



Ausbildung zum FCM Finanz Coach®

Finanzielle Gesundheit in Familien, Unternehmen und Gesellschaft

Stand: 18.08.2021



Willkommen zum FCM Finanz Coach®



Wir freuen uns, dass Sie sich für die neue Ausbildung zum FCM Finanz Coach® interessieren.

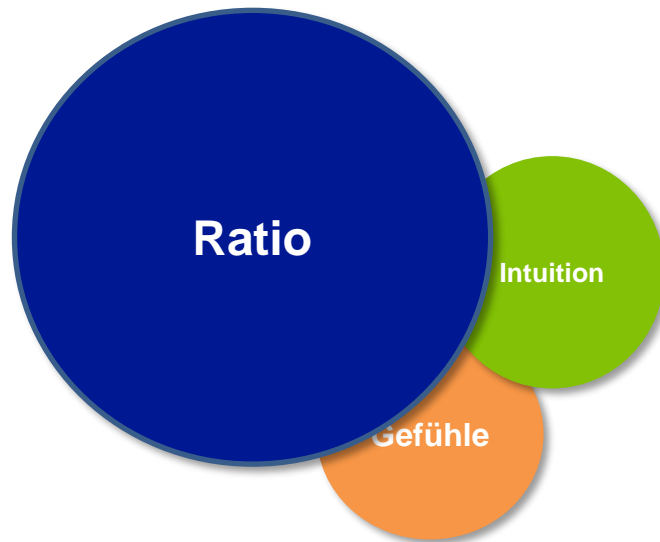
Auf den nächsten Seiten finden Sie unser Angebot für die Coachingausbildung zum FCM Finanz Coach®. Nehmen Sie die Gelegenheit wahr und beginnen Sie Ihr Ausbildungsprogramm mit uns.

Die Ausbildung ermöglicht es, finanziell emanzipierten und dadurch von Interessenkonflikten befreiten Teilnehmern, ihre Aufgabe als Coach und Berater für die Entwicklung einer finanziell emanzipierten und gebildeten Gesellschaft wahrzunehmen.

Mein Team und ich freuen uns auf Sie und auf dieses Projekt,

Monika Müller
Geschäftsleitung
FCM Finanz Coaching



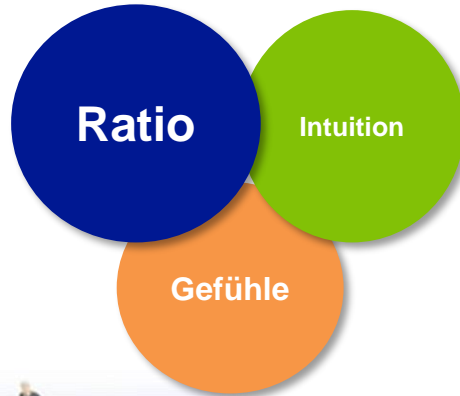


Finanzberatung heute

spricht hauptsächlich die Ratio bei Kunden an. Intuition als wichtiger Teil von Entscheidungen wird übersehen.

Mit seinen **Gefühlen** bleibt der Kunde allein.

Wir meinen: wir müssen
Finanzentscheidungen neu denken!



Coaching heute

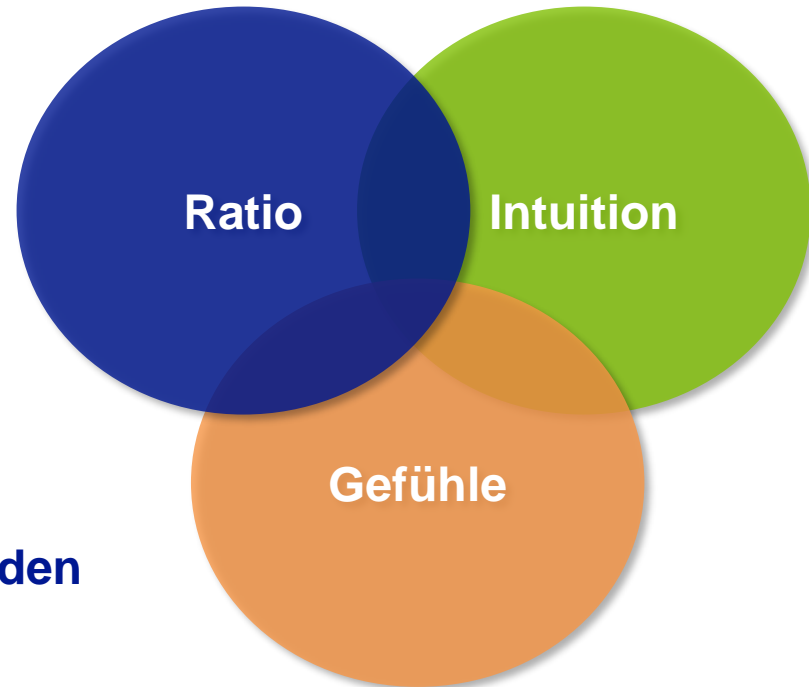
spricht Ratio, Intuition und Gefühle an.

