

"Back to basic" er måske fremtiden

De danske banker og pengeinstitutter er igennem mange år blevet karakteriseret som finansielle supermarkeder, hvor alskens låneprodukter har stået klar på hylderne. Det var før finanskrisen. I dag er der kommet andre boller på suppen. Koncernchef i Nykredit, Peter Engberg Jensen giver her sit bud på de finansielle supermarkeders fremtid, den danske realkreditmodels overlevelse, og uafhængig rådgivning af bankrådgiveren.

Tekst: Kaspar Wederkinck Olesen – Foto: Poul Rasmussen

H *Hvordan ser du fremtiden for de finansielle supermarkeder, og hvordan sikres kunden bedst muligt mod fejlkøb?*

"Når du f.eks. i Danmark bygger et hus, så får du som oftest først et bygge lån og efterfølgende et realkreditlån. Det hænger sammen. Historisk har realkredit og bank været adskilt, men sådan er det ikke længere. I dag er alle produkter samlet hos de respektive realkreditforeninger og pengeinstitutter. Når vi låner ud til vores kunder, så kigger vi på det samlede billede."

Den utilfredshed nogle ser i supermarkedstankegangen er ifølge Peter Engberg Jensen et udtryk for en bekymring over, hvilke typer og hvor mange finansielle produkter der udbydes. Men han mener, at der er klare fordele ved at holde tingene samlet, som de er i dag. Han påpeger, at det finansielle supermarked oprindeligt er et gammelt firser-begreb, som har fået en lidt odios klang af, at man som kunde lige får noget ekstra med, når man nu henvender sig. Den helhedsmæssige betragtning er imidlertid den helt rigtige vej at gå, men han sætter spørgsmålstejn ved, om hylderne fortsat skal bugne af så mange forskellige produkter, som man har set især i udlandet.

Tilbagevenden til 'kedelig' lånepolitik

De finansielle supermarkeder har været stærkt bidragende til de mange forskellige lånetyper, som er blevet lanceret på markedet i de senere år. Men ifølge

Peter Engberg Jensen er der nye strømninger på vej. I USA og England er man begyndt at gå væk fra de bugnende hylder med forskellige låneprodukter.

"I den angelsaksiske verden er man vendt 180 grader rundt. Begrebet 'boring banking' vinder stadig mere frem i særligt USA, som har været hårdt ramt af finanskrisen. Begrebet er et opgør med de fancy lånetyper og en tilbagevenden til en mere traditionel og konservativ lånepolitik," siger Peter Engberg Jensen.

Han understreger, at det selvfølgelig også skal ses i forhold til, at der i USA og resten af den angelsaksiske verden er en helt anden finansiel struktur og markeder, som har indeholdt langt flere finansielle instrumenter, end dem vi kender til i Danmark. Alligevel påpeger han, at der måske er elementer i denne tilgang, som kunne være interessante at tage med i overvejelserne for de danske politikere, der fastsætter rammerne og lovgivningen til spørgsmål som disse.

Peter Engberg Jensen forudser, at danskerne også på sigt skal til at vænne sig til få, enkle basis-produkter, som fastforrentede og korte variable lån på realkreditsiden. Det handler simpelthen om ikke at gøre det for smart. I stedet vil danskerne fremover se mere udvikling i helhedsrådgivningen og indpakningen af produkterne.

"Der er en voksende trend om, at det hele skal være overskueligt, enkelt og pædagogisk. Og i sidste ende får vi måske en trafiklysovergang, som man har

set inden for andre brancher, hvor det er gjort helt klart for forbrugeren, hvilke lån der er forbundet med risiko, og hvilke der er mindre risikable," siger han.

"Man er nødt til at være både – og"

På spørgsmålet om, hvordan man bedst sikrer kunderne mod fejlkøb, er Peter Engberg Jensens svar klart – man giver den bedste rådgivning. Men hvordan sikrer man så, at man som kunde får den bedste rådgivning?

"I vores optik findes den 100 pct. uvildige rådgiver ikke. Vi kan ikke have en rådgiver, der er ligeglad med, at vi kører en forretning, men vi kan heller ikke have en forretning, der kun kærer om sin egen indtjening og økonomi. Man er nødt til at have både-og. Bankrådgiveren er således på én gang bankens mand, der sikrer en sund forretning, men er samtidig også kundens mand, der sikrer kunden den bedste løsning. Det er som bank eller realkreditinstitut meget vigtigt at have fokus på, at man ikke kun rådgiver for at sælge produkter. Det har der måske været en tendens til førhen," siger han.

I kølvandet på finanskrisen er det politiske fokus blevet rettet imod netop bankrådgiverrollen, fordi mange danskere har følt sig vildledt af deres bankrådgivere. Derfor er der fra politisk hold fremlagt et krav om certificering af bankrådgivere, der fastlægger en række minimumsstandarder, og ifølge Peter Engberg Jensen er certificering et skridt i den rigtige retning.

”Det, vi i Nykredit lægger vægt på i forhold til den kommende certificering af vores ansatte, er vores eget ansvar for vores egen rådgivning og ikke mindst uddannelse. Internt har vi arbejdet utroligt meget på at uddanne vores ansatte via vores såkaldte kompetencehuse, og det bærer frugt. Men politikerne og branchen skal samtidig huske på, at en certificering ikke løser alle problemer,” påpeger han.

Der vil også fortsat være et behov for ejendomsmæglernes unikke specialviden og markedsindsigt.

