

Viden & Værdi

Sparekassen Thys garantmagasin, august 2025

Halvårsregnskab 2025

Tilfredsstillende halvårsregnskab med rekordstor tilgang af nye kunder

Side 4-5

Nystrup Camping - nytænkning i Klitmøller

Side 6-7

Derfor går pension og forsikring hånd i hånd

Side 10-11

Investeringsstrategier i en urolig tid

Side 15



Sparekassen Thy

Vi giver tilbage med omtanke og lokalforankring

I Sparekassen Thy har vi altid haft en stærk forankring i de lokalsamfund, vi er en del af. Vi er sat i verden for at skabe værdi – ikke kun for den enkelte kunde, men for hele området. Det ligger dybt i vores DNA at bidrage til lokalsamfundenes udvikling – ikke kun gennem rådgivning og finansielle løsninger, men også ved at støtte op om det lokale engagement.

Derfor etablerede vi i 2024 den selvstændige fond Sparekassen Thy Fonden. Fonden er en ny måde at give tilbage på – til foreninger, institutioner og ildsjæle, der hver dag skaber værdi for andre. Den første uddeling fandt sted

i september 2024, og siden da har fondens bestyrelse givet tilsagn til 231 projekter ud af 501 ansøgninger. I alt er der uddelt 6,46 mio. kr. – fra sociale initiativer til sport, kultur og fritid.

Bag tallene gemmer sig historier om fællesskab, udvikling og livskvalitet. Om Ældre Sagen Struer-Thyholm, der fik støtte til en sejltur med skonnerten MAJA som tak til deres mange frivillige. Om fællessang i Ikast. Om en mobil grejbank til PTSD-ramte i Thy. Om lege- og motionsredskaber til landsbyen og eventkasser til det lokale handelsliv.

Det er netop dét, vi mener, når vi siger, at vi vil være med til at skabe attraktive lokalsamfund i udvikling.

Det handler ikke kun om økonomi. Det handler om at tage ansvar og om at være til stede. Og om at bidrage til det, der gør de lokale liv rigere – for flere.

Vi ser frem til at følge fondens videre arbejde, og se hvilke gode initiativer Sparekassen Thy Fonden næste gang støtter i vores område.

Ole Beith
Direktør

Bjarne Sørensen



Hvor længe har du siddet i repræsentantskabet, og hvorfor valgte du at stille op?

Jeg er nyvalgt til repræsentantskabet i 2025, og det er første gang jeg stiller op her i Holstebro. Jeg så et indlæg med et medlems oplevelse og beskrivelse af det at være i bestyrelsen, som tiltalte mig. Jeg har også deltaget i et par garantmøder, samtidig med jeg kendte et medlem, som skulle stoppe i bestyrelsen. Vi tog en snak, og derefter meldte jeg mit kandidatur.

Hvorfor synes du, at Sparekassen Thy er vigtig og spændende at engagere sig i?

Siden min kone og jeg skiftede til Sparekassen Thy i 2019, har det været en god oplevelse. God service, nærhed og følelsen af et lokalt pengeinstitut, modsat det pengeinstitut, vi var i tidligere. Selvom Sparekassen Thy er kommet langt ud over Thy, har man fastholdt en god

lokal forankring der, hvor afdelingerne er. Kundefokus kan kun skabes ved lokal forankring, nærhed og viljen til at sætte sig i kundens sted og behov. Så med det i bagagen, synes jeg det er spændende at engagere sig mere og tættere på arbejdet inden for banksektoren.

Hvordan kommer du til at bidrage ind i Sparekassen Thys bestyrelse, og hvor ligger din interesse og dit fokus?

Mine bidrag forventer jeg klart vil være inden for det økonomiske område sammen med en organisatorisk og ledelsesmæssig erfaring, der kan bringes i spil. Sammen med mine tanker og input til strategi- og udviklingsarbejdet for den fremtidige udvikling af Sparekassen Thy. Desuden ser jeg muligheden for at kunne bringe mit netværk i spil. Jeg har mange års erfaring med ledelse og det at drive virksomhed på alle niveauer og bestyrelsesarbejde inden for mange forskellige brancher. Blandt andet i forhold til den lokale erhvervsudvikling blandt små og mellemstore virksomheder, der udgør en stor del af sparekassens erhvervskunder.

Klaus Sørensen



Hvor længe har du siddet i repræsentantskabet, og hvorfor valgte du at stille op?

Jeg blev valgt ind i repræsentantskabet i 2017, og stillede op, fordi jeg mener Sparekassen Thy spiller en vigtig rolle for vores lokalsamfund. Jeg vil gerne give mine input, da jeg finder lokale initiativer helt afgørende for, at vi kan udvikle lokalområdet. Repræsentantskabet har været spændende at følge, derfor stillede jeg op igen i 2020 og 2023.

Hvorfor synes du, at Sparekassen Thy er vigtig og spændende at engagere sig i?

Sparekassen Thy er en spændende virksomhed med en stor lokal forankring og et stort bidrag til den lokale udvikling. Sammen med Sparekassen Thys dygtige

medarbejdere, der hver dag bidrager med høj kundeservice, er der mange muligheder for at fortsætte den positive udvikling, som Sparekassen Thy har oplevet de seneste år.

Hvordan kommer du til at bidrage ind i Sparekassen Thys bestyrelse, og hvor ligger din interesse og dit fokus?

Fremtiden for Sparekassen Thy tegner meget spændende. Udviklingen inden for branchen går stærkt med digitalisering, fusioner m.v. Der er sat nogle strategiske mål og ambitioner, som jeg sammen med den øvrige bestyrelse arbejder for at indfri. Det arbejde finder jeg meget spændende, hvor jeg gennem erfaringer fra min egen virksomhed vil være med til at arbejde for et styrket Sparekassen Thy. Vi skal sammen i bestyrelsen sætte retningen for den fremtidige udvikling, så vi fremadrettet har et af de bedste og mest attraktive pengeinstitutter – både for kunder og medarbejdere.

