ir net pasiekiau labai gerų rezultatų, bet giliai širdyje žinojau, kad pagal savo charakterį man labiau tinka trumpalaikė prekyba. Būtent tuo ir noriu užsiimti.

V: Kas jus supažindino su prekyba, ar pradėjote prekiauti savarankiškai?

A: Puikus klausimas. Kai dirbau Standard Chartered banke, turėjome Track Data kotiravimo terminalus, kurie tuo metu buvo pažangiausia kotiravimo paslaugų teikėja duomenų perdavimo greičio atžvilgiu. Kompanijos atstovas žinojo, kad mūsų biuras San Franciske bus uždarytas, ir papasakojo man apie grupę vaikinų iš Ramiojo vandenyno vertybinių popierių biržos, kurie pradėjo prekiauti elektroniniu būdu. Reikėjo investuoti nedidelį kapitalą, kad gautume prieigą prie maržos. Tuomet man buvo 24 metai ir turėjau idėją, kad galima uždirbti iš dienos kainų svyravimų. Nežinojau, ar tai tiesa, bet kažkas viduje man sakė, kad tai įmanoma. Kai Track Data atstovas man apie tai papasakojo, iš karto supratau, kad tai man tinka. Susitikau su šiais žmonėmis, net neabejojau savo idėja. 24 metų žmogus neturi daug įsipareigojimų, išskyrus nuomos mokėjimą, o ir tas nebuvo didelis.

Žinojau, kad gausiu išėtinę pašalpą iš banko, turėjau teisę gauti bedarbio pašalpą, todėl galėjau dirbti ne visą darbo dieną. Kas blogiausia galėjo nutikti? Galėjau prarasti savo kapitalą. Bet 24 metų amžiaus žmogus neturi didelių rizikų. Taip aš įsitraukiau į tai. Biure dirbo penki žmonės, iš kurių keturi buvo buvę prekybos salės treideriai Ramiojo vandenyno vertybinių popierių biržoje, kurie bandė pereiti prie prekybos savo sąskaita. Jiems tai buvo labai sunku. Jie buvo pripratę prie biržos duobės, mokėjo „skaityti“ minią ir naudoti pirkimo ir pardavimo skirtumą savo naudai. Bet prisitaikyti prie naujų sąlygų jiems nepavyko, ir tai pavyko tik nedaugeliui. Mes prekiaavome kartu ir bandėme tai išsiaiškinti. Man tai užtruko metus.

Sąžiningai sakant, man buvo sunku paspausti mygtuką, kad atidaryčiau sandorį – bijojau suklysti. Nenorėjau prarasti pinigų. Be to, esu atsargesnis rizikuodamas nei kiti. Galiausiai vyko taip: sandorį atidarydavau tik tada, kai kainos jau pradėdavo judėti. Tuo metu praradau dalį pranašumo, o kartais tai man brangiai kainavo. Būtent nuo to priklausė, ar gausiu pelną, nulį ar nuostolį. Priežastis buvo pasitikėjimo trūkumas – grynai psichologinė kliūtis. Aš netikėjau procesu, kurį pats pradėjau. Giliausiai širdyje netikėjau savo strategija, todėl negalėjau prekiauti su pasitikėjimu.

Maždaug po 10 mėnesių nuo mano prekybos „karjeros“ realioje rinkoje pradžios į biurą atėjo naujas vaikinai. Jis pradėjo stabiliai uždirbti. Stebėjau jo prekybą ir vieną kartą pastebėjau, kad jis atidaro tuos pačius sandorius, kuriuos ketinau atidaryti aš pats, bet jis juos vykdė užtikrintai, ir aš mačiau, kaip jis iš jų gauna pelną. Tada aš viską susiejau ir staiga supratau: pirmiausia reikia teisingo prekybos plano, o tada susiformuoja pasitikėjimas – o ne atvirkščiai. Aš netikiu, kad pirmiausia galima išugdyti teisingą mąstymą, o tada sukurti strategiją. Pirmiausia reikia turėti teisingą žaidimo planą: prekybos metodą, stilių ar techniką – vadinkite kaip norite. Ir tik po to – teisingas mąstymas. Stebėdamas, kaip šis

vaikinas, Bobas, užtikrintai prekiauja, supratau, kad ir aš galiu taip pat. Ir tai viską pakeitė. Aš nebežvelgiau atgal.

Per pirmuosius 10 mėnesių mano sąskaita liko vienodo lygio – nei pelno, nei nuostolių. O tada ji pradėjo augti. Taigi, manau, kad labai svarbu laikytis teisingos tvarkos. Pirmiausia, turite turėti žaidimo planą, dėl kurio būsite tikri, kad jis veikia. Tai nereiškia, kad reikia tiesiog išbandyti metodą naudojant istorinius duomenis – jūs turite jį pritaikyti realioje rinkoje, stebėti jį realiuoju laiku, pajusti sandorio skausmą ir džiaugsmą. Ir kai tik įgysite tvirtą pasitikėjimą savo planu, galėsite sukurti kažką daugiau.

K: Ar kada nors praradote visą sąskaitą ar didžiąją jos dalį?

A: Ne, niekada. Kartais manęs klausia: „Koks buvo didžiausias jūsų pelningas sandoris? O didžiausias nuostolingas sandoris?“ Tokių nebuvo. Buvau uolus „šlifutojas“. Per keletą dienų galėjau patirti nuostolių, bet niekada nebuvo sandorio, po kurio būčiau pasakęs: „O Dieve, aš ką tik viską praradau“. Kai investavau savo pinigus, kad tapti prop treideriu, į sąskaitą įnešiau 25 000 dolerių. Tai buvo mano rizikos kapitalas. Bet dėl to aš gavau prieigą prie **kreditinio peties**.

Galėjau nusipirkti 1000 ar 2000 brangių akcijų ir būti sandoryje vos minutę ar dvi. Jei esi disciplinuotas, tavo rizika paprastai sudaro $\frac{1}{8}$ ar $\frac{1}{4}$ punkto – 250 dolerių už kiekvieną 1000 prekiuojamų akcijų, tai nėra tokia didelė rizika. Aš niekada nepatekau į didelius nuostolingus sandorius, nes nepatekau į tokias situacijas, kai akcijos nustodavo augti ir atsidarydavo su žemyn nukreiptu **gepu**. Aš niekada nedariau didelių statymų tikėdamasis vieno, o galiausiai įvyko visai kas kita. Mano blogiausi sandoriai buvo nuostolių laikotarpiai, bet tai buvo greičiau „blogiausios fazės“. Tiesiog buvo momentų, kai negalėjau normaliai analizuoti rinkos.

Ir tai labai svarbus momentas. Prekyba trumpais laiko intervalais reikalauja didžiulės koncentracijos. Tam tikru momentu tiesiog reikia atsijungti nuo monitorių ir padaryti pertrauką dienai ar dviem. Kai prasideda nuostolių laikotarpis, nustoti prekiauti tampa sudėtingiausia. Galvoje sukasi mintis: „Aš turiu susigrąžinti savo pinigus“. Bet galiausiai prarandi dar daugiau. Taigi, taip, aš niekada neturėjau didelių nuostolingų ar didelių pelningų sandorių. Ir taip aš prekiauju iki šiol: po truputį ir palaipsniui. Aš neturiu kuo pasigirti vasaros kepsnių vakarėliuose, pavyzdžiui: „Aš nusipirkau „Google“ akcijų, ir jos pakilo 50 punktų po pelno ataskaitos paskelbimo“. Tačiau galiu papasakoti, kiek kartų išspaudžiau po 5 punktus iš S&P ateities sandorio, net jei iš pradžių jis buvo 10 punktų prieš mane, ar kažkas panašaus. Tokių istorijų turiu daug. Žmonės sako: „Deividai, tai taip nuobodu. Aš visiškai nesuprantu, apie ką tu kalbi“. Bet tokia yra realybė.

V: Kaip atrodo visą darbo dieną prekiaujančio treiderio gyvenimas?

A: Daug pakilimų ir kritimų. Jūs niekada neprekausite idealiai. Ir jūs visada kažko mokotės. Rinka nuolat keičiasi. Man šio gyvenimo būdo prasmė yra ne tiek pajamos, nors jos taip pat svarbios, kiek lankstumas. Aš intensyviai dirbu nuo penkių iki aštuonių ryto, kai Niujorke jau pietūs. Tada darau dviejų valandų pertrauką. Kartais peržiūriu rinką sesijos pabaigoje, kad pagauti dar porą galimybių, bet geriausi sandoriai visada sudaromi per pirmąsias pusantros prekybos valandos.

Nuo 5 iki 6 ryto ruošiuosi rinkos atidarymui. Teoriškai ji atsidaro 6:30 ryto pagal Ramiojo vandenyno laiką, bet tuo metu jau prekiaujama ateities sandoriais. Aš prekiauju tik pagrindinėje sesijoje, todėl mano diena yra labai lanksti. Jei dabar nebūtume kalbėjęsi, aš tikriausiai gerčiau kavą, tvarkyčiau reikalus ar spręščiau kitus darbo klausimus, bet neprekaučiau. Jei turiu atidarytą poziciją, ją stebiu, bet dienos pabaigoje naujų sandorių nesudarysiu.

V: Šiuo karjeros etapu prekiaujate savo pinigais ar valdote investicinį kapitalą?

A: Ir viena, ir kita. Aš vis dar prekiauju savo pinigais – tai svarbi mano pajamų dalis.

Maždaug prieš dvejus metus nusprendžiau pradėti patikimo valdymo programą, kuri beveik visiškai kopijuoja mano sandorius. Tai pasirodė gana įdomu. Pirmiausia norėjau porą metų padirbėti šiame startuolyje, o dabar aktyviai reklamuojau šią programą. Užduotis pasirodė nelengva. Kartu su manimi dirba dar du vaikinai, kurie užsiima rinkodara ir pardavimais. Tai yra visos darbo dienos darbas. Net turėdamas gerą pelningumo istoriją, man sunku pritraukti investicijas, nes esu palyginti nežinomas. Privačių investuotojų lėšos man gali būti patikėtos, ir tai puiku, bet, pavyzdžiui, Goldman Sachs ar koks nors rizikos draudimo fondas nežinomam žmogui neskirs 10 mln. dolerių, net jei aš galėčiau juos be problemų valdyti.

Be to, mano specializacija yra labai siaura. Aš nesiekiu sukurti didžiulio fondo, orientuoto į bendrą pelną. Aš siekiu būti treideriu „šlifuoju“, kuris uždirba tiek augančioje, tiek krentančioje rinkoje. Galbūt ne visi žino tokį terminą kaip „teigiamas išgaubtumas“ (positive convexity). Aš stebiu savo pelną ir nuostolius kaip procentą nuo turto – nesvarbu, ar tai mano asmeninė sąskaita, ar bendras fondo kapitalas. Aš analizuojau, kaip mano portfelis elgiasi skirtingomis dienomis: pavyzdžiui, koks rezultatas, kai rinka auga arba krenta 1 %? Vidutiniškai, jei rinka krenta 1 % ar daugiau, pelningumas bus lygus +0,5 %. Tai man labai svarbu. Tai nišinė strategija, pagal kurią žmonės turi būti investuotojų portfelio dalis. Aš nebūsiu pagrindinė jų portfelio dalis, bet kai rinkos patenka į sudėtingas fazes ir bendras pelnas tampa sunkiai pasiekiamas, aš esu tas žmogus, kuriuo jie gali pasikliauti, norėdami gauti nekoreliuotą pelną iš S&P 500 ateities sandorių.

Mano koreliacija su S&P 500 yra neigiama – maždaug -0,3. Tuo pačiu metu turiu teigiamą išgaubtumą, o tai profesionaliems investuotojams yra labai svarbu. Jie gali pasakyti: „Man reikia laikyti 10 % portfelio kažkuo panašiu, kad diversifikuočiau riziką“. Štai taip aš prekiauju. Bet aš nesu tas prekiautojas, kuris rodo +30 % metinių pajamų.

K: Kokį kapitalą šiuo metu valdote fonde?

A: Kol kas nedidelį, ir aš dėl to nesigėdiju. Tai sudėtingas procesas. Šiuo metu aš valdau šiek tiek daugiau nei 7 mln. JAV dolerių investuotojų kapitalo. Mes tikriausiai galėtume padidinti savo fondą iki 85–100 mln. dolerių, po to turėtume rimtai padirbėti prie orderių vykdymo technikos ir išsiaiškinti, kaip vykdyti didelius orderių blokus nepabloginant vykdymo kokybės, bet mes palaipsniui prie to prieisime. Tai jau bus kita problema, kurią laikui bėgant esu pasiruošęs išspręsti.

V: Šiuo metu jūs prekiaujate rinkoje visą darbo dieną. Papasakokite apie savo dienos tvarkaraštį ir kaip jums sekasi viską suspėti?

A: Tai nėra idealus variantas, bet viskas priklauso nuo gyvenimo būdo. Šiame mano karjeros etape svarbus kiekvienas papildomas pasiekimas.

Tapti geriausiu rinkos analitiku, geriau susikonsultuoti, išlaikyti protą aštriu ir pan. – visa tai reikalauja gero miego, tinkamos mitybos ir, mano atveju, griežto treniruočių režimo. Tai padeda man išvalyti galvą dienos pabaigoje. Galiu važinėti kalnų dviračiu, vaikščioti sniego batutais, užsiimti slidinėjimu, bėgimu nelygiu reljefu ir pan. Visa tai leidžia man atsijungti ir apie nieką negalvoti. Nors vis tiek galvoju apie prekybą, bet teigiamai. Pavyzdžiui, galvoju: „Jei būčiau tai padaręs šiandien, mano sandoris galėjo būti šiek tiek geresnis“ arba „Manau, kad turėjau kitaip suformuluoti tą pastraipą rytiniame tyrimo ataskaitoje klientams, ir ji galbūt būtų buvusi geresnė“. Aš mąstau apie tokius dalykus.

Esu įsitikinęs, kad su amžiumi neįmanoma išlaikyti konkurencinio pranašumo prekyboje, jei gyveni nesveikai. Tai nepadės pasiekti stabilios sėkmės kitą dieną. Mano nuomone, ilgalaikėje perspektyvoje tai neįmanoma. Visi, kuriuos pažįstu ir kurie sėkmingai dirba šioje srityje, atidžiai stebi savo dienos tvarkaraštį ir tai, kaip dirba kiekvieną dieną. Sėkmės

nejmanoma pasiekti, jei nesilaikoma sveikos, tvarkingos gyvensenos. Tai nereiškia, kad aš visiškai neleidžiu sau išgerti alaus ar vyno, bet darbo dienomis turiu būti geros formos. Ypač man – aš gyvenu Vakarų pakrantėje, ir mano darbo diena prasideda labai anksti. Keluosi 4:30 ryte, todėl čia reikalinga griežta disciplina.

K: Kiek valandų per dieną paprastai prekiaujate?

A: Prekiauju pirmąsias 90 minučių, daugiausia 2 valandas. Retai atidarau sandorius po 8:30 ryto pagal Ramiojo vandenyno laiką. Paprastai stebiu rinkos situaciją sesijos pabaigoje. Fiksuojų kiekvieną sandorį ir įrašau jį į savo programą. Žinau, kad paskutinę prekybos sesijos valandą mano efektyvumas yra daug mažesnis nei pirmąsias 15 minučių. Kam bandyti tai keisti? Jei atsiranda kažkas įdomaus, galiu priimti sprendimą, bet iš esmės aš esu tik stebėtojas, analizuojų rinką ir nieko neforsuoju. Tai nereiškia, kad aš nedirbu ne darbo valandomis. Pavyzdžiui, šiandien turiu atidarytą sandorį, bet aš aktyviai neprekiuju, o tik jį valdau. Tai visiškai kitas procesas.

V: Kaip apibūdintumėte savo prekybos stilių?

A: Tai labai trumpalaikis **scalpingas**. Aš prekiauju S&P ateities sandoriais, 10 metų išdo obligacijų ateities sandoriais, taip pat euro ir jos ateities sandoriais. Pastaruoju dviejų ateities sandorių atveju sandoriai gali trukti keletą valandų, dieną ar dvi, kartais šiek tiek ilgiau. Bet S&P ateities sandorių atveju dauguma mano sandorių trunka kelias minutes, daugiausia valandą ar dvi. Pavyzdžiui, šiandien sandorį sudariau apie 7:20 ryte, o dabar jau 9 valanda, ir tai yra išimtis. Tačiau rinkos atidarymo metu paprastai sandorius uždarau labai greitai: per 5–10 minučių, kartais per mažiau nei minutę. Viskas priklauso nuo situacijos.

Trumpalaikėje prekyboje paprastai prekiauju dideliais kiekiais, nes bandau gauti pelną iš nedidelių kainų svyravimų. Jei sudarysiu sandorį tik su vienu kontraktu ir kaina pasikeis, tai,

žinoma, bus gerai, bet tai neturės didelio poveikio bendram rezultatui. Kadangi aš valdau portfelį, man reikia sudaryti sandorius tokio dydžio, kurie tikrai turi reikšmės. Taip, aš prekiauju su daug kontraktų, bet nenaudoju 20 punktų stop loss.

K: Kokių modelių ieškote rinkoje?

A: Mano strategija pagrįsta **palaikymo ir pasipriešinimo lygiais**, kartais grįžimu prie vidurkio, kartais prekyba **pagal trendą**. Geras pavyzdys buvo vakar. Rinkoje susiformavo stiprus palaikymo lygis. Artėjant vakarui aš tiesiog sėdėjau prie monitoriaus, nieko ypatingo nevyko. Ir staiga rinka tiesiog „sugriuvo“: per 10 minučių ji nukrito nuo 5 270 iki 5 247 dolerių. Tai nebuvo tiesiog reakcija į palaikymo lygį, toks greitas judėjimas atrodė šiek tiek keistas. Kaina išlaikė, atšoko, tada prasidėjo nedidelis kritimas, po to vėl augimas. Man to pakako, kad įečiau į sandorį. Būtent tai aš vadinu gera palaikymo arba pasipriešinimo zona – ji susidaro labai greitai ir akivaizdžiai.

V: Kokias dar technikas derinate su palaikymo ir pasipriešinimo lygiais? Ar yra papildomų veiksmų, į kuriuos atkreipiate dėmesį?

A: Kainų lygiai yra viena. Aš palaikymą ir pasipriešinimą vertinu kaip zonas, kuriose gali būti galimybė sudaryti sandorį. Tai lūžio momentas: čia gali kažkas įvykti, ir aš turiu būti tam pasirengęs. Galbūt man reikėtų į tai sureaguoti. Tačiau svarbu atsižvelgti ir į kitus veiksmus. Vienas iš svarbiausių dalykų yra daugiafazė analizė, kai kainos veiksmai aukštuose ir žemuose laiko intervaluose sutampa. Galiu sudaryti sandorį pagal 1 ar 5 minučių grafiką, bet ką rodo 30 minučių grafikas? O 60 minučių? O 4 valandų? Jei jie visi rodo tą patį, tai yra svarbus signalas.

Kitas svarbus veiksnys yra opcionų srauto analizė. Kokia yra dabartinė opcionų „call“ ir „put“ apimtis? Kokia apimtis sudaro pagrindinį turtą, kuriuo šiuo metu prekiaujate? Jei ketinu

atidaryti ilgą poziciją, bet „put“ apimtis žymiai viršija „call“ apimtį, ar man verta įeiti į ilgą poziciją? Greičiausiai ne. Turite įvesties duomenis, kuriuos arba atsižvelgiate, arba ne. Aš taip pat stebiu, kas vyksta gretimose rinkose. Kokie sektoriai šiuo metu dominuoja? Kaip žinote, ilgą laiką tai buvo technologijų sektorius. Kaip elgiasi 10 metų išdo obligacijos? Kaip elgiasi auksas? Viskas tai turi įtakos mano analizei. Negalima žiūrėti tik į palaikymo ir pasipriešinimo lygius – tai tik pirmas žingsnis. Reikia atsižvelgti į opcijų srautus, laiko intervalų santykį ir gretimų rinkų elgseną.

Vienas iš svarbiausių dalykų skalperiui – orderių srauto skaitymas. Laikui bėgant pradėti jausti rinką. Tai sunku paaiškinti, bet atidžiai stebėdamas juostą gali suprasti, kur rinka greičiausiai nenori eiti.

Tai viena iš priežasčių, kodėl aš įėjau į ilgąją poziciją S&P lygyje 5 296 \$. Kaina krito per paskutines 90 minučių, bet negalėjo pramušti šio lygio. Tai, žinoma, nereiškia, kad ji jo nepramuš vėliau, bet kol aš esu sandoryje, vertinu, kaip rinka reaguoja į šį palaikymo lygį. Aš esu stebėtojas, stebiu, kas vyksta, o ne bandau prognozuoti ateitį. Stengiuosi sinchronizuotis su tuo, kas jau vyksta rinkoje.

Aš nesakau sau: „O, įeisiu į trumpą poziciją, nes manau, kad šis lygis bus įveiktas“. Galbūt jis tikrai neišlaikys, bet man reikia pamatyti patvirtinimą. Ar visada gaunu idealią kainą? Ne, aš niekada neparduodu pačiame piko taške ir nepirksiu pačiame dugne. Bet aš įeinu į sandorį tuo momentu, kai turiu bent kokį nors įsitikinimą, kad priėmiau pagrįstą sprendimą. Tai nereiškia, kad aš teisus, bet tai tikrai nereiškia, kad aš tiesiog aklai šoku į rinką.

K: Ar savo prekybos strategijoje atsižvelgiate į naujienas?

A: Aš stebiu naujienas, kad nesudaryčiau sandorio prieš pat jų paskelbimą. Jei turiu atvirą poziciją su pelnu, aš išgyvensiu šią naujieną. Jei tai nėra katastrofiškos naujienos, kurios

neatitinka dabartinės tendencijos. Pavyzdžiui, rytoj bus paskelbta užimtumo ne žemės ūkio sektoriuje ataskaita. Aš nežiūrėsiu, ar skaičiai bus geri, ar blogi – tai nesvarbu: aš tiesiog neatidarysiu sandorio remdamasis šiais duomenimis. Galbūt po 5–10 minučių po ataskaitos paskelbimo aš atidarysiu sandorį, bet akimirksniu reaguoti į ją, pavyzdžiui, „tai optimistinė naujiena ar pesimistinė naujiena“ – ne, tai kvaila. Aš negaliu prognozuoti, kaip rinka interpretuos šiuos duomenis. Antraštė gali atrodyti puiki, bet jei žmonės pradės nerimauti dėl infliacijos ir palūkanų normų didėjimo, S&P gali nukristi.

Tarkime, paskelbta teigiama ataskaita su dideliu sukurtų darbo vietų skaičiumi, ir aš atidariau ilgą poziciją, manydamas, kad tai gera naujiena, bet rinka pasikeitė, ir aš praradau pinigus. To buvo galima išvengti. Tai pernelyg binarinis rezultatas: arba aš uždirbu punktą, arba prarandu punktą. Toks scenarijus man netinka: aš noriu uždirbti punktą, o prarasti ketvirtį punkto. Todėl aš visada prekiauju po naujienų paskelbimo, duodamas rinkai laiko apdoroti paskelbtą informaciją, ir tik tada grįžtu prie savo standartinės analizės. Ar išlaikė palaikymo ar pasipriešinimo lygis? Ką rodo orderių srautai? Ir taip toliau.

K: Kaip valdote riziką? Kokie yra jūsų mėgstamiausi sandorių sudarymo metodai?

A: Swing prekyboje aš visada naudoju fiksuotus tikslus ir agresyviai juos perkeliu aukščiau, jei kaina juda mano naudai. Trumpalaikėje skalpingo prekyboje, pavyzdžiui, S&P ateities sandoriuose, viskas priklauso nuo rinkos elgesio. Rinka patvirtina mano scenarijų arba ne. Bet reikia palikti kainai šiek tiek erdvės. Negalima tiesiog pasakyti: „Aš įėjau už 5 290 USD, ir jei kaina nukris žemiau 5 287 USD, aš išeisiu“. Rinka dažnai išmuša tokius stopus, kaip, pavyzdžiui, šįryt, kai kaina nukrito žemiau 5 287 dolerių, o tada pakilo 10 punktų. Jei turėtumėte mažą stop loss, jūs būtumėte išmesti iš sandorio ir praleistumėte gerą judėjimą.

Jūs turite atsižvelgti į kontekstą, o tai reikalauja tam tikro mąstymo ir patirties. Pas mane stažuoja jaunas vaikinai. Jam 20 metų, ir jis tiesiog dievina treidingą. Jis man dažnai užduoda tą patį klausimą: „Kur jūs nustatėte stop loss?“

Aš atsakau: „Na, kažkur čia“.

Jis klausia: „Ką reiškia „kažkur čia“?“

Aš sakau: „Na, maždaug 5 285 dolerių lygyje“.

Jis patikslina: „Tai yra 5 284 doleriai?“

Aš atsakau: „Aš tiesiog pažiūrėsiu, ką darys rinka, ir kai ji priartės prie šio lygio, tada priimsiu sprendimą“.

Aš juokiuosi, bet suprantu, kodėl jis klausia tokių klausimų. To ne visada galima nustatyti iš anksto. Reikia vertinti situaciją realiuoju laiku, o daugeliui žmonių tai labai sunku. Bet kai pasiekiate šį lygį, įgyjate pranašumą. Aš galiu matyti rinką taip, kaip ją mato tik nedaugelis, nes tam skiria pakankamai laiko. Jei neskyrei pakankamai laiko mokymuisi, nesuprantu, kaip tokiu atveju galima tikėtis, kad gerai atliksi šį (ar bet koki kitą) darbą.

Svarbu ne tiesiog išmokyti kokias nors prekybos strategijas ir sakyti: „Ei, jei kaina atsitraukia X procentų nuo pasipriešinimo lygio, tai turime gerą prekybos situaciją“. Kartais tai gali veikti, bet man „kartais“ netinka. Atidaryti sandorį su tokia konfigūracija yra neteisinga. Yra momentų, kai reikia sudaryti sandorį, ir yra momentų, kai verta jį praleisti.

Šiandien ryte buvo puikus pavyzdys. Atrodė, kad geriau išlaikyti poziciją. Bet kuris atsitiktinis stebėtojas, pamatęs, kaip palaikymo lygis yra testuojamas, tada pramušamas,

tada vėl testuojamas ir vėl pramušamas, greičiausiai nebūtų išlaikęs pozicijos, o nusivylęs ir išėjęs. Aš žiūrėjau į šį judėjimą ir man jis patiko – tai buvo geras ženklas. Po 20 minučių pažvelgiau į rinką, ir kaina jau buvo 10 punktų aukščiau. Būtent ši patirtis ir intuicija, kurią ugdote per daugelį metų, padeda jums kasdien priimti teisingus sprendimus.

K: Kaip suprantate, kad atėjo laikas uždaryti sandorį ir užfiksuoti pelną?

A: Tai yra sritis, kurioje stengiuosi būti atsargesnis, nes per ilgus prekybos metus pastebėjau, kad rinka dažnai pasiekia tam tikrus lygius ir ten „įstringa“. Pavyzdžiui, šiandien rinka įstrigo ties 5 296 dolerių kaina – tai buvo geras lygis pirkti, o jei trumpinote poziciją, tai uždaryti sandorį. Mano tikslas buvo šiek tiek aukštesnis, apie 5 309–5 314 USD. Kai kaina pakilo iki 5 308 USD ir pradėjo kristi, nusprendžiau: „Fiksuosiu dalį pelno“. Aš jau žinojau, kur yra mano tikslinė zona. Bet jei kaina būtų peržengusi 5 309 dolerių lygį ir pakilusi iki 5 310 dolerių, o tada iki 5 311 dolerių, aš nebūčiau fiksavęs pelno iš karto, nes rinka yra akivaizdžiai stipri ir „spaudžia“ šiuos lygius.

Priežastis, dėl kurios uždariau pusę pozicijos, buvo ta, kad per 35 minutes rinka užtikrintai pakilo beveik 100 punktų, pasiekė 5 309 USD ir iš karto apsisuko. Tai reiškia, kad rinka gerbia šį lygį, kuris, mano nuomone, bus mano tikslinis lygis, todėl uždariau pusę. Aš neuždariau viso sandorio, nes rinka vis dar rodo stiprybę. Gana įmanoma, kad ji apsisuks ir išstums mane be nuostolių arba pagal trailing stop – taip būna. Bet jei rinka įveiks 5 309 dolerių lygį ir pakils iki 5 310 dolerių, o tada iki 5 311 dolerių, aš tiesiog stebėsiu ir lauksiu rinkos signalo, kada šis judėjimas išseks. Taip, mano tikslinis lygis yra čia, bet rinka eina ten, kur nori, o ne ten, kur manau, kad ji turėtų eiti. Jai nerūpi mano lygiai. Kartais jie veikia, bet ne visada.

K: Kokio pelno ir rizikos santykio siekiate?

A: Tai vienas iš dalykų, apie kurį verta pagalvoti konstruktyviau. Aš mielai pasakyčiau: „Na, 3:1 – aš uždirbsiu tris kartus daugiau, nei rizikuoju“. Bet tai nėra tiesa. Ir tai nėra tiesa daugumai profesionalių prekyautojų. Aš esu laimingas, jei gaunu pelno ir rizikos santykį 1:1 arba 1,2:1. Bet tai vis tiek pelningas derinys, ypač jei turite didelį pelningų sandorių procentą. Kai kurių prekyautojų pelno ir rizikos santykis yra daug didesnis. Jie paprastai dažnai patiria nedidelius nuostolius, bet tada gali išlaikyti pelningą sandorį ir iš jo išspausti maksimumą. Bet tai ne apie mane, aš nepriklausau šiai kategorijai.

Jei man būtų paprašyta valdyti portfelį, laikant pozicijas mėnesius ar metus, aš pasakyčiau: „Ne, jūs kreipėtės ne pagal adresą“. Tai reiškia, kad labai svarbu, kad jūsų prekybos stilius atitiktų jūsų temperamentą ir toleranciją rizikai. Mano rizikos valdymas yra labai paprastas. Peter Brandt dažnai apie tai kalba, nors jis daugiau užsiima swing prekyba ir pozicijų prekyba. Jis turi tokią pačią filosofiją kaip ir aš: kai sudarau sandorį, tikiuosi, kad jis pradės veikti beveik iš karto. Jei taip neatsitinka, tai reiškia, kad aš suklydau. Klysti yra normalu. Bet jei rinka iš karto man sako, kad aš klystu, turiu nedelsdamas uždaryti sandorį, pasitraukti, atlikti perkainojimą ir galbūt atidaryti šį sandorį vėliau. Rinka aiškiai pasakė „ne“. Ir aš nebandau racionalizuoti blogo sprendimo.

Aš duodu rinkai šiek tiek erdvės, bet paprastai išeinu greitai. Vienintelis dalykas, dėl kurio mano kolegos per visus mano prekybos metus manęs niekada nekaltino, yra kantrybės trūkumas. Aš turiu geležinę kantrybę, kai kalbama apie gerą įėjimo tašką. Ir aš galiu pripažinti, kad suklydau, ir eiti toliau. Žinoma, kartais galiu būti užsispyręs ir leisti sandoriui eiti prieš mane, bet apskritai reikia mokėti išeiti ir tiesiog pereiti prie kito sandorio, kad ir koks skausmingas būtų jūsų nuostolis.

K: Kokią knygą rekomenduotumėte perskaityti kiekvienam pradedančiam prekyautojui?

O: [„Laimi geriausias nevykėlis“](#) („Best Loser Wins“) Tomo Hugaardo.

K: Ar naudojate kokias nors specialias programas ar įrankius sandorių žurnalui vesti, grafikams analizuoti ar dar kažką, kas galėtų padėti prekiautojams dirbti efektyviau?

O: Šiuo metu yra daugybė įrankių pradedantiesiems prekiautojams. Tačiau jūs nematysite tokių įrankių ant mano darbo stalo ar profesionalių prekiautojų, dirbančių bankuose, prekybos įmonėse, rizikos draudimo fonduose ir pan. Aš neturiu nieko prieš standartines prekybos platformas, kurias siūlo brokeriai, bet niekada jomis neprekausiu. Jų orderių vykdymas yra siaubingas, palyginti su tuo, ką gaunu institucinio lygio platformoje. Prieigą prie tokių platformų gali gauti ir mažmeninis prekiautojas.

Jei naudojate nemokamą arba labai pigią programinę įrangą, štai pavyzdys palyginimui: pas jus atvyks stalius su plastikiniais žaisliniais įrankiais ir meistras su pilnu profesionalių įrankių rinkiniu. Kas geriau atliks jūsų namų remontą? Atsakymas akivaizdus. Todėl aš naudoju profesionalius įrankius. Grafikams analizuoti naudoju programą MotiveWave. Aš taip pat turiu profesionalų kotiruočių kanalą, kurio visi duomenys transliuojami aukštos kokybės ir be vėlavimų. Visa tai kainuoja pinigus. Jei jūs tiesiog valdote savo kaupiamąją pensijos sąskaitą ir kartais sudarote sandorius, jums tiks bazinės platformos. Bet jei norite, kad prekyba taptų jūsų profesija, jums reikės patikimos platformos ir aukštos kokybės duomenų srauto.

K: Kas paskatino jus įkurti fondą ir valdyti kitų žmonių pinigus?

A: Daugiausia dėl esamų klientų paklausos. Jau seniai savo prenumeratoriams siunčiu rytinius analitinius apžvalginius laiškus. Daugelis jų yra patyrę prekiautojai, pažįstantys mano stilių, bet jie nėra tokie entuziastingi kaip aš. Kartą jie pasakė: „Ei, kodėl gi tau nepadaryti sandorių už mane? Kai apie juos pasakoji savo apžvalgose, man vis tiek tenka

atidaryti sandorius pačiam. Tai gana nepatogu, atsižvelgiant į mano grafiką. Ar galėtum pats vykdyti šias sandorius?“ Aš atsakiau: „Taip, žinoma“. Taip ir prasidėjo šis procesas.

Sąžiningai sakant, noriu valdyti fondą, nes manau, kad turiu vertingų įgūdžių. Vėlgi, aš nesiekiu būti „mėnesio žvaigžde“ tarp fondų, demonstruodamas aukštą pelningumą. Kaip žinote, aukštą pelningumą gali pasiekti bet kas. Aš tiesiog noriu būti žmogus, į kurį pažvelgę jūs pasakytumėte: „Šis vyras moka pasiekti rezultatų ir realiai gerina mano portfelio pelningumą“. Tai mano darbas, ir aš esu pasiryžęs jį atlikti. Tai darau jau dvejus metus. Jei investuotumėte 10 % ar net 20 % į mano fondą, įvyktų keletas nuostabių dalykų: jūsų bendras pelningumas būtų didesnis, volatilumas – mažesnis, nuostoliai – mažesni, o vidiniai rodikliai pagerėtų. Jūsų Sortino koeficientas būtų didesnis, o Sharpe koeficientas taip pat būtų didesnis. Argi jūs to nenorėtumėte?

Ir galiausiai, ar verta mano fondą laikyti vienintele investicija? Žinoma, ne. Jis nėra skirtas tam. Bet jei jį įtrauksite į tradicinį portfelį, tai duos jums puikių rezultatų! Noriu būti žinomas kaip žmogus, kuris tikrai išmano savo darbą ir jį atlieka puikiai. Mano specializacija yra labai siaura. Suprantu, kad tai nepritrauks plačių masių, bet to ir nesiekiu. Noriu sudominti žmones, kurie supranta, ko jiems reikia. Tai tarsi uždėti savo antspaudą prekybos aikštėje, kad žmonės žinotų, kuo aš užsiimu. Taip, čia yra šiek tiek ego, bet tai nėra blogai.

K: Kodėl taip sunku pritraukti didelį kapitalą fondui?

O: Dideli bankai ir instituciniai investuotojai žiūri į tai taip: ar prekiautojas (šiuo atveju aš) turi infrastruktūrą, leidžiančią priimti 10 mln. dolerių investicijas? Jie gali pasakyti: „Taip, atrodo, kad jis turi viską: kliringo sutartis, technologijas, viskas yra vietoje“. Bet svarbiausia, į ką jie žiūri, yra labai paprasta: žinomumas ir patvirtinta reputacija. Jei jie nuspręš skirti 10 mln. dolerių man, o ne, tarkim, Warrenui Buffetui (žinoma, tai dvi skirtingos strategijos), kokia jiems iš to nauda? Jei metai bus sėkmingi, jiems bus lengviau pateisinti savo sprendimą.

Bet įsivaizduokime, kad man buvo ne itin geri metai. Aš nepasiekiau blogų rezultatų, bet ir ypatingų laimėjimų taip pat ne. Metų pabaigoje organizacijos vadovybė pažvelgs į portfelį ir paklaus: „Kodėl mes vėl investavome į Aspen Trading? Praėjusiais metais jie patyrė keletą procentų nuostolių, o S&P išaugo 7 %. Jų reputacija nėra labai gera.“ O jei jie būtų investavę į Berkshire Hathaway ir taip pat praradę 2 %, jie būtų pasakę: „Ach, bet tai juk Berkshire Hathaway. Štai kuo skiriasi – jie per daug atsargūs. Aš kalbėjau su daugeliu žmonių mūsų industrijoje, kurie turėjo puikius darbo rezultatus, net geresnius nei didelės finansų įstaigos, bet galiausiai viskas susiveda į žinomumą. Asmuo, kuris paskirsto lėšas, rizikuoja savo karjera, jei investuoja į mažai žinomą fondą, kuris neatneša laukiamų rezultatų. Būtent todėl taip sunku gauti dideles investicijas.

K: Ar jūs valdote riziką kitaip, kai prekiaujate privačiam fondui, palyginti su tuo, kai prekiaujate savo pinigais?

A: Keista, bet kai valdau savo kapitalą, esu atsargesnis nei valdydamas klientų kapitalą. Tai nereiškia, kad elgiuosi neapgalvotai. Dauguma žmonių greičiausiai elgtųsi atvirkščiai. Kai dirbu su investuotojų pinigais, tampa mažiau emociingas. Paprastai sandoriui suteikiu daugiau erdvės judėti. Nenoriu, kad tai būtų suprasta neteisingai, nes skirtumas tarp mano asmeninės sąskaitos ir valdomo fondo rodiklių nėra didelis: aš vis dar esu labai atsargus. Tačiau būna momentų, kai nesijaučiu patogiai sandoryje, tačiau valdomoje sąskaitoje jam suteikiu šiek tiek daugiau laisvės. Kartais tai veikia, kartais ne.

V: Kokie, jūsų nuomone, yra pagrindiniai įgūdžiai, reikalingi sėkmingai prekybai ilgalaikėje perspektyvoje?

A: Labai realistiški lūkesčiai. Tai net ne tiek įgūdis, kiek atspirties taškas. Kantrybė. Galiausiai viskas susiveda būtent į tai. Bet lūkesčių valdymas yra tai, nuo ko reikia pradėti. Turite suprasti, kad bus sunku, ir bus sunku visada. Turėsite sėkmingų sandorių, bet

apskritai tai nuolatinė kova. Jums tikrai reikia tai mylėti. Neseniai skaičiau puikų straipsnį apie skirtumą tarp disciplinos ir motyvacijos. Disciplina – tai kai sakote sau: „Turiu eiti į sporto salę, turiu tinkamai maitintis ir pan.“ Bet jei neturite motyvacijos tai daryti, drausmė susilpnės ir jūs negalėsite užbaigti to, ką pradėjote.

Negaliu įsivaizduoti, kad galėčiau turėti kitą profesiją. Kai kurie mano draugai, kuriems jau per 50, klausia manęs: „Ką manai apie išėjimą į pensiją?“ Aš atsakau: „Pensija? Aš myliu tai, ką darau“. Reikia tikrai mylėti treidingą, nes jis „spardys jums užpakalį“ kiekvieną dieną arba bent kartą ar du per savaitę. Jūs turite juo gyventi, juo kvėpuoti. Jis turi būti jūsų dalis. Jei jūs tai darote tik dėl pinigų, nieko neišeis. Galbūt pirmiausia reikia pabandyti, kad išugdyti šią aistrą ir motyvaciją, bet dauguma žmonių iš karto jaučia, kad juos traukia treidingas – taip pat, kaip kažkas nuo vaikystės nori tapti rašytoju, chirurgu ar kuo nors kitu.

V: Ar fondo valdymas padidina darbo krūvį?

A: Šiame savo karjeros etape suprantu, kad turiu tiesiog toliau daryti tai, ką darau. Aš mažai žinau apie privataus fondo rinkodarą. Taip, galiu prisidėti, bet šias užduotis perduodu kitiems žmonėms. Taip turėtų dirbti bet kuris protingas verslas. Aš užsiimu savo darbu. Suprantu, kad norint, kad fondas sėkmingai veiktų, turiu pritraukti protingų žmonių, kurie galėtų įgyvendinti mano idėjas. Mes vienijamės, kad sukurtume kažką tikrai gero. Aš vis dar daug dirbu. Bet po pietų turiu laisvo laiko. Galiu pamiegoti, pasportuoti, užsiimti namų darbais ar apsipirkti. Tai malonus tempų pasikeitimas.

Aš negrįžtu iš darbo išsekęs ir nesusiduriu su kalnu darbų, kuriuos reikia atlikti. Man labai pasisekė, kad turiu tokį laisvės laipsnį, apie kurį dauguma žmonių net nesvajoja. Tačiau už tai tenka sumokėti: tu visada turi būti pasiekiamas. Tavo pajamos yra labai nestabilios, ir tai gali labai išmušti iš vėžių. Tikėkite, buvo metų, kai uždirbdavau labai mažai pinigų, ir tai buvo sunku. Bet aš pats pasirinkau šį kelią.

K: Ką patartumėte pradedantiesiems prekiautojams, kurie nori pasiekti tai, ką pasiekėte jūs?

A: Treidingas – tai nuolatinis mokymasis. Prieš dešimt metų aš net negalėjau įsivaizduoti, kad atidarysiu fondą ir jį valdysiu. Galbūt būčiau pabandęs, bet greičiausiai viskas būtų greitai žlugę. Dabar aš darau būtent tai, ką noriu daryti artimiausius 5–10 metų. Taigi neskubėkite siekti savo tikslų ir niekada nenustokite mokytis.

K: Kuo, jūsų nuomone, skiriasi jūsų padėtis šiandien nuo to, kas buvo prieš 10 metų? Ar tapote geresniu prekiautoju? Ar turite daugiau laiko ar geriau suprantate, ko norite?

A: Vienas iš mano vaikų jau įstojo į koledžą, o antrasis baigia vidurinę mokyklą. Taigi mūsų namuose tapo daug mažiau chaoso. Be to, per pastaruosius penkerius metus aš tapau brandesnis ir aiškesnis. Net būdamas 40 metų, esi daug išmintingesnis nei būdamas 30. O 50-ties atsitinka kažkas ypatingo – viskas pradeda susidėlioti į vietas. Aš aiškiai suprantu, kuo noriu užsiimti ir koku žmogumi noriu būti. Sąžiningai sakant, aš atlikau daug dvasinio ir asmeninio darbo. Kai supranti, ko nori ir ko nenori savo gyvenime, atsiveria naujos galimybės ir aiškiai matai savo kryptį. Žinoma, mes visi turime kasdienių rūpesčių. Bet palaipsniui viskas tampa tvarkingiau, ir aš esu tvirtai nusiteikęs tai tęsti. Du mano partneriai yra tokioje pačioje situacijoje.

Prieš 10 metų ir net prieš 2 metus aš visiškai nemaščiau apie fondo įkūrimą. Tuomet mane jaudino klausimai: „Kaip toliau prekiauti? Kaip pritraukti klientų? Kaip išlaikyti šeimą su dviem vaikais, žmona ir dviem šunimis?“ Tai buvo visiškai kitoks mąstymas nei dabar. Pasikeitė ir mano finansinė padėtis. Daugelis mano finansinių tikslų jau pasiekti, todėl viskas atrodo šiek tiek kitaip.

Mano patarimas: nespauskite savęs, kad turite pasiekti savo tikslus dabar. Viskas priklauso nuo kantrybės ir laiko, kurį sau skirsite.

DEIVO PATARIMAI PREKYBAI

1. Kantriai siekite savo tikslo.

Didelis pelnas reiškia ir ilgesnius nuostolius. Būdami atkaklūs, kaip Davidas, pasieksite didesnį kapitalo augimo stabilumą.

2. Raskite savo nišą.

Davidas prekiauja tik ribotu instrumentų rinkiniu ir laikosi vieno prekybos stiliaus. Tai leidžia jam tobulinti savo įgūdžius ir išsiskirti iš kitų prekiautojų, išlikdamas ištikimas savo individualumui.

3. Klausykitės rinkos.

Kaip sako Davidas, nėra prasmės uždaryti sandorį, jei rinka „peržengia lygį nesulaukdama pasipriešinimo“. Leiskite savo atviram pelnui augti ir fiksuokite jį, kai rinka daro pauzę.

4. Laikykite prekybą tikra karjera.

Jei norite tapti profesionaliu prekiautoju, laikykite prekybą savo profesija. Naudokite profesionalias priemones, kompetentingai tvarkykite finansus ir laikykitės aiškaus dienos grafiko. Sėkmingi prekiautojai nevertina prekybos kaip hobbio.

5. Duokite sau laiko.

Nesvarbu, ar tai yra karjeros pradžia prop treidinge, ar perėjimas į naują lygį, skirkite sau pakankamai laiko pasiekti kitą lygį ir turėkite realistiškų lūkesčių.

7 SKYRIUS

Sunny Harris

Sunny J. Harris prekiauja daugiau nei 40 metų. Dėka savo matematikos išsilavinimo, ji sukūrė vieną iš pirmaujančių kompiuterinės grafikos programinės įrangos ir išėjo į pensiją 30 metų, kad pradėtų prekiautojos karjerą.

Keletą metų Sunny valdė rizikos draudimo fondą ir dvejus metus iš eilės buvo pripažinta geriausia prekiautoja tarp valdytojų, kurių kapitalas buvo mažesnis nei 10 mln. JAV dolerių, pagal „Stark Research“ reitingą. Jos pelnas siekė įspūdingus 365 % ir 178 %. Nuo 1980-ųjų ji yra profesionali prekiautoja ir savo prekyboje naudoja dinamiškus slenkamuosius vidurkius (DMA) kartu su vidutiniu tikroju diapazonu (ATR). Ji pastebėjo, kad rinka paprastai auga 1,2 vidutinio tikrojo diapazono prieš korekciją ir 2 vidutinių tikrųjų diapazonų prieš kitą korekciją.

Sunny yra septynių populiarių knygų apie treidingą autorė ir pripažinta mentore tiek privatiems treideriams, tiek instituciniams klientams. Jos prekybos stilius pagrįstas modelių atpažinimu ir specialiu įrankiu, kuriuos ji sukūrė, pritaikydama savo matematikos ir programavimo žinias, naudojimu. Šiame skyriuje ji dalijasi savo ilgamete prekybos patirtimi, vertingomis idėjomis ir strategijomis, išstobulintomis per ilgą karjerą.

V: Sunny, kur užaugai ir kaip gyvenai prieš pradėdama prekiauti?

O: Aš užaugau Apalačiuose, Šiaurės Karolinos ir Tenesio kalnuose. Tikėjau, kad vienintelis būdas iš ten ištrūkti – tai gauti išsilavinimą, todėl sutelkiau dėmesį į mokslus. 17 metų baigiau mokyklą, o 20 metų gavau pirmąjį diplomą. Po to pradėjau dirbti, bet tęsiau studijas.

V: Kada baigėte studijas?

O: Dabar aš lankau Java kursą, todėl galima sakyti, kad aš niekada nebaigiau mokslų, nes mokymasis yra įdomiausia mūsų gyvenimo dalis.

V: Apie treidingą sužinojote universitete?

A: Ne, apie treidingą sužinojau vėliau. Įgijau matematikos bakalauro laipsnį ir pradėjau magistrantūros studijas. Vienas iš mano profesorių, su kuriuo turėjau gerus santykius, pasakė, kad domisi **Fibonači** skaičiais, ir pasiūlė man parašyti magistro darbą šia tema jo vadovaujama. Man buvo tik 20 metų, ir aš atsakiau: „Man visiškai neįdomūs Fibonači skaičiai“.

Jis atsakė: „Gaila! Jūs galite juos naudoti akcijų rinkoje“.

Aš atsakiau: „Man tai dabar neįdomu, ir apskritai aš niekada nesidomėsiu akcijų rinka“.

Kiek daug nežinai, kai tau 20 metų. Galiausiai parašiau disertaciją kita tema, bet iki šiol ją naudoju savo lygtyse SunnyBands indikatoriu.

K: Apie ką buvo jūsų magistro darbas?

O: Ji buvo skirta mažiausių kvadratų metodui, būtent kreivių aproksimacijai mažiausių kvadratų metodu naudojant skaitmeninį kompiuterį. Tuo metu tai buvo sudėtinga užduotis, nes kompiuteriai tik atsirado. Dabar tai jau neturi jokios vertės: galima tiesiog atlikti

skaičiavimus „Excel“ programoje. Bet tada su tuo buvo problemų. Visos mažiausių kvadratų metodo formulės susiduria su sunkumais tendencijos pasikeitimo taškuose. Kai tendencija keičiasi iš augančios į mažėjančią arba atvirkščiai, mažiausių kvadratų metodas ne visada teisingai apskaičiuoja lygtį taip, kad ji atitiktų tendenciją. Būtent čia pravertė mano DMA metodas. Aš sukūriau metodą, kuris iki šiol naudojamas tikslesniam mažiausių kvadratų kreivių braižymui.

V: Kuo užsiiminėjote vėliau?

A: Po bakalauro laipsnio įgijimo įsidarbinau kompanijoje „Lockheed“, kur dirbau inžinierių grupėje, turėdama prieigą prie visiškai slaptos informacijos. Mes kūrėme prototipus „Space Shuttle“. Nemanau, kad „Lockheed“ galiausiai gavo šį kontraktą, bet darbas buvo įdomus. Man labiausiai patiko programavimas, todėl paprašiau perkelti mane į sisteminio programavimo grupę, kur užsiiminėjome tik kodų rašymu. Kitus kelerius metus dirbau sisteminę programuotoja Fortran ir Assembler kalbomis.

Vėliau iš „Lockheed“ perėjau į nedidelę trijų žmonių kompaniją San Diego. Sutikau dirbti už 25 % mažesnę atlyginimą, kad galėčiau dirbti šioje startuolinėje įmonėje, kuri neturėjo net biuro. Mes keturiose dirbome mano namuose, o tuo metu jau turėjau vienerių metų sūnų. Dirbdami be poilsio dienų, sukūrėme įmonę, kuri tapo pasauline kompiuterinės grafikos programinės įrangos lydere. Buvau operacijų viceprezidentė ir faktiškai vadovavau įmonei. Tai buvo neįtikėtina įdomu, bet dirbau be poilsio dienų, todėl 1980 m., kai man buvo 30 metų, nusprendžiau išeiti į pensiją. Per tą laiką įmonė išaugo nuo 4 iki 105 darbuotojų.

V: Kaip tai – išeiti į pensiją 30 metų ir kuo užsiiminėjote?

O: Daug keliavau. Per metus keliaudavau tris ar keturis kartus, paprastai trims savaitėms į įvairius pasaulio kampelius. Iki šiol mėgstu keliauti ir fotografuoti.

V: Ar nebuvo nuobodu tiesiog keliauti ir nedirbti?

O: Praėjus vos devyniems mėnesiams man tapo nuobodu. Toks mano charakteris: man reikia užsiimti kažkuo dideliu. Aš visada sakau: „Jei negyveni ant ribos, vadinasi, užimi per daug vietos“. Man patinka būti ant ribos ir, jei įmanoma, būti lyderiu – būtent tai aš ir dariau keletą kartų.

V: Kas jus atvedė į treidingą?

A: Išėjusi į pensiją, atidaviau savo pinigus valdytojams, kurie pažadėjo kelis kartus padidinti mano kapitalą. Viskas, ką man reikėjo padaryti, buvo investuoti į vadinamąsias „prekių rinkas“ ir leisti prekybos ateities sandoriais konsultantui (CTA) valdyti mano investicijas. Aš sutikau. Deja, per tris savaites jie prarado 75 000 dolerių, ir aš pasakiau: „Viskas, gana... Aš nebesirizikuosiu. Tai ne pelnas, o vien nuostoliai“. Aš atsiėmiau savo pinigus ir pradėjau mokytis prekiauti savarankiškai. Pamačiau, kad pati susitvarkysiu, ir nusprendžiau pabandyti.

V: Ar žinote, kodėl jie taip greitai prarado pinigus?

O: Jie prekiaavo kiaulienos ateities sandoriais. Rinka augo, o jie atidarydavo trumpas pozicijas. Dabar tai suprantu, bet tada net nežinojau, kas yra «long», «short» ar kiauliena. Taip aš ir pradėjau prekiauti ateities sandoriais.

V: Kokia buvo jūsų mokymosi kreivė prekybos pradžioje?

A: 1981 m. aš prekiauvau akcijomis, investiciniais fondais, korporacinėmis ir savivaldybių obligacijomis, investiciniais deimantais ir nekilnojamuoju turtu. Aš valdžiau gana didelį portfelį. Vėliau perėjau prie S&P 500, kai Čikagos prekių birža atidarė prekybą šio indekso

ateities sandoriais. Tai buvo 1982 m., ir tuomet tai buvo „didysis žaidėjas“. Maržos reikalavimai buvo 50 000 dolerių, o ne 5000 dolerių, kaip dabar.

Reikėjo skambinti į biržą paprastu telefonu (tuomet mobiliųjų telefonų dar nebuvo). Operatorius pakeldavo ragelį, ir reikėdavo greitai pasakyti savo vardą ir užsakymą. Tada operatoriai perduodavo jį signaliniais gestais į prekybos salę, kur treideris patvirtindavo užsakymą, ir signalas grįždavo atgal. Visa operacija trukdavo 3–5 sekundes.

Kai tik pradėjau dirbti, pateikdavau užsakymus taip: „Čia Sunny Harris, sąskaitos numeris toks ir toks, PIRKITE 20 S&P artimiausią mėnesį rinkos kaina“.

Bet tada man pasakė: „Jums nereikia viso to sakyti. Tiesiog pasakykite: „Sunny PIRKITE 20“, ir aš viską suprašiu“.

Aš paklausiau: „Kaip jūs galite taip greitai suprasti?“

Man atsakė: „Jūs esate vienintelė moteris, kuri skambina į biržą“.

Aš dažnai važinėjau į Čikagą, 3–4 kartus per metus, susitikti su treideriais. Turėjau du nuolatinius brokerius, per kuriuos vykdavau visas sandorius. Vietoj bendro numerio skambindavau jiems tiesiogiai. Tai buvo nuostabus laikas.

V: Ar greitai pradėjote gauti pelną?

O: Iš pradžių nepraradau pinigų, o tai, tikriausiai, buvo bloga patirtis. Kai prekiavau akcijomis ir investiciniais fondais, turėjau brokerį, kuris kasdien skambindavo ir duodavo rekomendacijas. Jis buvo geras specialistas. 1987 m. tarp mūsų kilo ginčas. Jis buvo mano

brokeris nuo 70-ųjų ir visada teisingai prognozuodavo, išskyrus vieną kartą. Aš jam pasakiau: „Aš važiuoju į Europą, noriu parduoti visas savo akcijas ir investicinius fondus“.

Jis atsakė: „Ne, dabar yra stipriausias bulių trendas istorijoje! Mes dar nieko panašaus nematėme, palaukite!“

Aš pasakiau: „Ne, mano grafikai rodo, kad mes esame viršūnėje ir netrukus pradėsime kristi. Manau, mus laukia kritimas“.

Po pietų aš jam parodžiau, ką mačiau, bet jis atsakė: „Grafikai nieko nereiškia“.

Aš atkakliai tvirtinau: „Tai mano pinigai, ir aš noriu viską parduoti“.

Jis nenoriai sutiko: „Na, jei taip manai...“

Aš viską pardaviau ir išvykau į Europą. Būdama Londone, per televiziją stebėjau rinkos griūtį. Penktadienį Dow Jones 30 indeksas nukrito 105 punktais. Savo kelionės draugams pasakiau: „Pirmadienį jis nukris dar 500“.

Ir jis nukrito 506 punktų. Tada aš galutinai susidomėjau prekyba ir technine analize. 1987 m. tapo lūžio tašku, ir nuo tada aš prekiauju tik S&P 500 ateities sandoriais.

K: Kokią strategiją naudojote tuo metu?

A: Aš matau modelius ir formas. Ne tik grafikuose, bet ir visur. Išėjusi į pensiją, net įgijau kinematografijos ir fotografijos jaunesniosios specialistės laipsnį. Jei mokate matyti modelius, galite daryti geras nuotraukas be kadravimo – būtent tuo aš ir užsiiminėjau. Grafikose taip pat mačiau modelius, bet tuo metu juose net nebuvo slenkamųjų vidurkių. Tai buvo tiesiog grafikai. Tuomet nebuvo žvakinių grafikų. Jie nerodė atidarymo kainos – tik

maksimumą, minimumą ir uždarymo kainą. Aš tiesiog pastebėdavau modelius ir priimdavau sprendimus pirkti ar parduoti.

V: Taigi, jūs viską pardavėte ir išvykote į Europą. Kas nutiko toliau?

O: Penktadienį Dow Jones nukrito 105 punktais, pirmadienį – dar 506. Antradienio rytą aš paskambinau savo brokeriui ir pasakiau jam: „Pirk viską, ką tik gali rasti“. Rinka atsigavo, bet man tai buvo milijono dolerių sandoris. Aš nepraradau nė cento, nusipirkau pigiau ir stebėjau, kaip rinka vėl kyla. Tai buvo didžiausias sandoris per visą mano prekybos karjerą.

V: Koks buvo jūsų blogiausias sandoris?

O: Blogiausias sandoris buvo tada, kai per dvi minutes praradau 13 000 dolerių. Tuo metu tai buvo dideli pinigai. Tuo metu vyko karas su Iraku. Visur skraidė „Scud“ raketos, ir kiekvieną kartą, kai gaudavome pranešimą, kad raketa pataikė į Jeruzalę, rinka krito. Aš stebėjau visą tai ir turėjau ilgą poziciją. Tada ekrane pasirodė James Baker ir pasakė, kad rinka smarkiai krito. Aš kaip pamišusi paskambinau savo biržos brokeriui: „Išeik iš sandorio, išėik iš sandorio!“

Jis atsakė: „Not held, not held“.

Aš paklausiau: „Ką tai reiškia?“

Jis atsakė: „Neturiu laiko“ – ir padėjo ragelį.

Tada man teko paklausti savo kolegų prekiautojų, ką reiškia „not held“. Tai reiškė, kad jis negali laikytis konkrečios kainos, nes rinka juda pernelyg greitai.

Aš negaliu jam duoti ribinės kainos, už kurią jis turi išeiti. Todėl aš vėl jam paskambinau ir uždariau poziciją. Tuo metu nuostolis sudarė 13 000 dolerių. Aš supratau, kad kartais verta išlaikyti nuostolingus sandorius šiek tiek ilgiau. Jei aš nebūčiau uždariusi nuostolingos pozicijos, netrukus rinka būtų pasikeitusi.

Bet tam reikia mokėti skaityti grafikus, kad suprastum, kur juda rinka.

K: Minėjai, kad pradėjai uždirbti nuo pat pradžių ir tai nebuvo labai gerai. Ar patyrei didelių nuostolių?

A: Ne, aš naudoju daug matematinių įrankių, kurie padeda man analizuoti rinką. Aš niekada nepatiria didelių nuostolių, bet mano istorijoje buvo du nuostolingi metai. 2001 m. aš patyriau nuostolių, kai Nasdaq žlugo per dotcom burbulą. Tuo metu aš turėjau daug investicijų į Nasdaq. Iš tiesų, aš tada prekiauju savo rizikos draudimo fondo lėšomis. Tais metais praradau 11 %, o rinka smuko 76 %. Tai buvo vieneri nuostolingi metai. O antrieji... jau neprisimenu. Bet tiksliai žinau, kad jų buvo du. Aš ne per daug atidžiai sekiau savo statistiką.

K: Kaip susidorojote su tais nuostoliais? Tai tikriausiai labai paveikė jūsų pasitikėjimą savimi.

O: Tai tikrai sunku. Kai patiri tokius nuostolius ir baigi metus su minusais, tai labai demoralizuoja. Paprastai, kai taip atsitinka, aš kur nors išvykstu, darau pertrauką, pailsiu, o tada grįžtu su naujomis jėgomis. Po gero poilsio jaučiuosi užtikrintai. Be to, daug fotografuoju.

V: 2024 m. sausio 1 d. bus 43 metai, kaip prekiaujate. Per šiuos 43 metus daugiausia prekiaavote savo sąskaita? Ar kada nors galvojote apie fondo įkūrimą?

O: Taip, porą metų turėjau rizikos draudimo fondą. Bet supratau, kad man nepatinka valdyti svetimus pinigus. Klientai skambina kiekvieną dieną, užduoda daug klausimų apie sąskaitos būklę, apie tai, kiek pinigų uždirbta, kokios sandoriai sudaryti ir pan. Jei tokių klientų daug, diena tampa labai įtempta. Man to tiesiog nereikia. Turiu pakankamai savo lėšų prekybai ir noriu dirbti savarankiškai.

K: Jūsų fondas rodė gerus rezultatus?

O: Taip, tuo metu buvau CTA Nr. 1. Man paskambino ir pasiūlė tvarkyti savo statistiką, kas mėnesį ją siųsti ir rodyti sandorius. Aš nežinojau, kam jiems visa ši informacija – manęs tiesiog paprašė tai daryti. O tada metų pabaigoje man paskambino ir pasakė: „Sveikiname!“

Aš paklausiau: „Su kuo?“

Man atsakė: „Jūs esate numeris vienas“.

Aš paklausiau: „Numeris vienas kuo?“

Man atsakė: „Jūs esate geriausia CTA. Ar nematėte reitingo?“

Aš atsakiau: „Kur aš galėjau pamatyti šį reitingą? Aš net nežinojau, kad mane vertina“.

Tai atrodė juokinga.

V: Papasakokite apie savo dabartinį prekybos stilių.

A: Aš esu techninė analitikė, todėl grafikuose matau modelį, apie kurį sužinojau iš 746 perskaitytų knygų. Iš dalies tai vyksta intuityviai, nes mano smegenys apdoroja informaciją, kurią įsisavinau per pastaruosius 43 metus.

Aš atidarau 3–5 sandorius per dieną, reaguodama į dienos svyravimus. Prekyboje naudoju savo sukurtą indikatorį SunnyBands. Prekiuju E-mini S&P 500 ateities sandoriais 5 minučių grafike, obligacijomis 45 minučių grafike ir akcijomis dienos grafike.

K: Jūsų laiko intervalai yra gana įvairūs. Kaip jūs viską valdote? Ar turite tam tikrą tvarką, ką ir kada stebėti?

A: Turiu kelis monitorius ir tiksliai žinau, kas vyksta kiekviename iš jų. Skirtingoms užduotims turiu skirtingus kompiuterius. Pavyzdžiui, TradeStation platforma veikia atskirame kompiuteryje, kuriame nėra nieko kito. Aš stebiu duomenis penkiuose monitoriuose.

K: Kaip jūs perėjote nuo skambučių brokeriui, kad jis sudarytų sandorius, prie prekybos pagal 5 minučių grafiką? Juk tai visiškai skirtingi dalykai.

A: Taip, skirtumas didžiulis, ir tai vyko palaipsniui. Pirmiausia aš studijavau dienos ir savaitės grafikus. Tada perėjau prie 15 minučių S&P 500 ateities sandorių grafikų ir ilgus metus prekiauvau taip. Bet tada pridėjo naktinę sesiją. Kai atsirado skaitmeninė valiuta Globex ir prekyba tapo vykdoma 23 valandas per parą, teko prisitaikyti. 15 minučių grafikas jau neveikė taip, kaip anksčiau. Tada perėjau prie 5 minučių grafiko ir nuo tada prekiauju pagal jį.

K: Ar planuojate pereiti prie 1 minutės grafiko?

A: Vienne iš monitorių visada atidarytas 1 minutės grafikas, ir aš jį stebiu. Tačiau manau, kad jis pernelyg greitas ir paviršutiniškas, kad būtų galima stabiliai uždirbti. Jis nuolat šokinėja į šoną, bet kiekvienas judesys yra tik vienas ar du punktai. Tendencijos pasikeitimo taškai yra pernelyg arti vienas kito, juos sunku pagauti. Todėl aš jo nenaudoju prekybai.

K: Kaip sugalvojote SunnyBands indikatorius, kurį naudojate savo prekyboje?

A: DMA (dinaminis slenkamasis vidurkis) indikatorius buvo aprašytas mano magistro darbe, skirtame kreivių pritaikymui tendencijos pasikeitimams. Taigi reikalingi matematiniai duomenys man jau buvo. Kai pradėjau prekiauti, naudojau slenkamuosius vidurkius, bet greitai supratau, kad jie dėl rinkos triukšmo lemia nuostolius. Man tai nepatiko. Tada išbandžiau MACD (slankiųjų vidurkių konvergencija/divergencija) indikatorius. Jis parodė geresnius rezultatus, bet tai taip pat nebuvo tai, ko man reikėjo. Todėl pridėjau ADX filtrą (vidutinis kryptingumo indeksas), kad sandorius atidaryčiau tik labai trumpų tendencijų laikotarpiais. Naudojau ADX su 5 laikotarpio 15 minučių grafikuose. Šią idėją paėmiau iš Jake'o Bernstein'o publikacijų.

