

Liebe Schulungsteilnehmer,

wir starten in die letzte Handels- und Ausbildungswoche im Jahre 2018. Dieses Jahr brachte für uns alle in der Ausbildung einige ungewollte und ungeplante Umbrüche mit sich. Doch blicken wir nach vorn, denn gerade das von vielen Teilnehmern im Vorfeld angeregte und von Herrn Stallmann in seiner Vehemenz durchgesetzte gemeinsame Handeln, hat in den letzten vier Wochen einiges gezeigt: (a) wir haben tatsächlich unter uns mittlerweile richtig gute Händler – ungeschliffene Diamanten, sagte man im Handel immer dazu – die den Handelsansatz des Phasen-Tradings durchaus sehr gut und stetig profitabel umsetzen. Und (b) mindestens genauso auffällig ist es, dass wir sehr viele Trader unter uns haben, welche die praktische Theorie als solches durchaus beherrschen und jetzt praktisch an der nunmehr letzten (wenn auch mental schwersten) Hürde stehen, nämlich die Umsetzung des Erlernten im Echtgeld. Die Simulation klappt bereits sehr gut, nur der letzte Schritt klemmt noch.

Diese Ausbildung ist jetzt vier Jahre alt, wir starteten im November 2014 und sie war ein durchgehender Lernprozess für beide Seiten. Für mich war die Herausforderung, die Vermittlung des Stoffes, aber mehr noch, die Vermittlung einer Kultur des Handels, in die wir zwangsweise eintauchen und Teil von ihr werden, sobald wir uns in den Markt hineinbewegen.

Immer wieder diskutierten wir, es gab Kritiken, faire und unfaire, Erfolge und Misserfolge, Trader, die sich wirklich reinknieten und Trader, die darauf warteten, dass ihnen irgendeine Erleuchtung durch ein simples System geboten wird.

Ich möchte den Ausbildungsbrief noch einmal dafür nutzen, Grundsätzliches zu dieser Thematik loszuwerden, auch gerichtet an die aktuelle P1 Gruppe, die sich in den letzten zwei Wochen wacker durch das Optionsthema ackerte, aber auch an die derzeitigen P3 Trader, die mit sich am Markt ringen.

Handeln, auch im institutionellen Bereich, ist ein Sammelbegriff diverser Handelsvorgehen und Motivationen (Kommission, Scalpen, Arbitrieren, Traden). So unterschiedlich die Arbeitsweisen und Zielstellungen der diversen Akteursgruppen gemäß ihrer Berufstätigkeitsbeschreibungen sind, so unterschiedlich sind deren Anforderungen an ihre Ausbildung – was Inhalte und Intensität betrifft. Und so wie die Anforderungen an die jeweiligen Handelsroutinen unterschiedlich ausfallen, so unterschiedlich sind auch die Charaktere derer, die sich in diesem jeweiligen Bereich durchsetzen und damit die Kulturen, den Umgang, das Denken, ja das ganze Wesen und den Charakter des jeweiligen Umfeldes im Markt prägen. Das soll nicht geschwollen klingen, sondern das ist ein Fakt. Ich habe Freunde, die in der Kunstszene sehr aktiv sind. Auch dort herrscht eine ganz eigene Kultur, die einem

rational denkenden Physiker vielleicht absurd vorkommen könnte, aber diese Kultur, der Umgang, die Gepflogenheiten und Usancen sind dort so. Und wer in dieser Kultur überleben will, der muss sich dieser Kultur anpassen und ein Teil von ihr werden. Und das gilt sicherlich nicht nur für Künstler, das gilt überall, wo es verschworene Gemeinschaften gibt: Hochseefischer, militärische Einsatzgruppen, Politiker usw.

Im Handel ist es auch so, wobei man manche Sachen dort verallgemeinern kann. Aber in den jeweiligen Spezialisierungen, herrschen ganz besondere Eigenheiten und diese prägen den jeweiligen Markt, das jeweilige Zeitfenster und das Verhalten. Ich glaube, das muss jedem klar sein, der sich entscheidet, an der Börse ein Teil von ihr werden zu wollen.