Mit den Themen **Geld** und **Risiko** bleibt der Kunde oft allein.

Wir meinen: wir müssen
Coaching neu denken!

Finanzcoaching berücksichtigt

und auch die **Beziehung des Kunden zu Geld und Risiko**



damit der Kunde mit der **individuell richtigen Mischung** beste Entscheidungen trifft

Immer mehr Menschen möchten,
in einer **komplexer werdenden Welt**
erfolgreich **Finanzentscheidungen** treffen können

Beim Coaching ist der Klient der Experte für die Lösung

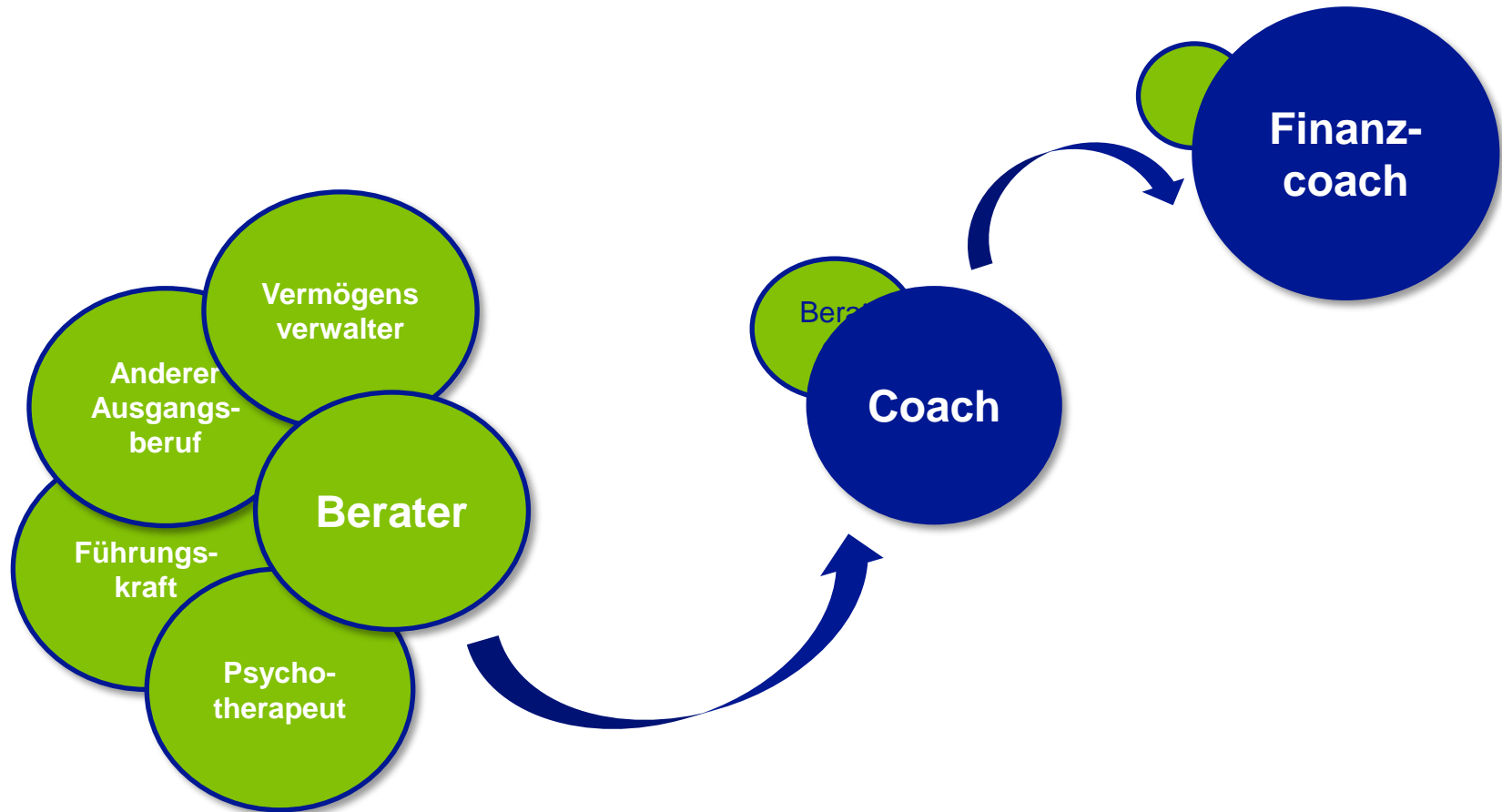
Berater oder **Coach** stellen Fragen – jedoch mit unterschiedlicher Intention. Der Berater erfragt Informationen, die ihm helfen, einen stimmigen Rat zu erteilen. Der Coach öffnet mit seinen Fragen einen „Denk-Raum“ für den Klienten. **Coachingfragen helfen vor allem dem Kunden:** Er kann seine Bedürfnisse und auch seine Potentiale erkennen, verschiedene Lösungen betrachten und die **Lösung finden**, mit der er sein Ziel am besten erreicht. So kann er bewusste, eigenverantwortliche Finanzentscheidungen treffen, die ihn nachhaltig zufriedenstellen.

