Viden & Værdi

Sparekassen Thys garantmagasin august 2026



Halvårsregnskab 2026

Stærkt halvår med høj aktivitet på tværs af forretningen

Side 4-5

Bolig: Beliggenheden er ikke et problem Side 8

Vinhuset - en væksteksplosion på Mors Side 10-11

God start i Aalborg Side 12

Børneopsparing - kontant opsparing eller investering? Side 16-17

Sparekassen Thy



Det lokale kommer ikke af sig selv

Her i efteråret er der valg til repræsentantskabet i Sparekassen Thy. Det er en vigtig del af dét at være garantsparekasse. For lokal forankring kommer ikke af sig selv. Den bygger på mennesker, der vælger at engagere sig og tage del i det fællesskab, de er en del af.

Som garant er du med til at vælge medlemmerne af vores repræsentantskab - og det er blandt disse medlemmer, bestyrelsen sammensættes.

Repræsentantskabet stemmer hvert år om nogle af de vigtigste beslutninger i Sparekassen Thy. Blandt andet har etableringen af Sparekassen Thy Fonden og tidligere opkøb af andre pengeinstitutter været til afstemning i repræsentantskabet.

Det er en model, vi er stolte af.

For vi skal ikke skabe værdi for eksterne aktionærer. Vi skal skabe værdi for de mennesker, virksomheder og lokalsamfund, vi er en del af. Vores garantmodel giver os mulighed for at tænke langsigtet og investere i relationer, rådgivning og lokal udvikling.



Den er også med til at sikre, at sparekassen fortsat har stærke rødder i de lokalsamfund, vi er en del af.

Det mærker vi hver dag. I mødet med kunderne. I samarbejdet med lokale virksomheder. Og gennem de mange initiativer, foreninger og fællesskaber, som vi er med til at støtte gennem blandt andet Sparekassen Thy Fonden.

I dette magasin kan du møde nogle af de mennesker og virksomheder, der er med til at skabe udvikling i vores lokalområder. Du kan blandt andet læse om Vinhuset, der har oplevet en bemærkelsesværdig vækstrejse, og om en kunde, der tog de første skridt ind i investeringernes verden.

Fælles for historierne er, at udvikling sjældent kommer af sig selv. Den kræver mennesker, der tør engagere sig.

Ole Beith
Direktør

Det er nu, du skal bruge din stemme





Som garant er du med til at vælge de mennesker, der stemmer om nogle af de vigtigste beslutninger i Sparekassen Thy og vælger vores bestyrelse. Til efteråret er halvdelen af repræsentantskabet på valg.

Når der er valg til repræsentantskabet i Sparekassen Thy, handler det om mere end at besætte ledige pladser. Repræsentantskabet er en vigtig del af den måde, Sparekassen Thy er organiseret på. Det vælger størstedelen af bestyrelsen og stemmer om blandt andet årsregnskab, vedtægter, lønpolitik og fordelingen af sparekassens overskud.

Det var også repræsentantskabet, der godkendte oprettelsen af Sparekassen Thy Fonden, som hvert år støtter lokale initiativer og fællesskaber i sparekassens markedsområde. Derfor har repræsentantskabets sammensætning betydning.

Jeg stillede op, fordi jeg gerne ville repræsentere iværksætteri og foreningsliv i lokalområdet. Jeg synes, det er vigtigt, at forskellige generationer og perspektiver er repræsenteret.

Stine Kondrup
Medlem af repræsentantskabet



Noget af det mest værdifulde har været netværket og muligheden for at møde mennesker med forskellige baggrunde og erfaringer. Samtidig har jeg fået indsigt i, hvordan en stor og veldrevet sparekasse arbejder og træffer beslutninger.

Leo Hundahl
Medlem af repræsentantskabet



Overvejer du at stille op?
Halvdelen af repræsentantskabets pladser er på valg i år, og som garant har du mulighed for selv at stille op. Kandidater skal melde deres kandidatur senest den 15. september 2026.

Sådan stemmer du
Alle stemmeberettigede garanter modtager et personligt link til afstemningen via e-Boks og mail. Afstemningen foregår digitalt. De nyvalgte medlemmer tiltræder den 1. januar 2027.

Vigtige datoer:

- Frist for at stille op er 15. september
- Valget åbner omkring 1. oktober
- Valget lukker 15. november

Sparekassen Thy fortsætter væksten i første halvår

Forretningen vokser på tværs af hele sparekassen med stigende udlån, højere aktivitet og fortsat stærk kundetilgang. Det sikrer et tilfredsstillende halvårsresultat på 132 mio. kr. før skat.

– Vi er meget tilfredse med udviklingen i første halvår. Vi følger de planer, vi har lagt, og vi kan se, at kunderne i stadig højere grad tilvælger vores måde at drive bank på, samtidig med at vores eksisterende kunder bruger os til mere, siger direktør Ole Beith.

Strategien skaber vækst

Sparekassens samlede forretningsomfang udgør ved halvårets udgang 48,3 mia. kr., svarende til en stigning på 5% i forhold til 31. december 2025.

Udlånet er steget med 6% til 7,8 mia. kr., mens indlånet er vokset med 4% til 12,4 mia. kr. Det smitter imidlertid ikke af på de samlede renteindtægter, da renteniveauet i 2026 er lavere end sidste år.