Sie alle hier haben sich entschieden, Teil einer der wohl härtesten und kompromisslosesten Version des Handels als Sammelbegriff werden zu wollen – dem Trading.

In dem riesigen Retail-Markt, der mittlerweile eine ganz eigene Industrie für sich ist, hat sich ebenfalls eine eigene Kultur entwickelt. Das Problem ist, dass diese Kultur wenig, sehr wenig, mit der Kultur gemein hat, welche am Markt dominiert. Und ich bin mittlerweile sehr fest davon überzeugt, dass die Hauptursache für das häufige Scheitern der Retail-Trader allgemein, hauptursächlich in dem Kulturkonflikt beider Sphären zu suchen ist.

Ich habe mir mal die Mühe gemacht, einige Aussagen von aktiven Tradern aus der Literatur oder auch Dokumentationen herauszusuchen, um einmal einen klitzekleinen Einblick in das Denken und Handeln derer zu riskieren, die unsere täglichen Counterparts im Markt sind. Das soll nicht reißerisch sein, sondern deutlich machen, in welchem kulturellen Umfeld wir uns bewegen wollen (im Kreise von Scalpern, Arbitrageuren, Theta- / Gamma Tradern, Phasenhändlern, Sals-Tradern).

Diese Investment- und Trader-Kultur erhielt ihre Ausprägung Anfang der 90er Jahre. Die gewaltigen Entwicklungen in der Informationstechnologie, in Kombination mit einem globalen Aufschwung neoliberalen Gedankenguts und den damit einhergehenden Deregulierungen in der Finanzbranche, verhalfen dem bis dahin eher im Dornröschenschlaf dämmernden Investmentbanking zu seinem beispiellosen Aufstieg und zu der Dominanz, welche noch heute das wirtschaftliche Leben der westlichen Nationen prägt. Und diese Kultur brachte eine ganz neue Generation von Marktakteuren hervor: jung, gebildet, aggressiv, gierig, ehrgeizig, zum Teil mit mangelndem Unrechtsbewusstsein und einer Art von Verachtung für andere ausgestattet.

Ein durchschnittlicher Händler, angestellt in einer Bank oder Hedges-Fonds-Gesellschaft ist im Durchschnitt zwischen 22 und 28 Jahren, in der Regel mit einem Universitäts- oder Hochschulabschluss versehen, bisher in der Regel männlich, auch wenn es zunehmend hervorragende Händlerinnen gibt, zum überwiegenden Teil

ledig oder zumindest (noch) kinderlos. Ein ehemaliger Direktor von Bankers Trust beschrieb das Beuteschema der Finanzinstitute wie folgt: möglichst die besten Absolventen der Universitäten, wobei zunehmend neben Betriebswirten und Bankern auch Mathematiker und Physiker eingestellt wurden. „Das waren wirklich nette Jungs, die meisten waren Nerds, die keine Freundinnen hatten. Sie hingen die ganze Zeit im Büro rum und arbeiteten die Nacht durch.“¹ Man pferchte sie in Handelsräume, dort sollten sie sich gegenseitig zu Höchstleistungen anstacheln. In der Dokumentation „Goldman Sachs – eine Bank lenkt die Welt“, wird im ersten Abschnitt ein treffendes Bild der jungen Trader gezeichnet. „Sie sind beinahe wie Roboter. Sie sind darauf abgerichtet ihre Position zu wahren und ihre Macht zu behalten“, sagte dort eine ehemalige Händlerin von Goldman Sachs im Bereich der Energie-Derivate.

