

Medlemsaktuellt

Nyheter, tips och inspiration för dig som Landshypotekare

November 2022

Möt nytänkarna
Anna och Henrik
på Kvarnibble
Gård



**Höjda elpriser får fler
att satsa på solceller**

På plats på Elmia Lantbruk

**Förväntningar på framtiden
styr räntemarknaden**

Din insats ger dig mer
av Landshypotek

I korthet

● Fortsatt tillväxt på Landshypotek

Landshypotek fortsätter att växa och ta marknadsandelar som utmanare på bolånemarknaden och förstärka den ledande marknadspositionen i utlåningen till jord- och skogsföretagare. Den senaste delårsrapporten går att ta del av på landshypotek.se> Om Landshypotek> Investerarrelationer> Finansiella rapporter

● Fortsatt stigande räntor

Låneräntorna fortsätter uppåt. Efter Riksbankens höjning av reporäntan i september började även de rörliga räntorna att stiga. Landshypotek gick i bräschen och höjde även sparräntan med hela 0,55 procentenheter redan 1 september.

● Engagemang för skogsbruket

Landshypotek fortsätter att visa konsekvenserna av de krav på skogsbruket och skogsägarna som följer med de olika EU-regelverken. Banken har reagerat på förslaget till ny avskogningsförordning. Enligt förslaget från EU-parlamentet försvåras lån till svenskt skogsbruk. Förslaget förhandlas nu.

● Generations- och ägarskiften

Värderingsarbetet är en viktig del av förtroendemannauppdraget i föreningen. Antalet värderingar såg ut att kunna slå förra årets då bankens utlåning fortsatte att växa kraftigt, men ligger nu på samma nivå som förra året.

● Inspirerande träffar

Under sommaren och hösten gav vi på Landshypotek oss ut för att träffa medlemmar och bygga nya relationer. Vi medverkade bland annat på Dansbandsveckan i Malung, Brunnby Lantbrukardagar och Elmia Lantbruk. Vi bjöd också in gårdsägare runt om i landet till after work och arrangerade solcellsträffar med Dina Försäkringar.

● Nytilskott i bankens ledning

I augusti tillträdde Hanna Neidenmark den nya rollen som affärsstrateg i bankens ledningsgrupp. I september välkomnades även Andreas Karlén som ny regionchef för jord- och skogsbruksaffären i region Öst.

Möjligheter i en osäker tid

Vi lever i en tid med skakig samhällsekonomi. En mängd händelser har skapat en perfekt storm med stigande inflation och räntor som följd. Över tid är det sunt att kapital genom ränta har ett pris. Problemet är den snabba ökningstakten och kostnadsexplosionen som vi nu upplever i samhället. Vi får mindre pengar att köpa varor och tjänster för. Med minskad efterfrågan krymper också ekonomin. Det är utgångsläget när vi snart skriver 2023.

Hur är det då i denna tid att verka på en bank som ägs av lantbrukare och lånar ut till lantbruk? Jo, vi mår som våra kunder. Vi märker att osäkerheten och kostnadsökningarna är utmanande. Men avsalupriserna har samtidigt justerats upp. Många av våra kunder fick goda skördar och ser positivt netto för 2022. De ökade prisnivåerna leder dock till att behovet av rörelsekapital kan komma att öka och med det också riskerna.

Så, det är lite stökigt, men i grunden är jag optimistisk. Vi kommer i samhället att lösa de ekonomiska utmaningarna. Förändring skapar inte bara problem utan ger också möjligheter. Den gröna basindustrin och därmed landets landsbygder kan bli en vinnare.

Pandemin visade på det stora intresset för svensk livsmedelsproduktion. Allt fler visade också intresse för att bo och verka på landets landsbygder. Vidare borde behovet av energi ge nya affärsmöjligheter. Lantbrukare är samhällets experter på att orientera sig i osäkerhet. Vi ser gärna att politiker och konsumenter ger ytterligare skjuts i en positiv utveckling.



Intresset för oss ökar ständigt.

Du äger en bank som har utvecklats mer än väl under året. Vår affärsmodell med tydligt fokus på utlåning till jord- och skogsbruksfastigheter och villor ger låga risker och trygghet för kunder, ägare och medarbetare.



Intresset för oss ökar ständigt. Vi växer med fler kunder och i utlåning. Under första halvåret passerade vi en milstolpe med 100 miljarder kronor i utlåning. Under hösten har allt fler upptäckt fördelarna, bland annat med vårt sparande. Vi strävar varje dag efter att bli ännu bättre bank för kunderna.

