



OPUS

2/2024

OP Hämeen julkaisu



10

Raija Forsman

– Matkailualaa
Hämeessä
kehitetään
yhteisvoimin

4

Kukkien keskellä kasvanut Jenna Leino
suhtautuu yrittäjyyteen intohimolla.



12

OP Koti Hämeen uusi toimitusjohtaja
Antti Toivanen palasi kotiseudulle.



16

Eetu Kallioisen arjessa haulikko on
keskeisessä roolissa.



Tässä numerossa

Pääkirjoitus	3
Yrittäjällä pitää olla intohimoa	4
Itse suunniteltu unelmakoti	6
Hankkeissa kuljetaan yhteistä matkaa asiakkaan kanssa	8
Turvaa arkesi kahden kortin taktiikalla	9
Matkailualalla puhallettava yhteen hiileen	10
OP Koti Hämeen uusi toimitusjohtaja Antti Toivanen	12
OP Koti – Hämeen vetovoima jatkuu	13
OP Koti Häme tuo joulun kotiisi	14
Robotiikkaopetusta Riihimäellä	15
Ei päivää ilman haulikko	16
Vastuullisuus on tekoja	18
Lakipalsta: Kuka perii lapsettoman aviopuolison?	20
Etuja omistaja-asiakkaillemme	22

Julkaisija: OP Häme
Palautteet: hame.viestinta@op.fi
Päätoimittaja: Mika Helin
Toimituspäällikkö: Meri-Tuulia Huurreniemi
Taitto: Marika Ijäs, MI Suunnittelu
Valokuvaaja: Vilja Tamminen
Julkaisu: Tämä lehti on Opus-lehden viimeinen julkaisu. Lehti julkaistaan digitaalisena ja painettuna lehtenä OP Hämeen konttoreihin.



Lue Raija Forsmanin ajatuksia matkailun tulevaisuudesta sivuilta 10–11.

Palvelemme
ajanvarauksella ja
puhelimitse
ma-to 8–18,
pe 8–16.

pääkirjoitus

Ajatuksia ensimmäisestä toimintavuodesta

OP Hämeen ensimmäistä toimintavuotta on takana tätä kirjoitettaessa jo yli kolme neljäsosaa. Vuosi on ollut työntäyteinen – samanaikaisesti olemme pyrkineet huolehtimaan jatkuvuudesta, rakentamaan tulevaisuuden edellytyksiä entistä paremmalle pankille asiakkaillemme ja henkilöstöllemme sekä mukautumaan kasvavan sääntelyn edellyttämiin vaatimuksiin. Haluankin lämpimästi kiittää asiakkaitamme, henkilöstöämme, hallintoamme sekä muita keskeisiä sidosryhmiämme tuesta uuden pankin alkutaipaleella!

Markkinaympäristö ei ole ollut helpoimmasta päästä ja monenlaisia pomppuja on matkalle mahtunut, mutta kokonaisuutena arvioiden olemme hyvin pärjänneet. Pankin taloudellinen kehitys jatkuu vahvana ja tulevaisuuden menestysmahdollisuuksia turvaavana. Tästä menestyksestä myös pankin omistaja-asiakkaat ovat hyötynneet ja tulevat jatkossakin hyötymään mm. erilaisten tuntuvien etujen muodossa.

Fuusiota valmisteltaessa saimme omistaja-asiakkaita edustavilta päättäjiltämme selkeät askelmerkit siitä, millainen pankki OP Hämeestä halutaan. Tiivistäen omistajan tahto tiivistyy vahvaan asiakashyötyyn ja palvelukykyyn, osaavaan ja hyvinvoivaan henkilöstöön sekä vahvaan toimintaan Hämeen hyväksi – alueellista tasapainoa vaalien.

Asiakashyöty ja palvelukyky kulminoituu sujuvaan ja laadukkaaseen palvelukokemukseen sekä kykyymme valmentaa asiakkaita kohti parempia taloudellisia valintoja.

Kuten lentokoneiden turvallisuusohjeissa sanotaan – laita happinaamari ensin omille kasvoille ja auta vasta sitten muita. Panostamme voimakkaasti henkilöstöemme hyvinvointia tukevan yrityskulttuurin luomiseen, moderneihin ja joustaviin työn tekemisen edellytyksiin sekä osaamisen kehittämiseen, jotta voimme antaa parastamme asiakkaillemme joka päivä.

Pitkällä aikavälillä pankki menestyy juuri niin hyvin kuin sen asiakkaat. Arvomme ja perustehtävämme velvoittavat meitä tukemaan toimialueemme elinvoimaisuutta ja yhteisöllistä hyvinvointia. Sen lisäksi, että rahoitamme asiakkaidemme investointeja ja unelmia, autamme heitä vaurastumaan ja mahdollistamme finanssiasioiden sujuvan arjen. Olemme myös vahvasti eri tavoin mukana niin rahallisesti kuin työpanoksellakin koko toimialueemme elinvoiman kehittämisessä ja yhteisöllisyyden vahvistamisessa.

Näiden yhteisten päämäärien myötä, haluan kiittää edellä mainittujen tahojen lisäksi myös kaimaani **Mika Heliniä**, jonka arvokas ja OP Ryhmässäkin laajasti arvostettu elämäntyö on vaihtumassa ansaittuihin eläkepäiviin. Lämmin kiitos Mika upeasta työkaveruudesta viime vuosien aikana! Yhteinen matkamme alkoi jo vuosia sitten ja tämän vuoden alusta lähdimme yhdessä nöyrin, mutta päättäväisin mielin uutta pankkia käynnistämään.

Teemme OP Hämeessä myös jatkossa kaikkemme, että pankkimme on koko toimialueellaan paras pankki sen nykyisille ja uusille asiakkaille. Hyviä tulevia vapaaherran päiviä Mikalle koko henkilökunnan puolesta!

