"Wat ik doe, is een zeer goede aanvulling op wat een manager doet"

Tomas Van Den Spiegel, financieel coach van topsporters

Voormalig topbasketbalspeler, Slimste Mens ter Wereld 2012 en bekende Vlaming Tomas Van Den Spiegel stopte twee jaar geleden met zijn topsportcarrière om meteen een doorstart te maken in de financiële begeleiding van andere topsporters. Een carrièreswitch met toekomstperspectief, want de naakte feiten geven aan dat daar keihard nood aan is. Maar dat wist Van Den Spiegel al uit zijn eigen jaren als topsporter. Ook tijdens zijn actieve carrière pakte Van Den Spiegel het al slim aan en liet hij zich begeleiden op financieel vlak. Een aanpak die hem na zijn basketpensioen in – zoals hij het zelf verwoordt – de 'driving seat' zette. En hem mogelijk ook weghield van het gevreesde zwarte gat.

Tomas Van Den Spiegel: "Ik wist uit eigen ervaring hoe moeilijk het is jezelf georganiseerd te krijgen."

AUTEUR: **MARKO HEIJL**

Het zwarte gat na de topsport, er zijn bibliotheken over volgeschreven. Minder is er geweten over de zwarte krater na de topsport, de financiële krater die voor meer dan één voormalige topsporter op de loer blijkt te liggen. Niet zelden ook voor topatleten die na hun carrière – wat we zo mooi noemen – 'financieel onafhankelijk' hadden kunnen zijn, of in de volksmond: 'binnen'. Helaas smijten niet weinigen onder hen de geldelijke verdiensten van een rijke topsportcarrière op ondoordachte manier 'buiten' en belanden heel wat topsporters aan de bedelstaf. Een paar cijfers die al even haarfijn als cassant het probleem schetsen: in de Verenigde Staten wordt volgens een uitgebreide studie door *Sports Illustrated* tachtig procent van de NFL-spelers binnen de twee jaar na het beëindigen van de actieve sportcarrière failliet verklaard. En dat terwijl het gemiddelde jaarloon er rond de vijf miljoen dollar zou liggen. In de NBA is dat volgens dezelfde bron zestig procent binnen de vijf jaar. In de Engelse Premier League, ook al geen sukkelaars als het om het loonbriefje gaat, is ook om en nabij de helft van de profspelers binnen de vijf jaar failliet.

De lijst met andere internationale topsporters annex grootverdieners die na het beëindigen van een erg lucratieve sportcarrière aan de bedelstaf geraakten, is ellenlang: Arantxa Sánchez, Björn Borg, Celestine Babayaro, Johan Cruijff, Marion Jones ... In eigen land zijn er onder andere de al even trieste als welbekende voorbeelden van Luc Nilis, Danny Boffin en Eddy Planckaert. Spijtige uitzonderingen of is er ook in België sprake van een structureel probleem? Tomas Van Den Spiegel: "Ik kende de cijfers in de States en de UK, maar er was geen Belgisch materiaal. Daarom heb ik het idee gelanceerd bij Matteo Balliauw van Universiteit Antwerpen en er met hem op samengewerkt. Volgens zijn studie komt een kwart van de Belgische voetballers al tijdens hun actieve carrière in de financiële problemen."

Jezelf organiseren

Wat is precies het belangrijkste probleem: gokken, vrouwen, drugs, foute vrienden ...?

"Dan zitten we al op het einde van het probleem. De initiële oorzaak is een stukje gebrek aan psychosociale ontwikkeling op jongere leeftijd. Je bent zestien, zeventien, je zit nog op de middelbare school en plots doe je topsport en krijg je grote contracten. Iets waar je niet klaar voor bent, je hebt nog nooit een budget moeten beheren. Terwijl je leeftijdsgenoten op kot

