

ROLLENTAUSCH

WENN DER STARKE PARTNER AUS DER ROLLE FÄLLT

FCM Finanz Coaching
Monika Müller
Wiesbaden, den 8. Oktober 2026



„Was passiert, wenn derjenige aus der
Rolle fällt, der die Finanzen fest im
Blick hatte?“

Was genau?

- durchschnittliche Werte für Finanzbildung sinken
- Verschlechterung der Rechenkompetenz
- Verlust an Finanzwissen
- Kognitive Leistungsfähigkeit nimmt ab

Ergo: Finanzkompetenz nimmt ab

Selbstvertrauen

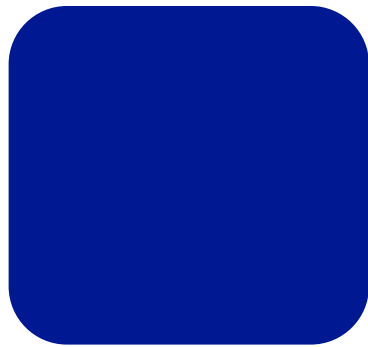
Vertrauen in die eigene Fähigkeit, die persönlichen Finanzen zu verwalten **bleibt relativ stabil**

**Finanzkompetenz und Selbstvertrauen
stehen zunehmend im
Widerspruch**

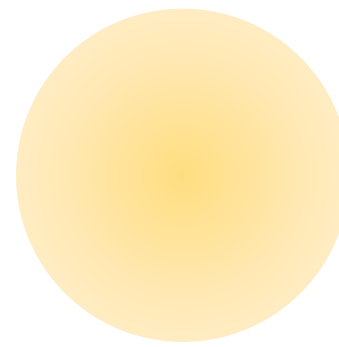
Paare beraten



Paare beraten - Ausgangspunkt



Selbstvertrauen und
objektive Finanzkompetenz
hoch



Selbstvertrauen und
objektive Finanzkompetenz
niedrig

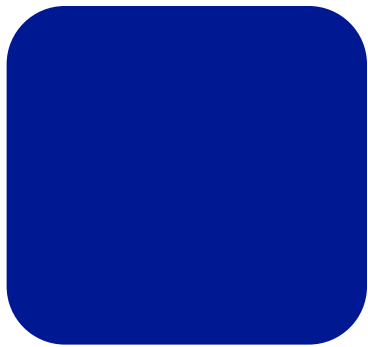
Demenz ist kein plötzliches Ereignis

Ab wann steigt das **Risiko** für
Demenz **exponentiell** an?

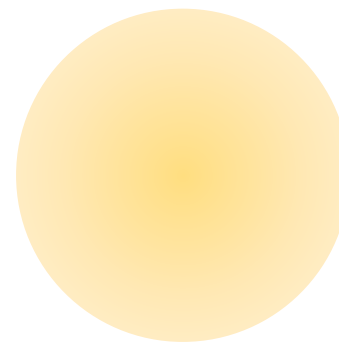
65 / 70 / 75
Jahre

Demenz ist kein Unfall – sie kommt langsam

Paare beraten - Ausgangspunkt



Selbstvertrauen und
objektive Finanzkompetenz
hoch

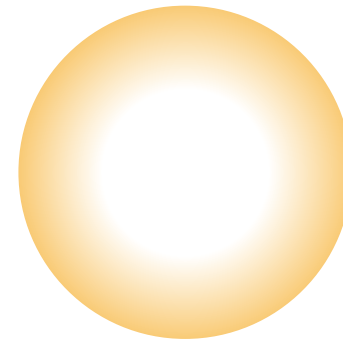


Selbstvertrauen und
objektive Finanzkompetenz
niedrig

Paare beraten bei beginnender Demenz



Selbstvertrauen und
objektive Finanzkompetenz
sinkt



Selbstvertrauen und
objektive Finanzkompetenz
niedrig/oder steigt

1. Häufig vergessene oder nicht bezahlte Rechnungen
2. Aufgeben bisheriger Budgetgewohnheiten
3. Wiederholtes Stellen derselben finanziellen Fragen

4. Plötzliche Veränderungen beim Anlageverhalten:

Jemand, der bei seinen Investitionen traditionell vorsichtig war, könnte plötzlich riskante Geschäfte oder spekulative Anlagen verfolgen. Umgekehrt kann ein Anleger, der zuvor sehr aktiv und risikofreudig war, plötzlich das Interesse an der Verwaltung seiner Geldanlagen verlieren.

Paare beraten bei Demenz



Wie können Berater und Beraterinnen mit Paaren arbeiten, bei denen der oder die „starke Partner/in“ aus der Rolle fällt?