Mika Kivimäki, OP Hämeen toimitusjohtaja 1.1.2025 alkaen

OP Gold ilman kuukausimaksua

Omistaja-asiakkaana saat OP Goldin ilman kuukausimaksua vuoden 2025 loppuun.

Tutustu ja hae: op.fi/gold

Omistaja-asiakkaan normaalihintainen OP Gold -kortille lisäpalveluineen on 8 €/kk ja muille asiakkaille 13,25 €/kk. Todellinen vuosikorko laskettuna 2 000 euron luotolle on 19,04 % (10/24). Laskelmassa ei ole otettu huomioon omistaja-asiakkaan saamia tai muita alennuksia. Laskelma on tehty olettaen, että luottokortin kuukausimaksu ilman lisäpalveluita on 2,95 euroa, tilinhoitomaksu on 3,50 euroa kuukaudessa, käytössä on maksuton e-lasku ja luoton korko sekä maksut ja palkkiot pysyvät samana koko luottoajan ja luotto maksetaan takaisin 12 samansuuruisessa erässä kuukauden välein. Arvioitu luoton kokonaiskustannus on 2 186,80 euroa. Kortin myöntää OP Vähittäisasiakkaat Oy.



OP Häme



TEKSTI TIMO PIETILÄ KUVAT VIILJA TAMMINEN

Yrittäjä Jenna Leino:

Yrittäjällä pitää olla intohimoa

Yrittäminen on yhdistelmä intohimoa, tietoa ja taitoa, tiivistää hattulalainen toimitusjohtaja Jenna Leino. Alle kolmekymppisenä aloittanut yrittäjä on ehtinyt vetää Parolantien Kukka & Hautauspalvelua Hämeenlinnassa jo yli kymmenen vuotta ja kehittää siitä monipuolisen ja arvostetun asiantuntijatoimijan Hämeenlinnan seudulle. Kukkakaupan lisäksi toiseksi toimialaksi on kasvanut hautaustoimistopalvelut, jonka Jenna on luonut ihan tyhjästä.

Nuori yrittäjä tarttui tilaisuuteen ostaa kukkakauppa, vaikka ehkä se ei tulevaisuuden ajatuksissa nuorella **Jenna Leinolla** ollutkaan päällimmäise-

nä mielessä. Hän oli käytännössä kuitenkin kasvanut lapsesta asti kaupassa kukkien keskellä, joten siinä mielessä tämä polku tuntui luontevalta, kun tilaisuus ajankohtaistui.

Yrittäminen on Jennalla luonteessa.

Hän haluaa tehdä itse ja itsenäisesti. Tämä ei tarkoita, etteikö vastuuta voisi ja pitäisi jakaa. Jenna kiittelee vuolaasti osaavaa henkilökuntaansa, joka käytännössä pyörittää kukkakau-
pan arkea.

– Keskityn itse paljon hautauspalve-
luun, jota pidän hyvin mielenkiintoise-
na ja haastavana toimialana. Yhteinen
nimittäjä kummallakin osa-alueella
on kuitenkin ihminen: kukat liittyvät
tunteisiin ja tunteet ovat luonnollisesti
myös hautaustoiminnan ytimessä, Jen-
na kertoo.

Kukat tulivat marketteihin

Vaikka kummallakin alalla on Suomes-
sa vuosikymmenten perinteet, molem-
mat alat ovat viime vuosina muuttu-
neet paljon.

– Kukkakauppaan on vaikuttanut
kukkien ilmestyminen marketteihin.
Tämä on kiristänyt kilpailua, mutta en
näe sitä pahana asiana, sillä samalla
kun tarjonta on kasvanut, on myös ku-
lutus lisääntynyt, Jenna toteaa.

Kukat ovat tulleet lähemmäs arkea
jopa viikoittaiseksi asiaksi. Siinä mis-
sä marketit painottavat hintaa, kukki-
en erikoisliike keskittyy laatuun ja hy-
vään palveluun. Kukka on herkkä tuote
ja asiakas odottaa saavansa rahalleen
vastinetta. Tämä asettaa kukkakaupan
omalle kukkien hankinnalle tiukat vaa-
timukset.

– Meillä palvelu sisältää asiakkaan
kuuntelemisen ja sen pohjalta autta-
misen ja ideoinnin valinnassa sekä
herkän tuotteen oikean pakkaamisen
hoito-ohjeineen ja mahdollisesti myös
toimittamisen. Osa tuotteista ostetaan
verkkokaupan kautta ja toimitetaan
kukkakaupasta suoraan vastaanottajal-
le, kertoo Jenna yrityksensä toiminta-
tavoista.

Kukat muuttuvat ajan myötä. Van-
hat perinteet liljoista ruusuihin, val-
koista tai punaista toimivat toki edel-
leen, mutta niiden rinnalle on tullut
rohkeutta valita myös muita lajikkeita
ja värejä.

– Kukat ovat viesti niiden saajalle,
siksi niiden valintaan kannattaa keskit-
tyä, Jenna perustelee.

Suuria hautajaisia entistä vähemmän

Hautauspuoli on sekin muuttunut. Eri-
tyisesti korona-aika muutti hautauksen
pysyvästi entistä useammin vain läheis-

ten omaisten hetkeksi. Palvelun ydin ei
kuitenkaan ole muuttunut. Surun kes-
kellä omaisten on pystyttävä hoita-
maan itse hautajaisten lisäksi monen-
laisia kuolemaan liittyviä asioita, joista
ei aiemmin ole välttämättä kokemusta.

– Hautaustoimiston väki kohtaa
omaisen ensimmäisten joukossa. Sik-
si on tärkeää, että palvelu kattaa kaik-
ki poismenoon liittyvät kysymykset ja
myös neuvonnan siitä, mitä kaikkea
omaisten tulee muistaa, Jenna kertoo.

