

Quelle: <http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2009/06/18/flanke-ins-finanzfiasko/>

Flanke ins Finanzfiasko?

Profi-Fußballer sind für Finanzberater eine überschaubare, aber lukrative Zielgruppe. Warum Standardkonzepte dort nicht greifen und Fußballer meist immer noch viel zu schlecht beraten werden.



Quelle: Fotolia

Er liegt in einem Sarg in einem dunklen Tunnel, Ratten laufen ihm über Gesicht und Körper und beißen ihm die Lippe blutig - die schauernde Nation konnte Anfang vergangenen Jahres den tiefen Falls eines ehemaligen Nationaltorwarts live im RTL-Dschungelcamp verfolgen. Die fünfstellige Gage brauchte Eike Immel nach eigener Aussage, um sich eine dringend benötigte Hüftoperation leisten zu können. Später nahm er dann eine Single („Wie ein Liebeslied“) mit Schlagerveteran und Dschungelmitbewohner Bata Ilic auf.

Eine Vorstrafe wegen Betrugs, Gerüchte um Spielsucht und Kokainkonsum, dazu eine erfolglose Schlagersingle – Eike Immel mag ein besonders drastischer Fall sein, aber immer wieder tauchen in den Medien Geschichten gescheiterter Ex-Fußballer auf, die zu ihrer aktiven Zeit Millionen verdienten und danach vor dem Bankrott stehen. Bauherrenmodelle in den 80er-Jahren, Ost-Immobilien in den 90er Jahren und immer wieder obskure Beteiligungen und Steuersparmodelle spielten dabei eine Hauptrolle.

Nur 9 Prozent der Profis haben nach ihrer Karriere ausgesorgt – die Zahl stammt aus einer 2004 durchgeführten Studie der Vermögensberatung Daudert & Daudert, die sich seit zwölf Jahren auf die Beratung von Profifußballern spezialisiert hat (siehe Grafik). „Wir haben damals Erstligaprofis einen Vermögenscheck angeboten.



Ergebnis: Mehr als ein Viertel von 150 befragten Fußballern hatte mehr Verbindlichkeiten als Vermögenswerte.“ Michael Daudert hat die Spieler, von denen einige mittlerweile ihre Karriere beendet haben, weiterverfolgt: „Die Situation hat sich nicht verbessert, fünf Ex-Profis leben heute gar von Hartz-IV.“ Viele weitere Ex-Profis haben ihre Chancen nicht genutzt und seien nach ihrer Karriere häufiger in einfachen Jobs zu finden.

Falsche Produkte, zu lange Laufzeiten

Die Gründe für das Finanz-Fiasko: Sorglosigkeit bei den Spielern, kaum Unterstützung von den Vereinen und schlechte Beratung von windigen Beratern und Hausbanken. „In fast allen Fällen sind kreditfinanzierte Immobiliengeschäfte das Problem“, so Daudert, der gemeinsam mit seinem Bruder Christian 35 Erstligaprofis, darunter die Spieler Marco Rehmer, Oliver Neuville und Matthias Scherz, berät. Fast immer brechen die hohen Beiträge, die nicht mehr bedient werden können, wenn Verträge auslaufen oder Verletzungen passieren, einem Spieler das Genick.

Überlange Laufzeiten von Krediten und Ansparverträgen und in der Regel viel zuviel Risiko“, sieht der Anlageexperte und Fachbuchautor für Finanzplanung, Matthias Uelschen, als Fehler in vielen Fußballer-Portfolios. Der Finanzplaner von Nationalspieler Per Mertesacker empfiehlt, insbesondere auf die Verfügbarkeit der Anlagen zu achten und nicht allein die Rendite oder Steueraspekte in den Vordergrund zu stellen. Uelschen: „Vorzugskapital bei Schiffen oder Flugzeugleasingfonds mit einer Rendite von 5 bis 6 Prozent nach Steuern und Laufzeiten von ca. 10-15 Jahren sind zum Beispiel ein geeignetes Instrument.“ Fungibilität sei wichtig, schließlich haben viele Spieler lediglich 1- oder 2-Jahresverträge und ein hohes Verletzungsrisiko.

Das Karriereende eines Profis ist eben nicht exakt planbar. „In der Regel hat ein Spieler 10 bis 15 Jahre, in denen er das Kapital als Grundlage für seine zweite Karriere schaffen muss – und nicht jeder kann so verdienen wie ein Ballack oder Kahn“, sagt Christian Schmeckmann vom Finanz- und Vermögensberater MLP. Vor 10 Jahren gründete MLP zusammen mit dem DFB und der Spielergewerkschaft Vereinigung der Vertragsfußballer (VDV) das DFB-VDV Versorgungswerk. MLP-Experte Schmeckmann berät mit einem Team von 15 Mitarbeitern Sportler, deren Angehörige und Angestellte von Fußballvereinen – insgesamt rund 200 Personen.

Wenig Produktanbieter im Spezialsegment

Der Markt ist jedoch eng geworden, viele Produktanbieter haben sich zurückgezogen, berichtet Schmeckmann. Zum Beispiel im Bereich der Privaten Krankenversicherung: „Marktführer ist hier die DKV, die auch Krankentagegeld versichert. Interessenten müssen allerdings dazu erst einmal drei Jahre über der Bemessungsgrenze liegen, was bei jungen Spielern schwierig ist.“ Am besten schließt man bereits als junger Spieler noch vor der Profikarriere eine Zusatzversicherung mit Optionstarif ab.

