



Ins Stadion kommt nicht jeder rein. Ähnlich verhält es sich mit der Finanzberatung für Profisportler: Ohne entsprechende Kontakte und Empfehlungen fällt es schwer, bei dieser Zielgruppe Fuß zu fassen.

Eintritt nur mit **Einladung**

Berufssportler verdienen kurz viel Geld, von dem sie dann lange leben müssen. Das stellt Ansprüche an ihre Vorsorge. Die spezialisierten Finanzberater sind beinahe so exklusiv wie ihre Klientel.

Fast ein Viertel der Menschen in Deutschland hat die feste Absicht, vor dem gesetzlichen Rentenalter in den Ruhestand zu treten, geht aus einer Umfrage des Deutschen Instituts für Vermögensbildung und Alterssicherung hervor. In einer speziellen Gruppe liegt die Zahl aber definitiv bei 100 Prozent – bei den Berufssportlern. Naturgemäß endet ihre Karriere oft spätestens mit Mitte 30. Dann muss die Altersvorsorge in trockenen Tüchern sein, denn das weitere Einkommen ist ungewiss und fast immer sehr viel geringer als in der aktiven Zeit als Profi.

Profisportler sind daher für Finanzberater eine besondere Klientel. Die Gründe, aus denen sich Finanzprofis auf die Beratung dieser Zielgruppe spezialisieren, sind meist die Affinität zum Sport oder ein entsprechender beruflicher oder familiärer Hintergrund. Ob die meisten von ihnen mit der besonderen Ausrichtung zufrieden und erfolgreich sind, darf bezweifelt werden. Viele Berater, die vorgeben, diese Ziel-

gruppe zu bedienen, geben sich extrem zugeknöpft und wollen nicht über ihre Arbeit reden.

Akquise über Spielerberater

Eine Ausnahme ist Finanz- und Versicherungsmakler Philip Kretschmer aus Hannover. Mit seiner Firma FWB Finanzwirt-

»Meine primäre Aufgabe ist, das Vermögen des Spielers zu erhalten.«

Artur Montanhas, Lunis

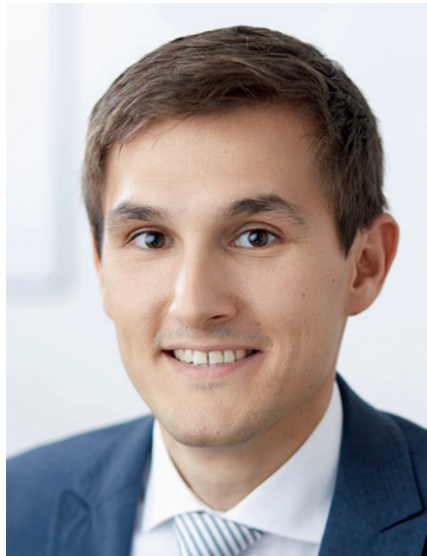
schaftliche Beratung hat er sich in der Anlageberatung für eine volumensabhängige Honorarvergütung entschieden. „Dadurch haben wir keinerlei Fremdbeeinflussung bei der Auswahl der richtigen Anlage“, betont der zertifizierte Spezialist für private Finanzanalyse, der auch Berufssportler berät. Um

in dieser stark umkämpften Zielgruppe, die gerade im Fußball von Spielerberatern abgeschirmt wird, erfolgreich Fuß zu fassen, hat Kretschmer bislang ausschließlich über Spielerberater akquiriert, „die uns Vertrauen schenken“. Meist seien sie beim Anbahnungsgespräch dabei oder vereinbaren zusammen mit dem Sportler den ersten Termin. Werbung im eigentlichen Sinne macht Kretschmer nicht, er ist aber in Social-Media-Kanälen aktiv und schneidet auf Bewertungsportalen sehr gut ab. Letzteres dürfte manche Spielervermittler-Tür geöffnet haben.

