



Viden & Værdi

Sparekassen Thys garantmagasin, marts 2026



Årsregnskab 2025

Succesfuld vækststrategi sikrer regnskab i særklasse

Side 4-5

Fra garantmøder til garantoplevelser

Side 3

Skyum Idrætsefterskole investerer i fremtiden

Side 6-7

Lars driver et moderne landbrug

Side 10-11



Sparekassen Thy



De seneste år har vi med strategien Bedst til Kunder styrket Sparekassen Thy med smidige processer, dygtige medarbejdere og stærke relationer. Med de seneste bevægelser i sektoren, har vi for alvor mærket, hvad det betyder at være et lokalt, selvejende pengeinstitut med et klart formål. Nu tager vi næste skridt med vores nye strategi: Vækst med vilje.

Vækst med vilje handler om at vokse med omtanke. Ikke for vækstens egen skyld, men fordi det gør os i stand til at levere bedre, hurtigere og mere sammenhængende oplevelser for vores kunder.

Ordentlighed, nærvær og de personlige relationer er fortsat det helt naturlige fundament for Sparekassen Thy. Det skal bare ikke være det eneste, vores kunder kan forvente at få fra os.

Vækst med vilje betyder nemlig, at vi vil det personlige og det effektive på én gang. Ofte når man taler digitalisering, sker det på bekostning af relationerne og den menneskelige tilgængelighed. Men vi vil begge dele. Vi investerer i digitale platforme, selvbetjening og systemer, der virker – samtidig med, at nærvær og tilgængelighed er afgørende værdier, der udgør kernen af vores DNA. Det er den kombination, der skaber værdi i hverdagen: at du kan løse meget selv og altid har adgang til kompetent og personlig rådgivning, når beslutningerne er store.

Vi vil være den bank, du anbefaler til andre, fordi rådgivningen er kompetent, løsningerne er relevante og hele kunderejsen hænger sammen. Vi vil møde dig med engagement, energi og effektivitet – og det skal du opleve uanset om det er i et møde med din rådgiver, i mobilbanken eller – mere usynligt – i de opgaver og processer, der ligger bag.

Vi ved, at sammenhængskraften i hele vores forretning er afgørende. Så den gode oplevelse er noget, der skal findes i hele forløbet og samarbejdet med os.

Som lokal og selvejende bank vokser vi for at bevare friheden til at investere, til at udvikle vores løsninger og til at fastholde arbejdspladser og købekraft i vores område. Og det er en ambition, vi kun kan lykkes med, fordi vi har kunder og garantanter, der tror på os.

Vi ser frem til at vise, hvad Vækst med Vilje betyder i praksis. I de beslutninger vi tager, i de løsninger vi leverer, og i den økonomiske hverdag, der er så vigtig for os alle.

Ole Beith
Direktør



Fra garantmøder til garantoplevelser

Nyt garantkoncept

Efter næsten 30 år med de klassiske garantmøder er det tid til forandring. Nu får du som garant flere muligheder for gode oplevelser – uanset hvor du bor.

En gang imellem skal man tage et ellers succesfuldt koncept op til genovervejelse og se på, om der er brug for at støve det lidt af. Det har vi nu gjort med vores garantmøder, som har levet et godt og festligt liv i snart 30 år.

Garantmøderne opstod på et tidspunkt, hvor vi var noget mindre, end vi er i dag, og geografisk bredte os over et begrænset område. Vi har i år mere end 13.000 garantanter fordelt over Nordvestjylland, Midt- og Østjylland og København, og vi vil gerne tilbyde nogle fordele, som er relevante og tilgængelige for flere. Fremover får du som garant derfor en buket af oplevelser og arrangementer, du selv kan vælge imellem med en god geografisk fordeling og mere variation.

Du mister ikke noget – tværtimod. Vi bruger fortsat lige så mange ressourcer på vores garantanter som før, nu bare med et bredere tilbud.

Mere end forrentning – du bakker op om fællesskabet

At være garant er en måde at støtte op om vores lokale sparekasse og vores særlige forretningsmodel, hvor ingen aktionærer kræver hurtige resultater. Du er med til at skabe stabilitet og udvikling – både for Sparekassen Thy og for lokalområdet

– Det er en måde at være med til at understøtte en sund udvikling af en lokal sparekasse og lokale arbejdspladser. Garantrenten har historisk været attraktiv, og man får dermed en tilbagebetaling for at stille garantkapital til rådighed, der er med til at styrke vores egenkapital endnu mere, fortæller Forretningsudviklingsdirektør, Jakob Madsen.

Alle garantanter får direkte besked om de nye muligheder inden næste repræsentantskabsvalg.

Indflydelse og indsigt – på nye måder

Som garant har du fortsat stemmeret og dermed indflydelse på, hvem der skal sidde i sparekassens repræsentantskab og være valgbare til Sparekassen Thys bestyrelse.

Selve valget får også et løft, og alle vores kandidater vil få endnu bedre mulighed for at motivere deres kandidatur og være aktive i valgperioden. Alt sammen med det formål at skabe det allerstærkeste repræsentantskab i Sparekassen Thy.

Det nye garantkoncept giver vores garantanter langt større frihed til selv at vælge, hvilke oplevelser og arrangementer de vil deltage i. Vi arbejder på at skabe tilbud, der er attraktive for vores garantanter, uanset alder og geografi.

