

KESTÄVÄ MUOTOILU

Sulapac korvaa
perinteisen muovin

*Aktiivista vai
passiivista
varainhoitoa?*

HELSINKI HOMEMADE BAKERY

– Kotikutoista, rakkaudella

SISÄLTÖ NRO 2

3 PÄÄKIRJOITUS

4 HELSINKI HOMEMADE BAKERY

Polkupyöräkioskista pienleipomoksi

8 MARKKINAKATSAUS

10 SOFIE HOLMSTRÖM

– Uuden liiketoiminta-alueen johtaja

14 AKTIIVISTA VAI PASSIIVISTA VARAINHOITOA

16 NILS LAMPI

Artikkelisarjassa voit tutustua hallitukseemme

20 MILTÄ VAURASTUMISEN SUUNNITELMASI NÄYTTÄÄ?

22 ISABELLA JÄTKÄSAARESSA

– uniikki kohde merellisellä sijainnilla

24 INNA BRAVERMAN

Puhtaan energian metsästys

28 VARAT KASVAVASSA YRITYKSESSÄ

30 KODIN STAILAUS MYYNTIKUNTOON

34 VINKKEJÄ & UUTISIA

36 E-ID

38 SULAPAC

Korvaa perinteisen muovin pakkauksilla, jotka eivät jätä jälkiä luontoon.

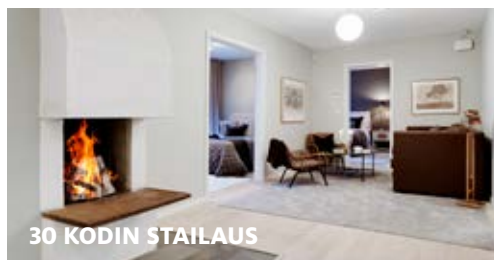
42 PETER WIKLÖFIN PUHEENVUORO



10 SOFIE HOLMSTRÖM



28 VARAT KASVAVASSA YRITYKSESSÄ



30 KODIN STAILAUS



16 NILS LAMPI

YHDESSÄ LUOMME KESTÄVÄN TULEVAISUUDEN!

Yhteiskunnan rajoituksia on vihdoinkin kevennetty, ja näemme miten ihmiset, ravintolat ja yritykset heräävät henkiin saadessamme jälleen liikkua vapaammin. Myös meillä Ålandsbankenilla työntekijämme ovat palanneet takaisin konttoreihimme, ja on ollut ilo nähdä konttoreiden kuhisevan elämää jälleen. Luonnollisesti otamme jatkossakin toiset huomioon ja toimimme vastuullisesti – meidän on yksinkertaisesti opittava elämään viruksen kanssa.

Ålandsbanken on myös pandemian aikana tehnyt hyvää tulosta ja rekrytoinut lisää työntekijöitä. Olemme saaneet paljon uusia asiakkaita etenkin varainhoitoon. Saamme usein kuulla, että asiakkaamme arvostavat korkeaa tavoitettavuuttamme ja sitä, että asetamme henkilökohtaiset asiakassuhteet etusijalle. Asiakkaamme yksinkertaisesti arvostavat mahdollisuutta keskustella kaikessa rauhassa oikeiden ihmisten kanssa.

Elämäntilanteesi ja tarpeesi saattavat muuttua ja siksi onkin hyvä ajatella vaurastumista pitkällä tähtäimellä. Autamme sinua räätälöimään sijoituksesi henkilökohtaisella vaurastumisen suunnitelmalla – tavoitteena kasvattaa varallisuuttasi. Sivulta 20 voit lukea lisää aiheesta.

Fintech ja kumppanuusyhteistyöt ovat priorisoitu kehitysalueemme ja vuonna 2020 perustimme oman liiketoiminta-alueen tätä varten, jota johtaa Sofie Holmström. Saamme katsauksen hänen arkeensa sivuilla 10–13.

Vastuullisuus on integroitu osa liiketoimintaamme. Itämeriprojektin avulla kannustamme ihmisiä kehittämään ideoita Itämeren tilan parantamiseksi. Sivulta 38 voit lukea lisää yhdestä Itämeriprojektin rahoittamasta yrityksestä. Sulapac on tehnyt materiaali-innovaatiollaan upean matkan edistääkseen kestävä kehitystä.

Tässä lehdessä jatkamme Ålandsbankenin hallituksen esittelyä ja vuorossa on hallituksen puheenjohtaja, Nils Lampi. Nils uskoo hyvän esimerkin voimaan – ja kovaan työhön.

Kiitän asiakkaitamme luottamuksesta; teemme joka päivä töitä ollaksemme luottamuksenne arvoisia. Toivotan myös uudet asiakkaat tervetulleiksi pankkiin, joka välittää sinusta ja ympäristöstä.

Anne-Maria Salenius
Johtaja Ålandsbanken Suomi

”Miltä henkilökohtainen vaurastumisen suunnitelmasi näyttää?”





Kotikutoista, rakkaudella *Helsinki Homemade Bakery*

Kaikki nukkuvat Cygnaeuksenkadulla Helsingin Etu-Töölössä, kun leipomon omistaja Klaus Ittonen valmistautuu työpäiväänsä. Kello ei käy vielä viittä aamulla ja ulkona on pimeää. Kadun yllä vajereissa roikkuvat katuvalot heiluvat tuulella.

Teksti **Jouni Kantola** Kuva **Svante Gullichsen**

Onneksi työmatka ei ole pitkä. Ittonen asuu kumppaninsa Rodrigo Bleyerin kanssa leipomon yläpuolella. Bleyer tulee auttamaan asiakkaiden kanssa hieman myöhemmin, sitten kun päivän leivät ja leivonnaiset on leivottu.

Tarkkasilmäinen erottaa leipomon kaukaa. Siitä pitää huolen ulkoseinälle ripustettu kultainen ja kruunattu rinki. Vai pitäisikö sanoa kultainen pretzel? Leipureiden ammattivaakunan tarina vie meidät nimittäin Itävallan Wieniin ja 1500-luvulle. Tarina kertoo, että Wienin valloituksesta haaveilleet osmanit olivat keksineet viekkaan

suunnitelman: he kaivaisivat yöllä kaupungin muurien ali tunnelin ja hyökkäisivät kaupunkiin kaikkien nukkuessa. Osmanit eivät kuitenkaan olleet ajatelleet leipureita. Keskellä yötä solmun muotoon leivottuja pretzel-leipiään kellareissa valmistaneet leipurit kuulivat turkkilaisten aikeet ja varoittivat muita. Keisari oli tästä niin hyvillään, että antoi leipureiden ammattikunnalle oman vaakunan - kultaisen rinkelin.

– Minulle on lapsuudesta jäänyt sellainen muistikuva, että leipomossa täytyy olla kultainen rinki ja veivattava kassakone. Löysin rinkelin Tori.fi:stä. Se on Kuhmoisten leipomon vanha rinki, sanoo Ittonen ja avaa oven.

Tervetuloa Helsinki Homemade Bakeryyn.

Polkupyöräkioskista pienleipomoksi

Helsinki Homemade Bakery:n vajaan 20 neliömetrin liiketila on tiettävästi kaupungin pienin leipomo. Ittosen mittakaavalla kyseessä on kuitenkin huomattava laajennus ja investointi.

– Olen ammatiltani kokki, mutta jostain syystä innostuin erityisen paljon leipomisesta. Harjoittelin kotona. Vuoden 2016 kesällä aloin myydä korvapuusteja polkupyörän selästä Temppeliaukion kirkolla.

Temppeliaukion korvapuustit saavuttivat nopeasti mainetta ja Ittonen möi päivä toisensa jälkeen

kaiken mitä kerkesi leipoa.

– Vuoden 2017 kesä oli sitten poikkeuksellisen kylmä ja röntää tuli vielä alkukesästä Helsinkiä myöten. Se vei polkypyöräkioskin pitämiseltä pohjan ja mielessämme alkoi elää ajatus oikeasta leipomosta.

Helsinki Homemade Bakery avattiin huhtikuussa 2018. Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma on ollut alusta asti hyvin suoraviivainen ja konstailematon.

– Tuoretta leipää ja leivonnaisia mahdollisimman laadukkaista raaka-aineista lämmöllä ja rakkaudella. Voi kuulostaa yllättävältä, mutta ei Helsingissä ole leipomoita asiakkaiden ulottuvilla kadulla, sanoo Bleyer.

Pariskunta laskeskeli pullina ja leipinä, paljonko täytyy myydä, jotta leipomo tuottaisi riittävästi.

– Kun työn tekee itse ja liiketilan kustannukset ovat hillityt, jo viitisenkymmentä korvapuustia päivässä ja leivät päälle on ihan hyvä tili. Niin vähän ei kyllä olla ikinä saatu menemään. Hiljainen päivä on sellaiset sata korvapuustia, sanoo Ittonen.

Myös markkinointikassa on pysynyt maltillisena, koska sellaista ei käytännössä ole tarvittu.

– Asiakkaat tulevat tuoreen

leivän ja pullan tuoksun perässä.

Lisäksi ikkunoiden läpi näkyy kun leivomme ja se näyttää kiinnostavan. Viesti kulkee ihmiseltä ihmiselle ja haluamme todella tuntea jokaisen asiakkaamme. Meillä saa jutella ja kertoa kuulumisia niin paljon kuin haluaa, sanoo Bleyer.

Brasilialainen juuri

Yläasteen matematiikan opettajana päivätyönsä tekevä brasilialainen Bleyer auttaa Ittosta iltapäivisin ja viikonloppuisin leipomossa. Brasiliasta Ittonen löysi myös Cygnaeuskadulle päätyneen vaalean juurileivän juuren.

– Hommasin maukkaaksi havaitsemani vaalean juurileivän juuren Brasiliasta ja laitoin sen purnukkaan matkalaukkuun Pariisiin menevän lentomme ajaksi. Saavuimme Pariisiin aikataulussa, mutta laukut tulivat kaksi vuorokautta myöhässä. Sinä aikana juuri oli paisunut niin, ettei matkalaukussa sitten oikein muuta enää ollutkaan, sanoo Ittonen.

Sellaista voi sattua, mutta kansainvälisyys on joka tapauksessa olennainen osa Helsinki Homemade Bakeryn identiteettiä. Siksi tuskin on yllätys, että leipomon hittituote



Klaus Ittonen

Ura: kokki, ruoka-alan yrittäjä

Koulutus: Luonnontieteen kandidaatti, kokki

Harrastukset: Jooga, elokuvat, matkailu



Rodrigo Bleyer

Ura: Tutkija, matematiikan opettaja

Koulutus: Matematiikan tohtori (PhD), opettaja

Harrastukset: Kirjat, matkailu ja valokuvaus

on ranskalaiset patongit, joita asiakkaat tulevat hakemaan autolla kauempaakin.

Vaalean juurileivän ja patonkien lisäksi Helsinki Homemade Bakery:ssa leivotaan muun muassa saaristolaisleipää, ruisleipää ja setsuunia - karjalanpiirakoita unohdettamatta. Kaikki leipomon käyttämät jauhot tulevat yhdestä osoitteesta: Malmgårdin kartanon luomutilalta. Leipurin kokemus, reseptit ja laadukkaat raaka-aineet ovat kaikki tärkeitä hyvien leipomotuotteiden valmistamiseksi, mutta kun Ittoselta kysyy hyvän leivän tai korvapuustin salaisuutta, hän puhuu vuolaasti henkimailman asioista.

– Niin, miksi se isoäidin korvapuusti on jäänyt meistä niin monen mieleen pysyvästi? Olen sitä miettinyt aika paljon ja uskon vakaasti, että rakkautta ja tunnelmaa tarvitaan leivottaessa. Pysin rauhalliseen mielentilaan, kun leivon, ja opetan tätä myös ainoalle työntekijällemme, leipurille.

Aamun tunteina Helsinki Homemade Bakery:ssä soi jazz. Reilun kolmen tunnin aikana Ittonen ja auttava leipuri paistavat leipomon kahdessa uunissa päivän tarjonnan



ja valmistavat tulevia päiviä silmällä pitäen pidempää kypsytystä vaativat taikinat. Silloin puhutaan vähän ja tehdään paljon. Pienen leipomon uuneista lähtevä tuoksu täyttää koko korttelin. Puoli yhdeksältä aamulla ovet avataan asiakkaille.

Mikä on riittävän suurta?

Helsinki Homemade Bakery on avoinna asiakkaille torstaista sunnuntaihin, puoli yhdeksästä puoli viiteen. Lauantai ja sunnuntai ovat kiireisimmät päivät, silloin leipomo sulkee jo puoli kahdelta. Maanantai on kaikille vapaapäivä. Tiistaina aloitellaan jo uuden viikon leipomiset, esimerkiksi korvapuustin taikina ottaa aikaa. Kolmen vuoden kokemuksella, leipomo pyörii nyt mainiosti.

– Kaikki mitä leivotaan menee ja hukkaa ei tule käytännössä lainkaan. Eri viikonpäivien kysynnän on oppinut kokemuksen kautta, sanoo Ittonen.

