

TRADER SI DIVENTA



Giovanni Lapidari

TRADER SI DIVENTA

MATEMATICA
E CONSAPEVOLEZZA
PER OPERARE
SUI MERCATI FINANZIARI



EDITORE ULRICO HOEPLI MILANO

Copyright © Ulrico Hoepli Editore S.p.A. 2019

via Hoepli 5, 20121 Milano (Italy)

tel. +39 02 864871 – fax +39 02 8052886

e-mail hoepli@hoepli.it

www.hoepli.it

Tutti i diritti sono riservati a norma di legge
e a norma delle convenzioni internazionali

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume/
fascicolo di periodico dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5,
della legge 22 aprile 1941 n. 633.

Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per
uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da
CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108,
20122 Milano, e-mail autorizzazioni@clearedi.org e sito web www.clearedi.org.

ISBN 978-88-203-9137-9

Ristampa:

4 3 2 1 0 2019 2020 2021 2022 2023

Progetto editoriale: Maurizio Vedovati - Servizi editoriali (info@iltrio.it)

Copertina: Sara Taglialegne

Stampa: L.E.G.O. S.p.A., stabilimento di Lavis (TN)

Printed in Italy

Il presente volume è realizzato a scopo puramente informativo, senza costituire consulenza
o sollecitazione al risparmio. Qualsiasi informazione, valutazione e previsione è stata ottenuta
ed elaborata da fonti che gli autori e la casa editrice ritengono attendibili, ma della cui
accuratezza e precisione né gli autori né l'editore possono ritenersi responsabili.

S O M M A R I O

| | |
|---|----------|
| <i>Prefazione</i> di Gianluca Defendi | XI |
| <i>Premessa</i> | XIII |
| <i>Introduzione</i> | XIX |
| <i>Capitolo 1</i> | |
| Che cos'è il trading? | 1 |
| Farsi una domanda e darsi una risposta | 1 |
| Alcune implicazioni tecniche | 3 |
| Implicazioni umane e sociali | 9 |
| Ve l'ha ordinato il medico di fare trading? | 10 |
| Il lavoro più bello del mondo | 11 |
| Gli ultimi 15 anni della finanza digitale | 14 |
| Volumi, margini e volatilità – La polverizzazione dell'utente medio | 14 |
| I social e il bisogno di apparire | 16 |
| Il trading di breve termine | 17 |
| Il trading parlato | 23 |
| La mia storia | 26 |
| Da dove vengo | 26 |
| Il trader Giovanni Lapidari | 27 |
| Che cosa ho imparato nel mio passato | 28 |
| Perché i numeri e l'abitudine ai dati sono due cose importanti | 29 |

| | |
|---|------------|
| I miei limiti. Suggerimenti per l'accettazione e il superamento di noi stessi | 30 |
| <i>Capitolo 2</i> | |
| I prezzi | 33 |
| Le basi del mio metodo di trading | 33 |
| Quali prezzi osservare | 36 |
| Annotazioni sul prezzo di apertura | 38 |
| Time frame di analisi | 38 |
| Operatività intraday | 38 |
| Operatività di posizione | 39 |
| L'importanza del prezzo di apertura | 39 |
| Modalità di calcolo e significato dei prezzi mediani | 47 |
| Il risultato ottenuto | 53 |
| Creare target dai prezzi di equilibrio all'interno di una Figura grafica | 56 |
| Il ruolo e i limiti degli indicatori | 59 |
| I Pattern di prezzo. Un esempio di entrata poco dopo l'apertura | 63 |
| <i>Capitolo 3</i> | |
| La volatilità | 67 |
| La definizione di volatilità | 67 |
| Quando un numero diventa un concetto | 69 |
| La volatilità e le performance | 71 |
| Caso n. 1 | 77 |
| Caso n. 2 | 79 |
| I multipli di volatilità | 80 |
| Caso n. 1 – Primo esempio | 81 |
| Caso n. 1 – Secondo esempio | 85 |
| Caso n. 2 | 88 |
| Volatilità su differenti time frame e gli scostamenti dalla media | 97 |
| Il tempo e la volatilità | 98 |
| <i>Capitolo 4</i> | |
| I volumi | 105 |
| Perché i volumi sono importanti | 105 |
| Il ruolo degli scambi creati dai piccoli operatori | 107 |
| Dove cercare i volumi | 109 |
| Come si muove il mercato | 111 |
| I concetti di base sulle aree di volume | 112 |
| Il Poc e i fallimenti dei trend | 113 |
| La strategia operativa | 116 |

