



# OP Järvi-Häme

-Riittävän suuri, mukavan pieni-

## 10 vuotta Päijänteen johtavana toimijana

Takana on nyt kymmenen vuotta pankkitoimintaa Järvi-Hämeen Osuuspankin nimellä. Juuret ja historia toki ulottuvat paljon kauemmaksi. Tänään iloitsemme suuresti ja toivotamme historiaan siirtyneen Kaitin-Pertunmaan osuuspankin omistaja-asiakkaat sydämellisesti tervetulleiksi joukkoomme. Yhdessä olemme enemmän ja edelleen voimme todeta olevamme Riittävän suuri – mukavan pieni. Toimimme nyt pankkina kolmen eri maakunnan alueella.

Vuonna 2013 ei ollut vielä nykyisen kaltainen pankkikentän myllerrys ja vauhti käynnissä, mutta merkkejä oli jo silloin, että jotain olisi tehtävä. Pankkien kesken tehtävän yhteistyön tiivistäminen oli yhtenä vaihtona alkukeskusteluissa, mutta varsin nopeasti asiat alkoivat kääntymään fuusioitumista edeltävän suunnitteluvaiheen toteuttamiselle. Mielikuva hitaista hämäläisistä ei tässä pitänyt paikkaansa vaan olimme mukana synnyttämässä ja rakentamassa jo uutta, kun muualla vasta alettiin suunnittelemaan. Sääntely oli jo alkanut tuoda lisävelvoitteita ja niihin oli kyettävä vastaamaan. Pankkipalveluiden laadun turvaaminen jatkossakin, osaamisen ylläpito ja henkilöstön rekrytointi suurten ikäluokkien eläköityessä. Siinä muutamia tosiseikkoja, jotka antoivat lisävauhtia hankkeelle. Tähän kun yhdistettiin asiakaskunnassa tapahtunut muutos konttoriasioinnin vähetessä ja yhä useamman taskussa aina kulkeva mobiilipankki, oli päätösten aika.

### Yhdessä olemme enemmän

Keväällä 2015 pidettyjen päätöskokousten myönteiset kannat fuusion toteutumiselle olivat toivotut ja odotetut. Asioiden säilyttäminen ennallaan, ilman muutoksia ei olisi ollut järkevää. Tänäänkin on helppo olla tyytyväinen siihen, että asioita saatiin etenemään. Uudella pankilla oli edessä paljon ratkaistavia asioita, kuinka yhteinen tulevaisuus rakennetaan. Uuden pankin ensimmäinen hallitus koostui kokeista osaajista, joilla oli kyky ja tahto uudistaa ja tehdä muutoksesta mahdollisuus. Kiitos heille tästä arvokkaasta työstä.

Matkan varrella olemme jo saaneet mukaan Kuhmoisten ja Kalkkisten osuuspankit. On ollut miellyttävää huomata ja tuntea, että on tehty oikeita asioita oikeassa hetkessä. Hallinto on keskustellut laajasti ja pohjivasti aina esillä olleista

eri vaihtoehdoista. Asiat ovat olleet hyvin valmisteltuja, joten päätöksenteko on ollut helppoa. Pankki on kasvanut ja kehittynyt sekä saavuttanut niitä tavoitteita ja toiveita, joita uudelle pankille aikanaan asetettiin. On ollut hienoa seurata, kuinka olemme pystyneet tukemaan toimialueen yhdistyksiä ja järjestöjä avustusten muodossa. Monia hyviä hankkeita on saatu toimialueella valmiiksi. Vuosien mittaan on lahjoitettu yhteensä yli miljoona euroa sponsoroinnin ja avustusten muodossa ja tarkoitus on jatkaa lahjoitusten jakamista jatkossakin.

### Omistaja-asiakkaana voit vaikuttaa

Omistaja-asiakkaat voivat vaikuttaa tänäkin syksynä äänestämällä. Pankissa on käynnissä edustajiston vaalit ja vaaleilla valittavat edustajat valitsevat puolestaan hallintoneuvoston pankille ja vahvistavat vuosittain tilinpäätöksen. Edustajiston päätösvaltaan kuuluu myös toimialueen hyväksi jaettavien lahjoitusten yhteissummasta päättäminen. Äänestämällä voi vaikuttaa ja kannustankin käyttämään äänioikeutta. Tarkemmin asiasta toisaalla lehdesämme.

