

NÅ HEVES
ALDERS-
GRENSEN:

DU KAN NÆR DOBLE PENSJONEN

NR. 10 OKTOBER 2025 – 109,- KR

dine penger

GJØR LIVET RIKERE

Mye å spare på valg av apotek

SAMME
VARE OVER
200 %
DYRERE

«At forskjellene innad
blant nettapotekene er
så store som dette vil nok
overraske mange.»

THOMAS IVERSEN HOS FORBRUKERRÅDET



VG LØSSALG

RETURUKE 46

kr 109,00



7 023069 002306

FORTSATT IKKE BESTEMT DEG FOR NORGESPRIS?

DETTE ER STRØMAVTALENE DU BØR VELGE

Rentekutt i sneglefart

Hurra, renten er satt ned. Hæ? Må vi vente til november før vi får rentekuttet?

Styringsrenten er nå satt ned 0,5 prosent hittil i år. Det er gode nyheter for alle oss med boliglån. Det første rentekuttet kom litt overraskende før sommerferien, mens nummer to kom nå i september. September var også måneden de fleste også fikk merke effekten av det første rentekuttet.

Begrunnelsen til bankene er at de har en varslingsfrist på åtte uker hvis de skal sette OPP renten. Når renten skal settes ned er det ingenting som forplikter bankene til å vente åtte uker før det blir effektivisert for eksisterende kunder.

Nye kunder får rentekuttet med en gang.

Argumentasjonen til bankene er blant annet at det skal være symmetri. Åtte uker når renten skal opp, åtte uker når renten skal ned. Et annet argument er at det er varslingsfrist på åtte uker hvis innskuddsrenten skal settes ned. Som med en renteoppgang, er dette en endring til ugunst for kundene. Da har kundene behov for muligheten til å områ seg og gjøre egne vurderinger.

Det behovet har man ikke når boliglånsrenten skal ned. Og nordmenn flest har langt mer gjeld enn penger på sparekonto!

Etter de siste rentekuttene har vi sett at enkelte mindre banker har gått ut og kuttet renten også for eksisterende kunder med en gang. Kudos til dere!

Vi andre som ikke er kunder i disse bankene bør ta opp telefonen eller tastaturet og be om å få rentekuttet med en gang. Konkurransen i rentemarkedet har tatt seg opp, og det er alltid en bank der ute som er villig til å ta imot deg og boliglånet ditt.

Har du boliglånet ditt i SPK eller i Husbanken, er det dessverre lite å gjøre. Her gjelder det egne regler som i praksis gjør at det tar fire måneder før man får rentekuttet. Gunstig når rentene skal opp, ikke så gunstig når rentene skal ned.

Så vår oppfordring er å ikke ta til takke med at rentekuttet først kommer i november når du kan få det allerede nå.

Lykke til!

Andreas W. Fredriksen



DINE PENGER

Dine Penger er Norges største økonomi- og forbrukerblad. Vi har et fagmiljø med svært høy kompetanse innen privatøkonomi opparbeidet siden 1983. Vi gir uavhengige råd.

ADRESSE

Pb. 1185 Sentrum, 0107 Oslo
Besøksadresse:
Akersgt. 55, 0180 Oslo
Telefon: 22 00 00 00
dinepenger@dinepenger.no

REDAKSJONSANSVAR, DESIGN OG PRODUKSJON
Gundersen Design
jan.gunders1@gmail.com

ANSVARLIG REDAKTØR OG ADM. DIREKTØR:
Gard Steiro

MAGASINSJEF
Linn Marie Bratvold

REDAKSJONELL LEDER
Øystein Reistadbakk

JOURNALISTER
Astrid Dalen
Andreas Wolden Fredriksen

BLADABONNEMENT
Telefon: 21 95 14 30
abonnement@dinepenger.no

Bekreftet solgt opplag: 20 666
Opplagskontrollert av Norsk Opplagskontroll AS for Mediebedriftenes Landsforening (2025).
Lesere: 138 886
Kilde: Kantar media (2025)

TRYKK
Ålgård Offset AS
Utgivelsesdato: 13. september
Dine Penger utgis av Verdens Gang AS

COVERFOTO
Vegar Jansen



INNHold

PENGEALOPPEN
side 4-6

CARAVAN-KUPP
side 8-11

PRISSJOKK PÅ APOTEKET
side 12-17

HALLGEIR KVADSHEIM: DOLLARASET
side 18-23

VINNERFOND
side 24-27

NYE PENSJONSREGLER
side 28-33

SEKS VEIER TIL GULLKORT
side 34-37

SUPERAVKASTNING
side 38-41

HER FÅR DU JOBB PÅ DAGEN
side 42-47

DISSE TRENGER IKKE TESTAMENT
side 48-51

NORGESPRIS
side 52-57

HØST-AKSJER
side 58

SPØR HALLGEIR
side 59-61

ELBIL-LEASING
side 62-63

LØNNSOMME BOLIGGREP
side 64-65

PUSSE OPP BADET
side 66-73

FLIPPING
side 74-76

BØRSKOMMENTAR: SINDRE HEYERDAHL
side 77

AKSJERÅD
side 78-79

FONDSLISTER
side 80-81

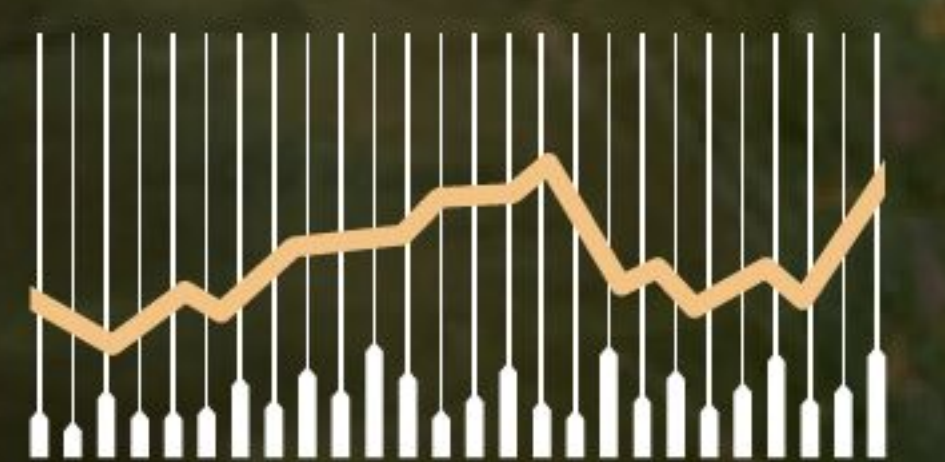
KRYSSORD
side 82

SISTE SIDE
side 83

Vekst

Penger vokser når du plasserer dem på riktig sted, og gir dem tid.
Vi kan ikke styre tiden, men hjelper deg gjerne med å finne rett sted.
Slik har vi skapt formuer i mer enn 30 år.

Historisk avkastning er ingen garanti for fremtidig avkastning.
Prospekt og nøkkelinformasjon er tilgjengelig på www.skagenfondene.no/fond



SKAGEN
fondene

Del av Storebrand

PENGE GALOPPEN

TEKST: TRULS LIER OG JØRGEN INDRØY STRØMSNES

Kan gi ny fart i

Etter to rentekutt på kort tid tror ekspertene på mer fart i boligmarkedet.

Norges Banks rentekutt i september kan bli et vendepunkt for boligmarkedet. Flere eksperter tror lavere rente vil bidra til en sterkere bolighøst enn normalt – og peker på at både kjøpere og selgere vil merke effekten.

– Det ligger an til å bli en nokså sterk bolighøst i bruktmarkedet. Norske husholdninger har fått to rentekutt, og kanskje en opplevelse av økt forutsigbarhet også. Boligprisene faller normalt litt på høsten, det tror jeg ikke kommer til å skje i år, sier Hilde Karoline Midsem, sjeføkonom i NBBL.

Hun anslår at boligprisene i desember vil ligge nær seks prosent høyere enn året før.

Karine Alsvik Nelson, seniorøkonom i Handelsbanken, mener september-kuttet vil løfte stemningen i markedet. Hun påpeker at husholdningenes kjøpekraft allerede er styrket av rentekuttet i juni, og at to kutt på rad vil gi en merkbar effekt.

– Boligprisene faller normalt gjennom høsten. Det vil de trolig gjøre nå også, men mye mindre enn det vi normalt ser, tror hun.

Også meglerne merker stemningsskiftet. Grethe Meier, administrerende direktør i Privatmegleren, understreker at rentekutt raskt påvirker psykologien i markedet.

– Jeg tror vi kommer til å få høyere aktivitet enn vi vanligvis ville fått. Det har vært kjøpt og solgt rekordmange boliger så langt i år, og det vil fortsette, sier hun, men legger til at selgere fortsatt må være realistiske.

– Det er ikke noen halelulja-stemning der alt flyr av gårde nå. Det tar tid å få solgt, så det gjelder for selgerne å være realistiske, forklarer Meier.

Norges Bank peker i sin ferske «Pengepolitisk rapport» på at bruktboligprisene steg med tre prosent i fjor og at prisene økte mye i starten av 2025, delvis drevet av lettelsener i utlånsforskriften og forventninger om rentenedgang.

Siden har prisveksten avtatt, men årsveksten ventes å ta seg opp igjen og holde seg oppe ut hele prognoseperioden, ifølge Norges Bank.

Ifølge rapporten er det særlig tre faktorer som trekker i retning av høyere boligpriser fremover: lavere renter, videre oppgang i husholdningenes inntekter kombinert med lav arbeidsledighet, og lav tilførsel av nye boliger.

På lengre sikt ventes en mer moderat utvikling, ifølge rapporten. Midsem peker på at færre planlagte rentekutt vil gi mindre drahjelp til boligmarkedet.

– Det gir grunn til å dra ned boligprisprognosen for 2026. Likevel peker høy lønnsvekst, litt lavere renter og bedret kjøpekraft mot fortsatt god boligprisvekst, sier hun.

Nelson minner om at rentekutt har langvarig effekt. Hun forklarer at omtrent halvparten av virkningen kommer det første året, slik at dagens kutt også vil drive prisveksten i 2026. Samtidig mener hun at færre fremtidige kutt vil dempe farten.

Meier ser usikkerheten i amerikansk økonomi som en joker.

– Selv om rentebanen ble hevet nå, er det ikke sikkert at det blir vedvarende. Jeg tror ikke den er hugget i sten, sier hun.

For nyboligmarkedet er situasjonen fortsatt krevende. Midsem peker på at høy kostnadsvekst, renteutgifter og mange ferdigstilte usolgte boliger bidrar til å forlenge byggekrisen.

Meier er mer optimistisk og håper bruktboligprisene kan trekke nybygg med seg.

– Rentekutt sammen med prisøkninger i bruktboligmarkedet kan bidra til at flere prosjekter kommer i gang. Det er jo det vi håper nå, sier hun.

Ekspertene er enige om at rentekuttet først og fremst er godt nytt for dem med boliglån.

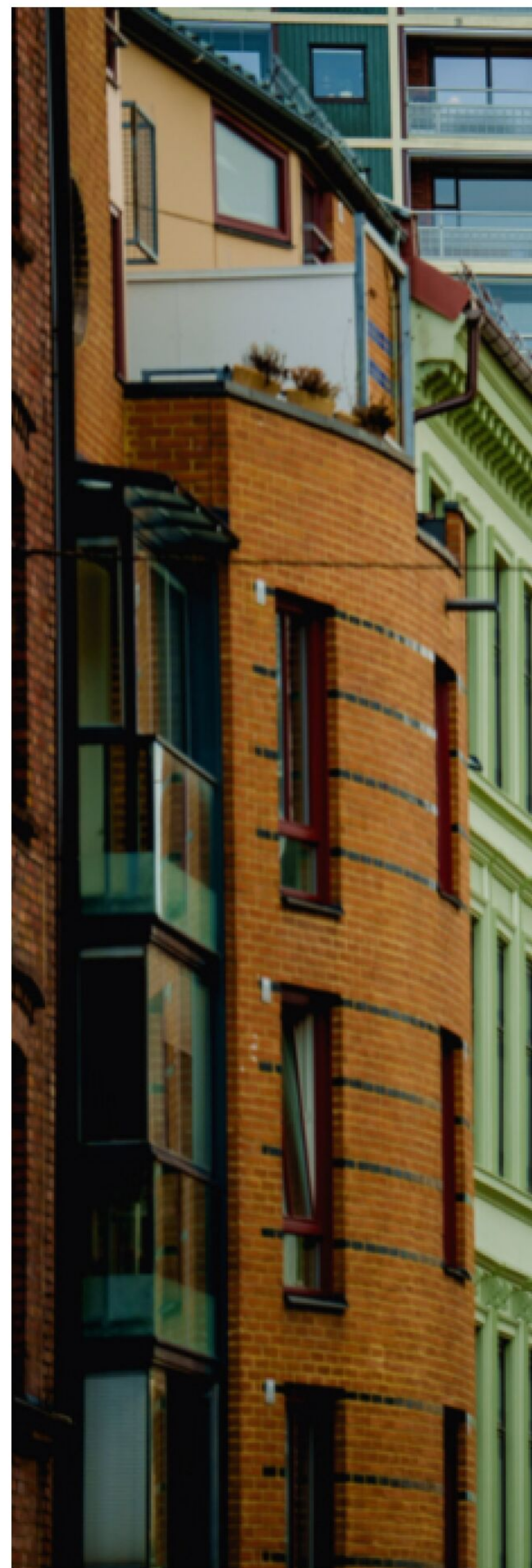
– **Dette er bra for alle med boliglån.** Det kan også gi en opplevelse av økt forutsigbarhet for både folk og bedrifter, sier Midsem.

Nelson peker på at lavere rente også vil styrke selgernes posisjon:

– Rentekutt vil bidra til høyere etterspørsel fremover. Samtidig må boligeierne venne seg til et høyere rentenivå, noe som kan dempe kjøpelysten noe.

Meier trekker frem både kjøpere og selgere som vinnere:

– Uten tvil hjelper det for boligkjøper som skal inn på markedet. Og for boligselgere vil det bli lettere å få solgt.



BÅDE KJØPERS OG SELGERS MARKED: Ekspertene



HILDE KAROLINE MIDSEM
SJEFØKONOM
I NBBL



KARINE ALSVIK NELSON
SENIORØKONOM
I HANDELSBANKEN



GRETHE MEIER
ADM. DIREKTØR
I PRIVATMEGLEREN

boligmarkedet



spår høyere aktivitet og mindre prisfall enn vanlig denne høsten. FOTO: NTB

PENGE GALOPPEN

Tekst: KRISTOFFER LØGE HEDMAN

Haaland har passert fire milliarder i formue

Målgrossisten er nå landets 114. rikeste, ifølge magasinet Kapital.

Det er ikke bare på fotballbanen Erling Braut Haaland presterer. Han har også den største anslåtte formuen blant norske idrettsstjerner, ifølge Kapitals oppdatert liste over Norges 400 rikeste.

Haalands selskap, Pillage 3, gjorde flere gode investeringer i fjor. Resultatet for selskapet endte på 24,5 millioner i 2024.

Men de store pengene ligger fortsatt i og rundt fotballen. I januar inngikk Haaland en ny kontrakt med Manchester City som strekker seg til 2034. Avtalen skal blant annet innebære at han får betraktelig høyere lønn. I tillegg har han en sponsoravtale med Nike, som skal være verdt rundt 250 millioner kroner årlig.

I mai estimerte Forbes at Haaland nå tjener 62 millioner dollar årlig på sine sportslige og kommersielle avtaler. Det tilsvarende drøyt 600 millioner kroner etter dagens valutakurs. Den voldsomme inntekten gjør at Kapital nå anslår at Haaland har en formue på 4,1 milliarder kroner.

Bak ham på listen over landets antatt rikeste idrettsstjerner lurar Martin Ødegaard. I 2023 signerte han en fem års kontrakt og skal med den ha blitt Arsensals best betalte spiller. Ifølge ryktene den gang ga avtalen Ødegaard en ukelønn på rundt 4 millioner kroner. Tar man med sponsorinntekter og bonuser blir det fort en tung lommebok for den norske landslagskapteinen.

Kapital anslår nå hans formue til 1,25 milliarder kroner.

Magasinets liste inkluderer en rekke andre utøvere, inkludert noen som har lagt opp for en god stund siden. En av dem er Bjørn Dæhlie. Den pensjonerte langrennskongen, driver nå med eiendom og aksjeinvesteringer fra sitt hjem i Sveits. Kapital anslår at han har en formue på én milliard kroner. Selskapet hans Sisa invest hadde et resultat på 124,5 millioner kroner i fjor.

Nedover på listen finner man også golfspiller Viktor Hovland, med en anslått formue på 800 millioner, tidligere sandvolleyballspiller Bjørn Maaseide med 790 millioner og tennisspilleren Casper Ruud



MILLIARDÆRER I IDRETTE: Norske idrettsstjerner drar inn enorme summer. Fotballstjernen Erling Braut Haaland mest av alle. FOTO: AFP

med en anslått formue på 550 millioner kroner.

Helt på toppen troner John Fredriksen, som vanlig. Ifølge listen har han en formue på 262 milliarder kroner.

Tidligere i år bekreftet Norges rikeste flytting til Emiratene overfor E24, og langet i samme slengen ut mot «hele den vestlige verden». – Jeg forsøker å unngå Norge så godt jeg kan, sa han.

Torstein Hagen følger etter med en formue på 148 milliarder kroner, opp fra 92 milliarder i 2024. Hagen er toppsjef i Viking Cruises. Ingen har økt formuen mer fra fjorårets liste, med hele 56 milliarder kroner.

Videre følger den USA-bosatte hedgefondforvalteren Ole Andreas Halvorsen, også kalt «Tigergutt». Fredrikstad-mannen har gjort stor suksess i Viking Global Investors.

På fjerde- og femteplass er de to dagligvarebaronene Odd Reitan og Johan Johannson. Reitan, gründer og eier av Reitangruppen, står oppført med en formue på 77 milliarder kroner. Johannson-familien er hovedeier i Norgesgruppen. Ifølge oversikten har Johan Johannson en formue på rett under 60 milliarder kroner.

Den rikeste kvinnen på listen er Else Helene Sundt på 32. plass over landets rikeste. Hun er eier og styremedlem i Sundt. Selskapet fungerer som Sundt-søsknenes felles investeringsselskap. Selskapet har investeringer innen eiendom, aksjer og finansielle instrumenter, inkludert i flere selskaper på Oslo Børs. Fjoråret ble et solid år for selskapet. Sundt, med en formue på 11,5 milliarder, er tett etterfulgt av Helene Odfjell. Sistnevnte har ifølge listen en formue på 11,45 milliarder.

NYHET!

SEALION 7 4X4

BYD

byd.no

Den perfekte norske familiebil fra verdens største elbilprodusent

502km WLTP rekkevidde • 1500kg hengervekt

75kg takvekt • Høyt utstyrsnivå

578 l bagasjerom

**MÅ SES OG
PRØVES!**

Lanseringskampanje kun

469.900,-

Begrenset antall

Excellence-utstyrspakke inkludert – spar 129.000,-

91,3 kWh Blade batteri • Firehjulstrekk • Panoramatak med elektrisk solskjerm • 20 tommer Michelin Pilot Sport • Fjernlysassistent
Apple Carplay og Android Auto • Dynaudio lydsystem med 12 høyttalere • 360 panorama kamera • Flerfarget atmosfærellys
Vehicle-to-Load (V2L) funksjon + V2L kabel • Stemmestyring • 15,6 tommer roterbar skjerm • Cloud Service BYD App
Trådløs mobillading med kjøling • Sportsseter med oppvarming og ventilering • Head-Up Display med navi. Les mer på byd.no



DINE Penger

CARAVAN

Tekst: ANDREAS WOLDEN FREDRIKSEN

Nå er det mulig dron

Det er spesielt to grunner



å gjøre et mmekjøp

til at det er gode kjøpsmuligheter.



NESTE SOMMER? Hvis dette er noe du kunne tenke deg, er det tiden for å skaffe seg en bobil på rabatt. FOTO: ISTOCK



NY HOBBY? Denne 2023-modellen fra Hobby selges med 114.000 kroners rabatt, til 499.000 kroner. FOTO: FERDA

Går du rundt med en caravandrøm, kan det være et godt tidspunkt å realisere den drømmen akkurat nå.

Stadssalg følger markedet tett gjennom egne auksjoner, på vegne av blant annet banker og inkassoselskaper. Adm. direktør Stig Otto Nilsen sier at situasjonen med overliggere i 2025 har vært krevende for bransjen.

– Overliggerne vi ser nå er typisk 1–3 år gamle, og mange av dem har stått lenge på lager. Det gir rom for gode kjøp – spesielt for kunder som er fleksible på modellår og utstyrsnivå. Det er også verdt å merke seg at de aller dyreste objektene har lang liggetid, mens bobiler i prisklassen 800.000 til 1,2 millioner kroner fortsatt er relativt kurante.

Situasjonen med overliggere er ikke ny. Som VG skrev i 2024 har antallet nysalg falt de siste årene. Denne trenden har fortsatt inn i 2025.

Det betyr at forhandlere brenner inne med eldre modeller de gjerne vil kvitte seg med. Et raskt søk på Finn.no viser at man finner «nye» campingvogner og bobiler helt tilbake til 2021.

Totalt ligger det i skrivende stund 455 campingvogner og 499 bobiler til salgs på markedsplassen – alle med årsmodeller fra 2021 til 2024.

FAKTA

NYSALG SIDEN 2020

2020: 2460 campingvogner / 3383 bobiler

2021: 2712 campingvogner / 3081 bobiler

2022: 2177 campingvogner / 2053 bobiler

2023: 1709 campingvogner / 1618 bobiler

2024: 1320 campingvogner / 1555 bobiler

2025: 817 campingvogner / 972 bobiler (hittil i år)

Kilde: Opplysningsrådet for Veitrafikken.

Nilsen i Stadssalg sier at forhandlerne i stor grad har fokusert på å redusere store varelagre i år, både av langtidslagrede enheter og brukt.

– Høye renter og kostnader knyttet til lagring har presset marginene betydelig, og det har vært merkbart færre bestillinger av 2025-modeller. Prisnivået har også blitt påvirket av en sterk eurokurs, noe som har gjort nye enheter dyrere.

Det er noen betydelige forskjeller mellom markedet for bobiler og markedet for campingvogner påpeker Nilsen. Etterspørselen etter bobiler er generelt høyere med bedre omsetning i mellomsegmentet.

– Store campingvogner har fått lengre liggetid, blant annet fordi mange elbiler ikke har tilstrekkelig kapasitet til å trekke dem. Mindre vogner blir derfor mer etterspurt.

Fremover tror Nilsen på langt bedre tider for caravanbransjen.

– Vi tror at markedet vil stabilisere seg betydelig innen to år, særlig dersom rentenivået går ned og gamle varelager blir solgt ut. Det er med andre ord et godt tidspunkt for kjøpere som er på jakt etter en god deal – både på nytt og brukt.

At det er muligheter for en god deal akkurat nå, er Leif Terje Hansen, daglig leder i Ferda – en av Norges største forhandlere av campingvogner og bobiler – enig i.

– Det er et veldig godt tidspunkt å kjøpe ny bil eller campingvogn akkurat nå.

Han sier at det er to gode grunner til at det nettopp er gode kjøpsmuligheter nå:

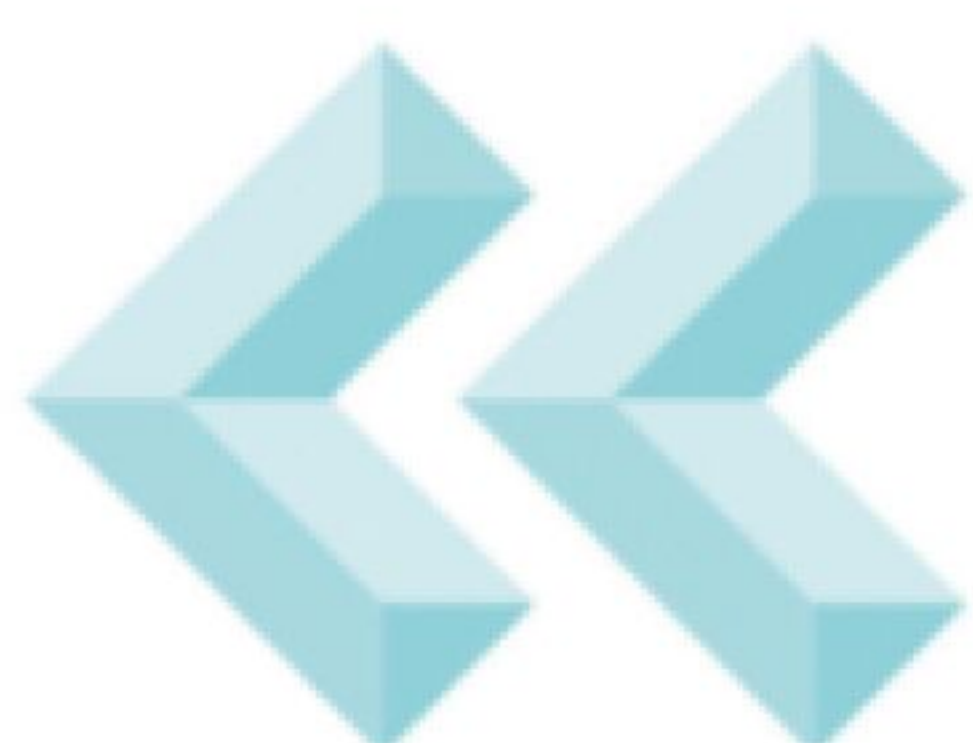
- Forhandlerne vil gjøre plass til nyheter
- Høyt rentenivå på lagerfinansieringen



CARAVANSJEF: Leif Terje Hansen, daglig leder i Ferda. FOTO: MARIE WADAH



TILBUD: Denne 2023-modellen selges med stor rabatt. Ulempen? Du må vite hvordan clutch og girspak fungerer. Pris: 899.000 kroner. FOTO: FERDA



Vi tror at markedet vil stabilisere seg betydelig innen to år, særlig dersom rentenivået går ned og gamle varelager blir solgt ut. Det er med andre ord et godt tidspunkt for kjøpere som er på jakt etter en god deal – både på nytt og brukt.

STIG OTTO NILSEN

– Etter noen år med relativt få nyheter, tegner 2026 til å bli et år med spennende nyheter. Produsentene har fornyet modellutvalget sitt og både kunder og forhandlere gleder seg til å se nyhetene. Modellåret endres gjerne i september, og med dagens rentenivå på lagerfinansiering, så vil forhandlerne svært gjerne selge ut lageret sitt før de mottar nye modeller. Av den grunn er ettersommeren og tidlig høst et smart tidspunkt.

Ifølge Hansen har Ferda et noe lavere antall overliggere enn tidligere år. Dette skyldes kombinasjonen av reduksjon i bestillingen av 2025-modeller og godt salg hittil i år.

– Til tross for det gjør rentekostnadene oss ekstra motivert til å selge de resterende før leveringen av de nye modellene tiltar. Det gis rabatter på overliggere, det skjer hovedsakelig ved at vi setter ned prisene i begynnelsen av august, noe mange kunder vet å sette pris på.

– **Er det rom for forhandlinger på pris?**

– Forhandlingsrommet varierer, og avhenger av flere faktorer. Et eksempel er at Ferda gjerne skulle hatt et bedre utvalg av nyere brukte bobiler og campingvogner. Kunder som har tatt godt vare på bobilen eller campingvognen sin, vil kunne oppleve å få en hyggelig innbyttepris, samtidig som de gjør et godt kjøp på en ny.

I bruktmarkedet ser Terje Dahlgren i FINN, no endringer fra i fjor, både for bobiler og for campingvogner når han sammenligner årets første seks måneder med fjoråret.

– Antall publiserte annonser har gått ned med 15,3 prosent for bobiler og 10,3 prosent for campingvogner, sier han.

I 2023 tok det i snitt 85 dager å selge en brukt campingvogn eller bobil på FINN. I år har den økt til 106 dager for bobiler, og 108 dager for campingvogner – en økning på rundt 25 prosent.

FAKTA

BOBIL, CAMPINGVOGN, CARAVAN?

Campingvogn er en tilhenger som trekkes av et kjøretøy.

Bobil er et kjøretøy med motor, som er bygget som et hjem på hjul.

Caravan er engelsk ord for campingvogn, men brukes gjerne som et fellesnavn på både campingvogn og bobil.

Så da vet du det...

Snittprisen på solgte objekter har også falt, opplyser Dahlgren. For bobiler er prisene redusert med 5,5 prosent og for campingvogner har prisene falt med 8,7 prosent.

– Disse tallene tyder på at etterspørselen har svekket seg, og at det er mer krevende å få solgt bruktbiler i dagens marked. Samtidig er det viktig å påpeke at interessen for caravan generelt fortsatt er høy. Faktisk har sidevisningene på bobiler og campingvogner økt noe det siste året, noe som kan indikere at mange fortsatt vurderer kjøp.

DINE PENGER

PRISSJOKK PÅ APOTEKET

TEKST OG FOTO: VEGAR JANSEN



Dobbe

Vår prissjekk avslører at samme legemiddel
kan koste tre ganger så mye hos de store kjedene
– og mange aner ikke at de betaler mer enn de må.



MANGE GÅR FEM PÅ: For disse fem artiklene betaler vi 803,50 hos det dyreste apoteket. Bestiller vi varene fra en rimeligere aktør, kan vi slippe unna med 353 kroner – altså godt under halve prisen.

Pris

... og litt til

Dine Penger har gjort en prissjekk av alle nettapotek registrert hos Direktoratet for medisinske produkter (DMP).

Våre undersøkelser viser at det kan være mye penger å spare på å kjøpe medikamenter og andre apotekvarer via nettet fremfor å handle på et fysisk apotekutsal.

I visse tilfeller er prisforskjellen på flere hundre prosent.

Likevel er det mye som tyder på at mange apotek kunder ikke bryr seg så mye om prisen. Eller det kan være at de ikke kjenner til de store differansene og tror legemidler koster omtrent det samme uansett hvilket apotek det er snakk om.

Mens de som tar seg bryet med å bestille det de trenger på nett, kan plukke opp medisiner og andre apotekvarer til halv pris – og vel så det.

(Dame-/herreapoteket i tabellen til høyre er ett nettapotek, men opererer med to nett-adresser og visuelt stil rettet mot henholdsvis damer og herrer. Prisene er identiske. I resten av artikkelen omtaler vi det kun som Dameapoteket.)

Vår rangering er basert på 37 vanlige apotekvarer. Tallenes tale er klar: For alle disse varene må du ut med litt over fire tusen kroner hos de rimeligste nettapotekene.

Det er heller ingen tvil om at det er de tre store apotekkjedene – Apotek 1, Boots Apotek og Vitusapotek – som jevnt over tar seg aller best betalt. Går du til en av disse og putter det samme i handlekurven, begynner det å nærme seg dobbel pris.

Vitusapotek kommer i vårt tilfelle aller dårligst ut. Totalsummen for våre apotekvarer koster 89,3 prosent mer sammenlignet med det rimeligste alternativet – Apomed.

Apotek 1 skiller seg litt ut i den andre retningen, ettersom de også opererer med «nettpriser» på noen varer. Det resulterer i at de «kun» er 73,6 prosent dyrere enn Apomed i denne undersøkelsen, og sånn sett gjør det merkbart bedre enn de to andre store kjedeapotekene.

Men det betyr også at noen av de rimeligste varene hos Apotek 1 kun er tilgjengelige når du bestiller på nett.

Det er lett å tenke seg at det kun er noen få og spesielle medisiner som gjør at det er en såpass stor prisdifferanse, men av de 37 tellende varene i vår undersøkelse, var prisforskjellen mellom rimeligste og dyreste aktør på over 100 prosent i 21 av tilfellene.

For de fleste av våre apotekvarer risikerer du altså å betale dobbelt så mye – eller enda mer – dersom du handler ukritisk.

Apotek, fra høyeste til laveste pris

Totalsum for 37 apotekvarer.

Apotek	Pris (kr) [▼]	% dyrere enn billigste
Vitusapotek	7 706	89,3
Boots Apotek	7 520	84,7
Apotek 1	7 068	73,6
Balder apotek	6 245	53,4
Apotekdirekte	5 318	30,6
Apotekhjem	4 535	11,4
Dame-/herreapoteket	4 418	8,5
Farmasiet	4 393	7,9
Med24	4 358	7,1
Apotera	4 287	5,3
Apotek For Deg	4 090	0,5
Apomed	4 071	0,0

FAKTA

OM APOTEKVAREUTVALGET

Vi plukket ut 52 nokså vanlige og kjente apotekvarer, ujevnt fordelt innenfor forskjellige kategorier:

- Smerte og feber
- Allergi og forkjølelse
- Mage og fordøyelse
- Hud og sår
- Intim og sex
- Vitaminer og kosttilskudd
- Andre reseptfrie varer

En del av legemidlene vi valgte ut gjør omtrent den samme jobben, men de har ikke nødvendigvis de samme virkestofene.

Tenk heller ikke på dette som en tradisjonell «handlekurv». Snarere er det et spredt og relativt bredt utvalg som gir oss eksempler på prisforskjeller i apotekbransjen.

Vi fant priser på 37 av de 52 varene hos alle de tolv apotekene i denne pristesten. Det er kun disse 37 apotekvarene vi har brukt i rangeringen.

Og vi snakker nå om helt vanlige apotekvarer – som smertestillende tabletter, salver mot sår og eksem, dråper og spray mot allergi og diverse remedier mot dårlig mage eller sure oppstøt.

FAKTA

APOTEK OG TALL

Per august 2025 er det 1063 apotek i Norge.

Apotekene hadde en totalomsetning på 54,3 milliarder kroner i 2024.

Reseptpliktige legemidler utgjør 72 prosent av omsetningen, mens de reseptfrie står for knapt 7 prosent.

Det norske apotekmarkedet er i hovedsak delt mellom tre kjeder. Apotek 1 er markedsleder, etterfulgt av Vitusapotek og Boots Apotek. Ved utgangen av 2024 hadde disse tre til sammen 88,7 prosent av markedet.

Kilde: Apotekforeningen

LA OSS TA NOEN EKSEMPLER:

Har du vondt et sted? En 20-pakning med «folkefavoritten» Paracet koster kun 25 kroner om du bestiller den gjennom Apotekhjem.

Satser du på å få den hos Vitusapotek, må du ut med 62 kroner og 90 øre. Går du til ett av de to andre store kjedeapotekene, betaler du noen kroner mindre – men stadig koster denne pakken med tabletter 140 prosent mer hos dem.

Kosttilskudd er populært – og noen trenger faktisk litt ekstra vitaminer også. Her vet visse apotek å ta seg godt betalt, eller kanskje de opererer med tilbud av og til, eller krever at du kjøper flere pakker for å få rabatt.

Da må du følge godt med, eller du kan velge å handle fra et rimeligere apotek. Vi har sjekket både multivitamin og høykonsentrert omega-3 fra Nycoplus, som koster godt over dobbelt så mye hos de store apotekkjedene – når de ikke har slikt på salg.

Eller la oss ta noe så enkelt som Pyri-sept, som er et legemiddel for å rense og desinfisere sår. Salvetuben står på «kjekt å ha»-listen hos mange norske husholdninger.

Er du en av dem som mangler denne i medisinskapet, kan du merke deg at den koster litt over hundrelappen hos de store kjedene, mens du betaler omtrent halvparten hos flere av nettapotekene.