Diese Händler sind in ihren jeweiligen Märkten bzw. Marktsegmenten hochspezialisiert, kennen ihr jeweiliges „Betätigungsfeld“ mit jeder Faser ihres Geistes und beherrschen die Arbeitsroutinen. Händler sehen sich für gewöhnlich als Hyperindividualisten, „aber wenn wir so hart arbeiten, verlieren wir uns irgendwann selbst – und das ist das Gegenteil von Individualität.“ Man treibt sich zu immer höheren Leistungen an. Eine Traderin beschreibt diesen Prozess wie folgt: „Wir tun es uns selbst an. ... Jedes Jahr nennen sie dir ein bestimmtes Budget, das du für die Bank verdienen musst. Erst sagst du: `Leute, das ist viel zu hoch.` Aber schon zur gleichen Zeit spürst du den Nervenkitzel der Herausforderung: Kann ich das? Also akzeptierst du das Budget. Fortan bestimmt diese Zahl deine Identität. Du fragst nicht mehr: Was will ich vom Leben? Sondern: Wie schaffe ich meine Zahl? So bist du ständig auf der Jagd nach dem nächsten Ziel und lebst nicht mehr im Hier und Jetzt.“² Um die Gedankenwelt dieser Counterparts noch besser zu verstehen, müssen wir ihren Antrieb kennen: es geht um Boni und Status, immer nur darum. Ein Direktor der ABN AMRO aus dem Bereich Human Resources beschreibt die Motivation eines Traders wie folgt: „Bei der Arbeit geht es nicht nur um das eigene Geld. Für sie (die Trader) ist alles ein Spiel um Status. Und dieses Spiel besitzt einen sehr hohen Suchtfaktor. Das Einkommen markiert den Status innerhalb der Organisation. Von daher gibt es niemals einen Sättigungspunkt.“³

Der Ex Banker William Cohan von Goldman Sachs beschreibt das System seines Hauses, in dem er selbst über Jahre eingebunden war: „Sie werden zu Cyborgs gemacht und dann impft man ihnen die Goldman Sachs DNA ein.“ Berufshändler gehören ihrem jeweiligen Stamm an, sie sind sich ihrer Person, ihres Wissens und ihrer Fähig- und Fertigkeiten in jeder Situation bewusst und lassen dies auch jeden anderen spüren. Wer die Szenen aus der Anhörung des 22 jährigen Fabrice Tourre, dem Verantwortlichen des ABACUS 07 AC-1 Produktes von Goldman Sachs vor dem US-Capitol gesehen hat, konnte sich von der Selbstsicherheit des jungen Sales-

¹ Bad Bank – Aufstieg und Fall der Deutschen Bank, Dirk Laabs, DVA, 2018, Seite 74

² Unter Bankern, Jordis Luyendijk, J.G. Cotta'sche Buchhandlung, Seite 229

³ Ebenda Seite 228

Traders überzeugen. Als man den demokratischen Senator (2009 – 2010) Edward E. Kaufman, welcher die Befragung des „fabulösen Fab“ führte, nach dessen Eindrücken befragte, sagte dieser: Er war „einfach arrogant, super, super arrogant. Seine Haltung war – Sie haben kein Recht mich das zu fragen, ich verstehe mehr davon als Sie, Sie haben davon keine Ahnung. ... Er war jung, verdiente viel Geld und wollte seine Freundin beeindrucken. Von seiner Sorte gibt es eine ganze Menge in der Branche.“

Diese Beschreibungen lassen sich unendlich fortführen. Sicher, es gibt auch Ausnahmen, aber die sind tatsächlich die absolute Minderheit. Die Masse der Berufshändler ist einfach bissig und perfekt auf dieses Umfeld abgerichtet und sie wissen das auch. Hier geht es mir wirklich nicht um eine reißerische Beschreibung eines spannend wirkenden Lebens, hier geht es um die Verdeutlichung einer Realität, der wir uns stellen müssen. Hierbei gilt es sich immer wieder vor Augen zu führen: im Investmentgeschäft im Allgemeinen, als auch Trading im Besonderen – und das hat sich bis heute noch immer nicht geändert – treffen oft finanzielle Amateure auf ausgefuchste Profis.

Sehen wir uns dagegen das typischen Psychogramm eines durchschnittlichen Retail-Traders an. Hierbei geht es um eine Verallgemeinerung und es wird niemand konkret angesprochen. Die Unterschiede liegen nicht in ihrer Intelligenz oder Aufnahmefähigkeit. Die Unterschiede liegen in ihrer Art, wie sie an die Materie herangehen. Es scheint, als ob die Weichen bereits sehr früh unterschiedlich gestellt werden. Schuld daran ist der Grundtenor, die Kultur, der im Retail-Bereich herrscht. Handeln wird gern als Sport, als Abendteuer und als etwas Mechanisches dargestellt, welches mit einigen Tricks und Raffinessen zu beherrschen ist. Intensives Lernen der Materie – so als ob es um Ihr Leben geht – ist kaum als Notwendigkeit präsent, weil ja immer wieder suggeriert wird, dass es meist um das Erlernen von Tricks und Kniffen, um das Finden von Abkürzungen geht.

