



Glædelig jul og godt nytår

Fra alle os i Nordea



Hør vores nyeste afsnit af PengePulsen [her](#)



Nordea
Penge Pulsen
LYT MED

Sådan påvirker de økonomiske nøgletal dig

PENGEPUlsen
Sådan påvirker de økonomiske nøgletal dig

30s 00:00:00 30s

Teknisk recession, inflation, rentestigninger, boligskattereform, beskæftigelsestal. Det skorter ikke på historier om økonomi i de danske medier, men hvad betyder de for den enkelte families dagligdag. Lyt med, og få overblikket fra Nordeas chefanalytiker Jan Størup Nielsen.



December er højtid for indbetaling af pension

Har du tjekket, om du kan indbetale lidt ekstra på din pension og få fordel af fradraget i år? I så fald skal indbetalingen ske senest 29. december.

Året går på hæld, og da indbetalinger på pension følger kalenderåret, er det et godt tidspunkt at give din pension lidt opmærksomhed. Der kan nemlig være penge at spare, hvis du indbetaler ekstra til din pension.

Mange har i dag tilknyttet en pensionsordning i forbindelse med arbejdet. Det vil sige, at både du og din arbejdsgiver begge betaler en vis procentdel af lønnen ind på en pensionsordning hver måned. Om det er nok til at give dig den levestandard, du ønsker som pensionist, afhænger af de krav, du har til din seniortilværelse og den løn, du får.

Derfor giver det god mening at overveje, om du skal indbetale ekstra på eget initiativ. Uanset hvor du er i livet, kan det være en god ide at betale ekstra ind på din pension, hvis du har mulighed for det. Selv små beløb vil over tid vokse sig store og bidrage til, at du får mere indflydelse på, hvordan din pensionisttilværelse bliver.

Så meget kan du indbetale på din pension i 2023

- **Aldersopsparing:** Alle kan indbetale grundbeløbet på 8.800 kr. i 2023. Når du har maks. 7 år til din folkepensionsalder, kan du indbetale 56.900 kr. i 2023.
- **Ratepension:** 60.900 kr. Indbetaler du på en arbejdsgiverordning, er beløbet 66.195 kr.
- **Livsvarig livrente:** Intet loft.

Sidste frist for at indbetale på din pension og få fordel af fradraget i 2023 er 29. december kl. 18:00.

Når du indbetaler på din pension, opnår du også skattemæssige fordele: Du betaler lavere skat af afkast fra pensioner, end du vil gøre fra penge, der ikke er bundet i pension. Når du indbetaler på en ratepension eller en livsvarig pension, opnår du desuden skattefradrag

Sidste frist for at indbetale på din pension og få fordel af fradraget i 2023 er 29. december kl. 18:00.

Længere liv og højere folkepensionsalder

En ekstra indbetaling til pension kan give fordele på flere fronter. For det første lever vi længere og har et bedre helbred. Mange ældre er derfor friske til at rejse og tage på oplevelser i længere tid, og det kræver en større opsparing.

Samtidig stiger alderen for, hvornår man får folkepension. Hvis du ønsker et godt liv som pensionist, er det altså en rigtig god ide, at du overvejer, om du kan gøre mere for at nå dine mål og drømme.

En god tommelfingerregel er, at du gerne skulle have en pensionsudbetaling hver måned, der svarer til 80 pct. af din løn. For de fleste vil det være tilstrækkeligt at indbetale mellem 15 og 20 pct. af deres løn til pension hver måned. Mange har som nævnt en pensionsordning gennem deres ansættelse, men hvis opsparingsprocenten er under 15 pct., er det en god idé at spare lidt ekstra op ved siden af.

Indbetaling på ratepension eller livsvarig livrente giver fradrag i skat

Ud over udsigten til en økonomisk tryk alderdom er der også fordele at hente på kort sigt ved at spare op til pension. Indbetaling til ratepension og livsvarig livrente udløser nemlig et fradrag i indkomstkatten, og det kan give gevinst i forhold til de penge, du har tjent i årets løb.

Pensionsindbetaling er især en fordel, hvis du betaler topskat. Det skyldes, at når pengene skal udbetales, er din indkomst sandsynligvis lavere, og derfor skal du også betale mindre i skat på det tidspunkt.