Tilfredsstillende halvårsregnskab med rekordstor tilgang af nye kunder

Effekten af et faldende rentemarked opvejes i første halvår af en markant kundetilstrømning og en særdeles positiv udvikling i udlånet. Samtidig er der en høj efterspørgsel på sparekassens produkter, der betyder, at sparekassen kan præsentere et koncernresultat før skat på 133 mio. kr.

Sparekassen Thy har i første halvår 2025 budt velkommen til et rekordstort antal nye kunder. Kundetilgangen er 25% højere end på samme tidspunkt sidste år – endda med en god fordeling mellem tilgangen af erhvervs- og privatkunder.

Strategien virker

Sparekassen Thy har de seneste år arbejdet målrettet med ambitionen om at blive Danmarks bedste bank. Ambitionen sætter et centralt fokus på at give bedre og stærkere kundeoplevelser - både i rådgivningen og i de digitale løsninger, som kunder benytter i hverdagen. Det er dét fokus, der nu bl.a. bidrager til den store kundetilgang:

- Vi har investeret massivt i både IT-løsninger, bedre rådgiverværktøjer og flere medarbejdere, så vi kan sikre den gode og stærke kundeoplevelse på tværs af hele sparekassen. Det kvitterer kunderne nu for, og det ser vi særligt, idet rigtig mange nye kunder kommer til os på baggrund af en anbefaling fra vores eksisterende kunder. Det kan vi kun være tilfredse med.



Nye kunder og boliglån skaber stærk vækst

Nye men også eksisterende kunder har skabt en markant udvikling i udlånet, der stiger med 470 mio. kr., hvilket er en fremgang på 7%. En medvirkende årsag er sparekassens fleksible boliglån, som er blevet taget rigtig godt imod.

Det samlede forretningsomfang udgør nu 43,7 mia. kr., som er en fremgang på 1,8 mia. kr. siden årsskiftet. Fremgangen i forretningsomfanget påvirker de samlede indtægter, der stiger til 317 mio. kr. svarende til en stigning på 2%.

- Stigningen er måske ikke så stor, som man kunne forvente med den udvikling i forretningsomfanget, vi har haft. Men i en periode med rentefald er det ganske tilfredsstillende, at vi kan notere en stigning.

Fondsområdet bedre end sidste år

Sparekassens egenbeholdning af værdipapirer klarer sig bedre end sidste år. Særligt aktierne har gjort det godt med et forbedret afkast på 17 mio. kr., mens obligationer og andre investeringsposter har leveret 15 mio. kr. mindre end i 2024. Netto lander vi på ca. 2 mio. kr. bedre end sidste år.

- Der har været store bevægelser i markedet og stor international uro, så et samlet positivt fondsafkast på 57 mio. kr., er vi bestemt godt tilfredse med.

Kunderne har det fortsat godt - på trods af nedskrivninger

Efter flere år uden nedskrivninger har Sparekassen Thy i første halvår udgiftsført 24 mio. kr., der dog i forhold til det samlede udlån på ca. 7 mia. kr. er et forholdsvis beskeden beløb.

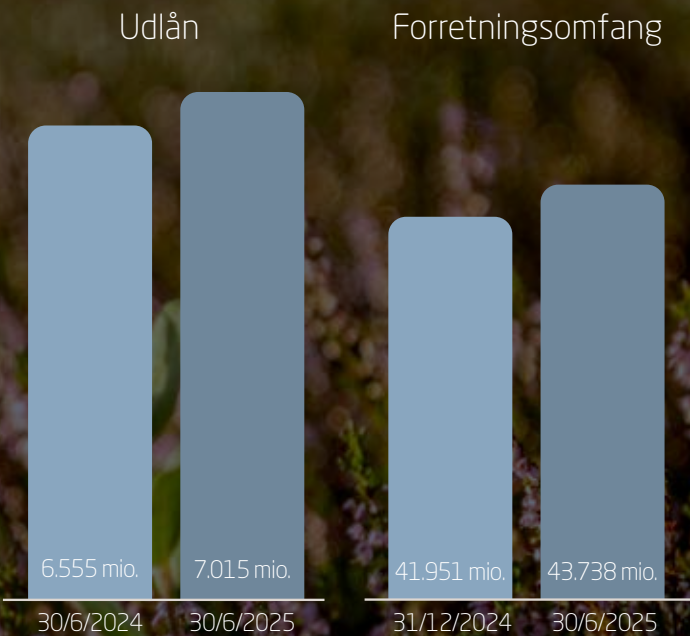
- Vi foretager altid de nedskrivninger, der er nødvendige, og vi har her i første halvår set svagheder i enkelte sektorer i samfundet, hvor også den geopolitiske uro spiller en rolle. Men kigger vi ud over vores samlede kundeportefølje, har vi meget stærke kunder.

Koncerntal

Tal i mio. kr.	30/6/2025	30/6/2024
Nettorente- og gebyrindtægter	317	310
Årets resultat før skat	133	163
Årets resultat efter skat	106	125

	30/6/2025	31/12/2024
Kapitalprocent	30,6	32,2
Udlån	7.015	6.555
Indlån og puljer	11.442	11.009
Forretningsomfang*	43.738	41.951
Egenkapital	2.978	2.867

* Summen af udlån, indlån, garantier, realkredit og formuepleje. Tallene for 2025 er foreløbigt opgjorte pr. 5. august 2025.



Udgifter matcher de besluttede investeringer

Udgifter til personale og administration stiger med 8%, svarende til 16 mio. kr. opgjort på koncernplan. Det sker som led i en naturlig udvikling, af både sparekassen og vores leasingselskab.