| | |
|---|------------|
| Scambi e volumi non sono la stessa cosa | 118 |
| Proiettare i volumi insieme ai prezzi e alla volatilità | 122 |
| Le zone di volume/prezzi | 126 |
| Grafici a “X” tick. La frequenza delle transazioni | 131 |
| <i>Capitolo 5</i> | |
| Il capitale e la leva | 141 |
| Il trading è il nostro conto aziendale | 141 |
| La mia idea di gestione della volatilità | 144 |
| Essere capitalizzati | 149 |
| Gestione del tempo di esposizione a mercato | 160 |
| La gestione delle operazioni aperte | 163 |
| Caso n. 1 – Tempo di esposizione a mercato quando siete finiti in una fase laterale senza segnali chiari | 165 |
| Caso n. 2 – Tempo di esposizione a mercato quando la vostra operazione è nella direzione auspicata e in guadagno | 168 |
| Caso n. 3 – Tempo di esposizione a mercato, quando quest’ultimo la pensa diversamente da voi | 173 |
| Realizzare un diario di trading | 177 |
| Esempi pratici e statistiche utili | 179 |
| <i>Capitolo 6</i> | |
| L’analisi grafica | 185 |
| Ha senso, oggi, parlare di analisi grafica? | 185 |
| Fare il trader e anche il marketer | 186 |
| Specializzatevi e semplificate | 188 |
| Gli obiettivi dell’analisi grafica | 189 |
| Le regole di buon senso | 194 |
| <i>Capitolo 7</i> | |
| Presente e futuro del trading | 207 |
| L’architettura mentale. Il mio schema | 207 |
| Non fare la guerra al mercato | 210 |
| Previsioni e aspettative | 216 |
| Architettura operativa. Il mio schema decisionale | 218 |
| Il mio trading system: c’è rialzo e rialzo, c’è ribasso e ribasso | 219 |
| L’indicatore Lapidari Sentiment | 223 |
| La dinamica degli scambi | 224 |
| Alcune particolarità | 227 |
| Due esempi operativi | 229 |

| | |
|---|------------|
| <i>Capitolo 8</i> | |
| Il software Lapidari Dashboard | 233 |
| Le principali caratteristiche della Dashboard | 236 |
| Le informazioni del software | 240 |
| I dati di mercato | 240 |
| Gli indicatori | 241 |
| I livelli di prezzo | 242 |
| <i>Conclusioni per i bambini adulti</i> | 253 |
| <i>L'autore</i> | 259 |

P R E F A Z I O N E

di Gianluca Defendi

Ho conosciuto Giovanni Lapidari circa 20 anni fa, in una delle prime edizioni dell'Italian Trading Forum (ITF), evento che si svolge ogni anno a Rimini. Fin dal primo incontro mi aveva colpito il modo con il quale Giovanni approcciava i mercati finanziari. In particolare, era già evidente la sua intenzione di voler quantificare in modo oggettivo tutte le informazioni che si potevano ottenere dall'analisi grafica e da quella quantitativa. Con il passare del tempo ci siamo conosciuti meglio e ho avuto anche il piacere di partecipare a un suo corso di formazione nella sua città di residenza (Grosseto). In quell'occasione, oltre alle innate capacità oratorie, ho avuto modo di apprezzare e approfondire le varie tecniche che utilizza quotidianamente per operare. L'aspetto più importante della sua metodologia operativa, che traspare anche dalla lettura di questo libro, è quello di tradurre in numeri precisi il comportamento dei prezzi e degli indicatori. Il fatto di misurare la volatilità media nel corso dei diversi archi temporali, di individuare le aree dove si sono creati supporti e resistenze particolarmente importanti, e i livelli che possono provocare delle inversioni di tendenza, sono tutti aspetti fondamentali per il trader che vuole lavorare con logiche di breve-brevissimo termine (in particolar modo quando si opera a livello intraday).

