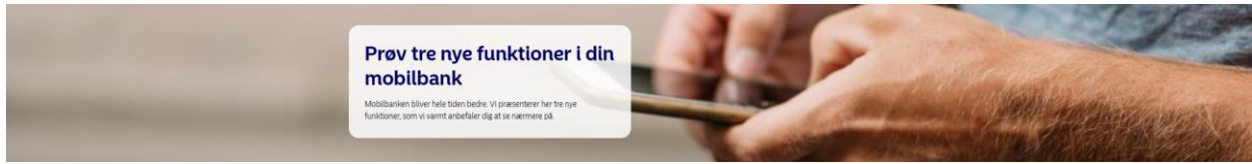


Nyheder fra juni måned



1. Skræddersy din forside

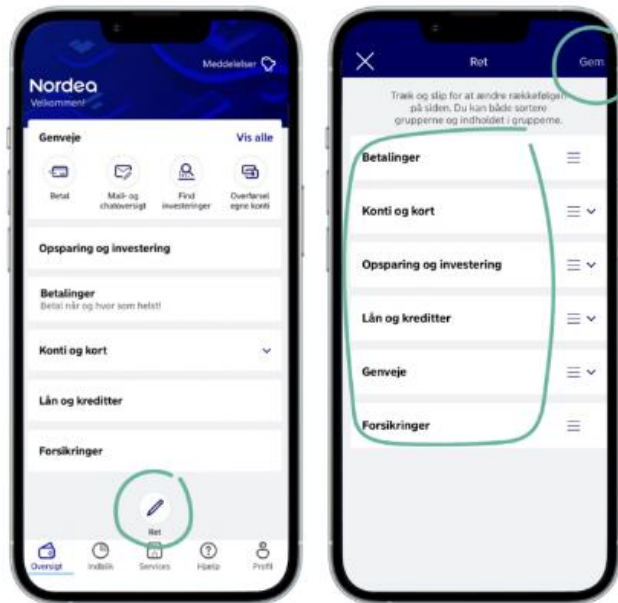
Du kan tilpasse forsiden af din mobilbank, så den afspejler dine individuelle behov. En skræddersyet forside gør det lettere og hurtigere for dig at navigere i din mobilbank.

Ryk emnegrupper op eller ned

Du kan rykke rundt på forsidens emnegrupper, alt efter hvor meget du bruger dem. Ønsker du fx, at emnegruppen "Opsparing og investering" skal ligge øverst på din forside, kan du selv placere den øverst.

Sådan gør du:

- Åbn din mobilbank-app og scroll ned til bunden af forsiden og klik på feltet "Ret".
- På siden "Ret" kan du ændre rækkefølgen af emnegrupperne. Det gør du ved at holde en finger på feltet med den emnegruppe, du ønsker at rykke op eller ned. På den måde kan du "trække" feltet til den placering, du ønsker, og dernæst slipper du.
- Husk at trykke på "Gem" i øverste højre hjørne, når du har lavet en ændring.