Der kan også være en fordel ved at indbetale til pension, hvis man har tjent mere, end der er opgivet på forskudsopgørelsen, og man derfor står til at betale restskat.

Endelig beskattes al afkast fra pensionsmidler med den lave pensionsafkastskat på 15,3 procent, som er en del lavere, end hvis afkastet kommer fra investeringer i et åbent depot.



Pas på indbrud i julen

Når vi forlader hjemmet i julen, er der desværre en betydelig risiko for indbrud. Læs her, hvad du kan gøre for at minimere risikoen for indbrud i dit hjem.



Forbrugerøkonomens hjørne

Jeg hedder Ida Marie Moesby og er forbrugerøkonom i Nordea. Jeg laver analyser af danske forbrugeres økonomiske adfærd og giver gode råd om forbrug, opsparing, betalinger og andre privatøkonomiske emner. Hvis du har ønsker til emner, du gerne vil læse om inden for privatøkonomi eller spørgsmål til mine undersøgelser, kan du sende mig en mail til ida.marie.moesby@nordea.dk.

Når vi forlader hjemmet i julen, er der desværre en betydelig risiko for indbrud. Læs her, hvad du kan gøre for at minimere risikoen for indbrud i dit hjem.

I år regner danskerne med at være 7,6 personer samlet til jul. Det viser en ny undersøgelse, som YouGov har lavet for Nordea. Men når vi forlader vores hjem for at være sammen med familien i juledagene, stiger risikoen for indbrud. Ifølge data fra Topdanmark kommer tyvene oftest ind ved at bryde et vindue eller en dør op.

Top-5 over det, der oftest bliver stjålet:

1. Ure, tøj og smykker.
2. Møbler og boliginventar, fx vaser.
3. Elektronik, fx computer eller smartphones.
4. Kontanter.
5. Værktøj og musikinstrumenter.

Kilde: Topdanmark og Nordea



Gode råd, hvis du forlader hjemmet i julen

Forholdsregler, der kræver en mindre indsats:

1. Lad dit hjem være lyst op, som om du er hjemme.
2. Sæt timer på en række af dine lamper, så der ser beboet ud.
3. Fortæl naboerne, hvornår du ikke er hjemme, og spørg om de vil tømme din postkasse og bruge din skraldespand, hvis du er væk i længere tid.
4. Kan tyven kigge ind i dit hjem, så lad det se beboet ud. Mange mennesker rydder fx pænt op, inden de tager hjemmefra – og det kan tyven se.
5. Tjek dit hjem med 'tyvens briller på' og gem værdifulde ting, så man ikke kan se dem udefra: dyre møbler, elektronik, kunst osv.
6. Fortæl ikke på sociale medier, at du er væk hjemmefra – du kan altid lægge julebillederne op, når du kommer hjem igen.
7. Gem ikke kvitteringerne sammen med gaverne.
8. Hvis vi får hvid jul: få nogen til at skovle sne foran dit hus.

Forholdsregler, der kræver en større indsats:

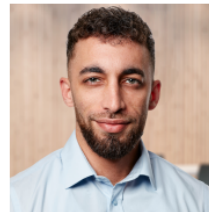
9. Gør vinduerne mere sikre med vindueståse. Så kan tyven ikke åbne vinduet ved at smadre det eller bore det op.
10. Udskift gamle hasper med nye, solide hasper, der bedre kan modstå indbrudsforsøg.
11. Sørg for, at glaslisterne er fastmonteret med både lim/silikone og envejsskruer – så kan tyven ikke tage ruden ud.
12. Sørg for at sikre hjemmet med ordentlige låse og sikringsbeslag til vinduerne.
13. Forstærk kældervinduerne med ruder af polycarbonat, der kan tåle kraftige slag. Det er også en god ide at sætte tremmer eller gitter foran kældervinduerne.

“En Månedssparing kan jo være relevant for alle”

På et år har vi øget antallet af kunder med en Månedssparing med 40%. Det skyldes skarp digital markedsføring og gunstige kundedialoger – men der er potentiale til endnu mere, viser data.