Dabar aš kiekvieną savo idėją bandau TradeStation platformoje, bet tuo metu įrankiai buvo daug primityvesni. Nepaisant to, aš vis tiek bandžiau idėjas ir tai darau iki šiol. Aš saugau visus tyrimus, kuriuos atlikau kurdama DMA. SunnyBands yra tik jos išplėtimas. Viršutinė vidinė juosta yra 1,2 vidutinio tikrojo diapazono (ATR) atstumu nuo DMA, o išorinė juosta – 2,0 ATR. Šios išorinės juostos padeda man nustatyti, kur rinka eis toliau. Su kiekvienu rinkos judesiu DMA perskaičiuoja savo laikotarpį, todėl tai yra savaime prisitaikantis ir labai dinamiškas indikatorius. Jis „žino“, kada reikia pasitraukti iš rinkos kelio, o kada sekti juo. Taip aš išvengiu daugumos klaidingų judesių. Aš naudoju SunnyBands prekybai grįžtant prie vidurkio.

K: Ką reiškia vidutinio tikrojo diapazono reikšmės 1,2 ir 2,0?

A: Aš dažnai pastebėjau, kad rinka pakyla 1,2 ATR ir atsitraukia. Tada ji vėl pakyla 2 ATR ir vėl atsitraukia. Iš pradžių tai nustatydavau akimis, vėliau užprogramavau šias reikšmes ir optimizavau jas, kad patikrinti, ar galima gauti tikslesnius parametrus. Paaiškėjo, kad ne. Būtent šios reikšmės pasirodė esančios optimalios. Tai ir yra menas matyti modelius.

K: Jūs naudojate šį įrankį tiek prekybai pagal tendencijas, tiek tendencijos pasikeitimams. Kaip suderinate šiuos du metodus?

A: DMA man parodo, kuria kryptimi reikia prekiauti. Kai rinka yra tendencinga, dvi DMA yra arti viena kitos ir juda aukštyn arba žemyn. O kai rinka formuoja „sėdynę“ (t. y. yra plokščia), tai yra konsolidacijos laikotarpis. DMA automatiškai pasislenka, kad kaina galėtų pasukti prieš linijoms susikertant. Tai šiek tiek neįprasta koncepcija, bet būtent taip tai veikia. DMA automatiškai pašalina klaidingus judesius. Svarbiausias dalykas – tai indikatorius, kuris perskaičiuojamas remiantis rinkos elgsena.

V: Ar naudojate kokias nors zonas savo prekyboje ar orientuojatės tik į SunnyBands?

A: Aš atsižvelgiu į dienos atidarymo kainą, dienos ar prekybos sesijos minimumą ir maksimumą. Aš prekiauju tik per dienos sesiją ir tiksliai žinau, kur pasirodys SunnyBands signalai: juk aš jau 37 metus prekiauju pagal šiuos signalus.

V: Jūsų prekyba pagrįsta matematika ir sisteminiu požiūriu, bet per šiuos metus jūs tikriausiai pridėjote intuicijos ir veiksmų laisvės?

A: Žinoma, kaip gi kitaip? Kai tiek metų kasdien stebite tą patį, pradėdate jausti rinkos ritmą.

Aš, žinoma, ne R. N. Elliot, kuris pamatė bangas vandenyne ir suprato, kad rinka juda taip pat. Dabar aš taip pat jaučiu rinkos bangas. Jei pakankamai kartų įmesi kamuolį į krepšėlį, tapsite geru žaidėju arba mesite šį užsiėmimą.

V: Ar jūs kaip nors automatizujete prekybą ar visus sandorius atliekate rankiniu būdu?

A: Aš visus sandorius atlieku rankiniu būdu. Dvejus metus bandžiau sukurti automatizuotą strategiją, pagrįstą SunnyBands indikatoriumi. Pavyko neblogai, bet ne taip gerai, kaip man pačiai, todėl man to nereikia. Robotas pralaimėjo man intuicijos srityje. Aš matau dalykus, kurių negaliu užprogramuoti.

K: Apibūdinkite savo prekybos dieną. Kiek valandų paprastai praleidžiate prie grafikų?

A: Aš nemėgstu prekiauti iškart po rinkos atidarymo. Aš stebiu grafikus nuo 7 val. ryto Kalifornijos laiku iki rinkos uždarymo. Paprastai sandorius uždarau iki 13:00. Nemėgstu prekiauti pratęstoje sesijoje. Taigi prekiauju nuo 7 iki 9 ryto, tada vedu prekybos sesiją internete, kur kiti prekiautojai gali stebėti mano prekybą. Ji baigiasi 10 ryto, po to darau trumpą pertrauką. Tada grįžtu ir prekiauju iki rinkos uždarymo. Tuo pačiu metu rašau knygas, programuojau, dirbu prie savo svetainės ir pan. Aš visada labai užimta.

K: Jūs atidarote maždaug nuo trijų iki penkių sandorių per dieną. Kiek laiko juos laikote? Keletą minučių ar kelias valandas?

O: Viskas priklauso nuo tendencijos. Pavyzdžiui, šįryt aš atidariau trumpą poziciją, ir mano sandoris truko apie 45 minutes. Tada tendencija pasikeitė, aš atidariau ilgą poziciją ir uždariau sandorį dienos pabaigoje. Taigi aš iš anksto nežinau, kiek laiko truks vienas ar kitas sandoris. Aš tiesiog seku judėjimą.

V: Ar SunnyBands indikatorius rodo pelno tikslą ar tik įėjimo tašką?

A: Jis rodo įėjimo tašką, bet, tarkime, mes įėjome į ilgą poziciją apatiniame SunnyBands riboje, o kaina kyla. Jei kaina pasiekia viršutinę ribą, bet netampa raudona, o lieka žalia,

nėra priežasties uždaryti sandorį. Paprastai kaina tampa raudona virš SunnyBands indikatoriaus, tada grįžta į intervalą, ir tada aš įeinu į trumpąją poziciją.

K: Papasakokite apie savo pinigų valdymą. Kaip valdote savo sandorius? Pridedate prie atviros pozicijos, uždarote ją etapais, naudojate stop loss?

A: Turiu lentelę pavadinimu „*Ultimate F*“. Ji yra kilusi iš Ralfo Vinsono „*optimal-f*“. Mes su Ralfu tapome draugais, kai radau klaidų jo knygos matematinėse skaičiavimuose. Aptarėme tai, aš jam parodžiau, kaip ištaisyti klaidas, ir jis leido man savo versiją pavadinti „*Ultimate F*“. Aš ją pakeičiau taip, kad kapitalo kreivė neturėtų gilių kritimų, kaip jo *optimal-f*.

Jo sistema duoda daugiau pinigų nei mano, bet ji yra daug rizikingesnė. Aš sukūriau lentelę, skirtą apskaičiuoti sandorio kontraktų skaičių, remdamasi savo *Ultimate F* ir sudėtinio procentu.

Aš niekada neprekiuju daugiau nei 20 kontraktų, bet maksimaliai padidinu pelną naudodama paprastą lentelę. Aš neprisidedu prie atviros pozicijos ir jos neuždarau etapais – tiesiog atidarau tam tikrą skaičių kontraktų ir uždarau juos visus iš karto.

Ši formulė pagrįsta pelno ir nuostolių srautu: įvedate pelno ar nuostolio duomenis iš ankstesnio sandorio, ir lentelė apskaičiuoja, kiek kontaktų galite naudoti kitame sandoryje. Nuostolingų sandorių serijoje kontaktų skaičius mažėja, kol nepradėsite pelningų sandorių, po to jis vėl auga.

V: Koks yra jūsų vidutinis pelningų sandorių procentas ir rizikos ir pelno santykis?

A: Mano laimėjimų procentas yra 78 %, o pelno ir rizikos santykis – 2:1. Taigi viskas yra gana neblogai.

V: Kur saugote viską, ko išmokote per visus šiuos metus?

A: Viską, ką noriu įsiminti arba greitai rasti, skelbiu savo svetainėje

<http://MoneyMentor.com>. Pavyzdžiui, jei man reikia sužinoti, kada vyksta FRC posėdžiai, tai randu skyriuje „Ištekliai“. Jei man reikia turto kitam ateities sandoriui, jis yra tame pačiame skyriuje. Ten yra pajamų ataskaitos ir Čikagos prekių biržos kalendorius – viską renku vienoje vietoje. Tai mano asmeninis informacijos šaltinis.

Viskas prasidėjo nuo to, kad turėjau nedidelę juodą knygėlę, kurioje užsirašydavau vardus, telefono numerius ir adresus. Laikui bėgant tai išaugo į mano žurnalą „Prekiautojų katalogas ir išteklių vadovas“ („Traders Catalog and Resource Guide“), kurį leidžiau aštuonerius metus. Vėliau jis tapo „MoneyMentor“, kurį aš pradėjau 1995 metais.

K: Kokį patarimą duotumėte pradedantiems prekiautojams, kurie nori pasiekti jūsų lygį? Ką jiems pasakytumėte?

A: Skaitykite, skaitykite ir dar kartą skaitykite. Ir prekiaukite demo sąskaitoje, kol pradėsite stabiliai gauti pelną. Nerizikuokite iš karto tikrais pinigais. Jūs galite juos prarasti ir prarasite. Visi patiria nuostolių, net aš. Praėjusi savaitė man buvo nuostolinga: praradau 40 dolerių. Buvau labai nusivylusi. Taigi, visi susiduria su nuostoliais, ir geriau iš pradžių išmokti su jais susidoroti demo sąskaitoje.

V: Bet ar prekyba realia sąskaita neverčia į tai žiūrėti rimčiau nei prekyba demo sąskaita?

A: Jūs turėtumėte pamatyti mane mano prekybos kambaryje realiu laiku. Aš taip pat emocingai reaguojau į demo sandorį kaip ir į realų. Manau, kad dauguma žmonių, vos pradėję prekiauti realiomis sąskaitomis, iš karto patiria nuostolių, nes juos apima baimė.

Vienas mano klientas man pasakė, kad ketina pereiti iš demo sąskaitos į realią. Aš paprašiau jo to nedaryti. Galiausiai jis prarado 1 200 dolerių ir man paskambino beveik verkdamas. Jis buvo tiesiog sunaikintas sielvarto. Aš patariau jam nustoti prekiauti realia sąskaita ir grįžti prie demo sąskaitos. Po savaitės jis vėl paskambino: „Aš jau praradau 4 500 dolerių“.

Aš paklausiau: „Prekiaujate demo sąskaita?“

„Ne“.

Todėl aš labai rekomenduoju kuo ilgiau prekiauti demo sąskaitoje, kol tikrai įgysite patirties. Visada bus naujų sandorių, visada bus naujų kritimų ir visada bus dar viena galimybė. Manau, kad svarbiausia prekiautojo savybė yra kantrybė.

K: Kaip suprasti, kad galima pradėti prekiauti realia sąskaita?

A: Jei turėsite pelningų sandorių mėnesį, kurio pajamos pakaks pragyventi sau ir savo šeimai, tada galite pereiti prie realios sąskaitos. Bet jei per mėnesį uždirbsite tik 50 dolerių, už šiuos pinigus neišgyvensite. Tai reiškia, kad reikia toliau mokytis, kol pradėsite gauti pakankamą ir stabilų pelną.

K: Jums puikiai pavyksta suderinti prekybą su įprastu gyvenimu, ir manau, kad tai sąmoningas pasirinkimas. Kaip, jūsų nuomone, prekyba ir įprastas gyvenimas dera tarpusavyje?

O: Aš nieko nekeisčiau, man patinka tai, ką darau. Penktadienio popietę, kai užsidaro rinka, netgi jaučiu nedidelį liūdesį, nes nebegaliu prekiauti. Mano vyras yra gydytojas, o gydytojai yra labai užimti žmonės, todėl turiu pakankamai laiko prekybai. Mes kartu jau 33 metai ir

pripratome vienas prie kito. Gydytojas užsiima medicina, aš – prekyba, šie du pasauliai beveik nesikerta.

K: Ar manote, kad kokios nors jūsų charakterio savybės padėjo jums, kaip moteriai, pasiekti sėkmės prekyboje?

O: Manau, moteris yra kantresnė už vyrus.

Vyrai nori iš karto mestis į kovą, o moteris labiau linkusios analizuoti: „Pirmiausia išsiaiškinsiu, išstudijuosiu, pažiūrėsiu, išanalizuosiu, o tada nuspręsiu, ar verta tuo užsiimti“. Mano patirtis rodo, kad vyrai dažniausiai iš karto meta save į prekybą. Dauguma mano klientų yra vyrai.

Anksčiau beveik visi buvo vyrai, o dabar apie 10 % mano klientų yra moteris. Jų nedaug, bet daug daugiau nei anksčiau.

K: Kodėl, jūsų nuomone, moteris rečiau ateina į treidingą?

A: Manau, moteris yra atsargesnė rizikos atžvilgiu. Aš ne, aš šiuo atžvilgiu esu netipiška. Man patinka rizika – tai dalis, kuri man teikia malonumą. Bet apskritai moteris yra mažiau linkusios rizikuoti ir mieliau laukia, kol viskas paaiškės. Sakyčiau, kad daugelis moterų laukia palankaus momento sandoriui, o vyrai dažnai sudaro sandorius pernelyg greitai. Tai pagrindinė problema, kurią pastebiu savo vyriškos lyties klientuose.

V: Jūs sakėte, kad perskaitėte 746 knygas. Kokias knygas patartumėte perskaityti prekiautojams?

A: Būtina perskaityti Johno Murphy knygą „*Techninė finansų rinkų analizė*“ (*Technical Analysis of the Financial Markets*). Ši knyga jau seniai parduodama ir išleista keliais leidimais. Kai tik pradėjau mokytis prekybos – buvau ką tik išėjusi į pensiją, tai buvo 1980 arba 1981 metais – nuėjau į knygyną ir radau šią knygą. Ji kainavo 50 dolerių, ir aš pagalvojau: „O Dieve, tikiuosi, ji to verta“. Aš ją perskaičiau nuo pradžios iki galo, pažymėdama svarbias vietas žymekliu. Tada nusipirkau dar vieną egzempliorių, kad galėčiau perskaityti šią knygą dar kartą, bet jau darydama mažiau pastabų, pažymėdama tik svarbiausius dalykus. Vėliau susipažinau su Johnu Murphy techninės analizės seminare ir nusipirkau dar vieną egzempliorių, kad jis jį pasirašytų. Dabar turiu tris šios knygos egzempliorius!

K: Ką gaunate iš knygų kaip visą darbo dieną dirbanti prekiautoja?

A: Visada tikiuosi rasti kažką naujo, bet dažnai nusiviliu. Vis dėlto skaitau toliau. Mano svetainėje yra skyrius „Knygų klubas“, kuriame pasakoju apie perskaitytas knygas ir diskutuoju apie jas su kitais. Man patinka gauti komentarus ir pastabas. Kaip jau sakiau, savo svetainėje saugau daug naudingos informacijos.

K: Kokie įgūdžiai, jūsų nuomone, yra svarbiausi prekiautojui?

A: Kantrybė, atkaklumas ir ryžtas. Norėdami tapti geru prekiautoju, turite labai ilgai dirbti su savimi. Todėl jums reikia kantrybės, atkaklumo ir ryžto, kad galėtumėte susidoroti su nuostoliais.

SUNNY PREKYBOS PATARIMAI

1. Studijuokite rinkos modelius.

Kai įgysite prekybos patirties, pradėsite pastebėti rinkos modelius. Sunny meilė fotografijai padėjo jai išugdyti vizualinį rinkos suvokimą. Būtent šis suvokimas padėjo jai parduoti akcijas iki 1987 m. krizės.

2. Naudokite įvairius įrankius ir laiko intervalus.

Sunny sukūrė lankstų prekybos stilių, kuris veikia įvairiose rinkose ir laiko intervaluose. Ji įnešė įvairovės į savo prekybą, pasirinkdama nesusijusius aktyvus.

Be to, ji derina dienos prekybą su swing prekyba.

3. Susikoncentruokite.

Geras prekiautojas negali vienu metu prekiauti pagal daug strategijų. Susikoncentravimas svarbus tiek prekiaujant, tiek norint suprasti bendrą vaizdą. Sunny sukūrė SunnyBands indikatorius ir susikoncentravo į jį – būtent tai padėjo jai pasiekti sėkmę.

4. Būkite užsiėmę.

Nors mintis išeiti į pensiją ir keliauti atrodė viliojanti, Sunny suprato, kad jai reikia didesnio tikslo. Todėl ji grįžo į prekybą. Tai padeda jai išlikti smalsiai, tobulėti ir maksimaliai išnaudoti savo įgūdžius.

5. Visada bus kitas sandoris.

Rinka niekur nedings. Praleisti vieną sandorį – ne bėda. Pilnu etatu dirbantys prekiautojai, tokie kaip Sunny, neskuba sudaryti sandorio, jei nėra tikri dėl jo. Jie pasirengę kantriai laukti geresnio prekybos scenarijaus.

8 SKYRIUS

Ali Kruks

Alister (Ali) Kruks – visą darbo dieną dirbantis treideris iš Jungtinės Karalystės, turintis didelę patirtį prekyboje valiutomis, žaliavų rinkose ir indeksų ateities sandoriais. Būdamas vyresniuoju treiderių treneriu ir treiderių bendruomenės „Traders Support Club“ bei mokymo portalą „Trader Coaching Academy“ įkūrėju, Ali labai prisidėjo prie treiderių mokymo. Be treniravimo, jis sėkmingai valdė reguliuojamą fondą, naudodamas savo prekybos strategijas ir patirtį, kad gautų stabilias pajamas. Jo fondo valdymo metodas pagrįstas kruopščia rinkos analize ir istorinių duomenų testavimu, užtikrinančiu aukštą efektyvumą ir rizikos mažinimą. Privataus fondo valdymas rodo jo gilų rinkos dinamikos supratimą ir gebėjimą prisitaikyti prie įvairių prekybos sąlygų. Jis reguliariai dalijasi savo žiniomis ir fondo valdymo metodais įvairiuose straipsniuose ir pranešimuose.

Ali prekybos karjera prasidėjo, kai jam buvo 25 metai, o dabar, būdamas 47 metų, jis jau turi beveik 22 metų prekybos patirtį. 13 metų jis užsiiminėjo dienos prekyba, iš kurių 11 metų buvo pelningi. Beveik dvejus metus prekyba buvo jo vienintelis pajamų šaltinis.

Ali užaugo Emiršeme, mieste, esančiame maždaug 45 minučių kelio nuo Londono centro. Nepaisant to, kad Emiršemas yra gana turtingas rajonas, Ali šeima priklausė viduriniam sluoksniui. Jo tėvas, kuris viską gyvenime pasiekė sunkiai dirbdamas, nuo vaikystės Ali įdiegė stiprią darbo etiką. Siekdamas užsidirbti pinigų, Ali nuo mažens pradėjo dirbti: nešiojo laikraščius ir plovė automobilius. Jis įstojo į universitetą Niukasle, šiaurės Anglijoje, kur studijų metu išsiugdė analitinius gebėjimus ir susidomėjo statistika, o tai vėliau tapo labai vertinga jo prekybininko karjeroje. Nors universitetas Ali atrodė pernelyg teorinis ir nutolęs nuo realaus gyvenimo, įgyti įgūdžiai pasirodė naudingi jo ateities sėkmei prekyboje.

K: Kaip atėjote į prekybą?

A: Prieš pradėdamas prekiauti, buvau, galima sakyti, serijinis verslininkas. Iš pradžių galvojau, kad eisiu į sporto vadybą. Planavau dirbti didelėje rinkodaros agentūroje. Studijuodamas universitete, patekau į stažuotę „Nike“ kompanijoje. Baigdamas studijas supratau, kad tai ne man. Tai ne tai, kuo noriu užsiimti. Todėl palikau universitetą ir atidariau savo verslą, kuris pasirodė esąs labai sėkmingas. Nuomojome automobilius ir visureigius filmavimo aikštelėms ir didelėms įmonėms. Tai dariau apie dvejus metus, o tada pardaviau verslą. Po to visiškai pasinėriau į sveikatos ir fitneso pramonę – mano draugas turėjo idėją sukurti naują treniruočių produktą, ir mes planavome padaryti revoliuciją šioje srityje. Mes išleidome savo produktą į rinką, bet reikalai nesiklostė labai gerai. Galiausiai turėjau vieną sėkmingą verslą ir vieną žlugusį, po kurio likau su didelėmis skolomis. Tačiau nepaisant viso to, visada domėjausi investicijomis ir pinigų uždirbimu.

Tuo metu buvau vadinamojo „Investicinių klubų tinklo“ narys.

Kartą per mėnesį susitikdavome ir aptardavome įvairias akcijas, į kurias ketinome investuoti. Dalyvavau, nes norėjau, kad pinigai dirbtų man, bet niekada rimtai nemažčiau apie prekybą kaip pagrindinę veiklą. Mane labai erzino, kai dvi valandas rinkdavomės akcijas, o paskui jų kaina ilgą laiką svyrudavo. Klube buvo vaikinai iš Australijos vardu Timas. Jis dirbo programuotoju „Microsoft“ ne visą darbo dieną, o visą likusį laiką skyrė prekybai. Tai mane neįtikėtinai įkvėpė. Mano verslas žlugo, nes mano partneris nenorėjo toliau į jį investuoti, o aš vienas negalėjau jo tęsti.

Būtent tada susidomėjau prekyba, nes man tai atrodė kažkas, ką galima daryti visiškai savarankiškai. Be personalo, be problemų, kurios lydi tradicinį verslą, be didelių pridėtinių išlaidų. Tuo metu maniau, kad prekyba yra lengviau kontroliuojama, nes ją veikia mažiau išorinių veiksnių. Prekyboje viskas priklauso tik nuo manęs. Man labai patiko mintis turėti

tokią laisvę, dirbti sau, nesirūpinti verslo vargais. Žinoma, tada buvau naivus ir mačiau tik privalumus. Timas tapo mano pirmuoju mentoriumi ir treneriu. Tuo metu Jungtinėje Karalystėje beveik nebuvo prieinamų prekybos mokymų, taip pat nebuvo tokių išteklių kaip „YouTube“. Todėl išskridau į Las Vegasą trijų dienų mokymams apie opcionus. Grįžęs namo, praradau 5000 svarų – viską, ką turėjau.

Tai nebuvo didelė suma, bet tuo metu tai buvo visi mano pinigai. Maždaug metus jaučiausi visiškai sugniuždytas, nes man patiko pati prekybos idėja, bet mano sprendimai buvo pagrįsti godumu. Ilgai mąščiau ir galiausiai pasakiau sau: „Ne, tai pernelyg rizikinga, man neverta tuo užsiimti“. Tačiau po pusantrų metų mane vėl įtraukė prekyba, dėka draugo, kurį pažinojau per kitą prekiautoją. Jis daugiau dėmesio skyrė techninei analizei ir swing prekybai, o ne trumpalaikiai prekybai opcionais. Tai buvo tikras atradimas. Juk prekiaujant opcionais galima suklysti dėl rinkos krypties ir vis tiek uždirbti, jei pasirenkamas teisingas kontraktas; reikia tiksliai prognozuoti ne tik rinkos kryptį, bet ir laiką bei daugybę kitų veiksnių.

Jis prekiaavo skirtumų kontraktais (CFD), ir tai mane sudomino, nes šis metodas buvo labiau pagrįstas technine analize. Per kitus dvejus trejus metus aš prekiauvau, dariau ilgą pertrauką, kol nusprendžiau visiškai atsiduoti šiam darbui.

Prekyba man buvo įdomi: aš susiradau nuobodų darbą gamykloje, kur pakuodavau dėžes – dariau viską, ką galėjau, tik kad uždirbčiau. Dirbau pamainomis nuo pirmadienio iki penktadienio, nuo 6:00 iki 13:00 pagal Didžiosios Britanijos laiką. Tada 14:00 grįždavau namo ir prekiaudavau per Amerikos sesiją. Nepaisant to, kad mokiausi swing prekybos, manyje vis dar buvo godumo, dėl kurio norėjau užsiimti dienos prekyba. Žvelgdamas atgal, suprantu, kad tai daugiausia buvo susiję su mano amžiumi ir vėl atsiradusiu noru prekybą paversti savo profesija.

V: Jūs nuėjote kelią nuo verslo iki darbo gamykloje. Kaip tai buvo?

A: Mano ego tai visai nepatiko, ypač 20-23 metų amžiaus. Aš svajojau turėti pajamas, kurios nepriklausytų nuo nieko. Iš pradžių aš nejaučiau ypatingo potraukio prekybai ir buvau orientuotas tik į tikslą. Dabar matau, kad daugelis prekyautojų, su kuriais bendrauju, turi tokią pačią motyvaciją. Jie ateina į prekybą, nes nori pabėgti nuo to, ką daro dabar. Jiems nepatinka jų darbas, aplinkybės arba jie tiesiog ieško papildomo pajamų šaltinio.

Aš sau iškėliau paprastą tikslą: per mėnesį uždirbti pinigų nuomai. Žvelgdamas atgal, suprantu, kad tai buvo kvailas tikslas. Bandžiau įtraukti prekybą į trumpą laiko tarpą, tikėdamasis pasiekti atsitiktinį rodiklį, kuris iš tikrųjų nieko nereiškė. Galiausiai aš vis tiek panaudojau per didelį kreditinį petį. Aš vis dar buvau godus prekyautojas. Neapkenčiau darbo gamykloje, nes žinojau, kad galiu daugiau.

K: Kada pradėjote uždirbti? Kaip tai įvyko?

A: Aš įsimylėjau grafikus, iššūkius, strategijas ir savo darbo analizę. Tada viskas pasikeitė. Aš nustojo galvoti apie pinigus ir pradėjo ieškoti atsakymo į klausimą, kodėl aš stoviu vietoje. Pamažu supratau, ką dariau ne taip. Su savo mokytojo, kuris mane mokė, pagalba aš pradėjau atidžiai stebėti savo sandorius ir vesti dienoraštį.

Kiekviename sandoryje užfiksavau apie 15 įvairių parametrų, taip pat užrašydavau savo emocijas tam tikrais prekybos momentais. Stebėjau tiesiog viską! Netrukus pastebėjau, kad jei ryte per Amerikos sesiją patiriu du ar daugiau nuostolių, sandorių skaičius per dieną padidėja beveik iki penkių. Žinoma, kai kuriomis dienomis tai buvo pateisinama, nes antroje dienos pusėje būna daugiau prekybos galimybių. Tačiau daugeliu atvejų aš tiesiog „prekiavau iš keršto“. Ryto nuostoliai tapdavo trigeriais atsitiktiniams sprendimams priimti. Aš bandžiau atgauti nuostolius, o ne laikiausi aiškos strategijos. Tai nebuvo grubūs

taisyklių pažeidimai, o nedideli pokyčiai ar signalai, kuriuos aš ignoruodavau, tik tam, kad atidaryčiau daugiau sandorių, nei reikėjo. Manau, kad niekada to nebūčiau pastebėjęs, jei neturėčiau mentoriaus ir nesekčiau savo sandorių.

K: Kokias strategijas naudojote savo prekybos karjeros pradžioje?

A: Aš prekiauvau dienos viduje. Grįždavau namo ir prekiaudavau rytinėje JAV sesijoje, kuri Jungtinėje Karalystėje vyko dieną. Trumpai tariant, aš įeidavau į trendo korekcijas penkių minučių grafikuose. Ieškojau trendo patvirtinimo keliuose laiko intervaluose. Tada, kai pradėjau gauti stabilų pelną, pradėjau prekiauti **prieš tendą** sandoriais dienos pabaigoje, jei matydavau trendo apsisukimo požymių. Man labai patiko dienos prekybos intensyvumas, ypač pradžioje.

Taip prekiauvau apie 13 metų ir gana greitai atsisakiau daugumos indikatorių. Žinau, kad kai kuriems prekiautojams jie gerai veikia, bet man svarbiausi buvo tik kaina ir slankieji vidurkiai.

2006 m. beveik kiekvieną darbo dieną praleidau prie grafikų.

Jei man reikėdavo vykti į Londoną susitikti su brokeriu ar draugais, jaudindavausi dėl to, kad turiu atsitraukti nuo prekybos terminalo, nes tuo metu buvo tik dvi ar trys dienos per savaitę, kai euras ar svaras rodydavo stiprią tendenciją, dažnai visą dieną, be to, šie judėjimai buvo labai sklandūs.

Prekiaudavau keliose rinkose: euru, svaru, kartais jena ir JAV akcijų indeksais. Kai pradėjau prekiauti visą darbo dieną, ryte stebėdavau kelias valiutas, naudodamas specialų filtrą, kad neperkrauti savęs sandoriais, o antroje dienos pusėje pereidavau prie JAV indeksų.

V: Kaip valdėte kapitalą?

A: Vienintelis dalykas, kurį nuo pat pradžių dariau pakankamai gerai, buvo rizikos valdymas. Aš praradau tik pirmąją sąskaitą, prekiaudamas opcionais. Ir labai greitai supratau, kad vienintelis būdas likti žaidime, net jei neuždirbu, yra kompetentingas rizikos valdymas.

Taigi, dienos prekyboje stengiausi prarasti ne daugiau kaip 0,5–1 % savo sąskaitos kiekvienoje sandoryje. Iš pradžių papildydavau sandorius ir palaipsniui juos uždarydavau, bet greitai supratau, kad geriau įeiti į rinką su dviem orderiais, o tada juos uždaryti iš karto, nei nuolat žaisti su išėjimais.

Galbūt kam nors tai tinka, bet man ne.

Pirmosiose prekybos etapuose man atrodė, kad turiu nuolat kažką daryti. Todėl uždarydavau trečdalį sandorio, šiek tiek vėliau dar trečdalį, o dar vėliau likusią dalį... Tačiau paprastai aš gaudavau didesnę pelną, jei visą poziciją laikydavau iki galo. Aš tai supratau gana anksti, bet man reikėjo laiko, kad išmokčiau ilgiau išlaikyti pozicijas. Kai kuriuos sandorius aš kartais sudarau etapais, bet visą poziciją išlaikau iki iš anksto nustatyto tikslo.

K: Ką pajutote, kai praradote savo pirmąją sąskaitą, ir kaip atsigavote po to?

A: Tai privertė mane suprasti, kokia rizikinga gali būti prekyba, jei nemoki tinkamai valdyti kapitalą. Aš beveik metus neprekiavau ir iš karto nesupratau, kas nutiko. Tuomet, nepaisant nežinojimo, mano požiūris į prekybą buvo toks: „Tai pernelyg rizikingas verslas, aš tuo neužsiimsiu“.

Ir aš pradėjau ieškoti kitų galimybių. Sąžiningai sakant, man teko užsiimti kuo nors kitu, nes tiesiog nebeliko pinigų. Bet tada aš pradėjau mokytis rizikos valdymo ir grįžau į prekybą. Jei

priklausote prekiautojų, kurie prekiauja agresyviai ir reguliariai praranda savo prekybos sąskaitas, kategorijai, būtinai skirkite laiko analizuoti, kodėl taip atsitinka. Arba raskite žmogų, kuris padės jums jas nustatyti. Aš prekiavau opcionais ir naudojau pernelyg didelį **kreditinį petį**. Nors žinojau, kokius kontraktus pirkti, nesupratau, kaip susidoroti su nuostolingais sandoriais esant tokiam rizikos lygiui, kokį turėjau tuo metu. Pakako nedidelio kainos pokyčio, kad prarastum per daug kiekviename sandoryje. Daugelis prekiautojų bando iš karto atsigauti nuo nuostolių; aš taip pat taip dariau. Bet kai pinigai baigėsi, man neliko kito pasirinkimo, kaip tik sustoti ir viską permąstyti.

K: Kas privertė jus po metų grįžti į prekybą?

O: Mane įkvėpė žmogus, kuris buvo kompetentingas ir sėkmingas prekiautojas. Susipažinau su prekiautoju vardu Kevinas. Kai pirmą kartą pamačiau, kaip jis prekiauja, pagalvojau: „Jis turi neįtikėtiną koncentraciją ir pasitikėjimą savimi. Jis yra atidus, kantrus ir nesivaiko sandorių“. Tai mane motyvavo pradėti iš naujo. Pamačiau, kaip kažkas daro viską teisingai ir pasiekia rezultatus, kurių siekiau, prekiaudamas stiliumi, kuris man patiko. Jis nevažinėjo „Ferrari“, o gyveno pagal savo taisykles. Jis turėjo gerą automobilį, viską, ko norėjau turėti. Tai mane įkvėpė.

V: Tai tas žmogus, kuris padėjo jums tapti pelningu prekiautoju?

O: Taip. Timas padėjo man suprasti opcionų pagrindus, o tada aš baigiau kursą JAV. Kevinas man labai padėjo. Jis dirbo su nedidele prekiautojų grupe, ir tai pasirodė labai naudinga. Svarbu turėti ką nors, kas gali priversti jus prisiimti atsakomybę, nes lengva kažką išmokti ir pritaikyti neteisingai. Jei mokotės savarankiškai, labai sunku objektyviai įvertinti save ir tiksliai nustatyti, ką darote gerai, o ką ne, ir atitinkamai, ką reikia tobulinti ir kada.

Kas atsitinka, kai prasideda nuostolingų sandorių serija? Ar galite laikytis savo strategijos? Arba po pelningų sandorių serijos tampate pernelyg pasitikintis savimi, atidarote sandorius pagal nekokybiškus nustatymus ir pernelyg padidinate kredito svertą? Aš nepradėjau prekiauti taip pat kaip Kevinas, bet perėmiau daugelį pagrindinių jo analitinio proceso elementų. Aš perėmiau jo koncentraciją, drausmę, kantrybę ir būdus atsigauti po nuostolingų laikotarpių.

K: Kiek laiko jums reikėjo, kad taptumėte pelningu prekiautoju?

A: Nuo opcionų prekybos pradžios praėjo apie ketveri metai, kol aš pasiekiau stabilų pelną per šešis mėnesius. Bet vienerius metus aš visai neprekiavau.

K: Papasakokite šiek tiek apie tai, ką jūs pasiekėte šiandien pelningumo ir gyvenimo būdo atžvilgiu.

A: Aš pradėjau prekiauti būdamas 25 metų, o dabar man 47. Tai reiškia, kad prekiauju jau 22 metus. 13 metų prekiauvau dienos viduje, ir 11 iš tų 13 metų buvo pelningi. Beveik dvejus metus prekyba buvo vienintelis mano pajamų šaltinis. 2020 m. birželio mėn. įsteigiau fondą bendrovėje, kurią reguliuoja Finansų priežiūros tarnyba. Iš kelių prekiautojų buvau išrinktas šiam darbui. Dabar, kiek žinau, liko tik trys, kurie toliau pelningai prekiauja. Įdomu, kad daugelis tų, kurie kartu su manimi tapo turto valdytojais, ištuštino savo sąskaitas arba daugiau tuo neužsiima. Bet tie iš mūsų, kurie liko, valdo septynių skaitmenų sumas. Anksčiau net nesvajojau, kad užsiimsiu šia veikla. Tokia galimybė atsirado prieš šešerius metus, bet tik per pastaruosius ketverius metus supratau: „Taip, tai yra tai, kuo noriu užsiimti toliau“. Valdydamas svetimus pinigus, aš naujai pažvelgiau tiek į savo prekybą, tiek į savo mokinių pasiekimus. Tai taip pat padėjo man tapti geresniu mentoriumi.

V: Jūs atsisakėte dienos prekybos. Koks dabar yra jūsų prekybos stilius?

A: Procesas yra panašus, bet aš nebeperku pagal penkių minučių grafikus. Daugiausia užsiimu pozicijų ir swing prekyba. Nors turiu dienos swing sandorių įėjimus: pozicijoms papildyti naudoju 4 valandų ir 1 valandos grafikus. Vis dar prekiauju pagal tendencijas, bet naudoju ir apsisukimo strategijas, nors ir mažiau.

Laikausi paprasto požiūrio. Pagrindiniai įrankiai, kuriuos naudoju rinkos būklei įvertinti, yra **palaikymo ir pasipriešinimo lygiai** kartu su slankiaisiais vidurkiais. Neprekiuju standartiniais slenkamųjų vidurkių persikirtimais, bet juos naudoju signalams patvirtinti ir impulsui įvertinti.

Vertinu mažmeninių prekiautojų nuotaikas, bet daugiausia tai naudoju ilgalaikiams sandoriams valdyti. Analizuoju apie 25 aktyvus, įskaitant JAV ir Europos indeksus, pagrindines valiutas, keletą antraeilių valiutų ir porą žaliavų. Neprekiuju egzotiškais aktyvais ar mažai likvidžiais instrumentais.

Kalbant apie strategiją, turiu metodiką, vadinamą „*rinkos sąlygų formulė*“. Pradedu nuo rinkų, atitinkančių tam tikras sąlygas, atrankos. Iš 25 turto vienetų galiu pasirinkti tik du ar tris, kuriuose ieškau signalų sandoriams pagal tendą, ir dar du ar tris – apyvartiniams sandoriams. Laikausi labai griežtų įėjimo kriterijų.

Tai susiję su tuo, kad karjeros pradžioje buvau pernelyg lankstus įėjimo taškų atžvilgiu. Jei mano analizuojama rinka atrodo gera, bet neatitinka mano įėjimo kriterijų, aš ja neprekiuju. Dažnai mano analizė pasirodo teisinga, ir kaina tikrai juda prognozuojama kryptimi, bet jei negaunu reikiamo signalo, tiesiog neįeinu ir ramiai į tai žiūriu. Aš koncentruojuosi į konkrečius įėjimo kriterijus, nes tai leidžia man rinkti duomenis ir vertinti savo našumą. Noriu žinoti, kad mano strategijos turi pranašumą per savaites, mėnesius ir metus. Be aiškiai apibrėžtos sistemos neįmanoma pasiekti stabilumo.

Nors analizuoju 25 aktyvus, niekada neturiu atidarytų daugiau kaip penkių sandorių vienu metu ir retai daugiau kaip trijų pozicijų. Viskas susiveda į kompetentingą rizikos valdymą. Vienintelis skirtumas yra tas, kad nenaudoju vienodos rizikos trendiniams ir atvirkštiniais sandoriams. Trendines pozicijas laikaui ilgiau ir iš jų išeinu, atsižvelgdamas į rinkos nuotaikas. Bet kai prekiauju trendo apsisukimais, rinkos nuotaikų nevertinu. Būtent šios subtilybės padeda man geriau suprasti rinką ir tobulinti savo strategiją.

K: Ar kreipiate dėmesį į naujienas ir fundamentalią analizę?

A: Man naujienos yra priemonė rinkos nuotaikoms suprasti. Aš stebiu, kaip mažmenininkai reaguoja į naujienas, ir labai dažnai darau atvirkščiai. Aš nenaudoju naujienų sandoriams sudaryti, bet kartais padidinu poziciją po tam tikrų naujienų paskelbimo. Per pastaruosius dvejus metus pastebėjau, kad rinka tapo labai priklausoma nuo naujienų, ypač susijusių su infliacija ir palūkanų normomis. Dažnai prieš svarbius pranešimus rinka būna vangė. Paprastai tokiais momentais aš sėdu prie ekrano ne tam, kad prekyautų tiesiogiai pagal naujienas, bet tam, kad pamatyti, kokį poveikį jos turės rinkai. Tai dažnai padeda man atidaryti sandorį, nes matau reikiamą judėjimą. Pavyzdžiui, rinka gali būti rami visą rytą, o po kurio laiko po naujienų paskelbimo įvyksta pramušimas ir kaina juda mano norima kryptimi. Tokiu atveju aš arba laikiu, kol susidarys palankios sąlygos įeiti į rinką, arba prisidedu prie jau atidarytos pozicijos.

K: Kiek laiko paprastai laikote swing sandorius?

A: Vidutiniškai apie dvi-tris savaites, bet kartais būna situacijų, kai atidarau ir uždarau sandorį per dieną su nedideliu fiksuotu tikslu. Turiu strategiją, pagal kurią naudoju trailing stop, ir dar vieną, pagal kurią laikaui poziciją iki iš anksto nustatytų lygių dideliuose laiko intervaluose arba iki slankiųjų vidurkių pasiekimo. Tokiais atvejais sandoriai gali likti atviri du ar tris mėnesius, o kartais ir ilgiau.

K: Ar naudojate kokias nors automatizuotas sistemas ar robotus?

A: Aš mieliau prekiauju rankiniu būdu, remdamasis savo analize. Man patinka pats procesas. Manau, tai todėl, kad jau seniai tuo užsiimu: pradėjau prekiauti dar gerokai prieš atsirandant automatizavimo galimybėms. Taigi, galbūt čia vaidina vaidmenį senas įprotis. Vis dėlto vienam iš savo įėjimų naudoju robotus, nes pavyko jį optimizuoti 60 minučių ir 4 valandų laikotarpiais. Nenoriu visą dieną sėdėti prie monitoriaus, todėl robotai padeda man sudaryti sandorius be nuolatinės rinkos stebėsenos. Tačiau analizę, sąlygų nustatymą ir filtravimą atlieku rankiniu būdu. Robotas tik atlieka patį įėjimą.

Manau, kad jei norite automatizuoti procesą, turite turėti statistinius duomenis, patvirtinančius sistemos veiksmingumą, ir pasitikėti ja. Daugelis žmonių, su kuriais bendrauju, nori naudoti robotą, nes mano, kad tada jiems nereikės priimti sprendimų. Bet galiausiai jie vis tiek įjungia ir išjungia robotą, reaguodami į rezultatus. Jums vis tiek teks susidoroti su pakilimais ir nuosmukiais. Taigi automatinė prekyba nėra būdas visiškai atsikratyti įsitraukimo į prekybos procesą, bet ji gali būti naudinga priemonė, jei turite nustatymus ir strategijas, kurias norite naudoti be būtinybės nuolat sėdėti prie kompiuterio ekrano.

V: Kiek valandų per dieną skiriate prekybai?

A: Vidutiniškai apie valandą per dieną. Tai nėra daug. Faktinė prekyba užima tik nedidelę dalį šio laiko.

K: Kaip atrodo jūsų įprasta diena?

A: Aš keliuosi apie 5:30 arba 6:00 ryte. Paprastai greitai pabundu ir iš karto pradedu galvoti, ką turiu padaryti. Tada galiu lengvai pereiti prie tvarkaraščio arba darbų sąrašo. Stengiuosi

10–20 minučių skirti kvėpavimo pratimams arba meditacijai, kad susikonsoliduočiau. Turiu įprotį užrašyti visas mintis, kurios ateina į galvą, įskaitant idėjas apie sandorius arba artėjančius dienos įvykius. Tai vadinu savo „minties dėžute“. Tada atsisėdu prie monitoriaus ir peržiūriu rinkas. Negalvoju apie atsitiktinius grafikus ar naujienas – peržiūriu tik tuos potencialius sandorius, kurie yra mano stebimų aktyvų sąrašė. Tai užtrunka apie 30 minučių. Po to pažiūriu, kokios naujienos pasirodys šiandien ir ar jos gali turėti įtakos mano esamiems ar potencialiems sandoriams. Padarau reikiamas pastabas ir pereinu prie kitų reikalų.

Ryte paprastai mankštinuosi, vedu šunis, atsakau klientams arba analizuoju sandorius su savo mokiniais. Tada apie 13:30 grįžtu prie monitorių, kad pažiūrėčiau, kaip rinka reaguoja į svarbius ekonominius rodiklius, pavyzdžiui, vartotojų kainų indeksą (VKI) arba infliacijos duomenis. Aš nesėdžiu prie ekrano rankas sudėjęs ir laukdamas sandorių, o šį laiką naudoju stop orderiams koreguoti arba pateikti orderius po naujienų paskelbimo. Savaitės viduryje ir savaitgaliais peržiūriu savo stebimų aktyvų sąrašą, kad nustatyčiau, kurie iš jų atitinka rinkos sąlygų formulę ir gali patekti į mano stebėjimo sąrašą. Daugiau dėmesio skiriu pagrindinėms valiutų poroms ir indeksams, nes man svarbu suprasti, kaip jie susiję su rinkos nuotaikomis ir naujienomis.

Sekmadieniais perskaitau porą straipsnių iš mano stebimų šaltinių, kad suprasčiau, ką žmonės galvoja apie artėjančius rinkos pokyčius. Tai nereiškia, kad aš prekiausiu ta pačia kryptimi – labai dažnai darau atvirkščiai. Taip pat atnaujinu savo lenteles ir duomenis, stebiu aktualią informaciją ir peržiūriu prekybos žurnalą. Po to esu pasiruošęs artėjančiai prekybos savaitei.

K: Kurį sandorį laikote geriausiu per visą šį laiką?

A: Geriausias sandoris buvo 2023 m. balandžio mėn. Tai buvo didžiausia suma, kurią kada nors uždirbau vienu sandoriu. Aš laikiausi pozicijos, kurią papildžiau per du mėnesius, ir galiausiai gavau 13,5:1 pelno ir rizikos santykį. Aš ne visada siekiu tokių sandorių, bet viena iš priežasčių, kodėl šis sandoris buvo geriausias, yra ta, kad man prireikė daug laiko, kad pasiečiau tikslą, o gegužę aš dar padidinau savo poziciją. Taigi, šis sandoris truko nuo balandžio iki gegužės pabaigos, ir tai buvo gana sudėtinga. Turėjau visiškai pasitikėti savo sistema, nes, didinant poziciją, kaina neėjo reikiama linkme. Gavau signalus įeiti, bet tada kaina pasisukdavo ir atsirasdavo naujas signalas. Taigi tai buvo rimtas išbandymas mano kantrybei ir psichologinei ištvermei. Be to, vasaris ir kovas tais metais buvo gana vangūs. Mane viliojo uždaryti šį sandorį anksčiau laiko, kad kompensuočiau silpnus mėnesius, bet aš palaukiau. Galiausiai uždirbau 71 000 svarų sterlingų, ir tai mane labai pradžiugino.

V: O kaip dėl blogiausio sandorio?

A: Galiu prisiminti daug atvejų, kai pirmadienis buvo geras, o antradienis – blogas, ir visą likusią savaitę bandžiau atsigauti, patekdamas į tai, ką vadinu „raudonu rūku prieš akis“, kai viskas, ką matai, pradeda migloti. Aš niekada nepriklausiau tiems prekiautojams, kurie sako: „Aš rizikuosiu 5 %, kad atsigaučiau po nuostolių, patirtų per paskutinius tris sandorius“. Bet aš dariau smulkias klaidas ir savaitės pabaigoje buvau labai nusivylęs savimi.

Manau, kad didžiausias mano nuostolis buvo ilgalaikis sandoris su viena iš porų su Šveicarijos franku, kai Šveicarijos nacionalinis bankas nusprendė atrišti franką nuo euro. Anksčiau Šveicarijos franko kursas buvo susietas su euru, o valiutų kursas svyravo tam tikru diapazone. Bet tada visiškai netikėtai įvyko tai.

Prisimenu, kaip sėdėjau prie ekrano. Paminau, kad kažkas ne taip su mano grafikais, nes kaina krito taip greitai, kad grafikas tiesiog nespėjo užfiksuoti šio judėjimo. Tuo metu

vedžiau prekybos sesiją su savo mokiniais. Daugelis iš mūsų turėjo atidarytas ilgąsias pozicijas. Kai rinka pradėjo sparčiai kristi, aš iš karto susisiečiau su savo brokeriu ir sužinojau, kad suveikė mano stop loss. Prisimenu, kaip pasakiau vaikinams kambaryje: „Nėra jokios galimybės, kad mus uždarys tiksliai pagal stop loss. Rinka krenta per greitai. Iki dienos pabaigos kotiruotės bus peržiūrėtos“.

Galų gale kaina tikrai buvo perskaičiuota, ir rizikuodamas 1 %, aš praradau 5,5 %. Tai buvo gera pamoka mano mokiniams. Aš jiems pasakiau: „Įsivaizduokite, kad jūs panaudojote pernelyg didelį 5, 6 ar 7 % kredito svertą tik viename šiame sandoryje, kur dabar būtumėte?“

Toje situacijoje mums labai pasisekė: mums perskaičiavo kainą su tik 5,5 % nuostoliu, o kiti brokeriai skaičiavo 10 ir 12 kartų didesnius nuostolius. Tai reiškia, kad jei klientas rizikavo 1 %, jo nuostolis sudarė 12 %. Įsivaizduokite, kas būtų buvę, jei rizika būtų buvusi dar didesnė. Žinoma, tai buvo „juodoji gulbė“ – įvykis, kuris pasitaiko labai retai, – bet jis sunaikino daugybę prekyautojų ir, kiek prisimenu, du brokerius čia, Jungtinėje Karalystėje. Todėl aš visada pateikiu šį atvejį kaip pamoką apie tai, kaip svarbu, kad sandorio rizika būtų mažesnė nei 1 %. Juk gali nutikti visko, ir reikia būti pasirengusiam, kad net jei bus nuostolis, vis tiek galėsite susidoroti su nuostoliais.

V: Tai įspūdinga. Papasakokite, kaip dabar valdote savo kapitalą. Koks yra jūsų sandorių valdymo procesas?

A: Visuose savo sandoriuose aš nustatau fiksuotą stop loss. Tai, kad turiu 20 metų patirties, nereiškia, kad turiu stiklinį rutulį, kuris man pasako, ką ketina daryti rinka. Dviejose iš trijų strategijų, kurias naudoju, aš papildau pozicijas. Tai dažniau atsitinka, kai prekiauju prieš trendą. Jei prekiauju pagal trendą, tada beveik iš karto atidarau visą poziciją. Kaip jau sakiau, aš neuždarau pozicijų dalimis. Arba turiu iš anksto nustatytą tikslą, arba taikau

trailing stop aukštesniame laiko intervale. Viena iš mano strategijų visada naudoja fiksuotą pelno ir rizikos santykį 2:1, nes tai yra geriausi rodikliai šiuo metodu. Kitoje strategijoje aš naudoju trailing stop. Trečioje strategijoje aš uždarau pozicijas rankiniu būdu, orientuodamasis į aukštesnį laiko intervalą. Paprastai tai yra slankusis vidurkis arba palaikymo/pasipriešinimo lygis. Vidutinis pelno ir rizikos santykis šioje strategijoje yra apie 3,8R.

K: Kaip jūs papildote pozicijas? Ar turi būti tam tikros sąlygos piramidės sudarymui, ar jūs vadovaujatės intuicija?

A: Pirmasis įėjimo taškas – netoli palaikymo ar pasipriešinimo lygio. Bet aš niekada neįeinu tiksliai į šį lygį. Jei prekiauju prieš tendenciją, laikiu, kol kaina šiek tiek nuo jos nutols. Pradiniam įėjimui valandiniame grafike turi susidaryti tam tikras sąlygų rinkinys. Jei kaina juda mano linkme, kitą įėjimą darau keturių valandų grafike, t. y. šiek tiek vėliau. Iš esmės, aš papildau poziciją tik tada, kai kaina patvirtina mano prielaidą dėl šių laiko intervalų. Aš padalinu poziciją perpus, o ne įeinu iš karto visa suma. Kai kurie prekyautojai yra agresyvesni: jie gali atidaryti dalį pozicijos tiesiogiai lygyje. Bet man patinka, kai rinka pirmiausia patvirtina mano ketinimus. Tai, žinoma, negarantuoja pelningo rezultato, bet man taip patogiau.

Manau, kad labai svarbu siekti maksimalaus pelningumo, bet tuo pačiu reikia atsižvelgti į tai, koks prekybos stilius jums tinka. Prekiaukite taip, kad jums tai patiktų, ir padarykite šį procesą asmenišką. Nuostolių ir kritimo laikotarpiai yra neišvengiami, bet jei jūs visiškai įvaldėte savo strategiją ir žinote, kad ilgalaikėje perspektyvoje ji yra pelninga, jums bus daug lengviau prekiauti net sudėtingais laikotarpiais.

K: Ar turite mėgstamų prekybos priemonių ir išteklių, kuriais galėtumėte pasidalinti?

A: Tai geras klausimas. Kadangi aš mokau žmones, dažnai matau, kaip jie apsunkina save nereikalinga informacija arba naudoja per daug priemonių. Manau, būtent todėl aš laikausi kelių patikrintų priemonių, kurios man duoda pelno. Techniniu požiūriu aš naudoju Price Action ir slankiuosius vidurkius. Iš indikatorių aš atkreipiu dėmesį į rinkos nuotaikas, kurias vertinu pagal fundamentalius duomenis iš įvairių internetinių šaltinių. Turiu tris ar keturis išteklius, kuriuos peržiūriu. Aš taip pat naudoju nuotaikos rodiklį, kuris yra prieinamas MetaTrader4 platformoje. Šis įrankis man patinka labiausiai, nes jis iš tiesų yra sudėtingesnis nei paprastas dviejų linijų susikirtimas. Kontrtrendinių ir apsisukimo sandorių atveju aš naudoju divergencijas.

Kalbant apie išteklius, galbūt aš esu šiek tiek senamadiškas, palyginti su naujos kartos prekyautojais, bet stengiuosi kuo labiau sumažinti informacijos šaltinių skaičių. Man patinka Forex Factory – ten žiūriu ekonomikos kalendorių, kad žinočiau, kokios svarbios naujienos bus per dieną. Aš neturiu jų įtakos, neinu į forumus – man tiesiog reikia žinoti, kokios naujienos bus, o visą likusią informaciją sprendžiu remdamasis patirtimi. Apskritai, aš renkuosi kuo mažiau informacijos šaltinių, bet stengiuosi, kad ji būtų kokybiška. Daugelis prekyautojų pernelyg apsunkina šį procesą, todėl jiems sunku priimti sprendimus.

K: Kada pradėjote valdyti privatų fondą?

A: Tai įvyko savaime ir nebuvo mano planuose. Į mane kreipėsi reguliuojama kompanija iš Jungtinės Karalystės, kuri norėjo padidinti mažmeninių prekyautojų skaičių savo komandoje. Ji pasiūlė man valdyti visiškai reguliuojamą fondą. Iš pradžių, maždaug prieš šešerius metus, aš atsisakiau. Bet prieš trejus metus vis dėlto sutikau. Aš priėmiau šį pasiūlymą kaip iššūkį. Valdyti fondą – tai visai kas kita nei prekiauti savo pinigais. Aš taip pripratau prie neišvengiamų nuostolių, kad dėl to nesijaudinu. Bet kai prekiauji svetimais pinigais, nuostoliai jaučiasi visai kitaip. Tai buvo didelis išbandymas man, ir aš daug ko išmokau.

V: Ar kaip nors pakeitėte savo prekybos stilių, kad galėtumėte valdyti fondą?

A: Taip. Pagrindinis pokytis – rizikos valdymas. Galiausiai viskas susiveda į riziką, nesvarbu, ar tai yra prekybos įmonės, ar privatus fondas. Nenoriu, kad mano klientai susidurtų su 20 % nuostoliais. Paprastas sprendimas – prekiauti panašiai, bet mažesne rizika, ir aš naudoju tik dvi iš trijų savo strategijų. Tai reiškia, kad klientai negaus tokio paties pelno, bet jiems neteks susidurti su tokiais nuostoliais, su kuriais susiduriu aš. Tai leidžia ramiai miegoti naktimis ne tik jiems, bet ir man.

K: Ką gali padaryti prekiautojai, norėdami gauti finansavimą?

A: Pirmas dalykas, kurį patarčiau – neskubėti. Įsivaizduokite, kad aš atėjau pas jus pinigų, jūs manęs nepažįstate, o aš prekiauju tik du mėnesius. Ar patikėtumėte man savo pinigus? Ar jaustumėtės patogiai duodami man 200 000 svarų sterlingų tik todėl, kad per pirmuosius du mėnesius uždirbau 10 %? Patariu prekiautojams pirmiausia pasiekti stabilų pelningumą ir prisiimti visą atsakomybę už savo strategiją. Iš visų prekiautojų, su kuriais dirbau per pastaruosius trejus metus, sėkmingiausi gauti ir išlaikyti finansavimą buvo tie, kurie prekiaavo savo pinigais ir pagal savo strategiją. O tie, kurie iš karto po mokymų bandė gauti finansavimą, dažnai susidurdavo su sunkumais. Pagrindinis rodiklis – tai atsidavimas savo strategijai.

Kai kurie prekiautojai gali pelningai prekiauti du mėnesius ir bandys pritraukti lėšų į savo sąskaitą. Bet kas, jei jie gavo pelną, naudodami pernelyg didelį kredito svertą ir darė milijoną klaidų, o po dviejų mėnesių tokios prekybos jie tiesiog parodo atsitiktinį pelną? Jūs turite parodyti, kad laikotės savo taisyklių. Jei žmogus nesilaiko savo strategijos, prekiaudamas savo pinigais, mažai tikėtina, kad jis pradės jos laikytis, kai bus statomos didelės sumos, nustatyti nuostolių limitai ir tiksliniai rodikliai. Atvirkščiai, jo atsidavimas gali sumažėti dėl šių papildomų apkrovų. Žinoma, daugelis prekiautojų to nenori girdėti, bet

manau, kad pirmiausia reikia rasti savo blogiausią prekybos laikotarpį per pastaruosius metus ar dvejus ir įsitikinti, kad jūsų rizikos profilis finansuojamoje sąskaitoje atlaikys tokias pačias sąlygas. Arba bent jau išbandykite ir naudokite šią strategiją tam tikrą laiką. Nesikoncentruokite į tai, kokį pelną galėtumėte gauti finansuojamoje sąskaitoje – geriau sutelkite dėmesį į nuostolių valdymą.

Ir pasirinkite tokį finansavimo būdą, kuris nesusies jūsų su tam tikros sumos pelno gavimu per tam tikrą laikotarpį. Kiekvienas turi savo ribas. Jei jums reikia uždirbti 10 % pelno per mėnesį, tai visiškai keičia rinkos suvokimą ir gali lemti blogus sprendimus. Bet jei turite šešis mėnesius arba neribotą laiką, kad uždirbtumėte tuos 10 %, ir tuo pačiu liktumėte leistino nuostolio ribose, tada valdyti riziką ir emocijas bus daug lengviau.

V: Ar yra tam tikras prekybos stilius ar rizikos profilis, kuris labiau tinka fondų prekiautojams?

A: Vienas iš mano pagrindinių principų – prisiimti tokį rizikos lygį, kuris man kelia diskomfortą. Aš neturiu omenyje rizikuoti didelėmis sumomis. Tai skamba nelogiškai, bet aš turiu omenyje štai ką: jūs rizikuojate nedidele suma, tada žiūrite į ją ir galvojate: „Kaip aš pasieksiu pelno tikslą su tokiu mažu rizikos lygiu?“ Nuostabiausia čia yra tai, kad jūs darote tai, ko nedaro visi kiti. Dauguma žmonių, kurie dalyvauja prop trading įmonių atrankoje, yra sutelkę dėmesį į pelno tikslo pasiekimą ir perėjimą į kitą lygį. Kai pradėsite prekiauti prop trading įmonės ar fondo sąskaita, geriau išlaikyti riziką žemo lygio, nes jei iš pradžių viskas nesiklostys, iš karto atsidursite minusiniame balanse. Išlaikykite riziką žemo lygio, kol uždirbsite gerą pelną, o tada galite ją palaipsniui didinti. Taip, galite prarasti sąskaitą ir pradėti viską iš naujo, bet psichologiniu požiūriu tai rimtas smūgis, ir daugeliui prekiautojų sunku vėl atsistoti ant teisingo kelio. Ironiška, kad kai aš kalbinu prekiautojus, kurie sako, kad nenori ieškoti pinigų prekybai savo sąskaitoje arba turi su tuo sunkumų, dažnai tai yra

tie patys žmonės, kurie jau išleido tūkstančius dolerių daugybei nesėkmingų bandymų gauti finansavimą.

V: Kokie, jūsų nuomone, yra svarbiausi įgūdžiai, kuriuos turi turėti prekiautojas, kad sėkmingai valdytų fondą?

A: Manau, kad svarbiausias įgūdis yra atkaklumas. Prekiautojas gali būti techniškai gabus ir puikiai išmanyti rinkas, bet jei jis nebus atkaklus, po trijų nuostolingų sandorių jis pradės abejoti savo veiksmais ir keisti rizikos parametrus. Toks prekiautojas nuolat kovos.

Aš taip pat pridėčiau gebėjimą išplėsti savo mąstymo laiko intervalus. Žmogui būdinga iš karto laukti rezultato, kai tik jis pradeda kažką daryti gerai. Šiuolaikinėje visuomenėje, jei ko nors norime, galime tai užsisakyti ir labai greitai gauti. Todėl mes linkę tikėtis, kad mūsų pastangų vaisiai pasirodys iš karto. Trumpuoju laikotarpiu rinka jus išbandys, erzins ir baus. Tačiau ilgalaikėje perspektyvoje rinka atlygins tam prekiautojui, kuris turi ne tik tinkamus įgūdžius, bet ir tinkamas savybes.

Ir galiausiai, dar vienas svarbus aspektas – savimonė. Tai gebėjimas analizuoti, ką padarėte ar nepadarėte, ir daryti pakeitimus. Aš asmeniškai sugebėjau pakeisti savo prekybą tik tada, kai pripažinau, kad prekiauju pernelyg agresyviai. Daugelis prekiautojų nenori pasakoti apie savo klaidas ir nesėkmingus sandorius.

Todėl sakyčiau, kad pagrindinės savybės yra atkaklumas, ilgalaikis mąstymas ir savimonė. Akivaizdu, kad norint kompetentingai vykdyti sandorius, būtinas ir geras techninių įgūdžių lygis.

K: Ar galite rekomenduoti prekiautojams kokį nors indikatorių?

A: Prieš penkerius metus aš būčiau atsakęs taip: „Turite sutelkti dėmesį į kainą, nes kaina yra pagrindinis indikatorius“. Ir aš vis dar sutinku su tuo. Bet manau, kad svarbu turėti savo patikrintą sistemą. Jei kas nors ateina pas mane ir sako, kad naudoja vieną ar kitą indikatorius, aš nevertinsiu prekiautojo vien dėl to, kad jis naudoja šį įrankį. Svarbiausia, kad jis turėtų duomenų ir būtų įsitikinęs savo požiūriu. Svarbu ne konkretus įrankis ar indikatorius, o tai, kad jūsų sistema būtų patikrinta ir paprasta. Kai kurie dalykai geriau veikia tam tikrose situacijose, todėl negaliu pasakyti, kad yra vienas universalus įrankis. Svarbu, kad jūs jį suprastumėte ir naudotumėte sąmoningai.

K: Kaip prekyba pakeitė jūsų gyvenimo būdą?

O: Daugeliu atžvilgiu. Kalbant apie materialinę pusę, aš uždirbu daug daugiau, nei kada nors galėjau įsivaizduoti. Kai studijavau universitete, maniau, kad galėsiu pasiekti gerų rezultatų, bet nesitikėjau, kad turėsiu tiek pinigų, galimybių ir laisvės, kiek turiu dabar. Prekyba man suteikė laiko kitoms veikloms. Jis leido man keliauti ir mokyti žmones. Juokinga, bet kai mokiausi mokykloje, viena iš profesijų, kurias svarstydavau, buvo fizinio lavinimo mokytojas. Tačiau mane gąsdino atlyginimas – man patiko mokyti, bet tai buvo mažai apmokamas darbas. Galiausiai vis dėlto tapau mokytoju, bet kitoje srityje.

Prekyba taip pat atnešė man draugystę. Mano geriausias draugas taip pat yra prekiautojas. Prekiautojai mėgsta bendrauti su kitais prekiautojais. Dauguma žmonių ar mokyklos draugų nesupranta, kuo mes užsiimame, todėl turėti artimą draugą, kuris tai supranta, yra labai gerai.

Prekyba man suteikė daug iššūkių. Šiandien jaučiuosi toks pat reikalingas ir motyvuotas kaip prieš 10–15 metų. Be to, treidingas išmokė mane nuolankumo.

K: Žinau, kad kai kurie prekiautojai susiduria su sunkumais su partneriais, kurie nesupranta prekybos arba nepalaiko šio pomėgio. Kaip jums pavyksta suderinti prekybą ir šeimos gyvenimą?

A: Man pasisekė, kad Sara mato, kaip aš myliu prekybą. Ji yra šalia manęs ir geromis, ir blogomis dienomis, kai rinkta nesiklosto mano naudai, bet ji žino, kad tai yra mano dalis. Man patinka tai, kad ji niekada neklausia apie rezultatus, nes supranta, kad išgirs trumpalaikius rezultatus, o trumpalaikiai rezultatai man nėra svarbūs. Taigi ji tiesiog leidžia man tuo užsiimti, ir tai yra puiku. Mano buvusi mergina kasdien klausdavo manęs, kaip praėjo mano diena. Tai keldavo spaudimą, net nepaisant to, kad neturėjau finansinių problemų. Galiausiai atsidūriau situacijoje, kai visiškai nenorėjau aptarti jokių rezultatų. Mano žmona Sara yra nuostabi, nes žino, kaip prekyba yra svarbi man, bet tuo pačiu ji nesikiša į mano darbą. Manau, kad nereikia tikėtis, kad partneris palaikys jūsų pomėgį prekyba. Statistika rodo, kad 80 % prekiautojų praranda pinigus, todėl nenuostabu, kad jūsų partneris gali jaudintis dėl to. Jie greičiausiai laikys prekybą azartiniu lošimu, ir apskritai statistika patvirtina šį požiūrį. Todėl aš visada patariu: nesiginčykite. Jei jūsų partneris sako, kad prekyba yra rizikinga ir panaši į azartinį lošimą, atsakykite: „Aš mokausi tai daryti profesionaliai. Duok man pakankamai laiko: rezultatai ateina palaipsniui, o ne per vieną mėnesį“. Bet nesitikėkite, kad jūsų partneris viską supras.

Neleiskite, kad valandos, praleistos prie monitoriaus, sugadintų jūsų santykius. Aš pats anksčiau patekdavau į šiuos spąstus, sakydamas: „Aš pasėdėsiu tik pusvalandį“, o po 90 minučių vis dar sėdėdavau prie ekrano. Tai gali neigiamai paveikti jūsų santykius. Todėl svarbu skirti partneriui pakankamai laiko, kad jis nesijaustų įžeistas jūsų ir prekybos atžvilgiu.

V: Kodėl nustojote prekiauti dienos metu?

