

POP

KOIVUNLEHTI

2 / 2022

POP Pankkien
asiakas- ja jäsenlehti

**Miksi
paikallinen
yhteistyö
on tärkeää?**

**Vaateyrittäjä
luottaa pankin
tukeen**

**Näin hankit
kotivakuutuksen
vaivattomasti**

**Hotelli Puustelli
kuuntelee tarkasti
asiakkaitaan**

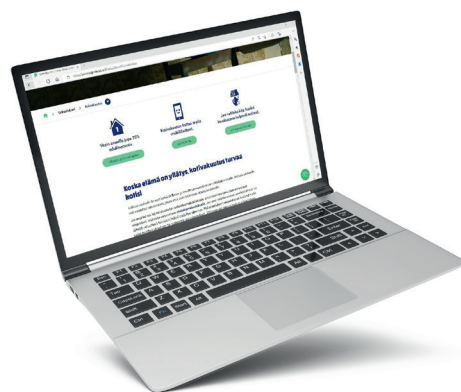
MIKA AALTOLA:
"Jos pystyn luomaan
rahtusenkin mielenrauhaa,
minulla on siihen velvollisuus"

Sisälllys



10

Jenni Valtari (oik.) on ollut POP Pankin asiakas kaikissa elämänvaiheissaan. Pankin tuki tuli tarpeeseen myös hänen perustaessaan merinovaatebrändi Kalla Activen. Vaasan konttorin asiakasvastaava Jenna Tapola seuraa Valtarin matkaa.



3

TEEMA

Paikallinen yhteistyö ja yhteisöllisyys ovat hyvä pohja pärjäämiselle, myös vaikeina aikoina.

9

OPIT JAKOON

Hotelli Puustelli Nivalan uudet omistajat kuuntelevat herkäällä korvalla asiakkaiden toiveita.

10

LUOTTAMUKSELLA

Vaatealan yrittäjä on tottunut luottamaan tuttuun pankkiinsa.

12

ONNISTUU

Näin hankit kotivakuutuksen elämäsi tärkeimmälle paikalle ja sen tavaroille.

13

KUULUMISKIERROS

Mitä innostavaa yhteistyötä alueellasi on? Kolme POPin edustajaa kertoo.

14

ROHKEA

Ulkopoliittisen instituutin johtaja Mika Aaltola ei pelkää puhua suoraan vaikeista asioista.

18

AJASSA

POP Vakuutus juhlii, menestymme toimialatutkimuksissa, huijausvaroitus.

19

PUHEENVUORO

Naisten Pankin vapaaehtoinen, ex-päätöimittaja Reetta Meriläinen.

POP Pankki

POP Pankkikeskus osk
Hevosenkentä 3,
02600 Espoo
p. (09) 6811 700
etunimi.sukunimi@poppankki.fi
www.poppankki.fi

Päätöimittaja
Maija Hyötyläinen

Toimitus
Aller Ideas

Kansikuva
Meeri Utti

Paino
PunaMusta

Osoitelähde
POP Pankkien
asiakasrekisteri

**Osoitteenmuutos
tai peruutus**
Ilmoitathan omaan
POP Pankkiisi,
jos osoitteesi on
muuttunut tai haluat
peruuttaa lehden.



POP Pankki Facebookissa
@poppankki Instagramissa
@POPpankki Twitterissä
POP Pankki -ryhmä LinkedInissä



Miksi yhteistyöllä pärjää paremmin?

Tangoon tarvitaan kaksi – myös silloin, kun alueet haluavat menestyä. Ratkaisevaa on, onko alueen toimijoilla kykyä tehdä yhteistyötä. Se vaatii heittäytymistä kaikilta osapuolilta, mutta siten löydetään vahvuuksia, jotka kannattelevat hankalinakin aikoina.

TEKSTI ROSANNA MARILA KUVAT ISTOCK





Vaikka alueet ovat erilaisia, kasvavia kuntia yhdistää yksi asia: ne painottavat kuntastrategioissaan osaamista, tutkimus- ja kehittämistoimintaa. Taantuvien kuntien strategioissa puhutaan lähinnä vain taloudesta.

Miksi jotkut suomalaiset kunnat ja alueet menestyvät paremmin kuin toiset? Miten eri alueilla voitaisiin tukea paikallisuutta entistä paremmin ja kehittää toimintoja? Yksi sana tiivistää vastauksen: yhteistyö.

Ne alueet, joilla on valmiutta ja osaamista yhteistyöhön niin toisten yrittäjien, toisten kuntien kuin tutkijoidenkin kanssa, pärjäävät parhaiten, sanoo Vaasan yliopiston aluetieteen apulaisprofessori **Helka Kalliomäki**. Hän on parhaillaan vierailevana tutkijana George Washingtonin yliopistossa.

”Pidän valtavan tärkeänä, että alueilla on tahtoa hakeutua erilaisiin yhteistyöasetelmiin. Joillakin alueilla sitä on paljonkin, toisilla vähemmän. Menestyneitä alueita yhdistää kyvykkyys ymmärtää yhteistyön tärkeys”, Kalliomäki sanoo.

Samaa mieltä on Oulun yliopiston Kerttu Saalasti Instituutin tutkimusjohtaja **Ossi Kotavaara**, joka työskentelee alueellisen erinomaisuuden tutkimusryhmässä.

”Jos yrittäjät ja alueen muut toimijat ovat kehittämishenkisiä ja yhteistyöhakuisia, siitä hyötävät kaikki”, Kotavaara pohtii.

Yhteistyö alueilla voi tarkoittaa monta eri asiaa. Tärkeintä olisi sekä Kalliomäen että Kotavaaran mukaan tunnistaa paikkakunnan vahvuudet. Menestyvät alueet eivät jää jumiin heikkouksiinsa, vaan keskittyvät vahvuuksiin ja tuovat niitä rohkeasti esiin.

Jos vaikkapa alueen luonto on poikkeuksellisen upeaa, sen korostamiseen kannattaa keskittyä matkailussa. Myös asukkaiden mahdollista erityisosaamista tulisi nostaa näkyvästi esille.

Infrakin vaikuttaa tiettyjen alueiden menestymisen taustalla varsinkin viennin näkökulmasta: onko siellä hyvät raideyhteydet, sijaitseeko paikkakunta lähellä rajaa, löytyykö korkeakouluverkkoa?

Kotavaaran mukaan menestyvillä alueilla on usein niin sanottuja veturiyrityksiä, jotka työllistävät paljon ihmisiä myös alihankintaverkostonsa kautta ja tekevät laajemminkin sijaintialueesta menestyvän. Siitä hyötävät luonnollisesti koko alueen ihmiset.

Isot veturiyritykset tai korkeakoulut eivät ole kuitenkaan ainoita menestystekijöitä. Kotavaaran mukaan pienillä paikkakunnilla puolet, parhaimmillaan jopa 70 prosenttia, työpai-

koista on mikroyrityksissä. Ne ovat merkittäviä työllistäjiä, joiden vaikuttavuutta ei kannata aliarvioida. Alueet, joissa pienet yritykset osaa- vat toimia yritysverkostoina, näyttävät myös menestyvän vahvasti.

”Startupitkin ovat yleensä alkuun mikro- yrityksiä ja muodostavat oman mielenkiintoisen erityisryhmänsä. Varsinkin korkean osaamisen puolella tällaiset pienet yritykset ovat ketteriä toimijoita ja niiden innovaatiopotentiaali on valtava. Parhaimmillaan tällaisista startupeista skaalautuu yritysmaailman yksisarvisia”, Kotavaara huomauttaa.

Yksisarvinen tarkoittaa tässä yhteydessä yli miljardin dollarin arvon ylittävää kasvuyritystä.

