



Iscriviti alla newsletter su www.antepriamedizioni.it per essere sempre aggiornato su novità, promozioni ed eventi. Riceverai in omaggio un estratto in eBook dal nostro catalogo.

© 2021 Anteprema Edizioni
Anteprema Edizioni è un marchio di Il Quadrante s.r.l.

Il Quadrante s.r.l.
corso Re Umberto 37 - 10128 Torino

Prima edizione: ottobre 2021
ISBN 978-88-6849-244-1

Luigi Boadi

IL VANGELO SECONDO DON FOREX

Manuale di trading online per neofiti e non solo

Prefazione di Angelo Ciavarella



AVVERTENZA IMPORTANTE PER I LETTORI

Questo libro è realizzato a scopo puramente informativo e non costituisce una consulenza finanziaria o una istigazione alla speculazione. L'attività speculativa comporta rischi economici e chiunque la svolga lo fa sotto la propria, esclusiva responsabilità, sollevando l'autore di questo libro e la casa editrice che lo pubblica da qualunque conseguenza relativa a danni diretti e indiretti frutto delle decisioni finanziarie prese. Le informazioni e le previsioni contenute in questo libro sono frutto dell'esperienza personale del suo autore e sono state elaborate da fonti che l'autore considera attendibili, ma della loro accuratezza e della loro precisione né l'autore né la casa editrice possono ritenersi responsabili.

*A Federica,
a Emily,
ai nostri affiliati,
a tutta la community.
Senza di voi niente di questo
sarebbe stato possibile.*



Prefazione

di Angelo Ciavarella

Nel corso della mia formazione universitaria, iniziata a Bologna e terminata alla Johns Hopkins University (JHU); durante la mia esperienza ventennale nei mercati finanziari come trader e come broker, e ancor di più oggi in qualità di Visiting Lecturer presso la University of Greenwich di Londra, sono sempre rimasto affascinato dalla ciclicità degli eventi. L'uomo, dopotutto, è un animale abitudinario – o almeno così si dice. Le conseguenze di questa sua natura, tuttavia, non sono sempre evidenti.

Prendiamo i tulipani. Oggi fiori delicati che possono essere trovati pressoché ovunque, un tempo erano considerati un vero e proprio status symbol; e per questo, strapagati per ragioni che andavano ben oltre i loro bei colori. Molti investitori del XVII secolo sono rimasti con un pugno di mosche per aver pagato un bulbo quanto una casa, un terreno, un bestiame.

Da questo, qualcosa si sarebbe dovuto imparare, ma gli eventi si ripetono, perché l'uomo non impara. E così, prima è arrivata la mania per gli investimenti ferroviari, poi quella per il mercato immobiliare di città mai nate come Aladdin City e Fulford-by-the-Sea; e ancora gli acquisti con margine degli anni '20, internet, Tesla, le criptovalute.

E poi?

Ad accomunare queste famose bolle è l'entusiasmo. Dopotutto, sono i bambini quelli che si divertono a giocare con le bolle di sapone; ed è l'umanità quella che non può fare a meno di eleggere oggetti, innovazioni e stravaganze a simbolo del proprio benessere. A prescindere dall'età.

Non tutte le bolle nascono in questo modo: alcune sono figlie della disinformazione; altre del panico, o dell'agitazione. Tutte, comunque, si gonfiano nella testa degli investitori, e per una ragione o per l'altra non sembrano smettere di crescere, finché non si ritorna alla realtà. Anche per questo, mettere in guardia i piccoli investitori sulla natura dei mercati finanziari, sui rischi del trading e sulle opportunità di questa professione è, per me, un compito importantissimo, che non può essere trascurato.

C'è molto in gioco. Per coloro che hanno deciso di dedicare le proprie energie, le proprie entrate e il proprio tempo a questa professione, esistono infinite ragioni per salvaguardarsi, ma pochi manuali specializzati in grado di insegnare loro come.

E Luigi sa di cosa parlo.

Ritengo che nessuno meglio di lui – che da anni investe con profitto e che è stato in grado di crearsi una nutrita community che lo segue e che lo stima – sia in grado di mostrare a neofiti e non l'importanza di una buona gestione del rischio e una buona gestione del denaro, così da lavorare sull'emotività man mano che si accumula esperienza. I mercati finanziari sanno essere bellissimi e spietati, e all'interno del *Vangelo secondo Don Forex* Luigi ve ne elencherà le innumerevoli ragioni.