Smerte og feber

Varenavn	Enhet	Laveste pris (kr)	Høyeste pris (kr)	% forskjell
Aspirin*	Tabletter 500 mg 20 stk	57,- (Apomed, Apotek For Deg)	94,90 (Apotek 1, Balder apotek, Boots Apotek)	67
Ibux	Tabletter 200 mg 20 stk	44,- (Apotek For Deg, Med24)	85,90 (Vitusapotek)	95
Paracet	Tabletter 500 mg 20 stk	25,- (Apotekhjem)	62,90 (Vitusapotek)	152
Voltarol Forte	Gel 23,2 mg/g 50 g	115,- (Apomed)	249,90 (Apotek 1, Balder apotek, Boots Apotek, Vitusapotek)	117
Xylocain	Salve 5 % 10 g	91,- (Apomed)	194,90 (Vitusapotek)	114

Se flere av disse tabellene på neste side

FAKTA

SLIK HAR VI INNHENTET PRISENE

- Vi har hentet prisene manuelt fra apotekenes egne nettsider. Dette skjedde på dagtid den 26. august 2025.
- Prisene er registrert uten nettapotekenes kjennskap eller medvirkning. Vi forutsetter at apotekene opererer med korrekte priser på sine nettsider.
- Tilbudsvarer på den aktuelle dagen er tatt med. Vi har ikke benyttet rabattordninger som krever registrering eller medlemskap. Vi har ikke benyttet rabattordninger som krever kjøp av flere varer.
- Eventuelle fraktkostnader er ikke regnet med.
- Vi har ikke bestilt noen av apotekvarene fra vår liste. Vi kan derfor ikke si noe om handelsløsninger eller leveringstider.
- I denne prisundersøkelsen har vi kun tatt med nettapotek registrert hos Direktoratet for medisinske produkter (DMP). Et annet kriterium er at aktørene sender varer til hele Norge, og heller ikke opererer med spesielt begrensede vareutvalg. Derfor har vi «kun» med tolv apotek.
- Fem apotek hadde alle de 52 artiklene vi var ute etter. Varer som ikke kunne kjøpes hos samtlige apotek ble ikke tatt med i beregningsutvalget, som i denne pristesten er på 37 apotekvarer.
- Vi tar forbehold om at prisene kan være endret etter vår prissjekk.

Apotekpriser for Nycoplus Multi

Eske med 200 tabletter.

Apotek	Pris (kr)	% dyrere enn billigste
Vitusapotek	289,90	144
Boots Apotek	274,90	131
Apotek 1	269,90	127
Balder apotek	229,90	93
Apotekdirekte	219,00	84
Dameapoteket	169,00	42
Apotera	135,00	13
Farmasiet	135,00	13
Apomed	132,00	11
Med24	127,00	7
Apotekhjem	126,00	6
Apotek For Deg	119,00	0



Apotekpriser for Paracet 500 mg

Eske med 20 tabletter.

Apotek	Pris (kr)	% dyrere enn billigste
Vitusapotek	62,90	152
Apotek 1	59,90	140
Boots Apotek	59,90	140
Med24	49,00	96
Apotekdirekte	39,00	56
Apomed	34,00	36
Apotera	34,00	36
Balder apotek	33,00	32
Farmasiet	33,00	32
Apotek For Deg	31,00	24
Dameapoteket	29,00	16
Apotekhjem	25,00	0

Apotekpriser for Pyrisept 1 mg/g

Tube med salve, 20 gram.

Apotek	Pris (kr)	% dyrere enn billigste
Apotek 1	104,90	106
Boots Apotek	104,90	106
Vitusapotek	104,90	106
Apotekdirekte	91,00	78
Balder apotek	76,90	51
Apotekhjem	71,00	39
Farmasiet	59,00	16
Apotera	56,00	10
Apotek For Deg	54,00	6
Med24	54,00	6
Apomed	53,00	4
Dameapoteket	51,00	0

Akkurat hvor mye du sparer på å handle hos en rimeligere aktør vil naturligvis variere, men det kan altså være snakk om en god sum til sammen dersom du skal ha mange varer. De fem største prisforskjellene fra vår liste er:

233 % **Microlax klyster 4x5 ml:** 57 kr hos *Apotek For Deg* - 189,9 kr hos *Apotek 1*. Det vil si en prisøkning på 233 %.

174 % **Gaviscon tyggetabletter, 20 stk.:** 73 kr hos *Apomed* - 199,9 kr hos *Vitusapotek*. Altså pluss 174 %.

167 % **Dulcolax stikkpiller, 10 stk.:** 58 kr hos *Apomed* - 154,9 kr hos *Apotek 1*. Der øker prisen med 167 %.

152 % **Paracet 500 mg:** 25 kr hos *Apotek-hjem.no* - 62,9 kr hos *Vitusapotek* - opp 152 %.

150 % **Compeed gnagsårplaster medium:** 52 kr hos *Farmasiet* - 129,9 kr hos *Apotek 1*. Det blir en økning på 150 %.

I andre tilfeller er det heldigvis ikke fullt så galt. For landeplagen *Otrivin* er det «bare» snakk om 83,5 prosent opp fra rimeligste til dyreste apotek, og *Zonnic* munnpulver (tobakksfri snus) har undersøkelsens laveste differanse med 37 %.

Men i alle andre tilfeller ligger de dyrere apotekene minst femti prosent over de rimeligste i pris, og som nevnt er det ofte over dobbelt så dyrt.

Folk har høy tillit til apotekene, ifølge Apotekforeningens barometerundersøkelse fra 2024. I undersøkelsen forteller de fleste respondentene at de er fornøyde eller svært fornøyde med det apoteket de benytter mest, og at de legger aller mest vekt på beliggenhet, service og åpningstider.

Men å drive sentalt plasserte apotek koster penger, og det er grunnen til de store prisforskjellene i bransjen, får vi vite av de store apotekkjedene.

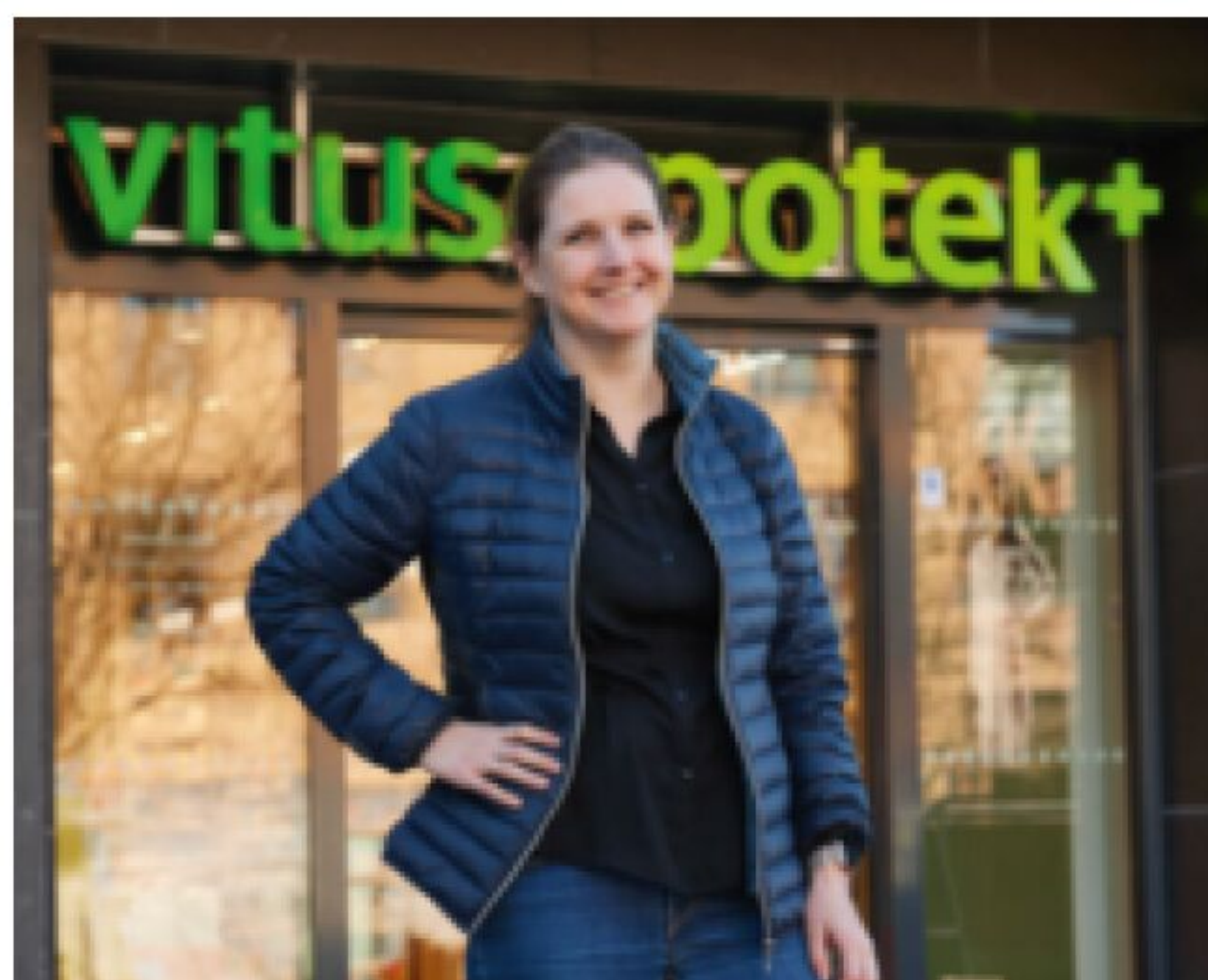
– **For å sikre tilgang** til fysiske apotek, legemidler og høyt kvalifiserte helsepersonell over hele Norge, er vi avhengige av lønnsom drift. Prisene våre reflekterer kostnader knyttet til det å ha over 300 fysiske apotek. Vi ser at mange setter pris på tilgang til fysiske apotek og helsefaglige råd der de bor, opplyser kommunikasjonssjef Camilla Tully i Vitusapotek oss om i en e-post.

De ønsker heller ikke å operere med andre priser for de som vet hva de skal ha og klarer seg med en nettbestilling.

– Vi ønsker å gi samme opplevelse, uavhengig av hvordan kundene våre ønsker å handle. Mange kunder sjekker nettbutikken vår før de kommer til oss og vi ønsker ikke at de skal bli møtt med andre priser i apoteket.



APOTEK 1: Mai-Bente Lind-Paulsen, PR- og kommunikasjonssjef. FOTO: APOTEK 1



VITUSAPOTEK: Camilla Tully, kommunikasjonssjef. FOTO: VITUSAPOTEK



BOOTS APOTEK: Anne Margrethe Aldin Thune, kommunikasjonssjef. FOTO: BOOTS APOTEK

Hos Boots Apotek finner vi den samme innstillingen:

– Når det gjelder priser på reseptfrie legemidler og handelsvarer på nett, har vi i all hovedsak samme prisnivå i vårt nettapotek som i de fysiske apotekene. Dette har bakgrunn i at vi ikke har ønsket å forskjellsbehandle kundegruppene som velger å handle på nett og de som velger å handle i fysiske apotek, skriver kommunikasjonssjef Anne Margrethe Aldin Thune til Dine Penger.

Hun forteller videre at prisene på reseptfrie legemidler og handelsvarer styres av det generelle kostnadsbildet knyttet til vareinnkjøp, driften, lokaler og personale.

Hos markedslederen Apotek 1 får vi den samme historien.

– Det kan være prisforskjeller mellom nettapotek og fysiske apotek. Dette handler i stor grad om driftskostnader. Et fysisk apotek med kvalifisert helsepersonell koster mer å drive, forteller Mai-Bente Lind-Paulsen, PR- og kommunikasjonssjef i Apotek 1, via e-post.

Men som vi har vært inne på, opererer altså Apotek 1 også med egne nettpriser på visse varer, selv om de understreker at prisen generelt sett skal være den samme på nett og hos de lokale apotekene. På den måten har de en litt annen tilnærming enn sine nærmeste konkurrenter.

Det er ingen tvil om at det har sine fordeler med fysiske apotek. For det første har du der tilgang på en – som regel – serviceinnstilt betjening som kan hjelpe og veilede dersom du ikke er helt sikker på hva du trenger eller hvor du trenger det.

Det er jo veldig greit å benytte seg av riktige legemidler.

For det andre ender du gjerne opp med å gå ut av apoteket med remediene i hånden, så du trenger ikke vente i flere dager på at et plaster, en tube krem eller en pakke tabletter skal bli sendt fra den andre siden av landet.

Du slipper dessuten å betale eventuelle fraktkostnader, som vi ikke har tatt med i denne prisundersøkelsen. Grunnen til dette er at denne frakten varierer veldig – det går fra gratis eller noen få kroner til en fast sum, avhengig av hvor lite eller mye man bestiller. De aller fleste nettapotek har også en ordning med «fri frakt» når man handler over et visst beløp.

Merk for øvrig at vi ikke har vurdert noen av nettapotekene på bakgrunn av handelsløsninger, leveringstider eller tilbakemeldinger fra kunder.

Jurist Thomas Iversen hos Forbrukerrådet råder oss til å alltid sjekke prisene flere steder før vi handler. Først da kan vi være tryggere på at prisen vi til slutt betaler er konkurransegyldig, minner han oss på.

– Det er ingen hemmelighet at nettapoteker vanligvis er billigere enn fysiske butikker, men at forskjellene innad blant nettapotekene er så store som dette vil nok overraske mange. I Norge er det fri prissetting, noe som betyr at det er opp til konkurransen i markedet å regulere prisene. For at dette skal fungere, krever det en viss bevissthet fra oss forbrukere, påpeker Iversen.

Allergi og forkjølelse

Varenavn [▲]	Enhet	Laveste pris (kr)	Høyeste pris (kr)	% forskjell
Engangspipetter (nese og øyne)	Saltvann 0,9 % 20 × 5 ml	44,- (Dameapoteket, Med24)	104,90 (Vitusapotek)	138
Livostin (nese)	Nesespray 50 mikrog/dose 150 doser	145,- (Apotek For Deg)	239,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	65
Livostin (øyne)	Øyedråper 0,5 mg/ml 4 ml	106,- (Apomed)	229,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	117
Lomudal	Øyedråper 20 mg/ml 5 ml	79,- (Apotera)	194,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	147
Miwana Naturell	Nesespray saltvann 0,9 % 30 ml	45,- (Apotekhjem)	104,90 (Vitusapotek)	133
Nasonex	Nesespray 50 mikrog/dose 60 doser	147,- (Apotek For Deg)	254,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	73
Otrivin	Nesespray 1 mg/ml 10 ml	49,- (Apotekhjem)	89,90 (Vitusapotek)	84
Rhinox	Nesedråper 0,5 mg/ml 20 × 0,3 ml	97,- (Apotek For Deg)	199,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	106
Telfast	Tabletter 120 mg 30 stk	129,- (Apomed)	269,90 (Apotek 1, Boots Apotek)	109
Zyrtec	Tabletter 10 mg 30 stk	103,- (Apotekhjem)	229,90 (Apotek 1, Boots Apotek, Vitusapotek)	123

Mage og fordøyelse

Varenavn [▲]	Enhet	Laveste pris (kr)	Høyeste pris (kr)	% forskjell
Dulcolax	Stikkpiller 10 mg 10 stk	58,- (Apomed)	154,90 (Apotek 1, Boots Apotek, Vitusapotek)	167
Duphalac	Mikstur 667 mg/ml med fruktsmak 500 ml	94,- (Apomed)	204,90 (Apotek 1)	118
Gaviscon	Tyggetabletter 20 stk	73,- (Apomed)	199,90 (Vitusapotek)	174
Idoform Classic Plus	Kapsler 20 stk	127,- (Apotek For Deg)	199,90 (Apotek 1, Boots Apotek, Vitusapotek)	57
Imodium	Tabletter 2 mg 16 stk	67,- (Apomed, Apotek For Deg)	164,90 (Apotek 1, Boots Apotek)	146
Microlax	Klyster 5 ml 4 stk	57,- (Apotek For Deg)	189,90 (Apotek 1, Vitusapotek)	233
Pepcid	Tabletter 10 mg 24 stk	136,- (Apomed)	224,90 (Apotek 1, Boots Apotek, Vitusapotek)	65
Samarin*	Brusepulver 18 stk	35,- (Apotek For Deg, Apotera, Med24)	64,90 (Apotek 1, Boots Apotek, Vitusapotek)	85
Titralac	Tabletter 350 mg 200 stk	143,- (Apomed)	244,90 (Apotek 1)	71
Zyx	Sugetabletter 3 mg 20 stk	79,- (Med24)	149,90 (Vitusapotek)	90

I tabellene finner du høyeste og laveste pris på de 37 apotekvarene vi har brukt i vår rangering. I tillegg har vi tatt med åtte varer der vi kun manglet pris fra ett apotek. Disse er merket med en asterisk (*).

Hud og sår

Varenavn [▲]	Enhet	Laveste pris (kr)	Høyeste pris (kr)	% forskjell
Bephanthen	Salve 100 g	129,- (Apotek For Deg)	269,- (Balder apotek)	109
Canesten	Krem 10 mg/g 20 g	69,- (Apotek For Deg, Apotera)	159,90 (Apotek 1, Boots Apotek)	132
Compeed	Gnagsårplaster medium 5 stk	52,- (Farmasiet)	129,90 (Apotek 1, Boots Apotek, Vitusapotek)	150
Eurax	Salve 10 % 60 g	110,- (Apomed)	199,90 (Apotek 1, Boots Apotek)	82
Inotyol	Salve 30 g	81,- (Apomed)	184,90 (Vitusapotek)	128
Klorhexidin	Liniment 1 mg/ml 250 ml	45,- (Apomed)	124,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	17
Norgesplaster	Universalplaster 10 cm 10 stk	26,- (Apotek For Deg)	74,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	18
Pyrissept	Salve 1 mg/g 20 g	51,- (Dameapoteket)	104,90 (Apotek 1, Boots Apotek, Vitusapotek)	106

Intim og vitaminer

Varenavn [▲]	Enhet	Laveste pris (kr)	Høyeste pris (apotek)	% forskjell
Clearblue	Graviditetstest m/ukeindikator 2-pk	179,- (Apomed, Apotek For Deg, Apotera, Dameapoteket, Farmasiet)	329,90 (Vitusapotek)	84
Möllers D-vitamin*	Tyggetablett 10 mikrog 120 stk	71,- (Apotera)	149,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	111
NorLevo	Tablett 1,5 mg 1 stk	161,- (Apomed)	314,90 (Apotek 1, Boots Apotek, Vitusapotek)	96
Nycoplus Multi	Tablett 200 stk	119,- (Apotek For Deg)	289,90 (Vitusapotek)	144
Nycoplus omega-3	Høykonsentrert kapsler 1000 mg 120 stk	169,- (Apotek For Deg)	419,90 (Vitusapotek)	149
RFSU Profil	Kondomer 10 stk	62,- (Apotek For Deg)	119,90 (Apotek 1)	93

Andre apotekvarer

Varenavn [▲]	Enhet	Laveste pris (kr)	Høyeste pris (kr)	% forskjell
Flux	Flux fluorskyll 0,2 % 500 ml	62,50 (Apotek 1)	124,90 (Vitusapotek)	100
Mygga Myggmelk*	Roll-on 20 % DEET 50 ml	122,- (Apomed)	249,90 (Apotek 1, Boots Apotek)	105
Myggspray*	50 % DEET	169,- (Apomed)	373,20 (Boots Apotek)	121
Nicorette	Munnspray 1 mg 2 × 150 doser	297,- (Apomed)	524,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	77
Nicotinell	Nicotinell tyggegummi 2 mg 204 stk	337,- (Apomed)	519,90 (Boots Apotek, Vitusapotek)	54
Zonnic	Zonnic munnpulver 2 mg 20 stk	73,- (Apomed)	99,90 (Apotek 1, Boots Apotek, Vitusapotek)	37



DINE Penger

DOLLAR-RASET

MED HALLGEIR KVADSHEIM



FOTO: ISTOCK OG REUTERS

The background of the entire image is a close-up, slightly blurred photograph of US dollar bills and Norwegian kroner coins. The bills are green and feature the words 'IN GOD WE TRUST' and 'ONE DOLLAR'. The coins are copper-colored and feature the word 'KRONER' and a crown emblem. The text is overlaid on this background.

Dollaren har rast i verdi mot norske kroner
det siste året. For mange har det nullet
ut hele eller deler av årets gevinst.

**Du kan enkelt ta bort denne
usikkerheten, men er det lurt?**

Bør du sikre spare- pengene?

Spol tilbake til 10. januar 2025. Det er ti dager før Donald Trump skal innvies som president i USA og overta etter Biden. Dollaren har nettopp nådd sitt sterkeste nivå (11,47) mot norske kroner noensinne (unntatt noen timer 20. mars 2020). Det har vært til stor glede for alle nordmenn med globale aksjefond.

Årsaken er at rundt 70 prosent av alle aksjer i et typisk globalt fond (for eksempel et globalt indeksfond) er notert i dollar. Når dollaren stiger i verdi, blir også ditt aksjefond mer verdt i norske kroner.

Men etter at Trump overtok styringen i verdens største økonomi, har dollaren svekket seg betydelig mot andre valutaer – som euro, pund – og norske kroner.

HVORFOR?

Mange eksperter trekker frem Trumps mange utspill og vingling som årsaker. De skaper usikkerhet og tynger dollaren:

- Han har svekket tilliten til den amerikanske sentralbanken
- Usikkerhet om USA er villig til å betale hele statsgjelden
- Forvirring om tollsatser, som også kan svekke amerikansk økonomi
- En del institusjonelle investorer har trukket ut kapital fra USA til Europa og Asia
- Signaler om svakere økonomisk vekst i USA og derigjennom forventninger om rentekutt.

Dollaren handles i skrivende stund rundt 9,90, etter å ha falt fra 11,47 i januar. Har du som fondssparer dermed «tapt» masse penger? Tja, det spørs om du har de korte eller lange brillene på. Du har nemlig tjent vanvittig på dollar-effekten i årene før 2025.

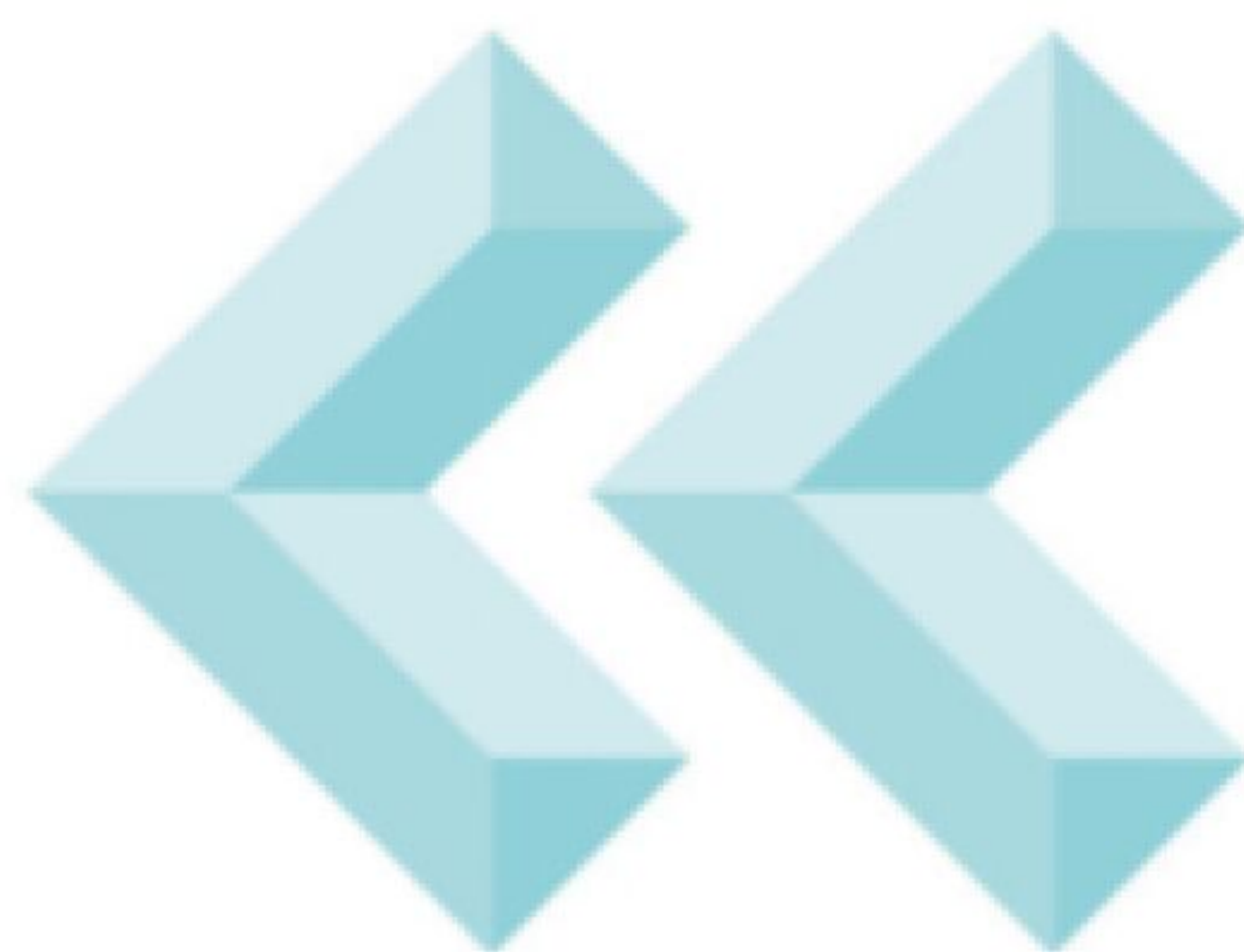
LANGE BRILLER: De siste fem årene har et vanlig globalt indeksfond steget 110 prosent. Av dette utgjør økt verdi for selve aksjene i fondet 85 prosent, mens de resterende 25 prosent skyldes styrket dollar.

KORTE BRILLER: Hittil i 2025 har aksjene i ditt globale indeksfond økt 11 prosent. Men siden dollaren har tapt seg, blir din gevinst i år redusert til 0.

VALUTASIKRET FOND

Du kan redusere denne usikkerheten ved å velge såkalt valutasikring. Da bestemmes din gevinst av om fondet eier aksjer som gjør det bra, ikke hvordan valutakursen er.

De aller fleste aksjefond som selges i Norge, er *ikke* valutasikret. Har du for eksempel et norsk aksjefond, som eier aksjer som Equinor, DNB, Aker og lignende, spiller ikke dollarkursen noen direkte rolle for avkastningen.



De aller fleste aksjefond som selges i Norge, er *ikke* valutasikret.

De noteres jo på Oslo Børs – i norske kroner. På samme måte blir et europeisk fond i hovedsak notert i Euro, mens nordiske fond har både norske, svenske, danske og finske kroner. Lite dollar der.

Men *indirekte* har dollaren stor betydning, også for disse selskapene. Equinor og Novo Nordisk har langt over 50 prosent av inntektene i dollar. Svakere dollar gir mindre inntekter, selv om effekten ofte har et tidsetterslep, siden mange av disse selskapene selv låser dollarkursen på lengre kontrakter.

Paradokset er at selskaper som Microsoft og Apple, som er notert i dollar på en amerikansk børs, har mindre av inntektene i dollar enn Equinor.

HVA MED GLOBALE FOND?

Men et globalt fond har definitivt en *direkte* dollareksponering. De eier i hovedsak amerikanske selskaper. Det varierer imidlertid ganske mye mellom fondene. I tabellen nedenfor har jeg listet opp USA-vektingen i noen av de mest solgte aksjefondene i Norge:

De mest populære globale indeksfondene, som DNB Global Indeks og KLP AksjeGlobal Indeks, har for tiden ca. 72 prosent USA-aksjer.

Denne andelen er ikke fast, men avhengig av hvor de mest verdifulle selskapene i verden befinner seg. Nå er 72 prosent av dem i USA, men for 20 år siden var andelen der ca. 58 prosent.

I motsatt ende av skalaen har vi Odin Aksje (fond-i-fond), Skagen Focus, samt First Global Focus. Sistnevnte er et ekstremt konsentrert aktivt fond (25 aksjer), med en imponerende historikk og bare 5 prosent USA-vekting. Mye Kina og Norden, men dette kan variere.



SJEFEN TILBAKE: 20. januar inntok Donald Trump Det ovale



kontor. Ingen har tidligere signert like mange presidentordrer på sin første dag i Det hvite hus.



HVA GJØR DU?

➤ **Velg et valutasikret fond:** Det er overhodet ikke komplisert. Du bytter bare ganske enkelt fra ditt nåværende fond til et valutasikret i aksjespare- eller investeringskontoen din. En del globale indeksfond har et valutasikret tvillingfond. KLP har for eksempel KLP AksjeGlobal Indeks og KLP AksjeGlobal Indeks *Valutasikret*. Klin like, men i sistnevnte er verdien notert i norske kroner, ikke USD. Det koster 0,05 prosent mer, om du kjøper direkte fra KLP. Det samme gjør bla DNB, Storebrand, Delphi og Holberg

➤ **Velg et globalt fond med liten USA-andel,** som for eksempel First Global Focus.

➤ **Inkluder fremvoksende markeder:** Et ordinært globalt indeksfond inneholder om lag 1300 selskaper i 23 land, men ingen i fremvoksende markeder, som Kina, India, Sør-Korea eller Brasil. De følger indeksen MSCI World. Velg heller et indeksfond som inkluderer disse markedene. Da følger fon-

det vanligvis indeksen MSCI ACWI (All Countries World Index), som øker antall land til 47 og antall selskaper til ca. 3000. Da synker USA-andelen til ca. 60 %. I sum har fremvoksende markeder liten valutasamvariasjon med dollaren.

➤ **Velg bort USA.** Det går fint an å skredersy et eget indeksfond med lav USA-andel, eventuelt valutasikre USA-delen. Du kan for eks velge 70 prosent Europa Indeks, 20 prosent Asia Indeks og 10 prosent norsk aksjefond. Eller valutasikre USA-delen og kjøpe for eksempel 70 prosent valutasikret USA-fond, 20 prosent ordinært europeisk indeksfond og 10 prosent asiatisk – eller norsk/nordisk.

Blir du helt dollar-uavhengig på denne måten? Nei da, som sagt har jo mange av selskapene *inntekter* i dollar selv om de er børsnotert i EU eller Asia.

I tillegg svinger enkelte lands valuta i stor grad i takt med dollaren. Det gjelder spesielt selskaper i Hongkong, men til en viss grad også Kina og Singapore («soft pegged»).

MEN ER DET LURT?

Det er selvsagt ikke sikkert det er lønnsomt å «gå imot» dollaren. Om et år kan den like gjerne være verdt 11 som 9 kroner. Hadde du valgt valutasikret fond for fem år siden, ville du gjort et svært dårlig valg. En valutas «riktige» nivå er ikke skrevet i stein, men bestemmes hver dag av markedet.

Intuitivt kan det høres fornuftig ut at din avkastning bare bestemmes av hvor godt aksjene i fondet gjør det – og ikke av dollar-kursen i tillegg. Du reduserer risikoen.

Men stopp en hal. De siste 20 årene har faktisk et valutasikret fond hatt større risiko – ikke mindre – når man måler risiko som daglige svingninger i avkastning.

Årsaken til at dette er at den norske kronen fungerer som en støtdemper mot uro i internasjonal økonomi. Når børsene stuper, og fondet ditt faller i verdi, svekkes ofte verdien av norske kroner samtidig. Investorer selger kronen og andre små valutaer og søker trygg havn i euro og dollar.



En svekket krone løfter aksjefondet ditt, slik at fallet dempes noe.

Et annet argument mot valutasikring er at det koster. Ikke mye, men selv noen små hundredeler kan svekke avkastningen når du eier fond i 15–20 år. Og *egentlig* skal valuta være et nullsumspill, så en sikring blir et fordyrende element.

Et siste argument mot sikring er rett og slett at jeg sjelden anbefaler timing som strategi for deg som sparer virkelig langsiktig.

Men skal jeg driste meg med et råd, vil jeg anbefale valutasikring til følgende:

- Du skal snart selge fondet uansett. Da kan det være fornuftig å binde valutaeffekten. Du har jo tross alt tjent svært godt de siste årene på den svake kronen.

- Du kopierer proffene: Sikre 30–50 prosent av dine globale fond. Proffe pensjonsleverandører velger gjerne dette. Ifølge forvalter Joakim Embu i KLP har den mest optimale fordelingen på sikret/usikret vært 35/65 siden år 2000, *hvis* man er ute etter lavest mulig volatilitet.

HVA MED RENTEFONDENE MINE?

De fleste rentefond som norske privatpersoner eier, er «naturlig» valutasikret ved at de har lånt pengene til norske eller nordiske selskaper og kommuner, ikke amerikanske.

Dette gjelder for de aller fleste pen-gemarkedsfond (lav risiko) og høyrentefond (høy risiko). For ordinære obligasjonsfond er bildet mer blandet, men de aller fleste globale obligasjonsfond er allerede valutasikret av forvalter.

Det er fornuftig. Du ønsker jo primært bare å ta en renterisiko i et slikt fond, ikke en valutarisiko i tillegg.

HVA MED GULL?

Gullprisen har steget 240 prosent siden bunnen i 2020 og 40 prosent hittil i år. Årsakene er blant annet mindre tro på dollaren som sikker valuta og at mange velger bort amerikanske statsobligasjoner.

Legg til økt geopolitisk uro, som ofte har positiv effekt for gullprisen og at har Kina kjøpt gull med begge hender. Sist, men ikke minst virker det som om Trump gjør alt han kan for å svekke tilliten til den amerikanske sentralbanken (Fed).

Men er ikke gullprisen notert i dollar? Jo da, så her kan du ikke gjemme deg for fortsatt dollarsvekkelse. Men hvis dollarsvekkelsen delvis kommer som følge av mindre tro på amerikansk økonomi, kan gull i seg selv være en tryggere havn.

Mye av oppgangen i gullprisen de siste månedene kan nok tilskrives denne uroen. Derfor kan gull, iallfall indirekte, være en støtdemper i din portefølje for Trumps innfall, men jeg ville neppe puttet mer enn 5–10 prosent av pengene her.

