

## Geld als Spiegel für existenzielle Fragen

Peter Koenig, Geldcoach in Zürich und Autor des Geldbuchs „30 dreiste Lügen über Geld“ (Conzett-Oesch 2014), unterstützt Menschen dabei, ihre Projektionen auf Geld zu erkennen und sich davon zu befreien, um Geld als neutrales Werkzeug zum Erreichen ihrer Ziele einzusetzen.

### Fragen im Finanzcoaching

Ein zentraler Teil des Coachings ist es, dass der Coachee sich seiner Prägung bewusst wird. Der Coach stellt Fragen wie: „Was ist Ihre erste Gelderinnerung?“, „Welche Rolle spielt Geld in Ihrer Herkunftsfamilie?“ Damit findet der Coachee die Wurzeln seiner Geldbeziehung. Zu seinem heutigen Verhältnis zu Geld eignen sich Fragen wie: „Wer bin ich – mit und ohne Geld?“, „Was ist Geld für mich?“ und „Welche Rolle hat Geld in meinem Unternehmen?“.

Für die Leser von „Der Neue Finanzberater“: Beantworten Sie diese Fragen ohne lange nachzudenken schriftlich. Wenn Sie Ihre Geschichte dann lesen, ersetzen Sie das Wort „Geld“ durch das Wort „ich“ – das bringt Klarheit, und Sie entdecken Ihre Projektionen und Irrtümer.

Quelle: Monika Müller und Peter Koenig.

Am Anfang steht beim ihm die Untersuchung der eigenen Biographie (siehe Infobox). Wenn der Mandant erkennt, was für Bedürfnisse er auf Geld projiziert, kann er diese vom Geld lösen und sich dafür entscheiden, diese in seinem Leben ganz konkret zu verwirklichen.

„Letztlich bringt Coaching dem Mandanten mehr Sicherheit für seine Entscheidung als reine Zahlen, denn viele Menschen sind ohnehin nicht zahlenaffin“, sagt Finanzcoach Susanne Biwer, die dies durch ihre Coaching- und Finanzberatungspraxis selbst erfahren hat.

### Chance für Honorarberater

Finanzberater mit entsprechender Ausbildung können ihren Kunden – vor oder unabhängig von der Finanzberatung – ein Finanzcoaching als zusätzliche Dienstleistung



gegen Honorar anbieten. Die anschließende Finanzberatung profitiert von dem vorangegangenen Coaching, da sich der Kunde über seine Bedürfnisse und Ziele klarer geworden ist. Der Kunde wurde in die Lage versetzt, eigenverantwortlich zu entscheiden und möglicherweise auch bestimmte Finanzrisiken einzugehen. Der Finanzberater als Experte vermittelt ihm anschließend das notwendige Wissen über Finanzmärkte und Finanzprodukte und unterstützt den Kunden bei der Umsetzung.



Lothar Schmidt verhilft zu „stimmigen“ Lösungen bei Finanzentscheidungen.

Auch fachfremde Coaches können sich durch eine Zusatzausbildung über die Psychologie des Geldes auf Finanzcoaching spezialisieren. „Fachfremde haben es vielleicht sogar einfacher“, bemerkt Finanzcoach Volker Weyrich von FCM Finanz Coaching, früher im IT-Beratungsvertrieb tätig. „Denn wer als Berater schon viel Finanzwissen mitbringt, dem fällt es schwerer, im Coaching offen und lernbereit zu sein.“ In diesem Fall ist aber die Kooperation mit einem zuverlässigen Finanzberater empfehlenswert, um den Mandanten mit seinen konkreten Finanzwünschen am Ende nicht allein zu lassen.