Helka Kalliomäki on työssään keskittynyt edistämään alueiden ja korkeakoulujen sekä tutkimuslaitosten välistä yhteistyötä. Vaikka yhteistyö alueen toimijoiden ja tutkijoiden välillä helposti keskittyy niihin kaupunkeihin, joissa korkeakoulut fyysisesti sijaitsevat, Kalliomäki kannustaa muitakin alueita olemaan yhteydessä oppilaitoksiin.

”Yhteistyön ei aina tarvitse olla vain isojen organisaatioiden välistä, vaan pienikin yritys voi pyytää esimerkiksi opiskelijaa tekemään opinnäytetyönsä omaan toimintaansa liittyen. Nykyisin meillä on myös aivan loistavat etätyömahdollisuudet, joten maantieteellinen sijainti ei ole este”, Kalliomäki iloitsee, itsekin etäyhteydellä Yhdysvalloista käsin.

Tutkimusyhteistyön avulla mikä tahansa alue tai sen yksittäinen toimija voi saada toimintansa kehittämiseen ulkopuolisen näkökulman, joka vie sitä eteenpäin. Se ei tosin tarkoita, että yhteistyö olisi aina pelkästään mukavaa.

”Tutkijan rooli yhteistyössä on olla paitsi sparraaja, myös haastaa totuttuja ajatusmalleja ja rakenteita. Jos alueella on aina tehty asiat tietyllä tavalla, ei välttämättä ole helppoa ymmärtää, että jotain pitää muuttaa. Mutta vain näkökulmaa vaihtamalla alueelle voidaan tuoda aidosti jotain uutta”, Kalliomäki toteaa.

Kalliomäki nostaa esiin myös resilienssin käsitteen. Yksinkertaistettuna se tarkoittaa, että alueella on kyky uudistua ja kestää haasteita myös yllättävien muutosten keskellä.

Kalliomäki painottaa, että resilienssi syntyy myös asenteesta. Jos esimerkiksi alueen keskeinen tehdastoiminta lopetetaan ja tuhansia ihmisiä jää työttömäksi, resilienssiä on se, että aletaan miettiä, miten tästä eteenpäin.

”Menestyvien ja vähemmän menestyvien alueiden yksi keskeinen erottava tekijä on, että muutostilanteet nähdään mahdollisuuksina eikä vain uhkina.”

Myös Ossi Kotavaaran mukaan äkillinen rakennemuutos alueella voi osua kovaa, jos

alueen yritysten toiminta on keskittynyt yhdelle toimialalle tai yhden yrityksen alihankintaverkostoon. Siksi osaamista pitäisi muistaa hajauttaa.

”Alueiden pitää pystyä keskittymään tarpeeksi vahvuuksiinsa vahvassa toimijoiden välisessä yhteistyössä, muttei pistää kaikkia munia samaan koriin. Hajautuksen avulla ne selviävät paremmin haastavista tilanteista.”

Korkeakoulujen ja alueiden välisessä yhteistyössä on myös haasteensa, Helka Kalliomäki huomauttaa. Yksi sitkeä haaste on se, että tutkijoiden työ on hyvin erilaista kuin käytännön tekijöiden.

Erilaisuus näkyy jo aikakäsityksissä: tutkimustyö on pitkäjänteistä ja voi kestää vuosia, aluekehittäjät taas toivovat nopeita oivalluksia ja ratkaisuja käytännön ongelmiin.

”Erilaiset aikaikkunat vaikuttavat asenteisiin ja siihen, halutaanko työtä tehdä yhdesä. Yhteistyökyvykkäät kuitenkin ymmärtävät

TUTKIJAN ROOLI YHTEISTYÖSSÄ ON MYÖS HAASTAA TOTUTTUJA AJATUSMALLEJA JA RAKENTEITA.

työtapojen erilaisuuden ja näkevät sen arvon, joka tutkimusyhteistyöllä on. Se vaatii heittäytymiskykyä sekä tutkijoilta että käytännön toimijoilta, sillä tangoon tarvitaan kaksi.”

Yksi onnistunut esimerkki hyvästä ja pitkäjänteisestä yhteistyöstä on Kalliomäen mukaan toteutettu Turun kaupungin kanssa. Yli kymmenen vuotta sitten perustettu Turun kaupunkitutkimusohjelma on aikanaan luotu nimenomaan tutkimustiedon tehokkaampaa hyödyntämistä varten.

”Kaupungissa on todettu, että tutkimusyhteistyön myötä koko kaupunkiorganisaation strateginen ymmärrys on noussut korkeammalle tasolle. Kymmenen vuoden aikana moni ihminen on osallistunut tutkimusohjelman ohjausryhmiin ja yksilöt ovat oppineet ymmärtämään isompaa kuvaa alueensa asioista. He ovat myös oppineet hyötymään tutkimusyhteistyöstä paremmin.”

Alue voi menestyä myös yrittäjien välisen keskinäisen yhteistyön avulla. Se voi tarkoittaa esimerkiksi sitä, että tekijät jakavat kokemuksiaan ja ratkovat yhdessä ongelmia.

Ossi Kotavaaran edustama Kerttu Saalasti Instituutti haluaa löytää Suomesta ja Pohjoismaista parhaat alueelliset toimintamallit kas-





Koronapandemian aikana kävi ilmi, että nimenomaan mikroyritykset toimivat puskurina kriiseissä ja ovat siten tärkeitä myös huoltovarmuuden kannalta.

MIKROYRITYKSIÄ TUTKITAAN

Aktiivisista suomalaisista yrityksistä yli 92 prosenttia on mikroyrityksiä. Yritys luokitellaan mikroyritykseksi, jos siinä työskentelee alle kymmenen työntekijää ja liikevaihto on alle kaksi miljoonaa euroa. Niiden tiedot kuitenkin puuttuvat omasta ryhmänsä lähes kaikista tilastoista. Mikro- ja pienten yritysten alueellista kasvua selvittävää tutkimusta tehdään Kerttu Saalasti Instituutissa. Sitä rahoittavat muun muassa Kunnallissalan kehittämissäätiö, Maaseuturahasto Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskuksen kautta sekä Interreg NPA -ohjelma.

vuun sekä suuren datan että laadullisen tutkimuksen keinoin ja jakaa parhaita käytänteitä alueiden välillä. Tutkijoita kiinnostavat erityisesti alueet, jotka menestyvät, vaikka niiden ei olosuhdetekijöiden perusteella pitäisi.

”Vaikka meillä on muuttotappiokuntia, joissa väestö ikääntyy, niiden yritysekosysteemi saattaakin voida hämmästyttävän hyvin. Me tutkimme, mitkä tekijät siihen vaikuttavat, jotta voimme hyödyntää tietoja muiden alueiden kehittämiseen.”

Sekä Kotavaara että Kalliomäki nostavat energian päivän polttavaksi teemaksi. Energiamurros kun on tulossa väistämättä, joten siitä olisi energiaa ymmärtävillä alueilla nyt mahdollisuus ottaa koppi ja nousta edelläkävijäksi. Yksi tällainen alue on Pohjanmaa.

Kalliomäen mukaan alueella on muun muassa rakennettu yhdessä tutkijoiden avulla älykkään erikoistumisen verkostomallia, jonka avulla toimijat oppivat hahmottamaan, mitkä heidän verkostojensa vahvuudet ja heikoudet ovat.

Kerttu Saalasti Instituutti on puolestaan havainnut tuottamansa karttapohjaisen, laajan perusaineiston pohjalta, että Pohjois-Pohjanmaan eteläosalla olisi hyvät edellytykset vahvaksi biokaasun tuotantoalueeksi. Biokaasun tuotannon sivutuotteena syntyvää jäännöslielettä voitaisiin hyödyntää kierrätyslannoitteena alueen nurmi- ja viljailoilla.