Udviklingen er et resultat af den strategi, som Sparekassen Thy de seneste år har arbejdet målrettet efter.

– Vi kan se, at vores strategi virker. Vi investerer bevidst i fremtidig vækst, hvor etableringen i Aalborg er det seneste eksempel på en vigtig investering, der flytter sparekassen fremad. Vi har investeret i flere medarbejdere, bedre kundeoplevelser og stærkere digitale løsninger, og det bliver nu omsat til vækst i forretningen, siger Ole Beith.

Øget aktivitet løfter gebyrindtægterne

Aktivitetsniveauet blandt kunderne har været højt gennem første halvår.

- Boligmarkedet viser fortsat gode takter, og flere kunder benytter sparekassens løsninger inden for realkredit, investering og forsikring. Det afspejler sig i gebyr- og provisionsindtægterne, som er steget med 9% til 111 mio. kr., siger Ole Beith.

Omkostninger stiger beskedent

Omkostningerne er steget med blot 2% i første halvår. Udviklingen dækker over at lønningerne er steget med ca. 9 mio. kr. som følge af flere ansatte og den generelle lønudvikling, men omvendt er de øvrige administrationsomkostninger faldet med 5 mio. kr.

Fortsat stærk kreditkvalitet

På trods af den geopolitiske uro og økonomisk usikkerhed er den økonomiske robusthed blandt sparekassens kunder fortsat stærk. Nedskrivninger og reservationer udgør i året 6,4 mio. kr.

– Når vi ser på vores samlede kundeportefølje, ser vi fortsat stærke og sunde kunder. Der er naturligvis områder, vi følger tæt, men samlet set er kreditkvaliteten meget tilfredsstillende, siger Ole Beith

Kunderne kommer fra de store banker

Udviklingen i kundetilgangen viser, at mange kunder aktivt vælger de lokale pengeinstitutter til.

Sparekassen Thy oplever særligt tilgang af kunder fra de største banker, hvilket ifølge Ole Beith understreger, at der fortsat er stor efterspørgsel efter nærværende rådgivning og lokale beslutninger.

– Selvom banksektoren bliver mere koncentreret, oplever vi, at mange kunder søger et alternativ. De ønsker nærhed, tilgængelighed og personlig rådgivning. Det er klassiske sparekasseværdier, som vi oplever stor efterspørgsel på, afslutter Ole Beith.

Balancen er vokset til over 16 mia. kr., hvoraf egenkapitalen lander på 3,3 mia. kr. Det betyder også, at den samlede kapitalprocent, som virker sparekassens finansielle styrke, kan opgøres til 33,1%. Det er langt over de samlede krav fra Finanstilsynet på 14,1%.

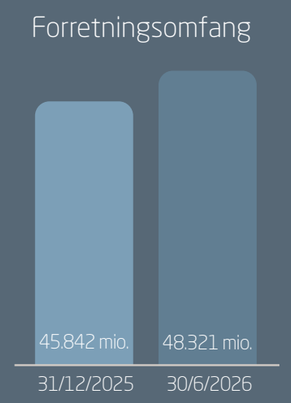


Koncerntal

Tal i mio. kr.	30/6/2026	30/6/2025
Nettorente- og gebyrindtægter	321	317
Årets resultat før skat	132	133
Årets resultat efter skat	105	106

	30/6/2026	31/12/2025
Kapitalprocent	33,1	30,8
Udlån	7.796	7.374
Indlån og puljer	12.433	11.987
Forretningsomfang*	48.321	45.842
Egenkapital	3.298	3.164





* Summen af udlån, indlån, garantier, realkredit og formuepleje.
Tallene for 2026 er foreløbigt opgjorte pr. 5. august 2026.

Fra skæve præstegårde til fredede bygninger: Her findes ingen standardløsninger

Hos Linolie Døre & Vinduer i Vemb bliver gamle vinduer ikke udskiftet – de bliver genskabt. Virksomheden har specialiseret sig i historiske bygninger og specialopgaver, hvor standardmål sjældent er en løsning og hvor håndværk og moderne teknologi går hånd i hånd.



Leo Holm Madsen
Medejer

Mange af Linolie Døre & Vinduers opgaver omfatter gamle præstegårde, fredede ejendomme og historiske bygninger, hvor Slots- og Kulturstyrelsen kræver, at de nye vinduer bliver en tro kopi af de gamle.

– Vores kunder kommer, fordi de vil have noget, de ikke kan få andre steder. Det er ikke prisen, der er afgørende. Det er, at vi kan lave det, de gerne vil have, for det er der meget få producenter, der kan, fortæller medejer Leo Holm Madsen.

En niche, de holdt fast i

Da familien købte virksomheden i 2005, var specialiseringen allerede begyndt. De valgte at fortsætte ad den vej. Siden er virksomheden blevet endnu mere fokuseret på historiske byggerier, restaureringsopgaver og specialdesignede vinduer og døre.

– Vi kunne se, at der var en niche, og at vi havde et produktionssetup, som gjorde det muligt at fortsætte udviklingen i den retning. Så det har vi holdt fast i, siger Leo.

