

INTERNATIONAL PROJEKTLEDER MED STYR PÅ FINANSERNE

Nok har han fast bopæl i Midtjylland, men i sin karriere har cand. merc. Hans Kurt Rasmussen haft mange forskellige lande i Europa som sin arbejdsplads – eller legeplads, om man vil. For det er helt tydeligt, at det er lysten til at arbejde, der driver og altid har drevet værket hos denne internationale projektleder – eller virksomhedsudvikler, som Hans Kurt Rasmussen selv foretrækker at kalde sig. Han mener nemlig, det er en mere præcis stillingsbetegnelse.

Hans Kurt Rasmussen er en moden mand, som er gift på snart 50. år og har to voksne sønner. I de senere år har han af egen fri vilje droslet ned på mængden af arbejde, således han i dag arbejder på deltid i sin egen konsulentvirksomhed, hvorfra han leverer organisations- og ledelsesrådgivning. Derudover er han beskæftiget med formandskabet i tre aktieselskabsbestyrelser og fungerer som mentor for ejeren af et byggeselskab.

Hvad vil det sige at være virksomhedsudvikler?

– Kort og præcist betyder det, at jeg er med til at udvikle virksomheder. Måden, jeg gør det på, er ved at bruge al den viden og erfaring, jeg har opbygget igennem årene fra mit arbejde med mennesker og organisationer på tværs af regioner, landegrænser, kulturer og sprog. Min referenceramme er bl.a. kendetegnet ved forretningsudvikling, projektudvikling, projektledelse, undervisnings- og bestyrelsesarbejde kombineret med et særligt branchekendskab til energi- og miljøsektoren.

Hvad har du f.eks. beskæftiget dig med i forbindelse med forretningsudvikling?

– Jeg har samlet set analyseret omkring 300 virksomheders organisation og økonomi. Så har jeg været leder af omkring 30 strategiseminarer for enkeltvirksomheder og grupper af virksomheder samt udarbejdet forretningsplaner for omkring 150 virksomheder. Desuden har jeg fungeret som sparringspartner for virksomhedsledere og beskæftiget mig med regional, national og international fundraising i forbindelse med organisationsudvikling.

Hvad har du f.eks. beskæftiget dig med i forbindelse med projektudvikling og -ledelse?

– Jeg har analyseret, beskrevet og evalueret masser af både små og store projekter for både private og offentlige organisationer. Som proceskonsulent og projektleder har jeg udviklet metoder til og styret både små, mellemstore og store udviklingsprojekter lokalt, regionalt, nationalt og internationalt – ofte i EU-sammenhæng.

Hvad har du f.eks. beskæftiget dig med i forbindelse med undervisning?

– Jeg har 10 års forelæsnings- og undervisningserfaring på BA- og MA-niveau fra Handelshøjskolen i Aarhus samt Aalborg Universitet. Derudover har jeg f.eks. trænet ledere og medarbejdere i flere forskellige lande i projektledelse og projektudvikling. Jeg har også undervist danske højtuddannede ledige i teambuilding og teamwork og lavet voksenundervisning i virksomhedsledelse.

Hvad beskæftiger du dig f.eks. med i forbindelse med bestyrelsesarbejde?

– Lige nu har jeg bestyrelsesformandsposter i virksomheder, der producerer henholdsvis ventilationsanlæg, informationsteknologi og kameraovervågningssystemer. Jeg holder af videndeling og af at kunne bruge hele min erhvervs- og livserfaring i bestyrelsesarbejdet. Jeg gør det udelukkende, fordi jeg synes, det er sjovt, og fordi jeg nyder at være med til at udvikle ejeren. Jeg kan godt lide at være inspirator og katalysator, når det drejer sig om at udvikle mennesker og organisationer.

Hvordan er det at være Private Banking-kunde i SPARBANK?

– Jeg er rigtig tilpas med at være Private Banking-kunde i SPARBANK. Ja, i grunden er jeg imponeret over, hvor god en behandling og rådgivning jeg får. Det gælder både, når jeg mødes med min faste rådgiver, min Private Banking-rådgiver og min investeringsrådgiver. Faktisk synes jeg, det er fornemt, at jeg har et helt team omkring mig, som alle har fokus på min økonomi. Jeg kan godt lide det, at banken kommer hele vejen rundt om mine finanser.

I min gamle bank fik jeg ingen som helst rådgivning. Der havde jeg f.eks. en del penge stående til en lav rente. Penge, som jeg i stedet kunne have investeret og derved opnået et større afkast. Jeg må sige, at de tog mig for givet i den gamle bank. Der var jeg bare et nummer i rækken. Der var aldrig nogen, som tog nogle initiativer over for mig.

I SPARBANK, derimod, giver medarbejderne sig tid til at holde rådgivningsmøder med mig, og så inviterer de mig med til spændende arrangementer og giver mig interessante tilbud. SPARBANK er en spændende og charmerende bank. Sådan en bank må gerne lege med en vis del af mine penge. Og så trækker det heller ikke fra, at SPARBANK er billig med sine gebyrer i forhold til, hvad jeg er vant til fra min gamle bank.



