

12. Expertenforum „Risikoprofilung mit Anlegern“ am 18. September 2020

## **Beratung und Entscheidungen in digitalen Zeiten**

**Wiesbaden, 25. September 2020** – Digitalisierung hält Einzug in Beratung und Coaching. Ist der beste Berater noch immer ein Mensch? Wir haben gefragt und diskutiert: Wie kann Digitalisierung die persönliche Finanzberatung verbessern? Wir hörten neueste Forschungsergebnisse, arbeiteten interaktiv in Workshops, diskutierten und zeigten Lösungen, die Beratung und Coaching unterstützen. Das 12. Expertenforum war ein Blick in eine Zukunft, in der Mensch und Maschine optimal interagieren.

Das waren die Themen:

- Erfolgsfaktor für digitale Anlageentscheidungen: Die persönliche Beratung!
- Ladies, buy the f\*\*\* Latte! Wie wir Frauen zu Anlegerinnen machen und warum Geld und Finanzplanung ein Lifestyle-Thema werden muss
- Digitalisierung und Beratung verbinden: Online-Academy für innovative Kundenbindung und Effizienzsteigerung in der Beratung
- Risikobereitschaft zuverlässig messen - und warum die meisten Robos beim Profiling daneben liegen müssen
- Entscheidungskriterien für einen „Robo-Advice“ - Worauf es bei Entscheidungen ankommt

Robo-Advice: Echte Beratung oder reine Veranlagung?

„Das eigentliche Kernprodukt [von Robo-Advisors], das angepriesen und verkauft wird, (...) ist die automatisierte Veranlagung und ein automatisiertes Risikomanagement.“ Eine Beratung, im Sinne eines ganzheitlichen Financial Plannings, wie sie im Wort „Advice“ steckt erfährt der Kunde nicht. „Das, was die Robo-Advisor heute vorhaben, ist Kooperationen mit Banken und großen Pensionsfonds aufzubauen (...). Es braucht den Berater, die Beraterin, damit Robo-Advice in der breiten Masse ankommt.“ (Dr. Michael Murg, Institutsleiter Bank- und Versicherungswirtschaft, FH JOANNEUM, Graz)

Die Diskussionen unter Teilnehmern und Referenten brachten spannende Einsichten:

- 1) Die Rolle der Berater wird sich durch digitale Schulungsformate und Robo-Advice verändern – hin zu einem echten Partner auf Augenhöhe.
- 2) Die Bedeutung von Coaching und zwischenmenschlichen Kompetenzen in Kundengesprächen wird zunehmen.
- 3) Frauen legen in der Beratung häufig größeren Wert auf eine nachvollziehbare und transparente Herleitung. Es geht um das „verstehen wollen“.
- 4) Die Frage, woran man tatsächlich einen guten Robo-Advisor erkennt, und wie man die Spreu vom Weizen trennen kann, ist weitaus komplexer als gedacht. Ein Entscheidungsbaum für Laien und Profis soll die Bewertung ermöglichen.

Das Expertenforum „Risikoprofilung mit Anlegern“ ist ein interdisziplinärer Think Tank, der wertvolle Anregungen für Unternehmensstrategien, innovative Beratungsprozesse und die tägliche Praxis des Risikoprofilings entwickelt. In diesem Jahr diskutierten Praktiker und Wissenschaftler u.a. von der Hochschule JOANNEUM in Graz, Her Family Office GmbH, maiwerk Finanzpartner GbR, Harding-Zentrum für Risikokompetenz und FFI Female Financial Invest GmbH.

---

### **KONTAKT:**

Monika Müller  
Geschäftsleitung

FCM Finanz Coaching  
Gustav-Freytag-Str. 9  
65189 Wiesbaden

Telefon 06 11/204 72 98  
Telefax 06 11/204 72 99

[monika.mueller@fcm-coaching.de](mailto:monika.mueller@fcm-coaching.de)  
[www.fcm-coaching.de](http://www.fcm-coaching.de)

### **Über FCM Finanz Coaching:**

FCM Finanz Coaching entwickelt maßgeschneiderte Vorträge, Workshops und Coachingprozesse für Banken, Finanzdienstleister und Unternehmensbereiche, in denen Finanzentscheidungen fallen. Seit 1999 haben sich mehr als 5000 Unternehmen und Einzelpersonen bei ihrem nachhaltigen Wandel von FCM begleiten lassen. Zentrale Themen sind dabei die finanzielle Risikobereitschaft der Entscheider, Berater und Kunden sowie die Psychodynamik von Finanzentscheidungen, Einzelner, Teams oder ganzer Unternehmen. Diese langjährige Erfahrung und das wissenschaftliche Fundament der Finanzpsychologie bilden die Grundlage für die innovative Ausbildung zum FCM Finanz Coach®.