Wir im Ausbildungsteam sind uns mittlerweile einig in der Erkenntnis, dass man dem Fakt Rechnung tragen muss, dass aus subjektiven, aber auch aus objektiven Gründen ein Händler, ein Nostro- oder auch Principal-Trader – dass, was wir ausbilden wollen – nicht nur durch die Vermittlung von Faktenwissen (theoretische Theorie und theoretische Praxis) geformt werden kann, wenn dieser (a) nicht mit äußerstem Biss zu lernen bereit ist und (b) die Retail-Kultur nicht ablegen will oder kann. Ich betone dabei nochmals: das ist keine Kritik, keine Show, kein Blabla. Das ist purer Ernst.

Wir diskutierten in Skype besonders in der letzten und vorletzten Woche verstärkt über das Thema, was der richtige Weg für den Übergang in Echtgeld ist. Die Meinungen gehen hier auseinander, aber das ist wahrscheinlich normal, weil es wahrscheinlich den Königsweg dafür nicht gibt. Ich fragte mich schon oft, was wir / ich in der Ausbildung machen können / kann, machen müssen / muss, um Sie bei diesem abschließenden Schritt zu unterstützen. Aber ich glaube, da kann ich nicht mehr viel machen.

Was kann, was muss eine seriöse Ausbildung leisten? Sie muss das notwendige Wissen, Hintergrundwissen, die notwendigen Routinen und Fakten vermitteln. Und sie muss den Auszubildenden auf die Kultur vorbereiten, auf die er sich einlassen wird – ungeschönt und ehrlich. Kann eine Ausbildung mehr leisten? Ich glaube nicht. Lernen müssen Sie allein, Verinnerlichen müssen Sie allein, sich selbst überwinden, müssen Sie allein. Wir können unterstützen, aber wir können keinen abschließenden Königsweg vorgeben, da am Ende 100 Prozent Psychologie und mentale Herausforderung gegen sich selbst ins Spiel geht. Und da hat jeder seinen eigenen Weg zu suchen und zu finden, wie er sich selbst überlistet. Im Berufshandel weiß man im Vorhinein auch nicht, ob jemand ein guter oder kein guter Trader wird, da entscheiden allein Ergebniszahlen über die Zukunft eines jeden Einzelnen, ohne Ansehen der Person (Bolz hatte das ja bestätigt, dass er sich selbst von „liebgewordenen Trader“ umgehend getrennt hat, wenn die Performance abriss). Und da dort jeder in dieser Kultur der Arroganz, Härte und Selbstverleugnung um den letzten Euro / USD / Yen / Pfund Profit bis hin zur Selbstaufgabe kämpft, hat man für Experimente, Diskussionen und Neuversuchen keinen Platz. Warum schreibe ich das? Weil wir uns als Teil dieses Marktes sehen müssen, wenn wir auch nur ein Wertpapier kaufen oder Futures handeln. In dem neuen Buch über das Investmentgeschäft der Deutschen Bank heißt es dazu sinngemäß, dass dies alles „aus giftigem Wasser“ gemacht sei. Je nachdem, wie tief wir uns da hinein begeben, um so resistenter müssen wir sein: investieren Sie nur in Fonds-Anteile, schnuppern Sie nur an diesem Giftbrunnen – aber je aktiver Sie sind oder sein wollen, um so gieriger trinken Sie davon. Wir Trader tauchen am Ende der Kette ganz in diese giftgrüne Brühe ein und trinken jeden Tag daraus, bis wir fast platzen. Wir / Sie müssen das Wissen, wir / Sie müssen das Wollen. Man kann auch hier nicht halbschwanger sein oder wie es in Spanien im Handel immer hieß: „mach dich nass“ (nach dem Spruch: `wasch mich, aber mach mich nicht nass`).