Leipomoyrittäjä on tilanteeseen tyytyväinen. Työtä on, mutta se ei hautaa alleen. Mittakaava on käsin kosketeltava ja ihmisen kokoinen. Mutta saako yrittäjä olla tyytyväinen? Eikö paikalleen pysähtyminen ole yrittäjälle lopun alku?

– Tästä väännämme jatkuvasti kättä. On selvää, että tällaiselle konseptille on kysyntää, ja varmasti monessa muussakin Helsingin korttelissa nähtäisiin mielellään Homemade Bakery kivijalassa. Mielestäni kasvupotentiaalia olisi, sanoo Bleyer.

Ittonen ei kiistä, mutta vaikuttaa olevan vallitsevaan tilanteeseen täysin tyytyväinen.

– Ehkä jos olisin nuorempi, niin muutama vastaava lisää ei olisi pahitteeksi. Mutta en tiedä, sanoo Ittonen.

Pandemian myötä Cygnaeuksenkadulla on riittänyt tekemistä.

– Pandemia on vaikuttanut myyntiin erittäin positiivisesti. Koteihinsa linnoittautuneet ihmiset haluavat jutella ja tavata toisia ihmisiä. Toisaalta isoja marketteja on vältelty ja ostokset tehdään mielellään lähellä, sanoo Bleyer.



Kaupungin pienimmän leipomon tarina on joka tapauksessa vasta alussa ja tulevaisuus avoin. Helsinki Homemade Bakery'n ihmisläheisestä maailmankatsomuksesta kertoo jotain myös se, kuinka he päätyivät Ålandsbankenin asiakkaisiksi.

– Anne-Maria (Salonius, Ålandsbankenin Suomen johtaja) on asiakkaamme ja tutustuimme häneen leipomossa. Olimme kuitenkin toisen pankin asiakkaita. Sitten toisessa pankissa muuttui asiakkuusvastaava niin, ettemme saaneet palvelua enää ruotsiksi ja Rodrigo ei puhu suomea, sanoo Ittonen.

Silloin mieleen tuli "patonkijonon Anne-Maria" ja Helsinki Homemade Bakery siirsi tilinsä Ålandsbankeniin.

"Kansainvälisyyden ja monikielisuuden lisäksi meitä yhdistää sama ihmisläheinen kulttuuri."

– Kansainvälisyyden ja monikielisuuden lisäksi meitä yhdistää sama ihmisläheinen kulttuuri, sanoo Bleyer.

Kello lähestyy puolta viittä iltapäivällä ja leipomon sulkemisaikaa. Ittosen 12 tunnin työpäivä alkaa olla pulkassa. Bleyer on veivannut kassakonetta taukoamatta aamusta asti. Pienen leipomon oven takana on jatkuvasti odottamassa asiakkaita ja koronasäädökset tietenkin hidastavat asiointia. Mutta kiire ei tänne näyttäisi muutenkaan mahtuvan. Miehet keskustelevat asiakkaiden kanssa ruotsiksi, englanniksi, portugaliksi ja suomeksi. Kun ihmiset astuvat liikkeestä ulos kadulle, heidän kasvojaan kaunistaa hymy. ■



Uskomme edelleen hyvään kasvuun jatkossa, mikä on vahva lähtökohta osakkeiden ja yrityslainojen kaltaisiin riskiomaisuuslajeihin sijoittamiselle. Haluamme kuitenkin muistuttaa, että lyhyellä aikavälillä riskit ovat kohonneet. Korkeammat energiahinnat ja komponenttipula uhkaavat rajoittaa yhtiöiden voittoja, ja nousevat korot voivat painaa niiden arvostuksia. Suurempi epävarmuus rahoitusmarkkinoilla tuo mukanaan suurempaa heilahtelua, mutta ilman aktiivista riskinottoa on vaikea löytää hyvää tuottoa.

Covid-19 -pandemian aiheuttama taantuma vuonna 2020 toi tullessaan kaikkien aikojen nopeimman maailmantalouden supistumisen, mutta se oli myös taloushistorian lyhyin taantuma. Vuoden 2020 toisen kvartaalin aikana USA:n BKT laski 10 %, eli yli kaksinkertaisesti vuosien 2007–2009 finanssikriisin kokonaisvaikutukseen verrattuna. Tällä kertaa aiempi, talvella 2020 noteerattu

BKT-huippu ohitettiin jälleen jo neljän kvartaalin sisällä taantuman alusta lukien, kun taas elpyminen finanssikriisiä edeltävälle tasolle kesti yli kaksi kertaa näin kauan.

Talouden elpymisvauhti pandemian pohjalukujen jäljiltä on ollut poikkeuksellinen, ja todennäköisesti tiedossa on monta hyvää globaalin talouskasvun vuotta, kun työmarkkinoilta löytyy edelleen vapaata kapasiteettia. Kysynnän yllättävän

nopea elpyminen merkitsee kuitenkin kuormittuneita tuotantoketjuja, ja monella taholla kärsitään tuotannon pullonkauloista. Kymmenen vuoden alhaisen inflaation jälkeen hinnat ovat nousseet rajusti vuoden 2021 aikana. Keskuspankit vakuuttavat, että inflaatio on luonteeltaan ohimenevää ja selittyy väliaikaisilla tekijöillä, kuten alhaisilla vertailutasoilla ja talouksien uudelleen avautumisella. Tuotantolinjojen alkupuolella on

kuitenkin nähtävissä hintojen nousua, mikä viittaa jatkossakin nousevaan hintapaineeseen.

Tuotantoketjujen pullonkaulojen lisäksi monet yhtiöt raportoivat nousevista kuljetuskustannuksista sekä alkavasta työvoimapulasta tietyillä aloilla. Nämä talouden tarjontapuolta rajoittavat tekijät osuvat samaan ajankohtaan, kun raha- ja talouspolitiikka on erityisen elvyttävää ja kysyntää kiihdyttävää. Talouksien sulkutoimet ovat myös luoneet kotitalouksiin huomattavan säästöilyijämän, joka vapautuessaan voi aiheuttaa pandemian jälkeisen menobuumin. Kaiken kaikkiaan ilmassa on monia merkkejä siitä, että viimeaikainen korkeampi inflaatio ei ole väistymässä lähiaikoina. Ehkä kyseessä on pysyvämpi suunnan muutos. Jonkinasteisen pysyvyyden todennäköisyys lisääntyy, mikäli kuluneen vuoden aikana tapahtunut hintojen nousu tulee näkymään nousevina inflaatio-odotuksina ja suurempina palkankorotuksina. Vielä ei olla näin pitkällä, mutta inflaatio on ehdottomasti tarkkailumme kohteena tulevan vuosineljänneksen aikana.

Hahmottaessamme rahoitusmarkkinoiden kehittymistä käytämme lähtökohtana kolmea eri skenaariota. Pääskenariossamme lähdemme siitä, että rajoituksia poistetaan asteittain talouksien avautuessa, minkä ansiosta kasvulla on yhä laajempi perusta. Kuluttajalähteiset sektorit, kuten fyysinen vähittäiskauppa, hotelli- ja ravintola-ala, matkailu ja muut palvelualat ottavat kiinni välimatkaa talouden muihin sektoreihin. Keskuspankit pitävät hintojen nousua väliaikaisena ilmiönä ja pysyvät rauhallisina. Tässä ympäristössä uskomme riskiomaisuuslajien positiiviseen tuottoon, jota tukevat yhtiöiden kasvavat voitot.

Kielteisemmässä skenaariossa vahva elpyminen johtaa talouden ylikuumenemiseen. Tässä tilanteessa ”hyvät” uutiset muuttuvat ”huonoiksi”. Elpyminen korostaa talouden vahvuutta, ja samalla kun inflaatio nousee, talous nähdään yhä enenevissä määrin itsekantavana, mistä johtuen elvytystoimia vähennetään.

Keskuspankit aloittavat keskustelun arvopaperiostojen vähentämisestä ja obligaatiokorot nousevat rajusti, mikä asettaa paineita kurssikehitykselle ja riskiomaisuuslajien arvostuksille. Tämä voi puolestaan johtaa talouden negatiiviseen kierteseen, jossa rahoitusmarkkinoiden heikentynyt markkinasentimentti johtaa kotitalouksien varovaisuuteen, joka näkyy kasvavana säästämisenä ja vähentyvänä kuluttamisena sekä yhtiöiden maltillisempina investointeina. Seurauksena kehityksestä talouskasvu hiipuu.

Olemme myös hahmotelleet myönteistä skenaariota, jossa yhtiöihin kohdistuva vahva kysyntä tekee tilaa hintojen nostamiselle, mikä tukee liikevaihto- ja marginaaliennusteita ja yhä selvemmin voittopainotteista liikesuuntaa. Keskuspankit ylistävät elpymistähtia ja muistuttavat, että työmarkkinoilla on edelleen runsaasti vapaita resursseja sekä vakuuttavat, että kiihtyvä inflaatio on vain ohimenevä ilmiö. Tämä skenaario mahdollistaa voittovetoisen kurssinousun, mutta myös korkeammat arvostukset.

Vuoden 2021 pörssikehitys on suurilta osin vastannut pääskenariomme arviota, joskin kehitys on ollut aavistuksen myönteisempää johtuen sekä osake- että luottomarkkinoiden vahvasta kurssikehityksestä. Voittouennusteita korjattiin kylläkin ylöspäin nopeammin, kuin mitä kurssit nousivat, ja siksi arvostuskertoimet olivat suhteellisen alhaisia.

Välillä osakkeita verrataan talviurheilun, koska kausivaihtelu viittaa siihen, että osakkeet usein kehittyvät hyvin juuri talvikauden aikana, vaikka poikkeuksiakin löytyy. Ikävä kyllä sijoitustyössä ei voida soveltaa ihan näin yksinkertaisia lainalaisuuksia. Uskomme kalenteria enemmän omiin laskelmiimme, joiden mukaan kaksi suurta muuttujaa on viime aikoina huonontunut maailmantalouden kokonaisriskikuvassa.

Ensinnäkin energiahinnat ovat nousseet rajusti muun muassa hiilen ja maakaasun puutteesta johtuen. Tietyissä maissa, kuten Kiinassa ja Isossa-Britanniassa, hintojen

”Kaiken kaikkiaan uskomme hyvään kasvuun tulevaisuudessa, mikä on vahva lähtökohta osakkeiden ja yrityslainojen kaltaisiin riskiomaisuuslajeihin sijoittamiselle.”

nousu on vaikuttanut huomattavasti yritysten tuotantokykyyn, ja joillakin muilla alueilla voittomarginaalit ovat pienentyneet. Ongelmaan on vaikea löytää lyhyellä aikajänteellä ratkaisua, joka ei olisi ristiriidassa hallitusten hiilidioksidipäästöjen vähennystavoitteen kanssa.

Toiseksi näemme viitteitä siitä, että keskuspankit, USA:n Federal Reserve etunenässä, vaikuttavat arvioivan, että inflaatio saattaa jatkua korkeana pidemmän aikaa kuin aiemmin on ennustettu. Sääntelyvirheen riski – liian kova ja liian varhainen elvytystoimien vähentäminen – on siksi kohonnut.

Nämä kaksi muutosta vaikuttavat näkemykseemme riskiomaisuuslajeja koskien ja saavat meidät lyhyellä ajanteella varovaisemmiksi: nousevat korot saattavat asettaa voittoker-toimille lisäpaineita, ja korkeammat energiahinnat sekä joissakin tapauksissa pulatilanteet voivat johtaa heikompaan voitonkehitykseen.

Kaiken kaikkiaan uskomme hyvään kasvuun tulevaisuudessa, mikä on vahva lähtökohta osakkeiden ja yrityslainojen kaltaisiin riskiomaisuuslajeihin sijoittamiselle. Kuva monimutkaistuu kuitenkin, kun otetaan huomioon, että emme enää voi pitää synkronista, matalien korkojen ympäristöstä itsestäänselvyytenä. Lyhyellä aikajänteellä uskomme varovaisuuteen, koska korot ovat nousseet odotettua nopeammin ja inflaatiokehitys vaikuttaa aiempaa epävarmemmalta. Nähdäksemme häiriöt tuotantoketjuissa saattavat myös vaikuttaa kielteisesti yhtiöiden voittomarginaaleihin lyhyellä aikavälillä.

Seuraavat osavuosiraportit luot-saavat osakemarkkinoiden tunnelmia, kun taas inflaation kehitys ohjaa korkomarkkinoita. Suurempi epävarmuus rahoitusmarkkinoilla merkitsee suurempaa heilahtelua, mutta ilman aktiivista riskinottoa on vaikeaa löytää hyvää tuottoa alhaisten, joskin nousevien, korkojen maailmassa.

Niklas Wellfelt
päästrategi,
Ålandsbanken
Rahastoyhtiö Oy.



