



*„Man kann den Menschen nicht auf Dauer helfen,
wenn man für sie tut, was sie selbst tun können und sollten.“
(Abraham Lincoln)*

Liebe Leserin, lieber Leser,

nun ist es soweit: Unser Newsletter feiert seinen **20.Geburtstag!** Wir haben das zum Anlass genommen, ein „**Best of**“ aus den Newslettern der letzten Jahre zu gestalten.

Dabei sind uns viele Beiträge wieder in die Hände gefallen, die unserer Meinung nach, nicht nur interessant, sondern auch absolut **zeitlos** und damit weiterhin brandaktuell sind.

Schließlich tun wir uns alle mehr oder weniger schwer mit den Entscheidungen, die wir jeden Tag treffen. Das ist auch bei finanziellen Entscheidungen so. Doch wer oder besser was hilft uns dabei, **gute Entscheidungen** zu treffen? Ein gut gemeinter Rat? Möglichst viele Informationen?

Wir sind sicher: am Ende des Newsletters haben Sie selbst eine Idee entwickelt :-)

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

~~~~~

## **Schwerpunktthema = stop teaching, start coaching!**

- 1. Emotionen und Werte wirken verstärkend beim Sparen**
- 2. Neurowissenschaft und Finanzberatung**
- 3. Ausblick: FCM-Veranstaltungen 2022**
- 4. Beratung – hemmt das Denken der Kunden**
- 5. FCM@Twitter aktuell – Folgen Sie uns 😊**
- 6. Finanzielle Bildung – STOP Teaching!**
- 7. Was ist die Stärke von Coaching?**

PS: Unser Newsletter ist im HTML-Format erstellt!

~~~~~

1. Emotionen und Werte wirken verstärkend beim Sparen

Frühere Untersuchungen haben gezeigt, dass Finanzverhalten, wie z.B. Sparverhalten, stark von Emotionen beeinflusst wird. Die Studie von Klontz et al. versuchte festzustellen, welche **Wirkung** die **emotionale Bindung** von Menschen **mit einem sentimentalen Gegenstand** auf ihr **Sparverhalten** haben würde.

Bei diesem Experiment wurde eine Sitzung mit „Finanzpsychologie“ mit einer Sitzung „Finanzbildung“ verglichen. Die drei Phasen der Studie lieferten Daten zur Vorbereitung, Nachbereitung und dreiwöchigen Nachbereitung: Unmittelbar nach der Sitzung zeigte die Gruppe, die die Sitzung „Finanzpsychologie“ erhielt, signifikante Steigerungen ihrer Sparbereitschaft, ihres Vertrauens in ihre Fähigkeit, mehr zu sparen, ihrer finanziellen Zufriedenheit und ihrer finanziellen Gesundheit.

Bei der dreiwöchigen Nachbereitung berichtete die Gruppe „Finanzpsychologie“ über einen **73-prozentigen Anstieg ihrer Sparquoten** aus der Zeit vor der Sitzung, während die Gruppe „Finanzbildung“ einen 22-prozentigen Anstieg ihrer Sparquoten im gleichen Zeitraum berichtete. Der Unterschied ist statistisch **hoch bedeutsam**.

Fazit: Wer ein Projekt finanzielle Bildung plant, braucht einen Finanzpsychologen oder einen gut ausgebildeten **Finanzcoach im Team**. Bildung braucht Emotionen. Gelingt die Verbindung zu den eigenen Gefühlen und Werten, sind Menschen sofort hoch motiviert ihr Verhalten zu ändern.

Lesen Sie hier mehr über die Studie **„The Sentimental Savings Study: Using Financial Psychology to Increase Personal Savings.“** Im: Journal of Financial Planning 32 (10): 44–55.

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

## **2. Neurowissenschaft und Finanzberatung**

Wer gute Entscheidungen treffen und eine einmal getroffene Entscheidung auch durchhalten will, der muss sich selbst gut kennen, beobachten und seine Emotionen steuern können. Wer dabei Unterstützung in Anspruch nehmen will, wird sich fragen: Finanzcoaching oder Finanzberatung?

Das sagt die aktuelle Gehirnforschung zu dieser Frage:

Research about the... "relationship between financial advice and decision-making... illustrates, the brain "offloads" while it is taking in advice. The brain goes into neutral and the actual advice does not embed in the neocortex while the advice is being given. Consequently, ownership might happen later or not happen at all."

<https://coachingfederation.org/blog/from-the-toolbox-do-you-give-advice-to-your-clients>

Finanzieller Rat braucht eine gute Portion Coaching on top. Sonst geht die Information zum einen Ohr rein und zum anderen Ohr wieder raus!

