



## ZUKUNFTSWEISENDE KOMBINATION

# Finanzberatung und Finanzcoaching verbinden – was das bringt

Von Redaktion 13.09.2024 12:46, aktualisiert am 13.09.2024 02:02

Berater, aufgepasst! Wie würdet ihr reagieren, wenn ihr die ultimative Lösung für die finanzielle Zufriedenheit eurer Kundschaft in der Hand hättet? Eine Lösung, die über reine Zahlen und Fakten hinausgeht und sich tief in die Psychologie des Geldes einarbeitet. Genau das bietet die Kombination aus Finanzberatung und [Finanzcoaching](#).

Warum das Thema jetzt unverzichtbar ist? In einer sich rasant wandelnden Wirtschaftswelt sind traditionelle Finanzpläne nicht mehr ausreichend. Menschen suchen nach ganzheitlichen Lösungen, die sowohl rationale als auch emotionale Aspekte des Geldmanagements umfassen. Hier schlägt die Stunde für die innovative Kombination aus Beratung und Coaching.

---

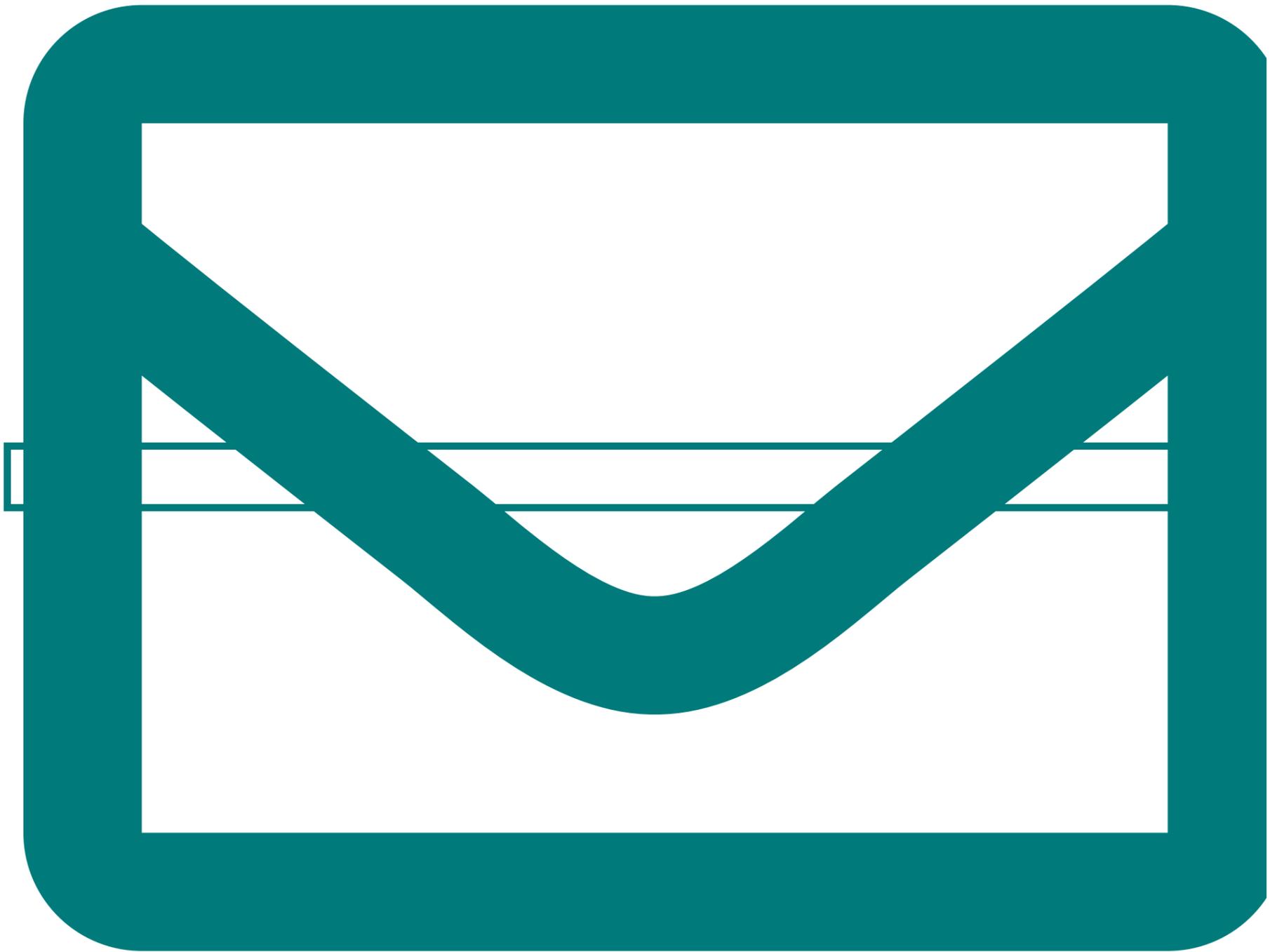
Denkt an Finanzberatung als den Masterplan. Es ist der technische Aspekt eurer Arbeit. Hier geht's um strategische Entscheidungen: Investitionen, Altersvorsorge, Versicherungen. Eine Studie des Journal of Financial Planning zeigt, dass solide Finanzberatung das Vermögen der Kundinnen und Kunden spürbar steigert. Ihr seid die Architekten der finanziellen Zukunft eurer Kundschaft – baut ihnen ein Vermögensschloss, das Generationen überdauert!

