

PERCHE' FARE TRADING

Il trading è un'attività imprenditoriale, con una importante funzione economica e sociale.

I mercati sono stati costituiti, molti anni fa, con lo scopo di favorire gli scambi commerciali e di consentire ai produttori e agli utilizzatori delle merci di fare **“hedging”**, cioè **“assicurare” i prezzi**.

Ciò è particolarmente evidente per le principali commodities (grano, mais, ecc.), che rispondono a bisogni fondamentali della Società e vale anche per il trading su indici azionari, su azioni e su valute.

I trader operano in questi importanti settori dell'attività economica.

Nelle parole di Joe Ross, ecco i vantaggi del trading:

“Il trading è un'attività imprenditoriale. Secondo me, è in assoluto il migliore business del mondo – per moltissime ragioni! Ha un altissimo potenziale di profitto e costi fissi molto bassi. Il rischio può essere ridotto considerevolmente entrando solo in trade con alte probabilità di successo. In effetti, il trading è un'attività imprenditoriale con rischi relativamente ridotti, se affrontata con l'atteggiamento corretto e la corretta pianificazione.

Il trading è eclettico. Posso valutare e scegliere accuratamente in quale future o azione o valuta operare, quando operare, e in generale in quali circostanze effettuerò la mia entrata. Se gli operatori nel mercato del petrolio stanno guadagnando, anch'io posso guadagnare in quel mercato. Se voglio trattare Grano, Azioni o Bonds perché il mercato si sta muovendo, posso farlo. Qualsiasi mercato in trend sta facendo guadagnare qualcuno, così anche io posso prendere un pezzo di questo movimento. Posso entrare al rialzo o al ribasso secondo le circostanze. Posso essere un felice rialzista o ribassista, se sto andando con il trend.

Io guadagno il mio reddito in un “quasi-libero” mercato. Posso guadagnare sulla base delle mie capacità, e mietere i frutti del mio lavoro.

Non ho problemi con i clienti: non ci sono clienti insoddisfatti, o furti, o merci restituite.

Non ci sono problemi con i dipendenti, e non ci sono azionisti.

Non ci sono costi di commercializzazione, non ci sono merci danneggiate o riparazioni da fare.

Non devo fare pubblicità, non mi viene il mal di testa con il marketing. C'è quasi sempre un compratore se io voglio vendere, e quasi sempre un venditore se io voglio comprare. Non ci sono problemi negli acquisti e nelle vendite.

Non ci sono problemi di produzione, non ci sono programmi di produzione da rispettare, o problemi di consegne, o ricevimento o stoccaggio di merci.

L'attività amministrativa è semplice ed essenziale, non ci sono problemi di pagamenti e insoluti.

Non ci sono venditori che mi telefonano, anche se occasionalmente qualche "venditore di investimenti" mi chiama. Appena dico loro che sono un trader professionista, con risultati molto soddisfacenti nel mercato, velocemente si scusano e concludono la telefonata.

Non ho concorrenti diretti. Come? Come può essere? Sì, è vero, devo solo trattare con qualcuno che ha una opinione diversa dalla mia. Noi regoliamo la nostra differenza di opinioni con il denaro: se ho ragione, lui paga; se sbaglio, pago io. Risolviamo la nostra differenza di opinioni in modo educato e cortese, utilizzando il nostro denaro secondo le regole. Noi non ci conosciamo. Il mercato agisce come arbitro.

La persona che sta dall'altra parte del mio trade non può tagliare i prezzi come può fare un concorrente. Non può offrire un servizio migliore, non può mettermi in difficoltà con un'innovazione di prodotto o con un prodotto completamente nuovo. Non può rubare la lista dei miei clienti, perché non ne ho. Non può nemmeno portarmi via i migliori venditori o scienziati. Non può neanche spiarmi per scoprire i miei segreti commerciali, perché non ho niente da nascondere e non sa chi sono. Non posso essere vittima di una "scalata ostile".

Ora mi chiedo: "dove posso trovare un'altra attività imprenditoriale come questa?" La risposta è un travolgente: "Da nessuna parte! E' il più perfetto business del mondo!"

Tratto dal libro "Trading come Business" di Joe Ross