

Banken skal være der, når du har brug for den

Charlotte Voglhofer har meget andet at bruge tiden til end spekulationer om, hvordan hun skal pleje sin opsparing. Det forventer hun, at banken holder øje med for hende. En dag ringede telefonen.



Charlotte Voglhofer: Det skal være nemt og overskueligt, jeg har ikke brug for kreative bankløsninger.

Det blev en flyvende start for Charlotte Voglhofer, da hun i 2007 sammen med en kollega overtog en praksis i Køge. Antallet af nye patienter steg hurtigt, og da en anden af kommunens praktiserende læger blev syg, blev tilstrømningen af patienter næsten for meget af det gode.

I dag, otte år senere, har tingene fundet et mere naturligt leje, der levner tid til privatlivet hjemme i huset i Greve med manden Claus, der er ingeniør, og parrets tre piger, Josefine på 12, Rosa på 15 og Mathilde på 17.



Køkkensamling i privaten i Greve hos Charlotte og Claus, og deres tre piger, Josefine, Rosa og Mathilde.

Det skal være nemt

Charlotte Voglhofer kom ind i pensionskassen i 2000, og i 2007 skiftede hun og resten af familien til Lægernes Pensionsbank. Dels fordi den gamle bank blev opkøbt af en større koncern, men også fordi hun var træt af jævnligt at blive kontaktet af rådgivere med alskens mere eller mindre kreative forslag til, hvordan hun kunne optimere sin økonomi.

- Jeg har ikke brug for kreative løsninger omkring min økonomi. Det skal være nemt og overskueligt. Banken skal kun kontakte mig, hvis de har et forslag, som giver værdi for mig, uden at jeg skal gøre en hel masse selv.

Banken ringede

En dag i juni ringede banken med et forslag. Charlotte Voglhofer havde i nogen tid haft et større beløb stående på en almindelig konto. "Hvis du ikke skal bruge penge i morgen, var det måske en idé at investere dem?", lød rådet. "Du skal bare give os en idé om, hvor risikovillig du er, så ordner vi resten".

- Det lød jo meget fornuftigt, så jeg gik på nettet og svarede på nogle spørgsmål om, hvor længe jeg kunne undvære pengene og hvor risikovillig, jeg er. Derfra ordnede banken resten, fortæller Charlotte Voglhofer.

Nemt og bekvemt

I det hele taget er Charlotte Voglhofer meget tilfreds med niveauet af den kontakt, hun har med banken. Der er ingen grund til at løbe hinanden på dørene.

- Det er jo nemt og bekvemt at klare det hele over net og telefon, og det er rigeligt for mig. Jeg har ikke behov for at mødes face-to-face. Jeg har bare behov for, at banken er hurtig til at reagere, når jeg har brug for dem. Og selvfølgelig var det rigtigt set at få lidt bedre rente på de penge, jeg bare havde stående. Gode idéer er altid velkomne, smiler hun. ■



Carsten Larsen,
investeringskonsulent.

STIGENDE INTERESSE FOR PORTEFØLJEPLEJE

Flere og flere af bankens kunder ønsker egne penge investeret efter samme opskrift, som pensionskassen bruger.

Pensionskassen er god til at få lægernes pensionspenge til at yngle, og den opskrift er der flere og flere af bankens kunder, der efterspørger. For hvis man som privatperson investerer sine penge på samme måde som pensionskassen, burde man vel kunne få samme gode resultat?

- Det er præcis, hvad bankens koncept "Porteføljepleje" går ud på, forklarer investeringskonsulent Carsten Larsen.

Porteføljepleje for bankkunder blev introduceret i 2010 efter et stigende antal henvendelser fra kunder, der havde læst om de gode afkast og lave omkostninger i pensionskassen, og derfor efterlyste

bankprodukter, der kopierer pensionskassens investeringsproces.

Vi blander for kunderne

- Som porteføljeplejekunde i banken får du samme "kur", som pensionskassen ordinerer sig selv. Tidligere tilbød vi forskellige bland-selv-produkter, hvor folk skulle vælge, hvad de ville investere i. Men det var ikke holdbart - for når det kommer til stykket, har de færreste lyst til selv at rode med investeringerne. De vil hellere overlade beslutningerne til eksperter - og dem har vi jo i pensionskassens investeringsafdeling, der ikke laver andet end at finde og pleje gode investeringer, forklarer Carsten Larsen.

SÅDAN GØR DU

Allerførst laver du selv din investeringsprofil i netbanken. Den giver blandt andet et billede af, hvordan du har det med risiko ved investeringer. Derefter finder vi i fællesskab ud af hvilken investeringsstrategi, der passer dig bedst. Det klarer vi enten over telefonen eller ved at sætte os sammen.

Du får dit eget depot, kan følge med i alle køb og salg i netbanken, og du får jævnlige afkastrapporter.

Læs mere om Porteføljepleje på lpk.dk. Du kan også ringe til en af vores rådgivere på 33 12 21 41 og finde ud af, om Porteføljepleje er interessant for dig.

