

Vertrauen ist die stillste Art von Mut.
(VISUAL STATEMENTS®)

Liebe Leserin, lieber Leser,

Vertrauen wirkt – in privaten und in geschäftlichen Beziehungen.

Wir haben in diesem Jahr sogar eine ganze Veranstaltung diesem Thema gewidmet. Erste spannende Erkenntnisse aus einem Buchtipps und verschiedenen Studien stellen wir Ihnen heute schon in diesem Newsletter vor.

Machen Sie selbst den Vertrauens-Test!

Viele gute Erkenntnisse beim Lesen.
Monika Müller und das Team
von FCM Finanz Coaching

~~~~~

Schwerpunktthema = Vertrauen und Finanzberatung

- [1. Expertenforum „Risikoprofilung mit Anlegern“ - Vertrauen stärkt](#)
- [2. Vertrauen in geschäftlichen Beziehungen – braucht Vernunft](#)
- [3. Ausblick: FCM-Veranstaltungen 2019](#)
- [4. Testen Sie Ihr Vertrauen mit drei Fragen](#)
- [5. FCM@Twitter aktuell – Folgen Sie uns ☺](#)
- [6. FCM Buchtipps: Trust Mandate – Vertrauen wirkt](#)

PS: Unser Newsletter ist im HTML-Format erstellt!

~~~~~

1. Das 11. Expertenforum „Risikoprofilung mit Anlegern“ im Mai 2019

Schwerpunktthema:

Die Wirkung von (Selbst)vertrauen und Zuversicht des Kunden in der Finanzberatung

Mehr als ein Drittel sehr vermögende Menschen haben gar keinen Finanzberater. Menschen, die vor dem Vermögensaufbau stehen auch. Menschen, die sich nichts zutrauen, glauben sie brauchen noch keinen Finanzberater. Menschen, die sich zu viel zutrauen glauben sie brauchen keinen Berater mehr.



Die Lösung? Finanzberatung, die Menschen zeigt: "**Du wirst die Kontrolle in der Hand behalten**" – und so geht das:

- Wir brauchen ein **Beratungsangebot**, das den Kunden als Finanzentscheider von Anfang an aktiv einbezieht
- Wie brauchen **Beratung** die das Selbstvertrauen von Kunden stärkt und Selbstüberschätzung zum Wohle des Kunden und im Sinne einer bewusst guten Finanzentscheidung abbaut
- Wir brauchen **Berater**, die für den Umgang mit beiden Kundengruppen gerüstet sind

Das 11. Expertenforum hält für alle Berater, die ihren Kunden eine eigene Meinung zutrauen, Lösungen bereit. Freuen Sie sich jetzt schon auf **spannende Experten** mit Vorträgen und interaktiven Workshops.

Termin: Donnerstag, 23. Mai 2019 von 9:15 – 17:30 Uhr in Wiesbaden

Anmeldungen, die **bis zum 28. Februar 2019** bei uns eingehen und bis zum 30. März bezahlt werden, erhalten unseren **Frühbucherpreis** in Höhe von **290 €** (inklusive gesetzl. USt.).

Mehr Informationen und Anmeldemöglichkeiten zum [11. Expertenforum „Risikoprofilung mit Anlegern“](#) finden Sie auf unserer Website.

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

## **2. Vertrauen in geschäftlichen Beziehungen – braucht Vernunft**

Vertrauen wurde in den Sozialwissenschaften vielseitig erforscht. So gibt es zahlreiche Ansätze und Einzelaspekte, aus denen sich verschiedene Definitionsansätze ableiten lassen. Es lohnt sich, Vertrauen in seinen verschiedenen Aspekten immer wieder in den Fokus zu rücken. Denn Generell fühlen sich **vertrauensvolle** Menschen **physisch und psychisch wohler** und können sich besser vor sozialem Stress schützen (Schweer, 2006).

Das Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung hat die Grundlage des **Vertrauens** in **geschäftlichen Beziehungen** erforscht. Das Ergebnis: Es gibt drei unterschiedliche **Voraussetzungen** für Vertrauen: **Vernunft, Routine und Erfahrung**.

Das Institut sagt: „Vertrauen birgt die tägliche und bedeutende Herausforderung, **trotz der eigenen Verwundbarkeit** und Ungewissheit möglichst mit **positiven Erwartungen** auf andere zuzugehen“.

Dabei stehen die Ungewissheit und das Vertrauen in einer Wechselbeziehung. Wenn das Vertrauen in einer Beziehung zunimmt wird die Ungewissheit relativiert. Andersherum kann durch fehlendes Vertrauen, also Misstrauen, die Ungewissheit in einer Beziehung die Oberhand gewinnen. Misstrauen ist ein wichtiger Schutzmechanismus und entsteht wenn der Körper zu viele Warnsignale empfängt.

Den Bericht des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung finden Sie [hier](#).

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

3. Ausblick: FCM-Veranstaltungen 2019

Thema AUSBILDUNG zum FCM FINANZ COACH®:

Telefon-Info-Meeting – am 11. Februar

Zur Ausbildung zum FCM Finanz Coach® für Finanzberater, Unternehmensberater und Coaches.

Genereller Hinweis – **aktuelle Termine** auf der [Website](#)

Infotage in Wiesbaden – monatlich

Zur Ausbildung zum FCM Finanz Coach® für Finanzberater, Unternehmensberater und Coaches.