Vainajan kuljetukset ja pukumiset
Jenna hoitaa paljolti itse. Hän kokee
työn hyvin antoisana, vaikka surun
jatkuva kohtaaminen onkin toisaalta
myös raskasta. Se on välttämätöntä ja
arvokasta työtä ja palvelua tilanteessa,
jossa asiakas sitä todella tarvitsee.

– En kuitenkaan halua synkistellä tä-
män aiheen äärellä, vaan olen rakenta-
nut esimerkiksi asiakastilat vaaleasävyi-
siksi ja olohuonemaisiksi. Keskusteluja
ei käydä arkkujen keskellä, vaikka ne
asiaan liittyvätkin, kertoo Jenna.

Kaiken kaikkiaan Jenna teroittaa hy-
vän verkoston merkitystä. Var-
sinkin hautauspuolella osaa-
misvaatimus on niin laaja, ettei
yksi ihminen sitä pysty hallitse-
maan.

– Hyvä verkosto takaa, että
voin luvata tai suositella ja
auttaa asiakkaitamme polulla
eteenpäin.

Yrittäjänainen sydän- juuriaan myöten

Verkoston tärkeydestä kertoo
myös Jennan toiminta Hämeen-
linnan Seudun Yrittäjänaiset
puheenjohtajana.

– Hämeenlinnan Seudun
Yrittäjänaiset ovat minun henki-
reikäni ja harrastukseni, joka
on tuonut paljon uusia ystäviä
ja kerryttänyt omaa osaamista-
ni yrittäjänä, hehkuttaa Jenna.

Tämä vuosi oli aivan erityi-
nen, kun Hämeenlinnan pai-
kallisyhdistys, yksi Suomen
suurimmista naisyrittäjähdy-
styksistä, sai kunnian järjestää
järjestön valtakunnalliset yrit-
täjänaispäivät Hämeenlinnassa.

– Työtä oli paljon, mutta kun kaikki
onnistui Hämeenlinnan Verkatehtaalla
mainiosti. Olo oli jälkeinpäin mahtava,
Jenna kiittelee.

Juhlassa Jenna palkittiin aktiivisuu-
destaan vuoden 2024 yhdistysaktiivina.
Ensi vuonna yrittäjänaispäivistä vastaa
Lahden Seudun Yrittäjänaiset, jotka
täyttää 80 vuotta.

Yrittäjällä on oltava palo oman alan-
sa tekemiseen, sillä kukaan muu kuin
yrittäjä itse ei puske yritystä eteenpäin
kohti tulevaisuutta. Tämän lisäksi yrit-
tämiseen liittyy paljon pakkopullaa kut-
ten paperityötä, lainsäädäntöä ja tietoa,
joka jokaisen yrittäjän on hallittava.
Kaiken pohjalla on lopulta kannatta-
vuus – vain kannattavalla yrityksellä
on tulevaisuus.

– Jokaisen yrittäjän on tiedettävä,
mistä oman yrityksen kannattavuus
muodostuu. Tässäkin yrittäjähdistys
tarjoaa vertaistukea, verkostoa ja kou-
lutusta, joka jokaisen jäsenen kannat-
taa hyödyntää, Jenna vakuuttaa. ■



Hautaustoimistoliiketoiminnassa hyvän verkoston merkitys on suuri. Palvelukokonaisuus on laaja ja vaatii vahvaa osaamista.

Itse suunniteltu unelmakoti

– oppia ja inspiroitumista yhdessä tehden

Unelma omasta kodista eli vahvasti **Heidi Karppisen** ja **Miro Hirvosen** mielessä jo usean vuoden ajan. He punnitsivat erilaisia asumisen vaihtoehtoja tarkkaan ja lopulta jo olemassa olevan kohteen ostamisen sijaan he päätyivät lopulta uuden omakotitalon suunnittelemiseen ja rakennuttamiseen.



Kodin keittiö sijoittuu kohtaan, jossa Heidi sitä tietokoneelta esittelee. Tulevaa keittiötä havainnollistaa Heidin piirtämä 3D kuva. Voit seurata Heidin ja Miron rakennusprojektiä Instagramista @kotikurjenkello.

Omakotitalo oli aina ollut pariskunnan haaveissa. Oma piha, luonnonläheisyys, hyvä sijainti ja etätyömahdollisuudet olivat niitä asioita, mitä he asumiselta ja asuinympäristöltä toivoivat. Kodin suunnittelu alkoi noin kaksi vuotta sitten Heidin opiskellessa. Heidi oli jo pitkään työstänyt tulevan kodin pohjaratkaisua ja tehnyt hahmotelmia huonesijoittelusta sekä talon julkisivusta. Visio oli vahva ja 3D-mallintamista ja sisustussuunnittelua opiskellut Heidi koki, että talon suunnittelun ja rakentamisen prosesseissa mukana

olo on hänelle mitä parhain oppimismatka ja samalla se kerryttää myös kokemusta.

Talon huonesijoittelu on mietitty erittäin tarkasti arjen toiminnallisuutta ja asumisen mukavuutta ajatellen. Tekniseen tilaan kuljetaan ulkokautta omasta sisäänkäynnistä, päämakuuhuoneesta kuljetaan vaatehuoneeseen ja edelleen kylpyhuoneeseen. Olohuone ja keittiö ovat yhtenäistä valoisaa ja avaraa tilaa ja makuuhuoneet sijoittuvat rauhallisen metsämaiseman puolelle. Metsän puolella on myös talon kiertävä terassi, johon on käynti olohuoneesta ja päämakuuhuonees-

ta. Kodinhoitohuoneesta on myös kulku ulos, mikä on pariskunnan kahden koiran kannalta loistoratkaisu, kun tassut voidaan pestä sille suunnitellulla paikalla kodinhoitohuoneessa ulkoven vieressä.

