



Alkohol, Frauen und schnelle Autos – der „erste Popstar des Fußballs“, Georg Best, machte keinen Hehl daraus, wofür er sein Geld ausgab. Bei deutlich zukunftsfrüheren Veranlagungen mit individuellem Matchplan unterstützt der Berliner Andreas Schmidt. Er hat nach seinem BWL-Studium selbst 15 Jahre lang bei Hertha BSC gespielt und verwaltet mit seinem Unternehmen Laransa PWM heute das Vermögen von Profisportlern. Der Ex-Fußballer und Finanzexperte im PROFUND-Interview.

**Unterscheiden sich Sportler in der Vermögensverwaltung von anderen Kunden mit einem ähnlich hohen Vermögen?**

Andreas Schmidt: Es gibt sicher viele Parallelitäten, aber auch einige Besonderheiten. Im Profisport wird bereits in jungen Jahren viel Geld verdient. Ein Mensch kann viel lernen, aber Lebenserfahrungen benötigen Zeit. Dadurch besteht eine erhöhte Gefahr für Fehleinschätzungen, was sich fatal auf die Zukunft auswirken kann. Ein Arzt kann 40 Jahre praktizieren, beim Sportler endet die Karriere mit spätestens 35 Jahren und dann muss nicht selten das verdiente Geld bis zum Lebensende reichen. Deshalb sollte bei einer Beratung von Sportlern unbedingt berücksichtigt werden, dass spätestens mit dem Karriereende ein erhöhter Liquiditätsbedarf bestehen könnte. Für den Vermögensberater besteht zudem die Herausforderung, dass sich Sportler nur selten mit der Materie Kapitalanlage beschäftigen wollen.

**Egal ob durch Erfolg im Sport oder andere Gründe: Häufig geht es relativ rasch, dass man zu Vermögen kommt, es ist aber auch schnell wieder weg.**

Schmidt: Hohe Gehälter erlauben während der Karriere hohe Ausgaben, die nicht selten nach der Karriere beibehalten werden. Sinnbildlich ist da der Spruch von George Best: „Die Hälfte meines Geldes



Sportler wollen sich nur selten mit Kapitalanlage beschäftigen, weiß Andreas Schmidt. © Kirsten Nijhof

habe ich für Alkohol, Frauen und schnelle Autos ausgegeben. Den Rest habe ich einfach verprasst ...“ Außerdem werden gern Finanzierungen über das Karriereende hinaus aufgenommen und die Bedeutung von Liquidität und Streuung einer Vermögensanlage unterschätzt. Deshalb erstellen wir mit den Sportlern einen individuellen Matchplan, um auch über das Karriereende hinaus gut abgesichert zu sein. Das umfasst auch die Absicherung gegen Invaliderität.

**Haben sich die Vermögensverwaltung bzw. die Anforderungen Ihrer Kunden durch die zahlreichen Krisen der letzten Jahre verändert?**

Schmidt: Die Kunden spüren die großen Herausforderungen, welche die Kapitalanlagen heute mit sich bringen. Ein Umdenken bei der Aufstellung des Portfolios ist erforderlich. Das Nullzinsniveau macht Rentenanlagen äußerst unattraktiv. Diesen Bereich ersetzen wir durch „Absolute Return Fondsbausteine“, die keine oder kaum eine Korrelation zum Aktienmarkt haben. Zudem nutzen unsere Kunden Crowdfunding-Projekte und generieren darüber über kleinteilige Darlehen an Mittelstandsunternehmen Zinseinnahmen. Zusammengefasst ist es für uns wichtig, Vermögen so zu strukturieren, dass die Risiken breit balanciert sind und unsere Kunden für die großen Herausforderungen gewappnet sind.

**WELLMANN:** Unsere Quoten drücken nur Wahrscheinlichkeiten aus, die es uns erlauben, eine Vorhersage zu treffen. Ob sich diese letztendlich bewahrheiten, kann niemand mit Sicherheit vorhersehen. Das ist auch der spannende Teil am Wetten. Schafft es ein routiniertes Team von Buchmachern eine genauere Vorhersage zu treffen, als dies ein einzelner Kunde kann?

