

Til Pensionistforeningen – Januar 2025

[Lyt til nyeste afsnit af PengePulsen her](#)



Få endnu mere ud af dine udbytter

...

PengePulsen • Jan 10, 2025



00:00



Share

23:30

,



Chefstrategens hjørne

Jeg hedder Josephine Cetti, og jeg er chefstrateg i Nordea. Her har jeg ansvaret for at lægge investeringsstrategien for bankens kunder. I mit daglige arbejde forsøger jeg at være på forkant af samspillet mellem udviklingen i den globale økonomi og de finansielle markeder. Det indebærer også et fokus på tendenserne inden for geopolitik, indtjeningen i virksomheder og udviklingen i pengepolitikken.

Aktiemarkederne har i de seneste uger udvist øget nervøsitet efter en længere periode med betydelige stigninger siden slutningen af august 2024. Det er ikke usædvanligt med en pause i opsvinget, men to hovedfaktorer bidrager til den nuværende bekymring blandt investorer.



Rentestigninger og inflationsfrygt

Siden det amerikanske rentemøde i december har der været markante udtalelser fra både centralbankchef Jerome Powell og andre medlemmer af Federal Reserve. Det er udtalelser, der tyder på, at der i 2025 vil komme færre rentenedsættelser, end markedet oprindeligt havde forventet.

Det er der to grunde til: For det første oplever USA stadig en stærk økonomisk vækst. For det andet er der fornyet bekymring for, at inflationen muligvis ikke er helt under kontrol. Disse faktorer har resulteret i en betydelig stigning i de lange obligationsrenter i USA, hvilket nu begynder at vække bekymring hos aktieinvestorerne.

Trumps toldplaner skaber usikkerhed

Derudover har den kommende præsident Donald Trump for nylig udtalt, at han ikke har planer om at nedtone sine intentioner om at indføre toldstigninger. Denne udmelding har mindet markedet om de mange usikkerheder, der er forbundet med en Trump-regering.

Indtil for kort tid siden havde investorerne ellers udvist en vis optimisme omkring Trump og tilsyneladende valgt at ignorere de potentielt negative konsekvenser af den politik, han har tænkt sig at føre. Nu begynder disse usikkerheder altså at komme op til overfladen igen.

Forventninger til fremtiden

Vi tror stadig, at Trumps mange udtalelser først og fremmest er retorik og ikke egentlige handlingsplaner. Men samtidig mener vi, at der tegner sig et billede af en usikker fremtid, og det øger risikoen for et midlertidigt tilbagefald på aktiemarkedet.

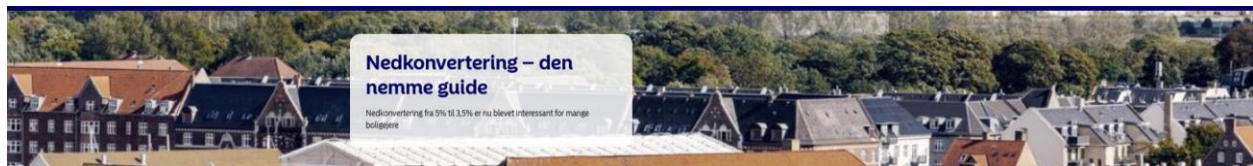
Det betyder, at du som investor meget vel kan stå over for en periode med udsving på aktiemarkedet, hvor både rentepolitik og politiske udmeldinger kan få stor indflydelse på markedets udvikling.

Hold fast i din strategi

Som altid er vores anbefaling, at du holder fast i din investeringsstrategi - også når der er turbulens eller usikkerhed på markederne.

Der kommer løbende tilbagefald på aktiemarkedet - det er et af vilkårene ved at investere. Oftest er disse tilbagefald kortvarige og midlertidige, og det er aldrig en god strategi at gå i panik, når der er store kursudsving.

Husk at de bedste afkast over tid skabes ved at holde fast i sin strategi og tænke langsigtet.



