ausas mängus kahe poole vahel on väiksema kapitaliga mängijal suurem tõenäosus pikas perspektiivis pankrotti minna.

Olles valuutaturu maaklerfirmasid aastakümneid jälginud, pakkus mulle lõbu vaadata, mida tegi minu parim õpilane, kui tal tärkas huvi valuutaturu vastu. See multimiljonärist aktsiakaupleja otsustas kontrollida maaklerfirmasid, avas suure jäägiga kontod ja ootas ööni, kui valuutakauplemine oli kõige vaiksem. Siis edastas ta orderid, mis olid kõigil juhtudel väga ebatavalised ja ebatüüpilise suurusega, ning jälgis hinnariba. Ainult kaks firmat näitasid tema ordereid – ülejäänud orderid ilmselt majast kaugemale ei jõudnud.

Mulle meeldib valuutaga kaubelda, aga ma ei vaataks foreksmaakleri poolegi. Selle asemel kauplen elektrooniliselt valuutafutuuridega. Seda soovitan igaühele, keda valuutakauplemine huvitab. Futuuriturul töötavad maaklerid teie heaks, mitte teie vastu. Futuuride ostu- ja müügipoole kursivahed on väiksemad, komisjonitasud mõistlikud ja positsiooni hoidmise privileegi eest ei küsita intressi. Lepinguid võib sõlmida enamiku suuremate valuutade paaridele ning euro või jeeniga dollari vastu kauplemisel isegi minilepinguid.

Üks valuutaturu suuremaid väljakutseid on ööpäevane hinnaliikumine. Võite siseneda tehingusse, analüüsida seda õhtul ja otsustada järgmisel päeval kasumi välja võtta. Hommikul ärgates aga avastate, et polegi kasumit, mida välja võtta. Pöördepunkt, mida te nägite tulemas, on juba kohale jõudnud ja möödas, ent mitte Ameerika Ühendriikides, vaid Aasias või Euroopas. Keegi käis teie taskuid tühjendamas, kui te magasite!

Suured finantsinstitutsioonid lahendavad selle probleemi „raamatu edasiandmise“ teel. Pank võib avada positsiooni Tokyos, hallata seda õhtuni ja kanda siis üle Londoni harukontorisse, enne kui Tokyos uksed suletakse. London haldab seda positsiooni koos teistega edasi ja annab õhtul raamatu New Yorki, kus haldamine jätkub kuni uuesti Tokyosse ülekandmiseni. Valuutad liiguvad koos päikesega ja väikekauplejad nendega sammu pidada ei suuda. Kui kauplete valuutaga, peate võtma kas väga pikaajalise vaate ja ignoreerima päevaseid kõikumisi või tegelema päevakauplemisega ja õhtuks positsioonid sulgema.

Riskijuhtimine

Hea kauplemissüsteem annab mingi aja jooksul kasumit, mis ületab kahjumit, kuid isegi kõige hoolikamalt läbimõeldud süsteem ei garanteeri edu iga tehinguga. Ükski süsteem ei saa tagada, et te ei jää aeg-ajalt mõne või vahel isegi mitme järjestikuse tehinguga kahjumisse.

Süsteem on plaan, aga nagu kirjutas Saksa 19. sajandi feldmarssal Helmuth von Moltke: „Ükski plaan ei jää vaenlasega kokkupuutes püsima.“ USA poksija Mike Tyson sõnastas seda The Economisti vahendusel otsekohesemalt: „Igaühel on plaan, kuni ta ükskord vastu hambaid saab.“ Seepärast peab riskijuhtimine olema igasuguse kauplemissüsteemi lahutamatu osa.

Suutmatus kaotustega toime tulla on üks kauplemise suuremaid lõkse. Algajad kangestuvad nagu hirv autotulede ees, kui süvenev kaotus hakkab nii mõnegi hea tehinguga teenitud kasumit sööma. Inimesele on üldiselt omane kasumid kiiresti välja võtta, aga kahjumis positsioonide otsas oodata, et need jõuaksid tagasi nulli. Selleks ajaks, kui meeleheitel asjaarmastaja on lootuse minetanud ja tehingust kohutava miinusega väljub, on tema konto saanud ränga ja vahel isegi parandamatu hoobi.

Et olla edukas kaupleja, peate õppima riskijuhtimise reegleid ja neid rangelt täitma.

48. Emotsioonid ja tõenäosus

Raha tekitab tugevaid tundeid. Emotsioonide torm, mida põhjustab raha teenimine või kaotamine, kahjustab kauplemist.

Algajal, kes ruttab orderit sisestama, võib pea elevusest ringi käia. Varsti tuleb tal tõdeda, et turg on valusalt kallis meelelahutus. Karjääri alguses kuulsin ühelt professionaalselt kauplejalt mõttetera, et edukas kauplemine peab olema natuke

igav. Tema kulutas iga päev mitu tundi kodutööle, sõelus läbi turuandmeid, kalkuleeris riske ja pidas täpset arvestust. Need aeganõudvad ülesanded ei olnud sugugi põnevad – aga sellel nüril tööl rajanes tema edu. Algajad ja mängurid saavad turult ohtrasti põnevust, kuid maksavad selle eest kahjumiga.

Teine emotsionaalne viga on avatud tehingutes raha lugeda. Uustulnukad unistavad, mida kõike nad oma välja võtmata kasumi eest ostavad, või siis tarduvad ehmatusest paigale, kui võrdlevad avatud positsioonide kahjumit oma kuupalgaga. Rahast mõtlemine segab otsuste langetamist. Professionaalid keskenduvad positsioonide haldamisele ja loevad raha alles siis, kui tehingud on suletud.

Kaupleja, kes arvutab avatud tehingus kasumit, on nagu advokaat, kes keset kohtuprotsessi hakkab unistama, mida ta oma tasu eest ostab. Protsess alles kestab, vastaspool kogub tema kliendi vastu tunnistusi ja raha lugemine ei aita teda võidule – vastupidi, see hajutab tähelepanu ja toob kaasa kaotuse. Amatöör, kes avatud tehingu kahjumit arvutades närvi läheb, on nagu kirurg, kes virutab arstiriistade kandiku nurka, kui patsient hakkab operatsioonilaual verd jooksma – tema ärritus ei paranda lõpptulemust mitte mingil moel.

Professionaalsed kauplejad ei loe avatud positsioonides raha. Nad teevad seda eelarveperioodi lõpus, näiteks kord kuus.

Kui minult küsitaks avatud positsiooni kohta, siis ma vastaksin, et see on natuke plussis, suures plussis või natuke miinuses (suur miinus ei ole minu stoppide tõttu tõenäoline). Kui minult pinnitaks seepeale täpsemaid arve, võiksin vastata, mitme hinnasammu võrra on positsioon konkreetselt plussis või miinuses, aga dollaritesse ma neid samme kunagi ei tõlgi. Mul kulus aastaid, et vabaneda ohtlikust harjumusest avatud tehingutes raha lugeda. Nüüd võin lugeda samme, aga mu mõte katkeb enne nende dollariteks konverteerimist. See on nagu dieet – toitu on küllalt, aga sa ei puutu seda.

Keskenduge positsiooni haldamisele ja raha tuleb kaasa otsekui järelmõte.

Veel üks oluline punkt: professionaal ei lähe üheainsa tehingu võidu või kaotuse peale pöördesse. Turul on palju juhuslikku. Me võime kõike õigesti teha ja ikkagi tehinguga kahjumit kanda – nagu kirurg võib kõik õigesti teha ja ikkagi patsiendi kaotada. Seepärast peab kaupleja huvituma ainult sellest, et tal oleks positiivse väljavaatega meetod, ja tegema tööd, et olla eelarveperioodi lõpus kasumis.

Eduka profi eesmärk mis tahes alal on püüelda isikliku tippmargi poole – saada parimaks arstiks, parimaks advokaadiks või parimaks kauplejaks. Hallake iga tehingut nagu kirurgilist operatsiooni – tõsiselt ja kainelt, ilma lohakaks ja kärsituks muutumata. Keskenduge õigesti kauplemisele. Kui te selles suunas töötate, tuleb raha hiljem järele.

Miks Johnny ei saa müüa?

Teie ellujäämine ja edu sõltub valmisolekust kahjumid kiiresti välja võtta siis, kui need on veel suhteliselt väikesed.