- Vi har en udviklingsplan både i sparekassen og vores leasingselskab, som vi følger, og når vi kigger på udviklingen af forretningsomfanget og tilgangen af kunder, er det en naturlig konsekvens, at der skal flere medarbejder til at håndtere en stadig voksende forretning, fortæller Ole Beith.

Egenkapitalen i topform

Egenkapitalen er i topform, og udgør efter indregning af halvårsresultatet 2,98 mia. kr., hvoraf garantkapitalen udgør 1 mia. kr. Kapitalprocenten kan opgøres til 31,9%.

Rigtig mange nye kunder kommer til os på baggrund af en anbefaling fra vores eksisterende kunder. Det kan vi kun være tilfredse med.

Ole Beith
Direktør

- Det er en tydelig markering af vores solide fundament for videre udvikling af Sparekassen Thy. Med det stærke fundament har vi styrken til at udvikle vores position i markedet, og samtidig har vi musklerne til at udvide forretningen de kommende år.



Natur, nærvær og nytænkning i Klitmøller

Når du kører gennem det vindblæste landskab i Thy og drejer af mod Klitmøller, møder du ikke bare havets brusen og duften af klit og marehalm. Du møder også en campingplads, hvor naturen, nærværet og nytænkningen går hånd i hånd. Nystrup Camping er i rivende udvikling - og det skyldes i høj grad parret bag: Maj Fjord Nielsen og Torben Fjord Petersen.

Maj og Torben havde længe drømt om et arbejdsliv, hvor de kunne give den fuld gas i sæsonen og lade op og rejse over vinteren. De havde begge solide karrierer bag sig - Maj i rejsebranchen, Torben som værkfører og leder - og de var tæt på at købe en campingplads på Samsø. Men på en rejse i Australien mødte de et ægtepar fra Hanstholm, som ændrede alt. De besøgte efterfølgende parret i Thy, og et møde med den daværende ejer af Nystrup Camping blev startskuddet til et nyt kapitel i Klitmøller.

- Det var egentlig bare for at få hjælp til at kigge på nogle regnskabstal fra Samsø af den daværende ejer, men pludselig sad vi med et tilbud om at købe en campingplads midt i Nationalpark Thy, fortæller Maj.

En plads i udvikling - med respekt for naturen

Siden overtagelsen i januar 2021 har Maj og Torben sat deres tydelige præg på pladsen. Blandt andet 10 nye hytter og renoverede bedefaciliteter, der er blevet fornyet med graffiti og grønne planter i loftet. Sidste skud på stammen er en helt ny og bæredygtig servicebygning med køkken, bad og vaskeri. Her er tænkt på bæredygtighed med både solceller

på taget og regnvandsopsamling, der bruges til toiletskyl. - Vi tager ét år ad gangen og geninvesterer løbende i pladsen. Det handler om at skabe bedre oplevelser for vores gæster - og om at arbejde smart, forklarer Torben.

De har blandt andet indført nummerpladelæsning ved bommen, så gæsterne hurtigt kan køre ind og ud, og fået booking- og kassesystemet til at tale sammen. Selv morgenbrødet er optimeret: En udregning baseret på antal gæster sikrer, at der hverken bages for meget eller for lidt.

- Vi ved aldrig, hvad vi står op til, fortæller Maj med et smil. Det kan være en tilstoppet kloak, en dør der binder eller en varmepumpe der driller.

Men netop variationen og det praktiske arbejde er noget af det, de elsker ved livet som campingvæter.

Gæster med kærlighed til naturen

Nystrup Camping tiltrækker især naturlade campister - surfere, vandrere i Nationalparken, fuglekiggere og golfspillere. Pladsen har kapacitet til omkring 1.000 gæster,



Vi valgte Sparekassen Thy, fordi de troede på os. Det betyder noget at have en lokal bank, der er tæt på - og som gerne vil finde løsninger sammen med os

Torben Fjord Petersen
Indehaver



og hele 80% kommer i autocamper, hvor flere prøver campinglivet af i lejede vogne, ligesom teltferien også er i fremgang.

- Vi ligger midt i noget af Danmarks smukkeste natur, siger Maj. Det forpligter - og inspirerer os til at fokusere på den gode naturoplevelse for alle.

Et samarbejde med lokal forankring

Bag enhver god virksomhed står også en god bank. For Maj og Torben har samarbejdet med Sparekassen Thy været en vigtig brik i deres rejse.

- Vi valgte Sparekassen Thy, fordi de troede på os. Det betyder noget at have en lokal bank, der er tæt på - og som gerne vil finde løsninger sammen med os. Vi får aldrig et "nej", men altid et "lad os se, hvad vi kan finde ud af". Vores rådgiver Jesper Staun fra Hanstholm-afdelingen er meget løsningsorienteret, og vi kan altid regne med, at han ringer tilbage samme dag, hvis vi har rakt ud til ham - ligesom han kontakter os uopfordret, hvis der er noget, vi kan gøre smartere ift. vores finansiering, afslutter Torben.



Alle banker siger det samme – men hvad er vi egentlig gode til i Sparekassen Thy?

Det har vi spurgt en håndfuld nye medarbejdere om. De er alle kommet til fra andre banker inden for de seneste år - og vi har spurgt dem, hvor de har oplevet de største forandringer og de mest positive forskelle.