Für die Gespräche mit den jungen Profis braucht es noch mehr Fingerspitzengefühl als sonst, „weil die Spieler in der Regel sehr zurückhaltend sind und lieber dreimal eine möglicherweise ungünstige Entscheidung vermeiden, als eine Entscheidung zu treffen“, berichtet Kretschmer. „Wir lassen uns in der Beratung viel Zeit, damit uns die Spieler näher kennenlernen können.“ Dazu gehört für ihn auch, dass seine Mitarbeiter schwarz auf weiß Expertise und Erfolg nachweisen können. „Die Spieler wollen meist einen Ansprechpartner auf Augenhöhe, aber niemanden, der das schnelle Geld verdienen will“, so die Erfahrung des Beraters mit Studienabschluss in „Finance“:

Apropos Honorar: „Das geht bei kleineren Anlagevermögen bei 0,9 Prozent plus Steuer los und hört bei größeren Volumen bei 0,3 Prozent plus Steuer auf“, berichtet der FWB-Chef. Dazu kommen die Kosten der Indexfonds/ETFs und die Depotgebühr von 45 Euro pro Jahr. „Ausgabeaufschlag, Performance Fee oder Ähnliches gibt es bei uns nicht, Beraterprovisionen innerhalb der Fonds fallen bei uns nicht an“, erklärt er die auf Honorar getrimmte Anlageberatung. Dabei sind ihm auch Experten im Netzwerk wichtig, die ähnlich abrechnen und für seine Mandanten das Ergebnis abrunden. „Wir arbeiten mit Steuerberatern und Nachfolgeberatern zusammen, aber auch mit einem Notar, der Vorsorgevollmachten, Patientenverfügungen und Testamentsgestaltungen erledigt“, berichtet Kretschmer.

Bei der Anlagestrategie dieser Zielgruppe ist manches anders als bei anderen. „Sehr junge Anleger haben sehr viel Geld in kurzer Zeit zur Verfügung und benötigen dies oft auch schon mittelfristig, aus den unterschiedlichsten Gründen“, so Kretschmer. Je nachdem, wie das Elternhaus eingebunden ist und die Karriere verläuft, könne es sein, dass Anlagen immer mal wieder teilausgezahlt werden müssen. „Doch auch bei so hohen Einkommen in jungen Jahren erstellen wir erst einmal eine Analyse, in der wir Ziele und Wege festhalten und versuchen, ein finanzwissenschaftliches Grundverständnis für Geld und die Anlage zu vermitteln“, betont der Berater. Der Umgang mit dem schnellen Geld will gelehrt



»Wir lassen uns in der Beratung viel Zeit, damit uns die Spieler näher kennenlernen können.«

Philip Kretschmer, FWB

sein – daran sind nicht wenige Profis in der Vergangenheit krachend gescheitert.

In der Regel sei die Anlage bei einem 20-Jährigen noch etwas konservativer als sonst, weil es vermutlich die erste Anlageerfahrung seines Lebens ist, weiß der Berater, der selbst erst 35 Jahre alt ist. „Wir würden immer ein Portfolio aus Aktien, Anleihen und Immobilien empfehlen“, sagt der Makler. Auf Nachfrage stellt Kretschmer einen gängigen Anlagemix für FONDS professionell zusammen (siehe Tabelle un-

ten). Dabei halten sich Aktien und Renten in Fonds und ETFs die Waage. „Zusätzlich könnte ein Teil des Kapitals in Immobilien investiert werden, etwa vermietete Eigentumswohnungen“, meint Kretschmer. „Beratung zu Immobilien bieten wir nicht, wir könnten aber die Finanzierung begleiten“, so der Berater – frei nach dem Motto „Schuster, bleib bei deinem Leisten“.