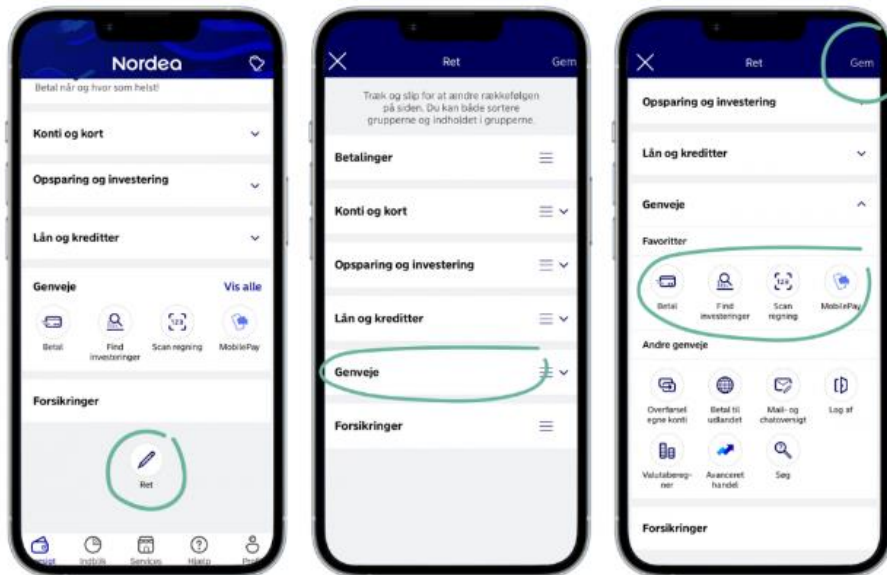


Tilpas genveje, så de passer til dine behov

Ved at placere dine mest brugte funktioner direkte på forsiden, får du hurtig adgang til de tjenester, du anvender mest. Dette gør det nemmere og hurtigere at navigere i din mobilbank.

Sådan gør du:

- Åbn din mobilbank-app og scroll ned til bunden af forsiden og klik på feltet "Ret".
- På siden "Ret" klikker du på feltet "genveje", der derefter åbnes. Her ser du dine nuværende favoritter og andre genvejsmuligheder.
- Træk og slip de ønskede genveje op til dine favoritter. Det gør du ved at holde en finger på den genvej, du ønsker at rykke ind eller ud af dine favoritter.
- Husk at trykke på "Gem" i øverste højre hjørne, når du har lavet en ændring.

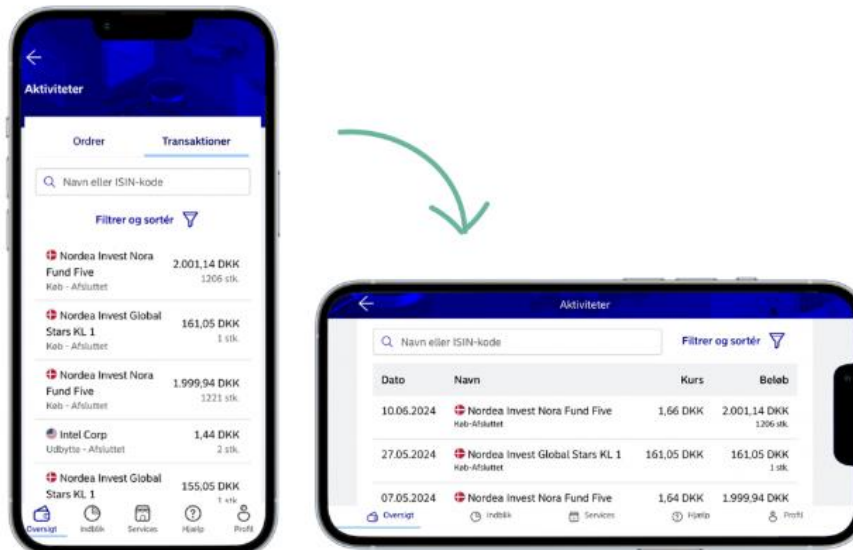


2. Forbedret Informationsvisning

Når du investerer eller følger dine investeringer via mobilbanken, er det vigtigt, at du har adgang til detaljerede oplysninger. En ny funktion i vores mobilbank er, at du kan få vist flere informationer ved at dreje din enhed fra portræt- til landskabsvisning. Nedenstående er blot ét eksempel på detaljeret visning ved at dreje telefonen.

Sådan gør du:

- Åbn din mobilbank-app og gå til området Opsparing og investering.
- Klik på "Aktiviteter" i toppen.
- Vælg "Transaktioner" og drej telefonen for at få vist flere informationer (dato og kurs).