Vi går langt for at hjælpe vores kunder, og lave gode individuelle løsninger. Vi er gode til at hjælpe hinanden både i afdelingen og hele Sparekassen Thy. Der står altid dygtige kolleger klar, enten med viden eller med at bære en opgave videre, så kunderne kan få den bedste løsning - og oplevelse. Samtidig er her en dejlig uformel omgangstone og god stemning, som vores kunder også giver udtryk for at kunne mærke, når de kommer ind i afdelingen

Stine Olesen - Privatrådgiver, Herning:
- startede 1. januar 2024



Kunderne er glade for de kontaktmuligheder der er, fx direkte numre, mail, sms og den åbne dør i bankens åbningstid. Det betyder meget at være et sted, hvor det er så nemt at være kunde. Det er oprigtigt, ærligt, og der er en stor tillid både til og fra kunderne. Jeg kan mærke, at rådgiverne har en meget tæt relation til deres kunder. De kender deres kunder godt, og har samtidig stor frihed til at lave en god løsning. På den måde er det hurtigt at afklare, om kundernes drømme og ønsker er realistiske, så vi hurtigt kan sige ja eller nej

Rikke Cordius-Hansen - Privatrådgiver, Aulum:
- startede 1. april 2025



Her er stor fleksibilitet og frihed som rådgiver. Ingen kassetænkning, men mulighed for at levere løsninger ud fra den enkeltes behov, drømme og ønsker. Den lokale forankring og korte beslutningsveje gør også, at jeg kan handle hurtigt og skabe værdi for kunden i øjeblikket. Her er stor tillid til min faglighed og ordentlige værdier, så jeg kan fokusere på det vigtigste - nemlig kundens behov og tryghed

Nicolaj Munk - Privatrådgiver, Aarhus:
- startede 1. februar 2025



Det er meget positivt, at der er fokus på, vi hver især ikke skal have for mange kunder - så er der mere tid til den enkelte kunde. Vi er meget tæt på vores kunder, og her er fokus på relationen og nærheden. Alle har et direkte nummer til os rådgivere. Og vi andre i afdelingen tager telefonen, hvis en rådgiver er optaget. Kunderne kommer først, og der er stor opmærksomhed omkring, at de skal føle sig set og hørt

Bjørn Sørensen - Privatrådgiver, Aarhus:
- startede 1. juni 2024



Den største positive overraskelse har uden tvivl været den personlige tilgang. Her bliver der virkelig lagt vægt på at tage udgangspunkt i den enkelte kundes situation, deres drømme, historik og behov, for at finde den løsning, der passer bedst. Sparekassen Thy viser stor tillid og giver os som rådgivere frihed til at tænke "ud af boksen", så jeg kan finde løsninger, der passer godt til den enkelte kunde

Cecilie S. Holst - Privatrådgiver, Viborg:
- startede 1. august 2024



Ledelsen prioriterer kundetilfredshed højere end salgstal. Det giver tid og rum til at skabe gode kunderelationer. Det betyder noget for mig, at vi har en kultur og en strategi, der sætter kunden i centrum, sammen med nogle gode værdier og den stærke, lokale forankring

Claus Chr. Vinther - Erhvervsrådgiver, Hurup:
- startede 18. September 2023



Derfor går pension og forsikring hånd i hånd

Når du sætter dig til rette til et møde om pension, forventer du måske at tale om opsparing, alderdom og drømme. Men i Sparekassen Thy kommer du ikke udenom at tale om de vigtige personforsikringer. Og det er der ifølge formuerådgiverne Mette Bjergø Grønning og Tobias Møller Rødbro mange gode grunde til.

– Pension og forsikring hænger uløseligt sammen. Det giver slet ikke mening at tale om det ene uden det andet, siger Mette Bjergø Grønning, formuerådgiver i Sparekassen Thy.

For nogle kunder kan det virke forvirrende, at et pensionsmøde også handler om kritisk sygdom, tab af erhvervsevne og livsforsikring. Men for rådgiverne er det helt naturligt. For hvad sker der med pensionsopsparingen, hvis man pludselig ikke kan arbejde længere? Hvad hvis sygdom eller ulykke vender op og ned på hverdagen?

– Vi håber jo, at de her forsikringer aldrig bliver nødvendige. Men den dag man står overfor f.eks. et varigt tab af erhvervsevne er det guld værd, at man har sikret sit indtægtsniveau. Det kan have stor betydning for ens fremtidige

tilværelse, fortæller formuerådgiver Tobias Møller Rødbro.

Det handler ikke om at sælge - men om at sikre
Samtalerne om forsikring er blot ét element i pensionsrådgivningen og handler om at sikre, at kunderne har tryghed – også hvis livet tager en uventet drejning. Mange ved slet ikke, hvilke forsikringer de har, eller hvor lidt de faktisk er dækket. Og det er netop her, rådgivningen gør en forskel.

– Vi ser det som vores ansvar, ja pligt nærmest. Hvis ikke vi gør opmærksom på det, hvem gør så? Mange forsikringsselskaber ringer desværre ikke til deres kunder og fortæller, hvor dårligt de er dækket. Men her har vi en unik mulighed for at skabe overblik over kundernes dækning, så det gør vi, siger Mette.

Hun sammenligner det med at købe en bil – selvfølgelig tegner man en kaskoforsikring. Men når det gælder 'kaskoforsikringen' til os selv, tøver mange. Det burde være omvendt, mener hun.

Når følelserne får plads i rådgivningen

Det er ikke altid let at tale om sygdom, død eller arbejdsevnetab. Men det er nødvendigt. Og det er derfor, rådgiverne i Sparekassen Thy tager sig tid til at forklare, lytte og stille de svære spørgsmål.

– Hvad gør det ved dig, hvis du ikke længere kan blive boende i dit hjem? Hvis der ikke mere er råd til ferie med familien? Det er først, når man mærker det i maven, at man forstår, hvorfor det her er vigtigt, siger Mette.

Det handler om at gøre det rigtige og rådgive med ordentlighed. Hvis kunden allerede er godt dækket, så siger vi det

Tobias Møller Rødbro
Formuerådgiver

Bare det at få overblik kan give en enorm ro. Mange kunder går fra mødet med en lettelse over, at der nu er styr på det – også selvom det ikke var det, de troede, de skulle tale om.

– Det handler om at gøre det rigtige og rådgive med ordentlighed. Hvis kunden allerede er godt dækket, så siger vi det. Og så kan de sætte to streger under, at det her er der styr på, siger Tobias.