Con grande attenzione, l'autore è stato in grado di delineare un percorso coerente per fornire al lettore utili conoscen-

ze teoriche e pratiche da cui partire; spunti di riflessioni su cui soffermarsi lungo il viaggio; valide prospettive per tenere sempre a mente la propria direzione.

Per evitare di commettere gli stessi errori, e per tenere sotto controllo quella dirompente emotività che ogni retail è destinato a provare, occorre visione. Solo imparando dalle parole di chi investe il proprio capitale e si mette in gioco tutti i giorni si può evitare la ciclicità di certi eventi. Altrimenti, sarebbe come investire a occhi chiusi.

Angelo Ciavarella
Docente alla School of International Business
and Economics della University of Greenwich



Introduzione

Immagina di aprire gli occhi al suono della sveglia.

È mattino, e quello squillo si sovrappone al sogno che stavi facendo. Provi a ignorarlo ma non ci riesci, perché hai troppo da fare, e non c'è tempo per rimetterti a dormire. Magari ti aspettano al lavoro, vuoi portare i bambini a scuola o devi fare in fretta, per non perdere l'inizio delle lezioni in facoltà. Probabilmente già lo fai tutti i giorni.

Ora, immagina di prendere il tuo cellulare che sta ancora suonando e di disattivare la sveglia. Una bella sensazione, vero? Silenzio, pace. Te la godi un po': ti sgranchisci, chiudi gli occhi, sbadigli, e ti accorgi di avere l'iPhone ancora in mano. Magari è uno smartphone di marca Samsung, Huawei, Oppo o, chissà, persino Nokia. È tuo, e lo maneggi tutto il giorno senza neanche rendertene conto: è l'ultimo oggetto che tocchi la sera, e il primo che controlli la mattina. Ci vivi quasi in simbiosi, non puoi farne a meno, e allora lo sblocchi e scrolli Facebook, Instagram, TikTok, mandando messaggi via Whatsapp o Telegram. Riesci a vederti?

Mentre ti prepari, ascolti distrattamente le notizie. Su Sky TG24, in sottofondo, danno un'edizione del telegiornale del mattino, ma di come abbia chiuso il Nikkei non ti interessa, e perciò spegni. Il Casio che porti al polso ti ricorda che si sta

facendo tardi e che ti devi muovere. Bevi allora il tuo caffè Lavazza, indossi le tue Nike ed esci.

Arrivi finalmente all'auto. Cosa guidi? Una Fiat, una Smart, una Volkswagen? Non fa differenza: metti in moto, e solo allora ti accorgi di essere in riserva. Alla ricerca del distributore più conveniente l'occhio ti cade su alcuni cartelloni che segnalano offerte vantaggiose per i voli della Lufthansa. Ti piacerebbe staccare, ma il tempo non te lo permette. Peccato perché se potessi ti faresti volentieri una bella vacanza: magari proprio quella crociera MSC che tanto ti hanno consigliato!

Per ora dovrà aspettare.

Nel corso della giornata tutti quelli che incontri parlano solo del risultato della sera prima. Forse segui il calcio, e allora intervieni, o magari della partita tra Juve e Roma non ti interessa nulla, e non ti immischi.

Anche per questo il resto del giorno procede noiosamente. Vorresti solo tornare a casa, ma vieni invitato a un aperitivo che non puoi proprio evitare. Ordini allora un Campari, e provi a rilassarti. Te lo sei meritato, è stata una giornata dura. Non bevi alcolici? Allora Coca Cola! E mentre sul tavolo lasciano un piattino con degli snack da spiluccare, l'occhio ti cade su un nuovo telegiornale, dove adesso si parla di finanziaria e BCE.

Dovresti fermarti al supermercato, sulla strada del ritorno, ma non ne hai voglia. Piuttosto, pensavi di ordinare una bella pizza su Just Eat. È la serata perfetta per mangiarla sul tuo divano Natuzzi mentre guardi un film.

È deciso! Da sotto il tavolino stai già inviando l'ordine e in un secondo è tutto nel server, e qualcuno che nemmeno conosci ha ricevuto il tuo pagamento con la carta e ha iniziato a prepararti la cena.

Fai giusto in tempo! Lasci la mancia al rider e ti metti comodo. Intanto consulti il catalogo Netflix e Prime Video dalla tua smart tv Sony e trovi finalmente un film decente. Il sonno ti coglie prima ancora del finale e siccome è tardi ti trascini a letto, pronto a iniziare un'altra giornata come questa, e a essere svegliato nuovamente dal cellulare.