Essenziell für jeden Berufsspieler ist die Absicherung des Invaliditätsrisikos – eine reguläre Berufsunfähigkeitsversicherung erhalten Profis nicht. Der Grund: Das Risiko ist den Versicherern zu hoch. „Die Gesellschaften sichern nur bis zum 35. Lebensjahr ab und dann auch nur bis zu einer Grenze von 2.500 Euro monatlich“, sagt Schmeckmann. „Die Zeiten, in denen man Profis in Deutschland mit Jahresprämien von 50.000 Euro für 3 bis 5 Millionen Euro Invaliditätsrisiko absichern konnte, sind vorbei“, sekundiert Michael Daudert, es gebe allerdings noch englische und französische Anbieter mit attraktiven Angeboten.

Daher legt MLP ein Hauptaugenmerk auf die so genannte Spielunfähigkeitsabsicherung - dabei sind Summen zwischen 100.000 und einer Million Euro versicherbar. Schmeckmann empfiehlt das Produkt der Hamburg-Mannheimer, das aber nur noch für erste und zweite Liga gilt. Ansonsten rät er zur Multi-Rente von Janitos. „Diese kombiniert die Absicherung mehrerer Risiken, Grundfähigkeitsabsicherung plus Pflegeversicherung plus Unfallversicherung.“ Mit den Sonderkonditionen des DFB-VDV Versorgungswerks seien zudem betriebliche Altersversorgung und die Riester-Rente auch für Fußballer, die ja im Angestelltenstatus arbeiten, interessant: „Bei der Riesterrente zahlen sie jährlich 2.100 Euro ein; aufgrund der Steuerentlastung und Zulagen erhalten sie für einen Euro rund 90 Cent Fördermittel dazu“, rechnet Schmeckmann vor.

Fußballer als Finanzberater

Rund 800 Profis in den vier höchsten Spielklassen des deutschen Fußballs gibt es, nach einer Erhebung der deutschen Fußballliga sind insgesamt rund 35.000 Arbeitnehmer im Profigeschäft, davon 9.000 Festangestellte – eine lukrative Zielgruppe. An die allerdings schwer heranzukommen ist: „Viele Spielerberater arbeiten exklusiv mit Banken zusammen“, sagt Andreas Schmidt, Laransa Consulting. Oft hat ein Verein auch einen festen Sponsor als Partner, der eine Art ersten Zugriff auf die Beratung der Spieler habe.

Schmidt: „Ich kenne Spieler, die schon großes Geld verdienen und sich noch immer von ihrer Kreissparkasse beraten lassen oder ein Depot haben, dass alles andere als unabhängig beraten wurde.“ Schmidt ist ein Novum, er wechselte nach einer erfolgreichen Bundesliga-Karriere (275 Spiele für Hertha BSC Berlin) vor einem halben Jahr nahtlos in die Finanzberatung. Dafür hatte er schon während der Sportkarriere ein BWL-Studium absolviert und unter anderem auch die Mannschaftskasse der Hertha-Profis verwaltet: „Ich war oft der einzige mit einer Wirtschaftszeitung im Spielerbus“.

Sein Unternehmen, eine Tochter der Laransa AG, berät einige Berliner Fußballprofis und ist im Aufbau. „Wir wollen uns vor allem an die jungen Spieler wenden und Aufklärungsarbeit über Kapitalanlagen leisten.“ Dies scheint auch dringend nötig, die Vereine nehmen ihren in Finanzdingen ungeschulten Spielern zwar vieles ab, lassen sie aber - abgesehen von Bayern München - mit dem Thema Finanz- und Vermögensplanung weitgehend allein. „Einer unserer Klienten kommt immer wieder mit neuen fantastischen renditeträchtigen Investitionsvorschlägen, die ihm aus seinem Umfeld angetragen werden“, berichtet Michael Daudert. Bei näherer Betrachtung entpuppe sich dies regelmäßig als Schnapsidee.

Die richtige Ansprache der Fußballer ist für den Erfolg einer Beratung essenziell. „Wir erklären Produkte und Konzepte in Fußballer-Terminologie“, sagt Daudert. So erläutert Sportreporter Jörg Wontorra auf der Website den hauseigenen Dachfonds – die komplizierte Asset Allocation wird in Form einer Mannschaftsaufstellung erläutert. „Aktien sind beispielsweise die Stürmer, Anleihen und Mischfonds die Mittelfeldspieler und Immobilienfonds bilden die Abwehr – nur bei einer ausgewogenen Aufstellung ist das Team erfolgreich, das verstehen die Profis sofort“, zeigt sich Daudert überzeugt.

Daudert & Daudert arbeiten an der Kapazitätsgrenze – mehr als drei Dutzend Spieler könne man persönlich nicht mehr beraten. Um dennoch einen größeren Sportlerkreis zu erreichen, wurde mit der Berenberg Bank eine Vermögensverwaltung für Fußballprofis initiiert - der Dachfonds „11 Champions“ mit internationalem Anlageuniversum, das neben Aktienfonds auch Renten- und offene Immobilienfonds umfasst. Zudem besteht eine Kooperation mit Fortis für Versicherungslösungen.

Und Ex-Spieler als Finanzberater? Andreas Schmidt ist beileibe kein Einzelfall, auch wenn sich nicht alle Exprofis in der Beratung so talentiert erweisen wie auf dem Fußballfeld. MLP hat bislang noch keinen Exprofi als Berater in seinen Reihen, stehe dem aber bei entsprechender Qualifikation der Bewerber offen gegenüber. Michael Daudert hingegen ist nach einem gescheiterten Feldversuch mit Fußballern als Berater skeptisch: „Es gibt da ein Akzeptanzproblem, meiner Ansicht nach nehmen Fußballer ihren Ex-Kollegen den Finanzexperten nicht so ohne weiteres ab.“ Als Tippgeber für Kontakte seien sie jedoch sehr hilfreich.

Von: Oliver Lepold

Quelle: <http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2009/06/18/flanke-ins-finanzfiasko/>