Kiitän pankin osaavaa henkilöstöä ja johtoa yhteisen osuuskuntamme eteen tehdystä työstä, olette ammattilaisia työssänne ja teidän teoistanne pankki tunnetaan. Kiitos kuuluu myös sitoutuneelle hallinnolle aktiivisesta osallistumisesta. Kiitän omistaja-asiakkaita tarjoamiemme pankkipalveluiden käytöstä ja luottamuksesta pankkia kohtaan. Tahdomme toimia jatkossakin vastuullisesti ja alueen elinvoimaa tukien. Yhdessä olemme rakentamassa entistä vahvempaa pankkia ja yhteistä tulevaisuutta.

### Hyvää syksyä!

**Mikko Ruoppi**, hallituksen puheenjohtaja



Vaali sitä, mikä on sinulle tärkeää.  
Äänestä OP Järvi-Hämeen edustajistovaalissa  
ma 3.11. klo 08.00 – to 13.11. klo 16.00



### PÄÄKIRJOITUS



### Teemu Sarhema

toimitusjohtaja,  
Järvi-Hämeen Osuuspankki

### Järvi-Hämeen laajin palveluverkosto

OP Järvi-Häme palvelee asiakkaita neljässä konttorissa, jotka sijaitsevat Vääksyssä, Kuhmoisissa, Pertunmaalla ja Sysmässä. -Meillä on toimialueemme laajin palveluverkosto ja vaikka kassapalveluiden kysyntä on vähentynyt viime vuosina roimasti, niin pidämme silti tärkeänä, että myös peruspankipalvelut ovat suhteellisen helposti saavutettavissa seutukunnalla kertoo toimitusjohtaja **Teemu Sarhema**. -Aina välillä kuulemme, että pankki on auki vain kassapäivinä mikä ei pidä paikkaansa. Esimerkiksi Vääksyn konttorimme on avoinna joka arkipäivä klo 9.30-16.00. Infosta voi kätevästi hakea, vaikka uudet verkkopankkitunnukset ilman ajanvarausta. Myös muut kolme konttoriamme: Kuhmoinen, Pertunmaa



ja Sysmä palvelevat ajanvarauksella kassan aukioloaikojen ulkopuolella jatkaa Sarhema.

-Konttorin merkitys pankkiliiketoiminnassa on muuttunut ajan saatossa voimakkaasti. Siinä missä ennen piti käydä konttorissa hoitamassa lähes kaikki pankki- ja raha-asiat, niin nykyisin lähes kaiken voi tehdä mobiili- ja verkkopankin kautta. Panostamme henkilökohtaiseen palveluun ja meillä asiakas voi itse valita millä tavalla pankkiasioitaan hoitaa kertoo pankinjohtaja **Milla Virta**. -Meidän koko henkilökunnan yhteystiedot ovat kaikkien saatavilla ja ne löytyvät myös tästä lehdestä, olemme asiakkaitamme varten päättänyt Virta.

# Lähiraaka-aineet kasvun salaisuutena – Viipurilainen Kotileipomo

Viipurilainen Kotileipomo kasvaa tinkimättä periaatteistaan.

**Teksti:** Mikko Vänskä, **Kuva:** Viipurilainen kotileipomo

Vääksyssä toimiva Viipurilainen Kotileipomo on perheyrittys, joka juhli 100-vuotis syntymäpäiväänsä hiljattain. Voimakkaassa kasvuvaiheessa oleva leipomo on käynyt läpi sukupolvenvaihdon ja valmistaa sekä markkinoi suunnitelmansa mukaan ”Suomen parasta palaleipäsarjaa” vähittäiskaupan ketjuissa ja tietysti omassa leipomokahvilassaan Vääksyssä. Leivät syntyvät lähituottajien raaka-aineista ja valtaosa on vieläpä oman myllyn tuotantoa.

Viipurilaista Kotileipomoa luotsaavat Asikkalasta kotoisin olevat **Ylä-Hemmilän** veljekset: toimitusjohtaja **Tuomas**, eniten esillä oleva markkinoinnin ja tuotekehityksen **Teppo**, veljensarjan vanhin **Timo** ja omasta myllystä vastaava kuopus Joonas. Isä **Veikko** osallistuu hallitustyöhön ja äiti **Riitan** moni tunnistaa edelleen leipomon kahvilassa.

## Leivän synty alkaa juuresta ja juurista

Leivonnan ytimessä on oma ruisjuuri, jota on vaalittu vuosikymmenten ajan. Taikinat tehdään yhä käsin ja kohotetaan aikaa käyttäen – jotain mikä on jäänyt teollisessa leivonnassa viime vuosikymmeninä paitsioon. Tästä prosessista lähiraaka-aineiden lisäksi syntyy Viipurilaisen tunnistettava maku. Lisäksi Salpausselän pohjavesi ja Päijät-Hämeen ainutlaatuiset kasvuolosuhteet ovat avainasemassa siinä että elintarvikkefirman tärkein omaisuus – tuotteen maku vie Viipurilaisen kasvua eteenpäin.