A: Sulaukęs 40 metų, pajutau, kad labiau noriu užsiimti swing prekyba. Pradėjau atidaryti ilgalaikes pozicijas ir tuo pačiu metu tęsiau prekybą dienos metu. Žinoma, mano sąskaitų dydis išaugo tiek, kad man nebereikėjo sudaryti daug sandorių, kad gautų tą patį pelną. Dabar galiu pozicijas laikyti ilgiau. Ieškau dviejų ar trijų sandorių, kurių pelno ir rizikos santykis yra 10:1 arba 12:1. Man tai tapo įdomesniu iššūkiu nei kasdien sėdėti prie ekrano. Tai buvo sąmoningas žingsnis ta kryptimi, kuria norėjau eiti.

Ne tai, kad man nepatiko dienos prekyba, bet 13 metų prie ekrano nuo pirmadienio ryto iki ketvirtadienio popietės kiekvieną savaitę – tai tikrai daug.

V: Kokia pagrindinė pamoka, kurią reikia išmokti prekiautojams?

A: Aš dažnai savo mokiniams kalbu apie nesenumo efektą – žmonių polinkį teikti didesnę reikšmę neseniai įvykusiems įvykiams. Lengviau prisiminti praėjusios savaitės naujienas nei tas, kurios buvo prieš pusę metų. Mes suprantame, kad mūsų mąstymas labiau sutelktas į trumpą laikotarpį, bet nepakankamai įvertiname jo įtaką mūsų sprendimams prekyboje. Jei būčiau tai supratęs anksčiau, greičiau būčiau pasiekęs sėkmę prekyboje. Jūs turite mokėti vykdyti sandorius ir viską daryti teisingai trumpalaikiu laikotarpiu, taip pat sutelkti dėmesį į vieną sandorį tam tikru metu, nes reikia pasinaudoti kiekvienu prekybos nustatymu, kuris atitinka jūsų kriterijus, bet neturėtumėte tikėtis greito pelno. Daugelyje gyvenimo sričių, jei pasiektė sėkmę trumpalaikiu laikotarpiu, iš karto gaunate atlygį. Tačiau prekyboje taip nėra. Viena iš mano sėkmės priežasčių yra ne intelektas, o atkaklumas ir perspektyva. Žinau, kad mano strategija gali turėti nuostolingų arba mažai pelningų laikotarpių trumpalaikiu ir vidutinės trukmės laikotarpiu. Bet tai nekeičia mano mąstysenos ir veiksmų. Nuostolių metu daugelis prekiautojų pradeda keisti strategiją, vietoj to, kad analizuotų duomenis. Anksčiau aš vengdavau analitikos, bet laikui bėgant supratau, kad orientacija į duomenis padarė mane atkaklesnį. O atkaklumas yra savybė, kurią reikia ugdyti. Manau, kad prekiautojai turi žiūrėti į rinką ilgalaikėje perspektyvoje, nepaisant to, kad dauguma

prekybos įmonių ir jų sąskaitų atrankos procesas finansavimui netyčia verčia prekyautojus mąstyti trumpalaikiškai. Pavyzdžiui: „Ar sugebėsiu išsilaikyti iki mėnesio pabaigos ir praeiti atranką?“

Tačiau rinka atlygina tiems, kurie moka derinti ilgalaikį mąstymą su nepriekaištingu taisyklių laikymusi kiekvieną dieną, nepriklausomai nuo trumpalaikių rezultatų.

Ir pagaliau... svarbu mokėti atskirti technines ir psichologines problemas. Dažnai prekyautojai bando rasti techninį sprendimą ten, kur iš tikrųjų problema yra psichologinė.

ALI PATARIMAI PREKYBAI

1. Mąstykite ilgalaikiškai.

Trumpuoju laikotarpiu rinka jus bandys, erzins ir baus. Bet ilgalaikėje perspektyvoje ji atlygins prekyautojui, turinčiam tinkamus įgūdžius ir požiūrį.

2. Remkitės duomenimis.

Ali įsitikinęs, kad sprendimai prekyboje turi būti pagrįsti duomenimis. Net ramiu laikotarpiu ar patiriant nuostolių lengviau išlaikyti pasitikėjimą, jei turite duomenų, kuriais galite pasikliauti.

3. Nebijokite laikyti pelningų sandorių.

Geriausias Ali sandoris buvo pozicija, kurią jis kaupė du mėnesius ir galiausiai gavo 13,5R pelno. Jis nepasidavė pagundai užfiksuoti greitą pelną, o tai lėmė daug geresnį rezultatą.

4. Atkaklumas ugdomas laikui bėgant.

Laikytis strategijos yra sunku, bet laikui bėgant tai tampa lengviau. Net ir techniškai labiausiai patyręs prekiautojas nepasieks sėkmės be atkaklumo.

5. Rizika turi būti maža.

Laikytis strategijos yra lengviau, kai nebijote nuostolių. Laikui bėgant, kaupiant patirtį, riziką galima didinti.

9 SKYRIUS

Aatu Kokkila

Aatu Kokkila užaugo mažame Suomijos miestelyje ir pradėjo prekiauti Forex rinkoje 2012 m. 2016 m. jis tapo aktyvų valdytoju, o 2024 m. jau valdė daugiau nei 32 mln. JAV dolerių. Jo prekybos strategija pagrįsta fundamentaliais įvykiais ir naujienomis. Jis praleido metus analizuodamas įvairius duomenis ir tyrinėdamas jų įtaką galimai tolesnei tendencijai ir grįžimui prie vidurkio. Šis unikalus sisteminis požiūris į fundamentalius įvykius buvo pripažintas „efektyviausia sisteminė strategija valiutų rinkoje“ per penkerius metus pagal žurnalo „Hedge Fund Journal“ 2022 ir 2023 m. reitingą. Paauglystėje jis buvo vienas iš geriausių pasaulio žaidėjų „World of Warcraft“. Žaidimų patirtis išmokė jį būti tikslingu ir suprasti strategijos bei komandinio darbo svarbą. Jis žaidimui skyrė daugiau nei 10 000 valandų ir atėjo į prekybą, kur trejus metus studijavo rinką ir analizavo duomenis, kad savo strategiją tobulintų iki tobulumo.

K: Kaip atėjote į treidingą?

O: Kai tarnavau armijoje, vienas draugas patarė man išbandyti jėgas treidinge, nes matė daug panašumų su žaidimais. Jis rekomendavo man perskaityti knygą „Rinkos magai“. Ši

knyga įkvėpė mane studijuoti rinkas ir supratau, kad noriu tuo užsiimti po to, kai paliksiu žaidimų sritį.

V: Pradėjote nuo demo sąskaitos ar iš karto prekiaavote realia?

A: Aš iš karto prekiaavau realia sąskaita. Niekada nemaniau, kad demo prekyba yra naudinga, nes emocijos prekyboje vaidina didžiulį vaidmenį, o demo sąskaitoje jų tiesiog nejaučiate.

V: Kokiais instrumentais ir kaip pradėjote prekiauti?

A: Tuo metu prekiaavau tik EUR/USD pora, nes ją supratau geriausiai. Tai sutapo su Europos valstybės skolos krize, kuri sukėlė didelį šios poros svyravimą. Supratau, kad tokie veiksniai kaip Italijos ir Graikijos obligacijų pelningumo dinamika, taip pat Europos centrinio banko komentarai daro didelę įtaką rinkai. Man tai atrodė įdomu. Pradėjau atidaryti sandorius, priklausomai nuo to, kuria kryptimi, mano nuomone, kils pelningumas, remiantis naujienomis.

Tuomet neturėjau tinkamo įrankio naujienų antraštėms stebėti, tiesiog skaitydavau naujienas iš visų prieinamų šaltinių. Susidariau savo nuomonę ir prekiaavau su dideliais stop loss. Nemanau, kad tuo metu rinkos pernelyg efektyviai reagavo į pelningumo pokyčius, kad būtų galima tuo pasipelnyti.

K: Kiek laiko jums prireikė, kad taptumėte pelningas?

A: Aš tapau pelningas beveik iš karto dėl sėkmės ir palankių rinkos sąlygų. Tuo laikotarpiu EUR/USD poroje buvo staigūs kryptingi judėjimai, kuriuos sukėlė naujienos. Apie 90 % mano sandorių su EUR/USD buvo trumpi, bet po Draghi pasisakymo „Kiek tai bebūtų

kainavę“ aš perėjau prie ilgų pozicijų. Tai veikė, nes rinkos tuo metu rodė geras trumpalaikes tendencijas.

Kai rinka yra nestabili ir yra trende, pradedantys prekiautojai dažnai uždirba tiesiog sekdami trumpalaikį trendą. Tai panašu į kriptovaliutų rinkos pradžią, kai statymas į kainos augimą veikė gerai, net jei ne visiškai supratai, ką darai.

K: Ar praradai sąskaitas, kol pradėjai uždirbti?

O: Ne, bet dėl sverto dažnai patirdavau 20–40 % nuostolių. Žvelgdamas atgal, suprantu, kad man pasisekė: savo prekybos karjeros pradžioje nė karto visiškai nepraradau sąskaitos.

K: Iš kur gavote pinigų prekybai?

A: Aš uždirbdavau mokydamas žmones žaisti „World of Warcraft“.

K: Kaip tapote vienu iš geriausių World of Warcraft žaidėjų pasaulyje?

A: Man „World of Warcraft“ iš pradžių buvo tiesiog žaidimas, kuriame reikėjo rinkti daiktus, bet vėliau aš susidomėjau žaidėjų tarpusavio varžybomis. Būdamas paauglys, aš, žinoma, šį žaidimą laikiau įdomesniu už mokslą. Nuo 2005 iki 2009 metų aš reguliariai praleisdavau pamokas ir visą dieną žaisdavau.

Tuo metu Suomijoje mokyklos pažymiai neturėjo didelės reikšmės stojant į universitetą, todėl aš dėl to nesijaudinau.

Kai tik pradėjau žaisti, net negalėjau įsivaizduoti, kad praleisiu tiek daug laiko žaisdamas šį žaidimą. Tačiau konkurencinis elementas, kovos su kitais žaidėjais, mane tiesiog užvaldė.

Iš pradžių žaidžiau baisiai, bet tobulinau savo įgūdžius, žiūrėdamas geriausių žaidėjų vaizdo įrašus ir perimdamas jų techniką.

Laikui bėgant tapau toks geras, kad pranokau tuos, iš kurių mokiausi. Pradėjau pats kurti strategijas ir kurti vaizdo įrašus, kurie tapo gana populiarūs ir iš viso surinko daugiau nei tris milijonus peržiūrų Warcraftmovies, o mūsų komanda tapo pirmąja pasaulio reitinge 2v2 ir 3v3 kategorijose.

Tačiau laikui bėgant tai man tapo neįdomu. Supratau, kad nenoriu visą gyvenimą žaisti vaizdo žaidimų. Tuo metu e. sportas nebuvo laikomas realiu karjeros pasirinkimu, todėl nusprendžiau eiti toliau.

**K: Jūs buvote pasaulio komandos Nr. 1 narys. Kaip radote savo komandos narius?
Ar dalyvavimas šioje komandoje padarė jus stipresniu?**

O: Taip. Pagrindinė mano sėkmės priežastis – žaidimas su geriausiais to meto žaidėjais.

Susipažinome visiškai atsitiktinai. Mano komandos nariai gyveno Dubajuje, buvo maždaug mano amžiaus, ir visi norėjome tapti geriausiais. Tapome artimais draugais ir iki šiol palaikome ryšį.

2022 m. nusprendėme vėl išbandyti žaidimą, kad patikrintume, ar dar turime įgūdžių, ir vėl pradėjome žaisti. Nepaisant to, kad kiekvienas iš mūsų turėjo sunkų darbą, šeimą ir vaikus, o žaisti galėjome tik po dvi valandas vakarais, patekome į 50 geriausių žaidėjų sąrašą. Tai buvo gana kietai, turint omenyje, kad dabar žaidėjai tapo daug stipresni ir daugelis iš jų uždirba pragyvenimui žaisdami šį žaidimą.

K: Ar manote, kad sėkmė buvo susijusi su treniruotėmis prieš turnyrus?

A: Tiesą sakant, mes niekada nedalyvavome turnyruose. Mes laimėjome Europos atranką į pirmąjį BlizzCon festivalį, kuris tuo metu buvo pagrindinis e. sporto renginys. Tačiau aš į jį taip ir nenuvykau. Tuo metu mirė mano dėdė, ir tai mane labai sukrėtė. Mama bandė mane įtikinti važiuoti, bet, tiesą sakant, tuo metu aš buvau socialiai neprisitaikęs ir drovus.

V: Kaip geriausio žaidėjo titulas padėjo jums tapti geriausiu treideriu?

A: Jei norite tapti geru kokioje nors srityje, jums reikia ryžto ir noro tobulinti savo įgūdžius. Puikūs rezultatai žaidimuose suteikė man pasitikėjimo, kad galiu pasiekti sėkmės ir treidinge. Norint pasiekti sėkmę, reikia tiek ryžto, tiek pasitikėjimo savimi.

Tačiau pagrindinis treidingo skirtumas yra tas, kad jis verčia jus mokytis įvairių svarbių gyvenimo sričių, tokių kaip psichologija, ekonomika ir bendravimo įgūdžiai (jei norite tapti kapitalo valdytoju).

Net jei kas nors bandys prekiauti metus ir neuždirbs pinigų, jis vis tiek geriau pažins save, savo emocijas ir tai, kaip susidoroja su stresu. Ši patirtis suteikia daug naudingų įgūdžių, kurie pritaikomi ir kitose gyvenimo srityse, pavyzdžiui, ugdo drausmę, mąstymo aštrumą ir gebėjimą analizuoti save.

V: Ar pralaimėjimo jausmas žaidime skiriasi nuo nuostolio jausmo prekyboje?

A: Abiem atvejais šie jausmai buvo gana panašūs. Jei žaidžiau gerai, bet vis tiek pralaimėdavau dėl nesėkmės ar kažko panašaus, labai nesijaudindavau. Lygiai taip pat nejaučiau nuostolio, jei viską dariau teisingai ir laikiausi savo taisyklių.

Labiausiai skausmingi buvo nuostoliai, patirti dėl savo pačių taisyklių pažeidimo, pavyzdžiui, dėl pernelyg aktyvios prekybos. Tas pats buvo ir žaidimuose: jei jaučiau, kad žaidžiau blogai ir galėjau žaisti geriau, griežtai save už tai baudžiau.

Laikui bėgant supratau, kad būti pernelyg griežtam sau dėl klaidų yra kontrproduktyvu. Reikia išmokti pamokas, nefiksuotis ant nesėkmių ir eiti toliau. Tai įgūdis, kuris ateina su patirtimi.

K: Kaip jums pavyko pasiekti 30 milijonų dolerių valdymą?

A: 2014 m. aš pasiekiau didelę sėkmę swing prekyboje USD/RUB poroje. Po pirmojo karo Ukrainoje rublio kursas beveik be pertraukos kilo nuo 35 iki 50 dolerių. Tačiau vėliau aš susidūriau su rimtu nuostoliu, kai centrinis bankas staigiai padidino palūkanų normas, o aš buvau trumpose pozicijose.

Tuomet maniau, kad rublis kris nepaisant jokių centrinio banko veiksmų, bet tą dieną išmokau svarbią pamoką: be kompetentingo rizikos valdymo mano nuomonė nieko verta. Mano nuomonė, kuri gali būti teisinga arba klaidinga, be rizikos kontrolės neturi jokios reikšmės.

Nors apskritai aš gerai uždirbau prekiaudamas Rusijos rubliais, supratau, kad negalėsiu parduoti šių pasiekimų potencialiems investuotojams, nes gerai žinojau, kad fondų valdytojai gauna pinigus ne už didelį pelno svyravimą, o už kompetentingą rizikos valdymą.

2013–2014 m. atlikau daug rinkos įvykių tyrimų, todėl 2015 m. pradžioje sąmoningai nusprendžiau sutelkti dėmesį tik į įvykius, susijusius su centriniais bankais, ir ekonomines naujienas, nes būtent jos labiausiai veikė rinką. Iki to laiko buvau perskaitęs daugumą

pagrindinių knygų šia tema ir išanalizavęs savo prekybą, kad galėčiau sukurti veiksmingas prekybos taisykles.

2015–2017 m. esant dideliam volatilumui ir defliacijai, pasiekėme puikių rezultatų, o 2018 m. mūsų valdomas turtas (AUM) viršijo 30 mln. JAV dolerių. Tuomet turėjome sąskaitą brokerių įmonėje „Darwinex“, UCITS fondą (kolektyvinis investavimas į vertybinius popierius) ir valdomas sąskaitas.

Tačiau, kaip parodė laikas, tokia struktūra buvo nesėkminga, nes sukeldavo didelius platformų našumo skirtumus.

Pelningumo atžvilgiu nerimą keliančių ženklų pasirodė jau 2018 m. pradžioje, kai sausio mėnesį uždirbau 6 %. Iš paskutinių 17 mėnesių 16 buvo pelningi. Man atrodė, kad viskas vyksta pernelyg lengvai. Vienas geras draugas patarė man už uždirbtus pinigus nusipirkti „Porsche“. Išoriškai aš išlaikiau ramybę ir atsakiau, kad tai paskutinis dalykas, kuriam norėčiau išleisti pelną, bet viduje jaučiau, kad viskas yra pernelyg paprasta.

Žinoma, tai buvo didžiausias pelnas per tuos metus. Jau sausio pabaigoje praradau daugiau nei 5 % ir mėnesį užbaigiau tik su nedideliu pelnu.

Po to, 2018 ir 2019 metais, volatilumas smarkiai sumažėjo, o mano prekybos strategija nebuvo pasirengusi tokiems rinkos sąlygų pokyčiams. Pavyzdžiui, turėjau puikių jėgimų, bet laiku nefiksuodavau pelno, nes kainų svyravimai tapo mažiau ryškūs. Be to, nepakankamai gerai supratau likvidumo mechanizmus, dėl to brokerio ir fondo rezultatai labai skyrėsi. Tai lėmė dalį AUM praradimą, ir mes galėjome grįžti prie panašių AUM apimčių tik 2023 m.

Nors rinkos taip ir negrįžo į 2015–2017 m. lygį, mano prekybos sistema žymiai pagerėjo, ypač rizikos koreguoto pelningumo atžvilgiu. Pavyzdžiui, supratau, kad prekiauti įvykiais

efektyviau komanda. Dabar mes daug geriau suprantame likvidumą ir daug laiko skyrėme pelno fiksavimo strategijų optimizavimui skirtingomis rinkos sąlygomis.

Be to, supratome, kad galime prekiauti su mažesne rizika ir gauti panašų pelną, jei teisingai nustatysime pozicijų dydį, priklausomai nuo pasitikėjimo tam tikru įvykiu lygio. Dėl to mes pasiekiamo gerų rezultatų net sudėtingomis sąlygomis, kai rinkos volatilumas yra mažas, kaip 2023 metais.

K: Psichologiniu požiūriu, kuo prekyba savo pinigais skiriasi nuo svetimų pinigų valdymo?

A: Aš visada buvau gana abejingas pinigams kaip tokiems ir labiau rūpinasiu pačiu procesu. Tačiau jaučiu atsakomybę.

Aš visada investuoju didelę dalį savo kapitalo į prekybą ir verslo tobulinimą apskritai. Tai reiškia, kad patyręs nuostolių, aš patiriu proporcingai didžiausią žalą.

Nassim Taleb gerai pasakė šiuo klausimu, kad dalyvavimas žaidime yra savotiškas egzistencinis įsipareigojimas, labai panašus į spartiečių patarlę: „Grįžk su skydu arba ant skydo“. Aš esu iš tų žmonių, kurie niekada neinvestuoja ir nepasitiki valdytoju, kuris neinvestuoja savo lėšų į savo fondą.

K: Ar pasikeitė jūsų prekybos strategija ar rizikos valdymas, kai pradėjote valdyti svetimus pinigus?

A: Taip, supratau, kad norėdamas pritraukti investuotojų kapitalą, turiu riboti nuostolius.

Žinoma, tai reiškė mažesnį pelną, palyginti su tuo, kurį galėčiau gauti valdydamas tik savo pinigus.

K: Jūs esate aktyvus istorinių fundamentalių duomenų atgalinio testavimo šalininkas. Kiek toli į praeitį žiūrite?

A: Mes tyrėme beveik 30 metų įvykius (pavyzdžiui, Japonijos valiutos intervencijas). Aš asmeniškai prekiauvau daugiau nei 1 000 įvykių, o komandos nariai atidžiai išnagrinėjo daugiau nei 3 000 įvykių mūsų tyrimų bibliotekoje, kuri yra prekybos planavimo pagrindas.

V: Naudojate prekybos robotus ar prekiaujate savo nuožiūra?

O: Sandoriai vykdomi rankiniu būdu, bet mūsų taisyklės yra sistemingos, o rizika griežtai ribojama.

V: Prieš atidarydami sandorį skiriate daug laiko analizei. Kiek rimtai apgalvojate išėjimo strategiją?

A: Tam skiriame tiek pat laiko, kiek ir kitiems svarbiems aspektams, pavyzdžiui, įėjimams ir duomenų interpretavimui, t. y. labai daug.

K: Kaip valdote savo pozicijas? Naudojate vienkartinį įėjimą ir išėjimą ar papildote savo atidarytą poziciją ir uždarote ją etapais?

O: Mes visada papildome savo pozicijas ir uždarome jas etapais.

V: Kiek valandų per dieną prekiaujate?

O: Mes atidarome sandorius tik naujienų paskelbimo metu, paprastai 10–12 kartų per mėnesį. Prekybos diena gali trukti iki 16 valandų, o jei reikia stebėti kainas naktį, dirbame pamainomis. Didžioji dalis mūsų darbo yra susijusi su tyrimais ir prekybos idėjų generavimu, o ne su pačia prekyba.

K: Kiek sandorių atidarote vienu metu?

A: Vieno įvykio metu atidarome tik vieną sandorį, tačiau siekdami geriausio rezultato, šią poziciją suskirstome į dalis.

K: Kiek laiko paprastai laikote sandorį?

A: Vidutiniškai apie tris valandas. Tačiau šis rodiklis nėra visiškai tikslus: paprastai nuostolingas pozicijas uždarome per 30 minučių, o pelningos gali likti atidarytos keletą dienų.

K: Ar manote, kad komanda padeda jums sėkmingai prekiauti?

A: Be abejo. Prekyboje, pagrįstoje įvykiais, komanda yra būtinybė. Turėtų būti mažiausiai du žmonės, kad būtų galima keistis idėjomis ir stebėti naujienų srautą. Mūsų metodas reikalauja daug tyrimų, o prekybos metu reikia stebėti daugybę veiksnių.

K: Kaip atrodo jūsų įprasta prekybos diena?

A: Dienos pradžia yra gana rami, nes prekyba gali trukti ilgai. Mes iš anksto parengiame scenarijus. Dažniausiai stebime naujienų srautą, kad suprastume, ar mūsų scenarijai pasikeitė, prireikus juos koreguojame, o tada sutelkiame dėmesį į prekybą. Prekyba gali užtrukti daug laiko, kartais dirbame naktinėmis pamainomis.

K: Kiek svarbu jūsų komandai susitikti asmeniškai, ar galite dirbti nuotoliniu būdu?

A: Abu variantai turi savo privalumų. Nors didžiąją laiko dalį dirbame nuotoliniu būdu, „žmogiškasis“ faktorius taip pat svarbus, nes tai gerina bendravimą ir bendrą pasirengimą įvykiams.

Tačiau mes visi esame intravertai ir pastebėjome, kad prekybos procesas vyksta geriau, kai dirbame nuotoliniu būdu, nes tai leidžia mums išlaikyti maksimalų koncentracijos lygį.

K: Kodėl lėšų valdymui pasirinkote finansų brokerį Darwinex?

A: Tradiciškai būtų reikėję sukurti savo fondą, bet man patinka Darwinex, nes šis brokeris teikia reguliavimo paramą ir padeda pereiti patikrinimo procesą, o tai žymiai sutaupo laiko ir reguliavimo išlaidų.

Anksčiau valdžiau UCITS fondą ir manau, kad ši struktūra yra žymiai geresnė. Anksčiau didžioji dalis mūsų lėšų buvo skiriama reguliavimui, teisininkams ir veiklos išlaidoms, o dabar šiuos pinigus galiu skirti prekybos tobulinimui: pavyzdžiui, komandos kūrimui, tyrimams ir pan.

Apskritai manau, kad Darwinex siūlo unikalią ir protingą platformą, orientuotą į jaunosios kartos turto valdytojus, ir, mano nuomone, ji toliau plėsis ateityje. Kadangi internetinė prekybos industrija tampa vis populiareesnė, brokeris Darwinex užima unikalią poziciją, padėdamas žmonėms tapti turto valdytojais. Jis taip pat turi aukštus etikos standartus, ko negalima pasakyti apie daugelį prekybos įmonių.

K: Jūsų nuomone, ko reikia norint pereiti nuo prekybos savo pinigais prie sėkmingo svetimų pinigų valdymo?

A: Aš pradėčiau nuo realistiškų lūkesčių. Tai panašu į bet kurią kitą profesiją: pavyzdžiui, chirurgas nepradedą operuoti po vienerių metų mokymosi. Priešingu atveju pasekmės bus liūdnos.

Kaip sakė išskirtinis investuotojas Bernardas Baruchas, kuris prekiaavo Didžiosios depresijos metu: „Jei esate pasiruošęs pamiršti viską, kas yra pasaulyje, ir studijuoti rinkos istoriją bei pagrindines bendroves, kurių akcijos šiuo metu yra prekiaujamos, su medicinos studento, studijuojančio anatomiją, kruopštumu, ir jei be to turite žaidėjo nervus iš plieno, aiškiaregio šeštąjį pojūtį ir liūto drąsą, tuomet turite menką viltį.“

Manau, kad šis anekdotas labai tiksliai atspindi ilgalaikės sėkmės prekyboje esmę. Jei nesate pasirengę tam pasišvęsti, neverta tikėtis gerų rezultatų. Net jei galiausiai prarasite pinigus, sužinosite apie save daug daugiau: kaip susidorojate su spaudimu ir kontroliuojate savo emocijas.

V: Koks didžiausias kredito svertas, kurį naudojate?

A: Sandoriuose, kuriuose esame labai tikri, galime naudoti kredito svertą iki 1:5. Dauguma mūsų pozicijų atidaromos be kredito sverto, nes jos yra mažiau tikros. Toks prekybos stilius orientuotas į stabilumą.

Sandoriuose, kuriuose esame labai tikri, naudojame kredito svertą, nes sėkmės tikimybė yra didesnė. Statymų dydžio didinimas priklausomai nuo pasitikėjimo lygio yra laiko patikrinta metodika, kuri vaidina svarbų vaidmenį mūsų sėkmėje.

K: Ar vertinate nuostolius ir nuosmukius po dienos pabaigos ar per dieną?

A: Po dienos pabaigos.

K: Kokį patarimą galėtumėte duoti pradedantiesiems prekiautojams?

A: Pagrindai, tokie kaip tinkamo psichologinio prekybos stiliaus paieška, yra išsamiai aprašyti prekybos knygose. Kai rasite tinkamą prekybos stilių, svarbu sukurti procesą, leidžiantį realizuoti pranašumą, ir būti sistemingam (laikytis savo taisyklių) – tai yra svarbiausia. Toliau rekomenduočiau skaityti daug knygų ir išbandyti strategijas mažoje realioje sąskaitoje, kad patikrintumėte, kiek disciplinuotai galite laikytis proceso, išlaikydami emocijų kontrolę.

Tik nedidelis procentas žmonių pasiekia sėkmę prekyboje. Manau, kad daugumai geriausias variantas bus investavimas.

Manoma, kad prekyba ir investavimas yra labai panašūs, bet tai nėra tiesa. Žinoma, jei investuodami norite pralenkti profesionalus, jums reikės tokio paties lygio įgūdžių kaip ir treidinge. Paradoksalu, kad galima praleisti daug laiko įgūdžiams įgyti ir vis tiek atsidurti blogesnėje padėtyje nei pasyviai investuojant.

Pavyzdžiui, norint būti sėkmingu investuotoju, pakanka sudaryti gerą portfelį iš nebrangių indeksinių fondų ir nekilnojamojo turto. Jums reikės tik kantrybės ir drausmės, kad laikytumėtės plano ir reinvestuotumėt pajamas, kad gautumėte sudėtingas palūkanas. Tačiau net ir šias savybes sunku išlaikyti, todėl dauguma žmonių netampa sėkmingais investuotojais.

Kita problema – investavimas veikia tik ilgalaikėje perspektyvoje, jei, žinoma, neturite didelio pradinio kapitalo. Bet kito kelio nėra.

Apskritai, žmogui, turinčiam stiprią motyvaciją, dienos prekyba gali būti „greitesnis“ būdas užsidirbti pinigų nei investavimas. Tačiau tai pavyksta nedaugeliui, nes mokymosi kreivė yra

labai staigi, ir norint uždirbti tikrai gerus pinigus, vis tiek reikia daug laiko, nebent jums pasiseks rinkoje. Jei jums nepatinka pats procesas ir jūs nemanote, kad jis yra neįtikėtinais įdomus, net jei jis neduoda rezultatų pirmuosiuose etapuose, patarčiau pasirinkti pasyvų požiūrį arba ieškoti ko nors kito.

AATU PATARIMAI PREKYBAI

1. Nieko negali pakeisti atkaklus darbas ir pasirengimas.

Norint tapti sėkmingu prekiautoju, reikia daug dirbti ir atidžiai analizuoti rinkas. Nuosekli sėkmė treidinge reikalauja gilaus rinkos dinamikos supratimo, o tai neįmanoma be atsidavimo ir rimtų tyrimų. Visada būkite atkaklūs analizuodami, studijuokite istorinius duomenis, sekite aktualius įvykius ir nuolat tobulinkite savo strategijas.

Ši atkaklaus darbo ir kruopštaus pasiruošimo filosofija padėjo Aatui tapti vienu iš geriausių žaidėjų internetiniame žaidime „World of Warcraft“. Kaip ir treidinge, jis praleido tūkstančius valandų studijuodamas žaidimo mechaniką ir strategijas, o tai leido jam pasiekti puikių rezultatų. Treidinge, kaip ir kibernetiniame sporte, niekas negali pakeisti atkaklaus darbo ir kruopštaus pasiruošimo.

2. Surinkite gerą komandą.

Dirbkite su stipria komanda, kurioje galite dalytis idėjomis, analizuoti rinkas ir tobulinti savo strategijas. Bendradarbiaudami su patyrusiais prekiautojais, galite gauti naujos informacijos, patikrinti hipotezes ir tobulinti savo įgūdžius. Gera komanda teikia paramą, siūlo skirtingus požiūrius ir padeda spręsti sudėtingas užduotis – visa tai yra labai svarbu siekiant ilgalaikės sėkmės. Tas pats principas padėjo Aatu tapti vienu iš geriausių „World of Warcraft“ žaidėjų. Bendraudamas su stipriais žaidėjais, jis tobulino taktiką, dalijosi žiniomis ir nuolat tobulino

savo įgūdžius. Prekyboje, kaip ir kibernetiniame sporte, aplinka vaidina lemiamą vaidmenį tobulėjant.

3. Aiškos strategijos ir šaltakraujiškas vykdymas.

Norint tapti sėkmingu treideriu, reikia aiškiai suformuluotos strategijos ir disciplinos ją vykdyti. Tikslios taisyklės padeda išlaikyti ramybę ir vykdyti sandorius be emocijų įtakos, o tai užtikrina stabilumą ir sumažina impulsyvių sprendimų skaičių. Išlikti ramiam ir susikaupusiam yra labai svarbu ne tik prekyboje, bet ir e. sporte, versle ir daugelyje kitų gyvenimo sričių. Jei laikotės savo strategijos ir sudėtingais laikotarpiais išlaikote savitvardą, sukuriate tvirtą pagrindą tvariai plėtrai ir sėkmei bet kurioje konkurencingoje aplinkoje.

10 SKYRIUS

Andres Granger

Andres (Andrew) Granger užaugo judriame San Francisko mieste, vėliau persikėlė į Pietų Korėją. Pradėjęs investavimo karjerą vyresnėse mokyklos klasėse, jis greitai iš jauno investuotojo tapo milijonų vertės kriptovaliutų fondo valdytoju. Gilios rinkos dinamikos ir prekybos strategijų žinios atspindi jo aistrą ir patirtį šioje srityje. Pradėjęs prekiauti, norėdamas išvengti kasdienio darbo biure nuo 9 iki 5, šiandien Andres valdo kriptovaliutų fondą, kurio turtas sudaro daugiau nei 10 mln. JAV dolerių.

Vienas iš pagrindinių Andreso privalumų yra rinkai neutralios strategijos, įskaitant arbitražinę prekybą.

Andreso prekybos stilius laikui bėgant evoliucionavo. Jis pradėjo nuo tradicinių euro, dolerio ir peso ateities sandorių Čikagos prekių biržoje (CME), vėliau perėjo prie DAX (Vokietijos akcijų indeksas) ir Nasdaq indeksų.

Sukaupta patirtis arbitražinėje ir tendencijų prekyboje, taip pat gebėjimas prisitaikyti prie skirtingų rinkos ciklų pabrėžia jo meistriškumą prekyboje.

K: Kur užaugote ir kas atvedė jus į Pietų Korėją?

A: Aš esu kilęs iš Ispanijos, bet didžiąją dalį laiko užaugau San Franciske, Kalifornijoje. Tuomet tai buvo puiki vieta, bet kai persikrausčiau į šią pasaulio dalį, viskas man atrodė taip įdomu. Azijoje gyvenu jau daug metų. Pirmiausia nuvykau į Japoniją ir Kiniją – tai buvo dalis kelionės po koledžo. Norėjau pamatyti vietas, kurias dažnai mačiau filmuose. Žiūrėjau daug filmų, o Korėja buvo paskutinė mano kelionės stotelė.

Kai atvykau į Japoniją, ten man patiko daug labiau, nei tikėjausi. Tada nuvykau į Kiniją. Ten žmonės pasirodė esą labai malonūs, ir buvo smagu.

Galiausiai atvykau į Pietų Korėją ir iš pradžių man ten visai nepatiko. Aš ilgai laukiau šios kelionės ir maniau, kad viskas bus labai kieta. Bet, kaip sakoma, gyvenimas nėra filmas ar dramos serialas, ir realybė labai skyrėsi. Iš pradžių man nepatiko. Bet nusprendžiau, kad jei jau esu čia, tai reikia šiek tiek išmokti kalbą ir susipažinti su kultūra, nes galbūt daugiau neturėsiu progos čia grįžti. Po šešių mėnesių kalbos mokymosi nusprendžiau pasilikti ir nuo tada čia gyvenu.

K: Kada pradėjote prekiauti?

O: Savo pirmąjį sandorį sudariau būdamas 18 metų. Baigiau mokyklą ir turėjau nedideles santaupas. Tada maniau, kad užsiimu prekyba, bet tai buvo labiau panašu į investavimą. Aš visiškai nesupratau, ką darau, bet man sekėsi. Tikroji prekyba prasidėjo po persikėlimo į Pietų Korėją. Mano grafikas buvo beprotiškas: dirbdavau 9–10 valandų per dieną ligoninėje ir keldavausi anksti ryte, kad spėčiau prekiauti. Po pirmųjų metų pradėjau į tai žiūrėti rimtai. Supratau, kad tai užims daug laiko. Kaip ir daugelyje gyvenimo sričių, jei skiri pakankamai laiko, laikui bėgant tampi profesionalu.

V: Koks buvo jūsų pirmasis sandoris, kai jums buvo 18 metų?

O: Pamenu, kad tada buvo labai sunku atidaryti sąskaitą. Kai pagaliau man pavyko tai padaryti, atidariau prekybos platformą ir pamačiau grafikus. Tada studijavau investicinius fondus. Pamačiau, kad man reikėtų išmokti techninę analizę, kad suprasčiau, kur juda rinka. Po to sudariau savo pirmąjį sandorį.

V: Tuo metu užsiiminėjote tik ilgalaikiais investavimais. Kas paskatino pereiti prie aktyvios prekybos?

A: Visada jaučiau, kad rinkoje yra akivaizdus kasdienis svyravimas. Man nepatiko ilgalaikis turto laikymas ir ilgalaikiai nuostoliai. Supratau, kad profesionalai kasdien atidaro ir uždaro sandorius, randa daugiau galimybių prekybai. Dabar mano sandoriai gali trukti iki trijų mėnesių. Taip atėjau prie minties aktyviau dalyvauti rinkoje, o ne tik ilgalaikiai investuoti. Galiausiai sutelkiau dėmesį į tai, kad kiekvieną dieną uždirbčiau šiek tiek pinigų.

V: Kas jus supažindino su prekyba, ar jūs atėjote prie to savarankiškai?

A: Ši mintis sukosi mano galvoje nuo vyresnių klasių, bet aš niekada apie tai niekam nekalbėjau. Turėjau statistikos mokytoją, kuris pasakojo apie investavimą, prekybą

akcijomis, valiutomis, o kartais tam buvo skiriami ištisos pamokos. Dabar, kai žiūriu atgal, tai atrodo logiška, nes jis mokė statistikos. Bet tuo metu man tai buvo kažkas neįtikėtina. Tai, kad galima visą gyvenimą sunkiai dirbti, kad išeitų pensija, arba paimti metinį atlyginimą, jį investuoti ir galiausiai uždirbti daugiau, nei galėtum uždirbti per visą savo gyvenimą, man atrodė kur kas įdomiau.

Tada galvojau: „Užsiimsiu tuo vėliau, kai man bus 40 ar gal 50 metų“. O tada vienu metu supratau: „Man nepatinka nė vienas iš tų darbų, kuriuos turėjau. Gal verta pabandyti užsiimti prekyba?“

V: Kuo dirbote prieš pradėdamas prekiauti?

A: Dirbau įvairiose srityse. Atvykęs į Pietų Korėją, pradėjau dirbti rinkodaros srityje. Taip pat dirbau investicinėje įmonėje, priklausančioje „Hyundai“ kompanijai. Ten atlikdavau smulkias užduotis ir pirmą kartą iš vidaus pamačiau prekybos pasaulį. Daugiausia dirbau pardavimų srityje ir teikiau klientams jiems reikalingus produktus. Dažnai skrisdavau į Kiniją dienai ar dviem, o tada grįždavau į Pietų Korėją.

K: Mano nuomone, tai gana geras darbas. Kas jums jame nepatiko?

A: Reikėjo kasdien būti biure nuo 9 iki 5. O Pietų Korėjoje, priklausomai nuo pareigų įmonėje, reikėdavo ateiti bent jau 7:30. Kuo aukščiau kopdavai karjeros laiptais, tuo anksčiau reikėdavo ateiti į darbą, kad parodytum pavyzdį. Būtent taip mes palaikydavome įmonės darbą. Tai buvo labai varginantis darbas, ypač žiemą. 3–4 valandą popiet jau temdavo. Išeidavau iš darbo – aplinkui buvo tamsu kaip naktį. Atvykdavau ryte – ta pati tamsa. Darbas buvo sudėtingas ir stresinis. Žinoma, prekyba taip pat sudėtinga, ypač jei prekiaujate kiekvieną dieną, niekada nebūna „lengvų“ dienų. Bet man tai daug įdomiau ir padeda išlaikyti šviežią mąstyseną.

V: Kas jums įdomu prekyboje?

A: Man patinka stebėti rinkos judėjimą. Net dabar keletą dienų per savaitę savo asmeninėje sąskaitoje prekiauju tuo pačiu stiliumi, kaip ir savo prekybos karjeros pradžioje. Žinoma, būna blogų dienų, būna gerų, bet apskritai man tai vis dar labai įdomu. Tai padeda man būti informuotam apie tai, ką mes darome fonde.

K: Ar iš karto pradėjote prekiauti realiais pinigais ar treniravotės demo sąskaitoje?

A: Aš iš karto pradėjau prekiauti realia sąskaita, tada perėjau prie simulatoriaus ir vėl grįžau prie realios sąskaitos. Mano procesas vyko ciklais: per mėnesį aš bandžiau strategiją realia sąskaita, stengdamasis sumažinti nuostolius, tada perėjau prie demo, peržiūrėjau mokomuosius vaizdo įrašus ir kitą mėnesį bandžiau prekiauti geriau. Tam skyriau daugiau nei metus ir gerai prisimenu, kaip po dvejų metų pasakiau sau: „Daugiau jokio demo, tik reali sąskaita“. Aš nebandžiau daug strategijų, prekiauvau tik trumpalaikiais sandoriais. Aš nesu iš tų, kurie greitai mokosi, ir pirmuosius dvejus metus patyriau nuostolių vieną po kito. Kiekvieną kartą, kai įeidavau į rinką, prarasdavau pinigus. Nuolat.

Bet maždaug po dvejų metų mano prekyba pagerėjo: aš nebepraradau pinigų, nors vos padengdavau komisinius. Aš net negalėjau sumokėti už rinkos duomenų prenumeratą, kuri kainavo 110 dolerių per mėnesį. Man teko dirbti kitą darbą, nes prekyba nepadengė mano gyvenimo išlaidų. Bet netrukus viskas pradėjo keistis. Mano pajamos pradėjo stabiliai augti. O kai tik pasiekiau stabilų pelningumą, mano kapitalas pradėjo augti daug greičiau.

K: Kas padėjo jums pereiti nuo nuostolių prie pelno, o vėliau prie stabilaus pelno?

Kokie buvo skirtumai?

O: Nenoriu duoti banaliausio atsakymo, bet, sąžiningai sakant, aš tiesiog pradėjau geriau prekiauti. Dariau tuos pačius dalykus, žinojau tą pačią medžiagą, bet su patirtimi pradėjau greičiau analizuoti rinką ir skaityti stiklinę. Pradėjau priimti tikslesnius sprendimus. Didžiulį vaidmenį suvaidino tai, kad aš visiškai pašalinau taip vadinamus „klaidingus sandorius“. Klaidingi sandoriai – tai, pavyzdžiui, kai norite pirkti turta, bet paspaudžiate ne ten, kur reikia. Arba įeiniate į poziciją už didesnę kainą, nei planavote. Būna situacijų, kai sandorį reikia atšaukti, bet jūs to nedarote, ypač greito skalpavimo sąlygomis, kai laikas skaičiuojamas sekundėmis. Šios smulkios klaidos gali suėsti visą pelną.

Man labai padėjo savo sandorių vaizdo įrašų analizė. Aš analizavau pasikartojančias klaidas ir mokiausi jų išvengti. Tai ne tik apsaugojo mane nuo nuostolių, bet ir padėjo geriau suprasti, kada rinka tiesiog nesuteikia galimybių užsidirbti. Aš supratau, kokiomis rinkos sąlygomis galiu uždirbti, o kokiomis geriau neprekiuoti. Kai atsikratai visų šių klaidų, tavo prekyba tampa pelninga ir gali ją plėsti.

K: Tu toliau prekiavai tomis pačiomis priemonėmis ir strategijomis, ar laikui bėgant tavo procesas pasikeitė?

A: Jis šiek tiek pasikeitė, bet apskritai aš vis dar prekiauju ateities sandoriais savo fonde. Aš pradėjau nuo tradicinių ateities sandorių, kotiruojamų CME ir Eurex, ir valiutų rinkos: euro, dolerio ir Meksikos peso. Komisijos CME yra gana didelės, todėl kiekviename sandoryje reikia uždirbti bent kelis punktus. Kai rinkoje didelis volatilumas, prekiauti įdomu, bet būna dienų, kai rinka stovi vietoje ir prekiauti tiesiog nėra ką.

Laikui bėgant aš perėjau prie indeksų, ypač DAX ir Nasdaq.

K: Koks buvo jūsų blogiausias sandoris?

A: Šis atvejis tiesiog įstrigo man į atmintį. Aš atidariau sandorį DAX prie dienos maksimumo. Man atrodė, kad bus korekcija nuo šio lygio, todėl aš įėjau į trumpąją poziciją. Bet vos tik paspaudžiau mygtuką, rinka staigiai šoktelėjo į viršų. Tai buvo visiškai atsitiktinis 37 punktų šuolis per vieną sekundę. Per pastaruosius mėnesius nieko panašaus nemačiau. Skalpuojant aš visada turėjau stop orderius, kurie buvo saugiu atstumu nuo kainos, ir tikėjausi, kad niekada neteks jų naudoti. Bet šį kartą net mano stopas nesuveikė. Nebuvo nei praslydimo, nei jokių techninių klaidų – aš tiesiog likau pozicijoje. Aš pagalvojau: „Kas atsitiko?“ Viskas įvyko taip greitai, kad programinė įranga, kurią naudoju, tiesiog nesuveikė, bet mano sandoris vis dar buvo atidarytas.

Aš labai nervinausi. Tai buvo ta situacija, kai „sustingsti kaip elnias šviesoje“. Aš kelias sekundes tiesiog sustingau, o tada uždariau sandorį. Galiausiai pozicijoje buvau tik 12 sekundžių, bet supratau, kad turėjau išeiti dar greičiau. Buvau piktas ant savęs.

Šis sandoris man kainavo 1 300 dolerių nuostolį. Tuo metu tai buvo didžiulė suma, nes anksčiau per visą mėnesį niekada nebuvo praradęs net 1 000 dolerių. Didžiausi mano nuostoliai siekė kelis šimtus, bet vėliau viską kompensavau. Tačiau tas mėnuo tapo blogiausiu mano karjere.

V: Kaip tai paveikė jus psichologiškai?

A: Tai smarkiai pakirto mano pasitikėjimą savimi. Supratau, kad vienu sandoriu šios sumos neatgausiu, todėl pradėjau prekiauti labai atsargiai. Bet kai tampi atsargus, atrodo, kad rinka pradeda veikti prieš tave. Matai, kaip kaina juda priešinga kryptimi, o kai ji pagaliau pasisuka tavo naudai, per greitai fiksuoji pelną. Šis baimės jausmas mane lydėjo kelis mėnesius. Jis laikė mane įtampoje ir nuolatinėje nerimo būsenoje.

V: Kaip atsigavote po to? Padarėte pertrauką ar grįžote prie prekybos kitą dieną?

O: Po to sandorio aš tiesiog atsijungiau. Neišjungiau kompiuterio, bet išjungiau galimybę prekiauti savo platformoje. Pamaniau: „Kas vyksta šioje rinkoje? Ar bus dar tokių svyravimų? Ar šiandien tiesiog kokia nors beprotiška diena?“ Ne, tai buvo tik vienas konkretus svyravimas. Rinka ir po to liko volatili, bet tokių šuolių daugiau nebuvo. Aš ją stebėjau kurį laiką. Po 15 minučių pasakiau: „Man užtenka“. Tada peržiūrėjau šio sandorio vaizdo įrašą, kad suprasčiau, kas įvyko. Nebuvo jokios akivaizdžios priežasties, kodėl kaina staigiai šoktelėjo būtent tuo momentu, kai aš įėjau į sandorį.

Po to padariau poros mėnesių pertrauką: labai sumažinau sandorių skaičių, atidarydavau tik keletą pozicijų per dieną ir neprekiavdavau realia sąskaita. Bet gana greitai supratau, kad reikia grįžti. Tai buvo nemalonu, bet tapau labai atsargus savo sandoriuose. Pamažu pradėjau atkurti savo prekybą, laikydamasis tos pačios strategijos. Kai turėjau kelis sėkmingus mėnesius, pradėjau didinti apimtis, supratęs: „Gera, aš tikrai galiu uždirbti pinigų“. Kai kompensavau savo nuostolius, tai labai padidino mano pasitikėjimą, bet atkūrimo procesas buvo labai lėtas.

V: Jūs minėjote, kad įrašote savo sandorius į vaizdo įrašus. Kada pradėjote tai daryti?

A: Apie tai sužinojau, kai tik pradėjau prekiauti. Ieškojau informacijos internete, klausiausi podcastų, kad suprasčiau, kaip tai daro profesionalai. Tai atrodė logiška, todėl nusprendžiau pabandyti. Vaizdo įrašai pasirodė daug naudingesni nei ekrano kopijos. Galėjau sulėtinti įrašą keturis kartus, kad pamatyčiau, kaip rinkos elgėsi tam tikrais momentais, o nesėkmingų sandorių atveju galėjau išsamiai analizuoti, kaip elgėsi kaina. Be abejo, vaizdo įrašai man labai padėjo.

V: Kiek laiko iš viso užsiimate prekyba?

O: Aktyviai prekiauju devynerius metus, bet pirmuosius investicinius sandorius sudariau daug anksčiau.

V: Ar būna momentų, kai abejojate? Pavyzdžiui, manote, kad prekyba nėra jums, gal vertėtų grįžti į įprastą darbą?

A: Visiškai ne. Kartą žiūrėjau seną vaizdo įrašą su Charlie DiFranchise, profesionaliu rinkos formuotoju, prekiaujančiu obligacijomis CME biržos salėse. Jis pasakojo apie prekiautojo profesiją ir apie tai, ko galima išmokti prekiaujant. Jis sakė, kad sutiko gydytojų ir teisininkų, kurie po daugelio darbo metų, uždirbę pinigų, nori viską mesti, išeiti į pensiją, atsipalaiduoti ir mėgautis gyvenimu. Ir Charlie pasakė, kad prekyba yra vienintelė sritis, kurioje jis sutiko žmonių, kurie niekada nenori iš jos išeiti. Jie nori prekiauti kuo ilgiau, visą savo gyvenimą. Prieš mirtį Čarlis sužinojo, kad serga vėžiu. Kai jam apie tai pranešė ligoninėje, jis pasakė, kad ketina investuoti savo pinigus. Tai buvo milijonai ir milijonai dolerių. Jis norėjo perduoti savo pinigus bankui. Jis paprašė, kad jam pratęstų gyvenimą bent aštuoniais mėnesiais, nes norėjo toliau prekiauti – taip stipriai jis mylėjo prekybą. Aš taip pat toks. Manau, kad vargu ar kada nors prarasiu susidomėjimą prekyba.

V: Papasakokite daugiau apie kriptovaliutų fondą, kurį valdote.

O: Man pasisekė, kad pastaruosius kelerius metus fondas rodo gerus rezultatus. Ne taip seniai dar prarasdavau pinigus, o dabar jau viršijome 10 mln. dolerių ribą. Tai tikrai įspūdinga. Be to, tai tapo įdomiu iššūkiu, ir man tai labai patinka. Artėjame prie momento, kai turėsime sudaryti sandorius su didelėmis sumomis, ir mums reikia išsiaiškinti, kaip tai daryti.

Ankstyvame etape buvo sunku gauti iš investuotojo net 100 tūkst. dolerių. Dabar turime žmonių, kurie gali investuoti 100 tūkst. dolerių tiesiog bandymui, kitą savaitę jie pasirengę įnešti 1 mln. dolerių, o dar po savaitės – pridėti 2 mln. dolerių.

Prekiaujant nedidelėmis sumomis, nereikia jokių specialių metodų, bet fondui augant tenka kurti naujas taktikas, kad būtų galima įeiti į rinką su dideliais kiekiais. Ir svarbiausia – mes nenorime, kad kas nors pastebėtų mūsų pozicijas. Nes jei mus pastebės, yra grobuoniški fondai ir prekiautojai, kurie gali bandyti likviduoti mūsų pozicijas, manipuliuodami rinką. Tai nutinka retai, bet mes norime likti nepastebėti. Tai įdomi užduotis.

K: Būdamas fondo valdytoju, kiek laiko skirate prekybai?

A: Aš esu pagrindinis treideris ir sau keliu aukštus reikalavimus. Man tikrai patinka prekiauti rankiniu būdu, todėl stengiuosi nuolat tobulinti savo įgūdžius ir pastebėti rinkos pokyčius. Kartais tiesiog stebiu. Prekyboje yra daug galimybių ir strategijų, kurias galima plėtoti, todėl naudinga skirti laiko analizei ir ieškoti būdų, kaip pagerinti prekybą.

Paprastai dirbu šešias dienas per savaitę, o kartais ir visas septynias. Kai kuriomis dienomis dirbu po 10–15 valandų. Likusias dienas dirbu apie 8 valandas, bet kartais noriu skirti šiek tiek laiko sau, todėl dirbu tik 5–6 valandas. Tik per pastaruosius metus išmokau skirti laiko poilsiui.

Dabar galiu sau leisti šiek tiek laisvo laiko, nes to nusipelniau, o rinkos niekur nedings. Net jei turiu atvirų sandorių, nuolat nesėku grafiką. Staigių pokyčių atveju turime įspėjimus, kurie yra kompetentingo rizikos valdymo dalis.

V: Papasakokite daugiau apie savo prekybos stilių.

A: Pastaruoju metu prekiauju neutraliu rinkos stiliumi. Fondas, kurį valdau, turi dvi investavimo galimybes: galite investuoti į neutralią rinką arba į kryptingą fondą. Kryptingas fondas duoda didesnę pelną, nes rinka yra tendencinga.

Pavyzdžiui, praėjusiais metais tikslinis fondas parodė 75 % pelningumą, o rinkos neutralus fondas – 27 %. Man visada patiko rinkos neutralus prekybos stilius. Aš nesijaučiu patogiai, kai rinka yra tendencinga, ypač jei prekiauju rankiniu būdu.

Man svarbu ateiti į darbą ir uždirbti kiekvieną dieną. Kai prekiaujate pagal tendenciją, galite susidurti su bjauriais nuostoliais, kurie, mano pastebėjimu, gali trukti kelis mėnesius iš eilės. Tai morališkai sunku. Toks prekybos stilius yra mano darbo dalis, bet asmeniškai man artimesnis rinkos neutralus požiūris.

Nors šiuo atveju pelningumas yra mažesnis ir tai nėra taip įdomu, malonu matyti, kaip fondas kasdien duoda pelno.

K: Kaip tiksliai prekiaujate rinkos neutralaus stiliaus prekyba?

A: Mes užsiimame arbitražu. Mes uždirbame iš kainų skirtumo tarp spot ir ateities rinkų. Tai veikia, kai yra kainų skirtumas. Idėja yra pastebėti, kada aktyvas spot rinkoje bus prekiaujamas už kainą, kuri yra žemesnė arba aukštesnė už jo kainą ateities rinkoje, ir pasinaudoti šiuo skirtumu. Tarkime, kad spot rinkoje turtas prekiaujamas žemesne kaina – tokiu atveju mes jį perkame spot rinkoje ir iš karto parduodame ateities sandorių rinkoje. Šios dvi rinkos ne visada yra visiškai suderintos. Jos dažnai skiriasi vienu ar dviem baziniais punktais, ir tai puiku. Jūs perkate vieną turtą ir parduodate kitą, o kai jų kainos išsilygina, uždarote sandorį.

Tokioje prekyboje labai svarbus geras sandorių vykdymas. Negalima iš karto investuoti milijonų dolerių į du priešingus sandorius. Tai reikia daryti palaipsniui, mažomis dalimis, nes jei norite parduoti turtą už 100 dolerių, kai jo reali kaina yra 95 doleriai, o pirkti už 95 dolerius yra tik 18 lotų, jūs tiesiog smogsite rinkai ir kaina staigiai nukris.

Jei rinka pradės smukti ir mano spreadas sumažės, man gali tekti vykdyti šį sandorį dalimis, kad pasiekčiau man reikiamą dydį, palaukti, kol atsistatys rinkos pusiausvyra, ir tada išeiti.

K: Ar susiduriate su tokiais pačiomis likvidumo problemomis prekiaudami pagal tendenciją?

A: Ne visai, bet kažkas panašaus yra. Mes visada galvojame apie tai, kokį kiekį galima įlieti į rinką, nepakeičiant jos kainos. Tada mes laukiame naujų užsakymų ir stebime svyravimus. Turime daug būdų visiems šiems veiksniams analizuoti. Naudojame limitinius orderius, bet galime įeiti į rinką ir esama kaina, nes niekas nežino, kur bus kaina po 20 sekundžių. Galime praleisti palankią įėjimo kainą, kuri dabar atrodo gera.

Kaina gali vėl nukristi, bet mūsų rodikliai ir strategija rodo, kad greičiausiai ji kils ir reikia atidaryti sandorį. Turime 5, 15, 20 minučių, kad įeitume į rinką reikiamu dydžiu ir įvykdytume likusią sandorio dalį. Jei nespėsime, teks laukti kito signalo ir galimybė bus prarasta.

Taigi, tai visada yra pusiausvyros klausimas, bet nieko pernelyg sudėtingo. Sandoriams vykdyti mes turime botus. Juk nenorite, kad automatizuoti algoritmai būtų tokie sudėtingi ir painūs, kad jų signalai prieštarautų vieni kitiems ir sandoris apskritai nebūtų įvykdytas. Tai tampa akivaizdu kuriant botus: greitai pastebite, kad jei pridėsite per daug parametrų, jie nustoja veikti. Reikia pašalinti viską, kas nereikalinga, ir palikti tik būtiniausią parametrų rinkinį, reikalingą efektyviai prekybai.

K: Koks yra automatizuotos ir rankinės prekybos balansas jūsų požiūryje?

A: Mūsų tikslinėje investicinėje bendrovėje prekyba yra 100 % automatizuota. Rinkos neutraliame fonde taip pat viskas automatizuota, bet tam tikras operacijas klientams atlieku rankiniu būdu. Pavyzdžiui, jei klientas nori pervesti kapitalą iš vienos biržos į kitą, turiu per trumpą laiką uždaryti visus sandorius, perkelti kapitalą ir atidaryti šiuos sandorius naujoje sąskaitoje.

Prisimenu, kaip prekiauvau kriptovaliuta Luna, kai jos kaina smarkiai nukrito. Tuo metu rinka galėjo svyruoti 2–4 % per mažiau nei minutę.

Tai reiškia, kad jūs perkate turtą, ir net be sveto per 30 sekundžių jo kaina jau yra 4 % didesnė. Tai buvo beprotiškas svyravimas, bet įdomiausia prasidėjo, kai kaina nukrito žemiau vieno dolerio. Tai buvo tikrai beprotiška. Ir tai buvo smagu. Aš esu fondo prekiautojas, ir tai suteikia tam tikrą saugumą: net esant visiškai automatizuotam procesui, svarbu turėti žmogų, kuris galėtų rankiniu būdu įsikišti, jei kas nors nepasisuktų taip, kaip reikia.

V: Ar prekiaujate savo asmenine sąskaita be darbo fonde?

A: Turiu testinę sąskaitą ir stengiuosi pasiekti tokį patį pelningumą, kokį gauname klientams, o kartais ir jį viršyti. Tai vieta, kur mokausi ir tobulėju. Nuolat stengiuosi ją padidinti ir man patinka turėti vietą eksperimentams. Turime įvairių tipų bandomųjų sąskaitų: kai kurios veikia su bota ir naujais prekybos stiliais. Vidutiniškai botai per dieną atlieka apie 1500 sandorių skirtingose sąskaitose ir pagal skirtingas strategijas.

Taip pat turime savo rinkos formavimo sistemą. Tai savotiškas rinkos formavimas, bet su statistinio arbitražo elementais. Mes atidarome du priešingus sandorius dviejose skirtingose rinkose, bet tai darome labai greitai.

K: Ar atsižvelgiate į fundamentalią analizę ar naujienas priimdami prekybos sprendimus?

A: Ne. Aš visada esu informuotas apie fundamentalius įvykius, bet juos naudoju tik tam, kad galėčiau numatyti, kaip gali pasikeisti spreadas (susiaurėti ar išsiplėsti). Neseniai buvo daug triukšmo dėl bitkoinų ETF, ir tai sukūrė įdomias sąlygas rinkoje. Dėl to nusprendžiau prekiauti su daug mažesne rizika. Esant padidintai rizikai, mes nenorime naudoti sverto. Įdomu, kad kiti fondai, kurie aktyviai investuoja į kriptovaliutą, nesumažino savo rizikos. Jie galvojo: „Ką šie vyrukai daro?“ Bet jei rinka būtų tapusi nestabili, mums tai būtų buvusi didžiulė rizika, todėl nusprendėme elgtis atsargiai. Apskritai aš nenaudoju fundamentaliosios analizės prekybos idėjoms ieškoti.

V: Kas sukūrė jūsų botų logiką?

A: Mūsų botų veikimo principas pagrįstas tuo, kaip aš prekiauvau rankiniu būdu. Keletą metų aš pats užsiiminėjau arbitražine prekyba, o tada pradėjau dirbti su vaikinu, kuris anksčiau buvo programuotojas banke „Morgan Stanley“. Jis prekiaavo pagal tendencijas, o aš laikiausi rinkai neutralios pozicijos. Mes sujungėme savo pastangas ir dirbome prie to dvejus metus. Tam tikru momentu viskas pradėjo veikti: sandoriai buvo vykdomi puikiai, bet pelningumas beveik neaugo. Pelnas buvo minimalus, nes pozicijų dydis buvo per mažas. Arbitražinė prekyba visada ribota rinkos apimtimi, bet duoda labai gerą pelną. Kai botai vykdo sandorius, mes žinome, koks turėtų būti pelningų sandorių procentas. Jei sandoris neįvyksta, botas tiesiog pereina prie kito.

K: Kokiais instrumentais prekiaujate? Turite aiškų sąrašą?

A: Prekiaujame 25 likvidžiausiose rinkose. Mums įdomi spot rinkos apimtis ir atviras susidomėjimas ateities rinkose – tai du pagrindiniai veiksniai renkant priemonės. Jei ateities rinkos apimtis yra tik keli tūkstančiai dolerių per dieną, mes ten nesikišame. Bet jei dienos apimtis yra bent 5 mln. dolerių, mes galime sudaryti nedidelius sandorius. Idealiu atveju mes ieškome priemonių, kurių prekybos apimtis per dieną yra nuo 20 mln. iki 100 mln. dolerių. Tai yra maždaug 25 likvidžiausios rinkos. Tačiau iš tikrųjų mes dažniausiai dirbame su maždaug 15 iš jų. Mes stebime ir kitas rinkas, bet jei jose nėra gerų galimybių, mes tiesiog toliau prekiaujame šiose 15 geriausių rinkose.

K: Kiek laiko paprastai laikote savo sandorius?

A: Skirtingai. Kai rinka yra volatili, paprastai sandorius uždarome greičiau, maždaug per tris dienas. Kai rinka yra palanki, sandorius galime laikyti iki trijų mėnesių. Vidutiniškai tai trunka apie vieną mėnesį. Mes visada įeiname į sandorius ir iš jų išiname etapais – tai svarbi mūsų rizikos portfelio dalis. Mes prekiaujame be stop orderių, nes nuolat reguliuojame savo pozicijų dydžius priklausomai nuo svyravimų. Jei rinka yra labai svyruojanti, mes sumažiname pozicijos dydį. Jei volatilumas yra žemas, bet kaina prekiaujama pagal gerą tendenciją, mes padidiname pozicijų dydį maksimaliai 3 kartus. Mūsų botai gali padidinti pozicijų dydį iki 5 kartų, bet jų riba nustatoma pagal rinkos volatilumą.

Tikslinėje investicijų fonde mes naudojame kredito svertą nuo 1,3 iki 1,5.

V: Tai priklauso nuo paties turto ar nuo ko nors kito?

A: Tai priklauso nuo sumos doleriais, kurią turime fonde ar konkrečiame sandoryje. Pavyzdžiui, turime 10 rinkų, ir jei viena iš jų sistema duoda signalą įeiti, man reikia

investuoti 100 000 dolerių į šį sandorį. Tai padaro ją svarbesnę palyginti su kitais portfelio aktyvais. Todėl mano bendra pozicija yra 1,5x. Nors šios rinkos yra labai koreliuojančios tarpusavyje, mes galime vienu metu turėti trumpąsias pozicijas keliuose iš jų, o kitose – ilgąsias.

Kai mes perjungiame pozicijas iš ilgųjų į trumpąsias, tai neįvyksta akimirksniu visų aktyvų atžvilgiu. Dėl tokio volatilumo taikymo sistema, pavyzdžiui, toliau laiko poziciją tinkama ilgosioms pozicijoms, kol situacija nepasikeičia. Tai skausminga, nes mes niekada nepirkom pačiame dugne ir nepardavėm pačiame viršuje. Tikslingai prekiauti pirmiausia reikia susiformavusio trendo. Mes negalime nuolat įeiti į sandorius ir iš jų išeiti. Sudėtingiausios sąlygos mums yra šoniniai judėjimai.

K: Kaip nusprendžiate, kada įeiti į ilgąją ar trumpąją poziciją? Remiatės technine analize?

A: Taip, mes sekame tendenciją. Mes prekiaujame remdamiesi slankiaisiais vidurkiais. Pavyzdžiui, mes naudojame 30 dienų ir 5 dienų slankiuosius vidurkius, taip pat keletą papildomų veiksmų. Mes įeiname į ilgąją poziciją, kai 5 dienų slankusis vidurkis kerta 30 dienų vidurkį iš apačios į viršų. Jei jie pradeda kirstis ir 5 dienų slankusis vidurkis signalizuoja tendencijos pasikeitimą, o 30 dienų slankusis vidurkis vis dar juda pagal tendenciją, mes palaipsniui išeiname iš pozicijos. Kai tendencija visiškai pasikeičia, mes pereiname į trumpąją poziciją: uždarome visas ankstesnes ilgąsias pozicijas ir atidarome trumpąsias.

V: Kaip atrodo jūsų įprasta prekybos diena?

A: Paprastai aš atsibundu ir pažiūriu, kaip man sekasi. Nemėgstu iš karto tikrinti telefono ar kompiuterio, bet tai yra mano gyvenimo dalis. Stengiuosi šiek tiek pasivaikščioti gryname

ore, išgerti vandens ir nusiteikti tinkamai. Stengiuosi per daug nesijaudinti dėl to, kas vyksta. Man labai svarbu sportuoti. Namuose darau 15 minučių mankštą, tada patikrinu rinką ir nusiunčiu žinutes komandai, kad aptartume dienos planus. Po to einu į sporto salę intensyviai treniruotis. Tada visada geriu kavą, kavą ir dar kartą kavą. Tai būtina, kad galėčiau išlaikyti tokį gyvenimo būdą. Daugumoje kavinių mano rajone mane jau gerai pažįsta. Kiekvieną dieną stengiuosi apsilankyti naujoje kavinėje, bet jų tiesiog nepakanka.