Jakob Madsen
Forretningsudviklingsdirektør



Succesfuld vækststrategi sikrer et regnskab i særklasse

I en tid med faldende renteindtægter kan Sparekassen Thy præsentere det næstbedste resultat i sparekassens historie på 307 mio. kr. før skat. Et solidt resultat, der kommer på baggrund af øget forretningsomfang, større aktivitet og ikke mindst en rekordstor tilgang af nye kunder.

Sparekassen Thy vokser. Og det smitter positivt af på regnskabet, der på trods af et faldende renteniveau slutter særdeles positivt for sparekassen.

Året har været præget af stor travlhed, og det aflæses i udviklingen af det samlede forretningsomfang, der er steget med 9,3% til 46 mia. kr. En markant vækst i f.eks. udlånet på 12% medfører, at de samlede renteindtægter holder niveauet fra 2024.

Øget aktivitet og rekordstor tilgang af nye kunder
Samtidig vidner en stigning i boligfinansieringen på 11% vidner om et varmt boligmarked, og det sætter sig positivt på de samlede gebyrindtægter, der er steget med 5% til 204 mio. kr. Voksende aktivitet på formueplejeområdet giver også medvind til væksten i gebyr- og provisionsindtægterne, hvor tidligere investeringer i en ny handelsplatform nu veksles til øget aktivitet fra kunderne.

Helt centralt er også, at 2025 har budt på den største kundetilgang på et enkelt år i sparekassens historie. Faktisk har Sparekassen Thy fået 15% flere nye kunder, end man fik i 2024.

- Vi kan sætte to streger under, at Sparekassen Thy bliver større og vores strategi om at skabe klog og solid vækst gennem gode kundeoplevelser, den virker. Flere kunder, øget aktivitet og en større volumen i vores forretningsomfang viser sig i en solid og positiv udvikling, der til fulde opvejer mistede indtægter fra et faldende renteniveau, udtaler direktør Ole Beith.

Fondsområdet bidrager positivt

Året har budt på flotte kursgevinster, hvor 17 mio. kr. kommer fra sparekassens obligationsbeholdning, der har leveret et samlet afkast på 2,5 %. Det er dog aktie-siden, der har bidraget ekstraordinært positivt. Sparekassen Thy besidder sektor- og strategiske aktier for 668 mio. kr., som i 2025 har bidraget med positive kursreguleringer på 56 mio. kr.

Bevidste investeringer viser sig i omkostningerne
De samlede omkostninger stiger blot med 2,4% i forhold til sidste år. Personaleudgifterne stiger godt nok med 9,2% som følge af løbende lønreguleringer og tilførsel af medarbejdere, men øvrige administrationsomkostninger falder til gengæld med 7,4%. Faldet skyldes flere ekstraordinære omkostninger i det foregående år, herunder store ombygningsprojekter og en gave til Thisted Kommune i anledning af købstadens 100-års jubilæum.

- Vi har i de senere år strategisk mandet op flere steder i vores afdelingsnet og blandt vores stabsmedarbejdere for at udnytte markedspotentialet og indfri vores ambitioner om at sikre den gode kundeoplevelse i alle led af vores forretning, fortæller Ole Beith.

En større og stærkere sparekasse med plads til at vokse endnu mere
Det samlede resultat før skat lander på 307 mio. kr. før skat, som er 22 mio. kr. højere end i 2024.

Her bidrager sparekassens leasingselskab med 25,7 mio. kr. før skat, som er en smule lavere end i 2024. Det skyldes en etablering af ny afdeling i Aarhus, men også en sikring af et stærkere administrativt setup, som et led i et ønske om en fortsat vækst i selskabet.

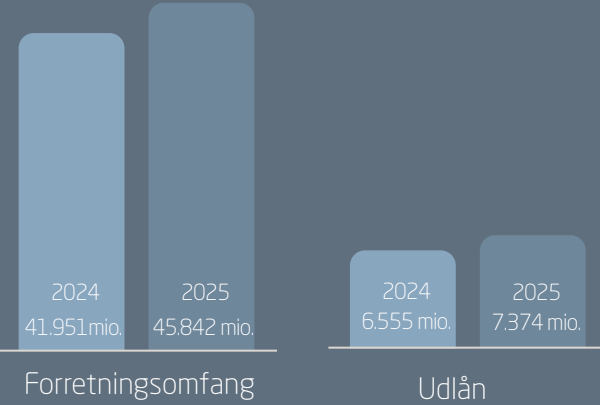
Balancen er vokset til over 15 mia. kr., hvoraf egenkapitalen har rundet 3 mia. kr. Det betyder også, at den samlede kapitalprocent, som viser sparekassens finansielle styrke, kan opgøres til 33,8%. Det er langt over de samlede krav fra Finanstilsynet på 14,1%.

- Vi lykkes med det, vi sætter os for ift. både vækstambitioner og kundetilfredshed og har en solid kapital, der giver os mulighed for at vokse endnu mere. Det er en helt bevidst strategi i vores langsigtede ønske om et selvstændigt Sparekassen Thy, så alle fortsat har adgang til et lokalt pengeinstitut i vores nærområder, afslutter Ole Beith.

Vi lykkes med det, vi sætter os for ift. både vækstambitioner og kundetilfredshed og har en solid kapital, der giver os mulighed for at vokse endnu mere.