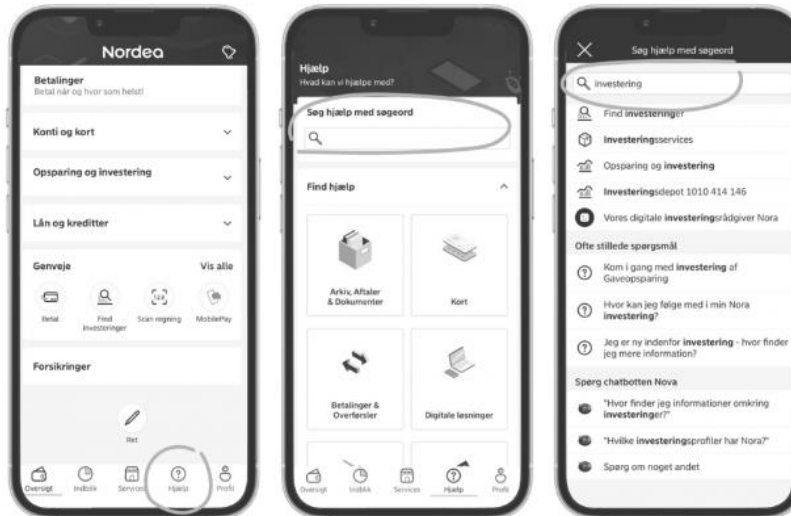
Open

3. Forbedret søgefunktion

Med den forbedrede søgefunktion er det lettere at finde præcis det, du leder efter i mobilbanken. Du kan søge på tværs af alle mobilbankens funktioner og hurtigt finde den information eller funktion, du har brug for.

Sådan gør du:

- Åbn din mobilbank-app og klik på "Hjælp" i bunden af skærmen.
- Øverst på siden "hjælp" finder du et søgefelt – her skriver du din søgning.
- Resultatet af din søgning fremkommer på samme side.
- Denne søgefunktion kan du også gøre til din favorit under genveje som beskrevet ovenfor.



14.06.2024 07:41 | Indhold er for: Danmark

Stærkt samarbejde i Private Banking Vest forvandler kontante opsparinger til investeringer

Private Banking Vest gik sammen på tværs af afdelinger og kundesegmenter for at styrke investeringsrådgivningen til kunder med stort kontant indestående. Ved en stærk fælles indsats lykkedes det på tre måneder at rykke 1,5 mia. kr. fra kontante opsparinger til investeringer.

I slutningen af december sidste år havde Private Banking-kunderne i regionen næsten 8 mia. kroner stående kontant, hvilket svarer til ca. 10% af alle penge, vi forvalter. Det var en markant stigning i forhold til for bare to år siden, hvor tallet var 6 mia. kroner.

"I Private Banking Vest så vi et stort behov for at sætte fokus på at få aktiveret nogle af de mange kontanter, vores kunder havde stående på deres indlånskonti," fortæller Martin Bjærge, der er Afdelingsdirektør i Formueforvaltning Midt.

Derfor nedsatte man i Private Banking Vest en dedikeret arbejdsgruppe, hvis opgave var at få kunderne til i højere grad at placere deres kontante opsparing i investeringsløsninger. Indsatsen kørte over tre måneder – fra 1. marts til 31. maj.

"Vi satte nogle mål, og gav os selv tre måneder til at opnå dem", siger Martin og uddyber: "Vi satte os et ambitiøst mål på 1.000 proaktive kald og at få investeret en samlet sum på 1 mia. kroner, og derfor er meget stolte over det flotte resultat"



Martin Bjærge,
Afdelingsdirektør i
Formueforvaltning
Midt

Intet nyt under solen – samarbejde på tværs giver rigtigt gode resultater

Arbejdsgruppen var sammensat af kolleger på tværs af både afdelinger, kundesegmenter og rådgivningsroller. På den måde fik vi forskellig erfaring og viden i spil, og det viste sig at give pote.

Tobias Pedersen, der er investeringsspecialist i Silkeborg, og Rasmus Thomsen, som er Privat Banker i Aarhus, deltog begge.