”Olemme aina halunneet olla lähileipomo, ja se näkyy myös raaka-ainevalinnoissa. Omat juuremme ovat täällä ja vaikka esimerkiksi rekrytointi ei ole aina helppoa, vaikka toimipaikkaan ei ole julkisia kulkuyhteyksiä, niin tämä seutu on meidän ja Viipurilaisen koti.” Sanoo Viipurilaisen kasvoina julkisuudessa esiintyvä Teppo Ylä-Hemmilä.

## Suomalainen menestysresepti -ohjelma avasi nopean kasvun

Viipurilainen osallistui uudella Sitkas-tuorenäkkärillä Suomalainen menestysresepti -tv-ohjelmaan viime talvena ja sijoittui lopulta kolmanneksi. Se avasi ovet valtakunnalliseen jakeluun S-ryhmän kaupoissa ja Sitkas onkin nyt myydyin Viipurilaisen tuotteista. Tv-kilpailu oli intensiivinen kokemus, mutta Teppo sanoo että se kannatti. Yritys kasvaa tammikuun lopussa lanseeratun tuotteen mukaan paitsi sen suorasta suosioista myös sen avatessa uusia ovia. Myös Keskossa onnistuttiin myöhemmin pääsemään valtakunnalliseen jakeluun. ”Tämä on vaatinut meiltä rohkeita investointeja ja poikkeuksellisen paljon työtä. Sen kuitenkin jaksaa, koska missiomme kehittää suomalaista leipäkulttuuria toteutuu parhailaan merkityksellisessä mittakaavassa.” jatkaa Ylä-Hemmilä.

## Mainoskasvoja leipien nimien mukaan

Viipurilaisen Jäärän mainoskasvona on nähty Seppo Rätty ja Sitkaan kanssa yhteistyötä markkinoinnissa tehdään Pekka ”Fightback” Hyysalon kanssa. Teppo kertoo: ”Jäärälle mietimme Suomen jääräpäisintä henkilöä. Soitimme Sepolle lukuisia kertoja ennen kuin hän suostui. Hänen ehtonsa oli se, että mainokseen keihästä tulee heittämään nuorten Euroopan mestari Topi Parviainen, joka saisi yhteistyöstä rahoitusta harjoitteluun. Se tietysti sopi meille ja tämä anekdootti kertoo samalla, että Jäärällä on hyvä sydän.”

”Sitkas-tuorenäkkäriille taas haluttiin Suomen sitkein tyyppi ja Pekka Hyysalo on juuri



Pekka Hyysalo ja Teppo Ylä-Hemmilä ja Viipurilaisen kotileipomon Sitkas-tuorenäkkäri.

sitä. Uskomaton positiivisuuden lähettiläs ja mieleton tyyppi. Pekan kanssa kuvattiin juuri mainosvideo uusimman Saaristo Sitkas -leivän julkaisun yhteydessä. Pekan kanssa meillä yhteistä on se että periksi ei anneta”, jatkaa Teppo innostuneena.

## Lisätilaa Rapalan vanhasta tuotantolaitoksesta

Viipurilaisen toimitiloja Vääksyssä on laajennettu kymmenen vuoden aikana jo kolme kertaa. Tänä vuonna Viipurilaisen leipien kysyntä on painunut niin suureksi että jälleen piti olla uudelleen yhteydessä pankkiin. Suuremman tuotantotilan ostokohteeksi oli valikoitunut tyhjilleen jäänyt Rapalan tuotantokiinteistö Vääksyssä ja investointi vaati jälleen hyvää paikallista rahoituskumppania. Viipurilaisen mittakaavassa massiivinen investointi on saatu kesän aikana täyteen tuotantoiskuun ja nyt yrityksellä on alle kilometrin etäisyydellä toisistaan kaksi leipomoa.

## Onko leivästä vientituotteeksi

Menestys on tuonut mukanaan myös erikoisia tilanteita, kun Viipurilaisen leipiä on kysytty vientimarkkinoille mitä erikoisimpiin paikkoihin niin Euroopassa kuin kaukomaillakin. ”Joitain

projekteja on käynnissä, mutta tarkemmin niistä ei suomalaisen tapaan huudella ennen kuin oikeasti tapahtuu” sanoo Teppo. Suomalainen leipä näyttää monilla eksoottisilla markkinoilla jopa terveystuotteena. Saapa nähdä mihin saakka Viipurilaisen tarina lopulta viekään!