Wann ist Coaching die richtige Unterstützung?

Unsere Kunden – Finanzprofis, Unternehmer und Privatpersonen erzählen, dass bei ihren Entscheidungen Gedanken und Gefühle im Spiel sind. Sie möchten nicht in erster Linie über Zahlen, Daten, Fakten reden, sondern sie möchten verstehen, was ihre Entscheidung beeinflusst und wie sie Fehler vermeiden können. Sie wollen selbst entscheiden können – und zwar so, dass sie sich langfristig mit der Entscheidung wohlfühlen.

Für diese Menschen ist **Coaching jetzt der richtige Weg!**

Mein Weg zum FCM Finanz Coach®



...für gute Finanzentscheidungen!

Das verstehen wir unter Coaching

Coaching

...**ist ein lösungs- und zielorientierter, kreativer Prozess**, der Denkanstöße gibt und Ideen fördert. Dieser Prozess regt den Coachee an und inspiriert ihn, sein persönliches - auch finanzielles - und berufliches Potenzial zu erkennen und umzusetzen.

Coaching

...**basiert auf** einer **partnerschaftlichen Beziehung** zum Kunden. Es erkennt den Kunden als den Experten in seinem Leben, seiner Arbeit und seinem Unternehmen an.

Coaching

...**findet unter** der Annahme statt, dass jeder **Kunde** kreativ, einfallsreich und als Person **vollständig und kompetent** ist.

(Übersetzt in Anlehnung an: Definition der International Coaching Federation, ICF)

Familie und Gesellschaft:

- Die Rolle von Geld und von Risiko in der Partnerschaft
- Geld und Risiko bei der Familiengründung
- Macht und Geld in der modernen Partnerschaft
- Konflikte wegen Geld auch generationenübergreifend
- Erziehung der Kinder zum Finanzentscheider
- Finanzplanung in der Familie
- Vererben und erben



Karriere:

- Karriereplanung und Gehaltsfragen
- Aufstieg, Macht und Geld
- Entscheidungen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge
- Entscheidungen beim Angebot einer Mitarbeiterbeteiligung
- Vom Angestellten zum Unternehmer



Trading, Anlageberatung, Vermögensverwaltung:

- Trading – Spiegel der Persönlichkeit
 - Rolle des Finanzentscheiders annehmen und einnehmen
 - Anlage- oder Investitionsentscheidungen ohne Berater selber treffen
 - Fehler erkennen, analysieren und nachhaltig bessere Entscheidungen treffen
 - Auswahl eines guten Beraters oder Vermögensverwalters
- ...und vieles mehr



Honorar:

- Vom Verkäufer - zum Honorarberater - zum Berater
- Geld als Beziehungsgestalter zwischen Berater und Kunden
- Missbrauch - wenn der Kunde das Honorar nicht zahlt
- Faire Honorargestaltung
- Die eigene Beziehung zu Geld klären