Koncerntal

Tal i mio. kr.	2025	2024
Nettorente- og gebyrindtægter	602	590
Årets resultat før skat	307	285
Årets resultat efter skat	240	221
Kapitalprocent	33,8	32,2
Udlån	7.374	6.555
Indlån og puljer	11.987	10.008
Forretningsomfang*	45.842	41.951
Egenkapital	3.164	2.876



* Summen af udlån, indlån, garantier, realkredit og formuepleje. Tallene for 2025 er foreløbigt opgjorte pr. 15. februar 2026 .

En efterskole, der investerer sig **ind i fremtiden**

Med faldende børnetal og en 10. klasse i forandring, har Skyum Idrætsefterskole valgt at investere i udvikling, der gør skolen værd at køre efter. Med stærke klubsamarbejder, en innovativ faglighed og senest markante investeringer i nye bygninger, vil Skyum Idrætsefterskole skabe de rigtige rammer for ét af de vigtigste år i de unge menneskers liv.

Skyum Idrætsefterskole ligger som et lille campus mellem marker og vestenvind. Men bag den landlige ro gemmer der sig en organisation, der har en puls og en udviklingskraft, der siden begyndelsen har været en del af skolens DNA.

- Skyum har altid haft fart på. Fra begyndelsen i 1980 og frem til i dag har udviklingstrangen fået lov at fylde. For at understøtte en vigtig dannelsesopgave og for at sikre, at der til stadighed er en efterskole i Skyum, fortæller forstander Svend Hagelskjær.

Som efterskole befinder man sig i et spændende felt, der på den ene side er virksomhedsdrift, konkurrenceevne og forret-

ningsstrategi og på den anden side er pædagogik og dannelse, Grundtvig og Kold, venskaber og levet liv. Det ene er forudsætningen for det andet. Og her befinder Skyum sig godt.

-Vi har en strategi og går efter det, vi tror på. Som forstander vil jeg være med til at skabe en efterskole med stærke forudsætninger for fremtiden. Og sådan har forstanderne før mig også tænkt, siger Svend.

Det bærer skolen præg af. Fra håndboldhal til springcenter, kulturhus og nye værelsesfløje og senest nyt indgangsparti sammen med Skyum Forum og Skyum Arena - et rundt innovativt læringshus og en ny kæmpe opvisningshal med plads til 450 tilskuere. En knopskydning gennem årene af gode idéer og store ambitioner.

Faldende børnetal driver udviklingen

Det lokale børnetal er faldet med omkring 25 procent over en årrække, og der er ingen tegn på, at kurven knækker. Fra 2030 står 10. klasse til at forsvinde som en officiel del af uddannelsessystemet, hvilket gør et ophold til en bevidst omvej frem for en naturlig forlængelse. Også den geografiske placering giver udfordringer:

- Vi skaber en skole, som man vil køre efter. Fremover skal vi hente flere elever fra blandt andet Østjylland, som kører forbi 6-7 fine efterskoler på vej mod os. Så vi skal være køreturen værd.

Foruden de fine faciliteter tiltrækker den stærke idrætsprofil elever langvejs fra. Ambitiøse klubsamarbejder udgør et særligt tilbud for eliten. Idræt på skemaet flere dage om ugen med dygtige trænere udgør tilbuddet for bredden - som der klart er flest af blandt eleverne - og sidst, men ikke mindst fællesgymnastikken.

Flere efterskoler har fjernet fællesgymnastikken, men den holder vi fast i. Fællesskabet på halgulvet er vigtigt. Her har alle en rolle at spille for at helheden kan lykkes.

Svend Hagelskjær
Forstander

Vi har et fantastisk samarbejde med Sparekassen Thy. Det bygger på tillid og en tro på, at vi driver en sund forretning. Vi får den sparring, vi har brug for til at finde den bedste finansiering. Det giver os ro til at tænke visionært og luft til nye udviklingsmuligheder.

Svend Hagelskjær
Forstander

Projektorienteret undervisning

Med så stærk og indgroet en idrætsprofil kunne man tro, at Skyum var mindre ambitiøse på det faglige. I så fald tager man fejl. Skolen fravalgte for to år siden at kunne indstille elever til 10. klassens eksamen. Det har i stedet givet dem frihed til at definere en undervisning, som gør eleverne klar til fremtiden.

- Vi arbejder projektorienteret med fokus på samarbejde, idegenerering, research, produktskabelse, formidling og teknologiske kompetencer. Eleverne lærer fx at producere podcasts. Og skabe noget med deres hænder. Samtidig har vi tilføjet faget Medborgerskab, hvor vi arbejder med demokratisk dannelse, fortæller Svend.

Et fællesskab der giver robusthed

Som efterskole i 2026 har Skyum Idrætsefterskole ingen problemer med at fylde skolen. Men det kan være en smule sværere at fastholde eleverne. Andelen, der springer fra er stigende, og Svend Hagelskjær observerer et hensyn mellem individet og fællesskabet, der bliver sværere at balancere:

- Det er ikke et stort problem, men vi oplever et stigende antal af børn og forældre, der forventer individuelle hensyn på bekostning af fællesskabet. Her øver vi os sammen i robustheden. At vi må afvige fra nogle af vores egne behov for at sikre fællesskabet - sammen, siger Svend.

Udvikling med lokal finansiering

Skyum Idrætsefterskole har haft Sparekassen Thy som økonomisk samarbejdspartner i årtier, som i årenes løb har været med til at finansiere mange af skolens projekter. Senest det nye byggeri i samspil med en lånegaranti fra Thisted Kommune. I en tid, hvor det kan være svært at skaffe finansiering, når postnummeret hedder 7752 Snedsted, er det afgørende med en lokal bank.

