

SIGLO Timeout Nr. 69 - Warum nicht?

Einführung

Die Herausforderungen für institutionelle Anleger wirken für das neue Jahr einmal mehr gigantisch. Ambitiöse Zielrenditen zu erreichen und dabei Risiken breit zu streuen, bleibt eine Herkulesaufgabe. Wenn dann alles noch liquide sein sollte und den TER nicht erhöhen darf, wird es utopisch. Wir möchten im Timeout eine Denkhaltung bzw. einen Vorsatz fürs neue Jahr beschreiben, welche den Anlegern trotz des garstigen Umfelds konstruktivere Diskussionen erlaubt und sie nicht vor Ehrfurcht erstarren oder verzweifeln lassen soll. Hierfür bedienen wir uns bei einer Idee von Dietmar Dahmen.

Idee

Stellen wir uns folgende Situation vor: Ihr/e Partner/in fragt sie, ob sie im Frühling Lust auf ein gemeinsames Wochenende in Paris hätten. Sie antworten kurz und trocken mit "warum?". Ihre Gegenfrage "warum" impliziert vermutlich bei den meisten Partnerinnen (bewusst oder unbewusst), dass sie weder besonders viel Lust dafür haben noch eine Reise für nötig erachten. Noch einen Schritt weiter gedacht, klingt das "warum?" fast vorwurfsvoll, als gäbe es etwas zu beichten oder zu berichtigen, als brauchte man eine echt gute Erklärung, um gemeinsam mit seiner Herzensdame nach Paris zu fahren. Aus einer gutgemeinten positiven Idee, kann im dümmsten Fall wegen ihrer Reaktion sogar ein Problem werden. Keine guten Vorzeichen für den weiteren Verlauf der Unterhaltung und evtl. der gesamten Beziehung im neuen Jahr.

Hätten Sie stattdessen gefragt, "warum nicht?", würden Sie grundsätzlich Interesse und Gefallen an der Idee und am Partner/in signalisieren. "Warum nicht?" klingt positiv und offen, zwingt Sie aber noch nicht zu einer verbindlichen Entscheidung. Es erfordert ja eigentlich keine konkrete Begründung dafür, eine tolle Kurzreise in die Stadt der Liebe zu unternehmen. Es reicht im Prinzip, wenn nichts Konkretes dagegen spricht. Falls Sie effektiv keine Lust auf diesen Trip verspüren, können Sie immer noch Argumente dagegen aufführen wie z.B., dass man für das gemeinsame Baby oder den Hundewelpen sorgen müsste, dass man eigentlich noch fast lieber nach Barcelona ginge oder dass man sich in Paris heute nicht sicher fühlt. Ihre Partnerin wird die Gegenargumente höchstwahrscheinlich konstruktiver aufnehmen, als wenn sie nur griesgrämig "warum?" gefragt hätten.

Warum nicht breiter diversifizieren?

Auf die beiden Denkhaltungen "warum?" bzw. "warum nicht?" treffen wir oft in Diskussionen institutioneller Anleger. Interessant ist dabei zu beobachten, dass das stets negativ anmutende

"warum?" in der Regel offene und konstruktive Diskussionen etwas lähmt oder sogar abwürgt. Neue Anlageideen werden damit oft im Keim erstickt, weil es sich für die Person mit dem Vorschlag unangenehm anfühlt, mit ihrer Idee gleich in die Defensive gedrängt zu werden. Das "warum?" schiebt nämlich die Beweislast direkt auf den Vorschlagenden. Warum willst du nach Paris? Wo soll das Ganze überhaupt? Erfreulicherweise pflegen unsere Kunden das "warum nicht?", was uns unseren tollen Job ermöglicht.

Kurze Anmerkung von uns: Antworten auf die Frage, warum man im aktuellen Umfeld neue Anlagen zur Verbesserung der Diversifikation in einem traditionellen Portfolio prüfen soll, gibt es ja wirklich genug. Zinsen sind zu tief, um die Verpflichtungen risikoarm zu bedienen. Die Bewertungen zahlreicher Anlagen wie Aktien, Unternehmensanleihen und Immobilien sind alle nicht gerade günstig und gute Diversifikatoren wie immer nur schwer zu finden. Zudem konzentrieren sich die Anlagerisiken vieler Institutioneller nach wie vor auf nur eine Anlageklasse (Aktien). Dass diese Aufzählung die Stimmung in vielen Gremien nicht gerade erheitert, erstaunt ja nicht. Die Vorsorgewelt wirkt dann effektiv ein bisschen trostlos und der Ausblick auf die Pensionierung düster. Man neigt unter diesen Umständen verständlicherweise zu Resignation und gibt sich seinem Schicksal hin. "Wir können ja sowieso nichts machen, also machen wir am besten auch gar nichts." Erneut keine guten Vorzeichen für eine Vorsorgeeinrichtung und vor allem nicht für ihre aktiven Beitragszahler.