“Jeg har ændret mit mindset,” fortæller Rabei Chaouki, der er servicerådgiver i Glostrup og har lavet flest Månedssparinger i Danmark i år.

“Tidligere fokuserede jeg primært på de møder, hvor der var flest penge at hente, men en Månedssparing kan jo være relevant for alle mennesker. Så nu tænker jeg meget på, at alle kunder bør høre om vores gode investerings- og opsparingsløsninger,” forklarer han.



Rabei Chaouki

Dette gode råd kan Mette Mellberg Holm, bankrådgiver i Vejen, nikke genkendende til. I selve kundedialogen finder hun det effektivt, at hun nemt kan vise, hvordan og hvor meget opsparingen typisk vokser:



Mette Holm

“Vi har [en smart beregner på vores hjemmeside](#), hvor man kan vise kunden, hvad opsparingen kan blive til – og det sælger bare godt. Først spørger jeg, hvor meget kunden sparer op, men så parkerer jeg egentlig snakken for en stund. Og når det så passer ind i dialogen igen, går jeg ind og viser graferne.”

“Min erfaring er, at kunderne bliver super glade, når man proaktivt viser dem, at de altså kan få endnu mere ud af deres opsparing. Man føler, man gør en forskel,” siger Mette.

“Mange tror, at man skal følge med i Børsen hver dag”

Hvis man spørger vores seniorstrateg Simon Kristiansen, er det ikke overraskende, at vi ser fremskridt med Månedssparingen. Han mener nemlig, at det er en rigtig god måde at spare op, hvis man har en lidt længere opsparingshorisont og gerne vil have en nem løsning:

“Det kommer med øget risiko i forhold til en traditionel opsparingskonto, men hvis man sparer op over mere end tre år, er der historisk set ingen konkurrence til investeringsmarkedet,” siger han og fortæller om produktets muligheder:

“Mange tror, at man skal være ekspert i økonomi eller følge med i Børsen hver dag for at få en plads på aktiemarkedet. Men Månedssparingen er beviset på, at man kan få sine penge til at yngle på en nem og overskuelig måde.”



Simon
Kristiansen

“Det historiske afkast fortæller os, at en opsparing på 500 kr. om måneden i gennemsnit vil vokse til 37.548 kr. efter fem år. Så mange bække små gør – over tid – en stor å,” afslutter Simon, der til dagligt arbejder med at lægge bankens investeringsstrategi.

6.000 digitale oprettelser – men kun 1% af kunderne har en Månedsoopsparing

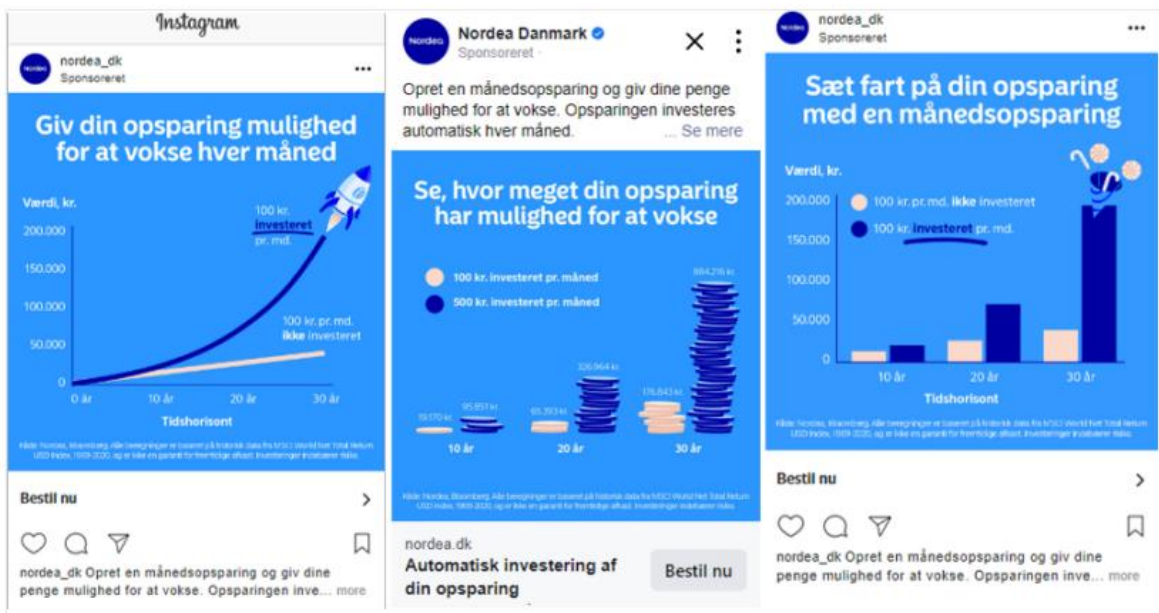
Det er ikke kun i filialerne, vi er blevet bedre til at fortælle om fordelene ved en Månedsoopsparing – det er vi også på vores onlinekanaler, fortæller Andrea Almegaard, der arbejder i savingsteamet hos Digital Sales & Engagement DK.