## Paikallinen pankki on läsnä ja turvallinen

Paikallinen yhteistyö on aina voimaa. Viipurilainen Kotileipomo asioi Järvi-Hämeen Osuuspankin kanssa, ja yhteyshenkilö tuntee yrityksen tarinan, tarpeet ja kasvun reitit. Ei ole sattumaa että kumppanimme on juuri Järvi-Häme. Luottavuus ja myös tuttuus painavat. Emmehän käytä helsinkiläisiä jauhojakaan nauraa toimitusjohtaja Tuomas Ylä-Hemmilä.

Viipurilaisella on jo noin 60 työntekijää ja sen paikallinen vaikuttavuus alkaa olla merkittävä. ”Alueella täytyy vetää yhtä köyttä” päättää Teppo Ylä-Hemmilä.

## TALOUDEN TURVAT

# Myötätuulta kohden

Vaikkeiden vuosien jälkeen taloudessa alkaa olla myötätuulta. Asunnon hankinta on monelle entistä ajankohtaisempaa, mutta epävarmuus saattaa herättää huolta lainanottajassa. Laina tuo mukanaan vastuuta, mutta samalla se tarjoaa mahdollisuuksia haaveiden toteuttamiseen. Siksi lainan hakeminen alkaa suunnittelusta ja oman taloudellisen tilanteen kartoittamisesta. On tärkeää ennakoita ja huomioida pitkällä tähtäimellä ne tekijät, jotka vaikuttavat omaan talouteen ja lainan takaisinmaksukykyyn. Näin voit varmistaa, että oma talous kestää vastatuulenkin.

## Suunnittelu

Mitä olet hankkimassa? Pienempiin, 2 000–30 000 euron lainatarpeisiin on järkevää hyödyntää vakuudetonta OP **Tarkkaluottoa**. Luotopäätöksen saa nopeasti Op.fi:stä tai OP-mobiilista ilman lainaneuvottelua. Tämä sopii erinomaisesti tilanteisiin, joissa lainan tarve on akuutti.

Isompiin lainatarpeisiin voi hakea vakuudellista pankkilainaa. Prosessi alkaa lainahakemuksen täyttämällä Op.fi:ssä tai OP-mobiilissa, minkä jälkeen pankki ottaa yhteyttä ja varaa

ajan lainaneuvotteluun. Ajan voi varata myös itse. Lainahakemus kannattaa jättää, vaikka olisi vasta kartoittamassa lainamahdollisuuksia tai suunnittelemassa asunnon hankintaa.

Lainaneuvottelussa kartoitetaan taloudellinen tilanteesi ja pohditaan yhdessä keinoja talouden turvaamiseen yllättävien tilanteiden varalta. **Neuvottelun perusteella pankki tekee lainapäätöksen, ja asiakas saa kirjallisen lainatarjouksen.** On hyvä varautua siihen, että päätöksäntä varten tarvittavat dokumentit kannattaa toimittaa mahdollisimman pian, jotta käsittely voi edetä sujuvasti.

## Ennakointi

Viisas lainanottaja miettii tulevaa ja varautuu myös vastatuuleen. Lainan takaisinmaksua voi turvata monin tavoin, ja juuri sinulle sopivimmat ratkaisut käydään läpi lainaneuvottelussa. Kaikki alkaa ennakoinnista. On helpompaa nukkua yönsä rauhassa, kun oma talous on oikein mitoitettu ja kestää myös heikommat ajat.

On hyvä varmistaa, että säästöön kertyy rahaa myös lainan takaisinmaksun ohella.

**Säästämiseen** on tarjolla useita vaihtoehtoja,

joista löytyy varmasti sopiva ratkaisu jokaiselle. Säästäminen auttaa paitsi varautumaan yllättäviin menoihin, myös vaurastumaan lainan rinnalla.

Myös korkojen nousuun kannattaa varautua. Korkokuluja voi hallita ottamalla lainaan korkosuojauksen, kuten korkokaton tai kiinteän koron. **Korkokatto** tarkoittaa enimmäistasoa, jonka yli viitekorko ei voi nousta. Tällöin korko on sidottu vaihtuvaan viitekorkoon, joten voit hyötyä myös matalan korkotason jaksoista. **Kiinteä korko** puolestaan pysyy muuttumattomana ja sitoo lainan sovittuun korkoon ennalta määritellyksi ajaksi.

