



„Der richtige Augenblick zum Glücklich sein ist jetzt.“
(Rainer Kaune)

Liebe Leserin, lieber Leser,
Glücklich in Zeiten von Corona - wie soll das gehen?

Als Mensch profitieren wir von einem guten Kontakt, mit uns selbst und mit anderen Menschen. Das hat sich in den letzten Monaten ganz neu gezeigt.

Sicher haben auch Sie sich in der Begegnung über neue Medien (Zoom, Teams, Adobe Connect u.v.a.) geübt und positive Resonanz erlebt. Aber vielleicht haben Sie auch die ganz besondere Nähe vermisst, die wir erleben dürfen, wenn eine Begegnung im Raum möglich ist.

Doch Positives ist auf beiden Wegen möglich, wenn wir die Grundlagen der humanistischen Psychologie kennen.

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

~~~~~

## **Schwerpunkthema = Wie kann Positives gelingen?**

[1. Erfolgsfaktor Ressourcenkommunikation von Anfang an](#)

[2. FCM@Twitter aktuell – Folgen Sie uns ☺](#)

[3. Buchtipps: Wirksam werden im Kontakt](#)

[4. Ausblick: FCM-Veranstaltungen 2020](#)

[5. Resilienz – Verluste meistern – mit Finanzcoaching](#)

[6. Beratung in digitalen Zeiten – Expertenforum 2020](#)

PS: Unser Newsletter ist im HTML-Format erstellt!

~~~~~

1. Erfolgsfaktor Ressourcenkommunikation von Anfang an

Die Ressourcen der Kunden sind für Berater und Coach wichtige Informationsquellen. Fragen zum Kennenlernen eines Kunden – als **Finanzentscheider** – könnten lauten:

- Wann haben Sie zuletzt eine gute Finanzentscheidung getroffen?
- Wann haben Sie die **beste Finanzentscheidung** in Ihrem Leben getroffen?

- Und: Wie ist Ihnen das damals **gelingen**?

Haben Sie als Finanzberater Ihren Kunden diese Frage schon einmal gestellt? Unsere Hypothese: In 99%Prozent der Fälle lautet Ihre Antwort „nein“. Der Finanzberater im deutschsprachigen Raum versteht sich noch immer in erster Linie als Experte für Zahlen und Produkte. Das schmälert den Erfolg für Berater und Kunde.

Steigern Sie Ihren Erfolg und stellen Sie die **Kompetenzentwicklung** für gute Finanzentscheidungen des Kunden und der Kundin von Anfang an ins Zentrum der Gespräche.

Beginnen Sie beim nächsten Mal mit Worten wie: „Vielleicht kommen Ihnen diese Fragen ungewöhnlich vor, aber meiner Erfahrung nach ist es für mich als Ihre Berater*in besonders hilfreich, wenn ich verstehe, wie Sie gute Entscheidungen treffen. Dann kann ich mich mit meiner Expertise bestmöglich auf Ihre Bedürfnisse einstellen.“

Wenn Sie über diese ersten ungewöhnlichen Fragen zum Kennenlernen hinaus gehen und Ihre Beratung weiter entwickeln wollen, sollten Sie unsere Ideen dazu kennen lernen. Wir haben ein **Strategiepapier** für Banken und Finanzdienstleister geschrieben. Bestellen Sie hier die [Management Summary: „Zukunft der persönlichen Finanzberatung“](#).

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

## 2. FCM@Twitter aktuell – folgen Sie uns!

[Monika Müller@FCMmueller 10. August](#)

Sie wollen alles - wirklich ALLES über [#Geld](#) lernen? <https://open.spotify.com/episode/3ATSdv>

[Monika Müller @FCMmueller 9. Juli](#)

"Den Traum vom Nichtstun träumen vor allem diejenigen, die derzeit das Falsche tun. " [@JensHeisterkamp](#) im Gespräch mit Philip Kovce <https://buff.ly/2YYMrXd> - Neue Lust an der Muße - oder der Weg zum richtigen "Nichtstun"?

[Monika Müller @FCMmueller 11. Juli](#)

„Disruption geht vom Kunden aus.“ - brand eins online <https://buff.ly/38MqPk7> [@brandeins](#) - Technik ist nicht der Auslöser

[Monika Müller @FCMmueller 8. Juli](#)

Mensch oder Maschine - <https://fcm-coaching.de/fcm-blog/detail/news/spieglein-spieglein-an-der-wand-financial-planning-magazin-22020...> Finanzentscheidungen vor der Wende?

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

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

3. Buchtipp: Wirksam werden im Kontakt

Eine Reise zur bewussten inneren Stärkung – über den Weg der **systemischen Haltung im Coaching**. Lesenswert für Coaches und ihre Kund*innen.

Eine bewusste innere Haltung ist die Grundlage für die Beziehung mit dem Gegenüber. Wer Menschen bei Ihrer Entwicklung begleiten möchte, der kommt um sie nicht herum. Sie ist der **Erfolgsfaktor jeder professionellen Begleitung**. Um diese Haltung zu finden, nimmt die Autorin die Lesenden mit auf eine Reise an ausgewählte Orte, an denen die innere Haltung immer wieder gefragt ist. Dabei wird jedoch nicht, wie bei dem Titel vielleicht zu erwarten, nur Theorie vermittelt, sondern es werden auch interessante **Beispiele aus der Praxis** einbezogen.

Lesen Sie den vollständigen Buchtipp <https://www.fcm-coaching.de/fcm-blog/detail/news/wirksam-werden-im-kontakt>.