Nedkonvertering – den nemme guide

Efter flere år med høje renter er der endelig udsigt til, at boligejere med fastforrentede lån kan få mere luft i økonomien. Renten er nemlig faldet så meget, at realkreditinstitutterne har åbnet 30-årige fastforrentede lån med en rente på 3,5 pct. Det er godt nyt for boligejere med 5%- og 6%-lån, da det giver mulighed for, at de kan nedkonvertere.

Fordele ved nedkonvertering

Den væsentligste fordel ved at nedkonvertere er, at man får en lavere månedlig betaling på det nye lån og eventuelt også et højere afdrag.

Samtidig opnår man en større beskyttelse af friværdien, da lån med lav rente normalt har en højere kursfølsomhed end lån med høj rente. Det er en fordel, hvis renten stiger igen, da du kan få mulighed for at foretage en ny omlægning til en højere rente og dermed skære en bid af din restgæld.



Ulemper ved nedkonvertering

Den største ulempe ved at nedkonvertere er, at restgælden stiger, da der er omkostninger og kurstab forbundet med omlægningen. Gælden på dit nye realkreditlån bliver derfor større end gælden på dit eksisterende lån.

Når du nedkonverterer, indfrier du det eksisterende realkreditlån og optager et nyt, og det betaler du omkostninger for til både bank, og realkreditinstitut og evt. til staten i form af en tinglysningsafgift.

Samtidig stiger din restgæld, da kursen på det nye fastforrentede lån ofte vil være under 100, når konverteringen foretages.

Over tid er fordelene større end ulemperne

Ved en nedkonvertering starter man ud med et tab i form af en højere restgæld (som følge af omkostninger og kurstab), men i takt med at man betaler en lavere månedlig ydelse og evt. også et højere afdrag, vil tabet gradvist blive spist op, og før eller siden vil det blive vendt til en gevinst. Hvor lang tid der går, før man er sikker på at få en gevinst, afhænger af renteniveau, kurs, løbetid og størrelsen på lånet.

Eksempel på en nedkonvertering – lån MED afdrag

Tager man udgangspunkt i et lån på 1 mio. kr. med afdrag, en rente på 5 pct. og en restløbetid på 28 år, der omlægges til et tilsvarende lån med en rente på 3,5 pct., så falder den månedlige ydelse efter skat fra 4.540 kr. til 4.290 kr., dvs. med ca. 250 kr. om måneden efter skat. Samtidig stiger det månedlige afdrag fra 1.400 kr. til 1.880 kr., dvs. med 480 kr.

Ulempen ved omlægningen er, at hovedstolen øges med 48.000 kr. som følge af omkostninger og kurstab, men da boligejeren kan spare ca. 125.000 kr. over hele lånets løbetid ved at foretage nedkonverteringen til 3,5 pct.-lånet nu (frem for at beholde det nuværende 5 pct.-lån), kan pengene være givet godt ud.

Det gælder, når der tages højde for alle omkostninger ved omlægningen, og når det antages, at boligejeren ønsker at kende kursen på det nye 3,5 pct.-lån allerede nu. Er lånet på 2 mio. kr., er ændringerne selv sagt ca. dobbelt så store.

Nedkonvertering fra et 30-årigt fastforrentet 5%-lån til et tilsvarende 3,5%-lån

Lån MED afdrag	Månedlig ydelse efter skat	Månedligt afdrag	Restgæld ved næste termin
Fastforrentet 5%-lån	4.540 kr.	1.400 kr.	1.000.000 kr.
Fastforrentet 3,5%-lån	4.290 kr.	1.880 kr.	1.048.000 kr.
Ændring	-250 kr.	480 kr.	48.000 kr.

Anm.: Beregningen er udført 7. januar 2025. Restløbetiden er sat til 28 år, skattefradraget til 33,7 pct., og belåningsgraden på 80 pct. Alle omkostninger er indregnet i omlægningen. Der er benyttede afrundede tal.