### Geschäftsmodelle für Coaching und Beratung

Wichtig ist es, die Rollen des Finanzcoaches und des Finanzberaters klar voneinander abzugrenzen. Das Coaching ist ein anderer Ansatz als die Beratung und erfordert andere Voraussetzungen. Während der Berater Know-how vermittelt und Finanzempfehlungen gibt, unterstützt der Coach Menschen dabei, ihre individuell „richtige“ Lösung für anstehende Fragen zu finden und die Verantwortung für ihre Entscheidung zu übernehmen. „Die Lösung liegt bereits im Menschen selbst“, lautet das Credo von Coaches. Oder wie es Finanzcoach Lothar Schmidt formuliert: „Es gibt kein Richtig und Falsch, es gibt aber Lösungen, die für den Mandanten ‚stimmiger‘ sind als andere. Ich empfehle keine Lösung, sondern der Mandant kommt im Laufe des Coachings selbst darauf.“

Die Geschäftsmodelle für Beratung und Coaching können sich durchaus unterscheiden. Beim Coaching sind Pauschal- oder Stundenhonorare sinnvoll, bei der Beratung eine Honorarvergütung. Wenn es um die Produktvermittlung geht, sind auch Provisionen denkbar, soweit keine Interessenkonflikte entstehen und der Kunde klar über die Vergütung informiert wird.

Viele Finanzberater unterliegen selbst einer ambivalenten Einstellung zu Geld: Was bedeutet mir Geld? Ist es eine Belohnung, ein notwendiges Übel, eine Auszeichnung? Darf ich mich für meine Unternehmensgründung verschulden? Wer etwa den Weg vom provisionierten Produktverkauf zur Honorarberatung mit Bezahlung

**Monika Müller, Gründerin FCM  
Finanz Coaching**

**Fangen Sie bei sich  
an!**



**Peter Koenig, peterkoenigsystem®,  
Geldcoach in Zürich**

**Mit und ohne Geld  
zufrieden**



**Hans-Joachim Barth,  
Finanzcoach und Finanzanalyse**

**Ich habe zwei Rollen:  
Experte und Coach**



**Als** ich mein Unternehmen 1999 gründete, ahnte ich nicht, wie der Schritt zur Unternehmerin mein Leben verändern würde. Heute sind wir ein Team, wir wachsen, und seit 2015 kommen jedes Jahr neue ausgebildete Finanzcoaches in der FCM-Business-Community dazu.

Wir unterscheiden zwischen Beratung und Coaching. Während der Berater dem Kunden Fragen stellt, um mit Expertenwissen Empfehlungen zu geben, stellt der Coach Fragen, die das Denken des Kunden anstoßen. Er bezieht das kreative Potential und die Kompetenz des Kunden in den Lösungsprozess ein. Das ist auch Kern einer Coachingausbildung. Coaching kann verschiedene Formen annehmen: ein kurzer Impuls, ein definierter Prozess zum Erreichen eines Zieles oder die längere Begleitung einer Entwicklungsphase.

Finanzcoaching bedeutet Coaching bei Finanzentscheidungen. Dazu braucht der Coach Feldwissen über die Psychodynamik von Geld und Kenntnisse über Risikobereitschaft als Persönlichkeitsmerkmal. Finanzcoaching ist ideal für Fragen, auf die Finanzberatung keine passende Antwort hat: Wie verteile ich mein Erbe? Wie geht man mit unterschiedlich ausgeprägter Risikobereitschaft in der Geschäftsführung um? Was löst eine Baisse am Aktienmarkt in mir aus, und wie kann ich im Stress erfolgreich entscheiden ...? Mein Tipp: Fangen Sie bei sich selbst an! ■

**Ich** erforsche seit Jahren die Beziehung der Menschen zu Geld. Geld ist ein Spiegel für die seelische Verfassung. Bin ich mit Geld unzufrieden, steckt diese Unzufriedenheit auch in anderen Beziehungen von mir. Wer sich dessen bewusst wird, kann seine Geldbeziehung „befreien“.

Menschen können lernen, mit und ohne Geld glücklich und zufrieden sein. Für manche ist Geld ein Hindernis, für andere eine Brücke zum Glück. Dies liegt an unterschiedlichen Projektionen auf Geld. Diese Einstellungen werden größtenteils in der Kindheit erworben. Ich unterstütze Menschen dabei, die Projektionen zu durchschauen und ihre Bedürfnisse vom Geldhandeln zu trennen. Dann können sie entspannter und freier mit Geld, Geldanlagen und Risiken umgehen, um ihren Lebenszielen, ihrer Berufung zu folgen.