Kui tehing hakkab liikuma algaja vastu, jääb ta positsiooni hoidma, lootes, et toimub pööre tema kasuks. Kui saabub lisatagatise nõue, siis üritab algaja väljumise asemel saata maaklerile raha juurde, justkui senine kaotus poleks piisav. Miks peaks kahjumis positsioon ühtäkki temale soodsasse suunda pöörduma? Mingit loogilist alust selleks ei ole, ainult soovmõtlemine.

Kahjumis positsiooni kangekaelne hoidmine ainult süvendab haava. Kaotustel on kombeks kuhjuda, kuni algne pealtnäha valus kahjum tundub juba tühiasi võrreldes selle hetke hävinguga. Lõpuks otsustab meeleheitel kaotaja ikkagi mõru pilli alla neelata ja ränga kahjumi välja võtta.

Kohe pärast väljumist turg pöördub ja kerkib mürinal tagasi kõrgustesse.

Kaupleja on valmis pead vastu seina peksma – oleks ta veel edasi oodanud, siis oleks ta raha teeninud. Selliseid pöördeid tuleb ette ikka ja jälle, sest kaotajad reageerivad ühtedele ja samadele stiimulitele. Inimeste emotsioonid on sarnased olenemata nende rahvusest ja haridustasemest. Hirmul kaupleja käed on alati higised ja süda taob ning ta tegutseb samamoodi, ükskõik kas ta kasvas üles New Yorgis või Hongkongis ning käis koolis kaks või kakskümmend aastat.

Kauplemine pole intellektuaalselt nõudlik, küll aga psühholoogiliselt. Palju aastaid tagasi näitas üks kõrgelt haritud, kuid väga emotsionaalne kaupleja mulle, kuidas kasutada kauplemiseks kanaliseinte lähedal ilmnenud lahknemisi. Ma häälestasin tema meetodit täpsemaks, lisasin riskijuhtimise reeglid ja teenin tänini sellega raha. Mees, kes oli mind õpetanud, läks ise pankrotti, sest tal polnud distsipliini. Lõpuks hakkas ta ukselt uksele alumiiniumist fassaadikatteid müüma. Emotsionaalne kauplemine ja impulsiivsus ei too edu.

New Yorgi psühholoog Roy Shapiro, kelle artiklist on selle alapeatüki pealkiri laenatud, kirjutab: „Sellest privaatsest paigast, kus küpsevad meie kauplemisotsused, saab iga uus idee kaasa tohutu lootusrikkuse ... müümise teeb muu hulgas raskeks ka side, mida me oma positsiooni suhtes tunneme. Kui ikkagi miski on juba meie oma, siis kaldume loomuldasa sellest kinni hoidma ... Seda ostetud asjadega tekkivat sidet on psühholoogid ja majandusteadlased nimetanud omamise efektiks ja me kõik tunneme seda, tehes rahalisi tehinguid või keeldudes ära viskamast kapis rippuvat vana dressipluusi. Spekulant on oma idee sünnitaja ... positsioon on tema jaoks otsekui oma mina käepikendus, peaaegu nagu laps ... Veel üks põhjus, miks Johnny ei müü, isegi kui tema positsioon aina vajub, on soov unistada ... Paljudel nõrgeneb ostuhetkel kriitilise mõtlemise võime ning otsustamise protsessi asub valitsema lootus."

Turul on unistamine luksus, mida me endale lubada ei saa.

Dr Shapiro kirjeldab katset, mis näitab, kuidas inimesed ajavad asju olukorras, kus teatav osa on juhusel. Esiteks antakse ühele inimrühmale valida: 75 protsenti tõenäosust võita 1000 dollarit ja 25 protsenti tõenäosust mitte midagi saada või

võtta vastu kindel 700 dollarit. Viiest katsealusest neli valib teise variandi isegi pärast seda, kui neile seletatakse, et esimene valik toob pikemas plaanis 750 dollarit tulu. Enamik teeb emotsionaalse otsuse ja lepib väiksema tuluga.

Järgneb teine test: inimestele antakse valida, kas kindel kaotus 700 dollarit või 75protsendiline tõenäosus kaotada 1000 dollarit ja 25protsendiline tõenäosus mitte midagi kaotada. Neljast kolm valib teise variandi, mõistes endale 50 dollari võrra suurema kaotuse kui vaja. Püüdes riski vältida, suurendavad nad oma kaotust!

Emotsionaalsed kauplejad ihkavad teatud tulu ja loobuvad kasulikumast panusest, millega kaasneb ebakindlus. Nad lähevad riskantsesse mängu, et lükata kahjumi väljavõtmist edasi. Inimesele on loomuomane võtta kasumid välja kiiresti ja kahjumid aeglaselt. Pinge all hoogustub irratsionaalne käitumine veelgi. Dr Shapiro sõnul tehakse hipodroomil ebatõenäolistele võitjatele rohkem panuseid päeva kahel viimasel võiduajamisel.

Professor Daniel Kahneman kirjutab raamatus „Kiire ja aeglane mõtlemine“: „Kindel kaotus on väga vastumeelne ja see sunnib võtma riski … Märkimisväärne tõrge kahjumi ees eksisteerib isegi siis, kui risk on inimese jõukusega võrreldes tühine … kaotused paistavad suuremad kui samas suuruses võidud.“ Ta lisab: „Loomad, sealhulgas inimesed, võitlevad ägedamalt kaotuste vastu kui kasusaamise nimel.“ Ta ütleb otsesõnu: „Kui inimese ees seisavad väga halvad valikud, võtab ta meeleheitliku riski ja lepib tõenäosusega, et asjad lähevad hullemaks, selle asemel et säilitada väike lootus suurt kaotust vältida. Selline riskivõtmine muudab kontrollitavad kaotused sageli katastroofiks.“ Miks me nii teeme? Professor Kahneman selgitab: „Kui välja jätta väga vaesed, kelle jaoks sissetulek võrdub ellujäämisega, pole inimeste puhul raha saamise põhilised motivaatorid tingimata majanduslikud. Raha on lihtsalt enesehinnangu ja saavutuste skaalal teatud tasemeni jõudmise vahend.“ Kõik need preemiad ja karistused, tõotused ja ähvardused on meie endi peas.

Emotsionaalne kauplemine mõjub kaotajatele hävitavalt. Kauplemispäeviku ülevaatamisel ilmneb sageli, et kõige hullemat kahju tekitasid paar suurt kaotust või üksik kaotuste jada, kui püüti järjekindlalt samas suunas kaubeldes august välja tulla. Hea rahahalduse distsipliin poleks meid üldse sellesse auku ajanudki.

Tõenäosus ja arvutusoskus

Kaupleja saatuslik viga on see, kui ta ei suuda arvutada ega mõista tõenäosuse põhiprintsiipe. Arvutused ei ole keerulised, neid võib õppida paljudest algtaseme õpikutest ja lihvida juba mõningase praktika käigus.

John Allen Paulose köitev raamat „Arvutusoskamatus“ („Innumeracy“) on suurepärane sissejuhatus tõenäosuse põhitõdedesse. Paulos räägib, et pealtnäha intelligentne inimene ütles talle kord kokteilipeol: „Kui vihma tõenäosus on laupäeval viiskümmend protsenti ja pühapäeval viiskümmend protsenti, siis on sada protsenti kindel, et nädalavahetusel sajab.“ Kes tõenäosusest nii vähe jagab, kaotab kaubeldes kindlasti raha. Te olete seda väärt, et omandada enne kauplemist mõningane elementaarne arusaam matemaatikast ja loogikast.

Turuanalüüsis on väga vähe tõsikindlust, sest analüüs tugineb peaasjalikult tõenäosustele. „Kui on olemas signaalid A ja B, siis järgneb tulem C“ ei ole selline loogika, mis turul vett peaks.

Ralph Vince alustab oma olulist raamatut „Portfellihalduse valemid“ („Portfolio Management Formulas“) nauditava lõiguga: „Visake münt õhku. Korraks kogete looduse üht kõige põnevamat paradoksi – juhuslikkuse protsessi. Kui münt on õhus, pole mingit võimalust kindlalt öelda, kas tuleb kull või kiri. Ometi võib mitme viske peale tulemust ratsionaalselt prognoosida.“

Kaupleja jaoks on tähtis matemaatilise väljavaate kontseptsioon. Igal tehingul on kas positiivne väljavaade ehk mängija eelis või negatiivne väljavaade ehk maja eelis olenevalt sellest, kummal on mängus paremad šansid. Kui me viskame mündi õhku, pole kummalgi eelist – mõlemal on 50protsendiline võimalus võita. Kui mängite sama mängu kasiinos, kus maja võtab iga võidu pealt viis protsenti, on teie šanss võita iga kaotatud dollari kohta ainult 95 senti. Selline „maja eelis“ loob negatiivse matemaatilise väljavaate. Ükski rahahaldussüsteem ei suuda mingi aja jooksul negatiivset väljavaadet üle mängida.