Würde man neuen Anlagevorschlägen hingegen mit der "warum nicht?" Denkhaltung begegnen, so ergäbe sich wohl häufig eine konstruktivere Atmosphäre für eine Evaluation. Die Beweislast erdrückt die Person mit der Idee nicht gleich von Anfang an, sondern erlaubt ihr, in Ruhe ihre Überlegungen auszuführen. Im Verlauf der sich daraus ergebenden Diskussion bieten sich ja durchaus Gelegenheiten, um Gründe gegen den

Vorschlag auf den Tisch zu bringen. Z.B. fehlt evtl. die Transparenz, die Liquidität oder die Auswahl an guten Funds zur Umsetzung. Evtl. findet sich auch keine befriedigende Beratung (was wir uns bei SIGLO natürlich kaum vorstellen können), oder es besteht einfach subjektive Skepsis gegenüber einer Strategie oder einem Manager. Gerade die konstruktive Diskussion über mögliche Bedenken bietet aber die Basis für fundierte Anlagentscheide. Ohne solche Besprechungen wären Anlageentscheidungen vielleicht sogar fahrlässig. Die Denkhaltung "warum nicht?" liefert deshalb eine Basis für wohlüberlegte Entscheidungen.

Warum nicht in diesen Fund investieren?

Anlegern und Beratern stehen heute tausende von Anlageprodukten und Funds zur Verfügung. Viele davon werden aktiv vermarktet und angepriesen. Nicht alle davon lohnen sich als Anlage. Wir interpretieren unsere Rolle als Berater für alternative Anlagen, wie z.B. Insurance Linked Securities (ILS), Private Debt oder CTAs, aber trotzdem auch darin, Kunden die Frage "warum nicht?" zu beantworten. Bei der Suche nach geeigneten Funds für unsere Kunden hilft eine konstruktive Denkhaltung mehr als kurz und vorwurfsvoll "warum?" zu fragen. Hinzu kommt das Feedback an Manager, die zu Recht wissen möchten, weshalb sie es möglicherweise nicht auf die Shortliste oder aufs Podest geschafft haben. Möchte man voller naivem Tatendrang die Vermögensverwaltungsindustrie verbessern, so dürfte man dies mit konstruktivem Feedback eher erreichen als mit unterkühlten Absagen.

Innovation fördern

Als Arbeitgeber und Dienstleister erscheint es uns bei SIGLO absolut zentral, die Ideen aller

Mitarbeiter und auch aller Kunden aufzunehmen und nach dem Motto "warum nicht?" zu prüfen. Wir sind dankbar für jeden Input. Wir setzen nicht jeden um, aber die geistige Auseinandersetzung mit der Denkhaltung "warum nicht?" ist häufig bereichernd. Die bisherige Erfahrung ist für uns jedenfalls ausgezeichnet.

Es dürfte für Mitarbeiter auch frustrierend sein, wenn ihre neuen Ideen mit einem skeptischen und negativen "warum?" leicht abgeschmettert werden. Auch hier sprechen wir teilweise aus eigener Erfahrung früherer Zeiten. Spätestens nach der dritten Watsche dürften sich innovative Mitarbeiter fragen, ob sie sich diese Art von Rückmeldung weiterhin antun möchten. In diesem Zusammenhang möchten wir uns aber auch für die Offenheit anderer, ehemaliger Vorgesetzter bedanken. Ohne sie wären wir wohl nie auf die Kernthemen von SIGLO gekommen, hätten wohl nie die unbezahlbaren Erfahrungen mit Alternativen gemacht und dürften vermutlich heute keine eigenen Timeouts mit der eigenen Firma verfassen. Merci!

Warum nicht auch für Sie?

Wir würden uns nie anmassen, anderen Leuten zu sagen, welche Vorsätze ihnen für das neue Jahr gut stehen würden. Wir möchten lediglich diejenigen unter unseren Lesern einladen, welche bisher noch keine Erfahrung mit "warum nicht?" sammeln konnten, es gelegentlich auszuprobieren. Es dürfte sich erfrischend anfühlen und helfen, positiver mit den zweifellos grossen Herausforderungen der Zukunft umzugehen. Zudem könnte es auch private Türen für den nächsten TGV nach Paris oder sonst an einen netten Ort öffnen, was wir allen Reiselustigen nur wärmstens empfehlen können.

SIGLO Capital Advisors AG

ist eine Anlageberatungsfirma in Zürich,

berät Sie bei der Umsetzung Ihrer Anlagen,

unterstützt Sie bei der Selektion von Anlageprodukten und Managern, bei der Portfolio-konstruktion und bei der Überwachung,

erarbeitet massgeschneiderte Lösungen mit konkreten Handlungsempfehlungen für Sie,

ist zu 100% im Besitz der Partner und hat keine Bindungen zu anderen Finanzinstituten.

www.siglo.ch / contact@siglo.ch