Et pensionsmøde i Sparekassen Thy er derfor ikke bare et møde om tal og procenter. Det er en samtale om at være forberedt på det, man ikke kan forudse, så man har tryghed i økonomien hele livet.



10 år med nærvær på distancen

Sparekassen Thy Danmark fylder rundt - og beviser, at personlig rådgivning ikke kræver fysisk tilstedeværelse

For ti år siden tog Sparekassen Thy et modigt skridt. Med hovedsæde i Thisted og filialer i Midt- og Vestjylland etablerede man en fjernkundefdeling. Med base i Thisted, men med fokus på kunder udenfor det nære markedsområde, primært i Aarhus og København. Baggrunden for satsningen var enkel: Mange unge fra Thy flyttede til de store byer – og ikke alle kom hjem igen. Men måske kunne sparekassen flytte med dem, så en flytning til landets store byer ikke også behøvede at betyde et bankskifte. Med en stærk lokal forankring og en forståelse for det aarhusianske og københavnske marked, blev fjernkundefdelingen etableret:

- Vi var et lille hold, som fik lov at bygge op fra bunden. Vi ville ikke bare holde fast i de unge, men også blive eksperter i det marked, de flyttede til, og vi fik frihed til at forme udviklingen af afdelingen efter de muligheder, vi så, fortæller Klavs Poulsen, der er afdelingsdirektør i Sparekassen Thy Danmark og stod i spidsen for at starte afdelingen op.

Digitalt nærvær - med kunden i centrum

I dag har Sparekassen Thy etableret sig med en fysisk afdeling i Aarhus, så fjernkundefdelingen håndterer udelukkende kunder fra København. Rådgivningen foregår for det meste online, og nærværet har været overraskende nemt at etablere, godt hjulpet på vej af tiden under Corona, hvor onlinemøder blev allemandseje:

- Onlinemøderne giver en fleksibilitet. Vi holder nogle gange kundemøder tidligt om morgenen, så de kan nå det inden deres arbejdsdag starter. Det kan faktisk opleves som mere nærværende end mange fysiske møder, fortæller Klavs Poulsen

Det hjælper også, at kunderne har deres egen rådgiver, som kender dem godt. Her ringer kunderne ikke til Sparekassen Thy, men til Marie-Louise eller Jimmy. Det er relationen, der gør forskellen. Derfor kommer rådgiverne også løbende til København, når kunderne har behov for et fysisk møde - og har lækre specialiteter med fra Thy.

En bank, man anbefaler

I en tid hvor mange bankkunder oplever at blive mødt med standardløsninger og følelsen af at blive sat i kasser, skiller fjernkundefdelingen sig ud i det københavnske bankmarked. Mens andre banker ofte centraliserer beslutninger og kræver godkendelser fra hovedkontoret, har rådgiverne i Sparekassen Thy Danmark frihed til at tage beslutninger tæt på kunden. Det giver hurtige svar og en oplevelse af nærvær.

- Vi sætter ikke kunderne i kasser, men lytter og rådgiver ærligt. Vi finder løsninger, der passer til den enkelte. Det skaber tillid, og giver ambassadører, fortæller Klavs.

Det er den tilgang, der gør, at over halvdelen af afdelingens nye kunder kommer via anbefalinger. Det er ikke markedsføring, men gode oplevelser, der driver væksten.

- Nogle kunder får et nej – men de får også at vide, hvad der skal til for at få et ja. Det er ærlig rådgivning, og det bliver værdsat. Nogle vender endda tilbage senere – og har i mellemtiden anbefalet os til en ven,” fortæller Klavs.

En anden vigtig del af succesen er samarbejder med større virksomheder, hvor rådgiverne møder kunderne på deres arbejdspladser, og der er mulighed for at de kan tage et møde i arbejdstiden.

En afdeling med vokseværk

Sparekassen Thy Danmark startede med 4 medarbejdere i 2015 og er i dag vokset til 20 medarbejdere. Men DNA'et er det samme som i hele Sparekassen Thy: Nærhed, stærke kompetencer og ordentlighed.

- Vi startede med at fokusere på thyboere, der flytter fra området. I dag har vi mange tilfredse københavnske kunder, uden tilknytning til Thy, der vælger os til for vores stærke værdier og gode kundeoplevelser, slutter Klavs Poulsen.

Private Banking

– en naturlig udvikling for en sparekasse i bevægelse

Stadigt flere af sparekassens kunder får mere komplekse rådgivningsbehov blandt andet på grund af større formuer. Det imødekommer Sparekassen Thy nu med et nyt Private Banking-koncept, der kommer hele vejen rundt om alle dele af formuerådgivningen. I centrum er som altid det stærke kundekendskab og den personlige rådgivning.

Det gælder om at levere på kundernes behov. Det er det centrale for, at Sparekassen Thy nu for alvor bevæger sig ind på Private Banking-området.

- Vi har i dag flere kunder med større formuer og deraf mere komplekse behov. Det kræver stærke kompetencer og mere individuel rådgivning, og det er netop det, vi nu samler med vores Private Banking-koncept, fortæller Investeringschef Anders Kristian Pugdahl.

Private Banking i Sparekassen Thy henvender sig til kunder med en formue på 3 mio. kr. og derover. Det er lavere end i mange andre banker og afspejler et ønske om at være tilgængelig og fokuseret – også overfor de af vores kunder, der måske ikke selv opfatter sig som formuende:

- Vi har kunder, der har sparet op hele livet, måske har de solgt en virksomhed eller en ejendom, og står nu med en formue, der skal forvaltes på den bedst mulige måde. Her kan vores erfarne formuerådgivere hjælpe med at skabe overblik og retning for de fremtidige ønsker, fortæller Anders Kristian Pugdahl.