Strategie und Führung:

- Führung - mit und ohne Geld
- Aufstieg, Macht, Anerkennung und Geld in Unternehmen und Gesellschaft
- Finanzielle Risikobereitschaft kennen und bei Veränderungsprozessen berücksichtigen
- Vertrauen und Verlässlichkeit als Motor für Erfolg und Veränderung



Finanzberatung und Vermögensverwaltung:

- Strategie Cross-Selling – bedeutet: sich im Unternehmen aufeinander verlassen
- Starke Kunden – schwache Kunden beraten
- Einzelne, Paare und Familien und Unternehmen beraten
- Beratungsfehler erkennen und vermeiden
- Entscheidungsfehler erkennen, analysieren und nachhaltig bessere Empfehlungen aussprechen oder Entscheidungen treffen
- Die Folgen einer eigenen traumatischen Erfahrung erkennen und überwinden
- Den besten Coach für sein eigenes Geld finden



Unternehmensführung:

- Geld und Risiko bei der Gründung, Bestandteil von Businessplänen
- Konflikte wegen Geld in der Geschäftsführung, dem Vorstand, der Unternehmerfamilie und/oder in den Kontrollgremien
- Beziehung zu Banken und anderen Geldgebern
- Geld und Risiko bei Fusionen und Übernahmen
- Ganzheitliche Nachfolgeplanung
- Übergang in ein Leben nach dem Leben als Unternehmer
- Vererben und erben



Gehaltssystem und Mitarbeiterbeteiligung:

- Entwicklung und Veränderungen im Gehaltssystem
- Finanzielle Führung und finanzielle Risikobereitschaft
- Förderung der betrieblichen Altersvorsorge
- Einführung und Weiterentwicklung einer Mitarbeiterbeteiligung
- Gründung einer Stiftung



Honorare, Preise und Budgets:

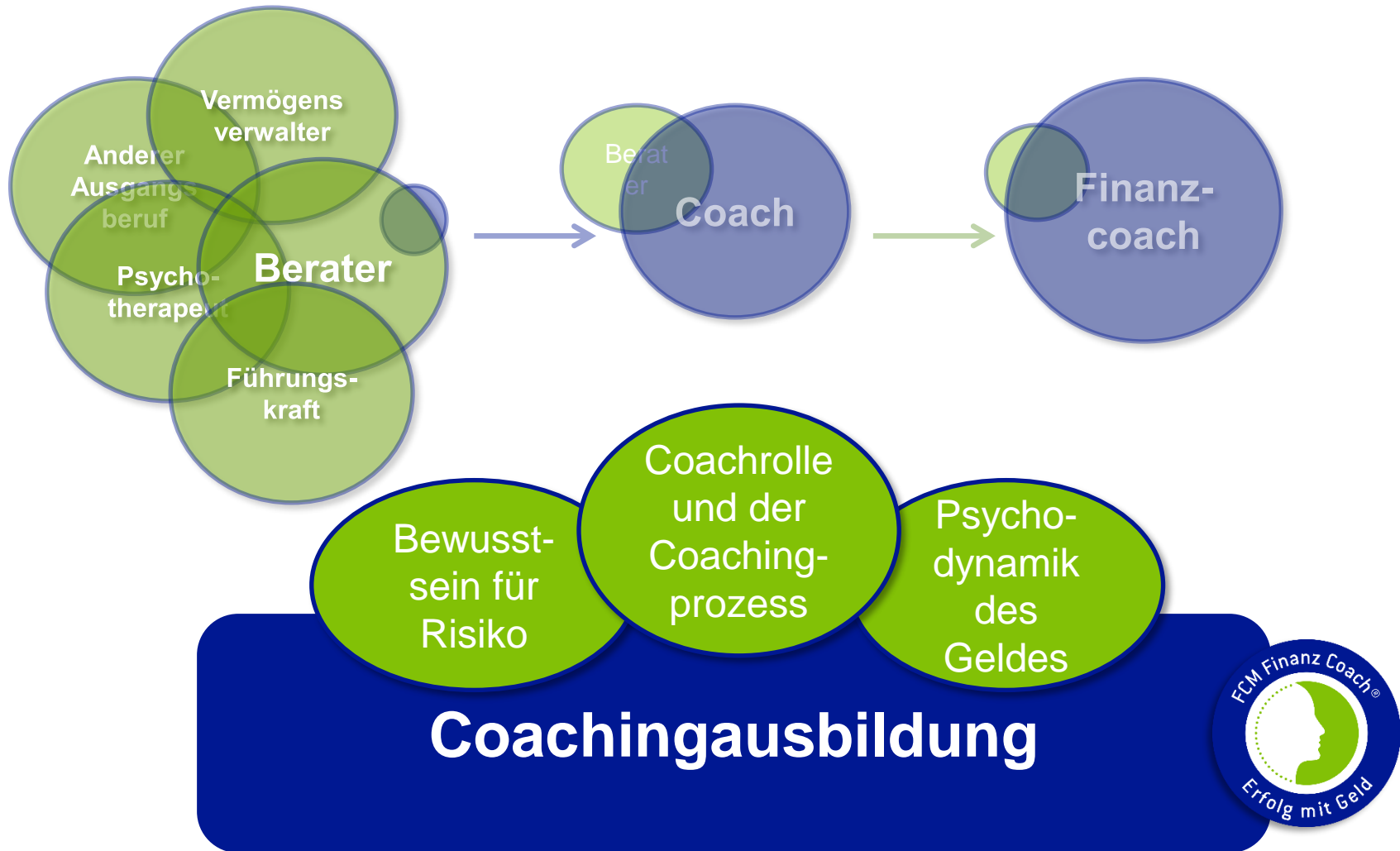
- Preiskalkulation und Kommunikation über Honorare und Preise
- Nachhaltiger Umgang mit Projektmitteln
- Flexibilisierung von Budgets