Unngå rene gullfond, de eier primært gullgraveselskaper og blir for spekulative, kjøp heller fond (ETF-er) med en direkte eksponering mot gullprisen

DINE PENGER

VINNERFOND

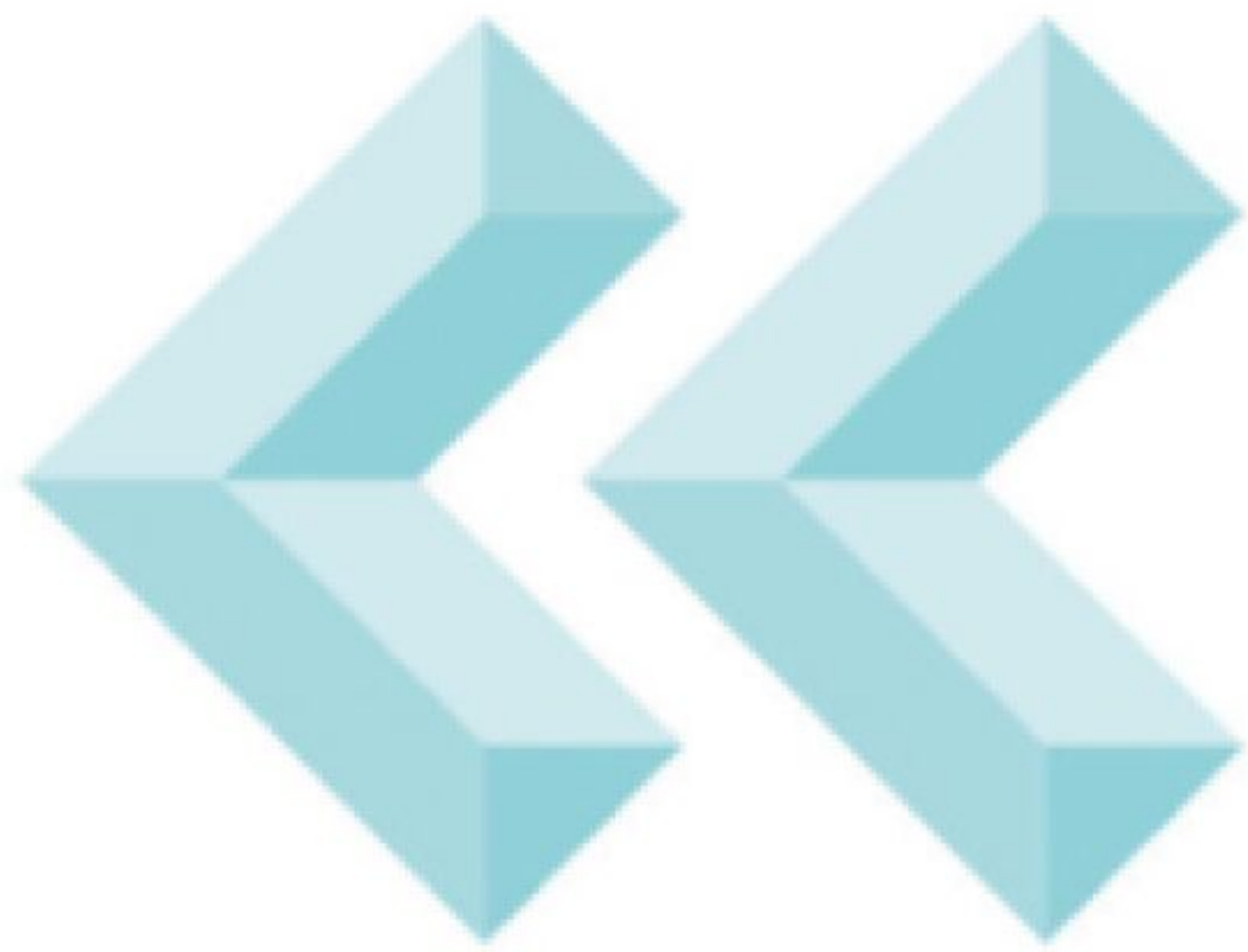
TEKST: ANDREAS WOLDEN FREDRIKSEN

Spesielt én sektor trekkes frem som ekstra spennende nå.

Disse har vi



mest tro på



Teknologi, og særlig kunstig intelligens, er en av de sterkeste driverne i verden akkurat nå – og den trenden vil bare forsterke seg i årene som kommer.

ELSE SUNDFØR

Aspå hvilke fond som kommer til å gjøre det best fremover, er en krevende – om ikke umulig oppgave. Likevel skal vi gjøre et forsøk! Spareøkonom Else Sundfør i Nordnet mener at fond som over tid blir vinnere, kjennetegnes av tre ting:

- Bred spredning – de er ikke for konsentrerte i noen få selskaper eller sektorer.
 - Robust strategi – de har en tydelig investeringsfilosofi og holder seg til den gjennom opp- og nedturer.
 - Lave kostnader – høye gebyrer spiser avkastning over tid, mens lavkostfond lar renters rente-effekten jobbe for deg.
- Det er alltid vanskelig å spå hvilke fond som blir de aller beste – spesielt i dagens urolige marked. Globale indeksfond er alltid en fin grunnmur i porteføljen, men det er tre andre typer fond jeg mener kan gjøre det bra fremover:
- Teknologifond
 - Small cap-fond
 - Norske og nordiske utbyttefond

– **Teknologi, og særlig kunstig intelligens, er en av de sterkeste driverne i verden akkurat nå – og den trenden vil bare forsterke seg i årene som kommer.** Jeg synes det er vanskelig å plukke enkeltaksjene som vil stå igjen som vinnere om 10–20 år, og derfor mener jeg teknologifond er et ypperlig alternativ. Der får du en bred eksponering og slipper å satse alt på én enkelt aksje.

Small cap-fond er fond som sikter seg inn mot litt mindre selskaper. Cap er kort for «market capitalization» som betyr markedsverdi.

– Historisk har small cap-fond ofte gjort



GIR RÅD: Spareøkonom Else Sundfør i Nordnet. FOTO: HELENE MARIUSSEN

det bra og på linje med global indeks, men de siste ti årene har oppgangen i globale markeder vært ekstremt konsentrert rundt et fåtall giganter, noe som har gjort at global indeks har rast litt ifra small cap-indeksen. Small cap gir en mye bredere spredning, ofte med 3–4000 mindre selskaper i porteføljen. Nå kan vi stå foran en periode hvor småselskaper får et comeback, mener Sundfør.

I Dine Pengers fondsoversikt er det akkurat nå seks fond som investerer spesifikt i denne kategorien:

- KLP AksjeGlobal Small Cap Flerfaktor
- KLP AksjeGlobalSmall Cap Indeks
- DNB Fund – Nordic Small Cap Ret
- Swedbank Robur Small Cap Global
- DNB SMB
- Handelsbanken Nordiske SMB



GIR RÅD: Dine Pengers økonomiekspert Hallgeir Kvadsheim. FOTO: NAINA HELEN JÅMA

Den siste kategorien fond Sundfør har troen på, er norske og nordiske utbyttefond. Dette er fond som investerer i selskaper som vanligvis betaler utbytte.

– Norske og nordiske aksjer har faktisk gjort det sterkt over lang tid – faktisk bedre enn verdensindeksen de siste 50–60 årene. Utbyttefond har også vist seg mer stabile enn mange andre fondstyper i urolige tider.

Det gjør at jeg har tro på at denne kategorien fortsatt vil være et godt sted å ha sparepengene fremover. Når det gjelder hvilke sektorer Nordnet-eksperten ber deg se på med litt mer skepsis, trekker hun frem en sektor som har gjort det veldig godt i takt med at rentene har steget.

– Til tross for at bank og finans har gjort det godt i Norge de siste 30 årene, så kan det

tenkes at sektorer som er sterkt avhengige av høye renter for å holde marginen høy, kan levere noe lavere resultater fremover dersom rentene kommer mye ned.

Hun fortsetter:

– Jeg er også forsiktig med å satse tungt i spissede råvarefond, fordi de er ofte svært sykliske og svinger mye i verdi. For småsparende flest kan slike fond bli en berg-og-dalbane som gjør det vanskelig å holde ut på lang sikt.

Dine Pengers økonomiekspert Hallgeir Kvadsheim er på generelt grunnlag skeptisk til å lete etter sektorer og vinnerfond.

– Det kan variere fra halvår til halvår eller år til år. Blir du jagende etter de neste fondene eller sektorene hele tiden, er jeg redd for at det kan ødelegge den langsiktige avkastningen din. Jeg tror at du i det lange løp vil komme best ut av å ha 1–3 fond.

- Globale indeksfond
- Globale SMB-fond
- Fremvoksende markeder

Han trekker spesielt frem globale SMB-fond akkurat nå. SMB er små og mellomstore bedrifter – også kjent som small cap.

– Begrunnelsen for det er at de amerikanske SMB-selskapene er priset mye lavere enn de 500 største. Der kan det komme en justering opp. Det andre er at det ikke er noen SMB-selskaper i et globalt indeksfond.

Kvadsheim trekker frem KLP AksjeGlobal Small Cap Flerfaktor som et godt SMB-fond. Dette fondet har han også trukket frem som et av sine favoritter.

– **Er du bekymret** for at amerikanske selskaper utgjør for mye av ditt globale indeksfond, kan SMB-fond være et alternativ. I KLP-fondet er for eksempel USA-vektingen litt over 50 prosent, i motsetning til over 70 prosent i et globalt indeksfond.

En annen kategori du ikke finner i globale indeksfond, er fremvoksende markeder. Dette er land som Kina, India, Vietnam, Brasil og Sør-Afrika. Land som har en stor andel av verdens befolkning, men som ikke inngår i et globalt indeksfond.

– Jeg er generelt sett tilhenger av å ha litt mer fremvoksende markeder i en spareportefølje. Det kan være at noen av disse landene tar over posisjonen USA har hatt i verdensøkonomien de siste 20–30 årene.

Vil du gjøre det veldig enkelt, kan du velge fond som Storebrand Indeks – Alle Markeder eller KLP AksjeVerden Indeks. Der utgjør fremvoksende markeder allerede 10–15 prosent av fondet. Eventuelt kan du velge indeksfond for fremvoksende markeder.

DINE Penger

NYE PENSJONSREGLER

TEKST: HANS PETTER TREIDER

FOTO: ISTOCK

Nye regler kan gi deg millioner ekstra, men mange risikerer å tape stort.

– Kan bli et



Klasseskille

START TIDLIG: Det vil bli et stort økonomisk gap mellom de som har vært bevisst på egen pensjonssparing, og de som ikke har brydd seg om det.

Fra neste år blir aldersgrensen 72 år for ansatte i både privat og offentlig sektor. Det betyr potensielt to år ekstra i yrkeslivet. Har man helse og motivasjon, vil det gi to år ekstra med full lønn – og en fristende gulrot når man omsider sjekker ut: En pensjonsutbetaling fra folketrygden som vil være cirka 15 prosent høyere enn om man gikk av som 70-åring. I tillegg kommer en høyere innskuddspensjon.

Det er ikke et *krav* at man skal jobbe så lenge, men en *mulighet*: Selv om det plusses på to år i den ene enden, er det tidligste tidspunktet for pensjonering i den andre enden fortsatt det samme som det har vært siden 2011.

– Regelverket åpner for å ta ut pensjon allerede fra 62 år. Samtidig ønsker myndighetene at flere står lenger i arbeid. Det er nødvendig siden andelen eldre i befolkningen vil øke raskt i årene som kommer.

Det forteller Jan Otto Risebrobakken. Han har vært tett på alle reformene i pensjonssystemet de siste tiårene, både som politisk rådgiver, statssekretær og nå som direktør for næringspolitikk i Storebrand.

Det er med andre ord ti år som skiller første mulighet til å ta ut pensjon og aldersgrensen. Men *det* er altså ikke den eneste forskjellen:

Pensjonen man får fra folketrygden som 62-åring, vil i mange tilfeller være nesten halvparten av den man får som 72-åring. Og det stopper ikke der: Pensjonsbeholdningen – altså potten som arbeidsgiver sparer for oss i innskuddspensjon, og som alle arbeidstagere i privat sektor nå har – vil øke med 70 prosent i årene fra vi er 62 til vi er 72 år.

DE SPREKE FÅR MEST

Dermed er det *stayerne* som vil sitte igjen med de største pensjonene. De som av helsemessige eller andre årsaker må gå av tidligere, vil bli sittende igjen med minst.

– Det kan bli et klasseskille på fremtidens pensjonister, advarer privatøkonom Elisabeth Landsverk i Sparebank 1 Østlandet.

Vi skal komme tilbake til privatøkonomen for å høre hva man kan foreta seg på egen hånd for å øke pensjonen så mye som mulig. Men først skal Jan Otto Risebrobakken presentere oppdaterte tall som viser den økonomiske gevinsten for de som griper denne muligheten, og som står i jobb til den dagen de kan blåse ut 72 lys på bursdagskaken.

I eksempelet har han regnet på tjenestepensjonen for en arbeidstager som begynner å tjene opp pensjon som 30-åring. Lønnen er da 550 000 kroner.

Arbeidsgiver har en gjennomsnittlig innskuddsordning hvor det spares 4 prosent. Arbeidstageren har valgt å la pensjonsmidlene forvaltes med 100 prosent aksjer. Det er også lagt til grunn en reallønnsvekst på 1 prosent, og en realavkastning på 4,25 prosent for aksjene.

RENTESRENTE-EFFEKTEN

Som vi ser, vil pensjonspotten ha økt med tett oppunder 70 prosent hvis man venter med uttak til man er 72 år. Venter man ytterligere tre år, og pensjonerer seg når man er 75, vil den ha steget til nær 100 prosent.

Selvfølgelig vil det ikke være aktuelt for alle å jobbe så lenge – selv om helsen måtte tillate det. Kanskje prioriteringene er annerledes. Da ser man at også noen få år ekstra vil bety mer i potten – både når det gjelder innskuddspensjonen og folketrygden.

Store forskjeller

Så mye mer får du pensjon av å jobbe lenger.

Pensjons-alder	Saldo	Økning fra 62 år	Økning i %
62	2,207,708		
63	2,333,488	12,578	6
64	2,464,934	257,226	12
65	2,602,289	394,580	18
66	2,745,807	538,099	24
67	2,895,754	688,045	31
68	3,052,406	844,698	38
69	3,216,051	1,008,343	46
70	3,386,991	1,179,283	53
71	3,565,538	1,357,830	62
72	3,752,020	1,544,312	70
73	3,946,777	1,739,068	79
74	4,150,163	1,942,455	88
75	4,362,550	2,154,842	98



JAN OTTO
RISEBROBAKKEN
STOREBRAND-
DIREKTØR

– Hva folketrygden angår, vil den øke med 23 prosent dersom man venter med å ta den ut fra man er 62 til man er 65 år. Klarer du å vente til du er 67 år, vil den øke med 42 prosent.

Og til orientering; innskuddspensjonen kommer i tillegg til folketrygden fra Nav, AFP og eventuell egen pensjonssparing.

Risebrobakken forteller at økningen kommer dels av at arbeidsgiver fortsetter å betale inn innskudd, men at mesteparten kommer som følge av rentesrente-effekten – den Albert Einstein skal ha kalt «den sterkeste kraft i universet». Allerede etter 14 år, utgjør avkastningen mer enn det årlige innskuddet.

– Ved å vente med uttaket får man dessuten ikke bare mer penger; man sikrer også at de holder lenger inn i alderdommen, minner Risebrobakken om.

Vi skrev i premissene for tallene som ble presentert i tabellen, at arbeidsgiver har en gjennomsnittlig innskuddsordning hvor det spares 4 prosent. Dette er et gjennomsnitt. Maksimal sparing kan være så høy som 7 prosent – og så lav som 2 prosent. Dette varierer fra yrke til yrke – og fra arbeidsgiver til arbeidsgiver.

SPARING OG FORVALTNING

Risebrobakken mener at det eneste man tidlig i yrkeskarrieren bør ha et fokus på med tanke på den fremtidige pensjonen, er å ha en så god innskuddsordning som mulig, og at denne forvaltes med høy aksjeandel.

FAKTA

RENTES RENTE

➤ **Hva er det?** Rente på både de pengene du satte inn og rentene du allerede har tjent.

➤ **Hvordan funker det?** Pengene vokser litt ekstra hvert år fordi også rentene begynner å tjene renter.

➤ **Eksempel:**

➤ Setter du inn 1000 kr med 10 % rente:

➤ Etter 1 år: 1100 kr

➤ Etter 2 år: 1210 kr

➤ Etter 3 år: 1331 kr

➤ **Effekten:** Jo lenger tid pengene får stå, jo mer «snøball-effekt» får du.



– Har dette lett for å havne i skyggen av lønnen og de øvrige godene?

– Ja. Og jo lengre tid det er til man skal gå av med pensjon, desto mer abstrakt virker det. Men det vil ha enormt mye å si for størrelsen på pensjonen den dagen du rydder pulten. Dette er noe man bør ha langt fremme i bevisstheten når man bytter jobb.

En annen viktig ting man skal ha fokus på (men som langt fra alle har) er: Hvordan forvaltes disse pengene? Er aksjeandelen så stor at du vil få maksimalt utbytte av pengene dine, og ikke minst får nytte godt av rentesrente-effekten?

Risebrobakken mener at dersom det er en del år til du skal gå av, bør aksjeandelen være 100 prosent. Deretter skjer det en gradvis nedtrapping noen år frem til pensjonstidspunktet. Dette for å redusere risikoen for at man tar ut pengene når markedet befinner seg i en bølgedal.

– Foretar man seg ikke noe, er pengene plassert slik arbeidsgiveren og pensjonsleverandøren er blitt enige om – noe som ikke nødvendigvis er det mest ideelle i din situasjon. Derfor: Logg deg inn hos din pensjonsleverandør, og om nødvendig gjør de justeringer som trengs. Det er din fremtidige pensjon det er snakk om, og du kan selv bestemme hvilken spareprofil du vil ha, orienterer Risebrobakken.

AVTALEFESTET PENSJON

Når du nærmer deg 50-årene, bør du også ha et fokus på AFP, og ikke gjøre noen tabber som resulterer i at du mister den.

For eksempel skal du ha tungen rett i munnen dersom du bytter jobb etter fylte 53 år. Da er det viktig at arbeidsplassen du begynner på, er med i AFP-ordningen.

For å ha rett til AFP, må du nemlig ha vært ansatt i en AFP-bedrift i minst syv av de siste ni årene av yrkeslivet.

– Risikerer man da å miste alt man har opparbeidet seg av AFP-rettigheter?

– Alt, rubbel og bit. Og det vil i mange tilfeller være snakk om en samlet verdi på halvannen til to millioner kroner. Gjennomsnittlig AFP-ytelse er faktisk på over 70 000 kroner per år. Det vil definitivt merkes på pensjonsøkonomien at AFP-en ikke er der, advarer Risebrobakken, som også oppfordrer alle til å logge seg inn på en pensjonskalkulator.

Da vil man få en god oversikt over hvordan ens egen økonomiske pensjonssituasjon ser ut. Der vil man også – med noen enkle taster – se hvordan økonomien vil forandre seg dersom man jobber ett, to, tre eller enda flere år ekstra.

– Disse scenarioene er veldig presise, og kalkulatorene er gode verktøy når det gjelder å forutse ens egen pensjonsøkonomi. Dessverre venter altfor mange altfor lenge før de sjekker. Logger man seg inn første gang som 60-åring, og får bakoversveis over hvor liten pensjonen er, er det begrenset hva man kan gjøre, konkluderer Jan Otto Risebrobakken, og legger til at mulighetene for å ta nødvendige grep ville vært langt større om man hadde gjort dette ti år tidligere.

EN KOSTBAR FASE I LIVET

Blant bransjene med høyest spareandel på pensjonssparingen – altså opp mot 7 prosent – finner vi finans og forsikring. Olje og gass ligger også høyt, med rundt 6 prosent. De som er tilknyttet helse- og sosialsektoren har i snitt 5 prosent. I bunnen finner vi ansatte i hotell- og restaurantbransjen, som er nede i 2 prosent.

– Dessverre er det de med den laveste lønnen som også har de dårligste pensjonsordningene, forteller privatøkonom Elisabeth Landsverk i Sparebank 1 Østlandet, som understreker viktigheten av egen pensjonssparing for denne gruppen.

Ett av resultatene fra bankens siste forventningsundersøkelse, der 1 335 personer bosatt på østlandsområdet ble spurt om pensjonssparing, viste at det for aldersgruppen 30–44 år var et stort antall som ikke hadde startet slik sparing – eller som sparte veldig lite:

➤ 21 prosent sparte under 500 kroner i måneden.

➤ 33 prosent sparte ikke til pensjon, eller ønsket ikke å svare på spørsmålet.

– Denne gruppen bør ha et særlig fokus på pensjonssparing. Har du ikke begynt med sparingen før du er 44 år, må du opp i langt høyere sparebeløp for å oppnå det samme resultatet. Antall år – om du skal spare i aksjemarkedet eller i aksjefond – har historisk sett hatt mye å si for avkastningen du til slutt ender opp med, orienterer hun.

– De som befinner seg i denne aldersgruppen har vel annet å bruke penger på enn å spare til en fremtidig pensjon?

– Ja, dette er en periode i livet hvor kostnadene står i kø. Mange kjøper sin første bolig, får sitt første barn og etablerer seg. Da kan det være lett å glemme å tenke langsiktig. Men prøv å fokusere på pensjonssparing likevel. Forsøk å sette av en sum hver måned. Og går det ikke den ene måneden, så forsøk igjen den neste, oppfordrer Landsverk.



ELISABETH LANDSVERK
PRIVATØKONOM

REISER OG OPPLEVELSER

Hun har full forståelse for at pensjonisttilværelsen kan oppleves abstrakt når man befinner seg i etableringsfasen.

– Det er lett å tenke at det er utrolig lenge til. Og for mange er det jo også det. Men det er likevel viktig. Kommer du tidlig i gang med å sette av en sum hver måned, vil du heller ikke merke det på økonomien, oppfordrer hun.

Og gulroten i den andre enden, er mer penger å rutte med.

– De som prioriterer pensjonssparing tidlig, vil få muligheten til å reise og oppleve – slik mange drømmer om. Eller de vil ha penger til å realisere andre drømmer.

Det vil bli et stort økonomisk gap mellom de som har vært bevisst på egen pensjonssparing, og de som ikke har brydd seg om det, forteller Elisabeth Landsverk, som oppfordrer:

– Sett deg inn i hva du vil få utbetalt, og regn ut hvor mye du bør spare selv for å komme opp på det nivået du ønsker. Trolig skal du være pensjonist i oppimot 30 år.

Det er lang tid å måtte snu på hver krone, advarer hun.

Men det er ikke til å komme bort ifra at de som tjener minst, også har færrest kroner å sette til side for å kompensere for en dårlig pensjonsavtale. For noen er økonomien allerede så stram at det ikke er rom for å avse så mye som en hundrelapp. Andre vil kunne frigjøre penger ved å bli mer bevisst på hva de egentlig bruker dem på.

EN KRONE HER, EN KRONE DER

– La oss gjøre et tankeeksperiment, foreslår Elisabeth Landsverk og nevner kaffekoppen og rosinbollen som vi kjøper på vei til og fra jobb – og maten vi kjøper i kantinen:

La oss si at kaffen og bollen koster 69 kroner. Kutter vi ut tre av disse kjøpene i uken, blir det 828 kroner i måneden. Lager vi oss en god og sunn matpakke som vi tar med hjemmefra to ganger i uken, og dropper å kjøpe kantine-lunsjen til 60 kroner, blir dette 480 kroner i måneden. Totalt 1 308 kroner spart.

– Dette beløpet kan komme fra helt andre ting enn kaffe, bolle og kantine-mat. Kanskje er det noen abonnementer du kan droppe, eller andre utgifter du strengt tatt ikke trenger. Poenget er uansett at et slikt beskjedent beløp vil kunne utgjøre kolossalt mye penger over en del år, selv på en vanlig sparekonto, forteller Landsverk, som har lagd følgende tabell:



– Setter vi denne summen inn i et aksjefond hver måned, vil beløpet om ti år ha vokst til over 216 000 kroner. Tenker vi oss 30 år frem i tid, snakker vi 1,3 millioner kroner. Velger du å spare i aksjefond, har det historisk sett gitt høyere avkastning over tid, orienterer Elisabeth Landsverk, som minner om at aksjemarkedet både kan gi bedre og dårligere avkastning enn det som er lagt til grunn i estimatet.

– Dersom det kommer en dårligere periode i aksjemarkedet, kan det erfaringsmessig være lurt å la pengene bli stående for ikke å tape avkastning. Dette er også en av grunnene til at du ikke bør investere penger som du er avhengig av på kort sikt, konkluderer hun.

Aksjefond lønner seg	Sparekonto	Kombinasjonsfond (50% aksjer)	Aksjefond (100% aksjer)
Estimert avkastning	2,75%	5,08%	6,25%
10 år	180 517 kr	203 519 kr	216 351 kr
15 år	290 888 kr	349 907 kr	384 863 kr
20 år	417 294 kr	537 408 kr	613 040 kr
25 år	562 062 kr	777 567 kr	922 012 kr
30 år	727 861 kr	1 085 174 kr	1 340 384 kr

DINE Penger

FORDELSKORT

TEKST: LASSE HANSEN OG EVELYN THERESE BERG

Foto: VETLE HALVORSEN

Seks veier til gullkort

Christian Kamhaug har hatt gullkort i ni år.
Her er hans råd for å oppnå og beholde statusen.

EuroBonus
Diamond

onus

VET



Ehristian Kamhaug er programleder for podkasten Flypodden. Han har hatt gullkort i ni år, og er nå ett år unna å få lifetime gullkort.

Han forteller at han i en periode reiste mye frem og tilbake til Stockholm i forbindelse med jobb, og at han etter dette opparbeidet seg gullkort-status ganske raskt.

– Jeg flyr ikke like mye lenger, men med en kombinasjon av reising og kortbruk blir det gull i år også.

Kamhaug forklarer at han sparer poeng fra juni til mai og må passe på å ha nok poeng innenfor denne perioden for å opprettholde gullkortstatus.

– Det er alltid litt spenning på slutten av perioden om jeg klarer det eller ikke. Om jeg ligger dårlig an, må jeg ta grep. Da blir det kanskje en tur til Bergen.

Et av grepene han har tatt er å bruke to kort – både SAS MasterCard og SAS Amex. Kamhaug understreker at kortene koster penger, men mener det er verdt det for ham fordi han tjener mye poeng.

Kortene bruker han hver gang han er i butikken. På den måten tjener han både bonuspoeng og nivåpoeng. Bonuspoeng kan brukes til å betale for eksempel for bonusreiser, oppgraderinger, hotellnetter, leiebil og varer eller tjenester i Eurobonus-shoppen. Nivåpoeng er en statusmåler som avgjør hvilket nivå du befinner deg på. For å få gullkort trenger du 45.000 nivåpoeng.

– Du kan bruke disse kortene overalt, og det er den beste måten å spare poeng på. Det handler om å bruke kortene til alle innkjøpene du likevel må gjøre. Jeg bruker dem til og med til å betale Ruter-billetten min.

Kamhaug forteller at det er noen som blir helt opphengt i jakten på poeng, men at han selv har valgt å ikke gjøre det.

– **Det kan fort bli mye jobb**, men jeg har valgt å ikke legge så mye innsats i det. Jeg bruker kortene til daglige innkjøp, og vi er en familie på fire, så det blir en del turer til Kiwi. I tillegg reiser jeg i forbindelse med jobb. Det koster litt, men for meg er fordelene – som lounge, fast track osv. – verdt det. Men hvis du ikke reiser mye, så er det ikke noe poeng.

Han legger til at det ikke bare er han som sparer bonuspoeng i familien. Da barna hans var to år, meldte han dem inn i Euro-Bonus.

Så, hva må til for å oppnå gullstatus? Hovedregelen er at du må gjennomføre 45 flyreiser eller tjene 45.000 nivåpoeng. Går du for diamant, må du fly 90 ganger eller tjene 90.000 nivåpoeng.

FAKTA

DISSE FORDELENE GIR ET GULLKORT HOS SAS

- Ekstra innsjekket bagasje
- Prioritert innsjekking, bagasje, ombordstigning og kundeservice
- Tilgang til lounge
- Gratis setevalg
- Fast track i sikkerhetskontrollen
- Gratis Wifi om bord
- Gi bort et sølv-medlemskap
- Får flere bonuspoeng når man flyr



FLYENTUSIAST: Christian Kamhaug gir deg gode råd. FOTO: PRIVAT

HER ER METODENE FOR Å FÅ GULLKORT:

1. KJENN NOEN SOM HAR DIAMANTKORT

Diamantmedlemmer har mulighet til å gi bort ett gullkort. Ingen vei til gullkort er rimeligere enn dette.

Pris: Gratis

2. AMEX CENTURION ELLER BLACK MASTERCARD FRA DNB

Holder du kredittkortet Amex Centurion, får du automatisk gullkort. Problemet er at du må bli spesielt invitert for å få mulighet til å betale 35.000 kroner i årsavgift for kortet.

DNB tilbyr også et svært eksklusivt kredittkort, kalt Black MasterCard. Her er gullstatus inkludert, ifølge avtalevilkårene. Kortet markedsføres ikke på bankens nettside.

– Det er egne vilkår og kundene må kontakte banken dersom de ønsker et slikt kort, sier pressevakt Julia Stelzer Norberg til E24, uten å ville gå ytterligere inn på hvilke vilkår som gjelder for å få kortet.

Pris: 35.000 kroner for Amex Centurion, ukjent for DNB-kortet

3. STATUSMATCH MED SCANDIC

Benytter du deg allerede av Scandic-hoteller og har oppnådd statusnivået Loyal friend? Da kan du koble Scandic-kontoen din med Eurobonus-kontoen din og automatisk bli oppgradert til gull hos SAS.

Loyal friend-nivået hos Scandic krever 100.000 Scandic-poeng. For å komme til 100.000, må du bruke 42.500 kroner på Scandic-hoteller.

Pris: Gratis hvis du allerede er Loyal friend, 42.500 kroner fra scratch

4. FLY 45 GANGER I LØPET AV ETT ÅR

Flyr du i jobben eller av andre grunner reiser mye, er dette en overkommelig metode for mange.

La oss si at du flyr 45 enkeltreiser til 399 kroner per stykk. Om du flyr kun for gullkortets skyld, vil kortet da ha kostet deg 17.955 kroner.

Bonusreiser teller ikke på opptjeningen.

Pris: 17.955 kroner



5. OPPTJEN 45.000 NIVÅPOENG I LØPET AV ETT ÅR

Det vanligste for mange er nok å kombinere inntjening av nivåpoeng fra ulike kilder.

A) FLYREISER

Flyreiser med SAS og partnere gir ulik opp-tjening av nivåpoeng basert på distanse og flyklasse. Antall poeng du tjener hos SAS strekker seg fra light-billett i Skandinavia (100 poeng) til de dyreste business-billet-tene til Asia og enkelte amerikanske byer (12.000 poeng).

Her kan du se hvor mange poeng du tjener per SAS-reise med ulike billetttyper.

B) KREDITTKORT

Flere kredittkort lar deg tjene nivåpoeng når du bruker kortet. Dette er de vanligste:

➤ **SAS Amex Elite:** Du tjener 20 bonuspoeng og 6 nivåpoeng per 100 kroner du bruker. Drar du kortet for 100.000 kroner, får du 20.000 bonuspoeng og 6.000 nivåpoeng. Kortet koster deg 500 kroner i måneden.

➤ **SAS Eurobonus MasterCard Premium:** 25 prosent av månedens opptjente bonuspoeng gis som nivåpoeng. Kortet gir i utgangspunktet 15 bonuspoeng per 100 kroner brukt i Norge. Når du har dratt kortet for 100.000 kroner, vil du ha tjent 15.000 bonuspoeng og 3.750 nivåpoeng. Årsprisen er 2.335 kroner.

➤ **Oppgradering av DNB Saga MasterCard:** 10.000 nivåpoeng for 100.000 kroner per kalenderår, ytterligere 10.000 poeng ved 200.000 kroner brukt, maksimalt 30.000

poeng ved 500.000 kroner brukt. Oppgradering av kortet koster 139 kroner per måned.

Om du skal klare 45.000 nivåpoeng kun ved kredittkortbruk, kan du bruke DNB Saga MasterCard for 200.000 kroner i året og SAS Amex Elite for 416.667 kroner året – totalt 616.667 kroner.

Alle kredittkortene over har perioder med rentefri kreditt, men når fakturaen kommer må alt betales tilbake på forfallsdato for å unngå at det påløper renter. Den nominelle renten på kortene nevnt over er mellom 18 og 19,8 prosent. Dette kommer i tillegg til den nevnte kortavgiften.

C) CONSCIOUS TRAVELER

SAS har et eget program der du kan gjennomføre ti trinn og motta 5.000 poeng. Trinnene kan være alt fra å se en video og kjøpe vaskeark i SAS-butikken til å reise med biodrivstoff og donere bonuspoeng til veldedige organisasjoner.

D) EKSTERNE PARTNERE

SAS samarbeider med flere eksterne partnere, blant annet bilutleieselskaper som Avis og Hertz, hvor du tjener både bonuspoeng og nivåpoeng.

Du kan i perioder også motta nivåpoeng på å handle i en rekke butikker gjennom SAS.

E) KJØP NIVÅPOENG

Om du trenger nivåpoeng raskt for å kvalifisere til gullkort, er det mulig å kjøpe nivåpoeng for bonuspoeng eller penger. Prisen er

100 svenske kroner for 100 nivåpoeng. Det er ikke mulig å kjøpe hele kortet, SAS opplyser at du først må ha opptjent 30.000 nivåpoeng selv. Så om du vil kjøpe den siste tredjedelen av kortet, koster det deg 15.000 svenske kroner. Alternativt kan du konvertere 150.000 bonuspoeng til 15.000 nivåpoeng.

F) EN KOMBINASJON

Kombinerer du eksempelvis flyreiser, kredittkort og conscious traveler, er én vei til 45.000 nivåpoeng slik:

➤ Fly tur/retur Oslo-Miami (via København) på business til rundt 18.000 kroner, her vil du tjene 20.000 nivåpoeng.

➤ Bruk DNB Saga MasterCard for 200.000 kroner i året, her får du 20.000 nivåpoeng.

➤ Conscious Traveler: Se en video og kjøp ni pakker med vaskeark (115 kroner per stykk) i SAS-butikken, dette gir deg 5.000 nivåpoeng.

Pris eksempel: 20.700 kroner

Kampanjer og opptjening med andre flyreiser enn Oslo-Miami kan presse prisen ytterligere ned.

6. SAS TRAVEL PASS

Om du flyr mye mellom få destinasjoner, for eksempel mellom Oslo og Stavanger, kan du reise så mye du vil med et såkalt Travel Pass fra SAS. Et halvårlig Travel Pass gir deg automatisk gullstatus.

Pris for ubegrenset Oslo-Stavanger i seks måneder: 103.264 kroner.

Superavkastning

Thomas Nielsen styrer porteføljen etter en modell som også hjelper ham å plukke vinneraksjer. Det har resultert i avkastning på over 174 prosent.

Forvalter i First Fondene, Thomas Nielsen, følger en matematisk modell han selv har utviklet – og finjustert gjennom tiår med prøving og feiling. Han beskriver det som en modell som beskytter ham mot seg selv.

– Den nekter meg å gjøre ting jeg vet er dumt, men som fortsatt kan friste, sier Nielsen og ler.

Resultatene taler for seg: Siden oppstarten av First Veritas i 2019 har han levert en totalavkastning på over 174 prosent – mer enn 70 prosentpoeng foran referanseindeksen.

De siste tre årene har gjennomsnittsavkastningen vært over 20 prosent i året.

For Nielsen er ikke markedet den største utfordringen. Det er egen psykologi.

– **Den største risikoen i markedet** er ikke inflasjon eller renter. Det er deg selv. Jeg har lurt meg selv mange ganger. Derfor trengte jeg et styringsverktøy som holder meg på rett spor, sier han.

Svaret ble en modellstyrt strategi, basert på objektive kriterier og statistikk. Når kursene svinger eller tallene endrer bildet av et selskap, er det modellen som justerer porteføljen – ikke magefølelsen.

Uansett hva man mener om Nielsens løsning i form av en egenutviklet matematisk modell, er problemet han møter, noe alle investorer må ta stilling til om de vil lykkes.

Hjernen din er laget for å overleve – ikke for å tjene penger på aksjer. Derfor gjør selv proffene de samme tabbene som småsparerne.

– **Vi er ikke evolusjonært** skrudd sammen for å lykkes i aksjemarkedet, sier førsteamanuensis Espen Sirnes ved Handelshøgskolen på UiT i Tromsø.

Mange liker å tro at de tar logiske og rasjonelle valg basert på tall og fakta. Men sannheten er at vi tar beslutninger med følelsene – ofte uten at vi merker det.



ESPEN SIRNES
FØRSTEAMANUENSIS UIT

– Til og med profesjonelle investorer, som kjenner forskningen, går i de samme fellene. Forskjellen er at de gjerne har rutiner og risikokontroll som demper konsekvensene, men de er heller ikke immune, sier Sirnes.

– Flukt, jakt og samarbeid i steinalderen. Espen Sirnes mener at jo mer du kjenner til disse mekanismene, desto lettere er det å oppdage dem hos deg selv.

