

Transkrypcja

Artyści Rynków – seria 2

Odcinek 5: Trading na przestrzeni lat w oczach weterana branży Jake Bernsteina

Michael McCarthy: Naszym dzisiejszym gościem jest Jack Bernstein, który zajmuje się tradingiem od ponad pięćdziesięciu lat. Jack przedstawi nam swoje przemyślenia na temat rynków, które zgromadził przez ostatnie pół wieku. Dlatego dzisiejsza audycja to niewątpliwie pozycja obowiązkowa tak dla młodych, jak i dla doświadczonych traderów.

Kiedy Jack po raz pierwszy spróbował swoich sił na giełdzie w 1968 roku, kupił na giełdzie towarowej kontrakty terminowe na jaja i wyjaśnił swojemu ojcu, że kupuje i sprzedaje rzeczy, które nie istnieją, za pieniądze, których nie ma. Od tego czasu Jack Bernstein zrobił oszałamiającą karierę na rynkach kontraktów futures. Przez ostatnie pół wieku widział i przeżył na giełdzie wszystko, rynkowe boomy i krachy. Nauczył się, jak zachowywać spokój i grać zawsze według własnych zasad. Był pionierem metod technicznych, cyklicznych i sezonowych oraz autorem przeszło 40 książek na temat praktyk tradera, rynków kontraktów futures oraz psychologii w tradingu, w których podzielił się swoimi sekretami i regułami gry. Od lat 70-tych ubiegłego wieku publikuje newsletter dla traderów zajmujących się kontraktami terminowymi i nadal zamieszcza cotygodniowe porady w Internecie. Dziś Jack Bernstein podzieli się z naszymi słuchaczami bogactwem swojej wiedzy i doświadczenia. Łączymy się z nim w jego domu w Santa Cruz w Kalifornii.

Michael McCarthy: Jake, dziękuję ci za przyjęcie zaproszenia do udziału w podcaście z serii Artyści Rynków. Jako pięćdziesięciolatek często uznawany jestem za „starego” tradera, ale moja kariera jest krótka w porównaniu z twoją.

Jake Bernstein: Jeśli ty jesteś stary, to ja jestem przedpotopowy.

Michael McCarthy: Czy mógłbyś na początek opowiedzieć nam trochę o swoim dzieciństwie? Gdzie się urodziłeś, w jakiej rodzinie i czego nauczyło cię to o wartości pieniądza, sukcesie i pracy?

Jake Bernstein: Urodziłem się w klasztorze w Bawarii. Moi rodzice przeżyli obóz koncentracyjny i trafili do klasztoru benedyktynów. Spędziłem tam pierwsze trzy lata życia. Następnie wyemigrowaliśmy do Kanady, a potem do Chicago. Nie byliśmy zamożni, więc na wszystko musiałem zapracować sam.

Michael McCarthy: To chyba stale powtarzający się motyw w twojej karierze, prawda? Ciężka praca?

Jake Bernstein: W tych czasach bez ciężkiej pracy nie osiągniesz niczego. Nieważne, czy jest to praca fizyczna, czy umysłowa. Każdy sukces wymaga wysiłku.

Michael McCarthy: Ale ty nie zacząłeś od giełdy, prawda? Po przybyciu z rodziną do USA studiowałeś psychologię kliniczną?

Jake Bernstein: Zgadza się. Studiowałem psychologię kliniczną i eksperymentalną, zdobywając dyplom na Uniwersytecie w Illinois. Następnie kontynuowałem seminarium magisterskie, ale nigdy go nie ukończyłem, bo byłem już wtedy zbyt zajęty tradingiem. Mimo to przez siedem lat pracowałem z pacjentami chorymi psychicznie, co na pewno przygotowało mnie doskonale do zawodu, jaki wykonuję teraz. Z tą różnicą, że zarabiam znacznie więcej.

Michael McCarthy: Traderzy to nie wariaci, Jake, tylko się tacy wydają... I w tym szpitalu psychiatrycznym po raz pierwszy zobaczyłeś reklamę inwestycji w kontrakty futures, prawda? Co przykuło twoją uwagę? Dlaczego się tym zainteresowałeś?

