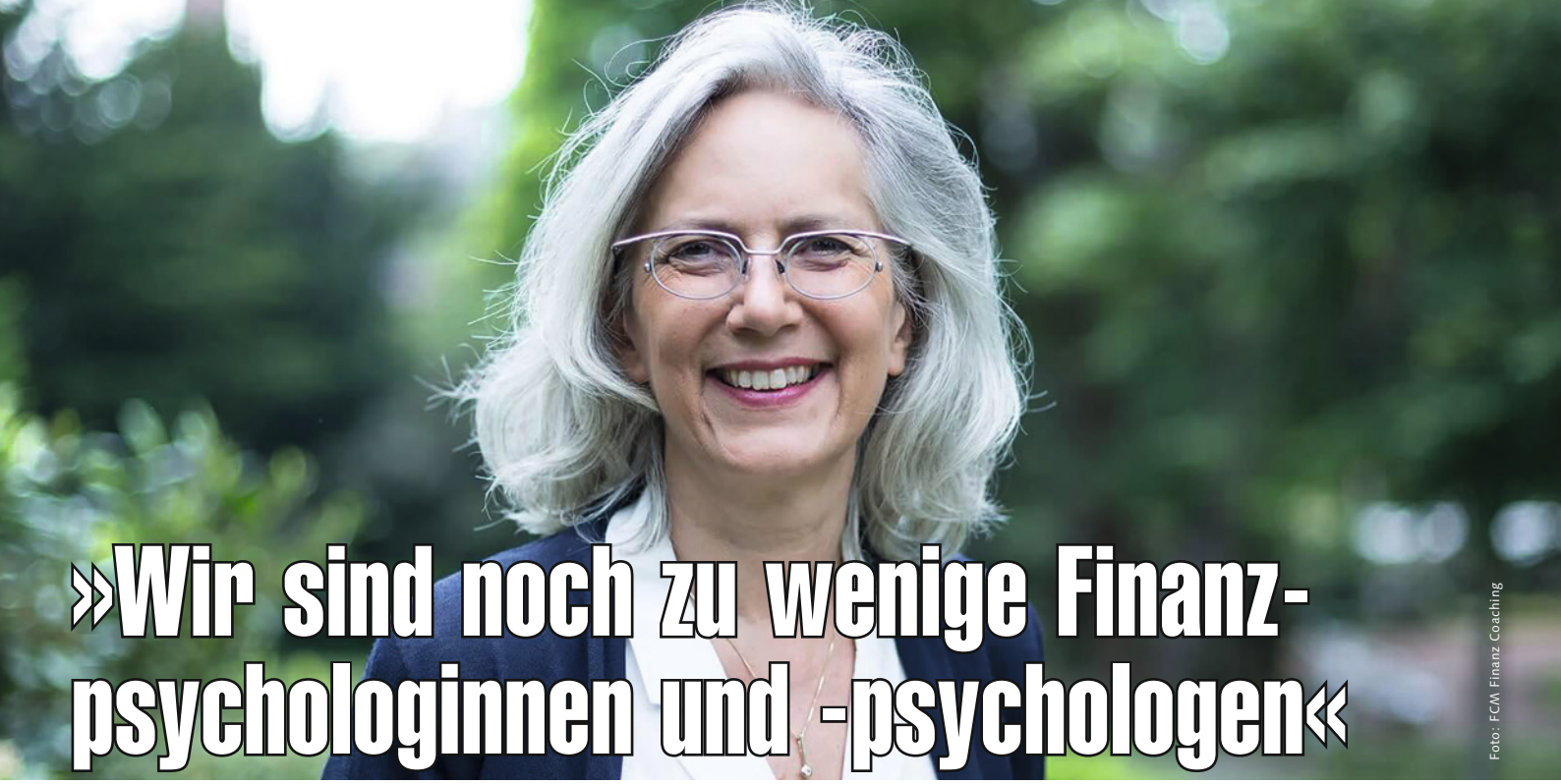

»Wir sind noch zu wenige Finanz-psychologinnen und -psychologen«

Foto: FCM Finanz Coaching

Monika Müller studierte in Mainz Psychologie und arbeitete zwei Jahre in einer Suchtklinik, bevor sie als Beamtin eine schulpsychologische Beratungsstelle leitete. Die Verbeamtung gab sie zugunsten einer unternehmerischen Karriere auf und gründete Ende der 1990er-Jahre – »mit dem Börsenhype« – eine finanzpsychologische Coachingfirma mit Fokus vor allem auf Kommunikationsprozesse und Finanzentscheidungen. Sie lehrt an Hochschulen, betreut Bachelor- und Master-Arbeiten und beteiligt sich an Forschungsprojekten. Zudem ist sie Leiterin der Fachgruppe »Finanzpsychologie« des BDP.