Tobias Pedersen

"Jeg har som investeringsspecialist hjulpet med at udarbejde den kommunikation og det materiale, som vi kunne give videre til vores andre investeringskolleger," fortæller Tobias. "Men jeg må sige, at det var da planlægningen var færdig, at alt det sjove startede. For da vi stod sammen som et hold, blev det tydeligt, hvor effektive vi blev. Vi fik fat på rigtig mange kunder," understreger Tobias.

Rasmus har samme refleksion: "Vi kan normalt godt have tendens til at arbejde opdelt efter fx afdeling eller roller, så derfor har det her været ekstra sjovt at flette vejene sammen," fortæller han.

"Der har været meget mere snak på tværs af afdelingerne. Det har været sjovt og lærerigt, men det har været særligt fedt at kunne gøre i fællesskab og se de resultater, som vores samlede tryk og indsats har ført med sig," afslutter Rasmus.



Rasmus Thomsen

Fakta om indsatsen og projektet:

Aktivitetsperioden løb fra 1. marts til 31. maj 2024.

Hvad blev der målt på?:

- Antal proaktive kontakter (altså hvor mange kunder kontaktede vi proaktivt og havde en dialog med om emnet). Her var målet 1.000 stk.
- Beløb investeret: Hvor mange midler fik vi placeret i investeringsprodukter. Her var målet 1.000.000.000 kr.

Hvad var resultatet 31. maj 2024?:

- Samlet antal proaktive kundekontakter = 1.217 stk.
- Samlet beløb investeret = 1.514.307.127 kr.



Penge gør dig lykkelig – hvis du bruger dem rigtigt

Tour de France er lige om hjørnet, og måske det får det til at summe i cykelbonerne for at bruge hele opsparingen på én gang på den løbreste racercykel. Men søg en her for at fortælle dig, at det formentlig ikke er den type forbrug, som vil gøre dig mest lykkelig.



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

Mens man plejer at sige, at penge ikke gør dig lykkelig, så er der faktisk ganske omfattende forskning på området, som påpeger, at *måden* vi bruger vores penge kan være med til at styrke lykkefølelsen. Inden for psykologien findes der populært set to typer lykke; emotionel lykke og livsglæde. Emotionel lykke er, hvor glad man er lige nu og her, hvorimod livsglæde er, hvor lykkelig man generelt er i sit liv. Og det er dén, livsglæden, jeg her vil forsøge at give nogle fifs til at optimere med et smart forbrug.

Først og fremmest bør man bruge sine penge på oplevelser i stedet for materielle ting. Forskning viser nemlig, at vores glæde over et køb aftager hurtigere på materielle goder end på oplevelser – den nye bil er ikke ny særlig længe, mens oplevelser giver minder til eftertiden. Så hvis du fx går med planer om at købe en ny racercykel til 50.000 kr., kunne du i stedet overveje at købe en billigere model og bruge de resterende penge på en cykelferie.

Og *hvis* du vælger cykelferien, så er mit andet trick at bruge nogle af pengene på at tage en ven med. Økonomiske studier viser, at dem der vurderer egen lykke højt ofte er generøse og har et stort socialt forbrug. Vi mennesker er sociale væsner, og kvaliteten af vores relationer er stærkt forbundet med vores egen vurdering af lykke. Vi oplever altså mere glæde, når vi bruger penge på andre fremfor os selv.

Mit tredje tip er, at du bør bruge opsparingen på flere mindre køb hen ad vejen frem for ét stort for at maksimere lykkefølelsen fra forbruget. Det skyldes, at vi har aftagende marginalnytte ved forbrug. Derfor får vi ofte mere lykke for pengene, hvis vi splitter én oplevelse op i flere mindre oplevelser. Så inden du rækker ud til din ven og foreslår en 14-dages cykelferie, så overvej, om I i stedet kan tage flere kortere ture i løbet af året for samme budget.



Så kort fortalt: Hvis du køber en mindre dyr cykel, end du har råd til, og prioriterer at bruge det overskydende beløb på at komme ud at se verden fra sadlen – måske endda med en ven, og måske endda om så lang tid at du kan nå at glæde dig til det – ja, så har du øget chancen for at få mest mulig lykke ud af cykelopsparingen.