Jetzt zum Gamechanger: Finanzcoaching. Eine Studie im Journal of Consumer Research enthüllt, dass Personen, die ihre Ausgaben bewusst verfolgen, signifikant weniger für Impulskäufe ausgeben. Finanzcoaching geht tief – es gräbt die unbewussten Glaubenssätze und Verhaltensmuster in der menschlichen Psyche aus, die eure Kunden in ihren finanziellen Entscheidungen leiten.

### **Gerade für jüngere Kunden entscheidend**

Stellt euch vor, ihr habt sowohl die Landkarte als auch den Kompass. Die Finanzberatung legt die Route fest, das Coaching sorgt dafür, dass eure Kunden emotional und mental auf dem Weg bleiben. Ihr bringt ihnen bei, wie man klug investiert und gleichzeitig mit den emotionalen Aspekten des Geldmanagements umgeht. So stellt ihr sicher, dass eure Kunden nicht nur finanziell erfolgreich, sondern auch zufrieden sind.

Besonders die jüngere Generation benötigt diesen Ansatz. Sie stehen vor Entscheidungen, die ihr Leben prägen werden – und ein einmaliger Finanzplan reicht da nicht aus. In einer Welt, in der finanzielle Unsicherheit und Komplexität zunehmen, brauchen sie jemanden, der sie durch die Höhen und Tiefen führt.



### **MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!**

Denkt daran: Es ist nicht die Frage, ob Berater oder Coach – es geht um die perfekte Mischung. Ihr gebt euren Kunden nicht nur einen Plan, sondern auch das nötige Rüstzeug, um diesen Plan in die Tat umzusetzen. Ob es darum geht, ein Unternehmen zu gründen oder die Rente zu sichern – ihr seid an ihrer Seite. Doch ohne das richtige Mindset, das durch Coaching gefördert wird, können sie leicht vom Weg abkommen. Beide Dienstleistungen ergänzen sich und führen zu einer nachhaltigen finanziellen Gesundheit.

Achtet darauf, dass sowohl ihr als auch eure Coaching-Partner die nötige Erfahrung und Ausbildung mitbringen. Eure Kunden verdienen das Beste – sowohl in Sachen Fachwissen als auch in Bezug auf emotionale Intelligenz.

### **Finanzberatung wird persönlicher**

Eine zeitgemäße Finanzberatung sollte auch Elemente des Coachings beinhalten. Es geht darum, die individuellen Bedürfnisse und Verhaltensweisen der Kunden zu verstehen und in eure Strategien zu integrieren. So wird die Finanzberatung nicht nur effektiver, sondern auch persönlicher.

Finanzberatung und Finanzcoaching sind das Yin und Yang in der Welt der Finanzen. Sie sind die perfekte Ergänzung, um euren Kunden nicht nur zu helfen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen, sondern sie auch mit Vertrauen und Weisheit zu verfolgen. Lasst uns diese Revolution in der Finanzberatung anführen und unseren Kunden zeigen, dass es in der Welt des Geldes um mehr geht als nur um Zahlen. In einer sich ständig wandelnden finanziellen Landschaft ist diese Kombination euer Schlüssel zum Erfolg. Seid die Pioniere, die diesen Wandel vorantreiben!

## Über die Autoren

Tim Schreitmüller ist digitaler Stratege mit Versicherungs-Know-how von der LV 1871. Stephan Busch ist Versicherungsmakler und Inhaber von [Progress Finanzplaner](#). Tim und Stephan sind die Köpfe von [CoachMeNetto](#).

### MEHR ZU

> [KOLUMNEN](#)

> [BRANCHE](#)