gaan en moeten rondkomen met beperkte bedragen, verdien jij het grote geld en kan je je veroorloven wat je wilt. En zo groeit dat in de loop van je carrière. Ik denk dat daar de oorzaak ligt van het probleem. Daarnaast is bijvoorbeeld gokken een probleem. Daarbij is er ook een *'monkee see, monkee do'*-gedrag, zeker in de kleedkamer. Ook de entourages mogen niet onderschat worden. Plots heb je heel veel vrienden. Iedereen wil wel een stukje van de taart. En ten laatste, die vergeten we vaak omdat we een beeld hebben van een domme sporter die zijn geld uitgeeft aan gokken en vrouwen: auto's. Je moet weten: sport is zeer resultaatgericht op korte termijn. Sporters zoeken dus ook voldoening op korte termijn in alles wat ze doen. Als ze vandaag een auto kopen, willen ze hem liefst morgen al. Als ze vandaag gokken, is dat omdat ze binnen een paar uur weten of ze gewonnen hebben of niet. Dat speelt mee. Naast het kopieergedrag. Als één leider in de kleedkamer zegt: 'Dat moet je doen, dat is fantastisch', dan heb je automatisch een heel aantal volgers die denken: als hij dat zegt, dan zal dat wel zo zijn. En daarnaast is er natuurlijk het probleem van de foute investeringen. Iedereen weet dat er heel veel geld omgaat in het voetbal, en niet weinigen willen daar een graantje van meepikken en komen met investeringsprojecten. Het ene al meer koosjer dan het andere. Er zitten daar goede mensen en projecten tussen, maar ook heel wat slechte. In de UK is er een paar jaar geleden een *scam* geweest waarin onder andere *Sir* Alex Ferguson en Sven-Göran Eriksson hadden geïnvesteerd. Je moet dus niet zomaar roepen: 'Domme sporters!' Er worden structuren opgezet die heel aantrekkelijk lijken, maar tegelijk zo ontransparant zijn dat er ook slimme mensen in kunnen lopen."

Zware financiële kraters die meer dan eens beginnen bij het welbekende zwarte gat dus.

"Het is niet exact hetzelfde als het zwarte gat. Maar je kunt wel een situatie creëren waarin je zelf beslist, de controle hebt over wat er na de sport gaat gebeuren. Dat is voor mij de insteek geweest. Ook omdat ik uit eigen ervaring wist hoe moeilijk het is om jezelf georganiseerd te krijgen. En dan praat ik niet alleen over een job vinden, maar over alles wat met administratie en financiën te maken heeft. Jezelf organiseren op zakelijk vlak, iets waar het grote deel van de sporters geen zin in heeft tijdens zijn of haar carrière. Je wilt sport doen, presteren. Een hoop zaken wordt geregeld door de manager, maar een groot stuk ook weer niet. Tijdens mijn carrière al speelde ik met het idee daarin iets te gaan doen. Daar is ook echt nood aan. Enerzijds is dat beginnen te dagen tijdens de financiële crisis van 2008, omdat alle kranten toen vol stonden en ik ineens besefte dat ik geen flauw idee had van hoe ik georganiseerd was. Toen lag ik daar toch even wakker van en ben ik mezelf beter gaan organiseren. Anderzijds is het idee om hier zakelijk iets mee te gaan doen gegroeid toen ik geblesseerd geraakte in de laatste jaren van mijn carrière."

Integere perceptie

Hoe hebben je huidige werkgever Optima en jij elkaar gevonden?

"Ik was klant bij Optima. Ik heb het idee bij hen gelanceerd, maar ook bij andere partijen. Die waren ook erg geïnteresseerd. Enerzijds omdat mijn naam eraan verbonden was en die perceptie wel goed zat. Anderzijds omdat al heel vaak geprobeerd is, zowel vanuit de financiële *consulting* als vanuit het bankwezen, om zoiets van de grond te krijgen. En er heel veel hun tanden op hebben kapot gebeten, omdat die markt zo klein is."

Midden 2013 zette Tomas Van Den Spiegel een punt achter een succesvolle internationale basketbalcarrière en ging hij aan de slag bij Optima.

Geen schoonmoeder

Opvallend vaak komt het gesprek met Tomas Van Den Spiegel uit bij voetballers. In het voetbal lijken de problemen – zowel tijdens als na de carrière – het grootst, of toch minstens het meest frequent. Hebben de voetbalclubs hier eigenlijk geen verantwoordelijkheid in? Van Den Spiegel: "Ik denk dat de clubs een verantwoordelijkheid hebben in het stukje psychosociale ontwikkeling van zestien- tot pakweg negentienjarige leeftijd. Is dat puur begeleiding op financieel vlak? Nee. Ik denk dat je als club wél de verplichting hebt om van die pubers jongvolwassenen te maken die niet wereldvreemd zijn. Ik denk dat je zeer zeker onderwijs moet stimuleren. En dat je een verantwoordelijkheid hebt in het kennen van de sociale achtergrond van de speler en van zijn familie en moet weten: hoe kunnen we elkaar daarin vinden? Na die leeftijd wordt het moeilijker als club, omdat je het dan toch hebt over volwassen mensen van wie je niet de schoonmoeder kunt zijn. Want als je dat wel doet, zijn ze misschien weg. Die angst hebben de clubs wel."