Kilde: Nordea Kredit

Eksempel på en nedkonvertering – lån UDEN afdrag

Tager man udgangspunkt i et fastforrentet 5 pct.-lån uden afdrag på 1 mio. kr. med en restløbetid på 28 år, der omlægges til et tilsvarende 3,5 pct.-lån, så falder den månedlige ydelse efter skat med ca. 680 kr.

Ulempen er, at gælden stiger med ca. 61.000 kr. Over alle 28 år har boligejeren dog mulighed for at spare ca. 113.000 kr. ved at omlægge lånet fra den oprindelige rente på 5 pct. til den nye rente på 3,5 pct., og på den baggrund anser vi konverteringen for attraktiv.

Det gælder, når der tages højde for alle omkostninger ved omlægningen, og når det antages, at boligejeren ønsker at kende kursen på det nye 3,5 pct.-lån allerede nu. Er lånet på 2 mio. kr., er ændringerne selv sagt ca. dobbelt så store.

Nedkonvertering fra et 30-årigt fastforrentet 5%-lån til et tilsvarende 3,5%-lån

Lån UDEN afdrag	Månedlig ydelse efter skat	Månedligt afdrag	Restgæld ved næste termin
Fastforrentet 5%-lån	3.320 kr.	0 kr.	1.000.000 kr.
Fastforrentet 3,5%-lån	2.640 kr.	0 kr.	1.061.000 kr.
Ændring	-680 kr.	0 kr.	61.000 kr.

Anm.: Beregningen er udført 7. januar 2025. Restløbetiden er sat til 28 år, skattefradraget til 33,7 pct., og belåningsgraden på 80 pct. Alle omkostninger er indregnet i omlægningen. Der er benyttede afrundede tal.

Kilde: Nordea Kredit

Tommelfingerregler: Hvornår kan det betale sig at nedkonvertere?

- Realkreditlånet bør være på minimum 750.000 kr. og gerne højere.
- Kuponrenten på det nye lån bør være ca. 1,5 procentpoint lavere end kuponrenten på det nuværende realkreditlån. F.eks. ved at gå fra en rente på 5 pct. til en rente på 3,5 pct.
- Restløbetiden på dit nuværende lån bør være mindst 10 år.
- Hvis du forventer at sælge din bolig indenfor en kort årrække, bør du kun nedkonvertere, hvis du forventer, at renten vil stige igen i de kommende år.
- Hvis du forventer yderligere rentefald, bør du vente med at nedkonvertere, indtil du mener, at renten har nået bunden. Det kan være svært at forudsige, og har man ikke et realistisk bud, kan man i stedet spørge sig selv, om man ønsker én fugl i hånden eller ti på taget. Lige nu er konverteringen fordelagtig, og det kan nogle gange være bedre at slå til, mens man har chancen i stedet for at risikere at miste den.

Der er mange individuelle forhold, der gør sig gældende, så er du i tvivl, eller har du spørgsmål, bør du tage fat i din rådgiver.

Husk inden du konverterer

Inden du omlægger dit lån, bør du overveje dine drømme og planer for fremtiden. Når du nedkonverterer, falder den månedlige ydelse og kombineret med de stigende boligpriser, betyder det ofte, at du kan få et større lån i din bolig.

Så drømmer du om at energirenovere din bolig, få et lækkert køkken eller en ny bil, bør det tænkes ind i din omlægning, så du optimerer din privatøkonomi. Det samme gælder, hvis du står foran store ændringer eller livsbegivenheder. Det kan være en familieførelse, eller hvis du nærmer dig pensionsalderen. Her er det gode råd at få en snak med din rådgiver, så I kan komme hele vejen rundt om din økonomi.

Spørgsmål og svar om nedkonverteringer

Hvad er en nedkonvertering af lån?

Omlægger du fra et fastforrentet realkreditlån med en høj rente til et nyt fastforrentet realkreditlån med en lavere rente, er der tale om en nedkonvertering af lån.