- Vi har et fantastisk samarbejde, der bygger på tillid og en tro på, at vi driver en sund forretning. Vi får den sparring, vi har brug for til at finde den bedste finansiering. Det giver os ro til at tænke visionært og luft til nye udviklingsmuligheder, afslutter Svend Hagelskjær.

Nyt forløb nedbryder de barrierer, der holder dygtige kvinder tilbage

Hvorfor søger få kvinder lederstillinger i Sparekassen Thy? I forløbet Kvinder i Ledelse sætter Sparekassen Thy fokus på de ofte usynlige barrierer, der afholder flere kvinder fra at tage næste skridt.

Selvom der blandt medarbejderne er kvinder, der både er kompetente, motiverede og har lyst til at søge lederstillinger, viser erfaringen i Sparekassen Thy, at de ofte ikke er repræsenteret blandt ansøgerne, når nye lederstillinger bliver slået op.

Ifølge HR-direktør, Hanne Bro Odde, skyldes det ikke manglende ambitioner, men snarere indre barrierer og høje forventninger til egne evner.

For at skubbe på udviklingen har Sparekassen Thy igangsat et udviklingsforløb, der skal give kvinder mod på at tage springet og søge lederstillinger. Initiativet skal blandt andet skabe indsigt i egne styrker og barrierer, men også et klart billede af, hvad ledelsesopgaven går ud på.

Jeg har virkelig lært mig selv bedre at kende, og fået sat lys på nogle af mine egne mønstre – også dem, der holder mig tilbage.

Marlene Dragsbæk Overgaard
Erhvervsmedarbejder



Selvindsigt, fællesskab og lederværktøjer

En af deltagerne på forløbet er Marlene Dragsbæk Overgaard, der er erhvervsmedarbejder i Thisted. For hende har forløbet givet selvindsigt og været en øjenåbner:

- Jeg har virkelig lært mig selv bedre at kende, og fået sat lys på nogle af mine egne mønstre – også dem, der holder mig tilbage. Jeg er blevet en del af et fællesskab, hvor jeg ikke er alene om at stikke næsen lidt frem. Vi hepper på hinanden, og det har givet unikke relationer med kolleger, jeg ellers ikke arbejder tæt sammen med, fortæller Marlene.

Forløbet strækker sig over fire måneder og indeholder både ledelsesværktøjer, cases fra virkeligheden og hjemmearbejde mellem modulerne. Derudover får hver deltager udarbejdet en ledelsesprofil og deltager i flere 1-1-samtaler med HR-direktøren både før, under og efter forløbet.

- Jeg tror på, at flere dygtige kvinder melder sig på banen, så vores rekrutteringsfelt har ansøgere fra begge køn, fortæller Hanne Bro Odde.

For Marlene har forløbet givet mod på mere:

- Jeg har fået konkrete lederværktøjer og redskaber til at arbejde med mig selv og blandt andet lært, at ledelse findes i flere former, fortæller Marlene.

Mange kvinder føler, at de skal opfylde alle krav, før de søger en lederstilling. Det er vigtigt for os at få gjort op med den opfattelse.

Hanne Bro Odde
HR-direktør

Midt i bankfusioner står vi fast på selvstændigheden

Mens større banker fusionerer for ikke at ende i midterfeltet, står Sparekassen Thy et helt andet sted. Med stærk indtjening, lokal DNA og korte beslutningsveje udvikler sparekassen sig, fordi den kan og vil. Bestyrelsesformand Jacob Schousgaard sætter ord på selvstændigheden i en tid med fusioner

Først kom Nykredit og Spar Nord, så Arbejdernes Landsbank, Vestjysk Bank og Sydbank. Sammenlægningerne har fyldt meget det seneste år med målet om at være blandt de største banker i Danmark og skabe synergieffekter, der sikrer større overskud til aktionærerne. Alt sammen et noget andet fokus end Sparekassen Thy, men egentlig fornuftigt nok, hvis man spørger bestyrelsesformand, Jacob Schousgaard:

- De omtalte banker har formentlig været fanget i midten af det hele, hvor de ikke er store nok til at være store og heller ikke små nok til at være lokale. Og så må man vælge. De har valgt at blive endnu større, og det ser vi som en fordel, da det giver mere albuerum til Sparekassen Thy.

Længere mellem de banker, der er tæt på kunderne

En optælling viser, at der i 1992 var 210 pengeinstitutter i Danmark. 30 år senere var det reduceret til 54. Imens faldt antallet af filialer fra 2467 til 684. Der er blevet færre banker og længere imellem dem. At flere vælger at blive store giver plads til den særlige sparekasse-DNA, der er vigtig for Sparekassen Thy:

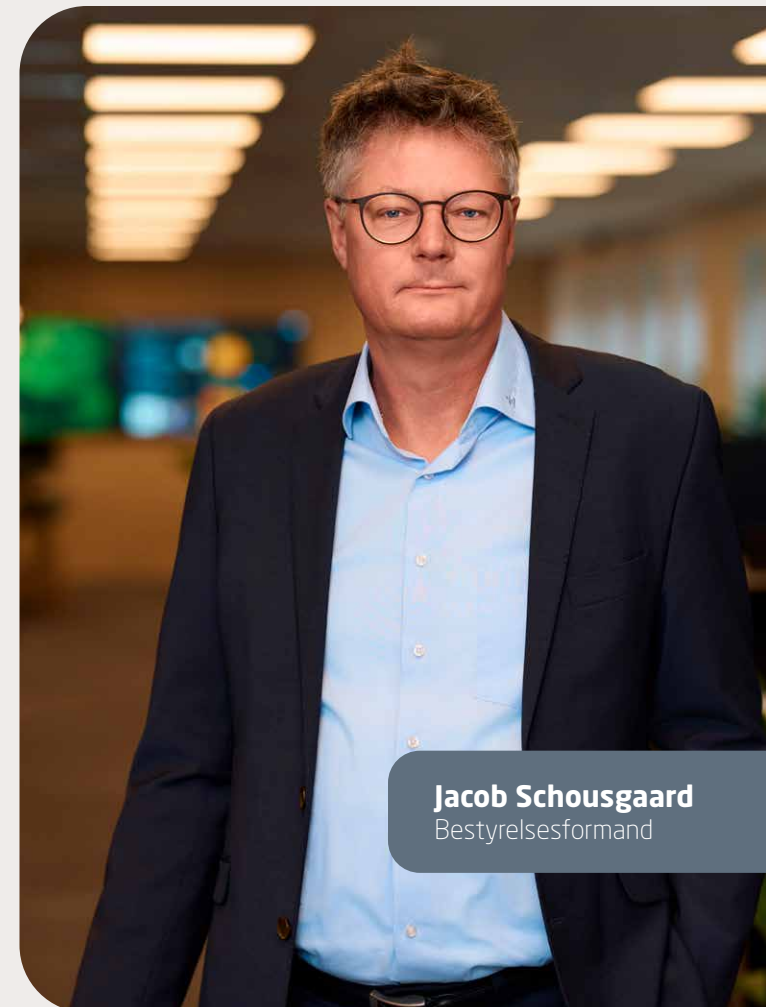
- Vi fastholder den menneskelige relation, der bliver klemt i de store institutter. Tilgængelig rådgivning, hurtige kommandoveje og nærheden til lokalsamfundene er vores særkende og noget, der altid vil være stor efterspørgsel på, men færre kan levere på. Det er vores plan at blive ved med at kunne det. Også selvom vi vokser.

For Sparekassen Thy, skal vokse for at indfri potentialet for en solid sparekasse fra nordvest. Men det skal foregå kontrolleret og kloget. Det er lidt over 20 år siden, at Sparekassen Thy bevægede sig uden for Thys grænser og herfra har det været ét skridt ad gangen:

- Vi er vokset fra at være lokale til at være regionale og i et tempo, hvor vi kan holde fast i alt det, vi er gode til. Det kan vi, fordi vi vokser af lyst, og ikke af nød. Vi udvikler Sparekassen Thy fordi vi kan, og ikke fordi vi skal. Det giver muligheder og handlefrihed, der kommer kunderne og lokalsamfundene til gode, fortæller Jacob Schousgaard.

Sparekassen Thy ser derfor også ind i at åbne flere afdelinger over tid. Med fokus på de større byer. Og er som altid klar til at mødes med lokale institutter i området:

- Vi plejer at sige, at vi altid er klar på at drikke kaffe. Hvis andre lokale institutter på et tidspunkt genovervejer deres selvstændighed, så håber jeg, de vil tænke på os.



Jacob Schousgaard
Bestyrelsesformand

Øget regulering vidner om en stærk indtjening

Nogen kan måske frygte, at øget regulering og større krav om digitale løsninger kan presse et pengeinstitut af sparekassens størrelse. Men det bekymrer ikke bestyrelsen for nuværende:

- Når jeg kigger 20 år tilbage, så har vi opmandet massivt på interne funktioner og medarbejdere, der skal imødekomme regulering og digitalisering. Og det har vi håndteret uden at blive ramt på indtjeningen. Både i kraft af vores egne styrker, vores gode samarbejder og de kontrollerede vækstmuligheder, vi har indfriet. Det er bestemt betryggende og vidner om, at vi er i stand til at imødekomme de regulative krav, sikre en stærk indtjening og samtidig have en høj kundetilfredshed. Den kombination skal vi holde fast ved, afslutter han.

Et moderne landbrug med strategi, struktur og sund økonomi

På en gård uden for Tim driver Lars Danielsen et landbrug, hvor langsigtet planlægning og sunde beslutninger har skabt vækst i en tid med store krav og forandringer.

47-årige Lars Danielsen står i spidsen for et landbrug med malkekøer, der gennem årene er vokset betydeligt i både størrelse og kompleksitet. Han bor sammen med sin kone Stine på en ejendom, der tidligere var en del af forældrenes bedrift – et sted, han har kendt fra barnsben, som samtidig danner grundlag for den virksomhed, han har udviklet trin for trin.

Lars er uddannet landmand og agrarøkonom med fokus på ledelse og økonomi. I 2004 gik han i kompagniskab med sin far, og tre år senere overtog han driften alene. Siden da har han udvidet og struktureret virksomheden efter en klar plan, hvor hver investering og hvert skridt har haft et tydeligt formål.

En landmand skal kunne det hele

Størrelsen på de danske landbrug er kun gået én vej – og det er op. Det har også betydning for opgaverne som landmand, der handler om langt mere end at passe køer og køre traktor. I dag er det en kombination af godt håndværk, forretningssans og ledelse. En dygtig landmand er direktør, personaleleder, driftsansvarlig og økonomichef på én og samme tid.