Positiivne ootus

Kui inimene suudab kaarte meelde jätta, on tal kasiino ees eelis, kuni teda vahele ei võeta ja välja ei visata. Kasiinodele meeldivad purjus mängurid, aga hea mäluga inimesi nad vihkavad. Eelis lubab teatud perioodi jooksul koguda rohkem võite kui kaotusi. Ilma selle eeliseta võite raha sama hästi heategevuseks annetada. Kauplemisel annab sellise eelise süsteem, mis toodab mingi perioodi jooksul rohkem kasumit kui kahjumit, arvestades sisse ka hinna libisemise ja vahendustasud. Vaistu järgi talitamine lõpeb kaotustega.

Parimad kauplemissüsteemid on lihtsad ja robustsed. Need sisaldavad väga vähe elemente. Mida keerulisem on süsteem, seda suurema tõenäosusega ütleb mõni komponent üles.

Kauplejatele meeldib süsteeme optimeerida, ajalooliste andmetega sobitada. Häda on aga selles, et teie maakler ei lase teil minevikus kaubelda. Turud muutuvad ja indikaatorite parameetrid, mis veel eelmisel kuul oleksid hästi trendi tabanud, ei pruugi suure tõenäosusega käesoleval kuul seda enam teha. Süsteemi optimeerimise asemel püüdke seda deoptimeerida. Robustne süsteem peab turumuutustele paremini vastu ja tegelikus kauplemises ületab tugevalt optimeeritud süsteemi.

Lõpuks, kui olete hea süsteemi välja töötanud, ärge selle kallal enam nokitsege. Kui teile meeldib asju meisterdada, siis looge uus süsteem. Robert Pretcher on selle kohta öelnud: „Enamik kauplejaid võtab hea süsteemi ja seda täiustada üritades hävitab selle ära.“

Kui teil on olemas toimiv kauplemissüsteem, siis on aeg paika panna rahahaldusreeglid. Te saate võita ainult siis, kui teil on ratsionaalsest kauplemissüsteemist tingitud positiivne matemaatiline väljavaade. Rahahalduse abil saate oma head süsteemi rakendada, aga ei päästa halba süsteemi.

Äririsk ja kahjum

Me analüüsime turgu, et tuvastada trendi. Olge valvel, et te ei läheks tulevaste hindade suhtes liiga kindlaks. Tulevikku ei ole põhimõtteliselt võimalik ette teada. Kui me ostame ja ootame rallit, siis võib vabalt juhtuda, et ettenägematu sündmus turu pea peale paiskab ja hinna langusesse saadab. Teie reaktsioon üllatustele on see, mis teid kauplejana määratleb.

Proff haldab oma tehinguid ja võtab n-ö äririski. See tähendab, et ta riskib üksnes summaga, mis toob kaasa minimaalse kapitalikaotuse. Kahjum seevastu võib ähvardada kontoseisu või isegi püsimist. Peame tõmbama äririski ja kahjumi vahele selge joone. Selle piiri määrab kapitali osakaal, mis ühe tehinguga riski alla pannakse.

Kui järgite allpool kirjeldatud riskijuhtimise reegleid, siis võtate ainult normaalse äririski. Selle jämeda punase joone rikkumine avab tee ohtlikeks kaotusteks.

„Seekord on kõik teisiti," ütleb distsiplineerimatu kaupleja. „Jätan sellele tehingule veel natuke liikumisruumi." Turg ahvatleb kauplejaid oma reegleid rikkuma. Kas teie jääte oma reeglitele truuks?

Kord juhatasin rahahaldurite aruteluringi, kus ühel ettekande pidajal oli investeerimisfondis peaaegu miljard dollarit. Keskealine mees alustas selles äris kahekümnendais eluaastais, kui oli asunud pärast ülikooli tööle laevandusalases konsultatsioonifirmas. Igapäevatööst tüdinud, lõi ta oma isikliku kauplemissüsteemi, kuid ei saanud seda kasutada, sest see nõudis vähemalt 200 000 dollari suurust kapitali, mida tal tol ajal veel polnud. „Pidin minema teiste käest raha küsima," rääkis ta. „Kui ma olin selgitanud, mida ma teha kavatsen, ja nemad olid mulle raha andnud, pidin oma süsteemi juurde jääma. Poleks olnud mõeldavgi, et kaldun kõrvale süsteemist, mida olin lubanud järgida. Minu vaesus tuli mulle kasuks." Vaesus ja ausus.

49. Riskijuhtimise kaks põhireeglit

Kui kauplemine on nagu köiel kõnd, siis ohutusnõuete kohaselt tuleb selle köie alla laotada turvavõrk. Kui me vääratame, siis võrk hoiab meid vastu maad vigaseks kukkumast. Turvavõrgust parem on ainult kaks turvavõrku: kui üks meie kukkumist ei peata, siis teeb seda teine.

Isegi kõige hoolikamalt planeeritud tehingud võivad turgudel varitseva juhuse tõttu aia taha minna. Isegi kõige täpsem analüüs ja selgeimad signaalid ei välista õnnetusi. Ent risk on see, mis allub teie kontrollile. Reglementeerides tehingute suurust ja stoppide asetamist, juhite te riski. Nõnda hoiate paratamatud kaotused väikesed ega lase neil oma kontot sandistada, nii et teil on võimalik pikas perspektiivis plussi jääda.

Enamikust kauplemispäevikutest torkavad silma koledad kaotused just nagu haiged põidlad. Iga järelanalüüsi käigus ilmneb, et kõige suuremat kahju tekitas kontole üksainus üüratu kaotus või lühike kaotuste jada. Kui kaupleja oleks oma kaotused varem välja võtnud, oleks tema konto lõppjääk olnud palju suurem. Kauplejad unistavad kasumist, aga tarduvad paigale, kui neid tabab kahjumis tehing. Järgides riskijuhtimise reegleid, pääsete kiiresti kahju kannatamast, selmet oodata ja palvetada, et turg pöörduks.

Turg võib nagu haihammustus iga konto üheainsa kohutava kaotusega kustutada ja kaupleja mängust välja lüüa. Samuti võib turg inimese tappa mitme järjestikuse hammustusega, millest ükski eraldi ei ole surmav, aga üheskoos rebivad kontol liha luudelt nagu piraajaparv. Rahahalduse kaks tugisammast on 2% ja 6% reegel. 2% reegel säästab kontot haihammustuste eest, 6% reegel kaitseb piraajade vastu.

Kaks rängimat viga

Konto kiireks laostamiseks on kaks moodust: mitte kasutada stoppe või teha tehinguid, mis on konto kohta liiga suured.

Stoppideta kauplemine jätab teid piiramatute kaotuste meelevalda. Järgnevates peatükkides vaatleme riskijuhtimise põhimõtteid ja reegleid, aga need toimivad üksnes juhul, kui kasutate stoppe.

Stoppide asetamiseks on mitu meetodit ning neist tuleb lähemalt juttu 54. peatükis. Me ei taha, et stopid oleksid liiga kaugel ega liiga lähedal. Siinkohal pidage üksnes meeles, et stoppe peab kasutama. Te peate teadma oma maksimaalset riskitaset – nii lihtne see ongi. Kui te seda ei tea, lendate pimesi ringi.

Teine fataalne viga on ülekauplemine – te teete selliseid tehinguid, mille maht on teie konto jaoks liiga suur. See on nagu suure purje heiskamine väikesel paadil – tugev tuuleiil puhub paadi lihtsalt ümber, mitte ei anna kiirust juurde.

Inimesed teevad oma konto kohta liiga suuri tehinguid teadmatusest, ahnusest või mõlemast korraga. Järgnevalt näete, et lihtsa matemaatilise reegliga saab paika panna iga tehingu maksimaalse suuruse.

