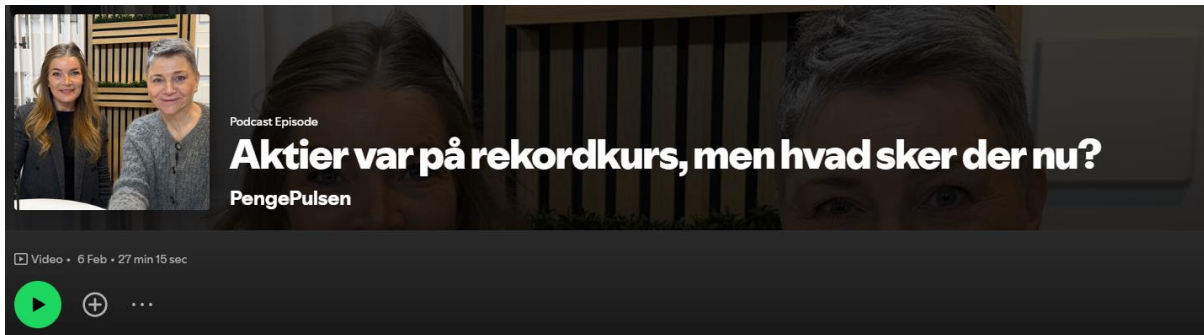


Pensionistforeningen - Februar 2026

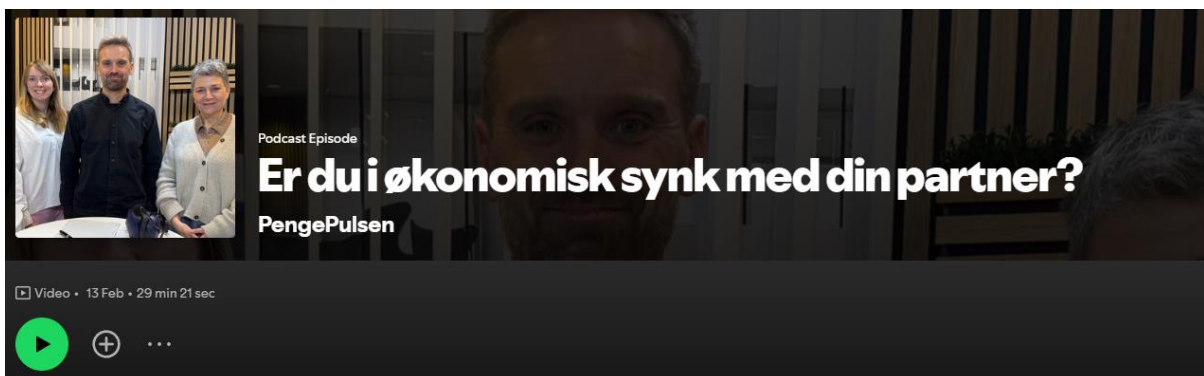
Februar måned bød på to nye episoder af PengePulsen. Hør dem her!

Lyt til første afsnit her: [Aktier var på rekordkurs, men hvad sker der nu? - PengePulsen | Podcast on Spotify](#)



Indtil for ganske nylig har aktiemarkedene haft fuld smæk på, og det er ikke kun den geopolitiske uro, der er skyld i de seneste dages fald. Nordeas chefstrateg Josephine Cetti forklarer, hvordan det hænger sammen og giver et indblik i den ret bemærkelsesværdige rotation, der sker inden for tech-aktierne.

Lyt til andet afsnit her: [Er du i økonomisk synk med din partner? - PengePulsen | Podcast on Spotify](#)



Penge kan skabe både harmoni og konflikt i parforhold og blandt venner. I denne episode tager psykolog Mattias Stølen Due fra Styrk Familierne og Nordeas forbrugerøkonom Ida Marie Moesby en ærlig snak om økonomi i nære relationer.

De giver praktiske værktøjer og psykologisk indsigt til at navigere i de komplekse følelser og dynamikker, der opstår, når kærlighed møder økonomi. Uanset om du er single, nygift eller har været sammen i mange år, får du konkrete råd til at skabe større økonomisk harmoni i dine nære relationer.