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

## 4. Ausblick: FCM-Veranstaltungen 2020

[www.fcm-coaching.de/events](http://www.fcm-coaching.de/events)

### Thema AUSBILDUNG zum FCM FINANZ COACH®:

Coachingausbildung zum FCM Finanz Coach® für Finanzberater\*innen, Unternehmensberater\*innen und Coaches:

[Beginn der nächsten Gruppe im Winter/Frühjahr 2021](#)

in Wiesbaden

### Kostenfreie Infoevents zur Ausbildung zum FCM Finanz Coach®

[FCM Infotelko zur Coachingausbildung](#)

**am 12. August oder**

**am 10. September 2020**

Details zur Ausbildung, Klärung Ihrer Fragen und ein Einblick in die Arbeitsweise eines (Finanz-)Coachs.

[FCM Infotag in Wiesbaden](#)

**am 27. August 2020**

Details zur Ausbildung, Klärung Ihrer Fragen und Kennenlernen typischer und Coachingtechniken

### Thema GELD:

**Unser Top-Seminar – sparen Sie 3% - noch bis Ende 2020**

[Persönliches Wachstum, Erfolg und Geld – Selbsterfahrungsseminar](#)

[für Unternehmer\\*innen, Berater\\*innen, Coaches, Trader und Interessierte](#)

**am 25./26. September 2020 – nur noch wenige Plätze frei**

und

**am 04./05. Dezember 2020**

in Wiesbaden

[Macht Geld glücklich? Was bedeutet Geld für mich?](#)

Ein Ausflug ins Finanzcoaching mit [Dr. Susanne Biwer](#)

**am 24. August 2020**

Online Workshop (ICF Chapter Köln/Bonn)

### Thema UNTERNEHMEN:

**Ein außergewöhnliches Seminar für Unternehmer**

[Die "Quelle" im Unternehmen](#)

**am 06. Oktober 2020**

in Wiesbaden

### Thema RISIKO:

**12. Expertenforum „[Risikoprofilung mit Anlegern](#)“**

„Beratung und Entscheidungen in digitalen Zeiten“

**am 18. September 2020**

in Wiesbaden (IHK)

## FCMebinar „FinaMetrica - Profiling der finanziellen Risikobereitschaft“

Die Risikobereitschaft Ihrer Kund\*innen transparent und systematisch erfassen und damit besser beraten! Risikoprofiling mit Anleger\*innen – ein echter Wettbewerbsvorteil für Finanzberater\*innen

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

### FCM zum Kennenlernen:

**FCMebinar-Staffel** für (Finanz-)Coaches, Mitarbeiter\*innen von Banken, Vermögensverwalter\*innen, Finanzberater\*innen und Unternehmensberater\*innen

**„Erfolgreich beraten – mit FCM gestärkt aus der Krise“**

Erleben Sie aktuelle Inputs, Supervision und Coaching live – Hier finden Sie [mehr Informationen zur FCMebinar-Staffel](#) an oder rufen Sie uns an!

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

5. Resilienz fördern – Verluste meistern – mit Finanzcoaching

Menschen ticken unterschiedlich, wenn es darum geht Verluste zu managen. Erfahren Sie in drei Beispielen wie ein Finanzcoach darauf eingeht:

Der **Risikoscheue** sagt sich: *„Warum habe ich damals nur investiert? Ich denke ich sollte aussteigen, wer weiß wo das noch hinführt.“*

- Der Finanzcoach stellt dem Kunden vielleicht folgend Frage zum Einstieg: „Ja, wie war das genau, was hat Sie zu der Entscheidung bewogen?“

Der **mittel Risikobereite** fragt sich: *„Habe ich einen Fehler gemacht, mein Geld hier anzulegen?“*

- Diesem Klienten stellt der **Finanzcoach** vielleicht folgende Frage zum Einstieg: „Wie definieren Sie einen Fehler?“

Der **Risikofreudige** sagt: *„Warum fällt die Performance so stark! Das hätte ich sicher selbst besser gemacht (als der Berater oder Portfoliomanager)!“ – Oder: Da steige ich gleich noch mal ein.“*

- Und wie geht ein **Finanzcoach** auf diese Kunden ein? Er stellt dem Kunden vielleicht folgende Frage: „Wieviel vorübergehender Verlust ist in Ihrer Strategie vorgesehen? Und was könnte Sie jetzt davon abbringen, bei Ihrer Strategie zu bleiben?“

In jedem Fall nutzt der Coach die Ressourcen des Kunden, und regt damit zielgerichtet seine Resilienz und an.

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

## 6. Beratung in digitalen Zeiten – Expertenforum am 18.09.2020

Wir sehen uns in Wiesbaden – wieder – endlich!

Lernen Sie in jedem Newsletter ein Thema und unsere Referenten kennen:

Ladies, buy the f\*\*\* Latte! Wie wir Frauen zu Anlegerinnen machen

**Warum Geld und Finanzplanung ein Lifestyle-Thema werden muss.**

Ob digital oder hautnah vor Ort – Frauen sind als Kundinnen auf dem Vormarsch. In den letzten Jahren haben sich zahlreiche Projekte von Frauen für Frauen mit großem Erfolg etabliert. Oft weit abseits vom Mainstream Bank und Vermögensverwalter.

Bei unserem Expertenforum haben wir mit Lisa Hassenzahl ([Her Family Office GmbH](#)) eine Beraterin mit eigenem Stil eingeladen. Freuen Sie sich auf eine spannende Diskussion.

Diskutieren Sie mit unseren Expert\*innen die Erfolgsfaktoren der Zukunft der Beratung:  
**[Expertenforum am 18.09.2020](#)**

[-> 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 2020

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