50. Kahe protsendi reegel

Üks hävitav kaotus võib kontoga teha sama mida hai õnnetu ujujaga. Vaene algaja, kes kaotab üheainsa tehinguga veerand kapitali, on nagu ujuja, kes on hai rünnakus ilma jäänud käest või jalast ja hulbib nüüd verd voolates. Ta peab järelejäänud kapitalilt teenima 33% tootlust, et üldse nulli tagasi jõuda. Tema võimalused seda teha on õhkõrnad.

Tüüpiline „haihammustuse“ ohver kaotab rohkem kui raha. Ta kaotab eneseusu ja kardab edaspidi üldse midagi ette võtta. Vältimaks „haihammustusest“ tingitud kaotusi, piisab aga üksnes 2% reegli järgimisest. Teie kaotused jäävad seeläbi kontrollitavatesse piiridesse – see on normaalne äririsk.

Kahe protsendi reegel keelab ühegi tehingu puhul riskimast rohkem kui kahe protsendiga kontol olevast kapitalist.

Näiteks kui teie kontol on 50 000 dollarit, piirab 2% reegel teie iga tehingu riski 1000 dollariga. See ei tähenda teie tehingu suurust, vaid summat, millega te riskite, kui hinnata vahemaad teie sisenemiskohast stopini.

Oletame, et otsustate osta aktsiaid hinnaga 40 dollarit ja asetate stopi 38 dollarile, otse toetustaseme alla. See tähendab, et te riskite 2 dollariga aktsia kohta. Jagades lubatud koguriski 1000 dollarit teie 2dollarilise riskiga ühe aktsia kohta, saame tulemuseks, et te tohite osta kõige rohkem 500 aktsiat. Vabalt võite kaubelda ka väiksema kogusega – ei pea iga kord maksimumi võtma. Kui olete aktsia suhtes väga optimistlik ja tahate võtta suurima lubatud positsiooni, siis piirdub teie tehing 500 aktsiaga.

Hea turuanalüüs üksi ei tee teist veel võitjat. Suutlikkus häid tehinguid leida ei garanteeri edu. Turul on arvukalt häid analüütikuid, kes ometi oma konto hävitavad. Uurimistööst saate kasu ainult siis, kui end haide vastu kaitsete.

Olen näinud kauplejaid, kes teevad järjest 20, 30, ühel juhul koguni 50 kasulikku tehingut ja lõppkokkuvõttes jäävad ikka miinusesse. Kui olete võidulainel, siis tekib kergesti tunne, et olete mängu ära tabanud. Edasi kustutab katastroofiline kaotus kogu senise kasumi ja uuristab isegi algkapitali. Vajate haitõrjevahendit korraliku rahahalduse näol.

Hea kauplemissüsteem annab teile pikas perspektiivis eelise, kuid lühemas plaanis mängib turgudel suurt rolli juhus. Iga üksiku tehingu tulemus on ligilähedaselt võrdne mündiviskamisega. Professionaalne kaupleja eeldab, et kuu või kvartali lõpuks on tema tegevus kasumit tootnud, aga küsige temalt, kas ta järgmise tehinguga ka kasumit teenib, ja ta vastab ausalt, et ei oska öelda. Sellepärast kasutabki ta stoppe: et kahjumlikud tehingud tema kontot ei kahjustaks.

Tehnilise analüüsi abil saab teha otsuse, kuhu stopp asetada, et teie võimalik kaotus aktsia kohta oleks piiratud. Rahahaldusreeglitega saate kaitsta kontot tervikuna. Kõige tähtsam reegel on piirata riski iga tehingu puhul kõige enam kahe protsendiga kontomahust.

See reegel kehtib üksnes kauplemiskontol oleva raha kohta. Selle hulka ei saa arvata sääste, eluaseme väärtust, pensionifondi ega tulevast jõulupreemiat. Teie kauplemiskapital on kauplemiseks eraldatud rahasumma. See on teie tõeline riskikapital – teie kauplemisettevõtte vara. Kui teil on omaette kontod aktsiate, futuuride ja optsioonidega kauplemiseks, rakendage kahe protsendi reeglit iga konto kohta eraldi.

Olen huviga täheldanud, kui erinevalt inimesed reageerivad, kuuldes esimest korda kahe protsendi reeglist. Väikese kontoga uustulnukad nurisevad sageli, et kaks protsenti on liiga vähe. Keegi küsis minult kord, kas kahe protsendi reeglit võib suurendada, kui ollakse mingi tehingu suhtes eriti kindel, ja mina vastasin, et see on nagu *benji*-hüppeks köie pikendamine lihtsalt sellepärast, et teile meeldib sillalt avanev vaade.

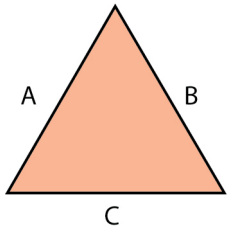
Profid ütlevad seevastu tihtipeale, et 2% on liiga palju ja nad pigem riskivad vähemaga. Ei tahaks ju päeva jooksul üheainsa tehinguga kaotada 2% miljonist dollarist. Minuga konsulteerinud riskifondi juht ütles, et tema plaan järgmiseks kuueks kuuks näeb ette tehingumahu suurendamist. Ta polnud kunagi riskinud enamaga kui 0,5% kapitalist ühe tehingu kohta – ja ta kavatses õppida võtma üheprotsendilist riski. Head kauplejad jäävad pigem 2% piirist allapoole. Te teate ju alati, kelle poole hoida, kui amatööride ja professionaalide vahel vaidluseks läheb. Püüdke riskida vähemaga kui 2% – see on lihtsalt maksimaalne määr.

Arvestage oma kontoseisu iga kuu esimesel päeval. Kui kuu alguses on kontol 100 000 dollarit, lubab kahe protsendi reegel riskida igas tehingus kõige rohkem 2000 dollariga. Kui teil on olnud hea kuu ja kontoseis on kuu lõpuks kasvanud 105 000 dollarini, siis järgmiseks kuuks on kahe protsendi piir – kui palju? Ruttu! Pidage meeles, et head kauplejad oskavad arvutada! Kui teil on kontol 105 000 dollarit, siis kahe protsendi reegel lubab riskida 2100 dollariga ja teha tehinguid veidi suuremas mahus. Kui aga kuu on olnud edutu ja kontojääk on langenud 95 000 dollarile, siis võimaldab kahe protsendi reegel riskida järgmisel kuul kõige rohkem 1900 dollariga tehingu kohta. Kahe protsendi reegel seob teie tehingute mahu nii teie senise soorituse kui ka konto suurusega.

Riskivalitsemise raudne kolmnurk

Kui mitu aktsiat te järgmise tehinguga ostate või lühikeseks müüte? Algajad valivad sageli meelevaldse numbri, näiteks 1000 või 200 aktsiat. Kui nad on eelmise tehinguga raha teeninud, siis võib-olla ostavad nad rohkem, kui aga kaotanud, siis võib-olla vähem.

Tegelikult peaks tehingu suurus põhinema valemil, mitte ebamäärasel kõhutundel. Kasutage kahe protsendi reeglit, et teha ratsionaalne otsus aktsiate maksi-



Joonis 50.1. Riskivalitsemise raudne kolmnurk.

Konstrueerige kolmnurk kolme sammuga.

A. Teie maksimaalne dollaririsk plaanitava tehingu kohta (mitte kunagi rohkem kui 2% teie kontost).
B. Kaugus plaanitud sisenemiskohast stopini dollarites – teie maksimaalne risk aktsia kohta.
C. Jagage A/B ja saate tulemuseks maksimaalse arvu aktsiaid, millega tohite kaubelda. Ei ole kohustust sellises mahus kaubelda, aga seda arvu ei tohi ülemaalse arvu kohta, mida te ükskõik millises tehingus tohite osta või lühikeseks müüa. Seda protsessi nimetan ma „riskivalitsemise raudseks kolmnurgaks“ (joonis 50.1).

Näiteks kui hakkasin kohalikus keskkoolis vabatahtlikult andma aastapikkust kursust „Raha ja kauplemine“ ning tahtsin, et lapsed saaksid õpitut päriselus vahetult kogeda, avasin 40 000 dollari suuruse konto. Ütlesin õpilastele, et kui oleme õppeaasta lõpuks raha teeninud, annan poole kasumist nende koolile ja ülejäänu jagan kursuse osaliste vahel laiali. Samuti ütlesin neile, et maksimaalne risk tehingu kohta on üks protsent. Üks õpilane tõusis püsti ja soovitas osta 16dollarisi Nokia aktsiaid, asetades stopi 14,50 dollarile. „Kui paljude aktsiatega me võime kaubelda?“ küsisin ma. Maksimaalse riskiga 400 dollarit tehingu ja 1,50 dollarit aktsia kohta tohtisid lapsed osta 250 aktsiat, et jääks natuke ruumi ka vahendustasudele.

