

talität des Kunden. Für meine Beratung erhalte ich ein laufendes Honorar auf Basis des Vermögenswertes.

Da es sehr schwer ist, in der Zielgruppe Fuß zu fassen, empfehle ich die Sportlerberatung nur solchen Finanzberatern, die bereits über ein gutes Netzwerk im Profisport verfügen. Dabei ergeben allerdings nur solche Sportarten Sinn, in denen auch ausreichend gut verdient

wird. Man sollte sich gerade zu Beginn nur auf Sportler fokussieren, die echtes Interesse an guter Finanzberatung haben. Alles andere ist frustrierend.

Meine ersten Gespräche habe ich mit ehemaligen Profisportlern geführt, die der Realität bereits ins Auge sahen. Diese haben mir dann empfohlen, meine Dienstleistung auch jungen Sportlern anzubieten.

Ideal wäre es, Sportler gleich zu Beginn ihrer Karriere anzusprechen. Doch zu diesem Zeitpunkt haben sie ausschließlich Sport im Kopf. Nichts anderes interessiert sie. Es ist auch noch zu wenig Vermögen da, aus dem sich die Beratung finanzieren ließe. Außerdem ist unklar, wie die Karriere weitergehen wird. Unternehmerisch ist es deshalb sinnvoll, nur Sportler anzusprechen, die bereits gut verdienen.

**Thomas Deutz, Creutz & Partners  
Global Asset Management S.A.**

## Unabhängig und ehrlich beraten



Thomas Deutz

**Durch** meinen Heimatverein Alemannia Aachen kam ich zu meinem ersten Mandat im Profisport. Der damalige Zweitligist erlebte mit DFB-Pokalfinale und Teilnahme am Europapokal gerade eine Hochphase. Mit dem Aufstieg in die 1. Bundesliga 2006 kamen weitere Mandanten hinzu. Heute gehören zu meinen Kunden Spieler, Trainer, Manager und Sportdirektoren aus dem In- und Ausland. Neue Mandate kommen fast ausschließlich über Empfehlungen.

Der junge Sportler ist mit dem Thema Geldanlage und Vorsorge oft überfordert. Er verdient nicht selten sehr große Geldsummen und ist den Umgang damit nicht gewohnt. Außerdem ist es schwierig, sich auf ein kurzes Arbeitsleben von maximal 15 Jahren – falls

größere Verletzungen ausbleiben – einzustellen. Denn anschließend soll das Vermögen 50 weitere Jahre für einen auskömmlichen Lebensstandard sorgen.

Wir sind unabhängig von Finanz- oder Bankkonzernen und verfolgen zu 100 Prozent die Interessen unserer Mandanten. Wir betreuen Sportler in vielen Fragen des täglichen Lebens und bieten alle Dienstleistungen eines klassischen Family-Office. Dazu gehören Eheverträge, Testamente, Vorsorgevollmachten sowie finanzielle und kaufmännische Begleitung bei Immobilienprojekten.

## Man sollte seine ehrliche Meinung sagen.

Wir verkaufen keine Finanzprodukte. Stattdessen empfehlen wir direkte Investments. In unserer Vermögensverwaltung setzen wir klassisch auf Festgeld, Renten und internationale Standardaktien. Bei den Währungen beschränken wir uns auf Schweizer Franken, US-Dollar und Euro. Wir erhalten einmal jährlich ein Honorar, das auf Basis des verwalteten Vermögens transparent abgerechnet wird. Der Mandant erhält hierüber eine Rechnung.

Als Finanzberater benötigt man langen Atem und Beharrlichkeit. Leider bewegen sich im Profisport auch unseriöse „Berater“. Für die jungen Sportler ist es nicht einfach, zwischen kompetent und unseriös oder gar illegal zu unterscheiden. Es wird viel gesprochen und wenig gehalten. Wichtig sind deshalb Vertrau-

en, Unabhängigkeit, Ehrlichkeit, Loyalität und Kompetenz. Selbstverständlich erlebt der Sportler nicht nur Höhen. In den schlechten Phasen der Karriere ist man als Berater besonders gefragt. Gerade dann sollte man die ehrliche Meinung sagen und Risiken nicht unterschlagen. „Ja-Sager“ gibt es zu viele im Umfeld der Profis.

### Impressum

**Herausgeber und Verlag:**  
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH  
Der F.A.Z.-Fachverlag  
Frankenallee 68-72  
60327 Frankfurt am Main  
E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com  
HRB Nr. 53454  
Amtsgericht Frankfurt am Main

**Geschäftsführer:**  
Dr. André Hülsbömer, Hannes Ludwig

**Redaktion:** Eric Czotscher (ecz),  
verantwortlicher Redakteur  
E-Mail: eric.czotscher@frankfurt-bm.com

**Verantwortlich für Anzeigen:**  
Jessica Sauer, Sales  
Telefon: (069) 75 91-32 04  
Telefax: (069) 75 91-32 24  
E-Mail: jessica.sauer@frankfurt-bm.com

**Jahresabonnement:** kostenlos  
**Erscheinungsweise:** viermal im Jahr  
**ISSN:** 2367-217X

**Gestaltung:** Ina Wolff  
**Konzept:** Arndt Benedikt, Multidisciplinary Design,  
Frankfurt am Main

© Alle Rechte vorbehalten.  
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH, 2017.  
Die Inhalte dieser Zeitschrift werden in gedruckter und digitaler Form vertrieben und sind aus Datenbanken abrufbar. Eine Verwertung der urheberrechtlich geschützten Inhalte ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar, sofern sich aus dem Urheberrechtsgesetz nichts anderes ergibt. Es ist nicht gestattet, die Inhalte zu vervielfältigen, zu ändern, zu verbreiten, dauerhaft zu speichern oder nachzudrucken. Insbesondere dürfen die Inhalte nicht zum Aufbau einer Datenbank verwendet oder an Dritte weitergegeben werden. Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte können Sie unter verlag@frankfurt-bm.com oder Telefon: (069) 75 91-12 42 erwerben.

**Partner:** Deutsche Börse Commodities GmbH,  
Fairr.de GmbH, myLife Lebensversicherungs AG,  
Swiss Life AG

**Haftungsausschluss:** Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von „Der Neue Finanzberater“ übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.