

Pressmeddelande 2025-06-09

Nordnet inleder storsatsning på Private Banking – siktar på att bli ledande i Sverige

Nordnet förstärker idag sitt Private Banking-erbjudande med en omfattande uppdatering som inkluderar nya funktioner, en moderniserad design och anpassade priser.

- Dagens lansering markerar starten på en kraftfull satsning mot sparare som har ett större kapital att placera. Vi har som mål att bli marknadsledande inom Private Banking i Sverige, säger Gabrielle Hagman, Sverigechef på Nordnet.

För att bli Private Banking-kund hos Nordnet krävs ett samlat sparkapital på minst 2,5 miljoner kronor. Till konceptet introduceras nu fyra olika kundkategorier, mot tidigare endast en. De fyra kundkategorierna innehåller olika förmånspaket, och storleken på det samlade sparkapitalet avgör vilken kategori kunden tillhör. De fyra kategorierna är **Gold** (från sparkapital på 2,5 miljoner kronor), **Platinum** (från 10 miljoner), **Black** (från 30 miljoner) samt **Signature** (från 100 miljoner).

Utöver de nya kundkategorierna har Nordnets Private Banking-tjänst fått ny design, uppdaterade priser för börshandel och en statusindikator som visar kundens placering mellan de olika kategorierna. Nyligen introducerades även en extra förmånlig bolåneränta på 2,30 procent för kunder med över 50 miljoner kronor i sparkapital och en belåningsgrad på högst 50 procent.

- Grunden i Nordnets erbjudande är en enkel och prisvärd plattform med ett brett utbud för vanliga sparare. Under våren 2025 har vi dock fokuserat extra på våra mer engagerade kunder genom att introducera nyheter som valutakonto på ISK, förhandel i amerikanska aktier och fem nya aktiemarknader för digital handel. Nu samlar vi alla befintliga och nya tjänster under ett nytt koncept. Detta är bara början – vår Private Banking-tjänst kommer löpande att uppdateras med fler funktioner och tjänster. Näst på agendan står rabatterade räntesatser för värdepappersbelåning och valutakonto på kapitalförsäkring, fortsätter Gabrielle Hagman.

Nordnet's Private Banking-erbjudande inkluderar idag bland annat tillgång till ett supportteam med svarsgaranti på 30 sekunder, förmånliga courtage och inlåningsräntor, marknadens lägsta listränta för bolån, investeringsrådgivning via partners, medverkan i IPO:er och accelererade bookbuilding-förfaranden, rådgivning inom skatt och juridik till rabatterat pris, inbjudningar till exklusiva event samt personlig mäklarkontakt vid exempelvis placering av större order.

- Private Banking hos Nordnet kännetecknas av ett digitalt men ändå personligt erbjudande utan fasta avgifter, med ett stort utbud av investeringsalternativ och kringtjänster. Vi kallar det för den nya generationens Private Banking, och jag tror att det är ett koncept som kan tilltala många kapitalstarka sparare, säger Gabrielle Hagman.

En fullständig beskrivning över tjänstens innehåll, inklusive aktuella priser och räntesatser, finns på <https://www.nordnet.se/se/tjanster/private-banking>

Vid frågor, kontakta:

Johan Tidestad, kommunikationschef Nordnet

0708-875 775, johan.tidestad@nordnet.se