**Omaa taloutta voi turvata huolehtimalla riittävästä vakuutusturvasta.** Linaan liitettävä kuukausimaksuinen **OP Luoton takaisinmaksuturva** -vakuutus tarjoaa suojaa työttömyyden, työkyvyttömyyden, tapaturmaisen pysyvän haitan ja kuoleman varalta. Vakuutus sisältöä voi muokata annetuista vaihtoehdoista, jotta kokonaisuus vastaa parhaiten omia tarpeita.

Tämän lisäksi vakuutusasioissa sinua palvelee paikallinen OP Pohjolan vakuutusedustajamme, jolta saat samasta paikasta tarvittavat turvat.

**Ole yhteydessä!**  
Autamme löytämään juuri oikeat ratkaisut – helposti, asiantuntevasti ja sinun etusi huomioiden.  
– **Marika Veikkola,**  
rahoituspäällikkö



## Huijarit vaanivat verkossa – näin suojaat rahasi ja henkilötietosi



Verkossa liikkuu yhä enemmän huijauksiviestejä ja -puheluita, joiden tarkoituksena on saada sinut luovuttamaan pankkitunnuksesi tai maksamaan tekaistuja laskuja. Huijarit voivat tyhjentää tilisi tai ottaa nimiisi velkaa – siksi on tärkeää oppia tunnistamaan vaaran merkit.

### Huijauksen tunnusmerkit:

#### Pelottelu ja kiire

Huijarit pyrkivät herättämään huolta ja painostavat toimimaan nopeasti. Viestissä saatetaan väittää, että tilisi on vaarassa ja kehoitetaan siirtämään rahasi "turvatilille" tai maksamaan lasku heti.

#### Pankkitunnuksen kysely

Huijarit voivat esiintyä pankin työntekijöinä ja pyytää tunnuksiasi tai maksukortin tietoja. Muista: pankki ei koskaan kysy tunnuksiasi.

#### Linkit ja ohjelmat

Huijauksiviestit sisältävät usein linkkejä, jotka johtavat pankin sivua muistuttavalle huijaussivustolle. Älä klikkaa viesteissä olevia linkkejä tai lataa ohjelmia niiden kautta – ne voivat asentaa haittaohjelmia laitteellesi.

#### Väärät puhelinnumerot

Viestissä saatetaan kehottaa soittamaan heti tiettyyn numeroon. Tarkista aina pankin oikeat yhteystiedot virallisilta verkkosivuilta.

### Miten suojaudut?

#### MARIAN VINKIT:

- Älä koskaan luovuta pankkitunnuksiasi tai maksukortin tietoja.
- Älä klikkaa epäilyttäviä linkkejä tai lataa ohjelmia viestien kautta.
- Tarkista aina pankin yhteystiedot virallisista lähteistä.

- Jos jokin tuntuu oudolta – luota vaistoosi ja ota yhteyttä pankkiin. Huijausten torjunta alkaa tiedosta.

Kun tunnistat vaaranmerkit, voit suojata itsesi ja läheisesi.



## OP Kodin syysterveiset!



### Syksyn kiinteistömarkkinoiden näkymät

Miten syksyn saapuminen vaikuttaa kiinteistömarkkinoihin? Tämä vuodenaika tarjoaa erityisiä mahdollisuuksia kiinteistömarkkinoilla, erityisesti meidän toimialueellamme, missä mökkikulttuuri on vahvasti läsnä. Syksy tuo mukanaan loistavia tilaisuuksia kaikille, jotka harkitsevat kiinteistön ostoa tai myyntiä. Viime vuonna kaupat painottuivat syksyyn, mikä kertoo ajankohdan merkityksestä.

Kiinteistömarkkinat kokevat usein muutoksia, kun kesän vilkas mökkikauppa hiljenee ja ihmiset palaavat kesälomien vietosta arkeen. Tämä voi johtaa yhteydenottojen laskuun, mutta samalla se avaa ovia niille, jotka etsivät rauhallisempaa ajankohtaa tehdä kiinteistökauppoja. Syksy voi olla monelle ihanteellinen aika löytää piilotetuja helmiä, kun kilpailu ostajien kesken vähenee.

Olipa kyseessä mökki tai asunto-osake, syksyinen markkinatilanne voi olla juuri optimaalinen aika tehdä kiinteistökauppoja.

### Hinta-arvio meiltä

Kun haluat arvion asunnostasi, kutsu meidät kotikäynnille. Pyynnöstä laadimme myös maksullisen arviokirjan, joka tarjoaa yksityiskohtaisen näkemyksen kiinteistön tai asunto-osakkeen arvosta. Teemme arviokirjoja huolellisella ammattitaidolla ja Hyvän välitystavan periaatteita noudattaen.