Kui teie konto on pisike, kauplete võib-olla iga kord maksimaalse lubatud arvu aktsiatega. Kui konto kasvab, oleks võib-olla mõttekas tehingute mahtu varieerida: näiteks kolmandik maksimumist tavalistele tehingutele, kaks kolmandikku eriti tugeva potentsiaaliga tehingutele ja täissumma täiesti erakordse potentsiaaliga tehingutele. Ükskõik, kuidas te seda ei otsustaks, määrab riskivalitsemise raudne kolmnurk maksimaalse arvu aktsiaid, millega te kaubelda tohite.

Kahe protsendi reegel futuuriturul

Üks kaupleja küsis mult hiljuti, kuidas ta saaks rakendada riskivalitsemise raudset kolmnurka e-mini futuuridega kauplemiseks 50 000 dollari suurusel kontol. Minu vastus oli järgmine.

A. Kui teie kauplemiskonto suurus on 50 000 dollarit, piirab kahe protsendi reegel iga tehingu riski 1000 dollarile. Oletame, et tahate olla konservatiivne ja riskida ainult ühe protsendiga sellest kontost ehk 500 dollariga. See on „riskivalitsemise raudse kolmnurga“ esimene külg.
B. Oletame, et vaatate omale meelepärast e-minit ja soovite müüa ühe lepingu lühikeseks 1810 peal, seades kasumisihiks 1790 ja asetades stopi 1816 tasemele. Riskeerite kuue punktiga ja kuna ühe punkti väärtus on 50 dollarit, kujuneb teie koguriskiks 300 dollarit (pluss vahendustasud ja võimalik hinna libisemine). See on riskivalitsemise raudse kolmnurga teine külg.
C. Sulgege kolmnurk, jagades A/B, et saada kaubeldavate lepingute maksimaalne arv. Kui maksimaalne risk on 500 dollarit, siis üks leping, aga kui 1000 dollarit, siis kolm.

Palun saage tuttavaks kahe futuurikauplejaga: härra Jänese ja härra Kilpkonnaga, kellel on mõlemal 50 000 dollari suurune konto. Väle härra Jänes näeb, et kulla keskmine päevane kauplemisvahemik on umbes 30 dollarit ning ühe lepinguga võiks seega teenida 3000 dollarit päevas. Maisi päevane kauplemisvahemik on umbes 10 senti ja see teeks ühe lepingu kohta 500 dollarit päevas. Ta arvab, et kui ta teeb kaasa kasvõi poole päevasest liikumisest, teenib ta ühe kullalepinguga 1500 dollarit, kuid maisilepinguga sama eduka tehingu puhul ainult 250 dollarit. Härra Jänes logib maaklerikontole sisse ja ostab kaks kullalepingut.

Ettevaatlik härra Kilpkonn rehkendab teisiti. Ta alustab sellest, et seab kahe protsendi reegliga maksimaalseks riskiks 1000 dollarit tehingu kohta. Ta näeb, et mõttetu on asetada stoppi, kaubeldes kullaga, mis võib liikuda 3000 dollarit päevas. Kulda osta oleks sama mis haarata väga suurel tiigril väga lühikesest sabast. Kui ta aga kaupleb maisiga, on tal igati võimalik olukorda kontrollida. See tiiger on väiksem ja pikema sabaga, mille ta võib randme ümber keerata. Härra Kilpkonn ostab maisilepingu. Kes teie arvates pikemas perspektiivis võitjaks jääb, kas Jänes või härra Kilpkonn?

Futuuriturg on palju ohtlikum kui aktsiaturg, kuid mitte sellepärast, et see oleks kuidagi keerulisem. Muidugi on futuuriturul omad iseärasused, aga neid pole raske selgeks õppida. Futuurid tapavad kauplejaid paberõhukeste tagatistega võrgutades. Nad pakuvad tohutut võimendust – suuri positsioone saab kaubelda kõigest viieprotsendilise tagatisemääraga. See teeb imesid, kui turg liigub teile soodsas suunas, aga lööb valusasti kukru pihta, kui turg pöördub teie vastu.

Futuuridega võite edu saavutada ainult mõistlikult riski valitsedes ja kahe protsendi reeglit kasutades.

A. Arvutage 2% oma konto väärtusest – see on teie mis tahes tehingu maksimaalne lubatud riskimäär. Kui teil on futuurikontol 50 000 dollarit, siis võite riskida kuni 1000 dollariga.
B. Uurige teile huvi pakkuva turu graafikuid ning pange kirja sisenemiskoht, sihthind ja stopp. Pidage meeles: ilma nende kolme arvuta on igasugune tehing ainult õnnemäng, mitte kauplemine. Arvutage sisenemiskoha ja stopi vahe dollarites.
C. Jagage A/B ja kui jagatis on väiksem kui üks, siis pole tehing lubatud – te ei saa endale lubada üheainsagi futuurlepinguga kauplemist.

Heitkem pilk kahele näitele, mille graafikul avaldub sarnane muster (joonis 50.2). Oletame, et teie kontol on 50 000 dollarit, mis lubab riskida kõige rohkem 1000 dollariga tehingu kohta.

Suhteliselt turvaliselt võite futuuridega kaubelda üksnes ranget rahahaldust järgides. Futuuride võimendus võib töötada teie kasuks – kuni te hoidute niisugustest lepingutest, mis võivad teie konto hävitada.

Üks professionaalne futuurikaupleja üllatas mind mu karjääri alguses, öeldes, et ta kulutab kolmandiku ajast riskijuhtimisele. Algajad hüppavad pikemalt mõtlemata tehingusse. Edasijõudnud amatöörkauplejad keskenduvad turuanalüüsile. Professionaalid pühendavad suure osa ajast riskivalitsemisele – ning võtavad algajatelt ja amatööridelt raha ära.

Kui te ei saa endale teatud turul kauplemist lubada, võite sellegipoolest alla laadida andmed, teha kodutööd ja kaubelda paberil, nagu te oleksite kaubelnud päris rahaga. Sellega valmistate end ette päevaks, mil teie konto on kasvanud piisavalt suureks või turg jäänud teie jaoks piisavalt rahulikuks, et tehingut teha.

51. Kuue protsendi reegel

Piraaja on mehe käelaba suurune troopiline kala, aga väga teravate hammastega. Piraajad on ohtlikud, sest nad ründavad parves. Kui koer, eesel või inimene mõnel troopikamaal jõkke kukub, võib teda rünnata nii suur piraajaparv, et ohver peab eluga hüvasti jätma. Isegi härg võib jõkke astudes piraajade rünnaku ohvriks langeda, nii et temast mõne minutiga paljas luustik järele jääb. Kaupleja, kes hoiab kahe protsendi reegliga haisid vaos, vajab siiski kaitset ka piraajade vastu. Kuue protsendi reegel välistab selle, et teid tükkhaaval surnuks näksitakse.

Enamik meist hakkab hätta sattudes veel kõvemini tagant suruma. Kaotusseisus kauplejad võtavad sageli suuremaid positsioone, püüdes end august välja kaubelda.

Joonis 50.2. Päevagraafikud, 13 ja 26 päeva EMA, Autoenvelope. Impulsisüsteem ja MACD-histogramm 12-26-9. *(Allikas: Tradestation.)*

Kahe protsendi reegel futuuriturul – hõbe ja nisu

Oletame, et tahate graafiku paremas servas hõbedat osta. Hind on teinud kaksikpõhja ja petliku läbimurde allapoole. MACD-histogramm on joonistanud tõusule viitava lahknemise. Impulsisüsteem on muutunud siniseks ja lubab osta. Lähemate futuurlepingute hind on mõni minut enne sulgemist 21,415 dollarit.

Otsustate, et kui ostate, siis kasumisiht oleks 23 dollari lähedal, poolel teel EMAst ülemise kanalijooneni. Stopi asetate 20,60 dollarile, viimatise põhja tasemele. Riskite 0,815 dollariga untsi kohta, et teenida umbes 1,585 dollarit untsi kohta – tasuvuse ja riski suhe on 2 : 1 ehk igati vastuvõetav.