– Det er ingen garanti, men det kan hjelpe deg til å ta mer rasjonelle beslutninger, sier han.

Forskningen på investeringspsykologi har endret seg lite de siste 30 årene. Selv om aksjemarkedene nå er preget av digitalisering, algoritmer og sanntidshandel, er de mentale fellene de samme.

– Teknologien endrer verktøyene vi bruker – ikke måten vi tenker på. Mange av disse mentale snarveiene stammer fra mekanismer som styrte flukt, jakt og samarbeid i steinalderen.

Professor Dagfinn Rime ved Handelshøgskolen BI forsker på investoradferd og institusjonelle investorer.

– Menneskers tilbøyeligheter gjør det vanskelig å investere optimalt. Vi lar oss styre av følelser og kortsiktig støy, selv når vi sitter på enorme datamengder og tilsynelatende sofistikerte strategier, sier han.

– **Man kunne tro at institusjonelle investorer – forvaltere som styrer milliardporteføljer – er immune mot disse fellene?**

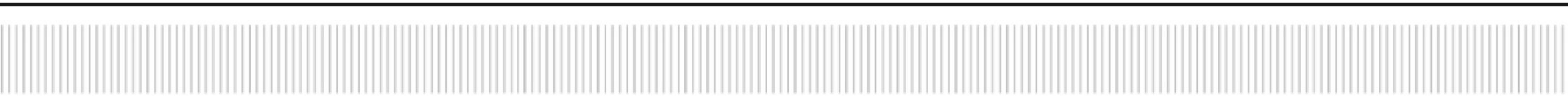
Med sine modeller ...

– Forskjellen mellom proffe og andre, er at proffer investorer har rutiner og rammer som begrenser skadene når de først gjør feil. De gjør feil hele tiden, men de flinkeste er gode på å rette det opp raskt, sier Rime.

En av de mest utbredte fellene er **overkonfidens** – troen på at vi er flinkere enn gjennomsnittet. Spør menn om de er bedre enn gjennomsnittet til å kjøre bil, svarer rundt 70 prosent «ja».



AVVIKER ALDRI: – Det er ikke så viktig hva strategien din er,



med egen modell



så lenge den er gjennomtenkt – og du følger den. Markedet belønner tålmodighet langt oftere enn det belønner gjetninger. FOTO: SIV DOLMEN



– Matematisk er det umulig, men det viser hvor sterkt vi overvurderer oss selv, sier Sirnes.

I aksjemarkedet betyr det at mange tror de kan slå markedet. Statistikken er nådeløs: De fleste klarer det ikke.

Selv blant profesjonelle forvaltere er det et mindretall som slår indeksen over tid. Blant de som får det til, vil ikke kundenes nødvendigvis få så mye glede av det: meravkastningen ofte bli spist opp i form av høye kostnader.

– For folk flest er et billig, bredt indeksfond et langt bedre alternativ. Men overkonfidensen gjør at mange likevel prøver å plukke enkeltaksjer – og tar unødvendig risiko.

En annen felle er tapsskyhet – vi hater å innse et tap mer enn vi elsker en gevinst. Resultatet er at vi holder på dårlige investeringer for lenge, i håp om at de skal hente seg inn.

Tapsskyhet henger tett sammen med **forankring** – trangten til å holde fast ved et gammelt prisnivå, selv om situasjonen er totalt endret.

– Folk vurderer ikke ny informasjon nøytralt, men sammenligner alltid med en mental «gammel pris», sier Sirnes.

I tillegg kommer **recency bias** – troen på at det som nettopp skjedde, er viktigere enn alt som skjedde før.

– Vi lar oss styre av fersk informasjon og glemmer konteksten. Det er ikke alltid rasjonelt, sier Sirnes.

Kjernen i strategien til Thomas Nielsen går ut på at det er bedre å eie gode selskaper til en rimelig pris enn middelmådige selskaper på billigsalg.

– Kvalitet taper sjelden i lengden. Det er billig som ofte blir dyrt, sier Nielsen, og viser til Warren Buffetts kjente sitat:

«It's far better to buy a wonderful company at a fair price than a fair company at a wonderful price.»

Modellen vurderer rundt 145 selskaper og gir dem en score basert på fire faktorer:

- **Vekst** – Har selskapet vokst godt over tid?
- **Lønnsomhet** – Har selskapet en vedvarende konkurransefordel?
- **Robusthet** – Tåler det motgang, og har det solid balanse?
- **Pris** – Er prisingen fornuftig i forhold til kvaliteten?

Kvalitet teller 75 prosent av scoren, pris 25. Historikken strekker seg ti år tilbake i tid.

Hver gang det kommer nye kvartalstall, vil modellen justere selskapenes vektning i porteføljen.

– Jeg selger ikke bare fordi noe har steget. Det er alltid scoren som avgjør, og om den synker vil jeg selge, sier han.

Dersom et selskap har steget mye uten at kvaliteten har økt, reduserer han posisjonen. Har et kvalitetsselskap falt i pris uten at kvaliteten har blitt forringet, kjøper han mer.

Dette er disiplinert motstrømsinvestering: Å kjøpe det som er upopulært, og selge det som «alle» vil ha, når prisingen ikke lenger forsvaret det.

For Nielsen er det avgjørende å holde seg til strategien, uansett hva nyhetsbildet sier.

Når man hører om forvaltere, hedgefond, algoritmehandel og «proprietary trading systems» (interne, handelssystemer), er det lett å tro at løsningen for småsparere er å finne en forvalter med mest mulig teknologisk «firepower».

Men Dagfinn Rime ved Handelshøyskolen BI mener at for folk flest er det motsatte tilfellet.

– Et globalt indeksfond gir deg bred diversifisering, lave kostnader og ingen fristelse



til å hoppe inn og ut av markedet. På lang sikt er det nesten umulig for aktive forvaltere å slå et godt indeksfond etter kostnader, sier han.

Global forskning viser at 80–90 prosent av aktive fond underpresterer mot indeks over tid.

– Likevel bruker mange småsparene energi og penger på å jakte «stjernetips» og eksotiske produkter som koster mer og gir mindre. En ganske dårlig deal, spør du meg, sier Rime.

Når de fancy modellene faktisk fungerer

Betyr dette at avanserte strategier og matematiske supermodeller, alltid er tull?

Nei, sier Dagfinn Rime på BI – men de som lykkes, gjør det av helt andre grunner enn mange tror.

– Ta for eksempel kvantitative giganter som Renaissance Technologies eller AQR. De lykkes fordi de er ekstremt disiplinerte.

– Modellene deres fanger opp *risikopremier* (ekstra avkastning man får for å ta på seg spesifikke typer risiko) og markeds mønstre på en strukturert måte, og de avviker aldri fra strategien, sier han.



**DAGFINN RIME
VED HANDELS-
HØYSKOLEN BI**

➤ **Ekstrem disiplin** – ingen magesfølelse, ingen panikk når markedet faller, og ingen grådighet når det stiger.

➤ **Konsistent metode** – de handler kun når modellen gir signal, uansett om nyhetsbildet roper krise eller gullalder.

➤ **Lang horisont** – strategiene er laget for å fungere over tid, ikke for å vinne hvert kvartal.

➤ **Kontroll på risiko** – de vet nøyaktig hvor mye de kan tape på en enkelt posisjon, og lar aldri et tap løpe løpsk.

Rime peker på at selv Warren Buffett, kjent som en mester i aksjeplukking, har blitt analysert av forskere som fant at strategien hans i stor

grad kan forklares med enkle kvantitative prinsipper: *value* (kjøpe billige selskaper), *quality* (velge solide selskaper med god lønnsomhet) og lav *beta* (unngå de mest volatile aksjene).

– Hemmeligheten hans er ikke magiske aksjevalg, men at han har holdt seg til strategien i tiår – uavhengig av markedsstøy.

– Disiplin og konsistens slår magesfølelse og kortsiktige innfall, sier Rime.

FAKTA

SEKS BIASER I AKSJEMARKEDET

1. Overkonfidens – Du overvurderer evnene dine til å slå markedet.

Eksempel: Du satser tungt på en «vinneraksje» selv om statistikken viser at de fleste ikke slår indeks.

2. Tapsskyhet – Du nekter å selge tapere.

Eksempel: Du kjøpte en aksje på 100 kroner, den står i 60, men du «venter på» at den skal opp igjen.

3. Forankring – Du holder fast ved gamle priser. Eksempel: En aksje sto i 300 kroner før, men forventning om vedvarende dobling av resultatet tilsier en dobling av prisen. Likevel høres 500 kroner mye ut.

4. Flokkmentalitet – Du gjør som alle andre.

Eksempel: Du kjøper krypto fordi «alle» snakker om det – uten å sjekke risikoen.

5. Bekreftelsesbias – Du søker kun bekreftelse.

Eksempel: Du googler bare nyheter som støtter hvorfor aksjen din skal stige – og overser dårlige signaler.

6. Recency bias – Du legger for mye vekt på det siste som har skjedd.

Eksempel: Etter en uke med oppgang tror du den vil fortsette opp, selv om tallene sier noe annet.

Kilde: Espen Sirnes, Thomas Nielsen, Dagfinn Rime. Faktaboks er laget ved hjelp av AI-verktøyet ChatGTP.

DINE Penger

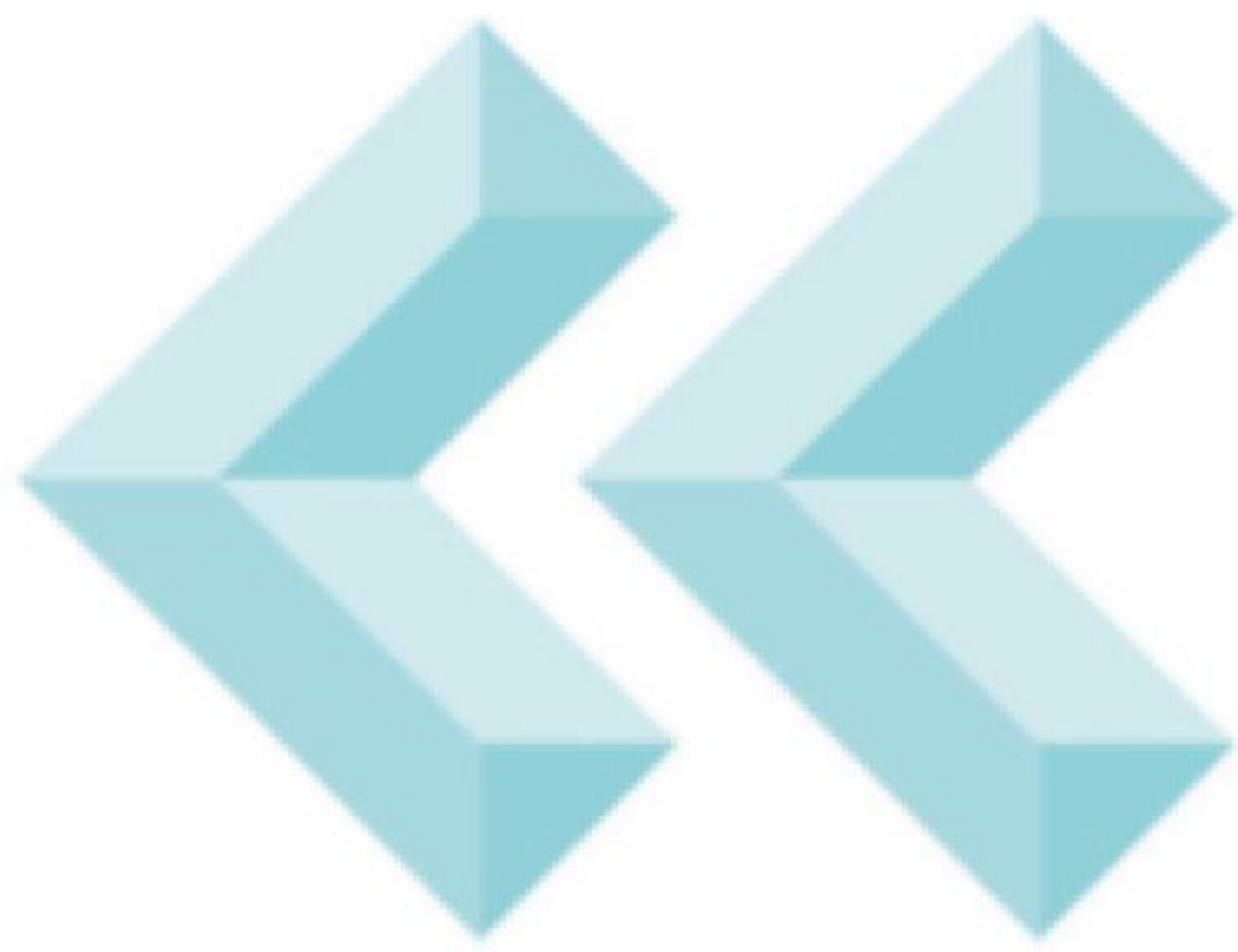
YRKESLIV

TEKST OG FOTO: GEIR RØED

Ronja Gjeltén (23) har fått utdanning med full lønn i en bransje som skriker etter flere ansatte – både ufaglærte og faglærte.

Her får du jobb på dagen





Lønn er dessuten et vidt begrep. Vi råder unge til å fokusere på at lønn er mer enn rene kroner.

HENRIK ANDERSSON,
REKRUTTERINGSEKSPERT

Det er en spennende jobb, sier Ronja Gjeltén (23) fra Os i Øst-erdalen.

Hun har nettopp fått seg fagbrev innen industriell matproduksjon, og er nå fast ansatt som fagarbeider på Rørosmeieriet på Røros.

Nå håper hun, og en hel bransje, at flere vil velge som henne. Matindustrien, deriblant landets meierier, skriker etter flere folk.

– Vi har det travelt på jobb, fordi vi er for få ansatte, forteller Gjeltén.

Sjefen hennes, meieribestyrer Trond Vilhelm Lund, sliter mye med å finne nok folk.

– Det er svært vanskelig å finne fagutdannede som vi kan ansette. Før var det både meieriskoler og meierilinjer. Nå er alle de lagt ned. Både vi og alle andre meierier mangler fagfolk, sier Trond Vilhelm Lund.

Den ene fagforeningen for landets meieriansatte forteller om enorme muligheter for de som har lyst å jobbe med matproduksjon.

– Det er en utfordring ved de fleste meieriene å finne ansatte, spesielt faglært arbeidskraft, sier Ottar Olden, som er sekretariatsleder i Norske Mat- og Meierifolks Landsforening (NML).

Han synes selv det er topp å jobbe i matindustrien.

– Ja, ingenting er så meningsfylt som å jobbe med matproduksjon.

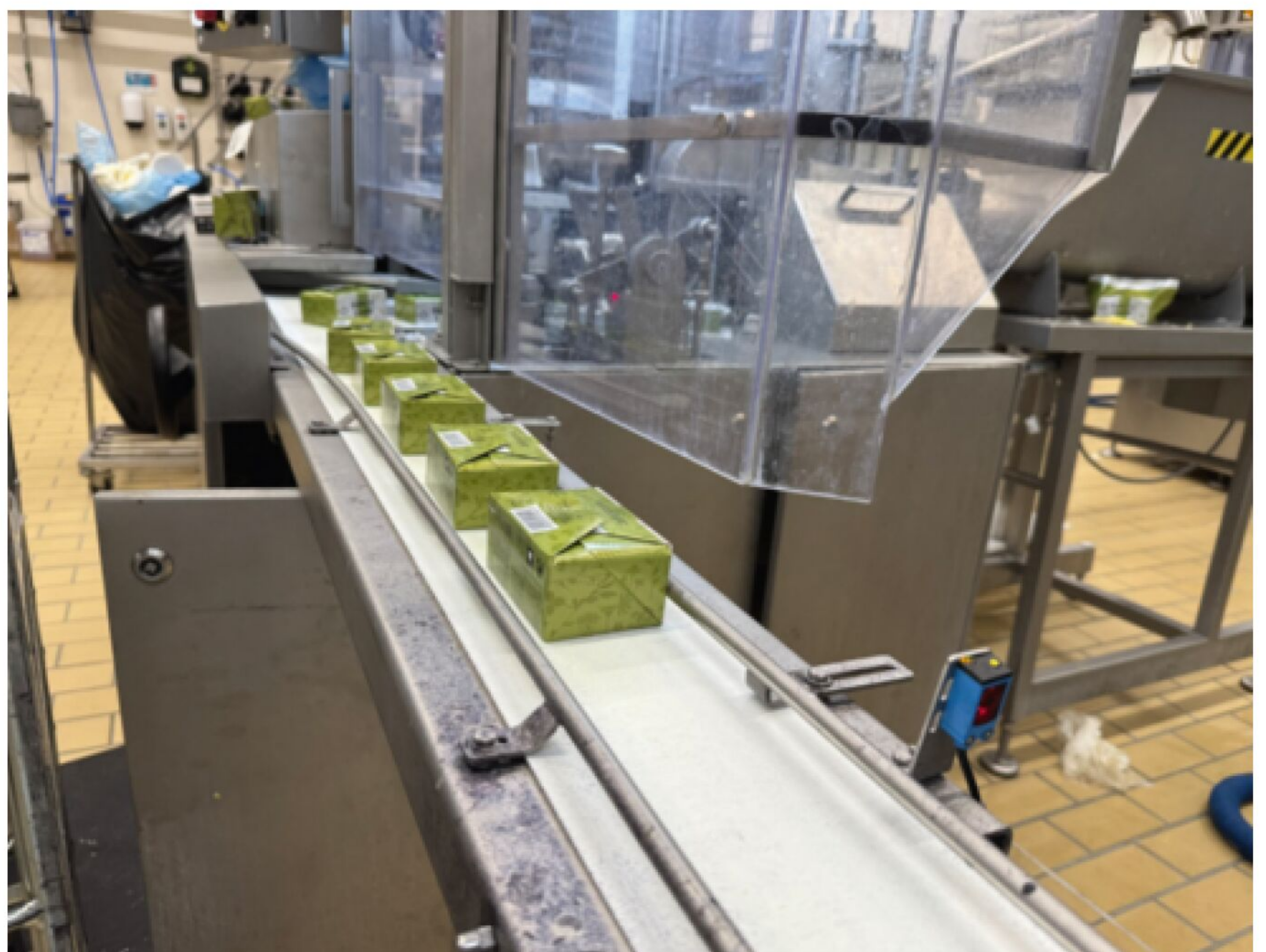
Men alle ser det ikke slik.

– De fleste unge velger å gå på restaurantfag, og ikke på linjer med industriell matproduksjon. Det er jo kjempefint at mange vil gå restaurantfag. Men da jobber de på ukurante tidspunkt av døgnet, og gjerne med dårlige arbeidsforhold.

Ottar Olden tror de mange matprogrammene på TV samt influensere og bloggere har fristet mange unge til å velge restaurantyrket.



MEIERIBESTYRER:
Trond Vilhelm Lund.



– Samtidig har meierifaget blitt nesten borte. Nå er det kun generell matfaglig utdanning. Jeg er veldig bekymret for at vi ikke vil klare å utdanne nok fagfolk til matindustrien, slik at vi fremover kan være selvforsynt med mat.

Olden understreker at det ikke hjelper å produsere mat hvis det ikke finnes fagfolk til å bearbeide maten. Derfor håper han flere unge kan bli fristet til å jobbe med mat.

– I matproduksjonen er det ordnede og ryddige betingelser, med regulert arbeids-



FAKTA

RØROSMEIERIET

- Rørosmeieriet selger melk, smør og andre økologiske meieriprodukter for over **300 millioner kroner** årlig.
- Meieriet er delvis eid av laksearvingen **Gustav Magnar Witzøe**.
- Det ble etablert i lokalene til det gamle Tine-eide Røros meieri, som ble lagt ned for **25 år siden** etter mange år som nedleggingstruet.
- Året etter nedleggelsen stiftet **lokale økobønder og de tidligere meieriansatte** Rørosmeieriet, som selger produktene sine i dagligvarebutikker over hele landet. Dessuten bruker svært mange hoteller og restauranter meieriproduktene fra den gamle gruvebyen.
- Rørosmeieriet har i underkant av **2 prosent av det totale meierimarkedet**.

I de tre store kassene er det flere hundre kilo smør, som nå skal pakkes i små pakker. Valseth (28) jobbet inntil sist vinter på et fjellhotell.

– Men der ble det mye arbeid på kvelder og i helger, forteller hun.

Nå er den unge trebarnsmoren fast ansatt som ufaglært produksjonsarbeider. Hun har lyst å bli faglært.

– Det er som musikk i mine ører, sier meieribestyrer Trond Vilhelm Lund.

En annen ung medarbeider på Rørosmeieriet er Tobias Altin-Skulstad (19). Han gikk de to første årene på videregående hjemme i Namsos, før han for et års tid siden begynte som lærling i et betongfirma på Røros.

En mandag for ikke lenge siden satt han og så på jobbannonser mens han hadde lunsjpause.

– Jeg trivdes ikke som betongarbeider, og så annonsen fra Rørosmeieriet om at de trenger flere folk.

Allerede dagen etter ble han innkalt til jobbintervju. Noen få dager etter det igjen hadde han sin første arbeidsdag som ufaglært meieriansatt.

– Jeg skjønnte at det er mangel på folk når det går såpass fort, sier Tobias Altin-Skulstad. Også han har lyst på fagutdanning innen meierisektoren.

Gjør han det, kan han håpe på godt betalt utdanning. Ronja Gjelten begynte også som ufaglært. Da hun ble lærling, valgte Rørosmeieriet å ikke sette henne ned til lærlingelønn. Hun beholdt den gamle lønnen i de to årene hun har vært lærling med kursing på deltid.



MEIERIANSATT:
Leatella Valseth.

tid og overtidbetaling, sier Ottar Olden i Norske Mat- og Meierifolks Landsforening.

Ronja Gjelten fikk utdanning med lønn. Det innebærer en stor verdi, påpeker jobb- og rekrutteringseksperter Henrik Andersson.

– Da får man ikke studiegjeld, sier Anders-

son, som er daglig leder i rekrutteringsselskapet Andersson Partners.

Inne i produksjonslokalene til Rørosmeieriet like utenfor Røros sentrum jobber Leatella Valseth med å få ut nykjernet smør fra en stor smørkjerne.



MEIERIANSATT: Tobias Altin-Skulstad.

Nå trives hun kjempegodt.

– Ja, det er en spennende jobb.

Hun veksler på hvilke arbeidsoppgaver hun har gjennom arbeidsdagen.

– Jeg tapper melk, yster og pakker ost.

Dessuten har hun oppgaver på laboratoriet, og er skolert til å være fadder for nye lærlinger.

– Meierijobb er en fysisk jobb som jeg liker. Jeg tror ikke jeg ville likt kontorjobb!

Som fagutdannet spratt timelønnen opp med noen tikroner per time.

– Før jeg ble fagutdannet hadde jeg 228 kroner timen. Nå har jeg 252 kroner.

Minimumstillegget for fagutdannede er 15,50 kroner/timen. Men mange får mer, fordi de er attraktive arbeidstakere.

I tillegg har meieriet en bonusordning, som kan innebære et par titusener i bonus årlig, dersom produksjonen er god og driften går i pluss.

Daglig leder Henrik Andersson i rekrutteringsselskapet Andersson Partners mener norsk matproduksjon representerer fremtiden.

– Det er en del av arbeidslivet og industrien som fortjener stor heder. For det første er fabrikkarbeid i dag moderne i form av et høyt fokus på den ansattes helse, miljø og sikkerhet, med mulighet for å bli faglært gjennom praktisk arbeid. For det andre får du ingen studiegjeld, og på samme tid får du tilegnet deg formalkompetanse som er svært viktig i dagens arbeidsliv, sier han.

Dessuten representerer matindustrien bærekraft, og det er en samfunnskritisk funksjon.

– **Spesielt er det viktig nå**, i en tid med usikker verdenssituasjon. Jobben gir i seg selv mening, du bidrar med noe håndfast, og får kunnskap og kjennskap til både håndverk

og næringskjeden, hvordan maten faktisk blir til og foredlet ut til kundene. Dette er kunnskaper som bør videreføres også til kommende generasjoner, sier Andersson.

Trond Vilhelm Lund har vært meieribestyrer på Rørosmeieriet helt siden 2008. Han forteller at de nå er 60 ansatte.

– Ideelt kunne vi hatt 10 fagfolk til.

Han synes det er viktig med folk som kan mat og matproduksjon i meieriets produksjonslokaler.

– **Å lage mat er et håndverk**, påpeker han.

Men han vil ikke kaste ut de ufaglærte. Han trenger flere enn 60 ansatte, og har hele tiden stillingsannonser ute. Har man jobbet med mat i en eller annen form, enten i butikker, i hotell- og restaurantbransjen eller på gård, er han rask med ansettelse.

Og blir man faglært, kan meieriene friste med nærmere 500.000 kroner i startlønn,



MEIERIANSATT: Ronja Gjelten.

som meieribestyreren mener er en grei startlønn i matindustrien.

Rekrutteringsekspert Henrik Andersson minner om at lønn ikke betyr alt.

– Lønn er dessuten et vidt begrep. Vi råder unge til å fokusere på at lønn er mer enn rene kroner. Med jobb i matindustrien kan du få muligheten til å flytte ut av sentrale strøk, til der både bo- og levekostnader er lavere, og få lett tilgang til å dyrke fritidsinteresser som friluftsliv, jakt, og skiturer.

I Rørosregionen, som består av kommunene i Nord-Østerdal og i Røros-området, har de et prosjekt for å friste flere ungdommer til å søke seg til matbransjen.

For noen år siden hadde Nord-Østerdal videregående skole bare fire-fem søkere til sin linje for restaurant- og matfag. Ved høstens inntak var det hele 16 ungdommer som hadde valgt denne retningen.

Det er prosjektleder Marit Evanger fornøyd med. Hun har jobbet opp mot både bedrifter og skolene for å få ungdommene til å søke.

– I hele matbransjen er det et kjempebehov for flere ansatte, spesielt med fagkunnskap. Ikke til forkleinsel for de som ikke har fagbakgrunn, men det kreves fagkunnskap for å jobbe med mat, sier Evanger.

Ottar Olden i Norske Mat- og Meierifolks Landsforening forteller at det mangler ansatte også i de andre delene av matindustrien, som hos sjokolade- og snacksprodusenter og i kjøttindustrien.

– Det har vært en utfordring at mange av de unge som har kommet til oss, har hatt matindustrien som sistevalget sitt. De har vært lite motiverte.

Men han påstår at ingenting er så meningsfylt som å jobbe med mat.

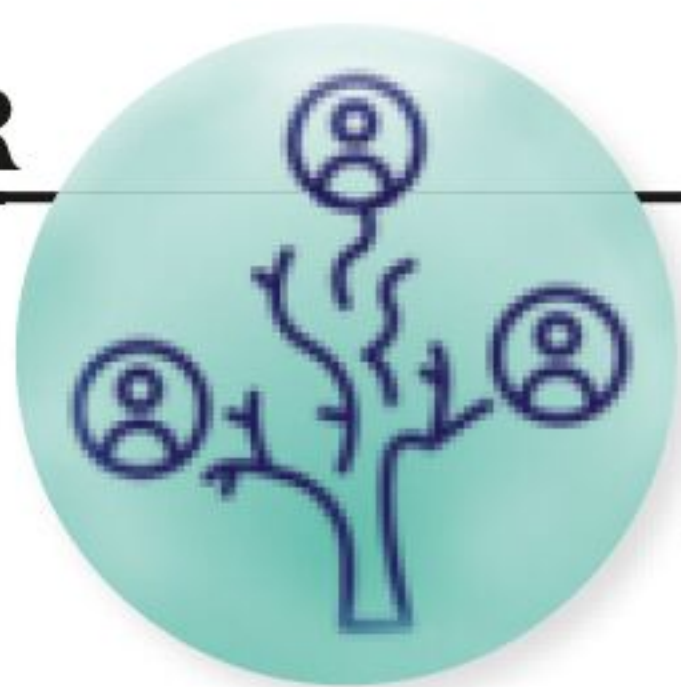
– Det er skikkelig spennende å få være med på produktutvikling, som å utvikle en ost, slik fagansatte på meieriene får gjøre.

Dessuten minner han om at matindustrien er over hele landet.

– Selv om det har blitt mange færre meierier i Norge, er det nå ca. 35 meierier over hele Norge, pluss en rekke gårdsmeierier.

Blant dem er altså Rørosmeieriet, som Henrik Andersson i rekrutteringsselskapet Andersson Partners klinger ekstra godt i mange forbrukeres ører.

– Jeg er selv kunde av dem. Melken deres koster jo bare én krone mer per liter, og jeg synes den smaker bedre. Jeg tenker at det er en stor verdi å være tilknyttet Rørosmeieriet som medarbeider. Det merkenavnet klinger svært godt hos mange forbrukere, og gir derigjennom stolthet blant de ansatte, som tilfører verdi til CV-en deres.



Disse trenger i

V i blir oppfordret til å skrive ned vår siste vilje. Men trenger alle testament?

Nei, svarer advokat Audun Lillestølen i Langseth Advokatfirma i Oslo. – Jeg har inntrykk av at det er skapt en holdning hvor folk flest tror de må planlegge alt rundt arven sin. Men ofte er det motsatt.

Han har spesialisert seg blant annet på arv og skifte, og har holdt en lang rekke kurs om dette for pensjonistforeninger.

– Arveloven passer godt for de fleste av oss, påpeker han.

Før du i det hele tatt tenker på å skrive testament, anbefaler han at du setter seg inn i hva som skjer dersom du ikke skriver testament. Altså at du ikke foretar deg noe som helst.

– Det er smart. De aller fleste av oss vil da se at arveloven fungerer helt fint for seg, sier Lillestølen, og utdyper:

– Det vil si at de fleste av oss kan droppe testament, droppe generasjonsskifte, og ikke prate om arv i det hele tatt.

FIRE UNNTAK

Høyskolelektor Knut Erik Gaustad ved Høyskolen Christiania er enig.

– Arveloven inneholder en mekanisme for arv som dekker de aller fleste familier. Arveloven sikrer en rettferdig og balansert fordeling for de fleste av oss.

Han jobber på institutt for psykologi, pedagogikk og juss, og mener det kun er fire grupper som særlig bør vurdere å opprette et testament:

- Familier med særkullsbarn.
- Samboere med og uten barn.
- De som har gjenstander som det kan oppstå konflikter om blant arvingene.
- De som ønsker å gi arv til andre enn familien sin.

SAMBOERE

Gaustad understreker at siden særkulls-

barn blir stadig vanligere i norske familier, er det lett å glemme at de er nettopp det; særkullsbarn, spesielt der hvor særkullsbarna har levd med stemor eller stefar siden de var veldig små.

– Over tid blir ofte disse barna ansett som «våre», og den biologiske tilknytningen kan miste sin betydning i det daglige. Arvereglene kan imidlertid skape en kalddusj for både foreldre og barn. Uten et testament kan arveloven føre til store forskjeller i arvefordelingen.

Han påpeker videre at i arveregler har samboere langt færre rettigheter enn ektefeller. Derfor bør også disse samboere vurdere testament.

– Mitt råd til samboere med barn er derfor å opprette et testament som sikrer den gjenlevende retten til uskifte. For samboere uten barn er det alltid lurt å vurdere testament. Uten testament kan den økonomiske situasjonen til gjenlevende bli vanskelig.

10 PROSENT

Advokat Marianne Aarbakke i boligeiernes organisasjon Huseierne bistår medlemmene med arvespørsmål. Hun er langt på vei enig i vurderingene til sin advokatkollega og høyskolelektoren.

– For en A4-familie, der det kun er felles barn, og foreldrene vil at barna arver likt, vil arveloven regulere. Testament vil da som regel ikke være nødvendig, sier hun.

Men har du særkullsbarn, er det ekstra behov for en siste vilje.

– Er arveoppgjøret uregulert i slike familier, kan det være en oppskrift på konflikt, sier hun.

Statistikk fra Statistisk sentralbyrå viser imidlertid at de fleste av oss lever i A4-familier. 46 prosent av oss er gift med en ektefelle, som vi har barn med, og ingen av de voksne har barn «på si». Ytterligere 25 prosent av oss har samboer og kun felles barn.



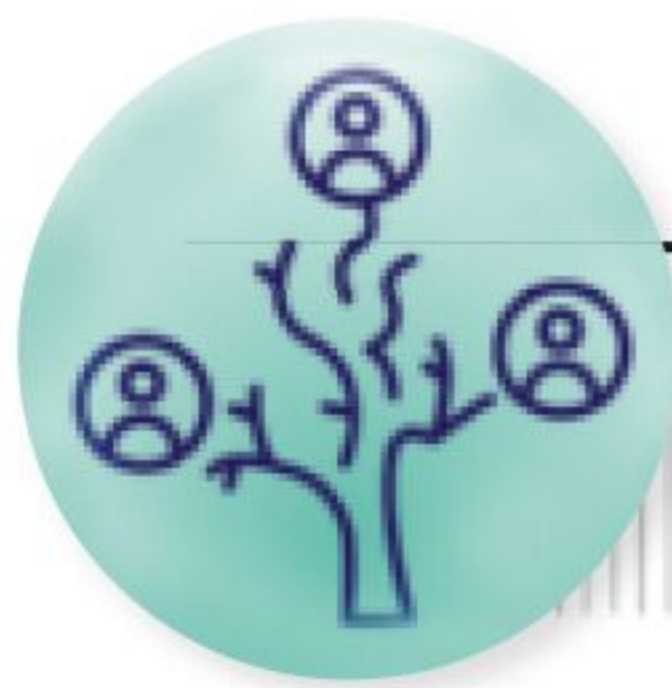
AUDUN
LILLESTØLEN



KNUT ERIK
GAUSTAD

ikke testament





FAKTA

SÅ MANGE HAR TESTAMENT

- En undersøkelse fra 2020 viser at **16 prosent** av nordmenn over 45 år har skrevet testament.
- Det utgjør i underkant av **400.000 personer**.
- I tillegg kommer et ukjent antall testamenter som er skrevet av nordmenn under 45 år.

Kilde: NRK og Dine Penger

– Det er en særlig fordel å ha testament for de som planlegger å sitte i uskiftet bo, og for å sikre en sømløs overdragelse. Alt går også raskere om du har testament på språket i landet der eiendommen ligger.

Hun påpeker at arveloven mangler noe viktig.

– Arveplanlegging, særlig generasjons-skifter, har gjerne en side mot skatt som ikke arveloven tar hensyn til. Forhåndsplanlegging kan gi en økonomisk besparelse.

– **Hvem klarer seg uten testament?**

– De som ikke etterlater seg særlig mye i arv, samt de som er typiske A4-familier. Der vil arvelovens fordeling av arven kunne være dekkende.

Advokat Marianne Aarbakke i Huseierne legger til at dersom du ønsker å fordele arven til barna annerledes enn det arveloven legger opp til, trenger du testament.

– Dersom du ønsker at arven skal være barnas særeie, eller om du har spesifikke ønsker om hvem av barna som skal ha hytta, og hvem som skal ha boligen, er det behov for testament, sier Aarbakke.

HASTEOPPDRAK

Audun Lillestølen i Langseth Advokatfirma mener at selv ikke familier med særkullsbarn alltid og uansett må ha testament.

– Nei, man må ikke, hvis lovens ordning passer for dere, sier Lillestølen.

Men ingen regel uten unntak. Når Dine Penger kommer på kontoret til Lillestølen for et avtalt møte, er han ikke der.

Når han kommer på kontoret sitt et kvarter senere, forteller han hvorfor han måtte ut:

– I morges ble jeg oppringt av en kvinne som lå på dødsleiet. Hun har ingen slektninger.

I en slik situasjon går arven til staten, som deretter fordele den til organisasjoner som jobber for barn og ungdom. Kvinnen på dødsleiet hadde imidlertid andre ønsker.