Just i osäkra tider behövs en bank för lantbruket. Vi är nära våra kunder, vi kan jord- och skogsbruk och ser långsiktigt på våra kundrelationer. Vi ger också möjligheter till dig som ägare. Med din ekonomiska medlemsinsats möjliggör du att det finns en bank för just jord- och skogsbruk, som vi dessutom fortsätter att utveckla.

Tillsammans kan vi övervinna tillfälliga utmaningar och ta vara på de möjligheter som öppnas i denna osäkra tid.

Per Lindblad
Vd Landshypotek Bank

Förväntningar på framtiden styr räntemarknaden

Ett penningpolitiskt besked från Riksbanken väntas den 24 november

De stora rörelserna på räntemarknaden är framför allt en effekt av den höga inflationen och en osäkerhet kring vart konjunkturen är på väg. Räntan kan med andra ord ses som ett resultat av de samlade förväntningarna på framtiden. Så hur ser då dessa förväntningar ut och hur påverkar de dig som har bottenlån i banken? Vi bad Landshypoteks affärschef Stefan Malmström ge sin syn på saken.

Effekten av de räntehöjningar som Riksbanken gjort under hösten, och aviserat framöver, ger ekonomin och tillväxten en rejäl omgång. Det är även Riksbankens avsikt, som en del i att sänka inflationen.

– Höga priser på energi pressar både hushåll och företag och när dessutom priset för kapital blir allt dyrare är det lätt att framtidstron dämpas, säger Stefan Malmström, affärschef för jord- och skogsutlåning på Landshypotek Bank.

Landshypotek, liksom de flesta stora banker som själva lånar pengar från Riksbanken, tror inte att rekordhöjningen av styrräntan på 1 procentenhet som Riksbanken gjorde i september stoppar där.

– Vi räknar med att styrräntan kommer att höjas ytterligare. På marknaden har man prisat in att den kan stiga till över tre procent i februari nästa år, konstaterar Stefan Malmström.

Och de osäkra framtidsutsikterna gör inte bara att styrräntan ökar. Det gör även kreditriskpåslaget, det vill säga den kompensation som investerare kräver för att låna ut pengar till banker. Det innebär att finansieringskostnaden stiger mer än bara höjningen av styrräntan.

Många ligger rörligt

Stefan uppskattar att ungefär hälften av de 350 miljarder konor som svenska jord- och skogsägare har i banklån ligger på rörliga avtal.

– Men även med årets räntehöjningar är det först nästa år som de högre lånekostnaderna kommer att ge ett ordentligt avtryck i resultaträkningen och plånböckerna, menar



Affärschef Stefan Malmström tipsar om Landshypoteks digitala räntemarknads-sändningar.

Stefan och säger samtidigt att hur mycket pengar man väljer att låna kommer att ha en betydligt större påverkan på den egna eller företagets ekonomi framöver, jämfört med de tidigare åren med negativ styrränta.

På Landshypotek ges inga generella rekommendationer i valet av rörliga eller bundna räntor. Det är upp till varje kund att avgöra utifrån vilken risknivå man vill ha. Däremot rekommenderar Stefan alla låntagare att ha koll på sina finansiella kostnader och i vilken grad de kan kompenseras med högre priser.

– I en tid när läget på räntemarknaden kan te sig oroligt vill vi bidra till att dela den kunskap vi har om marknaden. Tveka inte att kontakta oss på banken för en diskussion vid behov och följ gärna våra räntemarknads-sändningar som du kan ta del av digitalt.

Det gäller vid villkorsändring av dina lån

När räntebindningsperioden för ditt lån löper ut sätts nya räntevillkor. Cirka en månad innan villkorsändringsdagen får du en förfrågan från oss om vilken bindningstid du önskar för nästa villkorsperiod. Valet gör du sedan enklast i internetbanken. Viktigt att tänka på när räntorna ändras allt oftare är att räntesatserna som anges i villkorserbjudandet är preliminära och att räntan fastställs först på villkorsändringsdagen.

Räntemarknads-sändningar för dig som medlem

Som medlem erbjuds du exklusivt att ta del av bankens månadsvisa spaningar kring det rådande ränteläget. Tillsammans med din egen kunskap ger det dig goda förutsättningar att sätta dig in i hur de kan komma att påverka dig och din verksamhet. Nästa digitala räntemarknads-sändning hålls den 29 november. Se hur du ansluter dig på landshypotek.se/rantemarknaden



”

Vår cirkulära ekonomi lockar nya medlemmar

Din insats ger dig mer av Landshypotek

Med Landshypoteks unika affärsmodell är vi som lånar till jord, skog och gårdar också medlemmar i Landshypotek och ägare av banken. Det ger oss flera förmåner.