Anlage, Portfoliomanagement und Handel:

- Bessere Kommunikation im Anlageausschuss
- Effizienter entscheiden im (Handels- und Portfoliomanagement) Team



Die Ausbildung zum FCM Finanz Coach®





Coaching, Rolle als Coach, 8 Kernkompetenzen (ICF)

Modul 1a und 1b – 2x3 Tage – 48 Unterrichtsstunden



Finanzcoaching: Risikoprofilung von Finanzentscheidern

Modul 2 – 1x2 Tage – 16 Unterrichtsstunden



Finanzcoaching: Psychodynamik von Geld

Modul 3a und 3b – 2x3 Tage - 48 Unterrichtsstunden



Finanzcoaching: in Familie, Unternehmen, Organisationen

Modul 4 – 1x3 Tage – 24 Unterrichtsstunden

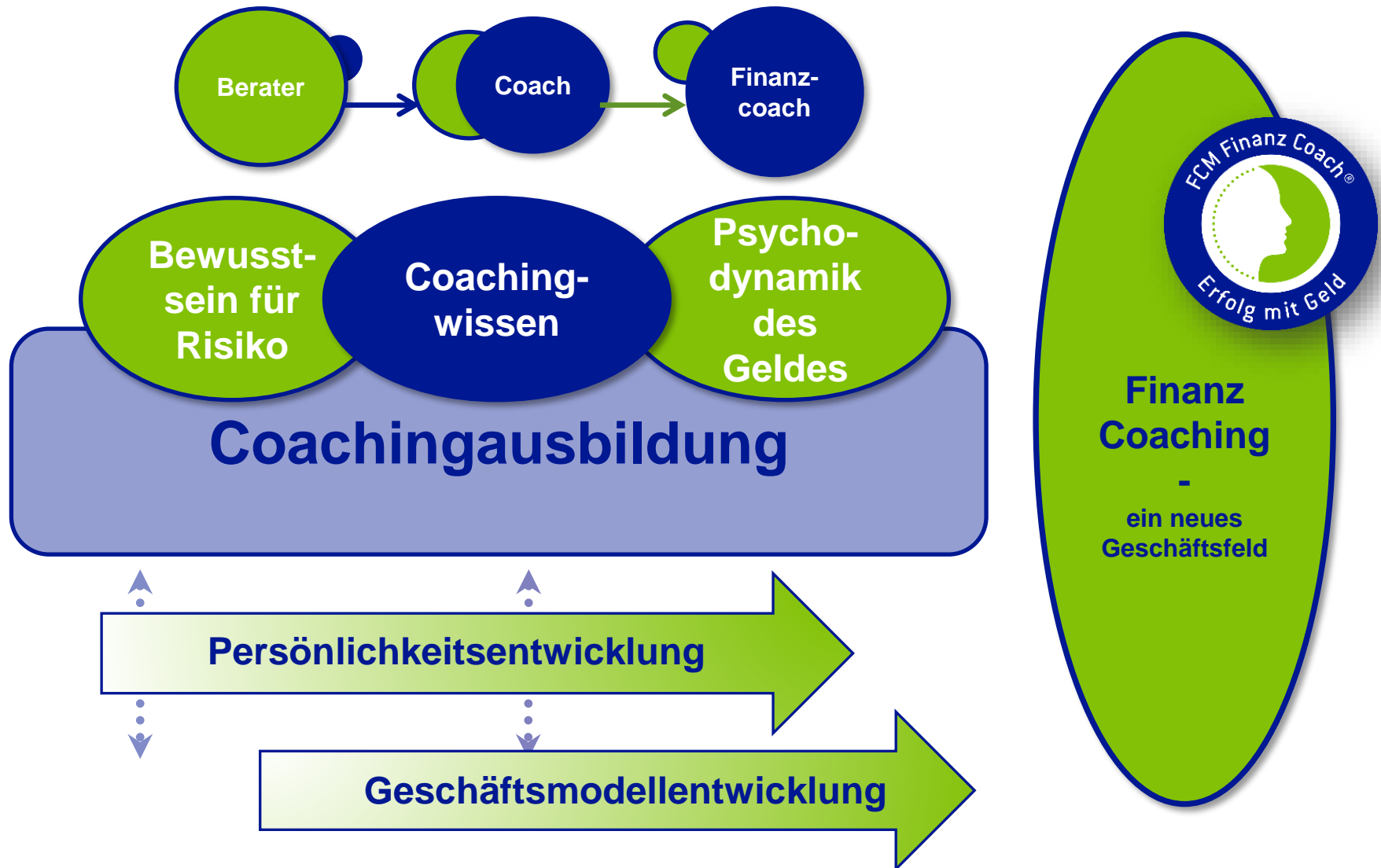


Der Coach, der FCM Finanz Coach®, das Finanzcoaching

Modul 5a und 5b – 1x5 und 1x3 Tage – 64 Unterrichtsstunden

FCM - in 25 Tagen **verantwortungsvoll und **leidenschaftlich** coachen lernen!**

Ausbildung zum FCM Finanz Coach®



Neues Geschäftsfeld Finanzcoaching



Wir **unterstützen** Sie, die Ausbildungsteilnehmer bei dem Auf- und Ausbau Ihres **Geschäftsfelds Finanzcoaching**:

- durch die Einbindung von **Experten** für Steuern, Recht und Marketing
- durch eine auf den **FCM Finanz Coach**[®] spezialisierte **Marketingstrategie**
- durch einen kreativen **Selbstcoachingprozess** während der Ausbildung und darüber hinaus
- durch eine FCM Finanz Coach **Community** – die sich gegenseitig fördert

Ein wertvolles Coaching für Sie von Anfang an!