Hoe klein is die markt dan wel?

"Enkele honderden mogelijke klanten. Voornamelijk in het voetbal, een beetje in het wielrennen, de betere zaalsporters, enkele tennissers ... Wat niet wil zeggen dat ik niet kan doorverwijzen als er vragen zijn over bijvoorbeeld fiscaliteit. Ik heb nog nooit iemand wandelen gestuurd."

Hoe internationaal werk je?

"Optima is actief in België en Spanje. Maar ik werk enkel in België, met internationale oplossingen voor Belgische sporters actief in het buitenland. Er zijn partnerships en oplossingen voor bijvoorbeeld voetballers in de Premiership. De markt is zeer concurrentieel met heel wat spelers. Ik zou om op de Spaanse markt te werken bij wijze van spreken naar daar moeten verhuizen om dat goed te doen. Die markt is ook een stuk groter. Momenteel ligt de focus op het worden van de referentie in België. Daar geloof ik ook echt wel in. Als je het goed aanpakt, met de juiste coaching en met de juiste producten."

Is er overlap met de job van de manager?

"Er is overlap met sommige managers, niet met zij die enkel het sportieve luik op zich nemen. Maar daarvoor kan je rond de tafel gaan zitten. Ik denk dat wat ik doe, een zeer goede aanvulling is op wat een manager doet."

En het feit dat jij zelf een bekende ex-topsporter bent, maakt het makkelijker die markt te bespelen?

"Ongetwijfeld is dat een belangrijke USP, maar ook het feit dat ik een integere perceptie heb, draagt ertoe bij. Ik probeer ook steeds integer te zijn. Ik voel me geen vermogensbeheerder – wij doen trouwens aan financiële planning –, maar eerder een soort coach. Of misschien gaat dat net te ver, maar toch iemand die mee wandelt, zij aan zij, en niet tegenover je gaat zitten en zegt: 'We gaan dit doen.' De relatie die ik heb met mijn klanten, gaat stukken verder dan wat je zou verwachten. Ik heb heel veel geleerd van mijn agent, een Italiaan met wie ik mijn hele carrière heb gewerkt. De manier waarop hij met zijn spelers omging, was heel close. Had ik mijn eigen gedacht gedaan tijdens mijn carrière, was die nooit zo geslaagd geweest. Op bepaalde momenten heeft hij écht wel beslissingen voor mij genomen, waar ik op dat moment helemaal niet mee akkoord ging, maar waarbij hij achteraf bekeken altijd wel gelijk had."

Dat klinkt als Jerry Maguire.

"Een soort Jerry Maguire die heel erg op de lange termijn dacht en dat is ook wel mijn bedoeling. Eigenlijk is de relatie met mijn klanten echt wel wat een goede manager zou moeten doen, maar dan met dat verschil dat ik me totaal niet bezighoud met het sportieve luik."

Je bent een soort vertrouwenspersoon die op alle mogelijke uren wordt gebeld door zijn klanten?

Slechts enkelen
ONTDEKKEN
ooit hun ware
PASSIE

EXPERT CLASS™

PROFESSIONEEL SPORTMANAGEMENT

Is dit uw moment?

Kennis van en passie voor sport vormen de unieke basis voor de Expert Class™ in Professioneel Sportmanagement. In dit gespecialiseerd en wetenschappelijk ervaringsprogramma aangeboden door de Vrije Universiteit Brussel, ontdekken professionals waarin ze uitblinken, wat hen energie geeft, wat hen scherp houdt en vooral, hoe ze uitstekende sportmanagers kunnen worden en blijven in de sportomgeving van morgen.

Docenten met jarenlange ervaring in Sportmanagement, o.a. Berend Rubingh, Paul De Knop, Rudy Heylen, Hans Vandeweghe en vele anderen, bespreken tijdens de Expert Class™ de uitgebreide theorie en talrijke voorbeelden met link naar de dagelijkse praktijk.

Alle aspecten van modern Sportmanagement komen aan bod: Sport en organisatiekunde • Sport en management • Sport, beleid en maatschappij • Sport en ondernemerschap • het post-academisch getuigschrift wordt behaald na het indienen en presenteren van de eindoprdacht voor een vakjury.