Die besten Finanzberater in der Schweiz leisten bereits gute Arbeit: Sie fokussieren sich nicht auf Produkte, sondern auf ihre Kunden. In der Betreuung Superreicher hören die Berater ihren Kunden stundenlang zu. Die Geldanlage ist fast nebensächlich. Der Kunde vertraut seinem Berater, und dieser verdient sich das Vertrauen durch soziale Kompetenz.

Ein Finanzberater sollte zunächst seine eigene Beziehung zu Geld erforschen und sich bewusst machen. Ohne diesen Erkenntnisprozess kann er andere schwer bei ihren Geldangelegenheiten unterstützen. ■

**Finanzcoaching** ist produktunabhängig und ergebnisoffen und bietet einen guten Rahmen für private und berufliche Finanzentscheidungen. Im Coaching geht es darum, dass Kunden bewusste und eigenverantwortliche Entscheidungen für ihr Geld treffen. Den Prozess der Selbsterkenntnis sowie die Überführung in ein persönliches Finanzkonzept begleite ich als Finanzcoach. Wenn der Kunde es wünscht, begleite ich ihn auch bei der Umsetzung mit konkreten Produkten. Die Grenze zur Vermittlung zeige ich dabei klar an.

Ich habe zwei Rollen: Die Expertenrolle als ganzheitlicher und spartenübergreifend denkender Finanzplaner. In dieser Rolle gebe ich dem Kunden Wissensimpulse und beschreibe ökonomische Zusammenhänge. Und ich habe die Rolle des Coachs, der Kunden zu bewussten Entscheidungen führt. Gemeinsam mit dem Kunden arbeite ich dessen Wünsche, Vorstellungen und Motive aus. Ich begleite ihn im Gedankenprozess, in dem aus Wünschen Ziele werden, und zeige Zielkonflikte auf. Es geht um Lösungen, die der Kunde als passend erachtet. Als Finanzcoach gestehe ich dem Kunden zu, dass er mit eigenständigen Finanzentscheidungen die Verantwortung für sein finanzielles Wohlergehen übernimmt. Ich habe eine systemische Business-Coaching-Ausbildung absolviert und schule mittlerweile auch selbst Finanzberater im Coaching. ■



durch den Kunden geht, wird früher oder später Geld als Hindernis begegnen. Denn wie überzeuge ich meine Kunden davon, dass ich mein Geld wert bin? Finanzberaterin und -coach Kornelia Rendigs hat bei der Coa-

chingausbildung eine Veränderung ihres Geldverständnisses erfahren. „Seither gehe ich meine Arbeit entspannter an und bin wirtschaftlich erfolgreicher. Ich weiß jetzt auch besser, wie ich meine Kunden unterstützen kann. Oft haben diese ähnliche Fragen, wie ich sie früher hatte.“

### Wie wird man Finanzcoach?

Grundsätzlich gibt es zwei Wege zum Finanzcoach: Zum einen können Finanzberater eine Zusatzausbildung als Coach machen. Das Spektrum der Angebote in Deutschland ist riesig, und die Methoden sind vielfältig. Hier dürfte jeder fündig werden. Das Problem ist, die Spreu vom Weizen zu trennen. Empfehlungen von Coachingverbänden, Ratgeber oder die eigenen Intuition können dabei helfen. Wer es speziell mag, wählt eine Ausbildung zum Finanzcoach. Eine solche Ausbildung bietet zum Beispiel FCM in Wiesbaden alle zwei Jahre an. Nächster Ausbildungsstart ist August 2018.

Nichtfinanzexperten können zunächst ebenfalls eine Coachingausbildung machen und sich dann auf Geldpsychologie spezialisieren. In beiden Fällen macht der angehende Coach intensive Selbsterfahrungen. Allein das ist für Finanzberater sehr hilfreich für ihre Arbeit. Denn ein Berater sollte zwischen eigenen Geldprojektionen und den Bedürfnissen seiner Kunden unterscheiden können.