- For at lykkes i dag skal man være dygtig til det hele, forklarer Lars Danielsen. Vi skal sikre god dyrevelfærd, så køerne giver mest muligt mælk, vi skal sikre en effektiv foderproduktion og købe rigtigt ind. Samtidig skal vi være dygtige ledere, skabe en god arbejdsplads, have en tydelig forretningsstrategi og være klar til at tage risici og træffe de store beslutninger på de rigtige tidspunkter. For Lars Danielsen er det også dén kompleksitet, han trives i som landmand:

Et landbrug med vokseværk

Ligesom resten af branchen er Lars Danielsens bedrift blevet større. Han startede i 2004 med lidt over 200 køer sammen med sin far, hvis andel han siden overtog. Siden er det gået slag i slag med investeringer, udbygninger og overtagelser af andre ejendomme. I dag har han 1.080 køer og driver over 1.000 hektar jord.

Udvidelserne er sket efter en klar plan og en konsekvent tilgang, hvor evnen til at håndtere gæld, økonomi og investeringer rettidigt har været afgørende:

- Det handler om at tage beslutningerne på de rigtige tidspunkter, siger Lars. Og det har han formået at gøre – også i år som finanskrisen i 2008, hvor mange andre fik problemer.

Og strategien og vejen mod målet er en vigtig drivkraft for Lars. Selv om han er vokset op blandt køer og marker, har han også et stærkt blik for virksomhedsdrift og -udvikling:

- Det er en del af glæden ved at gå på arbejde. At have en plan og få den til at lykkes, siger han.

Hans mål er ikke at vokse for enhver pris, men at drive en robust virksomhed, der er gearet til fremtidens krav og udfordringer.

En branche i bevægelse

At landbruget bliver større giver bedre muligheder for specialisering og effektivitet, men også nye udfordringer. Regler og krav ændrer sig løbende – blandt andet kan trepartsaftalen med udtagningen af landbrugsjord og en kommende CO₂-afgift godt give bekymringer. Samtidig er arbejdskraft en konstant udfordring. At finde og fastholde dygtige medarbejdere kræver fleksibilitet og ordentlige rammer.

- Det bliver dyrere og sværere at producere i fremtiden, og vi kommer til at have færre landbrug. Det skal vi være gearet til. Jeg håber, at branchen snart får ro på ift. krav og reguleringer og en klarere retning.

Det kan også have betydning for fremtidige generationer. Lars' ældste søn er selv i gang med at uddanne sig til landmand – men om næste generation vil overtage, er for tidligt at sige.

- Hvis han vil, så er det jo noget, vi gerne vil have til at lykkes, fortæller Lars.

Det er vigtigt at kende hinanden

Lars Danielsen skiftede til Sparekassen Thy i Holstebro i forbindelse med et større opkøb. Det blev til et samarbejde, hvor beslutningsprocesserne og kontinuiteten har afgørende betydning:

- I min tidligere bank fik jeg ny rådgiver flere gange. Jeg har haft den samme i alle årene hos Sparekassen Thy. Det betyder noget, at jeg kender min rådgiver, og min rådgiver kender mig. At man ikke skal starte forfra hver gang, afslutter han.

Lars fremhæver også beslutningsprocesserne i en mindre bank, som skaber gode vilkår for at handle på de rigtige muligheder:

- Når vi arbejder med landbrug i en skala som min, er det ofte store summer, der er i spil. Her er det tydeligt at mærke, at det er en bank, hvor man er tæt på hinanden. Det går hurtigt mellem min rådgiver og kreditafdelingen, og tingene kan stemmes af i et tempo, som jeg faktisk er imponeret over, afslutter Lars.

Det er et fag og et håndværk, hvor der er betaling ved kasse ét. Jeg kan godt lide, at de daglige beslutninger har direkte effekt, og det er meget tydeligt at se resultatet, af det arbejde, man laver, forklarer Lars.

Lars Danielsen
Landmand



Her er masser af potentiale for at kunne tilbyde noget ekstra, og det glæder jeg mig til, at vi skal rulle ud.

Ove Lauritzen Jensen
Investeringsdirektør

Investering handler ikke om at forudsige fremtiden – men om at forstå mennesker

Ove Lauritzen Jensen er ny investeringsdirektør i Sparekassen Thy. I en nyoprettet stilling er Ove sat i spidsen for at løfte området til et nyt niveau. Han kommer uden krystalkugle - til gengæld har han 25 års erfaring med at tage ansvar for andre menneskers penge.

Det lå ikke i kortene at Ove Lauritzen Jensen endnu engang skulle have en sparekasse som arbejdsgiver. Han kommer godt nok med over 25 års erfaring fra branchen, både som investeringsrådgiver og investeringschef, men har de seneste 11 år siddet på den anden side af bordet som partner i Stonehenge Fondsmæglerselskab. Blandt andet med ansvar for banksamarbejder. Dog bød muligheden sig, da Stonehenge blev opkøbt i 2025, og Ove stod med en ny åbning i sit arbejdsliv.

- Jeg havde ikke troet, at jeg ville vende tilbage til bankverdenen. Men opgaven lød simpelthen for spændende til, at jeg kunne sige nej, fortæller Ove om sin ansættelse i Sparekassen Thy.

Store ambitioner om at være endnu mere for flere
Investeringsområdet har udviklet sig hastigt de senere år. Man kan i dag investere uden at have store formuer, og man-

ge flere kaster sig ud i at investere, enten ved selv at købe og sælge enkelte aktier, eller ved at købe andele i investeringsforeninger. Samtidig er formueplejeområdet blevet endnu mere specialiseret, og de mere formuende kunder har behov for bedre og mere helhedsorienteret rådgivning og løsninger. Det stiller krav til området hos Sparekassen Thy.