Kas te tohite seda tehingut teha? Kindlasti mitte! Ühe lepingu risk 0,815 dollarit untsi kohta tähendab 4075 dollari suurust koguriski, sest üks leping katab 5000 untsi hõbedat. Pidage meeles, et teie maksimaalne lubatud risk on 1000 dollarit. Kui tahate kangesti seda tehingut teha, võite osta ühe minilepingu. See katab 1000 untsi hõbedat ja te riskite 815 dollariga. Sellise aruka tehingu puhul jääb vaid edu soovida.

Oletame nüüd, et tahate osta graafiku paremas servas nisu. Tehniline pilt paistab sarnane: topeltpõhi ning MACD-joonte ja MACD-histogrammi tõusule viitav lahknemine. Impulsisüsteem on läinud siniseks ja lubab osta. Vahetult enne sulgemist on hind 658 sendi lähedal.

Otsustate, et kui siit sisenete, saab sihthinnaks 680 senti, mis on ülemise kanalijoone juures. Stopp asetub 652 sendile, mis tähistab hiljutist põhja. Riskite 10 sendiga bušši kohta, püüdes teenida umbes 22 senti bušši kohta – tasuvuse ja riski suhe on 2 : 1, sama mis hõbeda puhul.

Kas te tohite seda tehingut teha? Jah! 10sendine risk lepingu kohta tähendab 500dollarilist koguriski, kuna leping katab 5000 bušši nisu. Pidage meeles, et teie maksimaalne lubatud risk on 1000 dollarit. Kui olete väga optimistlikult meelestatud, võite osta isegi kaks lepingut.

Peate silmas pidama, et futuuridega kaubeldes võib eri turgude tehniline pilt paista sarnane, aga otsus kaubelda või mitte kaubelda peab põhinema rahahalduse reeglitel.

Parem oleks kaotuste jada korral kõrvale astuda ja aeg järelemõtlemiseks maha võtta. Kuue protsendi reegel sätestab ükskõik millise konto maksimaalse kahjumi ühe kuu kohta. Kui olete selleni jõudnud, peatate ülejäänud kuuks kauplemise. Kuue protsendi reegel sunnib veest välja tulema, enne kui piraajad teid kätte saavad.

Kuue protsendi reegel keelab teil kuu lõpuni uusi tehinguid teha, kui jooksva kuu kaotuste summa ja avatud positsioonide risk jõuab kuue protsendini teie kontol olevast kapitalist.

Me kõik oleme mõnel perioodil täpselt turule häälestatud ja korjame ühe kasumi teise järel. Kui kõik, mida me puudutame, muutub kullaks, siis on õige aeg aktiivselt kaubelda.

Sekka tuleb ette aegu, kus kõik, mida me puudutame, muutub hoopis mingiks teiseks olluseks. Vahetevahel lähevad meie süsteemid turu rütmist välja ja toovad ühe kaotuse teise järel. Oluline on sellised sünged perioodid ära tunda ja mitte hakata jõuga edasi pressima, vaid astuda hoopis tagasi. Kaotuselainel professionaal teeb tõenäoliselt pausi, jälgib turgu kõrvalt edasi ja ootab, kuni ta suudab turuga taas ühte jalga astuda. Amatöörid pigem jätkavad kangekaelselt, kuni konto on kokku kuivanud. Kuue protsendi reegel sunnib teid juba siis pausi tegema, kui kontol pole veel häda midagi.

Käepärase riski mõiste

Enne kui tehingu teete, küsige endalt: mis juhtub siis, kui kõik teie tehingud korraga teie vastu pöörduvad? Kui stoppide asetamisel ja tehingu suuruse määramisel kasutate kahe protsendi reeglit, siis kuue protsendi reegel seab piiri maksimaalsele kogukaotusele, mis teie kontot võib tabada.

1. Liitke kokku kõik sel kuul saadud kahjumid.
2. Liitke kokku kõikide avatud positsioonide risk. Igasuguse avatud positsiooni dollaririsk on vahemaa sisenemiskohast selle hetke stopini, mis tuleb korrutada tehingumahuga. Oletame, et ostsite 200 aktsiat hinnaga 50 dollarit, asetasite stopi 48,50 dollarile ja riskisite seega 1,50 dollariga aktsia kohta. Avatud risk on sel juhul 300 dollarit. Kui tehing hakkab liikuma teile soodsas suunas ja te nihutate stopi sisenemiskohani, on teie avatud risk juba null.
3. Liitke kahe eelmise tehte summa omavahel (kuu kogukahjum ja avatud positsioonide risk). Kui summa moodustab 6% sellest, mis oli teie konto kapital kuu alguses, ei tohi te enam tehinguid teha kuu lõpuni või senikaua, kui avatud positsioonid teie kasuks liiguvad ja te saate stoppe ümber tõsta.

Kuue protsendi reegliga ei esitata enam tavalist küsimust: „Kas mul on piisavalt raha, et seda tehingut teha?“ Selle asemel kerkib hoopis asjakohasem küsimus: „Kas mul on käepärast piisavalt riskiressurssi, et seda tehingut teha?“ See piir – 6% konto kapitalist iga kuu kohta – hoiab teie koguriski kontrolli all ja tagab pikaajalise ellujäämise. Teie kasutuses on kogurisk, mis moodustab 6% teie kontol olevast kapitalist ning uut tehingut kaaludes peate esmajärjekorras küsima: „Kas mul on käepärast piisavalt riskiressurssi selle tehingu jaoks, arvestades kõiki selle kuu avatud ja suletud positsioone?“

Te teate, kui palju või kas üldse olete jooksval kuul raha kaotanud. Lihtne on arvutada, kui suure rahaga te avatud positsioonides riskite. Kui kuu senised kaotused pluss olemasolevate positsioonide risk moodustavad 6% kuu alguses kontol olnud kapitalist, siis te enam uusi positsioone võtta ei tohi.

Kui kuue protsendi reegel ei luba teil enam uut tehingut teha, jälgige ikkagi edasi neid aktsiaid, mis teid huvitavad. Kui näete tehingut, mida te kindlasti teha tahaksite, aga teil pole piisavalt riskiressurss käepärast, kaaluge mõne olemasoleva positsiooni sulgemist, et natuke riski käepäraseks teha.

Kui olete kuue protsendi limiidi lähedal ja avaneb atraktiivne väljavaade tehinguks, mida te kindlasti teha tahate, siis on teil kaks võimalust. Võite mõnest olemasolevast positsioonist kasumi välja võtta, et käepärast riskiressurssi suurendada. Teine variant oleks mõni stopp lähemale tuua ja avatud riski niiviisi vähendada. Igal juhul veenduge, et uuest tehingust innustudes ei too te stoppe liiga lähedale (vt 54. ptk).

Võtame ühe näite. Oletame lihtsuse mõttes, et kaupleja riskib igas tehingus kahe protsendiga oma kontol olevast kapitalist.

1. Kuu lõpus on kaupleja kontol 50 000 dollarit ja mitte ühtegi avatud positsiooni. Kaupleja paneb kirja oma algava kuu maksimaalse riskitaseme: 2% ehk 1000 dollarit tehingu kohta ja 6% ehk 3000 dollarit konto kohta tervikuna.
2. Mitu päeva hiljem näeb ta paljulubavat aktsiat A. Ta teeb selgeks, kuhu asetada stopp, ja ostab positsiooni, mis seab riski alla 1000 dollarit ehk 2% kapitalist.
3. Mõni päev hiljem näeb ta aktsiat B ja teeb sarnase tehingu, riskides jälle 1000 dollariga.
4. Nädala lõpus märkab ta aktsiat C ja ostab sedagi, pannes riski alla veel 1000 dollarit.
5. Järgmisel nädalal jääb talle silma aktsia D, mis on kolmest eelmisest ahvatlevam. Kas ta tohib seda osta? Ei tohi, sest tema konto on juba 6% ulatuses riski all. Tal on kolm avatud positsiooni ja igaühe risk moodustab 2%, mis tähendab, et ta võib kaotada 6%, kui turg tema vastu pöördub. Kuue protsendi reegel keelab tal praegu rohkem riske võtta.