Für das Vermögen zum Ende der Profikarriere gibt es keine pauschale Mindestsumme als Zielbetrag, „weil die Lebenswege und der jeweilige Lebensstandard sehr unterschiedlich sind“, so Kretschmer. „Wir nehmen in unserer Beratung die Stellung eines Coachs ein und wollen finanzielle Intelligenz und gutes Finanzmanagement so weit vermitteln, dass der Spieler nach der Karriere genug Polster hat, um seinen Lebensstandard weitgehend zu halten“, beschreibt er den Beratungsansatz. „Das ist nicht einfach, denn die meisten Spieler haben nur ihren Sport im Kopf, werden oft vom großen Erfolg überrascht und geben Geld mit beiden Händen aus“, weiß Kretschmer.

Die Eltern sind wichtig

Auf ein professionelles Netzwerk schwört auch Artur Montanhas, Partner des Family-Office-Dienstleisters Lunis Vermögensmanagement. Er bestätigt: Die Eltern spielen eine sehr wichtige Rolle im Leben eines jungen Profisportlers. „Allerdings verfügen die meisten über keinerlei Erfahrungen beim Thema Finanzen, Ar-

So könnte das Wertpapierportfolio eines jungen Fußballprofis aussehen

Fonds/ETF	Anlageklasse	ISIN	Anteil
Dimensional Global Sustainability Core Equity	Aktien global	IE00B7T1D258	29 %
Dimensional European Small Companies	Nebenwerte Europa	IE0032769055	11 %
iShares Core MSCI Emerging Markets	Schwellenländeraktien	IE00BKM4GZ66	10 %
iShares Euro Government Bond 1–3yr	Euro-Staatsanleihen	IE00B14X4Q57	10 %
iShares Euro Corporate Bond 1–5yr	Euro-Unternehmensanleihen	IE00B4L60045	15 %
Dimensional Global Short Fixed Income	Anleihen global	IE0031719473	15 %
Dimensional Global Short-Term IG Fixed Income	Unternehmensanleihen global	IE00BFG1R338	10 %

Berater Philip Kretschmer empfiehlt ein Portfolio aus ETFs und sehr breit investierenden Dimensional-Fonds.

Quelle: FWB Philip Kretschmer, Stand: August 2021



Claus Wunderlich, Die Sport-Assekuranz: „Der Schaden ohne Versicherungsschutz lässt sich im Berufsleben nach dem Sport nicht mehr aufholen.“

beitsrecht und Steuern“, so der Leiter der Stuttgarter Lunis-Niederlassung. Für die Karriere des Spitzensportlers sei es sehr wichtig, ein Team aus Spielerberater oder Manager, Eltern, einem sehr qualifizierten Steuerberater, einem auf Arbeitsrecht spezialisierten Rechtsanwalt und einem Finanzplaner an der Seite zu haben. „Den Zugang erhält man ausschließlich über Empfehlungen“, weiß Montanhas. Profisportler seien hervorragende Multiplikatoren und empfehlen sehr gern weiter. Zudem seien sprachliche Kenntnisse von Vorteil, vor allem bei international agierenden Profisportlern. „Sehr gute Spielerberater möchten, dass ihre Mandanten beim Thema Finanzen in guten Händen sind, sodass es durchaus auch Spielerberater gibt, die über den Tellerrand hinausschauen und direkt auf mich zukommen“, bestätigt der Vermögensmanager. Zwischen den Zeilen steht, dass es auch weniger seriöse Spielerberater gibt, die an den Geldanlagen der Spieler mitverdienen wollen – und damit seriösen Finanzberatern den Einstieg bei dieser Zielgruppe vermiesen.

Als Financial & Estate Planner der Frankfurt School of Finance & Management

bringt Montanhas das nötige Fachwissen mit. „Der Mandant von heute möchte einen Partner, keinen Produktverkäufer“, bestätigt er die Erfahrung von FWB-Chef Kretschmer. „Werte wie Vertrauen, Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Glaubwürdigkeit, die leider immer mehr eine untergeordnete Rolle spielen, stehen bei diesen Mandanten mit an erster Stelle“, beschreibt er wichtige Soft Skills. Ein exzellenter Berater müsse heute Berufliches und Privates berücksichtigen, breit vernetzt sein und sich so dem Rhythmus des Mandanten anpassen können. Zu beachten sei auch, dass Profisportler regelmäßig mit einer Vielzahl spe-

»**Die meisten Spieler haben nur ihren Sport im Kopf.**«

Philip Kretschmer, FWB

zieller Probleme konfrontiert seien: befristete Arbeitsverträge, häufige Wohnsitzwechsel und fließende Übergänge zwischen Berufs- und Privatleben. „Nicht Kontinuität, sondern der stetige Wandel ist die Norm im Leben dieser Mandanten“, spricht Montanhas aus Erfahrung.