## VORHERSAGEN



**DOLZER:** Empfehlungen mit Erfolgsgarantie gibt es, genau wie im Fußball, auch am Finanzsektor nicht. Auch wenn viele Kunden viel Geld dafür bezahlen würden. Aufgabe von uns Beratern ist hier, ein realistisches Bild zu vermitteln und durch laufende Weiterbildung dafür zu sorgen, dass wir den Kunden mit zeitgemäßem Know-how beiseite stehen. Die Fachgruppe unterstützt hier permanent mit Weiterbildungsangeboten.



**ILZER:** Um eine Strategie festzulegen, muss man zuerst einmal analysieren – eigene Spiele und die der Gegner. Man schaut sich dabei einzelne Situationen wie das Spiel mit dem Ball oder das Umschalten genauer an. Und auch durch die Beobachtung von anderen Sportarten wie Volleyball oder American Football kann man viel lernen – und hat eine gute Basis, um eine Spielsystematik festzulegen.

## STRATEGIE



**BRUCKNER:** Geldanlage ist etwas sehr individuelles. Daher ist die Qualität der Beratung sehr wichtig. Ein guter Berater analysiert mit seinem Kunden sehr genau dessen Ziele. Dabei reicht es nicht beispielsweise „Altersvorsorge“ als Ziel zu definieren. Es gilt, in die Tiefe zu blicken. Wann ist der Pensionsantritt geplant? Welche Ideen sind mit dem Ruhestand verbunden? Welche Verpflichtungen gibt es? Und ganz wichtig: Welche Wertvorstellungen hat der Kunde?



# WAS ANLEGER VOM FUSSBALL LERNEN KÖNNEN – ODER UMGEKEHRT

Für beide Metiers sind eine klare Strategie und eine verständliche Kommunikation von Vorteil – Emotionen hingegen eher ein Hindernis. 4 Experten über die Mitspieler und Gegner für den Erfolg am Fußballfeld und in Sachen Finanzen.

**ILZER:** Als Trainer braucht man auf jeden Fall eine Kommunikationsstrategie. Es nutzt aber nichts, wenn man den Spielern komplizierte mathematische Modelle zur Spielsystematik erklärt, das wird keinen interessieren. Man muss das für jeden einzelnen Spieler in seine Sprache übersetzen und auch innerhalb der Mannschaft strategisch abstimmen. Da braucht man schon viel Fingerspitzengefühl.



## KOMMUNIKATION

**DOLZER:** Digitale Kommunikation ist heute selbstverständlich und auch der Großteil unserer Kunden informiert sich im Vorfeld online über Finanzprodukte. Das heißt aber keineswegs, dass die persönliche Beratung an Bedeutung verliert – ganz im Gegenteil. Immer wieder bestätigen Umfragen, dass die Informationsflut im Internet die Kunden überfordert und ein persönliches Gespräch mit einem Berater, der mit Fingerspitzengefühl und individuell auf die Anforderungen eingeht, hoch im Kurs steht.



**BRUCKNER:** Wir Menschen sind nicht imstande, ohne Emotionen zu entscheiden. Wie man mit Entscheidungen umgeht, ist von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Sind wir uns unsicher, so schieben manche die Entscheidung auf und verändern nichts an ihrem Finanz-Portfolio. Andere orientieren sich an den Entscheidungen ihres Umfeldes. In beiden Fällen nicht immer die wirtschaftlich beste Entscheidung. Wer sich dem Einfluss der Emotionen in seinen bisherigen Anlageentscheidungen bewusst wird, hat schon einen wichtigen Schritt getan.

## EMOTIONEN



**WELLMANN:** Emotionen spielen für die Entscheidung, welche Wette platziert wird, eine wesentliche Rolle. Es lässt sich beispielsweise ein unterschiedliches Wettverhalten zwischen nord- und südländischen Kunden feststellen. Südländische Kunden, wie zum Beispiel jene aus Italien, tendieren eher zu emotionalen Entscheidungen, während britische Kunden sehr rational und überlegt ihre Einsätze platzieren und dabei oftmals überdurchschnittliche Gewinne erzielen. Klassischerweise spielen Männer mehr als Frauen.