Andrea
Almegaard

”Vi har haft stor succes med at lave letfordøjelige visualiseringer af, hvor stor en forskel selv et mindre månedligt beløb kan gøre,” siger hun og kommer med et eksempel:

”Særligt har kunderne responderet godt på grafer, der viser, hvor meget en opsparing på blot 100 kr. om måneden vokser. Det er et nemt billede og budskab at forholde sig til, når man scroller rundt på de digitale kanaler, fordi man lynhurtigt koder, hvor meget man kan vinde – og hvor lidt det egentlig kræver.”



Graferne er én af mange digitale marketingtiltag, der har bidraget til mere end 6.000 digitale oprettelser i 2023 (én kunde kan godt oprette flere opsparinger), hvilket er en stigning på 36% sammenlignet med samme periode sidste år.

Data viser dog, at det stadig blot er 1% af de danske Nordea-kunder, der har en Månedsoopsparing – så der er plads til forbedring, mener Andrea:

”Vi skal arbejde videre med de gode budskaber om et smart og brugervenligt produkt. Flere og flere af vores kunder hopper med på bølgen, og det vidner om, at vi gør noget rigtigt – men det er også tydeligt, at der er potentiale til endnu mere. Så det skal vi jage i 2024.”

Du kan oprette en Månedsoopsparing [her](#), i din Netbank eller gennem mobilbank-appen.

Investeringspecialisten: Det gælder om at adskille investering og følelser

I artikelserien "Holdet bag" sætter vi fokus på de specialister, der slår kreds om dig som kunde i Nordea Private Banking. Her fortæller tre af vores investeringspecialister om, hvorfor det er så vigtigt at basere sine investeringsbeslutninger på fakta frem for følelser.



Nordeas investeringspecialister har adgang til specialiserede porteføljemanagere indenfor alt fra fx emerging markets til ESG og til bankens omfattende analyseapparat og markedsinformation. Så fakta er på plads, når de tager dialogen med kunderne.

Mød Peter Thue Hansen, Martin Bækhoj og Andreas Lodsborg - tre af Nordea Private Bankings investeringspecialister.

Webinar om Nordea Private Banking

Hvis du vil høre mere om, hvad vi kan tilbyde dig som kunde i Nordea Private Banking, så kan du se vores webinar om hvad du får som kunde i Nordea Private Banking.

Vi tilbyder serviceydelser og rådgivning til familier med en investerbar formue over 4 mio. kroner. Omdrejningspunktet er Private Bankeren, der typisk bliver familiens tætte og personlige rådgiver med et stort indblik i familiens samlede og individuelle økonomiske muligheder.

[Se webinar her](#)

Finansmarkederne kan ændre sig fra den ene dag til den anden, og høj bølgegang på markederne er noget, danskere med investeringer har måtte forholde sig til mange gange i løbet af de seneste år. Det er især i de perioder, at investeringspecialisternes ekspertise kommer kunderne til gode. Når globale kriser opstår, er det deres job at passe på familiernes penge – blandt andet ved at trække følelserne ud af situationen og bidrage til beslutninger, der bygger på fakta og analyser.