P1

Sie sind der Lehrgang, in dem wir das Vermitteln der Theorie / Theorie und der Praxis / Theorie ohne praktische Handelsübungen in den Mittelpunkt der Ausbildung gestellt haben, zumindest über P1 und P2. Dafür haben wir die inhaltliche Breite erweitert. So können Sie selbstbestimmt in P3 entscheiden, welchen Handelsweg Sie in der Spezialisierung einschlagen wollen.

Sie sind eine kleine Gruppe, was den Lerndruck erhöht. Aber ich hatte Ihnen bereits im Vorfeld mitgeteilt, dass Sie sich immer am äußersten Rand Ihrer Komfortzone bewegen sollen. Sie sollen leiden und fluchen, dann sind wir auf dem richtigen Weg, alles andere ist Augenauswischerei. Mit allem anderen hübschen wir Sie als Fischfutter nur auf.

Die letzten zwei Wochen waren etwas anspruchsvoller in der Theorie, ich muss aber Kritik anmelden – Sie haben nicht wirklich gelernt, zumindest zu Beginn. Lernen Sie es jetzt, nachher sind die Lücken zu groß. Herr Marqhescu hat seine eigenen Erfahrungen in einem P1 Post sehr gut zusammengefasst: „Kleiner Hinweis aus

eigener Erfahrung. Es ist möglich im weiteren Verlauf durch stumpfes Auswendiglernen sogar die EUREX-Prüfung zu bestehen. Man wird jedoch NIEMALS den FDAX erfolgreich handeln, wenn das Theta Gamma Thema nicht vollumfänglich verstanden ist. Ich rate daher dringend die Weihnachtspause zu nutzen, um die Webinare so lange immer wieder anzuschauen, bis ihr das im Schlaf könnt. Das wird ein paar Tage dauern, aber das wird die beste Investition in eure Ausbildung sein. Es gibt Tonnenweise Material im Archiv.“

Dieser Hinweis ist Goldwert, weil üblicherweise genau an dieser Stelle es beginnt, dass sich Lücken aufbauen, die nicht gefüllt werden.

Wir werden in dieser Woche am Montag und Dienstag das Options-Thema fortsetzen. Spreads und Strategien werden das Thema sein, inklusive einer Wiederholung. Ab Mittwoch bis Freitag beginnen wir das Futures-Trading Thema vorzubereiten, welches den Januar einnehmen wird. Am Donnerstag und Freitag werde ich Vormittag den Handel kommentieren (für alle), denn wir haben am Freitag großen Verfall und das Theta-Gamma-Trading Thema wird den Handel dominieren.

Zwischen Weihnachten / Neujahr (also Donnerstag 27. Dezember und 28. Dezember) haben Sie Ihren verdienten Urlaub im Kreise Ihrer Lieben.

P2

Auch von meiner Seite aus Glückwünsche für das erfolgreiche Zwischenprüfungsergebnis. Auch hier scheint eine kleine Gruppe gut zu sein, das Thema intensiv aufzunehmen.

P3

Wir setzen im neuen Jahr den gemeinsamen Handel in kleiner Gruppe, mit Blick auf mein Orderbuch fort. Ich werde eine Liste einstellen, in der wir die Gruppen für Januar zusammenstellen werden. Wir werden im nächsten Jahr (mit der nun heranwachsenden P1 Gruppe) den Handel immer mehr in den Mittelpunkt rücken.

Im Mittags-Meeting würde ich mir von Ihrer Seite mehr Engagement wünschen, besonders in der Themenwahl der Diskussionen zum Handel. Vielleicht klappt das ja 2019.

Passiv Trader

Die Lasche „Passiv Trader“ ist jetzt mit ausgewählten Themen Webinaren zu allen besprochenen Inhalten der Ausbildung gefüllt. Diese stehen Ihnen zur informellen Verfügung, Herunterladen und Weitergeben ist dagegen ausdrücklich nicht gestattet.

Wir wünschen Ihnen und uns allen eine erfolgreiche Schulungs- und Handelswoche!

Uwe Wagner und das unterstützende Team