6. Mõne päeva pärast aktsia A rallib ja kaupleja nihutab oma stopi nullkasumi joonest kõrgemale. Aktsia D, millega ta veel mõne päeva eest ei tohtinud kaubelda, paistab endiselt ahvatlev. Kas ta nüüd tohib seda osta? Jah, tohib küll, sest nüüd on riski all kõigest 4% tema kontost. Ta riskib 2 protsendiga aktsia B puhul ja 2 protsendiga aktsia C puhul, aga aktsia A puhul ei riski ta enam millegagi, sest stopp on juba nullkasumi joonest kõrgemal. Kaupleja ostab aktsiat D, riskides jälle 1000 dollari ehk 2 protsendiga.
7. Nädala teises pooles märkab kaupleja aktsiat E, mis tõotab tõusule pöörata. Kas ta tohib seda osta? Kuue protsendi reegli järgi ei tohi, sest tema konto on positsioonidega aktsias B, C ja D juba 6% ulatuses riski all (aktsia A enam riski ei kätke). Ta ei tohi osta aktsiat E.
8. Mõne päeva pärast tabab aktsia B stoppi. Aktsia E paistab ikka veel ahvatlev. Kas ta tohib seda nüüd osta? Ei, sest ta on aktsiaga B saanud juba 2% kahjumit ning aktsiatega C ja D on tal veel 4% ulatuses risk. Uue positsiooni lisamine sellel hetkel suurendab riski rohkem kui 6%ni kuu kohta.

Kolm avatud positsiooni ei ole just suur hajutamine. Kui tahate rohkem tehinguid teha, kahandage riski tehingu kohta 2 protsendist väiksemaks. Näiteks kui riskite mis tahes tehingu puhul ainult 1 protsendiga oma kapitalist, võite avada kuni kuus positsiooni, enne kui risk jõuab lubatud 6 protsendi piirini. Suure kapitaliga kaubeldes kasutan ma jätkuvalt kuue protsendi reeglit, aga karmistan kahe protsendi reeglit allapoole ühe protsendi piiri.

Kuue protsendi reegel lubab teil kauplemismahtu suurendada, kui olete võidulainel, see-eest kaotuselainel sunnib teid aegsasti kauplemist peatama. Kui turud liiguvad teile soodsas suunas, võite nihutada stopid nullkasumini ja nii on teil käepärast rohkem riskiressurssi, et teha uusi tehinguid. Samal ajal kui positsioonid hakkavad teie vastu liikuma ja stoppe tabama, lõpetate kauplemise kiirelt ja säästate lõviosa oma kapitalist, et uuel kuul uue hooga alustada.

Kahe protsendi ja kuue protsendi reegel loovad aluse püramiidi kerkimiseks – kasumit teenivate positsioonide kuhjumiseks. Kui ostate aktsiaid ja nende hind tõuseb piisavalt, et saate stopi viia sisenemiskohast kõrgemale, siis võite samu aktsiaid juurde osta, peaasi et ka uue positsiooni risk piirduks 2 protsendiga teie kontol olevast kapitalist ja konto kogurisk jääks alla 6 protsendi. Iga positsiooni lisamist käsitage kui omaette tehingut.

Paljud kauplejad tunnevad seinast seina emotsioone, satuvad tippudest joovastusse ja põhjadest masendusse. Need tujukõikumised ei aita teil kaubelda, vaid vastupidi. Parem on suunata energia riskivalitsemisse. Kahe protsendi ja kuue protsendi reegel teevad teie headest kavatsustest tegeliku turvalise kauplemise.

52. Mõõnast ülesaamine

Kui riskimäär kasvab, halveneb meie sooritusvõime. Algajad teenivad väikeste tehingutega raha, muutuvad enesekindlaks ja võtavad aina suuremaid positsioone. Siis hakkavad siginema kaotused. Suuremate positsioonide suurem risk pärsib nende ärksust ja nobedust ning sellest piisab, et kahjumisse vajuda.

Hea näide jäi mulle silma, kui korraldasin psühholoogia rühmakoolituse ühes New Yorgi päevakauplejate firmas. See firma õpetas kauplejatele firma huvides börsikauplemise süsteemi ja lasi neil firma kapitaliga ühise kasujagamise põhimõttel tehinguid teha. Nende kaks tippkauplejat teenisid ligi miljon dollarit kuus, teiste kasumid olid märksa väiksemad ja üsna paljud kauplesid hoopis kahjumiga. Firmajuht palus mul tulla ja kahjumiga kauplejaid aidata.

Nad olid jahmunud, kui kuulsid, et nende juurde tuleb psühhiaater, ning protestisid valjult, et nad ei ole hullud. Firmaomanik motiveeris oma kehvemaid kauplejaid koolitusel osalema, öeldes, et vastasel juhul lastakse nad lahti. Kuue nädala pärast olid tulemused nii head, et järmine koolitusel osaleda soovijate rühm oli juba ootel.

Kuna firma õpetas kauplejatele omaenda süsteemi, keskendusime meie psühholoogiale ja riskivalitsemisele. Ühel esimestest kokkusaamistest kurtis üks kaupleja, et ta on viimased kolmteist päeva iga päev raha kaotanud. Tema juhendaja, kes samuti kursusel osales, kinnitas, et see mees kasutab küll firma süsteemi, aga ei suuda raha teenida. Alustuseks vastasin, et võtan mütsi maha igaühe ees, kes on kolmteist päeva järjest kaotanud ja leiab ikka endas emotsionaalset jõudu järgmisel hommikul kauplema tulla. Küsisin mehelt, kui suure arvu aktsiatega ta kaupleb, sest firma oli kehtestanud igale kauplejale maksimaalse määra. Tal oli lubatud osta või müüa 700 aktsiat korraga, aga ta vähendas vabatahtlikult seda hulka 500 aktsiale.

Ütlesin talle, et vähendagu 100 aktsiale, kuni talle ühel nädalal koguneb rohkem võidu- kui kaotusepäevi ning ta jääb summaarselt plusspoolele. Kui ta on selle barjääri kahel nädalal järjest ületanud, võib ta hakata kauplema 200 aktsiaga korraga. Pärast järjekordset kahenädalast kasumit võib ta ette võtta 300 aktsiat jne. Iga kahe eduka kauplemisnädala järel tohib ta kaubeldavate aktsiate määra 100 võrra suurendada, aga kui vahele satub kasvõi üksainus kaotusenädal, langeb ta eelmisele tasemele tagasi. Teisisõnu, ta pidi alustama väikeste kogustega, mahtu pisitasa suurendama, aga jänni jäädes kiiresti sammu tagasi võtma.

Kaupleja vaidles häälekalt vastu, et 100 aktsiat pole kasumi teenimiseks piisav. Mina ütlesin talle, et jätku enese petmine, sest 500 aktsiaga kaubeldes ta ka kasumit ei teeni, ning ta jäi vastumeelselt nõusse. Kui me nädal hiljem kohtusime, teatas ta, et tal oli neli plusspäeva ja terve nädal samuti kasumis. Sajaaktsialise koguse tõttu teenis ta küll väga vähe raha, aga vähemalt oli ta võidupoolel. Ka järgmisel nädalal sai ta kasumit ja ülejärgmisel asus juba kauplema 200 aktsiaga. Kui ka see nädal lõppes kasumis, küsis ta: „Doktor, kas te arvate, et põhjus on psühholoogiline?“ Kogu rühmas tõusis äkitselt kära.

Miks peaks inimene 500 aktsiaga kaubeldes kaotama ja 100 või 200 aktsiaga kaubeldes raha teenima?

Võtsin taskust kümnedollarilise rahatähe ja küsisin, kas keegi meie rühmast oleks nõus selle eest meie pikale ja kitsale konverentsilauale ronima ja ühest otsast teise kõndima. Tõusis mitu kätt. Pidage, ütlesin, mul on parem pakkumine. Annan 1000 dollarit igaühele, kes tuleb koos minuga selle kümnekorruselise maja katusele ja kõnnib mööda sama pikka ja kitsast lauda üle tänava teise kümnekorruselise maja katusele. Soovijaid ei leidunud.

Püüdsin rühma naljatlemisi veenda – laud on ju tugev, valime tuuletu päeva ja saate sealsamas 1000 dollarit sulas kätte. Kehaline proovilepanek on ju täpselt sama mis konverentsiruumis mööda lauda kõndida, aga tasu palju parem. Ikka ei olnud kellelgi huvi pakkumist vastu võtta. Miks? Sest kui kaotad laual tasakaalu, hüppad paari jala kõrguselt alla ja maandud vaibale. Kui aga kaotad tasakaalu kahe majakatuse vahel, siis kukud asfaldile sodiks.