Pohjanmaan alueesta voisi parhaimmillaan tulla aurinko-, tuuli- ja bioenergian ansiosta vihreän, lähellä tuotetun energian huippualue paitsi Suomen, jopa maailman mittakaavassa.

”Vedyn, energiamurroksen ja vihreän siirtymän myötä meillä on iso voittamisen mahdollisuus”, Kotavaara vinkkaa. ●



EILA TAMMINEN
rahoitusjohtaja,
POP Pankki
Lammi

Maatalousyrittäjän tukena

Välitä viljelijästä -projekti auttaa yrittäjiä, joiden jaksaminen on koetuksella. POP Pankki on projektin yhteistyökumppani.



Maatalousyrittäjät ovat tunnollisia ja luotettavia pankin asiakkaita, joskus jopa oman jaksamisensa kustannuksella, tietää POP Pankki Lammin rahoitusasiantuntija, yrittys- ja maatalousasiakkaista vastaava **Eila Tamminen**.

"Maatalousyrittäjät hoitavat vastuunsa pankkiin päin mahdollisimman pitkälle. Joskus he ottavat jopa pikavipeillä kallista lainaa saadakseen maksunsa pankille hoidettua. Siksi minulle on tärkeää tuntee asiakkaani ja kysellä heidän kuulumisiaan, jotta pystyn tarvittaessa reagoimaan nopeasti", Tamminen kertoo.

Tamminen on aiemmin ollut mukana Varsinais-Suomen MTK:n Menestyvä maatilayritys -hankkeessa, joka puolestaan teki tiivistä yhteistyötä Maatalousyrittäjien eläkelaitoksen Melan Välitä viljelijästä -projektin kanssa. POP Pankki on Välitä viljelijästä -projektin yhteistyökumppani.

Hanke on myös Tammiselle tärkeä työkalu asiakkaiden kanssa.

Välitä viljelijästä -projektin tarkoituksena on tarjota maatalousyrittäjille apua ongelmiin maatalalla kynnyksellä. Alueellisen projektiasiantuntijan avulla kartoitetaan oman tilan asioita ja selvitetään mahdollisia henkisiä ja taloudellisia solmuja.

Projektin työntekijöillä on Tammisen mukaan hyvin vahvat verkostot juuri maatalousyrittäjiä aidosti ymmärtäviin tahoihin, kuten talous- ja kotieläinasiantuntijoihin, kunnan sosiaalitoimeen,

ELY-keskuksiin ja sopiviin psykoterapeutteihin.

"Kun puhutaan pankin näkökulmasta, näen tässä projektissa pelkkää plussaa. Tarvittaessa järjestämme niin sanottuja pyöreän pöydän keskusteluja yrittäjän ja eri yhteistyökumppaneiden kanssa. Tavoite on, että yrittäjä voi hyvin ja jaksaa työssään paremmin. Siitä hyötyvät kaikki."

Tamminen vinkkaa, että projektin tai Neuvo 2020 -palvelun kautta voi hakea apua myös ihan tavalliseen talousneuvontaan, jossa tehdään esimerkiksi kassabudjetointia. Se tarkoittaa, että talousasiantuntijan kanssa käydään läpi yrityksen senhetkinen tilanne ja mietitään raha-asioita tulevaisuuspainotteisesti.

"Jos suurimmat lainanlyhennykset ovat tulossa huhtikuussa ja lokakuussa, arvioidaan, onko kassassa silloin rahaa. Jos ei ole, suunnitellaan ajoissa, miten sitä sinne saataisiin, tai haetaan lyhennysvapaata. Toivoisin, että kaikki yrittäjät hoksaisivat etukäteissuunnittelun tarpeellisuuden", Tamminen sanoo.

Välillä vastaan tulee tilanteita, joissa Eila Tammisen on nostet-

tava kissa pöydälle. Jos maatalousyrittäjä on täysin uupunut ja yrityksen talous jatkuvasti tiukilla, rahat lopussa ja kustannukset kohonneet kohtuuttomasti, jonkin pitää muuttua.

"Jossain kohtaa pitää alkaa pohtia myös yritykselle uutta tuotantosuuntaa. Olisiko järkevää esimerkiksi luopua karjasta ja keskittyä peltotöihin? Entä jos myisikin kaukaisemman pelto- ja metsälohkon ja tasapainottaisi taloutta sillä? Olisiko tilasta jopa mahdollista luopua, jos ikää on jo reilusti eikä toiminnalle ole tiedossa jatkajaa?"

Tamminen uskoo, että Välitä viljelijästä -projektin vaikutukset heijastuvat yrittäjän hyvinvoinnin myötä koko kyläyhteisöön, kuntaan ja lopulta koko Suomen maatalouteen. Hänen henkilökohtainen tähtihetkensä pankin rahoitusasiantuntijana oli auttaa nuorta yrittäjäparia, joka tunsikin olevansa maatilansa kanssa täysin solmussa.

"Pari sitoutui vankasti siihen, että he haluavat parempaa. Asiat eivät ratkenneet sormia napsauttamalla, mutta ratkaisun eväät löydettiin Välitä viljelijästä -projektin avulla, ja lopulta he selättivät ongelmansa."

500 euron tuki

Mela eli Maatalousyrittäjien eläkelaitos myöntää Välitä viljelijästä -projektin kautta jaksamisen tukemiseen ja henkisen kuorman helpottamiseen 500 euron arvoisen ostopalvelusitoumuksen, joka on henkilökohtainen. Sen voi käyttää esimerkiksi terapiaan, psykologin tai psykiatrin palveluihin tai työnohjaukseen.

Voimistelijoiden haaveesta tuli totta

Seinäjoen Voimistelijat sai ikioman voimisteluhallin POP Pankin ansiosta.

Seinäjoen Voimistelijoissa oli 1277 jäsentä vuonna 2021. Pandemiasta huolimatta jäsenmäärä on vain kasvanut. Monessa muussa urheiluseurassa ja -lajissa jäsenmäärät ovat viime vuosina selkeästi pienentyneet.



Nyt ryhdytään toimeen. Se oli ensimmäinen ajatus, joka Seinäjoen Voimistelijat ry:n toiminnanjohtajan **Anne Tarpion** ja työntekijöiden mielessä kävi, kun jäsenet palautteiden perusteella toivoivat toiminnalle kunnollisia tiloja.

Voimistelutunteja oli siihen asti pyöritetty vain koulujen liikuntasaleissa. Niiden haaste on se, että esimerkiksi lattiat ovat kovia eivätkä joustavia, kuten turvallisuuden kannalta olisi suotavaa.

"Oman hallin rakentaminen oli pitkäaikainen unelmamme", Anne Tarpio kertoo.

Vuoden 2020 keväällä valmistui voimisteluhalli POP Pankki Areena, joka sai nimensä sponsoreiltaan POP Pankki Lakeudelta ja POP Pankki Kurikalta. Pankkien tuella seura on saanut hankittua halliin myös uudenlaiset voimisteluvälineet seitsemälle eri kilpailulajille.

Hallissa on omat tilat joukkuevoimistelulle ja kilpailulajeille. Te-

linevoimistelutilaa käyttävät kilpaurheilijoiden lisäksi viikoittain sadat harrasteliikunnan lapset.

Voimisteluhalli on lisännyt koko Seinäjoen alueen ja siellä asuvien ihmisten urheilumahdollisuuksia. Lapsille, nuorille ja aikuisille voidaan nyt tarjota hyvät ja turvalliset harrastuspuutteet.