– Tillsammans äger vi en bank som har fullt fokus på att erbjuda goda finansiella villkor och bidra till ett rikare liv på landet. Det säger Per-Olof Hilmér, ordförande i Landshypotek Ekonomisk Förening.

Insatskapitalet är en viktig byggsten i stabiliteten och en konkurrensfördel gentemot andra banker. Det är också en möjlighet till en bra förräntning av sin likviditet.

– Vår cirkulära ekonomi lockar även nya medlemmar som har förstått poängen med kooperationens fördelar och styrka. Förra året investerades 125 miljoner netto. Det känns tryggt både för oss och vår bank, menar Per-Olof.

Styrkebevis för affärsmodellen

De senaste tio åren har utdelningen gett

en avkastning på mellan 8–12 procent på insatskapitalet. Under samma period har närmare två miljarder kronor betalats ut till medlemmarna i form av utdelning.

– Det är ett styrkebevis och visar att vi är beredda att stödja vår egen bank utifrån dess vikt för jord- och skogsbruket i Sverige.

Viktigt att veta innan du bestämmer dig är att insatskapitalet är ett bundet riskkapital och att historisk avkastning inte ger någon garanti för framtida avkastning.

Öka din egen insats

Alla medlemmar i Landshypotek har en grundinsats på lägst 500 kronor. Ökar du insatsen upp till fyra procent av ditt totala lånebelopp i banken kan du påverka hur stor del av den årliga vinstutdelningen du får. I internetbanken ser du hur stort investeringsutrymme du har.

- 1 Gå in på landshypotek.se och logga in i internetbanken med ditt BankID.
- 2 Under **Investera** ser du ditt insatskapital och hur mycket du kan investera.
- 3 Under **Investera nu** anger du beloppet du vill investera från ditt Medlems- eller Sparkonto till ditt Insatskapital. Pengar du har i en annan bank måste först föras över till ditt Sparkonto i Landshypotek.
- 4 Signera med BankID.

Kan du öka din insats i Landshypotek?

Landshypoteks medlemmar har olika förutsättningar för sin ekonomi. Men föreningen vill att så många som möjligt ska ha god insats i Landshypotek och ännu bättre kunna ta del av Landshypoteks vinst. Är du en av dem som kan öka din insats? Här är några exempel på hur olika medlemmar resonerar kring sin insats.

Stina

Stina har varit medlem i Landshypotek sedan hon tog över gården efter sina föräldrar 2017. Hennes bottenlån är på tio miljoner kronor och hon kan investera upp till fyra procent av det totala lånebeloppet, det vill säga 400 000 kronor.

Genom åren har Stina succesivt fyllt på sitt insatskapital, som sista december 2021 uppgick till 200 000 kronor. I maj fick hon en utdelning på 16 000 kronor, vilket motsvarar åtta procent i återbäring. Då Stina har investeringsutrymme kvar återinvesterades 70 procent av utdelningsbeloppet (11 200 kronor) automatiskt till hennes insatskapital. Resterande 30 procent betalades ut till medlemskontot.

I år ska Stina investera ytterligare 50 000 kronor. Redan i februari satte hon in beloppet på ett fasträntekonto i banken för att få en bra ränta fram tills att pengarna ska placeras. Innan årsskiftet förs pengarna automatiskt över från fasträntekontot till insatskontot.



Kalle

Kalle som är växtodlare har tidigare ett lån på sin lantbruksfastighet på fem miljoner kronor. När grannfastigheten blev till salu slog han till. Han tog då ett ytterligare lån på tre miljoner. I och med att Kalle utökar sin skuldsättning ökar också hans investeringsutrymme till fyra procent av det totala lånebeloppet på åtta miljoner.

Lars och Anna-Karin

Lars och Anna-Karin flyttade till en lantbruksfastighet förra året och lånade tillsammans 2,5 miljoner kronor till köpeskillingen. Båda har tjänsteinkomster, men paret har även intäkter från stallplatser och två torp de hyr ut.

Lars och Anna-Karin buffertsparar några tusenlappar varje månad och har också ett kapital som de kan placera på längre sikt. En del av kapitalet vill de nu investera i sin egen bank. Då de står för lånet gemensamt har båda dessutom möjlighet att investera. De kan sätta in 50 procent vardera av sitt gemensamma investeringsutrymme på totalt 100 000 kronor. Lars för över 15 000 kronor till sitt insatskapital i slutet av december och Anna-Karin lika mycket till sitt.

Att tänka på!