Frau Müller, worum geht es bei der Arbeit als Finanzpsychologin bzw. Finanzpsychologe?

Finanzpsychologinnen und -psychologen beschäftigen sich mit dem Erleben und Verhalten von Menschen im Zusammenhang mit Finanzentscheidungen. Dazu zählen insbesondere die Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen im Umgang mit Geld und Risiko und der Ablauf und die Einflussgrößen der Entscheidungsprozesse. Zum Arbeitsgebiet dieser relativ jungen Teildisziplin der Psychologie gehören auch das Verhalten von Menschen in Veränderungsprozessen mit finanziellen Auswirkungen und das emotionale Erleben von Situationen, in denen Finanzentscheidungen eine Rolle spielen.

Erzählen Sie mir mehr von Ihrer Arbeit im finanzpsychologischen Coaching!

Wir coachen Privatpersonen (z. B. bei Erbangelegenheiten) oder Unternehmerinnen, Unternehmer und Finanzdienstleistende bei mentalen, psychischen oder emotionalen Hürden rund um Finanzentscheidungen. Welche Gefühle kommen mit dem Erbe oder beim Blick auf den Kontoauszug? Gibt uns Geld die gewünschte Sicherheit? Solche und viele weitere Fragen erörtern wir in Seminaren oder im Einzel-Coaching. Das Thema ist jung und groß: Die Finanzpsychologie hat sich erst Ende der 1990er-Jahre entwickelt – und alles, was in der Forschung erst 20 Jahre alt ist, ist eigentlich noch ein Baby.

In finanzpsychologischen Coachings geht es um die persönliche Beziehung zu Geld und Risiko. Die meisten von uns handeln nach unbewussten Mustern, die durch eindimensional kognitiv geprägte Kommunikationsprozesse – wie sie in der klassischen Beratung eine Rolle spielen – nicht gut zugänglich sind. Wenn jedoch im Coaching Ratio, Intuition und Gefühle einbezogen werden, gelingt der Zugang.

Was sind typische Muster im Umgang mit Geld?

Geld zu besitzen, gibt vielen Menschen Scheinsicherheit. Oder wir glauben, dass Geld frei macht. Aus diesem Grund versuchen Menschen, immer mehr Geld zu erwirtschaften. Sobald der Betrag auf dem Konto sinkt, fühlen sie sich dann wieder unsicher. Im Coaching lösen Menschen unbewusste Muster auf und lernen dabei Techniken, mit deren Hilfe sie die eigene Beziehung zu Geld immer wieder reflektieren können. Dann können sie ihre Projektionen auf Geld wieder zu sich zurückzunehmen, um frei von emotionalen Einschränkungen bessere Finanzentscheidungen zu treffen.

Wie wirkt sich Wissen bezüglich der persönlichen Einstellung zu Unsicherheit und Risiken auf Finanzentscheidungen aus?

Wenn Beraterinnen und Berater mit Kundinnen und Kunden über »Risiken« sprechen, meinen sie häufig völlig verschiedene Dinge. Da hilft es beiden Seiten schon, wenn sie sich dessen bewusst sind. Für eine gute Beratung müssen beide versuchen, eine gemeinsame Definition von Risiko zugrunde zu legen. Und dann bleibt noch die individuelle Ausprägung der Risikobereitschaft der Menschen.