Jake Bernstein: Cóż, pracując w szpitalu psychiatrycznym na nocnym dyżurze nie ma się nic specjalnego do roboty poza słuchaniem halucynacji pacjentów. Czyta się więc wszystko, co ci wpadnie w rękę, na co normalnie nie zwróciłbyś uwagi. W moim wypadku był to Wall Street Journal. Zobaczyłem reklamę, w której napisane było, że ceny jaj w tym roku mogą poszybować w kosmos. Dalej przeczytałem o darmowej publikacji, w której pewien makler oferował zainteresowanym, że nauczy ich jak handlować jajami na giełdzie towarowej i zarobić w ten sposób krocie. Od razu stwierdziłem, że to coś dla mnie. Wysłałem zgłoszenie, a ten makler – jak to maklerzy – był bardzo namolny, wydzwaniał do mnie, aż w końcu wysłałem mu pierwszą wpłatę. No i tak się to wszystko zaczęło. Moja pierwsza transakcja to była w zasadzie jego transakcja, robił wszystko za mnie. Przez jakiś rok zajmowaliśmy się wyłącznie handlem jajami. Sporo wówczas zarobiłem, ale w zasadzie nie znałem się na niczym innym.

Michael McCarthy: Czyli od ponad pół wieku obracasz wyłącznie własnymi środkami?

Jake Bernstein: Tak, to już pół wieku, nie musisz mi ciągle tego wypominać, Michael!

Michael McCarthy: Wybacz. To dlatego, że wywiad z tobą to dla mnie wyjątkowa gratka, Jake.

Jake Bernstein: Do działania na giełdzie zainspirował mnie ten makler, który do mnie wtedy oddzwonił. Ale kiedy zdałem sobie sprawę, że choć zarabiam sporo pieniędzy, to sam nie potrafiłbym tego powtórzyć, wówczas postanowiłem wziąć sprawy w swoje ręce. Zwróciłem się z tym do przyjaciela, który powiedział: „No dobrze, ale jak się do tego zabrać?” Wtedy ja zaproponowałem, żebyśmy wykorzystali w tym celu komputery. Przypomnę, że było to w 1972 roku. Zapytał, do czego chcę używać komputerów? Odparłem, że do inwestowania i handlowania. On na to, że komputery nie nadają się do tego, komputery są dla firm ubezpieczeniowych, aby przewidywać czas śmierci ubezpieczonych. Odparłem, że się nie zgadzam, że musi być jakiś sposób – jeśli zbierzemy odpowiednie dane – żeby komputer był w stanie zaprognozować ceny na kolejny dzień. Mój przyjaciel powiedział wtedy: „OK, spróbujmy”. No i tak się to wszystko zaczęło.

Michael McCarthy: Jak wyglądał ten komputer, Jake? Chyba nie jak zwykły pecet?

Jake Bernstein: To był ILLIAC IV zbudowany na Uniwersytecie w Illinois i był tak potężny, że zajmowałby dwie przecznice. Na pewno nie był wielkości laptopa, którego teraz używam.

Michael McCarthy: Jake, każdemu gościowi naszej serii zadaję pytanie o jego najbardziej udane i nieudane transakcje. Od której chciałbyś zacząć?

Jake Bernstein: Moja najgorsza transakcja to był błąd, do którego nie chciałem się przyznać. W rezultacie zamiast stracić 500 dolarów utopiłem 40,000, bo codziennie miałem nadzieję, że los się odwróci, że sytuacja się poprawi. Tak, poprawia się. Och, jednak nie, jest gorzej. A nie, jednak lepiej. I znowu gorzej! I tak stopniowo traciłem coraz więcej pieniędzy, utrzymując zbyt długo tę pozycję. Natomiast moja najlepsza transakcja została zrealizowana, kiedy wy płynąłem łódką na ryby. Rano otworzyłem pozycję i wróciłem po południu, nie mając pojęcia, co się stało, poza tym, że zarobiłem mnóstwo pieniędzy. Tak po prostu. Paradoksalnie moją najbardziej udaną transakcją była taka, której poświęciłem najmniej uwagi, a ta, nad którą spędziłem najwięcej czasu i nerwów była najgorsza. I nie jest to nic nadzwyczajnego, to się zdarza.