Stærkt samarbejde om henvisninger fra Nordea Pension til Nordea skaber mere forretning

I starten af marts lanceres et nyt samarbejde, hvor interesserede kunder i Nordea Pension henvises til en samtale i Nordea. Det nye initiativ sker på baggrund af et vellykket pilotprojekt, som har kørt det seneste år.

Første skridt i at skabe ny forretning er at komme i kontakt med nye potentielle kunder. Det gælder også i Nordea, og derfor var det en af de mange synergieffekter, som købet af Nordea Pension tilbage i 2022 skulle være med til at skabe.

Nu tages et stort skridt i det samarbejde, da vi torsdag 5. marts åbner for at kunne henvise interesserede kunder fra Nordea Pension til en samtale i Nordea. Helt konkret vil Nordea Pensions kunder til sidst i deres rådgivning blive spurgt, om de er kunder i Nordea. Hvis det ikke er tilfældet, tilbydes de en samtale, hvor vi ser på, hvad vi kan gøre for dem – et tilbud, der både gælder privat- og erhvervskunder.



Peder Bach, landechef i Nordea Danmark

Samarbejdet startede som et pilotprojekt og blev indledt i starten af 2025. Godt et år efter har det resulteret i mere end 200 henvisninger i testperioden – resultater, der understreger et stort samarbejds-potentiale.

”Det er vigtigt, at vi har et tæt samarbejde med Nordea Pension.

Da vi tilbage i 2022 købte Nordea Pension, var et af målene, at vi skulle kunne henvise relevante kunder til hinanden og udnytte at have både bank- og pensionskompetencer samlet under samme tag.

Derfor er det et stort og vigtigt skridt, at vi nu styrker samarbejdet, så vi kan komme i dialog med endnu flere interesserede kunder,” siger Peder Bach, landechef i Nordea Danmark.

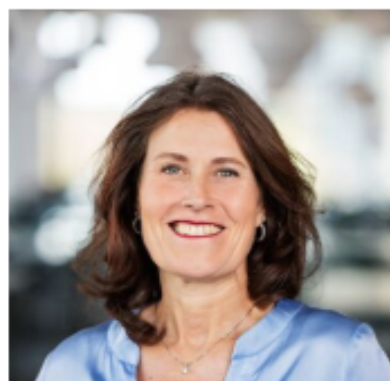
Også Nordea Pension ser frem til det tættere samarbejde:

”Vi er meget glade for det samarbejde, der for alvor begynder at spire på tværs af hele organisationen. Sammen kan vi tilbyde vores kunder en stærk og helhedsorienteret rådgivning, hvor pension, investering, boligkøb og privatøkonomi går hånd i hånd.

Det styrker vores samlede værditilbud og sikrer, at kunderne får rådgivning, der tager udgangspunkt i hele deres økonomi – ikke kun enkelte produkter. Vi har allerede flere gode eksempler på, at vores kunder tager rigtig godt imod denne tilgang og oplever en merværdi ved at få deres økonomi tænkt sammen på tværs,” siger Vivian Byrholt, administrerende direktør i Nordea Pension.

Samarbejdet resulterer i gode kundeoplevelser

En af de kunder, der takkede ja til en snak med Nordea, er Peter Marquard Mathiasen fra Kolding. Sidste år blev hans virksomhed tilknyttet Nordea Pension, og i den forbindelse takkede han ja til en indledende dialog med Nordea om sin samlede økonomi:



Vivian Byrholt, administrerende direktør i Nordea Pension

"I forbindelse med at mit firma skiftede fra AP til Nordea Pension, sagde jeg ja til at blive kontaktet af en bankrådgiver fra Nordea. Vi gik med planer om at bygge til vores hus, så derfor var det naturligt at få et andet tilbud," forklarer Peter Marquard Mathiasen og uddyber:

"Vi endte med at skifte til Nordea, hvilket vi valgte grundet en skarp pris og god kvalitet i rådgivningen. Så alt i alt har det været en rigtig god oplevelse.

"Når vi næste uge åbner officielt for henvisninger, giver det mulighed for at skabe mange flere historier som Peter Marquard Mathiasens. Og det gælder ikke kun privatkunder. For ved at kigge på hele kundens forretningsomfang, kan det også resultere i nye erhvervs-kunder og nye kunder i Private Banking:

"Pilotprojektet har vist, at henvisningerne fra Nordea Pension fører til gode kundeoplevelser og forretninger. Når først vores dygtige rådgivere har dialogen med kunden, fører det til en bredere snak om deres samlede økonomi, som i sidste ende kan føre til forretning på tværs af hele Nordea," understreger Peder Bach.