Der eine Investor braucht Sicherheit, fängt schon mit 20 Jahren an, Geld zu sparen, und ist dann zufrieden, wenn eine geringere, aber sicherere Rendite rausspringt. Die andere Investorin wird unruhig, wenn sich auf dem Markt etwas bewegt, will dabei sein und wünscht sich flexible Anlagemöglichkeiten, die einen größeren Gewinn ermöglichen. Jede und jeder hat eine andere Risikobereitschaft und es gilt herauszufinden, wo die jeweilige Komfortzone liegt. Finanzpsychologinnen und -psychologen können den Menschen dabei helfen, dies zu tun, um dann – weil passend zur Risikobereitschaft – neutral und angstfrei zu handeln.

Welchen praktischen Einfluss hat unsere Risikobereitschaft auf größere Finanzentscheidungen?

Risikofreudige Menschen können es emotional besser verkraften, wenn Unwägbarkeiten im Leben eintreten, wenn sie z. B. arbeitslos werden, obwohl sie gerade ihr Haus finanzieren müssen. Andere werden schneller nervös und ängstlich, wenn das Risiko an die Tür klopft, und treffen keine guten Entscheidungen mehr. Sie verhandeln z. B. nicht mehr so gut mit Handwerksbetrieben, wenn alles teurer wird als geplant. Jemand, der mit Ri-

siken emotional gut umgehen kann, wird auch in schwierigen Situationen weniger Fehler machen. Die Frage ist also: Unter welchen Bedingungen kann ich persönlich resilient bleiben?

Was können Menschen, die beruflich mit Geld arbeiten, Bankerinnen und Banker von Ihnen lernen?
In Banken gibt es immer noch den Begriff des »leO«, des »leicht erreichbaren Opfers«. Viele Führungskräfte haben noch nicht den Mut bzw. das Bewusstsein, um wahrzunehmen, dass es langfristig das bessere Geschäft ist, wenn risikoscheue Kundinnen und Kunden eher einen Hauskredit von 300.000 Euro aufnehmen anstatt von 400.000 Euro. Kundinnen und Kunden spüren das. Ich hatte schon viele Anfragen von Menschen, die gesagt haben: »Ich brauche keine Finanzberatung, ich brauche jemanden wie Sie!« Leider gibt es noch zu wenige Finanzpsychologinnen und -psychologen, um in solchen Institutionen wirken zu können.

Wie viele Finanzpsychologinnen und -psychologen gibt es denn in Deutschland?
Wie viele Psychologinnen und Psychologen insgesamt in Deutschland in diesem Bereich arbeiten, weiß ich nicht. Den »harten Kern« unserer Fachgruppe bilden etwa 25 Leute. Dabei sind auch Finanzberaterinnen und -berater, eine Finanzsoziologin und ein Trainer für finanzielle Bildung. Eine Psychologin unterrichtet Finanzpsychologie an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg im Bereich der Wirtschaftswissenschaften. Rund 100 weitere Kolleginnen und Kollegen stehen regelmäßig per E-Mail mit uns in Kontakt. Alle paar Monate treffen wir uns bei mir im Büro in Wiesbaden. Dafür gibt es sogar eine Warteliste, denn der Platz war schon vor Corona auf 18 Teilnehmerinnen und Teilnehmer begrenzt. Die Teilnehmenden kommen dann aus ganz Deutschland – aus Stuttgart, Berlin, Dortmund usw.

Welche Themen bearbeiten Sie bei Ihren Treffen?
Da sind wir breit gefächert. »Vom Sparer zum Finanzentscheider« war mal ein Thema, und in einem Workshop haben wir uns mit identitätsstiftenden Aspekten beschäftigt: »Bin ich wertlos, wenn ich arm bin?« Solche Denkmuster gibt es sehr häufig beim Thema »Geld«. Wir beschäftigen uns auch mit der Frage: »Warum tun sich so viele Beraterinnen und Berater schwer damit, mit ihren Kunden und Kundinnen über angemessene Honorare zu sprechen?« Diese Themen sind häufig mit biografischen Erfahrungen verbunden. »Geld in der Beziehung« ist auch ein sehr spannendes Thema.

Sie sagten, dass Sie auch in der Forschung aktiv seien?
Ja, zusammen mit einem Forschungsinstitut haben wir im vergangenen Jahr einen »Fast-and-Frugal-Entscheidungsbaum« entwickelt, der Menschen bei der Entscheidung für einen »Robo-Advice« unterstützen kann. Australische Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern haben einen psychometrischen Fragebogen entwickelt, der die persönliche Risikobereitschaft in psychologischen Dimensionen erfassen und dabei helfen kann, Kundinnen und Kunden zu verstehen und besser zu beraten. Zu dessen Weiterentwicklung haben wir in den vergangenen 15 Jahren beigetragen. Auch Bachelor- und Master-Arbeiten zu finanzpsychologischen Themen habe ich betreut.