Po to prasideda rimta prekyba. Kartais visą dieną aktyviai prekiauju, kartais visą dieną analizuoju, pavyzdžiui, tiesiog studijuoju, kaip prekiaavo rinka naktį, ir galvoju, kaip galima pagerinti savo strategiją. Po to vyksta kasdienis komandos susirinkimas, kur aptariame visus svarbiausius klausimus. Po susirinkimo aš toliau prekiauju. Stengiuosi maistą ruošti namuose, bet dėl susitikimų ir bandymų išlaikyti socialinį gyvenimą už prekybos ribų tai pavyksta retai. Vaikystėje turėjau antsvorio, todėl su metais išmokau stebėti mitybą ir sportuoti. Dabar stengiuosi visais būdais palaikyti savo sveikatą.

Vakare ilsiuosi, bet savo platformoje turiu įjungtus įspėjimus, jei įvyktų kas nors svarbaus. Dažniausiai sėdžiu iki vėlyvos nakties ir žiūriu „YouTube“. Kartais užsibūnu „YouTube“ ir einu miegoti netinkamu laiku, o tada visą kitą dieną jaučiuosi išsekęs.

V: Prekiaujate iš namų, biuro ar kavinės? Koks darbo būdas jums labiausiai patinka?

A: Aš viską išbandžiau. Dažniausiai prekiauju iš namų. Bet šiame gyvenimo būde man patinka tai, kad, jei noriu, galiu eiti į kavinę ir prekiauti iš ten, nes ne visa prekyba reikalauja didelio dėmesio. Didžioji darbo dalis – rinkos tyrimas ir analizė. Galiu tiesiog paimti nešiojamąjį kompiuterį, peržiūrėti įvairias rinkas, atidaryti orderių knygą, stebėti kainų pokyčius ir daryti užrašus.

Prieš pradėdamas automatizuotą fondą, aš užsiiminėjau skalpingu namuose, įrašinėju savo sandorių vaizdo įrašus, o tada eidavau į „Starbucks“ juos peržiūrėti. Žmonės pastebėdavo, kaip mano ekrane mirga orderių knygos skaičiai, kylantys ir krintantys grafikai. Nemanau, kad yra daug profesijų, kuriose galima sau leisti tokią prabangą.

V: Papasakojote apie nesėkmingus sandorius, o kaip dėl geriausių?

A: Kai Luna krito ir kaina nukrito iki nulio, turėjau spread sandorį tarp spot rinkos ir jos ateities sandorio. Reikėjo skubiai išeiti iš pozicijos, nes kitą dieną ateities kontraktas dėl Luna turėjo būti pašalintas iš sąrašo. Todėl sandorį uždariau rankiniu būdu. Spotinius aktyvus reikėjo greitai iškeisti į USDT. Skirtumas tarp spotinės ir ateities rinkos jau buvo beveik 1 %, o tai reiškė, kad mes vis tiek patirsime nuostolių.

Kai atėjo laikas išeiti, aš išėjau etapais pagal visą užsakymų stiklą, kaip paprastai darau. Uždarymo proceso metu kaina pakito dar 5 %, ir aš galėjau užfiksuoti šį pelną. Kai kurie mano draugai atidarė panašius sandorius ir uždirbo didelius pinigus. Tokiose situacijose visada kyla klausimas: „Šį pelną gavau dėl atsitiktinių aplinkybių ar dėl geros prekybos?“ Tai buvo viena iš tų situacijų, kai kaina tiesiog šauna į viršų ir pinigai tiesiog duodami be jokių pastangų. Kai prekyboje pamatai, ką reiškia „lengvi“ pinigai, tai užburia. Bet tokie momentai būna labai reti: per pastaruosius dvejus metus nieko panašaus nemačiau.

V: Kiek uždirbote iš to sandorio su Luna?

A: Mes neturėjome didelės sumos pinigų šiame sandoryje. Sandorio uždarymo metu mums liko 35 000 dolerių, bet per 30 minučių aš uždirbau 4500 dolerių, prekiaudamas šiuo spreadu ir naudodamas volatilumą, kad išeiti iš pozicijos dalimis. Kai kuriais momentais kaina krito, ir aš papildydavau poziciją, tada ją iš dalies uždarydavau, tada vėl papildydavau ir iš dalies uždarydavau poziciją. Pavyzdžiui, uždarytum 5000 dolerių, tada pridėtum 4000 dolerių –

nuolat įdėtum papildomų lėšų, tada jas išimtum, kad pagerintum vidutinę įėjimo ir išėjimo kainą. Tai buvo labai linksmas sandoris. Dabar mes uždirbame po 100 tūkst. dolerių, o kartais ir milijonus vienu sandoriu, bet tada, turint nedidelę sąskaitą ir vieną nedidelį sandorį, tai buvo tikrai unikali akimirka.

K: Ar turite kokių nors mėgstamų išteklių, kurie yra nepakeičiami jūsų prekybos tipui?

O: Pirmasis – tai orderių knyga. Dabar aš naudoju „Bookmap“ ir „Quant Tower“. Kiekviena iš šių platformų turi savo privalumų ir trūkumų, bet profesionalios orderių knygos naudojimas yra puiki praktika. Dar vienas įrankis – „Grafana“, nes su jo pagalba galima kurti įspėjimus ir naudoti įvairius parametrus.

Dar vienas nemokamas išteklius – „Coinglass“. Jame yra daug informacijos: likvidavimai, atviras susidomėjimas, finansavimo palūkanos. Tai vienas iš pirmųjų išteklių, kuriuos aš peržiūriu kiekvieną dieną.

K: Kaip manote, ar vidutinis mažmeninis prekiautojas gali pasinaudoti orderių knyga, ar ji skirta tik profesionalams?

A: Manau, kad gali. Išstudijavęs ir ilgai naudodamas orderių knygą, prekiautojas pats tampa profesionaliau. Jo darbas pasiekia profesionalų lygį, kai jis įtraukia į analizę orderių srautą ir jį teisingai taiko. Mokymosi kreivė yra ilga ir sudėtinga, bet jei rimtai žiūrite į prekybą arba ją laikote karjera, verta eiti toliau ir daryti viską kuo profesionaliau.

V: Kas paskatino jus įkurti fondą ir pritraukti investicijas?

A: Pirmiausia tai, kad turime strategijas, kurias naudojame prekyboje jau daug metų ir kurios padeda didinti prekybos apimtis. Tai buvo akivaizdus sprendimas. Kita priežastis buvo ta, kad anksčiau jau prekiauvau fonde ir gaudavau gerą procentą nuo pelno. Tada vienas iš savininkų atidarė savo fondą ir tiesiog perviliojo mane. Tai paskatino mane įkurti savo fondą. Juokinga, nes dar visai neseniai buvau eilinis prekiautojas, prekiaudamas savo miegamajame ir bandydamas pasiekti sėkmės.

Aš, žinoma, nesu protingiausias žmogus, ir kiekvienas, perskaitęs šį skyrį, tai supras. Todėl manau, kad jei man pavyko, tai pavyks ir kitiems. Galų gale, viskas, ką mes čia darome, yra pirkti pigiau ir parduoti brangiau. Bet koks metodas, kuris padeda pasiekti šį tikslą, gali veikti.

V: Manau, daug kas priklauso nuo ryšių. Kaip susipažinote su žmonėmis, su kuriais dabar dirbate?

O: Tai tikrai suvaidino didžiulį vaidmenį. Viskas prasidėjo 2020 m., kai tapo labai populiarus „Discord“ messengeris ir žmonės aktyviai kūrė bendruomenes. Vieną iš tokių grupių „Discord“ įkūrė hedžinio fondo prekiautojas, kuris anksčiau dirbo „Goldman Sachs“. Norint prisijungti prie grupės reikėjo sumokėti. Aš pamačiau jį „Twitter“ ir pagalvojau: „Kodėl gi ne?“ Grupėje nebuvo mokymų, tik diskusijos.

Aš prisijungiau, o po kurio laiko sukūriau seriją linksmų vaizdo įrašų, kuriuose pasakojau apie arbitražo strategijas, kurias naudoju prekyboje. 90 % vaizdo įrašų sudarė juokai, o tik 10 % – naudinga informacija. Aš tai dariau tik dėl grupės ir dėl linksmumo, bet jiems labai patiko.

Po to vienas vaikinys parašė man asmeninę žinutę „Discord“: „Ei, aš tuo užsiimu fonde. Nori prekiauti su mumis?“ Tai buvo netikėta, ir netrukus aš pradėjau prekiauti jų sąskaita.

Toje pačioje „Discord“ grupėje susipažinau su mūsų vyriausiuoju programuotoju. Jis buvo prekybininkas, kiekybinės analizės specialistas, specializavosi tendencijų strategijose, o aš prekiavau savo rinkos neutraliais sandoriais, todėl mes puikiai papildėme vienas kitą.

K: Kokį patarimą duotumėte prekybininkams, kurie nori tapti pelningais ir galiausiai atidaryti savo fondą?

A: Tai skambės banaliai, bet jei dar nesate pelningi, tiesiog disciplinuotai darykite tai, ką darote. Tai gali atrodyti keista, bet disciplina reikalinga net ir nuostolingose sandoriuose. Sekite savo sandorius ir keiskite juos. Tai svarbiausias aspektas tiems, kurie nori pradėti uždirbti.

Jei norite atidaryti fondą, turite suprasti, kad tai verslas, pagrįstas žmogiškuoju faktoriumi. Galite puikiai dirbti savo investuotojams, bet jei laiku neatsakysite į jų klausimus arba neatsargiai pasisakysite, jie gali atsiimti savo pinigus. O jūs galvosite: „Aš jiems duodu pelno, jie turėtų būti patenkinti, o jie tokie nedėkingi“.

Mačiau, kaip žmonės, turintys prastus bendravimo įgūdžius, po fondų atidarymo nesugebėjo jų išlaikyti. Aš pats esu labai užsiėmęs prekyba, bet stengiuosi rasti laiko bendrauti su klientais. Mūsų operacijų direktorius Jessie per dieną bendrauja tiek su esamais klientais, tiek su potencialiais investuotojais. Taigi, jei tikrai norite įkurti savo fondą, supraskite: tai ne tik prekyba. Jums reikia žmogaus, kuris valdys verslą, ir jis yra ne mažiau svarbus nei pats prekiautojas. Yra daug normatyvinių reikalavimų ir įstatymų, kuriuos reikia atsižvelgti. Aš vienas nebūčiau su tuo susidorojęs.

K: Ką pajutote, kai pirmą kartą pradėjote prekiauti investuotojų pinigais? Ar buvo sunku pereiti nuo prekybos savo pinigais prie svetimų pinigų valdymo?

A: Apskritai tai nebuvo sunku, bet pirmuosius du mėnesius labai nervinausi. Buvo šiek tiek streso. Tačiau greitai supratau, kad mano prekyba tapo net geresnė. Aš visada esu labai disciplinuotas sandorių uždarymo klausimais, bet kai kalbama apie kitų žmonių pinigus, tapau dar griežtesnis sau. Aš sudariau mažiau blogų sandorių ir greičiau išeidavau iš nuostolingų sandorių, kai valdžiau svetimus pinigus. Kažkas man kartą pasakė: „Pirmasis išėjimas iš nuostolingos sandorio visada yra pigiausias“, tai reiškia, kad kuo greičiau išėsi iš nuostolingos sandorio, tuo pigiau tai tau kainuos. Tai tikrai tiesa.

ANDRESO PATARIMAI PREKYBAI

1. Įrašykite savo sandorius.

Įrašykite arba sukurkite aiškų savo sandorių peržiūros ir analizės procesą. Paklauskite savęs: „Ar šį pelną/nuostolį gavau dėl aplinkybių ar dėl geros/blogos prekybos?“

2. Suburkite savo komandą.

Andresas pasiekė sėkmę dėl ryšių, kuriuos įgijo savo karjeros metu. Susipažindami su naujais žmonėmis – internete ar realiame gyvenime – galėsite išplėsti savo galimybes.

3. Nebūtina prekiauti pagal tendencijas.

Priešingai nei plačiai manoma, pelningai prekiauti galima net neutralioje rinkoje. Andresas naudoja arbitražą, kai turtas skirtingose rinkose turi skirtingą kainą, o tai suteikia jam pranašumą, kai nėra tendencijos.

4. Disciplina pirmiausia.

Tai gali skambėti kaip banali frazė, bet norint pasiekti sėkmės, būtina griežtai laikytis savo strategijos net ir nuostolių laikotarpiais. Kaip kartą išgirdo Andreasas:

„Pirmasis išėjimas iš nepelningo sandorio visada yra pigiausias“.

5. Tai verslas, pagrįstas žmogiškuoju faktoriumi.

Daugelis fondų patiria nesėkmių, nes suderinti prekybą, verslo valdymą ir darbą su klientais yra didžiulė našta. Norint pasiekti sėkmės, svarbu deleguoti užduotis ir nebandyti visko daryti vienam.

III DALIS

PROP TRADINGO PROFESIONALAI

11 SKYRIUS

Jean-François Boucher

Jean-François Boucher yra profesionalus dienos treideris, gyvenantis Jasperryje, Albertoje, Kanadoje. Jis pradėjo prekiauti 1980-ųjų pabaigoje. Karjeros pradžioje jis uždirbo nemažą sumą pinigų, anksti dalyvavęs pirminėje viešojo akcijų emisijoje (IPO), bet vėliau viską prarado, prekiaudamas opcionais. Po to, kai jam buvo diagnozuota leukozė, negalėjimas išeiti iš namų suteikė jam pakankamai laiko susikoncentruoti į prekybą. Nepaisant sunkumų, jis nepasidavė ir sugebėjo užmegzti ryšius su naudingais žmonėmis, o tai galiausiai atvedė jį į sėkmę prekyboje.

Iki 2016 m. Jean-François sukūrė savo unikalų prekybos stilių, atsisakydamas prekybos pagal trendą ir sutelkdamas dėmesį tik į Price Action analizę. Jis pradėjo prekiauti prop

trading kompanijose, orientuodamasis į nedidelius dienos rinkos svyravimus ir nustatydamas griežtus pelno tikslus. Per pastaruosius metus jis įkūrė šeimos biurą, kuris valdo aštuonių skaitmenų kapitalą.

Jean-François mano, kad pagrindinis prekybos įgūdis yra gebėjimas priimti nuostolius: „Kai išmoksite pralaimėti, pinigai patys plauks į jūsų rankas. Sėkmės paslaptis yra gebėjimas priimti nuostolius ir nesivaikyti pinigų“.

Jean-François prekybą vertina kaip struktūrizuotą verslą su aiškiomis taisyklėmis. Šis disciplinuotas metodas daro jį puikiu pavyzdžiu visiems, kurie domisi trumpalaike prekyba.

K: Papasakokite šiek tiek apie tai, kur užaugote ir kur gyvenate dabar.

O: Gimiau ir užaugau Monrealyje, Kvebeko provincijoje. Kai buvau paauglys, persikėlėme į Sarnia, Ontarijo provincijoje, ir man teko greitai išmokti anglų kalbą. Po kelerių metų atsidūriau kitoje šalies pusėje – Jasper nacionaliniame parke, Albertos provincijoje.

V: Kas paskatino jus persikelti į Jaspersą?

A: Aš čia atsidūriau po skyrybų, kurios įvyko dėl mano verslo nuostolių. Galima sakyti, kad aš „pasiklydau“ ir atsidūriau Jasper nacionaliniame parke.

Ši vieta labai panaši į aplinką, kurioje užaugau. Mažas miestelis, kaimas, švarus oras. Jaunystėje gyvenau Toronte. Tas miestas mane tiesiog žudė. Negalėjau sulaukti, kada galėsiu išvykti iš didelio megapolio. Galiausiai grįžau prie savo šaknų – į vietą, panašią į tą, iš kurios esu kilęs.

Čia vėl sukūriau šeimą ir esu antrosios žmonos paauglės dukters tėvis. Toronte taip pat turiu tris suaugusias dukras, taigi iš viso turiu keturis vaikus. Myliu savo vaikus.

K: Kiek metų jau užsiimate prekyba?

A: Jei skaičiuoti nuo pat pradžių, tai apie 18 metų. Iš pradžių tai buvo visiška nesėkmė. Aš net nelaikau to prekyba – tai buvo labiau panašu į mokymąsi rišti batų raištelius. Šiuo metu aš valdau nedidelio šeimos biuro kapitalą ir prekiauju keliose prekybos įmonėse. Viskas pasikeitė, ir viskas dėl disciplinos.

V: Ko mokėtės mokykloje? Ar turėjote mėgstamą dalyką ar užsiėmimą?

O: Vyresnėse mokyklos klasėse mane labai domino mokslas, ypač tai, ko negalima buvo paliesti. Tarsi turėjau viską įrodyti pats. Man patiko dalykai, kuriuos reikėjo išbandyti ir patikrinti eksperimentiniu būdu. Po koledžo perėjau prie elektronikos. Baigiau koledžą ir įgijau elektronikos inžinieriaus specialybę. Prieš paskutinį egzaminą 1989 m. mane pakvietė dirbti į IBM Canada – ten dirbau 17 metų, pradėjęs 1990 m. vasario mėn.

K: Kada pirmą kartą sužinojote apie prekybą?

A: Apie prekybą sužinojau dar 80-aisiais, būdamas paauglys. Mano tėvas prekiaavo dar prieš kompiuterių atsiradimą. Jis žiūrėdavo kotiruotes laikraščiuose ir braižydavo grafikus.

Nežinau, kaip jis tai darė, bet jis prekiaavo pagal tendencijas, stebėdamas akcijų kainas.

Kiekvieną sekmadienio rytą jis gaudavo laikraštį ir pradėdavo braižyti grafikus – tai buvo jo įprastas užsiėmimas daugelį metų. Laikui bėgant supratau, kad tokia disciplina turi prasmę.

Po daugiau nei 20 metų aš pats pabandžiau, kai man buvo 35 metai. Turėjau jauną šeimą – tris vaikus, žmoną ir puikų darbą. Aš daug uždirbdavau ir pernelyg lengvai leisdavau

pinigus. Taip prasidėjo mano pirmoji patirtis prekyboje. Jei man nepasisekdavo, aš tiesiog atidarydavau dar vieną depozitą.

V: Kas jus paskatino užsiimti prekyba?

A: Manau, norėjau išbandyti nežinomą, sužinoti, kas yra „kitoje pusėje“. 2000-ųjų pradžioje, per dotcom burbulą, televizijoje mačiau, kaip žmonės prekiauja. Tada tai atrodė paprasta. Aš net susitikdavau su žmonėmis ir klausdavau: „Kaip uždirbote tiek pinigų?“ Jie atsakydavo kažką panašaus į: „O, rytė nusipirkau akcijų, o vakare praturtėjau“. Tai mane sudomino, be to, turėjau pinigų, kuriuos galėjau panaudoti.

Mano pirmasis sandoris įvyko, kai įmonė, kurioje dirbau, įkūrė programinės įrangos kūrimo padalinį. Mums, kaip darbuotojams, buvo pasiūlyta dalyvauti IPO. 1998 m. aš nusipirkau CLS (Celestica) akcijų po 16 dolerių už vieną. Iki antrųjų metų pabaigos jos išaugo iki 128 dolerių. Taip aš įgijau savo pirmąjį kapitalą. Bet 2005–2006 m. aš beveik viską praradau.

V: Kaip jūs viską praradote?

A: Aš dirbau naktinėje pamainoje elektronikos gamybos įmonėje. Tuo metu šioje srityje dirbau beveik 15 metų ir buvau labai pavargęs. Norėjau išbandyti kažką naujo ir pamaniau, kad prekyba yra išeitis. Ji siūlė sprendimus daugeliui mano problemų. Tuo metu, kai tik įnešdavai pinigus į prekybos sąskaitą Kanadoje, tau skambindavo ir sakydavo: „Ei! Nori išmokti prekiauti opcionais, kad apsaugotum savo akcijas?“ Taigi aš baigiau kursą ir išmokau prekiauti opcionais. Sudariau du sandorius, uždirbau nemažai pinigų, bet tada prasidėjo nuostoliai. Aš nežinojau, kodėl apskritai užsiėmiau šiais opcionais. Aš neturėjau jokio supratimo, prekiavau jais tik dėl pinigų.

Tuomet visi buvo susižavėję internetinėmis kompanijomis. Viską, kas turėjo pavadinime „.com“, buvo galima pirkti opcionais „call“, ir tuoj pat pradėdavai gauti pelną. Aš pagalvojau: „Tai negali trukti amžinai“. Aš pradėjau pardavinėti opcionus „call“ ir „put“ „Amazon“, neturėdamas tinkamos išėjimo strategijos. Tam tikru momentu aš praradau kontrolę savo pinigams, kurie tiesiog buvo nurašomi iš mano sąskaitos. Galiausiai aš įtikinau save, kad šis verslas negali žlugti, ir būtent tada viskas sugriuvo. Per 8–9 mėnesius aš praradau ketvirtį milijono dolerių. Turėjau didžiulį ego. Nuo 18 metų dirbau didžiausioje kompiuterių kompanijoje ir uždirbdavau daugiau nei visi šeimos nariai. Negalėjau pripažinti tokio pralaimėjimo. Niekada nebūčiau galėjęs pasakyti niekam, kad prarandu tiek pinigų prekiaudamas. Niekada. Anksčiau niekada nebuvo patyręs pralaimėjimo.

V: Kaip jūs į tai reagavote?

O: Aš viską slėpiau. Bėgiojau pas paštininką, kad pats paimčiau laiškus. Skubėjau prie telefono, kad pirmas atsiliepčiau į skambučius.

Bet vieną kartą į skambutį atsiliepė mano žmona – tai buvo brokeris, kuris pasakė: „Mums reikia mūsų pinigų“. Tai buvo pabaigos pradžia – po to sekė skyrybų procesas ir visa, kas su juo susiję. Aš atėjau į prekybą, nes norėjau kažko naujo ir maniau, kad tai išspręs visas mano problemas. Bet nesuvokiau, kiek naujų problemų tai atneš. Tai buvo vidinės problemos, baimė prarasti. Tiek daug kalbama apie prekybos psichologiją – ir visa tai nutiko man.

Dauguma žmonių prekybos psichologiją palieka pabaigai, bet man ji pasivijo pačioje pradžioje. Turėjau išmokti valdyti pinigus ir riziką. Prieš pradėdamas prekiauti, turėjau įveikti nuostolius savo galvoje.

V: Ar šios problemos kyla kiekvienam prekiautojui, ar manote, kad tai nutiko tik jums?

A: Manau, kad visi susiduria su tais pačiais sunkumais kelyje į pelningumą. Prekybos psichologija buvo pirmasis akmuo, kurį reikėjo pašalinti. Pačioje pradžioje aš nenaudojau jokių priemonių, tada naudoju jas visas iš eilės. Mano indikatoriai buvo RSI, MACD – visos rinkinys, kuriuo bandžiau prekiauti opcionais. Man atrodė, kad svarbiausia yra teisingai nustatyti kryptį, tiesa? Bet, kaip paaiškėjo, opcionuose yra dar tokių veiksnių kaip laikas ir laikinas irimas, dėl kurių mano pinigai tiesiog dingdavo. Aš negalėjau suprasti, kur ir kodėl. Buvau nepatyręs, o opcionai pasirodė pernelyg sudėtingi pradedančiam prekiautojui. Tada pradėjau iš grafiko šalinti viską, kas nereikalinga: išjungiau indikatorius ir visą tą šlamštą. Ieškodamas prekybos idėjų, nustojau pasikliauti sėkme, gandais, norais ir televizoriumi.

Tuo metu mes naudojome forumus: registravomės ir žiūrėjome, kuo ir kaip prekiauja mūsų kolegos. Bet galiausiai vis tiek reikėjo atlikti savo analizę.

K: Kas buvo toliau? Norėjote grįžti į prekybą ar viską mesti?

O: Didžioji dalis mano nuostolių buvo dėl noro atsilošti. Pradedi nuo mažos sumos ir prarandi, o tada turi kompensuoti šiuos nuostolius.

Kitas nuostolis tampa dar didesnis. Viskas virsta sniego gniūžte, ir galiausiai aš praradau savo namą. Turėjau jį parduoti, kad atsiskaityčiau su brokeriu. Tai baigėsi skrybomis, taigi praradau ir šeimą. Galiausiai persikrausčiau į kitą šalies dalį, į Jaspersą, kad pradėčiau viską iš naujo – tai buvo 2006 metais. Pereikime prie 2016 metų: jau valdžiau prop trading firmos kapitalą. Viskas labai pasikeitė. Iš dalies dėl disciplinos, bet svarbiausia, kad supratau: už viską, kas man nutiko, atsakingas tik aš pats. Absoliučiai už viską.

K: Kas nutiko tarp 2006 ir 2016 metų? Jūs nuėjote kelią nuo nuostolių iki kapitalo valdymo prop trading firmoje. Kuo užsiiminėjote šiuo laikotarpiu?

A: Aš atradau „Apiary Fund“. Ten sutikau mentorius, kurie padėjo man viską permąstyti. Iki susitikimo su jais bandžiau prekiauti pagal tendencijas, bet man nepavyko. Tada jie man pasakė: „Jean-François, gal tau laikas nustoti apsimetinėti, kad esi tendencijų prekiautojas, ir tiesiog prekiauti tuo, ką matai? Jei rinka yra diapazone, prekiauk diapazone“. Man tai buvo tarsi apšvietimas: tai būtent tai, ko ieškojau! Nuo to momento viskas pasikeitė. Dabar aš prekiauju ir pagal tendencijas, ir pagal svyravimus. Pradėjau nuo nedidelių sandorių ir palaipsniui perėjau prie didelių.

Dauguma žmonių iš karto nustato 2:1 arba 3:1 tikslus. Man tai neveikė: kaina visada pirmiausia pasiekdavo stop loss, o tik tada eidavo link take profit. Tai mane psichologiškai griaudavo. Prekiautojų grupė, su kuria susipažinau, padėjo man tai suprasti. Iš pradžių aš visiškai nemokėjau valdyti kapitalo. Laikui bėgant, aš pradėjau labai atidžiai žiūrėti į kapitalo ir rizikos valdymą. Mane nukreipė teisinga linkme. Tuo metu buvo populiarios demo sąskaitos, jos buvo dalinamos nemokamai, ir tai buvo didelė pagalba. Bet aš buvau įsitikinęs, kad iš demo sąskaitos nieko neišmoksiu ir turėsiu investuoti realius pinigus.

Realūs pinigai privertė mane daryti viską teisingai. Aš jau buvau praradęs per daug ir tiesiog negalėjau sau leisti prarasti dar daugiau. Taigi aš sukūriau lazerinį fokusavimą, o tada pradėjau prekiauti po vieną sandorį. Viskas pagrįsta principu „vienas sandoris vienu metu“, bet svarbu turėti didelę 20 metų patirtį.

Norint tai pasiekti, reikia sumažinti kiekvieno sandorio dydį, tada jūsų sąskaita galės išlaikyti tūkstančius mažų sandorių. Tai matematiškai pagrįsta, bet man prireikė 10 metų, kad tai suprasčiau.

K: Jums prireikė apie 10 metų, kad taptumėte pelningas?

A: Taip, 8–10 metų. Iki 2016 m. buvo visiškas chaosas. Tai buvo kažkas panašaus į „pabandyk tai, pabandyk tą, šiek tiek to, šiek tiek ano“. „Apiary Fund“ buvo pirmoji grupė, kuri man padėjo viską pakeisti. Maždaug 2014 m. pirmą kartą pamačiau jų reklamą. Tuo metu Šonas Lukas neturėjo barzdos ir skrybėlės. Jis vilkėjo marškinius ir kaklaraištį ir atrodė kaip vaikinai iš Volstrito. Dabar viskas visiškai kitaip.

Maždaug po ketverių metų pradėjau prekiauti su Australijos kompanija Traders4Traders. Atidariau 25 tūkst. dolerių sąskaitą ir ją sudeginau per du ar tris sandorius. Tada supratau, kur padariau klaidų, ir sugriežtinu savo strategiją.

Tada atidariau dvi sąskaitas po 100 tūkst. dolerių ir prekiauju jomis porą metų, kol man diagnozavo leukemiją. Tada turėjau labai daug laisvo laiko. Pamaniau: „Ką gi man veikti?“ Ir nusprendžiau patobulinti savo prekybą. Grįžkime į šiandieną: aš prekiauju kelių prop trading įmonių pinigais ir valdau savo šeimos biurą. Ir visa tai dėl vienintelės strategijos ir to, kad aš niekada jos neatsisakiau. Jei randate tai, kas veikia, nepasiduokite.

K: Kaip leukemijos diagnozė suteikė jums daugiau laiko?

O: Sergant leukemija, žmogus turi imunodeficitą, todėl turiu vengti žmonių susibūrimų, infekcijų, tam tikrų produktų ir apskritai visų ligų. Neliečiu durų rankenų, lifto mygtukų, laikausi atokiau nuo turistų, o Jasperso nacionaliniame parke kasmet apsilanko apie 2,5 mln. turistų.

Taigi aš tiesiog sėdžiu namuose ir prekiauju po keletą valandų per dieną.

Mano pinigai ir mano sąskaita – tai, ko man reikia mano verslui. O likusias aštuonias-devynias valandas mokau kitus. Aš daug laiko skiriu žmonių mokymui.

V: Ko jums pavyko pasiekti iki šiol finansavimo ir visą darbo dieną prekiaujančio prekiautojo gyvenimo būdo atžvilgiu?

A: Per šiuos metus turėjau keletą šešiaženklės sumos sąskaitų. Kai man diagnozavo leukemiją, padariau pusantrų metų pertrauką. Tuomet mano gyvenimas akimirksniu apsivertė aukštyn kojomis. Turėjau parengti tęstinumo planą. Kai jį parengiau, grįžau prie prekybos. Įkūriau šeimos biurą, kuris valdo aštuonženklės sumos turtą, ir turiu puikų šeimos gyvenimą. Dabar tai man yra labiau moralinė ar dvasinė kelionė. Viskas susiveda į tai, kad reikia duoti.

Kai išmoksite pralaimėti, pinigai patys plauks pas jus. Kai suprantate, kad pralaimėjimas yra pagrindinis tikslas, pinigų srautas tampa šalutiniu efektu. Išmokite pralaimėti. Nesivaikykite pinigų. Juokinga, bet kai jums diagnozuoja sunkią, šokiruojančią ligą, pradodate matyti savo gyvenimą visiškai kitaip.

Dabar mano tikslas – padėti kitiems. Kažkas kartą padėjo man pakilti, dabar mano eilė nuleisti liftą žemyn. Tai ir yra esmė.

V: Ar laikote save pilno etatu treideriu?

A: Taip, aš užsiimu tik tuo. Man tikrai patinka prekiauti, ir aš su malonumu kiekvieną rytą šoku iš lovos. Šioje planetoje nėra kito darbo, kurį norėčiau dirbti. Ir tai ne tik dėl pinigų, bet ir dėl to, kad tai smagu. Tai įdomu. Dauguma žmonių atsibunda pavargę, nes turi eiti į darbą. Aš niekada taip nesijaučiu.

K: Kada pradėjote prekiauti visą darbo dieną? Tai buvo prieš leukemijos diagnozę ar po jos?

A: Tai buvo po leukemijos diagnozės. Kai nebeliko kitų užsiėmimų ir jau turėjau patirties, nusprendžiau visiškai atsiduoti prekybai.

Iš pradžių turėjau apsimetėlio sindromą. Nelaikiau savęs pakankamai geru prekiautoju, todėl turėjau tai įrodyti sau pačiam. Peržiūrėjau savo prekybos istoriją, kad pradėčiau pasitikėti rezultatais. Jei kažką darai sėkmingai ir gali tai įrodyti sau, baimė įveikiama lengviau. Daugelis prekiautojų nerenka duomenų apie savo sandorius – jie tiesiog tikisi, kad ši diena bus geresnė už vakar. Bet taip jūs nesumokėsite savo sąskaitų.

Reikia rasti stabilumą, ir būtent tuo aš dabar ir užsiimu, prekiaudamas tik pagal vieną strategiją. Mano strategija apima vieną tikslą, vieną stop loss, vieną take profit, vieną paros laiką ir vieną instrumentą. Viskas susiveda į vieną, ir aš esu vienintelis kintamasis. Bet jei bandyčiau kitus prekybos stilius, atsirastų daug kintamųjų, plus aš pats, o tai apsunkintų procesą. Todėl manau, kad norint tapti profesionalu šioje srityje, man reikia kontrolės, o mano sistema man ją suteikia. Aš pats valdau išėjimus iš sandorių, o ne tiesiog pasikliauju stop loss. Įdomiausia dalis – rizikos valdymas.

V: Papasakokite, prašau, daugiau apie savo prekybos stilių ir kuo prekiaujate.

A: Aš prekiauju tik Forex rinkoje ir šiek tiek ateities sandoriais. Pradėjau prieš daugelį metų nuo opcionų, bet patyriau fiasko. Tada atradau ateities sandorius. Tai brangus žaidimas, bet čia nėra gudrybių – visi gauna tą pačią kainą. Tai sąžininga, bet labai brangi žaidimo aikštelė, todėl man reikėjo rasti kažką pigesnio.

Gyvenu Kanadoje ir galiu naudotis kredito sverto efektu. Su 100:1 sverto efektu galiu prekiauti mikro lotais, o tai leidžia man kontroliuoti riziką doleriais ir centais, o ne šimtais dolerių.

Forex rinkoje rizikos valdymo metodai visiškai kitokie, ir aš galiu naudotis kredito sverto efektu. Daugelis jo bijo, bet man jis tik naudingas.

Aš taip pat didinu įėjimus ir išėjimus – prekiauju tik EUR/USD valiutų porą, bet galiu sudaryti tūkstančius sandorių per mėnesį. Todėl man svarbu kontroliuoti išlaidas, o euras yra pigiausias prekybos instrumentas. Aš prekiauju vieninteliu aktyvu per porą valandų.

K: Kokius modelius naudojate prekyboje?

O: Aš prekiauju diapazone minutės grafike. Pradedu nuo aukštesnio laiko intervalo analizės, t. y. žiūriu į dienos grafiką, bet kadangi mano prekybos sesija trunka tik dvi valandas, visa prekyba vyksta minutės grafike.

V: Jūsų pelno tikslai yra labai maži. Kodėl pasirinkote tokį metodą ir kaip jį naudojate?

A: Aš nustatau stop loss aukščiau arba žemiau vidutinės dienos grafiko žvakės vertės. Jei suklydau dėl krypties, sandoris vis tiek turėtų išlikti, nes žvakės šešėlis yra kainos nukrypimo požymis, o tai reiškia, kad kaina turėtų grįžti. Ir aš imu minimalų standartinį nukrypimą kaip tikslą. Tai kažkas panašaus į diapazoną diapazone, esančiame dar viename diapazone.

Žvakės diapazonas minutiniame grafike tam tikru paros metu yra maždaug trys punktai. Jei pradedu prekiauti anksčiau, diapazonas gali būti mažesnis nei trys punktai. Jei prekiauju

ilgiau nei dvi valandas, žvakės diapazonas taip pat susiaurėja. Šis laikas pasirinktas neatsitiktinai, po ilgos praktikos.

Man tai yra 8–10 valandos ryto pagal mano laiko juostą darbo dienomis. Šiuo metu žvakės yra pakankamo dydžio, kad būtų galima lengvai pasiekti pelno tikslus. Kadangi aš prekiauju tik EUR/USD, gerai išstudijavau šią porą. Žinau, kaip ji elgiasi naujienų paskelbimo metu, mažo ir didelio svyravimo laikotarpiais, geromis ir blogomis dienomis. Darau viską, kas įmanoma, kad kiekvieną dieną laiku pradėčiau savo darbą. Tai tarsi važiuoju į darbą automobiliu. Jei kelyje kas nors atsitiks, vis tiek rasiu būdą laiku nuvykti į „darbą“. Negaliu sau leisti vėluoti, nes būtent tuo metu mano trys tikslai pasiekiami lengviausiai.

K: Tai jūs neatidarote sandorių tendencijų metu?

A: Paprastai sakoma, kad nereikia bandyti parduoti viršūnėje ar pirkti dugne. Aš darau visiškai priešingai, bet ne specialiai. Tiesiog taip susiklosto, kad aš atsiduriu ten, kur rinka formuoja viršūnę arba dugną. Viskas, ką darau, yra priešinga tam, ką daro tendencijų prekiautojas.

K: Koks jūsų rizikos ir pelno santykis?

A: Vidutiniškai mano rizikos ir pelno santykis yra 4:1. Tai reiškia, kad aš rizikuoju 4 kartus daugiau, nei uždirbu sandoryje – atvirkštinis santykis. Kartais aš atidarau svingo sandorį su tuo pačiu stop loss 36 punktais, kaip ir visi mano sandoriai, ir tikslas taip pat 36 punktai, bet tai tik svingo sandoriuose. Visi stengiasi uždirbti vieną ar du pelno vienetus už vieną rizikos vienetą, bet tik nedaugelis gali stabiliai pasiekti tokių rezultatų ilgalaikėje perspektyvoje. Mano atveju santykis yra 4:1 atvirkščiai.

V: Daugelis nenorėtų prekiauti su tokiu rizikos ir pelno santykiu. Kodėl jums tai netrukdo?

A: Nes aš kontroliuoju aplinką. Šie 36 punktai man suteikia daug erdvės; šioje srityje galiu daryti viską, ko reikia, kad pasiekčiau rezultatą. Todėl aš ne tik atidarau sandorį ir laikiu tam tikro rezultato. Aš paskirstau tą patį rizikos procentą visam diapazonui. Galiausiai vidurkis man atneša pelną. Tipiškas sving prekiautojas, kuris ieško teigiamo pelno ir rizikos santykio, orientuojasi į sandorius viena kryptimi. Jis galvoja: „Kaina turi eiti iš čia į ten“. Man kryptis nėra tokia svarbi – tai mano antrasis ar net trečias prioritetas, nes jei suklydau dėl krypties, vis tiek galėsiu gauti savo tris taškus arba išeiti su minimaliomis nuostoliais.

Aš galiu daug kartų pasiekti savo tikslą, kol rinka nuspręs, kuria kryptimi eiti. Aš žinau, kur yra palaikymo ir pasipriešinimo lygiai, ir, nustąčius savo riziką, galiu daryti tai, ko man reikia. Tai žaidimas su vidurkiais, o ne vienu sandoriu su vienu rezultatu. Galimybė atidaryti antrą sandorį, kad pakeistum pirmojo rezultatą, man buvo didžiulis atradimas.

Pridėdamas dar vieną sandorį, tu dar labiau kontroliuoji situaciją. Atidarydamas trečią – gauni dar didesnę kontrolę. Dabar turi tris atidarytus sandorius. O jei uždarysi pirmąjį? Tu vis dar kontroliuoji situaciją, fiksuodamas nuostolius. Aš projektuojau pelningumą – tai darau visą dieną.

V: Tai kiekviena nauja sandorio kaina keičia jūsų įėjimo kainą?

A: Taip, ji keičia vidutinę įėjimo kainą ir, atitinkamai, išėjimo tašką. Jei rinka tarp pirmojo ir antrojo sandorio nukrenta 20 punktų, vidutinė dviejų įėjimo taškų kaina bus 10 punktų. Todėl, norint gauti pelną, rinkai reikia pakilti tik 10 punktų, o ne 20. Aš jums atskleidžiu visas paslaptis.

K: Ar tai nepadidina rizikos, nes prisidedama prie nuostolingos sandorio?

A: Čia svarbu atskirti nuosmukį ir nuostolį. Kai jums sakoma „neprisidėkite prie nuostolingų pozicijų“, tai reiškia, kad pirmasis sandoris jau uždarytas su nuostoliu ir jums nereikėtų kartoti tos pačios klaidos. Mano atveju sandoriai lieka atviri, ir kiekvienas iš jų yra tik dalis mano bendro rizikos. Vis dėlto aš neviršiju maksimalios 1 % rizikos. Įeidamas į rinką su kitu sandoriu, aš tiesiog pridedu 1/10, 2/10 arba 3/10 savo rizikos. Galiausiai aš padidinau sandorį iki 1 % nuo depozito, ir dabar vidutinis judėjimas mano naudai man atneša pelną.

K: Ar kreipiate dėmesį į naujienas ar ekonominius įvykius?

A: Jei prekiaujate taip, kaip aš – paimdami po tris punktus, tris punktus, tris punktus – reikia vengti naujienų. Tačiau galima prekiauti reaguojant į jas. Stebite naujienų pasirodymą, palaukiate dvi-tris minutes, tada prekiaujate priklausomai nuo rezultato. Taip daug saugiau. Aš jau nudegiau, bandydamas numatyti, kaip rinka sureaguos į vieną ar kitą naujieną. Dabar aš tiesiog laukiu. Tegul faktai patys pasako, ką man daryti.

K: Ar naudojate automatizavimą savo prekyboje?

O: Ne, bet naudojau jį prieš kelerius metus. Man reikėjo išbandyti vieną strategiją, o automatinis atgalinis testavimas buvo greitesnis. Bet dabar visą išankstinį testavimą atlieku rankiniu būdu. Kai prekiauvau naudodamas robotus, vieną ir tą patį robotą naudojau 17–18 skirtingų valiutų porose. Galiausiai aš tiesiog valdžiau šiuos robotus. Kiekvieną dieną turėjau balansuoti 18 robotų. Aš geriau valdau sandorius nei žmonės ar robotus, ir man tai labiau patinka.

K: Kiek sandorių paprastai atidarote per prekybos laikotarpį?

A: Kartais 40–50, kartais mažiau. Šiandien turėjau atidarytų tik 17 sandorių. Idealiu atveju man reikia ne daugiau kaip 20. Viskas priklauso nuo mano prekybos kapitalo dydžio. Jei tai demo sąskaita, galiu atidaryti bet kokį skaičių. Bet jei tai mano pinigai, mano močiutės ar kieno nors kito pinigai, tai maksimaliai – keturi sandoriai vienu metu, ir tada viskas yra griežta, kaip armijoje; kitos taisyklės. Svarbiausia – išmokti pralaimėti. Kalbant apie mane, man teko peržengti ribas. Man teko paliesti įkaitusią plokštę, kad suprasčiau, jog ji karšta. Aš nudegiau prieš 20 metų, atlikdamas savo pirmuosius sandorius.

V: Kiek vidutiniškai laikote atvirus sandorius?

O: Maždaug tris–penkias minutes. Kartais sandorius laikau iki dviejų valandų, bet tai retas atvejis. Tai Gauso kreivės „kraštas“.

O Gauso kreivės viršūnė – trys–keturios minutės sandoriui. Taigi mano sandoriai yra labai trumpi. Tikslas – viena žvakė minutiniame grafike, trys punktai. Jei įėjimas buvo nesėkmingas arba žvakės mažesnės nei įprastai, norint gauti pelno, tenka palaukti porą žvakių.

K: Kaip atrodo jūsų tipiška prekybos diena?

A: Gyvenu Kanados Skalistose kalnuose, todėl keliuosi 5 ryte. Niujorke tuo metu jau 7 valanda ryto. Nusileidžiu žemyn, pusryčiauju, tada greitai nusiprausiu. Apie 5:30 sėduosi prie kompiuterio. Pirmas dalykas, į kurį žiūriu, yra tai, kas naktį vyko su JAV doleriu. Paprastai atkreipiu dėmesį į naftos ir obligacijų kainas. Tada patikrinu ekonominį kalendorių – kokios naujienos pasirodė naktį ir ko tikėtis šiandien. Paprastai kalendorių žiūriu savaitgaliais, kad iš anksto žinočiau, kas manęs laukia ateinančią savaitę, bet kiekvieną rytą jį patikrinu dar kartą – tai kaip patikrinti eismą prieš pereinant gatvę.

Iki 6 val. ryto paprastai turiu vieną ar du swing sandorius, nes planuoju būti prie kompiuterio bent iki 10 val. Per tą laiką swing sandoriai spėja atsipirkti. Vidutiniškai prekybos sesija trunka mažiau nei dvi valandas. Per tą laiką stengiuosi uždirbti ketvirtadalį ar pusę procento. Aš nesistengiu „nugriauti durų iš tvarto“ – tiesiog kiekvieną dieną siekiu būti stabilus.

Pagrindinis principas – „lėtai – tai sklandžiai, o sklandžiai – tai greitai“. Jei per dieną uždirbu ketvirtadalį ar pusę procento, tai puikus rezultatas. Prieš pietus Niujorko laiku paprastai baigiu prekybą ir likusį laiką mokau kitus žmones.

K: Kokį sandorį laikote geriausiu ir blogiausiu iki šiol?

A: Geriausias sandoris buvo IPO, nors aš net neketinau prekiauti. Aš tiesiog atsidūriau reikiamoje vietoje reikiamu laiku, prieš pat dotcom burbulo pradžią. Ši pramonės šaka, kurioje dirbau, užsiiminėjo magistralinių tinklų gamybai internetui, todėl aš dalyvavau IPO, kuris prisidėjo prie interneto plėtros. Tai buvo įspūdinga. O blogiausias, tikriausiai, buvo sandoris, kuriame praradau viską dėl Amazon put opcionų.

K: Papasakokite šiek tiek apie savo dabartinį kapitalo valdymo metodą. Jūs papildote savo pozicijas ir uždarote jas etapais? Ar nustatote kintamus take profit?

A: Aš visada naudoju didelį stop loss. Tai standartinis 36 punktų stopas kiekvienam sandoriui, ir taip jau daug metų. Aš jo nekeičiu, nes išmokau prekiauti šiose ribose, kitaip sandoris bus uždarytas pagal stopą. Idealiu atveju aš noriu nutupdyti lėktuvą ant žemės, o ne katapultuotis. Todėl mano užduotis – rasti būdą, kaip išeiti iš susiklosčiusios situacijos. Aš niekada neperkeliu stop loss. Take profit taip pat lieka nepakitęs. Aš siekiu stabilumo.

Aš turiu arba 3 punktų tikslą, arba tai yra swing sandoris su trijų blokų tikslu. Kalbant apie kapitalo valdymą, 99 % atvejų aš išlaikau pozicijas tame pačiame lygyje. Jei 1 % atvejų

susiduriu su problemomis dėl sandorio, galiu panaudoti dar 3 %, kad ištaisyčiau situaciją. Taisymu turiu omenyje vidurkinimą – nuostolį paversti savo naudai. Tai ir yra skirtumas tarp papildymo nuostolingos pozicijos ir sandorio vidurkinimo, kuris galiausiai gali tapti pelningas.

K: Ar turite mėgstamų priemonių ar kokių nors išteklių, kuriuos galėtumėte patarti pradedantiesiems prekiautojams?

A: Pradedantiesiems reikia gero ekonomikos kalendoriaus, pavyzdžiui, Trading Economics. Šį kalendorių galima analizuoti net neturint ekonomikos išsilavinimo ir suprasti, kas vyksta. Dar vienas naudingas išteklius – Finviz. Neseniai radau jam alternatyvą – Koyfin. Jis padeda įvertinti bendrą padėtį. Reikia suprasti, kas vyksta su obligacijomis, pelningumu ir makroekonominė situacija. Jei negalite sau leisti Reuters terminalo, Koyfin yra nemokama alternatyva. Jei jus domina prekyba Forex rinkoje, svetainė Mataf.net padės atlikti tyrimus.

V: Kodėl pasirinkote būtent tas prop trading firmas, su kuriomis bendradarbiavote? Buvo kokia nors konkreti priežastis?

A: Pirmoji prop trading firma, su kuria susidūriau, buvo Apiary Fund. Tada bandžiau įvairias firmas, priklausomai nuo jų taisyklių ir sąlygų tuo metu. Man svarbiau ne pelno paskirstymas, o nuostolių kontrolė, nes noriu prekiauti mėnesiais ir metais, o ne tik praeiti atranką. Įmonė, su kuria dabar bendradarbiauju, siūlo programą, pagal kurią galima padidinti kapitalą iki 3 mln. JAV dolerių. Jei per porą metų pavyks sėkmingai prekiauti tokiomis sumomis, gali būti suteikta dar daugiau finansavimo. Tai priklauso nuo jūsų rezultatų. Norint gauti rimtą finansavimą, reikia turėti patirties, o ne tiesiog išlaikyti 15 dienų testą.

K: Kokį patarimą duotumėte prekyautojams, kurie nori gauti finansavimą ir prekiauti prop trading įmonėje?

A: Prieš siekdami pelno, pirmiausia išmokite prarasti pinigus. Išmokite valdyti nuostolius ir kapitalą, kad išvengtumėte katastrofiškų nuostolių. Vienu sandoriu galite tikėtis vieno rezultato. Dviem – vidutinio rezultato. Jūs kontroliuojate vidutinę vertę ir išėjimą iš sandorio. Neleiskite stop loss atlikti visą nešvarų darbą už jus. Mokykitės prarasti. Prop trading įmonės vykdo veiklą pagal savo tikslus ir vaidina svarbų vaidmenį pramonėje, bet jūs turite mokėti pralaimėti.

Jei nemokate valdyti rizikos, tiesiog mokate už tai, kad prarastumėte dar daugiau. Pavyzdžiui, jei jums duoda valdyti 100 000 dolerių, bet jūs nemokate prekiauti, tai jūs esate 100 tūkstančių dolerių vertės nevykėlis. Beje, jūs prekiaujate ne visais 100 000 dolerių, o tik suma, lygia nuostolio limitui. Jei jums duoda 100 tūkst. virtualių pinigų, bet leidžia prarasti tik 10 tūkst., tai iš tikrųjų jūs prekiaujate tik 10 tūkst. Daugelis to nesupranta.

K: Jūsų nuomone, ką prekyautojai daro neteisingai, bandydami gauti finansavimą?

A: Manau, jie siekia pinigų, o ne valdo nuostolius. Daugelis, gavę kapitalą iš prop trading įmonių, iš viso nesikelia sau konkretaus tikslo. Jei norite gauti atlyginimą, galite „išsinuomoti“ 100 000 dolerių ir taip apsaugoti savo 100 000 dolerių nuo nuostolių. Tai savotiškas draudimo polisas, ir jis nėra brangus. Bet tai veikia tik tuo atveju, jei turite įgūdžių, leidžiančių padidinti sąskaitą ir uždirbti. Jei šių įgūdžių neturite, jūs nesate savo lygio. Net nemėginkite.

Likite demo sąskaitoje, kol negalėsite stabiliai uždirbti. Pirmiausia reikia įrodyti sau, kad jums tai pavyksta, ir tik tada investuoti realius pinigus. Mano atveju prop trading įmonės yra

tarsi draudimo polisas. Vietoj to, kad rizikuočiau savo 1 milijonu dolerių, aš paimu jų pinigus ir statau jų kapitalą.

K: Kokie įgūdžiai, jūsų nuomone, yra būtini prekyautojams, norintiems pasiekti sėkmės?

A: Pirmiausia, turbūt, atkaklumas. Tada gebėjimas mokytis ir pasirengimas pokyčiams. Neturime bijoti pokyčių. Dauguma žmonių įstrigo įprastame gyvenimo būde ir bijo kažką keisti. Reikia žiūrėti į ateitį ir neapsistoti praeityje. Tai mums visada sakė, bet mes nuolat ignoruojame, nes visuomenė įteigia, kad tai nesvarbu. Mums sako: jei jūsų alga 80 000 dolerių, turite kurti savo gyvenimą remdamiesi šia suma. Ir jūs planuojate savo gyvenimą pagal šią algą, nes taip liepia visuomenė. Bet niekas neskatina jūsų uždirbti daugiau ar mokytis ko nors naujo. O būtent tai ir reikia daryti, jei norite padidinti savo pajamas. Nereikia apsiriboti tuo, ką visuomenė laiko teisingu.

V: Ką pasakytumėte prekyautojams, kurie bandė prekiauti, bet kol kas negali uždirbti stabiliai?

A: Pašalinkite visą šlamštą iš ekrano ir žiūrėkite į vidutinį tikrąjį diapazoną. Tai suteiks jums pakankamai informacijos, nes nesvarbu, kokių laiko intervalu prekiaujate. Jei kaina atšoka nuo palaikymo ar pasipriešinimo lygio ir jūs siekiate vienos žvakės, greičiausiai beveik kiekvieną kartą gausite pelną. Tikimybė labai greitai didėja. Paprasčiausias minimalus tikslas – viena pelno žvakė. Pavyzdžiui, jei aš prekiauju dienos grafike ir kaina atšoka nuo palaikymo lygio, aš su didele tikimybe gausiu pelną per vieną dieną. Tas pats galioja ir valandiniam grafikui: jei kaina atšoka nuo palaikymo lygio valandiniame grafike, tai su didele tikimybe galima uždirbti per vieną valandinę žvakę. Vidutinis tikrasis diapazonas yra labai svarbus. Nieko daugiau nereikia. Kitas naudingas įrankis – Bollinger juostos. Tai gera alternatyva mano blokui, ir atvirkščiai, mano blokas gali pakeisti Bollinger juostas.

K: Kaip tiksliai naudojate Bollinger juostas?

A: Mano blokai veikia taip: tai pusė Bollinger juostų pločio. Jei dedu du blokus vienas ant kito, tai yra judėjimas nuo vienos Bollinger juostos prie kitos. Bandau paimti tris punktus pusiaukelėje tarp dviejų blokų. Čia svarbu suprasti, kurioje pusėje esate. Jei esate viršutinėje pusėje, kaina greičiausiai toliau kils. Tai tikimybės klausimas. Tačiau daugelis žmonių to nesupranta kaip tikimybės: jie mato tik dvejopą rezultatą. Jie nesupranta, kad galima viską daryti teisingai ir vis tiek negauti norimo rezultato.

Mano karjeros pradžioje, turėdamas inžinieriaus mąstyseną, tai buvo, ko gero, didžiausia mano problema. Aš siekiau tobulumo. Man reikėjo idealios konfigūracijos, idealios paskatos, viskas turėjo būti nepriekaištinga. Kitaip sandoris nebūtų pavykęs. Bet net ir tada, kai viskas buvo idealu, sandoriai vis tiek galėjo nepavykti. Dabar, praėjus 20 metų, jei sėkmės tikimybė yra 70 %, aš ramiai spaudžiu mygtuką. Man nebereikia, kad viskas būtų idealu. Mano įrankiai lieka tie patys, bet dabar aš geriau sprendžiu problemas. Prieš 20 metų maniau, kad šių problemų sprendimas yra stop loss. Dabar aš randu sprendimą valdydamas savo sandorius.

Jean-Francois patarimai prekybai

1. Atvirkštinis rizikos ir pelno santykis gali būti pelningas.

Skirtingai nuo daugumos prekiautojų, jo tikslas yra nedidelis judėjimas, bet su dideliu stop loss. Tai reiškia, kad jo pelningų sandorių procentas yra labai didelis, nors kartais jis patiria didelių nuostolių. Toks prekybos stilius atitinka jo asmenybę.

2. Prop trading įmonių kapitalas yra draudimo polisas geram prekiautojui.

Jums nereikia rizikuoti savo pinigais, o masto didinimas tampa lengvesnis. Tačiau pirmiausia turite išugdyti įgūdžius ir tik tada ieškoti finansavimo.

3. Būkite savitas.

Jean-François prekiauja tik vienu instrumentu pagal aiškiai apibrėžtą strategiją. Jis visada nustato vienodus stop loss ir tikslus. Toks stabilumas suteikia jam pranašumą.

4. Pinigų praradimas nėra pabaiga.

2005–2007 m. Jean-François prarado daug pinigų prekiaudamas. Tokios situacijos gali palaužti prekiautoją arba priversti jį pasitraukti. Tačiau jis ėmėsi savišvietos, išanalizavo savo klaidas ir sugebėjo pakeisti situaciją, tapdamas sėkmingu prekiautoju.

5. Naudokite vidutinį tikrąjį diapazoną.

Kai žinote vidutinį Price Action diapazoną, nustatyti tikslą tampa lengviau. Jean-François savo skalpavimo sandoriuose orientuojasi į vidutinį minutės grafiko žvakės dydį, nes tai logiška ir leidžia jam greitai išeiti iš pozicijų.

12 SKYRIUS

Ostinas Silveris

Ostinas Silveris – profesionalus treideris ir internetinės brokerių platformos ASFX įkūrėjas. Jis daugiau nei 15 kartų bandė gauti finansavimą, o dabar jo išmokos iš įvairių prekybos įmonių viršija šešiaženklį skaičių. Ostinas apie prekybą sužinojo koledže, kur buvo žinomas kaip vaikinai, kuris prekiaavo per pamokas.

Ostino kelias finansinių paslaugų srityje prasidėjo nuo gyvybės ir sveikatos draudimo pardavimų. Vėliau jis pardavinėjo investicinius produktus, tokius kaip akcijos, obligacijos, investiciniai fondai ir biržos fondai (ETF). Ruošdamasis Series 7 egzaminui, Ostinas atrado dienos prekybą ir laisvo darbo grafiko perspektyvą.

Didžiuliam tėvų nusivylimui, Ostinas metė verslo mokyklą. Netekęs jų paramos, jis internete ieškojo mentorių, kurie padėtų jam kurti karjerą prekybos srityje. Ostinas pradėjo dirbti prekybos įmonėje Niujorke, vėliau prekiaavo skirtumo kontraktais (CFD), o dabar prekiauja ateities sandoriais, naudodamas VWAP (vidutinė svertinė kaina). Prekyboje Ostinas remiasi paprastumu, manydamas, kad paprastos strategijas lengviau pakartoti. Susikoncentravęs į E-mini S&P 500 (ES) ateities sandorius, jis pradėjo geriau suprasti rinką, o tai padarė jo prekybą intuityvesnę ir lengviau valdomą.

Ostinas nuo kitų prekiautojų skiriasi savo verslumu. Jis prekybą ir prekybos firmas laiko verslu. Nesustojęs po nesėkmių, Ostinas galiausiai gavo didelius mokėjimus iš įvairių prekybos firmų. Jis savo sėkmę priskiria lankstumui, atvirumui viskam naujam, darbštumui ir atkaklumui siekiant tobulumo. Šios savybės leido jam pradėti pelningai prekiauti ir gyventi padorų gyvenimą.

Klausimas: Ostinai, kur užaugai ir kuo užsiiminėjai prieš pradėdamas prekiauti?

A: Aš užaugau Naujajame Džersyje, netoli Filadelfijos. Mano karjera finansinių paslaugų srityje prasidėjo nuo gyvybės ir sveikatos draudimo pardavimų. Vėliau perėjau prie investicinių produktų pardavimo: akcijų, obligacijų, investicinių fondų ir ETF.

Rengdamasis Series 7 egzaminui, atradau dienos prekybą. Man labai patiko finansinių paslaugų sritis, kurioje dirbau, daugiausia dėl laisvo darbo grafiko. Ten buvo geras pajamų potencialas ir likutiniai mokėjimai, kurie ilgalaikėje perspektyvoje atnešdavo pinigų.

Pažinojau daug vyresnio amžiaus žmonių, kurie jau beveik nedirbo, bet vis tiek gerai uždirbo. Tai man patiko ir atitiko daugelį mano kriterijų, bet dienos prekyba man atrodė dar perspektyvesnė, be to, darbo grafikas buvo lankstus. Be to, sąžiningai sakant, aš nesu labai disciplinuotas žmogus, kai reikia laikytis taisyklių ir paklusti viršininkams.

Kai didelės kompanijos „MassMutual“ ir „Northwestern Mutual“, kuriose dirbau, reikalavo, kad prieš skelbdamas socialiniuose tinkluose visus savo įrašus suderinčiau su jomis, kad jos patikrintų, ar jie atitinka vidinius reikalavimus, ir laukčiau patvirtinimo, man tai nepatiko.

Aš visada buvau verslininkas. Prieš dirbdamas draudimo ir investicijų srityje, buvau didžėjus privačiuose renginiuose – vestuvėse, bar/bat micvah, gimtadieniuose, kinsanech. Aš visada buvau bendraujantis žmogus, man lengvai sekasi pardavimai ir bendravimas su žmonėmis. Bet prekybą pradėjau studijuoti tik ruošdamasis Series 7 egzaminui. Nuo pasirengimo pradžios iki galimybės laikyti egzaminą turėjau laukti keturis mėnesius. Visus šiuos keturis mėnesius mokiausi dienos prekybos. Aš tiesiog susirgau ja. Užsiprenumeravau Timothy Sykesą, Cameroną Fousą ir kitus prekiautojus internete, tai mane užkabino.

Klausimas: Kiek metų užsiimate prekyba?

A: Savo pirmąjį sandorį sudariau 2015 m. – tai buvo binariniai opcionai, todėl sunku tai vadinti tikra prekyba. Tuomet man buvo 20 metų. Šiuo metu prekyba užsiimu beveik dešimt metų.K:

Ar turite aukštąjį išsilavinimą?

A: Aš nebaigęs koledžo. Iš pradžių mokiausi verslo mokykloje ir tuo pačiu metu dirbau didžėjumi savaitgalio vakarėliuose. Aš uždirbdavau nemažai pinigų, valdydamas nedidelį verslą, ir man nuolat siūlydavo naujus užsakymus. Koledže norėjau studijuoti tokius dalykus

kaip „Finansai 101“ ir kitus įdomius kursus, susijusius su pinigais. Bet tam reikėjo išlaikyti buhalterinės apskaitos egzaminą, o aš jo neišlaikiau. Apskritai aš mokiausi neblogai, bet buhalterija man tiesiog nesisekė. Bandžiau išlaikyti šį dalyką keletą kartų, tiek dieniniame, tiek nuotoliniu mokymosi būdu, nes be jo nebuvo galima tęsti studijų verslo mokykloje. Bet aš jam neskirdavau pakankamai laiko, kad jį perprasčiau.

Todėl, kai supratau, kad be didelių papildomų pastangų neišlaikysiu apskaitos egzamino, pakeičiau specialybę. Šiek tiek daugiau nei metus studijavau komunikaciją, bet tai pasirodė esąs laiko švaistymas. Mums dėstė komunikacijos teorijas ir kitus dalykus, kurie iš tikrųjų neturi reikšmės.

Tai nepadarė manęs geresniu oratoriumi – aš ir taip gerai kalbėjau viešai. Aš jau buvau stiprus pardavimų srityje ir mokėjau derėtis. Taigi tai buvo tiesiog juokinga. Būtent dėl to aš mečiau verslo mokyklą. Specialybė „komunikacijos“ nebuvo verta. Tuo metu aš jau uždirbdavau pinigų ir dirbau investicijų srityje.

Supratau, kad studijos – tai tiesiog ne man.

K: Kaip prasidėjo jūsų karjera su binariniais opcionais?

A: Tai truko neilgai, nes greitai supratau, kad binariniai opcionai – tai tiesiog azartinis lošimas. Visi pinigai, kuriuos uždirbdavau, iš karto sudegdavo kitame sandoryje. Tada perėjau prie Forex ir ten praleidau pirmuosius penkerius savo prekybos karjeros metus, nes įėjimo barjeras buvo labai žemas ir buvo daug brokerių, todėl pradėti prekiauti buvo gana lengva.

Klausimas: Kas jus atvedė į prekybą, ar viską pradėjote savarankiškai?

A: Turėjau tik savo tėvą. Mano tėvas buvo teisininkas ir turėjo didelį investicijų portfelį. Jis tikėjo investicijomis, bet ne dienos prekyba. Jis nemėgo rinktis atskiras akcijas ir niekada nebuvo taip įsitraukęs į aktyvią prekybą kaip aš. Koledže nė vienas iš mano pažįstamų neprekiavo. Aš buvau pirmasis, kuris pradėjo tuo užsiimti. Aš studijavau Rowan universitete ir buvau žinomas kaip vaikinai, kuris užsiima dienos prekyba. Auditorijoje mane matydavo prie grafikų. Mane matydavo „Snapchat“, kur aš skelbdavau viską, kuo užsiimdavau. Taip aš pradėjau kurti savo asmeninį prekės ženklą – tiesiog pasakodamas apie tai socialiniuose tinkluose. Ir žmonės mane pamėgo.

Taigi aš pradėjau visiškai vienas, bet galiausiai tapau beveik mentoriumi kitiems, nes tuo metu niekas tuo neužsiiminėjo. Beveik prieš 10 metų JAV Forex prekyba nebuvo populiari, ypač tarp jaunimo. Dienos prekyba nebuvo tokia paplitusi kaip dabar. Manau, kad 2020 m. šis procesas labai paspartėjo. Taigi aš neturėjau mentorių. Vienintelis žmogus, su kuriuo galėjau apie tai diskutuoti realybėje, buvo mano tėvas, kuris tiesiog sėdėdavo šalia ir komentuodavo. Visi mano mokytojai buvo internete: Tim Sykes, Cameron Fouse ir net Gary Vaynerchuk. Aš sekiau Gary Vaynerchuk turinį, kuris pasakojo apie asmeninio prekės ženklo kūrimą.

Jis padarė man didelį įspūdį, nes, kai aš mečiau mokslus, niekas manęs nepalaikė. Tėvas buvo įsiutęs. Jis ilgai nenorėjo su manimi kalbėti, nes aš palikau koledžą. Taigi man teko ieškoti mentorių internete ir ten semtis motyvacijos toliau eiti į priekį.

V: Kokias technikas naudojote, kai pradėjote prekiauti Forex rinkoje?