Vidste du, at Nordea Pension ...

... er et selvstændigt kommercielt pensions-selskab i Danmark og datterselskab i Nordea koncernen.

... har 320 medarbejdere i Danmark og er en del af Nordea Life & Pension på nordisk niveau.

... har ca. 235.000 privat- og erhvervs-kunder.

... blev kåret til årets pensions-selskab i både 2024 og 2025.

... har en markedsandel på ca. 10 pct. målt på præmieindbetalinger – dvs. det samlede beløb, der bliver indbetalt af kunderne til deres pension.

... har over 130 mia. kr. under forvaltning – dvs. administration og investering af kundernes pensionsopsparinger.

... er blandt de bedste i branchen målt på afkast i 2025 – dvs. det, kunderne får i overskud ved at investere deres pensionsopsparing

... tilbyder attraktive sundhedsforsikringer, der: 1) giver hurtig adgang til læger, klinikker og behandlere – både fysisk og digitalt, 2) sikrer økonomisk tryghed ved sygdoms-melding, ulykker eller mistet arbejdsevne.

Vi skal vinde boligmarkedet: Lavere bidragssatser til både nye og eksisterende kunder

Vi vil stå stærkt på boligmarkedet og sænker derfor igen bidragssatserne på realkreditlån i Nordea Kredit. Med det nye tiltag har vi sænket bidragssatsen bredt for alle nye og eksisterende kunder indenfor det seneste år.

Sidste år gik vi i markedet med en historisk prisjustering, da vi sænkede bidragssatsen på nye realkreditlån. Derudover lancerede vi 'Min BoligDrøm', vores samlede pakke til førstegangskøbere, der blandt andet indeholder personlig rådgivning, en skræddersyet boligopsparingsplan og 0 kr. i oprettelsesgebyr på ejerboliglån.

Nu er vi klar til at styrke vores position yderligere: Fra i dag tilbyder vi en lavere bidragssats på fastforrentede lån med afvikling og alle afdragsfrie lån. Og fra 1. juli 2026 får alle kunder med eksisterende realkreditlån også den lavere bidragssats.

I samspil med vores stærke rådgivning, digitale services og produkter betyder det, at vi nu står endnu skarper i et konkurrencepræget boligmarked.



TV2 News var på besøg på Metro for at interviewe Ulrik Johannessen om Nordeas sænkning af bidragssatser.

"Vi vil være danskernes foretrukne bank og realkreditinstitut. Det er vi ikke de eneste, der vil, og derfor kigger vi hele tiden på, hvordan vi kan skrue på vores rådgivningstilbud, services og priser," siger Ulrik Johannessen, der er bankdirektør med ansvar for privatkunder i Danmark.

Tiltaget rammer bredt – op mod 300.000 danske boligkunder får mere luft i økonomien

Ændringen betyder, at alle vores boligkunder vil have en lavere bidragssats senest fra 1. juli 2026 sammenlignet med for et år siden, uanset om de fik glæde af ændringen allerede sidste år eller får det nu.

”Nu bliver det endnu mere attraktivt at tale bolig med os. Så vi skal skyde brystet frem og sætte gang i vores stærke maskineri,” siger Ulrik Johannessen og afslutter:



”Forhåbentlig er der flere, der synes, det er spændende at kigge vores vej, når de jagter ny bolig. Men vi skal også glæde os til at snakke drømme med de eksisterende realkreditkunder, der nu får lidt mere luft i økonomien.”

Spørgsmål & svar

Er det alle realkreditlån, der bliver billigere med denne ændring?

Nej, men alle realkreditlån vil have en lavere bidragssats fra senest 1. juli 2026. Enten med denne ændring eller som følge af den første bidragsændring, vi lavede i maj 2025.