Rakennustavaksi valittiin kiinteä urakka, mikä tarkoittaa sitä, että urakoitsija huolehtii ja vastaa kaikesta rakentamiseen liittyvästä projektin ajan. Heidi ja Miro päättävät kiinto-, vesi-, irtokalusteista ja laatoista, sekä kodin sisustamisesta, ja hoitavat näihin liittyvät kilpailutukset ja hankinnat. Sisustusratkaisujen osalta tyyli ja värimaailma on Heidin taidokasta käsialaa

ja kaikki yksityiskohdat ovat tarkkaan ja pieteetillä harkittuja.

– Sisustukseen on valittu neutraaleja ja luonnonläheisiä sävyjä. Inspiroidun japandityylistä, jossa yhdistyy skandinaavinen ja japanilainen minimalismi, Heidi kuvailee.

Rakennushankkeen keskeisimpiä asioita olivat rakentamisen rahoittaminen sekä tarkan kustannusarvion laatiminen, huomioiden omat tulot ja menot. Tämän avulla oli helppo tarkastella sitä, mistä kaikesta voi säästää ja mikä on välttämätöntä.

– Suunnitteluvaiheessa kannattaa olla hyvin realistinen. Oma taloutta on hyvä tarkastella perusteellisesti ja laskea tulot sekä menot tarkasti. Näin saa kokonaiskuvan ja pystyy tulkitsemaan, mikä on mahdollista, Miro kertoo.

Pariskunnalla tai heidän lähipiirillään ei ollut entuudestaan kokemusta tällaisesta talohankkeesta, joten tukea ja tietoa piti hakea muualta. Miro ja Heidi ottivat selvää asioista ja etsivät tietoa aktiivisesti, haastattelivat urakoitsijoita ja alan tekijöitä, kartoittavat hintatasoja pyytämällä talotehtailta ja tavarantoimittajilta tarjouksia ja olivat useasti yhteydessä kunnan asiantuntijoihin. Talon kustannuslaskelmaa työstettiin tiiviisti yhteistyössä vastavan mestarin kanssa.

Heidi ja Miro olivat tyytyväisiä yhteistyöhön OP Hämeen kanssa ja ko-



kivat, että pankki on auttanut heitä rakennushankkeessa kokonaisvaltaisesti. Elämän ja arjen turvaamiseksi ja riskien minimoimiseksi on hyvä myös pohtia vakuutusasioita, säännöllistä säästämistä sekä testamentti- ja edunvalvontavaltuutusasioita. Näistä he saivat paljon lisää tietoa ja siten voitiin myös laatia heille sopiva kokonaisratkaisu.

Heidi ja Miro olivat oikein tyytyväisiä pankin yhteyshenkilön palveluun ja yhteydenpitoon. He kokivat saaneensa paljon hyviä vinkkejä ja myös tietoa siitä, miten riskejä jaetaan. OP Hämeeltä yhteyshenkilönä toimi henkilöasiakasrahoituksen asiakkuusasiantuntija **Pia Ratinen**, joka nykyisin toimii asiakkuusasiantuntijana OP Hämeen yrityspalveluissa.

– Varsinainen lainahakemus oli simppeli ja prosessi oli selkeä ja helppo. Yhteyshenkilömme antamat ohjeet lainan nostamisesta olivat selkeitä. Taapa-

töukset tulivat nopeasti. Arvostimme sitä, että meillä oli oma nimetty yhteyshenkilö, joka kulki rinnallamme koko ajan, Heidi ja Miro kuvaavat.

OP Hämeestä pariskunnalla oli enakkoon hyvä mielikuva. Kokemuksensa jälkeen he totesivat, että mielikuva piti täysin paikkansa.

Heidin ja Miron talo on nyt jo siinä vaiheessa, että talven tullen se on kokonaan eristetty ja säältä suojassa. Kun lämmöt saadaan päälle, voi miehuinen sisätyö alkaa ja talo alkaa pian muuttua enemmän kodiksi. Matka tähän saakka on ollut monivaiheinen, paikoin raskaskin, mutta silti hyvin mieluinen ja inspiroiva.

Talon olisi tarkoitus olla muuttovalmis toukokuun 2025 loppuun mennessä. Piha- ja viimeistelytyöt tehdään vielä tulevan kesän aikana.

– Projektin käynnistyttyä vaiheet ovat menneet nopeasti. Suunnitteluun käytetty aika on ollut sen arvoista, toteaa Miro. ■

Heidin ja Miron vinkit rakennuttajille:

1. Kustannusarvio on kaiken keskiössä. Seuraa sitä ja pysy siinä.
2. Piharakentamiseen on hyvä jättää budjettia. Pihasuunnitelmaan kannattaa panostaa ja mielellään tarpeeksi ajoissa jo maatyövaiheessa. Tähän kannattaa käyttää ammattilaisten apua, jos siihen on resursseja.
3. Hyödynnä verkostoja. Kysele tuttavapiirin kokemuksista ja tiedustele, onko heillä hyviä, luotettavia ja suositeltavia kontakteja. Hyvä hyödyntää myös sosiaalisen median rakennusyhteisöä esimerkiksi Instagramista löytyy paljon raksatilejä, joista saa hyviä vinkkejä ja vertaistukea.
4. Varaa reilusti aikaa suunnitteluvaiheelle. Suunnittele enemmän kaksi kertaa kuin että rakennat kolme kertaa.
5. Ole tarkka suunnitelmien kanssa. Tarkasta sitä ja vertaa konkreettisesti työmaahan ja ole läsnä eri työvaiheissa mahdollisuuksien mukaan. Näin myös opit ymmärtämään eri vaiheita ja havaitset esimerkiksi mahdolliset mittavirheet ajoissa.
6. Budjetti kannattaa laatia tarkkaan. Pysy budjetissa ja ole realistinen sen suhteen. Yllätyksiä voi tulla ja tuleekin. Käytä aikaa kaiken kilpailuttamiseen, jotta budjetissa on helpompi pysyä.
7. Kyseenalaista miksi jokin asia tehdään työmaalla tietyllä tavalla. Siinä oppii itse, ja urakoitsija saattaa myös hoksata omassa prosessissaan muutettavaa tai parannettavaa. Käy säännöllisesti työmaalla, mikäli se on mahdollista, jos ei, pyydä raksaporukalta kuvia töiden etenemisestä.
8. Pidä hyvä yhteys urakoitsijaan. Pidä heistä huolta ja osoita, että arvostat heidän työtään ja välität.
9. Muista, että myös omalla vapaa-ajalla ja hyvinvoinnilla sekä arjessa jaksamisella on hintansa. On hyvä ottaa välillä irtiottoja projektista ja keskittyä huolehtimaan itsestään.