**WELLMANN:** Vor dem Wetten sollte man sich auf jeden Fall beraten lassen. Um am Ende erfolgreich eine Wette zu platzieren, empfehlen wir, sich im Vorfeld eingehend mit den jeweiligen Sportarten, Ligen und Teams auseinanderzusetzen – sowohl aktuelle Entwicklungen im Auge zu behalten, als auch Statistiken zu verfolgen. Ein gewisses Gespür für Trends und eine nüchterne Betrachtungsweise helfen dabei ebenfalls.

## BERATUNG

**BRUCKNER:** In Finanzfragen ist ein Berater hilfreich, der als Wegweiser agiert. Geldanlage ist ein dynamischer Prozess, orientiert an der sich ändernden Lebensrealität des Anlegers. Um in Momenten der Emotion, wie Gier oder Angst, nicht nachteilige Finanzentscheidungen zu treffen, hilft es, einen kritischen und hinterfragenden Berater an der Seite zu haben. Dabei sind Berater selbst gefordert. Die Dynamik der Finanzmärkte verlangen auch von „alten Hasen“ einen bewussten Umgang mit ihren Emotionen.



**Birgit Bruckner**  
Finanzpsychologin aus Wien  
(Firma elementb)



**Hannes Dolzer**  
FV- und steirischer FG-Obmann  
der Finanzdienstleister



**Manuel Wellmann**  
Chef-Buchmacher bei  
bet-at-home.com  
→ Ausführliches Interview auf  
[www.finanzdienstleister-stmk.at](http://www.finanzdienstleister-stmk.at)



**Christian Ilzer**  
Fußballtrainer, EM-Spielanalytist  
der Kleinen Zeitung



Torjäger für den guten Zweck – die Mannschaft der steirischen Finanzdienstleister beim Handballmarathon 2016. © Michael Friedl

## FINANZDIENSTLEISTER MIT SPORTSGEIST

„Das Runde muss ins das Eckige“ – das gilt nicht nur für Fußball, sondern auch für Handball, konkret für den Handballmarathon 2016 des HSC Graz. Das Benefiz-Handballturnier, organisiert vom HSC Graz, allen voran Ulf Arlati, ging Anfang Juni bereits zum 10. Mal über die Bühne. Über 200.000 Euro wurden in diesem Zeitraum für den guten Zweck gesammelt. Auch heuer fielen

nicht nur wieder zahlreiche Tore, es konnten auch stolze 15.000 Euro zur Unterstützung von 3 Familien gesammelt werden. Und die steirischen Finanzdienstleister bewiesen natürlich erneut Sports- und Mannschaftsgeist – mit ihrer Teilnahme am heurigen Handballmarathon stellte sich das Team in den Dienst der guten Sache.

## ÜBER ERFOLGE UND NIEDERLAGEN



Finanzmarktrends statt Public Viewing – großes Publikumsinteresse in der Aula der Universität. © WKO/Frankl

Der Mut zum Risiko im Silicon Valley und Vergleiche zwischen den Unternehmern dort und hierzulande waren unter anderem Themen der „Finanzmarktrends 2016“ im Februar. Fachverbands- und Fachgruppenobmann Hannes Dolzer konnte Experten wie Herbert Ritter, Gründer der Firma HRTEc, und Gerhard Lechner vom Studiengang Bank- und Versicherungswirtschaft an der FH Joanneum als Referenten begrüßen und gemeinsam mit ihnen einen Blick auf das Finanzjahr 2016 werfen.

## VERANSTALTUNGEN

**14. Oktober 2016**

→ Fachgruppentagung 2016

**22. November 2016**

→ Expertenwissen VII

Detaillierte Infos folgen per E-Mail sowie in der internen XING-Gruppe „Finanzdienstleister Steiermark“.

### → KONTAKT UND HERAUSGEBER

#### FG Finanzdienstleister Steiermark

Obmann: Mag. Hannes Dolzer  
Geschäftsführer: Mag. Herwig Kovacs  
Office: Doris Freisinger und Veronika Ploteny-Funda

Wirtschaftskammer Steiermark  
Körblergasse 111-113, 8010 Graz  
T: +43 (0)316 601 438  
E: finanzdienstleister@wkstmk.at  
W: www.finanzdienstleister-stmk.at