Michael McCarthy: OK. A czy wykorzystujesz tę zasadę w praktyce?

Jake Bernstein: Jak najbardziej. Im mniej wysiłku, tym lepsze rezultaty.

Michael McCarthy: Jednym z tematów, które często poruszamy w wywiadach z traderami, są ich emocjonalne reakcje na ruchy rynku i to, w jaki sposób sobie ze swoimi emocjami radzą. Studiowałeś psychologię, czy masz w związku z tym jakieś rady dla naszych słuchaczy?

Jake Bernstein: Pewien świetny trader powiedział mi kiedyś, że aby zarabiać na giełdzie jako inwestor lub trader, trzeba przestać się przejmować. Może zabrzmie to paradoksalnie, ale kiedy zaczynasz się przejmować, powstaje pewna emocjonalna więź. Dlatego właśnie ja zawsze na początku transakcji zakładam stratę. Uznaję, że jestem na straconej pozycji i odejmuję tę kwotę od kapitału. Wtedy nic nie może mnie zaskoczyć – nawet jeśli faktycznie poniosę stratę, mam ją już niejako wkalkulowaną.

Michael McCarthy: Młodym traderom radzi się często, żeby ograniczali ryzyko na każdej transakcji do jednego czy dwóch procent. Czy to masz na myśli mówiąc o nieprzejmowaniu się?

Jake Bernstein: Miałem na myśli to, że kiedy transakcja jest już w toku, nie należy się nią przejmować, chyba że jest to absolutnie konieczne. Jeśli została zawarta na podstawie sygnału generowanego przez komputer, nie należy śledzić wykresów. Nie należy prosić innych o opinię, czytać analiz, szukać innych wskaźników. To miałem na myśli mówiąc, że nie należy się przejmować. Nie należy się emocjonalnie przywiązywać do takiej transakcji. Będzie, co ma być. A jeśli z góry założymy stratę na danej transakcji, jej wynik może nas mile zaskoczyć.

Michael McCarthy: Czyli uważasz, że do tradingu należy podchodzić bez emocji. Czy przypominasz sobie taką transakcję, w przypadku której trudno ci było wyłączyć emocje?

Jake Bernstein: Och, tak. To było pamiętnego 11 września, kiedy nastąpił atak na wieże World Trade Center. Tego ranka byłem w biurze i zajmowałem długą pozycję na różnych walutach względem kursu dolara. Popatrzyłem w ekran i zobaczyłem, że ceny walutowych kontraktów futures zaczęły szaleć względem dolara. Nigdy wcześniej nie widziałem, żeby kursy innych walut tak błyskawicznie wystrzeliły w górę. Wiedziałem, że coś się musiało stać, ale nie wiedziałem, co. Włączyłem wiadomości i zobaczyłem, jak samoloty wbijają się w wieże WTC. Coś strasznego się dzieje, to musi być atak terrorystyczny. Musiałem więc podjąć decyzję, czy zostać na zajmowanej pozycji wiedząc, że kurs dolara pójdzie na jakiś czas na dno, czy wyjść z pozycji i nie zarobić na tej katastrofie. Wycofałem się, bo to była sytuacja nadzwyczajna, nie byłem w stanie przewidzieć dalszego rozwoju wydarzeń. Dlatego zrobiłem krok wstecz.

Michael McCarthy: Ale spodziewam się, że kiedy miałeś już lepszy ogląd sytuacji, wróciłeś na giełdę z impetem?

Jake Bernstein: Jak najbardziej. Ale wcześniej wycofałem się, bo nie wiedziałem, co się dzieje. Jestem skuteczny, kiedy mam dostęp do informacji. Jeśli się myślę, chcę zdobyć informacje, aby działać skutecznie. Jeżeli zaś mam rację, wówczas zaczynam działać. Ale wtedy wiedziałem tylko, że nic nie wiem – niepewność była zbyt wielka i musiałem się wycofać. Jak to mówią, Michael – jeśli masz wątpliwości, lepiej nic nie rób.

Michael McCarthy: A jaki jest według ciebie związek pomiędzy psychologią a tradingiem?