A: Pačioje pradžioje aš prisijungiau prie kompanijos iMarketsLive (IML), ir tai buvo baisi vieta pradėti. Jie tiesiogiai transliavo prekybą Londono sesijoje iš Las Vegaso. Tai reiškia, kad žmogus keldavosi vidurnaktį, gerdavo kavą ir tiesiog atsitiktinai nurodydavo sandorius, remdamasis Hartley, „šikšnosparnio“ ir kitais modeliais. Aš bandžiau kartoti jo veiksmus

realiuoju laiku ir žiūrėjau, ar galėsiu uždirbti pinigų. Iš esmės aš neturėjau nei strategijos, nei struktūros. Galų gale aš nusipirkau absoliučiai visus vaizdo kursus apie prekybą, kuriuos tik galėjau rasti. Tikrai visus. Vieną kursą aš net nusipirkau du kartus! Pirmą kartą aš sumokėjau 250 dolerių vaikinams iš Prancūzijos, kurie vedė nemokamą pokalbių kambarį „Discord“ arba „Telegram“. Aš jį nusipirkau, nes mačiau jų rezultatus, bet net nepastebėjau, kad visi pokalbio dalyviai kalbėjo prancūziškai. Ir pagalvojau: „Na, štai, 250 dolerių išmesti vėjui“.

O po poros mėnesių „YouTube“ radau kitą vaikiną, kuris man pardavė tą patį kursą už 250 dolerių. Tai buvo kursas apie techninę analizę – slenkamuosius vidurkius, kainų dinamiką, struktūrą ir pan. Tai reiškia, kad du skirtingi žmonės iš dviejų nesusijusių grupių man pardavė tą patį kursą, pavogtą iš trečiojo asmens. Tai privertė mane susimąstyti: jei dvi grupės žmonių platina tą patį kursą, galbūt jame yra kažkas vertingo? Ir aš nusprendžiau pažiūrėti šiuos vaizdo įrašus, kuriuos nusipirkau du kartus. Jie suteikė man pagrindines žinias apie techninę analizę, kurios viršijo tai, ko mokė Tim Sykes ir Cameron Fouse, ir buvo daugiausia skirtos kainos dinamikai. Naujuose vaizdo įrašuose buvo pasakojama apie eksponentinį slenkamąjį vidurkį (EMA). Anksčiau mano grafike buvo Traders Dynamic Index (TDI) indikatorius – tai santykinės stiprybės indeksas (RSI) su keliais slankiaisiais vidurkiais. Jis man padėjo suprasti, kaip veikia indikatoriai.

Tuo metu aš skaičiau Mike'o Bellafigiore knygą „One Good Trade“ („Vienas geras sandoris“). Viskas savaime susidėliojo į vietas. Tai buvo lūžio momentas. Turėjau du vaizdo kursus, kuriuos iš pradžių ignoravau. Galiausiai juos peržiūrėjau, tuo pačiu skaitydamas Mike'o knygą, kurioje buvo rašoma, kad reikia rasti vieną strategiją, kuri suteiktų pranašumą. Viskas susidėliojo į vietas, ir aš sukūriau savo pirmąją strategiją. Aš ją išbandžiau istorijoje, padariau šimtus žymėjimų grafikuose ir net automatizavau testavimo procesą.

K: Kaip jūs valdėte riziką pačioje pradžioje?

A: Aš labai blogai valdžiau riziką, nes neturėjau jokio vadovo. Pirmosios kelios sąskaitos buvo atidarytos nereguliuojamame brokerių biure, kuris siūlė 1:3000 svertą. Bet aš buvau konservatyvus ir naudojau tik 1:1000, nes maniau, kad man to pakanka.

Aš įnešdavau 100 dolerių, juos prarandavau, tada papildydavau savo sąskaitą, vėl prarasdavau, vėl papildydavau, vėl prarasdavau: 100 dolerių, 75 dolerių, 100 dolerių ir taip toliau. Visi mano depozitai buvo prarasti, todėl apie jokią riziką ar sandorių valdymą nebuvo jokios kalbos.

Juokinga, kaip dabar mano grupės vaikinai giria mane už tai, kad galiu išspausti pelną iš sandorio, kuriame kiti praranda pinigus. Pavyzdžiui, vakar atidariau poziciją, ji nuėjo į nuostolį. Daugelis būtų išėję iš sandorio, bet aš likau ir uždirbau iš šio sandorio. Dabar suprantu, kaip svarbu valdyti savo sandorius.

Iš pradžių aš nemokėjau nei valdyti rizikos, nei valdyti sandorių. Manau, kad būtent tai man sekėsi blogiausiai mokantis. Būtent į tai prekyautojai turi atkreipti dėmesį. Prekybos signalai turi būti paprasti, nes tai tik įėjimo į rinką taškas. Prekyboje yra daug būdų užsidirbti: investavimas, swing prekyba, automatinė prekyba – galima naudoti įvairias strategijas ir indikatorius. Bet niekas iš tikrųjų nemoko, kaip tinkamai valdyti sandorį, nes tai sunku išmokyti. Tai ateina tik su patirtimi. Kai daug kartų prarandi pinigus, pradedi suprasti, ką reikia daryti kitaip. Jūs jaučiate skausmą – tai jus moko. Aš labai blogai valdžiau riziką, labai blogai valdžiau sandorius, ir man prireikė metų, kad tai išstobulinčiau. Tai tikrai sudėtinga.

Klausimas: Ar kada nors prekiavote demo sąskaita, kad nerizikuotumėte savo kapitalu?

A: Taip, aš pradėjau nuo demo sąskaitos ir daug kartų prie jos grįždavau. Maždaug po dvejų ar trejų metų nuo prekybos pradžios aš sunkiai susirgau. Tuo metu aš dar studijavau

koledže ir savaitgaliais dirbau DJ. Liga mane išmušė iš vėžių dviem savaitėms, ir tai man parodė, kad būna laikotarpiai, kai reikia grįžti prie demo. Per tą laiką aš tik praradau pinigus. Kol sirgau, praradau viską, ką uždirbau per kelis ankstesnius mėnesius. Tada supratau, kad būna momentų, kai reikia ne prekiauti, o peržiūrėti savo požiūrį ir grįžti prie demo sąskaitos. Dabar aš nenaudoju demo sąskaitos, bet pačioje pradžioje ją naudoju.

Aš suprantu žmones, kurie sako, kad demo prekyba yra nenaudinga, nes ji nesukelia tikrų rinkos emocijų ir nėra reali. Aš sutinku su tuo. Bet, kita vertus, jei jūs niekada anksčiau nespaudėte mygtuko, kad atidarytumėte sandorį, ir niekada neprekiavote savo platformoje, aš rekomenduočiau jums šiek tiek pasitreniruoti demo sąskaitoje. Jūs neišvengiamai darysite tipiškas naujoko klaidas: pastatysite 80 lotų vietoj 8, atidarysite pirkimą vietoj pardavimo.

Šiuo atžvilgiu demo sąskaita gali būti naudinga. Bet neužsibūkite demo sąskaitoje per ilgai, nes iš tiesų prekiauti galima išmokti tik su realiais pinigais.

K: Kiek laiko jums prireikė, kad pradėtumėte gauti pelną?

A: Dveji metai. Tik po dvejų metų pirmą kartą pavyko šešis mėnesius iš eilės gauti stabilų pelną. Maždaug po dvejų su puse metų prekybos pajutau tikrą pažangą. Negaliu pasakyti tiksliai, bet iš viso apie dvejus metus praradau pinigus, kol atėjo tie šeši mėnesiai stabilaus pelno. Šis stabilumo laikotarpis truko keletą metų: pastarieji treji metai man buvo pelningi. Manau, kad nuostoliai ir praradimai prekybos karjeros pradžioje yra proceso dalis. Visi praranda pinigus pradžioje. Labai nedaug žmonių iš karto pradeda uždirbti iš prekybos. Svarbu sumažinti nuostolius ankstyvosiose stadijose. Aš su jais susidorojau gana neblogai. Taip, man prireikė dvejų metų, bet aš nesu bankrutavęs. Aš mokėjau už būstą, lankiausi restoranuose, gyvenau normalų gyvenimą. Aš neinvestavau į prekybą kiekvieno laisvo dolerio, tikėdamasis sėkmės.

Klausimas: Kas pasikeitė po dvejų metų nuostolių per kitus šešis mėnesius, kai pradėjote stabiliai gauti pelną?

Atsakymas: Aš nustojau perkelti stop-loss, kai sandoriai vyko prieš mane. Anksčiau patirdavau pernelyg didelius nuostolius, nes nenorėjau jų pripažinti. Turėjau išmokti tiesiog sėdėti ir laukti. Atlikau didelį vidinį darbą su savimi. Bandžiau viską: įgijau jogos mokytojo sertifikatą, baigiau meditacijos kursus, išbandžiau psichodelinius grybus ir daug kitų dalykų. Bandžiau suprasti, kodėl mąstau būtent taip, kodėl manęs yra tiek daug ego ir kaip sutramdyti savo egoizmą skaitydamas knygas, atlikdamas pratimus ir visa kita. Kai jūs perkeliate stop-loss, nes nenorite patirti nuostolių, jūs tiesiogine prasme darote visiškai priešingą dalyką nei reikėtų daryti prekyboje. Priešingai, reikia kuo greičiau išeiti iš nesėkmingo sandorio. Palyginus mano prekybą per pirmuosius dvejus metus su tuo, kaip aš prekiauvau vėliau per sėkmingus šešis mėnesius, skirtumas buvo tik tas, kad aš nustojau patirti didelius nuostolius. Aš nekeičiau strategijos ir nepradėjau sudaryti daugiau pelningų sandorių.

Pelningų sandorių turėjau ir anksčiau. Aš tiesiog sumažinau nuostolius, ir tai leido mano pelnui tapti reikšmingesniu. Būtent nuostoliai suėdė mano pelną. Paprastai problema yra ne strategijoje, o pačiame prekiautojuje. Kai į mane kreipiasi žmonės su panašia problema, kurie praranda pinigus dvejus metus ir ilgiau, aš bandau jiems paaiškinti: jei nieko nedarysite, niekas nepasikeis. Tam tikru momentu aš sau uždaviau klausimą: „Ką aš darau ne taip?“ Nė viena knyga nesako: „Kai prarandate pinigus, perkeltkite stop-loss, suteikdami rinkai daugiau erdvės“. Priešingai, visi rašo atvirkščiai. Tai tapo man svarbiausiu pokyčiu. Aš nesu azartiškas žmogus: aš nestatau visko į vieną sandorį – tai ne mano charakteris. Mano problema yra ta, kad nemėgstu pralaimėti. Nemėgstu pripažinti, kad esu neteisus. Bet kai tik priėmiau šį faktą, prekyba man tapo daug lengvesnė.

V: Ko pasiekėte nuo tada finansavimo iš prekybos firmų atžvilgiu?

A: Per pastaruosius metus gavau šešiaženklę sumą iš kelių prekybos įmonių. Tai buvo pelningiausi metai mano prekybos karjere. Anksčiau aš tiek pinigų neuždirbdavau, ir manau, kad tai susiję su galimybėmis, kurias suteikia prekybos įmonės. Esu įsitikinęs, kad reikia naudoti svetimą kapitalą, nesvarbu, ar tai būtų nekilnojamasis turtas, ar, kaip dabar, prekyba. Norint išplėsti veiklą, reikia naudoti svetimą kapitalą – būtent taip daugelis žmonių praturtėjo įvairiose pramonės šakose, ne tik nekilnojamojo turto ir prekybos. Tai tapo pagrindiniu stimulu man ieškoti daugiau finansavimo. Matydamas, kaip mano draugai uždirbdavo šešiaženklę sumą per metus dėka prekybos įmonių, tuo tarpu aš prekiaudavau tik savo pinigais. Kai man pavyko gauti finansavimą, viskas tapo daug lengviau. Jei turiu 500 000 dolerių, man nereikia rizikuoti 1 % sandoryje. Galiu rizikuoti mažesniu procentu ir uždirbti daugiau. Tuo metu viskas susidėliojo į savo vietas, ir būtent dėl to mano praėjusi metai buvo sėkmingi.

Klausimas: Jūsų nuomone, ko reikia, kad prekiautojas, valdantis svetimą kapitalą, pasiektų sėkmę?

A: Sakyčiau, kad svarbiausia – nebijojo nesėkmių. Prieš gaudamas pirmąjį sąskaitą valdymui, aš neišlaikiau daugiau nei 15 atrankų. Supratau, kad einu teisinga kryptimi, ir tai lėmė sėkmingus sandorius tose sąskaitose, kuriose išlaikiau testavimą. Bet jei būčiau bijojęs, kad neišlaikysiu atrankos, man būtų buvę daug sunkiau. Taip pat naudoju sandorių kopijavimą: prekiauju sąskaitoje už 100 000 dolerių, o sandoriai automatiškai kopijuojami į tris sąskaitas po 200 000 dolerių. Taip man nereikia žiūrėti į visą šią sumą. Tai man padeda, nes aš pažįstu save. Jei pelnas yra 8 000 dolerių, aš fiksuoju pelną. Aštuoni tūkstančiai vienoje sandoryje – tai man geri pinigai. Bet ar tai teisingas požiūris į prekybą? Ne visada. Todėl aš laikausi ribų ir kopijuoju sandorius į kitus sąskaitas.

K: Kokį kapitalą šiuo metu valdote?

A: Turiu keletą sąskaitų prekybos kompanijoje „Topstep“, kuriose šiuo metu prekiauju. Čia, JAV, nuo praėjusios savaitės nebegalime prekiauti per „MetaQuotes“ platformą. Tai reiškia, kad CFD prekyba laikinai sustabdyta.

Atrodo, kad „MetaQuotes“ patiria spaudimą iš Prekių ateities sandorių komisijos (CFTC) arba Vertybinių popierių ir biržos komisijos (SEC) – kokios nors reguliavimo institucijos, kuri nusprendė sugriežtinti reikalavimus. Kažkas vyksta užkulisiuose. Būtent dėl to aš perėjau prie prekybos ateities sandoriais. Jie reguliuojami per Čikagos prekių biržą (CME), kuri egzistuoja jau seniai. Ir sėkmingiausi prekiautojai, kuriuos aš pažįstu, taip pat prekiauja ateities sandoriais. Taigi artimiausiais mėnesiais ir metais aš, greičiausiai, daugiau dėmesio skirsiu būtent jiems.

K: Neseniai jūs išgyvenote sudėtingą kapitalo praradimo laikotarpį, ir tai buvo ne visiškai jūsų kaltė. Kas nutiko?

A: Turėjau 300 000 dolerių sąskaitą prekybos įmonėje MyForexFunds, kuri man suteikė daugiau finansavimo nei kitos įmonės. Prekiavau SPX (S&P 500) ir bitkoinais. Kartais prekiavau Nasdaq, bet jis man nebuvo toks įdomus. Tuo metu mūsų pokalbių kambaryje su mokiniais buvo vaikinai, kurie dalyvavo MyForexFunds atrankose, nes ši įmonė tapo labai populiari. Vienas iš jų, Tyleris, keletą kartų pradėjo viską iš naujo, nes nepasiekė tikslo per nustatytą laiką. Bet kai tik jis praėjo atranką į MyForexFunds, įmonė staiga užsidarė. Po poros savaičių, kai mano 300 000 dolerių dingo, man dar liko 100 000 dolerių sąskaita My Funded FX. Bet po vieno mokėjimo aš praradau ir ją – dėl įprastų nuostolių prekiaujant su 1 % rizika sandoriui.

Taigi, du iš mano finansuojamų sąskaitų MyForexFunds buvo panaikintos. Tai įvyko ne dėl mano kaltės. Dar vieną sąskaitą My Funded FX praradau dėl agresyvios prekybos. Taigi

per pastarąsias dvi savaites visas šis chaosas įvyko daugiausia dėl išorinių, o ne vidinių priežasčių. Būtent dėl to dabar viskas keičiasi.

Pažįstu vaikus iš JAV, kurie per FTMO kompaniją kas dvi savaites gaudavo daugiau nei 10 000 dolerių finansavimą [Philip, Tomáš, Marek, Otakar]. Dabar jų sąskaitos uždarytos. Tai nemaloni situacija prekyautojams, kurie rodė puikius rezultatus. Tuo pačiu metu aš kalbėjau su vaiku vardu Markas, kuris šį mėnesį uždirbo 22 000 dolerių išmokų, prekiaudamas ateities sandoriais. Taigi reikia mokėti prisitaikyti. Manau, tai yra svarbiausia. Jei aš nebūčiau lankstus prekyboje, nebūčiau ten, kur esu šiandien. Aš nebūčiau išsilaikęs taip ilgai.

Reikia prisitaikyti strategijos, brokerių ir prekybos įmonių, su kuriomis dirbate, pasirinkimo atžvilgiu. Negalima mąstyti konservatyviai. Aš nesu prisirišęs prie šių sąskaitų. Jei prarandu 100 000 dolerių sąskaitą, tiesiog nusiperku naują ir vėl praeinu testavimą. Aš jau praėjau pakankamai daug testų, kad būčiau užtikrintas savimi. Tai kaip Rogerio Bannisterio atvejis – pirmojo žmogaus, kuris per keturias minutes nubėgo mylią. Prieš jį visi manė, kad tai neįmanoma. Bet kai jis tai padarė, kas atsitiko kitais metais? Jo pasiekimą pakartojo apie dešimt žmonių, o po to ir daugelis kitų. Kai tik išlaikote pirmąjį atrankos etapą, pradėsite suprasti, kad tai nėra tokia didelė problema. Jūs jau tai padarėte vieną kartą, vadinasi, galite pakartoti.

V: Kaip pradėjote prekiauti visą darbo dieną?

A: Iki 2019 m. dirbau „T3 Trading“, prekybos įmonėje Niujorke. Anksčiau ji turėjo prekybos salę, bet vėliau viskas persikėlė į internetą. „T3“ tapau prekybininku visą darbo dieną, nes uždirbdavau prekiaudamas jų sąskaita, be to, jie man mokėjo už prekybos salės valdymą realiuoju laiku, ir būtent tada, maždaug 2017 m., aš nustojau dirbti didžėjumi ir gauti pajamas iš kitų šaltinių, visiškai atsidėdamas prekybai. Be to, pradėjau tobulėti kitose su

prekyba susijusiose srityse. Dabar, turėdamas ASFX platformą, uždirbu ne tik iš savo prekybos ir išmokų, bet ir iš mentorystės bei kursų. Turiu kelis pajamų šaltinius.

Be to, turiu keturis samdomus darbuotojus. Dabar tai didesnis verslas: aš ne tik prekiautojas, bet ir verslininkas. Jei pažiūrėsite į mano kalendorių, pamatysite, kad aš prekiauju ir nuolat skambinu – ar tai būtų podcastai, mokytojai ar pardavimo skambučiai – visą dieną. Žinau, kad daugelis svajoja tapti visą darbo dieną dirbančiais prekiautojais, bet, sąžiningai sakant, geriau vadintis verslininkais. Realybėje „visą darbo dieną trunkantis prekybos verslas“ gali būti ne toks patrauklus. Buvo metų, kai praradau pinigų. Kam būti visą darbo dieną dirbančiu prekiautoju ir turėti vieną pajamų šaltinį, kuris atneša nuostolių? Reikia diversifikuoti. Kai kurie nori užsiimti tik prekyba ir neturėti kitų pajamų šaltinių. Puiku. Bet aš to nenoriu, nes noriu uždirbti papildomų pinigų.

Noriu investuoti į savo ilgalaikį investicijų portfelį, į JAV akcijų rinką, nes esu optimistiškai nusiteikęs Amerikos atžvilgiu. Esu įsitikinęs, kad mano šeima bus man dėkinga už tai, kad investavau ir uždirbau papildomų pinigų, o ne pasikliauju vienu pajamų šaltiniu. Taigi 2017 m. buvo tas momentas, kai aš tikrai tapau visą darbo dieną dirbančiu prekiautoju. Dirbau T3 ir valdžiau prekybos salę nuo 6 iki 11 ryto penkias dienas per savaitę. O 3 valandą popietę vedžiau tiesioginę transliaciją su dabartinės rinkos apžvalga. Tai reiškia, kad prieš kamerą praleidžiau apie šešias valandas per dieną. Tai buvo labai intensyvus laikas.

Klausimas: Prašome papasakoti daugiau apie savo prekybos stilių.

A: Aš visada prekiauju Price Action. Jokių sudėtingų indikatorių. Vienas iš nedaugelio indikatorių, kuriuos naudoju, yra VWAP, vidutinė svertinė kaina pagal apimtį. Aš esu didelis Bryano Shennono gerbėjas. Jis yra nuostabus prekiautojas, kuris per tiek metų, kiek aš gyvenu, pasiekė didžiulį sėkmę.

Aš naudoju jo VWAP indikatorius, kuris yra EMA su 21 laikotarpiu ir tam tikrais parametrais. Ši strategija pagrįsta Price Action, bet VWAP padeda man nustatyti rinkos tendencijas. Kadangi aš prekiauju JAV rinkose, kur jos paprastai juda? Aukštyn. Tai reiškia, kad aš daugiausia prekiauju ilgosiomis pozicijomis augančioje tendencijoje, kol neatsiranda rimtas makroekonominis spaudimas žemyn ir tendencija nepakeičia krypties į žemyn – tai yra, kol kaina neperžengia praėjusios dienos minimumo.

Kadangi esu dienos prekiautojas, aš įeinu į sandorius ir išeinu iš jų per kelias minutes, daugiausia per kelias valandas. Jei kaina nėra žemesnė už praėjusios dienos minimumą, aš perku ES ateities sandorius. Pavyzdžiui, vakar turėjau šešis ES sandorius – tiesiog nedidelius ilgalaikius sandorius. Tai viskas, ko man reikia. Aš nebandau pagauti pagrindinio dienos judėjimo. Aš įeinu, paimu savo normą – paprastai 5–15 punktų – ir viskas. Mano stop loss yra maždaug 7–10 punktų. Aš neprekiuju daugybe aktyvų. Dirbu su tais aktyvais, kurie man patinka – su Amerikos rinkomis. Be to, aš seku naujienas ir suprantu, kas vyksta šiose rinkose. Aš gyvenu čia, kvėpuoju šiomis rinkomis ir jaučiu jų nuotaiką.

V: Ar prekiaudamas orientuojatės į naujienas ar tiesiog sekate jas iš smalsumo?

A: Aš atsižvelgiu į naujienas tik ta prasme, kad, pavyzdžiui, šiandien po 30 minučių bus paskelbtas Core PCE indeksas (asmeninių vartojimo išlaidų indeksas). Dabar jis svarbus, nes FRC pasakė, kad orientuojasi į jį ir CPI (vartotojų kainų indeksą) vertindama infliaciją. Infliacija dabar yra pagrindinė tema. Kita karšta tema – palūkanų normos. Rinką lemia būtent palūkanų normos ir infliacija. Užimtumo duomenys nebeturi tokio stipraus poveikio kaip anksčiau. NFP (užimtumas ne žemės ūkio sektoriuje) nebeveikia rinkos kaip anksčiau. Dabar svarbūs įvykiai, susiję su infliacija ir VKI. Todėl noriu žinoti šiuos rodiklius, bet nepriimu prekybos sprendimų remdamasis jais. Aš nesudarau sandorio dėl kokio nors įvykio. Aš prekiauju jau po naujienų paskelbimo. Jei rinka staigiai pakyla ir aš galiu gauti 5

punktus po 15 punktų judėjimo arba pagauti korekciją po impulso, puiku! Būtent taip aš ir uždirbu.

K: Prekiaujate vienu instrumentu ar stebite kelis?

A: Aš stebiu visą rinką. Žinau, kur yra auksas, žinau, kas vyksta su nafta, bet iš esmės tiesiog stebiu. Ryte greitai peržiūriu rinką, kad įsitikinčiau, jog per naktį neįvyko nieko neįprasto. Skaitau naujienas, bet laikausi paprasto prekybos stiliaus. Manau, tai yra tai, ko mane išmokė mano mentoriai: paprastumas = pakartojamumas. Nenoriu sudėtinginti proceso. Galiu pabusti, pažiūrėti į ES ateities sandorius ir suprasti, kas vyksta. Kai gerai supranti turtą, prekiauti juo tampa daug lengviau. Todėl nesiblaškom į daugybę priemonių.

K: Kiek valandų per dieną paprastai prekiaujate?

A: Dvi, kartais tris. Paprastai nuo 8 iki 11 ryto. Jei dieną neturiu kitų reikalų, galiu vėl užsukti į rinką. Tačiau pastebėjau, kad prekiautojai turi tam tikrą protinę ištvermės ribą, ir tai gerai matau, kai stebiu savo sandorius. Jei per ilgai sėdite prie grafikų, gebėjimas priimti sprendimus sumažėja. Todėl reikia daryti pertraukas ir atsipalaiduoti. Kai tik pradėjau prekiauti, neturėjau tokios ištvermės, kokią turiu dabar. Neturėjau ir tokios disciplinos, kokią turiu dabar. Kiekvieną dieną 12 valandą būtinai einu į sporto salę. Tai mano būdas atsipalaiduoti, kad vėliau galėčiau grįžti į rinką su aiškiu protu. Kartais prekiautojai per ilgai sėdi prie monitoriaus ir dėl nuovargio praranda pinigus.

K: Kiek sandorių paprastai sudarote per dieną?

A: Kartais atidarau nedideles bandomąsias pozicijas – 2–3 mažos pozicijos. Aš jas laikau viena sandoriu. Paprastai per dieną sudarau du sandorius. Kartais tris, bet dažniausiai vieną ar du. Būna dienų, kai visai neprekiuju, t. y. lieku „grynuosiuose“. Paprastai tai yra

pirmadieniais ir penktadieniais – man patinka praleisti šį laiką su šeima. Manau, kad per 2–3 dienas per savaitę galima uždirbti pakankamai pinigų. Niekas neateina į prekybą tam, kad visą dieną sėdėtų prie kompiuterio. Aš nenoriu taip gyventi.

Aš mieliau atidarau vieną ar du sandorius per tas dvi valandas, kai esu labiausiai susikonzentravęs ir galiu priimti gerus sprendimus, ir viskas. O po to – į sporto salę. Ar galėčiau prekiauti ilgiau? Žinoma. Bet tai nereiškia, kad turiu. Svarbu laiku sustoti. Jei uždirbau 1 000 dolerių – puiku. Vakar uždirbau 1 700 dolerių – puiku. Po to uždariau terminalą ir nuėjau pailsėti. Tuo pačiu visada prisimenu, kad jei mano sąskaitoje yra 100 000 dolerių ir aš kopijuojau sandorius į kitas finansuojamas sąskaitas, mano pelnas padidėja. Tai reiškia, kad jei atrodo, kad uždirbau „tik“ 1000 dolerių, iš tikrųjų uždirbau daugiau.

Klausimas: Kiek laiko laikote savo sandorius? Sakote, kad nuo kelių minučių iki kelių valandų – prašau patikslinti.

Atsakymas: Aš kaip tik atidariau sandorių žurnalą. Vidutinė pelningo sandorio trukmė – 58 minutės. Vidutinė nuostolingos sandorio trukmė – 34 minutės. Aš vedu visą statistiką.

Klausimas: Prašau apibūdinkite savo įprastą prekybos dieną.

Atsakymas: Aš atsibundu, medituojau nuogas, neriū į šaltą vandenį. Juokauju! Tiesiog juokiuosi iš tų vaikinų, kurie atlieka beprotiškus rytinius ritualus.

Iš tikrųjų aš atsibundu, pasidariau dvigubą espresso, kartais du ar tris. Nuo 7:00 iki 8:00 ryto ruošiuosi prekybai: analizuojau ateities sandorių apimtis, atsakau į žinutes, tikrinu, kas įvyko per Londono sesiją. Tada nuo 8 iki 11 val. prekiauju. 11 val. baigiu, o 12 val. jau esu sporto salėje. Treniruojuosi nuo 12 iki 13 val. Tada nuo 13 iki 14 val. esu namuose – leidžiu laiką

su žmona ir vaiku. Nuo 14:00 iki 16:00 paprastai klausausi podcastų, dalyvauju coachingo sesijose, skambinu dėl darbo arba dalyvauju konferencijose.

Iki 16:00 stengiuosi užbaigti visus darbus. Nuo 16:00 iki 18:00 tvarkau dienos reikalus – duodu nurodymus dizainerių komandai, bendrauju su vaizdo redaktoriumi, planuoju keliones. Iki 18:00 jau esu išspausintas kaip citrina. Einu vakarieniauti, kartais užpildau savo prekybos žurnalą, jį paskelbiu – ir viskas, diena baigta. Po to – jokių žinučių, jokio „Twitter“ ir „Instagram“, tiesiog leidžiu laiką su šeima.

Taip atrodo mano įprasta diena. Man patinka, kad kiekviena mano diena yra šiek tiek kitokia nei ankstesnė. Nemėgstu monotonijos. Daugelis žmonių visą dieną praleidžia biure – tai baisu. Stengiuosi maksimaliai išnaudoti savo profesijos galimybes. Ir keliuosi be žadintuvo, už ką taip pat esu dėkingas.

K: Kaip jums pavyksta prekiauti, vesti verslą ir skirti laiko šeimai?

A: Aš neturiu pasirinkimo. Tai ir yra atsakymas. Noriu padėti savo žmonai ir sūnui, skirti jiems laiko, taip pat noriu plėtoti savo verslą. Tai yra dalykai, kuriuos aš noriu arba privalau daryti. Ir kaip vyras žinai, kad gyvenime kartais tenka daryti tai, ko nenori, bet tiesiog privalai tai daryti. Todėl stengiuosi rasti pusiausvyrą. Pusiausvyra – tai kai kartais iš manęs gauni viską, o kartais – nieko. Man reikia tinkamai planuoti savo laiką, paskirstyti užduotis kalendoriuje ir galvoti iš anksto. Būtent taip aš viską suspėju. Bet tai susiję su stresu. Ir jei kas nors sako, kad taip nėra, tai jis tiesiog meluoja. Reikia sportuoti, išeiti į lauką. Esu dėkingas, kad gyvenu ten, kur saulėta, ir galiu tiesiog sėdėti balkone, kelias minutes mėgautis saulės spinduliais ir atsipalaiduoti.

Reikia rasti tokių smulkmenų, kurios padėtų sumažinti stresą. Bet gyvenimas nėra skirtas tam, kad būtų lengvas. Buvo laikotarpis, kai man buvo lengva išlaikyti pusiausvyrą tarp

verslo ir santykių: neturėjau vaikų, mano tėvas dar buvo gyvas, verslas klestėjo – viskas buvo puiku. Prieš dvejus metus sėdėjau ir galvojau: „Koks ramus mano gyvenimas!“ Mes su žmona eidavome į paplūdimį, turėjome valtį, tiesiog ilsėdavomės, ir viskas buvo labai lengva. Bet žinojau, kad laikui bėgant viskas taps sudėtingiau. Gyvenimas mums duoda įvairius laikotarpius, ir reikia žiūrėti į priekį, kad būtume jiems pasirengę. Visi turime vienodą valandų skaičių per parą. Kai kurie jas išnaudoja visiškai, o kiti – ne. Vieni kiekvieną vakarą praleidžia dvi valandas žiūrėdami „Netflix“, kiti šį laiką praleidžia su šeima ir pan. Kiekvienas pats sprendžia, kam skirti savo laiką.

K: Koks buvo geriausias jūsų sandoris per visą laiką?

A: Manau, tai buvo 2022 m. birželio arba liepos mėnesį. Bitkoinas per tris dienas pakilo maždaug 15 %, ir aš žinojau, kad naktį yra svyravimų. Aš atidariau ilgą poziciją bitkoinu, nustačiau stop-loss iki praėjusios dienos minimumo ir palikau sandorį per naktį. Galų gale uždirbau beveik 12 %, o tai leido ne tik praeiti atranką finansavimui gauti, bet ir viršyti nustatytą tikslą. Ir tuo pačiu aš nepadariau nieko ypatingo. Aš tiesiog išanalizavau rinką, nustačiau stopą ir pamiršau apie savo sandorį, o ryte pastebėjau, kad mano take profit buvo pasiektas.

Iš šio didelio sandorio išmokta pamoka yra ta, kad kartais geriausia, ką galima padaryti, yra pasitikėti sistema ir nebandyti kontroliuoti sandorio kiekvieną sekundę. Taip pat svarbu pasirinkti tinkamą priemonę, žinant, kad ji gali smarkiai svyruoti Azijos sesijos metu. Norint sudaryti pelningus sandorius, reikia suprasti makroekonominį kontekstą, kuriame dirbate. Priešingu atveju viskas priklausys tik nuo sėkmės. Aš supratau, kad bitkoinas per pastaruosius dvi dienas sparčiai kilo. Jei jis jau pakilo 8 %, tai per ateinančias dienas gali pakilti dar aukščiau. Aš žinau, kad bitkoinas turi tokią dinamiką. Svarbu suprasti turtą, kuriuo prekiaujate, o ne tik spėlioti ir tikėtis volatilumo.

K: Kokį sandorį laikote nesėkmingiausiu savo karjeroje?

A: Aš jį labai gerai prisimenu. Turėjau 80 000 dolerių reguliuojamo brokerio sąskaitoje – tai buvo mano paties pinigai. Vienu sandoriu praradau 32 000 dolerių, ir tai buvo, švelniai tariant, siaubinga. Po to dvi savaites neprekiavau, nes žinojau, kad šis nuostolis neturėjo įvykti. Aš neturėjau sudaryti šio sandorio. Tai buvo klasikinis atvejis: atidarai poziciją netinkamu dienos metu, kai apskritai neturėtum prekiauti. Buvo antroji dienos pusė, ir aš tiesiog nenorėjau fiksuoti nuostolio. Todėl pradėjau stumti stop-loss – padariau tą pačią klaidą, kurią dariau anksčiau, prieš kelerius metus. Ši klaida mane nuolat persekioja, nes aš nenoriu būti neteisus. Ir, žinoma, viskas įvyko būtent tada, kai aš prekiavau savo pinigais. Tai buvo dar skaudžiau. Tai nebuvo tiesiog prop trading įmonės kapitalo praradimas, po kurio galima išlaikyti atrankos testą ir gauti naują sąskaitą. Tai buvo mano paties pinigai, kuriuos aš jau uždirbau ir sumokėjau mokesčius. Ir aš juos tiesiog praradau. Tai buvo vienas iš blogiausių mano sandorių.

V: Ar prisimenate, kuo prekiavote tuo metu ir kokį sandorį atidarėte?

A: Tai buvo valiutų pora – arba EUR/CAD, arba EUR/GBP. Aš atidariau per didelę poziciją. Tokiose situacijose kaina lengvai pasisuka prieš jus – būtent tai ir atsitiko man. Aš pradėjau perkelti savo stop-loss. Tam tikru momentu nuostolis išaugo iki 8 000 dolerių, tada aš atsidūriau 13 000 arba 16 000 dolerių nuostolyje, bet tai manęs nesustabdė. Pasirodo, mano skausmo riba buvo 20 000 dolerių. Tuo metu tai buvo ketvirtadalis visos sąskaitos, ir aš tiesiog negalėjau tęsti. Taigi tai buvo blogas sandoris.

K: Kaip atsigaunate po tokio nuostolio?

A: Aš padariau dviejų savaičių pertrauką. Nežiūrėjau grafikų, su niekuo nekalbėjau apie prekybą, visiškai atsikračiau. Viena yra prarasti pinigus ir nesuprasti, ką padarei ne taip. Bet

šiuo atveju aš žinojau, kur buvo mano klaida. Supratau, kad galėjau prarasti tik 7 000–8 000 dolerių, bet dėl savo veiksmų praradau beveik tris kartus daugiau. Sąmoningai padaryti tokią klaidą ir suprasti, kad tai buvo mano pasirinkimas – sunku. Todėl man reikėjo padaryti pertrauką ir duoti sau laiko vėl pamilti prekybą. Mačiau, kaip kiti žmonės daro klaidas ir jiems lieka nemalonus poskonis. Jie toliau prekiauja, bet kaltės jausmas neišnyksta. Patirtis man padėjo suprasti: kai padarai tokią klaidą, reikia atsikratyti jos ir grįžti tik tada, kai vėl pajusi džiaugsmą iš prekybos.

Aš nenoriu prekiauti galvodamas, kad turiu susigrąžinti prarastus pinigus. Tokiomis aplinkybėmis aš nepasieksiu sėkmės. Galbūt kam nors tai pavyksta, bet man – ne. Man reikia visiškai atsiriboti nuo prekybos, kol nebejausiu šio nuostolio, ir tada grįžti į rinką be šio naštos. Jei bandyčiau grįžti iš karto, aš arba pakartotinai padaryčiau tą pačią klaidą, arba padaryčiau kažką dar kvailiesnio – pavyzdžiui, padvigubinčiau pozicijos dydį kitame sandoryje, nes nenorėčiau suklysti du kartus. Tai yra mąstymo stilius, kurio stengiuosi vengti. Kai kurie prekyautojai po didelių nuostolių tiesiog sėdi prie kompiuterio ir bando juos atsigriebti; jie nepraleidžia savaitgalio su šeima, o sėdi, neatitraukdami akių nuo monitorių, manydami, kad klaida yra kažkur grafike. Bet iš tikrųjų klaida nėra grafike – klaida yra jūmyse pačiuose. Taigi reikia perkrauti save, o ne rinką.

K: Koks yra jūsų požiūris į rizikos valdymą?

A: Aš visada naudoju fiksuotus stop loss. Mano prekyba yra labai sisteminga: aš naudoju ankstesnius lygius arba nedidelį atsitraukimą pagal Fibonači kaip stop loss. Aš atlikau šios strategijos atgalinį testavimą. Stengiuosi gauti pelną 60–70 % atvejų, ir man tai pavyksta, naudojant 1R tikslą. Tai reiškia, kad jei rizikuoju 10 punktais, noriu užfiksuoti 10 punktų pelną.

Aš uždirbu pinigus anksti fiksuodamas pelną, nors tai galbūt yra ginčytinas klausimas. Pavyzdžiui, jei rizikuoju 1000 \$ ir mano atviras pelnas yra 700 \$, tai teoriškai tuo metu aš jau rizikuoju 1700 \$ – pradinius 1000 \$ plius tuos 700 \$, kuriuos ką tik uždirbau. Tai kam man laukti likusių 300 \$? Man tai nėra kritiška, todėl aš fiksuoju pelną. Stengiuosi išvengti emocinio disbalanso ir blogiausios savo versijos. Jei buvau pelne 700 \$, o tada rinka pasuko priešinga kryptimi ir aš patyriau nuostolį arba likau be pelno – iš pradžių buvau pelne, o dabar neturiu pelno arba netgi esu nuostolyje – tai mane įveda į emocinį disbalansą.

Todėl visas mano sandorių valdymas yra pagrįstas tuo, kad nepatekčiau į emocinį disbalansą ir paimčiau pinigus iš rinkos. Aš nepaimu viso pelno ir nebandau pagauti viso judėjimo, aš tiesiog paimu dalį. Aš galiu be problemų įeiti ir išeiti iš sandorių visą dieną. Aš visada galiu vėl įeiti. Tai reiškia, kad aš ne visada gaunu visą 1R, bet aš uždirbu pinigus. Aš nebandau paimti viso galimo pelno, tiesiog noriu baigti dieną pliuse, nes tai padeda išvengti emocinio disbalanso. Jei susikaupia pakankamai pelningų dienų, tai mėnesio pabaigoje atrodau kaip genijus, net jei mano atskiri pelnai sudaro tik 0,2-0,8 %. Bet per mėnesį tai gali sudaryti 3-4 % pelno.

K: Ar turite mėgstamų prekybos priemonių ar išteklių, kuriuos galėtumėte rekomenduoti prekiautojams?

A: Sąžiningai sakant, nieko neįprasto. Man patinka TradingView – tai mano pagrindinė platforma grafikų analizei. Taip pat dažnai naudoju Barchart, Financial Juice ir Forex Factory – tai trys nemokami ištekliai, kurie man labai padėjo.

Prekybos dienoraščiui rekomenduoju TradeZella. Ten vedu savo kasdienes ir savaitinius ataskaitas. Bet kuriuo metu galiu peržiūrėti savo prekybos statistiką per pastaruosius metus. Tokie duomenys yra būtini. Jei neturite statistikos, tai reiškia, kad vengiate atsakomybės. O

tai yra būtent tai, ką daro daugelis naujokų. Aš taip pat taip dariau. Dauguma naujokų prekyautojų vengia atsakomybės. Bet jei to nedarysite, jūs tikrai neaugsite. Tai vienas iš prekybos paradoksų: jei vengiate savo klaidų, jūs neaugsite, o jei jas pripažįstate, augsite daug greičiau.

K: Kaip pasirinkote prop trading firmas, su kuriomis dabar dirbate? Ar turite kokį nors atrankos procesą, kad suprastumėte, į kurią prekybos įmonę kreiptis?

A: Svarbiausia, į ką aš atkreipiu dėmesį, yra mokėjimų patvirtinimas. Galiausiai mane domina tik grynasis pelnas metų pabaigoje. Kiek man reikia investuoti ir kiek metų pabaigoje aš gausiu sau? Jei galiu investuoti nulį, o po visų metų išmokėjimų išsiimti 100 000 dolerių, tai reiškia, kad tai buvo geri metai. Aš nesu prisirišęs prie kokių nors konkrečių įmonių, nemanau, kad viena yra geresnė už kitą. Visos jos turi tas pačias taisykles, visos dirba per tuos pačius brokerius ir, greičiausiai, naudoja tą pačią technologiją. Manęs nedomina rinkodara. Duokite man sąskaitą ir mokėkite man pinigus – ir viskas. Jei įmonė turi problemų su mokėjimais, aš tai matau. Aš seku reikiamus žmones socialiniuose tinkluose ir stebiu situaciją. Jei įmonė nemoka pinigų prekyautojams, aš su ja nedirbu.

V: Jūsų požiūris į prekybos kompanijas yra kitoks: jūs nesistengiate būti teisingi ir nesaugote visų sąskaitų amžinai. Jūs nebijote prarasti sąskaitos, nes visada galite ją susigražinti. Papasakokite, prašau, daugiau apie tokį požiūrį – kiek mokate ir ką gaunate mainais iš prekybos kompanijos?

A: Manau, kad daugelis prekyautojų šį klausimą vertina iš savo ego pozicijos, mąstydami taip: „Aš turiu nusipirkti vieną testavimą ir jį išlaikyti“. Kodėl? Jei aš sumoku už penkis testavimus po 500 dolerių už kiekvieną, tai iš viso bus 2500 dolerių. Jei aš rizikuoju 1 % sandoryje, tai turiu šansą išlaikyti bent vieną iš jų, ypač jei aš juos pradėdau skirtingu laiku. Jei aš jų visų nepradėdau vieną dieną, tai išlaikysiu bent vieną. Viskas, ką man reikia

padaryti atrankoje, kurią aš išlaikiau, tai uždirbti 2,5 %. Tada aš ne tik pasiekiu nulį, bet ir gavęs 2,5 % išmoką, galiu susigrąžinti sąskaitos registracijos komisiją, kuri yra 500 \$. Galiausiai aš jau esu pliuso pusėje 500 \$. Taip, aš neišlaikau keturių testų, bet galiausiai uždirbau 500 dolerių, o kiti vis dar yra neigiamoje padėtyje. Tai gražina mintį, kad reikia žiūrėti į save kaip į verslininką. Žiūrėkite ne į kasdienes rezultatus, o į mėnesinius, ketvirčio, metinius rezultatus.

Savo verslo koučingą aš vedu taip pat. Jei išleisime tam tikrą sumą reklamai ir rinkodarai, kiek už tai gausime? Turime įsitikinti, kad gauname pelną. Trumpuoju laikotarpiu galiu prarasti pinigų, bet iki metų, ketvirčio ar mėnesio pabaigos noriu būti pelno pusėje. Ši filosofija taikoma ir testams. Čia nėra vietos ego, kuris galvoja: „Man reikia išlaikyti šį pirmąjį testą“. Ne, viskas, ko jums reikia, tai nešvaistyti laiko veltui. Daugelis švaisto laiką, prekiaudami mažais sandoriais testavimo metu. Sustokite, prekiaukite didesniais. Nebijokite nesėkmės. Jei neišlaikote atrankos testo, tai reiškia, kad nepakankamai stengiatės. Koks skirtumas? Nustokite susieti savo savigarbą su vienu testu, vienu sandoriu, viena finansuojama sąskaita. Atsipalaiduokite. Tai ne jūsų asmeniniai pinigai. Jūs jau praradote viską, ką galėjote prarasti, kai paspaudėte „Apmokėti“ ir apmokėjote šį testą savo kredito kortele. Jūs neturite daugiau ką prarasti. Kodėl elgiatės taip, tarsi tai būtų jūsų realūs 100 000 dolerių? Net jei sumokėjote 500 dolerių už 100 000 dolerių sąskaitą, jūsų didžiausias leistinas nuostolis paprastai yra 10 %. Tai reiškia, kad sumokėjote 500 dolerių už galimybę disponuoti 10 000 dolerių. Ir viskas. Bet jūs negalite prarasti tų 10 000 dolerių – tai virtualūs pinigai. Taigi, prekiauti jais reikia agresyviau.

Kai kurie žmonės užstrigę galvoja: „Aš esu profesionalus treideris, dirbu su prop trading firmomis“. Aš į tai žiūriu kitaip: prekybos įmonės bet kuriuo metu gali bankrutuoti. Niekas netrunka amžinai. Todėl klausimas turėtų skambėti taip: „Kokį išteklį aš prarandu?“ Jei jau

sumokėjau 500 dolerių už šį testavimą, tai vienintelis dalykas, kurį dar galiu prarasti, yra laikas. Viskas. Jei vilkinu procesą, aš tiesiog prarandu laiką.

Per daug prekyautojų nori išlaikyti pirmąjį atrankos testą, padaryti jį „gražų“, jaustis gerai. Be pykčio, bet jūsų jausmai neapmoka sąskaitų. Tiesiog įsitikinkite, kad finansuojamose sąskaitose uždirbate daugiau, nei išleidžiate. Tai viskas, kas svarbu. Net jei neišlaikysite visų atrankų, išskyrus vieną, bet susigrąžinsite savo pinigus ir gausite 5000 dolerių išmoką – jau būsite pelne.

Klausimas: Papasakokite apie savo rizikos valdymą, ypač finansuojamose sąskaitose. Kaip jūs išlaikote atrankos testą ir išsaugojate sąskaitą?

A: Pastebėjau, kad dauguma prekyautojų atrankos testuose rizikuoja maždaug 1 % sandorio vertės. Kai kurie rizikuoja šiek tiek mažiau – 0,7 %, kiti – daugiau. Finansavimo etape nematau, kad prekyautojai rizikuotų 1 % – niekas nenori prarasti savo finansuojamos sąskaitos. Todėl aš tiesiog sumažinu riziką perpus. Tai man optimalus balansas: aš nesu pernelyg agresyvus, bet uždirbu pakankamai, kad nepatektų į emocinį disbalansą ir galėčiau toliau prekiauti. Tai mano idealus variantas. Kai kurie klausia: „Kaip suprasti, kad to pakanka?“ Viskas paprasta: reikia padidinti prekybos kapitalą, kad 0,5 % jo duotų jums reikiamą sumą. Nesistenkite iš 10 000 dolerių sąskaitos išspausti 1000 dolerių per dieną – tai labai sunku. O uždirbti 1000 dolerių per dieną iš 400 000 dolerių sąskaitos – labai lengva.

Tai kaip versle. Argi nenorėtumėte rizikuoti mažiau ir uždirbti daugiau? Atsakymas – taip. Kaip tai padaryti? Reikia masto. Norėdami gauti finansavimą, turėsite išlaikyti keletą atrankos testų. Ir, žinoma, daug kas priklauso nuo to, kur gyvenate. Aš pripratau prie tam tikro gyvenimo būdo. Jei gyvenate Puerto Rike, Dominikos Respublikoje ar Tailande, jums nereikia 500 tūkst. dolerių prekybos sąskaitos, kad galėtumėte gyventi padorų gyvenimą.

Turbūt jums pakaks ir 100 tūkst. JAV dolerių. Viskas priklauso nuo jūsų asmeninių poreikių. Todėl turite pagalvoti: „Jei noriu uždirbti iš prekybos maždaug 1 000 JAV dolerių per mėnesį, tai yra 1 % iš 100 tūkst. JAV dolerių“. Ar įmanoma uždirbti 1 % per mėnesį? Žinoma. Jei noriu uždirbti 10 000 dolerių per mėnesį, 100 tūkst. dolerių sąskaitos greičiausiai nepakaks, nebent prekiausi labai agresyviai, o tai gali baigtis nuostoliais. Tokiu atveju tau reikės daugiau kapitalo, kad galėtum plėstis. Norėdamas prekiauti konservatyviau, greičiausiai tau reikės finansuojamos sąskaitos, kurioje būtų apie 1 mln. dolerių.

K: Ar yra kažkas, ko išmokote savo kelionės metu ir kuo norėtumėte pasidalinti su naujais prekiautojais?

A: Puiku tai, kad prekyboje mes visi galime mokytis vieni iš kitų: arba daryti kažką gero, arba nepadaryti kitų klaidų. Čia yra tiek daug ko galima išmokti, nes yra daugybė būdų išspręsti šią mįslę. Aš galiu būti toje pačioje ilgoje pozicijoje kaip ir jūs ir gauti pelną, o jūs patirsite nuostolių. Jūs galite išmokti valdyti sandorius taip, kaip aš. Arba aš galiu gauti pelną iš ilgos pozicijos ryte, o jūs – iš trumpos pozicijos tuo pačiu turtu po dviejų valandų. Ir mes abu galime uždirbti. Viskas priklauso nuo to, kaip jūs valdote savo sandorius. Tam tikrą reikšmę turi pozicijos dydis, tam tikrą reikšmę turi įėjimo taškai. Bet svarbiausia yra pelno fiksavimas. Daugelis prekiautojų užbaigia sandorį pelningai, bet nefiksuoja pelno, o tada uždaro sandorį nuostolingai ir mano, kad visa problema yra jų strategijoje.

Tačiau greičiausiai problema yra ne jūsų strategijoje, o jumyse pačiuose. Kai tai suprasite, kaip supratau aš, ir pradėsite dirbti su savimi – meditacijos, jogos, knygų ir pan. pagalba – tada pradėsite suprasti, kokių žmogumi turite tapti. „Kaip man elgtis dabar, kad tas žmogus ateityje pažvelgtų į mane ir pasakytų: „Gera padirbėta“? – taip aš visada mąstau. Kai atidarau sandorį, paklausiu savęs: „Ar po valandos džiaugsiuosi, kad įėjau į šią poziciją,

remdamasis grafiku ir dabartine kaina?“ Jei atsakymas „taip“, tai reiškia, kad turiu būti šiame sandoryje.

Yra labai geras klausimas, kurį prekiautojai turėtų užduoti sau prieš pradėdami sandorį. Jis veikia tik tuo atveju, jei turite prekybos sistemą. Jei kasdien prekiaujate atsitiktinai, tai nesate pasirengę mano klausimui. Bet jei turite sistemą, turėtumėte sau užduoti klausimą: „Kas mane labiau nuliūdins: jei atidarysiu šį sandorį ir patirsiu nuostolį, ar praleisiu šį sandorį, o jis pasirodys pelningas?“ Jei mane labiau nuliūdins tai, kad praleisiu pelningą sandorį, ir esu pasirengęs priimti galimą nuostolį, aš įeinu. Jei mane labiau nuliūdintų nuostolis, o pelnas iš šio sandorio manęs ypač nerūpi, tada aš ignoruoju šį sandorį.

Klausimas: Jūsų nuomone, kokie svarbiausi įgūdžiai reikalingi prekiautojams, kad jie galėtų sėkmingai prekiauti?

A: Neseniai pokalbyje su Nicku Stuartu išgirdau gerą atsakymą į šį klausimą, ir jis man patiko. Tai savikontrolė. Jūs turite suprasti, ką jaučiate, kai tai jaučiate, ir kodėl. Jei nemokate savęs kontroliuoti, anksčiau ar vėliau atsidursite emocinio disbalanso būsenoje. Jei pateksite į emocinį disbalansą, visi jūsų pelnai bus beverčiai. Todėl tikslas turėtų būti ne gauti daugiau pelno, o patirti mažiau nuostolių. Analizuokite savo nuostolius. Supraskite, ką darote ne taip. Galbūt, kaip ir aš, jūs perkeliate stopus arba prekiaujate per dideliais kiekiais. Nustokite tai daryti. Jums nereikia didinti pelningų pozicijų, ir ilgalaikėje perspektyvoje jūs uždirbsite daugiau. Taigi, savikontrolė ir rizikos ribojimas – dvi svarbiausios sėkmingo prekiautojo savybės. Jei atidarote sandorį galvodami „Aš nusipirksiu du „Rolex“ laikrodžius“, tai yra neteisingas mąstymas.

Turėtumėte mąstyti taip: „Aš rasiu pelningus sandorius, nes naudoju strategiją, kuri buvo išbandyta remiantis istoriniais duomenimis. Naudoju prekybos sistemą, kuri įrodė savo pelningumą. Man reikia riboti nuostolius“. Tai yra teisingas požiūris.

OSTINO PATARIMAI TREIDERIAMS

1. Mentorai yra labai svarbūs.

Karjeros pradžioje Ostinas nepažinojo nė vieno prekiautojo. Jis pradėjo bendrauti su prekiautojais internete ir palaipsniui susirado mentorius, kurie padėjo jam tobulėti.

2. Žiūrėkite į galutinį rezultatą.

Ostinas turi savo požiūrį į finansuojamas sąskaitas. Jis žiūri, kiek išleidžia ir kiek uždirba, net jei tai reiškia kai kurių sąskaitų praradimą.

3. Nebijokite pralaimėti.

Prekiautojai, kurie atidaro sandorius su pernelyg dideliu ego, paprastai patiria didesnę spaudimą, todėl jiems sunkiau priimti nuostolius. O nuostoliai yra prekybos proceso dalis.

4. Pažinkite save. Ostinas mieliau fiksuoja pelną, kai kaina kyla jo naudai, netgi prieš pasiekiant pelno fiksavimo lygį. Tai padeda jam būti labiau disciplinuotam. Svarbiausia – suprasti save ir žinoti, kada prekiaujate geriausios ar blogiausios formos.

5. Treideriai yra verslininkai.

Treiderio darbas – tai ne tik sandorių sudarymas. Jūs valdote prekybos verslą. Ostinas į prekybą žiūri kaip į verslą ir turi keletą pajamų šaltinių, kad sumažintų spaudimą nesėkmingų mėnesių laikotarpiams.

13 SKYRIUS

Alice Amores

Alice Amores – kubiečių kilmės vieniša motina iš Atlantos, Džordžijos valstijos. Ji pradėjo prekiauti 2017 m., turėdama vos kelis šimtus dolerių. Dabar ji valdo 8 mln. dolerių. Jos sėkmė grindžiama laipsnišku kapitalo didinimu ir veiksmingu rizikos valdymu.

Alice yra atkaklaus darbo ir atkaklumo pavyzdys. Nėštumo metu ji derino naktinį darbą prabangiame restorane, dienos pamainas užkandinėje ir lankymąsi pamokose laisvu nuo darbo laiku.

Motinystė atnešė naujų išbandymų, ypač išlaidas vaiko išlaikymui. Naktimis, kol jos dukra miegojo pas senelius, Alice dirbo vairuotoja kompanijose „Lyft“ ir „Uber“, stengdamasi rasti pusiausvyrą tarp uždarbio, išlaidų padengimo ir laiko praleidimo su vaiku.

Jos motyvacija pagerinti finansinę padėtį buvo noras ištrūkti iš užburto rato „nuo algos iki algos“. Dėka atkaklaus darbo ji sugebėjo sutaupyti pinigų prekybai. Alice kasdien skirdavo laiko mokymuisi ir savo prekybos įgūdžių tobulinimui. Kaupdama patirtį, ji suprato rizikos valdymo svarbą siekiant didesnio pelno, taikant protingą požiūrį. Pasak Alice, „jos pinigų valdymo metodas yra ne didelio proto ar išsilavinimo rezultatas, o pinigų trūkumo jausmo ir noro išlaikyti tai, ką turi, rezultatas“.

Alice istorija – tai istorija apie atkaklumą, nuolatinį mokymąsi ir atkaklų siekį finansinės stabilumo ir nepriklausomybės. Ji pakeitė mąstymą ir požiūrį į pinigus, norėdama užtikrinti savo dukrai geresnį gyvenimą ir sumažinti šeimos finansinę naštą.

K: Kaip pradėjote prekiauti?

A: Prekybą pradėjau mokytis 2017 m. vasarą, maždaug metai po dukters gimimo. Tuo metu jau buvau vieniša mama, ji buvo visai maža, ir jaučiau, kad turiu labai mažai laiko.

Dauguma žmonių dirba, kai jų vaikai nemiega, bet aš norėjau praleisti su ja daugiau laiko, būti šalia, kol ji auga, nes tai vyksta tik vieną kartą gyvenime.

Kadangi visada buvau versli, man buvo įprasta visą laiką kažkuo užsiimti – kaupti, taupyti ir aukotis. Bet dabar turėjau priežastį likti namuose ir norėjau uždirbti protingiau.

Žinojau, kad neįmanoma praturtėti dirbant įprastą darbą. Galima investuoti ir didinti kapitalą per ilgus metus, bet tai užima per daug laiko. Todėl pradėjau ieškoti būdų, kaip uždirbti, investuoti ir padauginti pinigus. Taip atradau dvi sritis – nekilnojamąjį turtą ir prekybą/investavimą.

Pajutau, kad jos yra glaudžiai susijusios, nes pelnas iš prekybos ar investicijų gali būti panaudotas nekilnojamojo turto pirkimui. Aš ir mano geras draugas nusprendėme išmokyti treidingo ir kartu juo užsiimti. Aš prekiauju iki šiol, o jis jau ne. Mes baigėme daugybę kursų, ir nors kai kurie kursų pardavėjai atrodo kaip grobuonys, yra ir tokių, kurie sąžiningai kalba apie riziką. Problema ta, kad daugelis žmonių neklauso įspėjimų. Jie ieško lengvų kelių. Jiems labiau patinka klausytis tų, kurie sako, kad tai paprasta, o ne tų, kurie įspėja, kad tai ilgas ir sudėtingas procesas. Norint tapti pelningu prekiautoju, gali prireikti metų. Problema ne informacijos trūkumas – ji yra, tiesiog žmonės ją ignoruoja, nes nenori gaišti laiko be garantuoto rezultato. Prekyboje ir investicijose nėra garantijų. Todėl žmonės dažniau koncentruojasi į tai, kaip patirti nesėkmę, o ne į tai, kaip pasiekti sėkmę.

Man **kursai** tapo gera įžanga į pagrindus – platformų, brokerių ir sandorių mechanizmų supratimą. Iš pradžių mokėjau atidaryti sandorius, bet ne visiškai supratau, ką darau. Įsisavinusi pagrindines žinias, pajutau poreikį gilinti žinias, todėl pradėjau ieškoti aukšto

lygio mentoriaus. Mano patarimas – pirmiausia rasti mentorių, kuris moko naujokus, o tada – tą, kuris gali mokyti pažengusiųjų lygiu. Būtent taip aš ir padariau.

K: Kaip suderinote pagrindinį darbą, laiką su dukra ir mokymąsi prekybos?

A: Aš esu tikra darboholikė. Net kai buvau nėščia, derindavau naktinį darbą elitiniame restorane ir dienos pamainas užkandinėje, o laisvu nuo darbo laiku lankydavau užsiėmimus. Prieš pradėdama prekiauti, sutaupiau pakankamai pinigų, kad galėčiau išeiti motinystės atostogų, nes mano darbovietėse nebuvo apmokamų atostogų. Dėka darbo metu sutaupytų lėšų galėjau paimti pusės metų atostogas.

Kai grįžau į darbą, įsidarbinau farmacijos platinimo kompanijoje „McKesson“. Tai buvo mano paskutinis bandymas dirbti korporatyvinėje aplinkoje. Dirbau sandėlyje, užsiiminėjau prekių išsiuntimu, priėmimu ir apskaita. Tai buvo geras, gerbiamas darbas, ir aš maniau, kad eisiu savo šeimos pėdomis – susikursiu garbingą karjerą, kilsiu karjeros laiptais ir pan.

Tačiau, kai atsiranda vaikas, išlaidos padidėja, o vaikų priežiūros paslaugos yra labai brangios. Galbūt todėl kai kurios šeimos nusprendžia, kad vienas iš tėvų liks namuose, nes antrojo atlyginimo nepakaks padengti vaikų priežiūros išlaidų. Arba, kaip mano atveju, buvau vieniša motina ir dirbau transporto kompanijose „Lyft“/„Uber“.

Mano pajamų pakako sąskaitoms apmokėti ir pagrindiniams poreikiams patenkinti, bet jos nepadengė vaikų priežiūros išlaidų. Todėl naktį palikdavau dukrą pas tėvus ir, kol ji miegojo, dirbdavau Uber/Lyft. Man pačiai reikėjo pailsėti, bet norėjau praleisti laiką su savo dukra. Taip pat nenorėjau, kad mano tėvai sunkiai dirbtų, ir stengiausi, kad visiems būtų lengviau.

Būtent tai privertė mane ieškoti kitų galimybių. Supratau, kad gyvenu nuo algos iki algos ir atėjo laikas kažką keisti. Manau, kad daugelis atsiduria panašioje situacijoje. Kai žmonės

klausia, kaip man tai pavyko, aš net nežinau, kaip su viskuo susitvarkiau. Buvo sunku, bet žinojau: jei galėsiu skirti mokymuisi bent valandą per dieną, laikui bėgant mano reikalai susitvarkys.

V: Prieš pradėdama prekiauti, jau turėjote labai stiprią motyvaciją taupyti. Ar galite papasakoti, kaip kaupėte kapitalą arba, kaip sakote, „sukaupėte“ pakankamai, kad galėtumėte prekiauti visą darbo dieną?

A: Sąžiningai sakant, tai įvyko ne todėl, kad buvau protinga ar pasirengusi, o dėl baimės likti be pinigų ir dėl to, kad moku tvarkyti savo pinigus. Aš tiesiog stengiausi taupyti kiekvieną centą. Mano tėvai buvo vidurinėsios klasės atstovai ir nežinojo, kaip praturtėti, bet mano mama suprato, kad jei gyventi kreditu, galima greitai atsidurti skolose. Nuo vaikystės ji mane mokė elgtis su kredito kortelėmis: jei imi kreditą, iš karto gražink skolą. Aš ją gerbiu už tai, kad ji man perdavė šias žinias. Ji mane mokė savo patirtimi. Aš taip pat mačiau, kaip sunkiai dirbo mano tėvai.

Vienas svarbus dalykas, kurį norėčiau paminėti – laikui bėgant pasikeitė mano požiūris į pinigus. Iš pradžių labai bijojau rizikuoti pinigais, nes bijojau viską prarasti. Pradėjau nuo labai mažų sumų, nes tai buvo mano pačios pinigai. Turėjau tik kelis šimtus dolerių, ir net jei norėjau sudaryti didelės vertės sandorį, tiesiog negalėjau sau to leisti. Bet kai pradėjau praktikuotis su demo sąskaitomis ir prekiauti didelėmis sumomis, supratau, kad galiu uždirbti daugiau, rizikuodama didesniais pinigais. Ir pradėjau taip daryti. Bet ilgalaikeje perspektyvoje tokia strategija neveikia, jei jūsų pelningų sandorių procentas yra mažas. Nes jei jums prasidės nesėkmių serija ir jūs rizikuosite didelėmis sumomis, jūs tiesiog ištuštinsite savo sąskaitą ir jums prireiks daug laiko ją atkurti. Jei norite būti pelningas prekiautojas, turite išmokti valdyti riziką.

Aš praėjau šį etapą. Iš pradžių buvau labai atsargi ir savo sąskaitą didinau palaipsniui, bandymų ir klaidų metodu. Greitai supratau, kad pernelyg staigus sandorių dydžio padidėjimas neveikia. Tai laiko švaistymas: per dvi savaites pasiekiate sėkmę, o po to per vieną blogą savaitę viską prarandate. Jei tai vyksta pernelyg dažnai, žmonės arba meta prekybą, arba pradeda kažką keisti ir tobulėti. Aš supratau, kad sandorių dydžio didinimas gali būti pateisinamas tam tikromis aplinkybėmis, bet nuolat rizikuoti didelėmis sumomis yra nestabili strategija.

K: Ar galite pasidalinti savo prekybos strategija?

A: Pagrindinėje savo strategijoje aš nustatau intervalą nuo taško A iki taško B, kuriame atidaru sandorius pirkimui arba pardavimui. Aš žiūriu, ar šioje zonoje buvo reakcijų. Visada ieškau įdomių sričių, ypač tų, kuriose buvo didžiausias apyvartumas, nes būtent ten veiks dideli žaidėjai. Tačiau aš nedelsdama nesudarau sandorių šiose zonose, o pirmiausia stebiu, kaip jos reaguoja. Jei ši sritis išlaiko pozicijas, žaidėjai toliau didina pozicijas, o kaina pramuša lygį, po to jis patvirtinamas kaip palaikymo arba pasipriešinimo lygis (priklausomai nuo to, kas vyksta: pirkimas ar pardavimas), tai yra ženklas, kad judėjimas tęsis.

Jei šiose zonose kaina keičia kryptį, tai reiškia, kad didieji žaidėjai uždaro savo ankstesnes pozicijas ir atidaro priešingas. Kalbant apie pramušimus, aš neįeinu į rinką pirmojo pramušimo metu, nebent reakcija būtų labai stipri. Pirmasis pramušimas dažnai būna klaidingas arba yra manipuliacija. Paprastai aš laikiu pramušimo, o tada ieškau realaus judėjimo.

Aš stengiuosi kuo tiksliau nustatyti įėjimo kainą. Anksčiau aš dažnai įeidavau į rinką per anksti ir neturėjau pakankamai kantrybės.

Turėjau išmokti laukti reikiamo momento ir būti pasirengusi tam, kad kartais praleisiu judėjimą. Jei norite gauti gerus patvirtinimus ir didelės tikimybės sandorius, turėsite susitaikyti su tuo, kad kai kurios galimybės bus praleistos. Priešingu atveju, jei į sandorius įeisite dažniau ir rizikuosite didesnėmis sumomis, dažniau klysite.