IDA MARIE MOESBY

Men inden du booker den første af cykelferierne med din gode ven til nu på lørdag, så er mit fjerde og sidste råd, at du planlægger dit forbrug. Planlagt forbrug gør os nemlig mere lykkelige, fordi man på den måde udnytter, at forventningens glæde i sig selv kan være lykkeskabende. Samtidig er vi også mere objektive, når vi planlægger vores forbrug, end når vi handler impulsivt. Det betyder, at vi i højere grad vælger forbrug, som er godt for os frem for kortvarige glæder.

Denne økonomiske kommentar blev bragt i Børsen onsdag den 29. maj 2024.

19.06.2024 10:02 | Indhold er for: Danmark

Portrætinterview i JP med Sanne Fredenslund: "Rådgivning begynder med at møde et menneske med åbent sind"

I et nyt portrætinterview taler Sanne Fredenslund med Jyllandsposten om, hvad der tidligt i livet formede hendes interesse for makroøkonomi, og hvad der i hendes øjne kendetegner en stærk formueforvalter. Her er et udpluk fra samtalen med journalisten.

Hvordan opstod din interesse for økonomi? Hvornår opdagede du, at du kunne 'regne den ud'? Og hvem støttede dig undervejs? Det var nogle af de personlige spørgsmål, som Jyllandsposten stillede Sanne Fredenslund for nyligt, og som i denne uge er endt ud i et portrætinterview i den fysiske avis og online. Avisen ville gerne tæt på hende direktøren, der til daglig er ansvarlig for Nordeas mange tusinde formuende kunder. Især på personen bag titlen.

For Sanne blev det et tilbageblik på en opvækst på landet uden for Sorø, hvor hun på tæt hold oplevede familier, hun kendte, gå konkurs med deres landbrug.

"Det skærpede for første gang min opmærksomhed på, at flid ikke altid er nok for at undgå kriser eller cykliske bevægelser. Man er også nødt til at være nysgerrig efter at forstå verden omkring os, så man kan forudse og måske undgå det, der kan ramme," fortalte hun journalisten.

Dermed var interessen for makroøkonomien vakt, og også forældrene havde indflydelse på den unge Sanne:



“Min mor arbejdede deltid i en bank, og min fars fortællinger om sit ophold som ung i USA gav mig ret tidligt et udsyn og en nysgerrighed for verden omkring os. I bakspejlet kan jeg godt se, at de såede de første frø til min store

interesse for makroøkonomien og sammenhængskraften i samfundet, som har præget min karriere lige siden.”

Faglig indsigt, erfaring og intuition

I løbet af interviewet spørger journalisten også ind til, hvilke kompetencer der er vigtigst for at være en stærk og fortrolig rådgiver. Sanne tænker sig om og svarer faglig indsigt, erfaring og intuition. For midt i en taltung og analytisk hverdag er intuition også vigtig.

“Hvis jeg eller kunden i stedet oplever en uro i maven, er der behov for at standse op og gentænke, hvad der skal ske,” udtaler hun i interviewet.

Og så er det vigtigt at være oprigtigt nysgerrig i det menneske, man sidder overfor, mener Sanne:

“Rådgivning begynder for mig med at møde et menneske med åbent sind for på den måde at kunne forstå vedkommende: Hvem er personen? Hvad drømmer hun om? Vil hun investere, hvad hun har, eller vil hun låne for med endnu flere penge at realisere nogle planer?” forklarer Sanne.

Interviewet er led i en større PR-indsats, der skal understøtte de aktiviteter om Nordea Private Banking, der i forvejen kører eksternt i form af annoncer, på sociale medier, i podcasts og i nyhedsbreve.

Hvis du vil læse hele interviewet med Sanne, kan du finde det her (kræver abonnement): Når der skal skiftes en pære eller ordnes et afløb, tager bankdirektøren affære (finans.dk)