Jake Bernstein: Moim zdaniem w tradingu nie ma psychologii. Zastanów się nad tym, Michael. Moja pierwsza książka zatytułowana „The Investor's Quotient” traktowała właśnie o psychologii i tradingu. Ale nie chodzi wcale o psychologię w tradingu, tylko o zachowania traderów, a zachowania i psychologia to dwie różne rzeczy. Wiesz, psychika, postawy, opinie, emocje i tak dalej. Najważniejsze są zachowania, bo jeśli wypracujemy prawidłowe wzorce zachowań, wizyta u psychiatry nie będzie

nam potrzebna. Jeśli zachowujesz się poprawnie, nie musisz pracować nad swoimi emocjami. Kluczem jest schemat działania, wypracowany wzorzec zachowań. Co mam robić każdego dnia? Jak mam to robić? Jak organizować sobie pracę? Jak osiągnąć w ten sposób sukces? Uważam więc, że rola psychologii w tradingu jest przesadzona, a na pierwszy plan należałoby raczej wysunąć aspekt dyscypliny i behawioryzmu. Nie mylmy pojęć, emocje i zachowania to dwie zupełnie różne rzeczy.

Michael McCarthy: Przez te wszystkie lata wypracowałeś wiele metod działania. Stale szukałeś nowych dróg do celu. Co cię napędzało w tych poszukiwaniach?

Jake Bernstein: Wyzwanie. Uwielbiam wyzwania. To jedyna branża, gdzie możesz zacząć praktycznie od zera i osiągnąć fortunę. Wystarczy włożyć w to odpowiednio dużo wysiłku, szczyptę inteligencji i kreatywności. Możliwości są nieograniczone. Jeśli chodzi o mnie, działam zawsze według ściśle określonych reguł, bo w przeciwnym wypadku kierowałyby mną emocje. Nie mam wyboru. Nie ma tu miejsca na wyobraźnię, może trochę na artyzm, na sztukę... Tytuł twojej serii brzmi „Sztuka Tradingu”, czyli trader jest uznawany za artystę. Cóż, ja uważam, że w tej branży w pierwszej kolejności musisz być naukowcem, a dopiero potem artystą, nigdy odwrotnie. Pierwszeństwo ma zawsze ścisła wiedza.

Michael McCarthy: A kiedy zasady można łamać, Jake?

Jake Bernstein: Przede wszystkim zasady trzeba znać, żeby móc je łamać. Kiedy poznasz zasady, zdobędziesz głębszą wiedzę na temat podskórnego funkcjonowania rynków, dopiero wtedy możesz łamać zasady na swój własny sposób. Można formułować nowe zasady, które będą pochodną starych reguł, ale najważniejsze jest to, aby najpierw dobrze je poznać. Nie można łamać reguł, które przynoszą ci zyski, jeśli się ich nie zna. Nie można sobie po prostu na to pozwolić. Dopiero kiedy się je pozna, jest się w tej komfortowej sytuacji, że można je złamać.

Michael McCarthy: A czy możesz nam podać przykład, kiedy ty złamałeś reguły?

Jake Bernstein: Z powodzeniem? O, tak. Ja też łamałem reguły. Kiedyś na przykład zawarłem transakcję i zapomniałem o niej. Zasada była taka, że mam się wycofać w określonym terminie. Tyle że ja o tej zasadzie kompletnie zapomniałem, o całej transakcji zresztą też. Przypomniał mi o niej dopiero makler, który zadzwonił z pytaniem, czy zamierzam zamknąć tę transakcję na złocie. Zapytałem: „Jaką transakcję?”, a on odparł: „Tę, na której tyle zarobiłeś. Nie czytasz wiadomości, które ci codziennie wysyłamy?” Cóż, nie czytałem. Powiedział, że mam otworzyć kopertę, bo czeka tam na mnie miła niespodzianka. I faktycznie, zarobiłem mnóstwo kasy na transakcji, o której kompletnie zapomniałem, a z której wyszedłbym na pewno wcześniej, gdybym o niej pamiętał. Złamałem więc zasady i zarobiłem w ten sposób dużo pieniędzy. Nie jest to specjalnie pouczająca historia, ale przynajmniej zyskowna...

Michael McCarthy: Rozumiem. Ale to raczej wyjątek, bo błędy popełniane przez traderów zwykle przynoszą im straty, a nie zyski, prawda?