Aš mieliau laikiu aiškios galimybės ir įeinu tik tada, kai matau aiškią reakciją mane dominančioje srityje, o ne bandau iš anksto numatyti judėjimą, neturėdama pakankamai informacijos.

K: Kokiu laiko intervalu prekiaujate?

A: 75 % mano sandorių yra skalpavimas minutės grafikuose, o likusieji – dienos sandoriai keturių valandų laiko intervale ir aukščiau. Paprastai prekiauju tose pačiose srityse, o dienos sandorius atidaruu tomis dienomis, kai rinka toliau juda ta pačia kryptimi, kaip ir mano pradinė idėja. Tačiau, jei kaina lieka diapazone ir prekiaujama arti to paties lygio, aš neatidaruu dienos sandorių, nes judėjimas nesitęsia, o tai reiškia, kad arba suveiks mano stop-loss, arba kaina nepasieks take-profit. Tokiomis dienomis geriau tinka skalpavimas.

Dienos sandoriai pagal mano strategiją vyksta tik keletą kartų per savaitę. Aš prekiauju jais, kai matau reikiamas sąlygas. Kartais aš atidaruu svingo sandorius, bet daugiausia asmeninėse sąskaitose. Didesnėse sąskaitose aš retai užsiimu svingo prekyba, o jei tai darau, tai daugiausia naftos ir žaliavų prekėmis.

K: Kaip valdote sandorius skalpinguojant?

A: Mano skalpingo sandoriuose visada yra tikslai. Anksčiau dažnai uždarydavau pozicijas iš dalies, bet laikui bėgant pradėjau atidaryti daugiau sandorių ir fiksuoti pelną nepriklausomai nuo situacijos, o viską, kas viršija tikslą, laikyti bonusu. Taigi, mano skalpavimo sandoriai

tapo tuo, ką aš vadinu „bag trades“ (sandoriai su pelno rinkiniu). Tokiems sandoriams aš apskaičiuoju tam tikrą riziką. Arba suveikia mano stop-loss ir aš išeinu, arba gaunu savo pagrindinį pelną, o viskas, kas virš jo, yra papildomas bonusas.

K: Tai reiškia, kad jūsų skalpavimo sandoriai netampa dienos sandoriais. Jūs skalpuojate diapazonų ribose, o norėdami atidaryti dienos sandorį, laukiate pramušimo, tiesa?

A: Taip, viskas teisinga. Kai kurie mano skalpavimo sandoriai iš tiesų gali peraugti į sandorius aukštesniuose laiko intervaluose, nes aš atidarau keletą pozicijų ir galiu vieną iš jų palikti atvirą ir leisti pelnui augti. Aukštesniuose laiko intervaluose aš nustatau didesnius tikslus, nes mano tikslai pagrįsti tuo, kur aš įeinu. Jei įeinu į sandorį aukštesnio laiko intervalo lygyje, nustatau didesnę tikslą, nes apimtis šiame lygyje atitinka galimo judėjimo dydį. Todėl, kaip taisyklė, jei įeinu į rinką aukštesnio laiko intervalo lygyje, stengiuosi tokius sandorius išlaikyti ilgiau, nes jie turi didesnę tikimybę pasiekti tikslą.

Pavyzdžiui, aš įeinu į dienos laiko intervalą ir laikiu, kol kaina pasieks tam tikrą lygį per dvi ar tris dienas. Artėjant prie šio lygio, kaina gali atsitraukti. Tokiu atveju aš prekiausiu skalpavimo sandoriais, fiksuodama pelną tarpiniuose judėjimuose. Aš fiksuoju dalį pelno po pradinio įėjimo, bet visada palieku dalį pozicijos atvirą, leidžiant jai pasiekti tikslą aukštesniame laiko intervale.

K: Jūsų požiūris skamba labai praktiškai: turite savo nuomonę – manote, kad kaina arba kils, arba kris – ir kol laukiate pramušimo, prekiaujate skalpavimo sandoriais ta kryptimi.

A: Teisingai. Turiu pradinį nusiteikimą, bet niekada prie jo neprisirišu. Įeinu į sandorį, kai gaunu patvirtinimą ir rinka toliau patvirtina mano sandorį. Tai buvo viena iš didžiausių

pamokų man – anksčiau per ilgai laikydavau nuostolingus sandorius. Iš dalies tai vyko dėl to, kad sandoris buvo per didelis ir man buvo sunku priimti nuostolį, jei klydau. Tada aš pradėjau sudaryti tinkamo dydžio sandorius ir man tapo lengviau įveikti prisirišimą prie sandorio ir norą visada būti teisia.

K: Iš ko uždirbate daugiau: iš skalpavimo diapazone ar iš dienos pramušimų?

A: Kai atsiranda dienos sandoriai, tai puiku, bet stabilumui užtikrinti papildau savo sąskaitą skalpavimu, ir nedideli kasdieniniai pelnai laikui bėgant dauginasi. Kai kurie prekyautojai atidaro tik sandorius su dideliu rizikos ir pelno santykiu, bet reikia suprasti, kad tokios galimybės pasitaiko rečiau nei įprastas skalpavimas su 1:1 arba 1:2 rizikos ir pelno santykiu. Taigi, jūs arba prekiaujate rečiau, bet sandoriai duoda didesnę pelną, arba prekiaujate dažniau ir palaipsniui didinate savo sąskaitos balansą. Mano strategija leidžia man daryti ir viena, ir kita, bet kai atlikau analizę, mane nustebino, kaip lygi lieka mano kapitalo kreivė, nes kasdien stabiliai papildau savo sąskaitą nedideliu pelnu.

K: Kokiais instrumentais prekiaujate?

A: Aš pradėjau nuo valiutų rinkos ir iki šiol prekiauju kai kuriomis valiutų poromis. Pradedant prekybos karjerą norisi prekiauti viskuo ir kiekvieną minutę, manydama, kad taip uždirbsi daugiau. Bet greitai supratau, kad man nepatinka lėtas pagrindinių valiutų porų judėjimas. Kurį laiką man patiko egzotiškos valiutos, tokios kaip Singapūro doleris ir Pietų Afrikos randas, dėl jų didelio volatilumo. Tačiau jų judėjimai buvo mažiau nuspėjami, be to, šios valiutos visada kotiruojamos poroje su pagrindine valiuta, tokia kaip JAV doleris ar euras. Kurį laiką man tai buvo įdomu, bet spreadai buvo milžiniški. Galiausiai aš nustojaus jais prekiauti, nes keletą kartų susidūriau su dideliu kainos nuokrypiu dėl mažo likvidumo.

Bendraudama su kitais prekytojais susidomėjau nafta ir auksu, bet juos tyriau koreliacijų su valiutomis kontekste. Kalbant apie žaliavas, šiuose rinkose cirkuliuoja didelės pinigų sumos dideliems pirkimams ir investicijoms, jos turi sklandžias bulių ir meškų tendencijas ir per metus rodo gerus pokyčius. Taigi aš pradėjau prekiauti jomis svingo prekybos formatu.

Dabar man patinka prekiauti auksu per dieną, o naftą palieku vidutinės trukmės sandoriams. Auksas yra pakankamai volatilus ir kotiruojamas poroje su JAV doleriu arba euru. Aš skiriu daug dėmesio koreliacijoms ir naudoju jas kaip divergencijos indikatorius. Paprastai aš atidarau Gold/USD ir Gold/EUR grafikus ir ieškau divergencijų tarp jų.

Klausimas: Ar jūs bandote savo strategijas su istoriniais duomenimis?

Atsakymas: Taip, man patinka tikrinti savo strategijos struktūrą ir taisykles, kad įsitikinčiau, jog jos tikrai veikia. Tai panašu į mokslinės hipotezės patikimumo tikrinimą. Aš dažnai tai darau rinkoje. Kai išmokstu kažką naujo, aš tai integruoju į savo strategiją, dirbdama su vienu elementu po kito. Aš testuoju šį elementą, kad suprasčiau jo ribas: ką jis gali ir ko negali, kada jis veikia ir kada neveikia. Naujos strategijos kūrimas reikalauja gilaus tyrimo, pagrindinių taisyklių supratimo, o tada parametrų testavimo, kad sužinotumėte, kaip juos galima patobulinti.

Ilgaamžiškumas prekyboje yra labai svarbus. Vienas iš pagrindinių dalykų, į kurį aš atkreipiu dėmesį, yra tai, kad kai sužinote daug naujo, esate linkę sudėtinginti procesus. Kartais reikia grįžti atgal ir viską supaprastinti. Kai esate naujokas, prekiaujate nežinodami ir netyčia viską sudėtinginate, bet laikui bėgant suprantate paprastų ir veiksmingų strategijų svarbą.

Po kelerių metų prekybos ir patirties įgijimo įvairiomis rinkos sąlygomis – ar tai būtų rinkimai, ar ekonominiai įvykiai, tokie kaip karai, ekonomikos augimo laikotarpiai ar infliacijos pokyčiai – pradėdame suprasti intuityviąją prekybos pusę. Suprantate, kad tam tikros strategijos gerai

veikia vienomis rinkos sąlygomis, bet yra neveiksmingos kitomis. Toks lankstumas leidžia man prekiauti įvairiomis rinkos sąlygomis, o ne laikytis kokio nors universalaus požiūrio. Tai padeda man suprasti, kada nereikia prekiauti ir reikia laukti tinkamų sąlygų, o tai pagerina rezultatus ir prisitaikymą.

K: Ar galite papasakoti apie savo perėjimą prie prekybos visą darbo dieną? Kada pajutote, kad esate pasirengusi palikti savo pagrindinį darbą?

A: Aš gaudavau atlyginimą kas dvi savaites, todėl mano pirmasis tikslas buvo uždirbti iš prekybos tiek pat, kiek uždirbdavau per dieną savo pagrindiniame darbe – tai buvo maždaug 160–200 JAV dolerių. Kai pasiekiau šį lygį, mano kitas tikslas buvo uždirbti savo dviejų savaitių atlyginimą, t. y. apie 1600–2000 JAV dolerių per savaitę. Kai supratau, kad uždirbu tokias sumas kas savaitę, tai reiškė, kad per mėnesį prekyba man atnešdavo sumą, lygią trijų mėnesių atlyginimui pagrindiniame darbe. Toliau taupiau pinigus, kiekvieną mėnesį atidedant po kelis šimtus dolerių iš kiekvieno atlyginimo į prekybos sąskaitą, palaipsniui ją didindama. Dalis lėšų buvo paimta iš santaupų, o tai leido man prekiauti dideliais kiekiais. Visus metus kaupiau pinigus, po to išėjau iš darbo. Vienintelė priežastis, dėl kurios galėjau palikti savo pagrindinį darbą, buvo ta, kad per visą šį laikotarpį aš nepaėmiau pinigų iš prekybos sąskaitos.

K: Tai tikrai geras požiūris – pirmiausia uždirbti savo dienos atlyginimą, tada dviejų savaitių atlyginimą per vieną savaitę, o ne per dvi.

A: Sudėtingiausia buvo išlikti nuosekliai valdant riziką, nes būtent čia daugelis daro klaidų. Jie pasiekia sėkmę, tampa pernelyg pasitikintys savimi ir viską praranda. Daugelis patiria didelių nuostolių, kurie ištrina jų dienos ar savaitės pajamas, bet jei tai yra kelių mėnesių pelnas – tai jau tikras neatsakingumas. Tokiais momentais žmonės dažnai praranda viską ir

pasitraukia iš prekybos. Pažįstu žmogų, kuris sukaupė 50 000 dolerių, o tada juos prarado per vieną dieną.

K: Kaip jums pavyksta to išvengti?

A: Paprastai aš rizikuju ne daugiau kaip 1 % viename sandoryje. Priklausomai nuo atvirų pozicijų skaičiaus, mano rizika viename sandoryje gali būti nuo 0,25 % iki 0,5 %. Jei kokioje nors pozicijoje jaučiuosi labai užtikrintai, galiu rizikuoti visais 1 %, bet tuo pačiu suprantu, kad jei sandoris bus nuostolingas, tą dieną turėsiu nutraukti prekybą. Dienomis, kai jaučiuosi ypač užtikrintai ir rinkos sąlygos yra palankios, galiu padidinti riziką iki 2 %, bet tai yra mano absoliutus maksimumas.

K: Kaip perėjote prie įmonės kapitalo valdymo?

A: Vienas iš grupės narių dirbo rizikos kapitalo įmonėje ir žinojo įmonę, kuri ieškojo moterų prekiautojų. Fonde buvo tik viena moteris prekiautoja, ir ji norėjo pritraukti daugiau moterų, kad įrodytų, jog mes taip pat galime tuo užsiimti, nes rinkai nesvarbu, ar esi vyras, ar moteris. Bet tai buvo ne tik moterų prekiautojų klausimas – ji norėjo įrodyti, kad į fondą galima pritraukti vertą mažmeninių prekiautojų grupę. Nepaisant mano prekybos patirties ir pasiekimų, man vis tiek teko praeiti atranką. Prekybos patirtis ir pasiekimai yra tik atspirties taškas svarstant kandidatūrą finansų valdymui. Aš visada sakau žmonėms, kad nepaisant prekybos patirties svarbos, ji nesuteikia jokių garantijų. Jums vis tiek teks praeiti atranką, kad įrodytumėte, jog jūsų prekyba atitinka ankstesnius rezultatus ir išlieka stabili. Šis procesas gali užtrukti ilgai – iki pusės metų ar net metų. Svarbiausia yra stabilumas, ir daugelis neišlaiko šio proceso, nes jis reikalauja išlaikyti rezultatus ilgą laiką.

Atranka vyko keliais etapais. Pirmą mėnesį buvo tikrinamas prekybos stabilumas – tai buvo labai griežtas testavimas, kandidatai nuolat iškrisdavo. Jei jūsų rodikliai neatitiko ankstesnių

rezultatų, jūs būdavote pašalinami. Be to, atrankoje dalyvavo tiek vyrai, tiek moterys, ir kiekviename etape buvo atrinktos ištisos grupės.

K: Ar buvo sunku pereiti nuo prekybos savo sąskaita prie septynių skaitmenų portfelio valdymo?

A: Pagrindinis prekybos fonde skirtumas – tai prioritetinis dėmesys rizikos valdymui, palyginti su mažmenine prekyba. Svarbiausia yra kapitalo apsauga. Norėdama praeiti atranką, turėjau žymiai pagerinti savo rizikos valdymą, ir tai pakeitė mano požiūrį į prekybą.

Kai valdžiau PAMM sąskaitas (kapitalo valdymas pagal procentinį paskirstymą) ir prop trading sąskaitas, jos buvo šešiaženklės. Milijoną ir daugiau pasiekiau, kai pradėjau prekiauti fonde. Kai pradėjau dirbti su septynių skaitmenų sumomis, mano rizika tapo minimali. Leistinas rizikos lygis buvo 1,5 %, tai reiškia, kad jei jį viršijate, jus iš karto pašalina. Kaip prekiautoja, aš gaudavau procentą nuo pelno. Taigi prekyba tokia sąskaita ir kapitalo dauginimas buvo laiko klausimas. Vėliau prekiauvau kitame fonde, Floridoje, kur mastas siekė septynių skaitmenų sumas. Pradėjau nuo 1 milijono dolerių, pasiekiau gerų rezultatų, tada padidinau sąskaitą iki 3 milijonų, 5 milijonų ir galiausiai iki 8 milijonų dolerių. Tačiau svarbu prisiminti, kad šis mastas buvo pasiektas per maždaug pusantrų metų.

K: Kokį pelną gavote valdydama septynių skaitmenų sąskaitą?

A: Fondui pakako 1–2 % pelno per mėnesį. Daugeliui tai atrodys per mažai, nes asmeninėse sąskaitose jie gali tiek uždirbti per vieną dieną. Tačiau svarbu suprasti, kad fonde rizika yra daug mažesnė. Taigi tokie rodikliai yra geri rezultatai, jei jūsų rizika yra tik 0,25 %. Pagrindinis tikslas – kapitalo apsauga. Asmeninėje sąskaitoje galite prisiimti didesnę riziką, bet fonde aš visada sutelkdavau dėmesį į geriausias galimybes, nes valdant didelį kapitalą negalima prekiauti neapgalvotai. Jei fonde pavykdavo stabiliai uždirbti 1–2 %

per mėnesį, to pakakdavo sąskaitai padidinti. Paprastai mano tikslas – uždirbti 6–10 % per mėnesį, bet jei uždirbate 3 % per mėnesį, jus paliks fonde visam laikui.

K: Kaip greitai jie papildė jūsų sąskaitą?

A: Pirmąją sąskaitą jie padidino gana greitai, nes aš rodžiau gerus rezultatus ir griežtai laikiausi rizikos valdymo taisyklių, o tai labai džiugino mano vadovybę.

Per mėnesį mano sąskaita išaugo nuo 1 mln. iki 3 mln. dolerių. Tačiau noriu pabrėžti, kad tai nėra įprasta praktika. Iki to momento aš praėjau keletą atrankų ir stabiliai rodžiau tokius rezultatus. Turėjau patirties ir praktikos, o tai yra svarbiausia. Fondo tikslai buvo žemesni nei mano lūkesčiai, todėl net blogiausiu mėnesiu vis tiek įvykdžiau jų reikalavimus.

K: Kodėl nusprendėte prekiauti fonde, o ne prekybos įmonėje?

A: Proprietary trading įmonė turi savo privalumų, nes jūs prekiaujate ne savo pinigais. Jūs naudojate kitų žmonių kapitalą, net jei tai yra sintetinė prekybos aplinka; svarbiausia, kad būtų išmokos. Tai internetinis modelis, o proprietary trading įmonių fizinėse sąskaitose jūs prekiaujate jų realiu kapitalu. Bet kuriuo atveju esmė yra ta pati: jūs nerizikuojate savo lėšomis. Taigi, šis variantas visada yra prieinamas, jei nuspręsiu eiti šiuo keliu. Turiu tokį patį kapitalą prekybai kaip ir prekybos įmonės, bet prekyba savo pinigais suteikia man laisvę laikytis savo strategijos.

Pavyzdžiui, daugelis prekybos įmonių turi taisykles, draudžiančias pozicijų hedžingą ir mastelio keitimą. Jos tai vadina martingeilu, nors techniškai tai nėra martingeilas, jei nepadidinate pozicijos dydžio nuostolio atveju. Daugelis dienos ir svyravimų prekiautojų padidina savo pozicijas nuostolio metu, jei tai atitinka jų strategijos taisykles, ir, mano nuomone, jei laikomasi rizikos valdymo, tai turėtų būti leidžiama. Tačiau kai kurios prekybos

įmonės riboja pozicijų skaičių iki dviejų, o aš nenoriu jaudintis, kad mane gali užblokuoti už taisyklių pažeidimą. Aš tiesiog noriu prekiauti taip, kaip man patogiu, be panašių apribojimų. Mano pagrindinės taisyklės susijusios su rizikos valdymu, o ne su techniniais sandorių vykdymo aspektais. Bendrovės teigia, kad priima visų kategorijų prekiautojus, bet iš tiesų jų taisyklės tinka ne visoms strategijoms.

K: Kokie yra jūsų mėgstamiausi prekybos įrankiai ir ištekliai?

A: Dauguma žmonių nemėgsta skaityti knygų, bet kai pradėsite studijuoti medžiagą internete, suprantate, kad galėtumėte tiesiog perskaityti vieną gerą knygą ir viską sužinoti iš karto. Grafikai aš daugiausia naudoju platformą TradingView, o pagrindinė mano platforma yra MetaTrader. Prekybai ateities sandoriais aš taip pat naudoju Sierra Charts ir NinjaTrader.

Kalbant apie fundamentalią analizę, aš naudoju MyFxBook arba ForexFactory. Turiu pažįstamą, kuris turi prieigą prie Bloomberg Terminal, ir kartais mes kartu analizuojame fundamentalius duomenis. Aš nesu daugelio prekybininkų grupių narys, bet turiu vieną ar du prekybininkus, kurie gerai išmano fundamentalią analizę, ir mes su jais keičiamės įrankiais ir ištekliais.

K: Kokį patarimą duotumėte prekybininkams, kurie nori gauti finansavimą arba prekiauti visą darbo dieną?

A: Daugiau dėmesio skirkite pažangai, o ne rezultatams. Žmonės orientuojasi tik į galutinį rezultatą, nesvarbu, kaip jie jį pasiekė, ir ignoruoja svarbias detales. Būtent todėl aš pabrėžiu klaidas, kurias daro prekiautojai – jie mato galutinį tikslą, bet neanalizuoja, kaip jį pasiekė. Pavyzdžiui, jei turite strategiją, gera prekybos diena apibrėžiama ne pelnu ar nuostoliu, o tuo, kaip laikėtės savo strategijos. Daugelis vertina dieną tik pagal tai, kiek

pelno ar nuostolių jie gavo. Bet jei atidarėte netinkamus sandorius, kurie prieštaravo jūsų strategijai, ir jums tiesiog pasisekė, tai ta diena nebuvo sėkminga. Tai tik formuoja blogus įpročius, kurie prieštarauja teisingam prekybos būdai. Jūsų pažangos vertinimas ir disciplinos laikymasis pagal strategiją yra labai svarbūs.

Dar vienas patarimas – dirbkite su vienu aspektu vienu metu. Kai mokiausi, buvau sutelkusi dėmesį į vieną dalyką. Žmonės per daug apsikrauna, bandydami iš karto išmokti viską. Pavyzdžiui, kai mokiausi rizikos valdymo, sutelkiau dėmesį tik į tai. Tada pereidavau prie orderių pateikimo ir likvidumo parametrų – kiekvieną temą nagrinėjau atskirai. Toks požiūris padaro procesą mažiau sudėtingą ir lengviau valdomą.

K: Pradžioje minėjote, kad turite griežtas prekybos taisykles ir sritis, kuriose sau leidžiate daugiau lankstumo. Iš ko susideda jūsų griežtos taisyklės?

A: Mano griežtos taisyklės:

- Kada aš prekiauju
- Kokiais instrumentais aš prekiauju
- Kokie yra mano įėjimo parametrai

Aš iš principo nesivaikau kainos. Grafike pažymiu zonas, kuriose ieškau įėjimo. Jei aš siekiu kainos, man prasideda problemos. Kalbant apie kintamuosius, tai yra mano pozicijos dydis. Todėl aš kalbu apie rizikos diapazoną – jis priklauso nuo to, kiek man atrodo tikėtinas judėjimas. Aš ramiai įeinu į mažiau tikėtiną sandorį mažesniu dydžiu, užuot visiškai jį praleidusi. Tuo pačiu metu, jei jaučiu, kad sandoris man netinka, ir jį praleidžiu, man tai taip pat tinka.

K: Ką darote, jei sandoris eina prieš jus? Laikotės savo stopo ar bandote pataisyti poziciją?

A: Tai priklauso nuo to, kiek sandoris eina prieš mane. Kadangi aš paprastai įeinu į zonas su dideliu likvidumu, jei mano sandoris tampa negaliojantis, tai galima pastebėti gana greitai. Svingo sandoriuose, kuriuose palieku daugiau manevro erdvės, aš padidinu poziciją, kai vėl matau patvirtinimą. Bet jei sandoris visiškai eina prieš mane, aš nepadidinu pozicijos. Tokiu atveju aš leidžiu stop loss atlikti savo darbą.

K: Ar jūs padidinate savo pozicijas korekcijose ar naujuose pramušimuose?

A: Korekcijose, bet ieškau reakcijos į pramušimus. Korekcijose man reikia pamatyti didelio apimties impulsą šioje zonoje, o tada judėjimo tęsimąsi, palyginti su ankstesniu maksimumu ar minimumu.

K: Jūsų nuomone, koks turėtų būti pagrindinis sėkmingo prekiautojo įgūdis?

A: Iš pirmo žvilgsnio tai paprastas klausimas, bet iš tiesų taip nėra. Sakyčiau, kad labiausiai paplitusi savybė, kurią pastebėjau visų prekiautojų, yra atkaklumas. Mūsų stiliai – nuo svingo prekybos iki skalpavimo – turi skirtingų privalumų, bet nepriklausomai nuo prekybos stiliaus, visi prekiautojai, kuriuos pažįstu, yra labai atkaklūs. Visi mes patyrėme rimtų nuostolių ar seriją nuostolingų sandorių. Po tokių įvykių kai kurie pasitraukia iš rinkos, o kiti toliau prekiauja. Reikia mokėti matyti platesnį vaizdą ir neleisti, kad smulkios nesėkmės išmuštų jus iš vėžių. Prekyboje neišvengiamai bus sudėtingų laikotarpių – tai neišvengiama. Arba turite tikslą, kuris yra didesnis už jus pačius, ir matote toliau už šių sudėtingų momentų, išmokstate pamokas ir išliekate tvirti, arba leidžiate nesėkmėms jus palaužti ir pereinate į kitą sritį.

K: Kadangi jau kalbame apie nesėkmingus sandorius, koks buvo jūsų blogiausias sandoris?

A: Mano blogiausias sandoris ir geriausias sandoris buvo susiję su auksu, ir abu įvyko per pirmuosius vienerius ar dvejus mano prekybos metus.

Blogiausias sandoris buvo susijęs su mano nedideliu sąskaitos likučiu. Aš ne visada vertinu savo didžiausią nuostolį absoliučia suma – aš vertinu jį procentais nuo sąskaitos dydžio. Aš padariau klaidą, laiku neuždarydama nuostolingą sandorio ir laikydamasi savo išankstinio požiūrio. Ši patirtis paskatino mane sukurti vieną iš savo prekybos taisyklių.

Kai žmonės mato istorinio maksimumo ar minimumo pramušimą, jie dažnai mano, kad bus **trendo apsisukimas**, ir atidaro sandorį prieš stiprų judėjimą. Jie toliau laikosi savo idėjos, manydami, kad bet kokia žvakė jų kryptimi yra geras ženklas.

Jie gali išlaikyti nuostolingą poziciją, tikėdamiesi, kad kaina apsisuks, arba netgi ją padidinti, bet ar rinkta tikrai apsisuks? Aš pamačiau vieną meškos žvakę ir toliau laikiausi savo pozicijos, o tai lėmė didžiausią mano nuostolį, nes aš nepripažinau savo klaidos. Aš tiesiog leidau kainai judėti prieš mane, kol nuostolis sunaikino didelę dalį mano sąskaitos. Sąskaita buvo nedidelė, bet aš ją kaupiau ilgai ir galiausiai praradau mėnesius sunkaus darbo – tai buvo labai nemalonu.

Taigi aš susikūriau taisyklę: rinkta kiekvieną dieną pasiekia naujus maksimumus ir minimumus, todėl sandorius reikia sudaryti remiantis kitais patvirtinimais. Aš prekiauju didelio apimties zonose, paklausos ir pasiūlos lygiuose, taip pat ankstesnių maksimumų ir minimumų lygiuose, bet ne taip, kaip anksčiau. Anksčiau aš pasikliaudavau tik vienu lūkesčiu. Dabar aš naudoju „jei – tai“ logiką. Jei rinkta daro „tai“, aš darau „tai“. Daugelis mano prekybos taisyklių yra pagrįstos būtent šiuo principu.

Mano geriausia diena taip pat buvo susijusi su svyruojančiu sandoriu su auksu vieno iš stiprių bulių judėjimų metu. Aš išlaikiau poziciją keletą mėnesių, ir ji man atnešė didžiulį pelną.

K: Kaip jums pakako kantrybės išlaikyti sandorį taip ilgai, jei jūsų stilius yra dienos prekyba? Ar perkėlei savo stop-loss?

A: Aš nusistačiau tikslinę zoną aukštesniame laiko intervale ir norėjau, kad kaina ją pasiektų. Kai kaina augo, aš dalinai fiksavau pelną ir pridėjau naujas pozicijas, nes naudojau likvidumo zonas. Kai šios zonos pasiteisino ir impulsas tęsėsi, aš atidariau naujus sandorius. Didelis pelnas buvo gautas būtent iš visų šių pozicijų kartu, o ne tik iš pradinio sandorio. Galų gale tai buvo mano ilgiausias ir vienas pelningiausių sandorių.

Klausimas: Ar manote, kad kaip moteris turite pranašumą prekyboje?

Atsakymas: Manau, kad tai man padeda. Labai pasitikiu savo intuicija ir manau, kad prekiautojo intuiciją galima ugdyti nepriklausomai nuo lyties. Pasitikiu savo intuicija, nes dažnai priimu sprendimus remdamasi ja. Ji padeda man greitai reaguoti į daugelį sandorių, nes šiuos modelius mačiau daugybę kartų – kasdien septynerius metus. Tai leido man labiau pasitikėti savimi prekyboje nei anksčiau.

ALICE PREKYBOS PATARIMAI

1. Suplanuokite biudžetą, kad galėtumėte pereiti prie visos darbo dienos prekybos.

Jei norite pereiti nuo ne visos darbo dienos prie visos darbo dienos prekybos, nustatykite tikslus, remdamiesi savo dabartinėmis pajamomis. Pirmiausia siekite uždirbti prekyboje tiek pat, kiek ir pagrindiniame darbe. Kai tai pavyks pasiekti, pabandykite stabiliai uždirbti per

savaite sumą, lygią dviejų savaitių pajamoms. Prekiaudami kaupkite pelną, į prekybos sąskaitą įnešdami dalį savo darbo pajamų ir reinvestuodami gautą pelną. Neišimkite lėšų, kad jūsų sąskaita galėtų augti. Laikydami tokios disciplinuotos strategijos, galėsite ugdyti įgūdžius ir susikurti finansinę atsargą, kad galėtumėte patogiai pereiti prie prekybos visą darbo dieną.

2. Laikykite kapitalo kreivę lygią, prekiaudami sandoriais, kurių rizikos ir pelno santykis yra 1:1, kol laukiate pelningesnių galimybių.

Sandoriai su dideliu rizikos ir pelno santykiu gali duoti gerą pelną, bet jie pasitaiko rečiau nei paprasti skalpavimo sandoriai su rizikos ir pelno santykiu 1:1 arba 1:2. Alice metodas yra kaupti nedidelius, bet reguliarius pelnus, kurie laikui bėgant dauginasi, padėdami išlaikyti stabilų kapitalo kreivės augimą. Be to, ji prekiauja proveržio sandoriais dideliais laiko intervalais, pagrįstais dideliais apimtimis, o tarpais spekuliuoja šiais judėjimais. Toks subalansuotas požiūris padeda jai padaryti kapitalo kreivę sklandžią ir nuolat augančią.

3. Tobulinkite po vieną savo prekybos strategijos elementą

Neperkraukite savęs, bandydami išmokyti viską iš karto. Susikoncentruokite į vieno prekybos strategijos elemento tobulinimą. Pavyzdžiui, pirmiausia dirbkite su rizikos valdymu, o tada pereikite prie kitų aspektų, pavyzdžiui, orderių pateikimo ar likvidumo parametrų. Toks požiūris padaro mokymosi procesą labiau valdomą.

Siekite pažangos, o ne greitų rezultatų. Daugelis prekiautojų susikoncentruoja į galutinius skaičius, nesuvokdami, kaip jie buvo pasiekti. Sėkminga prekybos diena – tai ne tik pelno gavimas, bet ir savo strategijos laikymasis. Jei jums pavyko uždirbti, pažeidžiant savo sistemos taisykles, tai nelaikoma gera diena, nes formuoja žalingus įpročius.

Norėdami pasiekti ilgalaikę sėkmę prekyboje, nuolat analizuokite savo pasiekimus ir laikykitės disciplinos.

14 SKYRIUS

Matthew Miller

Matthew Miller, plačiai žinomas kaip Trades by Matt, yra vienas iš populiariausių prop prekiautojų. 18 metų jis pradėjo prekiauti nebrangiomis akcijomis, po kelerių metų perėjo prie kriptovaliutų, o nuo 2019 m. prekiauja ateities sandoriais prop prekybos įmonėse, per 85 prekybos dienas uždirbdamas daugiau nei 309 000 JAV dolerių.

Matto prekybos filosofija pagrįsta vieno instrumento – Nasdaq ateities sandorių – visišku įvaldymu iki tokio lygio, kad sandoriai tampa beveik instinktyvūs. Jo požiūris orientuotas į tikslumą ir meistriškumą. Jis greitai suprato, kaip svarbu laikytis prekybos įmonių taisyklių, ir sukūrė patikimą strategiją, pagrįstą drausme.

Mattas prekiauja skalpavimo sandoriais, siekdamas 10 punktų. Jo mėgstamiausia prekybos sąranka – pradinio balanso (Initial Balance) maksimumo (IBH) arba minimumo (IBL) pramušimas su patvirtinimu. Jo nuomone, ideali (A+) sąranka susideda iš pradinio balanso pramušimo ir pakartotinio testo, minutiniame grafike turi susidaryti „plaktukas“, tuo pačiu metu staigiai pakyla Delta – indikatorius, rodantis rinkos pirkimų ir pardavimų pokyčius.

Matto filosofija yra paprasta, bet veiksminga: smūgiuok, pelnyk taškus ir lauk kito žaidimo. Jis lygina savo strategiją su duonos trupinių rinkimu, suprasdamas, kad rinka visada suteiks naujų galimybių. Toks disciplinuotas požiūris tapo jo sėkmės ir populiarumo prekybos bendruomenėje raktu.

K: Ar susidomėjote finansais mokykloje?

A: Aš studijavau tiekimo grandinės valdymo fakultete. Maniau, kad noriu studijuoti finansus, todėl užsirašiau į įvadinį kursą, bet jis man nepatiko. Maniau, kad finansai susiję tik su akcijomis, bet greitai supratau, kad jie apima daugelį kitų sričių. Vėliau turėjome įvadinį verslo kursą, į kurį atvyko pranešėjai iš įvairių sričių ir papasakojo apie savo profesijas, kad padėtų mums nuspręsti, kuo norime užsiimti.

Vienas iš jų vadovavo tarptautinei kosminės stoties tiekimo grandinei „Boeing“ kompanijoje – tai mane sužavėjo. Aš visada domėjausi lėktuvais (ne kosmosu, o būtent lėktuvais), ir šis darbas man atrodė neįtikėtinai įdomus. Sužinojau, kad tiekimo grandinių valdymas apima finansus, logistiką, sandėliavimą – iš esmės visi materialiniai verslo aspektai turi tiekimo grandines. Tai buvo puiki sritis, nes galėjau išmokti visus verslo aspektus. Be to, Baylor universitete ši specialybė po baigimo turėjo aukščiausią atlyginimų lygį ir 99 % garantiją įsidarbinti. Man reikėjo darbo ir gerų pinigų, todėl pasirinkau šį kelią.

V: Ne visi studentai taip sąmoningai renkasi karjerą, orientuodamiesi į dideles pajamas ir garantuotą įdarbinimą. Kaip manote, ar šis požiūris turėjo įtakos jūsų prekybai, kur jūs taip pat norite būti kuo labiau užtikrintas sandoriuose?

A: Manau, kad taip. Juokinga, kad jūs apie tai užsiminėte. Vakar su žmona užsukome į „In-N-Out“ pieno kokteilio, ir aš prisiminiau, kaip mokyklos laikais bandžiau ten įsidarbinti. Aš visada dirbau, pradedant nuo vyresniųjų klasių. Tuo metu dirbau „Best Buy“ už 8 dolerius per valandą, o „In-N-Out“ siūlė 15 dolerių per valandą. Aš pagalvojau: „Kodėl gi neperėjus ten ir neuždirbant daugiau?“ Mano žmona mano, kad tai yra beprotiška – galvoti apie pajamas, būnant moksleiviu. Bet aš jai atsakiau: „Na, aš tiesiog buvau vargšas“.

Klausimas: Ar jūsų tėvai įdiegė jums stiprų darbštumą?

A: Tam tikru mastu taip. Turėjau gerą auklėjimą, ir tėvai tikrai įdiegė man pinigų vertės supratimą. Mano tėvas yra pastorius, todėl mes gyvenome pakankamai gerai, bet aš nevažiudavau į vasaros stovyklas ar panašius dalykus. Jei ko nors norėjau, turėjau tai nusipirkti už savo pinigų. Nuo vaikystės supratau dolerio vertę – tiek taupymo, tiek išlaidų atžvilgiu.

Aš pradėjau dirbti labai anksti – vyresnėse mokyklos klasėse nešiojau skrajutes su reklama mano krikštėvio stogų dengimo kompanijos. Visą vasarą prakaitavau po kaitria saule dėl kelių šimtų dolerių, todėl nesiruošiau jų išleisti bet kam.

V: Ar jūsų supratimas apie pinigų vertę ir tai, kaip sunku juos uždirbti, turėjo įtakos tam, kaip valdote savo sandorius ir riziką?

A: Manau, kad taip. Kai tik pradėjau prekiauti, susidomėjau kriptovaliutomis. Ilgą laiką prekiauvau pigiomis akcijomis. Tai buvo sunku pavadinti prekyba – aš visiškai nesupratau, ką darau, ir nebandžiau to išsiaiškinti. Aš rimtai užsiėmiau kriptovaliutų prekyba, nes tuomet atrodė, kad uždirbti pinigų yra lengva.

Sąžiningai sakant, tuo metu tikrai buvo galima uždirbti beveik be investicijų. Aš pagalvojau: „500 dolerių per dieną – tai daugiau, nei aš uždirbu savo dabartiniame darbe, ir aš juos uždirbau per 15 minučių. Man tai patinka. Kaip man tai pakartoti ir kokį metodą taikyti?“

Žinoma, šis kelias yra cikliškas: pradedi prekiauti mažomis sumomis, tada pereini prie didelių. Tada tampi pernelyg pasitikintis savimi, manydamas, kad didelės sumos bus visada. Tada rinka tave smarkiai sudaužo ir pastato į vietą, ir galiausiai tu vėl pradedi suvokti tikrąją pinigų vertę.

K: Kaip pradėjai prekiauti?

A: Kai man suėjo 18 metų, mes su draugu atsisiuntėme Robinhood programėlę, nes norėjau, kad pinigai dirbtų man. Girdėjau, kad akcijų rinka gali tai užtikrinti, todėl nusipirkau GoPro akciją tiesiog jos aukščiausiam taške, už maždaug 90 dolerių, ir ji iš karto per keletą dienų nukrito 20 dolerių. Aš nusipirkau tik vieną akciją, bet praradau pinigus ir ją pardaviau. Tačiau tai pažadino mano susidomėjimą: supratau, kad galima pirkti ir parduoti akcijas. Tada pradėjau gilintis į šią temą ir sužinojau apie dienos prekybą. Google paprastai siūlo pigias akcijas, ir jos man atrodė idealios prekybai, nes aš beveik neturėjau pinigų. Bet netrukus atradau tamsiąją šių pigių akcijų pusę – manipuliacijas, „pumpavimą ir išmetimą“ ir visa kita.

Klausimas: Tuo metu mokėtės koledže?

O: Taip. Aš investavau po kelis šimtus dolerių ir bandžiau padidinti kapitalą. Kartais man pavykdavo, bet tada aš viską prarasdavau. Mane nuolat ribojo PDT taisyklė [Pattern Day Trader – apribojimas dienos prekybininkams JAV]. Taip praėjo pirmieji studijų koledže metai. Tada aš vėl grįžau prie akcijų prekybos. Aš pradėjau prekiauti Nvidia akcijomis kartu su kolega, o tada draugas man papasakojo apie kriptovaliutą. Tada aš perėjau į kriptovaliutų pasaulį, bet tai buvo sunku pavadinti prekyba – aš tiesiog bandžiau suprasti, kaip tai veikia. Turėjau draugą, kuris prekiaudamas uždirbdavo 5 000–10 000 dolerių per mėnesį, ir aš nesupratau, kaip jis tai daro. Maniau, kad galėsiu 100 dolerių paversti 5000 dolerių, bet tai, žinoma, buvo toli nuo realybės.

K: Kokius tyrimus atlikote tuo metu?

A: Aš pradėjau naudoti YouTube kaip mokymosi platformą prekybos tema. Dažniausiai skaitydavau atsitiktinius forumus Reddit arba straipsnius apie tai, kas šiuo metu brangsta, atidarydavau sandorį, o tada kaina krisdavo. Apie StockTwits sužinojau tik baigęs koledžą – ši platforma man labai padėjo tirti akcijų rinką.

K: Kaip rasdavote laiko prekybai ir darbui tiekimo grandinių valdymo srityje?

A: Dirbau programinės įrangos analitiku kompanijoje, kuri kūrė programinę įrangą. Buvau tarpininkas tarp verslo skyriaus, operacijų skyriaus ir kūrėjų. Mano darbas buvo suprasti verslo poreikius, o tada kartu su programuotojais kurti sprendimus.

Kalbant apie laiką, tuomet prekiauti kriptovaliuta buvo lengviau, nes nebuvo tokio beprotiško monetų skaičiaus kaip dabar – daugiausia tai buvo Bitcoin, Ethereum ir Litecoin. Aš prekiauvau Bitmex biržoje (kuri dabar yra uždrausta JAV) ir šiek tiek Binance. Aš operavau nedidelėmis sumomis, bet kriptovaliuta buvo galima prekiauti labai mažomis dalimis. Tuomet aš nežinojau apie demo prekybą ir nesu tikras, ar ji apskritai buvo kriptovaliutų rinkoje. Viską, ką išmokau, taikiau savo sąskaitose, bet prekiauvau tokiomis mažomis dalimis, kad rizika buvo minimali. Aš atsikeldavau ir prekiaudavau.

Tuo metu mano būsimą žmoną ir aš gyvenome toli vienas nuo kito, o San Antonijuje aš neturėjau draugų. Aš keldavausi anksti ryte, kad prekiauti arba studijuoti prekybą YouTube – ypač palaikymo ir pasipriešinimo lygius. Aš braižydavau grafikus, tada grįždavau namo pietums, kad vėl šiek tiek paprekiuoti, o po darbo prekiaudavau visą naktį. Mano YouTube kanale galite rasti senus vaizdo įrašus, įrašytus prieš 7–8 metus, kuriuose aš, vilkėdamas kostiumą ir kaklaraištį, per pietų pertrauką pasakoju apie techninę analizę, o tada vėl einu į darbą.

V: Tuo metu buvai labai įsitraukęs į prekybą?

A: Taip, buvau tuo apsėstas. Aš labai ją mylėjau. Būtent tada aš atradau savo tikrąją aistrą, nes gyvenau ja, kvėpavau ja, miegojau su mintimis apie ją – tai buvo tai, kuo aš norėjau užsiimti. Tuo metu daug žmonių uždirbo beprotiškus pinigus iš kriptovaliutos, ir aš prisijungiau prie grupės Discord, kad geriau tai suprasčiau. Mačiau, kaip žmonės uždirba

milžiniškus pinigus, ir supratau, kad nors pinigai savaime yra patrauklūs, mane labiausiai traukė nuolatinis įvairių problemų sprendimas. Mano smegenys mėgsta spręsti užduotis, o bandymas tai suprasti ir uždirbti pinigus buvo idealus derinys.

Aš paverčiau kelis šimtus dolerių į 10 000 dolerių ir išleidau juos pirmojo vestuvinio žiedo pirkimui savo žmonai (vėliau mes jį atnaujinome). Tuo metu viskas buvo perkama už kriptovaliutą, ir dabar tai yra linksma istorija, kuria galima pasidalinti.

Klausimas: Tai reiškia, kad jūs pradėjote nuo kelių šimtų dolerių ir padidinote juos iki 10 000 dolerių. Ar prekybos metu papildėte savo sąskaitą pinigais?

A: Ne, niekada. Ir aš tai daugiausia priskiriu sėkmei. Aš pradėjau prekiauti kriptovaliuta prieš pat didelį kainų šuolį, todėl man nereikėjo daug pastangų. Aš naudojau svertą, įėjau į ilgą poziciją ir tiesiog plaukiau šia banga, uždirbdamas daug pinigų. Buvau nusiteikęs tik augimui ir buvau giliai pasinėręs į kriptovaliutų pasaulį. Tuo metu tai nereikalavo didelių įgūdžių, skirtingai nei dabar prekiaujant ateities sandoriais. Tuomet rinkta tiesiog „augo ir augo“.

Klausimas: Ar pirkote ir laikėte, ar dažnai prekiavote, įeidami į sandorius ir iš jų išeidami?

A: Aš nuolat įeidavau į sandorius ir iš jų išeidavau. Manau, galėčiau uždirbti daug daugiau, jei tiesiog laikyčiau pozicijas, bet sverto naudojimas neleido to daryti. Tuo laikotarpiu susipažinau su skalpavimo koncepcija.

K: Kai užsiiminėjote skalpavimu, ar turėjote išėjimo strategiją ar pelno tikslą?

A: Tiksliai nepamenu – tai buvo prieš septynerius metus. Žinau, kad tada daug prekiauvau naudodamas DOM [depth of market – rinkos gylis]. Bitmex birža buvo žinoma dėl griežtų manipuliacijų – kažkas pateikdavo didžiulį pardavimo užsakymą, priversdamas visus manyti, kad kaina kris, o tada jį pašalindavo, ir kaina šoktelėdavo. Aš pats tuo neužsiiminėjau, bet pasinaudodavau tokiais judesiais. Prekiaudavau klasikiniiais palaikymo ir pasipriešinimo lygiais, pirkdamas korekcijose iki palaikymo lygių, laukdamas manipuliacijų. Paprastai paimdavau porą šimtų dolerių pelno ir uždarydavau sandorį. Tuomet tai buvo grynas prekybos verslas, atnešantis man gerą pelną.

V: Kodėl palikote kriptovaliutų prekybą? Ar iš karto perėjote į Nasdaq?

A: Maždaug 2018 m. aš pakeičiau darbą ir pradėjau užsiimti konsultavimu. Buvau atsarginis darbuotojas, tai yra nedalyvavau jokiuose projektuose, todėl turėjau daug laisvo laiko, ypač atsižvelgiant į tai, kad mano bosas buvo Virdžinijoje. Aš atlikdavau savo darbą, bet nebuvo geriausias darbuotojas. Tuo metu aš jau aktyviai prekiauvau – 8 valandas per dieną prekiauvau darbe, taip pat ryte ir vakare. Tai tapo tikra manija.

Kai Bitmex tapo neteisėtas JAV, man tai buvo nerimą keliantis signalas. Aš nenorėjau užsiimti kažkuo neteisėtu. Pradėjau ieškoti alternatyvų su panašia volatilumu ir kredito svertu, veikiančių be VPN. Man nepatiko apribojimas (PDT taisyklė) akcijų rinkoje, taip pat būtinybė naudoti skenerius. Būtent todėl man patiko kriptovaliuta: galėjau kasdien prekiauti tais pačiais aktyvais – daugiausia bitkoinais – ir tiksliai žinoti, kokių sąrankų man reikia, nenaudodamas skenerių.

2018 m. gruodžio pabaigoje sužinojau apie ateities sandorius ir iš karto atidariau sąskaitą. Tuomet nežinojau apie demo prekybą ir jau pirmą dieną uždirbau 1000 dolerių, apie tai nufilmavau vaizdo įrašą YouTube. Tai buvo būtent tai, ko man reikėjo – reguliuojama,

centralizuota rinka, kurioje kiekvieną dieną galėjau prekiauti tais pačiais instrumentais. Fjūčersai visada yra judėjime, nes jie pagrįsti indeksais ir turi didelę kredito svertą.

Klausimas: Kiek pinigų turėjote sąskaitoje fjūčersų prekybai?

Atsakymas: Tiksliai nepamenu, bet kažkur nuo 2 000 iki 5 000 JAV dolerių. Tuomet nežinojau, kad prekybai ateities sandoriais reikia daugiau pinigų sąskaitoje. Kai pamačiau maržinius reikalavimus brokerio svetainėje, pamaniau, kad galima prekiauti su minimaliu sumos dydžiu. Neturėjau mentorių, kurie man būtų patarę, kad čia reikia daugiau lėšų – manevro erdvės. Be to, aš buvau toli gražu ne turtingas. Ne tai, kad visiškai be pinigų, bet investuoti į kažką 20 000 dolerių, tai yra didelę dalį savo santaupų, man atrodė neprotinga. Supratau, kad kvaila investuoti daug pinigų į tai, ką tik pradėjau suprasti.

V: Jūs esate labai atsargus investicijų atžvilgiu, bet agresyvus prekyboje?

A: Taip, ir tai iš dalies susiję su mano patirtimi kriptovaliutų prekyboje. Mačiau, kaip daugelis projektų buvo uždaryti, o žmonės prarado savo pinigus biržose, kurios staiga išnyko. Aš investuoju tik tiek pinigų, kuriuos galiu prarasti – dėl savo klaidų ar kokių nors išorinių veiksnių. Aš nenoriu investuoti visų savo santaupų. Mačiau, kaip žmonės prarado viską, ir niekada nenorėjau atsidurti tokioje situacijoje.

Kalbant apie prekybą, dabar viskas yra kitaip, bet tada maniau, kad galiu prekiauti agresyviai, nes suprantu riziką. Jei atsidurdavau situacijoje, kai man buvo gyvybiškai svarbu gauti pelną – ne tam, kad sumokėčiau nuomą, o tam, kad išvengčiau didelio smūgio savo sąskaitai – laukdavau idealios akimirkos ir agresyviai vykdavau savo sandorį. Toks požiūris padėdavo man išvengti pernelyg didelės rizikos, bet tuo pačiu leisdavo veikti agresyviau, nes mano smegenys dirbdavo maksimalaus susikaupimo sąlygomis. Aš ne tik paspaudžiau „pirkti“ ir išėjau – jei sudariau sandorį, tai buvau visiškai į jį įsitraukęs.

V: Atrodo, kad nuo pat pradžių buvote trumpalaikių judėjimų orientuotas dienos prekiautojas?

O: Taip buvo visada. Bandžiau prekiauti ilgalaikiu, svingo prekybos stiliumi, bet tai niekada nedavė rezultatų. Aš tiesiog žinau, kad pagal savo prigimtį esu skalperis.

V: Ar galite papasakoti, kokią strategiją naudojote prekiaudamas Nasdaq ir kaip prie jos priėjote?

A: Kai pradėjau prekiauti ateities sandoriais, susipažinau su puikiais žmonėmis Discord. Mes bendravome vaizdo pokalbiais aštuonias valandas per dieną, diskutavome ir bandėme įvairias strategijas. Mes nuolat ieškojome būdų, kaip gauti papildomą pranašumą, ir eksperimentavome su naujais metodais.

Šio proceso istorija yra mano YouTube kanale. Aš bandžiau Renko grafikus, slenkamuosius vidurkius, apsisukimo taškus, MACD [slankiųjų vidurkių konvergenciją ir divergenciją], švarius grafikus, Price Action prekybą ir netgi naudoju DOM [rinkos stiklinę]. Aš perėjau visus šiuos etapus.

Strategijos, kurias naudoju dabar, jau seniai tapo mano metodo dalimi, bet aš ir toliau pridėdau naujų elementų. Kiekvienas mano prekybos kelio etapas truko kelis mėnesius, ir iš kiekvieno aš išmokau bent vieną naudingą dalyką, kurį naudoju iki šiol. Aš išsaugojau viską, kas vertinga, ir atmečiau tai, kas nereikalinga.

Klausimas: Tai reiškia, kad jūs turėjote vaizdo ryšį su savo prekybos draugais, kad galėtumėte aptarti sandorius?

A: Maždaug taip. Tai nebuvo profesionali platforma, bet apskritai mes pasitikėjome vieni kitais. Visi turėjome vieną tikslą: uždirbti daug pinigų rinkoje. Supratome, kad mąstome skirtingai, todėl keitėmės idėjomis ir jas išbandydavome. Akivaizdu, kad trys galvos geriau nei viena, o dešimt – dar geriau. Mes teikėme vieni kitiems grįžtamąjį ryšį, įkvėpėme ir atlikome savo tyrimus. Dėka šių vaikinų sužinojau apie Delta indikatorius. Vienas iš jų jį atrado, mes visi pradėjome jį naudoti savo prekyboje, ir man jis tikrai patiko. Kiekvieną dieną mes kartu tobulinome savo įgūdžius rinkoje.

Gera prisimenu skambučius rinkos atidarymo metu, kai kas nors sakydavo: „Aš sudariau sandorį“, „Aš išėjau iš sandorio“ ir pan. Mes darėme ekrano kopijas ir jas aptardavome po prekybos. Turiu netgi įrašus, kur vaikinai bendravo pokalbių kambaryje, kol aš buvau darbe. Sąžiningai sakant, nebuvau geriausias darbuotojas. Tuomet nesuvokiau, kad jei šiek tiek nukreipsiu dėmesį nuo prekybos, prekybos rezultatai bus geresni. Per didelis susikonzentravimas į kiekvieną kainos pokytį yra bloga strategija.

Klausimas: Kodėl pradėjote transliuoti savo prekybą?

Atsakymas: Savo YouTube kanalą pradėjau dar pačioje pradžioje. Iš pradžių tai buvo tiesiog dienoraštis, kuriame užrašydavau tai, ką sužinodavau. Aš pasinaudodavau kitais kanalais, kurie buvo vedami žurnalo stiliumi, nors dabar jau neprisimenu, kaip jie vadinosi. Ir pagalvojau: kodėl man nepadarius to paties? Juk jei mano turinys kam nors bus naudingas, tai bus puiku.

Laikui bėgant, dienoraščio stiliaus kanalo vedimas tapo būdu rasti bendraminčių. Rasti prekiautojus realiame gyvenime yra labai sunku. Aš retai susitikdavau su jais asmeniškai, todėl naudodavausi internetine bendruomene ir vaizdo įrašais, kad surasčiau naujų žmonių ir generuočiau idėjas.

Mano tikslas tada ir dabar – uždirbti daugiau pinigų prekiaujant. Štai kodėl aš tai darau ir toliau. Galite sutikti tūkstantį blogų kontaktų, bet jei rasite bent vieną žmogų, kuris šiek tiek pakeis jūsų gyvenimą, tai bus verta.

Klausimas: Papasakokite apie savo prekybos strategiją. Kadangi prekiaujate tik Nasdaq ateities sandoriais, kokį laiko intervalą dažniausiai naudojate?

A: Kartais aš prekiauju naftos ateities sandoriais. Aš neprekiuju S&P ateities sandoriais – visada apie tai galvoju ir noriu išbandyti, nes jais prekiauja visi patyrę prekiautojai, bet kai bandau kartą per metus ar dvejus, greitai suprantu, kad tai ne man. Galima sakyti, kad 99 % (galbūt net šiek tiek daugiau – 99,5 %) visų mano sandorių yra sandoriai Nasdaq biržoje.

Kai kiekvieną dieną koncentruojatės į vieną instrumentą, pradate suprasti, kaip jis juda, kokie yra jo tipiniai svyravimai, kaip jį veikia naujienos, kada geriau neįeiti į rinką, kaip apskaičiuoti pozicijos dydį ir atsižvelgti į pelną ir nuostolius. Visa tai tampa antra prigimtimi. Tai daug paprasčiau nei kiekvieną kartą išsiaiškinti, kokia yra skirtingų instrumentų kainos vertė. Nasdaq atveju aš tiesiog žinau, kad viena vertė lygi 5 doleriams – ir viskas. Toks požiūris žymiai sumažina stresą ir emocinę įtampą. Man nereikia skenerio ar kelių grafikų su skirtingais indeksais – aš tiesiog prekiauju Nasdaq.

Kalbant apie laiko intervalus, aš naudoju 5 minučių, 1 minutės ir 22 tikų grafikus. Bendram vaizdui turiu atidarytą 30 minučių grafiką, bet jis tiesiog užima vietą – aš juo aktyviai neprekiuju.

K: Kada prasideda jūsų prekybos diena?

A: Aš neprekiāju nakties sesijoje. Aš prisijungiu prie sistemos 08:30 val. centrinio laiko, bet per pirmąsias 15 minučių neatidaru sandorių. Per šiuos metus aš dažnai nudegdavau dėl to. Prekyba atidarymo metu sukelia man keistą psichologinę būseną, nes ji gali arba nustatyti puikų toną visai dienai, arba iš karto ją sugadinti dėl didelio volatilumo. Buvo daug atvejų, kai džiaugiausi uždirbęs 1000 dolerių per 15 minučių, bet buvo ir momentų, kai atsidurdavau nuostolyje ir klausdavau savęs: „Kodėl aš tai padariau? Man dar liko 7,5 valandos prekybos, o aš jau praradau pinigus dėl pernelyg agresyvaus elgesio per pirmąsias 5 minutes“.

Todėl aš sau nustačiau taisyklę: sesijos atidarymo metu aš tiesiog analizuojau volatilumą, kad suprasčiau, koku tempu vyks artėjanti prekybos diena. Stengiuosi nustatyti, kokioje aplinkoje yra rinka: stiprioje tendencijoje, plokščioje, formuoja V formos dugną ir pan. Per pirmąsias 15 minučių aš disciplinuotai stebiu rinką ir neatidaru sandorių.

Klausimas: Kiek laiko jums prireikė, kad sugalvotumėte šią taisyklę?

A: Per daug: turbūt dvejus metus. 2019 ir 2020 m. aš aktyviai vedžiau prekybos žurnalą. Tuo laikotarpiu iki pietų aš stabiliai uždirbdavau daug pinigų – apie 1 000 ar 950 dolerių, – bet tada eidavau pietauti, grįždavau ir viską prarasdavau.

Tada aš kreipiausi į savo duomenis. Man patinka analizuoti didelius informacijos kiekius, man lengva priimti sprendimus remiantis aiškiais duomenimis. Jei skaičiai man sako, kad ko nors nedaryti, aš to laikausi. Kai išanalizavau pelną ir nuostolius skirtingu paros metu, viskas tapo aišku: ryte turėjau teigiamą balansą, o po pietų – didžiulį neigiamą. Tai parodė, kad po pietų turiu nustoti prekiauti.

Tuo metu aš sudariau labai daug sandorių – po 20–30 per dieną. Dabar aš prekiuju daug rečiau, todėl galiu ilgiau stebėti rinką, nejausdamas spaudimo. Dabar aš prekiuju labiau

organizuotai. Aš perėjau per kraštutinumus: iš pradžių visiškai atsisakiau prekybos po pietų, nes praradau pinigus, o tada nusprendžiau agresyviai uždirbti visą sumą iki pietų. Abu požiūriai pasirodė esą blogi.

Dabar radau aukso vidurį: į prekybą žiūriu kaip į darbą. Pokalbio pradžioje kalbėjome apie pinigų vertės supratimą – 500 dolerių pelno per dieną per metus sudaro nemažą sumą. Geriau 8 valandas sėdėsiu prie grafikų ir uždirbsiu 500 dolerių, nei dirbsiu kam nors už tą pačią ar mažesnę sumą.

Supratimas apie pinigų ir laiko vertę leido man sėdėti prie kompiuterio be nuolatinio mygtukų spaudimo ir sandorių atidarymo.

Dabar būna dienų, kai aš ramiai baigiu prekybą 11 valandą ryte. Būna dienų, kai prekiauju iki 3 valandos popiet. Pavyzdžiui, vakar ir užvakar prekiauju iki 15:00, bet praeitą savaitę kasdien baigdavau darbą iki vidurdienio. Man tai lankstus procesas – palieku sau pasirinkimo galimybę, kad nesusikurčiau psichologinių ribų. Dabar visos prekybos sunkumai man yra grynai mentaliniai, bet tuo pačiu metu aš nejaučiu spaudimo, kad turiu baigti prekybą tiksliai nustatytu laiku. Vos tik pagalvoju, kad privalau baigti prekybą iki tam tikros valandos, pradedu priimti kvailus sprendimus.

V: Ar galite apibūdinti strategiją, kurią dabar naudojate? leškote pramušimo su vėlesniu pakartotiniu testavimu tam tikru paros metu?

A: Taip, būtent taip. Aš naudoju pradinį balansą – pirmosios valandos maksimumą ir minimumą. Po 09:30 centrinio laiko, jei kaina viršija pradinį balansą, aš laikiu pakartotinio testo, kad galėčiau įeiti į ilgą poziciją ir sekti tendenciją. Jei proveržio neįvyksta, galiu prekiauti grįžimu prie vidutinės vertės. Dienomis, kai yra aiškiai išreikštas diapazonas, jei,

pavyzdžiui, rinka neatnaujina pradinio balanso maksimumo, galiu atidaryti trumpą poziciją grįžtant prie vidutinės vertės.

Sandoriams diapazone aktyviai naudoju apimties profilį ir Delta indikatorius, kad nuspręščiau, ar verta įeiti į ilgą poziciją. Nekenčiu pirkti per pramušimus ir niekada nenaudoju buy stop orderių, kad impulsas atidarytų mano sandorį. Aš mieliau perku per korekcijas, nes man atrodo, kad gaunu tam tikrą nuolaidą, net jei tai ir nėra tiesa.

K: Palyginus jūsų dvi sąrankas, ar viena iš jų tam tikru paros metu veikia geriau nei kita?

A: Viskas priklauso nuo dienos volatilumo. Būna dienų, kai rinka prekiaujama diapazone, o būna dienų, kai taip nėra. Pavyzdžiui, pirmadienį buvo puikus pradinio balanso pakartotinis testavimas. Nasdaq ateities sandoriai iš pradžių šoktelėjo aukštyn, o tada grįžo prie pradinio balanso. Jie nukrito maždaug 60 punktų, o tada 12:30 arba 13:00 atšoko 80 punktų.

Tokie judėjimai gali būti įvairiu laiku: kartais 10 valandą ryte, kartais vėliau. Manau, kad tai nepriklauso nuo laiko.

Viena iš mano mėgstamiausių sąrankų – žvakių šešėlių testavimas, kurie yra sandoriai korekcijose. Jie vyksta visą dieną. Nemėgstu mąstyti konkrečiu laiku, pavyzdžiui, laukti, kad kažkas įvyks tik 11:00 arba tarp 10:30 ir 11:30.

Juk jei per tą laikotarpį nieko neįvyks, tai gali sukelti nusivylimą ar prarastas galimybes. Tai blogai veikia mano emocinę būseną, todėl aš neapriboju savo mąstymo tokiais rėmais.

K: Ar jūs atidarote ir uždarote sandorius visą sumą iš karto, ar koreguojate pozicijų dydį, kai jos vystosi?

A: Taip, aš įeinu ir išeinu visa suma. Be emocinio veiksnio, kuris man yra labai svarbus, toks požiūris žymiai supaprastina užduotį. Aš bandžiau uždaryti pozicijas dalimis – man tai nepatiko. Bandžiau pakelti stopus ir leisti sandoriams vystytis eksponentiškai – man tai taip pat nepatiko. Jei jaučiu, kad reikia įeiti į sandorį, aš iš karto įeinu su man priimtinu dydžiu.

Aš neįeinu į sandorį su mintimi, kad nusipirksiu dar, jei kaina pakryps prieš mane. Jei manau, kad kaina kris, geriau palauksiu ir pirksiu pigiau. Aš neturiu noro atidaryti sandorio, į kurį galbūt teks papildomai investuoti. Aš iš karto atidarau visą sumą ir renkuosi nustatyti take profit, o ne trailing stop.

Pavyzdžiui, jei sandorio Nasdaq tikslas yra 20 punktų (tai man atneš 400 \$ pelno), aš noriu, kad kaina iš karto pasiektų šį tikslą, o ne pakiltų 40 punktų, o tada nukristų 20, paliesdama mano stop. Abu scenarijai duos tą patį 400 \$ pelną, bet man sunku matyti, kaip sandoris iš pradžių eina į pliusą, o tada mano atviras pelnas sumažėja. Aš noriu baigti teigiamai, kai sandoris pasiekia norimą tikslą.

K: Ar kiekviename sandoryje nustatote fiksuotus stop ir take profit arba juos keičiate priklausomai nuo rinkos sąlygų?

A: Aš esu labai stabilus, kai kalbama apie 10 punktų Nasdaq. Kartais padidinu take profit, bet niekada to nedarau per pirmuosius dienos sandorius. Pirmiausia noriu susikurti atsarginę pagalvę, prieš ką nors keisdamas. Nustatau 25 punktų stop loss („avarinį stop“) – jei kaina staiga nukris, noriu nedelsiant išeiti iš rinkos. Nenoriu būti šio kritimo dalimi – noriu, kad mano sandoris būtų nedelsiant uždarytas.

Tačiau mano realūs stopai yra pagrįsti rinkos struktūra. Aš ieškau lygių, kuriuose rinka parodys, kad mano sandoris nebėra aktualus. Rinkai nerūpi mano rizikos ir pelno santykis, todėl aš orientuojuosi į logiškus stopų nustatymo taškus, remdamasis rinkos elgsena. Toks

požiūris savaime užtikrina gerą rizikos ir pelno santykį, nes noriu įeiti arti to lygio, kuriame mano idėja taps neaktuali.

K: Į ką atkreipiate dėmesį analizuodamas rinkos struktūrą? Į klasikinius palaikymo ir pasipriešinimo lygius?

A: Iš dalies. Aš žiūriu į apimtį, judėjimo tempą DOM [Depth of Market – rinkos gylis] ir pirkėjų ir pardavėjų santykį Delta indikatoriuje. Taip pat naudoju klasikinį palaikymo ir pasipriešinimo lygį, pagrįstą minutiniu grafiku.

V: Tarkime, sandoris eina prieš jus, ir jūs perkeliate savo „avarinį stopą“. Kada sandoris tampa klaidingas?

O: Aš perkeliu „avarinį stopą“ į tą tašką, kur yra ši rinkos struktūra. Taigi, įeidamas į sandorį, aš nustatau 10 punktų take profit ir 25 punktų pradinį stop loss. Kai tik sandoris įvykdomas, aš pakeliu stop loss 5 arba 10 punktų aukštin – ten, kur yra nulinis taškas. Jei rinka mane išstumia iš sandorio, tai reiškia, kad taip ir turi būti, ir man tai tinka.

K: Kai jūsų sandoris yra pelningas, ar pakeliate stop, kad užfiksuotumėte dalinį pelną, pavyzdžiui, +5 punktus?