"Koko alueelle on merkittävää, että voimme hallin ansiosta tarjota ihmisille enemmän valinnanvaraa liikkumiseen sekä harrastusmielesä että kilpaurheilun puolella."

Seura on pystynyt hallin ansiosta lanseeraamaan myös kokonaan uuden lajin, TeamGymin. Se on telinevoimistelun kaltainen joukkuelaji, johon kuuluu tanssillinen vapaaohjelma.

"Meidät yllätti, että harrastevoimistelun poikien TeamGym on herättänyt suurta kiinnostusta.

Tunneilla on vaikutteita sekä telinevoimistelusta että parkourista."

Seinäjoen Voimistelijoille

on tärkeää tarjota laadukasta opetusta. Ryhmien vetäjät ovat täysi-ikäisiä ja ammattilaisia. Toiminta onkin palkittu Suomen Olympiakomitean Tähtiseuratmerkillä.

Seura tarjoaa harrastusmahdollisuuksia myös erityisryhmille, kuten kehitysvammaisille ja nepsy-piirteisille lapsille. Näitäkin ryhmiä vetävät koulutetut ammattilaiset.

"Nepsy-lapset ovat usein väliinpuotoajia harrastuksissa. Meillä ryhmäkoko on pieni, maksimissaan kahdeksan lasta ja kaksi vetäjää. Ohjauksessa on käytössä esimerkiksi kuvia ja tunnekortteja."

Tarpio iloitsee siitä, että toiminta on kehittänyt sekä aluetta että seuraa huomasti eteenpäin.

"Tämä halli on meidän oma helmemme. On huikeaa, että haaveista tuli lopulta totta."

OSUUSKUNTA LISÄÄ HYVÄÄ YHTEISTYÖTÄ

Kiinnostaisiko matalan riskin yhteisöllinen yritystoiminta? Silloin kannattaa harkita osuuskuntaan liittymistä tai sellaisen perustamista.

Osuustoimintakeskus Pellervon osuustoimintajohtaja **Kari Huhtala** kertoo, että kyse on oikeastaan yhdessä yrittämisestä.

"Jokainen osuuskunnan jäsen on tasa-arvoinen. Tavoitteena ei ole voiton maksimointi kuten osakeyhtiössä, vaan jäsenhyötyjen maksimointi. Koko osuustoiminnan tavoite lähtee siitä, että jäsenet saavat siitä jatkuvaa lisäarvoa."

Käytännössä tämä tarkoittaa esimerkiksi erilaisia bonusetuja

ja alennuksia. Jäsenet voivat myös säästää jakamalla kustannuksia, kuten kirjanpidon ja taloushallinnon, toimitilat ja tietoverkot. Myös myynnin ja markkinoinnin voi yhdistää.

Huhtala huomauttaa, että osuuskunnan jäsen vastaa osuuskunnan velvoitteista vain sijoittamallaan pääomalla, mikä tekee yrittämisestä vähäriskistä ja joustavaa.

Suomessa on tällä hetkellä 3600 osuuskuntaa, joista suuriksi luokiteltavia on pari sataa, esimerkiksi osuuskaupat ja -pankit ja metsäalan osuuskunnat.

Koska kaikilla alueilla työpaikko-

ja ei välttämättä ole tarjolla, ne pitää luoda itse.

"Osuustoiminta tarjoaa mahdollisuuden pysyä omassa kotikunnassa ja tehdä siellä itselle merkityksellistä työtä", Huhtala huomauttaa.

Pellervo on tutkinut suomalaisen suhtautumista osuustoimintaan. Jokainen mittausulos on ollut edellistä myönteisempi.

"Osuustoiminta on arvopohjaisinta yritystoimintaa. Tekijät kokevat hyötyvänsä itse, eikä hyöty valu ulkopuolisille sijoittajille. Toimintaa ei voida myöskään esimerkiksi yllättäen myydä ulkomaille, koska jokaisen jäsenellä on yksi ääni."



5

VINKKIÄ
YRITTÄJÄNÄ
MENESTY-
MISEEN

Kahjosta ideasta bisneksen kärjeksi

Hotelli Puustelli Nivala tarjoilee lounasta iltaan saakka asiakkaiden toiveesta. Ensi vuonna pubin oheen on tarkoitus avautua oma pientislaamo ginin maisteluineen.

TEKSTI JOHANNA TILUS

Tunnista yrityksen potentiaali

Vuosi sitten **Tommi Löytynoja** vietti **Vesa Konttilan** kanssa pikkujouluja Puustelli Nivalassa. Kaverukset harmittelivat hotelli-ravintolan toiminnan hiipumista ja päättivät kysyä, olisiko paikka myytävänä.

”Lopulta vaihdoin omistusta aika lennossa. Korjaamme vuonna 1984 rakennettua kiinteistöä vanhaa kunnioittaen. Muutaman vuoden kiinni olleen pubinkin avasimme kunnon pintaremontin jälkeen”, toimitusjohtaja Löytynoja sanoo.

Houkuttele asiakkaita myös lähikunnista

Haapajarvi, Sievi, Reisjärvi... Löytynoja mietti Nivalan lisäksi lähipaikkakuntia laskiessaan mahdollista asiakaskuntaa. Hän uskoo houkuttelevan konseptin tuovan väkeä kotikylää kauempaakin.

”On tänne aikoinaan tultu Oulusta ja Kokkolastakin asti linja-autoittain **Irwini** ja Eppujen keikoille. Me em-

me kuitenkaan aio palata viihdekeskusaikaan. Olen suunnitellut sporttibaariimme skotti- ja irkkuiltoja, joissa trubaduuriesiintyjä laulattaa ihmisiä ja tuo hyvää fiilistä.”

Kuuntele asiakkaidesi toiveita

90 prosenttia Puustelli Nivalan asiakkaita on työmatkalaisia. Löytynoja on tiedustellut hotelliin kirjautuvilta komennusmiehiltä, kuten rautatie- ja sähkölinjatyöläisiltä, mitä asioita he arvostavat majoituksessaan.

”Meillä tarjoillaan kunnon lounasruokaa buffet-pöydästä iltaysiin saakka. Jos en olisi kuunnellut asiakkaitamme, olisin uutena omistajana lopettanut tämän hulluuden. Asiakkaille oli kuitenkin tärkeää päästä pitkän työpäivän jälkeen suoraan syömään. Eivät he jaksanut odotella à la carte -annoksia.”

Tunne vahvuutesi ja tee täsmämarkkinointia

Löytynoja on lähestynyt paikalli-

sia yrityksiä kertomalla, että he ovat alueella ainoa toimija, jolla on saman katon alla majoitus-, lounas-, à la carte- ja pubitoimintaa.

”Lisäksi meillä on kolme kokoushuonetta ja kattavat saunasasotot, jonne mahtuu isojakin ryhmiä. Voimme räätälöidä yrityksen tarpeisiin sopivan paketin esiintyjä myöten. Asiakkaita ei tarvitse kyyditä isompiin kuntiin, meiltä löytyy kattavasti kaikkea.”

Erotaudu massasta

Tulevaisuudensuunnitelmia miettiessään Löytynojan katse ulottuu lähiseutujakin pidemmälle. Pientislaamon maistelukierros voisi saada vaikkapa helsinkiläisen moottoripyöräporukan liikkeelle.

”Kahjoltakin tuntuva idea voi lopulta olla bisneksen paras osa. Suoritan parhaillaan tislamomestarin tutkintoa. Emmeköhän me ensi vuoden joulun mennessä saa ensimmäiset ginit tarjolle PuusPaariin. Krouveja löytyy ympäri Suomea, mutta PuusPaari herättää huomiota.” ●

YRITTÄJYYS OLI HYPPY SYVÄÄN PÄÄHÄN

Vähäkyröstä kotoisin oleva Jenni Valtari perusti merinovaatebrändin ilman vaatealan koulutusta. Yrittäjän alkutaival oli täynnä asioiden selvittelyä, mutta onneksi pankkiasioita ei tarvinnut stressata.