I dag arbejder virksomheden blandt andet for arkitekter, private boligejere og Slots- og Kulturstyrelsen. Opgaverne spænder fra restaurering af fredede bygninger til specialfremstillede løsninger, hvor hvert eneste vindue er unikt.

> **Vores kunder kommer, fordi de vil have noget, de ikke kan få andre steder. Det er ikke prisen, der er afgørende. Det er, at vi kan lave det, de gerne vil have.**
>
> **Leo Holm Madsen**
> Medejer



Når gammelt håndværk møder ny teknologi

Noget af det særlige ved Linolie Døre & Vinduer er, at gamle håndværkstraditioner lever side om side med avanceret teknologi.

Vinduerne bliver fortsat håndmalet med linoliemaling, og der bruges traditionelle materialer som naturkit og kernetræ. Samtidig har virksomheden investeret massivt i specialmaskiner, der kan fremstille profiler og detaljer, som de færreste andre producenter kan.

– Maskinerne sætter egentlig ikke grænserne – det gør vores egen kreativitet. Når vi holder op med at tænke, så stopper maskinerne også med at tænke, forklarer Leo.

Kombinationen gør det muligt at fremstille vinduer, der ligner dem, der sad i bygningen for flere hundrede år siden, men med nutidens præcision.

Når historien skal genskabes - detalje for detalje

Nogle opgaver begynder med et enkelt gammelt vindue. Det bliver målt op, tegnet ned til mindste detalje og sendt til godkendelse. Først derefter begynder produktionen. Andre gange handler det om at få nye vinduer til at passe ind i bygninger, hvor intet længere er lige.

– Vi havde engang en præstegård, hvor bygningen var så skæv, at forskellen fra den ene ende til den anden var omkring 70 centimeter. Vinduerne skulle selvfølgelig følge huset – ikke omvendt.

Den slags opgaver kræver både erfaring og teknisk fleksibilitet. Det er netop den slags opgaver, hvor Linolie Døre & Vinduer kommer til sin ret. Virksomheden har de seneste år investeret i både nye maskiner og digitalisering af produktionen, så viden og arbejdsgange i højere grad bliver en del af virksomhedens systemer.

Klar til næste genration

Næste generation i familievirksomheden er allerede godt i gang. Sønnen Frederik er blevet medejer og spiller en central rolle i arbejdet med at føre virksomheden videre. I den proces har Sparekassen Thy og Thy Erhvervsinvest været med til at skabe rammerne for det løbende generationsskifte.

– Jeg vil gerne have en bank, der lytter til virksomheden. Ikke en, hvor sagen skal behandles flere steder langt væk, før der kommer et svar tilbage. Jeg vil tale med mennesker, der sætter sig ind i, hvordan vores virksomhed fungerer, og her har vores oplevelse med Sparekassen Thy været meget positiv, afslutter Leo Holm Madsen.



Frederik Holm Madsen
Medejer

Beliggenheden blev aldrig et problem

Da Anna Kochanek fandt sit drømmehus langt ude på landet, handlede dialogen med Sparekassen Thy ikke om postnummer eller beliggenhed. Den handlede om økonomien.

Der er ikke mange naboer på vejen, hvor Anna Kochanek bor i dag. Til gengæld er der udsigt til marker, blomster i haven, et drivhus og god plads omkring huset. Og netop pladsen var en vigtig del af drømmen, da hun begyndte at kigge efter bolig. Efter flere år i lejlighed i Thisted ønskede hun sig mere luft omkring sig selv og sine tre børn.

- Jeg ville gerne væk fra byen. Jeg drømte om mere plads både inde og ude, længere til naboerne og mere natur omkring mig. Da jeg så huset, faldt jeg simpelthen for charmen ved stedet, fortæller hun.

En landevej på Mors

Drømmehuset ligger på en landevej på Mors sammen med en klat andre huse og kostede under en million kr. Den type bolig findes mange steder i Sparekassen Thys markedsområde og bliver ofte nævnt i debatten om, hvorvidt det er svært at få finansieret boligkøb uden for de større byer. Men det oplevede Anna aldrig.

- På intet tidspunkt blev der stillet spørgsmål ved, hvor huset lå. Fokus var på min økonomi, mit rådighedsbeløb og om tingene hang sammen. Det var det, dialogen handlede om, fortæller Anna

Hjælp hele vejen

Som kunde i Sparekassen Thy gennem mange år kendte Anna allerede sin rådgiver. Det gav tryghed i en proces, hvor der var mange ting at holde styr på.

- Jeg har nok skrevet og ringet i tide og utide, og jeg har altid fået hjælp. Min rådgiver Katrine var god til at forklare processen og hjalp mig med alt fra kontakten til ejendomsmægleren til kontrakter og papirarbejde, så jeg blev guidet godt i mål, afslutter Anna.



Sådan ser Sparekassen Thy på boliglån i lokalområdet

Debatten om finansiering af boliger i landdistrikter fylder jævnligt i medierne. For Sparekassen Thy handler kreditvurdering om kundens samlede økonomi, rådighedsbeløb og mulighed for at sidde i boligen på en ansvarlig måde. Ikke om postnummeret.

Sofie har sat opsparingen på arbejde

Da Sofie Knudsen Thomsen begyndte at investere sidste år, havde hun aldrig selv forestillet sig, at hun skulle være investor.

