



## Financial Planning für Profisportler<sup>1</sup>

Marco Richter (Jg 1980) wurde 2002 Deutschlands jüngster Bankbetriebswirt. In München arbeitete er sechs Jahre lang bei der Deutschen Bank als Finanzberater, erlangte sein CFP, und schloss 2015 seinen Master „Wealth Management“ an der EBS Business School mit der hier vorliegenden Master Thesis ab. Bekannt durch den gewonnenen FOCUS-MONEY/n-tv Vermögensverwalter-Test machte er sich danach selbständig und betreut seither, zusammen mit seiner Frau, einer Finanzökonomin und Juristin, Profifussballer in der Finanz- und Ruhestandsplanung bis hin zu exklusiven Investments.



Auf 70 Seiten wird dargelegt, wieviel Potenzial in der Betreuung von Bundesliga-Spielern liegt, wie anspruchsvoll die Akquise und Ansprache ist und welche konzeptionellen Herausforderungen im Vergleich zur Finanzplanung von „normalen“ Kunden bestehen. Ca 1'100 Profis spielen in den beiden obersten Ligen, wobei ein Spieler der 1. BL etwa 1,3 Mio € verdient und in der 2. BL etwa 266'000 € (ohne persönliche Sponsoring-Einnahmen). Allerdings täuschen die hohen Einnahmen, denn die üblichen Lebensphasen werden von Profifussballern sozusagen im Zeitraffer vollzogen, und nur jeder zehnte Spieler kann danach seinen Lebensstandard noch halten, jeder vierte ist pleite. Finanzwissen als Befähigung, Finanzentscheidungen zum eigenen Vorteil zu treffen, ist also eine wichtige Voraussetzung für Stabilität im künftigen Finanzhaushalt dieser Klientel.

Der Autor legt dar, dass in allen Haushalten ein wesentlicher Erfolgsfaktor die finanzielle Allgemeinbildung ausmacht, denn letztere korreliert stark mit der Nutzung von Finanzplanung. So verfügen Haushalte mit Finanzplan unter sonst gleichen Voraussetzungen (Einkommen, Bildungsniveau) bei Rentenbeginn über ein bis zu dreimal so grosses Vermögen im Vergleich zu Haushalten ohne Finanzplan. Sie sparen zielstrebig und regelmässiger, kontrollieren Ein- und Ausgaben und verfolgen eine nachhaltige, stabile Entwicklung.

Damit ein zielgruppenspezifisches Beratungskonzept erarbeitet werden kann und es auch bei den Fussballern Anklang findet, hat der Autor eine Erhebung unter den Profis und ihren Spielerberatern vorgenommen. In Europa spielen 18 der 20 umsatzstärksten Fussballclubs, die untersuchten deutschen Clubs dürften daher als repräsentativ gelten und die Problemstellungen lassen sich wohl auch auf andere Profisportler übertragen. Effektiv befragt wurden 19 Profispieler und 43 Spielerberater.

Ergebnisse und typische Herausforderungen: Die kurze Karrieredauer lässt nur wenig Zeit für Vermögensaufbau und für die Vorbereitung der nachsportlichen Karriere. Die jungen Profis müssen sehr schnell „erwachsen“ werden. Die Ziele sind oft Absicherung gegen finanzielle Risiken (Sportinvalidität!), Liquiditätsreserve, Altersvorsorge und Immobilien. 77% der Spielerberater attestieren ihren Schützlingen eine geringe Allgemeinbildung in Finanzwissen. Aber nur 16% der Profis sehen das auch so, was auf gesundes Selbstvertrauen oder ungesunde Selbstüberschätzung schliessen lässt. Als Wissensquellen werden YouTube-Videos genannt. In über 80% der Fälle werden die Fussballprofis daher von ihren Spielerberatern unterstützt. Meist erfolgt keine Aktualisierung der Finanzplanung - obwohl die vielen Wechsel und starken Schwankungen im Cashflow (Erfolgsprämien!) ein wesentliches Merkmal darstellen. Die Wahl des Finanzberaters erfolgt zu 95% aufgrund von Empfehlungen. Hohe Anforderungen werden an die Dienstleistungsbereitschaft gestellt (Mobilität und Erreichbarkeit 7x24). Unterstützung bei Vertragsverhandlungen und Steuerberatung ist hilfreich, die Kommunikation erfolgt vorzugsweise via Telefon, WhatsApp und Email.

Das höchste Einkommen wird mit 26 Jahren erzielt, die meisten Profi-Karrieren enden mit Alter 30-35 - in der nachsportlichen Karriere werden deutlich kleinere Brötchen gebacken. Natürlich spielen auch das Team, die Spielerposition und die Vermarktungschancen eine Rolle. Meist beginnt beim Ex-Profi dann bereits die „Erntephase“ - der Vermögensverzehr startet somit 30 Jahre früher als bei „Normalkunden“! Während im Bevölkerungsdurchschnitt das höchste Nettovermögen zwischen 55-74 Jahren erreicht wird, hat der Profisportler es im Alter von 35 Jahren schon hinter sich.

Neben diesen finanzplanerischen Herausforderungen empfiehlt der Autor einen proaktiven Einbezug der Vertrauenspersonen. Und der Finanzberater vollzieht einen Spagat zwischen freundschaftlicher Nähe und professioneller Distanz. Wer bereit ist für diesen „Challenge in der Championsleague“, dem ist dieses Buch sehr zu empfehlen.

© Reto Spring  
Finanzplaner mit eidg. Fachausweis  
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zollikon

<sup>1</sup> Marco Richter (2016), Financial Planning für Profisportler - Konzeption eines zielgruppenspezifischen Beratungsangebots am Beispiel von Profifussballern, EBS Business School, BoD print on demand, Norderstedt, ISBN 978-3-7412-6602-7