- Området for investering og formuepleje i Sparekassen Thy er enormt solidt, og der er store ambitioner om at ville endnu mere. I en tid hvor området rykker sig, skal vi stå endnu skarpere i vores rådgivning, kundetilbud og løsninger, og her kommer jeg med en anden erfaring udefra, der kan være med til at skubbe på, forklarer Ove.

Mindre hype og mere substans

Oves karriere i finansverdenen startede som privatrådgiver. Der gik dog ganske kort tid, før han specialiserede sig inden for investering.

- Jeg kan godt lide det komplekse og udfordringen med at gøre det tilgængeligt og forståeligt for kunderne. Det var nyt og spændende dengang, der ikke var mange, der gjorde noget inden for investeringsområdet, så der var mulighed for at gå forrest med de gode løsninger, forklarer Ove.

I dag kan alle investere, og det kan skabe en idé om at investering handler om at være heldig og gætte rigtigt. Der er dog meget lidt spåen om fremtiden og stor respekt for håndværket, når man spørger til Oves tilgang:

- Der findes masser af trends, og folk der hopper med på kryptovaluta og andre ting, hvor man skal være klar til at tage kæmpestore risici og måske kan være heldig at skabe ekstraordinære resultater. Men for mig er investering et håndværk, hvor man med ro, analyser og den rigtige risikospredning går efter de langsigtede resultater, hvor tiden også arbejder for én. Vores rådgivning henvender sig i højere grad til langsigtede investorer – ikke kortsigtede spekulanter, fortæller Ove.

Netop dét vidner om et rigtig godt match med Sparekassen Thy. Her er det ikke det hurtige fix, men en snusfornuftig tilgang til området, der gælder:

- Sparekassen Thy vil gerne have et stærkt udbud af løsninger til mange typer af investeringskunder. Vi er bevidste om, at vores tilgang til at investere ikke appellerer til de kundetyper, der jagter meget høje afkast med tårnhøj risiko og en kort horisont, fortæller Ove.

Menneskelig forståelse - og så det gode håndværk

For dem, der ikke investerer, kunne man tro, at det kræver matematisk snilde og en stor interesse for tal for at være dygtig til investering. Men for Ove er det menneskene først.

- Jeg kan godt lide at hjælpe folk og har stor respekt for den opgave, jeg løser. I forhold til investering er jeg helt bevidst om, at jeg ikke er klogere end alle andre, men min styrke er nok, at jeg er en mere tålmodig investor end de fleste.

For Ove er rådgivningen i centrum for de gode investeringsløsninger. Jeg har stor respekt for, at det er andre folks penge vi har med at gøre, og at vi derfor skal tage udgangspunkt i hver enkelt kundes behov. Og når nu vi ikke har den krystalkugle at kigge i, må vi gribe til det næstbedste, nemlig reel risikospredning for at øge sandsynligheden for gode og stabile afkast.

- Det handler om, hvad du gerne vil opnå, og ikke mindst hvad du for alt i verden vil undgå. Herfra bliver investeringerne en sammensætning af værdipapirer, der opfører sig forskelligt afhængig af, hvad der sker ude i verden, og jo større og bedre spredning, jo mere sikkerhed har du, for at opnå det du gerne vil med dine investeringer, forklarer han.

- Vi har en stor palette af investeringsmuligheder, som vi kan sammensætte til en skræddersyet løsning, der passer til den enkelte kundes ønsker og behov. Målet er altid, at vores rådgivning skaber tryghed og værdi for kunderne, slutter Ove.

Tager hul på en drømmeopgave

Ove har netop afsluttet de første par måneder i stolen som investeringsdirektør, og kan konstatere, at det lever op til forventningerne om at være en drømmeopgave.

Det føles på mange måder som at komme hjem at starte i Sparekassen Thy. Nu kribler det bare i fingrene for stille og roligt at udvide paletten af muligheder og løsninger for vores kunder.

Ove Lauritzen Jensen
Investeringsdirektør





Sparekassen Thy bygger til fremtiden

Når du næste gang kører forbi det velkendte McDonald's-kryds på rute 11 i Struer, vil du måske lægge mærke til, at noget nyt er på vej. Vi er nemlig i fuld gang med at opføre et helt nyt og moderne domicil, der skal danne rammen om vores aktiviteter i Struer og omegn de næste mange år.

Sparekassen Thy har haft afdeling i Struer siden 2011 i forbindelse med overtagelsen af Fjord Bank Mors' filial, og siden da er både kunde- og medarbejderstaben vokset støt. De nuværende rammer midt i byen er for trange, og derfor har vi valgt at bygge nyt – med plads til både flere rådgivere, specialister og kunder. Den nye placering på rute 11 gør det nemt at komme til med gode parkeringsmuligheder lige ved døren.

Fokus på rådgivning og erhvervsliv

Med det nye byggeri får både privat- og erhvervskunder endnu bedre muligheder for rådgivning. Der bliver bedre plads til specialister inden for pension, investering og forsikring. Samtidig rykker afdelingen i Struer til en placering med bedre synlighed.

Gode materialer og lokale håndværkere

Domicilet opføres med omtanke for både miljø og arbejdsmiljø. Store dele af bygningen bliver opført i træ, og der installeres solceller på taget. Indeklimaet er tænkt ind fra start, så både kunder og medarbejdere får gode rammer at mødes og arbejde i. Og så er det lokale håndværkere, der står for byggeriet – Murerfirmaet Jens Vinderslev A/S er nemlig valgt som totalentreprenør.