Formueområdet er i vækst

Formueforvaltning, herunder rådgivning inden for investering og pension, er et område i udvikling. Siden 2013 er investeringsafdelingen i Sparekassen Thy steget fra 7 til 17 medarbejdere. Man har tiltrukket nogle stærke profiler med stor erfaring fra branchen og har senest investeret massivt i implementeringen af Sparekassen Thy Investor, som er sparekassens investeringsplatform udviklet i samarbejde med Saxo Bank. Det nye Private Banking koncept er derfor en naturlig videreudvikling af både produkter og kompetencer inden for dette område:

- Det er et vigtigt for Sparekassen Thy, at vi fortsat udvikler os med afsæt i vores værdier – med personlig rådgivning, fokus på relationerne og stærke finansielle kompetencer, afslutter Anders Kristian Pugdahl.

Vi har i dag flere kunder med større formuer og deraf mere komplekse behov. Det kræver stærke kompetencer og mere individuel rådgivning, og det er netop det, vi nu samler under Private Banking

Anders Kristian Pugdahl
Investeringschef



Investeringsstrategier i en urolig tid

Verden er foranderlig – det gælder også for de finansielle markeder. Men selv i urolige tider er der en række grundprincipper, der skaber tryghed for dig som investor.

Det gælder først og fremmest om at kende sig selv og sin risikoprofil og lægge sin investeringsstrategi herefter.

- Man kan groft sagt sige, at sover du dårligt om natten på grund af dine investeringer, så er det fordi, du ikke investerer efter dit eget temperament og din villighed til at tage risiko. Derfor er det vigtigt at kende din investeringsprofil, så du altid har ro i maven, uanset hvad der sker ude i verden, forklarer formuerådgiver Henrik S. Larsen.

Da verdenssituationen lige nu er mere ustabil, end vi er vant til, er det også alfa og omega at sprede sine investeringer på tværs af både brancher, lande og aktivklasser som aktier og obligationer.

- Det hele går stærkt lige nu. Der er for eksempel et kæmpe opsving for forsvarsaktier og tyske aktier, men ingen kan forudse, hvor længe dét varer. Derfor er det en god idé at sprede sin risiko og tænke langsigtet, forklarer Henrik S. Larsen.

Det gælder både i rolige og urolige tider, at afkast på investeringer skal ses over en længere periode. Har man behov for hurtigt at trække pengene ud igen, er det en god idé med lav risiko. Kan investeringen omvendt få lov at arbejde i mere end 5 år, kan man tillade sig at tage en større risiko – hvis det altså passer til ens risikovillighed og temperament.

- I Sparekassen Thy behandler vi ikke investeringer som et spil om hurtige gevinster. Det gælder om at se investeringerne over en årrække – og det belønner sig som regel bedst, når man holder fast i sin strategi, fortæller Henrik S. Larsen.

Tid til at genbesøge din investeringsprofil?

Har du én gang holdt et møde med din investeringsrådgiver og fastlagt en strategi, kan det være en god idé at genbesøge strategien med jævne mellemrum. Måske har din økonomi ændret sig, eller måske ser du anderledes på risiko i dag end for 5 år siden. Endelig er det vigtigt at holde balancen. Hvis aktierne i din portefølje er steget meget i værdi, kan det være tid til at justere, så du rebalancerer din portefølje ved at realisere noget af gevinsten og geninvestere den i obligationer:

- Hvis vi forestiller os en investeringsprofil, hvor man ønsker en 50/50 fordeling mellem aktier og obligationer – så kan dine aktier over tid være steget så meget i værdi, at din fordeling i porteføljen reelt er ændret til 70/30. Derfor har porteføljen en større risiko, end man oprindeligt ønskede. Her kan det være godt at kontakte sin rådgiver, så I sammen kan genbesøge din investeringsprofil og evt. rebalancere din portefølje, afslutter Henrik S. Larsen.



Personalenyt

Nyansatte



René Stampe-Degn
Privatrådgiver, Aarhus
1. marts



Mathias Sunesen
Teamleder og analytiker, Kredit
1. marts



Andreas Vestergaard
Finanstrainee, Thisted
1. marts



Trine Thousgaard Kragh
Supportmedarbejder, Forretningsservice
1. marts



Mads Skaarup Pedersen
Privatrådgiver, Danmark
1. april



Tine Leth
Kundemedarbejder, Aarhus
1. april



Merete Møller
Privatrådgiver, Holstebro
1. april



Rikke Cordius-Hansen
Privatrådgiver, Aulum
1. april



Mette Bjergø Grønning
Formuerådgiver, Investering
1. maj



Bettina Søgaard Madsen
Privatrådgiver, Hurup
1. juni



Rebecca Kofod Grøn
Risiko- og compliance medarbejder, Risiko og Compliance
1. august

Jubilæum



Frank Markvorsen
25 års jubilæum
1. maj 2025

Den 1. maj kunne souschef Frank Markvorsen, 48 år, fejre 25-års jubilæum. Frank startede som rådgiver i Thisted i 2000 efter at have færdiggjort sin uddannelse i Frøslev-Møllerup Sparekasse. I 2002 flyttede han til afdelingen i Nors som souschef, og blev tre år senere udnævnt til afdelingsbestyrer samme sted.

I 2011 kom Frank tilbage til Thisted og skiftede samtidig til erhvervsrådgivningen, hvor han blev souschef for Thisted Erhverv i 2021. Her er han fortsat.

Frank er oprindeligt fra Nykøbing Mors og bor i dag i Thisted Østby med sin kone Lotte og deres tre børn. Frank har i mange år været aktiv håndspiller, både i Thisted IK og Mors Thy Håndbold, ligesom han i mange år har været børne- og ungdomstræner i TIK. I dag træner han Nordthys herreseniorhold i Sennels og spiller fodbold på Nors' Oldboys hold.