Mit der Unterstützung durch **FCM** entwickeln Sie ein neues **Selbstverständnis** für Ihre Rolle als **Finanzentscheider, Führungskraft und Finanzcoach**. Sie gewinnen ein klares Bewusstsein für Ihre Beziehung zu Geld und Risiko. Ihre Kunden werden (wieder) auf ihre Fähigkeiten als Entscheider vertrauen. Mit Ihrer Unterstützung setzen sie sich realistische Ziele und treffen **bessere Finanzentscheidungen**.

Ein Gewinn für – Finanzdienstleister, Coach, Kunde und Gesellschaft

Das sagen unsere Teilnehmer

„Ich würde die Ausbildung **empfehlen, weil ...**



„... sie die bisherigen Ausbildungen und Erfahrungen weiterentwickelt. Ein Mehrwert für die Kunden entsteht und zur eigenen Professionalität und Wahrnehmung beiträgt.“

„... sie genau das ist, was ich gesucht habe. Optimale Ergänzung oder Alternative zur klassischen Anlageberatung, um Menschen zu ermächtigen eigenverantwortliche, autonome, bessere und bewusste Finanzentscheidungen zu treffen.“

professionell, innovativ, einzigartig

Aufnahmeprozess in die Ausbildungsgruppe:

Einführungsveranstaltung, Einbezug eines Persönlichkeitsprofils (online [Hogan Assessment](#)) und eines Profilings zur finanziellen Risikobereitschaft (online [FinaMetrica](#)) mit Auswertungs-, Beratungs- und Aufnahmegesprächen. In diesem Prozess werden sowohl die Motivation und Eignung des Interessenten als auch das richtige Timing für den Einstieg in die Ausbildung herausgearbeitet. Die Zusendung eines Lebenslaufes in tabellarischer oder prosaischer Form rundet den Aufnahmeprozess ab.