A: Aš perkeliu stop-loss į breakeven (nulinį) lygį, bet niekada nenustatau jo +5 punktų. Aš orientuojuosi į 10 punktų, o +5 punktai Nasdaq yra tiesiog dviejų sekundžių svyravimas, kuris nieko nereiškia. Jei kaina pakyla 6-7 punktais, sustoja, bet nepasiekia tikslo, galiu perkelti stop į nulio nuostolio lygį. Tačiau daugeliu atvejų aš iš anksto nusprendžiu, kur sandoris taps negaliojančiu, ir palieku stop loss ten.

Jei sandoris tam tikru momentu praranda prasmę, kam nustatyti stopą įėjimo lygyje? Rinkai nesvarbu, kur aš įėjau ar išėjau, todėl aš leidžiu sandoriui vystytis. Manau, kad rinka rūpinasi savo struktūra ir apimtimi, todėl leidžiu sandoriui veikti su pradiniu stopu, nes būtent ten sandoris taps negaliojančiu. Jei kaina grįžta į įėjimo tašką, kurį laiką ten laikosi, o tada toliau auga, tai, nustatęs stopą nenuostolio lygyje, aš būčiau išmestas. Stopo nustatymas nenuostolio lygyje dažnai yra baimės ir pasitikėjimo savimi trūkumo pasekmė. Jei pasitikite savo analize ir sąranka, to daryti nereikia.

K: Kiek sandorių sudarote per dieną?

A: Skirtingai. Dažniausiai atlieku 2–4 sandorius prop trading įmonių sąskaitose. Likusią dienos dalį perjungiu į savo asmeninę sąskaitą, kur galiu atidaryti dar 2–5 sandorius, priklausomai nuo volatilumo ir rinkos judėjimo.

K: Ar turite kasdienį pelno tikslą?

A: Aš neturiu fiksuoto tikslo kiekvienai dienai. Prop trading įmonių sąskaitose aš nustatau tikslus, nes ten atlyginama už stabilumą. Tai savotiškas žaidimas: aš nesu skatinamas už vieną sėkmingą dieną, todėl aš sutelkiu dėmesį į pastovumą, o ne į didelius svyravimus. Aš patyriau emocinį ir psichologinį tokių svyravimų spaudimą – tai nėra verta. Man svarbiausias veiksnys yra stabilumas. Idealiu atveju aš siekiu uždirbti apie 400 dolerių kiekvienoje sąskaitoje. Dabar aš prekiauju Apex kompanijos sąskaitose, naudodamas 20 000 dolerių iš 50 000 dolerių, ir jau iš ten išvedžiau 240 000 dolerių. Anksčiau aš gavau finansavimą ir iš kitų kompanijų.

Aš nemėgstu nustatyti fiksuotų tikslų net savo pelningose sąskaitose [PA sąskaitose]. Kartais uždirbu 200 dolerių, ir man tai tinka. Jei mano pelnas bus 100 dolerių, aš netęsiu prekybos vien dėl papildomų pajamų. Jei rinka nesuteikia gerų galimybių, aš neforsuoju

sandorių. Anksčiau bandžiau – tai baigėsi blogai. Kartais uždirbu daugiau nei 400 dolerių, bet vidutiniškai ši suma pagrįsta „Apex“ taisyklėmis. Tai tik du sandoriai po 10 punktų Nasdaq ateities sandoriuose, o tai yra visiškai įmanoma. Asmeninėse sąskaitose neturiu fiksuoto tikslo – tiesiog imu tai, ką man duoda rinka.

K: Ar prekiaujate savo PA sąskaitose ir asmeninėse sąskaitose tuo pačiu metu, ar perjungiate tarp jų?

A: Aš neprekiuju visose savo sąskaitose tuo pačiu metu. Aš prekiauju arba PA sąskaitose, arba tik asmeninėse sąskaitose. Mano PA sąskaitoms 400 dolerių yra patogus tikslas, kuris leidžia man išlaikyti sklandžią kapitalo kreivę. Pavyzdžiui, šiandien turėjau du sandorius PA sąskaitose, kurių kiekvienas atnešė apie 410 \$ pelno. Baigęs prekybą šiose sąskaitose, iki dienos pabaigos prekiausiu savo asmeninėje sąskaitoje.

Klausimas: Ar prekiaujate PA sąskaitose kitaip nei savo asmeninėse sąskaitose?

A: Ne, aš prekiauju savo asmeninėse ir PA sąskaitose vienodai. Tačiau būna atvejų, kai asmeninėje sąskaitoje atidaromos du geri 10 punktų sandoriai, ir aš leidžiu sandoriams šiek tiek išsivystyti, naudodamas rinkos struktūrą vietoj fiksuoto 10 punktų pelno. Taip yra todėl, kad per dieną turiu daugiau veiksmų laisvės. Aš prekiauju abiejose sąskaitose vienodai, ypač pirmaisiais keliais sandoriais asmeninėje sąskaitoje, kurie visada yra skalpavimo sandoriai su 10 punktų tikslu. Pagrindinis jų skirtumas yra psichologinis aspektas ir kai kurie užsakymų vykdymo niuansai, nes PA sąskaitos yra prekybos simuliacija.

Šiuo metu aš prekiauju sandoriais, kurių bendra vertė yra 20 kontraktų, t. y. po vieną kontraktą kiekvienoje iš mano 20 PA sąskaitų, o tai iš viso sudaro 20 kontraktų. Asmeninėje sąskaitoje aš prekiauju iš karto 20 kontraktų, bet kartais užsakymai vykdomi dalinai, o ne visais 20 kontraktų.

K: Ar tai jūsų taisyklė – prekiauti po vieną kontraktą kiekvienoje PA sąskaitoje?

A: Taip, tai susiję su principu, kurį norėjau įsisavinti anksčiau: turėti daugiau kapitalo sąskaitoje ir naudoti mažą kredito svertą. Tai geriausias būdas pasiekti tikslą – kuo ilgiau išlikti žaidime. PA sąskaitose aš prekiauju vienu kontraktu, nors galiu prekiauti 10.

Dauguma žmonių ištuština sąskaitas, naudodami per didelius kiekius mažoje manevravimo erdvėje. Tai nėra geriausias derinys, todėl PA sąskaitose aš prekiauju vienetiniais kontraktais.

K: Kaip ir kada priėjote prie tokio sprendimo?

A: Nežinau tiksliai kada, bet galiu pasakyti kaip – per skausmą. Supratau, kad ši idėja teisinga, bet neturėjau pakankamai kapitalo, kad išlaikyčiau sandorius. Tai buvo rimta problema. Norėdamas ją išspręsti, man reikėjo daugiau kapitalo ir mažo kredito svorto lygio. Norint tęsti prekybą, reikia turėti pinigų sąskaitoje. Jei trys nesėkmingi sandoriai visiškai sunaikins mano sąskaitą, tai bus didžiulė problema ir rimtas signalas.

Klausimas: Kalbant apie nesėkmingas dienas, kada suprantate, kad laikas baigti prekybą?

Atsakymas: Aš laikausi taisyklės „tris kartus suklydau – iškrentu iš žaidimo“. Kartais aš sustoju po dviejų klaidų, jei matau, kad abu sandoriai netgi vienu tiku nepasiekė pelno – tada aš tiesiog baigiu, nes akivaizdu, kad neteisingai vertinu rinką. Bet apskritai, jei turiu tris nuostolingus sandorius iš eilės, aš baigiu prekybą tą dieną.

K: Kiek laiko prekiaujate prop trading sąskaita ir ar per tą laiką pasikeitė jūsų stilius?

A: Aš išmokau būti kantrus. Paskutiniai aštuoni mėnesiai man buvo ypač svarbūs. Aš patyriau nušvietimo momentą, kai supratau, kad turiu strategijas, kurios veikia, ir uždaviau sau klausimą: „Koks turėtų būti kitas žingsnis, kad uždirbčiau daugiau?“ Natūralus variantas buvo padidinti apimtį, bet tuo pačiu norėjau išvengti natūralių nuostolių. Man reikėjo šiek tiek savirefleksijos, kad suprasčiau, jog turiu būti atidesnis ieškant idealių A+ sąrankų. Jei jau pasiekiau dienos nuostolių limitą, negalėsiu jų prekiauti.

Viskas susiveda į kantrybę ir stabilų nedidelio pelno gavimą. Žinau, kad pagal savo prigimtį esu skalperis, ir kai siekiu didelio pelno, tai gali pavykti porą kartų. Jei tam tikrame Nasdaq ateities sandoryje gausiu 50 punktų pelno, norėsiu rasti tokį patį sandorį, nes tai sukelia galingą dopamino išsiskyrimą. Bet man sandoris su 50 punktų pelnu Nasdaq yra išimtis. Man nereikia to daryti reguliariai, ir aš to nenoriu. Todėl aš sutelkiu dėmesį į nedidelį pelną. Sandoriai su nedideliu pelnu yra prioritetas numeris vienas, kantrybė – numeris du. O jų derinys man yra geriausias.

K: Kaip apibūdintumėte idealią (A+) prekybos sąranką?

A: Tai viena iš mano mėgstamiausių strategijų. Pavyzdžiui, sandoris, kai pakartotinai tikrinamas pradinis balansas (IB), yra pagrįstas veiksmų konfluencija. Jei pradinis balansas yra pramušamas, tada kaina grįžta ir pakartotinai jį testuoja, minutiniame grafike susidaro plaktukas, Delta staigiai auga, rodydama didelį rinkos pirkėjų srautą, bet tuo pačiu metu apimtis nesikeičia – manau, kad tai yra idealus setas, kuriuo noriu prekiauti.

Jei minutiniame grafike po nedidelio atsitraukimo susidaro gražus plaktukas, tai paprastai signalizuoja apie pirkėjų atsiradimą. Delta rodo kylančią tendenciją, ir visa tai vyksta pradinio balanso lygyje, kurį aš labai gerbiu. Visi šie veiksniai sudaro signalą: „PIRK ČIA ir paimk savo 10 punktų!“

Bet svarbu tai, kad pats faktas, jog tai yra A+ etapas, nereiškia, kad man reikia laukti daugiau nei 10 pelno punktų. Jei tai yra A+ etapas, aš gaunu nedidelį pelną – paimu pinigus, kuriuos man duoda rinka, nes rinka visada darys kažką dar. Ji arba toliau augs, arba pasisuks žemyn. Todėl aš paimu savo 10 punktų ir laikiu kitos progos. Man pakanka trupinių. Galiausiai aš pasisotinai šiais trupiniais.

K: Kokius įrankius naudojate prekybai?

A: Aš naudoju prekybos platformą Sierra Charts. Žiūriu į 5 minučių grafiką su apimties profiliu. Taip pat turiu 1 minutės grafiką su pradiniu balansu, kuriame pažymėti maksimumas ir minimumas. Naudoju DOM (biržos stiklinę), kuri rodo likvidumą, pagal jos judėjimą galima nustatyti pirkėjų ir pardavėjų agresyvumą. Be to, turiu 22-tikų grafiką su Delta indikatoriumi. Tai ir yra visas mano priemonių rinkinys.

K: Jūsų 22-tikų grafikas pagrįstas 1 minutės ar 5 minučių laiko intervalu?

A: Tai yra diapazoninis grafikas, kuris nėra pagrįstas laiku – būtent todėl aš jį naudoju, ypač kartu su Delta. Jis pagrįstas kaina. Skaičius prieš jį nurodo, kiek tikų turi praeiti, kad susidarytų nauja žvakė. Mano atveju tai yra 22 tikai, kas Nasdaq ekvivalentiška 5,5 punktam.

Nakties sesijos metu žvakės atsiranda rečiau, nes rinka yra mažiau volatili. Kai kainos tampa labai svyruojančios ir kas sekundę svyruoja 20 punktų, grafikas sukuria daug žvakių. Tai suteikia realią judėjimo greičio nuomonę ir galima pamatyti, kiek pirkimų ar pardavimų vyksta per šį 5,5 punkto intervalą. Grafikas parodo, kiek reikšmingas yra tam tikras kainų intervalas su tam tikru pirkėjų ir pardavėjų skaičiumi, padėdamas nustatyti įvykio svarbą ir greitį. Aš jį naudoju būtent todėl, kad jis nėra pagrįstas laiku.

K: Ar kada nors užsiiminėjote demo prekyba ar atgaliniu prekybos testavimu? Ar iš karto pradėjote prekiauti realia sąskaita?

A: Taip, aš tai bandžiau prop prekybos firmose. Tai buvo panašu į tikrą demo prekybą: sumokate nedidelę sumą už dalyvavimą, išlaikote testą ir gaunate galimybę gerai uždirbti. 2019 m. aš užsiiminėjau atgaliniu testavimu kartu su prekiautojų grupe. Būtent taip atradau 22-tikų grafiką – jis pasirodė esąs efektyviausias mano prekybos stiliui, ir nuo tada aš jį naudoju.

Tačiau supratau, kad atgalinis testavimas nėra labai naudingas, jei neturite tick duomenų, o juos sunku gauti. Todėl aš mieliau bandau naujas strategijas realioje rinkoje. Stebiu Price Action realiuoju laiku ir žiūriu, kaip jis reaguoja į mano idėjas, kurias bandau.

K: Kada supratote, kad esate pasiruošęs tapti visą darbo dieną dirbančiu prekiautoju?

A: Aš prie to priėjau maždaug prieš ketverius metus. Šį žingsnį mane paskatino žmona. Manau, kad visada turėjau tam tikrų finansinių problemų gyvenime. Derinau darbą su prekyba, manydamas, kad galėsiu susidoroti su abiem veiklos rūšimis.

Mano darbas buvo labai reikalaujantis – apie 80 valandų per savaitę. Nepaisant to, aš vis tiek keldavausi 4 valandą ryto, kad galėčiau prekiauti. Žmona pastebėjo, kad prekiaudamas aš uždirbu daug daugiau nei darbe, ir paklausė, kodėl derinu abi veiklas. Ji pasiūlė man visiškai susikonscentruoti į prekybą ir apsvarstyti kitas verslo galimybes. Būtent ji paskatino mane šiam pokyčiui, ir aš iki šiol esu jai už tai dėkingas.

Klausimas: Kiek vertinamųjų prekybos sąskaitų praradote, kol gavote finansavimą?

A: Pirmą kartą finansavimą gavau 2019 m. prekybos platformoje „TopStep“ ir išlaikiau egzaminą iš pirmo karto. Tada praradau 100 vertinamųjų sąskaitų kompanijoje „Apex“ ir 21 PA sąskaitą.

K: Kas jus motyvavo tęsti? Kodėl nepasidavėte?

A: Aš prekiauvau iš karto 20 sąskaitose, tai reiškia, kad iš esmės turėjau penkis bandymus. Tai truko neilgai. Turėjau blogų mėnesių, bet aš pažinau sėkmės skonį. O kai supranti prekybos „medaus“ skonį, supranti jos potencialą ir kad dėl to verta kovoti. Taip, aš praradau vertinamąsias sąskaitas, kaip ir visi kiti prekiautojai, bandydamas per greitai išlaikyti testus. Tai, ko gero, buvo mano pagrindinė klaida, nes aš žinojau, kaip prekiauti, ir supratau, kad man reikia gauti PA sąskaitą arba finansuojamą sąskaitą, bet skubėjau išlaikyti testus ir galiausiai praradau sąskaitas.

K: Kokios, jūsų nuomone, yra didžiausios prekybos klaidos?

A: Žmonės praranda savo santaupas, net nesuprasdami, kas vyksta. Daugeliui prekiautojų trūksta kantrybės. Vos tik atsidaro rinka, jie pradeda chaotiškai spaudyti mygtukus ir atidaryti sandorius, neturėdami konkrečios strategijos. Jie pernelyg įsitraukia į procesą ir naudoja pernelyg didelę kredito svertą, nes pajuto pinigų skonį, bet nėra pasirengę ilgalaikiam sėkmei. Jiems trūksta kantrybės ir tinkamo rizikos valdymo, kad galėtų stabiliai uždirbti prekyboje.

K: Kokį patarimą duotumėte pradedančiam prekybininkui?

A: Aš rekomenduoju pradėti nuo demo sąskaitos. Prekybininkas turi praleisti daug laiko prie ekrano, stebėdamas rinką ir bandydamas įvairias strategijas. Tai padės jums suprasti, kas vyksta, ir nuspręsti, kas jums tinka, o kas ne. Yra daug pelningų strategijų, bet svarbiausia –

sugebėti išsaugoti uždirbtus pinigus. Tam reikia psichologinės disciplinos ir rizikos valdymo įgūdžių.

Pinigų galima uždirbti įvairiais būdais. Kai pradėsite stabiliai uždirbti demo sąskaitoje, pereikite prie prekybos sąskaitos. Ten rizika yra minimali, o pelno potencialas didelis. Kai pradėsite išimti pinigus iš prekybos sąskaitos, investuokite juos į realią sąskaitą, kurioje visos pajamos bus jūsų ir jūs neturėsite jokių apribojimų. Iki to laiko jūs jau turėtumėte turėti aiškias taisykles ir strategijas.

Realioje sąskaitoje jūsų pinigai gali išnykti per vieną dieną, jei padarysite kažką kvailo, todėl labai svarbu turėti tinkamą pagrindą. Reikia suprasti kredito svertą, kontraktų dydžius, sandorių vykdymą ir kantrybės svarbą.

Klausimas: Ką manote apie būtinybę laikytis prop trading įmonių taisyklių?

A: Tai jų platforma, jų taisyklės. Aš visiškai tai palaikau. Jei nenorite prekiauti realioje sąskaitoje, turite daug kitų variantų. Jei jums nepatinka jų taisyklės – atidarykite realią sąskaitą ir prekiaukite savo pinigais. Jei jums reikia jų pinigų, laikykitės jų taisyklių. Jei matote, kad tai naudinga, laikykitės jų taisyklių.

K: Ar jums sunku laikytis šių taisyklių?

A: Ne. Aš neprekiuju maksimaliu kiekiu ir neapskaičiuoju vidutinių nuostolingų pozicijų.

K: Kokį patarimą galite duoti prekiautojams, kaip laikytis prop trading įmonių taisyklių ir išvengti pažeidimų?

A: Tai priklauso nuo prekybos įmonių. Yra daug įmonių su skirtingomis taisyklėmis – vienos turi daug, kitos mažiau. Susipažinkite su informacija jų svetainėje ir išsiaiškinkite jas. Tada pagalvokite, ar jums reikia keisti savo strategiją. Nesivadovaukite išimčių dienomis. Jums reikia išanalizuoti visą sandorių imtį. Daugelis žmonių patiria vieną nesėkmingą dieną ir iš karto mano, kad jiems reikia visiškai peržiūrėti savo strategiją ir prekybos metodą. Ne, jūs tiesiog turėjote vieną blogą dieną. Visiems būna blogų dienų. Net jei jūsų laimėjimo procentas yra 70 %, 30 % savo sandorių jūs vis tiek prarandate. Daugelis bando pertvarkyti savo prekybą, kad atitiktų taisykles. Manau, kad to daryti nebūtina. Tiesiog išmokite taisykles ir jų laikykitės. Dauguma taisyklių nėra labai sudėtingos.

Pavyzdžiui, prop trading įmonėje, kurioje dirbu dabar, galioja taisyklė: negalima daugiau nei vieną kartą papildyti nuostolingos pozicijos. Jei pridėjote antrą kartą, pažeidėte šią taisyklę. Todėl, jei norite padidinti poziciją, pirmiausia uždarykite esamą sandorį, o tada atidarykite naują. Tai išeitis iš situacijos. Dar viena taisyklė: per vieną dieną negalite uždirbti daugiau kaip 30 % išimamų lėšų sumos. Kaip elgtis? Būkite nuoseklūs. Uždirbkite 400 dolerių per dieną. Nebandykite uždirbti 750 dolerių per dieną, nes tokiu atveju jums tiesiog neišmokės lėšų. Ir išmokite laiku baigti prekybą – tai vienas iš svarbiausių dalykų, kurį turite suprasti.

Klausimas: Koks įgūdis yra svarbiausias sėkmingam prekiautojui?

A: Kantrybė ir savo mąstymo supratimas. Antroji dalis yra sudėtinga, bet jei nesuprantate savo emocijų, jums nepavyks pasiekti sėkmės prekyboje. Tai yra neįtikėtinai emocionali sritis. Galima bandyti visiškai išjungti emocijas, bet tai tikriausiai yra taip pat blogai, kaip ir prekiauti esant jų įtakai.

Kantrybė yra akivaizdus atsakymas. Jei negalite tiesiog sėdėti prie ekrano ir neatidaryti sandorių, jums nepavyks išgyventi prekyboje. Reikia mokėti stebėti grafiką ir neįeiti į rinką be aiškaus signalo.

K: Kaip, jūsų nuomone, dalyvavimas prekiautojų bendruomenėje prisidėjo prie jūsų sėkmės?

A: Bendruomenė yra labai svarbi! Kiekvienam žmogui tam tikru mastu gyvenime reikalinga atsakomybė, o atsakomybė ir pažeidžiamumas yra raktas į tobulėjimą. Kaip tobulėti, jei nepripažįstate savo silpnybių? Kaip galima tobulėti, jei niekas neparodo jūsų klaidų? Pažeidžiamumas ir atsakomybė prekiautojų bendruomenėje yra neįtikėtinai vertingi, nes dauguma žmonių tiesiog nesupranta prekybos. Kai dalinatės savo klaidomis ir pergalėmis su tais, kurie tikrai supranta tai ir gali pateikti atsiliepimus, tai viską keičia.

Pavyzdžiui, jei turėjau baisią dieną ir pažeidžiau visas savo taisykles, galiu apie tai papasakoti savo prekybos draugams. Kitą dieną jie gali mane paremti: „Ei, Matte, žinau, kad vakar buvo sunku. Būk kantrus, tu susitvarkysi. Laikyk galvą aukštai, tu žinai, ką daryti – tiesiog atlik sandorį teisingai.“ Toks palaikymas padeda išlaikyti motyvaciją ir atsigauti.

Savo tiesioginėse transliacijose YouTube kanale kiekvieną dieną tikrinu nuotaiką ir atsakomybės priemones. Aš klausiu: „Šiandien esate pliuso ar minuso pusėje? Kas iš to, ką darote, jums patinka? Kas jums nepatinka jūsų prekyboje?“ Visada galima kažką pagerinti ir už ką nors save pagirti, nepriklausomai nuo to, ar uždirbate, ar prarandate pinigus.

Pavyzdžiui, jūs baigėte dieną neigiamai, bet įėjimas buvo teisingas, tiesiog blogai valdėte savo sandorį, vadinasi, turite dirbti su tuo. Arba įėjote ne ten, bet sugebėjote uždaryti teigiamai, t. y. jums tiesiog pasisekė sėkmingai išeiti. Svarbiausia – kiekvieną dieną galvoti apie tai, kaip tapti dar geresniu.

MATTO PATARIMAI DĖL PREKYBOS

1. Išmokite vieną instrumentą ir vieną strategiją.

Jei norite, kad prekyba būtų efektyvesnė ir mažiau stresinė, sutelkite dėmesį į vieną instrumentą ir vieną strategiją. 99 % savo sandorių Mattas sudaro Nasdaq ateities sandoriais.

Kiekvieną dieną prekiaudamas tuo pačiu instrumentu, jis išsamiai išstudijavo jo tipinius judesius, naujienų įtaką, momentus, kai geriau neprekiuoti, kiekvieno tiko vertę, pozicijos dydžio valdymą ir galimus pelnus/nuostolius kaip savo penkis pirštus. Kuo daugiau dirbate su vienu instrumentu ir viena strategija, tuo labiau jaučiatės užtikrintai. Įprasti veiksmai daro prekybą intuityvesnę, didina pasitikėjimą savimi ir mažina stresą.

2. Sutelkite dėmesį į sandorius su nedideliu pelnu.

Prekiaujant prop-trading įmonių sąskaitose svarbu nustatyti tikslus ir išlaikyti stabilumą. Užuoat siekus didelio pelno, geriau sutelkti dėmesį į nuoseklią prekybą, laikantis taisyklių. Idealus Matto tikslas – apie 400 dolerių vienoje sąskaitoje, ir jis jį pasiekia, sudarant nedidelius, bet stabiliai pelningus sandorius 20 sąskaitose. Vienas iš jo veiksmingų metodų – gauti nedidelį pelną. Siekis didžiulio pelno gali būti viliojantis, tačiau tokios dienos yra retas reiškinys, be to, tai pažeidžia daugelio prekybos įmonių taisykles. Vietoj to geriau sudaryti nedidelius, bet dažnus pelningus sandorius. Pavyzdžiui, du sandoriai su 10 punktų tikslu Nasdaq ateities sandoriuose gali atrodyti nereikšmingi, tačiau jei jie bus sudaromi kasdien, tai duos gerų rezultatų.

3. Turėkite daugiau kapitalo sąskaitoje ir naudokite mažą kredito svertą.

Viena iš geriausių strategijų ilgalaikiai sėkmei prekyboje – turėti daugiau kapitalo sąskaitoje ir naudoti mažą kredito svertą. Tai padeda ilgiau išlikti žaidime ir efektyviau valdyti riziką. Didelis kapitalas sukuria finansinę atsargą, sumažina spaudimą ir apsaugo nuo impulsyvių sprendimų. Prekyba naudojant minimalų kredito svertą reiškia, kad kiekviena sandorio dalis

sudaro mažesnę kapitalo dalį. Tai sumažina nuostolių poveikį ir padeda išvengti didelių nuostolių, išsaugant jūsų kapitalą. Per didelis kredito svertas sukuria stresą ir gali lemti greitus nuostolius. Prekiaudami su mažu svertu, išsaugote aiškų protą ir laikotės savo prekybos plano net ir didelio volatilumo laikotarpiais. Prop prekiautojams tai reiškia sandorių su mažesniu kontraktų skaičiumi paskirstymą keliose sąskaitose.

15 SKYRIUS

Nikas Sayekas

Nikas Sayekas, žinomas YouTube kaip Trader Nick, iki 23 metų uždirbo daugiau nei 3 mln. JAV dolerių, prekiaudamas valiutų rinkoje ir indeksais. Skirtingai nuo daugelio prekiautojų, ieškodamas svyruojančių sandorių, Nikas sutelkia dėmesį į fundamentalią analizę, meistriškai derindamas ekonomikos augimą, palūkanų normų tendencijas ir naujienas su techniniais lygiais.

Niko verslumas pasireiškė anksti. 15 metų jis pradėjo užsiimti kraštovaizdžio dizainu, o 17 metų jau perpardavinėjo sodo techniką, pavyzdžiui, aukšto slėgio plovimo mašinas, žoliapjoves ir traktorius. 19 metų jis investavo uždirbtą kapitalą į akcijas, o vėliau pradėjo aktyviai prekiauti valiutų rinkoje.

„Atrodo, buvau vienintelis mokinyss savo mokykloje, turėjęs pikapą – ne todėl, kad tai buvo kieta, o todėl, kad jis man buvo reikalingas darbui. Mano sunkvežimis visai nebuvo kietas, bet tai buvo mano pirmoji investicija. Aš nusipirkau seną pikapą iš savo tėvo už pusę kainos, ir būtent jis tapo mano verslo pradžia.“

Nikas studijavo informatiką Ouborno universitete, kur išsiugdė techninius įgūdžius kuriant programinę įrangą finansų rinkų analizei. Būdamas kilęs iš Atlantos, jis derina darbštumą su meile treidingui.

Jis mano, kad geriausias požiūris – prekiauti nedideliais kiekiais su siaurais stopais, bet tuo pačiu leisti pelningiems sandoriams augti. Sujungęs savo žinias programavimo srityje su aistra treidingu, Nick Sayek įkūnija verslumo jausmą, technologinį raštingumą ir drausmę, todėl yra populiarus treidingo bendruomenėje.

K: Kaip atsidūrėte treidingo srityje?

A: Treidingas mane sudomino dėl darbo kraštovaizdžio dizaino srityje. Pastebėjau, kad galima pirkti brangius daiktus, pavyzdžiui, keturračius motociklus, Craigslist ar Facebook rinkose ir parduoti juos brangiau.

Tai man kilo mintis: nusipirkti iš ko nors iPhone už 200 dolerių ir parduoti jį už 300 dolerių, uždirbant iš skirtumo. Iš esmės aš kūriau rinką, veikdamas kaip tarpininkas tarp pardavėjų ir pirkėjų.

Mano tėvas, kuris visada rėmė mano verslo iniciatyvas, kartą pasakė, kad aš iš tikrųjų užsiimu akcijų prekyba. Aš pirkdavau pigiai ir parduodavau brangiau – tai pagrindinė treidingo koncepcija. Tada pagalvojau: o kas, jei tą patį daryti su įmonėmis ir akcijomis? Taigi atidariau sąskaitą „Robinhood“ kompanijoje ir pradėjau prekiauti akcijomis, bet iš pradžių mano rezultatai buvo siaubingi.

Klausimas: Kas būtent darė jūsų prekybą tokia siaubinga pačioje pradžioje?

O: Kai atidariau sąskaitą Robinhood kompanijoje, man nemokamai davė keletą akcijų. Manau, į savo pirmąją prekybos sąskaitą įdėjau mažiau nei 1000 dolerių. Mano pirmoji strategija buvo pati kvailiausia. Aš pirkau žinomų kompanijų, tokių kaip Ford, akcijas tik todėl, kad man patiko jų automobiliai, ir maniau, kad tai yra gera investicija. Ir kai akcijų kaina pakildavo 25 centais, aš iš karto jas parduodavau, manydamas, kad lengvai uždirbu pinigus.

Tada aš pabandžiau prekiauti Snapchat kompanijos akcijomis: nusipirkau jas už 24 dolerius, pamačiau, kaip jos pakilo iki 27 dolerių, ir pagalvojau, kad viskas eina puikiai. Bet tada kaina staiga nukrito žemiau 20 dolerių. Mano strategija buvo laikyti nuostolingas akcijas, kol jos atsigaus, ir parduoti pelningas, kai tik jos duos bent šiek tiek pinigų. Kaip pasakytų bet kuris patyręs prekiautojas, toks požiūris neveikia. Laimei, aš prekiauvau nedidelėmis sumomis. Dabar, priimdamas prekybos sprendimus, aš daug daugiau dėmesio skiriu fundamentaliai analizei ir makroekonominiams duomenims. Tai jau nebe taip kvaila, kaip anksčiau.

K: Kiek savo pinigų investavote?

A: Manau, ne daugiau kaip 2 % to, ką turėjau. Tai nebuvo daug. Kai pradėjau prekiauti, nebuvau visiškai neturtingas, turėjau rezervą, bet pinigai man buvo labai svarbūs, nes juos uždirbdavau labai sunkiai. Kai atradau treidingą, jau žinojau, kaip sunku uždirbti pinigų, todėl iš karto neišleidau visų savo santaupų. Prekiavau labai maža suma ir greitai supratau, kad tai tikrai sudėtinga. Iš pradžių praradau pinigus, ir manau, kad būtent tai buvo lemiamas veiksnys. Dažnai būna, kad žmonės sėkmingai pradeda prekiauti, o paskui padaro rimtų klaidų. Mane rinka greitai pastatė į vietą, ir aš supratau, kaip tai sudėtinga.

K: Kas nutiko toliau? Investavote daugiau pinigų ir tęsėte prekybą?

A: Po to įstojau į mokyklą, kur studijavau informatiką. Turėjau programavimo patirties ir norėjau ją sujungti su treidingu. Tai atvedė mane prie techninės treidingo pusės, kai atradau MetaTrader platformą, kuri galiausiai atvedė mane į valiutų rinką. Iš pradžių mane domino akcijos, bet vėliau norėjau kurti skriptus ir testuoti strategijas pagal istorinius duomenis. Man užsidegė aistra programavimui, ir aš pradėjau rašyti kodą, kad patikrinčiau prekybos idėjas. MetaTrader siūlo vieną iš prieinamiausių programavimo aplinkų. Aš praleidau daug laiko YouTube ir Google, mokydamasis, kaip rašyti prekybos robotus ir testuoti strategijas.

Sąžiningai sakant, mano požiūris nebuvo toks blogas. Kaip ir visi kiti, dariau kvailas klaidas, bet gana greitai pradėjau testuoti idėjas. Nuo pat pradžių bijojau rizikuoti pinigais, ir manau, kad tai man labai padėjo, nes ilgą laiką negalėjau išeiti į pliusą ir praradau pinigų. Pats noras atlikti atgalinį testavimą ir derinti tai su programavimu man buvo didelis privalumas. Kai pradėjau programuoti prekybos strategijas (iš pradžių grynai technines), gana greitai supratau, kad nėra jokio stebuklingo metodo, pavyzdžiui, paprasto slenkamųjų vidurkių susikirtimo ar kažko panašaus, kuris suteiktų garantuotą pranašumą.

Aš patarčiau visiems, kurie moka programuoti, išbandyti MetaTrader ir pradėti kurti prekybos sistemas ir robotus. Jūs labai greitai suprasite, kaip sunku pasiekti stabilų pelną, remiantis tik techninėmis strategijomis. Ar galima uždirbti iš techninės analizės? Žinoma. Aš vis dar tai naudoju, bet gana greitai supratau, kad stabiliai uždirbti 20 % per metus rinkoje yra labai ir labai sunku. Rasti sistemą, kuri galėtų tai daryti patikimai ir be didelių rizikų, yra tikrai labai sunku.

Taigi, atgalinis testavimas man labai padėjo. Aš tiesiog tapau jo fanatikas. Aš nustojau rizikuoti pinigais ir tiesiog tęsiau testavimą. Net neprekiavau demo sąskaitoje – mane labiau domino robotų rašymas MetaTrader, kurie prekyautų rinkoje ir testuotų strategijas remiantis istoriniais duomenimis. Nenorėjau investuoti pinigų, kol nesijaučiau, kad turiu patikimą

strategiją su pakankamu istorinių duomenų kiekiu, kuriuo galima remtis. Pamažu aš prie to priėjau. Ilgą laiką aš tiesiog eksperimentavau, kol pajutau pasitikėjimą.

Laikui bėgant supratau, kad galima testuoti ne tik techninius, bet ir fundamentalius duomenis. Žmonės dažnai klausia: „Kaip galima testuoti fundamentalius duomenis?“ Aš pradėjau suprasti, kas daro įtaką valiutomis ar akcijų indeksams. Man visada patiko studijuoti rinką kaip visumą – nesikoncentravau į vieną konkretų turtą. Aš nuolat persijungdavau tarp skirtingų rinkų, ir būtent fundamentali analizė leido man tai daryti. Mane domino, kokios jėgos verčia rinką judėti ir kas ją stumia į priekį.

Tai atvedė mane prie naujienų kanalo CNBC ir kitų išteklių, kur žmonės diskutavo, kas šiuo metu verčia rinkas judėti. Kuo daugiau klausydavau paaiškinimų, kodėl šiais metais akcijų rinka auga ar krinta, tuo labiau supratau, kad niekas nekalba apie slenkamųjų vidurkių sankirtas. Todėl pradėjau bandyti ir taikyti šias koncepcijas: pavyzdžiui, kaip rinka elgiasi rinkimų metais. Man tai teikė didžiulį malonumą, ir aš tuo užsiimu iki šiol. Man patinka tirti įvairių veiksnių įtaką rinkai, analizuoti istorinius duomenis ir ieškoti dėsningumų.

Klausimas: Jūs pradėjote užsiimti kodavimu ir atgaliniu testavimu dar koledže?

Atsakymas: Taip, koledže aš visą laiką užsiiminėjau atgaliniu testavimu. Aš atsisakiau prekybos atskiromis akcijomis, nes mane sudomino valiutos. Manau, kad valiutos, indeksai ir auksas gali egzistuoti kartu, atsižvelgiant į tuos pačius makroekonominis veiksnis, pvz., JAV Federalinę rezervų sistemą ir ekonominius rodiklius. Aš gilinausi į šiuos aktyvus, prekiaudamas remdamasis bendru vaizdu ir makroekonominiais (o ne mikroekonominiais) duomenimis.

K: Kada vėl pradėjote prekiauti realiais pinigais?

A: Aš atlikau atgalinį testavimą ir pradėjau prekiauti. Maždaug po dvejų ar trejų metų aš pasiekiau nulį ir netgi gavau nedidelį pelną. Manau, kad daugelis klysta manydami, kad kitas žingsnis bus didžiulio pelno pasiekimas. Būtent čia daugelis ir suklysta. Kuo daugiau užsiiminėjau atgaliniu testavimu, tuo labiau supratau, kad nedidelis pelnas – tai jau gerai. Visiškai pakanka gauti nedidelį pelną. Jums nereikia tapti koku nors guru su milžiniškomis pajamomis. Rinkose jūs konkuruojate su žaidėjais, kurie turi išties komandas specialistų su daktaro laipsniais, analizuojančių rinką.

Juos nugalėti yra labai sunku. Bet jei jūsų strategijos ir sistemos laikui bėgant duoda nedidelį, bet stabilų pelną, net ir mažos pozicijos gali duoti dideles pajamas. Tai buvo man proveržis. Galima gerai uždirbti naudojant daugybę skirtingų strategijų ir metodų, jei priimsite faktą, kad greitai praturtėti nepavyks. Jei daugiau žmonių tai suprastų, pelningų prekyautojų būtų daug daugiau.

Viena iš svarbiausių pamokų, kurias išmokau iš atgalinio testavimo, buvo tai, kad pozicijos dydis ir rizikos valdymas strategijoje yra svarbesni nei techniniai įėjimo ir išėjimo taškai. Tai visiškai logiška. Kodėl žmonės nesugeba uždirbti rinkose? Jei peržiūrėsite, kam jie skiria savo laiką, tai bus gera pradžia. Dauguma žmonių užsifiksuoja ant įėjimo į rinką, psichologijos ir rizikos valdymo. Visko peržiūrėjimas man tapo svarbia pradžia.

Klausimas: Ar po atgalinio testavimo pradėjote drąsiau atidaryti dideles pozicijas?

A: Aš nemėgstu rizikuoti. Tai gali skambėti paradoksaliai, atsižvelgiant į tai, kad aš pradėjau įvairius verslus ir dabar vadovauju savo IT įmonei. Tačiau aš nemėgstu didelių rizikų, ir būtent dėl to treidingas man nebuvo natūralus dalykas – man reikėjo laiko, kad jį įsisavinčiau.

Aš taip pat laikausi sisteminio požiūrio į pozicijos dydį, kurį aš užprogramavau. Jei tai pavaizduoti kaip patikrinimų ir balansų rinkinį, tai jei dauguma veiksmų sutampa su mano strategija, aš galiu rizikuoti šiek tiek daugiau, bet vis tiek lieku labai mažos rizikos ribose. Daugelį erzina idėja prekiauti su minimaliu rizikos lygiu.

Mažos rizikos idėja leidžia man lengviau atsigauti po nuostolių ir valdyti pozicijas. Aš vengiu didelio sverto ir visada stengiuosi rizikuoti mažiau nei 1 % depozito. Man svarbesnis lėtas, bet stabilus augimas nei staigūs pelno ir nuostolių šuoliai. Vienas iš pagrindinių dalykų, prie kurio priėjau – jei turiu tam tikrą stiprią fundamentalią idėją (bulių ar meškų), stengiuosi sumažinti techninio laiko pasirinkimo įtaką. Pavyzdžiui, jei aš perku kokį nors turtą ir kaina nukrinta iki man patinkančio lygio, makroekonominiai veiksniai apskritai atrodo labai geri ir visi mano patikrinimai duoda žalią šviesą, galiu atidaryti poziciją, kurios dydis yra šiek tiek mažesnis nei 1 % nuo depozito, bet visada naudoju stop-loss. Tačiau aš nenustatau take-profit. Jei rinka eina prieš mane ir suveikia stop-loss, aš išeinu iš sandorio. Jei kaina juda mano naudai, aš stengiuosi išlaikyti poziciją kuo ilgiau.

Man ypač patinka dirbti su indeksais, nes pagal mano atgalinio testavimo rezultatus jie turi ilgalaikę augimo tendenciją ir dažnai demonstruoja stiprius ralius. Tai gerai dera su mano strategija sekti tendenciją – galiu pirkti ir palaipsniui didinti poziciją, kai kyla kaina. Būtent todėl indeksai yra mano favoritas, bet aš taip pat prekiauju valiutomis ir žaliavomis, nes kartais fundamentalios tendencijos šių aktyvų rinkoje yra labai akivaizdžios. Pavyzdžiui, kai vienas centrinis bankas planuoja sumažinti palūkanų normas, o kitas – ne. Aš dievinu tokias situacijas valiutų rinkoje.

K: Jei nenustatote pelno fiksavimo, ties koku lygiu išeinate iš sandorio?

A: Sąžiningai sakant, man sudėtingiau yra įėjimai. Kiekvienas nori rasti idealų įėjimą, kur nėra korekcijų ir iš karto atsiranda pelnas. Įėjimai yra sudėtingesni, ir dažnai aš pažymiu du

ar tris lygius, ir tik trečiajame lygyje rinka pradeda judėti reikiama kryptimi. Aš galiu bandyti įeiti keletą kartų su palyginti siauru stopu, kad galiausiai pagaučiau judėjimą.

Kalbant apie išėjimą, aš naudoju trailing stop. Man patinka rinkos struktūra, paprasti dalykai. Pavyzdžiui, jei nustatome jį aukštesnio minimumo lygiu, turime augimo tendenciją ir šis aukštesnis minimumas pranoksta ankstesnių maksimumų lygius, tada aš nustatau trailing stop šiek tiek žemiau šio aukštesnio minimumo lygio. Tai mano rizikos valdymas. Žinau, kad daugelis prekyautojų iš dalies fiksuoja savo pelną. Nemanau, kad tai blogai, bet mano išėjimo stilius yra trailing stop, ir aš leidžiu rinkai pasakyti man, kada rinkos struktūra pasikeitė ir atėjo laikas išeiti. Didžioji dalis mano prekybos vyksta 4 valandų ir dienos grafikuose.

K: Ar tai reiškia, kad jūs įeinatė su siauru pradinio stopu ir naudojate trailing stop, kad užfiksuotumėte pelną?

A: Taip, ir aš bandau įeiti keletą kartų, jei mane greitai išmeta. Aš įeinu į sandorį visa suma ir išeinu iš jo visa suma. Aš visada turiu atidarytą tik vieną poziciją, niekada neatidarau antros ar trečios pozicijos. Tačiau retais atvejais galiu pridėti prie pelningos pozicijos, jei man tikrai patinka šis scenarijus ir fundamentalios bei techninės analizės duomenys. Jei viskas atrodo gerai, galiu pridėti prie pelningos pozicijos, bet nepridedu prie nuostolingų pozicijų, kai prekiauju impulsais. Paprastai aš neprisidedu prie pelningų pozicijų, bet retais atvejais, kai mano indikatoriai rodo, kad visi signalai yra teisingi, galiu prisidėti, bet paprastai to nedarau, kol mano pradinis rizikos lygis nėra visiškai išlygintas ir pelnas nėra užfiksuotas. Tai reiškia, kad aš nepaauku sandorio rizikos – aš tik pakartotinai įtraukiu riziką į poziciją, jei viską patikrinu ir man patinka balansas.

K: Kokius patikrinimus atliekate ir koku balansu vadovaujatės?

A: Prieš įeidamas į poziciją, aš žiūriu į tris pagrindinius dalykus. Turiu techninę pusę, sentimentą ir fundamentalią pusę. Pavyzdžiui, man patinka žiūrėti į prekyautojų įsipareigojimus, put/call pozicijų santykį, taip pat investuotojų apklausas.

Kalbant apie nuotaikas, aš žiūriu, kokias pozicijas atidaro mažmeniniai ir instituciniai prekyautojai. Kai kalbama apie institucinių prekyautojų pozicijas, aš paprastai sutinku su tuo, ką jie daro. O mažmeninių prekyautojų pozicijas aš paprastai vertinu kaip priešingą tendenciją rodantį indikatorius.

Kalbant apie patikrinimus ir balansą, mes su savo komanda sukūrėme įrankį, kuris išgauna šiuos duomenis, juos analizuoja ir automatiškai priskiria jiems skaitmeninį įvertinimą nuo plus 1, 2, 3 iki minus 1, 2, 3. Sistema atsižvelgia į duomenis apie prekyautojų įsipareigojimus, taip pat mažmeninių prekyautojų pozicijas, kurias, pavyzdžiui, rodo Forex rinkos brokeriai. Taigi, mes analizuojame mažmeninių ir institucinių prekyautojų pozicijas. Tai viena iš sričių, į kurią aš atkreipiu dėmesį.

Kalbant apie fundamentaliąją pusę, turiu keturias pagrindines kategorijas. Ekonomikos augimas, kuris apima tokius rodiklius kaip PMI (verslo aktyvumo indeksas), mažmeninės prekybos apimtys ir visi standartiniai rodikliai. Toliau – infliacija: VKI (vartotojų kainų indeksas) ir PPI (gamintojų kainų indeksas). Visi šie rodikliai sistemoje vertinami skaičiais.

Didžioji dalis vertinimo atliekama sisteminiu metodu, nes kalbama apie vienetus, nulių ir minus vienetus. Ten yra labai daug duomenų. Ir paskutiniai svarbūs veiksniai yra palūkanų normos ir darbo rinkos statistika. Visi šie parametrai įtraukiami į tikrinimo ir balanso sistemą. Čia yra tam tikra subjektyvumo dalis. Sisteminiu prekybininku mane padarė mano darbo patirtis programinės įrangos srityje ir supratimas, kad aš negaliu apdoroti visos šios informacijos savo galvoje. Aš negaliu nuolat laikyti galvoje visko – nuo PMI indeksų iki duomenų apie užimtumą ne žemės ūkio sektoriuje (NFP) – apie kiekvieną turtą, su kuriuo

dirbu. Tiesiog negaliu. Todėl man reikia programinės įrangos, ir būtent tuo pagrįstas mūsų įrankis Edge Finder. Techninėje analizėje yra subjektyvumo dalis, nes ji pagrįsta rinkos struktūra, kuri nėra apibrėžta griežtomis taisyklėmis. Trendinės linijos, palaikymo ir pasipriešinimo lygiai gali būti subjektyvūs.

Klausimas: Jūs prekiaujate pagal 4 valandų ir dienos grafikus, bet rinkos nuotaikos ir pagrindiniai rodikliai keičiasi ne taip dažnai. Ar tai reiškia, kad pirmiausia turite tam tikrą pagrindinį įsitikinimą, o tada ieškote įėjimo taškų naudodami indikatorius?

A: Jei orientuočiausi tik į rinkos nuotaikas, signalų ieškočiau daugiausia savaitės ar mėnesio grafikuose. Tačiau nuolat atsiranda nauja informacija, o mano naudojamos vertinimo sistemos komponentai nuolat keičiasi. Pavyzdžiui, praėjusią savaitę, kai buvo paskelbta NFP ataskaita, visi stulpeliai, vertinantys valiutų poras su JAV doleriu, auksu ir akcijų indeksais, parodė dolerio pranašumą, nes užimtumo ataskaita buvo labai stipri. Visi veiksniai rodė dolerio stiprėjimą, todėl šis komponentas pasikeitė, o tai, savo ruožtu, paveikė bendrą visų nepriklausomų parametrų balų įvertinimą.

Kai sujungiami rinkos nuotaikos rodikliai ir pagrindiniai indikatoriai, jų bendras balų įvertinimas keičiasi gana dažnai, bet tai nereiškia, kad kiekvieną dieną gauname visiškai naują įvertinimą. Pavyzdžiui, 2022 m. JAV doleris visus metus buvo stiprus, nes buvo didelė infliacija, o tai nuosekliai didino jo balą. Tai reiškia, kad yra jėgų, kurios gali išlikti stiprios arba silpnos ilgą laiką, bet yra ir kitų veiksnių, kurie keičiasi per savaitę ar net kasdien. Tai nėra nuolatiniai pokyčiai, o laipsniški.

Klausimas: Ar tai reiškia, kad jūs žiūrite į prekybos turtą ir laukiate jo balo vertės pokyčių, o tada pereinate prie grafikų? Arba pirmiausia žiūrite į grafikus, o tada patikrinate, ar pasikeitė šio turto balo vertė?

A: Puikus klausimas. Aš pradedu nuo Edge Finder įrankio. Pavyzdžiui, jei USD/JPY valiutų poroje dabar yra optimistinis signalas, aš neatidarysiu sandorio vien dėl šios priežasties. Man reikia pažymėti grafikus ir rasti tinkamus įėjimo taškus. Po to seka diskrecinis etapas, o galutinis sprendimų priėmimo taškas man yra grafikai. Visa kita – tai, kas mane skatina pažvelgti į grafiką. Jei aktyvas rodo stiprų signalą, bet man nepatinka techninė analizė, aš neatidarysiu sandorio.

K: Ar jūs naudojate šią informaciją dienos treidingui ar swing treidingui?

A: Aš nesu dienos prekybininkas. Aš esu swing prekybininkas. Edge Finder įrankio balinis įvertinimas atsižvelgia į naujus duomenis, kai jie gaunami, bet aš visada lyginu juos su praėjusios savaitės duomenimis. Aš vertinu rinką kaip visumą: kai gaunami nauji duomenys, kiti gali vėluoti. Tačiau, kai Powell sako kalbą, jis gali remtis duomenimis, paskelbtais prieš keletą dienų, ir jie vis tiek lieka svarbūs rinkai, net jei ši informacija nėra šiandienos. Mano įrankis labiau tinka svingo treidingui, nes jis negeneruoja signalų kiekvieną dieną. Tai greičiau savaitės signalų sistema, kuri padeda stebėti įvairius parametrus.

K: Kaip dažnai sudarote sandorius?

A: Aš atidarau apie du ar tris sandorius per savaitę, o vidutinė sandorio trukmė yra nuo vienos iki septynių dienų, bet mano dideli pelningi sandoriai gali trukti daug ilgiau. Nuostolingi sandoriai, atvirkščiai, uždaromi labai greitai – aš galiu patirti nuostolį iš karto, kartais net kelis per dieną. Kai aš įeinu į korekciją ir korekcija tampa gilesnė, mane gali išmesti kelis kartus per dieną. Bet aš turiu vieną psichologinę taisyklę: nemėgstu patirti dviejų nuostolių per dieną, todėl paprastai po to nutraukiu prekybą. Tokiais momentais lengva padaryti klaidą. Po dviejų nuostolių aš mieliau darau pertrauką. Tai mane ne itin jaudina, nes aš naudoju nedidelę poziciją, bet žinau, kad po nuostolių serijos prekiausiu ne taip užtikrintai.

K: Jūsų strategija yra trendo sekimo strategija, tiesa?

A: Taip, aš seku tendą, bet ne tik techniniu požiūriu. Manau, kad bet kuris fundamentalios prekybos atstovas pasakytų tą patį. Jei remiatės fundamentaliąja analize, visada sekate tendenciją, nes nuolat laukiate duomenų paskelbimo ir reaguojate į juos. Kalbant apie gryną trendo sekimą, kuris atsispindi juokingame mano strategijos pavadinime, tai reiškia, kad nežinote, kada trendas baigsis. Todėl neturiu griežtų pelno fiksavimo lygių. Aš nematau tame nieko blogo. Aš pažįstu daug prekiautojų, kurie sėkmingai fiksuoja dalinį pelną, bet kaip fundamentalios ir techninės tendencijos sekėjas aš priimu ir suprantu, kad seku duomenimis. Aš iš anksto nežinau, kokia bus užimtumo ataskaita ar kur tiksliai eis kaina. Tikrasis tendencijos sekimas, jei pagalvoti apie slenkamąjį vidurkį, yra palaukti, kol prasidės meškų tendencija, ir tik tada uždaryti sandorį.

K: Koks buvo jūsų sėkmingiausias sandoris?

A: Man patinka pasakoti apie savo geriausią sandorį ir tikiuosi, kad jūs neklausite manęs apie blogiausius, bet žinau, kad paklausite. Geriausias mano sandoris buvo 2023 m. Visus metus buvau optimistiškai nusiteikęs Nasdaq indekso atžvilgiu. Visi nekenė akcijų rinkos, ir 2022 m. aš taip pat buvau optimistiškai nusiteikęs, o tai man nepadėjo prekiaujant Nasdaq. Tačiau mano geriausias sandoris buvo metų pabaigoje, kai rinka staigiai šoktelėjo į viršų, o doleris susilpnėjo. Turėjau trumpąsias pozicijas dolerio indekse ir ilgąsias pozicijas S&P indekse. Tai puikus mano įėjimo į rinką stiliaus pavyzdys: praėjusių metų spalį, kai Nasdaq ir S&P 500 indeksai pradėjo smukti, patyriau du nuostolius, o po to mano trečiasis sandoris buvo tiesiog puikus. Aš laikiau šią poziciją pusantro mėnesio, iki gruodžio pabaigos. Galiausiai mano trailing stop suveikė, ir tai tapo vienas iš geriausių mano sandorių. Taigi, nors man prireikė keleto bandymų, kad įeiti į sandorį, rezultatas buvo įspūdingas. Metų pabaigoje aš tiesiog perkėliau savo stop vis aukščiau ir aukščiau, o kaina vis kilo ir kilo. Viena iš mano ypatybių yra ta, kad aš prisimenu savo didelius pelningus sandorius, o

daugelis prekyautojų, prekiaujančių prieš tendą, prisimena tik savo nuostolingus sandorius, nes jie tampa rimta problema. Vis dėlto aš prisimenu ir ilgą nuostolingų sandorių seriją, bet tai buvo nedideli sandoriai, kurių nuostoliai kaupėsi.

Klausimas: Jūsų geriausias sandoris buvo su dolerio indeksu, S&P ir Nasdaq. Kiek rinkų stebite vienu metu?

Atsakymas: Aš prekiauju pagrindinėmis valiutų poromis, atidžiai stebiu eurą, svarą ir Japonijos jeną prieš dolerį.

Kalbant apie žaliavas, aš daugiausia prekiauju auksu, taip pat S&P 500, Nasdaq ir Dow indeksais, kuriuos keičiu priklausomai nuo rinkų perspektyvų. Apskritai aš atidžiai stebiu ir prekiauju maždaug 10 instrumentų.

K: Kaip vertinate koreliacijos riziką, atsižvelgiant į tai, kad turite keletą pozicijų viena kryptimi? Kaip su tuo susidorojate?

A: Puikus klausimas, nes koreliacijos rizika yra dalykas, apie kurį daugelis prekyautojų nesusimąsto. Kartais man sako: „Aš esu ilgalaikėje pozicijoje EUR/USD ir trumpalaikėje pozicijoje GBP/USD“. Ir aš stebiuosi: „Kaip tai? Jūs prekiaujate dviem priešingais sandoriais, iš esmės, tuo pačiu dalyku“. Man tai taikoma visoms rinkoms. Jei prekiaujate auksu ir doleriu, viskas prasideda nuo klausimo: ar rinka dabar yra rizikos (risk-on) ar rizikos vengimo (risk-off) režime? Jei rinka dabar yra rizikos režime, aš nenoriu tuo pačiu metu pirkti dolerio indekso ir Nasdaq, nes jie yra atvirkščiai koreliuoti. Taip pat nenoriu sudaryti per daug vienodų sandorių, todėl paprastai juos tiesiog sumuoju. Kaip jau sakiau, viename sandoryje nerizikuoju daugiau kaip 1 % kapitalo. Taip, aš galiu turėti du sandorius valiutų poromis vienu metu, bet nenoriu rizikuoti daugiau nei 1 % kapitalo sandoryje su dolerio indeksu, nes jei jis staigiai pakils arba nukris, du sandoriai taps iš esmės vienu. Tai kaip

akcijų rinkoje: kai doleris krinta, visos akcijos tampa labai koreliuotos. Tas pats gali atsitikti ir valiutų rinkoje, kai kokia nors valiuta staiga tampa dominuojanti dėl svarbių naujienų ar kokio nors įvykio.

K: Kiek laiko jums reikėjo, kad taptumėte stabiliai pelningas?

A: Maždaug 2,5 metų, kad nustočiau prarasti pinigus. Po trejų metų jau pradėjau šiek tiek uždirbti pinigus, ir kai sakau „šiek tiek“, turiu omenyje labai kuklias sumas. Turėjau gerą pradinį kapitalą ir palaipsniui investavau vis daugiau lėšų, kad jis taptų reikšmingesnis. Žaidimas pinigais reiškia, kad norint uždirbti daugiau, reikia jų turėti; žinau, kad tai nėra labai populiari nuomonė, bet aš tuo tikiu.

Manau, kad treidinge galima rasti būdų, kaip ugdyti savo talentus ir juos tobulinti. Daugelis žmonių renkasi treidingų įmonių kelią arba randa investuotojus – yra daugybė būdų, kaip padidinti savo galimybes. Aš pradėjau treidingą 2015/2016 m., kai treidingo įmonės nebuvo tokios populiarios. Aš tai dariau senamadišku būdu: taupiau pinigus ir atidėdavau viską, ką galėjau. Nenorėjau pirkti sau daiktų – tiesiog norėjau įnešti pinigus į savo prekybos sąskaitą. Jaučiau, kad domiuosi rinkomis dėl teisingos priežasties. Dauguma žmonių neišlaiko treidingo versle net dvejų ar trejų metų, jei jų vienintelis tikslas – užsidirbti pinigų. Akivaizdu, kad visi nori užsidirbti pinigų, ir tai nėra blogai, bet toks susidomėjimas nepadės jums pasiekti tiek, kiek aistringas susidomėjimas rinkomis, ir manau, kad tai padėjo man žengti toliau.

K: Kada pradėjote prekiauti visą darbo dieną?

A: Baigęs mokyklą, įsidarbinau pagal sutartį Delta Airlines oro linijose, bet naktimis studijavau rinkas, filmavau vaizdo įrašus ir prekiauvau. Turėjau savo sekėjų grupę, kurią valdžiau, nors tuo metu ji buvo labai maža, bet tai buvo pagrindas. Aš pasiekiau tašką, kai

uždarbis iš YouTube ir treidingas savo pinigais dar nebuvo toks didelis kaip pagrindiniame darbe, bet pakankamas, kad galėčiau pasakyti: „Gera, jei skirsiu tam visą savo laiką, galbūt pasieksiu geresnių rezultatų“. Bet galiausiai viskas susiklostė labai gerai, nes kai prasidėjo COVID pandemija, pirmas dalykas, kurį padarė Delta Airlines, buvo atleisti daugybę rangovų, o tai buvo ne jų kaltė. Jei niekas neskraido lėktuvais, reikia mažinti išlaidas. Taigi mano darbas buvo pavojuje. Ir atlyginimas nebuvo toks stabilus – po pandemijos jis buvo sumažintas.

Ne visi turi laiko ar motyvacijos prekiauti po pagrindinio darbo. Kas paskatino jūsų treidingą: jūsų aistra treidingui ar aistra verslumui?

O: Tuo metu mano kelias į darbą buvo siaubingas, nes Atlantos oro uostas yra pietinėje miesto dalyje, o aš kurį laiką gyvenau su tėvais šiaurinėje dalyje. Mano kelias į darbą per visą miestą buvo ilgas ir siaubingas. Aš nuolat sėdėjau už vairo, tada dirbdavau ilgąsias valandas. Buvo laikotarpis, kai jaučiau, kad negaliu derinti abiejų veiklų: treidingas yra labai sudėtingas darbas, o turinio kūrimas taip pat reikalauja laiko ir jėgų.

Jei norite būti verslininku, turite dirbti neįtikėtinai daug. Kurį laiką dirbau taip, bet galiausiai supratau, kad negaliu to derinti amžinai. Aš likau treidinge dėl dviejų veiksnių: aš tikrai myliu rinkas ir man patinka, kad verslo iššūkiai niekada nesibaigia. Visada yra ko pasimokyti. Visada yra naujų iššūkių.

V: Dabar grįžkime prie blogiausio sandorio. Koks buvo jūsų blogiausias sandoris per visą laiką?

A: Dabar atidarysiu MyFXBook. Gera prisimenu, kaip skaudu vesti viešą savo profesinių pasiekimų žurnalą. Tai labai skaudu, nes kai prarandi pinigus, visi sako, kad tavo strategija yra niekam tikusi, ir palieka komentarus YouTube. Tai sunku. Prekiauti a priori yra sunku,

bet prekiauti visų akivaizdoje yra neįtikėtinai sunku. Mano blogiausias nuostolis per visą istoriją... Turėjau du. 2021 m. patyriau rimtą nuostolį. Aš tiksliai neprisimenu visų sandorių, nes buvo daug nedidelių nuostolingų sandorių. Aš tiesiog atsidūriau ne toje valiutų rinkos pusėje. Šiuo laikotarpiu aš patyriau keletą nuostolių iš eilės. Manau, kad 2021 m. aš suklydau dėl aukso, po to buvo serija nuostolingų sandorių su kai kuriais aktyvais. Kitas nuostolis buvo 2022 m. Kadangi mano prekybos stilius numato dažnus nedidelius nuostolius, tai buvo tarsi „mirtis nuo tūkstančio pjūvių“. Rinka tiesiog krito, krito ir krito, o aš klydau dėl Nasdaq indekso ir aukso tais metais.

Nesakyčiau, kad tai buvo klaida, nes vis tiek laikiausi savo taisyklių, bet patyriau daug nuostolių, bandydamas pagauti pramušimą. Žiūrint į Nasdaq indekso grafiką už 2022 m., retrospektyviai akivaizdu, kad tai buvo tiesiog kritimo tendencija. Bet kai kuriais momentais atrodė, kad bus pramušimas. Buvo pramušimo ir pakartotinio testo sąranka, bet jie nesuveikė, ir aš patekau į nuostolingų sandorių seriją. Maksimalus nuostolis 2022 m. sudarė 30 % mano sąskaitos balanso – tai labai daug.

Bet mane išgelbėjo pozicijų dydis. Mano prekybos stilius puikiai veikė 2020, 2021 ir 2023 metais. 2022 metais aš patyriau baisų nuostolį, nors maniau, kad mano pozicijos buvo nedidelės. Tai dar kartą parodo: galima kiek norite ruošti prekybai ir atlikti atgalinius testavimus, bet galiausiai nuo didelių nuostolių mane daug kartų išgelbėjo būtent pozicijų dydžio valdymas. 2022 m. buvo blogiausi mano prekybos stiliui ir strategijai iki šiol. Tai buvo labai sunkus laikas.

K: Kai prekiautojai patiria tokius nuostolius, ypač ilgalaikius, jie pradeda abejoti savo strategija. Kaip atsigaunate psichologiškai ir grįžtate prie prekybos?

A: Tai labai sunku. Yra vienas dalykas, kuris mane erzina. Daugelis sako: „Tu turi išjungti emocijas ir prekiauti kaip robotas“. Taip, dabar vyksta dirbtinio intelekto revoliucija, bet aš

nesu dirbtinis intelektas ir ne robotas, aš turiu jausmų. Taigi, kai aš patenku į nuostolingų sandorių ruožą... Taip, tai nebuvo vien nuostolingų sandorių metai – turėjau ir pelningų, ir nuostolingų sandorių, – bet per visus metus mano sąskaita mažėjo, ir negalima paneigti, kad tai sunku. Labai sunku tęsti darbą. Tai buvo neįtikėtinai skausminga. Man buvo sunku sėdėti prieš kamerą ir aptarti rinkas. Kai patiriate nuostolių, tai nemalonu. Tai žmogiškoji šio klausimo pusė. Kita vertus, konstruktyvus požiūris yra tas, kad aš jau patyriau nuostolių ankstesniais metais, jie niekada nepasiekė 30 %, bet aš laikiausi sistemos.

Be to, aš neturiu spaudimo, kad jei neuždirbsiu, man išjungs elektrą. Aš neprekiuju tokiais sąlygomis ir manau, kad niekas neturėtų to daryti, nes treidingas yra labai sudėtingas. Reikia turėti kitų pajamų šaltinių arba diversifikuotų investicijų. Aš neuždirbu pragyvenimui vien iš treidingo. Galbūt kada nors ir uždirbsiu, bet tai bus pinigų ir labai mažos rizikos put opcionų pardavimas, ir, greičiausiai, mano pelningumas iš jų bus blogesnis nei iš S&P 500 indekso. Manau, tada aš gyvensiu vien iš treidingo pajamų.

Labai sunku stebėti rinkas, kai patiri nuostolių, todėl, norėdamas atsipalaiduoti, dienos metu užsiimu kitais dalykais. 2022 m. aš susituokiau, ir tai buvo savotiškas sveikas atsipalaidavimas.

Aš beveik pasiekiau etapą, kai tai jau nebekelia skausmo, tu tampi beveik nejautrus nuostoliams, nes laikaisi savo plano. Tai panašu į tai, kaip Jeffas Bezasas susiduria su sunkumais Amazon – jis neatsisako problemų ir nemeta visko, o toliau juda į priekį. Reikia turėti viziją, kuri yra daugiau nei tik viltys ir svajonės. Aš ilgai bandžiau savo strategiją, todėl jaučiu tam tikrą pasitikėjimą ja.

Klausimas: Kokie yra jūsų mėgstamiausi prekybos indikatoriai?

A: Man patinka Fed Watch įrankis, taip pat WeBull platformos teikiami analitiniai įrankiai. Ten yra daug statistinių duomenų, leidžiančių įvertinti prekybos našumą. Kalbant apie indikatorius, man patinka paprasti impulsų indikatoriai TradingView platformoje. Turiu indikatorius, kurie yra du slenkamieji vidurkiai su užpildyta sritimi tarp jų.

Man patinka tokie dalykai, nes jie suteikia vizualų supratimą apie impulso buvimą ar nebuvimą rinkoje. Slenkančių vidurkių susikirtimai gali suteikti bendrą supratimą, bet jie nėra pagrindinis veiksnys, lemiantis sandorio sudarymą. Tai tiesiog naudingi įrankiai impulsui nustatyti.

Klausimas: Ar galima sakyti, kad jūsų strategija yra sekimas tendencija, pagal kurią jūs ieškote įėjimo taškų korekcijose jūsų pagrindinio įsitikinimo kryptimi ir įeinate į rinką pagal 4 valandų arba dienos grafikus?