"Ofte handler folk med følelserne og har fx ikke lyst til at blive i et marked, der falder – eller måske endda købe flere aktier", forklarer Peter. "Og så tager jeg måske en snak med min kunde om, at nogle gange er det, der virker mest ulogisk, det rigtige: At købe op i et faldende marked kan sagtens være en del af en langsigtet strategi, som giver mulighed for et større afkast, når markedet retter sig."

"Ja, eller omvendt," supplerer Andreas. "Jeg har kunder, der har ringet til mig, efter en virksomhed er faldet 25 pct. på en enkelt dag, fordi de mente, at nu skulle der købes op. Men det pågældende selskab var stærkt udfordret på grund af stigende renter, øgede materialeomkostninger og fejlprojekter i USA, så Nordeas anbefaling var ikke at købe. Jeg tog en dialog med min kunde, der lyttede til mit råd, og ugen efter faldt aktien yderligere 15 pct. Det er det, vi kan med Nordeas store analyseapparat i ryggen: Bevare roen og træffe velfunderede beslutninger," siger Andreas.

Lyttende og kompetent sparringspartner

Mange Private Banking-familier uddelegerer deres investeringer til Nordeas eksperter i en professionel pasningsløsning, hvor de som en del af løsningen får løbende afkastmeldinger og rådgivning om deres risikoprofil for at sikre, at den fortsat holder stik. Men der er også kunder, der gerne selv vil være tæt på beslutningerne, og det er dem, de tre investeringsspecialister hjælper med rådgivning om de nødvendige tilpasninger i porteføljen.

"Jeg anser mig selv som mine kunders business partner, og det er vigtigt for mig, at jeg i samtalen med min kunde både udfordrer og hjælper til at se alternativer til det, der i første omgang virker som en god idé eller falder mest naturligt," fortæller Peter.

Adgang til et omfattende bagland af eksperter

Martin, Peter og Andreas har adgang til markedsinformation som morgen- og ugerapporter, månedsstrategier og - vigtigst af alt - løbende sparring med Nordens førende specialister. Adgangen til Nordeas omfattende analyseapparat og markedsinformation er uundværlig i kundedialogen.

"I arbejdet med mine kunders porteføljer har jeg fokus på en løbende vurdering og tilpasning i forhold til kundens mål. Jeg er glad for, at vi har nogle stærke værktøjer, der gør, at vi kan være objektive og proaktive, når vi hjælper kunderne med at nå deres finansielle mål," siger Martin.

Martin og Andreas rådgiver familier med en formue fra 15 millioner til 150 millioner. Familierne efterspørger ofte investeringsrådgivning i forbindelse med mere komplekse investeringsprodukter, som fx infrastruktur, skov, hedge-fonde eller andre alternative aktivklasser. Nordea har et professionelt setup og er derfor også i stand til at imødekomme efterspørgslen på den type komplekse produkter.

"Det er en stor fordel for kunderne og for mig som rådgiver, at vi har adgang til en masse forskellig information, produkter og analyser," fortæller Andreas. "Vi kan tilbyde gode investeringsfonde og mandatløsninger, som er konkurrencedygtige og bliver passet og plejet på daglig basis af Nordeas eksperter. Og så kan vi være hele familiens sparringspartner, når den ønsker særlige og individuelle investeringsløsninger."

"Vi er certificerede i komplekse investeringsprodukter efter Finanstilsynets retningslinjer", supplerer Martin. "Det betyder, at vi kender fordele og ulemper ved forskellige investeringsmuligheder, og hvordan de kan bidrage positivt til en diversificeret portefølje. Og Nordeas størrelse betyder, at vi har adgang til specialiserede porteføljemanagere indenfor alt fra fx emerging markets til ESG. Vores setup er gennemprøvet gennem mange år, og det virker. Jeg er stolt af de gode resultater, vi skaber til vores kunder ved hjælp af vores store bagland af eksperter," afslutter Martin.



Martin Bækhej, Investeringsspecialist



Andreas Lodsberg, Investeringsspecialist



Peter Thue Hansen, Investeringsspecialist

Nationalbanken: 1000-kronesedlen og pengesedler fra før 2009 udfases

Nationalbanken har netop løftet sløret for fremtidens kontanter. En fremtid, hvor kontanterne skal være endnu mere sikre. Derfor introduceres en ny seddelserie, og ældre pengesedler samt 1000-kronesedlen udfases frem mod 31. maj 2025.