Hankkeissa kuljetaan yhteistä matkaa asiakkaan kanssa

OP Hämeen asiakkuusasiantuntija **Pia Ratinen** on tehnyt pitkään työtä rahoituksen parissa ja ollut mukana satojen hankkeiden läpiviennissä liittyen asuntorahoitukseen.

Lainaprosessissa on monia vaiheita ja huomioitavia asioita ja on tärkeää, että niihin valmistaudutaan huolella. Neuvottelussa käydään läpi asiakkaan kokonaistilanne sekä arvioidaan maksukykyä, lainalle tarvittavia vakuuksia ja omarahoitusosuuden määrää, joka käytetään rakentamisen alkuvaiheessa. Rahoitusarpeen ohella kartoitetaan myös se, millaisilla turvilla saadaan suojattua velallisten ja muun perheen talous yllätysten varalle. Vain harvalla on mahdollisuus kerryttää laina-ajan alussa säästöjä siinä määrin, että niistä saataisiin riittävä turva esimerkiksi merkittävän kustannusten nousun tai pidempiaikaisen työkyvyttömyyden varalle. Säästöillä halutaan useimmiten toteuttaa muita haaveita ja säästöt sekä niiden kertyminen halutaan suojata oman varallisuustilanteen parantamiseksi pitkällä aikavälillä.

Korkokatto rajaa lainan korkokustannuksia sovitulla aikavälillä ja varmistaa lainan pääoman lyhentymisen

myös korkojen noustessa. On tärkeää varmistaa lainan lyhentymisen, sillä asunnon markkina-arvo voi muuttua ostohetkestä. Tämä on erityisen merkityksellistä, kun omarahoituksen osuus on maltillinen ja lainaa on paljon suhteessa asunnon ostohintaan tai rakennuskustannuksiin nähden.

Lainan takaisinmaksuturva auttaa elämän kriisitilanteissa. Esimerkiksi läheisiä huolehtimaan asuntolainan maksamisesta silloin, jos velallinen menehtyy yllättäen. Kodin myyminen elämän kriisitilanteessa saattaa olla haasteellista eikä myynnistä välttämättä saada odotettua hintaa, jos myyntiin on ryhdyttävä kiireellä.

Lisäksi lainaneuvottelussa varmistetaan, että lainanhakijan päivittäispalvelut ovat riittävät. Samalla sovitaan siitä, miten säästämistä jatketaan laina-aikana, jolloin talous on tasapainossa lainan lyhentyessä ja säästöjen kertyessä. Testamentin, edunvalvontavaltuutuksen ja tarvittaessa avioehdon laatiminen on ajankohtaista viimeistään, kun



asunto- ja muuta omaisuutta alkaa kertyä. Myös kodin ja perheen muut vakuutukset saatetaan ajan tasalle tässä vaiheessa.

Onnistuneen rakennushankkeen keskeisimpiä tekijöitä on huolellisesti ja yhdessä rakennusalan ammattilaisten kanssa laadittu kustannusarvio. Sen avulla arvioidaan rakennushankkeen realistiset kokonaiskustannukset lupamaksuista aina piharakentamiseen saakka. Arvion tarkistaa rakennushankkeen vastaavan mestari ja se perustuu työn suorittajalta saatuihin tarjouksiin työ- ja materiaaliskustannuksista. Kustannusarvio toimii kustannussuunnittelun pohjana ja tässä vaiheessa täsmennetään hankkeen laajuutta ja yksityiskohtia. Kustannukset määräytyvät pitkälti suunnitteluvaiheessa ja asiantuntevalla suunnittelulla voidaan saada aikaan tuntuja säästöjä. Rakennushankkeen aloituksen jälkeen on vaikeaa tehdä muutoksia, joilla olisi tuntuva kustannusvaikutus.

– Kustannusarvion laatiminen vaatii lainanhakijalta paljon taustatyötä ja kartoitusta, mutta hyvin ja tarkasti tehtynä sen merkitys kokonaisuudenhallinnan kannalta on erittäin suuri, Pia kertoo.

Asuntolainoihin liittyvä lainsäädäntö määrittää sen, että asuntolainalla rahoitetaan kustannusarvion mukaisia rakentamisen eriä. Lainaa nostetaan rakennusaikana valmiusastetodistuksia vastaan.

Palkitsevimmaksi asiaksi työssään Pia kokee sen, että saa olla mahdollistamassa asiakkaille heidän unelmakohtejaan ja tukea heitä yhdessä elämän suurimmista projekteista.

– Paras kiitos on tyytyväinen asiakas, jolla on hyvä ja turvallinen tilanne myös hankkeen jälkeen, Pia kuvailee. ■

Turvaa arkesi kahden kortin taktiikalla

Nykypäivänä rikolliset yrittävät monin tavoin päästä käsiksi rahoihimme. Petosten kirjo on laaja ja huijarit ovat yhä nokkelampia sekä vakuuttavampia.