Insatskapital är ett bundet riskkapital i Landshypotek Ekonomisk Förening och återbetalning regleras av gällande stadgar för Föreningen och regelverk för karenstid vid lösen av lån. Insatskapitalet per den 31 december utgör grund för utdelning efter beslut av den årliga föreningsstämman. Årlig utdelning är ej garanterad och insatskapitalet omfattas inte av den statliga insättningsgarantin. Insatskapitalet är bundet under lånets löptid

och återbetalning sker i enlighet med föreningens stadgar.

Mer information om att investera

På landshypotek.se/investera hittar du svar på vanliga frågor och allmänna villkor. Vill du komma i kontakt med oss på banken kan du skicka ett säkert meddelande i internetbanken eller ringa kundservice på 0771-44 00 20 helgfria vardagar mellan 8.00 och 17.00

Fastränteplacerering av insatsen

Ett tips inför 2023 är att först placera pengarna du vill sätta in för att öka ditt insatskapital på ett fasträntekonto. Det kan du göra redan i januari om du önskar. Då kan de växa där fram till nästa årsskifte innan de automatiskt förs över till ditt insatskapital. Läs mer på landshypotek.se/fastranteplacering

A man and a woman are walking towards the camera on a dirt path in a farm setting. The man is on the left, wearing a dark quilted vest over a blue long-sleeved shirt and a green beanie. The woman is on the right, wearing a dark jacket with a fur-lined hood. In the background, there are trees with autumn foliage and a red building. The text is overlaid on the bottom half of the image.

Kvarnibble håller öppet för besökare – möt nytänkarna Henrik och Anna Tesch

Henrik och Anna Tesch på Kvarnibble Gård i Uppland har valt att öppna sin gård för allmänheten. Med gårdsbutik, äppelmusteri och lantgårdsläger för barn försöker de överbrygga gapet mellan producent och konsument. Allting började med att de sålde lådor med lammkött.

Det är en solig höstdag sent i september. På Kvarnibble i Håtuna socken är Henrik och Anna Tesch i gång med att klippa fåren. Det är fem år sedan paret tog över driften av gården som tidigare drevs av Henriks pappa Ulf, och de har hunnit börja sätta sin egen prägel på verksamheten.

Fåren har kommit till sedan Henrik och Anna tog över. De har också dubblat gårdens växtodling och byggt ett 900 kvadratmeter stort växthus där de odlar grönskar. De har öppnat en gårdsbutik, startat äppelmusteri och börjat arrangera lantgårdsläger för barn. Henrik och Anna har allt mer öppnat upp gården för allmänheten.

– Idag står konsumenterna väldigt långt ifrån oss som producerar livsmedel. Genom att öppna upp kan vi börja närma oss varandra, säger Henrik.

Gårdsbutiken lockar tusentals

Fåren blev starten på det nya. Inspirerad av hur andra fåruppfödare sålde köttlådor spred Anna ordet i sitt kontaktnät och annonserade på Facebook. Hon hade utlämning av köttet samma dag som det var slakt.

– När det gick bra tänkte jag att vi lika gärna kan starta en gårdsbutik, säger Anna.

Det här var något år efter det att hon och Henrik tagit över Kvarnibble. Idag lockar gårdsbutiken varje år omkring 15 000 kunder, de flesta från Stockholms kranskommuner. Förutom lammkött, must och grönsaker från gården säljer man även produkter från andra leverantörer, bland annat ägg, ost och kyckling.

I samma veva som de startade gårdsbutiken åkte Anna till ett musteri för att musta äpplen från gårdens blygsamma äppelodling. Hon slogs av vilken fart det var på affärerna och tänkte direkt: "Vi borde skaffa en egen anläggning!" Och efter att ha gjort en marknadsundersökning köpte paret en egen maskin av lite större modell.

Högt tryck på musteriet

Varje höst tar de nu emot en strid ström av människor som vill musta sina trädgårdsäpplen. Kunderna bokar tid på ett digitalt bokningssystem på Kvarnibbles hemsida. I år har intresset varit ovanligt stort och kalendern är ofta fullbokad. Så för att

möta den stora efterfrågan har man även hållit öppet för drop-in-besök.

Henrik och Anna träffades på Alnarp när han läste till lantmästare och hon till hippolog på Flyinge. Innan de tog över driften av Kvarnibble hade Henrik andra jobb, han arbetade bland annat med maskinförsäljning och spannmålshandel. Parallellt med jobben ansvarade han för växtodlingen på gården som då fortfarande drevs av hans pappa.