De 17de jaargang van de Expert Class™ telt 16 lesdagen, van november 2015 tot eind juni 2016 en is inclusief de unieke studiereis naar UEFA, IOC en UCI. De Expert Class™ gaat door in het Sportimonium te Hofstade, nabij Mechelen.
Het aantal inschrijvingen is beperkt tot 20 deelnemers.

Schrijf u snel in via www.expertclass.be

ACADEMIE SPORT BELEID MANAGEMENT

Vrije Universiteit Brussel

"IK VOEL ME GEEN VERMOGENSBEHEERDER, MAAR EERDER EEN SOORT COACH"

"Ze bellen niet maar whatsappen meestal tegenwoordig! (*lacht*) Nee, toen we hier net zaten, belde nog een klant die papieren nodig had, ik heb deze ochtend verzekeringscontracten afgesloten voor een voetballer. Dat is de hele dag door, 24/7."

Financiële opvoeding

Concreet, wat voor diensten bieden jij en Optima aan?

"Ik noem mezelf graag een 'financieel coach'. Alles dus wat ook maar in de verste verte iets met geld te maken heeft, daar probeer ik een oplossing voor te vinden. Dat gaat heel breed, van traditioneel vermogensbeheer, fiscale optimalisatie, successierechten en verzekeringen tot een heel breed pallet aan andere zaken. Wat bied ik aan? Ik bekijk de huidige situatie van de sporter. Dan gaan we samen aan tafel zitten en bekijken we: waar gaan we naar toe? Hoe gaat jouw carrière eruitzien? Wat denk je te bereiken? Welke dromen heb je? Hoe ziet het er vandaag uit? Hoe gaat het er de volgende jaren uitzien? En wat als het er fantastisch gaat uitzien, wat als het er gemiddeld gaat uitzien en wat als het er slecht gaat uitzien? Een ongeluk is vlug gebeurd. Concreet komt dat neer op het beheer van het vermogen, op fiscale optimalisatie. Zouden we niet eens kijken om je successie te plannen? Ben je voldoende verzekerd? Wat als je stopt en wanneer ben je dat van plan? Hoe kunnen we ervoor zorgen dat je dan in de *driving seat* zit?"

Je brengt dus een soort financiële geletterdheid?

"Ik ben niet de expert voor alle duidelijkheid. We werken bij Optima met een 450-tal mensen, ik weet perfect waarvoor ik bij wie precies terecht moet. Ik ben een relatiebeheerder en zorg mee voor de financiële opvoeding van de sporter. Ik zit altijd mee aan tafel, ook met de experts erbij. Waarbij ik degene ben die het gesprek onderbreekt, als ik voel dat de sporter niet meer kan volgen wat de financiële planner aan het vertellen is. Dat ken ik nog uit mijn eigen tijd als actieve sporter. Ik had ook financiële adviseurs. Ik zat met hen aan tafel en na tien minuten dacht ik: laat maar, ik begrijp het toch niet. Doe maar, waar moet ik tekenen? Dat zijn situaties die we willen vermijden, dat is mijn rol."

Zit de spreekwoordelijke bazige papa daar dan niet bij, die meent dat dat zijn rol is?

"Hoe meer mensen erbij zitten, hoe liever ik het heb. Hoe meer beslissingsnemers, hoe beter. Dat kan de echtgenote zijn, de makelaar, mensen die een bepaald beslissingsrecht hebben. Dat is geen enkel probleem. Je moet niet enkel met de sporter samenzitten, als je weet dat eigenlijk de papa de baas is. Dat werkt gewoon niet. Dan hoor je drie weken later: 'We gaan het toch maar niet doen.'"

Zijn jonge atleten in de fleur van hun leven eigenlijk al bezig met iets als successierechten?

"In een eerste gesprek lijkt dat de ver-van-mijn-bedshow. Maar je kunt dat concretiseren door uit te leggen wat er zou gebeuren bij bijvoorbeeld een sportongeval: 'Vandaag zou in dat geval het volgende gebeuren. Stemt dat overeen met hetgene wat jij zou willen dat er gebeurt met je geld?' Vaak niet. Zijn sporters van 22 daar al mee bezig? 99 procent van de bevolking héeft simpelweg niks om geregeld te hebben op zijn 22e, sommige topsporters wél. Daar is een markt voor binnen het verhaal van financiële planning en het 360°-verhaal."

Binnen dat 360°-verhaal passen ongetwijfeld ook verzekeringen.