Paras tapa suojautua erilaisilta huijauksilta on maalaisjärjen käyttö. Huijauksilla nimittäin vedotaan usein asioihin, jotka ovat liian hyviä ollakseen totta. Sinulle saatetaan antaa lupaus nopeasta rikastumisesta tai kerrotaan lahjasta, jonka saataksesi sinun tulee luovuttaa tietoja, joita rikolliset myöhemmin käyttävät hyväkseen.

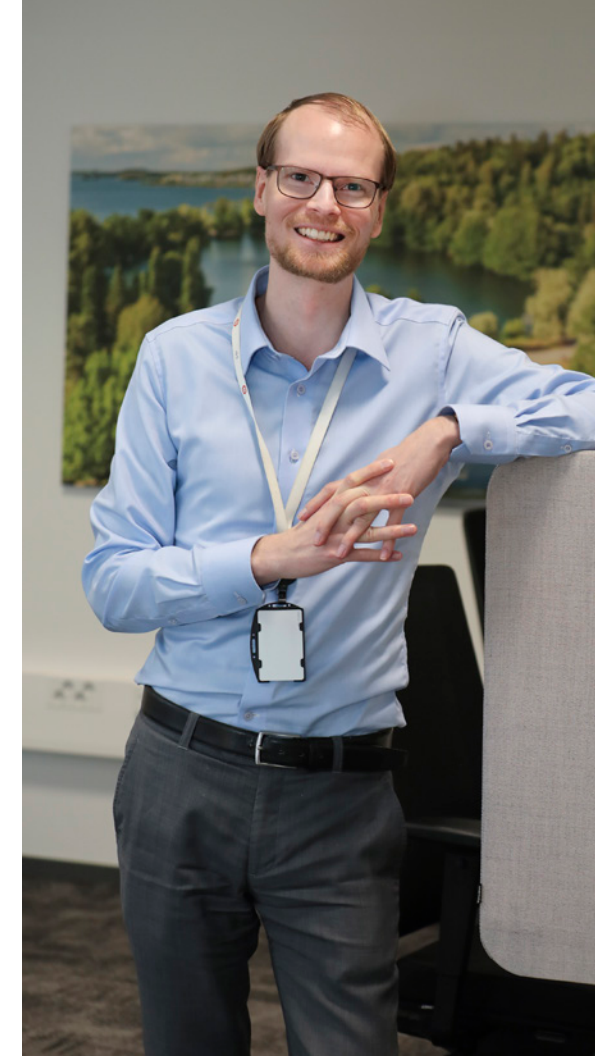
Maalaisjärjen käyttämisen lisäksi voit suojautua huijareilta muutenkin. OP Hämeen palvelupäällikkö **Lauri Sajaniemi** esittelee muutaman hyvän keinon, joilla suojaat oman arkesi turvallisuutta.

1 Kahdella kortilla varmuutta arkeen
Jos arjen peruskortti (esim. OP Gold) katoaa tai sen tiedot varastetaan, toinen olemassa oleva kortti pelastaa sinut pulasta. Uuden kortin saapumisessa menee yleensä noin viikko. ”Tänä päivänä viikko ilman pankkikorttia voi tuntua hyvinkin pitkältä”, Sajaniemi nauhahtaa.

2 Pysy kartalla kuluistasi
Maksa arjen ostokset peruskortillasi (esim. OP Gold) ja käytä toista korttia (esim. OP Duo) verkko-ostoksien maksamiseen. Tällä yhdistelmällä pystyt helposti seuraamaan verkko-ostostesi määrää sekä suojautumaan tilanteelta, jossa verkko-ostoksiin käyttämäsi kortin tiedot päätyvät väärin käsiin. OP Duon identiteettivarkaukset auttaa sinua huijauksien estämisessä sekä identiteettivarkauksien selvittämisessä.

3 Aseta kortin turvarajat oikealle tasolle
Kortin turvarajat ovat vuorokausikohtaisia korttimaksujen ylärajoja. Kun asetat rajat oikeaksi omaan talouteesi nähden, pystyt suojautumaan helposti väärinkäytöksiltä. Rajojen muuttaminen onnistuu helposti ja nopeasti op.fi -palvelussa tai OP-mobiilissa. Voit muuttaa rajoja niin useasti kuin tahdot ja tulevat voimaan välittömästi.

4 Seuraa tiliesi ja korttiesi tapahtumia aktiivisesti
Luottokorttiyhtiöt esim. Nets, seuraa korttitapahtumia ympäri vuorokauden vuoden jokaisena päivänä. Siitä huolimatta kaikki väärinkäytökset eivät nouse esiin. Lisäksi tarvitaan jokaisen henkilökohdasta aktiivisuutta tunnistaa tapahtumat, joita ei ole itse kortillaan maksanut. ”Mitä aktiivisemmin seuraat omia tapahtumiasi, sitä nopeammin pystyt havaitsemaan mahdolliset väärinkäytökset ja pysäyttämään huijarit ennen kuin he saavat isoa taloudellista vahinkoa aikaan”, kuvailee Sajaniemi.



Muista aina, että pankki, poliisi tai mikään muu luotettava taho ei milloinkaan pyydä sinua kertomaan OP:n tunnuksiasi tai salasanojasi.

Mikäli epäilet joutuneesi netti-huijauksen kohteeksi ja rikollisen tiedossa on OP:n tunnuksesi, maksukortin numero tai näiden osia, ole viipymättä yhteydessä asiakaspalveluumme
henkilöasiakkaat 0100 0500
yrittäjäasiakkaat 0100 05151

Jos asiakaspalvelu ei ole avoinna, sulje tunnuksesi ja korttisi soittamalla **OP Sulkupalveluun 0100 0555** (24 h/vrk).

