



EINIGE GEDANKEN IN EIGENER SACHE.

PRIVATE STATT INSTITUTIONELLE

WARUM WIR DIE VIELEN EINZELNEN WOLLEN – UND NICHT DIE GROSSEN VERWALTUNGEN

Es gibt eine stillschweigende Erwartung in der Finanzwelt:

“Wenn ihr ernst genommen werden wollt, müsst ihr irgendwann zu den Institutionellen.“

Zu den großen Häusern, zu den Fonds, zu den Pensionskassen, zu denen mit dem richtig dicken Geld.

Wir sehen das anders. Nicht aus Trotz. Sondern aus Erfahrung.

Wir glauben: Die Zukunft der finanziellen Bildung, der Vermögensbildung und auch der fairen Token-Modelle liegt bei den Privaten – nicht bei den Institutionellen.

Und das hat ganz sachliche Gründe.

1. PRIVATE HABEN EIN ECHTES PROBLEM – INSTITUTIONELLE OFT NUR EIN MANDAT

Private stehen vor sehr klaren Lebensfragen:

“Wie sichere ich meine Familie ab?”

“Wie baue ich mir etwas auf, das nicht gleich wieder weg ist?”

“Wie komme ich weg von reiner Arbeitseinkommens-Abhängigkeit?”

Das sind existenzielle Fragen.

Institutionelle dagegen verwalten oft Geld, das ohnehin irgendwo hingelegt worden wäre:

Pensionsvermögen, Rücklagen, Stiftungsvermögen.

Sie müssen es nicht erst „erschaffen“.

Sie müssen es nur „richtig“ anlegen.

Wir wollen aber mit Menschen arbeiten, die wirklich etwas aufbauen wollen – nicht nur etwas „verwalten“.



2. PRIVATE KÖNNEN SOFORT UMSETZEN

Ein privater Teilnehmer kann nach einer Session sagen:

“Okay, ich ändere das ab morgen.”

Neues Konto, neue Sparrate, andere Gewichtung – fertig.

Ein institutioneller Teilnehmer sagt:

“Ich muss das erst im Komitee vorstellen.”

Zwischen „verstanden“ und „getan“ liegen bei Privaten oft Stunden oder Tage.

Bei Institutionellen liegen dazwischen Sitzungen, Mails, Stakeholder, Risiko-Abteilungen.

Wir möchten, dass Wissen in Handlung kommt.

Und das geht mit Privaten viel schneller.

3. PRIVATE HABEN KEINE IMAGE-BILANZ

Institutionelle müssen nicht nur Geld managen – sie müssen Aussehen managen. Ein Jahr, das anders aussieht als das der Kollegen, kann zum Problem werden – auch wenn es fachlich richtig war.

Private müssen niemandem „im Vorstand“ erklären, warum sie etwas anders gemacht haben.

Sie müssen es nur sich selbst erklären.

Das macht private Entscheidungen oft ehrlicher und näher an der Realität.



4. PRIVATE BEZAHLEN FÜR NUTZEN, NICHT FÜR STRUKTUR

Bei Institutionellen zahlst du immer auch die Struktur mit: Compliance, Reporting, interne IT, Gremien.

Das muss alles sein – aber es frisst Mittel.

Private zahlen viel direkter:

“War der Kurs gut?”

“Hat mir das geholfen?”

“Kann ich das anwenden?”

Wir mögen diese Direktheit.

Sie zwingt uns, nutzbare Inhalte zu machen – nicht nur „ordnungsgemäß dokumentierte.“



5. PRIVATE SIND DIVERS – INSTITUTIONELLE SIND NORMIERT

Private kommen mit 1.000 Lebensläufen:

selbständig, angestellt, 3 Kinder, geschieden, Mitte 50, 23 und gerade erst im Job.

Institutionelle arbeiten in der Regel mit einem Zielbild:

5 %, 7 %, 10 %, moderates Risiko, gewisse Asset-Quoten.

