



# Vi søger Formuerådgivere der brænder for investering eller pension

Er du til pension eller investering, eller måske begge dele - så er chancen her nu, for at blive en del af familien, i Danmarks bedste specialistteam.

I Saving & Investment møder vi vores formuende kunder i Personal Banking. Her hjælper vi dem med at optimere deres økonomi og udleve deres drømme. Du bliver en del af et professionelt team, hvor faglighed, kvalitet og samarbejde er centrale nøgleord. Vi søger en ny kollega som brænder for savings. Der er mulighed for selv at præge indholdet af dit job, om du er motiveret af optimering og placering, eller du ønsker at dyrke relationen og mer-salget med egen portefølje. Mulighederne er mange, når du bare har lyst til at lære, udvikle og performe indenfor savingsområdet.

Så drømmer du om en hverdag, hvor din udvikling er i højsædet og hvor samarbejdet i et motiverende team inspirerer dig, er det lige dig vi søger.

## Om vores team

Vores team består af 60 kollegaer på landsplan, som alle brænder for at arbejde med investering og/eller pension.

Du skal trives i en kultur, hvor der er højt til loftet og en alsidig hverdag. Den primære opgave består i, at møde vores kunder online, men også at deltage i aktiviteter i samspil med filialerne. En vigtig del af rollen er at arbejde struktureret og proaktivt med leads fra digital sales. Fra første kontakt til kvalificeret kundedialog og nye forretningsmuligheder. Der er stor mulighed for fleksibilitet i hverdagen og fokus på personlig udvikling er altid i højsædet. Du vil blive en del af et professionelt team, hvor faglighed, kvalitet og samarbejde er vigtige nøgleord, ligesom vi vægter sammenhold, tillid og trykthøjde højt.

Collaboration. Ownership. Passion. Courage. Det er de værdier, vi bruger som pejlemærker til at blive den bank, vi ønsker at være – og som vi forestiller os, du deler med os.

## Det skal du arbejde med

### Primære ansvarsområder i denne stilling:

- Rådgivning af kunder inden for investering og pension
- Afholdelse af kundemøder online eller hybrid
- Optimering af kundernes økonomi gennem målrettede investerings og pensionsløsninger
- Arbejde struktureret og proaktivt med leads fra digital sales

### Hvem du er

Du har erfaring med kundekontakt via dit nuværende job og har kendskab til rådgivning indenfor investering og pension, men ønsker at blive endnu bedre. Du motiveres af at skabe unikke kundeoplevelser med fokus på kundens ønsker og drømme, og at levere en rådgivning af den højeste faglige kvalitet. Vi forventer ikke, at du kan det hele, men har mod og lyst til at blive bedre.

### Derudover lægger vi vægt på, at du:

- Du brænder for investering og/eller pension og holder dig nysgerrigt opdateret
- Trives i en selvstændig hverdag med mange opgaver
- Arbejder struktureret og har kvaliteten og kundetilfredshed for øje
- Skaber tillid blandt dine kunder og kollegaer
- Har fokus på at både indtjening og kundeoplevelse går hånd i hånd

### Det tilbyder vi

**Vores** nye kolleger kommer til os, når de ønsker at udvikle sig. For nogle er det næste skridt på vejen i deres karriere. For andre er det at sætte nye mål inden for deres ekspertiseområde – med andre ord, hos os kommer du altid videre.

**En kultur**, der fremmer præstation og vækst i en af de største nordiske banker, som tilbyder forskellige muligheder for at udfolde sig, udvikle sig og lære af dygtige kolleger med forskellig baggrund i et levende arbejdsmiljø.

**Hybrid arbejdsmodel** – vi tror på værdien af at føre mennesker sammen, og samtidig vælger vi friheden ved at være fleksible.

**Mangfoldighed og inklusion** er en naturlig del af vores daglige arbejde. Vi ved, at en inkluderende arbejdsplads er bæredygtig. Vi tror oprigtigt på, at vores forskellige baggrunde, erfaringer, egenskaber og personligheder gør os stærkere sammen. Hver dag stræber vi efter at finde nye måder at forbedre mangfoldighed og inklusion i vores netværk på, f.eks. har vi underskrevet mangfoldighedschartre under EU-Kommissionen i de lande, hvor vi driver virksomhed, for at understrege vores villighed til at engagere os med andre for at fortsætte med at lære og forbedre os.

Hvis det lyder som dig, så kontakt os!

### De næste trin

Indsend din ansøgning senest 26/06/2026. Du er velkommen til at kontakte Michella Brønd Måhrbeck på tlf. 55467548 eller Michael Eigil Andersen på tlf. 23619907 for at få flere oplysninger. Tænker du, at jobbet kunne være noget fra dig, hører vi meget gerne fra dig.

### Rekrutteringsprocessen består af følgende trin:

- Foreløbig udvælgelse af CV
- Interview med den ansættende leder
- Baggrundstjek og referencer

### We enable dreams and aspirations for a greater good.

**Vi opbygger relationer.** Vi sætter et personligt præg på alt, hvad vi gør – når vi rådgiver vores kunder, samarbejder med kolleger og møder vores potentielle kandidater.

**Vi lærer og udvikler os.** Vi sætter en ære i at være eksperter og tænke fremad. Vi anvender vores ekspertise til at imødekomme vores kunders behov, fra de enkleste til de mest komplekse. Vi har en tankegang om vækst i vores arbejde, der gør det muligt for os at fokusere bredere i vores daglige udfordringer.

**Vi står i spidsen for forandring.** Vi er ansvarlige og bevidste om virkningen af vores beslutninger, både for vores kunder og for vores lokale og globale samfund. Vi er opmærksomme på vores ansvar over for nuværende og fremtidige generationer og har gjort bæredygtighed til en integreret del af vores forretningsstrategi.

**Vi er Nordea.** Vi har 200 års historie med at støtte og få de nordiske økonomier til at vokse, og vores værdier er dybt forankret i disse åbne, progressive og samarbejdsvillige samfund. Som en af de største arbejdsgivere i Norden, Polen og Estland har du gode muligheder for at udfolde dig, udvikle dig og komme videre med os.

#### Nordea

Roskilde, 4000 Roskilde

#### Application deadline

26. June 2026

#### Contact person

Michella Brønd Måhrbeck

[www.nordea.dk](http://www.nordea.dk)

Formuerådgiver

[55467548](#)