Bestandteile der Ausbildung im Zeitraum von 18 Monaten:

150 Stunden (Ausbildungsseminare: 25 Tage á 8 Unterrichtsstunden á 45 Min.)

50 Stunden (Peergruppe (3-4 Personen), Falldarstellung/Entwicklungsbericht, Selbststudium)

7 Stunden (Supervision)

Begleitung der Ausbildungsgruppe:

7 Telkos (Supervision), Vorschläge zum Literaturstudium und zum Führen eines Ausbildungstagebuchs, Übungsanleitung für die Peergruppen, Anleitung zur Beobachtung in vivo

Weitere Benefits:

- Kleine Lerngruppe: 6-9 Teilnehmer
- Ausbildungsstunden sind zur [Zertifizierung bei der ICF](#) akkreditiert (ACSTH Path)
- Einzelne Seminarbausteine kann der CFP (Certified Financial Planner) zum Nachweis der geforderten CE-Credits für seine Re-Zertifizierung einreichen (Risiko, Geld)
- Klare Abgrenzung zum Finanzberater/vermittler
- Unterstützung beim Aufbau eines neuen Geschäftsmodells als FCM Finanz Coach® und nachhaltige Qualitätssicherung
- Aufnahme in die internationale FCM Business-Community
- Geschlossene Xing-Gruppe für Ausbildungsteilnehmer



Abschlusszertifikat FCM Finanz Coach®



Coaching von Anfang an: Wir begleiten Sie mit einem intensiven Reflexions-, Lern- und Feedbackprozess von der Entscheidung für die Ausbildung bis zum Abschluss und darüber hinaus.

Das Zertifikat FCM Finanz Coach® erhält, wer¹:

- 3 Coachingfälle schriftlich dokumentiert einreicht
- 3 weitere Coachingsitzungen Audio/Video einreicht
- Eigenen Entwicklungsprozess als Finanzcoach und Finanzentscheider schriftlich dokumentiert
- Democoaching während der Ausbildung



Re-Zertifizierung

- Die erste Zertifizierung zum FCM Finanz Coach® ist für 3 Jahre gültig.
- Die Re-Zertifizierung für 3 Jahre erhält, wer einmal jährlich an einem FCM Trainingstag teilgenommen oder die Aufnahmen einer Finanzcoachingsitzung eingereicht hat.
- Für die Re-Zertifizierung investieren² Sie zwischen 150€ und 325€ (zzgl. Ust.); Rabatte für ICF zertifizierte Coaches möglich.

¹ bis ein Jahr nach Abschluss des letzten Seminars die geforderten Leistungen erbringt. Danach ist in Abstimmung mit der Ausbildungsleitung ein Abschluss unter der Bedingung möglich, dass der Kandidat das Modul 5a wiederholt.

² Preisänderungen vorbehalten. Verbindliche Preise entnehmen Sie den Vertragsunterlagen.

Ihre Investition - zum FCM Finanz Coach®



Einführungsveranstaltung und Aufnahmeprozess **590,00 €** (zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer)

(Infotag und/oder Infotelko kostenfrei; online-Assessments (Hogan und FinaMetrica), Auswertungs-, Beratungs- und Aufnahmegespräche im Wert von mindestens 590€ zzgl. gesetzl. USt.)

Komplettpaket – Ausbildung FCM Finanz Coach® **8.350,00 €** (Umsatzsteuerbefreit)

(Der gesamte Preis wird vor Beginn der Ausbildung bezahlt.)

- Inklusive Abschlusszertifikat

- Wir akzeptieren Bildungsprämien

- 500,00 € (Rabatt bei Vorlage)

Basispaket – Ausbildung FCM Finanz Coach® **8.150,00 €** (Umsatzsteuerbefreit)

(Der Preis für die Seminare wird vor Beginn der Ausbildung gezahlt.)