Sofie har altid været interesseret i økonomi og været god til at spare op, men investering havde aldrig fyldt noget særligt.

- Jeg havde egentlig ikke tænkt, at investering var noget for mig. Det var min kæreste, der viste mig sine investeringer, og så begyndte jeg at blive nysgerrig. Samtidig havde jeg nok en forestilling om, at investering var lidt en mandeting, og jeg var i tvivl om, hvorvidt jeg overhovedet kunne finde ud af det, fortæller Sofie.

Der gik dog ikke længe fra tanke til handling. Sofie kontaktede sin rådgiver og kom i gang gennem Sparekassen Thy Investor, der er sparekassens investeringsplatform. Det afgørende var erkendelsen af, at opsparede penge ikke nødvendigvis behøver stå stille.

- Jeg kunne godt lide tanken om, at pengene kunne vokse over tid, når jeg ikke skulle bruge dem her og nu. Da jeg først havde investeret dem, holdt jeg næsten op med at regne dem med i min almindelige økonomi. De fik lov til at passe sig selv, siger hun.

Som ny investor var Sofie nervøs for at gøre noget forkert. Om hun købte på det rigtige tidspunkt, eller om gebyrer og kurser ville spise gevinsten. Men bekymringerne fyldte mindre, efterhånden som erfaringen voksede.

- Jeg vidste vitterligt ingenting, da jeg startede. Men man lærer undervejs. Det er meget learning by doing. Efter noget tid finder man også ud af, at markedet svinger. Nogle dage går det op, andre dage går det ned, og det behøver man ikke gå i panik over, fortæller Sofie.



I dag følger hun mere med i økonomi og investering, end hun gjorde tidligere, og hun ser sin investering i både aktier, ETF'er og investeringsfonde som et naturligt supplement til den almindelige opsparing.

Hvis hun skal give ét råd videre til andre, der overvejer at investere, er det enkelt:

- Man behøver ikke vide alt på forhånd. Jeg ville ønske, at jeg tidligere havde vidst, at man faktisk godt kan finde ud af det. Så mit råd er bare at komme i gang. Det er først, når man prøver det af, at man for alvor lærer det.

Vi har et stærkt udbud af løsninger til mange typer af investeringskunder. Vores investeringsplatform er én af markedets mest brugervenlige og det bedste er, at rådgivningen automatisk følger med, når man investerer igennem Sparekassen Thy.

Ove L. Jensen
Investeringsdirektør



De ville skabe en lille virksomhed – så eksploderede væksten



Siden Regin Iversen og Bjarke Green Pedersen købte en mindre vinforretning uden ansatte i 2021, er Vinhuset i dag over 60 medarbejdere, har fået investeringer fra Løvens Hule og er ekspanderet til flere lande. Og de to virksomhedsejere har løbet mere end stærkt for at følge med.

Når man får en investering i Løvens Hule, findes der ingen garanti for, hvad der sker bagefter. Måske eksploderer salget. Måske sker der næsten ingenting. Derfor vil de fleste også vente med at tage de store beslutninger.

Men ikke Regin Iversen og Bjarke Green Pedersen. De gik fra DR's tv-studie med tre løver ombord. Og i stedet for at læne sig tilbage og vente på effekten, fortsatte de med de vanlige 200 kilometer i timen. Først flyttede de virksomheden til et lager, der var seks gange større end det, de kom fra. Derefter begyndte lastbilerne at rulle ind med vin, længe før de vidste, om kunderne ville komme.

- Vi satte ikke bare hånden på kogepladen. Vi tog hus, hund, kone og børn med op på kogepladen og skruede op på ni, fortæller Regin Iversen.

Hvis Løvens Hule blev et flop, ville regningen være deres. Hvis det blev en succes, skulle de være klar.

Havde planer om en rolig hverdag
Da Regin og Bjarke købte Vinhuset i 2021, var drømmen en rolig hverdag efter flere år som virksomhedsejere:

- Vi skulle have ro på. Og helst ikke for mange ansatte, siger Bjarke Green Pedersen og griner.

Han behøver ikke kigge langt omkring sig for at konstatere, at den plan ikke holdt.

Kunderne vil have hjælp til at vælge
Ingen af de to kommer fra vinbranchen. Måske er det en fordel. For hvor mange taler om druer, distrikter og fagudtryk, oplevede Regin og Bjarke, at kunderne ofte efterspurgte noget helt andet: Nemlig hjælp til at vælge.

- Det er ligegyldigt, hvad vi selv synes er en god idé, hvis kunderne vil have noget andet. Og den tankegang har været helt afgørende for os, fortæller Regin.

Her opstod idéen nemlig om smagekasserne. Det blev en måde at fjerne noget af den usikkerhed, mange oplever, når de skal vælge vin, og salget begyndte at vokse.

Klar, da muligheden kom
Løvens Hule blev et vendepunkt. Investeringen gav både kapital og adgang til sparring fra erfarne erhvervsfolk. Blandt dem var Morten Larsen, som i dag er aktiv bestyrelsesformand i Vinhuset.

Og da udsendelsen kom, væltede ordrerne ind. Den daglige omsætning blev ganget med 20. Og Vinhuset var klar – blandt andet takket være Sparekassen Thy.