Questo libro, oltre a descrivere queste tematiche di tipo tecnico, racconta anche delle varie esperienze personali vissute da Giovanni, vicende che costituiscono, almeno per il sottoscritto, il vero valore di aggiunto di questo volu-

me. I libri di trading/analisi tecnica spiegano e illustrano pattern grafici, oscillatori, setup operativi e forniscono al lettore delle valide strategie operative da poter replicare, ma spesso dimenticano che l'aspetto fondamentale per poter poi ottenere in modo stabile e continuativo dei risultati positivi sui mercati è quello mentale/psicologico.

Soltanto il trader che ha una certa esperienza e che ha vissuto sulla sua pelle le vari fasi critiche che hanno condizionato l'andamento dei mercati finanziari a partire dall'anno 2000 (dallo scoppio della bolla Internet, al crollo delle Torri Gemelle, alla crisi dei mutui sub-prime, alla crisi del debito europeo), può sapere cosa si prova quando la volatilità esplode e come si devono gestire situazioni nelle quali molti titoli guida vengono sospesi per eccesso di ribasso, creando delle vere e proprie situazioni di *panic selling*.

Il mio consiglio, quindi, è quello di fare tesoro delle lezioni impartite da Giovanni, andando oltre la semplice lezione teorica e cercando di capire il motivo cui si deve sempre rispettare il mercato, costruendo una metodologia operativa che sia compatibile con il proprio profilo di rischio.

A tutti i lettori, quindi, non posso far altro che augurare una buona lettura.

Gianluca Defendi

Analista tecnico di MF – Milano Finanza
e autore per Hoepli dei volumi
L'analisi tecnica e i mercati finanziari
e *Strategie operative per i mercati finanziari*.

P R E M E S S A

PER CHI È QUESTO LIBRO

Un mio caro amico dice che non esistono domande giuste, ma solo domande che conducono a risposte *utili*.

Quando ho pensato di scrivere questo libro, avevo due interrogativi motivazionali in testa. Da un lato: perché volevo farlo? Secondo: che cosa desideravo trasmettere al lettore?

Parto da quest'ultimo obiettivo. Chi mi conosce sa che non amo le scorciatoie e di conseguenza sono anche poco accondiscendente verso coloro che preferiscono schivare i paletti, anziché imparare a fare, e soprattutto accettare le curve.

La vita di un trader non è una strada rettilinea: c'è volatilità e molti ritracciamenti. Sulle discese, che faranno emergere eventuali minimi importanti, ci sarà un solo compratore: siete voi. In questo senso, il libro si rivolge a tutti coloro che hanno compreso e accettato il concetto che il trading non è facile. Nessuna attività ad altissimo contenuto professionale lo è.

Per ognuno di noi va poi creato l'ambiente adatto. Siamo tutti unici: per testa, corpo, cuore, esperienze, relatività verso il tempo che passa, verso il denaro che entra e che esce, come tolleranza all'ambiente esterno, capitale, obiettivi e sogni.

Per esempio, alcune persone con cui ho lavorato tengono la musica ad alto volume durante l'operatività, mentre a me in certi momenti provoca fastidio anche Pio (è il mio canarino). Conosco persone che hanno due milioni di euro e perdono la testa se ne perdono 1.000 in un giorno, e ho un amico che ha guadagnato questo capitale in un anno, stando sotto di 300.000 € in un paio di occasioni.