Genereller Hinweis – **aktuelle Termine** auf der [Website](#)

Ausbildung zum FCM Finanz Coach®

[Beginn der nächsten Gruppe im Herbst/Winter 2019](#)

in Wiesbaden

Thema GELD:

Unser Top-Seminar

Persönliches Wachstum, Erfolg und Geld – Selbsterfahrungsseminar für Unternehmer, Berater, Coaches, Trader und Interessierte

am 15./16. März 2019

in Wiesbaden

Thema UNTERNEHMEN:

Ein außergewöhnliches Seminar

Die "Quelle" im Unternehmen

am 14. März 2019

in Wiesbaden

Thema RISIKO:

Webinar „FinaMetrica - Profiling der finanziellen Risikobereitschaft“

Die Risikobereitschaft Ihrer Kunden transparent und systematisch erfassen und damit besser beraten! Risikoprofiling mit Anlegern – ein echter Wettbewerbsvorteil für Finanzberater

Genereller Hinweis – **aktuelle Termine** auf der [Website](#)

Frühbucherpreis noch bis 28. Februar:

11. Expertenforum „Risikoprofiling mit Anlegern“

Planen, spielen, gewinnen! Risikokompetenz kann man lernen.

am 23. Mai 2019 in Wiesbaden

Weitere aktuelle Termine finden Sie auf www.fcm-coaching.de

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

**4. Testen Sie Ihr Vertrauen mit drei Fragen**

Zwischenmenschliches **Vertrauen** fördert laut einer Studie aus dem Jahr 2009 von Fetchenhauer und Dunning die **Bereitschaft Geld zu verleihen**. Menschen mit hohem zwischenmenschlichem Vertrauen neigen eher zu sozialem und politischen Engagement (Benson & Rochon, 2004).

Mit der „KUSIV3“, der „Kursskala zur Messung des zwischenmenschlichen Vertrauens“, können Sie Ihr **eigenes zwischenmenschliches Vertrauen messen**.

Diese drei Fragen reichen aus:

|                                                                              | stimme<br>gar nicht<br>zu  | stimme<br>wenig zu         | stimme<br>etwas zu         | stimme<br>ziemlich zu      | stimme<br>voll und<br>ganz zu |
|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| (1) Ich bin davon überzeugt, dass die meisten Menschen gute Absichten haben. | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5    |
| (2) Heutzutage kann man sich auf niemanden mehr verlassen.                   | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5    |
| (3) Im Allgemeinen kann man den Menschen vertrauen.                          | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5    |

Quelle: [GESIS-WorkingPapers 2012/22](#), Die Kursskala Interpersonales Vertrauen KUSIV3, S. 24

Auswertung: Ermitteln Sie den **Mittelwert**. Dazu rechnen Sie alle drei Werte der einzelnen Fragen zusammen und teilen diese Summe durch drei.

- Der Mittelwert der Teststichprobe beträgt 3,37

Nehmen wir an Ihr Wert ist 3,0 - das bedeutet Ihr zwischenmenschliches Vertrauen ist geringfügig niedriger als das des Durchschnitts. Der Mittelwert von 2/3 der Befragten liegt zwischen 2,6 und 4,14.

Nähere Informationen zu dem Test finden sie [hier](#).

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

5. FCM@Twitter aktuell

[Monika Müller@FCMmueller 21. Jan.](#)

Fakten, Fakten, Fakten? - Von wegen, der FOCUS „Tipp der Woche“ bleibt mehr als vage - Prof. Dr. Hartmut Walz // <http://www.hartmutwalz.de> - <http://xing.com/r/BTgzA> Anlegen kann so schön langweilig sein - wenn man es richtig macht.

[Monika Müller@FCMmueller 16. Jan.](#)

Es besteht "die Gefahr, dass wir die „normalen Privatkunden“ vollversichert in die Altersarmut schicken" Interview mit Markus Gauder, Geschäftsführer der FinGOAL! GmbH

[Monika Müller@FCMmueller 16. Jan.](#)

Bankmitarbeiter brauchen neue Kompetenzen
<https://www.springerprofessional.de/filiale/bankvertrieb/bankmitarbeiter-brauchen-neue-kompetenzen/16389296#.XD9g2sDiJ> M.twitter ... - Mehr [#Sozialkompetenzen](#)

Folgen Sie mir auf [FCM@Twitter](#)

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

## 6. Buchtipp: The Trust Mandate – Vertrauen wirkt

Wieso entscheidet sich der Kunde für einen Finanzberater?  
Wer bekommt Kunden und wer nicht?

Diese und viele andere interessante Fragen greift das Buch „The Trust Mandate“ von Hermann Brodie und Klaus Harnack auf. Das Werk beleuchtet die **Vertrauensbeziehung** zwischen Kunde und Berater und das **Entstehen von Vertrauen in der Finanzbranche** neu. Wir haben fünf zentrale Erkenntnisse gewonnen.

Lesen Sie diese Erkenntnisse und den vollständigen Buchtipp [„The Trust Mandate“](#) von Edda Strohm und Monika Müller.

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

\*\*\*\*\*

Sie haben von diesem Newsletter profitiert? - Dann empfehlen Sie uns weiter auf [Twitter](#), [Xing](#) oder traditionell mit einer Weiterleitung der E-Mail ☐ ... für Ihren Erfolg mit Geld.

FCM Finanz Coaching  
Monika Müller  
Gustav-Freytag-Straße 9  
65189 Wiesbaden  
Telefon 0611 / 20 47 298  
Mobil 0177 / 324 33 98

[kontakt@fcm-coaching.de](mailto:kontakt@fcm-coaching.de)  
[www.fcm-coaching.de](http://www.fcm-coaching.de)

Newsletter **abbestellen**: [Klicken Sie hier!](#)

Sie möchten sich vom Newsletter abmelden und haben ihn *vor September 2009* erstmals bestellt? Dann melden Sie sich bitte aus technischen Gründen **per [E-Mail](#) ab**.

© Monika Müller 2019

Dieser Newsletter wird unter der ISSN Nr. 1619-0165 bei der Deutschen Nationalbibliothek geführt. Alle Rechte vorbehalten.