Vill få barn intresserade av djur och lantbruk

Anna kommer från Lerum utanför Göteborg. Hon har hästintresset med sig sedan barnsben. Till en början höll hon i ridlektioner och ridläger på Kvarnibble – gården har en fullt utrustad ridanläggning med ridhus, ridbana och ett femtiotal stallplatser. Men när familjen växte – sönerna Karl-Johan och Kristian är idag sju och nio år – fungerande det inte längre för henne att leda lektioner på kvällarna. Henrik och hon funderade på vad man skulle kunna hitta på istället, och då kom fåren och allt det nya.

Lantbrukslägren ser Anna som en tvist på ridlägren som hon tidigare arrangerade. De vänder sig till barn från fyra till tolv år.

– Jag vill väcka intresse för djur och lantbruk bland barn. Lägren är väldigt uppskattade och det känns kul att få bidra lite till kunskap, säger hon.



Gårdsbutiken lockar varje år omkring 15 000 kunder. Här säljer Anna och Henrik lammkött, must och grönsaker från gården samt produkter från andra producenter.



Denna höst är det fullbokat på gårdens musterier och man håller öppet för drop-in-besök.

Idag genererar gårdens lantbruk med spannmåls- och vallproduktion de största intäkterna, det står för lite mer än hälften av omsättningen. Gårdsbutiken och musteriet står för cirka 30 procent. Hästarna och stallet för cirka 10–15 procent.

Fördelar ansvaret mellan sig

I takt med att verksamheten på gården breddas och växer ökar också den administrativa arbetsbördan. Henrik sköter ekonomin, tar hand om löner och fakturering. Han håller också i försäljning av grönsaker och must till kursgårdar runt omkring Mälaren. Anna ansvarar för djuren, stallet och fårslakten. Hon har också hand om gårdsbutiken, musteriet, caféet, inköpen och lantgårdslägren. Och så tar hon hand om marknadsföringen.

Paret har idag två heltidsanställda året runt. De får också hjälp med växtodlingen



Allt det nya började med fåren. När försäljningen av köttlådor gick bra bestämde sig Henrik och Anna för att starta gårdsbutiken.

av Henriks farbror Hjalmar. Under säsong har de ytterligare nio medarbetare som jobbar heltid.

Ser ljus framåt trots tuffa tider

Henrik och Anna märker att tiderna blivit tuffare. Höjda priser på el och diesel har tvingat dem att höja priserna på stallplatser och ridanläggning. Trots läget ser paret ljus på framtiden. De gläder sig åt att hemkommunen Upplands-Bro allt mer tycks måna om sina lantbrukare.

– Jag tror att svenska bönder kommer att få en betydligt viktigare roll i framtiden. Alla behöver livsmedel. Så om man som oss håller på med det, känns det tryggt, säger Henrik. Anna håller med:

– Ja, jag tror att vi är på rätt spår. Det känns som om vi gör något bra. För människor, miljön och framtiden.

Kvarnibble gård

Plats: Håtuna socken i Uppland, fem mil nordväst om Stockholm

Drivs av: Henrik och Anna Tesch

Antal heltidsanställda: Två året runt, under säsong ytterligare nio

Odling: Spannmål, vall och grönsaker

Djuruppfödning: Hästar och får

Mark: 580 hektar åker och 40 hektar betesmark

Växthus: 900 m²

Henriks och Annas tips för dig som vill öppna upp din gård

1. Fasta öppettider. Med fasta öppettider blir det tydligt när man är välkommen. Det blir också lättare för dig att skilja på jobb och privatliv.

2. Bra parkeringsplatser. Det ska vara enkelt att besöka din gård, lätt att parkera och inte för långt att gå. Förenkla för besökarna genom att skylta tydligt.

3. Toalett. Du måste ha en kundtoalett. De flesta besökare kommer att vilja låna den. De som besöker oss för att klappa fåren brukar vilja tvätta händerna efteråt.

4. Avgränsa besöksytorna. Du behöver inte visa upp hela din gård. Bestäm vilka ytor du vill visa och vilka som är privata. Där besökarna är välkomna behöver det vara presentabelt.



Kvarnibble – gården med namnet på taket

Under ett besök i USA på 1950-talet såg Henriks farfar Staffan hur många amerikanska jordbrukare gjorde reklam för sig på sina ladugårdstak. Tillbaka i Sverige lät han måla namnet Kvarnibble på sitt eget ladugårdstak. Taket blev med åren ett landmärke. Namnet försvann senare i samband med en takomläggning. Henrik och Anna brukar ibland prata om att återställa det.

Höjda elpriser får fler lantbrukare att satsa på solceller

När oron ökar i världen och elpriserna skjuter i höjden ökar också intresset för att bli mer självförsörjande på el. Ellen Wallskog, kundansvarig på Landshypotek i Skara, ser ett stort intresse för investeringar i solceller bland sina lantbrukskunder.