*Jeg kan godt lide dét,
at banken kommer hele vejen
rundt om mine finanser.*

Hans Kurt Rasmussen



OM PRIVATE BANKING-TEAMET

“Min bankrådgiver, min Private Banking-rådgiver og min investeringsrådgiver er sådan nogle friske mennesker. De er utroligt vidende, og så kan jeg godt lide, at de tør sige ting til mig. De går i mig og til mig på sådan en dejligt uformel og personlig facon. Det er da klart, at de tjener penge på mig, men det må de også gerne med alt det, de giver igen. Jeg føler mig godt tilpas sammen med de her mennesker.”

Hans Kurt Rasmussen

Fordelen ved at være Private Banking-kunde i SPARBANK er, at vi yder rådgivning, som giver kunden det totale overblik over sin økonomi.

Steffen Stausgaard-Petersen

TEAM PÅ 3 FÅR DIN FORMUE TIL AT VOKSE

Det er det konkrete resultat af samarbejdet mellem Private Banking-rådgiver Bodil Laumark, senior investeringsrådgiver Steffen Stausgaard-Petersen og privatkunderådgiver Jette Bastrup Eriksen.

De tre erfarne SPARBANK-medarbejdere, hvoraf de to førstnævnte hører hjemme i hovedsædet i Skive og sidstnævnte i Viborg-filialen, udgør blot ét af mange teams, som arbejder sammen om bankens Private Banking-kunder.

Hvad er Private Banking?

Bodil Laumark: "Private Banking er for de kunder, som har en økonomi af en vis størrelse og kompleksitet, og derfor også har et særligt behov for rådgivning. Private Banking i SPARBANK omfatter typisk mange områder – f.eks. bolig, investering, arv, skat, pension og finansiering – og en række finansielle services, som alle har formuerådgivning, økonomisk overblik og finansiell langtidspanlægning som omdrejningspunkt."

Hvad vil det sige at være Private Banking-kunde?

Jette Bastrup Eriksen: "Som Private Banking-kunde i SPARBANK får du bl.a. dit eget Private Banking-team bestående af tre nøglepersoner, der arbejder sammen om at pleje

og passe din formue, så den vokser og gror. Teamet består typisk af en privatkunderådgiver, en Private Banking-rådgiver og en investeringsrådgiver. F.eks. udgør vi tre et team for en konkret Private Banking-kunde."

Hvad er fordelene ved at være Private Banking-kunde?

Steffen Stausgaard-Petersen: "Fordelen ved at være Private Banking-kunde i SPARBANK er, at vi yder rådgivning, som giver kunden det totale overblik over sin økonomi: Hvordan den er sat sammen, hvilke skatteforhold, der gør sig gældende. Og – ikke mindst – hvilke investeringsmuligheder, økonomien rummer. Den opgave, vi løser, er at hjælpe kunden med at forvalte og optimere sin formue."

Hvad er idéen bag Private Banking-teamet?

Bodil Laumark: "Kompleks økonomi kræver specialiseret og nuanceret viden. Netop derfor er Private Banking-teamet en rigtig god idé, for hver især bidrager vi jo med vores særlige ekspertise og kompetencer. Vi har hver sin rolle og hvert sit ansvar, og på den

måde sikrer vi os, at vi kommer hele vejen rundt om alle de detaljer og faktorer, der spiller ind på kundens økonomi. Derudover har vi jo også altid muligheden for at trække på andre specialister i SPARBANK-koncernen, således kunden altid får den mest optimale rådgivning."

Hvad er det for roller og ansvar, I hver især har i Private Banking-teamet?

Jette Bastrup Eriksen: "Som privatkunderådgiver er jeg den, der har den daglige kontakt til kunden og den, der har overblikket over kundens almene bankforretninger. Jeg er specielt opmærksom på, at vores formuende kunder får tilbud om Private Banking-rådgivning, og jeg er den, der koordinerer disse tiltag. Private Banking-rådgiveren er den, der skaber overblikket over formuen og dens sammensætning samt gennemskuer, hvordan værdierne spiller sammen – ikke mindst i forhold til beskatning. Investeringsrådgiveren er den, der – med udgangspunkt i en risikoprofil – styrer forrentningen af kundens penge. Det varierer, hvor meget kunden selv er involveret



ret i investeringsdelen, og hvor meget vedkommende selv har kendskab til og ønsker aktivt at indgå i f.eks. værdipapirhandel og markedsovervågning. Sammen tegner vi tre rådgivere et nuanceret billede af kundens økonomi, som bl.a. også viser, hvordan økonomien kan udvikle sig under forskellige forudsætninger. Dette overblik giver kunden et solidt beslutningsgrundlag, som han kan prioritere ud fra.”

Hvad er Private Banking-teamets udgangspunkt?

Bodil Laumark: “Vi tager som det første altid udgangspunkt i hver enkelt kundes særlige familie- og livssituation, ønsker og behov. I den sammenhæng kan der f.eks. indgå overvejelser, der udspringer fra begivenheder som f.eks. pensionering, opkøb eller afhændelse af virksomhed, arv eller sågar lottogevinst.”

Steffen Stausgaard-Petersen: “Når formue-sammensætningen så er afstemt med kundens ønsker og planer, tager vi fat på placeringsmulighederne. Her indgår de overvejelser, som kunden har gjort sig – den

risiko, han er villig til at løbe i forbindelse med eventuelle investeringer – det afkast, han forventer – og det tidspunkt, han vil begynde at bruge af formuen. På baggrund af denne analyse lægger vi sammen en langsigtet stra-

tegi for, hvordan kundens investeringer skal sammensættes, så de bedst muligt tilgodeser hans behov, ønsker og drømme.”