Hvornår er det bedste tidspunkt for en nedkonvertering?

Det er udviklingen i renten og obligationskurserne, der afgør, om det er et godt tidspunkt at konvertere. Men da ingen kan forudsige renten præcist, må du ikke forvente, at du rammer toppen eller bunden præcist. I stedet anbefaler jeg, at du omlægger dit lån, når du er tilfreds med den besparelse eller gevinst, som du kan opnå.

Kan jeg selv regne på min konvertering?

Boligejere med lån i Nordea Kredit kan selv regne på deres konvertering. Det kan gøres via eBolig i Nordeas netbank. Man er også altid velkommen til at ringe til Nordea på 70 33 33 33. Er du ny kunde, glæder vi os til at møde dig. Vi sidder klar ved telefonen for at aftale et møde med dig alle ugens dage kl. 8-20 på telefon 70 33 33 33.

Skal jeg låse kursen på mit lån med fast rente?

Nordea anbefaler som udgangspunkt, at du sikrer kursen på dit nye lån med fast rente, så du kender lånets størrelse og betalingen på det nye lån – en såkaldt konverteringssikring.

Hvad afgør, hvilken vej boligrenten bevæger sig?

Det er udbud og efterspørgsel på de finansielle markeder, der bestemmer renten på de danske realkreditlån. De finansielle markeder påvirkes af mange faktorer, men den ledende rente i de store centralbanker ECB og Fed, inflationen og den økonomiske aktivitet i både USA og Europa spiller en stor rolle.

Hvordan tror I, at renten vil udvikle sig i den kommende tid?

Vi forventer nogenlunde stabile lange renter, men historien har vist, at der altid kommer udsving, da det er meget svært at forudsige fremtiden. Historisk har vi f.eks. set store og uventede udsving på rentemarkedet som følge af pandemi, krig og politik.

Hvordan overvåger jeg mit lån?

Nordea tilbyder at overvåge dit realkreditlån gratis, uanset om det ligger i Nordea Kredit eller i andre realkreditinstitutter. Vi overvåger dit lån dagligt ud fra kriterier, som du selv kan være med til at fastsætte. Opfyldes kriterierne, kontakter vi dig digitalt.

Læs lidt af vores interne nyheder!

Fra afslag til boliglån: Når vi laver en plan i stedet for at sige 'nej'

Sommetider må vi desværre afvise en kundes ønske om et boliglån, fordi økonomien ikke er til det lige nu. Men kan vi vende afslaget til en god dialog om, hvordan kunden kan få godkendt lånet fx en, to eller tre måneder senere?

Det korte svar er ja. Det fortæller Mathias Holm Johansen, der for nyligt har skiftet specialistgruppen i Kolding ud med sin nye rolle som vicefilialdirektør i Vejle.

Det handler om at inddrage kunden aktivt i en klar plan og konkrete råd til, hvordan boligdrømmene i fremtiden kan blive til virkelighed – i stedet for at sige nej.

"Det jo vigtigt at tænke på, at det ikke bare er et afslag. Det er en mulighed for os til at vise, at Nordea virkelig gerne vil kunden. Og at vi i øvrigt er professionelle og ansvarlige, når vi taler om deres økonomi," indleder Mathias og forklarer videre:

"Så jeg fokuserer først og fremmest på at skabe en god relation. For når den er på plads, bliver det også meget nemmere for mig at dykke ned i detaljerne og lægge en plan, der passer perfekt til dem og deres liv."

"Det skaber en helt anden energi i samtalen og afslaget, når man siger: 'Hvis I gør sådan og sådan, kan vi med stor sandsynlig hjælpe jer om to måneder' – i stedet for blot at sige 'Nej, desværre'."

Se mulighederne og ikke begrænsningerne

Mathias har et skoleeksempel på, hvordan et proaktivt syn på sagen kan vende et afslag til opfyldelse af boligdrøm.