Jake Bernstein: To prawda. Zawsze powtarzam, że błędy najlepiej naprawiać od razu, kiedy tylko zdamy sobie sprawę, że je popełniliśmy, bo sytuacja może się tylko pogorszyć... przynajmniej w większości przypadków.

Michael McCarthy: Do rozmowy z Jakiem Bernsteinem wrócimy za chwilę.

Traderzy muszą umieć radzić sobie ze stresem i emocjami. Dwoje naszych rozmówców, którzy są z zawodu psychologami, zaprezentowało nam dwa zupełnie odmienne spojrzenia na tę kwestię. Annie Duke, była mistrzyni pokera i specjalistka w dziedzinie nauk kognitywnych, wyjaśniła nam, jak działa

nasz mózg, kiedy zalewają go emocje. Wywiady z naszymi gośćmi oraz mnóstwo ciekawych informacji znajdziecie na stronie cmcmarkets.pl. A teraz wracamy do rozmowy z Jakiem Bernsteinem, z którym łączymy się w Santa Cruz w Kalifornii.

Michael McCarthy: Które z twoich metod okazały się najskuteczniejsze?

Jake Bernstein: Te oparte na powtarzalności, sezonowości. Pewne zdarzenia przypisane są do określonych momentów w roku. Nie zawsze są one identyczne, ale zwykle powtarzają się z zaskakującą regularnością. Zatem najlepsze metody działania to te, które opierają się na powtarzalności, cykliczności, regularnie powtarzających się zdarzeniach, które wywołują określone reakcje na rynku. To są określone schematy. Myślę, że można to nazwać tradingiem schematycznym. Mam tu na myśli pewne prawidłowości w zakresie czasu, formacji i cen. Przy czym jeśli chodzi o ceny, moim zdaniem przywiązujemy do nich zbyt wielką wagę. To, co było drogie sześć lat temu, dzisiaj już nie jest drogie. W takim świecie żyjemy. Jeśli bitcoiny były drogie kosztując 20 000 dolarów, czy 6000 dolarów to tanio? Dolar australijski kiedyś był wart tyle i tyle, czy teraz jest droższy, czy może tańszy? Uważam, że myślenie w kategorii cen nie sprawdza się. Jeśli moment jest korzystny, również cena jest właściwa – tak należy do tego podchodzić. Jeśli cena jest zbyt wysoka i nie jesteśmy gotowi tyle wyłożyć, w porządku. Należy tylko zdawać sobie sprawę z konsekwencji, bo można w ten sposób stracić fantastyczną okazję. Zamiast myśleć w kategoriach cen, zacznijmy myśleć w kategoriach czasu. Najważniejsze jest dobre wyczucie czasu, czyli dobry timing, szczególnie na rynkach kontraktów terminowych.

Michael McCarthy: Czy to oznacza, że pociągają cię rynki towarowe?

Jake Bernstein: Lubię giełdy towarowe, bo wszystko odbywa się tam w bardzo szybkim tempie. A ja lubię szybkie tempo. Muszę natychmiast uzyskać informację zwrotną – czy miałem rację, czy się pomyliłem? Nie lubię czekać trzy miesiące po to, żeby się dowiedzieć, że jednak popełniłem błąd. Jestem niecierpliwy, a na giełdach towarowych wszystko odbywa się błyskawicznie i dźwignia jest bardzo wysoka. Dlatego czuję się tam jak ryba w wodzie.

Michael McCarthy: Z uwagi na sezonowy charakter giełd towarowych niektórzy traderzy z powodzeniem stosują metodę „kup i trzymaj”, prawda?

Jake Bernstein: Oczywiście, jeśli tylko mają możliwość ją stosować w wypadku kontraktów terminowych. Jak wiesz, strategia „kup i trzymaj” może być bardzo korzystna, jeśli tylko jesteś w stanie uzupełniać depozyt zabezpieczający na każde wezwanie. A więc nie jest to przepis na sukces, o ile nie posiadasz nieograniczonych środków.

Michael McCarthy: A czy twoje koncepcje oparte na sezonowości można stosować również w odniesieniu do kryptowalut lub na innych rynkach wschodzących?