Byggeriet forløber planmæssigt og vi forventer at kunne åbne dørene i slutningen af 2026. Vi glæder os til at byde både nuværende og kommende kunder velkommen i de nye rammer i Struer.

Er din opsparing blevet for stor?

En stor opsparing giver tryghed. Men når beløbet vokser sig større end nødvendigt, kan det være klogt at sætte din opsparing på arbejde - i stedet for at lade dem stå stille.

Danskerne har over 1.000 milliarder kroner stående på almindelige konti. Det viser en analyse fra 2025 af FinansDanmark. Det føles sikkert, men det betyder også, at mange går glip af muligheden for at få mere ud af deres penge. Det gælder også her i Sparekassen Thy. Vi oplever, at mange af vores kunder har solide opsparinger, der med det nuværende renteniveau ikke giver nævneværdig forrentning. Derfor er det værd at spørge sig selv: Er min opsparing vokset sig større, end hvad godt er?

Det giver altid mening at have penge på bogen

Det anbefales som udgangspunkt, at du har en opsparing svarende til cirka tre måneders udbetalt løn.

- En solid opsparing er fundamentet for en sund privatøkonomi. Det giver ro, hvis der opstår uforudsete udgifter eller ændringer i indkomsten. Når den sikkerhed er på plads, kan du begynde at overveje, hvordan din øvrige opsparing skal placeres, forklarer investeringsdirektør Ove Lauritzen Jensen.

Mange har mere end nødvendigt stående

- Når du har styr på din buffer, er næste skridt at få de overskydende midler til at bevare og gerne øge din købekraft. Kontante opsparinger bliver nemlig udhulet af inflation over tid, så pengene reelt bliver mindre værd. Derfor anbefaler vi, at du sammen med din rådgiver lægger en investeringsplan, der passer til din tidshorisont og risikovillighed. På den måde kan du gøre en passiv opsparing til en aktiv investering, der potentielt giver overskud og afkast over tid, forklarer Ove.



Vi hjælper dig hele vejen

Hos Sparekassen Thy tager vi altid udgangspunkt i din situation og dine ønsker. Det handler ikke om at tage store risici, men om at finde en løsning, der passer til dig.

Book et møde med din rådgiver og få en snak om, hvordan du kan få mest muligt ud af din opsparing.

Inflationen udhuler kontante opsparinger over tid. Derfor anbefaler vi, at du kontakter din rådgiver og lægger en investeringsplan.

Ove Lauritzen Jensen
Investeringsdirektør



Husk, at investering aldrig er uden risiko, og at afkast ikke kan garanteres. Relevansen af investering afhænger altid af din økonomi, risikovillighed og tidshorisont.

Nyansatte

**Signe Lyngø Pallesen**

Finanstraineer, Frøstrup
1. september

**Mikkel Funder Thomsen**

Finanstraineer, Holstebro
1. september

**Kasper Riis Mouritsen**

Finanstraineer, Herning
1. september

**Mette Christine L. Andersen**

Fraud medarbejder,
Hvidvask og Fraud
1. oktober

**Anne-Mette Toft Jensen**

Investeringsmedarbejder,
Investering
1. november

**Gerda O. Kviesgaard**

Privat- og erhvervsrådgiver, Aulum
1. november

**Mette Brinck**

Privatrådgiver, København
1. november

**Morten R. Lambert**

Privatrådgiver, Aarhus
1. november

**Mathias Krog**

Kreditkonsulent, Kredit
1. december

**Bo Kyndi Tophus**

Privatrådgiver, Hanstholm
1. december

**Jan Cosmus Nielsen**

Erhvervsrådgiver, Viborg
1. januar

**Ove Lauritzen Jensen**

Investeringsdirektør, Investering
1. januar

**Jeanette Dahl Iwersen**

Kunmde- og supportmedarbejder,
Viborg og Investering
1. februar

**Mads Borggaard Jensen**

Erhvervskundechef, Holstebro
1. februar

Jubilæum

**Margit Kjær**

40 års jubilæum
1. oktober 2025

Margit startede som vikar og blev fastansat i 1986 som ekspeditionsmedarbejder i afdelingen på Store Torv. Her var hun indtil 2001, hvor Margit flyttede til sparekassens interne serviceafdeling og herefter til erhvervsafdelingen i Thisted. I 2009 kom Margit til Bedsted som ekspeditionsmedarbejder og herefter fortsatte hun til Hurup, hvor hun også arbejder i dag.

Margit er oprindeligt fra Stenbjerg og bor i dag i Skjoldborg med sin mand. Sammen har de to voksne børn, der begge bor i Midtjylland. Fritiden går med børn og børnebørn, gåture i skoven og ved havet og oplevelsesferier til lande som USA og Thailand.

Uddannelser

**Kamilla Krogh**

Privatrådgiver, København
Akademiuddannelsen i finansiell rådgivning

**Steffen Overgaard**

Erhvervsrådgiver, Thisted Erhverv
Erhvervsrådgiver-uddannelsen

**Jeppe K. Pedersen**

Erhvervsrådgiver, Viborg
Erhvervsrådgiver-uddannelsen

**Martin Møller**

Erhvervstraineer, Thisted Erhverv
Erhvervsrådgiver-uddannelsen



Sparekassen Thy