Men de ansatte på sykehjemmet der hun bodde, sa at det virkelig hastet. Derfor dro Lillestølen først opp for å snakke med henne, før han raskt renskrev testamentet med hennes siste vilje på kontoret, fikk med seg



en advokatkollega som vitne, og dro tilbake for å få kvinnens underskrift.

– Hun trengte testament, konkluderer han, litt andpusten.

ADVARER

Det finnes selvsagt også andre eksempler der det er viktig med et testament, mener Lillestølen, og trekker frem barnløse ektefeller.

– For disse kan et gjensidig testament virke mer naturlig enn lovens ordning, sier han.

Men Lillestølen advarer generelt mot å starte arveplanleggingen for tidlig.

– Da kan det vise seg at forholdene er så endret når arv blir en realitet, at den ordningen du planla er blitt helt uhensiktsmessig.

Han mener mange av hans advokatkolleger gjerne vil at flest mulig skal skrive testament.

– Mange ganger har jeg lurt på hvorfor det er så mange oppslag i pressen om at man bør opprette testament. Ja, i noen situasjoner er det viktig, men for de aller fleste er det ikke nødvendig.

– **FORUTSIGBAR OG NØDVENDIG**

Høyskolelektor Knut Erik Gaustad ved Høyskolen Christiania har også lagt merke



FAKTA

ULIK ARV

I dag er det en selvfølge at arveloven **likestiller** døtre og sønner. Men det har ikke alltid vært slik.

I en lov fra 1687, da kong Christian den 5 var konge, ble det slått fast at en sønn skal arve **dobbelt så mye** som en datter.

Sønnens arv ble da kalt «**brorparten**» eller «broderlodd», og datterens arv ble kalt «**søsterlodd**».

Det er også denne loven hvor begrepet brorparten, altså mesteparten eller mer enn halvparten, stammer fra.

Bestemmelsen om dobbelt så mye arv til sønner som til døtrene ble **opphevet** med arveloven av 1854. Fra da ble det lik arverett for kvinner og menn i Norge.

Kilde: Store norske leksikon.

FAKTA

DISSE ARVER DEG

➤ **Arveloven** regulerer hvordan arven etter deg skal fordeles etter at du har gått bort.

➤ Skriver du ikke testament, vil **etterkommerne dine**, barna og eventuelt deres barn og barnebarn, arve deg.

➤ **Ektefellen** din, og i noen tilfeller **samboer**, har også arverettigheter.

➤ Har du **ikke barn**, vil foreldrene dine, eventuelt dine søsken, og deretter dine nieser og nevøer, arve deg.

➤ Har du **heller ikke** foreldre i live, søsken, nieser eller nevøer, er det dine besteforeldre, tanter, onkler, kusiner og fettere som arver deg.

➤ Har du **ingen arvinger**, og ikke har skrevet testament, er det lovbestemt at arven etter nærmere bestemmelser gis til frivillige organisasjoner som arbeider for barn og ungdom.

➤ **FÅ SVAR PÅ DINE ARVESPØRSMÅL:** Få oversikt over hvem som arver deg – eller hvem du arver. Med Dine Pengers nye tjeneste Arvetreet, som er kvalitetssikret av advokater, får du raskt og enkelt svar på hvordan arven fordeles.

til testament-anbefalingene fra mange advokater.

– Det skapes lett et inntrykk av at testament er den eneste eller enkleste løsningen. Men etter min mening er arveloven i Norge forutsigbar og rettferdig i sin struktur. De fleste vil oppleve et ryddig og rettferdig arveoppgjør, selv i en følelsesladet situasjon.

– **Kunne arveloven vært mer tilpasset familier med særkullsbarn?**

– Det finnes mange familieforhold som ikke passer inn i standardmodellen arveloven bygger på. Å tilpasse loven til alle unntakssituasjoner, vil gjøre den vanskeligere å

håndheve. I stedet for å endre loven, mener jeg det er viktigere at familier med spesielle situasjoner, særlig når det gjelder særkullsbarn og arv, finner løsninger innenfor de rammene arveloven allerede setter.

FRIVILLIGE ORGANISASJONER

Høyskolelektor Knut Erik Gaustad understreker imidlertid behovet for testament hos to mindre grupper, i tillegg til de som har særkullsbarn, og de som er samboere:

De familiene som krangler om enkeltgjenstander, som Marianne Aarbakke nevnte, og de som vil gi penger til andre enn familien.

Han påpeker at det ikke er uvanlig at arvinger krangler om bestemte eiendeler.

– Det kan være alt fra malerier og bunader til sportsbiler, sølvsamlinger og hytta. I familier der slike gjenstander har stor betydning, kan det derfor være fornuftig å testamentere dem til bestemte arvinger. Det kan forebygge konflikter.

Også de som vil gi penger til andre enn familien, som å donere penger til for eksempel frivillige organisasjoner, må ha testament. Men for å gi penger til andre enn familien, må du ha nok penger til at du har mer enn det du er forpliktet å gi arvingene i minimumsarv.

DINE PØNGER

NORGESPRIS

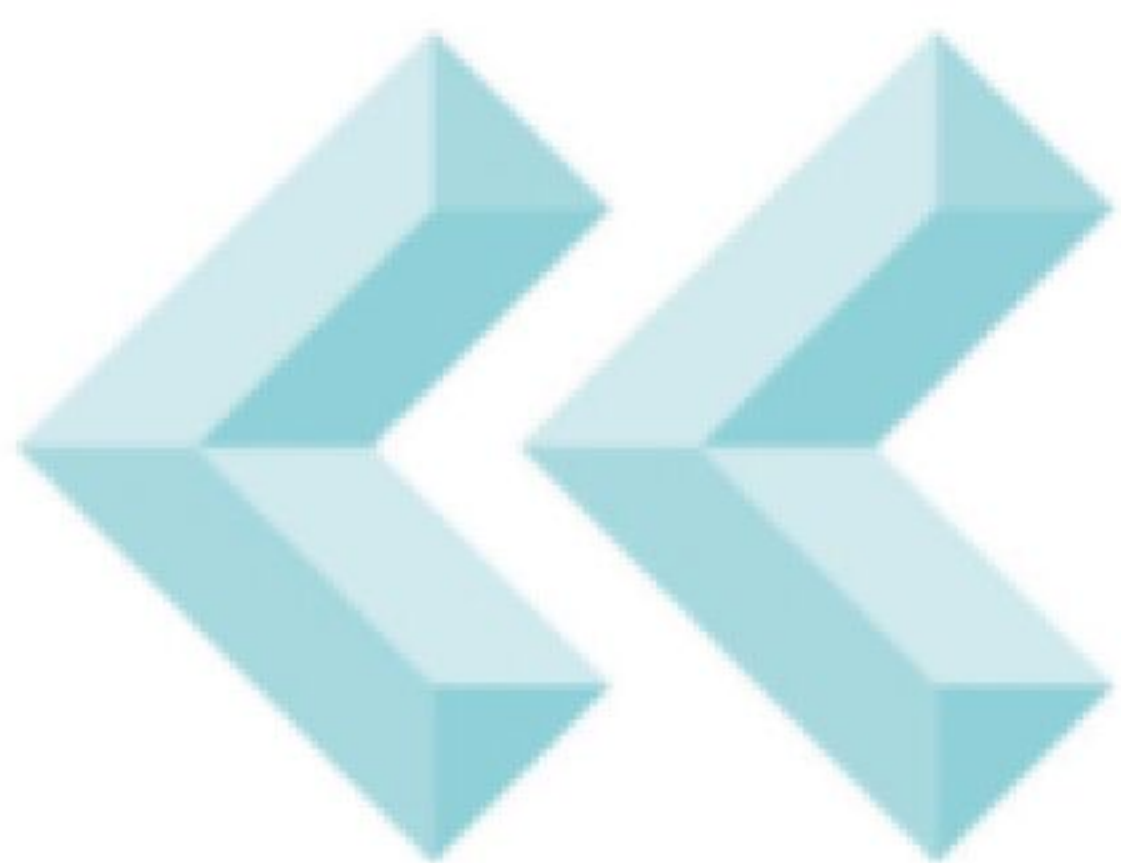
TEKST: GEIR RØED

Dette er



Strømaftalene du bør velge

Selv om Norgespris kan spare deg for store summer, hjelper det lite om du velger feil avtale.
Nå gjør ekspertene et unntak og anbefaler hva du bør gå for.



Totalprisen med Norgespris blir på mellom 1 og 1,50 kroner per kilowatt-time. Men noen av oss vil betale mye mer enn dette.

Det er lett å bli lurt når du skal kjøpe strøm, og bestemme deg for om du skal skaffe deg Norgespris.

Den aller verste fellen er å velge feil strømvtale. Prisforskjellene er enorme, og mye større enn før.

Og det som kanskje overrasker mest: Den aller billigste strømmen blir plutselig den aller dyreste.

– Noen strømselskaper kapitaliserer på passiviteten vår. De håper at flest mulig ikke bytter når kampanjeperioden er over, sier Thomas Iversen, fagsjef for strøm i Forbrukerrådet.

Ordningen med Norgespris innebærer at du får strøm til en fast pris på 50 øre per kilowatt-time (kWh). I tillegg til denne prisen kommer nettleie, avgifter og strømleverandørens påslag på strømprisen.

Totalprisen med Norgespris blir på mellom 1 og 1,50 kroner per kilowatt-time.

Men noen av oss vil betale mye mer enn dette.

Dine Penger viser deg hvordan det skjer:

Uansett om du velger ordningen med Norgespris eller ikke, må du velge et strømselskap som du kjøper strømmen fra. På Strømpris.no, Forbrukerrådets oversikt over strømpriser, er det nå 435 ulike strømvtaler å velge mellom. De fleste er spotprisavtaler.

Spotpris-avtale er den typen strømvtale som anbefales. Men prisforskjellene mellom de ulike spotprisavtalene er store.

De aller laveste prisene har strømselskapet Agva kraft. De har seks spotprisavtaler hvor du betaler mindre for strømmen enn det de kjøper inn strømmen for.

Agva kraft har altså strømvtaler hvor du får et fratrekk, og ikke et påslag, i spotprisen. Fratrekket varierer fra 1,40 øre per kilowatt-time (kWh) og helt opp til 8 øre per kWh.

Med Norgespris skal vi betale 50 øre per kilowatt-time for selve strømmen. Spotprisavtalene til Agva kraft innebærer at kundene betaler ned mot 42 øre for Norgesprisstrømmen, fordi Agva kraft selv betaler 8 øre for å selge deg strøm.

Dette har både Agva kraft og flere andre strømselskaper gjort lenge, helt uavhengig av innføringen av Norgespris, fordi kampen om strømkundene er hard.

Men ingen kan leve av å selge et produkt, i dette tilfellet strøm, med tap. Heller ikke Agva kraft og andre strømselskaper.

Derfor får du de laveste prisene i et begrenset antall måneder. Noen kampanjepri- ser varer i bare 1 måned, andre i opptil ett år.

Etter kampanjeperioden flyttes du auto- matisk over på en annen og ofte mye dyrere avtale. Den dyre avtalen har gjerne et navn som indikerer at også den er billig. Men ofte er det motsatt.

VI BRUKER AGVA KRAFT SOM ET ILLUSTRERENDE EKSEMPEL:

Agva kraft har altså seks ulike strømvtaler hvor kundene får fratrekk på strømprisen på fra 1,4 til 8 øre.

Etter kampanjeprisen flyttes kundene over til strømvtaalen Agva Spotpris, hvor det er et påslag på 18,65 øre per kilowatt-time.

Det er bare noen øre, tenker du kanskje. Men når man bruker tusenvis av kilowatt- timer, blir det tusenlapper.

Bor du i en gjennomsnittsbolig hvor års- forbruket er på 15.700 kilowatt-timer, vil du med en av de seks strømvtalene til Agva kraft betale mellom 6594 kroner og 7630 kroner for strømmen gjennom ett år.

Med Agva Spotpris, som altså er avtalen du flyttes til etter kampanjeperioden, blir årsprisen 10.778 kroner. Det er 3000-4000 kroner mer.

Agva Spotpris er den dyreste spotprisav- talen på oversikten til strømpris.no.

– Agva er et av strømsalg-selskapene som kapitaliserer på passiviteten vår. Vi er uro- lige for at Norgespris vil gjøre forbrukerne utsatt for passivitetsfeller som det Agva har her, sier Thomas Iversen i Forbrukerrådet.

Kampanjeprisene og standardprisen til Agva Kraft

«Agva Spotpris» er standardavtalen alle flyttes til når kampanjeperioden er over. Alle de øvrige avtalene i tabellen er kampanjeavtaler.

Agva Spot-Kampanje	6594
Agva Web	7222
Agva Spotgaranti	7379
Agva Spot 12	7458
Agva Spot 2025	7567
Agva Spot	7630
Agva Spotpris	10778

Tabellen er basert på strømprisene per 16. september. Prisene gjelder en gjen- snittsbolig som bruker 15.700 kilowatt-timer i året.

FAKTA

DETTE ER NORGESPRIS

- Norgespris er en frivillig ordning som du aktivt må velge.
- Du bestiller på Elhub.no, og ordningen trådte i kraft 1. oktober. Har du ikke bestemt deg, så gjelder Norgespris fra den datoen du bestiller.
- Norgesprisen er på 50 øre per kilowatt-time (40 øre pluss moms).
- Prisen skal reguleres jevnlig. Men prisen er låst til 50 øre ut 2026, og blir første gang regulert fra 1. januar 2027.
- Ordningen omfatter også hytter, fritidsboliger og leide boliger.
- Norgesprisen har en forbruksgrense. For forbruk over 5000 kwt i måneden betaler du i henhold til det du har avtalt med strømleveran- døren din, og den strømvtaalen du har med dem.
- For fritidsboliger er maks grensen langt lavere, på bare 1000 kwt i måneden.

FAKTA

STRØMSTØTTEORDNINGEN

- Dersom du ikke velger Norgespris, får du au- tomatisk støtteordningen for høye strømpriser, som vi nå har hatt i flere år.
- Støtteordningen innebærer at staten betaler strømstøtte i de timene der strømprisen er høy- ere enn 93,75 øre per kwt.
- I disse timene dekker staten 90 prosent av kostnaden over 93,75 øre.
- Også på strømstøtteordningen kommer nett- leie, avgifter og eventuelt påslag fra strømleve- randøren i tillegg.



VÆR BEVISST: Det er viktig å tenke på når du starter oppvaskmaskinen, og hvor du kjøper strømmen fra, mener Thomas Iversen. FOTO: GEIR RØED

Dine Pengers økonomiekspert Hallgeir Kvadsheim kaller påslaget på den dyre avtalen til Agva for «latterlig høyt».

– Det er helt åpenbart at Agva spekulerer i at nye kunder glemmer at kampanjetilbudene er kampanjetilbud. Påslaget som kommer hvis du ikke følger med, er latterlig høyt.

Markedssjef Bjørn Arctander i Agva kraft påpeker at det ikke er bindingstid på avtalene deres, og at kundene kan bytte når de vil.

På spørsmål om hvorfor kundene flyttes fra den billigste til den dyreste avtalen, svarer han slik:

– Vi har alltid valgt å bruke hoveddelen av markedsføringsbudsjettet på å sponse kundene fremfor dyre annonser. Etter at kampanjeavtalen er ferdig, er det naturlig at kunden settes over på vårt standardprodukt. Kundene blir også informert på epost en måned før kampanjeavtalen går ut.

Arctander er forelagt uttalelsene fra Iversen og Kvadsheim. Han vil ikke «kommentere spekulasjoner», skriver han i en epost.

– Vi legger vekt på svært god informasjon, full transparens og null bindingstid.

Agva kraft er ikke alene om å ha lave kampanjepriser hvor kundene etter en periode flyttes over på dyrere avtaler.

I tabellen til høyre er det noen eksempler på strømselskaper som har kampanjepris de første 12 månedene, før man flyttes over på langt dyrere avtaler.

Thomas Iversen i Forbrukerrådet sier at å hoppe fra kampanje til kampanje er økonomisk gunstig.

– Men det krever at du er en bevisst og utholdende forbruker, sier han.

Hallgeir Kvadsheim er enig.

– Selvsagt kan man utnytte kampanjeprisen og flytte når perioden er omme. Men spørsmålet er vel om det er verdt det. Man skal være våken. Hvis ikke går fort vinningen opp i spinningen, og vel så det, sier han.

PRISENE HOS DE STORE

Mange bruker Forbrukerrådets nettside strømpris.no og tilsvarende prissammenligningstjenester. Men flere går også direkte til strømselskapenes nettsider og bestiller strøm derfra.

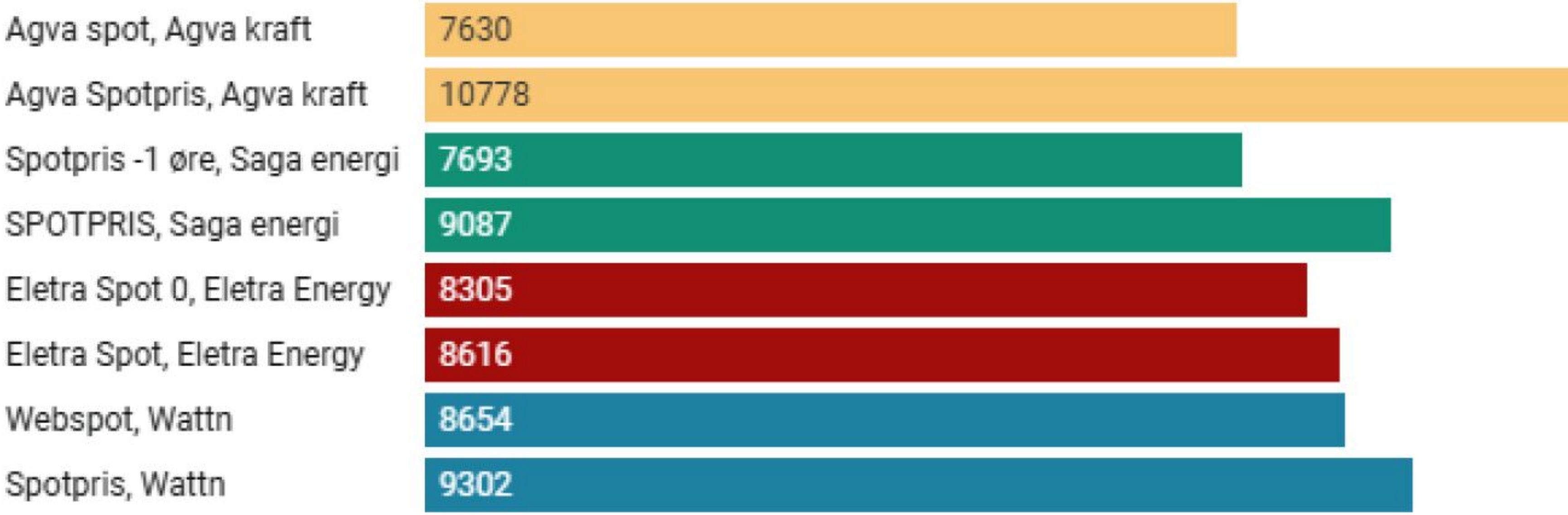
Kampanjepriser hos tre store selskap

Lyse Spotpris Kampanje, Lyse Energi	8776
Strøm til Spotpris Vinterkampanje, Fjordkraft	8776
Spotpris, Fortum	9365

Tabellen er basert på strømprisene per 16. september, og er årsprisen for en gjennomsnittsbolig som bruker 15.700 kilowatt-timer i året. Kampanjeavtalene i tabellen gjelder for 12 måneder.

Forskjell kampanjepriser og standardpriser

Den første prisen for hvert selskap er kampanjeprisen. Den andre prisen er prisen på avtalen man flyttes til etter utløpet av kampanjeperioden.



Tabellen er basert på strømprisene per 16. september, og er årsprisen for en gjennomsnittsbolig som bruker 15.700 kilowatt-timer i året. Kampanjeavtalene i tabellen gjelder for 12 måneder.

Fjordkraft, Fortum og Lyse Energi er blant landets aller største strømselskap. De har alle dyrere kampanjeavtaler.

➤ **Fjordkraft** har strømvavtalen «Strøm til Spotpris Vinterkampanje», som har et påslag i spotprisen på 5,9 øre per kilowatt-time.

Det er en langt dyrere kampanjepris enn kampanjeprisene til flere andre.

Etter 8 måneder flyttes Fjordkraft-kundene til den enda dyrere strømvavtalen «Strøm til Spotpris».

➤ **Lyse Energi** har strømvavtalen «Lyse Spotpris Kampanje» til samme pris, et påslag på 5,90 øre per kilowatt-time. Etter seks måneder flyttes man til den langt dyrere «Lyse Spotpris».

➤ **Fortums** kampanjepris på strømvavtalen «Spotpris» har et påslag på 9,65 øre ved et årsforbruk på 15.700 kwt.

Fortum har også egne strømvavtaler for deg med elbil. Men disse er enda dyrere. Påslaget er på opptil 16,76 øre per kwt.

VIL IKKE SELGE MED TAP

Kommunikasjonssjef Atle Simonsen i Lyse sier at deres priser reflekterer de faktiske kostnadene ved å kjøpe inn, administrere og levere strøm.

– Opp mot selskaper vi sammenligner oss

med, og som tilbyr tilsvarende kunde verdi og avtalevilkår, mener vi at vi er konkurransedyktige på pris.

Han påpeker også at det er helt vanlig å ha kampanjepriser til nye kunder.

Kommunikasjonssjef Jon Vaag Eikeland i Fjordkraft sier at de ikke vil selge strøm med tap i sine kampanjer.

ANBEFALER DISSE

Forbrukerrådet går svært sjelden ut og anbefaler bestemte firmaer, uansett bransje. Men fagsjef for strøm i Forbrukerrådet, Thomas Iversen, velger nå å være tydelig på hvilke strømvavtaler man bør velge, og hvilke selskap, hvis man ønsker å ha en strømvavtale som over tid har lavt påslag.

FAKTA

STRØMAVTALER

➤ Til sammen 75 strømsalg-selskaper har per 18. september **435 ulike strømvavtaler**, ifølge en optelling gjort av Forbrukerrådet basert på innrapportering til deres sammenligningstjeneste Strømpris.no.

➤ Ikke alle strømvavtalene er tilgjengelige i alle kommuner.

➤ I tillegg til 435 aktive avtaler, har strømsalg-selskapene ytterligere **315 avtaler** som ikke lenger markedsføres og selges, men som har kunder.

➤ De aller fleste strømvavtalene som tilbys er **spotprisavtaler** med påslag.

➤ I tillegg tilbyr strømselskapene fastprisavtaler, strømvavtaler med såkalt «variabel pris» og strømvavtaler med bruddgebyr. Dette er avtaler som Forbrukerrådet **fraråder**, spesielt nå med innføring av Norgespris.



– For å unngå overflytting mellom avtaler, bør du se deg om etter selskaper som kun har én strømvaktale i markedet. Disse avtale- ne er vanligvis ganske stabile. På topplisten hos Forbrukerrådet finner du for eksempel selskapene Vibb og Jærkraft, sier Iversen.

Dine Pengers ekspert Hallgeir Kvadsheim nevner Tibber, Vibb og Klarkraft.

– Det er en rekke selskaper som baserer seg på en enkel modell med månedsbeløp og lavt, men stabilt påslag. Disse selskapene virker ikke vinklet inn mot å lure kunder inn i dyre avtaler på et senere tidspunkt.

Fastprisavtaler på strøm har lenge vært et alternativ for noen. Da er strømprisen forutsigbar. Man vet hva man skal betale. Fastpris kan sammenlignes med fastrente på lån.

Men nå er det blitt helt uaktuelt.

– Med Norgespris vil du neppe finne en fastprisavtale som matcher den statlige støtteordningen, sier Thomas Iversen i Forbrukerrådet.

Hallgeir Kvadsheim har sett fastprisavta- ler til 1 krone per kilowatt-time.

– Det gir ingen mening å binde seg til det når du kan få 50 øre med Norgespris i sam- me periode, sier han.

NETTLEIE-FELLEN

Nettleien er en annen felle å gå i.

Hvor mye du betaler i nettleie avhenger blant annet av hvor mye strøm du bruker i timen med høyest forbruk på tre ulike dager gjennom en måned.

Derfor må du betale mer i nettleie dersom

du lader elbilen samtidig som varmeovner står på, og du både vasker klær og lager middag.

HER ER ET KONKRET EKSEMPEL:

De tre timene med høyest forbruk i en ene- bolig på Østlandet i april i år var:

- 10,35 kwt 6. april kl. 13-14.
- 9,1 kwt 10. april kl. 23-00.
- 9,9 kwt 25. april kl. 05-06.

I de tre timene var gjennomsnittsforkruket 9,78.

Eneboligen i eksempelet ligger i nettselska- pet Elvias område. Elvia deler inn fastleddav- giften i fem grupper med disse prisene:

- **Døgnmaks mellom 0-2 kwt koster 125 kr/mnd.**
- **Døgnmaks mellom 2-5 kwt koster 190 kr/mnd.**
- **Døgnmaks mellom 5-10 kwt koster 300 kr/mnd.**
- **Døgnmaks mellom 10-15 kwt koster 410 kr/mnd.**
- **Døgnmaks mellom 15-20 kwt koster 520 kr/mnd.**

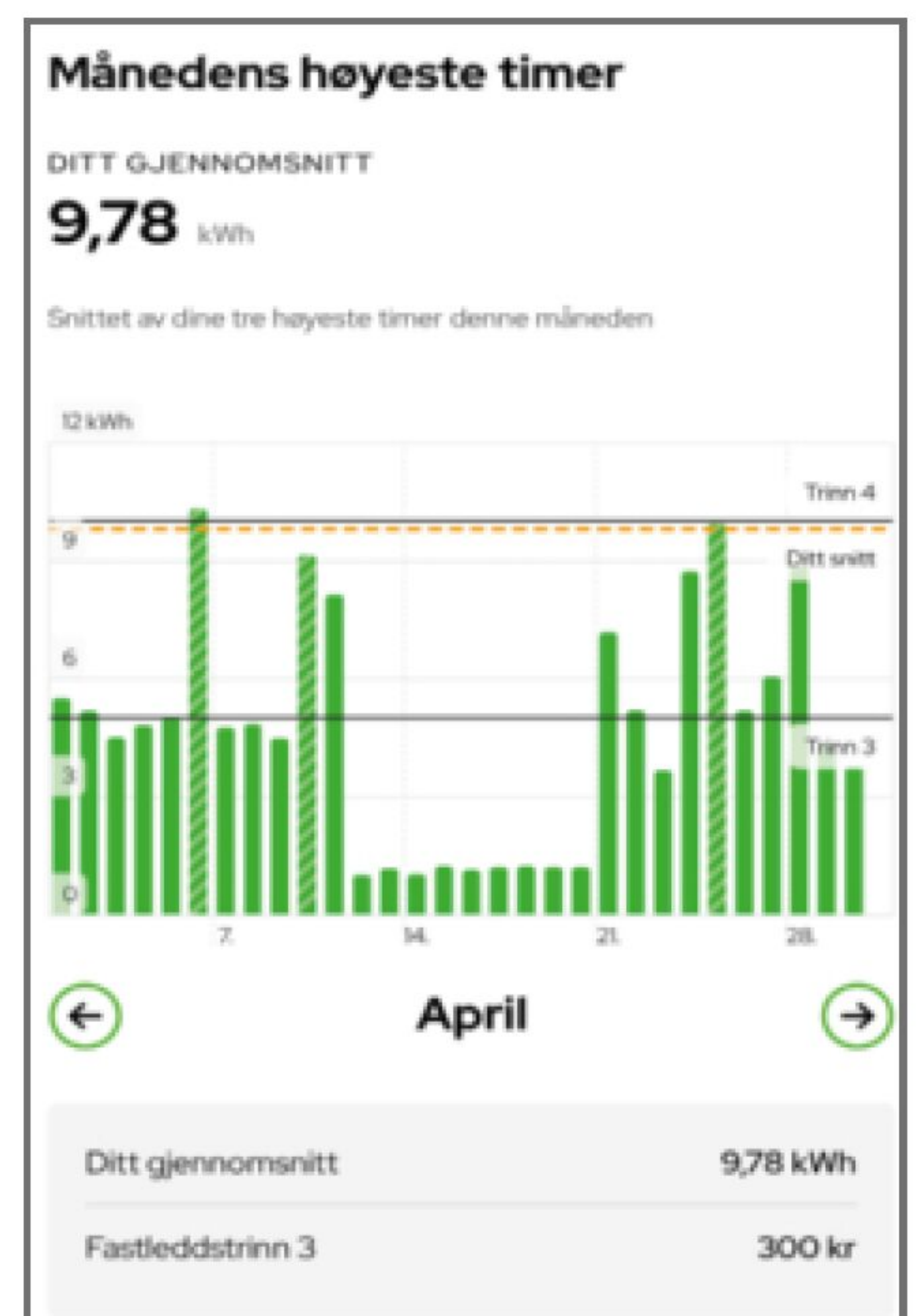
Siden boligen i eksempelet hadde et gjen- nomsnittsforkruket på 9,78 kwt, koster fast- leddavgiften 300 kroner. Hadde gjenom- snittsforkruket vært bittelitt høyere, ville det kostet 410 kroner.

På ett år utgjør dette godt over 1000 kro- ner for Elvias kunder.

Hos andre nettleieselskaper er forskjel- lene mye større. For kunder kos Glitre nett koster det 350 kroner i måneden dersom du havner mellom 5 og 10 kwt, og hele 725 kro- ner dersom du havner over.

I løpet av et år utgjør dette en forskjell på hele 4500 kroner.

Med lav Norgespris kan mange bli «strøm-



NETTLEIE-SATS: Hadde forbruket i tre timer gjennom en hel måned vært bare litt høyere, ville denne husstanden gått opp til en høyere sats.

sløve», og bruke både mer strøm og mye strøm samtidig.

– Mange vil da hoppe opp ett trinn på det- te såkalte kapasitetsleddet for nettleien, tror Dine Pengers ekspert Hallgeir Kvadsheim. Det kan du lese mer om i forige utgave av Dine penger.

Tekst: JULIE-KRISTIN SCHARFF

Dette bør du være obs på

Alfred Berg-forvalter Kristian Tunaal avslører hvilke aksjer han satser på denne høsten.

Mange forventet en større rentenedgang. Men de som turte gå imot strømmen som oss, har fått en god avkastning, sier senior porteføljeforvalter Kristian Tunaal i Alfred Berg.

Han forvalter fondet Nordic Gambak, som investerer hovedsakelig i nordiske selskaper. I 2024 leverte det en avkastning på 14 prosent, mot den nordiske indeksens 11,9 prosent. Hittil i år har avkastningen vært på rundt 10,29 prosent.

Mens mange analytikere ventet seg flere rentekutt både i Norge og Norden i år, var Tunaal mer skeptisk. Derfor valgte han å fortsette investeringene i bank- og finansmarkedene. I år har fondet hatt en klar overvekt av denne typen investeringer.

I forvaltningen av fondsporteføljen, følger Tunaal én tydelig investeringsfilosofi, for å sikre en solid avkastning over tid.

Tunaal, som har lang fartstid på finansmarkedene, mener at det ikke alltid er riktig å følge strømmen når man investerer i aksjer. Han forteller videre at han ikke redd for å gå imot konsensus, dersom det er i tråd med investeringsfilosofien hans.

– **Når er det riktig å gå imot strømmen?**

– Begrunnelsen vår for å satse videre på bank og finans tidligere i år, var at det ikke fantes noe objektivt grunnlag for å tro på et stort rentekutt.

Investeringsfilosofien til Tunaal er å gjøre mest mulig faktabaserte investeringer, med minst mulig bruk av synsing og hypoteser.

– Jeg kan fortelle at vi er veldig opptatt av objektive kriterier, altså det som ikke lar seg bevege av omstendigheter som går den ene eller den andre veien, utdyper han.

– **Hvordan vurderer du aksjemarkedet fremover?**

– Jeg vil si at jeg er en moderat optimist. Grunnen er fordi de viktigste selskapene fortsetter å levere gode tall. Det er slett ikke nedgangstider, mener Tunaal.

Forvalteren beskriver en normal situasjon der børsen stiger over tid. Derimot er selve prisingen av en del aksjer dyre internasjonalt.

Tunaal peker alternativt på det nordiske aksjemarkedet, der han mener prisen er overkommelig. Fondet Nordic Gambak som Tunaal selv forvalter, har en price earning (PE) på 13,5 prosent.

Gjennom høsten skal fondet fortsette å satse videre på finanssektoren.

Da den nordiske porteføljen fortsetter med en overvekt av bank- og finansaksjer i høst, nedprioriteres eiendomssektoren, som også er en rentesensitiv sektor.

Det er også én annen sektor som forvalteren har en stor interesse for fremover.

– Jeg synes det er mye interessant innen konsumrelaterte-selskaper, slik som Clas Ohlson.

Selskapet Clas Ohlson er blant Nordic Gambak sine største enkeltposisjoner i høst, sammen med Ambea, ISS, SEB og Danske Bank.

Innenlands har Tunaal tro på en spådom om en sektor som tidligere har vært nedprioritert i Alfred Berg, nemlig sjømat-sektoren.

– I Norge har sjømat-sektoren tidligere vært en dårlig investering, men nå er det spådd at sektoren kanskje vil gå opp.

I Alfred Bergs globale portefølje satser de mer på teknologi sammelignet med den norske og nordiske porteføljen. Tunaal peker på «The Magnificent Seven», som har dratt den amerikanske børsen de siste årene.

– Bedriftsutviklingen er mildt sagt bra. I et historisk perspektiv er det en uvanlig situasjon. Uvanlig og imponerende.

Samtidig viser dollarkursen, som tidligere har vært en bidragsyter til at mange nordmenn har tjent penger på den amerikanske børsen, klare svakhetstegn, ifølge Tunaal.

– Dollaren kan glatt falle 25 prosent til, noe som betyr at vi kan tape mye av inntekten til Norges viktigste sektor, altså oljen som prisen i dollar, forteller han.



FEM FAVORITTER: Forvalter Kristian Tunaal i Alfred Berg har spesielt tro på fem aksjeposisjoner i år.
FOTO: SKJALG BØHMER VOLD

SPØR HALLGEIR

HAR DU
SPØRSMÅL
TIL VÅR
ØKONOMI-
EKSPERT
HALLGEIR
KVADSHEIM?

dinepenger@dinepenger.no

Dine Penger-abonnenter
kan stille spørsmål til Hallgeir
i egne nettmøter hver uke på
dinepenger.no



ILLUSTRASJONSFOTO: ISTOCK

Kjøpe nybygg?

Hei! Vurderer å kjøpe en kontraktsleilighet som skal bygges i 2026-27. Har leilighet nå med ca 78% belåningsgrad. Er dette en nobrainer? Attraktivt område for studenter å leie samt mulig å få solgt om det skal være aktuelt. Har godt med headroom på økonomien og tjener ca 1mill i året.

➤ **SVAR:** Godt mulig dette kan bli et godt kjøp, men ingen no brainer. Du tar jo en del risiko for fremtidig boligprisoppgang ved å være investert med to boliger de neste årene, selv om rentekostnad ved bolig 2 er lav siden du bare finan-

sierer et innskudd i første omgang. Jeg har kjempe-tro på boligmarkedet i de største byene fremover, men å være all inn med sparepengene i bolig, er litt voldsomt. Samtidig skjønner jeg jo fristelsen, siden du jo får en billig op-

sjon på markedet når du kjøper nybygg som skal stå ferdig først om noen år. Men du har allerede ganske høy belåning til kjøpe bolig nr 2, så snakk med banken for å høre med ulike scenarier for renter og investeringen.