A: Taip, be jokių indikatorių grafike, aš tiesiog ieškau aukštesnių maksimumų ir aukštesnių minimumų, taip pat naudoju slenkamųjų vidurkių sankirtas vizualiam supratimui. Pereinant per grafikus, galima greitai pamatyti: „O, šis aktyvas ką tik pakeitė kryptį iš bulių į meškų arba atvirkščiai“. Tai tik vizualus patarimas, bet taip, aš ieškau korekcijų į rinkos struktūros zoną.

Man patinka strategija įeiti į rinką per pramušimą ir pakartotinį testavimą. Žinau, kad tai yra standartinė technika, kurią galima rasti bet kuriame vadovėlyje, bet aš ją naudoju. Ji yra paprasta, ir būtent todėl man tinka, nes kartu su fundamentaliąja analize ji tikrai turi reikšmės. Neseniai kalbėjau su vienu prekyautoju, ir jis paklausė: „Kaip sužinoti, ar tai yra tikras pramušimas, ar ne?“ Aš atsakiau: „Na, mes visi norėtume tai žinoti“. Bet manau, kad esant stipriam fundamentaliui katalizatoriui, pramušimą galima interpretuoti tiksliau. Pavyzdžiui, jei paimti praėjusią savaitę įvykusį dolerio indekso lūžį, pagrįstą užimtumo duomenimis (NFP), tai šis lūžis buvo pagrįstas techninės analizės duomenimis ir sutapo su

labai stipraus ataskaitos paskelbimu – toks lūžis gali turėti ilgalaikių pasekmių. Todėl aš pirkau dolerio indeksą.

K: Ar visus prekybos sprendimus priimate savarankiškai, ar turite komandą, su kuria konsultuojatės?

A: Turiu daug draugų treidinge ir vedu laidą nuo pirmadienio iki penktadienio, į kurią paprastai kviečiu svečius. Vienas iš dažniausių svečių yra Frankas, vaikiną, kuris dirba su manimi. Jis prisijungia prie manęs eteryje, ir mes aptariame rinkas. Mes dažnai ginčijamės arba patvirtiname vienas kito mintis. Man tai patinka, ir manau, kad labai naudinga turėti prekybos partnerį, su kuriuo galima keistis idėjomis ir kuris gali su jumis ginčytis. Bet galutinius sprendimus priimu tik aš.

V: Ką patartumėte pradedantiesiems prekiautojams?

A: Tai patarimas, kurį kadaise išgirdau ir perduodu toliau. Daug išmokau iš Robo Bookerio, kurio vaizdo įrašus kasdien žiūrėdavau dar koledže. Jis vedė tiesioginę laidą, kurią aš dievinau. Jis transliuodavo iš savo biuro ir sakydavo: „Sveiki!“ – visi buvo sužavėti. Jis nuolat programavo robotus MetaTrader platformoje. Tai padarė man didelį įspūdį. Viena iš jo idėjų buvo ta, kad pelningų prekiautojų būtų daug daugiau, jei jie išmokytų mažinti savo pozicijų dydį. Jis visada sakydavo: „Jei norite uždirbti 1000 dolerių per dieną, pirmiausia išmokite uždirbti 1 dolerį per dieną ir jį išsaugoti“. Man patinka toks požiūris. Dauguma žmonių iš karto įeina į rinką su didelėmis pozicijomis.

Mano pagrindinis patarimas: sumažinkite pozicijos dydį ir pažiūrėkite, kas atsitiks su jūsų treidingu. Tai padės jums prekiauti ramiau ir geriau susidoroti su nuostoliais. Žinoma, turite turėti prekybos pranašumą, turite atlikti atgalinį testavimą, bet jei darote prielaidą, kad jau tai

darote pakankamai, pozicijų dydžio sumažinimas yra svarbiausias patarimas, kurį galiu duoti.

K: Ar manote, kad yra kokių nors konkrečių įgūdžių, reikalingų norint tapti sėkmingu visą darbo dieną dirbančiu prekyautoju?

A: Manau, kad tai ne tiek įgūdis, kiek nuoširdus susidomėjimas rinkomis. Aš niekada nesu sutikęs sėkmingo prekyautojo, kuris nebūtų įsimylėjęs rinkų tyrinėjimu. Tai kaip su geriausiais mokiniais klasėje: jie myli tai, ką daro, jiems tai nėra kančia. Tas pats galioja ir bet kuriam verslui.

K: Ar galite duoti kokių nors patarimų, kaip pereiti nuo patogaus darbo už atlyginimą prie treidingo visą darbo dieną?

A: Jei galvojate apie perėjimą, pirmiausia įsitikinkite, kad prekiaujate pelningai. Prieš nusprenddami žengti tokį žingsnį ar bandydami gauti finansavimą, turėtumėte kelis mėnesius iš eilės prekiauti pelningai. Beje, daugelis daro klaidą, bandydami gauti finansavimą tik tam, kad galėtų mesti darbą, ir pernelyg įsitraukia į tai. Prisiminkite prieš kelerius metus vykusį kriptovaliutų bumą – daugelis žmonių išėjo iš darbo, nes uždirbo daug pinigų, bet tai buvo tik todėl, kad kainos grafikuose nuolat augo.

Neatsisakykite darbo, kol neišgyvensite sudėtingų laikotarpių, neišmoksite pamokų ir neparodysite stabilaus pelno per kelis mėnesius skirtingomis rinkos sąlygomis. Jei prekiaavote tik augančioje rinkoje ir visada statėte ant augimo, tai dar nėra tikra patirtis. Jūs nematėte visų scenarijų. Todėl įsitikinkite, kad prekiaavote skirtingomis rinkos sąlygomis. Ir nebūtina iš karto prekiauti visą darbo dieną. Galite pradėti prekiauti ne visą darbo dieną – taip bus saugiau.

Kai visą savo laiką skiriate treidingui, galite patirti didelių nuostolių, nes galbūt sudarysite per daug sandorių, susikoncentruosite į pelną ir pažeisite savo taisykles, nes nuolat sėdėsite prie ekrano. Manau, kad treidingas visą darbo dieną neturėtų būti tik binarinis pasirinkimas „viskas arba nieko“. Turėti kitą pajamų šaltinį bus daug sveikesnis požiūris į treidingą.

NIKO PATARIMAI DĖL TREIDINGO

1. Leiskite savo pelnui augti.

Niko treidingo sėkmės raktas – tai gebėjimas greitai fiksuoti nedidelius nuostolingus sandorius ir leisti pelningiems sandoriams augti. Jis visada naudoja stop-loss, bet retai nustato take-profit. Jei rinka eina prieš jį, stop-loss apsaugo jo sandorį. O jei rinka juda jo naudai, Nikas leidžia savo pelningiems sandoriams augti. Ši strategija puikiai dera su jo požiūriu sekti tendencijas, ypač indeksų atžvilgiu, kurie paprastai auga ir demonstruoja stiprius pakilimus.

Nikas taip pat prekiauja valiutomis ir žaliavomis, kur pagrindinės tendencijos gali būti labai aiškos, pavyzdžiui, kai vienas centrinis bankas mažina palūkanų normas, o kitas jas išlaiko. Nikas laikosi disciplinuoto požiūrio, atidarydamas tik vieną poziciją vienu metu. Retais atvejais, jei pagrindiniai ir techniniai rodikliai yra ypač stiprūs, jis gali padidinti pelningą poziciją, bet niekada nepadidina nuostolingos. Ir net tokiu atveju jis padidina pelningą poziciją tik tada, kai jo pradinė rizika yra visiškai padengta, o pelnas užfiksuotas. Tokiu būdu jis nepadidina savo rizikos, o pakartotinai ją įveda, kai visi indikatoriai rodo teigiamus signalus.

2. Mažesnės apimties sandoriai padeda išlaikyti kontrolę.

Mažesnės apimties sandoriai leis jums išlaikyti šaltą protą ir susidoroti su nuostoliais kaip profesionalui. Nors prekyba mažomis sumomis gali atrodyti nuobodu, tai suteikia lankstumo atsigauti po nuostolių ir valdyti pozicijas. Nikas mano, kad pozicijos dydis ir rizikos valdymas strategijoje vaidina didesnę vaidmenį nei techniniai įėjimo ir išėjimo taškai. Dauguma žmonių susikoncentruoja į įėjimus į rinką ir skiria mažai dėmesio išėjimams, psichologijai ir rizikos valdymui. Kaip išmintingai pasakė Niko mentorius Robas Bukeris: „Jei norite uždirbti 1000 dolerių per dieną, pirmiausia išmokite uždirbti 1 dolerį per dieną ir jį išsaugoti“.

3. Prieš visiškai atsidėdami treidingui, pabandykite prekiauti įvairiose rinkose ir įvairiomis rinkos sąlygomis.

Neatsisakykite darbo, kol nepatirsite nuostolių treidinge, neišmoksite iš jų pamokų ir nepasieksite kelis mėnesius stabilaus pelno skirtingomis rinkos sąlygomis. Jei treidinate tik stiprios bulių rinkos sąlygomis, jūsų įgūdžiai dar nebuvo pakankamai išbandyti. Taip pat nėra būtina iš karto visiškai pasinerti į treidingą. Perėjimas prie treidingo ne visą darbo dieną gali būti sveikesnis požiūris. Keista, bet neribotas laikas treidingui gali sukelti rimtų nesėkmių. Galite pradėti skubinti sandorius, per daug fokusuotis ties pelnu arba pažeisti savo taisyklės dėl pernelyg intensyvaus rinkos stebėjimo. Kelias į treidingą visą darbo dieną nebūtinai turi būti „viskas arba nieko“ principas. Papildomas pajamų šaltinis gali užtikrinti finansinį stabilumą ir sumažinti spaudimą treideriui, o tai leis priimti labiau apgalvotus treidingo sprendimus.

16 SKYRIUS

Vinsas Koenas

Vinsas Koenas gimė ir užaugo pietvakarių Kanzase. Jis nuėjo nuostabų kelią, apkeliaęs visą pasaulį ir valdydamas savo verslą Kinijoje, Pietryčių Azijoje ir JAV. Vinsas pradėjo

treidingą 2017 m., bet rimtai susidomėjo tuo per COVID-19 pandemiją, kai dėl apribojimų dažnai užstrigdavo Azijoje.

Jo kelias treidinge yra neįtikėtinas. Po šimtų nesėkmingų bandymų su vertinimo sąskaitomis, jis galiausiai uždirbo 1 milijoną dolerių pelno savo prekybos sąskaitose. Jis prekiauja Nasdaq ateities sandoriais Niujorko sesijos metu. Jo darbštumas pasireiškė dar jaunystėje: 19 metų jis pradėjo dirbti lakštinio metalo gamybos įmonėje pietvakarių Kanzase. Nepaisant to, kad neturėjo aukštojo išsilavinimo ir formalaus išsilavinimo, jo nepailstamas siekis įgyti žinių ir pasiekti sėkmę lėmė tai, kad jis dažnai dirbdavo po 20 valandų per parą. Galų gale jis perėmė savo uošvio verslą ir per penkerius metus padidino jo metinę apyvartą nuo 700 tūkst. iki 6 mln. dolerių.

Vinsas perkėlė savo darbo etiką į treidingą, skirdamas begalę laiko rinkos subtilybių įsisavinimui. Jo sėkmės raktas buvo siekis suprasti ir taikyti prekybos strategijas su ta pačia energija, su kuria jis plėtojo savo verslo projektus. Savo prekyboje jis sutelkė dėmesį į Fibo korekcijos lygių ir kainų lygių susiliejimo paiešką. Kelionė nuo savamokslio verslininko iki sėkmingo prekybininko rodo jo atsidavimą darbui, atkaklumą ir gebėjimą prisitaikyti bei sėkmingai dirbti konkurencingoje aplinkoje.

K: Kaip atėjote į treidingą?

A: Man buvo apie 25 metai, kai rimtai susidomėjau akcijomis. Kai turite ribotą biudžetą, pradėsite nuo „rožinių lapų“ ir centinių akcijų, manydami, kad tai veiks. Tada suprantate, kad tai nėra geriausias variantas, ir pradėsite mokytis. Nuo akcijų prekybos perėjau prie opcionų – mane sudomino jų potencialas. Tuo pačiu metu supratau, kad akcijų prekyba reikalauja rimtų tyrimų. Reikia gerai išmanyti įmones. Man geriausiai sekėsi su tomis įmonėmis, kurias supratau. Manau, tai gana paplitęs požiūris. Todėl sutelkiau dėmesį į su

aviacija susijusias įmones, nes esu pilotas, taip pat pradėjau studijuoti technologijų įmones, nes ši sritis man įdomi.

K: Kada tapote pilotu?

A: Licenciją gavau būdamas 20 metų. Aviacijos pasaulyje ji vadinama „eksperimentine“. Galima nusipirkti rinkinį ir surinkti lėktuvą savo garaže. Tai labai greiti, modernūs ir aukštųjų technologijų lėktuvai. Prieš pirmąjį skrydį inspektoriai atlieka patikrinimą, po kurio išduoda skrydžių sertifikatą. Savo pirmąjį lėktuvą surinkau 22 metų ir naudoju jį verslui. Skraidžiau juo po visą JAV teritoriją. Keletą kartų per metus skrisdavau iš Kanzaso į Las Vegasą į parodas. Tai buvo mano pagrindinė transporto priemonė. Lėktuvas buvo dvivietis, bet aš daugiausia skrisdavau vienas. Iš viso aš pastačiau vieną lėktuvą ir turėjau keturis.

K: Kaip radote laiko pastatyti lėktuvą, dirbdamas tokiu beprotišku tempu?

A: Dirbau prie jo kiekvieną rytą nuo maždaug 4 valandos ryto iki vidurdienio, ir tai užtruko šešis mėnesius. Didžiąją laiko dalį man padėjo dar vienas vaikinys. Pietums grįždavau į savo biurą ir paprastai dirbdavau ten iki vidurnakčio, miegodavau keturias valandas, o tada vėl imdavausi lėktuvo statybos.

V: Įdomu. Grįžkime prie rinkų. Pradėjote nuo fundamentalios įmonių analizės, užsiiminėjote poziciniu prekyba akcijų rinkoje, laikydami akcijas kelias savaites ar mėnesius. Kodėl perėjote prie dienos prekybos?

A: Manau, tiesiog nusibodo akcijos. Pradėjau tyrinėti sverto galimybes, kurias suteikė opcionai, ir pagalvojau: „Oho, užsiimdamas tuo galiu uždirbti kelis kartus daugiau“. Nebuvau ypač sėkmingas prekiaudamas akcijomis ir tik šiek tiek pasisėkė su opcionais, nes nuolat bandžiau prekiauti paskelbus pelno ataskaitas, bet man tai nelabai sekėsi.

Maždaug 2017 m. internete pasirodė reklama apie prop trading firmas, ir man tapo įdomu, kuo jos užsiima ir su kokiais finansiniais instrumentais dirba. Aš apie tai nieko nežinojau, todėl pradėjau jas tyrinėti. Tada susipažinau su ateities sandoriais. Kai tik įžengiau į ateities sandorių pasaulį, greitai pamiršau akcijas, nes ateities sandorių galimybės, ypač prop trading įmonėse, yra tiesiog neįtikėtinos. Studijavau naftos, Russell, Dow ir Nasdaq (NQ) ateities sandorius, bet daugiausia prekiauju NQ ateities sandoriais.

K: Kodėl kaip pagrindinę rinką pasirinkote būtent NQ?

A: Kai prekiauvau akcijomis, nieko nežinojau apie grafikus, Fibonačio korekcijos lygius ir techninę analizę. Aš apskritai nieko nesimokiau šioje srityje. Kai sužinojau apie prekybos firmas, pradėjau mokytis dirbti su grafikais.

Kai pasinėriau į ateities sandorių sritį, pirkau prekybos sąskaitas, jas praradau, pirkau naujas, vėl praradau – tai buvo užburtas ratas. Tada pradėjau mokytis prekiauti. Radau profesionalus, kurie analizuoja akcijų rinką, ir baigiau jų šešių mėnesių kursą apie Fibonačio korekcijos lygius. Šis kursas man suteikė pagrindus, kuriuos naudoju iki šiol: Fibonačio korekcijos lygiai, palaikymo ir pasipriešinimo lygiai bei trendai. Jie prekiaavo įvairiais instrumentais, pavyzdžiui, naftos ir aukso ateities sandoriais, bet daugiausia dėmesio skyrė ES (E-mini S&P 500) ir NQ ateities sandoriams, o tai ir patraukė mano dėmesį.

Jie išmokė mane to, ką aš praktikuoju iki šiol: pirmiausia aš analizuoju Fibonačio korekcijos lygius aukštesniu – dienos ar savaitės – laiko intervalu ir pažymiu palaikymo ir pasipriešinimo lygius. Tada palaipsniui pereinu prie žemesnių laiko intervalų iki 5 minučių grafiko. Svarbiausia, ko mane išmokė šis kursas ir ką aš naudoju iki šiol – negalima ignoruoti didelių laiko intervalų.

Reikia matyti bendrą vaizdą ir suprasti, kur mes esame šio bendro vaizdo kontekste. Tai tikrai padeda. Aš pažymiu palaikymo ir pasipriešinimo lygius aukštesniuose laiko intervaluose ir žymiu juos skirtingomis spalvomis, priklausomai nuo laiko intervalo. Pavyzdžiui, jei tai dienos, savaitės ar mėnesio grafikas, kiekvienam iš jų naudoju tam tikrą spalvą.

Taigi, kai pereinu prie 5 minučių grafiko, iš karto matau pagrindinius lygius. Jei, pavyzdžiui, matau raudoną palaikymo liniją, žinau, kad tai svarbus mėnesio lygis. Šį metodą naudoju iki šiol.

Klausimas: Ar Fibo korekcijos lygius grafikui priskirate rankiniu būdu, ar naudojate kokią nors programą?

A: Aš rankiniu būdu nubrėžiu Fibonačio korekcijos lygius prekybos platformoje Thinkorswim, kuri dabar priklauso Charlesui Schwabui. Taip pat naudoju Trade Devils – įmonę, iš kurios įsigijau keletą indikatorių, įskaitant palaikymo ir pasipriešinimo lygių indikatorius, kuriuos galima naudoti NinjaTrader platformoje. Man prireikė daug laiko ją sukonfigūruoti, nes ten yra labai daug nustatymų, bet aš ją pritaikiau taip, kad ji veikia labai efektyviai, nes joje galima rodyti 5 minučių grafike palaikymo ir pasipriešinimo lygius iš aukštesnių laiko intervalų. Pavyzdžiui, ji automatiškai nustato dienos laiko intervalo palaikymo ir pasipriešinimo lygius 5 minučių grafike, o tai yra labai patogu.

Klausimas: Prekyba pagal Fibonačio lygius gali būti sudėtinga užduotis daugeliui prekyautojų. Nuo ko jiems rekomenduotumėte pradėti?

Atsakymas: Pradėkite nuo praėjusios dienos lygių analizės. Jei iš karto gilinsitės į Fibonačio lygius, galite susipainioti. Pirmiausia sutelkite dėmesį į praėjusios dienos lygius. Rinka reaguoja į šiuos lygius, kurie gali apimti Fibonačio korekcijos lygius, taip pat praėjusios

dienos atidarymo, maksimumo, minimumo ir uždarymo lygius, atidarymo intervalą ir pradinį balansą. Tai paprastos, bet labai veiksmingos treidingo strategijos.

Klausimas: Kaip naudojate praėjusios dienos lygius?

Atsakymas: Aš rekomenduoju pirmiausia suprasti praėjusios dienos judėjimą ir lygius aukštesniame laiko intervale. Tada tiesiog stebėkite, kaip kaina elgiasi šių lygių atžvilgiu. Ar ji juos priima? Atmeta? Kokia kainos reakcija šių lygių atžvilgiu?

Man labai įdomus rinkos profilis. Savo rinkos profilio grafikuose aš atskiriu įprastos prekybos sesijos valandas nuo naktinės sesijos. Naktinė sesija man nėra labai įdomi, bet aš noriu ją atskirti nuo įprastos prekybos sesijos valandų. Jei tinkamai nustatysite rinkos profilio grafiką, galėsite labai lengvai ir greitai nustatyti šiuos lygius.

Tada pažymiu šiuos lygius 30 minučių grafikuose. Dažnai nustatau įspėjimus pagal praėjusios dienos lygius, kad nereikėtų nuolat stebėti grafiko. Jei įspėjimas suveikia, žiūriu į 5 minučių grafiką, ar kaina įsitvirtina lygyje, ar jį atmeta. Man svarbu pamatyti, kad kaina patenka į vertės zoną, o kita žvakė 5 minučių grafike atsidaro šioje zonoje arba aukščiau, arba žemiau šio lygio. Jei ketinu atidaryti trumpą poziciją, noriu, kad kita žvakė atsidarytų mano sandorio kryptimi, ir tik tada įeinu. Aš neįeinu į sandorį, kai lygis paliečiamas pirmą kartą.

Puiki Fibonačio korekcijos lygių ypatybė yra ta, kad jie suteikia tikslinius lygius. Kai NQ ir ES ateities sandoriai prekiaujami istoriniais maksimumais, galima naudoti Fibonačio išplėtimus, kad būtų nustatyti potencialūs kainos tikslai.

Įdomu stebėti, kaip Fibonačio lygiai atsiranda grafikuose ten, kur kaina anksčiau niekada nebuvo prekiaujama, ir tada naudoti Bookmap platformą, kad pamatytumėte likvidumo

lygius. Galima pastebėti, kaip aplink šiuos Fibonačio korekcijos lygius pradeda formuotis likvidumas.

Aš visada ieškau patvirtinimo, ir jei tam tikrame lygyje randu tris patvirtinimus, jaučiuosi užtikrintas dėl sandorio. Aš niekada neatidarau sandorio remdamasis tik Fibonačio lygiais. Man reikia palaikymo ar pasipriešinimo lygio, praėjusios dienos lygio ar kokio nors kito lygio, kuris padėtų man užtikrintai įeiti į sandorį.

K: Ar laikote save trendų prekiautoju ar prekiautoju, prekiaujančiu trendų apsisukimais?

A: Tai priklauso nuo to, ar prekiauju prekybos įmonės sąskaitoje, ar savo brokerio sąskaitoje.

Savo sąskaitoje aš mieliau laikiu patvirtinimo signalo aukštesniame laiko intervale ir tada seku trendą, t. y. stengiuosi įeiti į poziciją ir ją išlaikyti.

Daugelis prekybos firmų, prekiaujančių ateities sandoriais, atsižvelgia į svyruojantį nuostolį, o tai apsunkina pozicijų išlaikymą.

Be to, paprastai reikia uždaryti visas pozicijas iki 16:59 pagal Rytų laiko juostą. Todėl prekiaujant prop trading įmonių sąskaitose tenka užsiimti skalpingu – greitai įeiti į sandorius ir iš jų išeiti, fiksuojant nedidelį pelną. Tai nėra blogai. Toks požiūris moko prekiautojus fiksuoti pelną ir palaipsniui didinti kapitalą. Viskas priklauso nuo grafiko laiko intervalo, kurį aš analizuojau – remdamasis tuo, aš nusprendžiu, ar verta skalpuoti, ar išlaikyti poziciją ilgiau.

K: Kokius skalpingo sandorius prekiaujate?

A: Kai žmonės išgirsta žodį „skalpingas“, jie mano, kad tai tiesiog greitas įėjimas ir išėjimas, tikintis, kad sandoris bus sėkmingas. Tačiau skalpingas nėra susijęs su sėkme. Jums reikia turėti tam tikrą priežastį, dėl kurios atidarysite sandorį. Jūs vis tiek turite turėti strategiją, o jei jos neturite, greičiausiai prarasite pinigus. Svarbu suprasti, kad daugelis prekyautojų bando parduoti viršuje ir pirkti apačioje. Aš kartais taip pat bandžiau tai daryti, bet nesėkmingai.

Kai visą dieną kaina juda stipriai augančia tendencija, daugelis prekyautojų bando pagauti viršūnę. Jei tendencija yra krintanti, jie bando pagauti dugną, bet tai neveikia. Aš visada ieškau korekcijų. Kai prasideda tendencija, aš leidžiu jai vystytis ir laikiu korekcijos. Aš laikiu kokio nors patvirtinimo korekcijos metu, kad galėčiau įeiti ir spekuliuoti tendencijos kryptimi. Aš visada spekulioju tik tendencijos kryptimi, ir jei per dieną tendencijos nėra, greičiausiai tą dieną aš tiesiog neprekiausiu.

Klausimas: Ar galima sakyti, kad jūs naudojate Fibonačio lygius aukštesniuose laiko intervaluose, kad nustatytumėte ilgalaikius palaikymo ir pasipriešinimo lygius, o tada taikote Fibonačio lygius dienos maksimumams ir minimumams, kad nustatytumėte trumpalaikius lygius? Jūs ieškote kainos korekcijos iki dienos palaikymo lygio augančios tendencijos kryptimi ir išeinate, kai kaina pasiekia ilgalaikius Fibonačio lygius?

A: Būtent taip. Aš taip pat visada žiūriu į praėjusios dienos vertės zoną – man tai labai svarbu. Jei atidarymas vyksta praėjusios dienos vertės zonoje, tai dažnai sukelia įvairias kryptis atidarymo metu. Bet jei Azijos ir Londono sesijų kainų veiksmas prasideda už praėjusios dienos vertės zonos ribų (kuri apima 70 % praėjusios dienos aktyvumo), o tada grįžta į šią zoną ir gauna patvirtinimą, tai 80 % tikimybė, kad ji bus visiškai užpildyta. Manau, kad daugelis prekyautojų nesupranta vertės zonos. Tai labai paprasta koncepcija ir puiki strategija pradedantiesiems prekyautojams. Kai kaina patenka į vertės sritį, 80 %

tikimybė, kad ji užpildys erdvę iki viršutinės arba apatinės šios zonos ribos. Net jei ji neužpildys zonos visiškai, paprastai atsiranda puiki galimybė skalpingui, nes kaina juda aukštyn arba žemyn vertės srities ribose.

K: Kaip naudojate Bookmap platformą ir likvidumo lygius?

A: Anksčiau prekiaudavau griežtai pagal lygius, įeidamas ir išeidamas būtent šiuose lygiuose. Tačiau ne visi naudoja Fibonačio lygius vienodai, ir ne visiems palaikymo ir pasipriešinimo lygiai sutampa. Jie gali būti arti vienas kito, bet, pavyzdžiui, NQ ateities sandoriuose skirtumas gali būti 8–10 punktų.

Bookmap padeda pamatyti, kur kaupiasi likvidumas. Kai žymiu lygius, patikrinu Bookmap, kad suprasčiau, ar likvidumas yra šiek tiek aukščiau ar žemiau mano lygio. Galima sakyti, kad rinkos formuotojai bando aplenkti tam tikrus lygius, o Bookmap parodo, kur yra sutelkta ši likvidumas. Todėl aš galiu pakoreguoti savo lygius remdamasis šia informacija. Aš galiu išeiti pagal take-profit lygį arba įeiti šiek tiek vėliau po jo. Šiuo atžvilgiu Bookmap yra labai naudinga likvidumo požiūriu.

K: Kaip prekiautojai gali gauti prieigą prie Bookmap platformos?

A: Bookmap yra visiškai nepriklausoma platforma. Norint matyti tam tikras Bookmap funkcijas, reikia įsigyti atskirą Rhythmic ryšį. Aš turiu skirtą ryšį tik Bookmap, ir ši platforma veikia atskirai. Paprastai aš turiu atidarytas tris platformas: Bookmap, Thinkorswim ir NinjaTrader. Visus sandorius atlieku NinjaTrader, o Bookmap naudoju kaip vizualią priemonę likvidumui stebėti ir didelių užsakymų įspėjimams nustatyti.

Klausimas: Ar prekiaujate rankiniu būdu?

Atsakymas: Šimtu procentų. Turiu keletą botų, kuriuos įsigijau per šiuos metus, ir toliau juos tobulinu bei testuoju. Tačiau nė vienas iš jų neparodė pakankamo stabilumo, kad galėčiau jam patikėti savo pinigus. Aš juos testavau vertinamosiose sąskaitose, kad suprasčiau jų efektyvumą, bet visus savo sandorius atlieku rankiniu būdu.

Klausimas: Ar jūs iš karto pradėjote uždirbti prop trading įmonių sąskaitose, ar jums reikėjo tam tikro laiko mokymuisi?

A: Nuo prekybos pradžios 2017 m. aš praradau šimtus prekybos sąskaitų.

V: Kodėl jūs nepasidavėte?

A: Man kilo tokios mintys, bet kiekvieną rytą, kai valydavau dantis ir žiūrėdavau į veidrodį, suprasdavau, kad mano pagrindinis priešas esu aš pats. Supratau, kad mano problema žiūri į mane veidrodyje. Aš įvaldžiau techninę analizę ir buvau įsitikinęs savo lygiais, bet nuolat skubėjau į rinką. Pavyzdžiui, per Trumpo prezidentavimo laikotarpį naujienos ir tweetai galėjo sukelti staigius kainų šuolius rinkose, ir aš impulsyviai įeidavau į sandorius, bet jie neveikdavo. Dienos pabaigoje, atlikdamas retrospektyvinį vertinimą, mačiau, kad mano lygiai buvo teisingi, bet aš įeidavau per anksti arba bandydavau pagauti šuolį. Kai nusprendžiau tiesiog sėdėti ir laukti, kol kaina pasieks mano lygius, viskas pradėjo keistis. Tai buvo sudėtingas kelias, bet toks disciplinos pokytis atnešė reikšmingų pokyčių.

K: Jums prireikė ketverių metų, kad taptumėte pelningas. Kokias taisykles per tą laiką išmokote?

A: Aš neprekiuju pagal naujienas. Aš neprekiuju rinkos atidarymo ir uždarymo metu. Žinau, kad ne visi su tuo sutiks, nes daug sėkmingų prekiautojų prekiauja rinkos atidarymo

ir uždarymo metu. Bet man tai niekada nepavyko, ir manau, kad prekiautojams svarbu suprasti štai ką: tai, kas veikia vienam, nebūtinai veiks kitam.

Ankstyvoje stadijoje aš pradėjau įrašyti savo sandorius į Excel lentelę, kad galėčiau nustatyti sėkmingus modelius. Aš pastebėjau, kad geriausi mano sandoriai paprastai įvyksta tarp 10:00 ir 11:00 rytų laiko juosta. Už šio laiko intervalo ribų man retai sekėsi. Aš supratau, kad tuo metu man viskas sekasi gerai, bet jei aš toliau prekiauju, dažnai prarandu uždirbtus pinigus. Taip pat svarbu suprasti bendrą rinkos nuotaiką, žinoti, kada skelbiamos pelno ataskaitos ir skubios naujienos. Nors aš neprekiuju pagal naujienas, jas būtina žinoti.

Klausimas: Kodėl manote, kad šis laiko intervalas yra toks veiksmingas jūsų korekcinei prekybos strategijai?

A: Ryte rinkoje vyksta svyravimai, kurie vėliau nurimsta, ir susiformuoja dienos tendencija, kuria galima pasipelnyti. Kartais kaina juda į abi puses, o tada prasideda pietų pertrauka rytinėje laiko zonoje, kai rinka sustingsta ir juda flete. Būtent šis laiko tarpas man tinka geriausiai.

K: Kas vyksta per pirmąsias 30 prekybos sesijos minučių, kas apsunkina jūsų strategiją?

A: Daugelis mažmeninių prekiautojų bando užsidirbti iš staigių judesių ryte, bet man tai neveikia. Prasideda labai staigūs judėjimai, ir jei suklydote pasirinkdami prekybos kryptį, per akimirką galite patirti 15 punktų nuostolį, kuris sugadins jums visą likusią dieną. Man nepatinka pradėti dieną nuo nuostolio, kurį vėliau tenka atsigriebti – man tai retai baigiasi gerai. Vietoj to aš mieliau laikiu gero lygio ar patvirtinimo, kad galėčiau sudaryti pirmąjį

sandorį, ir būčiau tikras, kad jis bus sėkmingas. Taip aš susikuriu nedidelį finansinį rezervą dienai, net jei tai tik pora šimtų dolerių, o tai padeda man nusiteikti teigiamai.

K: Kiek sandorių sudarote tarp 10:00 ir 11:00 rytų laiku?

A: Kai aktyviai prekiauju prekybos įmonės sąskaita, per tą laiką galėdavau atidaryti 15–20 skalpavimo sandorių. Dabar viskas kitaip. Aš ieškau tik kelių gerų galimybių. Dabar mano lūkesčiai yra visiškai kitokie. Nenoriu patirti streso ir nerimo, todėl žiūriu į ilgesnius laiko intervalus, laikiu patvirtinimo ir stengiuosi prekiauti rečiau.

K: Kokie buvo įėjimai ir išėjimai per šį prekybos laikotarpį? Ar įėjote į sandorį visą sumą, ar pridėjote prie jos ir išėjote etapais?

A: Paprastai įeinu ir išeinu su vienu ar trimis kontraktais. Jei kaina greitai juda mano naudai ir susidaro geros pelno atsargos, aš pakeliu stop lygį iki nenuostolio, kad apsisaugočiau nuo galimų nuostolių. Jei kaina toliau juda mano naudai, galiu pridėti dar keletą kontraktų, bet paprastai prekiauju ne daugiau kaip vienu-trimis kontraktais.

K: Kaip nustatote pelno tikslus?

A: Visi kalba apie rizikos ir pelno santykį. Bet tai ne mano stilius. Aš sudarau vieną-tris sandorius, remdamasis matomų veiksmų deriniu. Jei turiu tik vieną ar du veiksmus, sudarau vieną kontraktą. Jei turiu kelis veiksmus, ypač ilgesniame laiko intervale, sudarau daug agresyvesnį sandorį ir nustatau pelno tikslus, remdamasis šiuo sandoriu. Aš visada perkeliu stopus, kai tai įmanoma. Jei kaina juda mano naudai, aš tęsiu sandorį, orientuodamasis į veiksmų susiliejimą. Aš įeinu į sandorį remdamasis susiliejimu ir nustatau pelno tikslus remdamasis susiliejimu.

Aš niekada neprognozuju kainų judėjimų. Pavyzdžiui, jei aš įeinu į sandorį vertės srityje jos apatinėje riboje ir kaina juda aukštyn link viršutinės ribos, aš nustatau pelno tikslą keliais tikais arba vienu-dviem punktais žemiau viršutinės ribos. Kai kaina kyla, aš priartinu stop-loss labai arti – per tris punktus – kad pamatyti, kaip reaguos rinka. Jei korekcijos nėra, aš perkeliu tikslą aukščiau.

K: Kai pasiekiate 1 000 dolerių dienos tikslą, ar ginate jį bet kokia kaina?

A: Tai atsirado iš prekybos vertinamosiose sąskaitose patirties. Kai jūs praeinate testavimą vertinamojoje sąskaitoje su svyruojančiu nuostoliu, jūs galite turėti sandorį, kuris atnešė 4 000 ar 5 000 dolerių pelno, bet jei kaina koreguojasi 3 000 dolerių, jūs prarandate tuos 3 000 \$, nes nuostolis skaičiuojamas nuo didžiausio balanso – realizuoto ar nerealizuoto. Pavyzdžiui, jei įėjote su trimis kontraktais, jums reikia nustatyti griežtus stopus, nes negalima leisti tokio nuostolio.

Aš visada žiūriu į vertinimo sąskaitas iš pelno tikslo perspektyvos. Pavyzdžiui, jei mano tikslas yra 9 000 \$ iš bendro 150 000 \$ vertinimo sąskaitos kapitalo ir man reikia prekiauti penkias dienas, aš nustatau vidutinį dienos tikslą 1 500 \$. Juk jei aš vis tiek privalau prekiauti penkias dienas, kam skubinti įvykius? Kai pasiekdavau vidutinį 1 500 USD pelną per dieną, aš saugodavau šį pelną, žinodamas, kad man dar liko prekiauti keturias dienas. Būtent todėl aš pakeldavau stopą, saugodamas save nuo nuostolių. Jei prekiaujate prop trading įmonės vertinimo sąskaita, turite taikyti šiek tiek kitokią strategiją nei prekiaudami savo brokerio sąskaita.

K: Penkių dienų taisyklė taikoma bandomųjų sąskaitų perėjimui Apex kompanijoje. Ar pakeitėte savo strategiją po to, kai gavote finansavimą?

A: Aš visada sakau prekiautojams, kad strategija, kuri leido jums sėkmingai išlaikyti bandomąją sąskaitą, turi būti naudojama ir finansuojamoje sąskaitoje. Nekeiskite savo strategijos. Net prekiaudamas rezultatyviose sąskaitose (PA sąskaitose), aš toliau jas plėtoju, kol firma išjungė svyruojantį nuostolį. Aš toliau skalpavau, nes skalpavimas sėkmingai veikė. Aš nusprendžiau, kad sąskaitas didinsiu būtent taip, todėl savo strategijos nekeičiau.

Klausimas: Prieš pradėdamas uždirbti, jūs praradote 350 000 dolerių. Gal galite papasakoti apie tai?

Atsakymas: Tuo metu buvau Taivane. Turėjau 20 PA sąskaitų po 300 000 dolerių kompanijoje Apex ir šiose sąskaitose uždirbau 350 000 dolerių. Tačiau dėl daugybės techninių klaidų – o pagrindinė klaida buvo neteisingi sandoriai, kurių aš neturėjau sudaryti – aš praradau tuos 350 000 dolerių. Grįžau į JAV, nusipirkau dar 20 vertinamųjų sąskaitų ir jas išnaudojau, kol gavau finansavimą. Ir padidinau šias sąskaitas iki 1 milijono dolerių.

K: Su kokiais sunkumais susidūrėte bandydamas uždirbti ir kokius pokyčius padarėte, kad pasiektumėte sėkmę?

A: Aš žinojau, ką dariau neteisingai. Sėdėjau bute Taivane, prekiauvau iš nešiojamojo kompiuterio per belaidį internetą be laidinio ryšio. Negana to, kad nepatikrinau interneto greičio, aš net nežinojau, kas buvo interneto tiekėjas. Bandžiau uždirbti iš kainų šuolių, kai pasirodydavo naujienos. Nesėkmė įvyko dėl to, kad sudariau sandorius, žinodamas, kad neturėjau to daryti. Puikiai supratau, kad tai bloga idėja. Net jei buvo interneto ryšio sutrikimų, suprantu, kad problema buvo ne juose. Kaltas buvau tik aš pats. Turėjau suprasti, kad 20 sąskaitų paleidimas per sandorių kopijavimo programą per Wi-Fi, atliekamas iš nešiojamojo kompiuterio be vaizdo plokštės, yra katastrofa.

K: Ar buvo svarbu, kad tai nebuvo jūsų pačių 350 000 dolerių, o pinigai prop trading sąskaitoje?

A: Aš į šiuos pinigus žiūrėjau kaip į tikrus pinigus, nes tai buvo pinigai, kuriuos galėjau išsiimti. Daugelis ginčijasi, kad techniškai tai nėra tiesa, bet man tai atrodė būtent taip, nes pradėti viską iš naujo reiškė grįžti prie vertinamųjų sąskaitų, pereiti testavimo etapą ir vėl gauti finansuojamas sąskaitas. Man tai nesiskyrė nuo situacijos, jei kas nors būtų paėmęs tuos 350 000 dolerių iš mano asmeninės banko sąskaitos.

Aš nieko neišėmiau iš šių sąskaitų, nes nesijaučiau patogiai ir nebuvo įsitikinęs, kad turiu pakankamą saugumo atsargą. Prieš išimdamas pinigus, norėjau padidinti sąskaitas iki 320 000 dolerių. Aš artėjau prie šio tikslo, kai kintantis nuostolis buvo užfiksuotas 300 100 dolerių lygyje. Tada aš pasiekiau ribą, po kurios visi mano sąskaitos buvo likviduotos, ir viskas baigėsi. Man nebeliko nieko. Norint padidinti sąskaitą iki 350 000 dolerių, reikia laiko – tai nepadaroma per savaitę. Kalbama apie 15, 20, 30 ar net 45 prekybos dienas. Pradėti iš naujo reiškė grįžti prie lėto sąskaitų didinimo ir laipsniško atsigavimo nuo svyruojančio nuostolio, tuo pačiu psichologiškai atsigauti po patirto 350 000 dolerių nuostolio. Tai buvo labai sunku.

Klausimas: Po to kurį laiką neprekiavote?

A: Tuo metu buvau karantino sąlygomis. Buvau ką tik atvykęs į Taivaną ir dvi savaites praleidau savo bute. Po karantino ketinau tris mėnesius dirbti gamykloje. Per tuos tris mėnesius Taivane įsigijau dar daugiau sąskaitų ir pradėjau prekiauti, bet taip ir nesugebėjau visiškai atsigauti po nuostolių. Psichologiškai nebuvo pajėgus prekiauti ir vėl pradėjau patirti nuostolių. Nuo to momento, kai praradau finansuojamas sąskaitas, iki grįžimo namo grįžau prie senų įpročių – neapgalvotai praradau sąskaitas. Grįžęs į JAV, turėjau imtis savianalizės. Supratau, kad turiu pakeisti savo požiūrį.

K: Nuo rugpjūčio iki gruodžio 2022 m. prekiavote 20 sąskaitų, kurių kiekvienos kapitalas buvo 50 000 JAV dolerių. Tai buvo laikotarpis, kai uždirbote 1 milijoną JAV dolerių pelno. Bet kelias į pelną buvo sunkus, tiesa?

A: Taip, kai grįžau į JAV, vėl pradėjau deginti sąskaitas kaip fejerverkus. Būtent tada man paskambino Darrellas, Apex Trader Funding savininkas, ir tai tapo man lūžio tašku.

Treidingo pasaulyje turi pasikliauti tik savimi. Aš visada patariu prekiautojams tapti bendruomenės dalimi, nes bendruomenės padeda. Galite matyti kitų žmonių sėkmes ir nesėkmes ir vertinti savo rezultatus šiuo atžvilgiu. Tai ne visada malonu, bet manau, kad labai svarbu būti prekiautojų bendruomenės nariu.

Prisimenu, kaip Darrellas man pasakė: „Tu esi neblogas prekiautojas. Tau gerai sekasi prekiauti ryte, o po pietų tu viską prarandi ir ištuštini sąskaitas. Kitą dieną tu viską pradedi iš naujo. Tiesiog paimk ryto pelną – porą šimtų, 500 dolerių, kiek tik nori – užfiksiuok jį ir sustok. Užfiksiuok jį ir sustok. Kitą dieną daryk tą patį.“

Šis telefono skambutis truko vos minutę ar dvi, bet jis įstrigo man į širdį. Pirma, tai buvo Darrellas Martinas, Apex generalinis direktorius, o tai savaime buvo reikšminga. Padėjau ragelį ir pagalvojau: „Turiu jo paklausti“. Aš užsiregistravau pas Darrellą, kai jis mokė investavimo Apex prekybos kursuose, todėl buvau susipažinęs su jo patirtimi. Šis skambutis man daug pasakė apie Apex kompanijos politiką ir labai sustiprino mano pasitikėjimą. Jei bendrovės generalinis direktorius asmeniškai susisiečia ir duoda patarimą, tai turi didelę reikšmę. Jis nepatarė man keisti prekybos stiliaus – jis tiesiog pasakė: „Nustok prekiauti, tiesiog sustok, uždirbk porą šimtų dolerių ir sustok“. Aš rimtai priėmiau jo patarimą, ir tai tapo svarbiu momentu mano prekybos karjere.

K: Kada pasikeitė jūsų treidingo rezultatai?

A: Kai supratau, kad galima mastą didinti naudojant sąskaitas, o ne kontraktus, tai tapo lemiamu momentu. Aš laikiausi tų pačių taisyklių, kaip ir prekiaudamas viena sąskaita. Anksčiau aš naudodavau pernelyg didelį svertą vienoje sąskaitoje ir sudarydavau daug kontraktų. Vietoj to aš pradėjau prekiauti 20 sąskaitų su mažesniu kontraktų skaičiumi. Aš uždirbdavau tik 500 dolerių vienoje sąskaitoje, bet iš viso tai sudarė 10 000 dolerių per dieną. Jei kasdien uždirbate po 10 000 dolerių, suma auga labai greitai. Tačiau reikia būti atsargiems su kintamu nuostoliu, kai yra daug kontraktų. Kuo daugiau kontraktų su kintamu nuostoliu, tuo arčiau reikia nustatyti stop-loss, kad apriboti riziką.

Aš nesakau, kad visi turi prekiauti 20 vertinamosiose sąskaitose vienu metu – tai buvo mano požiūris. Aš prisiėmiau riziką ir sumokėjau už nesėkmes. Siūlau prekiautojams prekiauti grupėmis po tris–penkis sąskaitas vienu metu. Pasiekite minimalų dienos tikslą, tada pasirinkite kitą grupę. Galima prekiauti 20 sąskaitų, bet greitai kintančioje rinkoje tai labai sudėtinga. Žiūrėkite į bendrą vaizdą per 30, 60 ar 90 dienų. Net jei turite tik porą sąskaitų, kurios per dieną duoda po 250 dolerių, per 90 dienų gausite nemažą pelną. Taigi, mastą didinkite naudodami sąskaitas, o ne kontraktais. Šios strategijos man pasirodė labai veiksmingos ir padėjo man pasiekti sėkmę.

K: Jūsų nuomone, kokia yra pagrindinė naujų prekiautojų prop firmose klaida?

A: Jie prekiauja 35 kontraktais, kai pasirodo naujienos, savo vertinimo sąskaitose bandymų laikotarpiu. Jie nesupranta, kad rinkos orderiai ne visada įvykdomi už numatytą kainą ir gali būti didelis nuokrypis, dėl kurio plaukiojantis nuostolis išstums juos iš žaidimo. O tada jie galvoja: „Juk aš turėjau stop-loss. Kodėl jis nesuveikė?“

Norėdami to išvengti, reikia prekiauti prop trading įmonių vertinamosiose sąskaitose nedideliu kontraktų skaičiumi ir vengti pernelyg didelio kredito sverto. Kai pereisite prie finansuojamos sąskaitos, prekiaukite lygiai taip pat. Nenaudokite pernelyg didelio kredito

sverto. Žiūrėkite į bendrą vaizdą per 30, 60 ar 90 dienų. Jei turite keletą sąskaitų, kurios per dieną duoda 250 dolerių pelno, pažiūrėkite, kiek iš tikrųjų uždirbate per 90 dienų. Galima uždirbti labai gerus pinigus, jei masto didinimas vykdomas naudojant sąskaitas, o ne kontraktus. Šie dalykai man pasirodė labai veiksmingi ir padėjo man išlaikyti bandymus vertinamosiose sąskaitose.

K: Kada, jūsų nuomone, reikėtų pradėti išimti pelną?

A: Mano patarimas – niekada neišimkite jokios dalies esant plaukiojančiam nuostoliui.

Palikite sąskaitoje tokią sumą, kuri apsaugos nuo galimų nuostolių, nes nuostoliai yra neišvengiami. Plaukiojantis nuostolis – yra tai, su kuo jums buvo patogiu dirbti ir kas padėjo jums pasiekti šį momentą. Apex kompanijoje, kai pasiekiate savo finansuojamo sąskaitos ribą, jūsų nuostolis yra fiksuojamas. Pavyzdžiui, turėdami 300 000 \$ sąskaitą, jei pasiekiate 307 600 \$, jūsų riba yra fiksuojama 300 100 \$ lygyje, suteikiant jums galimybę patirti 7 500 \$ nuostolį. Techniškai, jei įvykdėte minimalaus prekybos dienų skaičiaus sąlygą, galite išimti lėšas, bet prekyautojai išima per daug. Aš neišimčiau lėšų, jei mano sąskaitoje būtų tik 7 500 \$ pelno. Palaukčiau, kol susikaups 10 500 \$, ir tik tada išimčiau 3 500 \$, kad išsaugočiau visą rezervą. Asmeniškai aš prieš pirmąjį išėmimą stengiausi sukaupti 20 000 \$, kad turėčiau tvirtą atsargą.

Matau, kaip kai kurie prekyautojai nuolat išima pinigus iki minimalaus balanso. Tačiau aš noriu išlaikyti balansą kuo toliau nuo minimumo. Man buvo nepatogu prekiauti netoli minimalaus slenksčio net ir vertinamosiose sąskaitose. Kai tik šiek tiek nutolstate nuo šio lygio, atsiranda džiaugsmo jausmas: „Aš išėjau iš rizikos zonos!“

Klausimas: Ar po tokio didelio pinigų išėmimo pasikeitė jūsų treidingas ar požiūris?

Atsakymas: Treidingas mane išmokė daug nuolankumo pamokų, apie kurias anksčiau nežinojau. Mano požiūris labai nepasikeitė. Mano versle buvo daug rizikos, o treidingas buvo viena iš jos sudedamųjų dalių rizikos požiūriu. Dabar stengiuosi tenkintis mažiau. Man nereikia kasdien uždirbti didelių pinigų – visiškai normalu gauti nedidelį, bet stabilų pelną.

K: Kokį svarbų patarimą duotumėte prekiautojams, norintiems pereiti prie visos darbo dienos?

A: Matau, kaip prekiautojai sėkmingai prekiauja kelis mėnesius ir pradeda galvoti apie perėjimą prie visos darbo dienos prekybos. Kiekvieno situacija yra skirtinga, bet aš paprastai patariu pirmiausia išbandyti savo galimybes. Pabandykite gyventi tik iš treidingo pajamų, toliau dirbdami savo dabartiniame darbe. Kaupkite savo atlyginimą banke ir jo nelieskite – kelis mėnesius gyvenkite tik iš treidingo pajamų. Jei jums tai pavyks, galbūt esate pasirengę prekiauti visą darbo dieną. Jei ne, tai reiškia, kad dar ne laikas.

Toks požiūris leis apmokėti sąskaitas, hipoteką ir vaikų išsilavinimą, kol nuspręsite visiškai atsiduoti treidingui. Kai tik paliksite darbą ir pradėsite prekiauti visą darbo dieną, kelio atgal nebebus.

Jei dirbate visą darbo dieną ir jaučiate, kad esate pasirengę prekiauti visą darbo dieną, šis testas neturėtų būti jums problema. Kaupdami atlyginimą ir gyvenant iš treidingo pajamų, galėsite suprasti, ar tikrai esate tam pasirengę, nepatirdami papildomos rizikos.

VINSO TREIDINGO PATARIMAI

1. Pasiekite maksimalią sėkmę, nustatydami sau kasdienesius pelno tikslus.

Pavyzdžiui, jei per penkias prekybos dienas turite pasiekti 9 000 USD pelno tikslą 150 000 USD sąskaitoje, padalinkite šią sumą į valdomus kasdienes tikslus. Pavyzdžiui, siekite uždirbti 1 500 USD per dieną. Kasdienis 1 500 USD pelno tikslas padeda stabiliai judėti link bendro 9 000 USD tikslo, taip pat apsaugo pelną ir sumažina didelių nuostolių riziką. Jei pasiekėte savo kasdienį tikslą, apsaugokite uždirbtą pelną arba nustokite prekiauti. Jei rinka siūlo papildomas galimybes, galite jomis pasinaudoti, bet apsauga nuo nuostolių turi likti jūsų pagrindiniu prioritetu. Atminkite, kad prekyba vertinamąja sąskaita prop-trading įmonėje reikalauja kitokios strategijos nei prekyba savo brokerio sąskaita. Sutelkite dėmesį į stabilų, nuoseklų pelną ir disciplinuotą rizikos valdymą.

2. Plėskite savo prekybą didindami sąskaitų, o ne kontraktų skaičių.

Norėdami pasiekti sėkmę prekybos sąskaitose, sutelkite dėmesį į sąskaitų skaičiaus didinimą, o ne į kontraktų skaičių vienoje sąskaitoje. Disciplinuotai laikykitės savo taisyklių kiekvienoje sąskaitoje ir vengkite pernelyg didelio kredito sverto. Pavyzdžiui, 500 USD pelnas vienoje sąskaitoje gali atrodyti nereikšmingas, bet jei prekiaujate penkiose sąskaitose, tai jau yra 2500 USD bendras dienos pelnas. Toks požiūris gali greitai atnešti didelį pelną, pavyzdžiui, 12 500 USD per savaitę. Suskirstydami savo pelno tikslus į dalis, psichologiškai nusiteikite būti disciplinuoti ir stabilūs. Tačiau būkite atsargūs prekiaudami sąskaitose su plaukiojančiu nuostoliu: kelių kontraktų sandorių valdymas reikalauja griežtesnių stop-loss, kad būtų apsaugoti nuo nuostolių. Disciplina ir kapitalo apsauga – pagrindiniai stabilaus sėkmės veiksniai.

3. Prieš palikdami tradicinį darbą, pabandykite pragyventi tik iš treidingų pajamų.

Prieš pradėdami prekiauti visą darbo dieną, patikrinkite savo pasirengimą, pragyvendami tik iš treidingų pajamų ir tuo pačiu išlaikydami esamą darbą. Tęskite darbą ir atidėkite atlyginimą, kasdieninėms išlaidoms naudodami tik pelną iš treidingo. Išbandykite tai keletą

mėnesių, kad suprastumėte, ar galite gyventi tik iš treidingo pajamų. Jei taip, tai geras ženklas, kad esate pasirengę prekiauti visą darbo dieną. Toks požiūris garantuoja, kad galėsite apmokėti savo sąskaitas ir hipoteką bei patenkinti savo šeimos poreikius, prieš pereidami prie treidingo visą darbo dieną. Toks požiūris užtikrina finansinį saugumą, leidžiant įsitikinti savo gebėjimu gyventi iš treidingo pajamų, nerizikuojant stabilium darbu ir finansine padėtimi.

17 SKYRIUS

10 žingsnių sėkmingam startui prop-treidinge

1. Kokia jūsų prekybos patirtis?

Jei esate prekybos naujokas, laikas pradėti mokytis. Pirmiausia nuspręskite, kokioje rinkoje norite prekiauti – tai gali būti CFD, ateities sandoriai arba Forex – ir pasirinkite savo prekybos stilių. Tada išnagrinėkite pasirinkto instrumento ypatumus. Sužinokite, kiek kainuoja „tikas“ arba punktas, kokie reikalavimai keliami maržai ir kokia sverto galimybė jums prieinama. Susipažinkite su spreadais, nes jie gali turėti didelę įtaką prekybos sąnaudoms. Nustatykite aktyviausius rinkos laikotarpius su didžiausiomis prekybos apimtimis, kai rinka siūlo geriausias galimybes sudaryti sandorius. Šios pagrindinės žinios bus jūsų bilietas į sėkmingą prekybos karjerą.

2. Kokiais instrumentais norite prekiauti: CFD, ateities sandoriais ar valiutomis?

Kitas žingsnis – nuspręsti, kokių instrumentu prekiauti: ateities sandoriais, CFD ar valiutomis. CFD yra populiarūs dėl didelės sverto ir fiksuotų galiojimo pabaigos datų nebuvimo, o tai suteikia didesnę lankstumą. Ateities sandoriai vertinami dėl skaidrumo ir prekiaujami centralizuotose biržose su fiksuotomis galiojimo pabaigos datomis bei didesniais sandoriais. Ateities sandorių kainos gaunamos tiesiogiai iš biržos, o CFD kotiravimus nustato brokeris.

Pagrindinis skirtumas tarp CFD ir Forex yra rinkų įvairovė – CFD leidžia prekiauti plačiu aktyvų spektru: indeksais, energijos ištekliais ir metalais, tuo tarpu Forex rinka orientuota išskirtinai į valiutų poras. Kiekvienas instrumentas turi savų ypatumų, ir, kaip parodė interviu su patyrusiais prekiautojais, daugelis teikia pirmenybę prekybai vienu instrumentu. Jūsų pasirinkimas priklausys nuo jūsų rizikos tolerancijos, prekybos stiliaus ir rinkos išmanymo. Išsirinkite ir pasirinkite tai, kas jums tinka geriausiai!

3. Pasirinkite savo prekybos stilių – dienos prekybą arba svingo prekybą.

Dabar atėjo laikas nuspręsti, kaip norite prekiauti, pasirinkdami jums labiausiai tinkantį stilių. Įvertinkite savo dienos tvarkaraštį ir gyvenimo būdą: ar turite laiko dienos prekybai, ar jums patogiau būtų užsiimti svingo prekyba? Ar esate kantrūs sudarant sandorius, ar norite tikrinti kainas kas kelias minutes? Atsakymai į šiuos klausimus padės pasirinkti jums patogiausią prekybos stilių.

Prekiautojai, su kuriais mes atlikome interviu šiai knygai, naudoja įvairius metodus, tačiau dauguma mano, kad dienos prekyba labiau atitinka prop-trading įmonių taisykles. Tai ypač aktualu prop-tradingo įmonėms, prekiaujančioms ateities sandoriais, kurios gali kelti reikalavimus dėl sandorių sekos arba jų uždarymo prieš savaitgalį. Daugelis prekiautojų renkasi dienos prekybą dėl pinigų srauto ir nuspėjamumo. Jei jums labiau priimtinas „svingo prekybos“ lankstumas, rinkitės „prop-trading“ įmonę, kurios taisyklės palaiko šį stilių.

4. Supraskite skirtumą tarp pardavimo viršūnėje / pirkimo dugne ir trendinių sandorių.

Po to pagalvokite, kokie prekybos scenarijai jums tinka. Paklauskite savęs: ar dažnai skeptiškai žiūrite į užsitęsčius kainų judėjimus ir siekiate pagauti trendo viršūnę ar dugną? Arba ar jus apima azartas pamačius trendą? Atsakymas į šį klausimą padės jums suprasti, prie ko esate labiau linkęs: sekti trendą ar prekiauti prieš tendenciją. Daugelis patyrusių prekiautojų teikia pirmenybę prekybai pagal pramušimus, tačiau visada laukia korekcijos,

prieš įeidami į trendinį sandorį. Nors šis metodas yra populiarus ir veiksmingas, jums nebūtina jo naudoti. Laikykite jį atspirties tašku ir ieškokite stiliaus, kuris tiks būtent jums.

5. Išstudijuokite veiksmingą strategiją.

Norėdami išmokti naujų prekybos strategijų, naudokitės tokiais ištekliais kaip YouTube, tiesioginės transliacijos ir internetiniai kursai. Neatsižvelkite tik į vieną ar du „guru“ – peržiūrėkite įvairių ekspertų medžiagą, kad nustatytumėte bendrus modelius ir pagrindines idėjas. Išsamiai išnagrinėkite, kaip šios strategijos veikia realiomis rinkos sąlygomis. Susipažinkite su prekybos taisyklėmis, stebėkite, kaip skirtingi treideriai taiko savo strategijas, išbandykite įvairius metodus ir tobulinkite savo metodiką remdamiesi įgytomis žiniomis.

6. Nustatykite sandorių valdymo strategiją.

Nuspręskite, kokią sandorių valdymo strategiją naudosite. Galite prekiauti pagal „vienas įėjimas – vienas išėjimas“ metodą, kai visa pozicija uždaroma iš karto, arba palaipsniui išeiti iš pozicijų, fiksuojant dalinį pelną sandorio eigos metu.

Galbūt jums labiau tiks strategija „leisti pelnui augti“, kai pelningi sandoriai laikomi tol, kol pasiekiamas aukštesnis tikslas.

Nustatykite pageidaujamą rizikos ir pelno santykį – ar siekiate nedidelių, bet stabilų tikslų, ar retų sandorių, tačiau su dideliu pelnu? Daugelis dienos prekyautojų nustato konservatyvius pelno tikslus, lėtai, bet stabiliai didindami savo kapitalą dažnų nedidelių pelnų sąskaita. Toks požiūris sumažina riziką ir padeda kapitalui augti tolygiai. Kai kurie prekyautojai teikia pirmenybę dideliui pelnui iš retų sandorių.

Taip pat apgalvokite, kaip elgsitės patirdami nuostolius. Nustatysite griežtus „stop-loss“ lygius, siekdami sumažinti nuostolius, ar suteiksite savo sandoriams daugiau judėjimo

laisvės? Rizikos valdymo strategija turi atitikti jūsų bendrus prekybos tikslus ir rizikos toleranciją, užtikrindama jūsų prekybos užtikrintumą ir stabilumą.

7. Išbandykite savo strategiją demo sąskaitoje.

Net sėkmingi prekiautojai praranda šimtus prop-trading įmonių sąskaitų, kol pradeda stabiliai uždirbti. Vargu ar norėsite atsidurti šioje statistikoje. Prieš investuodami tikrus pinigus, įsitikinkite, kad jūsų strategija duoda pelno demo sąskaitoje. Dauguma didžiųjų CFD ir Forex brokerių siūlo galimybę prekiauti demo sąskaitose, o vis daugiau nuosavo kapitalo prekybos įmonių taip pat teikia demo sąskaitas.

Nors „prop-trading“ įmonės leidžia prekiauti su ribota rizika (tai reiškia, kad prarandate tik sumą, sumokėtą už dalyvavimą testavime), tai vis tiek yra jūsų pinigai, kurių nenorite iššvaistyti veltui. Prieš investuodami savo laiką ir pinigus į mokamą testavimą nuosavo kapitalo prekybos sąskaitoje, įsitikinkite, kad galite stabiliai gauti pelną, prekiaudami pagal savo strategiją demo sąskaitoje. Norėdami pasitreniruoti prekyboje, tobulinti savo strategiją ir ištobulinti rizikos valdymo įgūdžius, naudokitės demo sąskaitomis.

8. Nustatykite kasdienius ir savaitinius pelno tikslus.

Daugelis treiderių prekiauja nestatydami jokio kito tikslo, išskyrus pinigų uždirbimą. Jei norite tapti visą darbo dieną dirbančiu treideriu, turite nustatyti aiškius prekybos tikslus. Nustatykite realistiškus pelno tikslus ir stenkitės juos reguliariai pasiekti per kelias savaites. Nustatykite sau tikslą uždirbti iš prekybos savo dienos ar savaitės atlyginimą.

Kai kurie prekiautojai, norėdami padidinti savo pajamas, naudoja sandorių kopijavimo paslaugas. Pavyzdžiui, jie gali nustatyti 400 \$ dienos pelno tikslą, tuo pačiu kopijuodami savo sandorius į 2, 3 ar net 20 prekybos sąskaitų. Tuomet šis 400 \$ tikslas gali virsti 800 \$, 1 200 \$ ar dar didesne suma. Jei reguliariai pasiekiate savo tikslus, tai reiškia, kad esate pasirengę pereiti prie prekybos visą darbo dieną.

9. Pasirinkite tinkamą savarankiškos prekybos įmonę.

Yra šimtai „prop-trading“ įmonių, tačiau tik keletas iš jų yra tikrai patikimos. Atidžiai rinkitės „prop-trading“ įmones prekybai. Buvo atvejų, kai „prop-trading“ įmonės užsidarydavo, o tai sukeldavo testavimo mokesčių praradimą ir laukiamų išmokų vėlavimą. Atliekant patikrinimą, būtina atsižvelgti į šiuos pagrindinius veiksnius:

- **Ilgalaikiškumas.** Kiek laiko ši „prop-trading“ įmonė veikia rinkoje?
- **Technologijos.** Ar ji turi savas technologijas, ar priklauso nuo trečiųjų šalių įmonių?
- **Likvidumo tiekėjai.** Kas yra jos likvidumo tiekėjas?
- **Profesionalumas.** Ar ji turi profesionalią svetainę ir yra matoma internete?
- **Reputacija.** Patikrinkite jos „YouTube“ kanalą arba „Instagram“ paskyrą. Ar jie atrodo įspūdingai, bet neturi pakankamo turinio, ar atspindi tikrą prekybos ir gyvenimo patirtį?
- **Brokerio parama.** Ar šią įmonę remia patikimas brokeris?
- **Atsiliepimai.** Susipažinkite su klientų atsiliepimais „Trustpilot“ ir „Propfirmmatch“ svetainėse.
- **Klientų aptarnavimo tarnyba.** Ar ji turi komandą, užtikrinančią kokybišką pagalbą realiuoju laiku, ar klientų aptarnavimo tarnybą sudaro vos 1–2 žmonės, kurie atsako lėtai?
- **Prekybos taisyklės.** Ar įmonės taisyklės atitinka jūsų prekybos stilių, pavyzdžiui, ar leidžiama naudoti automatinius prekybos robotus (EA), prekybą reaguojant į naujienas ar svinginę prekybą?

Atsižvelgdami į šiuos veiksnius, galėsite rasti stabilią, patikimą ir jūsų prekybos poreikius atitinkančią „prop trading“ įmonę.

10. Susipažinkite su visomis sąlygomis ir taisyklėmis.

Jūs nustebsite sužinoję, kiek žmonių nesusipažįsta su taisyklėmis iki galo, o „prop-trading“ įmonėse jų yra labai daug. Atidžiai peržiūrėkite jų svetainę, kad išsiaiškintumėte VISAS draudžiamas prekybos taisykles ir įsitikintumėte, kad jūsų strategija joms atitinka. Ar prieš savaitgalį reikia uždaryti pozicijas? Kokios išmokėjimo sąlygos? Ar yra nustatytas minimalus prekybos dienų skaičius prieš lėšų išėmimą?

Be to, išsiaiškinkite apribojimus dėl sandorių rūšių, pavyzdžiui, prekybos reaguojant į naujienas ar automatizuotų sistemų (EA) naudojimo. Susipažinkite su jų sąskaitos mastelio keitimo politika ir galimais mokesčiais. Žinodami šias detales, išvengsite nemalonių staigmenų. Nėra nieko blogiau nei prarasti savo sąskaitą dėl to, kad praleidote kokią nors svarbią taisyklę. Būkite susipažinę su jų politika ir prekiaukite užtikrintai laikydamiesi jų taisyklių!

Ir, pagaliau, svarbiausia – išmokite išimti pelną: jūsų pajamos tampa realios tik tada, kai jos patenka į jūsų banko sąskaitą. Linkime jums sėkmės sėkmingai didinant savo sąskaitą!

Išversta specialiai Spekulantas.biz,

Ketty Lin