TEKSTI JOHANNA TILUS KUVAT CHRISTOFFER BJÖRKLUND

VALTARI: "Äiti ja isä avasivat minulle tilin pian syntymäni jälkeen. Sinne säästettiin lapsilisät ja kilpaurheilustipendit. Sain pankkikortin aika nuorena, mutta se tarkoitti myös vastuuta omista raha-asioistani. Poljin pyörällä kahden ja puolen kilsan matkan kotoa pankin tuulikaappiin maksamaan tilaamiani shampoita."

TAPOLA: "Jenni on ollut meillä asiakkaana elokuusta 1985 lähtien, entisen Kyrönmaan Osuuspankin ajoista alkaen. Niinhän se usein menee, että pienenä avuttua tiliä ei malta vaihtaa, jos siihen ei ole mitään syytä."

VALTARI: "Ensimmäistä lainaani kyselin kotipankistani valmistuttuani Vaasan yliopistosta. Olin juuri saanut töitä viestinnän alalta ja halusin ostaa ensimmäisen asuntoni Helsingistä. Väinö, silloinen pankkiyhteyshenkilöni, oli sitä mieltä, että asiat saadaan kyllä järjestymään. Tuntui turvalliselta asioida tutun pankkihenkilön kanssa."

TAPOLA: "Asiat hoituvat nykyään kätevästi sähköisestikin, joten asiointi tutun asiakasvastaavan kanssa voi jatkua, vaikka muuttaisikin toiselle paikkakunnalle."

VALTARI: "Ensimmäisestä asuntolainastani lähti liikkeelle hyvä kierre. Myin kaksioni Helsingin Kalliossa vuonna 2019 hyvällä voitolla. Maksoin sillä pois viimeiset opintolainani ja sain tosi hyvän pesämunan sekä uutta asuntoa että oman merinovaatebrändini perustamista varten. Kävin myöhemmin kiittämässä Väinöä ihan henkilökohtaisesti siitä, että hän aikoi antaa luottia nuoreen flikkaan."

TAPOLA: "On todella ihanaa, että meidän pankkimme on voinut auttaa Jenniä hänen uuden yrityksensä alkutaipaleella. POP Pankki haluaa olla lähellä ihmistä ja antaa henkilökohtaista palvelua. Olemmekin taas Suomen paras pankki palveluilla mitattuna."

VALTARI: "Idea käytännöllisiin ja kauniisiin merinovaateisiin syntyi omasta tarpeestani. En halunnut ulkoilun päätteeksi pyöriä kotona rumissa kalsareissa. Niinpä tein liiketoimintasuunnitelman, juttelin noin miljoonan

ihmisen kanssa ja etsin vaatesuunnittelijat. Ensimmäiset kaksi kuukautta olivat pelkkää asioiden selvittelyä. Oli ihanaa, että edes pankkiasiat olivat vakaat."

TAPOLA: "On hienoa, kun pankki pystyy olemaan yrittäjän arjessa yksi toimiva palikka. Ja merinovillahan on nyt in! Olen käynyt ihailemassa Jennin nettisivuja."

VALTARI: "Kun pistin yritykseni Kalla Activen keväällä 2020 pystyyn, olin pankkiin yhteydessä Verkkohetken eli videotapaamisen kautta. Sanoin suoraan, että tietämykseni yritystileistä on nolla, mutta sellainen pitäisi varmaan avata. Yrittäjyys oli hyppy syvään päätyyn. Kehitin merinobrandini ihan alusta asti ja vieläpä ilman vaatealan koulutusta."

"YRITTÄJYYDEN ALKU OLI PELKKÄÄ ASIOIDEN SELVITTELYÄ. OLI IHANAA, ETTÄ EDES PANKKIASIAT OLIVAT VAKAAT."

TAPOLA: "Autamme mielellämme kartoittamaan, mikälaisia palveluita kukin yritys tarvitsee. Tosi usein aluksi avataan yritystili ja yritysverkkopankki ja myöhemmin katsotaan, tarvitaanko yritykselle myös vaikka maksukortteja. Verkkohetkeen pystyy osallistumaan omalta kotisohvaltakin."

VALTARI: "Suunnittelen verkkokaupalleni myös englanninkielisiä sivuja. Seuraavan kahden vuoden tavoitteeni on myydä vaatteitani ulkomaillekin. Myös miestenmallistoa on kovasti toivottu naisten ja lasten vaatteiden ohien. Olen alustavasti jutellut pankin kanssa mahdollisuudesta ottaa tarvittaessa pieni yrityslaina."

TAPOLA: "Pankkiin voi olla aina yhteydessä, niin vaihdetaan kuulumisia ja varmistetaan, että palvelut ovat kohdillaan. On kivaa olla Jenninkin matkalla mukana." ●

Kalla Active & POP Pankki

Helsingin Paloheinässä perheensä kanssa asuva **Jenni Valtari** (kuvassa oikealla) perusti merinovaatteita valmistavan Kalla Active Oy:n vuonna 2020. Verkkokauppa on osoitteessa kallaactive.com.

Kalla Active -vaatteet suunnitellaan Suomessa. Naisten USVA- ja SELJA-mallistoissa merinovillan toiminnallisuus on edukseen kauniissa koti- ja työasuissa. Lasten merinovillaiset KUURA- ja UTU-mallistot ovat mukavan käytännöllisiä.

Yrityksen pankkiasioita hoitaa POP Pankki Lakaudessa muun muassa Vaasan konttorin asiakasvastaava **Jenna Tapola**. Laihian ja Vähänkyrön konttorit on juuri yhdistetty Isonkyrön ja Vaasan konttoreihin.

Näin hankit talouteesi kotivakuutuksen



SINI RUONALA
verkkokaupan
asiantuntija,
POP Vakuutus

Oma koti on monelle elämän kallein hankinta ja sijoitus. Siksi on järkevää suojata se kunnolla. Kotivakuutus auttaa, kun kodissa tapahtuu odottamaton vahinko joko tavaroille tai rakennukselle.

TEKSTI **ELISA OJALA** KUVAT **ISTOCK** JA **POP PANKKI**



1 Ota kotivakuutus, kun muutat tai asuinolot muuttuvat

Kotivakuutus on yksi tärkeimmistä vakuutuksista. Sillä turvataan kotirakennusta ja kodin omaisuutta. Kotivakuutus on tarpeen niin vuokra- ja omistusasunnoissa kuin omakoti- ja kerrostaloissa. Usein voimassa oleva kotivakuutus on myös vuokrasopimuksen ehto. Tarkasta ja uusi vakuutus aina, kun muutat tai teet remonttia. Esimerkiksi kylpyhuone- tai keittiöremontti muuttaa kotivakuutuksessa määritellyn kiinteän sisustuksen arvoa.



2 Muista vakuuttaa myös rakennukset ja kesämökki

Kotivakuutus jaetaan lähes aina kahteen osaan: irtaimisto- ja rakennusvakuutukseen. Irtaimistovakuutus riittää, jos asuu vuokralla. Kotivakuutuksen rakennusvakuutuksella turvataan omistusasuntoa tai -taloa. Myös kesämökki on hyvä vakuuttaa – kotivakuutus sopii siihenkin. Kodille ja kesäpaikalle pitää kuitenkin olla erilliset kotivakuutukset.