For realkreditlån, der oprettes fra i dag:

Alle er omfattet af bidragsændringen fra maj sidste år

Derudover sænker vi nu bidragssatsen yderligere ved oprettelse/ændring af følgende:

- Fastforrentede lån med og uden afdrag
- F3 uden afdrag
- F5 uden afdrag
- Kort Rente uden afdrag

For eksisterende realkreditlån:

Hvis kunden havde lånet FØR 2. maj 2025 og ikke har foretaget ændringer på lånet siden da:

- Den samlede lavere bidragssats træder automatisk i kraft 1. juli 2026 – medmindre kunden foretager ændringer på lånet inden da. I så fald får de glæde af den lavere bidragssats allerede på det tidspunkt.
- Den første betaling med den nye, lavere bidragssats vil kunne ses i terminsbetalingen 30. september 2026 og gælder for juli, august og september.

Hvis kunden har optaget nyt lån EFTER 2. maj 2025 og INDEN 23. februar 2026:

- Kunden har allerede fået glæde af den første bidragsændring, vi indførte i maj 2025.
- Kunden vil fra 1. juli 2026 også få glæde af denne anden bidragsændring, vi har indført i dag. Bemærk: Det gælder ikke kunder med F3, F5- og Kort Rente-lån med afvikling (lån, som ikke er inkluderet i denne bidragsændring, da de allerede er konkurrencedygtige).
- Altså vil nogle eksisterende kunder opleve at få en lavere ydelse pr. 30. september, mens andre allerede har den lavere ydelse.

Hvornår træder ændringen i kraft?	<ul style="list-style-type: none">• For nye realkreditlån træder de nye, lavere bidragssatser i kraft mandag 23. februar 2026.• For eksisterende realkreditlån træder de nye, lavere bidragssatser automatisk i kraft 1. juli 2026. Første betaling med den nye, lavere bidragssats vil kunne ses i terminsbetalingen 30. september 2026 og gælder for juli, august og september.
Hvad betyder det for mig som medarbejder?	Som medarbejder får du selvfølgelig også glæde af de nye bidragssatser.
Hvordan kommunikerer vi ændringen til kunderne?	Ændringen blev offentliggjort i dag i et interview med Ulrik Johannessen på TV2 News. Over de kommende dage og uger skruer vi op for kommunikationen til både nye og eksisterende kunder på tværs af kanaler.

Svindel

Når de kriminelle banker på

Lasse Karner

05-02-2026 | 2 min læsetid

Forestil dig, at det ringer på døren en ganske almindelig formiddag. Udenfor står en venlig person, der præsenterer sig som medarbejder fra banken eller politiet. Han virker troværdig, taler roligt – måske viser han endda et legitimationskort. Men bag den hjælpsomme facade gemmer sig en kynisk kriminel, der er ude efter dine penge og værdigenstande.



Ekspert i svindelforebyggelse

Jeg hedder Lasse Karner og er ekspert i svindelforebyggelse. Mit fokusområde er at monitorere og oplyse om de nye former for digital svindel, der rammer Nordeas kunder og samfundet som helhed.

[Her kan du læse lidt mere om mig.](#)

Det lyder dramatisk og er det også. Og for mange ældre danskere er det desværre blevet virkelighed.

De seneste år har vi set en stigning i en særlig grov form for svindel, hvor kriminelle kombinerer telefonopkald med hjemmebesøg. Svindlerne ringer ofte først og fortæller, at dit kort er "hacket", eller at uvedkommene forsøger at overføre penge fra din konto. For at "hjælpe" dig tilbyder de at sende en medarbejder ud for at hente kort og pinkoder, så de kan "bringes i sikkerhed". I virkeligheden bruger de kortet med det samme i den nærmeste hæveautomat. Guld, smykker og andre værdigenstande snupper de også gerne.

Ofrene er typisk ældre personer fra 80 år og opefter, hvilket kun gør forbrydelsen endnu mere forkastelig.

Heldigvis ser vi også flere anholdelser. Når svindlerne forlader den digitale verden og tropper fysisk op, løber de en større risiko for at blive fanget. Det har ført til flere fængselsdomme – senest en dom i Københavns Byret, hvor en kvinde fik fire år og seks måneders fængsel for at have svindlet ældre mennesker for over ti millioner kroner. Hun udgav sig for at være fra politiet eller en rådgivende hjælpeorganisation og havde til opgave at styrke svindlernes manipulerende greb om deres ofre. Den dømte blev af politiet udpeget som en nøgleperson i den hidtil mest omfattende sag om telefonsvindel i Danmark.

