

## Planowanie inwestycji

---

Inwestor posiadający wiedzę z analizy technicznej, analizy fundamentalnej, posługujący się systemem transakcyjnym nie jest już ślepcem brnącym przez miliony danych napływających do niego z każdej strony, z każdego wykresu i z każdej części świata. Jest jednak wędrowcem, który nie wie w jakim kierunku iść. Nie wie co ma zabrać w podróż. Aby dobrze wykorzystać swoje wszystkie walory musi posiadać jeszcze plan podróży – plan inwestycji.

Każde przedsięwzięcie biznesowe czy to małej czy dużej firmy, zaczyna się od zaplanowanie ogólnych ram, przechodzących następnie do bardziej szczegółowych zagadnień działalności gospodarczej i nie tylko. Tworzy się biznes plan. Dlaczego zatem inwestorzy, nie robią i pomijają aspekt tworzenia biznes planu w swoich zmaganiach z rynkiem? Dlaczego należy posiadać taki plan?

Plan działalności pozwala inwestorowi zachować pożądany kierunek, nawet gdy podczas swojej działalności inwestycyjnej natrafi na momenty ciężkie, wie co, kiedy i jak ma robić. Stworzenie pewnych norm i schematów zachowań w danych sytuacjach, pozwala szybciej podejmować decyzje inwestycyjne bez utraty trafności tych decyzji. Co więcej, inwestor posiadający normy zachowań eliminuje intuicyjne podejmowanie decyzji, które mogą okazać się zgubne nawet dla posiadacza zyskownego systemu transakcyjnego. Porównanie zachowań inwestora do zakładanego schematu, pozwala określić słabe i mocne strony inwestora oraz strategii inwestycyjnej. Metoda porównawcza niesie ze sobą dużą porcję pozytywnej wiedzy o nas samych. Posiadanie takiego planu powoduje także, że inwestor jest w stanie dokonać samooceny – czy jest dobrym traderem, czy dobrze wypełnia założenia systemu, w jakich sytuacjach popełnia najczęściej błędy a w jakich czuje się jak ryba w wodzie.

Inwestowanie na rynkach finansowych należy traktować jak prowadzenie własnej działalności gospodarczej. Co więcej, można śmiało stwierdzić, że ten rodzaj pomnażania kapitału jest jednym z najtrudniejszych sposobów na zarabianie pieniędzy – wydaje się to zaskakujące ale tyle dawek emocji, wahań stanów emocjonalnych, bankructw i czasu poświęconego na analizie milionów systemów transakcyjnych i kombinacji, nie jest łatwo znaleźć w pierwszej lepszej działalności gospodarczej. Trader stale musi być czujny i kreatywny. Stale musi być wizjonerem a zarazem realistą, stale musi być psychologiem dla samego siebie, stale musi kontrolować swoje możliwości finansowe i stan rachunku. Różnica pomiędzy prawdziwym inwestorem, który ma szansę osiągnąć dodatnie stopy zwrotu z inwestycji w długim terminie a inwestorem, który nie ma planu i miota się na wszystkie strony jest fakt, że ten pierwszy posiada mapę, którą konsekwentnie podąża. Co powinno znajdować się w planie inwestycyjnym?

System transakcyjny – jest to serce całego planu. System transakcyjny to skomplikowane narzędzie ułatwiające podejmowanie decyzji inwestycyjnych, ograniczające do minimum lub niwelujące całkowicie intuicyjne podejście do rynku. Dobry system inwestycyjny powinien, przed wdrożeniem w życie, być sprawdzony na danych historyczny nie tylko na rynkach na których inwestor zamierza dokonywać transakcji ale także na na

szeregu innych instrumentów, po to aby dowiedzieć się jakie są słabe cechy systemu, w jakich elementach zawodzi a gdzie jest skuteczny. Zaleca się, żeby system przed wdrożeniem na koncie realnym był przetestowany także na koncie demo, po to aby inwestor nauczył się zasad stosowania systemu, jego kompletnej obsługi oraz żeby ostatecznie poznał zasady jakimi kieruje się przy podejmowaniu decyzji. Okres testów na koncie demo zależny jest od inwestora, jednak nie należy się spieszyć ze zbyt szybkim wprowadzeniem systemu na rachunek realny, lub jeśli to konieczne – w początkowej fazie inwestycji zmniejszyć zaangażowanie w pojedynczej transakcji. System transakcyjny to nie tylko generator sygnałów transakcyjnych – to także zarządzanie wielkością pozycji, kontroli pozycji oraz elementy wyjścia z rynku (ucinania strat i realizacji zysków).