3 Osta vakuutus verkosta – se on voimassa heti

POP Vakuutuksen kotivakuutuksen saa ostettua nopeasti ja helposti verkosta vuorokauden ympäri. Takautuvasti vakuutusta ei voi hankkia, mutta sen saa voi-

maan saman tien. Nettisivuilla voi vertailla vakuutustyyppejä ja valita sopivimman. Ostamiseen tarvitaan verkkopankkitunnukset, joilla tunnistaudutaan palveluun. Kun kotivakuutus ostetaan netistä, on ostajan oltava 18-vuotias.

4 Kun jotain sattuu, minimoi vahingot

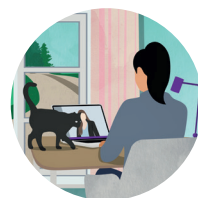
Akuuttitilanteessa minimoidaan kodin lisävauriot ja soitetaan korjaajataho paikalle. Sen jälkeen otetaan yhteyttä vakuutusyhtiöön. Vahinkoilmoituksen täyttö ja liitetietojen sekä kuvien lähetyksen onnistuu helposti osoitteessa popvakuutus.fi. Sieltä löytyvät myös toimintaohjeet ja yhteystiedot vahingon sattuessa.



5 Kysy vakuutusten alennuskoodia pankistasi

POP Pankin asiakkaat saavat 20 prosentin alennuksen kotivakuutuksesta, kun se ostetaan popvakuutus.fi-nettisivujen kautta. Pankista saa koodin, jolla alennusta voi käyttää. Pienet taloudet saavat lisäksi alennusta kotivakuutuksen irtaimistovakuutuksesta: yhden hengen taloudet 20 prosenttia ja kahden hengen taloudet 10 prosenttia. ●

Tutustu POP Vakuutuksen kotivakuutukseen ja vertaile vaihtoehtoja sekä hintoja: popvakuutus.fi/vakuutukset/kotivakuutus



Mitä innostavaa yhteistyötä alueellasi on?

Julkiset tapahtumat ja katetut yhteistilat kokoavat kunnan asukkaat yhteen. Monia tällaisia projekteja ovat pankitkin tukeneet. Kolme POP Pankin edustajaa valottaa alueidensa yhteistöitä.

TEKSTI JOHANNA TILUS



KARI HERNESNIEMI
on POP Pankki Pohjanmaan markkinointivastaava.

"Pankkimme oli viime kesänä Kortesjärven Purmossa järjestettävässä ilmaisessa Ääniaalloilla-musiikkitapahtumassa pääyhteistyökumppanina. Saimme vinkin tapahtumasta tiedustellessani Kauhan uudelta kulttuuriohjajalta, voisiko pankki tukea jotain paikallista tapahtumaa.

Pankkimme on sponsoroinut pitkään esimerkiksi urheiluseuroja ja isompia tapahtumia, mutta kolmen vuotta sitten halusimme monipuolistaa tukemisen kohteita kannustamalla kaikkia paikallisia yhdistyksiä hakemaan tukea erilaisiin projekteihin, kuten kylätalorempaan, eläkeläisten bussikierrokselle tai vaikka koirapuis-ton valoihin. Otamme hakemuksia vastaan vuosittain joulutammikuussa. Viimeksi jaoimme avustuksia 30 000 euron edestä."

KORTESJÄRVI

KANNONKOSKI

HONKAJOKI



TERO JÄRVISTÖ
on POP Pankki Honkajoen toimitusjohtaja.

"Teemme paljon yhteistyötä paikallisen yrittäjäyhdistyksen ja Lions Clubin kanssa. Tällä hetkellä meillä on suunnitteilla aika merkittäväkin projekti: katettu kohtaamispaikka paikallisille asukkaille. Ostimme viime keväänä pankin naapuritontilta pitkään tyhjiällä olleen grilliravintolakiinteistön. Alustavien suunnitelmien mukaan



HANNALEENA RIIHIMÄKI
on POP Pankki Kannonkosken toimitusjohtaja.

"Meillä on täällä pienessä 1300 asukkaan kunnassa ihan huikean monipuolinen nuorisokeskus Piispala. Siellä on upeat mahdollisuudet esimerkiksi ulkoilla, uida ja pelata jääkiekkoa, jalkapalloa ja frisbeegolfia. Myös ulkopuoliset tahot järjestävät siellä toimintaa, esimerkiksi naisten joogaa.

Vaikka keskus keskittyy lasten ja nuorten leireihin ja retkiin, antaa se meille kaikille valtavasti mahdollisuuksia liikkua ja virkistyä. Vietimme Piispalassa juuri ihanan päivän Lanneveden ja Kyyjärven POP Pankkien kanssa."

osassa hallia voisi vaikka nikkaroida, piirtää ja maalata ja toiselle puolelle tulisi esiintymislava tapahtumia ajatellen. Miksei siellä voisi olla nuorisolle biljardipöytäkkin. Pienessä, alle 2000 asukkaan kylässämme on aika vähän julkisia harrastusmahdollisuuksia ulkoliikunnan lisäksi. On kiva jakaa hyvää omalle paikkakunnalle."

METSÄSTÄ METROPOLEIHIN

Näkymät uudesta ajasta saivat 1980-luvun lopulla tuoreen ylioppilaan, Mika Aaltolan, lähtemään opiskelemaan Yhdysvaltoihin. 2020-luvulla hänestä on tullut suomalaisille mediasta tuttu asiantuntija Ulkopoliittisen instituutin johtajana. Sodan sanoittaminen ei ole helppo tehtävä, mutta Aaltola tuntee siihen kutsumusta.

TEKSTI **SIRKKU SAARIAHO** KUVAT **MEERI UTTI**

Mika Aaltolan rakkaimpia työtehtäviä on opettaminen. "Se on minulle yksi keskeinen tapa tavata nuoria ihmisiä, jotka tuovat uusia sävyjä omaan ajatteluun. Sanon aina, että on kuin suihkussa kävisi, kun juttelee rohkeasti haastavien nuorten ihmisten kanssa. Opiskelijat eivät ajattele, että tiedän varmasti kaiken, vaan suhtautuvat tuoreesti ja skeptisesti siihen, kuka olen ja mitä sanon."



Mika Aaltola

TYÖSKENTELEE Ulkopoliittisen instituutin johtajana ja *Ulkopolitiikka*-lehden päätoimittajana. On instituutin ensimmäinen johtaja, jolla ei ole puoluesidonnaisuuksia. Hoitaa dosentuuria Tampereen yliopistolla ja opettaa Tallinnan yliopistossa kansainvälistä politiikka ja EU-suhteita.

KOULUTUKSELTAAN humanististen tieteiden kandidaatti (psykologia) Columbian yliopistosta ja yhteiskuntatieteiden tohtori Tampereelta. Osaamisen ytimessä Yhdysvaltojen sisä- ja ulkopoliitiikka, suuropoliitiikka, Suomen ulko- ja turvallisuuspolitiikka sekä globaalihallinta.

PALKITTIIN vuoden 2022 dosenttina. On saanut turvallisuusjärjestö Finn-security ry:n Turvallisuus-palkinnon selkeästä kansalaisviestinnästä ulko- ja turvallisuuspoliittisissa kysymyksissä vuoden 2021 aikana.

KIRJOITTANUT kymmenen teosta, jotka käsittelevät muun muassa Suomen ulko- ja turvallisuuspolitiikkaa. *Mihin menet Suomi? Pelon aika Euroopassa* ilmestyi lokakuussa 2022.

PERHEESEEN kuuluvat puoliso, taaperoikäinen poika ja kolme koiraa.