- Vi kom jo helt rigtigt fra start, fordi vi havde fået likviditet til at udvide vores lagerkapacitet drastisk op til udsendelsen. Vores rådgiver Tonja troede på os og havde tillid til os på et tidligt tidspunkt, fortæller Regin.

Fra iværksættere til ledere
Væksten blev hurtigt så kraftig, at den skabte en ny udfordring. For hvordan driver man en virksomhed, der pludselig vokser hurtigere, end man selv kan følge med? På få år er Vinhuset gået fra fem til over 60 ansatte. Det stiller krav til både det samlede maskineri og hvert et menneskeligt tandhjul.

- Noget af det sværeste har været at løfte os fra driften. Det er også her, Morten Larsen har gjort en stor forskel ved at se på os udefra. Vi er gået fra at have været inde over nærmest alting til at have fokus på struktur, ansættelser og at give opgaverne videre, fortæller Regin.

Samarbejdet med Sparekassen Thy
Selvom Vinhuset fortsat vokser, handler de næste år ikke om at sætte nye rekorder.

De handler om at bygge videre på fundamentet og optimere både indkøb og lagerstyring for fortsat at kunne vokse. Og samarbejdet med Sparekassen Thy, det fortsætter.

- Vi er meget tilfredse med den behandling, vi får i Sparekassen Thy. Vi har en rigtig dygtig rådgiver, som er tæt på os, og derudover er vi meget imponerede over sparekassens tempo. Vi har flere gange haft behov for, at tingene skulle gå stærkt, og her har Sparekassen Thy været klar til at agere enormt hurtigt, fortæller de.



Morten Larsen, der er investor fra Løvens Hule og aktiv bestyrelsesformand i Vinhuset.



Der er livlig pakkeaktivitet overalt i de store haller.



Ny Aalborg-afdeling er kommet godt fra start

Siden vi tidligere på året offentliggjorde etableringen af en ny afdeling i Aalborg, er der arbejdet intensivt med at skabe fundamentet for den nye afdeling.

Afdelingsdirektør Christian Enemark tiltrådte den 1. maj og havde to vigtige opgaver foran sig: At finde en god placering i Aalborg og ansætte et dygtigt hold af medarbejdere, der vil arbejde i en garantsparekasse, hvor kunderelationer, en åben dør og individuelle løsninger stadig trives i bedste velgående .

På få måneder er planerne lykkedes. Sparekassen Thy kunne i slutningen af juli overtage et lejemål på Vingaardsgade centralt i Aalborg, og startholdet er sat.

Rekrutteringen har fyldt meget gennem foråret og sommeren, og resultatet er et stærkt team med kompetencer inden for både privatøkonomi, erhvervsrådgivning og kundeservice. Alle medarbejdere er klar til at udleve Sparekassen Thy-værdierne, hvor kundernes tilfredshed er det centrale.

Etableringen af afdelingen er et vigtigt skridt i Sparekassen Thys fortsatte udvikling. Med en lokal tilstedeværelse i Aalborg styrker vi muligheden for at komme tættere på kunderne i et område med stor aktivitet og vækst. Vi markerer etableringen senere på året med en indvielsesfejring, når vi er helt på plads.

Nyansatte i Aalborg



Betina Lynnerup
Privatrådgiver, Aalborg
1. august



Christian Enemark
Afdelingsdirektør, Aalborg
1. maj



Iben Aaen
Kundemedarbejder, Aalborg
1. august



Jakob Grøfte
Privatrådgiver, Aalborg
1. august



Martin B. Nielsen
Souschef, Aalborg
1. august



Melissa Højsgaard
Privat- og Erhvervsrådgiver, Aalborg
1. august



Sanne Z. Larsen
Kundemedarbejder, Aalborg
1. august



Thomas Davidsen
Privatrådgiver, Aalborg
1. august



Torben Bjerrum
Erhvervsrådgiver, Aalborg
1. august

For Christian Enemark skal bankrådgivning stadig handle om mennesker

Christian Enemark elsker fremdrift. Derfor var det svært at sige nej, da han fik muligheden for at starte Sparekassen Thys afdeling i Aalborg. Men det var ikke kun opgaven, der tiltrak ham. Det var også muligheden for at stå i spidsen for en afdeling, hvor der er tid til den rådgivning, han tror på.

Christian lægger ikke skjul på, at han trives bedst, når der er fart på - når noget skal bygges op, når mennesker udvikler sig og der er et mål, der skal nås.

- Jeg kan godt lide at skabe noget. Hvis jeg ikke kan se fremdrift i det, jeg arbejder med, bliver jeg utålmodig. Jeg trives bedst, når der sker noget, og når man kan mærke, at man flytter sig, fortæller den nye afdelingsdirektør i Aalborg.

Derfor var det også en særlig mulighed, der opstod, da Sparekassen Thy besluttede at åbne en ny afdeling i Aalborg. For selv i bankverdenen er det sjældent, man får lov til at starte næsten fra bunden.

- Det er ikke mange gange i et arbejdsliv, man får et blankt stykke papir og muligheden for at være med til at bygge noget op. Det er både spændende og lidt grænseoverskridende. Men det er præcis sådan noget, der giver mig energi, fortæller Christian.

