

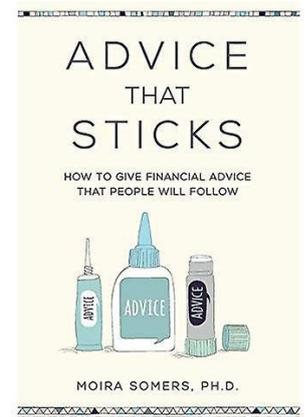


## Advice that sticks <sup>1</sup>

Frau Dr. Moira Somers ist eine Finanzpsychologin aus Kanada – als ausgebildete Neuropsychologin betreibt sie auch Coachings und Kurse für Finanzplaner.

„Um als Finanzplaner einen Kundenstamm aufzubauen, muss man den Mittelweg finden zwischen einem arroganten bissigen Hund und einem matschig-weichen Marshmallow“, hat sich die Professorin Somers mal in einem Interview geäussert. Es sind also ziemlich viel Flexibilität und soft skills gefragt... Finanzprofis erfahren in der Regel keine Ausbildung im Bereich

Finanzpsychologie und auch nicht in der Kunst des Ratgebens. Diese Lücke will sie mit ihrem Buch schliessen, damit Kunden die Ratschläge effektiv befolgen und sich dadurch ihr Wohlstand auch steigert - als Folge davon auch die Karriere und Zufriedenheit des Ratgebers Auftrieb erfährt.



Somers betont, dass Finanzplanung noch nie so einfach erhältlich war – und trotzdem sprechen Sparquoten und Verschuldungslevels eine andere Sprache. Es ist also kein Problem mangelnden Wissens, sondern der Implikation. Es geht also darum, anstelle von noch mehr Wissen die Kluft zwischen korrektem Wissen und effektiver Umsetzung zu überbrücken.

Somers weiss wovon sie spricht und sie lässt das psychologische Weichspüler-Gedöns beiseite und konzentriert sich auf konkrete Anwendungen. Vieles hängt schon mit vermeidbaren Fehlern zusammen, die beim Berater angesiedelt sind: die Annahme, dass Kunden, die Rat suchen und dafür zahlen, auch schon für die Umsetzung bereit sind. Oder der Gebrauch von Finanzchinesisch, mit dem Berater Eindruck heischen wollen. Oder die Überschätzung, ob und wie Kunden mit Wechselfällen des Lebens klarkommen.

Manchmal genügt eine einzige Frage, um erhebliche Verbesserungen zu erzielen: Wie kann unser Meeting erreichen, dass wir Ihre Zeit, Energie und Geld am besten einsetzen? Aufmerksam zuhören, sich einfach ausdrücken und mit Fragen die Bereitschaft zur Umsetzung testen sind weitere Punkte, die berücksichtigt werden wollen.

Das Buch ist witzig geschrieben, lehrreich und noch nicht auf Deutsch erhältlich. Es erschliesst neue Aspekte und bringt sinnvolle Hinweise aus dem US-Markt. Und führt zur Frage: Brauchen auch Finanzberater einen Coach? Wenn eine solche Coaching-Person noch fehlt, ist dieses Buch schon mal ein guter Anfang.

© Reto Spring  
Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®  
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zürich

<sup>1</sup> Moira Somers (2018), Advice that sticks, How to give financial advice that people will follow, Practical Inspiration Publishing, ISBN 978-1-78860-014-9