– Intresset har ökat markant. Till en början var känslan att lantbrukaren ville bli mer självförsörjande på energiområdet till följd av kriget i Ukraina och andra oroligheter runt om i världen. Nu är det främsta motivet den kraftigt ökande elkostnaden.

Att elpriser varierar är inget ovanligt, men att de den senaste tiden varit uppe på så extremhöga nivåer är desto ovanligare. Osäkerheten i världsekonomin gör att de flesta behöver se över sina kostnader, och där är solenergi ett alternativ som tilltalar många. Det finns även en oro att elen kommer att stängas av framöver, vilket blir ytterligare ett motiv till att sätta upp solceller och på så sätt bli mindre beroende av andra. I och med de ökade elkostnaderna kan man också räkna hem kostnaden för investeringen snabbare än innan.

Ökad efterfrågan påverkar tillgången

Det finns ett ökat intresse i alla målgrupper, oavsett produktionsinriktning eller storlek på verksamheten.

– Det finns flera anledningar att satsa på solenergi nu, det märks bland kunderna. Men det finns också en oro för tillgången

till solpaneler. Eftersom efterfrågan har ökat är det inte bara svårt att få tag på solpaneler utan också svårt att få det installerat, säger Ellen Wallskog.

Ta in flera offerter

Vill du investera i solceller finns det många saker att tänka på, inte minst i kontakten med banken. Först och främst behöver du vara insatt i vilken typ av anläggning som passar den aktuella verksamheten. Det är också viktigt att du har kännedom om de olika garantitiderna för olika delar och anläggningar. Dessutom behöver du en kalkyl på investeringen samt en offert att ta med till banken.

– På banken ser vi gärna vad offerten innehåller. Det gör vi för att säkerställa att det inte tillkommer några extra kostnader som överraskar när slutfakturan ska betalas. Ett bra tips är att ta in offerter från flera olika företag och jämföra dem för att få grepp om vad som ingår. Det är oerhört viktigt nu när hela branschen vuxit rekordsnabbt. Det kan nämligen skilja sig mycket mellan olika företag, förklarar Ellen Wallskog.



Banken ser gärna över offerten för att säkerställa att det inte tillkommer några extra kostnader, säger Ellen Wallskog, kundansvarig på Landshypotek i Skara.

Finansiera med bottenlån

För att finansiera en investering i solceller är det vanligt att man tar ett bottenlån med sin lanbruksfastighet som säkerhet. Det är också den typ av lån som Landshypotek bank erbjuder. Amorteringstakten kan variera beroende på önskemål, men brukar maximalt ligga på cirka 15 år.

Hur snabbt du kan räkna hem kostnaden för investeringen beror på flera faktorer. Dels på storlek och investeringskostnad på anläggningen, dels på elpriset. Ett högre elpris än kalkylerat gör att du snabbare kan räkna hem kostnaden. Men skulle elpriset sjunka kommer det att dröja längre.



Sol- och vindenergi är här för att stanna

I Sverige idag kommer cirka 1% av all elproduktion från solenergi och år 2040 förväntas andelen vara upp till 10%.

Även vindenergin byggs ut för fullt och marknaden har nästintill exploderat, vilket talar för att även solenergin är här för att stanna.

Vind och sol korrelerar negativt med varandra, det vill säga när det blåser mycket är det ofta molnigt och när det är soligt blåser det dåligt. Därför kommer priset på el troligtvis att vara högt när solen skiner. Det gynnar den som har egen solelsproduktion.

6 tips

till dig som vill investera i solceller

Går du i solcellstankar? Förbered installationen av solcellspaneler på din fastighet med våra goda råd.