Al di là delle scelte personali, vi consiglio di leggere questo libro in modo prudente e saggio, soffermandovi sulle pagine anche più di una volta. Alcune di esse vi daranno fastidio e saranno scomode da affrontare: sappiate che da parte mia l'effetto è voluto.

Questo perché c'è una promessa che vi faccio e che alla fine della lettura troverete esaudita: non vi dirò mai "io so cosa vi serve e lo trovate scritto qui" (corollario: tutto il resto è roba da buttare via).

Sono tecniche di manipolazione mentale che so perfettamente riconoscere, perché le trovo subdole. Diffidate sempre quando qualcuno si rivolge a voi in questo modo.

Per quanto mi riguarda, non potrete prendere il contenuto di questo libro e copiarlo alla lettera per diventare investitori di successo. Nel mondo ideale sarebbe davvero il massimo, ma in quello reale non funziona così.

Ciò che farò è raccontarvi la strada che ho percorso. È una storia con una sequenza di avvenimenti, tutti concatenati fra di loro nella mia crescita personale, dove ci sono anche pochi sconti. Reciprocamente, mi aspetto che siate razionali e positivamente critici, sia nei miei confronti sia, in modo costruttivo, verso le cose che trasmetterò.

Il mio impegno sarà quello di evidenziare e mostrare i processi, le strategie e le tecniche che hanno funzionato per me; qual è il loro senso logico e come questi tasselli, messi tutti insieme, mi hanno aiutato a costruire un modo di stare sul mercato che, dopo un "rodaggio" di diversi anni, funziona e mi permette di essere qui con voi.

Sarei molto felice se anche una piccola parte delle cose che leggerete diventeranno poi vostre, permettendovi via via di elaborare un sistema personale di pensiero e di regole organizzate, dove alla base ci sia ciò che avete capito della finanza, *mixato* con le vostre strategie, *mixando* le ultime con le tecniche che vi danno i migliori risultati.

In questi anni ho imparato che prima delle tecniche vengono le strategie, ma prima ancora di queste c'è la persona, con le sue salite, discese, evoluzioni. Siamo tutti un gigantesco swing trading, in cui le nostre vite comunicano e scambiano verso il mercato (e non solo) valori, pensieri e intelligenze.

Ho conosciuto molti trader davvero abili e frequentandoli ho capito che, per diventare più profittevoli, è necessario non essere molto attaccati alle no-

stre caratteristiche; è meglio rubare quelle delle persone degne di stima e fiducia (di stima e fiducia ne parleremo più avanti). Insomma, meglio gli schiaffi e le stimmate dei migliori, che le adulazioni dei peggiori.

Non basta neanche il duro lavoro, perché se non è finalizzato porta solo a sprecare energie. Vi auguro invece di cominciare pieni di dubbi e con voglia di fare ricerca. Da qui comincerete a mettere in fila sogni e obiettivi tenendo i piedi per terra, per crearvi successivamente delle aspettative che abbiano sia un senso, sia probabilità realistiche di diventare la vostra realtà quotidiana. Per concatenare questo processo sarete obbligati a prendere delle decisioni, a scegliere non ciò che vi appassiona, ma ciò che vi è utile.

Capirete che la passione è una cosa affascinante, ma spesso poco concreta. Con il tempo sarete in grado di tenerla come ruota di scorta, perché ciò che vi scalderebbe dentro sarà invece qualcosa di molto più grande e, che ci crediate o meno, vi meritate al 200%: creare risultati grazie a speranze calate nella realtà e nutrite di determinazione.

Il buon Dio non vi ha creato per soffrire: i guai servono a trovare la strada per la felicità. Farestes una vita ignobile se le difficoltà non vi tenessero svegli, se i problemi non vi costringessero a scegliere delle soluzioni. Sareste come i figli di papà che, ricevuta l'azienda come lascito dal padre, dopo cinque anni incorrono nel fallimento. Il resto è poesia da social, ma non è funzionale alla crescita del vostro conto.

Il mio auspicio è che nella vostra carriera, davanti agli schermi, non diventiate un trader, ma siate il trading che fate ogni giorno.