"Kun lähdin Amerikkaan Columbian yliopistoon opiskelemaan psykologiaa 1980-luvun lopulla, puhuttiin muutoksen tuulista. Kylmä sota oli hiipumassa, Euroopassa oli isoja murroksia käynnissä. Yhdysvallat oli minulle tuttu paikka, jossa olin ollut kesätöissä 14-vuotiaasta asti, sillä isosiskoni asui siellä. Lähteminen ei silti ollut helppoa. Opiskelu oli kallista ja New York suuri ja vaarallinen paikka.

Itketti, kun pääsin perille. Kaikki tuntui monimutkaiselta ja isolta. Metsästä metropoliin – koti-ikävä sydämessä oli polttava parin ensimmäisen vuoden ajan.

Tein opiskelun ohessa töitä hotellin baarimikkona elättääkseni itseni Manhattanilla. Palkka tuli asiakkaiden antamista juomarahastoista. Suomessa oli lama, ja opintoraha ei riittänyt. Opin selviytymään vieraassa maassa suhteellisen tukalassa tilanteessa.

Maailman asiat alkoivat kiinnostaa minua opiskeluaikanani New Yorkissa. Kun minulla oli koti-ikävä Suomeen, Petäjävedelle Kintauden kylään, avasin CNN:n ja seurasin maailman uutisia. Ne olivat jotenkin lähempänä kotia. Samalla opin hahmottamaan Suomeakin lintuperspektiivistä ja näkemään maailmanpolitiikkaa kokonaan toisesta näkökulmasta.

Tunnen yhä maailman asiat ja analyysit kotoisiksi. Ne eivät rasita mieltä, vaan tuntuvat tarpeellisilta ja tärkeiltä."

Maailmalta tuntuu aina hyvältä palata

"Olen opiskellut ja asunut useassa maassa. Palaan maailmalta aina tyytyväisenä Suomeen. Ulkomaan kokemukset rikastuttavat ja tuovat sävyjä Suomen ulkopolitiikkaa ja suurvaltapolitiikkaa koskevaan kommentaariini.

Suoritin Yhdysvalloissa psykologiasta alemman korkeakoulututkinnon. Kirjoitin gradustakin ensimmäisen version, mutta kansainvälinen politiikka alkoi kiinnostaa enemmän. Lopulta vaihdoin pääainetta, palasin Suomeen ja aloitin opinnot Tampereen yliopistossa 1992.

Minua kiehtoi se, että kansainvälinen politiikka ei ole luonnontiede. Emme pysty ennustamaan, miten asiat kehittyvät. Se ei ole hierarkkinen eikä siinä ole järjestystä. Se on kaoottista ja anarkistista.

Katson, että psykologian opintoni eivät menneet hukkaan. Psykologia on hyvä lisä ymmärtämään, miten ihmiset ja asiat toimivat. Mielenterveysongelmat ja maailman hulluus saattavat kietoutua aika lailla toisiinsa."

Sairaus opetti, että huolia kannattaa jakaa

"Minun on aina ollut vaikea kertoa haavoittuvuuksistani muille. Olen pyrkinyt peittämään ne. Periaatteenani oli, että en tuota huolta muille. Se ei ollut tervein mahdollinen tapa toimia.

Parikymppisenä aloin saada sitkeitä tulehduksia otsan, nenän ja kaulan onteloihin. Olin koko ajan vähän kipeä ja väsynyt. Kun kysyttiin, mikä on tärkeintä elämässä, vastasin aina, että väitöskirjan loppuun saattaminen. Olin jukuripaisempi kuin nyt.

Epämääräisten oireiden diagnosointi kesti pitkään. Vasta Minnesotassa professorina ollessani hoksattiin, että päässäni on kasvain. Se oli hyvänlaatuinen, mutta hankalassa paikassa leikata.

Luin, että leikkauksessa on 80 prosentin todennäköisyys kuolla. Se kirpaisi. Surin asiaa viikon, mutta ihmisen mieli on sopeutuva. Olin 37-vuotias ja ajattelin, että jos tämä on nyt tässä, olen elänyt rikkaan elämän.

Selvisin leikkauksesta ja ymmärsin, että kannattaa jakaa huolia ja että oman haavoittuvaisuuden kertominen lähentää ihmisiä. On epärehellistä olla kertomatta vakavista huolistaan. Jos tarinalla on opetus, se on, että kannattaa huolehtia itsestään ja antaa muidenkin tehdä niin – sitä ovat välittäminen, läheisyys ja empaattisuus.

"JOS PYSTYN LUOMAAN RAHTUSENKIN YMMÄRRYSTÄ JA MIELENRAUHAA NÄINÄ HETKINÄ, MINULLA ON SIIHEN EETTINEN VELVOLLISUUS."

Olen saanut aina kotoa kannustusta. Opiskeluaikana isä osasi neuvoa monissa opintoihin liittyvissä kysymyksissä. Äitini on ollut opettaja ja isä kasvatustieteen professori – ei omena kauas puusta ole tipahtanut.

Viime aikoina isän muistisairaus on raskauttanut mieltä ja äidin arkea. Suuri kunnia kuuluu omaishoitajille. Käyn auttamassa aina, kun ehdin."

Pelottelu ei saa vaikuttaa kommentointiin

"Arvostan rehellistä diagnoosia kansainvälisen politiikan tapahtumista. Suomessa on liiankin pitkään käytetty kiertelevää ja kaartelevaa tapaa puhua Venäjästä jonkinlaisen toivon politiikan kautta. Meillä on ollut tapana puhua kuin omistaisimme venäläisten ymmärtämisen, mutta eihän se niin ole.

Tietoa ei saisi sekoittaa toiveisiin ja ideologiaan. Tiedon pitäisi olla inhorealistista. Puhun Venäjästä avoimesti. Ymmärrän tämän riskit ja olen saanut muuttaman tappouhkauksen.

Minulla on trolleamisesta ja pelottelusta pitkä kokemus Ukrainan ensimmäisestä sodasta, vuodesta 2014, lähtien. Saamani palaute on lähes sataprosenttisesti niin kannustavaa, ettei pelolla saa olla roolia siihen, kuinka asioita kommentoin.

Ei sodan sanoittaminen tai ymmärryksen luominen tilanteeseen ole miellyttävä tehtävä asiantuntijallekaan. On kivuliasta seurata kauheuksia ja katsella kuvia. Se ei ole helppo asia missään mielessä, mutta tunnen siihen kutsumusta.

Jos tällaisilla kohtalokkeilla hetkillä pystyn luomaan rahtusenkin ymmärrystä, mielenrauhaa ja strategista päättäväisyyttäkin sodasta puhumiseen, näen, että minulla on jonkinlainen eettinen velvollisuus tehdä niin." ●



POP Pankille ja POP Vakuutukselle menestystä toimialatutkimuksissa

EPSI Rating on julkaissut jälleen pankki- ja vakuutustoimialatutkimuksensa. Tutkimuksissa selvitetään esimerkiksi asiakkaiden tyytyväisyyttä, uskollisuutta, yhtiön imagoa, tuotteiden ja palveluiden laatua sekä vastinetta rahalle.

POP Pankki on ollut vuodesta toiseen tutkimuksen vahvoja menestyjiä. Sillä on jo 11. kertaa tyytyväisimmät henkilöasiakkaat. Yritystutkimukseen POP Pankki on osallistunut kaksi kertaa ja napannut myös tässä tutkimuksessa molemmilla kerroilla ykkössijan.

POP Vakuutus osallistui vakuutusalan tutkimukseen nyt ensimmäistä kertaa yltäen saman tien toiselle sijalle. POP Vakuutuksella oli alansa asiakasuskollisimmat ja hinta-laatusuhteeseen tyytyväisimmät asiakkaat.



