

# „Mit einem Bankgespräch hat das nichts zu tun“

Der Waldangellocher Joachim König arbeitet seit dem vergangenen Jahr als unabhängiger Finanzcoach / Von Christopher Benz

**E**in Haus bauen, oder in Miete bleiben? Das ist eine Frage, die vielen Menschen schlaflose Nächte bereitet. Bezahlter Wohnraum gegen Kaltmiete, von der man nie wieder etwas sieht. Aufnahme von Krediten gegen ein schuldenfreies Leben, viel Für und Wider, das sich nicht einfach mit bloßen Fakten auseinanderevidieren lässt.

Auf dem Weg zu einer solchen Entscheidung im Umgang mit Geld ist das unabhängige Finanzcoaching eine Möglichkeit, sich seinen eigenen Bedürfnissen bewusst zu werden. Dabei steht nicht der Vertrieb bestimmter Produkte im Vordergrund, sondern eine ergebnisoffene Begleitung der Kunden: „Wir beraten den Kunden nicht, sondern er erarbeitet sich mithilfe unserer Fragen seine eigene Lösung“, beschreibt der Waldangellocher Joachim König den Grundsatz eines professionellen Finanzcoachings. Dabei könne der Kunde, auch



Joachim König macht bis zu drei Coachings pro Woche. Foto: zg

„Coachee“ genannt, durchaus zu dem Schluss kommen, dass er beispielsweise seine Mietwohnung behält, da ihn die Gedanken an ein großes Darlehen im normalen Alltag zu sehr emotional belastet.

Von Juli 2017 an absolvierte König eine berufs begleitende Ausbildung und darf sich seit Anfang des vergangenen Jahres zertifizierter „FCM Finanzcoach“ nennen. FCM mit Sitz in Wiesbaden ist eines der Unternehmen, die ihre Coachings für Privatpersonen und Unternehmen mit den Schwerpunkten persönliche Entwicklung, Geld und Finanzen anbieten. Vor knapp 20 Jahren gründete Monika Müller FCM und bietet seit 2015 die gemäß der International Coaching Federation (ICF) anerkannte Ausbildung an – der „FCM Finanz Coach“ ist eine eingetragene Marke.

König arbeitet seit nunmehr 25 Jahren selbstständig in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche und hält sich seitdem so gut es geht auf dem Lau-

fenden in der sich rasant entwickelnden Branche. „Mit einem Bankgespräch hat das Ganze aber nichts zu tun“, stellt König klar, „es handelt sich um eine moderne Form, um sich über seine Beziehung zu Geld klar zu werden. Es gibt keine Produktwelt, die dahintersteht. Wir Coaches arbeiten völlig unabhängig, erhalten keine Provisionen von späteren Vertragsabschlüssen und werden ausschließlich von unseren Kunden bezahlt.“

Einzig vom Finanzcoaching können König und seine Kollegen, die ihre Ausbildung bei FCM gemacht haben, aber nicht leben. „Dafür gibt es das Finanzcoaching noch nicht lange genug“, erklärt er. Aktuell führt er im Schnitt zwei bis drei Coachings pro Woche durch. Der Stundensatz für einen Coachee beträgt rund 120 Euro.

Einfach ausgedrückt besteht ein Finanzcoaching aus Fragen des Coaches und Antworten des Coachees, erklärt König. Oftmals reiche diesen bereits eine Stun-

de, um sich über ihre Ziele bewusst zu werden. „Anschließend werten wir diese Stunden natürlich aus“, sagt König. Eine volle Stunde sei dabei für Kunden die Belastungsgrenze, „da es mental eine enorme Anstrengung darstellt.“ Der Coachee muss sich bewusst sein, in diesem Zeitraum seine volle Aufmerksamkeit zur Verfügung zu stellen, um sich einen möglichst umfassenden Blick auf seine Bedürfnisse zu verschaffen.

Das Ergebnis einer Stunde hänge, so König, in erster Linie von der Qualität der Fragen ab. „Wenn die Fragen schlecht sind, kommt der Coachee nicht voran“, ist für ihn die wichtigste Regel, „es geht dabei immer um Konflikte im Umgang mit Geld. Wie sehen meine persönlichen emotionalen Wünsche aus, was gibt mir die benötigte Sicherheit. Diesen Personen Möglichkeiten aufzuzeigen, das ist unser Ziel.“ Ohne den sonst üblichen Vertriebsdruck: „Im Nachgang sind die Coachees immer überrascht, wie tief es geht.“