NOPEA PANKKIURA**UUDEN LIIKETOIMINTA-
ALUEEN JOHTAJA JA
JOHTORYHMÄN JÄSEN**

Sofie Holmströmin oli vaikea päättää, halusiko hän suuntautua mieluummin kaupalliselle alalle vai it-alalle. Ålandsbankenissa hänen ei tarvinnut valita. Hän sai molemmat!

- Viihdyn eri alojen risteyskohdissa. Se on jännittävää ja dynaamista ja olen jo saanut osallistua upealle matkalle. Liiketoiminta-alueeni ei ollut edes olemassa viisi vuotta sitten, hän toteaa.

Teksti **Helena Forsgård**

Kuva **Viktor Fremling**





Sofie Holmströmin ura Ålandsbankenissa on edennyt vauhdilla. Hän on vuodenvaihteesta lähtien istunut myös pankin johtoryhmässä ja on sen nuorin jäsen reilulla marginaalilla.

– Liiketoiminta-alueena

Kumppanuusyhteistyö on uusi osa pankin toimintaa ja strategiassamme askel eteenpäin. On aivan luonnollista, että se on edustettuna myös johtoryhmässä, hän toteaa.

Kumppanuusyhteistyön liiketoiminta-alueella tapahtuu paljon. Aivan lyhyesti ilmaistuna kyseessä on Ålandsbankenin digitaalisten palvelujen salkun ja sen eri prosessien

avaaminen entistä useammille. Kun pankkialalla alettiin keskustella vakavasti yhteistyöstä finanssiteknologiayritysten kanssa, Ålandsbanken oli jo ehtinyt ponkaista lähtökuopista ja aloittanut yhteistyön fintech-yritys Dreamsinkin kanssa. Dreams lanseerasi vuonna 2016 uuden ja mutkattoman tavan säästää jokaisen omia unelmakohteita varten. Myöhemmin pankki aloitti kumppanuusyhteistyön myös paytechin erikoistuneen Doconomyn kanssa. Yritys tunnettiin ja huomioitiin maailmanlaajuisesti Åland Indexin tarjoamisesta yli 360 miljoonalle asiakkaalle, jotka pystyivät siten lisäämään tietoisuuttaan kulutustavoistaan ja niiden

ilmastovaikutuksista.

Asuntolainoja Ruotsissa

Lisää on tulossa. Tällä hetkellä ajankohtaista on kumppanuusyhteistyö Ruotsin markkinoilla kuluttajille suunnatuissa asuntolainoissa. Ålandsbankenin lisäksi kiinnitysluottoyhtiössä ovat mukana ICA Banken, Ikano Bank, Söderberg & Partners ja Sparbanken Syd, jotka tarjoavat asiakkailleen asuntolainoja asuntoluottolaitos Borgon kanssa.

– Jokaisella kumppanillamme on omat markkina-alueensa ja kukin tarjoaa asiakkailleen omia erityisuuksia, mutta kumppanuusyhteistyön avulla kaikki voivat hyötyä arvokkaista skaa-



Sofie Holmström

Ikä 36 vuotta.

Kotipaikka Hammarudda, Jomala. Kotoisin Maarianhaminasta.

Perhe Aviomies Staffan, lapset Olle (6) ja Bobbo (2).

Koulutus FK, kauppatieteet, Uppsalan yliopisto, 2010. Diplomi-insinööri, Uppsalan yliopisto, 2011.

Toimi Ålandsbankenissa: Johtaja, liiketoiminta-alue Kumppanuusyhteistyö 2020–. Pankin johtoryhmän jäsen 2021–. Aloitti pankissa projektipäällikkönä 2013. Liiketoiminnan kehityksen päällikkö 2017–2020.

Vapaa-aika Etusijalla koti ja perhe sekä mökki Föglössä. IFK Mariehamnin nappulaliigan 2015 syntyneiden valmentaja ja IFK Mariehamn Ab:n hallituksen jäsen. Harrastanut useita urheilulajeja, mm. ratsastusta ja jalkapalloa. "Lähes kaikki palloilulajit ovat hauskoja ja nyt haluaisin kokeilla padelia!"

laeduista, Sofie Holmström sanoo.

Ålandsbanken on täyden palvelun pankki, joten se omaa lukuisten eri palvelujen erityisosaamista.

– Tämä tekee pankistamme ainutlaatuisen. Osaamisemme on sekä laaja-alaista että alan huippua, joten voimme tarjota kattavan valikoiman pankkipalveluita, joita pankin keskeiset toiminnot tuottavat yhdessä tytäryhtiömme Crosskey Banking Solutionsin kanssa. Hyvät pankkipalvelut ovat haastavia. Niiden on oltava asiakkaille yksinkertaisia käyttää, mutta samalla niiden on täytettävä yhä useampia viranomais-ten asettamia tietoturva vaatimuksia, Sofie Holmström toteaa.

Pitkä matka

Kun Sofie muutti Uppsalaan opiskelemaan, hänen suunnitelmiaan ei ollut muutto takaisin Ahvenanmaalle ja hyvä työpaikka Ålandsbankenissa. Opiskelut johtivat kaksoistutkintoon, mutta Sofie ehti tehdä paljon muutakin. Hän oli esimerkiksi varastotöissä Oslossa hankkiakseen matkarahoja pitkää Aasian- ja Australian-matkaa varten. Hän opiskeli myös vuoden Sveitsin Lausannessa. Sen jälkeen hän toimi myyntitehtävissä it-alalla, asemapaikkoinaan sekä Tukholma että Helsinki.

Helsingissä Sofie ja hänen ahvenanmaalainen miehensä alkoivat hiljalleen miettiä paluumuuttoa Ahvenanmaalle ja etsiä koulutustaan vastaavaa työtä. Sofie sai paikan projektipäällikkönä Ålandsbankenissa ja muuttokuorma lähti matkaan vuonna 2013.

Suuri kehityspotentialiaali

– Pankkimaailma oli minulle ympäristönä täysin uusi, mutta kiehtova ja opettavainen. Johdin projektia, jonka tavoitteena oli katettujen joukkolainojen liikkeeseenlasku Ruotsissa. Sen jälkeen perustimme Liiketoiminnan kehitysosaston ja minusta tuli sen päällikkö. Olen saanut osallistua uskottomalle matkalle. Nykyinen toimeni ei ollut edes olemassa, kun aloitin pankissa! Kumppanuusyhteistyö eriytettiin Liiketoimintakehityksestä omaksi liiketoiminta-alueekseen



1.1.2020, Sofie kertoo.

Sofie näkee suuria kehittymismahdollisuuksia sekä Suomessa että Ruotsissa. Rahoitus alalla on useita toimijoita, jotka voivat hyötyä Ålandsbankenin kehittämistä palveluista.

– Tietenkin monien tekijöiden on sovittava yhteen ennen kuin kumppanuusyhteistyö saadaan toimimaan. Pankkimme on verrattain pieni, joten meidän on valittava kaikki toimenpiteemme huolella, hän sanoo.

Sofie pitää kehityksestä

Työ sopii Sofielle kuin valettu. Hän pitää työn laaja-alaisuudesta ja tietotekniikan ja talouden yhdistelmästä. Hän viihtyy asiakaskontaktien parissa ja arvostaa työn kansainvälisiä piirteitä.

”On tärkeä valita, mihin aikansa käyttää – niin töissä kuin vapaa-ajalla.”

– Pidän siitä, että koko ajan tapahtuu jotain ja haluan oppia uutta. Saan tästä kaikesta energiaa ja silloin työasioiden pohtiminen työn ja pankkitalon ulkopuolellakaan ei tunnut raskaalta. Haluan myös kannustaa kollegoitani uskomaan enemmän itseensä ja tekemään sitä, mistä ovat palavasti kiinnostuneita. Niin monella on niin paljon potentiaalia, hän toteaa.

Vaativa työ monine kiireellisine tehtävineen merkitsee yleensä pitkiä työntäyteisiä päiviä.

– On tärkeä valita, mihin aikansa käyttää – niin töissä kuin vapaa-ajalla. Kaikkea ei voi tehdä koko ajan. Tällä hetkellä tärkeintä on viettää aikaa lasten kanssa, mutta vielä tulee se päivä, jolloin voin omistautua omille harrastuksilleni, hän sanoo. ■

AKTIIVISTA VAI PASSIIVISTA VARAINHOITOA?

Aktiivisen ja passiivisen varainhoidon vertailu – kumpi toimii paremmin – on viime vuosina yltenyt sekä tieteellisissä että kaupallisissa medioissa. Meidän käsityksemme mukaan aktiivinen varainhoito on useimmiten kannattava valinta, mutta tietyissä tilanteissa myös passiiviset sijoitukset voivat olla käytännöllinen vaihtoehto salkkua rakennettaessa.

Tavallisin aktiivisen sijoituksen määritelmä on, että salkunhoitaja käyttää mahdollisuuttaan tehdä vertailuindeksistä poikkeavia sijoituspäätöksiä. Meidän osakerahastomme ja aktiivisesti hallinnoidut osakesalkkumme ovat hyviä esimerkkejä aktiivisesta varainhoidosta. Hallinnoinnin pohjana on, että valikoimme tarkkaan yhtiöiden ja markkinoiden fundamenttianalyysin avulla ne osakkeet, joilla on uskoaksemme parhaat kehitysnäkymät, ja vältämme niitä osakkeita, joilla on analyysimme mukaan pienimmät mahdollisuudet hyvään tuottoon.

Paras esimerkki passiivisesta sijoitusstrategiasta on indeksirahasto, joka seuraa orjallisesti vertailuindeksin koostumusta yhtiöiden ominaisuuksia huomioimatta. Jos Investorin indek-

sipaino on 6,4 %, sijoitetaan 6,4 % rahastosta osakkeeseen sen arvostuksesta ja yleisestä suhdannetilanteesta riippumatta. Indeksirahastoja (sekä perinteisiä että ETF-rahastoja) on monenlaisia, ja ne jäljittelevät eri markkinoita tai sektoreita.

Miten luomme korkeaa tuottoa asiakkaillemme?

Sijoitusfilosofiamme perustuu ajatuksen siitä, että yhtiöillä, joilla on hyvä kannattavuus, vahvat kassavirrat sekä kohtuullinen arvostus pidemmällä aikajänteellä, on paremmat mahdollisuudet saavuttaa korkea tuotto kuin yhtiöillä, joilta puuttuu yksi tai useampia näistä ominaisuuksista. Vältämme sijoittamista jälkimmäisen ryhmän yhtiöihin voidaksemme kohdentaa sijoituksemme kaikkein parhaimpiin osakkeisiin ja siten luoda asiakkaillemme mahdollisimman korkeaa tuottoa.

Lisäksi uskomme, että suuri osa kunkin yhtiön arvosta luodaan yhtiön ensimmäisten pörssinoteerattujen vuosien aikana, ennen kuin yhtiö on ehtinyt kasvaa niin suureksi, että se on mukana erilaisissa indekseissä. Tämä kehityskulku näkyy selvästi Pohjoismaiset Pieniyhtiöt -rahastossamme, jonka tuotto on

alusta asti ylittänyt reilusti sekä markkinoiden että vertailuindeksin keskiarvot. Tuotto on tullut lähinnä sijoituksista alhaisen markkina-arvon omaaviin yhtiöihin, joilla ei välttämättä ole paljoa painoarvoa pieniyhtiöindeksissä.

Sijoitusfilosofiamme kolmas keskeinen osa on, että aktiivisina omistajina meillä on mahdollisuus olla mukana vaikuttamassa niihin yhtiöihin, joihin olemme sijoittaneet – joko itsenäisesti tai yhdessä muiden sijoittajien kanssa. Osallistumme yhtiökokouksiin ja olemme jatkuvasti yhteydessä salkun sisältämiin yhtiöihin omistajaohjaukseen ja strategiaan liittyen. Näin voimme nostaa sijoituksemme arvoa pitkällä aikajänteellä.

Tavoitteena pitkän aikavälin tuotto

Mitä huonoja puolia aktiivisella varainhoidolla sitten on? Yksi haittapuoli on, että aktiivinen hallinnointi vaatii enemmän resursseja. Indeksien perustuva hallinnointi voidaan pitkälti automatisoida, kun taas aktiivinen hallinnointi edellyttää, että useampi henkilö analysoi ja seuraa sijoituksia jatkuvasti. Tämän vuoksi indeksirahastoilla on jonkin verran aktiivisia rahastoja pienemmät kulut. Aktiivinen yhtiöiden poissulkeminen

tai valitseminen sisältää tietysti myös omat riskinsä. Aktiivisen rahaston poissulkema yhtiö saattaa kehittyä voimakkaasti, ja päinvastoin. Tällöin aktiivisen rahaston tuotto jää markkinoiden keskiarvon alapuolelle, ainakin lyhyellä aikavälillä. Mikäli rahastonhoitaja onnistuu työssään, pitäisi aktiivisen rahaston tuoton kuitenkin pitemmällä aikavälillä ylittää indeksirahaston tuotto. Hyvin tehdystä perusteanalyysistä on yleensä hyötyä ennemmin tai myöhemmin, vaikka tulosten näkeminen voi joskus kestää turhauttavan kauan...

