



Prismodtageren Kjeld Jørgensen sammen med sin hustru Janne og formanden for Ejendomsmæglerne Fond, Henning Normann Andersen.

havde man i mange år anvendt obligationer med svingende rente i forbindelse med bl.a. boligfinansiering. Og det havde vist sig, at den korte rente over tid er lavere end den lange rente. Så dybest set var det konkurrencesituationen og internationaliseringen, der satte produktudviklingen på skinner, mener Kjeld Jørgensen.

Han fortæller med et lille smil:

»Der var ikke mange markedsføringsfolk inde hos os, så vi lavede et rigtigt stykke ingeniørarbejde med betegnelser, der var uforståelige for menigmand – f.eks. den stadig anvendte finansieringsmodel F1, der i folkemunde blev til 'rockermøllen', fordi den er til dem, der altid kan sove godt. En anden finansieringsform fik tilnavnet 'stesolidmodellen' – til dem, der er mere nervøst anlagt.«

KRITISK OMTALE BLEV GOD REKLAME

Men produktudviklingen var ikke nok. Bevidst om den aggressive konkurrencesituation, valgte Realkredit Danmark at søge navnebeskyttelse for konceptet FlexLån. Så vidt Kjeld Jørgensen husker, er det første gang, at noget sådant er sket i den finansielle sektor.

Og så kom al balladen i medierne:

»Vore konkurrenter havde i pressen antydnet, at vi med de nye lån lokkede forbrugerne ud i usikkerhed og uføre. At folk ikke vidste, hvad de gik ind til, hvis de valgte et FlexLån. Den megen omtale havde så den gode side, at det faktisk blev gjort ganske klart for folk, hvad de gik ind til! Og da vi så kom i gang med det nye produkt, lød der da heller ingen kritik af den rådgivning, forbrugerne fik hos bankerne, kreditforeningen eller ejendomsmæglerne. Så efter den hårde start viste det sig at gå udmærket.« ●

BEDRE ØKONOMI FOR MANGE FAMILIER

Munterhed og faglig dybde kendetegnede Henning Normann Andersens tale til Kjeld Jørgensen, da han modtog Ejendomsmæglerprisen på DE's landsmøde i Randers.

Det var en veloplagt formand for Ejendomsmæglerne Fond, der både satte gang i smilbåndene og eftertænksomheden, da han præsenterede årets modtager af Ejendomsmæglerprisen. Henning Normann Andersen – der i år kan fejre sit 25-års jubilæum som bestyrelsesmedlem i Ejendomsmæglerne Fond – fortalte om markedsituationen i 1990'erne, der førte til Realkredit Danmarks lancering af FlexLån:

»Det var ikke blide ord, der faldt fra dele af pressen og konkurrenterne om ideen, men den daværende direktør Kjeld Jørgensen lagde bryst til – og stod fast på, at vi manglede dette produkt i Danmark.«

Henning Normann Andersen fortsatte med et lille regnestykke, der gav et klart billede af, hvad FlexLån har betydet for mange danske familiers økonomi:

»Hvis en forbruger i 1996 optog et rentetilpasningslån på 1 mio. kr., vil besparelsen i forhold til et 6 pct. 30-årigt lån indtil nu beløbe sig til 80.000 kr. efter skat – og afdraget vil være 125.000 kr., altså 13 pct. højere.«

Efter de mange rosende ord bad fondets formand Kjeld Jørgensen om at komme op og modtage prisen. Foruden æren udløser den 50.000 kr. – et beløb, som prismodtageren har valgt at donere til et velgørende formål.

I sin takketale sendte Kjeld Jørgensen en venlig tanke til de medarbejdere, der i sin tid havde beskæftiget sig med udviklingen af realkreditproduktet, som kom til at give danskere et større økonomisk råderum.

»At udvikle FlexLån var ikke noget 'one man show'. Der var i høj grad tale om en holdindsats,« understregede han. ●