POP Visa -korttimateriaali uudistui

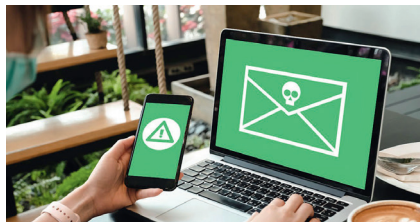
POP Pankin maksukortit on jatkossa valmistettu 80 prosenttisesti kierrätetystä rPVC-muovista. Materiaalimuutos lähes puolittaa korttien kasvihuonekaasupäästöt.

”Maksukorteissa ympäristönkuormitukseen voidaan vaikuttaa muun muassa niiden uusimistahdilla, kuljetuksilla, painatuksella sekä kortti-

POP VAKUUTUS JUHLII PYÖREITÄ

POP Pankki -ryhmään kuuluva vakuutusyhtiö, POP Vakuutus, täyttää tänä vuonna 10 vuotta. Nopeasti kasvaneella, verkkoon palvelunsa keskittäneellä vakuutusyhtiöllä on tänä päivänä reilut 180 000 asiakasta. Henkilöstöä POP Vakuutuksella on noin 120.

Tiesitkö, että arviolta 75 prosenttia POP Vakuutukselle maksetuista vakuutusmaksuista palautuu asiakkaille?



RAKKAUSHUIJAUKSET HUIJAUSTILASTOJEN KÄRJESSÄ

Huijauksista ja tietojen kalasteluisista on tullut valitettavasti arkipäivää. Finanssiala ry:n tammi–kesäkuussa 2022 keräämien tietojen mukaan suurimmat rahalliset tappiot (noin 3,8 miljoonaa euroa) asiakkaille ovat tulleet dokumentti- ja rakkaushuijauksista. Myös valepoliisiesiintymisiä on raportoitu enenevissä määrin. POP Pankki kehottaa olemaan valppaana kaikkien pankin nimissä tulevien viestien kanssa ja lukemaan ne huolellisesti.

- Mikäli epäilet saaneesi POP Pankkiin liittyvän huijausviestin, välitä viesti suoraan turvallisuus@poppankki.fi.
- Mikäli epäilet tulleet huijatuksi, ilmoita tästä välittömästi pankkiisi tai pankin aukioloaikojen ulkopuolella sulkupalveluun 020 333 (+358 20 333 ulkomailta soitettaessa).



Tässä numerossa viimeisen puheenvuoron käyttää **REETTA MERILÄINEN**, Naisten Pankin vapaaehtoinen ja ex-päätöimittäjä.

Ihmeitä yhdessä, sitkeästi ja iloisesti

Etteikö muka tapahtuisi ihmeitä.

Vuonna 2007 joukko suomalaisnaisia meni Liberiaan, Länsi-Afrikkaan, tutustumaan Kirkon Ulkomaanavun työhön. Maailman köyhimpiin kuuluva maa oli toipumassa pitkästä ja verisestä sisällissodasta. Rakenteet olivat hajonneet ja ihmiset monin tavoin rikki.

Suomalaisnaiset näkivät hävitystä ja köyhyyttä. He tapasivat myös joukoittain liberialaisnaisia. Toisin kuin olisi voinut kuvitella, naiset olivat täynnä elämänhalua, voimaa ja energiaa. Heillä oli palava halu parantaa omaa ja perheidensä elämää. He halusivat muutoksia, joilla päästäisiin irti köyhyyden vaihtoehtottomuudesta.

Liberialaisnaisten tilanne havahdutti suomalaiset. Ei voi olla oikein, että maailmassa toisilla on niin paljon ja toisilla ei mitään. Epäoikeudenmukaisuus kosketti. Kohtaamiset synnyttivät halun tukea huonommassa asemassa olevia naisia, tehdä muutos. Matkan tuloksena syntyi Naisten Pankki.

Minuun kolahti heti Naisten Pankin idea: Suomessa vapaaehtoisten naisten verkosto kerää rahaa, rahoilla Kirkon Ulkomaanapu kumppaneineen toteuttaa hankkeet, joilla tuetaan naisten toimeentuloa ja yrittäjyyttä kehittyvissä maissa. Hankkeiden voimasana on koulutus.

Ei ole salaisuus, että parantamalla kehittyvissä maissa naisten asemaa, tasa-arvoa ja mahdollisuutta omiin valintoihin, vankistetaan myös perheitä ja yhteisöjä. Eikä ole sattuma, että maailmassa yhteiskunnan vakaus ja vauraus kulkevat käsi kädessä tasa-arvon ja koulutuksen kanssa.

Tähän mennessä Naisten Pankki on kerännyt yli 20 miljoonaa euroa, joiden turvin 92 000 naista on saanut mahdollisuuden työhön ja pysyvään toimeentuloon. Samalla 460 000 perheenjäsentä on saanut turvallisemman elämän. Vaurastumisen myötä lapset voidaan kouluttaa ja katkaista ylisukupolvinen köyhyys.

Voidaan puhua ihmeestä. Se ei kuitenkaan ole magiaa, vaan (naisten) työn tulos. Ihmeen tekoa ovat ohjanneet arvot, jotka kolahtivat aikoinaan lähes yhtä kovasti kuin Naisten Pankin perusideakin:

Kekseliäisyys ja sitkeys, niitä tarvitaan vaikeuksien keskellä. *Ilo* rohkaisee jatkamaan, *keskinäinen kunnioitus* ja *yhteenkuuluvuus* auttavat eteenpäin. *Läpinäkyvyys* synnyttää luottamusta.

Ja sitten se tärkein eli toivo: *Toivo* muuttuu todeksi tekojen kautta. Olen lisännyt lauseeseen sanan 'vasta'.



POP KOTITALOUSLAINA – laina asuntolaina-asiakkaille

HAJOSIKO PYYKINPESUKONE? VAI OLISIKO JO AIKA REMONTOIDA KEITTIÖ?

Tiesitkö, että POP Pankin asuntolaina-asiakkaana voit saada rahoitusta kilpailukykyisellä korolla? Olipa edessäsi remontti, kodinkoneen tai auton hankinta tai muu äkillinen rahan tarve, kannattaa tutustua POP Kotitalouslainaan.

POP Pankin asuntolaina-asiakkaana saat POP Kotitalouslainan kilpailukykyisellä korolla (marginaali 5,9 % + euribor 3 kk). POP Kotitalouslaina on tarkoitettu POP Pankin asiakkaille, joilla on asuntolainaa tai enintään kolme kuukautta vanha voimassa oleva luottopäätös asuntolainasta.

Hae lainaa poppankki.fi/kotitalouslaina

Esimerkkilaskelma					
Lainasumma	24 kk	36 kk	60 kk	96 kk	120 kk
2 000 €	95	67	45	-	-
5 000 €	234	164	109	78	68
10 000 €	459	320	209	148	128
15 000 €	684	476	310	217	187
20 000 €	909	631	410	287	247

Esimerkkilaskelma: 10 000 €:n kulutusluoton todellinen vuosikorko on 9,6% kun takaisinmaksuaika on 8 vuotta, tilinhoitopalkkio on 7,90€/kk, nimellinen korkomarginaali on 5,9% ja 3 kk:n euribor on 1,7%. Lyhennysrä on tällöin 147,25€ kuukaudessa, takaisinmaksettavien erien määrä 96 kpl ja takaisinmaksettava kokonaismäärä koko laina-ajalta 14 136€. POP Kotitalouslainan vuosittainen korkomarginaali on 5,9 % ja laina-aika 1-10 vuoden välillä. Luotosta perittävä tilinhoitopalkkio vaihtelee 4,50 €–7,90 € välillä. Korkein mahdollinen todellinen vuosikorko on 27,7 %. Alustavan lainatarjouksen saa lähettämällä lainahakemuksen.