- 1. Taket ska hålla i 30 år**
Inför installation av solceller på tak är det viktigt att kontrollera att taket är i gott skick och att korrekta snö- och vindlastberäkningar görs för montage-systemet.
- 2. Skuggfritt och söderläge är optimalt**
Söderläge är ofta bästa placering av solpaneler då det ger högst effekt men det går också att placera dem på ett tak med väst- eller östlig riktning. Ett tak som skuggas av exempelvis en annan byggnad passar inte för solpaneler.
- 3. Tänk långsiktigt i ditt val**
Det finns olika typer av solpaneler på marknaden och att ta hänsyn till prestanda, pris, etik och estetik är därför viktigt. Vid montering ställer Energimyndigheten krav på att anlita en certifierad installatör som tillsammans med produkten skapar förutsättningar för installationen att hålla under lång tid.
- 4. Återbetalningstid max 15 år**
Återbetalningstiden för solpaneler styrs av anläggningens förutsättningar. En återbetalningstid brukar ligga på max 15 år och den största "intäkten" är i el som du inte behöver köpa av annan elproducent.
- 5. Ha koll på lagar och regler**
Systemet för solet i Sverige vill gynna den som producerar solenergi för eget behov och mindre anläggningar (upp till 63 ampere). Skattemässigt går gränsen för en mikroproducent vid en huvudsäkkring om maximalt 100 ampere. För att långsiktigt få bäst lönsamhet från din solcellsanläggning är det viktigt att löpande hålla koll på politiska beslut, lagar och skatteregler. Nätägarna har rätt att ta ut en avgift när du blir elproducent, vilket varierar mellan de olika nätägarna. Kolla upp hur förutsättningarna ser ut hos dig.
- 6. Aktiv förvaltning ger goda förutsättningar för lönsamheten**
Elpriset består av flera delar: råvaran el, elnät, elcertifikat, elskatt och moms. Ersättningsnivåerna skiljer sig åt mellan olika bolag och kan ändras över tiden. Bevaka priset och var en aktiv elproducent genom att hela tiden säkra att du har bra avtal.

Exklusivt försäkrings- erbjudande i samarbete med Dina

Sedan 2019 har Landshypotek Bank och Dina Försäkringar samarbetat för att ge dig som Landshypotekare ett mervärde även inom försäkringsområdet.

Under våren fördjupades samarbetet med ett erbjudande om rabatt för alla medlemmar som tecknar en boendeförsäkring för villa eller lantbruksfastighet hos Dina Försäkringar. Vid köp av en gårdsförsäkring ingår även att kostnadsfritt försäkra gårdslösöre.



Roland Höckert,
förtroendevald i
region Väst.

Som medlem kan du påverka vilka som ska företräda dig

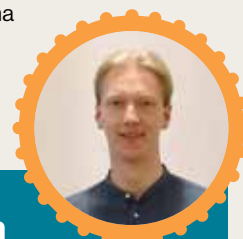
Känner du en engagerad lantbrukare, skogsägare eller gårdsgranne som skulle vara en bra företrädare för dig och andra ägare i banken? Som medlem har du möjlighet att nominera andra medlemmar till förtroendeuppdrag i Landshypotek. Tveka inte att skicka in ditt nomineringsförslag redan idag!

Vill du nominera någon till ett förtroendeuppdrag i Landshypotek?

- Nomineringen ska göras skriftligen på e-post som du skickar till till ordförande i din regions valberedning.
- Ange namn, kontaktuppgifter, gårdens namn och kommun för den du önskar nominera. Skriv gärna en motivering till varför du tycker att han eller hon skulle passa för posten.

- Sista dagen att skicka in din nominering är den 31 januari.

På landshypotek.se/nominera hittar du kontaktuppgifter för att skicka in nomineringen, mer information om nomineringsförfarandet och vad som händer med inkomna nomineringar.



Studie om virkesmätning prisas

Per Eriksson vann med sitt examensarbete, vid Institutionen för skogsekonomi på SLU i Ultuna, årets uppsatsstipendium. Han prisas för sina studier av hur bättre mätmetoder kan bidra till både effektivare produktion och ökad hållbarhet.

Uppsatsen – som på ett nytänkande sätt tar in komplexiteten i processen där en central del är att värdera och utläsa skördardata – har redan fått stor uppmärksamhet i skogsindustrin. Den uppfyller väl Landshypotekets kriterier för stipendiet genom dess praktiska tillämpbarhet och nytta för skogsbrukssektorn.

Mer om årets stipendievinnare och uppsatsens slutsatser finns att ta del av på landshypotek.se/stipendium



Elof Nilsson,
Årets Bonde 2021.

I dagarna utses Årets Bonde

2021 tog Nors och Bäcks gårdar som drivs av Elof Nilsson, förtroendevald på Gotland tillsammans med sin sambo, hem titeln Årets Bonde.

Under oktober korades sex nya kategorivinnare i årets tävlingsomgång av Årets Bonde, som Landshypotek är partner till sedan 2020.

Vi säger grattis till kategorivinnarna Blackert Lantbruk i Skänninge i kategorin Kött, Lilla Labäck i Lidköping i kategorin Frukt & Grönt, Kryger Sverige på Vikbolandet i kategorin Spannmål, Nöbble Gård i Rockneby i kategorin Mjölk, Källunda Gård i Sösdala i kategorin Ekologiskt och Gutefisk i Katthammarsvik i kategorin Fisk & Skaldjur.

På aretsbonde.se kan du se vem av dem som slutligen tog hem titeln Årets Bonde 2022.