Onko passiivisille sijoituksille sijaa?

Aktiivisten varainhoitajien dominoimilla markkinoilla indeksirahastot eivät ole hullumpi idea – indeksirahaston hoitajat eivät käytä resursseja analyysiin, jotka auttavat määrittämään kunkin sijoituksen "perustellun arvon", koska aktiivisten rahastojen hoitajat ovat jo tehneet perusteanalyysit. Tämä pitää indeksirahastojen kustannukset alhaisempina, minkä seurauksena useat indeksirahastot tuottavat keskimääräisiä aktiivisesti hallinnoituja rahastoja paremmin.

Passiivisen indeksirahastosijoittamisen yksi ongelma on, että yhti-

öitä ei valita sijoituskohteiksi niiden odotettuun kannattavuuteen, riskiin ja kasvuun pohjautuen, vaan niiden koon perusteella. Tämä tarkoittaa, että suurin osa pääomasta sijoitetaan yhtiöihin, joiden kukoistuskausi on todennäköisesti jo takanapäin, ja joiden arvostuksia ei lainkaan huomioida sijoitusta tehtäessä.

Ongelmia ilmenee varsinkin nykyisen kaltaisessa tilanteessa, jossa valtaosaa markkinoiden pääomasta hallinnoidaan passiivisesti. Kun indeksirahastot määrittävät hinnoista, suuryhtiöiden arvostukset nousevat pienten kustannuksella yhtiöiden perusteellisiin edellytyksiin katsomatta. Toisin sanoen markkinoilla, joilla on suuri määrä indeksisijoittajia, on myös suurempi riski rahoitusvälineiden väärin hinnoitteluun pitkän ajan kuluessa, mikä jossain vaiheessa johtaa kivuliaisiin arvostuksien korjauksiin.

Milloin valitsemme passiivisen sijoittamisen?

Käytämme varainhoidossamme passiivisia sijoituksia, kuten indeksitermiinejä ja ETF-rahastoja, kun haluamme painottaa allokoinnissamme aluetta tai sektoria, jonka kasvusta, kannattavuudesta ja riskistä emme katso omaavamme riittäviä tietoja aktiivisia

valintoja tehdäksemme. Passiiviset sijoitukset voivat myös tulla kyseeseen, kun haluamme lisätä tai vähentää painotustamme tietyssä markkinassa nopeasti. Ensin mainitussa tilanteessa kyse on usein hyvin pienestä osasta salkkujamme (2–5 %), ja jälkimmäisessä tilanteessa korvaamme indeksisijoitukset ajan kuluessa aktiivisesti valikoiduilla osakkeilla tai obligaatioilla.

Nähdäksemme passiivisten sijoitusten suurimmat edut ovat niiden alhaiset kustannukset ja hyvä likviditeetti, mutta nämä edut eivät riitä kumoamaan haittapuolia, jotka juontuvat suuriin yhtiöihin sijoittamisesta kasvunäkymien, kannattavuuden ja riskin kannalta alhaisten arvostusten yhtiöiden kustannuksella. Menneestä olemme oppineet, että hyvin hallinnoitut aktiiviset rahastot saavuttavat pitkällä aikajänteellä markkinoiden keskiarvoa korkeamman tuoton. Mutta muistettakoon myös, että kaikkien aktiivisesti hallinnoitujen rahastojen keskiarvo on sama kuin indeksin kehitys – joten valitse aktiivinen varainhoitajasi huolella! ■

Huomaa, että kaikkeen arvopaperisijoittamiseen liittyy riskejä. Historiallinen tuotto ei ole tae tulevasta kehityksestä. Rahaston arvo ja tuotto voivat sekä nousta että laskea ja sijoittaja voi menettää sijoittamansa pääoman kokonaan tai osittain.

Lars Söderfjell
Osakestrategi,
Ålandsbanken
Rahastoyhtiö Oy.



**NILS LAMPI – ÅLANDSBANKENIN
HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJA**

Nils uskoo hyvän esimerkin voimaan – ja kovaan työhön

Nils Lampi on – muun muassa – ollut Ålandsbankenin hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2013 ja emoyhtiö Wiklöf Holdingin toimitusjohtaja vuodesta 1992. Johtajuudesta keskustellessa hän nostaa kuitenkin esiin vanhan armeijamuiston.

Teksti **John Hennius** Kuva **Viktor Fremling**







Nils suoritti asepalveluksensa Suomessa upseerikokelaana. Tehtävään kuului säännöllisesti alokkaiden johtaminen haastavassa marssissa, raskaalla varustuksella. Perinteen mukaan upseerikokelaalle ei kuulunut varustuksesta huolehtiminen ja lisäksi hänen tuli tehdä kaikkensa saattaakseen alokkaat koetukselle. Nilsin vuoron tullessa hän valitsi kuitenkin eri tavan.

Kun ensimmäinen nuori alokas ei enää jaksanut, Nils otti tämän varustuksen kantaakseen. Toisen lyyhistryssä, Nils otti myös tämän varustuksen itselleen. Tämän jälkeen alokkaat auttoivat toisiaan, kunnes marssi oli saatu päätökseen. Opetus on seurannut Nilsia koko elämänsä ajan.

– Sinun on aina näytettävä hyvää esimerkkiä.

Pankkimies sattuman kaupalla

Nils muutti Manner-Suomesta Ahvenanmaalle 70-luvulla. Hän työskenteli useita vuosia maa-

kuntakamreerina Ahvenanmaan maakuntahallituksessa. Nils palauttaa hyvin pian maanpinnalle hohdokasta saaristoidyllä huokuvan tittelin tarkentamalla sen merkitystä: ”minä olin käytännössä se, joka istui kukkaron päällä”.

Eräänä päivänä hän meni pankkiin hakemaan asuntolainaa. (Tuolloin pankin nimi oli Helsingin Osakepankki, ja myöhemmin, monen fuusion jälkeen, Nordea.) Nuori kamreeri teki niin vahvan vaikutuksen, että pankinjohtaja tarjosi hänelle töitä siltä istumalta.

Nils ei saanut ainoastaan asuntolainaa, vaan hänestä tuli kaiken lisäksi pankinjohtaja.

Katamaraaneja ja helikoptereita

Yksi pankin asiakkaista oli Anders Wiklöf. (Mikäli Ahvenanmaan kuka-on-kuka tai Ålandsbankenin omistajarakenteet eivät ole tulleet jo tutuiksi, Anders Wiklöf omistaa Wiklöf Holdingin, johon kuuluu nykyään noin kaksikymmentä yritystä aina matkailusta logistiikkaan,

kiinteistöihin ja pankkitoimintaan. Kaikkien tukikohtana Ahvenanmaa.)

Anders ehdotti yhteistyötä. Uudet liikekumppanit käynnistivät alkutöikseen laivareitin, jota liikennöi nopeat katamaraanit.

AW Line Flying Cats liikennöi reittiä Maarianhaminan ja Ruotsin Norrtäljen välillä kesällä 1988. Katamaraanit liitivät eteenpäin 38 solmun vauhdilla - sään salliessa - kunnes epäluotettava meri ja resurssien puute lopettivat seikkailun. Alukset myytiin lopulta Kiinaan, mutta liikekumppanit jatkoivat yhteistyötä vielä yli kolmekymmentä vuotta. 1990-luvun alussa he käynnistivät Suomen ensimmäiset ambulanssilennot pelastushelikopterilla. Heidän kirjaimellisesti korkealentoiset suunnitelmansa osoittautuivat kantaviksi ja ambulanssihelikopterit lentävät tänäkin päivänä. Nils kertoo ylpeänä, ettei yhtiö ole kokenut yhtäkään onnettomuutta kolmenkymmenen toimintavuoden aikana.

Katamaraanien ja helikoptereiden lisäksi Nils työskentelee myös

maanläheisempien toimintojen parissa, kuten logistiikan, matkailun, hotellien ja hallien tuotannon. Ja lisäksi pankin. Tehtävät Wiklöf Holdingin konsernijohtajana ja Ålandsbankenin hallituksen puheenjohtajana nivoutuvat yhteen. Uusia säännöksiä ja direktiivejä suorastaan ropisee finanssialalle. Ne on muotoiltu teollisten suurpankkien näkökulmasta, silti myös pienemmän ja henkilökohtaisemman pankin on noudatettava niitä. Hallitustyö vaatii monia myöhäisiä iltoja.

– Sopii ihmetellä, löytyykö vielä riittävästi luovuutta yhä useampien ja yhä monimutkaisempien direktiivien luomiseen, hän pohtii ironisesti.

Lisääntyneet vaatimukset koskien kestävästä kehitystä tuovat mukanaan lisää direktiivejä, mutta niistä johtuvan työtaakan Nils toivottaa tervetulleeksi.

Maailman ylpein hallituksen puheenjohtaja

Viiden lapsenlapsen isovanhempansa hän on huolissaan ilmastokriisistä. Samaan aikaan hän tarkastelee asiaa operatiivisesti johtajan näkökulmasta. Asiahän ei ole niin, että mitään ei ole tehtävissä, mutta meidän on ryhdyttävä toimeen. Myös Ålandsbankenin on tehtävä enemmän, vaikka pankki toimiikin valtavan hyvänä esimerkkinä Åland Indexin kaltaisilla innovaatioillaan.

– Olemme myöhässä. Meidän on ponnisteltava saadaksemme kaikki mukaan ilmastotalkoisiin. Meidän on lisättävä tietoisuutta kaikesta, mitä teemme.

Ei voi olla huomaamatta, kuinka ylpeä Nils on pankistaan:

– Olen erittäin, erittäin ylpeä pankin johdosta ja henkilökunnasta sekä heidän työnsä tuloksista. Kiitän heidän asennettaan. Ympäristötyö on ollut pitkään Ålandsbankenin toiminnan ytimessä, ja pankki on toiminut edelläkävijänä sen suhteen. He ovat upeita.

Covidin myötä pieni askel eteenpäin

Nilsillä itsellään kesti täsmälleen kaksi viikkoa ymmärtää pandemian

laajuus. 17. maaliskuuta 2020 intensiivinen työskentely ja matkustaminen vaihtui täysipäiväisesti kotitoimistossa työskentelyyn, jolloin samat työt tuli suorittaa tietokonenäytön kautta. Matka on ollut epämiellyttävä, mutta myös opettavainen, varsinkin ilmaston kannalta.

– Teamsiin vastaaminen on nykyään sama kuin puhelimeen vastaaminen. Meidän ei tarvitse pitää kokouksia samalla tavalla kuin ennen, mikä säästää paitsi ympäristöä myös ihmisiä.

Suhdepankki

Golfille ja muille aikaa vieville vapaa-ajan harrastuksille ei ole koskaan ollut tilaa, joten Nils on päättänyt määritellä vapaa-ajan sellaisiksi hetkiksi, jolloin arjessa voi tehdä juuri sitä mitä haluaa: Poimia mukaansa korin ja käydä kävelyllä

Nils Lampi

Ålandsbankenin hallituksen puheenjohtaja

Syntynyt 1948 Manner-Suomessa, Tenholassa Tammisaaren lähellä.

Perhe Avopuoliso Monica, 2 aikuista lasta perheineen, 5 lastenlasta ja koira Frank.

Asuu Maarianhaminassa 300 metriä pääkonttorista.

Koulutus Åbo Akademista valmistunut Diplomiekonomi.

Mielenkiinnot Puutarha, nikkarointi, metsäkävelyt ja tennis lastenlasten kanssa.

Sitaatti "Oma pääoma voi olla tärkeää, mutta yrityksen uskottavuus voi olla vielä tärkeämpää."

sienimetsässä. Puusepäntyöt. Tenniksen pelaaminen lastenlasten kanssa. Molemmat lapset asuvat Ahvenanmaalla ja hän priorisoi aikaa perheen kanssa.

Tämän lisäksi työ, mukaan lukien Ålandsbanken, on lähellä hänen sydäntään. Nilsin visio on asiakassuhteisiin perustuva pankki, kuten hänen aikanaan pankkimiehenä. Tuolloin Nils jakoi mielellään neuvoja ja ohjeita ja loi monia suhteita.

– Kymmenen tai viisitoista vuotta myöhemmin samat asiakkaat tulivat luokseni ja kysyivät jälleen neuvoja, hän sanoo.

Ålandsbanken tulee olla juuri tämän henkinen, asiakassuhteita luova pankki. Pankki, joka antaa hieman enemmän ja joka huolehtii asiakkaistaan. Se on tie menestykseen.

– Se ja kova työ, Nils Lampi lisää. ■

”Meidän on ponnisteltava saadaksemme kaikki mukaan ilmastotalkoisiin.”



JOKAINEN VOI KULKEA OMAA TIETÄ VAURAS- TUMISEEN

Paljonko rahaa haluaisit tililläsi olevan täyttäessäsi 50 vuotta? Haaveiletko eläkepäivistä ennen varsinaista eläkeikää? Tai onko sinulla jokin muu suunnitelma, jonka haluaisit toteuttaa?

