

Obchodní plán

Ucelený soubor pravidel, přesně definovaný systém pro obchodování. Jedná se obecně o: metodiku vstupů, metodiku výstupů, pravidla risk a money managementu a další. Do obchodního plánu lze zařadit rozbor všech situací které mohou při obchodování nastat (limitní pohyby, výpadky spojení atd.).

Backtesting

Backtesting je klíčový pro správné nastavení parametrů obchodního plánu a dokončení kompletního obchodního plánu a dále pak pro psychologii obchodování. Backtest pomůže určit např. vhodnou velikost stop lossu, profit targetu, velikost průměrné ztráty a zisku, úspěšnost systému, RRR, maximální drawdown a velikost obchodního účtu. Tyto údaje jsou pro úspěšný trading klíčové.

Papertrading

Je simulací reálného obchodování dle stanoveného obchodního plánu ovšem probíhá s fiktivním kapitálem. Pomáhá ověřit funkčnost obchodního plánu v reálných podmínkách a obchodních hodinách, nezohledňuje příliš psychologii obchodování.

Vstup

Nebývá považován za klíčový. Každý obchodník by měl definovat kritéria vstupu která jsou pro něj jednoznačná a dodržovat je. Tím bude zajištěno konzistentní obchodování. Kriterium vstupu není samo o sobě tak podstatné, jako fakt, že toto kriterium existuje, je jasně definováno a dodržováno.

Výstup

Velmi důležitá část obchodu, u ztrátových obchodů je výstup definován základním stopp losem nebo dalšími konkrétními podmínkami pro výstup, u ziskových obchodů bývá definován profit targetem nebo dalšími podmínkami pro výstup. Zahrnuje též pravidla pro posouvání stop lossu nebo použití trailing stop loss.

Dobry a špatny obchod

Primárně se dobrý/špatný obchod nerozlišuje dle zisku nebo ztráty, ale dle míry dodržení obchodního plánu. Jednotlivé obchody jsou součástí ziskového celku, momentální ztrátový obchod je v pořádku, pokud byl proveden v souladu s obchodním plánem. Naopak, žádný zisk z obchodu proti pravidlům obchodního plánu nemůže vyvážit hrozbu, kterou nedodržování obchodního plánu představuje – a tou je absolutní krach.

Legitimní porušení obchodního plánu

Může existovat, zde platí obecné pravidlo, že jen ten, kdo je schopen plán dodržovat bez problémů na 100%, může zvažovat jeho nedodržení. Opakované snahy tohoto druhu by ale měly vést ke změně obchodního plánu a testování.

Psychologie obchodování

Bývá považována za klíčovou. Neodstatky v této oblasti vedou zpravidla k porušování obchodního plánu a tím narušení ziskového celku. Dříve či později pak následuje krach. Typické projevy nedostatků v této oblasti jsou:

Držení ztrátové pozice (nad rámec stanovený obchodním plánem)

Vysoký risk na jeden obchod

Nedodržení nebo špatné posouzení kritérií pro vstup / výstup

Neprovedený backtest (důvěra v systém, motivace k dodržování obchodního plánu)

Nedostatečný papertrading

Strach vstoupit

Strach vystoupit

Přenášení odpovědnosti za ztráty

Neprovádění zpětné analýzy obchodů

Frekvence obchodování

Trader se musí obrnit proti běžnému zvyku vytvářet při práci nějakou činnost. Hrozí zde psychologické nebezpečí, že např. dlouhé čekání na obchod, nebo touha po zisku může způsobit neobjektivní vyhodnocení situace na trhu a vstup do obchodu v nesouladu s pravidly obchodního plánu. Důležitá práce, kterou je nutné při čekání na obchodní příležitosti soustavně odvádět je zachovávat nestrannost, o vstupu do obchodu de facto rozhoduje trh sám, úkol tradera je realistické posuzování nabízených příležitostí. Obchodování musí být efektivní, tj. musí být snaha o dosažení co největších zisků s co nejmenším množstvím obchodů.

Broker

Zprostředkovává realizaci traderem zadaných obchodních příkazů na burze. Výběr musí být přísný, je nutné volit pouze z „renomovaných“ společností podléhajících doзору. Rozhodující jsou poplatky za služby, kvalita služeb, kvalita komunikace i celkový pocit z jednání. Pro brokera je obchodník zákazníkem, který přináší peníze, broker musí bojovat o zákazníka i o to aby se tento cítil dobře. Pokud komunikace již v počátcích vážně, je třeba hledat jiného brokera. Pozn.: *Obdobně to platí pro všechny obchodníky (např. prodej softwaru). Je jen na zákaznících, aby donutili špatné obchodníky změnit přístup nebo z trhu odejít, zákazník přináší a platí peníze a neměl by očekávat nic méně, než že bude pro obchodníka-prodávče Bohem. Pokud to tak není, je potřeba si uvědomit, že při placení odevzdáváme své peníze neschopným lidem, skutečně si přejeme aby na nás vydělali?* Dále je dobré ověřit si metodiku všech služeb které budeme od brokera požadovat, typicky to bude: typy a zadávání obchodních příkazů, způsob držení stop lossu (zpravidla vyžadujeme držení SL na straně burzy), převody kapitálu na a z obchodního účtu, řešení krizových situací (zákaznická linka).

Software

Od softwaru, nebo softwarů očekáváme primárně dvě funkcionality – možnost provádění analýz burzovních dat (ceny) a možnost zadávání obchodních příkazů brokerské společnosti. Pokročilé funkce jsou pak možnosti programování, automatického backtestování nebo obchodování, další analýzy atd.

Hardware

Postačí běžné, ale kvalitní PC (nebo výkonnější notebook), záložní zdroj, hardwarový firewall, připojení k internetu, záložní připojení k internetu, ideálně i záložní PC nebo notebook.

Přidružené překážky

Přidružené překážky jsou veškeré nutné kroky potřebné k obchodování, mimo obchodování samotné. Jde zejména o zjišťování informací a zařizování záležitostí ohledně: výběru brokera, výběru software, devizových účtů, bankovních převodů, poplatků odváděných státu apod. Přidružené překážky jsou nutné, ale vedlejší úkoly. Stres z přidružených překážek nesmí narušit vztah k tradingu nebo vytvořit falešný pocit, že trading je snadný, ale věcí okolo je příliš.

Fenomén 20/80

Říká se, že v tradingu je dlouhodobě úspěšných asi 20% účastníků. Toto někdy zasévá neopodstatněné obavy u začínajících traderů. Ano, uspějí jen ti nejlepší. Toto ale platí ve všech odvětvích (lékaři, automechanici, hudebníci). Rozdíl je v tom, že trading neumožňuje existenci průměrně schopného profitujícího tradera, tak jako je to často možné v jiných profesích (neschopný profitující lékař, automechanik, hudebník, politik..). Tam, kde průměrně schopný lékař, automechanik, hudebník ještě profituje, je průměrný trader ve ztrátě. To, čeho se tedy lze obávat, je fakt, že trading si žádá nejvyšší kvalitu odvedené práce a upřímný entuziasmus, přičemž případný neúspěch bude neoddiskutovatelný a navíc odměněný finanční ztrátou. Obavy z faktu, že většina traderů prodělává, mohou tedy naznačovat, že trading nemusí být zrovna ten pravý business. Existují-li pochybnosti, je více profesionální s tradingem začít později, než riskování ztráty kapitálu.