Sparen heißt die Devise

Die Anlagestrategie von erfolgreichen Berufssportlern sieht anders aus als die eines normalen Arbeitnehmers, bestätigt der Lunis-Partner. Die Zeit, in der ein hohes Einkommen erzielt wird, ist begrenzt – oft auf zehn bis zwölf Jahre. In dieser Zeit wird das Vermögen aufgebaut, das nach der aktiven Zeit im Idealfall bis ans Lebensende reichen soll. Also müsse man die Anlagestrategie immer wieder anpassen. „Das Einkommen der Profisportler ist während der aktiven Karriere die höchste ‚Rendite‘, daher sind auch die Risiken für das Einkommen nicht zu vernachlässigen“, weiß



Artur Montanhas, Lunis Vermögensmanagement: „Den Zugang zu Profisportlern erhält man ausschließlich über Empfehlungen.“

Montanhas. Spieler können sich so schwer verletzen, dass die Karriere schnell beendet sein kann. Da braucht es auch den richtigen Versicherungsschutz (siehe Kasten nächste Seite).

Der Finanzplaner hat für die jungen Profis und Berater dieser Zielgruppe zunächst einfache Botschaften: Sparen heißt die Devise – nicht alles auf den Kopf hauen. „Meine primäre Aufgabe ist, das Vermögen des Spielers zu erhalten“, sagt der Vermögensverwalter. Für einen Fußballspieler kann er sich folgenden Anlagemix vorstellen: Bis zu 30 Prozent des Vermögens können in fremdgenutzte Immobilien fließen, aus denen er nach seiner Karriere Mieterträge erzielt. „Zudem empfehle ich, 35 Prozent in Aktienezertitel zu investieren.“ Von Aktienfonds rät er mit Blick auf die Gebühren ab. 20 Prozent sollten in festverzinsliche Wertpapiere fließen, etwa Unternehmensanleihen mit „Investment Grade“-Rating, nicht aber in Staatsanleihen oder Rentenfonds. Weitere zehn Prozent gehen in Private-Equity-Beteiligungen, die restlichen fünf Prozent in Cash, rät Montanhas.

Zehn Millionen Euro Vermögen sollte ein Profisportler nach Karriereende vorwei-



Volker Diergardt, DK: „Unverzichtbar ist die Absicherung von Sportinvalidität, die bei Unfall und langwieriger Krankheit greift.“

sen und selbstverständlich keine Verbindlichkeiten haben, rechnet der Lunis-Experte ein Beispiel durch. 20.000 Euro netto im Monat sollte ein Spieler, der einen entsprechenden Lebensstandard gewohnt ist, nach Karriereende zur Verfügung haben. Dies entspricht 240.000 Euro netto im Jahr, also brutto rund 348.000 Euro. Somit muss das Vermögen eine Bruttorendite von etwa 3,5 Prozent erwirtschaften, um das Kapital lebenslang zu erhalten, rechnet Montanhas

vor. Mit einer vernünftigen Vermögensstruktur sei dies möglich.