Jake Bernstein: Jeśli mamy wystarczająco dużo danych historycznych, to tak. Ale niestety w przypadku kryptowalut mamy do dyspozycji dane jedynie z ostatniego roku czy dwóch, a na tej podstawie trudno podejmować decyzje. Dla porównania, w przypadku rynków akcji mamy dane z ostatnich 40, 50 czy nawet 100 lat, więc w tym wypadku absolutnie, bez żadnych wątpliwości. Musimy więc przeanalizować tak dużo danych historycznych, jak to tylko możliwe. Na tej podstawie ustalamy pewne prawidłowości, schematy rozwoju wydarzeń. Zadajemy sobie pytanie – co zwykle zdarza się o tej porze roku? Wiemy na przykład, że największe ruchy na akcjach obserwujemy w okresie między końcem października a końcem roku kalendarzowego. Tak to wygląda już od XIX wieku. Właśnie takich schematów zawsze szukam, ale nie jestem naiwny – wiem, że sytuacja nie

będzie co roku identyczna. I w tym momencie muszę wziąć pod uwagę trzeci element tego równania. Czyli mamy schemat, czas, ale także wyzwalacz uruchamiający określoną reakcję.

Michael McCarthy: Kiedy mówisz o schematach, czy masz na myśli schematy, które widzimy na wykresach analizy technicznej, takie jak na przykład formacja głowy czy ramion?

Jake Bernstein: Nie do końca. Mam na myśli relacje, takie jak relacja pomiędzy ceną otwarcia i ceną zamknięcia na dany dzień, czy też relacja pomiędzy dzisiejszą ceną zamknięcia a ceną sprzed 10 dni. Chodzi o bardziej matematyczne wzory. Formacja głowy i ramion nie opisuje sytuacji na rynku w postaci algorytmu. Gdyby tak było, bardziej by do mnie przemawiała. Kiedy patrzę na wykres, widzę tylko kształt głowy i ramion – nic poza tym. To, że ty coś w tym wykresie widzisz, nie znaczy, że ja widzę to samo.

Michael McCarthy: Za dużo sztuki, za mało nauki?

Jake Bernstein: Właśnie tak. Dobrze to ująłeś.

Michael McCarthy: Pamiętam film „Big Short”, który był adaptacją książki autorstwa Michaela Lewisa. Zobaczyć Richarda Thalera w kasynie wyjaśniającego tajniki ekonomii behawioralnej – to było niesamowite przeżycie. Czy jesteś jego fanem?

Jake Bernstein: Zdecydowanie tak. To niezwykle błyskotliwy człowiek, a niektóre z jego teorii są wprost fenomenalne. Trading nie oznaczał dla niego jedynie kwot na papierze. Rozumiał, jakie są czynniki i dane wejściowe, niekoniecznie czysto techniczne. Jeśli rozumiesz czynniki i dane, które stanowią tło każdej transakcji, jesteś w stanie lepiej przewidzieć jej wynik i działać bardziej skutecznie. W ten sposób wychodzimy poza suche dane liczbowe i poza trading rozumiany jako sztuka i wkraczamy w nowy obszar – naukowo pojętej interakcji, w której stale należy brać pod uwagę czynnik ludzki, bo ma on większą wagę niż kiedyś sądziliśmy.

Michael McCarthy: Do gry ciągle wkraczają nowi traderzy. Naszą bazę klientów tworzą głównie doświadczeni gracze, ale zawsze będą pojawiać się nowi. Czy mógłbyś im udzielić kilku wskazówek?

Jake Bernstein: Poświęć przynajmniej trzy miesiące na przygotowania. Zacznij od symulacji, opracuj zasady i strategię, ustal swój wyzwalacz decyzji o zawarciu transakcji oparty na określonym zestawie sygnałów – i działaj konsekwentnie. Prowadź bardzo szczegółowe notatki. Zapisuj co zrobiłeś dobrze, a co źle. Jeśli popełniłeś błąd – czy winę ponosisz ty, czy system? Jeśli to wina systemu, to zrozumiałe, nie ma sprawy. Jeśli zaś straciłeś pieniądze przez własny błąd, to jest to problem, który wymaga analizy. Widzisz więc, że na początku w tradingu niewiele jest miejsca na sztukę. To raczej nudne zajęcie i ciężka harówka. Wiesz, zgłaszali się do mnie lekarze i prawnicy, abym nauczył ich tradingu. Odpowiadałem: „Owszem, mogę was tego nauczyć.” „A ile czasu ci to zajmie?” „Cóż, około roku. Tyle czasu potrzeba, aby wszystkiego was nauczyć. Na pewno nie mniej niż pół roku.” „Ależ to za długo!” – obruszyli się. A ja na to: „A ile czasu zajęło ci, aby zostać lekarzem? Sześć, siedem lat?” A jaka jest różnica pomiędzy tymi dwoma zawodami? Otóż lekarz może ubezpieczyć się od błędów w sztuce... ja nie.