Teksti **Michaela von Kügelgen**

Alandsbankenin henkilökohtainen vaurastumisen suunnitelma on jokaiselle, joka toivoo tulevaisuudelleen turvaa. Tekemällä hyvän suunnitelman yhdessä oman asiakasvastaavasi kanssa, saavutat säästötavoitteesi aikataulusi puitteissa.

– Säästäminen ja sijoittaminen on kannustavampaa, jos lähdetään miettimään asiaa asiakkaan omalla aikajänteellä, Ålandsbankenin Premium Bankingin Suomen johtaja Maarit Vesala sanoo.

Hän antaa esimerkkinä suomalaisten vahvan halun maksaa asuntolainat mahdollisimman nopeasti pois, kun taas esimerkiksi Ruotsissa ei perinteisesti olla maksettu niin paljon asuntolainaa, vaan pikemmin sijoitettu rahaa muulla tapaa.

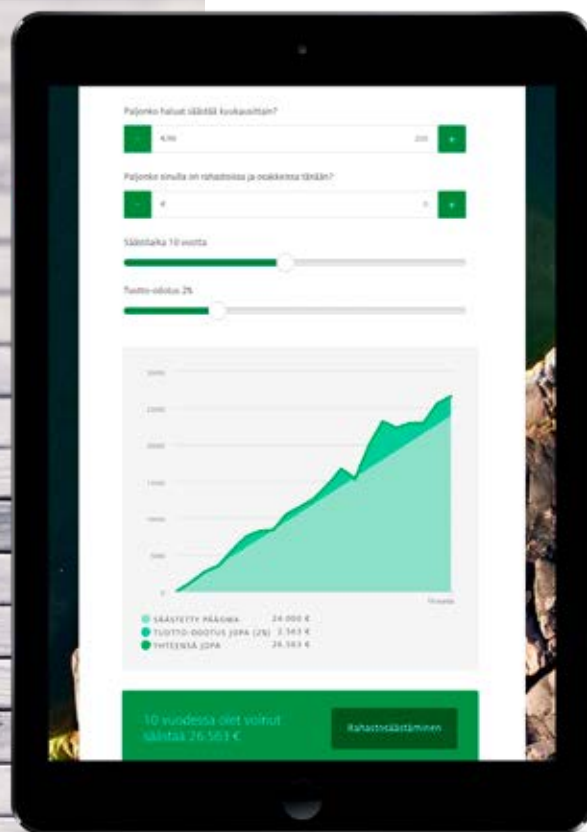
Suomessa säästäminen ja sijoittaminen aloitetaan ehkä vasta sitten kun kaikki velat on maksettu. Nykyinen alhainen korkotaso toimiikin hyvänä porkkanana miettiä sijoittamista jo asuntolainan kylkeen – asuntolaina ja omat seinät eivät ole ainoa tapa kerätä varallisuutta.

Tällä hetkellä myös kahden prosentin inflaatio syö koko ajan ostovoimaa, eikä rahoja kannata makuuttaa tilillä.

– Mitä aikaisemmassa vaiheessa sijoittamisen aloittaa, sitä parempaa tuottoa siitä saa korkoa korolle -efektin ansiosta, Vesala muistuttaa.

Vaurastumissuunnitelman kulmakiviä ovatkin pitkä aikajänne ja sijoituksien hajauttaminen. Jos koko varallisuus on kiinni kodin seinissä, rahaa ei välttämättä riitä yllättäviin menoihin.

Miltä vaurastumisen suunnitelmasi näyttää?



taloudellista tilannettaan. Mitkä ovat tavoitteet, ja miten niihin päästään? Meidän tehtävämme on yhdessä asiakkaan kanssa löytää tie vaurastumiseen, mahdollisuuksia on todella monia, Vesala sanoo.

Esimerkiksi 50 000 euroa antaa jo todellista turvaa, ja on selkeä tavoite.

– Voimme myös miettiä sitä, miten kertasijoitukset laitetaan poikiin, Vesala sanoo.

Tärkeintä henkilökohtaisessa vaurastumissuunnitelmassa on kuitenkin selkeä tavoite, joka myöhemmin mahdollistaa turvan päättää ja miettiä, mitä elämällään tekisi. – Haluamme, että asiakkaalla itsellään on valinnanvapaus omasta elämästään. Jos vaikka korot nousevat, tulee avioero tai työttömyysjakso.

Maarit Vesala muistuttaa vaurastumisessa olevan kyse siitä, että voi toteuttaa omia haaveitaan ja esimerkiksi pitää sapattivapaata.

– Jokaisen kannattaa tavoitteellisesti säästää itseään ja omaa tulevaisuuttaan varten. Pitkäjänteisessä säästämässä riskit hajaantuvat. Miksi ei sijoitaisi ja hakisi parempaa tuottoa varoilleen? ■

– Sen sijaan, että kaikki rahat menisivät lainan lyhennykseen, saadaan kasvatettua asiakkaan kokonaisvarallisuutta sijoittamalla säännöllisesti esimerkiksi rahastoihin, joista asiakas voi saada parempaa tuottoa kuin mitä lainan korko on juuri nyt.

Maarit Vesala muistuttaa, että kyseessä on loppujen lopuksi helppo matematiikka. Esimerkiksi uuden asuntolainan yhteydessä voidaan tavoitteellisesti miettiä, milloin asiakkaalla olisi ensimmäiset 100 000 euroa varallisuutta kasassa oman asunnon lisäksi.

– Teemme asiakkaan mukaisen suunnitelman. Vaurastuminen tarkoittaa eri asiaa eri ihmisille ja riippuu elämänvaiheesta.

Selkeä sijoitustavoite

Henkilökohtainen vaurastumissuunnitelma on ennen kaikkea henkilökohtainen. Siksi ei kannatta vilkuilla naapurin tai sukulaisen tavoitetta, vaan keskittyä omaansa. Kaikki alkaa siitä, että asiakas varaa ajan omalle asiakasvastaavalleen.

– Istumme alas asiakkaan kanssa ja katsomme yhdessä hänen

”Jokaisen kannattaa tavoitteellisesti säästää itseään ja omaa tulevaisuuttaan varten.”

Jätkäsaari on uusi merellinen kaupunginosa, joka sijaitsee Helsingin keskustan lounaispuolella. Jätkäsaaresta tulee valmistuessaan koti noin 21 000 asukkaalle ja 6 000 ihmisen työpaikka. Tällä hetkellä asukkaita on noin 10 000. Vuoteen 2030 mennessä asukasmäärä tulee kaksinkertaistumaan ja näin ollen Jätkäsaari alueena on suurempi kuin esimerkiksi Hamina tai Naantali.



Helsingin uudessa ja vetovoimaisessa Jätkäsaaren kaupunginosassa sijaitseva kiinteistöosakeyhtiö Helsingin Isabella koostuu 67 huoneistosta ja yhdestä liiketilasta.

Kiinteistöosakeyhtiön perustajaosakas on Ålandsbanken Asuntorahasto. Rahaston kokonaisvarat ovat noin 930 miljoonaa euroa ja se omistaa tällä hetkellä noin 3 500 asuntoa. Isabella sijaitsee Jätkäsaarella Madeiranaukiolla, meren rannalla, josta polkaisee pyörällä Kamppiin kymmenessä minuutissa.

Isabella on täysin uniikki kohde

merellisellä sijainnilla. Suuri osa huoneistoista tarjoaa esteettömät merinäköalat nyt ja tulevaisuudessa. Huoneistot ovat mukavan kokoisia, pienimmät 38 m² ja suurimmat jopa 123 m². Monessa huoneistossa on lisäksi suuri lasitettu parveke. Isabellan kodit ovat poikkeuksellisen laadukkaita ja hyvin suunniteltuja. Laatutaso on selvästi vapaarahoit-

teista vuokrakohdetta korkeampi. Isabellan kodit ovat valoisia, avaria ja skandinaavisen tyylikkäitä. Huoneistoista avautuvat näkymät joko suoraan merelle, Helsingin keskustaan tai korttelin kotoisalle sisäpihalle. Isabellasta on myös mahdollista vuokrata 224,5 m² liiketila, jonka suurista ja valoisista ikkunoista avautuu suorat näkymät merelle. ■



**Oletko
kiinnostunut
vuokramaan
asunnon
Isabellassa?**

- Vuokra-asunnot ja liiketila on listattu Isabellan verkkosivuilla www.koyisabella.fi
- Vuokrauksesta vastaa Qvadrat Lkv puh. +358 20 755 9000, isabella@qvadrat.fi
- Vuokrataksesi asunnon täytähän verkkosivujen yhteydenottolomakkeen tai ole suoraan yhteydessä Qvadrat:iin

Inna saa energiaa merestä

Puhtaan energian metsästys on Inna Bravermanille henkilökohtainen matka. Hän syntyi Ukrainassa vuonna 1986, kaksi viikkoa ennen Tšernobylin ydinvoimalaonnettomuutta. Ilmansaasteet aiheuttivat hänelle akuutteja hengitysvaikeuksia, mutta hän selvisi hengissä äitinsä antaman tekohengityksen avulla. Inna sai elämälleen uuden mahdollisuuden ja sen hän on omistanut uusiutuvalle energialle.



”Ymmärsin, että kaupallisesti kannattavan tuotteen kehittämiseksi minun oli ratkaistava neljä ja puoli ongelmaa. Sen minä tein”

Maailmanparantaja työnhaussa

Innan perhe muutti Israeliin, jossa hän vietti lapsuutensa ja opiskeli myöhemmin Haifan yliopistossa valtiotieteitä ja englantia. Innalla oli orastava ajatus maailman parantamisesta politiikan avulla, mutta kukaan ei ollut halukas työllistämään vastavalmistunutta valtiotieteilijää, jonka tähtäimessä oli planeettamme pelastaminen. Hän työskenteli kääntäjänä, ja saatuaan uusiutuvaa energiaa koskevan toimeksiannon hän kiinnostui aiheesta entistä enemmän. Jo pian hän törmäsi kysymykseen: Miksi kukaan ei ollut onnistunut kesyttämään aaltovoimaa?

– Siihen oli neljä ja puoli syytä, Inna selittää pedagogisesti:

Mikä tekee aaltoenergiasta niin haastavan?

Yksi – liian kallista. Aaltoja yritettiin valjastaa avomerellä – siihen

tarvittiin veneitä, sukeltajia ja kalliita rakennelmia.

Kaksi – liian epäluotettavaa.

Sähköntuotanto avomerellä on taistelua valtavia luonnonvoimia vastaan. Parhaimmatkin yritykset ovat epäonnistuneet jo muutamassa päivässä, joskus tunneissa.

Kolme – vakuutukset. Yksikään vakuutusyhtiö ei halua vakuuttaa kal-
liita, helposti tuhoutuvia rakennelmia.

Neljä – ympäristövaikutukset.

Merelle rakennetut rakennelmat vaikuttavat haitallisesti ympäristöön. Edes ympäristöjärjestöt eivät ole innostuneet aaltovoimasta avomerellä.

Ja se puolikas – Innan mukaan aaltovoiman pioneerit olivat niin kiireisiä etsiessään edullisempia tekniikoita ja materiaaleja, etteivät aina ehtineet miettiä miten sähkö siirrettäisiin mereltä maalle.

– Ymmärsin, että kaupallisesti



Kuva: Wireid

Inna Braverman

Syntynyt: 1986.

Työ: Toimitusjohtaja, Eco Wave Power, EWP:n perustaja ja hallituksen jäsen.

Muuta: verkkojulkaisu medium.com on valinnut Innan maailman vaikutusvaltaisimpien henkilöiden joukkoon.

Sitaatti: ”Maailmassa on miljardeja ihmisiä. Riittää, että heistä yksi kannattaa ideaasi.”

