

Sådan har jeg brugt indsigterne fra Aros Kommunikation

Kort opsummering på afprøvningen af nye formidlingsformer, der understøtter formidlingen af vores budskaber.

Af Anja Kruse Christensen, kommunikationskonsulent, SEGES, i projekt Effektiv kombination af viden og data, december 2018.

Jeg har haft fokus på at målrette min artikel endnu mere til målgruppen, der i dette tilfælde er økonomirådgivere og økonomichefer i DLBR, ved at tale direkte til dem med formuleringer som "dine kunder" og "Det kan du bruge renteanalysen til". Det skal give dem en hurtigere og klarere indsigt i, hvad artiklen handler om, og hvordan den er relevant for dem.

Derudover har jeg samlet en række links nederst i artiklen, hvor de kan læse mere samt angivet, hvilken ny viden de får ved at klikke på linket. Dette har jeg præciseret med formuleringer som "hvordan du kan bruge..." og "de vigtigste konklusioner". Det giver dem en større indsigt i, hvad de får ud af at klikke på linket, fremfor en tekst der blot henviser dem til at "læse mere".

Betaler dine kunder mere i rente end andre landmænd?

Hvad betaler den enkelte landmand i rente, og hvordan ligger hans rentesats i forhold til andre? Det giver ny renteanalyse sammen med værktøjet Rente- og Bidragssatsmodellen dig indblik i.

Gældsprocenten afgør rentesatsen

Ny analyse af renteniveauet for pengeinstituttån viser, at landmændene i gennemsnit betaler 5,5 procent i rente. Samtidig kan man se, at der er en sammenhæng mellem gældsprocent og den rentesats, man betaler. Jo lavere gældsprocent en landmand har, jo billigere kan han låne penge. Analysen peger på, at der ikke er en tydelig sammenhæng mellem afkastningsgrad og rentesats. Altså konkluderer analysen, at gælds niveau er vigtigere end afkastningsgrad, når man skal vurdere en virksomheds renteniveau.

Det kan du bruge renteanalysen til

Som rådgiver kan du bruge indsigterne fra renteanalysen, når du skal vurdere dine kunders renteniveau. "Mange landmænd fokuserer på deres rentekomkostninger, selvom de ofte hverken kan skifte realkredit- eller pengeinstitut eller presse dem til en lavere rentesats. Hvis du som rådgiver kan vise landmanden, at han ikke er dårligere stillet end andre, så kan I komme videre og fokusere på de områder, hvor I kan forandre noget," pointerer Arne Oksen, landskonsulent ved SEGES Erhvervsøkonomi.

Hurtig beregning giver hurtig afklaring

De konkrete beviser for landmandens renteniveau får du ved at bruge Rente- og Bidragsmodellen. Med den kan du på 5-10 minutter beregne den enkelte landmands rentesatsniveau og hurtigt vise din kunde, om det kan betale sig at kæmpe for et bankskifte.

"Hvis analyserne viser, at landmanden kun kan tjene et par tusinde kroner om året ved at skifte realkredit- eller pengeinstitut, mens det koster 20.000 kr. at tage kampen op, kan det ikke betale sig," konkluderer Arne Oksen. Han tilføjer, at analyserne også kan bruges til at gøre landmanden bevidst om, hvor meget han kan tjene ved en forhandling, hvis han betaler mere, end han burde.

Få mere at vide her

Du kan læse mere om, hvordan du kan bruge Rente- og Bidragsmodellen til at snakke renter og bidragssatser med dine kunder i artiklen ["Vil du snakke renter og bidragssatser med dine kunder?"](#)

Få også de vigtigste konklusioner fra renteanalysen – dem finder du i artiklen "Gældsprocent påvirker renten mere end afkastningsgrad"

Hvis du er interesseret i at læse endnu mere om renteanalysen, kan du læse notatet ["Landbrugets niveau for rentesatser og afdrag til pengeinstitutter"](#).



Anja Kruse Christensen

Link til artikel om modellen (7434)



Anja Kruse Christensen

Arnes notat.