Tee kotisi tai loma-asuntosasi myynnistä helppoa ja stressitöntä OP Koti Järvi-Hämeen asiantuntijoiden avulla. **Vesa Teräväinen** tarjoaa välityspalveluita Asikkalan, Padasjoen ja Kuhmoisten alueilla, kun taas **Matti Ilvan** keskittyy Sysmän, Hartolan, Luhangan ja Joutsan alueisiin. Myyntineuvottelija **Sera Kaukola** tarjoaa palveluita Asikkalan, Pertunmaan ja Mäntyharjun alueella. Asiantuntijoidemme yhteystiedot löydät alta.

## Olemme Sinua varten!

### NEUVONTAPALVELUT AJANVARAUKSELLA

Henkilöasiakkaat  
p. 0100 0500

ma-to 9.00-19.00  
pe 9.00-16.00

Yritysassiakkaat  
p. 0100 05151

OP.fi

Tavoitat meidät parhaiten suorista numeroistamme ja sähköpostilla ([etunimi.sukunimi@op.fi](mailto:etunimi.sukunimi@op.fi))

### KASSAPALVELUT

#### Vääksy

ma, ke ja pe 09.30 – 12.00.

#### Lisäksi info palvelee

ma, ke ja pe 12.00 – 16.00,  
ti ja to 09.30 – 16.00

#### Sysmä

ma ja pe 9.30-12.00

#### Kuhmoinen

to 9.30-12.00

#### Pertunmaa

ti 9.30-12.00

### OP Koti



**Matti Ilvan**  
0400 277 575  
kiinteistönvälittäjä,  
LKV, LVV  
kaupanvahvistaja



**Kaukola Sera**  
050 353 0230  
myyntineuvottelija



**Vesa Teräväinen**  
040 769 8133  
kiinteistönvälittäjä,  
LKV, LVV,  
kaupanvahvistaja

### Pohjola Vakuutus



**Turo Inkiläinen**  
010 253 1541  
yritysassiakkaan  
vakuutukset



**Tommi Lehtonen**  
010 253 0828  
henkilöasiakkaan  
vakuutukset



**Teemu Sarhema**  
040 055 1180  
toimitusjohtaja,  
julkinen kaupan-  
vahvistaja



**Milla Virta**  
040 836 7547  
pankinjohtaja



**Kimmo Tapiolasalo**  
050 300 0767  
riskienhallinta-  
johtaja



**Jorma Somero**  
040 352 9648  
pankinjohtaja

### Lakipalvelut



**Armi Peltonen**  
010 254 7949  
notariaattishteeri



**Jyrki Toivonen**  
010 254 7935  
pankkilakimies

### Yrityspalvelut



**Juho Halme**  
010 254 7967  
asiakkuuspäällikkö  
julkinen kaupan-  
vahvistaja



**Villepekka Ojala**  
010 254 7924  
asiakkuuspäällikkö  
julkinen kaupan-  
vahvistaja



**Johanna Tarkkonen**  
010 254 7911  
asiakkuus-  
asiantuntija



**Tiina Toivio**  
050 324 4209  
asiakkuus-  
asiantuntija



**Katri Walldén**  
010 254 7932  
asiakkuuspäällikkö

### Arjen talous



**Eeva Harju**  
010 254 7942  
asiakkuusneuvoja



**Pia Heikkinen**  
010 254 7922  
asiakkuusasiantuntija



**Maria Lautaportti**  
010 254 7979  
asiakkuusasiantuntija



**Marjaana Luukko**  
010 254 7921  
asiakkuusneuvoja



**Saara Pitkäniemi**  
010 254 7903  
asiakkuusneuvoja



**Sirpa Rantapelkonen**  
050 433 0330  
palvelupäällikkö



**Maija Sinisalo**  
010 254 7904  
asiakkuusneuvoja



**Jonna Toivoniemi**  
010 254 7945  
asiakkuusneuvoja



**Arja Tuomela**  
010 254 7637  
asiakkuusneuvoja

### Rahoituspalvelut



**Maiju Asikainen**  
010 254 7986  
asiakkuusneuvoja



**Tea Finsk**  
010 254 7959  
asiakkuusneuvoja



**Mirva Partanen**  
010 254 7940  
asiakkuusneuvoja



**Olli Pulkanen**  
010 254 7907  
asiakkuusasiantuntija



**Piia Sydänkallio**  
010 254 7901  
asiakkuusneuvoja



**Anu Tarhonen**  
010 254 7902  
asiakkuusneuvoja



**Joonas Tuomi**  
010 254 7909  
asiakkuusneuvoja



**Janne Törmänen**  
010 254 7908  
asiakkuusneuvoja  
[janne.2.tormanen@op.fi](mailto:janne.2.tormanen@op.fi)



**Anniina Vainoniemi**  
010 254 7969  
luottopäällikkö



**Marika Veikkola**  
010 254 7983  
rahoitusneuvoja

