

Interview

[2014.11.10.] „Der erste ETF auf Wandelanleihen hat mich gefreut“



Andri Peer, Geschäftsführer, peersuna AG, Sargans. peersuna.ch

Herr Peer, was bietet Ihr Unternehmen für Dienstleistungen an? Wie sieht der Mehrwert für Ihre Kunden aus?

Wir bieten sowohl die klassische Vermögensverwaltung wie auch die reine Anlageberatung gegen ein fixes Honorar an. Bei der Anlageberatung besteht zudem die Wahl zwischen zwei Modellen, welche sich durch die Intensität der Kommunikation mit dem Kunden unterscheiden. Weitere Dienstleistungen sind die Analyse von Wertschriftenvermögen nach verschiedenen Kriterien sowie die Finanzierungsberatung im Bereich Hypotheken.

Der Mehrwert für den Kunden besteht darin, dass wir bei der Umsetzung der Anlagestrategie an keine „Hausmeinung“ in Form bankeigener Produkte gebunden sind, sondern das für ihn zweckmässigste Produkt einsetzen können. Wir befürchten, dass mit dem Wegfall der Retrozessionen der Trend in Richtung hauseigener Produkte wieder zunehmen wird, was sicher nicht im Sinne des Kunden sein kann. Da wir passive Indexfonds einsetzen, profitiert der Kunde zusätzlich von tieferen indirekten Kosten.

Sie konzentrieren sich also auf ETFs. Liebäugeln Sie nicht ab und zu mit einem aktiv verwalteten Fonds?

Der Fokus liegt klar auf der Umsetzung der Anlagestrategie mittels passiven Instrumenten. Es ist aber nicht so, dass wir sagen - nur passiv ist gut. Sofern der Fondsmanager in der Lage ist, Mehrwert für den Kunden zu generieren, nehmen wir auch gerne einen aktiven Fonds auf. Der Kunde ist dann sicher auch bereit, die höheren Kosten zu tragen. Zudem gibt es heute noch ein paar Lücken, welche sich passiv nicht abdecken lassen.

Was macht Sie so sicher, dass ETFs genau das Richtige für Ihre Kunden sind?

Ich sag es mal so: Was kann falsch daran sein, dass ein Privatanleger Indexfonds einsetzt, wenn institutionelle Investoren und selbst Asset Manager diese Produkte immer mehr in ihren Anlagestrategien verwenden.

Haben Sie bevorzugte ETF-Emittenten oder schauen Sie sich grundsätzlich alle Angebote an?

Aufgrund des Marktanteils ist klar, dass es ohne iShares nicht geht. Wir haben aber keinen bevorzugten ETF-Anbieter, sondern schauen uns alle Emittenten an. Uns ist es wichtig, sofern die angebotenen ETFs praktisch identisch sind, auch hier eine „Diversifikation“ vorzunehmen.

Dann haben Sie aber viel Arbeit...

Das ist tatsächlich so. Zudem kommen ja laufend neue Produkte und Anbieter auf den Markt. Zum Glück gibt es heute, dem Internet sei Dank, viele Möglichkeiten, die verschiedenen ETFs nach diversen Kriterien zu vergleichen. Wir nutzen dazu Anbieter wie morningstar.ch, etfinfo.com, justetf.com und extra-funds.de. Weitere Informationsquellen sind die Anbieter von ETFs.

Was waren für Sie in diesem Jahr die positiven Entwicklungen seitens der ETF-Industrie?

Gefreut hat es mich, dass State Street Global Advisors mit dem SPDR Thomson Reuters Global Convertible Bond ETF den ersten ETF auf Wandelanleihen aufgelegt hat. Damit lässt sich nun auch dieser Bereich weltweit abdecken. Auch der Trend zu mehr gehedgten ETFs ist zu begrüßen. Für den Anleger interessant war natürlich auch der sich verstärkende Preiskampf der Anbieter mit dem Effekt sinkender Kosten für ETFs.

... und auf welche hätte man verzichten können?

Natürlich macht es keinen Sinn, wenn der x-te ETF auf einen breiten Index aufgelegt wird, nur damit der Emittent auch dabei ist. Zudem muss nicht jeder Hype mittels eines ETF auf den Markt gebracht werden (Stichwort Bitcoins).

Haben Sie als ETF-Vermögensverwalter Wünsche und Forderungen an die Industrie?

Als kleiner Vermögensverwalter kann ich natürlich keine Forderungen stellen. Wünschenswert ist, dass die Anbieter von ETFs ihr Angebot an zusätzlichem Informationsmaterial für Vermögensverwalter, welche diese Produkte einsetzen, noch ausbauen. Dazu gehören auch Infoveranstaltungen oder Schulungen. Gute Ansätze in diese Richtung sind bereits vorhanden.

Foto: zVg

Zur Person

Andri Peer, Jahrgang 1966, blickt auf über 30 Jahre Bankerfahrung zurück. Nach Lehr- und Wanderjahren bei der UBS, welche nach fast 20 Jahren im Bereich Private Banking Schweiz endeten, war er nach einem Abstecher zur Bank Leu (heute Credit Suisse) von 2002 bis 2008 als Niederlassungsleiter der Migros Bank in Chur tätig. Die letzten drei Jahre bis zur Gründung seiner eigenen Vermögensverwaltung peersuna AG war er zuerst als Team Head Private Banking Schweiz und bis kurz vor der Integration in die Credit Suisse als Department Head Private Clients Schweiz bei Clariden Leu beschäftigt. Das fachliche Rüstzeug hat er durch diverse interne und externe Aus- und Weiterbildungen ergänzt.

Autor: [Thomas J. Caduff](#)