Wer den akademischen Weg einschlagen will, kann Wirtschaftspsychologie studieren und sich auf Finanzen spezialisieren oder im Wirtschaftsstudium den Fokus auf Behavioral Finance richten. Allerdings ist ein Studium nicht mit dem Selbsterfahrungsprozess eines Coachings vergleichbar. Dieses kann angeschlossen werden.

Die Hochschule Bonn-Rhein-Sieg bietet eine Kombination aus Wirtschafts- und Psychologiestudium mit Vorlesungen und einem Schwerpunktfach in Finanzpsychologie. Prof. Dr. Britta Krahn, die die Professur für Markt-, Finanz- und Sozialpsychologie inne hat, stellt gegenüber „Der Neue Finanzberater“ heraus,

dass die Finanzpsychologie im Vergleich mit anderen Hochschulen schon im Bachelorstudium einen hohen Stellenwert habe und im Masterstudiengang als Wahlpflichtfach gewählt werden könne. Die Inhalte des Fachs bieten auch Finanzberatern wichtiges Hintergrundwissen: „Eine solide finanzpsychologische Grundausbildung ist eine Voraussetzung für gutes Coaching“, hebt Krahn hervor.

Diplom-Psychologin Maria-Christina Nimmerfroh, Lehrkraft in diesem Studiengang, betont, dass Menschen – anders als angeborene Persönlichkeitsmerkmale – angelernte Verhaltensweisen ändern können. „Die Einstellung zu Kapitalmarktrisiken ist oft durch die Herkunftsfamilie und durch Erfahrungen – Stichwort Telekom-Aktie – geprägt. Viele Menschen können aber mehr Aktienrisiken tragen, als sie glauben.“ In Deutschland werde zu wenig über Geldanlagen gesprochen, sagt Nimmerfroh. Finanzberater können psychologische Erkenntnisse dazu nutzen, um ihre Mandanten bei Verhaltensänderungen zu unterstützen. Viele ihrer Studenten seien ehemalige Banker, die besser beraten und nicht nur Finanzprodukte verkaufen wollten.

Allerdings ist der Beruf des Finanzcoaches so jung, dass Coaches viel Aufklärung zum Thema betreiben müssen, etwa durch Vorträge und Artikel. Finanzcoach Bruno Amgwerd aus der Schweiz: „Ich habe hier fast ein Monopol, und gleichwohl ist es schwer, neue Kunden, die gecoacht werden wollen, zu finden.“ Die meisten Kunden kommen über das Internet oder über Empfehlungen, wie er berichtet. Das Problem: Viele Menschen sind sich nicht bewusst, dass sie sich bei Geldfragen oft selbst im Wege stehen und dass ihnen ein Coaching weiterhelfen würde. ■



Maria-Christina Nimmerfroh lehrt Geldpsychologie.



Britta Krahn plädiert für ein solides Studium.

Die Hochschule Bonn-Rhein-Sieg bietet eine Kombination aus Wirtschafts- und Psychologiestudium mit Vorlesungen und einem Schwerpunktfach in Finanzpsychologie. Prof. Dr. Britta Krahn, die die Professur für Markt-, Finanz- und Sozialpsychologie inne hat, stellt gegenüber „Der Neue Finanzberater“ heraus,

### Finanzcoaching schafft einen Mehrwert

#### Vorteile für Kunden

- Selbsterkenntnis bezüglich Zielen und Wünschen sowie im Umgang mit Geld
- Erkenntnisgewinn zu Finanzhintergründen
- zum eigenen Leben passende Finanzkonzeption
- Stärkung der Entscheidungsfähigkeit in Finanzfragen, geringere Anfälligkeit für Finanzmoden

#### Vorteile für Finanzberater

- langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen
- strategischer Ansprechpartner in allen Finanzfragen
- Abrechnung über Honorar
- Abgrenzung zu digitalen Angeboten

Quelle: Hans-Joachim Barth.