Ecco, un giorno potresti vivere una giornata come questa: ventiquattr'ore come tante, tra obblighi, commissioni e interessi. La classica vita moderna, fondata su una grande ipocrisia: l'idea che i mercati finanziari siano un mondo alternativo e non, invece, quello in cui viviamo tutti.

Che siano i social network o gli smartphone che impugnamo; le marche che indossiamo o che vediamo indossare lungo la strada; le auto, i mezzi di trasporto o i mobili che abbiamo in casa, tutto attorno a noi è parte integrante di un mercato che non ci coinvolge solo come consumatori.

Reti televisive, squadre di calcio, cibi e bevande: se incominciamo a farci caso, diventa impossibile ignorarlo.

Che ce ne rendiamo conto o meno, ogni nostra scelta ha enormi ripercussioni sul mercato finanziario, e viceversa. Cercando il distributore con i prezzi più convenienti, non ci siamo forse imbattuti in nuove pubblicità, facendo tardi? Considerare la nostra quotidianità e il mercato come due realtà differenti, e non sovrapposte, equivale a vivere in maniera inconsapevole nel mondo. Le nostre azioni e le oscillazioni bancarie convivono in maniera sinergica in una realtà molto più complessa di quella che ci limitiamo a osservare: come due mondi, l'uno adagiato sull'altro, in un valzer di condizionamenti reciproci e di reciproco sviluppo.

Forse capirlo, accettarlo e quindi normalizzarlo è solo il passo che ci manca per compiere quel definitivo balzo in avanti verso una nuova frontiera della specie umana: l'idea

di un mondo interconnesso, che non si limita a guardare al proprio orticello, ma che considera la società e i suoi processi economici come un tutt'uno, dai beni materiali, come una pizza, a quelli immateriali, spesso più complessi da apprezzare, com'è per tutti il tempo.

Solo vivendo in questo modo potremo smettere di subire la realtà. Finalmente potremo comprenderla e imbrigliarla. Qualcosa che è sempre stata mia ambizione rendere alla portata di tutti e che, forse, è nostro destino riuscire a realizzare.

Questo è *Il Vangelo secondo Don Forex*.

IL VANGELO
SECONDO DON FOREX



Normalizzare il trading

1.1 La mia storia

Questa idea di un mondo unico, integrato, in cui finanza e quotidianità convivono intrecciate, credo sia nata in me da giovanissimo.

Già all'età di sei anni avevo l'impressione di vivere una vita di questo tipo. Mandato a vivere in Ghana da mia nonna, godevo di molte possibilità che i miei coetanei, lì, mi rendevano conto non avessero. Erano tutte frutto degli sforzi che i miei genitori stavano facendo per me, in quel momento dall'altra parte del mare, in Italia, lavorando sette giorni a settimana senza riposo, e senza modo di vedermi: tutto, solo per farmi stare bene. Eppure mi mancavano, e questo mi rendeva triste.

Ecco, in quegli anni appresi un'importante lezione: che serve sempre equilibrio nella vita. Per diversi anni i miei avrebbero dovuto rinunciare a molto per permettere a me e ai miei fratelli di vivere una vita dignitosa: e se oggi non serve più, perché il mio lavoro mi consente di pensare anche al loro benessere, lo devo certamente a quegli sforzi e a quella difficile lezione appresa quando ero ancora solo un bambino.

Il mio successo come trader dipende dall'equilibrio.

Forse non dovrei dirlo? Ho come l'impressione che il trading in Italia venga ancora visto come un tabù e non come una normale sfaccettatura della realtà; un impegno serio, una professione. Per qualche ragione, la mentalità italiana non lo accetta: sembra a tutti troppo semplice, ma lo è davvero?

Nei vari eventi, conferenze e nelle molte discussioni che ho avuto negli anni con le persone più svariate (incuriosite dalla mia professione), non ho mai nascosto la volontà di fare di tutto per normalizzare il trading, così da permettere anche ad altri di vivere un percorso come il mio, indirizzato verso l'indipendenza finanziaria. La strada percorsa è stata lunga, e se avrai pazienza, vorrei mostrartene la direzione.

Sono cresciuto in un piccolo consorzio circondato dai quartieri popolari più problematici di Roma. Camminando mano nella mano con mia madre, ricordo il modo in cui guardavo la città che avevo attorno. Era così diversa da tutto quello a cui fossi abituato...