### Sijoituspalvelut, asiakkuudet



**Hanna-Kaisa Heiskari**  
010 254 7906  
asiakkuusneuvoja



**Sami Krakau**  
010 254 7603  
asiakkuusasiantuntija



**Kati Lavia**  
010 254 7975  
sijoituspäällikkö



**Jenni Lehto**  
010 254 7923  
asiakkuusasiantuntija



**Sanna-Maria Peltonen**  
010 254 7950  
asiakkuusneuvoja



**Laura Penkari**  
010 254 7916  
asiakkuusasiantuntija



**Arja Toivonen**  
010 254 7980  
asiakkuusasiantuntija



## Hartolan keihäslupaus

### Eemil Porvari

Hartolalainen keihäänheittäjä Eemil Porvari, on noussut Suomen yleisurheilulupauksiin määrätietoisien työn ja intohimon siivittämänä. **Kuvat:** Jesse Väänänen



**E**emil syntyi Porvarin perheen keskimäisenä poikana vuonna 2003. Lapsuudenkoti, Porvarin maatila, tarjosi hyvän ympäristön Eemilille kehittyä urheilijana. Porvarin maatilan iso pihapiiri, täynnä mahdollisuuksia leikkiin ja liikuntaan, oli paikka, jossa Eemilin keihäänheitto sai alkunsa. Trampoliini, leikit veljien kanssa ja tilan työt toimivat päivittäisenä liikuntana ja loivat Eemilin lapsuudessa urheilulle pohjaa.

#### Harrastuksesta uusi intohimo

Eemil katsoi jo lapsena paljon heittovideoita, jonka jälkeen heittäjien tekniikkaa testattiin ja sovellettiin omaan heittämiseen. Tässä touthussa meni 2-3 tuntia päivässä. Välillä isä piilotti keihäät, kun keihäänheitto meni "liian vakavaksi". Esikuvina hänellä on ollut **Tero Pitkämäki** ja **Antti Ruuskanen**, joita seurattessa laji hurmasi hänet jo pienenä.

Hartolan Voiman valmennusryhmään Eemil liittyi 8-vuotiaana. Yleisurheilussa Eemil on kilpaillut lähes kaikissa lajeissa, keihään lisäksi

parhaiten menestystä on tullut 400 metrin juoksussa, kolmiloikassa, pituushypyssä ja otteiluissa.

Eemil rikkoi Suomen ennätyksiä junior-sarjoissa ollessaan vasta 14-vuotias. Kun keihäs alkoi lentämään ja keihään kaarelle kertyi pituutta, alkoi mediaakin kiinnostamaan nuori urheilija. Se oli hänelle hetki, jolloin hän tajusi, että haluaa ammattiuurheilijaksi. Keihäs on Eemilille ollut aina ollut se ykköslaji, siinä ennätys on 82,69 metriä. Eemil näkee keihäänheiton suomalaisena perinnelajina, jossa on aina menestyttävä. "En mistään muusta lajista saa semmoista fiilistä kuin keihästä. Se kun näkee miten se keihäs lentää, se on hienoa", Eemil kuvailee, kun kysytään miksi juuri keihäänheitto on se juttu.

Tähänastisen uransa tähtihetkenä Eemil pitää edellisen kesän tuloksia sekä sitä, että hän pystyy heittämään tasaisesti 80 metriä. Yleinen taso on noussut paljon ja 85 metriin tähdätään. Pitkäjänteinen työ on siis tuottanut tulosta.

#### Vaikeuksien kautta menestykseen

-Kulunut kausi on pitänyt sisällään haasteita ja nousua niiden keskellä, joka toivottavasti jatkuu vielä kauden viimeisissäkin kisoissa. Ensimmäinen kisa oli jo maaliskuussa Kyproksella, jossa heitin 81.55m keskellä harjoituskautta. Kisa oli lupauksia antava, mutta samalla tuli takapakkia, koska kyynärpäässä todettiin sivusiderepeämä. Tämä johti kovien heittojen pois jättämistä harjoittelusta 2-3 kuukauden ajalle. Ei siis mikään helppo lähtökohta lähteä aloittamaan kautta. Kesäkuu meni vielä kropan ja käden totuttamiseen kovaan heittämiseen. Heinäkuusta lähtien paikat ovat kestäneet hyvin ja tuntuu siltä, että nousukunto on ollut päällä. Haasteista huolimatta on kesältä tullut myös menestystä, kuten alle 23-vuotiaiden EM pronssia Bergenissä Norjassa, Kalevan kisojen hopeaa ja Nuorten SM kultaa.