Tina Marie Hyldahl
25 års jubilæum
1. august 2025

Den 1. august kunne ejendoms- og servicechef Tina Marie Hyldahl, 45 år, fejre 25-års jubilæum. Tina startede som finanselev i afdelingen i Hanstholm i 2000 og færdiggjorde sin elevuddannelse i afdelingen i Vildsund. Herefter arbejdede Tina som privatrådgiver, først i Vildsund og Vorupør og fra 2008 i Hanstholm.

I 2016 skiftede hun retning og startede som ejendoms- og servicechef på hovedkontoret i Thisted. Her er hun fortsat.

Tina er oprindeligt fra Hanstholm og bor i dag i Thisted med sin mand og deres to drenge. Fritiden går med familien, rejser, lidt badminton og hus og have.



Lita Zakis
40 års jubilæum
20. juni 2025

Den 20. juni kunne privatrådgiver Lita Zakis, 62 år, fejre 40-års jubilæum. Lita startede som kontorassistent i afdelingen i Vorupør i 1985, og skiftede i 1988 til Store Torv i Thisted. I 1990 blev Lita uddannet privatrådgiver og har siden da arbejdet som rådgiver i Thisted-afdelingen.

Som rådgiver har Lita i mange år været tilknyttet den selvejende institution Elmelund, der er en organisation for sårbare unge. Her har Lita på vegne af sparekassen taget et stort socialt ansvar for at hjælpe de unge mennesker med deres økonomi.

Lita er født og opvokset i Thisted og bor i dag i Thisted Østby med sin mand Michael. De har tilsammen fire voksne børn, og 9 børnebørn, som der går noget tid med i fritiden. Derudover går tiden med deres sommerhus i Hune, tid med vennerne, gå- og løbeture og rejser – primært til Cypern og Thailand.



Marianne Skjødt
25 års jubilæum
25. august 2025

Den 15. august kunne privatrådgiver Marianne Skjødt, 63 år, fejre 25-års jubilæum.

Marianne startede i Vestjysk Banks afdeling i Thisted i år 2000, og blev en del af Sparekassen Thy, da sparekassen overtog lokalafdelingen d. 1. december 2015. Her blev hun privatrådgiver i afdelingen i Thisted, og har været det lige siden.

Marianne er født og opvokset i Thisted, og bor i dag i Thisted Østby med sin mand. Sammen har de to voksne børn, der nu er bosat i Aarhus og København. Fritiden går med familien og weekendture med besøg hos børn og børnebørn, samt motion og golf.



Flemming Frost
40 års jubilæum
1. juli 2025

Den 1. juli kunne Flemming Frost, 59 år, fejre 40-års jubilæum. Flemming startede som elev i 1985 i afdelingen i Koldby og færdiggjorde sin elevtid i afdelingen i Thisted. Herfra fortsatte han som privatrådgiver og skiftede i 1990 til Thisted Erhverv som erhvervsrådgiver.

I 2001 blev Flemming en del af intern support, som han blev leder for i 2016. Her var han til 2021, hvor Flemming skiftede til IT-afdelingen som IT-konsulent. Her er han fortsat. Som en del af sit arbejde i Sparekassen Thy har Flemming i en periode over 13 år været engageret i Finansforbundet. Både som næstformand og formand i kredsbestyrelsen og som medlem af Finansforbundets hovedbestyrelse.

Flemming er oprindeligt fra Thisted og bor i dag i Thisted Østby med sin kone Annette. Sammen har de to voksne børn. Fritiden går først og fremmest med familien og hus og have. Derudover bliver der tid til gåture, golf og fitnesscenteret.

Uddannelser



Kristina S. Badstue
Advokat, Direktionen HD Organisation og ledelse



Ronni B. Danielsen
Erhvervsrådgiver, Hanstholm HD Regnskab og økonomistyring



Tobias Møller Rødbrø
Formuerådgiver, Investering HD Regnskab og økonomistyring



Mette Kollerup Andersen
Privatrådgiver, Frøstrup HD Regnskab og økonomistyring



Rasmus B. Thomsen
Projektledeelse, IT Diplom i Projektledeelse



Laura Jepsen
Privatrådgiver, Thisted Privat Finansuddannelsen



Kirstine Wadmann
Privatrådgiver, Danmark Finanstrainee uddannelsen



Teffeni Vutborg
Privatrådgiver, Thisted Privat Finanstrainee uddannelsen



Thomas E. Jensen
Souschef, Holstebro Master i ledelse



Casper Bak Østergård
Privatrådgiver, Danmark Den kompetente rådgiver



Jeppe Borregaard
Privat- og erhvervsrådgiver, Hurup Den kompetente rådgiver



Nicholaj Månsson Ølgaard
Privatrådgiver, Herning Den kompetente rådgiver



Andreas L. Pedersen
Privatrådgiver, Holstebro Den kompetente rådgiver



Julia S. Jensen
Privatrådgiver, Thisted Privat Den kompetente rådgiver



Sara B. Andersen
Privatrådgiver, Thisted Privat Den kompetente rådgiver



Margaretha Preusler-Kristensen
Privatrådgiver, Thisted Privat Den kompetente rådgiver



Hanne Bro Odde
HR-Direktør, HR Den Strategiske og Spirituelle Toplederuddannelse



Jakob Madsen
Forretningsudviklingsdirektør, Forretningsudvikling Master of Business Development

Specialister i de gode leasingløsninger til erhvervslivet

Krone Kapital med hovedsæde i Nykøbing Mors har de seneste år været gennem en rivende udvikling. Fra at være en mindre leasingaktør med 20-25 medarbejdere er Krone Kapital i dag en professionel virksomhed med over 80 medarbejdere og mere end 16.000 leasede køretøjer. Men væksten er ikke gået ud over nærheden. Her får kunderne en fast kontaktperson og ærlig rådgivning - og et tæt samarbejde med deres erhvervsrådgiver i Sparekassen Thy.