ARBEIDSLIV

Trappe ned?

Hei, og tusen takk for en veldig inspirerende spalte! Jeg har vært så heldig å spare opp 10 millioner kroner i egenkapital, og vurderer nå å trappe noe ned i arbeidslivet. Målet mitt er å få best mulig løpende cashflow på disse midlene. Jeg har i dag nedbetalt bolig og ingen gjeld. Spørsmålet mitt er derfor: Hva vil du mene er den beste porteføljen dersom fokuset kun er på å maksimere jevn kontantstrøm – uavhengig av familiesituasjon og andre hensyn? Bør jeg i større grad se mot utleieboliger, utbytteaksjer eller en kombinasjon? Jeg ønsker en moderat risikoprofil.

➤ **SVAR:** Med moderat risikoprofil, mellomlang/lang sparehorisont og et ønske om å ha en stabil cashflow fra sparingen, kan du gjerne bruke en 60/40 fordeling på aksjer/renter. Da kan du velge globale indeksfond som grunnmur i selve aksjeden, men med en solid part i rentefond, i hovedsak obligasjonsfond og pengemarkedsfond, for å kunne ha en likviditet og mer stabil avkastning. Det går fint an å dele dette opp enda mer, se f.eks. min guide i Dine Penger om egne og andres råd om porteføljer. Med en slik fordeling, vil det forhåpentligvis kunne være mulig å trekke ut 4 % av kapitalen (dvs. 400 000 kr) årlig uten at du tærer særlig av investeringen.

BIL

Kjøpe ny eller brukt?

Du skal handle deg en ny 2025 Tesla model 3. Tesla tilbyr ny bil til 480 000 med 0% rente første 3 årene, men samtidig ser du på finn.no at en tilsvarende bil bare 2024 mod selges for 80-100k billigere. Kjøper du den nye fra butikk eller brukt mtp minst mulig økonomisk tap etter 5 års eiertid? Du har 250 000 i egenkapital,



Samle eller dele lån?

Jeg har huslån på 4 millioner og kan låne inntil 2 millioner i SPK. Vil det være lurt å ha halvparten der og halvparten i en annen bank? Eller samle alt i en «vanlig» bank.

➤ **SVAR:** Sannsynligvis vil SPK-renten være såpass mye lavere at det lønner seg å dele det i to, ja. Men vær obs på at renten blir vesentlig dyrere om du slutter i staten, så ikke del lånet hvis du snart skal slutte.

resten skal du låne. Bruktbilen kan lånes med sikkerhet i boligen, altså rente på ca 5%.

➤ **SVAR:** Har ikke finregnet på det, men heller faktisk mot å velge nybilkjøp, pga den gunstige finansieringen. Litt avhengig av forutsetninger for regnestykket, men hvis man kan fullfinansiere kjøpet med nullrenta, ender man vel opp med 50-60000 kr netto i rentegevinst vs EK/boliglån. Isåfall krymper tapet ved å kjøpe nytt til 30-40 000 kr og det er såpass lite at jeg ville valgt nybil med tanke på slitasje, garanti og risiko.

FOND

Er aktive fond bedre?

Jeg ser ofte at fagfolk som deg anbefaler indeksfond, men

når jeg ser på oversikter over de 100 beste fondene de siste ti årene, så ligger indeksfond ganske langt ned på listene. Jeg skjønner at indeksfond har lavere kostnader, men hvis enkelte aktive fond har klart å gi 4-5 % høyere avkastning årlig over tid, så blir jeg litt usikker på hvorfor indeksfond likevel trekkes frem som det beste valget. Kunne du forklare litt mer om logikken bak dette?

➤ **SVAR:** Du må sammenligne epler med epler. Sammenligner du globale aksjefond, vil du se at svært få aktive globale fond slår globale indeksfond. Men hvis du tar absolutt alle aksjefond og ser på 10 års historikk, dvs. også gullfond, teknologifond etc, kan du finne mange fond som slår f.eks. globale indeksfond. Men da er det altså gjerne markedet man har truffet bra på, ikke selve formen på forvaltningen

(passiv vs aktivt). Det har nok også sammenheng med at det har vært relativt få indeksfond i forhold til mange aktive fond i disse mer smalere markedene. F.eks. har Nordnets indeksfond i teknologi bare tre års historikk, men slår da nesten samtlige aktive fond blant disse bransjefondene.

Det er uansett ikke slik at jeg anbefaler indeksfond i absolutt alle markeder. Hvis du ser på mine fondsfavoritter i Dine Pengers fondsoversikt, vil du f.eks. se en overvekt av aktive fond i norske og nordiske markeder, f.eks. Der har de aktive fondene vært bedre. Jeg er også skeptisk til indeksfond innen teknologi, grunnet den enorme overvekten som tre selskaper etterhvert har fått i indeksen (over 50 % i Apple, Microsoft og NVIDIA). Men skal du ha et bredt globalt fond, bør du nok velge indeksforvaltning.

LÅN

Refinansiere, investere?

Jeg er 27 år og kjøpte bolig for 5 år siden ca. For 1.5 mill. har pusset opp selv for lav kostnad og huset har en verdig på 2.6 mill i dag. Lurer litt på refinansiering og muligheter for å investere videre. Er det sann at jeg kan ta ut verdien over lån? Og plasserer dette i f.eks. fond? Ser at avkastning på fond har vært bra de siste årene. Og hva skjer egentlig med lånet når man refinansierer?

➤ **SVAR:** Ja, det er godt mulig du kan gjøre en refinansiering og få ut midler til investering. La oss si at du har et lån på 1 mill. av det opprinnelige kjøpet og banken godtar en ny verddivurdering på 2,6 mill. Hvis du får refinansiert til et nytt lån innenfor 60 %, har du da i overkant av 500 000 kr i midler. Banken vil nok gjerne høre hva du skal bruke pengene til, men har nok ikke noe imot langsiktig plassering i aksjefond. Godt mulig du kan ta ut enda mer, egentlig vil det i prinsippet være mulig å ta ut



FOND

Bytte norsk fond?

Jeg har hatt Odin Norge fond i flere år. Grei avkastning, men da over mange år. Vurderer nå å ta ut halvparten og reinvestere i annet fond, til pensjonsalder som ikke er så veldig mange år til. Hvilke fond kan være bra?

► **SVAR:** Ja, hvis dette er eneste fond, er det lurt å spre pengene over flere land enn bare Norge, selv om Odin Norge har levert mer enn godkjent de siste årene. Det er imidlertid vanskelig å gi råd om hvilket fond du skal velge når jeg ikke vet sparehorisonten din eller hvordan resten av sparingen din er. Er det mer enn 5-10 år til uttak, kan du gjerne velge et globalt indeksfond, men er det kortere tid og/eller du vil ta ned risikoen i din sparing, kan du gjerne velge et eller flere rentefond.

RÅVARER

Kjøpe sølv?

Hva er dine tanker rundt kjøp av fond med sølv som fokus, f.eks. AuAg Silver må med tanke på allerede kraftig vekst? Hvor stor andel i prosent av porteføljen vil du eventuelt anbefale å ha slike fond?

► **SVAR:** Hvis du vil ha en mest mulig diversifisert portefølje med tanke på aktivaklasser, har gull og sølv en naturlig plass, tenker jeg, som følge av de historisk har hatt en stabiliserende effekt på brede porteføljer. Men de skal fortsatt ha en lav vektning i forhold til renter/aksjer. Kanskje 2,5 % på hver. I det korte bildet virker nok sølv vel så attraktivt som gull, da førstnevnte vel fortsatt handles godt under all time high

Kan salgs-tap til familien gi skattetrekk?

Har solgt sekundærbolig til min sønn 400 000 under kjøpsprisen. Kan dette trekkes fra på skatten?

► **SVAR:** Neppe. Skatteetaten kan reagere hvis du selger til en nærstående (barn, ektefelle, søsken osv.) til en pris som åpenbart er mye lavere enn markedsverdien. Da vil nok denne differansen tolkes som gave/arveforskudd – ikke som reelt tap for investeringen.

SPARING

Renter vs aksjer

Når er det ikke «lønnsomt» å ha høyrentekonto, kontra globalt indeksfond? Har 1/3 av sparepengene på høyrentekonto med 4,3% rente

► **SVAR:** På sikt skal det aldri være lønnsomt å velge høyrentekonto fremfor aksjefond. Meravkastningen fra aksjer «skal» ligge noen prosentpoeng over renter, egentlig uavhengig

av det nominelle nivået på rentene. Men så klart, i perioder med stor uro på børsene, kan det virke veldig fristende å stå utenfor markedet en stund med en «venterente» på hele 4-5%. Renten ligger jo gjerne såpass høyt pga at også inflasjonen er høy, det er jo realrenten som er mest interessant, men den har også vært høyere de siste par årene. Uansett koker nok spørsmålet mer ned mot timing: Er du villig til å ha mer renter og mindre aksjer i perioder, basert på ditt eget markedssyn?

hele verdien minus en egenkapital på 10 %, hvis banken tillater dette. Hvorvidt dette er lurt i ditt tilfelle, vet jeg ikke, da jeg ikke kjenner til din inntekt og videre planer for din økonomi. Du må jo betjene lånet, og når det overstiger 60 % av verdien, må du også betale avdrag. Så løpende terminbeløp til banken vil altså øke en del om du øker lånet, naturlig nok. Så du må jo ha penger tilgjengelig hver måned for å betale på dette refinansierte lånet. Men snakk med banken!



FOTO: PRODUSENTEN

ANBEFALES: Ford Explorer

Prisene stuper

– I dagens marked er det mange gode leasingtilbud på elbiler, sier Jan Traaseth, som driver nettstedet Bilpriser.

Han har i mer enn 30 år jobbet med prissammenligninger av leasing. Nå ser han et interessant fenomen.

– Da elbiler begynte å bli vanlig for ca. 10 år siden, var disse dyre å lease sammenlignet med fossilbiler, fordi elbilene verken hadde moms- eller avgiftsfordel på leasing, og fordi bilbransjen var veldig usikker på restverdien på elbilene, forteller Traaseth.

Elbilene ble den gangen dessuten solgt til full pris uten rabatter.

Men nå er prisene på elbilleasing på full fart nedover. Traaseth gransker leasingtilbudene med sin spesielle utregningsmåte.

For ca. 10 år siden var det nesten 50 prosent dyrere å lease elbil sammenlignet med de beste leasingtilbudene for hybridbiler og fossilbiler på samme prisnivå.

Nå har hybridbilene så høye avgifter at nesten ingen kjøper eller leaser dem lenger. Rene

diesel- og bensinbiler selges heller knapt, og i bilbransjen er det nå heftige kampanjer både på kjøp og leasing av de stadig flere elbilmodellene.

Traaseth ser at de beste leasingtilbudene nå krabber ned mot prisnivåer som de aller beste tilbudene lå på før elbilene kom for fullt.

Det skjer til tross for at elbilene ikke har de samme leasingfordelene som hybrid-, bensin-, og dieselsbiler hadde.

– Elbilene har ikke noen spesiell moms- eller avgiftsfordel på leasing. Samtidig kom det nye leasingregler fra 2024



JAN TRAASETH



FOTO: HANNE HATTREM

ANBEFALES: Nissan Ariya e4ORCE

på elbil-leasing

som gjorde det noe dyrere å lease biler med moms, altså elbiler som havner over momsgrensen på 500.000 kroner, forklarer Traaseth.

Han har utviklet en prissammenligningstjeneste for leasing på sitt nettsted Bilpriser.no, hvor han tar annonserte priser og gjør dem sammenlignbare.

Prissammenligningstjenesten viser at akkurat nå er dette bilmodellene med svært gunstige leasingpriser:

➤ **Nissan Ariya** med leasing gjennom leasingselskapet Ayvens, tidligere Leaseplan. Ariya er en mellomklasse-SUV med drøyt

500 kilometer i WLTP-rekkevidde.

Nå koster det 5670 kroner i måneden å lease Nissan Ariya inkludert alt, også startleien, etableringsgebyr og årlig service.

– Dette er ifølge mine analyser et av markedets beste leasingtilbud på en mellomklasse-SUV, sier Jan Traaseth.

➤ **Ford Explorer** med leasing gjennom merkeforhandleren Røhne Selmer. Explorer er en ny mellomklasse-SUV fra Ford, som ikke må forveksles med den eldre og langt større Explorer på fossilt drivstoff.

Elbilen Explorer har akkurat nå en leasingpris på 6081 kroner i måneden, inkludert alt.

➤ **Mercedes-Benz EQB** med leasing hos merkeforhandleren Bertel O. Steen. EQB er også en mellomklasse-SUV, med mulighet for syv seter.

En Mercedes Benz EQB i versjonen «300 4matic» koster nå 6182 kroner i måneden.

Nordmenn elsker SUTer og firehjulsdrift. De tre bilmodellene Traaseth trekker frem har alle firehjulsdrift, og kjørelengden er 15.000 kilometer i året.

➤ Blant de mindre solgte bilmodellene trekker leasingeksperten frem snertne **Mini Cooper**, som i sommer kunne leases med en totalpris på 3312 kroner per måned. Men da er det kun inkludert 10.000 kilometer i året.

Traaseth ser at de aller beste leasingtilbudene kommer fra leasingselskaper og bilforhandlere i Oslo-området, hvor konkurransen er knallhard, og hardere enn i resten av landet.

Men prisene blir hele tiden justert, derfor er det viktig å følge med. Dessuten er det vanskelig å sammenligne tilbudene.

Traaseth har gjort en undersøkelse som viser at antall inkluderte kilometer varierer fra 10.000 kilometer i året til 15.000, og at startleien, den avgiften man betaler ved starten av leasingperioden, varierer fra 0 kroner til 100.000 kroner.

Dessuten kan utstyrsnivå og tilleggsytelser variere. Noen har tilhengerfeste og inkludert service, andre har ikke det.

– Disse forskjellene er ikke bra hverken for kunden eller for bilbransjen, som har alt å tjene på transparens, sier han.

Toyota og Audi er blant bilmerkene som markedsfører leasingavtaler med årlig kjørelengde ned mot 10.000 kilometer. Traaseth påpeker at så lav kjørelengde ikke er det bilkundene normalt trenger. Gjennomsnittlig kjørelengde for nyere biler er på nærmere 14.000 kilometer i året, ifølge Statistisk sentralbyrå.

Det er store forskjeller for hvilke biler som leases. Tall fra Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV) viser at Toyotas SUV med navnet bZ4X er bilmodellen som leases mest av de 10 mest solgte bilmodellene.

➤ Leasingandelen på **Toyota bZ4X** var i første halvår i år på 55 prosent, mens 45 prosent kjøper bilen.

Også Volkswagens modeller ID.3 (Golf arvtakeren) og ID.4 (mellomklasse-SUV) har høy leasingandel. Det samme gjelder Nissan Ariya.

Elbilene dominerer nå totalt personbilsalget. I juli var 97 prosent av de nye personbilene elbiler. 26 prosent av elbilene leases.

Men hva med Tesla?

Populære **Tesla** er bilmerket som knapt leases av kundene. I første halvår ble bare tre prosent av nye Teslaer leaset.

Det vil det store leasingselskapet Ayvens (tidligere Leaseplan) gjøre noe med. De har nylig innledet samarbeid med Tesla.

– **Det er et kampanjedrevet bilmarked**, og det er veldig gode vilkår på leasing av Tesla nå, hevder Marius Paus, administrerende direktør i Ayvens Norge. Han har i mange år jobbet i leasingbransjen, og mener Tesla har fordeler mange andre bilmodeller ikke har.

– Tesla er mer fleksible enn andre på gjennomføring av service. Service på bilen er anbefalt, men det stilles ikke som krav for å opprettholde bilens garanti. Dette verdsettes av mange.



ANBEFALES: Mini Cooper SE

FOTO: PRODUSENTEN

bZ4X | Active 2WD NY MODELL

FÅ ET TILBUD	SE PRISLISTE	PRIVATLEIE FRA KR	3 115 /MD*	KONTANTKJØP FRA	438 600 KR
	SE DETALJER	FASTRENTE 3 ÅR	1.95%		

PÅ LEASINGTOPPEN: Mange lar seg friste til å lease Toyota bZ4X. FAKSIMILE FRA TOYOTA NORGE

Trenger leasingkunden service, kommer dessuten mekanikeren gjerne hjem til kunden. Leaser man Tesla, får man en sømløs kommunikasjon til både Tesla og leasingselskapet, fremholder Paus.

– Det er praktisk i forhold til organisering av service og oppfølging av andre problemstillinger som kan dukke opp i bruksperioden. Enkelhet er nøkkelen, og opplevelsen vår er nok at Tesla er de som har kommet lengst på dette nå.

Dersom det er en bestemt bilmodell eller et bestemt bilmerke du vil lease, er det viktig å sjekke prisene hos flere leasingselskaper og bilforhandlere. Prisene varierer, ifølge Jan Traaseth hos Bilpriser.

Dette gjelder blant annet for Tesla, som

kan leases gjennom flere tilbydere. Men akkurat nå er ingen av disse tilbudene gunstige, påpeker han.

Dessuten har Tesla lenge kjørt fristende kampanjer med 0-rente ved kjøp. Renten er flytende og kan endres, og er begrenset til tre år før renten skrus opp til langt høyere rentesats. Likevel har tusenvis av nordmenn latt seg friste til å kjøpe ny Tesla med 0-rente.

Norsk Elbilforening har 123.000 elbileiere som medlemmer. De mener leasing av elbil nå er mer aktuelt enn før.

– I og med at mange har stram økonomi, og rentene fortsatt er høye, kan det bidra til at flere ser på leasing som beste alternativ, eller den eneste veien for å skaffe seg en ny



ANBEFALES: Mercedes EQB 300 4MATIC



LAV LEASING: De fleste Tesla-kundene kjøper, de leaser ikke. FOTO: STEIN JARLE OLSEN

bil, sier seniorrådgiver Ståle Frydenlund i elbilforeningen.

Han mener leasing generelt er et greit valg dersom man ønsker forutsigbarhet, selv om det ikke nødvendigvis lønner seg til slutt. Leasing kontra kjøp kan sammenlignes med å velge fast eller flytende rente på boliglånet, sier han.

– Fasiten får man ikke før etter en viss tid.

Leasing kan også være et godt alternativ dersom du ønsker en ny bil, men ikke har nok egenkapital til å kjøpe den, mener elbilforeningen.

Ståle Frydenlund anbefaler å vurdere leasing spesielt ved kjøp av store og dyre biler.

– Dersom du trenger en større familiebil, men i utgangspunktet ikke har råd til

å kjøpe den, kan leasing være aktuelt. Hvis du klarer å betale startleien, og budsjetterer slik at privatøkonomien tåler den månedlige kostnaden i leasingperioden, kan den dyre eller dyrere bilen være oppnåelig, sier Frydenlund. Med små og rimelige biler er det gjerne motsatt.

– Siden mindre biler har lavere utsalgspris og dermed krever lavere egenkapital og lånebelastning, er de mer aktuelle å kjøpe.

Nils Sødal, senior kommunikasjonsrådgiver i Norges Automobil-Forbund (NAF), har jobbet med bil i mange år for NAFs ca. 500.000 medlemmer. Han mener det økonomisk ikke er stor forskjell på å lease eller kjøpe bil.

– Kostnadmessig ligger kjøp og leasing så å si likt, sier Sødal.

FAKTA

LEASING

- Leasing betyr å leie en gjenstand. Den vanligste gjenstanden å lease er biler og andre kjøretøy.
- Man får bruksretten over bilen mot å betale en bestemt leie i en bestemt periode for å kjøre inntil et bestemt antall kilometer.
- Normalt går leasingavtaler over tre år, og gir leasingkunden mulighet til å kjøre bilen i inntil 15.000 kilometer i året. Det er omtrent det gjennomsnittsbilisten kjører.
- Det er mulig å inngå leasingavtaler med både kortere og lengre inkludert kjørelengde.
- Når avtalt leasingperiode er ute, leveres bilen tilbake. Har bilen fått skader utover det som er ansett for å være normal slitasje, må leasingkunden betale for kostnadene ved å reparere bilen. Dette kalles påkost.
- Tidligere kunne påkost-regningen komme som en stor overraskelse på leasingkundene. Nå er hva som skal være påkost ganske godt regulert.

Jan Traaseth i Bilpriser mener leasing er smart spesielt for de som vurderer et av de mange nye kinesiske merkene.

– For nye bilmerker er det sannsynligvis smartere å lease enn å kjøpe, fordi restverdien etter noen år er usikker på kinesiske biler.

Leaser man, er det leasingselskapet eller bilforhandleren som tar risikoen for hvor mye bilen fra det ukjente kinesiske bilmerket er verdt tre år frem i tid.

Siden flere tilbydere nå har leasingkontrakter med kjørelengde ned mot 10.000 kilometer i året, er det viktig å sjekke hva du må betale ekstra dersom du trenger å kjøre lenger.

Det er også viktig å følge leasingbilens serviceprogram.

– Ellers kan du risikere å måtte betale 12 prosent av bilens restverdi som kompensasjon for manglende utført service. Fabrikkgarantien faller bort uten service, og det er svært negativt for bilens annenhåndsverdi.

Noen bilkunder velger å inngå leasingkontrakter med lav startleie og heller høyere månedsleie, mens andre velger kontrakter med høy startleie og lavere månedsleie. Jan Traaseth er veldig klar på hva han anbefaler:

– Generelt vil jeg gå for tilbud med lav eller ingen startleie. Det reduserer den økonomiske risikoen.

Det er merverdiavgift på den delen av salgsprisen som overstiger 500.000 kroner på elbiler. En elbil som selges for 1 million kroner har ca. 100.000 kroner i moms og engangsavgift.

BOLIGGREP

TEKST: MARTIN HALL LARSEN

FOTO: EIE

Kan gi stor s

Smarte, målrettede grep før boligsalg kan gi deg flere hundre tusen ekstra. Et ektepar som fulgte ett spesifikt råd, solgte for 620.000 kroner over takst.

I følge ekspertene er det enkle, målrettede forbedringer som gir størst effekt før et boligsalg.

– Det er ikke nødvendigvis den peneste eller dyreste boligen som går høyest. Det er den som føles mest riktig for flest. Den som får flest folk til å tenke «her kan jeg bo», sier eiendomsmegler Kjetil Ustad, salgsleder i Eie Valkyrien.

Etter over 500 boligsalg i Oslo-området har han sett både briljante og brutale salgsprosesser. Skal du gjøre en kule i boligmarkedet, er det dermed et ess i ermet å spisse på følelser.

– Folk kjøper ikke fakta. De kjøper følelser, sier Ustad bastant.

Ustad trekker frem en fersk episode som eksempel på hvor stor forskjell små grep kan gjøre:

Et ektepar hadde arvet en eldre leilighet på Majorstuen i Oslo. Den hadde vært leid ut i flere år, og bar preg av både tid og slitasje. Planen deres var å legge den ut til salg «som den er».

– De sa: «Kjøperne pusser vel opp uansett, gjør de ikke?» Og ja, noen gjør det. Men da betaler de også en pris som gjenspeiler det. Hvis boligen fremstår som et oppussingsobjekt, blir den også vurdert som det, sier han.

Noen oppussingsobjekter går langt over takst, men det er sjeldent og noe man ikke kan ta som en selvfølge. Man oppnår stort sett ikke optimal salgssum av boligen hvis den fremstår som mye etterarbeid.

Ekteparet valgte heller å legge inn rundt 35.000 kroner i maling, planter og lett styling. Resultatet ble at leiligheten solgte for 620.000 kroner over prisantydning.



– Det var én ekstra budgiver som utgjorde forskjellen. Én person som sa «her kan vi flytte rett inn». Og det var alt som skulle til, sier Ustad.

Rikard Sandström er enig. Han var eiendomsmegler i 12 år før han startet Megler-torget – en uavhengig tjeneste som hjelper boligselgere å sammenligne meglere. Både Ustad og Sandström trekker frem én fellesnevner for de beste salgene: tid.

– De salgene hvor vi har tid til å forberede oss, hvor vi får jobbet med strategien, bildene, visningen og de små detaljene – det er de salgene hvor vi virkelig får makspris, sier Ustad.

Sandström understreker at det ikke nødvendigvis handler om å gjøre mye – men om å gjøre det riktig.

– Du trenger ikke totalrenovere kjøkkenet eller pusse opp badet. Men du må bruke litt tid på å tenke gjennom hva som faktisk gir effekt – og hva som bare er støy.

Sandström legger til at planlegging er særlig viktig nå, i en tid hvor boligmarkedet er mer følsomt for usikkerhet.

Blant tiltakene som gir mest igjen for pengene, er maling helt i toppen.

– Det er det billigste grepet med størst visuell effekt. Det gjør noe med lyset, følelsen, atmosfæren og bildene. Det selger, sier Ustad.

Men det handler ikke om å velge favorittfargen. Her må magesfølelsen vike for markedsforståelsen. Mange går for hvitt, fordi det er «trygt». Men kaldt, klinisk hvitt gjør sjelden noe godt for boligen. Det kan virke hardt og lite hjemmekoselig.

Både Ustad og Sandström anbefaler varme

salgsgevinst



jordtoner og dempede, naturlige farger som beige, lys grå, dempet grønn eller terrakotta.

– Farger som «Sand», «Jord», «Grå Skifer» og «Dempet Kalk» skaper ro, varme og bred appell. Det er farger som gjør at folk ser seg selv i boligen. Og det er det du vil, sier Sandström.

Et ekstra triks er å male vegger, lister og dører i samme farge. Det gir sømløse overganger og gjør at rommet føles større og mer moderne.

– Det gir rommet en helhet og en ro som veldig få klarer å få til med kontraster og detaljer, sier Ustad.

Styling har fått et rykte som overfladisk pynting med fjær og tørket strå. Ekspertene Dine Penger har snakket med, er ikke uenig. Men det betyr ikke at det er noe du skal droppe.

– Styling handler om å gi rommene riktig stemning og følelse – uten å overlesse dem med detaljer, sier Sandström.

Han anbefaler å fjerne så mye som mulig, og bare legge til noen få, bevisste elementer:

En stor grønn plante i stua. Et linpledd over sofaen. Duftlys og såpedispenser i samme serie på badet. Og kanskje noen friske urter og sitroner på kjøkkenet. Det skal føles som et hjem – men ikke ditt. Kjøperen må føle seg hjemme, ikke som en gjest.

Det mest undervurderte tiltaket? Rydding. Fjern tepper, overflødige møbler, alt av personlige bilder og så mye av «småtingene» som mulig.

– Boligen skal ikke se fraflyttet ut, men det skal heller ikke være noen spor av hvem som bor der til bilder og visning. Det er akkurat

da man åpner følelsen av «her kan vi flytte rett inn», sier Sandström.

– Annonsen på Finn er ikke bare et visittkort. Det er butikken. Det er her folk stopper – eller scroller videre, sier Richard Sandström.

Han mener mange undervurderer viktigheten av gode bilder – og tar dem for tidlig.

– Ta egne bilder med mobilen før fotograferingen kommer. Se på dem som om du var kjøper. Da oppdager du nesten alltid ting som bør fjernes, flyttes eller forbedres.

Han anbefaler også å unngå taklys under fotografering. Bruk heller gulvlamper og bordlamper med varmt lys.

– Det gir dybde, ro og lunhet. Det er ingen tilfeldighet at interiørmagasiner aldri bruker taklys. Det er fordi det ikke selger.

DINE Penger

OPPUSSING

TEKST: MARTIN HALL LARSEN

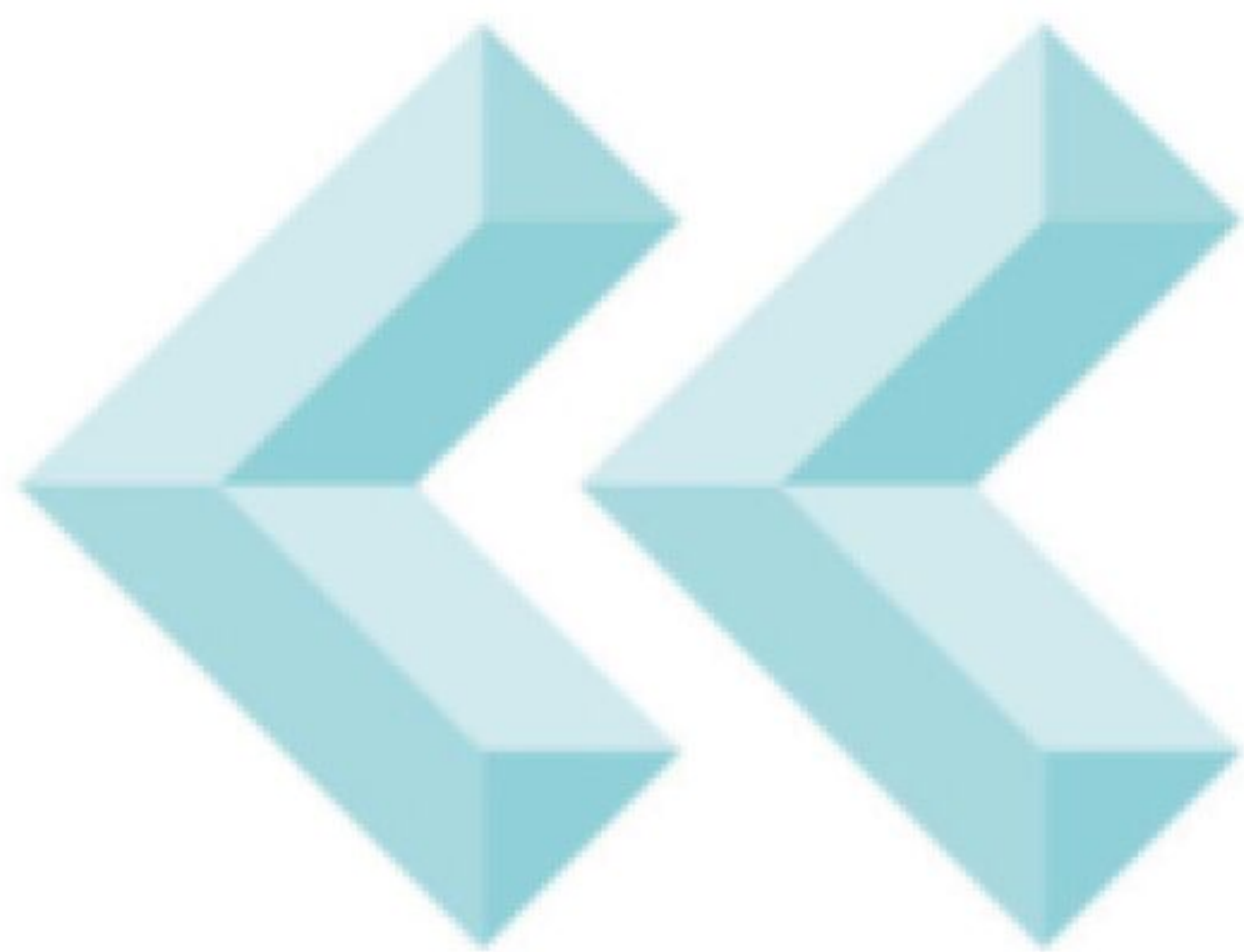
Så mye koster

Et nytt bad kan være det som avgjør hvor fort du får solgt – og til hvilken pris. Det er fullt



et nytt bad

mulig å få et bad til å se nesten nytt ut med disse tre grepene alene – uten at det blir dyrt.



Du får sjelden hele investeringen tilbake umiddelbart. Jo billigere bolig, desto lengre tidshorisont bør du ha. Som hovedregel kan du kanskje ikke regne med å tjene penger på å renovere et bad i en kortsiktig boligflipp.

JORUNN THARALDSEN, ADMINISTRERENDE DIREKTØR I NORSK BYGGKERAMIKKFORENING

Når Jorunn Tharaldsen trer inn på et bad – enten på visning eller i en boligannonse – kjenner hun med én gang om dette er noe å gå videre med eller ikke.

– Du skal kjenne det i kroppen. Et godt bad er logisk, gjennomtenkt og lunt. Hvis funksjonen ikke sitter, blir ingenting bra.

Tharaldsen er administrerende direktør i Norsk Byggkeramikkforening (NBKF), en bransjeorganisasjon for produsenter og leverandører av fliser, naturstein og våtromsprodukter.

I årevis har Tharaldsen jobbet for at norske bad skal bli mer bærekraftige og varige – både som fagperson og som forbruker.

– **Jeg er veldig sensitiv for materialer**, lys og temperatur. Hvis badet føles kaldt, nakent eller klinisk, er det ikke for meg. Mange nybygg bommer på nettopp det, sier hun.

Jorunn Tharaldsen har nettopp kjøpt ny enebolig. Hun visste hva hun så etter:

En trygg investering. Planen er å selge igjen innen to år. Da er det avgjørende at badet er i god stand.

– Det måtte være riktig utført. Hvis det er feil med membran eller fall, må du rive opp alt. Jeg fant et som der det var investert ekstra på kvalitetsfliser for langtlivende design.

– Lunt natursteins preg, og klart skille mellom våt og tørr sone. Badet er like aktuelt nå og om 20 år.

Ifølge TEK17, byggteknisk forskrift, stilles det krav til blant annet vanntetting og riktig fall mot sluk – noe som er helt avgjørende for levetiden til et våtrom.

Et korrekt bygget bad skal tåle 20 til 30 års bruk uten fuktskader.

Et utdatert eller dårlig bad kan trekke ned inntrykket – og verdien – av en bolig langt mer enn mange tror.

Riktig oppgradering kan derimot være en investering som lønner seg, mener Tharaldsen.



NØYE: Jorunn Tharaldsen kjøper ikke en bolig basert på badet, men er ikke fremmet for å droppe kjøpet på grunn av det. Det hjelper derimot ikke med «lunhet» og fine fliser om det ikke er godt utført, understreker hun.

FOTO: ANNE BRÅTVEDT

– Badet har stor psykologisk betydning for boligkjøpere. Et funksjonelt, moderne bad kan være det som avgjør hvor fort du får solgt – og til hvilken pris.

Eiendomsmeglere Dine Penger har snakket med, bekrefter at badet ofte er blant de viktigste rommene når kjøperen vurderer en bolig.

Dårlige løsninger, manglende dokumentasjon eller et slitt uttrykk kan trekke ned langt mer enn det koster å utbedre.

Likevel advarer Tharaldsen mot å bruke store summer på luksus – spesielt i boliger med moderat prisnivå.

– Du får sjelden hele investeringen tilbake umiddelbart. Jo billigere bolig, desto lengre tidshorisont bør du ha. Som hovedregel kan du kanskje ikke regne med å tjene penger på å renovere et bad i en kortsiktig boligflipp.

– **Du bør være langsiktig.** Husk at et bad i prinsippet skal vare i 25 år. Har du noen år på deg, mener jeg du definitivt får pengene dine tilbake, om ikke mer.

Hun anbefaler potensielle selgere å snakke med megler før de setter i gang:

– Se på boligen som helhet. Noen ganger holder det med små grep – andre ganger kan det lønne seg å gå grundigere til verks.

– Bad er en av de dyreste postene, sier Bjørn Smeby.

Bjørn Smeby har eid 12 boliger, pusset opp minst like mange bad – og dokumentert det hele for tusenvis av følgere i sosiale medier.

Nå er han i gang med seks nye bad på sitt nyeste prosjekt. Håndverkerne som kan bad, koster mye. Smeby gjør derfor så mye han kan for at de skal ha så lite å gjøre som mulig.

– Det å ha inn håndverkere, er det som drar kostnadene. Særlig hvis du ber dem gjøre hele jobben fra start til slutt, sier han.

I likhet med Jorunn Tharaldsen, mener Smeby at det er vanskelig å få full avkastning på kort sikt.