Wer mit Privaten arbeitet, lernt: es gibt nicht die eine Lösung.

Man muss erklären, Varianten anbieten, Beispiele zeigen.

Das macht Lösungen robuster – und ehrlicher.

6. PRIVATE TRAGEN IHR EIGENES RISIKO – UND BENEHMEN SICH DESHALB ERWACHSEN

Es gibt einen Unterschied zwischen

“ich verliere Geld, das mir nicht gehört“ und

“ich verliere Geld, für das ich 20 Jahre gearbeitet habe“.

Bei Privaten ist das Risiko gefühlt echt.

Deshalb hören sie zu.

Deshalb fragen sie nach.

Deshalb sind sie bereit, sich Methoden beizubringen.

Wir wollen mit Menschen arbeiten, die lernen wollen, weil es sie persönlich betrifft.

Nicht, weil es ein weiterer Punkt auf der Checkliste ist.



7. PRIVATE SIND DIE EIGENTLICHE STABILITÄT IM SYSTEM

Das Finanzsystem lebt von vielen kleinen, regelmäßigen Entscheidungen: monatliche Sparpläne, kleine Käufe, diszipliniertes Halten, vernünftiges Diversifizieren.

Wenn viele Private das können, ist ein System stabil.

Wenn nur ein paar Institutionelle es können, ist ein System abhängig.

Deshalb sagen wir: *Je mehr eigenständige Privatanleger es gibt, desto weniger brauchen wir „Überbau“. Nicht, weil Institutionelle „schlecht“ wären – sondern weil Mündigkeit immer besser ist als Stellvertretung.*



8. PRIVATE PASSEN BESSER ZU INNOVATION

Token-Modelle, abgestufte Mitgliedschaften, token-gated Inhalte, Live-Proof, transparente Wallets – das alles verstehen Private oft schneller, weil sie keine Alt-IT und keine Alt-Prozesse mitschleppen.

Institutionelle müssen bei jedem neuen Modell erst fragen:

“Wie bilanzieren wir das?”

“Wer testiert das?”

“Wer übernimmt die Haftung?”

Private fragen:

“Wie komme ich rein?”

“Was bringt es mir?”

“Wie komme ich wieder raus?”

Diese Haltung brauchen wir, wenn wir neue Modelle probieren wollen.

9. PRIVATE SIND UNSERE SPRACHE

Wir sprechen gern klar, ohne Marketingnebel, ohne Versprechen. Wir wollen sagen:

“Das ist ein Modell. Es funktioniert so. Das sind die Grenzen.”

Private mögen klare Sprache.

Viele Institutionelle müssen vorsichtig sprechen – nicht, weil sie nicht ehrlich wären, sondern weil sie viele Stakeholder haben.

Das ist okay – aber es ist nicht unsere Art zu arbeiten.



10. UND JA: WENN VIELE PRIVATE DAS KÖNNTEN ...

... dann würden einige institutionelle Rollen kleiner werden.

Nicht die Prüfung, nicht die Aufsicht, nicht die Verwahrung
– das bleibt.

Aber vieles, was heute nur da ist, um das Unvermögen
der Privaten zu kompensieren, wäre nicht mehr nötig:

ständig neue „Produkte“, Verkaufsapparat,
„ruhige Strategien“ für nervöse Anleger,
Beruhigungs-Newsletter.

Wenn die Leute es selbst können, brauchen sie
weniger Vermittlung. Und genau das ist unser Ziel.

Wir wollen die Privaten,
weil sie das Geld selbst erarbeitet haben,
weil sie schnell umsetzen,
weil sie nicht so tun müssen,
weil sie unsere Sprache verstehen

und weil sie – wenn sie es einmal wirklich können
– ein System stabiler machen als jeder Hochglanzfonds.

Institutionelle haben ihre Berechtigung.
Aber unsere Arbeit – lehren, wie man es selbst macht –
die gehört zu denen, die es selbst machen wollen.



AUTOR: PETER KRAUS

PETER.KRAUS@AMYGDALUS.COM