”Man skal huske på, at det for de fleste mennesker er en stor belastning at købe en bolig, og derfor har man behov for rådgivere der sidder med særkompetencer og viden på dette område. Mit bud er, at vi vil se den teknologiske del blive enklere, mens det er på værdisiden, man kan skabe det ekstra, der gør, at ens forretning overlever. Det gælder både for ejendomsmæglere og bankrådgivere.”

Han er ikke i tvivl om, at man i fremtiden ikke kun kan leve af at have informationen i sine IT-systemer. Det handler om merværdi og troværdighed.

Er det danske realkreditsystem i fare?

Et af de emner, som hyppigt er oppe at vende er bevarelsen af den danske realkreditmodel. Selvom vi danskere er kraftige fortalere for vores model, har modellen haft vanskeligt ved at vinde frem hos vores EU-partnerlande. Dermed kan den danske realkreditmo-



”Der er en voksende trend om, at det hele skal være overskueligt, enkelt og pædagogisk,” siger Peter Engberg Jensen, koncernchef i Nykredit.

del eller elementer af den risikere at gå tabt i kraft af en større debat på EU-plan.

”Der er nogen der kunne tro, at vi taler så varmt om det danske realkreditsystem, fordi vi besidder en specifik viden og dermed har en fordel. Grunden skal findes i, at det er et unikt system, hvor vi kan indfri lånene til markedspriser. Der er derfor ingen risici. Men fordi systemet passer til danske forhold, passer det ikke nødvendigvis til andre landes opbygning. Det er yderst vanskeligt at indføre modellen i andre lande, men

vi mener fortsat, at den giver os den største sikkerhed,” siger Peter Engberg Jensen.

Han understreger, at der ligger to svagheder i den danske realkreditmodel. Den ene er, at vi har en række specielle produkter, der er pakket ind i realkrediten. Den anden svaghed er den kæmpe refinansiering af obligationer, der skal indfries pr. 31. december 2010.

I den kommende tid vil der være forhandlinger om de kommende retningslinjer for et europæisk real-





Kort om Peter Engberg Jensen

- 57 år
- Cand.polit. fra Københavns Universitet.
- 1977-78 fuldmægtig i Finansrådet
- 1978-86 cheføkonom i Forenede Kreditforeninger, senere Nykredit.
- 1986 først underdirektør, siden koncernfondschef i Provinsbanken
- 1990 Danske Bank med ansvar for Finansafdelingen og i 1996 med titel af direktør.
- 1997 tilbage til Nykredit som medlem af direktionen
- 2006 afløser Mogens Munk Rasmussen som koncernchef for Nykredit koncernen.

➤ kreditsystem. Den Europæiske Centralbank er eksempelvis fortalende for at man ikke må eje egne obligationer, som det er tilfældet hos bl.a. Nykredit i dag, men at man i stedet baserer det på statsobligationer, som man ser det mange andre steder i Europa. Ikke desto mindre sættes det danske system på en svær prøve i den kommende tid.

"Hele processen er lige startet, og der arbejdes hårdt fra dansk side på at fastholde den danske model. Fra dansk side er man optimistisk, men afgørelsen bliver først taget sidst på året," siger Peter Engberg Jensen.

//
I vores optik findes den 100 pct. uvildige rådgiver ikke. Vi kan ikke have en rådgiver, der er ligeglåd med, at vi kører en forretning, men vi kan heller ikke have en forretning, der kun kærer om sin egen indtjening og økonomi.
//

Nykredit koncernen

Nykredit Realkredit A/S blev etableret i 1985 ved en fusion mellem Forenede Kreditforeninger og Jyllands Kreditforening og var frem til 1989 en ren engrosvirksomhed, hvor realkreditlånene blev afsat via pengeinstitutter. I 1989 blev realkreditsektoren liberaliseret, hvilket indebar, at pengeinstitutter kunne oprette realkreditinstitutter, og at kreditforeninger fik mulighed for at omdanne sig til aktieselskaber.

Det blev startskuddet til en omfattende omstillingsproces i Nykredit, som i løbet af nogle år udvidede forretningsaktiviteterne til også at omfatte bank, forsikring, pension og ejendomsmæglervirksomhed, ligesom koncernen udviklede et landsdækkende multikanal distributionsnet.

MÆGLER-STAFETTEN

Peter Engberg Jensen har valgt at give mægler-stafetten videre til direktør i Finanstilsynet, Ulrik Nødgaard.

Peter Engberg Jensens spørgsmål til Ulrik Nødgaard er: **"Vil den igangværende ændring af den finansielle lovgivning forhindre den næste finanskrise? (og ville den have forhindret den tidligere finanskrise?)"**

Mægler-stafetten kan året igennem gives videre til personer, der befinder sig i eller uden for ejendomsmæglerbranchen. Det er dog et krav, at den person, man videregiver stafetten til, skal have en viden og ekspertise om et emne og/eller nogle holdninger, der har betydning for branchen og boligmarkedet.



STAFETTEN
gives videre til
Ulrik
Nødgaard

BRANCHENS BEDSTE LØSNING!

HURTIGERE

One-stop: Få et samlet tilbud på én time på Tilstandsrapport, Energimærke, Ejerskifteforsikring, Husforsikring, 10 års Sælgeransvarsforsikring.

BILLIGERE

Nu endnu bedre priser på Tilstandsrapport – og branchens bedste priser på Ejerskifteforsikring.

BEDRE

Branchens bedste Ejerskifteforsikring med bl.a. bedre ulovlighedsdækning på udvidede policer.



FÅ DIT GRATIS LOGIN NU

RING TIL VORES HOTLINE PÅ 88 13 96 00