Mere end produkter

Noget af det, der især tiltaler Christian ved Sparekassen Thy, er måden at drive bank på. Han oplever, at mange kunder i dag savner noget, som egentlig burde være en selvfølge: tid til den ordentlige rådgivning, der kommer hele vejen rundt.

- Jeg synes nogle gange, at rådgivning risikerer at blive lidt som at trække et sommerhuslån i en automat. Kunden kommer med et behov, man finder produktet, og så er man videre til den næste. Men et sommerhuslån har jo indflydelse på resten - hvad med pension, børn eller planerne for de næste år? Hvis vi kun løser den konkrete opgave, risikerer vi at overse noget vigtigt. Eller endnu vigtigere: at vi ikke får klædt kunden ordentlig på til, hvad de siger ja eller nej til.

Derfor sagde han ja

For Christian er god rådgivning altså ikke først og fremmest et spørgsmål om produkter. Det er et spørgsmål om at kende mennesker godt nok til at kunne se hele billedet.

Det var blandt andet også derfor, Sparekassen Thy føltes som det rigtige næste skridt. Her oplever Christian en organisation med korte beslutningsveje, lokalt ansvar og plads til relationer.

- Der er tid til kunderne. Der er tid til at tage telefonen. Og der er tid til at stille de spørgsmål, som måske ikke står på dagsordenen, men som alligevel gør forskellen.

Det er den tilgang, han nu skal være med til at bygge videre på i Aalborg.



> **Der er tid til kunderne. Der er tid til at tage telefonen. Og der er tid til at stille de spørgsmål, som måske ikke står på dagsordenen, men som alligevel gør forskellen.**
>
> **Christian Enemark**
> Afdelingsdirektør Aalborg

Et stærkere fundament for fremtidens Mors-Thy Håndbold



To år i træk har Mors-Thy Håndbold spillet europæisk håndbold. På papiret burde det næsten ikke kunne lade sig gøre, da klubben arbejder med et budget, der er markant mindre end mange af konkurrenternes. Alligevel bliver Mors-Thy ved med at drille hold, der har langt større økonomiske muskler.

Men dansk håndbold har forandret sig. Lønningerne stiger, flere landsholdsspillere spiller i den danske liga, og afstanden mellem top og bund vokser. Derfor får det nye fælles hovedsponsorat fra Sparekassen Thy og Thisted Forsikring stor betydning for klubbens fremtid.

- Der er et økonomisk kapløb i ligaen. Hvis vi skal blive ved med at konkurrere med klubber, der har væsentligt større budgetter end os, kræver det stærke lokale partnere, siger klubbens administrerende direktør, Ian Marko Fog.

Fællesskabet er klubbens største styrke

Mors-Thy er blevet et af de stærkeste sportsbrands i Nordvestjylland. Ikke fordi klubben køber de største profiler, men fordi den har bygget et stærkt fællesskab med loyale frivillige, den dedikerede fanklub Bette Balkan og et akademi, der år efter år udvikler nye talenter.

En af klubbens største udfordringer er, at succes ofte gør de bedste spillere attraktive for større klubber. Derfor arbejder Mors-Thy på at fastholde talenterne længere og sikre, at næste generation står klar. Samtidig giver det nye sponsorat klubben flere muligheder. Fx at hente den rutinerede profil Sebastian Barthold.

- Det er en spiller, vi kun turde gå efter, fordi vi vidste, at vi fik en økonomisk indsprøjtning. Så tør man godt investere, fortæller Ian Marko Fog.

Men sponsoratet handler ikke kun om den aktuelle spillertrup. Målet er også, at hovedsponsoratet skal skabe momentum i resten af sponsorarbejdet. Klubben håber, at aftalen kan tiltrække flere virksomheder og være med til at løfte sponsorindtægterne generelt.

- For udviklingen i håndboldligaen stopper ikke her, understreger Ian Marko Fog.

Et vigtigt skridt for klubben

Tv-kampe og europæiske optrædener giver ikke kun synlighed til klubben. De er også med til at sætte både akademiet og lokalområdet på landkortet og styrke klubbens attraktivitet over for sponsorer.

Mors-Thy har aldrig haft ambitioner om at bruge penge, klubben ikke har. Hvor flere konkurrerende klubber lever med underskud, så er målet for Mors-Thy Håndbold at skabe en sund økonomi, hvor overskud bliver investeret tilbage i klubben. Derfor ser sportsdirektøren hovedsponsoratet som mere end en sponsorcheck. Det er et vigtigt skridt, hvis Mors-Thy også i fremtiden skal udvikle talenter og konkurrere mod klubber med langt større budgetter.

- Vi kommer aldrig til at vinde på økonomi alene. Vi skal vinde på fællesskab, talentudvikling og dygtighed. Det er det, der har bragt os hertil. Og det er det, der skal bringe os videre, afslutter Ian Marko Fog.



Mange har stadig børneopsparingen stående kontant

En børneopsparing er for mange en velkendt opsparings-konto. Det er mindre velkendt, at børneopsparingen også kan investeres. Det giver ingen garanti for at opsparingen udvikler sig, og som altid ved investeringer er der er en risiko for at tabe penge. Men historisk set har det været bedre at investere børneopsparingen end at lade den stå på en kontantkonto.