Il mio auspicio non è che viviate di trading, ma che prima di ottenere questo risultato viviate il trading.

Questo libro è quindi per alcune categorie di persone.

1. *Per chi ha provato a fare trading e si è arreso.* Il mio obiettivo consiste nel portarvi a evidenziare le situazioni che vi hanno fatto smettere e darvi la possibilità di riflettere sulla vostra decisione. Nella maggior parte dei casi che ho visto personalmente, si può smettere di fare trading perché non è cosa per noi (e allora ha un senso, nessun essere umano può fare bene tutto), oppure perché si è presi dallo sconforto per una materia che ci è parsa troppo difficile da affrontare (in tale circostanza avrete materiale per esaminare i pro e contro – emotivi e razionali – dello stato d'animo che vi ha portato a questa scelta).
2. *Per chi ha paura.* Avere paura è da persone perbene. Meglio la paura, che l'incoscienza. Se però la paura nasce dall'attaccamento morboso alle cose, chiudete questa pagina subito. Se invece la paura nasce dal sacrifi-

cio vero e dal valore dato al modo con cui avete guadagnato e risparmiato i soldi che adesso state per mettere sul conto di trading, questa paura vi fa onore.

Si tratta soltanto, e mi impegnerò al 1.000% per darvene dimostrazione, di incanalare questo timore attraverso strumenti di conoscenza che aumentino la vostra autostima e fiducia: due cose che forse nel vostro passato non vi sono state trasmesse da chi invece aveva il dovere di farvi crescere più forti. Adesso è arrivato il momento di prendere in mano la vostra vita e di andare a cercare ciò che vi serve. Il 5% circa probabilmente si trova qui e non pensate sia poco.

3. *Per chi vuole fare del trading la sua professione e cerca una sintesi produttiva.* Avete studiato mille nozioni e approfondito numerose tecniche, ma non sapete come raccapezzarvi. La stanchezza mentale indotta da tante informazioni, che però non siete in condizione di sfruttare, vi sta progressivamente paralizzando sul piano operativo. Questo libro si propone di guidarvi in un percorso che affronterà il trading nei suoi risvolti mentali e nei sentimenti, per poi arrivare a mettere insieme una serie di processi tecnici, di conoscenza dei mercati e del modo di fare impresa con il vostro capitale. Le pagine che leggerete vi aiuteranno a fare chiarezza nel vostro arsenale di nozioni non sempre necessarie, per costruire strategia e mentalità più da operatore e un po' meno da utente innamorato.
4. *Poi ci sono persone davvero capaci e professionali.* In questo caso il mio intento è far sì che in queste pagine possiate leggere qualcosa che ancora non avete potuto approfondire a sufficienza, che vi serva per inserire un utensile in più nella vostra cassetta degli attrezzi.

A CHI NON CONSIGLIO QUESTO LIBRO

Non si può piacere a tutti, pertanto la lettura di queste pagine è invece *fortemente sconsigliata* a:

1. Professionisti della critica e del lamento.
2. Giocatori d'azzardo.
3. Chi non crede al linguaggio dei numeri.
4. Cercatori di scorciatoie facili.
5. Le persone che pensano "tanto alla fine non ce la puoi fare".
6. Sognatori delusi.
7. Chi ha in odio l'analisi tecnica per motivi strumentali.
8. Chi pensa di avere capito tutto del trading.

9. Persone conflittuali, ma piene di certezze (beati voi).
10. A chi non ha coraggio, perché è più comodo dormire fra gli otto ganciali delle giustificazioni e di quella meravigliosa vigliaccheria che fa scansare tutti i pericoli.
11. A chi cerca di imparare qualche tecnica in più, perché in fondo i libri non costano molto e te li leggi quando hai voglia.

Realmente, se vi riconoscete in una o più di queste categorie, non troverete alcun valore aggiunto in queste pagine. Io sto cercando un altro tipo di lettore e, chiedo venia, ma non posso fare davvero niente per voi.