Michael McCarthy: No i trzeba posiadać licencję.

Jake Bernstein: Dokładnie. Wracając do twojego pytania – jak rozpocząć przygodę z tradingiem? Odpowiedzią jest cierpliwość, proces, nauka i zasady. Musisz wiedzieć, kiedy popełniłeś błąd, musisz uwzględnić ewentualną stratę, jeszcze zanim ją poniesiesz. Opanuj emocje, zanim wejdziesz w transakcję, a wszystko powinno się udać. Jeśli przegrywasz, nie rezygnuj, ale nie wracaj na rynek z

tym samym zestawem informacji i tym samym schematem działania, które już kilka razy wcześniej cię zawiodły. To znak, że należy coś zmienić.

Michael McCarthy: A co sądzisz o nowych traderach, którzy wchodzą do gry? Czy masz na przykład jakieś zdanie na temat generacji tak zwanych „millennialsów” w tradingu?

Jake Bernstein: Może zabrzmiało to dziwnie, ale prezentują oni postawy bardziej konserwatywne, nie podejmują pochopnie ryzyka, są bardziej zorganizowani i technologicznie ogarnięci, co akurat bardzo mi się podoba. Myślę, że to pokolenie ma duży potencjał. Mój syn poszedł w moje ślady i sam stał się ostatecznie ekspertem od kryptowalut. Fantastycznie mu idzie i bardzo się z tego cieszę, bo wcale go do tego nie musiałem namawiać. Mój ojciec zresztą też nie zmuszał mnie, żebym poszedł w jego ślady. Wręcz przeciwnie – stale powtarzał mi, że nie chce, żebym został krawcem.

Michael McCarthy: Spodziewam się, że nie inwestujesz w złoto?

Jake Bernstein: Owszem, kupiłem niedawno trochę złota z uwagi na nieubłagane nadchodzącą inflację, ale z pewnością żaden ze mnie „złoty żuk”, jak nazywa się inwestorów opętanych tym kruszczem.

Michael McCarthy: Cieszy mnie to, bo ja akurat taki etap przerobiłem. Byłem wprawdzie znany bardziej jako „złoty niedźwiedź”, a nie żuk. Ale teraz czuję, że muszę to sobie jednak przemyśleć. Czy zgodzisz się, że kiedy inflacja znowu uderzy, może to być poważny wstrząs?

Jake Bernstein: Tak. Sądzę, że inflacja wróci, nie da się tego uniknąć. Wraca przecież co jakiś czas. Nie będę z całą pewnością inwestował tylko w jedno aktywo wyłącznie po to, żeby się zabezpieczyć przed inflacją, ale na pewno tak się stanie.

Michael McCarthy: Jake, obserwujesz rynki od wielu lat. Co sądzisz o obecnej sytuacji politycznej w USA?

Jake Bernstein: Och, bardzo mi się ona podoba, bo im więcej nonsensów i fake newsów, tym więcej okazji i możliwości na rynku. Jeśli zachowamy zimną krew, będziemy umieli korzystać z gwałtownych spadków i wzrostów cen, zajmować przeciwne pozycje, jeśli widzimy odpowiednie wskaźniki i sygnały. Uwielbiam rynek napędzany przez newsy, na takim rynku umiem działać bardzo skutecznie.

Michael McCarthy: A jak ci idzie obecnie, kiedy na rynku panuje mniejsza zmienność?