1. Primärprävention

beginnt zu zweit:

- Beide Partner von Anfang an **50/50** einbeziehen
- **FinaMetrica** Risikoprofiling kontinuierlich im Beratungsprozess einsetzen
- Finanzielles Leben und Entscheidungen als **Gemeinschaftswerk** betrachten

Ziel: Strukturelle Ungleichheit auflösen

2. Sekundärprävention

Paare, die im Alter (ab 60 Jahre) mit einseitigen Mustern in die Beratung kommen

- Reflexionsfähigkeit testen → Broschüre anbieten („Finanzberatung im Alter – wir wollen in jeder Situation mit Ihnen im Gespräch bleiben“)
- Beobachtungen sammeln (Diagnose, Rechnungen)
- Beobachtungen ernst nehmen (Achtung: Neigung zur Leugnung auch bei Profis groß)
- Hypothesen prüfen und bereit sein, Veränderungen anzusprechen (Supervision nutzen)

„Gesund oder krank?“ –
nicht vorschnell diagnostizieren,
aber Veränderungen auch nicht ignorieren

3. Tertiärprävention

Der Ernstfall

Partner/Partnerin kommt mit ärztlicher Diagnose: Demenz

Erster Gedanke: Notfallplan / Vorsorgevollmacht – ab jetzt entscheidet ein anderer

Zweiter Gedanke: Beratung geht weiter - Demenzdiagnose bedeutet nicht automatisch Geschäftsunfähigkeit

Dritter Gedanke: Beratung wird jetzt noch wichtiger und **wertvoller!**

Der Einfluss (auch von Beratung) wächst:
Ältere Menschen können in emotional geprägten sozialen Situationen empfänglicher für den Einfluss anderer sein

Chance für Berater und Finanzcoaches:

Emotionen 

bewusst und verantwortungsvoll einbeziehen

Gute Beratung bedeutet

dafür zu sorgen, dass beide Partner
entscheidungs- und handlungsfähig bleiben

auch wenn eine/r plötzlich
aus der bisherigen Rolle fällt

Damit der Tango des Lebens weiter geht



- Bangma, D. F., Tucha, O., Tucha, L., De Deyn, P. D., & Koerts, J. (2021). How well do people living with neurodegenerative diseases manage their finances? A meta-analysis and systematic review on the capacity to make financial decisions in people living with neurodegenerative diseases.. *Neuroscience and biobehavioral reviews*, 127, 709-739 . <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2021.05.021>
- Farfel, J., Yu, L., Boyle, P., Leurgans, S., Shah, R., Schneider, J., & Bennett, D. (2019). Alzheimer's disease frequency peaks in the tenth decade and is lower afterwards. *Acta Neuropathologica Communications*, 7. <https://doi.org/10.1186/s40478-019-0752-0>
- Gamble, K., Boyle, P., Yu, L., et al. (2014). *Aging and Financial Decision Making*. URL: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC4662381/>
- Gamble, K., Boyle, P., Bennet, Yu, L., et al. (2015). *HOW DOES AGING AFFECT FINANCIAL DECISION MAKING?*. URL: https://crr.bc.edu/wp-content/uploads/2015/01/IB_15-1-508.pdf
- Farfel, J., Yu, L., Boyle, P., Leurgans, S., Shah, R., Schneider, J., & Bennett, D. (2019). Alzheimer's disease frequency peaks in the tenth decade and is lower afterwards. *Acta Neuropathologica Communications*, 7. <https://doi.org/10.1186/s40478-019-0752-0>
- Hsu, J. W., & Willis, R. J. (2013). Dementia Risk and Financial Decision Making by Older Households: The Impact of Information. *Journal of human capital*, 2013. <https://doi.org/10.1086/674105>
- Michael S. Finke, John S. Howe Sandra J. Huston, (2016) Old Age and the Decline in Financial Literacy. *Management Science* 63(1):213-230. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2293>
- Nicholas LH, Langa KM, Bynum JPW, Hsu JW. Financial Presentation of Alzheimer Disease and Related Dementias. *JAMA Intern Med*. 2021 Feb 1;181(2):220-227. doi: 10.1001/jamainternmed.2020.6432. Erratum in: *JAMA Intern Med*. 2021 Feb 1;181(2):296. doi: 10.1001/jamainternmed.2020.8496. PMID: 33252621; PMCID: PMC7851732.
- <https://www.olderaleighfinancial.com/blog/financial-warning-signs-that-may-point-to-dementia>
- <https://dementiamatters.adrc.wisc.edu/2021/02/24/research-suggests-financial-problems-an-early-sign-of-alzheimers-disease/>
<https://www.nih.gov/news-events/nih-research-matters/financial-problems-can-be-sign-dementia-onset>
- Su, Z., Garvert, M.M., Zhang, L., et al. (2024). *Older adults are relatively more susceptible to impulsive social influence than young adults*. URL: <file:///C:/Users/Netzgast/Downloads/s44271-024-00134-0.pdf>

Danke für Ihre Interesse!

FCM Finanz Coaching



0049 (0)611 2047298

monika.mueller@fcm-coaching.de

www.fcm-coaching.de