"Je lichaam is toch wel hetgene waar je het mee moet doen, dat moet je goed beschermen. De luxepositie waarin je verkeert, moet je garanderen. Die bewustmaking is ook belangrijk. Uit de studie van Matteo Balliauw is ook gebleken dat één op de twee voetballers onverzekerd is voor tijdelijke en definitieve arbeidsongeschiktheid. Het is het verhaal van de omnium van je wagen. Die kost veel als je ze niet nodig hebt. Tot je ze nodig hebt natuurlijk! Zo is het ook met de omnium van je lichaam. De dag dat je die nodig hebt, ga je vloeken als je ze niet hebt. In Duitsland is ze in het voetbal overigens al een verplichting."

Ervaringsdeskundige

Komt ook de term 'pensioen' al op tafel?

"Dat is natuurlijk een apart verhaal. Een sporter gaat op pensioen op zijn 35e en moet dan nog vijftig jaar verder, geen twintig. Daar maken we simulaties voor. Hoe ga je ervoor staan op je 35e? Van worstcase- over gemiddeld tot bestcasescenario. Wat is je levensstandaard en hoe kunnen we het het best aanpakken om die te behouden? Daarnaast gaat het wederom over financiële producten en in het voetbal en bepaalde andere sporten over groepsverzekeringen. Maar nog meer dan successierechten, is pensioen voor sporters de ver-van-mijn-bedshow. Het is een moeilijke oefening waar je in kunt groeien en via bijvoorbeeld optimalisatie al wel wat aan kunt doen. Voor het échte pensioen zijn de meeste sporters gewoon te jong, maar je kunt al wel je 35e voorbereiden."

De term 'nacarrière' sluit daar nauw bij aan.

"Daar praten we heel vaak over. Een heel belangrijk aspect daarin is dat je als sporter de kans krijgt een fantastisch netwerk uit te bouwen tijdens je carrière. Maar dat besef moet je wel hebben! Je netwerk opbouwen en onderhouden is dan ook een heel erg belangrijk advies. Dat netwerk bestaat uit succesvolle mensen uit andere sectoren, zoals het bedrijfsleven en de media. Ik begrijp dat een 21-jarige daar niet mee bezig is, maar een 29-jarige zou daar zeker wel al aan moeten denken. Ik denk dat mensen die het goed doen na hun carrière, vaak mensen waren die daar tijdens hun carrière al mee bezig waren."

Maakt een opleiding, bijvoorbeeld in sportmanagement of gerelateerde materie, daar deel van uit?

Met CSKA Moskou won Van Den Spiegel zowel in 2006 als 2008 de EuroLeague.

"Bij de jonge sporters zie ik dat toch steeds vaker. Je kan dan ook steeds flexibeler – de nieuwe technologie staat voor niets – de tijd nemen om topsport met een studie te combineren. Als je te lang wacht, wordt het moeilijker. Voor een opleiding tot trainer is het advies niet echt nodig, heel veel sporters zijn daar toch al wel mee bezig. Niet zozeer omdat ze de ambitie hebben, maar om de luxe te hebben daarvoor te kiezen de dag dat de mogelijkheid zich aanbiedt."

Wat voor oplossingen komen er op het gebied van vermogensbeheer zoal op tafel?

"Het sleutelwoord is natuurlijk – dat is een open deur – spreiding. Dat is het allerbelangrijkste, zonder in concrete producten te gaan praten. Het gaat dan over financiële producten, aandelenmarkten, ratings, en over alle mogelijkheden om met je geld om te gaan, in roerend en in onroerend goed. Het gaat erom de juiste spreiding te vinden, waar iedereen mee akkoord kan gaan."

Heel wat deelgebieden dus, heb je daar nu allemaal zelf kaas van gegeten of ben je puur intermediair tussen sporter en expert?

"Ik ben begonnen als ervaringsdeskundige anderhalf jaar geleden. Ik had tijdens mijn eigen carrière met vallen en opstaan veel zelf geleerd. Ondertussen heb ik natuurlijk heel wat interne opleidingen moeten verteren. Vandaag kan ik wel zeggen dat ik weet waarover ik praat. Wat niet wil zeggen dat ik op dat gebied de verantwoordelijkheid neem, dat is niet mijn taak. Ik ben relatiebeheerder en moet zorgen dat de oplossingen aangereikt worden. We kunnen ons niet veroorloven dat niet te doen. Ik zit in zo'n kleine markt dat ik enkel tevreden klanten mag hebben." ■