Olisi hienoa saada vielä loppukaudesta ulosmittattua omaa potentiaalia, koska ominaisuuksien puolesta pitäisi olla kaikki edellytykset heittää reippaasti yli oman ennätyksen. Toivottavasti kroppa kestää ja tekniikka loksauttaa

kohdalleen loppukesästä, niin voi tyytyväisenä lähteä kohti uutta harjoituskautta!

Onneksi kaikkea ei tarvitse tehdä yksin – taustalta löytyy valmentajasta, managerista, perheestä ja fysioterapeutista koostuva tiimi sekä muutamia sponsoreita. Ammattiuurheilijan kokemuksia Eemil kertoo pääsevänsä jakamaan muiden nuorten urheilukavereiden kanssa ja sparrailu treenikaverien kanssa tuntuu hyvältä. Itse tuloksen tekeminen on kuitenkin hyvin pitkälti hänestä itsestään kiinni.

Eemil on vielä taipaleensa alussa ja ammattilaisurheilijan elämässä on vielä paljon opeteltavaa – tästä on hyvä jatkaa nousua kohti keihäänheiton huippua!

#### Paikallisuus on valttia

-Noin 5 kilometrin päässä lapsuudenkodistani sijaitsi Koitin-Pertunmaan Osuuspankki, jonka kanssa yhteinen taival alkoi. Lähipankissa käytiin tallettamassa säästöpossut ja käteiset tarpeen tullen, kertoo Eemil. OP:n toiminnasta lapsuudessa on monia muistoja, niin kesältä kuin talveltakin Hippo-kisojen ja Hippo-hiihtojen merkeissä. OP on ollut mulla yksi pitkäaikaisimmista tukijoista ja on ilo jatkaa yhteistyötä nyt Järvi-Hämeen Osuuspankin kanssa, iloitsee Eemil.

Olemme mielellämme tukemassa paikallista nuorta urheilijalupausta kohti arvokisamenestystä, toteaa Järvi-Hämeen Osuuspankin toimitusjohtaja **Teemu Sarhema**.

#### VINKIT

### OP-Mobiili tuo turvaa arjen pankkiasioihin

**OP-Mobiili tarjoaa helppoja keinoja suojautua huijauksilta ja hallita omia pankkiasioita turvallisesti.**

1

#### Ota ilmoitukset käyttöön

Ilmoitukset auttavat havaitsemaan poikkeavat tilitapahtumat nopeasti. Saat myös tiedon esimerkiksi epäonnistuneesta maksusta, tilin ylityksestä tai uudesta e-laskusta.

2

#### Sääda kortin turvarajoja reaaliajassa

Voit muuttaa kortin turvarajoja kätevästi OP-Mobiilissa – vaikka kaupan kassalla. Nosta rajaa tilapäisesti ja palauta se heti takaisin, kun et enää tarvitse korotettua rajaa.

3

#### Varmista puhelun aitous

Huijarit voivat esiintyä OP:n nimissä. Jos saat puhelun, jossa väitetään soitajan olevan OP:lta, pyydä tunnistautumista OP-Mobiiliin kautta. Jos tämä ei onnistu, sulje puhelu ja soita itse OP:n asiakaspalveluun numeroon 0100 0500 (pvm/mpm).

#### MUISTA!

**OP ei koskaan pyydä pankkitunnuksiasi puhelimitse tai linkkien kautta.**

OP-Mobiili ei ole vain asiointikanava – se on myös tärkeä osa digitaalista turvallisuutta.

#### VASTUULLISUUS

## Päijänteen Johtava pankki

Olemme saaneet

**4 350**

Uutta omistaja-asiakasta

Olemme myöntäneet lähes

**600 milj €**

Luottoja

Olemme maksaneet

**9,5 milj.€**

Yhteisö- ja tuloveroja



Olemme lahjoittaneet ja sponsoroineet

**925 000 €**

Omistaja-asiakkaamme ovat saaneet

**13,4 milj.€**

OP bonuksia



OP Järvi-Häme

**2015-2024**

Asiakas liiketoimintamme on kasvanut

**420 milj.€**

#PäijänteenJohtava

#MinunPankki

#PikkasenParempi