Børneopsparingen bliver ofte oprettet tidligt i et barns liv. Herefter bliver kontoen løbende tilført penge, men ellers står kontoen, som den altid har gjort. År efter år. Det betyder også, at mange aldrig får taget stilling til, om opsparingen er sat rigtigt op i forhold til ens ønsker.

– Vi ser ofte, at børneopsparinger står kontant helt til pengene udbetales. Og det er ikke nødvendigvis den mest fordelagtige løsning, forklarer Pau Nicolai Bro, investeringsekspert og formuerådgiver i Sparekassen Thy.

Det bliver særligt tydeligt over tid. Selvom saldoen vokser, bliver pengene reelt mindre værd, hvis renten ikke følger inflationen.

Fra opsparing til muligheder

Hvis børneopsparingen skal investeres, er der flere veje at gå. Nogle vælger garantkapital, mens andre ønsker selv at investere pengene. Mange forældre vælger puljeløsninger, hvor de investerer opsparingen i en risikosammensætning, der passer til deres præferencer.

Fælles for mulighederne er, at pengene får bedre betingelser for at udvikle sig positivt over tid fremfor blot at stå stille.*

* Investering indebærer risiko for tab, og værdien af opsparingen kan både stige og falde. Valg af løsning bør altid tage udgangspunkt i den enkelte families økonomi, tidshorisont og risikovillighed.



> **Vi ser ofte, at børneopsparinger står kontant helt til pengene udbetales, og det er ikke nødvendigvis den mest fordelagtige løsning.**
>
> **Pau Nicolai Bro**
> Investeringsekspert og formuerådgiver

Tid er muligheden

En børneopsparing er netop en af de opsparinger, hvor der typisk er god tid til at lade pengene arbejde. Når opsparingen får lov til at arbejde i mange år, er der mulighed for, at afkast begynder at bygge oven på sig selv og skabe en udvikling, der ikke kan opnås på samme måde med en kontant opsparing.

– Det er her, renters rente gør forskellen, hvor afkastet også begynder at give afkast. Jo tidligere man går i gang, jo større er potentialet, siger Pau Nicolai Bro.

Når tiden ændrer sig, bør investeringen følge med

Den lange tidshorisont i en børneopsparing gør investering attraktiv, da man her kan acceptere både udsving og den højere risiko undervejs. Værdien kan svinge fra år til år, og så gælder det om at justere, jo tættere man nærmer sig udbetalingen.

– Det gælder om at tilpasse investeringerne løbende i takt med, at tidshorisonten bliver kortere, og gradvist skrue ned for risikoen, forklarer Pau Nicolai Bro.

På den måde øger man sandsynligheden for, at opsparingen bevarer sin værdi, når pengene skal bruges.

Den løbende tilpasning sker ikke af sig selv.

– Vi anbefaler, at man har en løbende dialog med sin rådgiver. På den måde kan opsparingen tilpasses i takt med, at barnet bliver ældre, og tidshorisonten ændrer sig, siger Pau Nicolai Bro.

Når opsparingen bliver justeret undervejs, kan man både udnytte mulighederne i de tidlige år og samtidig sikre, at værdien med større sandsynlighed bliver bevaret, når udbetalingen nærmer sig. Vi anbefaler, at beslutninger om investering træffes på baggrund af individuel rådgivning.

Hvornår skal en børneopsparing egentlig udbetales?

Opsparingen skal bindes i mindst 7 år og kan udbetales, når barnet er mellem 14 og 21 år

Nyansatte



Cecilie Dalager Bakman
Kundemedarbejder, Viborg
1. marts



Diana B. Christensen
Investeringsmedarbejder, Investering
1. marts



Ole Reindahl Jahnsen
Afdelingsdirektør, Holstebro
1. april



Pau Nicolai Bro
Formuerådgiver, Investering
1. april



Katrine Lund Andersen
Privatrådgiver, Aarhus
1. april



Jeppe Emil Kusk
Privatrådgiver, Aarhus
1. maj



Martin Bang Sørensen
Privatrådgiver, Herning
1. maj



Christian Enemark
Afdelingsdirektør, Aalborg
1. maj



Jacob Binzer Østerby
Markedskonsulent, Forretningsudvikling
1. maj



Thomas Gade-Bach
Erhvervskundechef, Aarhus
1. maj



Gitte Søndergaard
Supportmedarbejder, Investering
1. juni



Mette Thordal Henriksen
Supportmedarbejder, Forretnings- og foreningsservice
1. juni



Lasse Lindhardt
Erhvervs- og privatrådgver, Aarhus
1. juni



Anette Skovsted Andreasen
Supportmedarbejder, Forretnings- og foreningsservice
1. juni



Rinse Meijer
Marketingchef, Forretningsudvikling
1. august



Pia Jensen
Koordinator, Direktionssekreteriatet
1. august



Louise Agger Krogh
Privatrådgiver, Herning
1. august



Anette Byskov
Erhvervsmedarbejder, Holstebro
1. august

Uddannelser



Thomas Mark Lynge
Privat- og erhvervsrådgiver, Hanstholm
Fra privat til erhverv 1