Suurem risk pärsib meie sooritusvõimet. Peate harjutama end riske aegamisi ja samm-sammult vastu võtma. Olenevalt sellest, kui aktiivselt te kauplete, võib neid samme mõõta nädalates või kuudes, aga põhimõte jääb samaks – peate kahe ajaühiku jooksul kasumit teenima, et sammu võrra järgmisele riskitasemele edasi liikuda. Kui kaotate ühe ajaühiku jooksul raha, lähete sammu võrra tagasi, eelmisele riskitasemele. See on eriti kasulik inimestele, kes soovivad pärast rasket mõõnaperioodi kauplemise juure tagasi pöörduda. See tagasipöördumine peab toimuma järk-järgult, et hirm ei pääseks mõjule.

Enamik algajaid soovib kiiresti noosi kätte saada, aga arvake ära, kes tegelikult teisele noosi jagab. Põhimõttelagedad maaklerid õhutavad ülekauplemist (konto kohta liiga suurte tehingute tegemist), et vahendustasu teenida. Väljaspool Ameerika Ühendriike paneb mõni maakler kauplejale n-ö õla alla, pakkudes võimendust 10 : 1, mis lubab teil iga maaklerfirmasse deponeeritud 1000 dollari kohta osta 10 000 dollari eest aktsiaid. Mõni foreksmaakler pakub surmavat võimendust 100 : 1 või koguni 400 : 1.

Tehingu tegemine on nagu aarde järele sukeldumine. Ookeanipõhjas lebab kuld, aga seda kokku kühveldades pidage meeles jälgida oma hapnikuvaru. Ookeanipõhi on täis uppunud sukeldujaid, kes nägid suurepäraseid võimalusi, aga jäid ilma hapnikuta. Professionaalne sukelduja mõtleb õhutagavarale pidevalt. Kui ta kulda täna kätte ei saa, läheb ta homme uuesti sellele järele. Ta peab ellu jääma, et uuesti sukelduda. Algajad tapavad end õhuvarude ammendamisega. Kulla sära peibutab neid liiga tugevalt. Tasuta kuld! See tuletab mulle meelde üht vene vanasõna – tasuta pole maailmas muud kui ainult juust hiirelõksus.

Edukad kauplejad jäävad ellu ja rikastuvad tänu distsipliinile. Kahe protsendi reegel säästab teid haidest, kuue protsendi reegel piraajadest. Kui te järgite neid reegleid ja teil on mõistlik kauplemissüsteem, siis saate konkurentide ees miilidepikkuse edumaa.

Kauplemisfirma juht

Mind pani varem imestama, miks institutsionaalsed kauplejad rühmana palju paremaid tulemusi saavutavad kui individuaalsed kauplejad. Keskmine individuaalne kaupleja on Ameerika Ühendriikides 50aastane abielus ja kõrgharidusega mees, enamasti ettevõtja või spetsialist. Võiks arvata, et selline arukas, arvutiga sinasõber ja raamatuid lugev inimene teeb pika puuga ära mõnele lärmakale 23aastasele, kes mängis kolledžis palli ja pole viimasest kursusest saadik ühtegi raamatut lugenud. Tegelikult ületavad institutsionaalsete kauplejate tulemused tervikuna aastast aastasse üksiküritajate tulemusi. Kas on põhjuseks kiiremad refleksid? Tegelikult mitte, sest noored individuaalsed kauplejad vanadest paremini ei esine. Ka ei saavuta institutsionaalsed kauplejad eelist väljaõppega, mis paljudes firmades on väga kasin.

Huvitav fakt: kui edukad institutsionaalsed kauplejad lähevad omapead tehinguid tegema, jäävad nad enamasti kahjumisse. Nad võivad kasutada sama tarkvara ja sama süsteemi, säilitada kontakti oma kolleegidega, kuid ikkagi tabab neid ebaõnnestumine. Mõne kuu pärast on enamik kauboisid personalifirma kontoris tagasi ja otsivad uut töökohta kauplejana. Kuidas nad firma eest suudavad raha teenida, aga enda eest mitte?

Kui institutsionaalne kaupleja lahkub firmast, katkeb tema side firmajuhiga, kes vastutab distsipliini ja riskivalitsemise eest. Juht määrab tema tehingu maksimaalse riski. Sedasama võib üksiküritaja teha kahe protsendi reegliga. Firmadel on tohutult kapitali ja riski piirmäär on dollarites mõõdetuna palju suurem, aga protsentides õige pisike. Kaupleja, kes riski piiri rikub, vallandatakse. Individuaalne kaupleja võib rikkuda kahe protsendi reeglit ja keegi ei saa sellest teada, aga institutsionaalsete kauplejate juht jälgib alluvaid kullipilguga. Individuaalne kaupleja võib tehingukinnitused prügikasti visata, aga kauplemisfirma juht saadab sellised impulsiivsed inimesed kiiresti minema. Ta kehtestab distsipliini ning säästab institutsionaalseid kauplejaid katastroofilistest kaotustest, mis hävitavad nii mõnegi erakonto.

Peale ühe tehingu riskilimiidi kehtestamise määrab firmajuht ka igale kauplejale kuu kohta maksimaalse lubatud kahjumi. Kui töötaja vajub sellele tasemele, kaotab ta õiguse kuu lõpuni tehinguid teha. Firmajuht teeb kauplejate kaotuste jadale lõpu, sundides neid kauplemist peatama, kui nende igakuise lubatud kahjumi piir on käes. Kujutage ette, et olete ühes ruumis koos kolleegidega, kes aktiivselt kauplevad, teie aga teritate samal ajal pliiatseid ja käite teistele võileibu toomas. Kauplejad teevad kõik mis võimalik, et vältida sellist olukorda. See sotsiaalne surve motiveerib tõsiselt jälgima, et kahjumid ei kuhjuks.

Inimesed, kes firmadest töölt lahkuvad, oskavad kaubelda, aga nende distsipliin on seni olnud sageli väljast peale pandud, mitte sisemine. Ilma firmajuhita on kaotused kiired tulema. Individuaalsel kauplejal ei ole ülemust. Seepärast peate hakkama iseenda ülemuseks. Kahe protsendi reegel säästab teid katastroofilistest kaotustest, kuue protsendi reegel väikeste kaotuste jadast. Kuue protsendi reegel sunnib teid tegema seda, mida enamik inimesi õpib tegema alles liiga hilja – katkestama kaotuste seeriat.

Kasulikke näpunäiteid

Kas ostate aktsiaid, mis murravad uutesse kõrgustesse? Müüte kaksiktipust lühikeseks? Ostate korrektsioone? Otsite trendi pöördepunkte? Kõik need lähenemised erinevad üksteisest ja kõikidel juhtudel võite te raha teenida või kaotada. Peate valima meetodi, mis on teie jaoks mõttekas ja tundub emotsionaalselt sobilik. Valige see, mis on teile meelepärane ning sobib teie võimete ja temperamendiga. Pole olemas üldist kõikehõlmavat kauplemismeetodit, nagu pole olemas ka üldist kõikehõlmavat spordiala.

Hea tehingu leidmiseks peate kindlaks määrama mustri, mille alusel te kaubelda tahate. Enne kui lasete arvutil midagi otsima hakata, peab teil olema kristallselge pilt sellest, mida arvuti otsib. Töötage oma süsteem välja ning katsetage seda mitme väikese tehinguga veendumaks, et teil on olemas distsipliin, mille järgi te signaalidele reageerite. Peate olema kindel, et te tõepoolest kauplete tuvastatud mustri alusel, kui olete seda märganud.

Iga kauplemisstiil nõuab isesuguseid sisenemisvõtteid ning stoppide ja kasumisihtide seadmise meetodeid, samuti on iga stiili jaoks vaja oma otsingumehhanisme. Sellegipoolest on olemas mitu põhiprintsiipi, mis kehtivad kõikidele süsteemidele.

53. Kuidas seada kasumisihti: võtmesõna on „küllalt“

Tehingu kasumisihi seadmine on nagu palga ja preemia küsimine töövestlusel. Võibolla teenite oodatust lõpuks rohkem või vähem, aga teil peab olema mingisugunegi ootus.

Pange kirja iga plaanitud tehingu sisenemiskoht, kasumisiht ja stopp, et võrrelda riski ja tasuvust. Potentsiaalne kasum peaks olema vähemalt kaks korda suurem kui risk. Harva on mõtet dollariga riskida, et dollarit teenida – sama hästi võite