Lisää OP:n kortti vaihtoehtoista voit lukea osoitteesta **op.fi/kortit**

Pian vinkit rakennuttajille:

1. Talon suunnitteluvaihe on äärimmäisen tärkeä, koska silloin tehdään rakentamisen kannalta isoimmat päätökset, jotka määrittävät mitä hanke tulee maksamaan.
2. Maapohjan omistussuhteiden tulee olla samat kuin rakennuksen.
3. Lähesty pankkia mahdollisimman varhaisessa vaiheessa täyttämällä lainahakemus verkossa.
4. Laadi kustannusarvio yhteistyössä ammattilaisten kanssa. Varaudu myös yllätyksiin, joita tulee lähes aina.
5. Keskustele rahoitusratkaisusta yhteyshenkilösi kanssa ja laske miten oma tilanteesi kestää esimerkiksi korkotason- tai kustannusten nousua.
6. Jokainen rakennushanke on yksilöllinen. Näin ollen mahdollinen rahoitusratkaisu räätälöidään aina asiakkaan tilanteeseen sopivaksi.

Matkailualalla puhallettava yhteen hiileen

Matkailun parissa pitkän uran tehnyt Raija Forsman näkee hyviä merkkejä alan kehittämistyössä. Kanta- ja Päijät-Hämeen yhteistoimin viritellään uutta kipinää myös talvimatkailuun.

Raija Forsman on saanut seurata näköalapaikalta kuinka matkailuala on kehittynyt sekä Kanta-Hämeessä että Lahden seudulla viimeisen kahden vuosikymmenen aikana.

– Matkailuyrittäjyyttä pidettiin pitkään puuhasteluna, mutta vähitellen on alettu ymmärtää, että toimiala lisää alueen vetovoimaa, luo työpaikkoja ja elvyttää paikallista taloutta. Tuloksia ei saada ilman laajaa yhteistyötä ja matkailuyrittäjyyden arvostusta. Forsmanin mukaan tarvitaan lisäksi pitkäjänteistä ja ammattimaista otetta matkailun markkinointiin ja myyntiin.

"Eri toimijat katsovat matkailua eri tulokulmista, mutta suunta on oltava kaikille sama matkailun lisäämiseksi."

Forsman aloitti nykyisen Lahden seutu – Lahti Region Oy:n (*Visit Lahti*) toimitusjohtajana vuonna 2013. Aiemmassa pestissään hän luotsasi Kanta-Hämettä matkailun kärkialueeksi.

Forsman sanoo saaneensa hyvät eväät Lahteen siirtyessään.

– Kanta-Hämeessä tehtiin jo tuolloin hyvää maakunnallista yhteistyötä. Sitä

oppia olen pystynyt soveltamaan Lahden seudulla, jossa alueorganisaatio tukee ja luo lisäarvoa matkailuyrityksille. Mukana yhteisessä tekemisessä on useita tahoja matkailuyrityksistä kuntapäittäjiin, maakuntaliittoon ja kehittämisyhtiöihin.

– Eri toimijat katsovat matkailua eri tulokulmista, mutta suunta on oltava kaikille sama matkailun lisäämiseksi.

Ilman yhteiseen hiileen puhaltamista Lahdessa tuskin pystyttäisiin järjestämään isoja kansainvälisiä urheilutapahtumia kuten perinteikkäät Salpausselän kisat ja Finlandia-hiihto. Tuorein tulokas on viime kesän Triathlonin IRONMAN MM-kilpailu ja ensi vuonna saadaan uusi kansainvälinen Spartan esteratajuoksun EM-kisa.

Vahvuuksista valttia

Matkailualan yhteistyö on laajentunut viime vuosina yli maakuntien rajojen. Esimerkiksi Lahti Region Oy:n koordinoimassa Lakeland Finland -hankkeessa oli mukana Kanta- ja Päijät-Hämeen lisäksi kolme muuta Järvi-Suomen maakuntaa.

– Suurempien kokonaisuuksien tunnistaminen on avainasemassa kansainvälisten matkailumarkkinoiden tavoittamisessa. Maakunta, kaupunki tai yritys on yksin usein liian pieni hakemaan kasvua kansainvälisiltä markkinoilta.

Forsman haluaa edelleen vahvistaa myös Kanta- ja Päijät-Hämeen keskinäistä yhteistyötä. Molemmilla maa-

kunnilla on omat toisiaan täydentävät vahvuutensa. Lahden seudun matkailussa panostetaan Päijänteen vesistöön ja Salpausselän luontoon, kongresseihin sekä kansainvälisiin tapahtumiin.

– Hämeenlinnalla on puolestaan vahva kulttuurihistoria ja Aulangon täysin ainutlaatuinen luonto ja vesistö. Kaupunkia voitaisiin tuoda esille myös suomalaisen lastenkulttuurin edelläkävijänä.

Kotimaanmatkailuun on saatu pandemian jälkeen uutta potkua.

– Korona ohjasi meidät matkailuun kotimaassa ja auttoi samalla ymmärtämään, kuinka hienoja kohteita meillä on. Meidän on syytä olla ylpeitä omista kohteistamme ja yrittäjiemme osaamisesta.

Vastuullisesti reissuun

Forsmanin omienkin vapaa-ajanmatkojen suosikit löytyvät kotimaasta.

– Olen innokas lähimatkailija. Matkailuuni liittyy lähes aina urheilu ja liikuminen luonnossa, välineinä yleensä gravel-pyörä tai sukset. Osallistun mielelläni myös erilaisiin urheilu- ja liikuntatapahtumiin. Ne ovat osoittautuneet tärkeiksi verkostoitumisenkin kannalta.

Ihmisten huoli omasta ja läheisten hyvinvoinnista on Forsmanin mukaan lisännyt kiinnostusta sekä urheilu- ja liikunta- että hyvinvointimatkailuun.