Was, denken Sie, sind Herausforderungen der Zukunft?
Wir möchten auf jeden Fall mehr Psychologinnen und Psychologen für dieses Berufsfeld, für eine Tätigkeit in der Finanzwelt begeistern. In der Betriebswirtschaftslehre wird zwar viel geforscht, aber mithilfe der Psychologie könnte das Thema noch sehr viel intensiver behandelt werden. Es gibt eine Menge blinder Flecken und offener Fragen und bisher zu wenige Finanzpsychologinnen und -psychologen, die mit den Menschen nach Antworten suchen. Wir sind eine noch kleine Expertinnen- und Expertengruppe, und bei uns sind Resilienz und Pioniergeist gefragt.

Das Gespräch führte Clemens Sarholz.

ANGESTELLTE UND BEAMTETE PSYCHOLOGEN/INNEN

Jubiläum und MV
2021 ist ein besonderes Jahr für den BDP und für unsere Sektion – ein Jubiläumsjahr. Das 75-jährige Verbandsjubiläum wurde mit großem Engagement virtuell gefeiert, und man konnte bei den verschiedenen Veranstaltungen die Vielfalt unseres Berufs und die spannende Entwicklung, die der BDP genommen hat, nachvollziehen.

Vortrag zum 30-jährigen Jubiläum

Auch die Sektion »Angestellte und Beamtete Psychologen/innen« (SABP) blickt auf eine langjährige Erfolgsgeschichte zurück. Und so sind am Samstag, den 23. Oktober 2021, ab 13 Uhr alle Interessentinnen und Interessenten herzlich eingeladen, uns und den BDP-Altpräsidenten Lothar Hellfritsch auf einer Reise durch die Geschichte des Verbands und der Sektion zu begleiten und zu ergründen, welche Erfolge zum Nutzen für uns alle errungen werden konnten.

Die Veranstaltung wird coronakonform als virtuelle Hybridveranstaltung durchgeführt. Neben dem Jubiläumsvortrag »75 Jahre BDP, 30 Jahre SABP – eine Erfolgsgeschichte« sind Grußworte von Annette Schlipphak (BDP-Vizepräsidentin) und Elisabeth Götzinger (erste und langjährige Sektionsvorsitzende) sowie der Gewerkschaft ver.di geplant.

Mitgliederversammlung

Für die sich anschließende Mitgliederversammlung (MV), zu der alle Sektionsmitglieder herzlich eingeladen sind, ist die folgende Tagesordnung (TO) vorgesehen:

1. Begrüßung
2. Regularien (Rechtzeitigkeit der Einladung, Abstimmung TO)
3. Protokollführung
4. Verabschiedung Protokoll MV 2020
5. Bericht des Vorstands
   - 5.1. Bericht aus dem Verband
   - 5.2. Bericht Vorstand SABP
   - 5.3. Bericht der Tarifbeauftragten Juliane Dürkop
6. Haushalt
   - 6.1. Haushaltsabschluss 2020
   - 6.2. Haushaltsentwurf 2022
7. Wahlen zum Vorstand
   - 7.1. Wahlleitung
   - 7.2. Wahl einer/eines Vorsitzenden
   - 7.3. Wahl einer/eines stellvertretenden Vorsitzenden
   - 7.4. Wahl Kassenführerin/-führer
8. Sonstiges

Anmeldung

Es wird um Anmeldung bis spätestens 20. Oktober 2021 über die Geschäftsstelle der Sektion (Burkhard Apitz, Am Köllnischen Park 2, 10179 Berlin; geschaeftsstelle@bdp-abp.de) gebeten – bitte mit Information, ob eine Teilnahme am Vortrag, an der MV oder an beiden Veranstaltungen gewünscht ist. Sie erhalten im Anschluss einen Teilnahme-Link.

Walter Roscher, Ingo Köhler,
Dr. Rainer Doubrawa
Vorstand