- Vi er tilgængelige og tæt på vores kunder. Alle har en fast kontaktperson - og vi sørger for, at ingen havner i en telefonkø. Vi lytter og følger op. Det er sådan, vi skaber relationer, siger Rikke Haaning, der er kundechef i Krone Kapital.

I Krone Kapital er det ikke kun leasingaftalen, der tæller - det er alt det rundt om. Rikke og hendes kolleger spørger ind, rådgiver ærligt og hjælper også med at finde den rigtige bil eller maskine, hvis kunden ikke allerede har gjort det.

Et samarbejde med fælles værdier

Krone Kapital er sparekassens faste samarbejdspartner på erhvervsleasing. Her er det Rikke sammen med den lokale rådgiver som erhvervskunderne møder - enten ude hos virksomheden eller i afdelingen. Hun kommer fysisk rundt i alle sparekassens afdelinger og har et tæt samarbejde med de lokale erhvervsrådgivere.

- Vi arbejder ud fra samme principper: ordentlighed, ærlighed og fokus på kundens bedste. Det gør samarbejdet nemt, og trygt for kunden, fortæller Rikke.

Samarbejdet betyder, at rådgivningen hænger sammen. Sparekassens erhvervsrådgivere kender hele kundens økonomi, og Krone Kapital bidrager med specialviden om leasing. Sammen skaber de løsninger, der både er gennemtænkte og tilpasset virksomhedens økonomiske situation.

Hvilke fordele er der ved leasing?

Leasing er ikke kun en alternativ finansieringsform - det er et strategisk værktøj, der kan styrke virksomhedens økonomiske fleksibilitet. For mange virksomheder handler det ikke om, hvorvidt de kan købe - men om, hvordan de bedst bruger deres likviditet.

Leasing giver handlefrihed og mulighed for at tilpasse sig hurtigt. Man kan bevare sin lånekapacitet til andre formål eller benytte sin overskydende likviditet til at udvikle virksomheden - uden at binde store beløb i materiel

Rikke Haaning
Kundechef, Krone Kapital

- Leasing giver handlefrihed og mulighed for at tilpasse sig hurtigt. Man kan bevare sin lånekapacitet til andre formål eller benytte sin overskydende likviditet til at udvikle virksomheden - uden at binde store beløb i materiel, forklarer Rikke Haaning.

Leasing kan også være den rigtige løsning i forbindelse med generationsskifte eller klargøring til salg, hvor det kan være en fordel at have en let og fleksibel balance.

Specialister i alt med hjul på - og mere til

Krone Kapital har kunder i hele landet og samarbejder med både bilforhandlere og maskinhandlere. De typiske leasingkunder er håndværkere, landmænd, entreprenører og produktionsvirksomheder - men også bilforhandlere, der tilbyder leasing til deres egne kunder.

Leasingaftalerne spænder bredt - fra 12 til 120 måneder - og dækker alt fra varebiler og entreprenørmaskiner til specialudstyr. Det vigtigste er, at løsningen passer til kundens behov og økonomi.

- Vi rådgiver ikke ud fra en skabelon. Vi ser på hele kundens situation og finder den løsning, der giver bedst mening - også på lang sigt, afslutter Rikke Haaning.



- Etableret i 2001
- Hovedkontor i Nykøbing Mors og afdeling i Aarhus
- Over 80 medarbejdere
- Administrerer en balance på 6 mia. kr.
- Flåde på mere end 16.000 køretøjer



Kunderekord i Sparekassen Thy – og kunderne viser vejen

Sparekassen Thy har i det seneste år budt velkommen til rekordmange nye kunder – faktisk flere end nogensinde før. I første halvår af 2025 er vores kundefremgang således 25% højere end samme tidspunkt sidste år.

Det er vi både stolte og taknemmelige over. Stolte fordi vi arbejder målrettet på at være en nærværende og tilgængelig bank med personlig rådgivning og tryghed i fokus. Taknemmelige fordi det i høj grad er vores nuværende kunder, der anbefaler Sparekassen Thy til venner og bekendte.

Rigtig mange nye kunder kommer nemlig til os, fordi de er blevet anbefalet af familie, venner eller kolleger. En af dem, der gerne deler sin gode oplevelse, er Thomas Stig Nielsen, som sammen med sin kone Line skiftede til Sparekassen Thy i Aulum i starten af 2022.

– Min rådgiver taler et sprog, man forstår. Han sætter sig ind i tingene og forklarer det hele, så vi føler os trygge. Vi har haft ham med hele vejen – både ved omlægning af lån, renovering af hus og børneopsparing. Vi stoler på, at vi får den rette behandling og de rigtige løsninger, fortæller Thomas.

Han anbefaler ofte Sparekassen Thy til andre – især når han møder nogen, der står over for store beslutninger som boligkøb.

– Jeg har flere kolleger, der skal til at købe deres første bolig. Så siger jeg bare: "Tag fat i min bank." Og så giver jeg kontaktoplysningerne på min rådgiver. Det er helt naturligt for mig, fordi vi har fået så god en behandling, fortæller Thomas.

Tillid er den bedste anbefaling

Når kunder som Thomas anbefaler os til personer omkring ham, er det ikke bare en hjælp – det er en tillidserklæring. Og det er netop tillid, vi ønsker at bygge vores relationer på. Derfor betyder det ekstra meget, når vores kunder ikke bare bliver – men også tager os med videre ud i deres netværk.

Vi glæder os over kunderekorden – men endnu mere over den tillid, der ligger bag.



Kender du én, der skal have samme gode bankoplevelse som dig?

Hvis du vil skabe kontakten, og få grønt lys til, at vi må kontakte dem til en uforpligtende samtale – så kvitterer vi med en gave.



Sparekassen Thy