Jake Bernstein: Mniejsze ruchy, ale większe pozycje. Jeśli zmienność jest mniejsza, po prostu zwiększam pozycje, aby skompensować mniejsze wahania cen. Natomiast jeśli zmienność jest większa, moje pozycje są mniejsze, bo ruchy na rynku są bardziej wyraźne.

Michael McCarthy: A co cię aktualnie ekscytuje na rynku, czego szukasz?

Jake Bernstein: Wszystkiego, co się rusza. Ekscytuje mnie każdy rynek, na którym panuje jakakolwiek zmienność. Wiele rynków staniało ostatnio, szczególnie dotyczy to towarów, takich jak cukier, kakao czy kawa. Na tych rynkach liczy się szerszy pogląd na sytuację i duże wahania cen. Bardzo się tymi rynkami interesuję i uważam, że w perspektywie kilku lat zobaczymy naprawdę duże ruchy na kontraktach futures na kawę, znacznie większe niż w przeszłości. To jeden z rynków, które uważnie obserwuję. Jak już wspominałem, jestem bardzo niecierpliwy i dlatego lubię rynki futures, bo mam potrzebę, żeby szybko poznać wynik. Mówiąc „szybko” nie mam na myśli minut czy sekund, ale dobę lub dwie. To jest moja strefa komfortu, moje ramy czasowe. No i pamiętajmy o dźwigni, która jest bardzo ekscytująca. Uwielbiam to, bo uważam, że ryzyko jest esencją tego zawodu. Dlatego śledzenie

rynku akcji jest dla mnie równie atrakcyjne, jak obserwowanie, jak schnie farba na ścianie. To nie dla mnie. Niech inni się tym zajmują.

Michael McCarthy: Wśród moich rozmówców byli też John Netto i Jack Swagger, którzy napisali książki na temat tradingu. Ale ty jesteś autorem ponad 40 pozycji. Skąd ten pęd do dzielenia się wiedzą?

Jake Bernstein: Dlatego, że w tym zawodzie potrzeba czegoś więcej. Nie wystarcza sama pogoń za zyskiem. Jeśli można coś przekazać, zostawić po sobie jakąś spuściznę, podzielić się swoją radością z tego zajęcia, zarazić nią kogoś i pomóc mu w ten sposób w życiu, to jest to cudowne. W ten sposób zyskujesz coś znacznie cenniejszego. Lubię pisać książki, szczególnie jeśli później dostaję listy od czytelników, którzy nauczyli się z nich czegoś pożytecznego. To wspaniałe uczucie.

Michael McCarthy: Jake, czy kiedykolwiek wycofasz się z tradingu?

Jake Bernstein: „Kiedykolwiek” to odległa perspektywa, Michael. Dopóki dobrze mi idzie i czerpię z tego radość, nie wycofam się. Nie chcę iść na emeryturę. Dobrze się bawię w życiu, a trading jest jego istotną częścią.

Michael McCarthy: Jake, rozmowa z tobą była nieocenionym doświadczeniem. Dziękuję, że poświęciłeś nam swój czas i podzieliłeś się z naszymi słuchaczami swoimi przemyśleniami.

Jake Bernstein: To ja dziękuję za zaproszenie, Michael. Wszystkiego dobrego!

Michael McCarthy: Naszym gościem był Jake Bernstein. Więcej informacji o naszym dzisiejszym gościu znajdziecie na jego stronie internetowej pod adresem, który podajemy w notkach do programu, a także na stronie trade-futures.com. Możecie się tam skontaktować z naszym rozmówcą bezpośrednio.

Poprzednich odcinków serii podcastów Artyści Rynków oraz dodatkowych informacji na temat CMC Markets szukajcie na naszej stronie cmcmarkets.pl. Zachęcamy również do darmowej subskrypcji naszego kanału w aplikacji z której korzystacie, by słuchać ulubionych podcastów; w ten sposób będziecie mieć pewność, że nie opuścicie żadnego odcinka. Artyści Rynków to autorska seria podcastów CMC Markets, globalnego lidera transakcji online. Informacje przedstawione w podcastach mają charakter ogólny i nie uwzględniają indywidualnej sytuacji finansowej naszych słuchaczy. Nazywam się Michael McCarthy, a to był kolejny odcinek z serii Artyści Rynków. Dziękuję za uwagę.