– Prisnivået i dag gjør at det sjelden lønner seg å pusse opp bad kun for videresalg. Om du gjør mye av jobben selv, kan det kanskje gå, men jeg ville ikke anbefalt å satse på det, sier han.

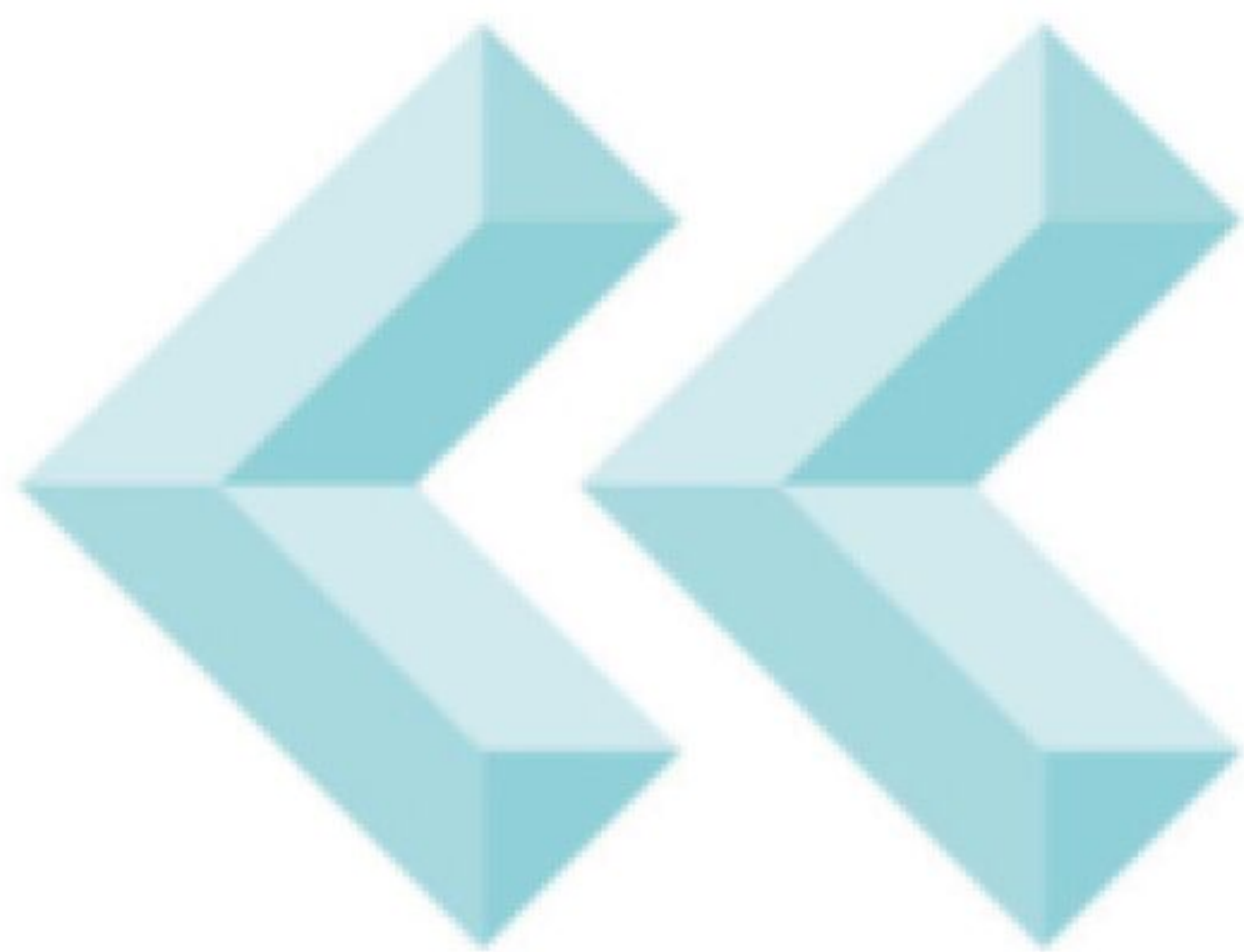
Bjørn Smeby anbefaler å skille mellom det som er lovpålagt å få fagfolk til å gjøre – og det du som forbruker kan utføre selv.

– Du kan ikke koble rør under trykk eller gjøre elektrisk arbeid, men du kan rive badet selv, kjøpe inn alle materialer og overlate oppbyggingen til fagfolk.

Han foreslår også å bruke litt ekstra tid på å finne gode tilbud på materialer.



LYSE JORDFAGER: Det er det som holder seg lenge på badet, mener Jorunn Tharaldsen. FOTO: PRIVAT



Et lekkert bad vil absolutt kunne gi høyere verdi, men bare hvis resten av boligen holder samme nivå. Hvis kjøkkenet er 90-talls, veggene gulnet og parketten slitt, hjelper det lite med et flunkende nytt bad. Da vil boligen fortsatt fremstå som et oppussingsobjekt.

BJØRN SMEBY

– Kjøp fliser, armatur og møbler på kampanje. Du kan få svært mye for pengene hvis du planlegger godt og handler smart.

Men selv om man gjør mye selv, er det ikke alltid riktig tidspunkt å pusse opp på. Det avhenger av resten av boligen, mener Smeby.

– Et lekkert bad vil absolutt kunne gi høyere verdi, men bare hvis resten av boligen holder samme nivå. Hvis kjøkkenet er 90-talls, veggene gulnet og parketten slitt, hjelper det lite med et flunkende nytt bad. Da vil boligen fortsatt fremstå som et oppussingsobjekt.

Han anbefaler at man tenker helhetlig og vurderer hva som gir et gjennomført inntrykk for potensielle kjøpere.

– Det lønner seg mest når badet er siste brikken som løfter boligen fra «halvsliten» til moderne og innflyttingsklar. Hvis ikke resten følger med, blir investeringen i badet fort usynlig i totalen.

Det er ikke alltid nødvendig med full renovering. Jorunn Tharaldsen peker på enkle, men effektive tiltak: Ny farge på vegger, tak eller innredning kan gjøre underverker for atmosfæren.

Oppdatert belysning og speil gir bedre romfølelse. Å bytte ut armaturer og dusjløsninger kan også gi stor effekt. Og både flis-på-flis og mikrosement kan gi badet et løft – forutsatt at underlaget er tett og i teknisk god stand.

Vil du gjøre grep som også er gode for miljøet, anbefaler Tharaldsen å velge vannbesparende løsninger og energieffektiv belysning. – Bærekraft handler ikke bare om materialvalg, men om å bygge bad som varer og som kan vedlikeholdes over tid.

Hun understreker også at mange boligselgere overser betydningen av dokumentasjon.

– Har du renvert badet etter 2010, bør du ha bilder, produktoversikt og samsvarserklæring. Mangler du det, kan en potensiell kjøper trekke seg eller prute kraftig, sier hun.

Målet for mange er å få maksimal visuell effekt med minimal innsats og kostnad. Her

FAKTA

HVOR MYE KOSTER DET Å PUSSE OPP BADET?

Priser varierer stort, men her er et grovt anslag for et bad på 4–5 m²:

➤ **Lav standard** (enkel oppgradering uten full renovering): fra **150.000–250.000 kr**

➤ **Middels standard** (ny membran, flis, rør, innredning): **300.000–450.000 kr**

➤ **Høy standard** (eksklusive materialer, spesialdesign, flytting av rør): fra **500.000 kr og opp**

Hva koster mest? Det som er usynlig.

➤ **Rør og membran** er de største enkeltkostnadene – og også de viktigste for funksjon og levetid.

➤ **Flislegging** er tidkrevende og koster deretter, særlig ved småformater eller spesialmønstre.

➤ **Innredning og armatur** varierer enormt – man kan bruke 20.000 eller 320.000.

➤ **Elektrisk arbeid** og dokumentasjon kan også være kostbart, men er ofte undervurdert.

Kostnadsfordeling (typisk bad på ~5 m²)

Post Kostnad (ca.)

Rørlegger: 40 000–75 000 kr

Elektriker: 30 000–50 000 kr

Membran: 10 000–20 000 kr

Flislegging: 20 000–40 000 kr

Riving og tømrerarbeid: 30 000–80 000 kr

Maling: 5 000–15 000 kr

Arbeidskraft totalt: 50–60 % av budsjett

Materialer står for ca. 40–50 %, typisk fliser, innredning og armatur

Kilde: Jorunn Tharaldsen / Norsk Byggkeramikklforening (NBKF)

har Smeby en rekke konkrete og rimelige forslag.

Øverst på lista står flis-på-flis.

– Det er en av de smarteste løsningene hvis du vil spare tid og penger. Forutsetter at underlaget er tett og i god stand, kan du legge nye fliser rett på de gamle – og du slipper både riving og avfallshåndtering.



NYTT BAD KOSTER: Men gjort riktig – og med en god tidshorisont – kan du få mye igjen.

FOTO: PRIVAT

– Flis på flis, ny innredning og god belysning er det som gir mest «wow» for pengene. Det er fullt mulig å få et bad til å se nesten nytt ut med disse tre grepene alene – og da snakker vi gjerne om prosjekter under 50 000 kroner.

Han påpeker også at slike grep kan ha psykologisk verdi ved salg:

– Selv om ikke alle tilstandsgrader i taksten forbedres, kan totalinntrykket løfte salgsprisen langt mer enn det koster å gjøre jobben.

Et bad bør ha teknisk levetid, visuell levetid, være lett å reparere og kunne tilpasses fremtidige behov.

– En flis er ikke bare en flis, men del av et system: underlag, lim, fug og selve overflaten må spille sammen. Feil i ett ledd halverer levetiden. Et holdbart bad starter med riktig oppbygging – ikke med en fargeprøve, sier Jorunn Tharaldsen.

Enten du skal kjøpe, selge eller bare vil trives bedre – badet spiller en større rolle enn mange tenker over.

– Jeg forstår godt at mange synes bad er en stor kostnad å bære. Men gjort riktig – og med en god tidshorisont – kan du få mye igjen. Ikke bare i kroner og øre, men i hverdagsglede, trivsel og ro, sier Tharaldsen.



GJØR DET SELV: Bjørn Smeby mener mange kunne spart store beløp ved å rive selv, planlegge løsninger og kjøpe inn materialene på egen hånd. Det er ikke nødvendig å bruke håndverkere til alt. FOTO: PRIVAT

FLIPPING

TEKST: MARTIN HALL LARSEN

600 000 kroner



FLIPPER: Marius Karlsen hadde spart 550.000 kroner og jobbet fulltid i nesten 4 år. Han brukte sparepengene som egenkapital og gjorde nesten alt selv.

er i fortjeneste



Marius Karlsen (24) kjøpte sin første leilighet med en strategi for raske penger. Det var spesielt ett konkret grep som gjorde suksessen til et faktum.

I dag er han i full gang med sin andre boligflipp. Den første ga en netto gevinst på 600.000 kroner – på kun 14 måneder. Dine Penger har sett dokumentasjon.

Den første leiligheten han kjøpte, var rett ved Majorstukrysset. Den kostet 3.450.000 kroner og var på rundt 28 kvadratmeter. Ikke stor, men perfekt som førstegangskjøp, mener han selv.

Karlsen hadde ikke planer om å bo der lenge. Kun lenge nok til å selge den igjen med betydelig fortjeneste.

Det var flere krav som måtte oppfylles ved det første boligkjøpet, men det var spesielt én ting han var opptatt av.

– Jeg var mest opptatt av plassering. At det var en liten leilighet spilte ingen rolle, så lenge jeg så potensialet til å øke verdien på den, sier Karlsen.

Strategien var å velge en leilighet som ikke var de finert som et oppussingsobjekt – men heller ikke så fin at folk forelsker seg i leiligheten når de er på visning. Akkurat midt i mellom.

– Det var her jeg så en mulighet i markedet. De fleste flippere går etter rene oppussingsobjekter, og det er stor konkurranse etter disse.

– Men de er ofte overprisede, fordi det er så mange som tenker at de kan flippe dem.

Leiligheten Marius Karlsen gikk for, ble litt “glemt” i havet av leiligheter som var til salgs, og han tenkte dermed at han kunne få en god deal på den.

– Den var for anonym og sliten til at folk ble forelsket – men akkurat derfor fikk jeg den til prisantydning.

Så snart overtakelsen var i boks i mars 2024, satte han i gang. På én måned totalrenoverte han hele leiligheten – unntatt badet.

Han fjernet det gamle gulvet, rettet av og la inn fiskebensparkett av høy kvalitet. Hesparklet og malte alle vegger, senket taket noen centimeter og satte inn spotter.

Alt det elektriske ble byttet ut, med svarte stikkontakter, ny belysning og brytere. Kjøkkenet ble revet og erstattet med et nytt IKEA-kjøkken – riktignok først etter to måneder.

– Jeg bodde i leiligheten uten kjøkken i to måneder. Jeg lagde mat på en bærbar kokeplate og brukte vasken på badet til å vaske opp. Det gikk fint! Man klarer mer enn man tror, sier Karlsen og ler.

Totalt kostet oppgraderingen rundt 130.000 kroner. Alt ble gjort selv – bortsett fra det som måtte utføres av fagpersoner, og noe hjelp fra faren.

Da påsken kom, trivdes Karlsen godt i leiligheten. Men et tips fra en megler i samme bygg fikk ham til å tenke nytt. Han var i utgangspunktet ikke innstilt på å selge, men likevel bestemte han seg for å kjøre på.

En tilsvarende leilighet i blokken, uten balkong, hadde blitt solgt for 4,75 millioner.

– Jeg ringte samme megler, fikk en verdivurdering på 4,4 og bestemte meg raskt for at det er et bra tidspunkt å selge leiligheten og ta gevinsten, sier han.

Men første salgsforsøk gikk dårlig. Leiligheten ble lagt ut i april – midt i påsken – og fikk én person på visning.

– Det var skuffende, men timingen var dårlig, og det var mye på markedet. I ettertid er jeg veldig glad for at det gikk så dårlig ved første forsøk, siden det fikk meg til å tenke nytt, sier Karlsen.

Karlsen bestemte seg for å gjøre én ting til før han la ut for salg igjen. Leiligheten var en studioleilighet. Han endret på planløsningen og bygde et enkelt soverom.

Totalprisen for dette var 30.000 kroner.

– Jeg hadde vurdert det tidligere, men var usikker på om det ble for mye støy fra veien. Etter å ha bodd der selv i et år, visste jeg at det ikke ville være noe problem. Det ga en mye bedre planløsning – og naturligvis også flere klikk på Finn, fordi folk filtrerer på «minst 1 soverom» og «under fire millioner».



TROR PÅ DE SMÅ: – Vi tror prisene på små leiligheter i Oslo vil utvikle seg positivt – fordi etterspørselen er stor, sier Administrerende direktør i Nordvik Eiendomsmegling, Martin A. Kiligitto. FOTO: CF WESENBORG



TROR PÅ DE SMÅ: – Samtidig gjør høyt rentenivå at etterspørselen etter dyrere boliger dempes, noe som styrker interessen for mindre, mer tilgjengelige boliger, sier Karine Alsvik Nelson. FOTO: HANDELSBANKEN

Så ble leiligheten lagt ut på nytt – til 3.980.000 kroner. Litt lavere prisantydning enn første gang. Ideen var å tiltrekke seg så mange potensielle kjøpere som mulig.

Soverom og lavere prisantydning ga resultater. Denne gangen eksploderte interessen. At Norges Bank hadde varslet rentekutt bare noen dager i forveien av fellesvisninger, var også en bra ting, erkjenner Karlsen.

– **Vi hadde én fellesvisning.** Rundt 20 personer kom. Det var kø utenfor. I tillegg kom et rentekutt samme uke. Timingen kunne ikke vært bedre!

Mandag 23. juni startet budrunden. Salgsummen endte på 4.350.000 kroner. Det ga en netto gevinst på 600.000 kroner – etter diverse utgifter til megler, dokumentavgift, oppussing og andre kostnader. Dine Penger har sett dokumentasjon.

– Jeg tror en av grunnene til at det gikk såpass bra, var at jeg gikk for kvalitetsprodukter når jeg pusset opp, ikke bare de billigste løsningene som mange flippere gjør.

– Det samme gjelder hvitevarer, og mindre ting som dørhåndtak og valg av stikkontakter. Kvalitet koster mer, men det lønner seg ofte når man skal selge.

Han smiler når han forteller at kjøperen sa hun fikk en god følelse da hun kom inn, og at «det føltes bare riktig for meg å kjøpe denne».

– **Dette illustrerer et sterkt marked** for små leiligheter i Oslo. Det vil alltid være høy etterspørsel etter denne typen boliger – særlig blant førstegangskjøpere.

Det sier makroøkonom Karine Alsvik Nelson i Handelsbanken. Handelsbanken venter at boligprisene vil stige med i underkant av 20 prosent i Oslo mellom 2025 og 2027.

– Samtidig har prisveksten på leiligheter vært sterkere, så alt annet likt er det rom for enda høyere prisvekst for små leiligheter i Oslo.

Nelson mener at Karlsens gevinst på 600.000 kroner etter rundt et års eierskap og oppussing er solid, men det er ikke noe man kan regne med som en generell regel.

Samtidig har boligprisene på landsbasis steget rundt 5 prosent det siste året, og små leiligheter har historisk hatt en sterkere prisvekst enn markedet generelt.

I Oslo har små leiligheter hatt en markant høyere prisvekst enn større boliger. Konkurransen om de minste enhetene er stor.

Administrerende direktør i Nordvik Eiendomsmegling, Martin A. Kiligitto, mener Marius Karlsen har tenkt riktig når han har vært opptatt av beliggenhet. Majorstua i Oslo er et bra valg.

– Beliggenhet er en av de viktigste faktorene. Områder som Majorstuen, inkludert bydel Frogner og St. Hanshaugen er super-

hot. Her blir det heller ikke bygget mye nytt. Så hvis man tenker mer på eiendom som en investering, så ville jeg anbefalt et kjøp i disse områdene.

– **Er små leiligheter i Oslo fortsatt en trygg investering – eller har prisene nådd et metningspunkt, tror du?**

– Vårt råd er å ha et langsiktig perspektiv på eiendomskjøpet, spesielt i Oslo sentrum. Det er ikke nødvendigvis som en aksje som du kortsiktig kan gjøre en god fortjeneste på.

Marius Karlsen har kjøpt ny leilighet i en sidegata av Bogstadveien i Oslo. Den er 35 kvadratmeter, bedre plassering, men dårligere standard.

Strategien blir akkurat som første gang. En leilighet med god plassering, men som ikke er imponerende på noen som helst måte. Kjøpesummen var 4.460.000 kroner.

– Den er større og bedre plassert enn den forrige. Men billig parkett og litt utdatert med gammelt kjøkken. Jeg tenkte: Perfekt!

Han har allerede begynt å planlegge oppgraderinger.

– Jeg gjør det samme som sist. Fikser gulv, vegger, elektrisk og kjøkken. Kanskje også gjør jeg noe med badet for å øke standarden.

– Så får vi se om jeg selger igjen etter ett år, og gjør det samme igjen, sier Karlsen.

KOMMENTAR

Holder de sterke børsene året ut?

Oslo er med på årets børsfest. Men det blir ikke smul seiling fremover.

Oslo Børs deltar i høyeste grad i årets børsfest. Vi har sett oppgang her hjemme i fire måneder på rad. Og selv i normalt ruglete september, holder foreløpig indeksene bra stand.

I skrivende stund er den energitunge hovedindeksen opp over 15 prosent så langt i år. Det er bedre enn det globale snittet. Og det skjer til tross for at prisen på ett fat nordsjøolje har falt over 11 prosent så langt i 2025.

Equinor er stadig børsenes suverene ener. Men aksjen er ned nesten 9 prosent i år. Energikjempen strever med mer enn råvareprisene. Også småsparere kan få mye å følge med på i denne aksjen fremover.

Sagaen med eierandelen i havvindsselskapet Ørsted er ikke over. Equinor må bla opp over 9 milliarder kroner i danskenes kriseemisjon, for å ikke vanne ut sin andel. I det minste er ambisjonene nå uttalte. Nordmennene ser ut til å ville gå inn i Ørsteds styre – og få til en form for sammenslåing.

På Oslo Børs har andre selskaper og sektorer gått sterkt i lang tid. Blant annet har mange nisjer innen shipping levert varene.

Også mange av børslokomotiver nyter godt av markedsstemningen, og utviklingen i global og/eller norske økonomi. Yara og DNB står begge i en solid tosifret prosentoppgang.

Kongsberg Gruppen har lenge vært en lederstjerne. Selskapet med en betydelig forsvarsdivisjon fikk mye luft i aksjen denne våren. Mange investorer kastet kortene etter forrige kvartalsrapport.

Likevel er det opplagt at vesten står i en langvarig opprustning – og aksjen er stadig opp over 20

prosent så langt i år. Også mange mindre investorer bør følge neste kvartalsfremleggelse på tampen av oktober med stor interesse. Hold et øye med ordreboken.

Den viktigste driveren her hjemme er det globale børs klimaet. Og det er stadig sterkt. Børser flest svever nær tidenes topper.

Som så ofte før, kommer mye av påvirkningen fra verdens dominerende finansmarked. Oppturen i USA drives frem av kunstig intelligens og Den amerikanske sentralbankens rentesetting.

Årets første rentekutt fra Federal Reserve kom denne måneden. Det ble drevet frem av et svakt arbeidsmarked og en inflasjon som inntil videre ser ut til å være noenlunde under kontroll.

Fed signaliserer da også opptil to nye kutt i år. Og litt til neste år. Samtidig kjøper ikke investorene helt historien til Fed. De tror på langt flere kutt, ifølge analyseverktøyet CME FedWatch.

Denne børsoptimismen er litt skjør. Den bygger på troen om at rentene skal ned raskere enn Fed sier, samtidig som ledigheten bare skal stige svakt. Og den bygger på utsiktene til at kunstig intelligens fortsetter å levere en imponerende inntjeningsvekst.

Helst bør også USA og Kina faktisk lande en handelsavtale senere i høst. Donald Trumps toll mot alle andre land er ikke så avklart som mange nå later til å tro. Djevelen ligger i detaljene.

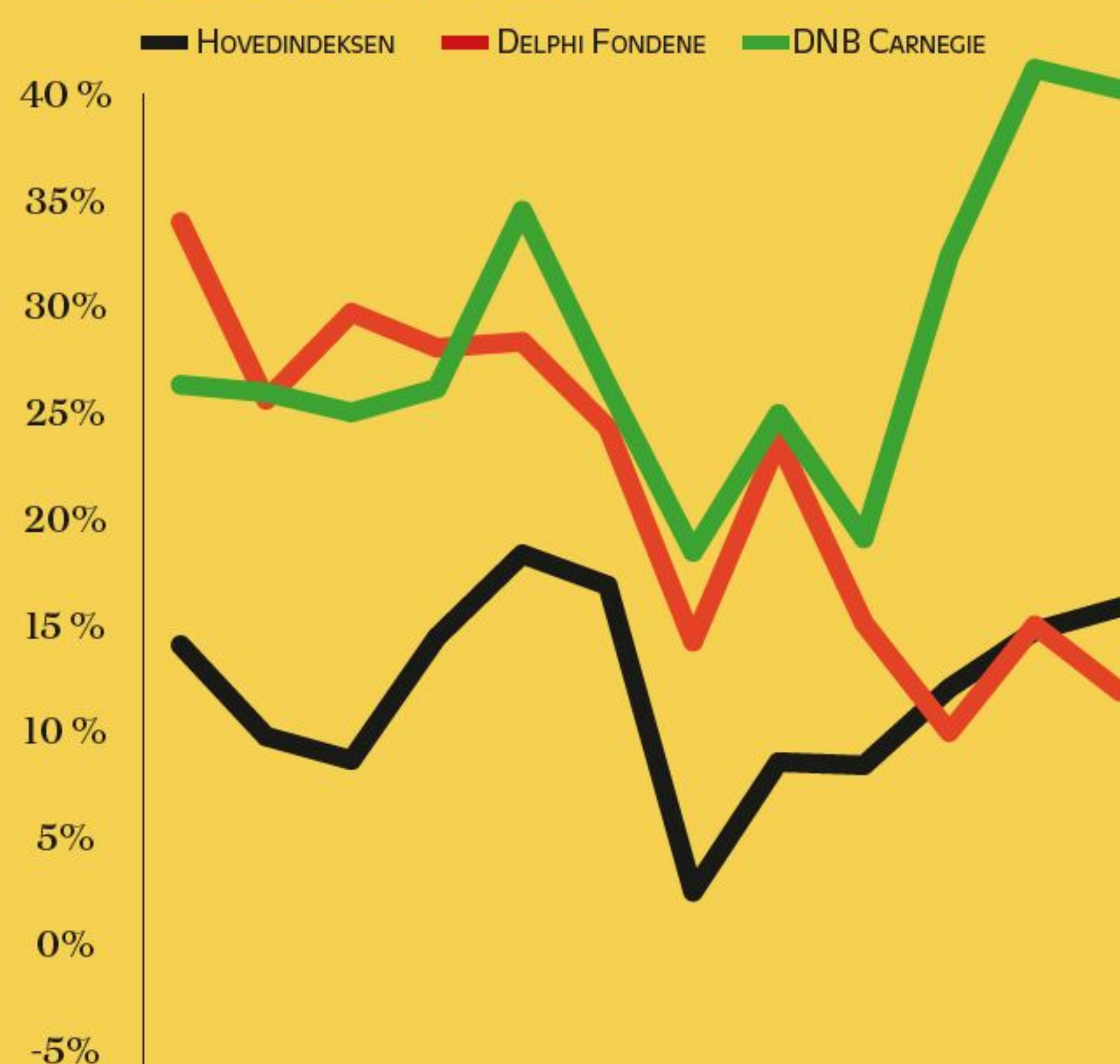
Mye ser lyst ut nå. Men høsten er bare så vidt i gang. Også småsparerne går spennende tider i møte.



SINDRE HEYERDAHL
BØRSKOMMENTATOR

AVKASTNING

> SISTE TOLV MÅNEDER



> SISTE TOLV MÅNEDER

DNB Markets er foran og Delphi Fondene er bak Oslo Børs de siste 12 månedene. Mens Hovedindeksen er opp 16,4 prosent, er DNB Carnegie opp 40,75 prosent og Delphi Fondene er opp 12,48 prosent.

OSLO BØRS

16,44% AVKASTNING

DELPHI FONDENE

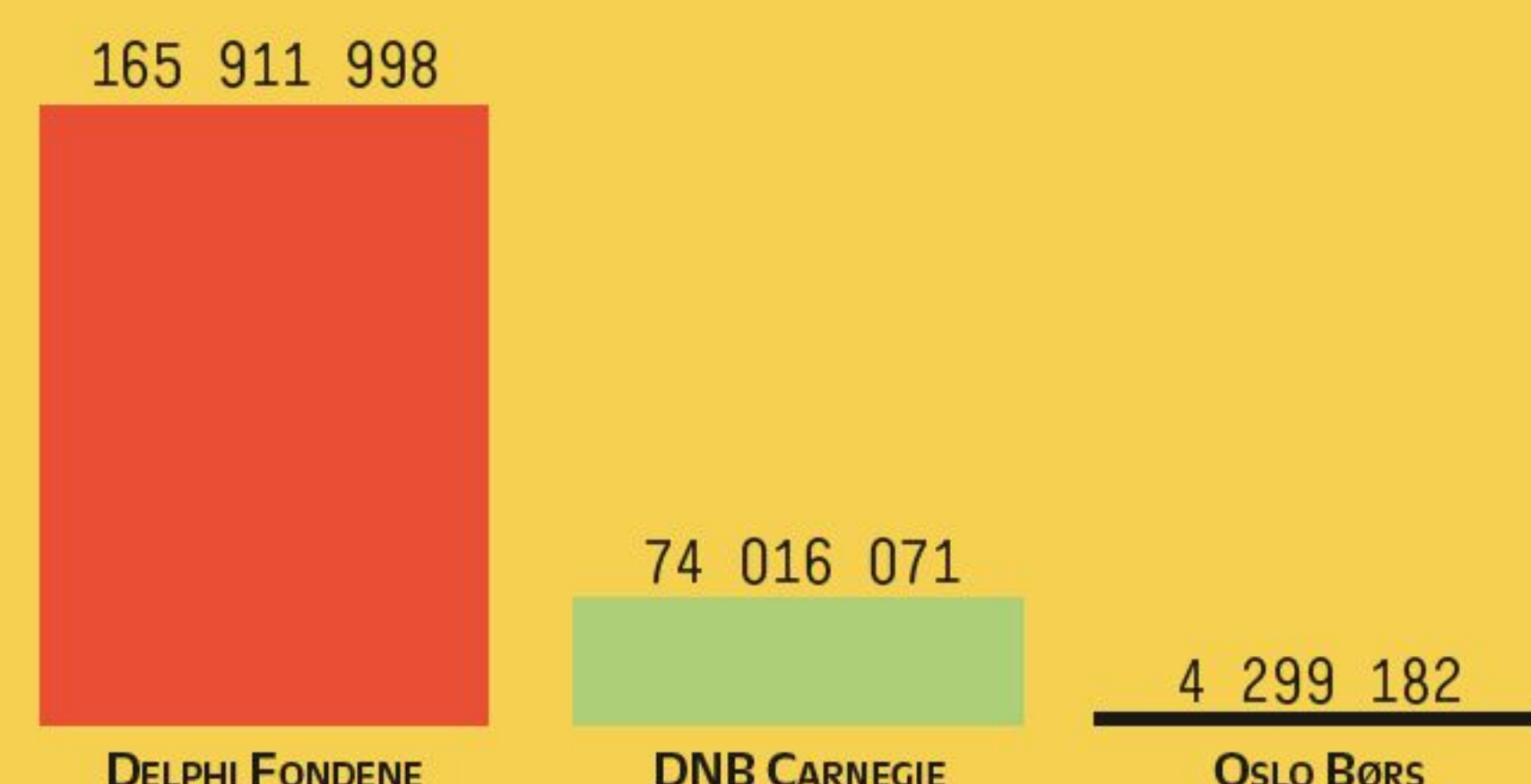
12,48% AVKASTNING

DNB CARNEGIE

40,75% AVKASTNING

> 1987-2025

Delphi Fondene og DNB Carnegie har gjort det bedre enn Oslo Børs denne perioden. DNBs teoretiske portefølje verdi er nå 74 millioner, Delphis verdi er på 166 millioner og 100.000 kr plassert i børsindeks er blitt til 4,3 millioner kroner.



Aksjeekspertene startet med 100 000 kroner og har anbefalt nye aksjer hver måned i Dine Pengers spalter. Søylen viser akkumulert verdi og verdistigningen siden november 1987.

OBS: I forbindelse med oppkjøpet av Carnegie har DNB Markets endret navn til DNB Carnegie. Navnebyttet skjedde 12. mai 2025.

DNB
CARNEGIE

-1,32

DNB Carnegie har hatt en avkastning på minus 1,32 prosent siden 25. august, i en periode hvor Børsen er ned 1,22 prosent.

PAUL HARPER, AKSJESTRATEG

«Vi tar også inn SATS igjen. Aksjen har fått tilbake kursmomentet, og er oppgradert til kjøp av våre analytikere.»

	DATO ANBEFALING	KURS ANBEFALING	KURS 25. AUG	KURS 22. SEP	% ENDRING FRA SIST	ENDRING FRA ANBEFALING
BEHOLDNES						
HAFNIA	05/05/2025	48.61	59.1	60.44	2.27	24.34
ODFJELL DRILLING	28/07/2025	71.5	78.2	77.3	-1.15	8.11
MOWI	28/07/2025	195.35	205.55	216	5.08	10.57
NORDIC SEMICONDUCTOR	25/08/2025	165.3	165.3	161	-2.6	-2.6
SPAREBANK 1 MIDT-NORGE	25/08/2025	194	194	190.68	-1.71	-1.71
SELGES						
STOREBRAND	07/04/2025	114.2	156.5	149.9	-4.22	31.26
NORWEGIAN AIR SHUTTLE	02/06/2025	13.35	17.16	15.98	-6.88	19.7
KJØPES						
FRONTLINE	22/09/2025	230.5		230.5		
SATS	22/09/2025	38.55		38.55		

Nok en periode med sidelengs utvikling?

Utviklingen i aksjemarkedet har vært sidelengs gjennom sommeren. Selv om indeksene ligger i en svakt stigende trend, er det ikke noe sterkt driv i det norske markedet akkurat nå.

I USA ser vi at veksten er i ferd med å dabbe av. Vi venter at den bunner ut i løpet av fjerde kvartal, før veksten tar seg opp igjen i første kvartal når skattekuttene fra Trump får effekt. I mellomtiden gjør imidlertid tolløkningene økonomien mer sårbar. Med en lavere veksttakt, er økonomien mer utsatt dersom det skulle dukke opp nye negative impulser.

Likevel er vårt utgangspunkt at dette skal gå bra. Rentemarkedet bekrefter det inntrykket. Nå prises det inn en styringsrente rundt tre prosent innen starten av 2027. Hadde markedet fryktet resesjon, ville forventningene ligget klart lavere – gjerne under to prosent.

Også i kredittmarkedet er risikopåslagene på lave nivåer, og historisk sett har kredittleddet gitt en god pekepinn på aksjemarkedet.

Så lenge kredittmarkedet er robust, er det grunn til å tro at aksjemarkedet kan holde seg en stund til.

Inflasjonen er riktignok fortsatt stigende, blant annet fordi tolløkningene nå slår inn i tallene. Forventningen er at inflasjonen vil falle noe inn i neste år. Kommer vi helskinnet gjennom fjerde kvartal, venter jeg at første kvartal vil by på stigende vekst og fallende inflasjon, som er et langt mer gunstig scenario for aksjemarkedet.

En bekymring er at inflasjonen ikke kommer ned som ventet i første kvartal. Hvis veksten akselererer samtidig, kan det drive prisene videre opp, selv etter at effekten av tollene har ebbet ut.

Oljeprisen fortsetter en slakt nedadgående trend. Det har ikke vært noen kollaps, men OPEC har økt produksjonen. Sesong-etterterspørselen i Midtøsten i sommer har begrenset fallet så langt, men vi ser fortsatt mer nedside enn oppside fremover. Høsten har historisk vært den perioden på året hvor oljeprisen er svakest.

På Oslo Børs er en svakere oljepris

negativt for de store oljeselskapene. Tank kan gi noe positiv effekt, men det er en liten sektor målt i indeksvekst. Etter store estimatkutt tidligere i år synes jeg børsen har gått bedre enn fortjent, og jeg ville ikke blitt overrasket om vi får en periode med sidelengs utvikling.

Vi gjør flere bytter i porteføljen de neste fire ukene.

Det første vi gjør er å kaste ut Storebrand og Norwegian. Det positive kursmomentet i både Storebrand og Norwegian har stoppet opp den siste måneden så vi sikrer gevinst i begge to.

Tankaksjer stiger gjerne på høsten, og økt OPEC-produksjon kan forsterke det sesongmønsteret. Derfor tar vi inn Frontline. Det gir oss dessuten en oljerelatert posisjon som balanserer undervekten i oljeselskaper i porteføljen.

Vi tar også inn SATS igjen. Aksjen har fått tilbake kursmomentet, og er oppgradert til kjøp av våre analytikere. Vi tror tallene for tredje kvartal kan bli en positiv overraskelse, og ser aksjen som et godt tilskudd nå.

DELPHI
FONDENE

-3,61

Delphi har hatt en avkastning på minus 3,61 prosent siden 25. august, i en periode hvor Børsen er ned 1,22 prosent.



«Ut går også
Gjensidige, og det gir
oss egentlig litt vondt
i magen, fordi for-
sikring går veldig bra
om dagen.»