Vibeke Klausen
Souschef, Viborg
Den ny leder



Andreas Vestergaard
Privatrådgiver, Thisted
Finanstrainee uddannelsen



Patrick Hald Rasmussen
Privatrådgiver, Struer
Finanstrainee uddannelsen



Kasper Riis Mouritsen
Privatrådgiver, Herning
Finanstrainee uddannelsen



Mikkel Funder Thomsen
Privatrådgiver, Holstebro
Finanstrainee uddannelsen



Signe Lyngø Pallesen
Privatrådgiver, Frøstrup
Finanstrainee uddannelsen



Cecilie Lindal Holst
Privatrådgiver, Viborg
Den kompetente rådgiver



Kamilla Krogh
Privatrådgiver, København
Den kompetente rådgiver



Stefan Flytkjær
Privatrådgiver, Herning
Den kompetente rådgiver



Thomas Mark Lynge
Privat- og erhvervsrådgiver, Hanstholm
Den kompetente rådgiver



Thomas Mortensen
Privatrådgiver, Ulfborg
Den kompetente rådgiver



Frederikke Jonasen
Privatrådgiver, Hurup
Den kompetente rådgiver



Casper Munk
Privat- og erhvervsrådgiver, Thisted Erhverv
Den kompetente rådgiver



Anders Hove Kjær
Privat- og erhvervsrådgiver, Aarhus
HD 2. del i regnskab og økonomistyring



Laura Birkemose Nielsen
Privatrådgiver, Thisted Privat
Akademiuddannelsen i finansiel rådgivning



Marc Hviid Jacobsen
Privatrådgiver, Struer
Akademiuddannelsen i finansiel rådgivning



Thomas Iversen
Privatrådgiver, Thisted Privat
Akademiuddannelsen i finansiel rådgivning

Foreningerne får nu deres egne specialister

Når en forening får ny kasserer, følger der ofte en mappe med bilag, konti, adgangskoder og spørgsmål med i hånden. Hvem må godkende betalinger? Hvordan giver man adgang til netbanken? Det er netop den hverdag, den nye Foreningsservice skal gøre lettere.

Her får foreningerne nu medarbejdere i Sparekassen Thy, der udelukkende arbejder med foreninger. Målet er at give hurtigere sparring, bedre overblik og vejledning fra medarbejdere, der kender de udfordringer og behov, som følger med frivilligt arbejde i en forenings-bestyrelse. Medarbejderne i sparekassens foreningsservice vil stå for den daglige rådgivning, udarbejdelse af aftaledokumenter til foreningerne, bestilling af betalingskort og fuldmagter m.v.

- Foreningerne skal mødes af medarbejdere, der har foreningerne som allerøverste prioritet - som forstår foreningernes opgaver og hvordan vi bedst kan hjælpe dem, fortæller privatkundedirektør Peter Bækkelund.

Foreninger, der har kundeforhold med udlån og realkredit, vil fortsat være tilknyttet en rådgiver i en filial.

Den første medarbejder i den nye afdeling er Betina Johansen, som har været i Sparekassen Thy i snart 20 år. Betina er optaget af, at foreningskunderne oplever et højt serviceniveau og får en god behandling.

- Over tid vil vi blive flere medarbejdere, der helt eller delvist servicerer vores foreninger, så vi på den måde også vil kunne opretholde et højt serviceniveau året rundt. Som man ved, er der jo højsæson for generalforsamlinger i foråret. I sådan en periode vil vi sikre, at der er ekstra medarbejdere tilknyttet opgaverne, fortæller Betina.

Baggrunden for at Sparekassen Thy etablerer en dedikeret afdeling til foreninger, handler også om at styrke samarbejdet og gøre hverdagen lettere for de mange foreninger, som skaber aktivitet, fællesskab og liv i lokalområderne. Foreningssystemet UNIOO fortsætter med at være omdrejningspunktet for foreningernes udveksling af formelle oplysninger med Sparekassen Thy.



Jeg glæder mig til at arbejde målrettet med vores foreningskunder, og hjælpe dem med de praktiske og økonomiske opgaver, så de får en god oplevelse som kunder her i sparekassen

Betina Johansen
Supportmedarbejder

Vind et ophold for hele familien til Fårup Sommerland



Deltag i lodtrækningen om et ophold på Hotel Fårup med indgang til Fårup Sommerland både på ankomst- og afrejsedagen.

Din mening er vigtig for os. Derfor håber vi, at du vil svare på et par spørgsmål, så vi har mulighed for at gøre Viden & Værdi endnu bedre.

Scan denne QR-kode med din smartphone.

Hvis QR-koden driller, kan du i stedet gå direkte til: sparthy.dk/feedback

Det tager kun 4 minutter og så er du med i lodtrækningen.

Kr. 4.895

Gavekortet svarer til værdien af:
Entre for to voksne og to børn til sommerlandet samt overnatning på Hotel Fårup incl. lækker morgenbuffet.

Sparekassen Thy

KLIMA KOMPENSERET TRYKSAG
CLIMATECALC CC-000033/DK

TRYKT I DANMARK

Svanemærket tryksag 5041 0357

MIX Papir | Støtter ansvarligt skovbrug FSC® C015433

Oplag: 9.600 · Modtagere: Garanter i Sparekassen Thy (En pr. husstand) · Omdelt fra 28. august 2026