- **Optional: Ratenzahlung**

(18 Raten á 495€, 1. Rate 4 Wochen vor Beginn fällig – Gesamtbetrag bei Ratenzahlung: **8910€**)

- **Optional: Abschlusszertifikat**

290,00 € (Umsatzsteuerbefreit)

Eine Stornierung der festgebuchten Ausbildung ist lediglich bis max. 4 Wochen vor Beginn der Ausbildung möglich. In diesem Fall wird von FCM eine Verwaltungsgebühr von 200€ einbehalten. Danach ist die Stornierung oder ordentliche Kündigung der Ausbildung ausgeschlossen. Eine Kündigung aus wichtigem Grund bleibt hiervon unberührt. Bei einer Kündigung aus wichtigem Grund werden die anteiligen Kosten für bereits besuchte Seminarmodule einbehalten.

¹Umsatzsteuer bemisst sich nach Rechtslage zum Zeitpunkt der Leistungserbringung.

²Preisänderungen vorbehalten. Verbindliche Preise entnehmen Sie den Vertragsunterlagen

...ist eine gute Finanzentscheidung!



Monika Müller, Dipl.-Psychologin, Finanzpsychologin und Master Certified Coach der ICF

Feldforschung im Rahmen der strategischen Beratung von Banken und FDL und insbesondere durch die Weiterbildung und das Coaching von mehr als 1000 Finanzberatern, Händlern und Portfoliomanagern seit Gründung von FCM 1999

Feldkompetenzen: Finanzpsychologie, Behavioral Finance, Tradingseminare Profiling mit FinaMetrica, Geldarbeit von Peter Koenig. **Prozesskompetenzen:** Systemisches Coaching und Beratung, Organisationsentwicklung, Integrative Paar- Familien- und Körperpsychotherapie

FCM - Team:

- Jennifer Siebrands, Wirtschaftpsych. B.A., Personalmanagement M.A., Expertin für das Profiling von FinaMetrica, Marketingassistenz und Seminarorganisation bei FCM
- Sedra Mouhammad, Auszubildende Kauffrau für Büromanagement.
- Volker Weyrich, FCM Finanz Coach® bei FCM und Experte für das Profiling von FinaMetrica und QiGong

FCM - Kooperationspartner und Berater im Hintergrund:

- Tomas Boennecken, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht (FBZ)
- Swaantje Dirks, Rechtsanwältin und Wirtschaftsjuristin (FBZ)
- Roswitha Menke, Textcoach
- Peter Koenig als Quelle für die Quellen- und Geldarbeit
- Master Certified Coaches der ICF, Qualitätssicherung der Ausbildung



Für Ihr **Unternehmen:**

- Das Kundenvertrauen wird neu aufgebaut, Sie gestalten nachhaltiges neues Geschäft und erschließen sich wichtige neue Kundensegmente
- Ihr Image als Finanzdienstleister erhält eine authentische Basis
- Ihr Kunde übernimmt die Verantwortung als Finanzentscheider
- Finanzcoaching reduziert das Risiko auf beiden Seiten

Für den **Finanzcoach:**

- Persönlichkeitsentwicklung und emanzipativer Beitrag in der Gesellschaft
- Kompetenz als Coach auf- und ausbauen
- Experte für die Beziehung zu Geld und Risiko
- Ausbau neuer geschäftlicher und beruflicher Potentiale

Für den **Finanzentscheider:**

- Übernimmt die Verantwortung für sich und seine Finanzen
- Entwickelt neues Vertrauen in seine Finanzentscheidung
- Trifft bessere private, berufliche oder unternehmerische Entscheidungen

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



FCM Finanz Coaching

Sie haben weitere Fragen,
oder den Wunsch einfach
noch mehr zu erfahren?



FCM
FINANZ COACHING

Vereinbaren Sie ein
persönliches Gespräch
FCM - Tel: 0611-2047298
office@fcm-coaching.de

Melden Sie sich hier
zum kostenfreien
[Infotelko](#) oder dem
[Infotag](#) in Wiesbaden
an.

Monika Müller
Dipl.-Psychologin
0049 (0)611 2047298
monika.mueller@fcm-coaching.de
www.fcm-coaching.de