Når en større kriminel gruppe bliver afsløret, kan vi ofte aflæse det direkte i statistikken. Men det betyder ikke, at problemet er væk. Fremgangsmåden er ikke forsvundet fra landkortet. Derfor har vi brug for alles opmærksomhed – særligt når det handler om at beskytte de mest sårbare iblandt os.

Her følger fem gode råd til at beskytte dig selv og dine nærmeste. Og husk: Hos Nordea bruger vi aldrig bankbude. Vi sender ikke medarbejdere ud til din adresse for at hente kort, kontanter eller personlige oplysninger. Bliver du ringet op og får at vide, at nogen fra banken er på vej hjem til dig – så læg straks røret på og ring til os på 70 33 22 49.

5 gode råd

1. Udlevér aldrig kort, værdigenstande eller MitID-informationer til en person, der møder op og påstår at være fra bank eller politi – heller ikke selv om personen virker troværdig eller har "legitimationskort".
2. Luk døren, sig at du vil tjekke med banken eller politiet, og ring selv op til de officielle numre, før du gør noget som helst.
3. Svindlerne ringer typisk først. Hvis du er i tvivl, så afbryd samtalen og ring til bankens hovednummer.
4. Ved denne type svindel går de kriminelle ofte efter ældre mennesker. Vær opmærksom og tal med dine nærmeste om de mange svindelmetoder, der er i omløb.
5. Overvej at få udeladt dit telefonnummer hos teleselskabet. Så bliver du sværere at finde for svindlere.

Sådan foregår svindlen

- De fleste tilfælde starter med et opkald. Svindleren ringer og udgiver sig for at være bank- eller politiansat. Personen i røret fortæller dig, at dit betalingskort er blevet misbrugt, at nogen forsøger at hæve penge fra din konto, at dit kort er "hacket" eller dit hjem er truet af indbrud.

- Svindleren forklarer, at man straks vil sende en medarbejder forbi for at afhente betalingskort, kontanter eller smykker og tage det med tilbage til sikker opbevaring i banken eller hos politiet.

- Svindleren møder fysisk op. Han eller hun ringer på døren og virker meget troværdig og overbevisende. Svindleren har måske endda tøj på, der ligner en uniform og viser dig falsk legitimation fra banken eller politiet.



Boligøkonomens hjørne

Ejerlejlighedspriserne er steget mere end huspriserne – og sådan bliver det også fremover

Lise Nytoft Bergmann
17-02-2026 | 2 min læsetid

Ejerlejlighedspriserne er steget væsentligt mere end huspriserne det seneste årti, og meget tyder på, at udviklingen fortsætter i de kommende år



Boligøkonomens hjørne

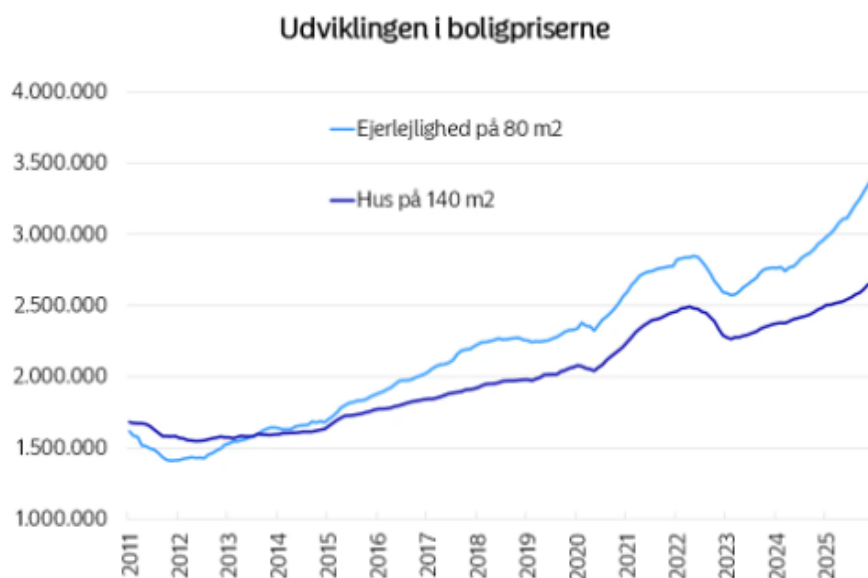
Jeg hedder Lise Nytoft Bergmann og er chefanalytiker og boligøkonom i Nordea Kredit. Mit fokusområde er bolig- og rentemarkedet, og gennem statistik og analyser deler jeg ud af min viden om emner med betydning for danske boligejere og boligkøbere.