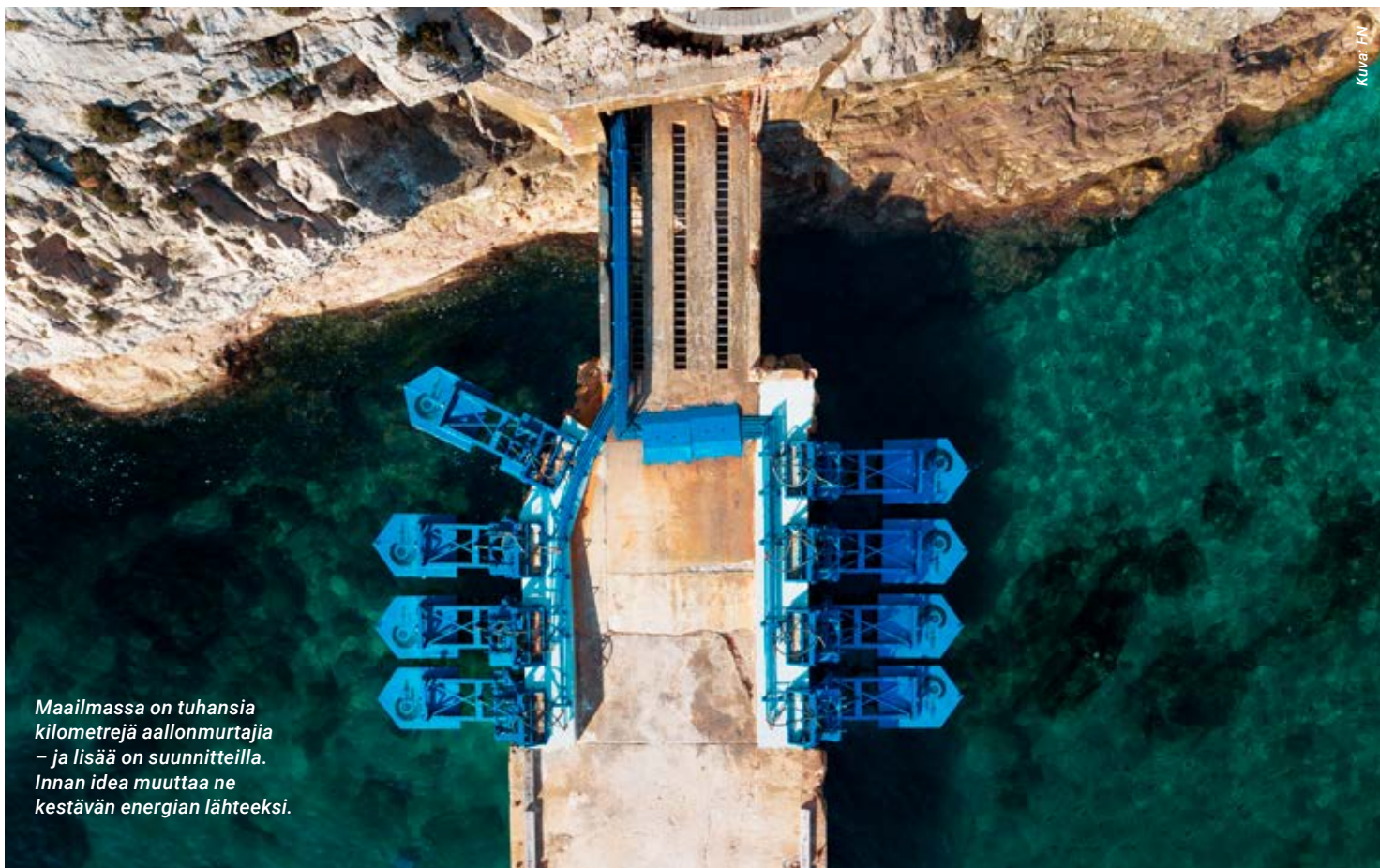
kannattavan tuotteen kehittämiseksi minun oli ratkaistava nämä neljä ja puoli ongelmaa. Sen minä tein.

Matkan alku

Inna oli siis aaltovoiman jäljillä, mutta hän oli edelleenkin nuori, asui pikkukaupungissa ja häneltä puuttuivat niin resurssit kuin kontaktit. Eräässä tilaisuudessa hän törmäsi sattumalta rutinoituneeseen yrittäjään, sijoittajaan ja liike-elämän suojelijaan, joka Innan tavoin oli palavasti kiinnostunut aaltovoimasta.

Mies oli nimeltään David Leb. Hän on nykyisin Eco Wave Powerin hallituksen jäsen ja osakas.

Innan ja Davidin ratkaisu oli tuolloin vielä konseptitasolla eikä siitä ollut olemassa yhtäkään piirustusta. Nyt oli kuitenkin varaa järjestää insinööreille suunnattu suunnittelukilpailu Innan koti-



Kuva: FLY

Maailmassa on tuhansia kilometrejä aallonmurtajia – ja lisää on suunnitteilla. Innan idea muuttaa ne kestäväen energian lähteeksi.

Oletko yrittäjä kasvavassa yrityksessä? Miten suhtaudut varoihisi?

Ei ole yllättävää, että yritysten tarpeet vaihtelevat riippuen niiden kypsyysasteesta ja kehitysvaiheesta. Uudet yritykset keskittyvät usein rakentamaan puskuria mahdollisia yllätyksiä varten. Kypsemät yritykset ovat yleensä jo ehtineet kerätä runsaammin varoja. Niiden talous on vakaa ja toiminta turvallisella pohjalla.

Teksti **Therese Nordenberg**

Kuva **Adobe Stock**

Enemmän varoja keränneet yritykset ovat tietysti etuoikeutetussa asemassa. Tämän etuoikeuden vaaliminen unohtuu usein yrityksen päivittäistä arkea pyörittäessä, mutta tulevaisuudessa tarvittavan omaisuuden kunnollinen hallinnointi on yhtä tärkeää yrityksille kuin yksityishenkilöillekin. On vähintään yhtä tärkeää, että yritysten varat optimoidaan siten, että niiden avulla pystytään esimerkiksi säilyttämään yrityksen elinkelpoisuus, suorittamaan takaisinmaksuja osakkeenomistajille tai tekemään investointeja.

Yrittäjän kuin yrittäjän kannattaa-kin kysyä itseltään seuraavat kysymykset: Onko yrityksellä ylimääräistä rahaa, jonka voisi sijoittaa pitkällä aikajänteellä? Mitä varoilla oikeastaan halutaan tehdä ja miten niiden halutaan kehittyvän? Liian usein käy niin, että omaisuuttaan reilusti kartuttaneet yrittäjät jatkavat rahojensa säilyttämistä täysin korottomilla tileillä, vaikka yrityksen edellytykset ovat muuttuneet.

Lyhyen vs. pitkän aikajänteen ylikviteetti

Yrityksillä voi ilmetä joko pitkän

Miten haluat hoitaa varallisuuttasi nyt ja tulevaisuudessa?

Mieti, millaisia tavoitteita haluat asettaa yrityksesi toiminnalle. Mikäli yritykselläsi on pitkäaikaista ylikapiteettia, jota ei investoida eikä jaeta omistajille, suosittelemme sijoitusstrategian laatimista yhdessä sijoittamisen asiantuntijoiden kanssa.

aikajänteen (noin 3 vuotta) tai lyhyen aikajänteen (noin 1–2 vuotta) ylikapiteettia. Näiden kahden suurin ero on, että pitkän aikajänteen ylikapiteetti viittaa varoihin, joita yritys ei tarvitse lähitulevaisuudessa, kun taas lyhyen aikajänteen ylikapiteetti viittaa käteisvaroihin, joita saatetaan tarvita lähitulevaisuudessa. Toinen käsitepari ylikapiteetille on kassavarat vs. ylikapiteetti, missä kassavarat viittaavat juokseviin kuluihin käytettäviin varoihin, jotka soveltuvat vain lyhyen aikavälin sijoituksiin. Ylikapiteettia taas voidaan

hyödyntää pidemmän aikavälin sijoituksissa.

Autamme sinua luomaan oman strategiasi

Vuosien saatossa olemme auttaneet lukemattomia asiakkaita, ennen muuta yrittäjiä, valitsemaan oikeanlaisia sijoituskohteita tilanteessa, jossa yrityksellä on ylikapiteettia pitkällä aikajänteellä, eli ainakin kolmen vuoden ajan. Rahojen rutiininomainen säilyttäminen pankkitilillä on harvoin hyvä ajatus. Jos yritykselläsi on ylikapiteettia

pidemmän aikaa, voi olla järkevää sijoittaa varat ja saada niille parempaa tuottoa. Erityisesti korkojen ollessa matalalla sijoittaminen saattaa olla tilillä pitämistä kannattavampi vaihtoehto.

Toisaalta on myös tärkeää pitää tuotto-odotukset kohtuullisina, koska korkea tuotto saattaa olla vaikea saada ilman riskinottoa. Juuri tässä voimme olla avuksi. Tarjoamme tukea sijoitusasioissa pitkällä aikajänteellä, jotta voit keskittyä oman osaamisesi ytimeen – yritykseesi. ■

Kannattaako koti stailata myyntikuntoon?

Asuntojen arvo on toistuva puheenaihe, olitpa sitten myymässä tai ostamassa tai vain arvioimassa asuntosi arvoa. Mediat suoltavat taukoamatta artikkeleita hintojen kehityksestä ja asuntomarkkinoista yleensä. Asuntomarkkinoilla on myös suuri merkitys kotitalouksien taloustilanteeseen ja ne saattavat vaikuttaa suuresti koko kansantalouteen.

Teksti **Therese Nordenberg** Kuva **Springsign Interior**





Jos sinulla ei ole aikaa tai rahaa kunnostamiseen tai ammattistailajan käyttämiseen, keskity silloin ainakin keittiön ja olohuoneen yksityiskohtiin.



”Valaistus on suuri osa sisustusta ja huomattavasti tärkeämpi kuin useimmat uskovatkaan.”

Sisustusyritys Springsign Interiorin omistajat Ann-Charlotte Wester ja Anna Skott stailaavat muun muassa myyntiin tarkoitettuja asuntoja. Heidän tehtävänä on järjestellä asunto sellaiseen kuntoon, että sillä on parhaat mahdolliset edellytykset tulla myydyksi. Lisäksi stailaus saattaa nostaa myös asunnon arvoa.

– Yleensä tehtävänä on korostaa asunnon parhaimpia puolia, Anna Skott toteaa. Potentiaaliselle kohderyhmälle suunnitellun sopivan sisustuksen avulla optimoimme asunnon näyttötilaisuuden ja myynnin, hän lisää.

– Huolehdimme myös siitä, että asunto erottuu joukosta ja tuntuu näyttöön saapuville kodikkaalta ja viihtyisältä. Ammattilaisen apuun turvautuminen luo tietenkin ratkaisevan eron, mutta toki jokainen voi myös itse järjestää asuntonsa näyttöä varten, Ann-Charlotte Wester lisää.

Luo viihtyisyyttä, mutta piilota henkilökohtaisimmat tavarasi

Kerää pois kaikki omat valokuvat ja muut henkilökohtaiset tavarat ennen näyttöä. Liian henkilökohtaiset esineet saattavat viedä huomion asunnon senhetkisiin asukkaisiin, jolloin asunnonetsijöiden on vaikea kuvitella itseään asumaan samaan asuntoon. Useimmat eivät pysty visualisoimaan muuta kuin kulloinkin näkemäänsä ympäristöä. Sen vuoksi on tärkeää luoda tila, jossa potentiaalinen ostaja voi nähdä itsensä asumassa. Tavoitteena on luoda ”tässä minä haluan asua” -tunne.

Erotaudu joukosta

Myyntistailauksesta on tullut viime vuosina enemmänkin itsestäänselvyyttä, mutta samalla stailaus saattaa paistaa myös läpi. Siksi on tärkeää luoda yksilölliseltä vaikuttava koti. Panosta joihinkin erikoisiin tai hauskoihin esineisiin, esim. kirppislöytöihin tai mummon komeron aarteisiin. Monet

tämän päivän myyntikuvat tuntuvat äärimmäisen teennäisiltä, joten yhdistele mielellään uutta ja vanhaa, halpaa ja kallista, jotta asuntonsi erottuisi muista stailatuista asunnoista.

Siivoa!

Asuntonäyttöön saapuva haluaa nähdä puhtaan ja raikkaan asunnon. Puhtaus kertoo siitä, että asukkaat ovat pitäneet hyvää huolta kodistaan. Pienet puutteetkaan eivät silloin häiritse ja vieras saattaa ajatella, että ne voi korjata vaivatta omin avuin heti asuntoon muutettuaan. Puhtauden ja raikkauuden lisäksi tavaroiden olisi oltava siistissä järjestyksessä niin kaapin ulko- kuin sisäpuolella, koska asuntonäyttöön osallistuvat tarkastavat usein myös kaappien tarjoamat säilytysmahdollisuudet.

Kiinnitä huomio oikeisiin kohtiin

Jos sinulla ei ole aikaa tai varaa remontoida tai käyttää ammattistailajan apua, keskity silloin ainakin

2 hyvää syytä asunnon myyntistailaukseen!

1 Maksimoi myyntihintaa Stailattu koti näyttää tyylikkäämmältä kuvissa, jotka saavat puolestaan useampia klikkauksia asuntomyyntisivustoilla ja enemmän potentiaalisia asiakkaita asunnonvälittäjälle. Tämä on ratkaiseva tekijä onnistuneelle myynnille.

2 Luo ”tässä haluan asua” -tunnelma Monen on vaikea mieltää toisen kotia omakseen. Stailaus kuorii pois ”sinun” kotisi ja luo neutraalimman tunnelman, jolloin potentiaalinen asiakas voi nähdä kotisi omanaan.



Voit panostaa yhteen tai kahteen hieman kalliimpaan sohva-tyynyyn ja yhdistellä niitä edullisempien ja yksiväristen tyynyjen kanssa.

keittiön ja olohuoneen yksityiskoh-
tiin. Molemmat ovat tiloja, joihin
vieraat kiinnittävät eniten huomiota.
Ensivaikutelman on oltava hyvä
alusta alkaen. Ammattilaisen vinkki
on panostaa muutamaa hieman
kalliimpaan sohva-tyynyyn ja yhdis-
tellä niitä edullisempien yksiväristen
tyynyjen kanssa, tehdä asetelmia
tuoreista yrteistä ja ryhmitellä hieman
ylellisempiä ruokaöljyjä ja mauste-
myllyjä keittiön työtasoille.