"Vi havde en kunde, der ikke kunne få godkendt hele beløbet til deres byggeprojekt. Det var de selvfølgelig skuffede over. Men i stedet for at acceptere, at det var udfaldet, gik vi i dialog med byggefirmaet og fandt sammen de nødvendige besparelser," fortæller han smilende, inden han fortæller videre:

"Så vi endte med glade kunder, der kunne starte deres boligdrømme – bare i en tilpasset version. Og det betød jo alverden for dem, at vi kunne se mulighederne og ikke begrænsninger i deres tilfælde."



Mathias Holm Johansen

Customer Pulse

Et godt råd fra Mathias: Fire-øjne-princippet

Det kan være en god idé at gøre brug af fire-øjne-princippet, hvis man gerne vil lykkes med en sag eller et lån, der i første omgang ligner et afslag.

Princippet har til formål at afsøge og dobbelttjekke alle muligheder – både i Nordeas egen værktøjskasse og i samarbejde med fx ejendomsmæglere eller byggefirmaer.

Det konkrete råd er: Send sagen forbi en boligspecialist, inden du giver det endelige afslag. På den måde er der fire øjne, der har set på sagen. Det skaber tryghed – både hos os og hos kunden. Og vi taber ingenting på at spille hinanden gode og i fællesskab sikre, at kunden får den bedste løsning muligt.

"Vi får relationer, der holder på den lange bane"

Ifølge Mathias, skaber det tillid hos kunden, når vi går i dialog og kommer med konkrete løsningsforslag, der kan få deres drømme til at gå i opfyldelse. Nogen kan fornemme adskillelse os fra de andre.

"Vi skaber ingen relationer ved at sige: 'Det kan vi ikke'. Men det gør vi, når vi siger: 'Vi er positive overfor dine drømme og mål, og det her skal der til, før vi kan opnå dem'. Det bliver en win/win-situation. Vi får loyale kunder, der stoler på, at vi vil dem det bedste, og de får opfyldt deres drømme."

"Den handler om overblik, selvtillid og tro på, at vi godt kan finde en løsning. Også når det ser lidt bøvlet ud ved første øjekast. Og med den tilgang får vi ikke bare kunder – vi får relationer, der holder på den lange bane," afslutter Mathias.

Resultat for 4. kvartal og helåret 2024: Vi er robuste, lønsomme og vokser

Nordea fortsatte med at vokse i 4. kvartal – og afsluttede dermed endnu et stærkt år. Vi har haft et godt forretningsmomentum med høj kundeaktivitet indenfor opsparing og investering. Egenkapitalforrentningen for helåret var 16,7 pct. og oversteg dermed 16 pct. for andet år i træk.

"Resultatet viser, hvor langt vi er kommet siden vores repositionering i 2019. Understøttet af vores strategiske investeringer har vi øget vores forretning, skabt varige effektiviseringer og styrket kundeoplevelsen," siger koncernchef Frank Vang-Jensen.

I 4. kvartal 2024 fastholdt vi et godt forretningsmomentum. Indtægterne steg 1 pct. på årsbasis, og ordinært resultat steg 4 pct. til EUR 1,5 mia. Samtidig så vi også yderligere omkostningsvækst. Sideløbende med vores indsats for at øge indtægterne skal vi fremadrettet have stærkt fokus på at styre omkostningerne.

"Ser vi fremad, er den globale usikkerhed fortsat høj. Geopolitiske spændinger er også en del af den daglige virkelighed her i Norden. Men vores forretning er stærk, og vi går ind i 2025 som en af de universalbanker, der klarer sig bedst i Europa," siger Frank Vang-Jensen og tilføjer:

"Jeg vil gerne takke alle medarbejdere for deres store indsats og bidrag til det stærke resultat og samtidig udtrykke stor tak til vores kunder og aktionærer for deres fortsatte støtte."

Se videoen med Frank Vang-Jensen og hør mere om resultatet og vores udvikling i kvartalet.