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

3. Ausblick: FCM-Veranstaltungen 2022

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 Herbst 2022
in Wiesbaden

Kostenfreie Infoevents zur Ausbildung zum FCM Finanz Coach®

FCM Infotelko zur Coachingausbildung
am 10. Januar 2022

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

FCM Infotag in Wiesbaden (auch online möglich)

am 20. Dezember 2021 & am 24. Januar 2022

Details zur Ausbildung, Klärung Ihrer Fragen und Kennenlernen typischer Coachingtechniken

Thema GELD:

Unser Top-Seminar

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

am 4./5. Februar 2022

in Wiesbaden

Thema UNTERNEHMEN:

Ein außergewöhnliches Seminar für Unternehmer*innen

Die "Quelle" im Unternehmen

am 31. März 2022

in Wiesbaden

Thema RISIKO:

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

-> zurück zur Themenübersicht

~~~~~

**4. Beratung – hemmt das Denken der Kunden**

Man könnte auch sagen:

„Wo Finanzberatung beginnt, hört oft das Denken auf.“

Eigenverantwortlich Finanzentscheidungen zu treffen, sollte das Ziel eines jeden Menschen sein. Jedoch stellten Engelman et al (2009) fest, dass finanziell **Ratsuchende** kaum noch die Wahrscheinlichkeit des Risikos und den Nutzen von Produkten abwägen. Mit bildgebenden Verfahren visualisierten sie **signifikant weniger Aktivität** in den **Gehirnregionen**. Dies spiegelte sich auch im Handeln: Die Tendenz den Expertenrat anzunehmen und Alternativen auszublenden.

Mehr dazu finden Sie hier:

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2655712/>

Der Kunde hört auf ihn - ist das nicht das, was alle Berater wollen?

Achtung Falle: Kunden, die nicht selbst denken, treffen **nicht die bestmögliche Entscheidung**.

Unser **Tipp für Berater**: Sorgen Sie dafür, dass Ihre Kunden ihr Gehirn anschalten. Wie? Stellen Sie Fragen, die Ihre Kunden zum Denken anregen und warten Sie geduldig auf eine Antwort.

-> zurück zur Themenübersicht

~~~~~

5. FCM@Twitter aktuell – folgen Sie uns!

Folgen Sie mir auf [FCM@Twitter](#)
und erhalten Sie schnell und bequem die aktuellen News.

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

## 6. Finanzielle Bildung – STOP Teaching!

Irrwege sind oft schwer zu akzeptieren. Doch die Meta-Analyse (276 Studien) von Fernandes et al (2014) besagt, dass klassische finanzielle Bildung praktisch keinen Effekt auf die Fähigkeit hat, eigenverantwortlich vorteilhafte Finanzentscheidungen zu treffen. Denn finanzielle Bildung zielt bisher meist auf die Vermittlung von Informationen ab.

Wer sich überzeugen möchte – bitte hier weiterlesen:  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2333898](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2333898)

Gehört heißt nicht gleich verstanden. Wissen nicht gleich Umsetzung. Daher verblasst das Wissen mit der Zeit und hat weder einen nachhaltigen Effekt auf dauerhaftes Wissen noch Verhalten.

**Finanzielle Bildung**, die wirkt - auch in Hinblick auf Geld und Risiko - ist im eigentlichen Sinne nicht Produktwissen, sondern **Selbsterkenntnis**.

**Unser Tipp:** Wählen Sie den effektiveren Weg zu guten Finanzentscheidungen – Stop Teaching - **start Coaching!**  
[https://www.morningstar.com/blog/2018/04/10/financial-education.html?cid=OSM\\_BLG0004](https://www.morningstar.com/blog/2018/04/10/financial-education.html?cid=OSM_BLG0004)

[-> zurück zur Themenübersicht](#)

~~~~~

7. Was ist die Stärke von Coaching?

Coaching stärkt aus der **Neutralität**. Ohne Bewertung fangen wir an uns zu öffnen. Wir werden mutig uns selbst zu entdecken. Und die Überraschung ist, wir haben mehr Ressourcen und Stärken, als wir uns selbst zuschreiben.

Tim Gallwey beschreibt es als das „Inner Game“: Wem es gelingt sein kritisches Selbst zu beschäftigen, der spielt plötzlich wieder mit, ist **beweglich**, kann eine **neue Perspektive** ohne Angst einnehmen und entdeckt sich und andere neu.

Diese **kindliche Neugier** und **Offenheit** ist ein Gewinn, der im Coaching und in allen anderen Kommunikations- und Lernsituationen Türen zu mehr Potential öffnet.

Hier ein kleiner (etwas älterer) Film, der zeigt, wie Tennisspielen mit einem Coach wie Tim Gallwey aus dem „Nichts“ gelingen kann. Viel Spaß: <https://www.youtube.com/watch?v=HzR8x5MgvDw>

[-> 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
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 2021

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