Kontanter er en vigtig del af det danske samfund – også i fremtiden. Men det skal være sværere at forfalske pengesedler og benytte dem til finansiel kriminalitet. Derfor introduceres en ny og mere sikker seddelserie for danskerne i 2028 eller 2029. Samtidig udfases alle pengesedler, som er produceret mellem 1944 og 2009 samt 1000-kronesedlen.

Udfasningen sker løbende frem mod 31. maj 2025, og pengesedlerne kan bruges som normalt indtil da.

”I Nordea bakker vi op om udfasningen, som er et vigtigt skridt både for sikkerheden og for kampen mod finansiel kriminalitet. Den gennemsnitlige danskers behov for at gå rundt med 1000-kronesedler i lommen er minimal i dag, og derimod ser vi, at kriminelle i højere grad benytter den meget store pengeseddel. Derfor er det en god idé at udfase den”, siger Mads Skovlund, som er ansvarlig for privatkunder i Nordea Danmark.



Mads Skovlund

”Vi har selvfølgelig kunder, som benytter pengesedler af helt legitime årsager, fx fordi de sætter deres lid til kontanter, giver kontanter i gave eller ønsker at have lidt i skuffen. Det skal man også kunne i fremtiden, og her vil pengesedlerne op til 500 kr. dække behovet”, siger Mads.

Nationalbanken vurderer, at der er 1000-kronesedler for mere end 23 milliarder kroner i det danske samfund og 3,4 milliarder kroner i pengesedler produceret før 2009.

Vi gør klar til at hjælpe vores kunder

Både 1000-kronesedlerne og pengesedler fra før 2009 kan benyttes helt som normalt frem til udgangen af maj 2025. De kan altså både bruges som et gyldigt betalingsmiddel, når man handler, eller vil sætte penge i banken.

Hvis kunderne ønsker at sætte pengesedler ind på deres konto, foregår det ganske som normalt via Nordeas pengeautomater. Her kan der indsættes op til 15.000 kr. om måneden, og automaterne kan tage imod alle pengesedler produceret fra 1997 og frem. Er der kunder, der har brug for yderligere hjælp, kan de få hjælp hos udvalgte af Nordeas filialer.

Pengesedler, der bliver ugyldige <small>efter 31. maj 2025</small>	Gyldige pengesedler <small>efter 31. maj 2025</small>
<p>2009 Broer og oldtidsfund Kun 1000-kronesedlen</p> 	<p>2009 Broer og oldtidsfund Alle sedler, undtagen 1000-kronesedlen</p>
<p>1997 Portrætter og kirkekunst Alle sedler</p> 	<p>50 Opgraderet i 2025</p> 
<p>1972 Portrætter og dyr Alle sedler</p> 	<p>100 Opgraderet i 2024</p> 
<p>1952 Portrætter og landskaber Alle sedler</p> 	<p>200 Opgraderet i 2024</p> 
<p>1944 Ombytningsserien Alle sedler</p> 	<p>500 Opgraderet i 2020</p> 
	<p>Få det fulde overblik over sedler, der bliver ugyldige, på nationalbanken.dk/fremtidenskontanter</p>

Oversigt over gyldige og ugyldige pengesedler
efter 31. maj 2025

Alle indbetalinger screenes for hvidvask efter vores normale procedurer.

“Vi ønsker altid at passe på og hjælpe vores kunder bedst muligt. Derfor har vi sørget for, at vores automater er klar til at tage imod de mange pengesedler, der skal udfases. Vi er også nu i gang med at gøre os klar i en række filialer over hele landet, så vi kan hjælpe kunder med pengesedler fra før 1997 og hjælpe kunder der ikke er trygge ved at bruge vores pengeautomater, eller som har behov for at indbetale større beløb. Det betyder ikke, at vi skal til at genåbne kasserne i filialerne, men blot at vi som altid gør, hvad vi kan, for at hjælpe kunderne, også i særlige situationer”, siger Mads.