[Her kan du læse lidt mere om mig.](#)

Ejerlejlighedspriserne er steget langt mere end huspriserne

Boligmarkedet har igen trukket overskrifter. Nye tal fra Boligsiden viser nemlig, at huspriserne steg med 7,5 pct. i 2025, mens ejerlejlighedspriserne steg med 15,3 pct. Vi ser altså en markant stigning i boligpriserne.

Men vi ser også en markant forskel, hvor ejerlejligheder igen løber fra husene. Og den udvikling kommer med stor sandsynlighed til at fortsætte i de kommende år.



Kilde: Nordea Kredit på baggrund af data fra Boligsiden

Vi bliver flere ældre – og ældre flytter ofte til mindre og mere bekvemme boliger

Boligefterspørgslen formes nemlig af befolkningen, og befolkningen er i hastig forandring. Danmark bliver ældre, og det sker i et tempo, der allerede sætter spor på boligmarkedet. Over de næste fem år vokser antallet af danskere over 70 år med knap 77.000 – og over ti år med omkring 167.000. Det er en gruppe, der flytter, men ikke mod parcelhuset. Når seniorer skifter bolig, er det typisk væk fra store, vedligeholdelseskrævende huse og hen imod mindre og mere bekvemme boliger – gerne lejligheder tæt på indkøb, service og offentlig transport.

Vi bliver færre unge, og vi får færre børn

Samtidig svinder den klassiske parcelhuskøber. Antallet af 30-59-årige falder allerede de kommende fem år med omkring 23.000. Og de familier, der dannes, bliver mindre. Fertiliteten er faldet til 1,47 børn pr. kvinde, og det er væsentligt under de 1,89 børn, som fertiliteten lå på for bare 15 år siden. Færre børn betyder mindre behov for plads og værelser – og dermed mindre incitament til at flytte ud af byen.

Hertil kommer, at vi i stigende grad bor alene. Andelen af enpersonshusstande er vokset fra 33 pct. i 1986 til over 40 pct. i dag. Det er en udvikling, der kommer til at fortsætte. Og mens parcelhuset er bygget til familien, er lejligheder ideelle til individet.

Arbejdspladserne flytter mod byerne

Arbejdsmarkedet forstærker bevægelsen. Job forsvinder fra industri, landbrug og fiskeri og opstår i stedet inden for viden, service og oplevelser. Det er job, der klumper sig sammen i og omkring de større byer. Og når arbejdspladserne ligger i byen, gør bolig efterspørgslen det også, og derfor er der mange, der hellere vil flytte op i højden end ud i forstæderne.

Byerne tiltrækker samtidig international arbejdskraft. Mange udenlandske medarbejdere har hverken tradition for eller ønske om et dansk parcelhusliv. De efterspørger fleksible, centralt beliggende boliger tæt på job, byliv og eventuelt internationale skoler. Med et fortsat pres på arbejdsmarkedet er den udenlandske efterspørgsel kommet for at blive.

Vi har set et skift i præferencer

Der er også sket et præferenceskifte. Når velstanden stiger, ændrer forbruget karakter. Oplevelser, tid og bekvemmelighed vægtes højere end flere kvadratmeter og have. Og ejerlejligheden tilbyder netop det: Mindre vedligeholdelse, færre forpligtelser og større fleksibilitet. Det øger betalingsvilligheden – og dermed priserne.

Kort sagt: Ejerlejlighedernes prisfest er ikke drevet af midlertidig eufori, men af tunge strukturelle kræfter, hvor blandt andet demografi, urbanisering og præferencer trækker i samme retning. Derfor er det ikke overraskende, at lejlighederne er steget mere end husene. Det overraskende ville være, hvis de ikke blev ved.