Lasciato quel lavoro che non permetteva loro di vedermi, i miei genitori avevano cercato altri impieghi. Avevo otto anni e mamma mi portava con lei, quando doveva andare a fare le pulizie in casa delle persone. C'era questa famiglia, ricordo; li avevo un po' idealizzati. Sembravano felici; il papà usciva di casa ogni mattina in giacca e cravatta, con una ventiquattrore che mi immaginavo piena di chissà quali pratiche importanti. Era molto professionale, e so di aver detto più volte a mia madre che da grande sarei diventato un uomo d'affari come lui. Lei rideva, ma io ero serio, tanto da vivere da quel momento nella prospettiva di quella ambizione.

La realtà delle cose sarebbe stata differente, crescendo esposto alla criminalità, al vandalismo e allo spaccio, con due fratelli più piccoli a cui badare e una crisi finanziaria alle por-

te. La vita, mi accorsi, non sarebbe sempre stata così semplice. Eppure ero molto concentrato. Evitavo le brutte compagnie, frequentavo la mia chiesa, studiavo molto.

Ero bravo e siccome quelli attorno a me si applicavano meno facevo qualche soldo aiutandoli con i compiti o dando ripetizioni nel quartiere. Il mio approccio all'insegnamento era molto semplice, diretto: fatto di riferimenti concreti, con cui rendere anche argomenti teorici materia di tutti i giorni, come ho intenzione di fare in questo libro. Fu quello il mio primo lavoretto, e siccome sapevo usare le parole e non volevo limitarle ai soli temi nell'ora di italiano le utilizzavo per aiutare i miei amici a vendere le loro cose in cambio di una percentuale.

Rispetto alle altre famiglie ghanesi, da noi si parlava solo italiano e si mangiava solo italiano, per aiutare me e i miei fratellini a integrarci al meglio. Anche per questo avevo diversi amici, e nessuno di loro, devo dire, mi ha mai fatto sentire fuori posto. Ero un semplice ragazzo italiano con però un'ambizione in più, tanto da iniziare già a quattordici anni a vendere per guadagnare. Compravo oggetti usati, davo loro nuova vita con un packaging accattivante, e poi li rivendevo, riuscendo a togliermi qualche sfizio.

Non mi mancava nulla: grazie ai sacrifici dei miei potevamo permetterci anche di viaggiare, di tanto in tanto, e di sentirci a nostro agio in ogni contesto. Eppure, non avevo idea di cosa volessi dalla vita.

Finii il liceo con le idee poco chiare. Sapevo dove volevo arrivare, ma il percorso mi era ignoto. Come potevo guadagnare bene? Un professore mi consigliò di provare Ingegneria Gestionale e anche se i miei avrebbero voluto che facessi medicina tentai; mollando non molto dopo.

Delusi molto la mia famiglia, in quella fase della mia vita.

Ero giovane però, e confuso. Decisi allora di iniziare a lavorare e così mi presentai a un colloquio come promoter su stand per una Onlus, venendo assunto.

Mi sembrò una cosa meritevole. Mi occupavo di fermare le persone di passaggio al centro commerciale per convincerle a fare donazioni. Inizialmente, nessuno lo faceva. Troppo presi dalle compere, mi superavano senza darmi il tempo di parlare. A volte era frustrante, deludente. Mi dicevo: i miei hanno faticato tanto per farmi arrendere così presto?

Ero molto giovane, ma non timido, e col tempo imparai.

La mia intraprendenza mi portò presto ad avere buoni numeri. Mi piaceva vendere, la sfida mi teneva sveglio la notte. Il desiderio di fare di più per quella causa mi dava ogni giorno la spinta per migliorare. Se un paio di offerte sembravano sufficienti per alcuni miei colleghi e superiori, a me quei numeri andavano stretti. Riuscivo a garantire all'associazione venti, trenta, cinquanta donazioni al mese e con quelle mi feci subito notare.

Ben presto fui promosso team leader. Era un inizio, ma arrivai dopo pochissimo a gestire una squadra di dieci persone e a viaggiare in tutta Italia: parlavo di come raccogliere più fondi, di come comunicare con i donatori. Eppure, mi mancava qualcosa.

Tornando a casa ogni sera a Torre Angela, attraverso le stradine del quartiere assistevo a scene di spaccio e desideravo ardentemente fare di più per la mia famiglia. E così, conclusi quell'esperienza per provare altro, alla ricerca di risultati più remunerativi.

Negli anni successivi lavorai per aziende, start-up, associazioni. Tutte mi davano nuove prospettive, ma ristrette; sempre incomplete, per me, perché parziali.

La vera svolta arrivò quando un giorno, parlando con