Valaistus – tärkeämpi kuin uskotkaan

Anna ja Ann-Charlotte kertovat, että
lähes kaikissa heidän vierailemisissaan
kodeissa on aivan liian heikko valais-
tus, usein vain kattolamppu ja joitakin
ikkunavalaisimia. Valaistusta tarvi-
taan kuitenkin monesta eri syystä.
Huoneen on tunnettava viihtyisältä,
mutta siivotessa ja työskennellessä
on nähtävä kunnolla. Valo kannattaa
kohdistaa myös kauniiseen tauluun
tai esineeseen. Valaistus on suuri

Lyhyt valaistuskoulu

Yleisvalaistus antaa
pehmeää valoa ja luo
hyvän yleiskuvan koko
huoneesta.

Tunnelmavalistus tekee
kodistasi viihtyisämmän
ja saa rentoutumaan.
Tunnelmavalistus
koostuu eripuolille
huonetta sijoitetuista
pienemmistä
lamputa. Voit myös
käyttää himmennintä
valaistuksen säätöön.

Työvalo on tärkeä,
joskaan ei aina niin
viihtyisä. Valaistuksen
on oltava hyvä kun luet,
valmistat ruokaa, siivoat
tai pelaat lautapelejä.
Kirkasta kohdevaloa
käytetään aina kun on
nähtävä hyvin.

osa sisustusta ja huomattavasti tär-
keämpi kuin useimmat uskovatkaan.

Sisustusyksityiskohdat ovat piste i:n päällä

Ann-Charlotte korostaa, että hänen
miehistään yksityiskohdat ovat juuri
se piste i:n päällä. Yksityiskohdat
luovat kontrasteja ja antavat
asunnolle ihanan tasapainon yhdessä
hyvän perustan kanssa. Ne luovat
punaisen langan. Muista, että
huoneessa on hyvä olla kolme
samanväristä tavaraa tai yksityiskoh-
taa. Voit valita esimerkiksi sohvan
puuosien väriin sopivan ruosteen-
värisen sohva-tyynyyn ja muutaman
samanvärisen kukan tai muun
sisustusyksityiskohdan.

Miksi ammattistailaajan tai – sisustajan hankkiminen kannattaa?

Kannattaako hankkia sisustaja vai
voitko tehdä myyntistailauksen
itse? Jos stailaat kotisi itse, sinun
on oltava valmis uhraamaan siihen

voimia, aikaa ja mahdollisesti myös
rahaa.

– Ammattilaisen tekemä stailaus
saa kotisi näyttämään erilaiselta.
Useimmissa kodeissa on paljon hienoja
esineitä, jotka eivät aina saa ansaitse-
maansa näkyvyyttä, Anna toteaa.

Anna ja Charlotte näkevät useim-
pien asuntovälittäjien kanssa suuren
eron stailatun ja stailaamattoman
asunnon myyntiprosessissa. Stailaus
saattaa sekä maksimoida myyntihin-
nan että nopeuttaa myyntiä.

– Jos ei halua maksaa katta-
vasta, koko asunnon uudelleenjärjes-
telystä, voimme tarjota vaihtoehtona
vinkkejä tavaramäärän karsimiseen.
Se on tärkeä osa koko stailausta.
Käytämme stailauksessa mahdol-
lisimman paljon omistajan omia
tavaroita ja täydennämme kokonai-
suutta esineillä, jotka luovat punaisen
langan. Kutsumme työtämme ”kodin
jalostamiseksi”. ■

Vinkkejä & uutisia



Ålandsbanken Tuulivoima – kohti hiilineutraalia yhteiskuntaa

Nyt sinulla on jälleen mahdollisuus sijoittaa Ålandsbanken Tuulivoima -vaikutusrahastoomme, joka on Suomen ensimmäinen tuulivoimaan sijoittava erikoissijoitusrahasto. Suomen tavoite olla

ensimmäinen fossiilivapaa hyvinvointiyhteiskunta vuoteen 2035 mennessä vaatii kunnianhimoisia toimia. Haluatko mukaan matkalle? Lue lisää verkkosivuiltamme. ■



ONKO SINULLA VAURASTU- MISEN SUUN- NITELMA?

Tarpeesi ja elämäntilanteesi vaihtelevat, mutta omaa taloutta kannattaa aina ajatella pitkäjänteisesti. Yhdessä asiakasvastaavasi kanssa voit luoda henkilökohtaisen vaurastumisen suunnitelman, tavoitteena saada varallisuutesi kasvamaan – autamme sinua räätälöimään sijoituksesi. Ota yhteyttä asiakasvastaavaasi saadaksesi lisätietoja! Sivulta 20 voit lukea lisää aiheesta. ■

PREMIUM- JA PRIVATE BANKING -ASIAKAS

Olethan jo rekisteröinyt korttisi StopService-palveluun?

Mitä tapahtuu, jos kadotat korttisi tai passisi matkan aikana? Jos rekisteröit esimerkiksi korttitietosi ja passisi numeron StopService-palveluun, on apu aina lähellä. Yhdellä ainoalla puhelinsoitolla voit muun muassa sulkea korttisi tai tilata hätämatkaliput tai hätäkäteistä, jonka avulla pääset takaisin kotiin. Kirjaudu sisään Internetkonttoriin tai Mobiilipankkiin, lue lisää ja rekisteröi tietosi jo tänään! ■



Digitaaliset säilytysraportit vähentävät paperinkulutusta

Onko sinulla säilytys ja digitaaliset palvelut Ålandsbankenissa? Syksystä alkaen saat alla olevat raportit digitaalisesti – jos säilytyksessäsi on ollut tapahtumia edellisen kauden aikana. Ensimmäisenä vuorossa on neljännesvuosiraportti, ja vuoden vaihteen jälkeen seuraa lisää. Raportit ovat saatavilla seuraavan aikataulun mukaisesti:

- Vuosiraportti (tammikuu)

- Neljännesvuosiraportti (huhtikuu, heinäkuu, lokakuu)
 - Säännöllinen rahastosäästäminen (heinäkuu sekä osana tammikuun vuosiraporttia)
- Nähdäksesi raportit, kirjaudu sisään Internetkonttoriin, valitse Säilytykset > Säilytysraportit. Kätevää sinulle – ja luontokin kiittää. ■



Ålandsbanken World Elite – ylellisin korttimme

Olemme nyt lanseeranneet ylellisimmän korttimme, Ålandsbanken World Eliten, jolla saat laajimman valikoiman lisäpalveluita ja vakuutuksia. Private Banking -asiakkaanamme

sinulla on mahdollisuus tähän lisäetuuun. Lue lisää verkkosivuiltamme tai käännä asiakasvastaavasi puoleen. ■



Ålandsbanken e-ID – sähköinen henkilöllisyys- todistuksesi

Kun hoidat pankkiasioitasi konttorissa, sinun tulee todistaa henkilöllisyytesi. Asioidessasi Kelassa, apteekissa tai verotoimistossasi, sinun tulee myös todistaa henkilöllisyytesi. Nykyisin voit hoitaa suuren osan asioistasi myös sähköisesti, ja silloinkin sinun on todistettava henkilöllisyytesi – sähköisesti. Näin vahvistat, että juuri sinä teet ostoksia kortillasi, uudistat reseptisi, hoidat vakuutuksiasi tai luet veropäätöksesi.

Digitalisaatio tuo mukanaan vapauden hoitaa asioitasi omassa tahdissasi ja silloin, kun sinulle itsellesi sopii.

Ålandsbankenin asiakkaana voit tunnistautua pankkitunnuksillasi – digitaalisten palveluiden käyttäjätunnuksella ja salasananalla sekä tunnuslukutaulukolla. Vielä kätevämmin hoidat tunnistautumisen

Ålandsbanken e-ID:llä. Sähköinen tunnistautuminen on sekä helppoa että turvallista – kehityksen takana on sekä tarkat turvallisuusvaatimukset että halu tarjota sinulle asiakkaanamme yksinkertaista asiointia.

Tunnistautuaksesi e-ID:llä sinun tulee:

- aktivoida e-ID
Mobiilipankki-sovelluksessasi.
Sen jälkeen tunnistaudut

digitaalisten palveluiden käyttäjätunnuksella ja avaamalla Mobiilipankkisi sormenjäljellä, Face ID:llä tai valitsemallasi tunnusluvulla.

Lisätietoa e-ID:stä ja aktivointioppaan löydät verkkosivuiltamme sekä konttoreistamme. Tiesithän, että voit joko soittaa Asiakaspalveluumme tai ottaa yhteyttä konttoriisi niin saat apua e-ID:n käyttöönottamisessa. Me olemme täällä sinua varten! ■



Ålandsbanken e-ID:llä voit asioida muun muassa seuraavissa palveluissa:

- **Internetkonttori ja Mobiilipankki.** Kirjaudu sisään ja vahvista maksut, tilisiirrot ja muut pankkiasiat.
- **Kela.** Hoida hakemukset ja muut asiat sähköisesti OmaKelassa.
- **Omakanta.** Kirjaudu sisään Omakanta-sivullesi ja uudista reseptisi tai tulosta rokotustodistuksesi.
- **OmaVero.** Täytä veroilmoituksesi ja hoida muut veroasiasi sähköisesti OmaVerossa.
- **Poliisi.** Poliisin sähköisessä asiointipalvelussa voit esimerkiksi hakea passia.



Sulapac tekee kestävän kehityksen materiaali- innovaatiota

Maailmassa on liikaa muoviroskaa, mutta pakkauksista on vaikea luopua. Suomalainen Sulapac korvaa perinteisen muovin tekemällä innovatiivisia, kauniita ja toimivia pakkauksia, joista ei jää jälkeäkään luontoon.

Teksti **Michaela von Kügelgen** Kuva **Sulapac**

Meret täyttyvät muovista, mikro-muoveja valuu sekä vesistöihin että luontoon. Muovi on tärkeä komponentti muun muassa ruoan säilytyksessä ja kosmetiikassa, ja siksi siitä on vaikea luopua, mutta voisiko muovin korvata?

Tästä alkoi vuonna 2016 perustetun suomalaisyrityksen Sulapacin tarina.

– Meillä on globaali muovijäte-ongelma, joten meidän missiomme on pelastaa maailma muoviroskalta. Me luomme ratkaisuja korvaamaan perinteistä muovia, toimitusjohtaja Suvi Haimi kertoo.

Sulapacin hän on perustanut yhdessä Laura Tirkkonen-Rajasalon ja Antti Pärssisen kanssa. Kolmikon yritysidea perustuu haluun hyödyntää biomateriaaliosaamista ratkaistaan sydäntä lähellä oleva ongelma – eli muoviroksan vähentäminen.

– Sulapac tekee uudenlaista kestävä kehityksen materiaali-innovaatiota ja me tuomme aidosti kestävä kehityksen periaatteen mukaisia materiaaleja markkinoille. Kuluttaja voi tunnistaa ne kahdesta

kriteeristä: materiaalit on tehty uusiutuvista raaka-aineista ja ne eivät jätä mikromuoveja jälkeensä.

Kestävä kehityksen huomiomisen lisäksi Sulapac haluaa tehdä kauniita designpakkauksia, joiden yksityiskohdat ovat tarkkaan mietitty.

– Tuotteen pitää olla toimiva, eikä se saa yhtäkkiä sulaa suuhun kuin paperipilli, Haimi sanoo.

Intohimosta huolimatta yrittäjäksi lähteminen ei ollut itsensä selvä. Haimilla on takanaan akateeminen ura biomateriaalialalla, ja hän on muun muassa tutkinut biomateriaalien massavalmistustekniikoita Alankomaissa viiden vuoden ajan. Siellä yksi professori kyseenalaisti Haimin uravalintaa.

– Hän kysyi, haluanko oikeasti tehdä akateemista uraa, kun yrityksen kautta voi vaikuttaa enemmän ja vahvemmin. Hän istutti minuun yrittäjyyden siemenen.

Kun Haimin päätös yrittäjyydestä oli tehty, hän houkutteli mukaan Tirkkonen-Rajasalon ja Pärssisen, jotka olivat molemmat tuttuja entuudestaan.

– Mietimme sitten tarkemmin, mitä yritys voisi tehdä ja idea lähti tarkentumaan.



Rahoituskierros lisäsi mahdollisuuksia

Sulapacin matka on ollut täynnä haasteita ja uuden oppimista, mutta pari asiaa olivat tuttuja jo akateemiselta uralta. Haimi oli tottunut akateemisen uran epävarmuuteen, yrittäjälle epävarmuus on jokapäiväistä. Myös rahoituksen saaminen tutkijana vaati paljon työtä – aivan kuten startup-yrittäjänäkin.