Obserwacja dokonań i porównanie tych dokonań z założonym planem pozwala inwestorowi na naturalną ewolucję – z „dawcy” kapitału na „biorcę”, z hazardzisty na prawdziwego inwestora rozumiejącego swe poczynania inwestycyjne i to dokąd zmierza. Stworzenie planu pozwala uczyć się inwestorowi. Analizując wyciągi z transakcji, przeglądając podjęte decyzje i porównując je z rynkiem inwestor jest w stanie lepiej zrozumieć rynki na których inwestuje oraz lepiej zrozumieć siebie.

Zadając pytanie inwestorom, dotyczące tego co jest jednym z ważniejszych i jednym z najtrudniejszych aspektów inwestowania, większość odpowie psychika. Emocje powodują, że inwestorzy nie trzymają się swoich systemów transakcyjnych, powodują, że decyzje podejmowane są pochopnie i na „czuja”. Burzy to zarówno plan inwestycyjny jak i system transakcyjny. Hamulcem, który ma bronić inwestora przed takimi zachowaniami jest właśnie strategia, której inwestor ufa (najlepiej jeśli jest to system zbudowany przez samego inwestora) oraz plan, który pokazuje główne cele. Inwestor kierujący się emocjami chce widzieć na wykresie to co chce widzieć, nie dostrzega w porę, że sytuacja nie jest tak klarowna jak się mu wydaje. Dla takiego inwestora nie jest ważne, że nie ma racji - czuje się nieomylny, nawet gdy rynek podąża w przeciwnym kierunku do zajmowanej przez niego pozycji. Ludzi się nadzieją, że rynek zawróci – w końcu on ma zawsze rację. Gwoździem do trumny jest często chęć „zemsty” na rynku – otóż po dużej stracie inwestor emocjonalny nie będzie analizował swoich błędów, chronił swój kapitał, tylko na przekór wszystkiemu zwiększy zaangażowanie by odrobić utracone środki.

Każdy z nas ma jakieś słabości. Nikt nie lubi o nich mówić, jest to temat tabu. Wielu inwestorów nie potrafi przyznać się do swoich słabości lub ich w ogóle nie analizuje. Jak zatem walczyć z nimi skoro nie są one obiektem badań?! Ta strefa planu inwestycyjnego pozwala na określenie, wytłumaczenie i eliminację owych słabości. Przykładowe słabości to wspomniana wcześniej chęć odwetu na rynku, zbyt wczesne zamykanie pozycji, łamanie zasad systemu transakcyjnego lub hazardowe podejście do zarządzania pieniędzmi.

Kolejny element planu to cele. Można powiedzieć, że zarabianie dużej ilości pieniędzy to nie jest cel idealny. Lepiej jest precyzować dokładnie po co jesteśmy traderami i czego oczekujemy. Zatem należy usiąść spokojnie i zastanowić się, czy trading jest jedynym przychodem z którego inwestor będzie się utrzymywał, jaka stopa zwrotu nas interesuje, co możemy osiągnąć posiadając określony stan wiedzy. Celem może być także okiełznanie emocji, lepsze zarządzanie pieniędzmi itp. Wszystko to co może motywować inwestora do

lepszej pracy jest jednym z celów. Można dokonać hierarchizacji celów aby łatwiej nimi zarządzać.

Końcowy element planu tradera to zeszyt „złoty myśli”. W tym zeszycie można zapisywać swoje spostrzeżenia dotyczące dokonywanych transakcji, swoje odczucia w momencie wchodzenia/wychodzenia z rynku, należy spisywać tam dokładnie jakie transakcje zostały wykonane itp. Przeglądanie wcześniejszych wpisów z „pamiętnika tradera” pozwala inwestorowi dostrzec czy ewoluuje, czy idzie w dobrym kierunku. Wpisy te początkowo mogą być chaotyczne i proste, jednak z czasem każdy wyrobi sobie nawyk wpisywania tego co uważa za ważne. Tak samo jak trader tak samo i wpisy będą się zmieniały w czasie. Zeszyt taki ponownie pozwala dokonywać samooceny inwestora co jest pożądanym aspektem nie tylko ze względu inwestycyjnego ale także ze względów psychologicznych.

### **Podsumowanie:**

Plan inwestycyjny jest biblią każdego tradera. Trzymanie się go i konsekwentne stosowanie zwiększa szanse tradera na lepsze poznanie siebie, swojego systemu oraz rynku. Brak jakiegokolwiek planu jest błędzeniem we mgle. Należy zapamiętać, że każdy poważny interes zaczyna się od planu, który jest realizowany – dlaczego zatem inwestorzy pomijają ten aspekt w swoich poczynaniach inwestycyjnych?!