



## INVESTERING

# Peter trak sine penge ud af private banking

Af Povl Dengsøe og Mads Sixhøj  
pode@berlingske.dk msix@berlingske.dk

**P**eter Møller er typen, der ikke gider have noget bøvl med at få sin opsparing til at yngle. Det skal bare fungere, men han vil også gerne kunne gennemskue, hvad der foregår.

Det er baggrunden for, at den 58-årige virksomhedsejer nu får sin private formue på omkring seks millioner kroner i henholdsvis pensionsopsparing og frie midler placeret i de billige og enkle værdipapirer ETF'er, som kort sagt afspejler et givent aktiemarked eller indeks.

Tryghed og gennemskuelighed i omkostningerne er vigtige faktorer for Peter Møller.

»Jeg vil gerne kunne føle mig tryk ved, at folk varetager mine investeringer ordentligt. Hos kapitalforvalteren Miranova betaler jeg ét fast fee hvert år, uanset hvor meget de handler. Og jeg accepterer præmissen, at du ikke kan slå markedet, og at de aktive forvaltere er to procentpoint bagude fra start på grund af omkostningerne,« siger Peter Møller, stifter og direktør i Alpha Akustik i Roskilde, der leverer løsninger til lyd-dæmpning af arbejdspladser.

Alpha Akustik er en 17 år gammel virksomhed, som især i de seneste seks år er begyndt at opbygge formue for sine ejere. For seks år siden var Peter Møller kunde i Jyske Bank, som fik øje på, at hans bankkonto begyndte at vokse. Det fik banken til at kontakte Peter Møller og bl.a. foreslå at belåne hans hus og investere pengene i værdipapirer - en såkaldt gearret investering.

»Men jeg følte mig ikke rigtigt overbevist, og jeg havde også læst lidt artikler om det her og der.«

Det endte med, at han kontaktede kapitalforvalteren Miranova og fik rådgivning, der ifølge Peter Møller »gennemhullede argumenterne for at låne til at investere - du får ikke noget ud af det,« som han siger.

»Så vi flyttede pengene over i Nordnet og gennemgik i øvrigt hele min bankforretning, som jeg flyttede over i Nordea. Så overtalte Nordea mig for cirka fire år siden til at flytte formueforvaltningen over i Nordea Private Banking,« fortæller han.

Nordea fik Peter Møller overbevist om, at aktiv forvaltning af investeringer virker.

»De har jo masser af specialister, og de gør jo meget for at få dig til at føle dig speciel. Der sad masser af mennesker med til møderne, og jeg tror gerne på, at aktiv investering kan være bedre isoleret set. Men når omkostningerne kommer til, så er jeg ikke overbevist. Jeg betalte et fast fee hvert år, og dertil kom omkostningerne nede i investeringerne,« siger Peter Møller.

### De særlige goder

Han kunne se, at formuen i næste lag bl.a. blev investeret i Nordeas egne investeringsforeninger. Men han kunne ikke gennemskue de samlede omkostninger.

»Jeg kunne godt se, hvad jeg betalte til den enkelte investeringsforening, men jeg kunne ikke se, hvad det kostede inde i selve investeringsforeningen. Så reelt kunne jeg ikke se, hvad jeg betalte i omkostninger. Men investering interesserer mig egentlig heller ikke. Når Nordea ringede og spurgte, om vi skulle sælge noget i Rusland, fordi der skete noget derovre, så sagde jeg: »Det ved jeg ikke. Hvis du gør dit arbejde, så gør jeg mit,« siger Peter Møller.

Han understreger, at han ikke har noget at udsætte på Nordeas forretningsmodel, men at han foretrækker en mere enkel og gennemskuelig forretningsmodel. Og så var Nordeas andel i sagen om de såkaldte Panama-papirer, der afslørede omfattende skattetænkning via offshore selskaber, også medvirkende til, at han flyttede sin opsparing.

Endelig lægger han ikke særlig vægt på de goder, som statussen som private banking-kunde medfører. Goderne omfattede invitationer til nogle arrangementer med eksempelvis mad og drikke og måske prøvekørsel af en Tesla. Og så fik han et af de fine Mastercard med adgang til lounge i lufthavnen og gratis forsikring ved billeje - en forsikring, som dog ved leje af en bil i Syditalien ikke dækker mindre ridser og buler.

**Peter Møller,**  
stifter og direktør, Alpha Akustik

## SERIE

### Velhavernes penge

I en serie artikler sætter Berlingske Business fokus på temaet private banking. Den specialiserede rådgivning til velhavende kunder fylder mere end nogensinde - både for bankerne og kunderne.

Læs blandt andet om omfang, omkostninger, nye aktører og nye tiltag på området. Dette er andet afsnit - de første artikler blev bragt i går. Følg med på [business.dk/emne/velhavernespenge](http://business.dk/emne/velhavernespenge)

Investering interesserer mig egentlig ikke. Når Nordea ringede og spurgte, om vi skulle sælge noget i Rusland, fordi der skete noget derovre, så sagde jeg: »Det ved jeg ikke. Hvis du gør dit arbejde, så gør jeg mit.«