– Rahoituksen hankkimisessa on samanlaisia lainalaisuuksia. Mutta yliopistomaailmassa on vielä epävarmempaa saada rahoitusta kuin yritysmaailmassa, ja valta vaikuttaa siihen mitä tutkit, on pienempi kuin yrittäjällä, Haimi kommentoi.

Vuonna 2019 järjestetty rahoituskierros osoittautui hyvin tärkeäksi.

– Rahoituksen turvin olemme löytäneet kymmenisen kumppania, joiden kanssa pystymme tekemään tuotteita ja myymään materiaalia.

Toinen tärkeä virstanpylväs Sulpacin tarinassa oli skaalautuvan liiketoimintamallin löytäminen. Yritys kehittää itse materiaaleja, mutta keskittyy myymään niitä globaalin kumppaniverkoston kautta – jota edellisen rahoituskierroksen jälkeen on rakennettu ahkerasti.

Alkuvuosina Sulpac toi materiaali-innovaatiotaan markkinoille kosmetiikkatuotteiden kautta, mutta yritys kehittää jatkuvasti uusia materiaaleja. Esimerkiksi emulsion kestävä materiaalin keksiminen lisäsi saavutettavissa olevan markkinan kokoa merkittävästi.

”Kaikkien on ennemmin tai myöhemmin pakko investoida kestäväan kehitykseen.”

– Mietimme koko ajan, miten voimme vastata globaalien brändien huippulaatuvaatimuksiin, Haimi kertoo.

Edelläkävijät näyttävät suunnan

Sulpac kehittää tuotteitaan jatkuvasti – tänä vuonna markkinoille tuotiin vedenkestävä materiaali. Uusi materiaali on otettu hyvin vastaan, mutta oikea tuote ei välttämättä ole ainoa vaadittava asia.

– Kaikkihan haluaisivat kestäväan kehityksen materiaalin, mutta läheskään kaikki eivät ole valmiita maksamaan siitä. Näin alkuvaiheessa, kun volyymit eivät ole niin isoja, kauhistellaan hintoja, Haimi sanoo.

Hänen mukaansa kaikki yritykset eivät vielä ole valmiita investoimaan kestäväan kehitykseen. Kyse ei ole kuitenkaan pelkästään hinnasta, vaan monimutkaisesta prosessista, joka vaati sitoutumista.

– Usein pitää tehdä paljon testejä. Valitettavasti ei löydy valtavasti yrityksiä, jotka jaksavat katsoa prosessin loppuun. Ne yritykset, jotka ovat tehneet sen, ovat aidosti edelläkävijöitä. Uskomme näiden edelläkävijöiden olevan pitkän aikavälin voittajia, koska kaikkien on ennemmin tai myöhemmin pakko investoida kestäväan kehitykseen, Haimi muistuttaa.

Myös koronapandemia hidasti





Sulapac'n kasvua. Monet yrityskumppanit kamppailivat pystyssä pysymisen kanssa ja sen seurauksena monet brändilanseeraukset myöhästyi.

Suvi Haimilla on myös tärkeä viesti poliittisille päättäjille.

– Suomi haluaa olla kestävä kehityksen edelläkävijämaa, mutta se vaatii investointeja. Myös EU-lainsäädännön pitäisi tukea kestävä kehitystä, mutta uudessa kertakäyttömuovien käyttöä rajoittavassa laissa (Single Use Plastics Directive) meni muovin määritelmä ihan pieleen. Se kieltää käyttämästä myös kasviperäisiä materiaaleja, jotka biohajoavat jättämättä mikro-muovia jälkeensä.

Haimi toivookin, että päättäjät vielä rohkeammin kysyisivät asiantuntijoilta apua. Vääränlainen lainsäädäntö voi pahimmassa tapauksessa olla este kestäville kehitykselle.

Hän mainitsee muun muassa uudet innovatiiviset biomateriaalit ja niiden kierrättämisen vaikeuden kehittämättömän kierrätysinfrastruktuurin vuoksi. Tällä hetkellä niitä ei ”voi” kierrättää, koska nykyinen muovien erottelu ei ole riittävän tarkkaa.

– Kyseessä on materiaalilaitujen erotteluun investomisesta, mikä kasvattaisi myös perinteisten muovilaatujen kierrätysastetta merkittävästi. Tarvitaan lainsäätä-

jien, kierrätystoimijoiden ja materiaallikehittäjien saumatonta yhteistyötä, jotta kaikki materiaalit kierrätettäisiin tulevaisuudessa tehokkaasti – uudet innovatiiviset kestävä kehityksen materiaalit mukaan lukien, Haimi huomauttaa.

Useasti palkittu

Viiden ensimmäisen vuotensa aikana Sulapac on palkittu jo moneen kertaan materiaali-innovaatiostaan. Vuonna 2017 yritys sai parhaan ekologisen pakkauksen palkinnon Monacon Luxe pack -kisassa ja vuonna 2019 tuli maailmanmestaruus Kultakeskuksen kanssa tuotusta ekologisesta ja biohajoavasta korurasiasta.

Myös Ålandsbanken on palkinnut Sulapac'n vuonna 2018 toisella sijalla Itämeriprojektissa. Palkinto, eli 50 000 euron rahoitus, tuntui Haimista hienolta.

– Olimme nöyrän kiitollisia kunnianosoituksesta. Itämeriprojekti ajaa Itämeren etuja ja on tunnistanut missiomme ja halusi tukea meitä matkallamme, Haimi sanoo.

Tällä hetkellä Sulapacilla on vajaa 35 työntekijää, mutta tähtäimenä on kasvu. Maailma alkaa jälleen avautumaan koronan jälkeen ja tulevan vuoden aikana Sulapacilla on tulossa useita globaaleja brändilanseerauksia.

Toimitusjohtaja
Suvi Haimi



– Meillä on ensimmäiset näytöt siitä, että pystymme skaalaamaan materiaalimyyntiä. Kovan työn hedelmät näkyvät nyt.

Liiketoiminnan kasvunäkymät ovat siis erinomaiset ja Suvi Haimi arvioi kasvun kiihtyvän entisestään. Ensi vuoden aikana Sulapac hakee jälleen isompaa rahoitusta. Yksi rahoituskierröksen tavoitteista on kasvattaa kumppaniverkostoa edelleen ja nopeuttaa tuotekehityssyklejä.

– Nyt kun olemme päässeet perusongelmien ratkaisusta eteenpäin, haluamme kiihdyttää kasvua seuraavan rahoituskierröksen avulla. Päämäärämme ei kuitenkaan ole maksimoida liikevoittoa, vaan tuoda aidosti toimivat kestävä kehityksen tuotteet markkinoille. ■



Peter Wiklöfin

PUHEENVUORO

KOHTI AVOIMEMPAA MAAILMAA

Ålandsbanken on pankki, joka uskoo edelleen henkilökohtaisten tapaamisten ja pitkäaikaisten asiakassuhteiden tärkeyteen. Pandemia on luonnollisesti rajoittanut mahdollisuuksiamme järjestää tapaamisia sekä ylläpitää näitä suhteita. Pandemian otteen nyt hellittäessä, voin ilokseni todeta, että voimme jälleen tukea asiakkaitamme tilanteen vaatimalla tavalla.

Ålandsbankenin asiakas- ja tulokasvu on ollut nousujohteinen jo usean vuoden ajan. Ensimmäinen ajatukseni pandemian alkaessa oli, että edessämme on todennäköisesti ajanjakso, jolloin monet ovat huolissaan perheensä terveydestä ja taloudesta. Tällaisessa tilanteessa ihminen on usein varovainen ja halu tehdä suuria muutoksia hiipuu, mutta olin väärässä.

Pandemian aikana asiakasvirtamme on ollut kiihtyvää ja olemme jatkuvasti rekrytoineet asian-tuntevaa henkilöstöä. Asiakasvastaavillamme on siten ollut mahdollisuus keskustella niin nykyisten kuin uusien asiakkaidemme kanssa heidän suunnitelmistaan ja tarpeistaan. Samalla olemme nähneet, että useat kilpailijamme ovat kaventaneet organisaatioitaan, eivätkä siksi ole ehtineet pitää huolta kaikista huolestuneista asiakkaistaan.

"Kuljemme omaa tietämme" – näin kuvailemme usein tapaamme edistää kehitystä. Toukokuussa päätimme avata uuden toimipisteen Ouluun vallitsevasta pandemiasta huolimatta, mikä mielestäni vahvistaa kuvaustamme oman tien kulkemisesta.

Digitaalisten tapaamisten aikana opimme uutta ja oivalsimme, mitä voimme kehittää entisestään asiakaskokemuksen parantamiseksi, sekä asiakkaan että työntekijöiden näkökulmasta. Työskentelemme nyt aktiivisesti toteuttaaksemme nämä parannukset – innokkaammin kuin koskaan aikaisemmin!

Jatkamme työtämme tietäen, että voimme aina kehittää taitojamme hyvien pankkisuhteiden luomisessa ja ylläpitämisessä. Tiedän, että meillä on hyvät edellytykset kehittää Ålandsbankenia entisestään – työntekijöiden määrä ja osaaminen on kasvanut entisestään. Olosuhteet ovat hyvät ja tulosten perusteella pankki on vahvempi kuin koskaan aikaisemmin. Kuljemme jatkossakin omaa tietämme uskoen, että pitkät ja hyvät suhteet pankin ja asiakkaan välillä ovat suotuisat molemmille osapuolille.

Terveisin,
Peter Wiklöf

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

PÄÄKONTTORI:

Nygatan 2, Maarianhamina
Ahvenanmaa
Puhelin +358 204 29 011 (vaihe)
www.alandsbanken.fi

SUOMEN LIIKETOIMINTA-ALUE

Johtaja Anne-Maria Salenius
Puhelin 020 429 3401
anne-maria.salenius@alandsbanken.fi

Private Banking

Johtaja Nina Laakkonen
020 429 3662
nina.laakkonen@alandsbanken.fi

Premium Banking

Johtaja Maarit Vesala
020 429 3601
maarit.vesala@alandsbanken.fi

Helsinki

Bulevardi 3
Yrjönkatu 9 A, 3. krs

Oulu

Kirkkokatu 17 B

Parainen

Kauppiaskatu 24

Tampere

Hämeenkatu 4, 6. krs.

Turku

Hansakortteli, Eerikinkatu 17

Vaasa

Hovioikeudenpuistikko 11

Tämän julkaisun sisältö on ainoastaan yleistä informaatiota, ei rahoitusneuvontaa yksittäiselle henkilölle. Vaikka Ålandsbanken on pyrkinyt todentamaan informaation, pankki ei voi taata, että informaatio on kaikissa suhteissa virheetöntä, täydellistä tai oikean kuvan antavaa. Informaatio ei ota huomioon yksittäisen henkilön taloudellista tai verotuksellista tilannetta. Sijoitusneuvontaa toivovan tulee kääntyä asiantuntijan puoleen ennen konkreettisen liiketoimen toteuttamista tai toimenpiteeseen ryhtymistä. Kaikkiin ennusteisiin liittyy epävarmuus ja todellinen tulos saattaa poiketa ennustetusta. Rahoitusvälineiden arvo voi vaihdella ja alentua, ja arvo voi joidenkin kohdalla tulla jopa negatiiviseksi. Ålandsbanken ei vastaa informaation johdosta mahdollisesti syntyvistä vahingoista ja tappioista, ei suorista eikä välillisistä. Informaatiota suojaa tekijänoikeus ja sitä ei saa kopioida, välittää edelleen tai julkaista ilman Ålandsbankenin lupaa. Tästä informaatiosta johtuvissa riitaisuuksissa yksinomainen tuomiovalta on suomalaisilla tuomioistuimilla Suomen lakia soveltaen.



Posti Green

Ålandsbanken Tuulivoima – Tuottoa tuulesta

Suomen ensimmäinen tuulivoimaan sijoittava erikoissijoitusrahasto, sijoituskohteina tuulivoimapuistot Suomessa ja muissa Pohjoismaissa.

- ✓ Sijoitukset rakennusvalmiisiin tai jo toiminnassa oleviin tuulipuistoihin
- ✓ Lunastus ja merkintä kaksi kertaa vuodessa
- ✓ Rahaston rakenne mahdollistaa tehokkaan toiminnan ja sijoitukset pitkällä tähtäimellä.

Sijoittamalla tuulivoimaan voit edesauttaa Suomen siirtymistä hiilineutraaliksi yhteiskunnaksi.

Lue lisää osoitteessa alandsbanken.fi.

* Rahastoa hallinnoi Ålandsbanken Rahastoyhtiö Oy. Rahastoesite ja avaintietoesite ovat saatavilla suomeksi ja ruotsiksi osoitteessa alandsbanken.fi sekä Ålandsbankenin konttoreissa. Rahastosijoittamiseen liittyy riskejä. Rahaston arvo ja tuotto voivat sekä nousta että laskea ja sijoittaja voi menettää sijoittamansa pääoman kokonaan tai osittain.



Kuljemme omaa tietämme

ÅLANDSBANKEN