	DATO ANBEFALING	KURS ANBEFALING	KURS 25. AUG	KURS 22. SEP	% ENDRING FRA SIST	ENDRING FRA ANBEFALING
BEHOLDES						
STOREBRAND	10/02/2025	130.9	156.5	149.9	-4.22	14.51
VEND SER. A	28/07/2025	409.8	399.2	360.6	-9.67	-12.01
NORDIC SEMICONDUCTOR	28/07/2025	138.3	165.3	161	-2.6	16.41
VEIDEKKE	28/07/2025	167.2	162.2	161	-0.74	-3.71
EUROPRIS	28/07/2025	96.7	98.9	99.8	0.91	3.21
DNB BANK	25/08/2025	274.4	274.4	266.9	-2.73	-2.73
BW LPG	25/08/2025	162.8	162.8	151.6	-6.88	-6.88
SELGES						
GJENSIDIGE FORSIKRING	10/03/2025	229.4	286.8	277.4	-3.28	20.92
DOF GROUP	25/08/2025	97.96	97.96	94.75	-3.28	-3.28
KJØPES						
MOWI	22/09/2025	216		216		
NORCONSULT	22/09/2025	49.1		49.1		

Satser på sjømat og konsulentbransje

Det har vært en roligere periode i markedene den siste måneden. USA har fortsatt å lede an, med nye all-time highs. S&P 500 er opp 3,6 prosent og Nasdaq 5,6 prosent siden forrige måned, noe som er med på trekke opp verdensindeksen.

Selv om det er amerikanske børser som stikker litt i fra, så har det også vært en veldig sterk måned i Asia. En faktor kan være muligheten for å få på plass en handelsavtale mellom Kina og USA. Hang Seng-indeksen i Hongkong steg 2,4 prosent, mens Nikkei i Japan økte hele 6,3 prosent.

I Europa og Norden har utviklingen vært noe svakere i september, men vi ser ikke det som noe faretegn. Europeiske indekser er ned 1 prosent, Oslo Børs ned 1 prosent, Stockholm ned 1,2 prosent, mens København og Finland har ligget flatt.

En av de viktigste hendelsene den siste tiden, har vært at det kom et rentekutt fra den amerikanske sentralbanken. Fed peker på svakhetstegn i arbeidsmarkedet, samtidig som inflasjonen var høyere enn ventet. Når disse to faktorene trekker i hver

sin retning, valgte Fed denne gangen å prioritere realøkonomien og ikke inflasjonen. Rentekuttet kan nok også være en av faktorene til at børsene har gått såpass bra i USA.

Arbeidsmarkedet er sterkt, selv om akkurat bygg- og anleggsbransjen har vært svak over lengre tid. Kronen har styrket seg 10 prosent mot dollaren så langt i år, noe som også gjør valuta til en noe mindre bekymring.

Selv om det har vært en del prat om oljeprisutviklingen, så har det vært lite endring. Oljeprisen har ligget relativt stabilt mellom 65 og 69 dollar fatet den siste tiden, sist på 67. Etterspørselstallene har vært bra. For gass har prisene vært høyere enn ventet, og estimatene til selskapene har blitt justert opp.

Det har vært noen signaler om høyere saksjoner, og president Trump har lagt tydelig press på kjøperne av russisk energi, da han mener det er med på å holde krigsmaskineriet i gang.

En sektor det har vært mye snakk om her hjemme i Norge den siste tiden, er sjømat. Spotprisen på laks har steget til midt på 70-tallet, opp fra nivåer der oppdretterne ikke tjente penger. Samtidig har biomassetallene vært lavere enn ventet, noe som styrker utsiktene for videre prisoppgang.

Det er bakgrunnen for at én av aksjene vi velger å ta inn i porteføljen denne gangen, er inn Mowi, som har levert godt over lengre tid.

Vi tar også inn Norconsult, da vi ser et fortsatt stramt marked, høy aktivitet og en solid prosjektpipeline både i Norge og Sverige.

Vi tar også ut to aksjer fra porteføljen. Den første er DOF Group, som ikke har vært så lenge i porteføljen, men vi ser at det er så godt som kan bli i det korte bildet. Ut går også Gjensidige, og det gir oss egentlig litt vondt i magen, fordi forsikring går veldig bra om dagen. Men vi velger da å ta ut noe forsikring for å balansere risikoen.

DINE PENGERS RANGERING	DP- TERNING	DP- INDEKS	AVKASTNING		GEBYRER		MINSTE INNSKUDD (i NOK)
			SISTE 12 MND.	ÅRLIG SNITT SISTE 5 ÅR	MAKS KJØP + SALG	ÅRLIG FORVALT.	

INDEKSFOND

GLOBALE INDEKSFOND							
KRON INDEKS GLOBAL	📊	0,99	8,94		0,00	0,15	100
KLP AKSJEGLOBAL INDEKS P	📊	1,03	10,02	15,66	0,00	0,18	100
DNB GLOBAL INDEKS A	📊	1,02	9,82	15,63	0,00	0,20	100
KLP AKSJEVERDEN INDEKS P	📊	1,00	10,55	14,61	0,00	0,20	100
STOREBRAND GLOBAL INDEKS A	📊	1,05	8,84	15,55	0,40	0,25	100
STOREBRAND INDEKS - ALLE MARKEDER	📊	1,02	9,44	14,78	0,40	0,30	100
SPAREBANK I INDEKS GLOBAL N	📊	1,07	8,77		0,00	0,30	0
KLP AKSJEGLOBAL SC INDEKS P	📊	1,01	7,70	12,61	0,00	0,33	100
HANDELSBANKEN GLOBAL INDEX CRIT (A) NOK	📊	0,94	9,59	13,56	0,00	0,40	
HANDELSBANKEN GLOBAL SMB INDEX CRITERIA	📊	0,90	5,75	10,48	0,00	0,60	

NORSKE INDEKSFOND							
KLP AKSJENORGE INDEKS P	📊	1,02	18,01	13,87	0,00	0,18	100
NORDNET NORGE INDEKS	📊	1,06	20,29	15,93	0,00	0,19	100
ALFRED BERG INDEKS R (NOK)	📊	1,01	17,70	13,76	0,00	0,19	25 000
DNB NORGE INDEKS	📊	1,01	18,03	13,81	0,00	0,20	100
STOREBRAND INDEKS - NORGE	📊	1,01	17,75	13,80	0,40	0,20	100

ANDRE INDEKSFOND							
KLP AKSJENORDEN INDEKS P	📊	0,98	-9,21	9,21	0,00	0,18	100
NORDNET SVERIGE INDEX	📊	1,09	2,42	9,03	0,00	0,19	
NORDNET SUOMI INDEKSI	📊	1,19	16,69	8,91	0,00	0,19	15
KLP AKSJEUSA INDEKS P	📊	1,04	10,09	17,17	0,00	0,20	100
HANDELSBANKEN USA INDEX CRITERIA	📊	1,01	9,30	16,52	0,00	0,20	0
KLP AKSJEEUROPA INDEKS P	📊	1,02	8,24	12,85	0,00	0,20	100
HANDELSBANKEN EUROPA INDEX CRITERIA	📊	0,96	6,69	12,34	0,00	0,20	0
KLP AKSJEASIA INDEKS P	📊	1,27	10,07	9,83	0,00	0,20	100
NORDNET DANMARK INDEKS A	📊	1,22	-15,82	4,43	0,00	0,20	100
DNB KLIMA INDEKS A	📊	0,97	7,43		0,00	0,20	100
DNB USA INDEKS A	📊	1,04	10,28	17,14	0,00	0,21	100
DNB NORDEN INDEKS A	📊	1,00	-2,45	9,28	0,00	0,21	100
DNB BARNEFOND	📊	1,06	-1,24	10,17	0,00	0,21	100
DNB GLOBAL MATERIALESEKTOR INDEKS A	📊	0,99	-1,24	9,25	0,00	0,22	100
DNB GLOBAL INDUSTRISEKTOR INDEKS A	📊	0,95	10,30	15,50	0,00	0,23	100
DNBEUROPA INDEKS A	📊	1,01	7,17	12,69	0,00	0,24	100
KLP AKSJE FREMVOKSENDE MARKED INDEKS P	📊	1,00	15,85	7,49	0,00	0,28	100
DNB GLOBAL EMERGING MARKETS INDEKS A	📊	0,96	16,59	7,18	0,00	0,36	100
STOREBRAND INDEKS - NYE MARKEDER	📊	1,03	13,75	8,48	0,40	0,40	100
HANDELSBANKEN NORDEN INDEX CRITERIA	📊	0,90	-12,10	7,99	0,00	0,40	0
HANDELSBANKEN EM INDEX	📊	0,99	15,80	7,92	0,00	0,60	0

LAG DIN EGEN PORTEFØLJE

Dersom du ønsker å sette sammen en egen fondsportefølje, kan det for eksempel gjøres med disse vinnerfondene:

- 25%

GLOBALE INDEKSFOND – KRON INDEKS GLOBAL
- 25%

GLOBALE AKSJEFOND – KLP AKSJEGLOBAL SC FLERFAKTOR P
- 20%

NYE MARKEDER – KLP AKSJE FREMVOKSENDE MARKEDER FLERFAKT P
- 10%

NORSKE FOND – FONDSFINANS UTBYTTE A
- 10%

EUROPEISKE FOND – SPAREBANK I UTBYTTE C
- 10%

BRANSJEFOND – NORDEA CLIMATE AND ENVIRONMENT EQ FUND

Husk at historisk avkastning eller suksess ikke er noen garanti for fremtidig avkastning eller suksess.

I TABELLEN:

● **Indeksfond.** Har som regel lave gebyrer. Gir avkastning lik markedet det er inne i, forsøker ikke å slå markedet.
△ **Kort historikk.** Fondet har eksistert i mindre enn fem år. Dermed er ikke vårt terningkast solid begrunnet.
📊 **Hva betyr terningkastene?** Terningkast 1: Selg, fondet er utvilsomt dårlig forvaltet. Terningkast 2: Selg, fondet er neppe bra nok. Terningkast 3: Selg fondet dersom du finner fond med terning 5 eller 6 i samme region/bransje, eller du vil bytte region/bransje. Forhold som taler for likevel ikke å selge: Stor gevinst og som er opptjent over mange år slik at du har du opparbeidet stor effekt av skjermingsfradrag og skattefritak på gevinst, som vil utløses ved salg. Terningkast 4: Følg med på fondet ekstra nøye. Nedgraderes det til terningkast 3, bør du lete etter et bedre fond. Terningkast 5: Behold. En del aksjefond vipper mellom 5 og 6. Terningkast 6: Behold.

DINE PENGERS RANGERING	DP- TERNING	DP- INDEKS	AVKASTNING		GEBYRER		MINSTE INNSKUDD (i NOK)
			SISTE 12 MND.	ÅRLIG SNITT SISTE 5 ÅR	MAKS KJØP + SALG	ÅRLIG FORVALT.	

AKTIVE AKSJEFOND

NORSKE FOND							
FONDSFINANS UTBYTTE A	📊	1,53	27,60	20,64	5,00	1,20	10 000
SPAREBANK I NORGE VERDI C	📊	1,48	23,19	21,05	0,00	1,50	500
FONDSFINANS NORGE A	📊	1,39	16,39	19,60	0,00	1,00	10 000
STOREBRAND VERDI A	📊	1,26	18,43	17,53	0,00	1,50	100
HOLBERG NORGE	📊	1,25	26,05	18,28	0,00	1,50	1 000
KLP AKSJENORGE AKTIV P	📊	1,25	22,35	17,75	0,00	0,75	100
FIRST OPPORTUNITIES	📊	1,17	23,01	17,52	0,00	1,65	1 000
ODIN NORGE C	📊	1,16	22,75	16,31	0,50	1,50	3 000
ALFRED BERG AKTIV R (NOK)	📊	1,14	21,70	16,15	0,00	1,50	100
DNB NORGE A	📊	1,13	23,52	16,36	0,00	1,15	100
ALFRED BERG GAMBAC R (NOK)	📊	1,12	22,72	15,82	0,00	2,00	100
DANSKE INVEST NORGE II	📊	1,10	21,85	15,97	1,80	1,25	50 000
DNB SMB A	📊	1,09	26,30	18,68	0,00	1,16	100
DANSKE INVEST NORGE I	📊	1,09	21,52	15,65	2,30	1,55	1 000
LANDKREDITT UTBYTTE A	📊	1,09	25,83	14,54	0,00	1,30	300
PLUSS AKSJE (FONDSFORVALTNING)	📊	1,08	15,38	15,14	0,00	1,20	50 000
ALFRED BERG NORGE R (NOK)	📊	1,08	19,74	14,57	0,00	1,20	100
ARCTIC NORWEGIAN VALUE CREATION A	📊	1,06	26,62	14,56	0,00	1,59	1 000
PARETO AKSJE NORGE A	📊	1,05	18,00	15,73	1,50	1,50	500
PARETO AKSJE NORGE B	📊	1,03	17,92	16,07	1,50	1,80	500
STOREBRAND NORGE	📊	1,03	21,88	14,83	0,40	1,50	100
DNB NORGE SELEKTIV A	📊	1,02	15,61	15,40	0,00	1,15	100
PLUSS MARKEDSVERDI (FONDSFORVALTNING)	📊	1,02	18,81	14,63	0,00	0,90	50 000
ALFRED BERG HUMANFOND R (NOK)	📊	1,02	19,73	14,53	0,00	1,25	300
SBANKEN FRAMGANG SAMMEN	📊	1,01	19,71	14,50	0,00	1,20	300
EIKA NORGE A	📊	0,99	18,26	14,20	0,00	1,50	100
HANDELSBANKEN NORGE	📊	0,94	26,18	13,80	0,00	1,50	0
NORSE UTBYTTE	📊	0,93	23,22	16,92	0,00	2,00	50 000
ARCTIC NORWEGIAN EQUITIES CLASS A	📊	0,90	23,30	11,85	0,00	2,01	1 000
DELPHI NORGE	📊	0,90	7,57	10,90	0,40	1,50	100
C WORLDWIDE NORGE	📊	0,87	16,90	11,15	0,50	1,30	1 000
STOREBRAND NORGE FOSSILFRI	📊	0,81	18,49	9,42	0,40	1,50	100
STOREBRAND VEKST	📊	0,75	13,19	8,97	0,40	1,50	100
△ HEIMDAL UTBYTTE	📊	1,49	28,04		0,00	1,25	100

NORDISKE FOND							
VIBRAND NORDEN	📊	1,79	10,88	20,06	2,10	2,00	1 000
FIDELITY Fds - NORDIC (SEK)	📊	1,21	12,26	16,43	5,25	1,93	
HOLBERG NORDEN	📊	1,21	6,99	13,53	0,00	1,50	1 000
FONDSFINANS NORDEN	📊	1,18	7,19	12,36	0,00	1,50	10 000
NORDEA NORDIC SMALL CAP	📊	1,13	11,22	11,87	0,00	1,60	100
DNB NORDIC SMALL CAP RETAIL A	📊	1,11	-2,35	10,51	5,00	1,55	0
ALFRED BERG NORDIC GAMBAC R (NOK)	📊	1,09	5,08	12,04	0,00	2,00	100
LANDKREDITT NORDEN UTBYTTE A	📊	1,03	4,83	8,80	0,00	1,30	300
PARETO NORDIC EQUITY B NOK	📊	1,00	-3,30	10,00	1,50	1,71	0
EIKA NORDEN	📊	0,99	-3,01	8,95	0,00	1,50	100
HANDELSBANKEN NORDEN SELEKTIV	📊	0,98	-4,11	9,41	0,00	1,85	0
C WORLDWIDE NORDEN	📊	0,95	-3,40	9,59	0,50	1,40	1 000
FIRST VERITAS	📊	0,95	1,84	10,08	0,00	1,25	1 000
ARCTIC NORDIC EQUITIES CLASS A	📊	0,94	1,78	8,20	0,00	1,66	1 000
SWEDBANK ROBUR NORDENFOND (SEK)	📊	0,94	-4,96	7,62	0,00	1,25	1
HANDELSBANKEN MICROCAP NORDEN	📊	0,94	9,50	8,19	0,00	1,87	250 000
HANDELSBANKEN NORDEN	📊	0,90	-3,25	7,93	0,00	1,50	0
ODIN NORDEN C	📊	0,89	-2,38	8,07	0,50	1,50	3 000
HANDELSBANKEN NORDISKE SMB	📊	0,88	2,16	5,80	0,00	1,60	0
DNB NORDEN A	📊	0,86	-4,38	6,62	0,00	1,16	100
EIKA ALPHA	📊	0,83	9,42	15,80	0,00	2,50	100
SWEDBANK ROBUR SMÅBOLAGSFOND NORDEN A	📊	0,82	3,11	3,91	0,00	1,25	1
DELPHI NORDIC	📊	0,80	-1,79	5,34	0,40	1,50	100
DNB GRØNT SKIFTE NORDEN A	📊	0,79	-7,56	5,10	0,00	1,16	100

SVENSK FOND							
CARNEGIE SVERIGEFOND A	📊	1,06	2,59	9,75	0,00	1,41	0
SWEDBANK ROBUR SVERIGEFOND (SEK)	📊	0,91	0,08	6,65	0,00	1,25	1
ODIN SVERIGE C	📊	0,86	2,06	7,14	0,50	1,20	100

DINE PENGERS RANGERING	DP- TERNING	DP- INDEKS	AVKASTNING		GEBYRER		MINSTE INNSKUDD (I NOK)
			SISTE 12 MND.	ÅRLIG SNITT SISTE 5 ÅR	MAKS KJØP + SALG	ÅRLIG FORVALT.	

EUROPEISKE FOND							
SPAREBANK I UTBYTTE C	📊	1,20	13,00	16,52	0,00	1,50	500
HANDELSBANKEN EUROPA TEMA	📈	0,78	8,33	4,58	0,00	1,60	0
HANDELSBANKEN EUROPA SELEKTIV	📈	0,72	-2,88	6,66	0,00	1,85	

GLOBALE FOND							
KLP AKSJEGLOBAL SC FLERFAKTOR P	📊	1,34	7,18	15,60	0,00	0,45	100
FIRST GLOBALT FOKUS	📊	1,25	28,96	26,65	0,00	1,25	1 000
STOREBRAND GLOBAL MULTIFACTOR	📊	1,20	11,45	17,07	0,40	0,75	100
STOREBRAND GLOBAL VALUE	📊	1,13	3,29	16,71	0,40	0,75	100
DNB GLOBAL A	📊	1,11	9,69	16,26	0,00	1,15	100
KLP AKSJEGLOBAL FLERFAKTOR P	📊	1,09	5,68	13,26	0,00	0,27	100
NORDEA WORLD FUND	📊	1,08	7,48	16,23	0,00	1,00	100
SPAREBANK I VERDEN VERDI C	📊	1,03	8,19	13,08	0,00	1,50	500
ALFRED BERG GLOBAL R (NOK)	📊	1,01	17,81	16,30	0,00	1,00	100
PARETO GLOBAL B	📊	1,01	2,53	14,83	1,50	1,60	500
PLUSS UTLAND AKSJE (FONDSFORVALTNING)	📊	1,00	7,80	16,06	0,00	1,20	50 000
STOREBRAND GLOBAL ESG	📊	1,00	7,35	14,97	0,40	0,40	100
EIKA GLOBAL A	📈	0,99	4,64	14,69	0,00	1,50	100
KLP FRAMTID P	📈	0,99	13,30	13,82	0,00	0,22	100
SKAGEN FOCUS A	📈	0,99	9,55	13,14	1,30	1,60	250
LANDKREDITT AKSJE GLOBAL A	📈	0,98	7,66	12,33	0,00	1,10	300
PARETO GLOBAL A	📈	0,95	2,84	14,39	2,00	1,30	500
KLP MER SAMFUNNSANSVAR P	📈	0,95	6,74	13,88	0,00	0,18	100
STOREBRAND GLOBAL ESG PLUS	📈	0,93	6,83	13,77	0,00	0,40	100
SKAGEN SELECT 100	📈	0,91	5,60	10,88	1,30	1,50	250
C WORLDWIDE STABILE AKSJER	📈	0,90	0,45	9,53	0,50	1,60	1 000
DELPHI GLOBAL	📈	0,88	18,59	16,27	0,40	1,50	100
FIDELITY Fds - GBL FOCUS A (USD)	📈	0,88	19,26	10,58	5,25	1,91	2 500
DNB GLOBAL LAVKARBON A	📈	0,87	7,24	11,92	0,00	0,56	100
NORDEA GLOBAL STARS FUND	📈	0,85	2,45	10,60	5,00	1,79	
HOLBERG GLOBAL A	📈	0,84	5,59	12,70	1,30	1,50	1 000
DNB FUND - PRIVATE EQUITY RETAIL B	📈	0,82	9,80	16,70	5,00	1,58	0
HANDELSBANKEN GLOBAL TEMA	📈	0,79	-0,07	10,29	0,00	1,40	0
SKAGEN GLOBAL A	📈	0,78	3,09	10,90	0,30	1,00	250
STOREBRAND GLOBAL SOLUTIONS	📈	0,77	3,39	10,35	0,40	0,75	100
SWEDBANK ROBUR SMALL CAP GLOBAL A	📈	0,77	7,69	5,07	0,00	1,25	1
C WORLDWIDE GLOBALE AKSJER	📈	0,73	-4,87	8,86	0,50	1,40	1 000
ODIN GLOBAL C	📈	0,71	-7,08	9,16	0,50	1,51	3 000
FRAM GLOBAL	📈	0,66	19,77	7,65	0,00	2,00	5 000

NORDAMERIKANSKE FOND							
NORDEA NORTH AMERICAN DIVIDEND	📊	1,07	4,46	15,04	0,00	1,20	100
NORDEA I - NORTH AMERICAN ALL CAP FUND	📈	0,93	2,01	13,01	5,00	1,79	
HANDELSBANKEN AMERIKA TEMA	📈	0,90	3,97	14,34	0,00	1,60	0
HANDELSBANKEN AMERIKA SMB TEMA	📈	0,87	-1,24	9,33	0,00	1,50	0
ODIN USA C	📈	0,82	0,68	10,65	0,50	1,50	3 000

NYE MARKEDER							
KLP AKSJE FREMVOKSENDE MARKEDER FLERFAKT P	📊	1,43	13,88	11,74	0,00	0,40	100
SKAGEN KON-TIKI A	📊	1,08	19,29	9,68	0,30	2,00	250
ODIN EMERGING MARKETS C	📊	1,06	9,87	7,50	0,50	1,51	3 000
NORDEA EMERGING MARKET	📊	1,04	14,58	9,03	0,00	1,60	100
NORDEA STABLE EMRG MRKTS (RETAIL)	📈	0,97	18,84	11,45	5,00	2,12	
HANDELSBANKEN VEKSTMARKED TEMA	📈	0,94	15,87	6,93	0,00	1,60	0
DNB GLOBAL EMERGING MARKETS	📈	0,88	12,53	5,66	0,00	1,13	100
NORDEA I - EMERGING STARS EQUITY FUND	📈	0,78	12,31	3,01	5,00	1,81	
HOLBERG RURIK A	📈	0,78	21,05	2,51	1,30	2,00	1 000
C WORLDWIDE EMERGING MARKETS	📈	0,76	2,77	2,41	0,50	1,50	1 000

JAPANSKE FOND							
NORDEA JAPAN FI	📊	1,20	9,73	10,92	0,00	1,00	100
HANDELSBANKEN JAPAN TEMA	📈	0,95	10,95	6,59	0,00	1,60	0

KINESISKE FOND							
NORDEA CHINA	📈	0,92	48,14	-1,40	0,00	1,85	100
HANDELSBANKEN ASIA SMB	📈	0,58	9,68	2,65	0,00	1,85	0

DINE PENGERS RANGERING	DP- TERNING	DP- INDEKS	AVKASTNING		GEBYRER		MINSTE INNSKUDD (I NOK)
			SISTE 12 MND.	ÅRLIG SNITT SISTE 5 ÅR	MAKS KJØP + SALG	ÅRLIG FORVALT.	

INDISKE FOND							
NORDEA INDIA	📊	1,03	-13,30	16,64	0,00	1,85	100
DNB FUND - INDIA RETAIL A	📈	0,86	-18,14	10,54	5,00	1,69	0
CARNEGIE INDIENFOND A	📈	0,77	-18,70	7,74	0,00	2,22	0

ASIATISKE FOND EKSKL. JAPAN							
NORDEA ASIA EX JAPAN EQUITY FUND	📈	0,96	11,07	5,09	5,00	1,87	
DNB ASIAN MID CAP	📈	0,94	8,15	4,05	5,00	1,58	0
HANDELSBANKEN ASIA TEMA	📈	0,92	18,87	6,13	0,00	1,50	0
C WORLDWIDE ASIA A	📈	0,87	14,87	4,98	0,50	1,60	1 000

LATINAMERIKANSKE FOND							
NORDEA LATIN AMERIKA	📈	0,95	9,27	11,74	5,00	2,07	
HANDELSBANKEN LATIN AMERIKA	📈	0,86	11,60	8,91	0,00	1,60	0

ØSTEUROPEISKE FOND							
HANDELSBANKEN EMEA TEMA	📊	1,08	14,35	8,68	0,00	1,66	0

NORSK / INT. FOND							
SKAGEN VEKST A	📊	1,31	6,58	16,01	2,30	1,00	250
HEIMDAL TINDE	📈	0,95	8,50	12,68	0,00	1,25	100
EIKA SPAR A	📈	0,88	6,90	13,12	0,00	1,50	100
△ DNB GRØNT SKIFTE NORGE A	📊	1,11	19,60		0,00	1,21	100
△ ODIN BÆREKRAFT C NOK	📈	0,74	-8,19		0,00	1,50	3 000

ANDRE REGIONALE/INTEJ. FOND							
DNB AKTIV 100	📊	1,03	10,62	13,54	0,00	1,20	100
BOREA AKSJE	📈	0,96	12,20	13,97	0,00	1,10	100

BRANSJEFOND

BRANSJEFOND – EIENDOM							
SWEDBANK ROBUR FASTIGHET (SEK)	📊	1,17	-11,71	3,97	0,00	1,25	1
ODIN EIENDOM C	📊	1,02	-16,14	0,25	0,50	1,50	3 000
SKAGEN M2	📈	0,94	-7,42	4,12	4,00	1,50	250
△ FIRST NORDIC REAL ESTATE	📊	1,12	-12,81	3,98	0,00	1,25	

BRANSJEFOND – FINANS							
EIKA EGENKAPITALBEVIS	📊	1,08	35,26	21,47	0,00	1,50	100
DNB FINANS A	📈	0,92	21,77	21,15	0,00	1,15	100

BRANSJEFOND – HELSE							
DNB HEALTH CARE A	📈	0,96	-15,85	6,37	0,00	1,15	100
ARCTIC AURORA LIFESCIENCE CLASS A	📈	0,83	-25,54	3,69	0,00	2,12	1 000
FONDSFINANS GLOBAL HELSE	📈	0,80	-16,64	2,92	0,00	1,00	10 000
C WORLDWIDE HEALTHCARE SELECT	📈	0,77	-18,17	2,27	0,50	1,70	1 000

BRANSJEFOND – TEKNOLOGI							
DNB TEKNOLOGI	📊	1,29	25,23	22,04	0,00	1,15	100
DNB TELECOM	📊	1,20	19,57	12,84	0,00	1,17	100

ØVRIGE BRANSJEFOND							
NORDEA CLIMATE AND ENVIRONMENT EQ FUND	📊	1,85	0,68	10,50	5,00	1,79	
DNB MILJØINVEST A	📊	1,46	-9,21	8,24	0,00	1,16	100
HANDELSBANKEN HÅLLBAR ENERGI (AI NOK)	📊	1,20	-4,36	2,72	0,00	1,50	

*) Disse fondene tar årlig suksesshonorar:

Alfred Berg Gambak: 10 % av verdistigning (min 1,8% og maks 5%). **Skagen Vekst** tar på 1% + 10% av avkastnin-gen over 6%. **Eika Alpha:** minimum 1%, maks 4 %. **Skagen Kon-Tiki:** 2 % +/- 10 % av avkastningen over/under MSCI Emerging Markets (maks 4 % min 1 %). **Skagen Global:** 1 % + 10 % av avkastningen over MSCI AC World. **Delphi Global:** 2 % +/- 10 % av avkastningen over/under MSCI World (maks 4 % min 0 %). **Alfred Berg Humanfond** er et idealistisk fond hvor 2% av forvaltningskapitalen gis til organisasjoner. **Fondsfinans Global Helse** tar 10 % av verdøkning utover 10 %.

TALLENE ER OPPDATERT PER 18. SEPTEMBER 2025

Kilde: Dine Penger, UIS og Morningstar. Fondene merket med △ har mindre enn tre års historikk å vise til, og har derfor ikke en pålitelig DP-indeks. Vi beregner likevel DP-indeks og DP-Terning for disse for å finne nye «superfond».

KRYSSORD

Av: JAN-TORE STIEN

AV-GJØRELSMETODE

TILBEHØR I MATVEIEN

KREFTFORM

STØDIG SMITTSOM SYKDOM

OPP-HOLDS-STEDET

GÅ TIL HODET PÅ

MEDITASJONS-STIL-LING

KUNNSKAPS-RIK COCKTAIL

HELGE-LANDS-KOM-MUNE

HOLDE PÅ EN HEMME-LIGHET

FOLKE-MUSIKK-INSTRUMENT

BESKUE FREDSFORSTYRRER

AV-SLAP-PET

ROMME KJÆR-TEGN

HØST-LIG MAT-PLANTE

PÅ FOR-SIDEN AV

FOR-HEN-VÆR-ENDE

FREM-LEGGES FLODBØLGE

KJØK-KEN-REME-DIER

ROMME KJÆR-TEGN

HØST-LIG MAT-PLANTE

FOR-HEN-VÆR-ENDE

MUSIKK-FORM STØRST ANTALL

TVE-TYDIG

STORBY I MIDT-ØSTEN RIDEDYR

VITNE OM KAMME

OPP-brent ved

Vått vær

Skole-barn

Dyr som grynter

Hoved-staden i Italia

Innen-dørs

Halv-veis til 12

MASSE-MEDIUM REFUSERING

TRAKAS-SERING RENNE

TENDERE HØY-TIDELIG-HET

SMYK-KE-MATE-RIALE

UNDER-TØY-MATE-RIALE

AVTREDE ØDELAGT GJEN-stand

KAMME

DRIKKE-VANNS-KILDE

PRYD-PLANTE

METODE VERK-STEDET

KOSME-TISK MIDDEL

DUST FLATE-VIDDE

RAKOST TOMT PRAT

KNUSE TIL SMÅ-BITER

VEL-KLIN-GENDE

VÆR-FORHOLD HELSE-PRODUKT

GUD I NORRØN MYTO-LOGI

BRENN-VILLIG FURU-VED

TIL-BAKE-STILLE

KOMME KALDE ILINGER

ORGANISASJON

LEGGE UNDER SEG

KOM-MENDE MOTE-RIKTIG

TROLL-DOM FINGER-PYNT





Møbel til å sitte på	Vise med fingeren	Oppbrent ved	Vått vær	Skolebarn	Dyr som grynter	Hovedstaden i Italia	Innen-dørs	Halvveis til 12



VINN FLAX-LODD

Send SMS-svar: MÅNED+LØSNINGSORD til 2424
Pris: kroner 5 per melding. Løsningsordet er i de gule feltene. Løsningen må være mottatt innen torsdag 23. oktober.

En riktig løsning vinner 10 Flax-lodd.
Alle løsninger er også med i trekningen om 10 000 kroner! Kryssordet er hentet fra bladet VG Kryss. Der er det i alt 10 premiekryssord med Flaxlodd-premier, og alle riktige løsninger er med i trekningen om å vinne 10 000 kroner.

Lav rente med bismak

Hvordan kan renten i to land, som store deler av verden ikke ser forskjell på, være så ulike?

Sverige ble styringsrenten kuttet med 0,25 prosentpoeng til 1,75 prosent. Det betyr at nabolandet vårt nå har en rente som er under halvparten av den vi har her i Norge.

Her kuttet sentralbanksjef Ida Wolden Bache styringsrenten til 4 prosent 18. september.

For mange kom det svenske rentekuttet som en overraskelse. Økonomene og ekspertene var splittet i forkant, med en liten overvekt mot å holde renten uendret. Også internt i den svenske rentekomiteen var meningene delte, såpass at visesentralbanksjefen selv meldte dissens.

Selv om prisveksten også i Sverige fortsatt er høyere enn målet på 2 prosent, ble altså konklusjonen at økonomien til söta bror trenger ytterligere drahjelp i form av rentekutt og billigere penger.

Riksbanken ser riktignok tegn til bedring; prisveksten er på vei ned, støttet blant annet av konjunkturbarometeret som brukes der de ser på bedriftenes planer om prisøkning fremover, og en sterkere svensk krone.

Den høye arbeidsledigheten har imidlertid vært seig å få has på. Ifølge Statistiska centralbyrån lå den sesongjusterte arbeidsledigheten på 8,7 prosent i august.

I tillegg til at arbeidsledigheten er betydelig høyere i Sverige enn i Norge, gikk den høye inflasjonen i 2022 og 2023 hardere ut over den svenske reallønnsveksten enn den norske. Det har også ført til svakere vekst i privat konsum i Sverige sammenlignet med Norge. I tillegg var veksten i økonomien, målt i BNP, lavere enn ventet både i første og andre kvartal i år.



INA VEDDE-FJÆRESTAD
KOMMENTATOR E24



FOTO:NTB

Hvordan havnet vi her?

Etter pandemien opplevde både Norge og Sverige en kraftig prisvekst som følge av lave renter som ble satt for å stimulere økonomien.

Da begge landene begynte å sette opp rentene for å dempe prisveksten, bremsset den svenske økonomien kraftig opp.

Samtidig har den norske økonomien vist seg å tåle rentehevingene nesten overraskende godt.

Som påpekt her tidligere, og i et innlegg på Norges Banks fagblogg, trekkes det frem at vi i norsk finanspolitikk har et stort handlingsrom i form av oljepengebruk, som er en årsak til at økonomiene er så forskjellige i de to nabolandene. God

avkastning fra Oljefondet gir kjært velkomne kroner som er benyttet over statsbudsjettet.

I tillegg er også veksten i norsk privat konsum på det høyeste blant OECD-landene, mens veksten i det svenske konsumet er på bunn.

Sverige har ikke noe oljefond og politikerne har måttet bruke andre virkemidler i sin finanspolitikk.

Samtidig la også svenskene frem sitt statsbudsjett for 2026, hvor det ble annonsert diverse reformer for 80 milliarder svenske kroner, i tillegg til skattekutt. Det er fortsatt usikkert hvilke følger en mer kostbar og ekspansiv finanspolitikk vil få for landet, bortsett fra økt budsjettunderskudd.

Nå varsler den svenske sentralbanksjefen at styringsrenten trolig vil ligge på 1,75 prosent en stund fremover.

Håpet er økonomisk vekst og flere jobber. Men det kan ta tid.

I mellomtiden kan de svenskene som har jobb, nyte lave renter på boliglånene sine.

FRA TINGVOLL

GRATIS
BEFARING
-
SE MER HER



Vi gjør
solskinnsdager
enda bedre

NORSOL®

Zipscreen isolerer
både mot solvarme
og mot kulde

✓ Skann QR koden over og lær alt om gardiner
og solskjerming fra Tingvoll.



1

GRATIS BEFARING

Vi gir råd, viser prøvekolleksjon,
tar nøyaktige mål, og gir
prisoverslag.

2

PRODUKSJON

Vi besørger din bestilling som
blir skreddersydd på vår fabrikk.

3

MONTERING

Vi monterer din ferdige
bestilling der du ønsker den,
raskt og fagmessig.