Ski-Ass investiert „konservativ“

Und wie sehen die Profisportler die Beratung? Freimütig hat sich gegenüber FONDS professionell dazu Marc Girardelli geäußert, in den 1980er- und 1990er-Jahren weltweit der erfolgreichste alpine Skiläufer. Geboren in Österreich, wohnhaft in der Schweiz und Erfolge für Luxemburg eingefahren, ist Girardelli – kürzlich 58 Jahre alt geworden – heute Unternehmer mit einer Firma, die Bekleidung für Skischulen, Skiclubs und Skigebiete herstellt, und zudem erfolgreicher Krimi-Autor („Abfahrt in den Tod“, „Mordsschnee“, „Eiskalte Spiele“). Er bestätigt, in seiner aktiven Zeit einen speziellen Anlageberater und Sportvermarkter zu Rate gezogen zu haben – auf Empfehlung von Hanni Wenzel, der einzigen Ski-Olympiasiegerin aus Liechtenstein. „Das war ein guter Verwalter, aber ein schlechter Akquisiteur für Sponsoren“, erinnert sich Girardelli. Sponsoren brachten schon früher in seiner Sportart das große Geld.

Die Anlage erfolgte laut Girardelli „eher konservativ, ohne kostspielige Experimente“. Dazu rechnet er auch Aktien aus dem Schweizer Leitindex SMI, „im Nachhinein betrachtet eine kluge Anlagepolitik“, befin-



Marc Girardelli, Ex-Skirennläufer: „Auf konservative Anlagen zu setzen war im Nachhinein betrachtet eine kluge Entscheidung.“

det der mehrfache Skiweltmeister. Als Zielgröße für das Vermögen zum Ende der Sportlerkarriere empfiehlt er jungen Profis etwa fünf Millionen Euro. Aus heutiger Sicht und Lebenserfahrung würde er wieder „sehr konservativ in etablierte Aktientitel anlegen und vielleicht zehn Prozent in interessante Start-ups investieren.“ Auf Anlageberater verzichtet der ehemalige Skirennläufer inzwischen. „Das mache ich selbst.“

DETLEF POHL **FP**

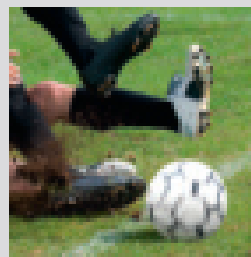
Sportliche Versicherungsprämien

Finanzberatung und Altersvorsorge gehen bei Profisportlern meist mit **Risikoabsicherung** einher. Der Grund: Berufssportler müssen sich extrem hoch gegen Verletzungen absichern, die ihre Karriere vorzeitig beenden könnten. Der Versicherungsschutz hat viele Facetten. „Unverzichtbar ist die Absicherung von **Sportinvalidität**, die bei Unfall und langwieriger Krankheit greift“, weiß Volker Diergardt, der einst für Fortuna Düsseldorf und den 1. FC Köln im Tor stand und heute die Geschäfte des Versicherungs- und Finanzmaklers „DK Sportler beraten Sportler“ führt.

Der private **Invaliditätsschutz ist nicht ganz billig**, aber dem hohen Einkommen angemessen.

„Für einen 25-jährigen Fußballer mit 250.000 Euro Jahreseinkommen kostet die Police für 1,25 Millionen Euro Deckungsschutz und 350 Euro Krankentagegeld ab dem 43. Tag rund 22.000 Euro Jahresbeitrag“, weiß Claus Wunderlich, Geschäftsführer von „Die Sport-Assekuranz Financial & Insurance Broker“ in Pfullingen, der schon seit 1989 Policen für Fußballprofis vermittelt.

„Sportunfähigkeits-Policen bieten nur **wenige Versicherer**, insbesondere aktuell die Lloyd’s Insurance Company oder Swiss Re“, berichtet



Wunderlich, der mit einer zweiten Firma namens „Wunderlich Cover Solutions“ auch als Assekuradeur und damit als Großhändler für Makler aktiv ist.

„Wir haben die passenden Produkte, der Berater die Kunden – das bringen wir mit unserer langjährigen Expertise zusammen“, betont der Experte. Abhängig vom Vermögen rät er, **bis zum Fünffachen des Jahreseinkommens gegen Sportinvalidität abzuschließen**. „Der Schaden ohne Versicherungsschutz lässt sich im Berufsleben nach dem Sport nicht mehr aufholen.“