Politikerna brister i förståelse enligt lantbrukare

Allt fler har på senare tid fått upp ögonen för att det behövs ett starkt lantbruk för att säkerställa livsmedelsförsörjningen. Men hur står det egentligen till med politikernas kunskaper om de gröna företagarnas villkor och vardag?

Inför valet presenterades vilka lantbrukarna anser har lägst förståelse för deras verksamheter. Svaret är tydligt; över hälften ansåg att regeringen är den samhällsinstitution som har minst förståelse, medan var fjärde tyckte att det är riksdagen. Det ger en tydlig vink om att politikerna behöver tala med och inte bara om lantbrukarna, kommenterade vd Per Lindblad resultatet som finns att ta del av i sin helhet på landshypotek.se



Landshypotek på Elmia Lantbruk

Vad roligt det var att träffa så många Landshypotekare på Elmia Lantbruk – den stora fackmässan för alla med ett intresse i lantbruksföretagande, djurhållning och gårdsliv.

Tack för alla fina diskussioner och delade perspektiv. Var du inte på plats eller hann du inte lyssna på Live-samtalen som hölls i vår monter om ränte- och marknadsläget, framtidens lantbruk och nästa generation bönder? Du kan ta del av dem i efterhand på landshypotek.se/elmia



Stort intresse för trygga sparformer

Stigande räntor och hög inflation har fått många att se över sin ekonomi. Vi på Landshypotek har samtidigt märkt av ett ökat intresse för våra sparkonton. Trenden är tydlig; när världsekonomin är otrygg söker sig fler till trygga sparformer. Under sommaren och hösten har vi dessutom höjt sparräntan för både privatsparare och medlemmar.

Landshypotek strävar efter att erbjuda sina medlemmar konkurrenskraftiga villkor på såväl lån som sparande, och har även under lågränteåren erbjudit ränta på samtliga inlåningskonton. Under hösten har antalet sparkunder blivit betydligt fler.

– Vi lever i en tid som är präglad av osäkerhet och kraftiga prissvängningar, där lantbrukarna tvingas orientera sig och göra vägval bland allt större risker. Med den ekonomiska utvecklingen börjar många se sig om efter trygga sparformer, säger Stefan Malmström, chef för jord- och skogsfinansiering, på Landshypotek Bank.

I det nya ränteläget har Landshypotek Bank, till skillnad från många andra aktörer, successivt och kraftigt höjt även sparräntorna. Första höjningarna gjordes redan i somras och flera höjningar har följt under

hösten. Det gör att Landshypotek i dag har bland marknadens mest konkurrenskraftiga sparräntor.

Som medlem i Landshypotek kan du öppna sparkonto med extra förmånlig ränta från första kronan. Du kan göra fria uttag när du vill och kontot har ingen bindningstid eller avgifter. Våra sparkonton omfattas av den statliga insättningsgarantin.

– Det är klokt att sätta in pengar man inte behöver för stunden på ett sparkonto med ränta. Genom Landshypoteks affärsmodell bidrar sparpengarna dessutom till att utveckla svenskt lantbruk och landsbygd, något som många medvetna konsumenter uppskattar, säger Stefan Malmström.

➔ Se aktuella räntor på landshypotek.se

Information om statlig insättningsgaranti

Landshypotek sparkonton omfattas av den statliga insättningsgarantin enligt beslut av Riksgälden.

Det innebär att varje kontohavare har rätt till ersättning för sin sammanlagda kontobehållning i Landshypotek Bank med ett belopp om högst 1 050 000 kronor. Utöver detta belopp kan kontohavare enligt lag under vissa förutsättningar få ersättning för vissa insättningar som hänförs till särskilt angivna händelser, t ex försäljning av privatbostad, med högst fem miljoner kronor.

Riksgälden betalar ut ersättningen inom sju arbetsdagar från den dag banken försattes i konkurs eller Finansinspektionen beslutade att garantin ska träda in. För mer information, se insattningsgarantin.se.

Vill du berätta om din verksamhet i kommande nummer?

Skriv några rader i ett mejl till
kommunikation@landshypotek.se
Kanske är det dig vi kan läsa om
och inspireras av i nästa
medlemsporträtt!

Medlemsaktuellt är en tidning för Landshypoteks alla medlemmar. Den publiceras även som nedladdningsbar pdf på landshypotek.se/medlem. För produktionen svarar marknads- och kommunikationsavdelningen på Landshypotek Bank.

Redaktör: Anna Berglund, Landshypotek Bank
Ansvarig utgivare: Tomas Uddin, Landshypotek Bank

kommunikation@landshypotek.se
landshypotek.se