– Oma harrastus tai rakkaus johonkin lajiin motivoi matkustamaan tietylle paikkakunnalle liikkumaan.



Raija Forsman muistelee iloisin mielin kahden vuosikymmenen takaisia kuvauksia kaikkien aikojen ensimmäiseen OPUS-lehteen samassa linnanmuurimiljöössä.

Tästä hyvä esimerkki on kansainvälinen X Ultra -polkujuoksutapahtuma, joka järjestettiin toukokuussa Salpausselän Unescon Global Geoparkissa.

Poluilla juoksi vierailijoita yli 20 maasta

Myös vastuullinen matkailu on nousussa. Yhä useampi on kiinnostunut matkojensa ilmastovaikutuksista. Vuosikym-

meniä ympäristöasioihin panostanutta Lahtea markkinoidaan vastuullisen matkailijan valintana. Lahden nimeäminen vuoden 2021 Euroopan ympäristöpääkaupungiksi on tuonut laajalti myönteisiä vaikutuksia koko seudulle.

– Lahden imagolla ympäristökaupunkina on ollut merkittävä tunnettuus ja aluetaloudellinen vaikutus ja siitä on jäänyt oma siivunsa alueen matkailualan toimijoille ja yrittäjille.

Samainen edelläkävijän imago on osaltaan vaikuttanut siihen, että kaupunki valittiin Euroopan älykkäiden matkailun kohteiden kärkimaaksi. Lahti on ehdolla vuoden 2025 European Capital of Smart Tourism -kaupungiksi.

– Jo pelkkä listautuminen seitsemän finalistin joukkoon on merkittävä tunnustus Lahden seudun matkailuväelle, Raija Forsman iloitsee. ■

Antoisaa työskentelyä OP:n hallintoneuvostossa

Matkailualan luottamustehtäviensä ohella Raija Forsman on vaikuttanut Hämeenlinnan Seudun Osuuspankin ja Päijät-Hämeen Osuuspankin hallintoneuvostoissa yhteensä lähes kaksi vuosikymmentä.

– Minulle oli kunnia-asia saada olla mukana tärkeässä verkostossa vaikuttamassa. Hallintoneuvostossa on hyvä mahdollisuus kehittää ja lisätä omaa osaamistaan talouselämän lainalaisuuksista ja vaikuttaa myös paikallisen hyvinvoinnin lisäämiseksi.

Hallintoneuvostossa oppii tuntemaan seudun ja alueen vaikuttajia osana tärkeän paikallisen kehittämisen verkostoa. Lisäksi Forsman sanoo saaneensa paljon irti hallintoneuvoston jäsenille suunnatusta koulutuksesta.

– Loistavat koulutustilaisuudet auttavat ymmärtämään minkälaisessa maailmassa pankit toimivat ja erilaiset pankkikäsitteet tulevat tutuiksi. Hallintoneuvoston toimintaan osallistuminen oli minulle todella antoisaa.

Osuuspankkien edustajistoihin tarvitaan aktiivisia omistaja-asiakkaita, jotka ovat kiinnostuneita yhteisistä asioista ja tuovat mukanaan oman asiantuntemuksensa. OP Hämeen ensimmäiset Edustajiston vaalit on marraskuussa 2025.



OP Koti Hämeen
uusi toimitusjohtaja
Antti Toivanen

– Mukava palata kotiseudulle

Olen Antti Toivanen ja aloitin OP Koti Hämeen toimitusjohtajana syyskuun lopulla. Siirryn OP Koti Hämeeseen Tampereelta, Pirkanmaan OP Kodin toimitusjohtajan tehtävästä. Olen erittäin innoissani päästessäni työskentelemään takaisin kotiseudulle. Olen kotoisin Hämeenlinnasta, joten on mukava palata työskentelemään asumisen parissa niin kotiseudulle kuin Päijät-Hämeeseen. Näen molemmat alueet elinvoimaisina seudullisina kasvukeskuksina, joilla on paljon mahdollisuuksia tulevaisuudessa.

Olen toiminut pitkään asunnonvälityksen parissa erilaisissa vastuutehtävissä ja tuon mukana OP Koti Hämeeseen tiimityöskentelyn sekä johtamisen taitoja, positiivista ajattelua ja ratkaisukeskeisyyttä. Näiden periaatteiden kautta haluamme kehittää toimintaa entistäkin paremmaksi ja asiakkaidemme parhaaksi. Asumiseen liittyvät asiat ja ihmisten hyvä arki ovat itselleni tärkeitä kokonaisuuksia. Näihin asioihin oikeanlaisten ja laadukkaiden ratkaisujen löytäminen ovat jatkossakin toimintamme keskeisiä arvoja.

Vapaa-aikani kuluu vahvasti lasten harrastusten parissa. Mökkeily ja kalastus ovat oma vastapainoni joskus kiireiseenkin arkeen. On hyvä osata nauttia ja elää arkea juuri sellaisena, kun se juuri sillä hetkellä on.

Kun sinulle tulee asumiseen liittyviä asioita, voit hyvillä mielin kääntyä alan ammattilaisten puoleen. Autamme sinua löytämään parhaan ratkaisun kulloiseenkin tilanteeseen.

Olethan rohkeasti yhteydessä! Meillä on jotain yhteistä.

Antti Toivanen
OP Koti Häme, toimitusjohtaja



Hämeen vetovoima jatkuu

– tuleva vuosi lupaa hyvää Hämeessä

Loppuvuotta kohden mentäessä on asuntomarkkinoilla ollut havaittavissa selkeää piristymistä hiljaisempien aikojen jälkeen. Koko Suomea tarkastellessa OP Kodin kautta myytiin asuntoja ja kiinteistöjä syyskuussa 10 prosenttia enemmän, kuin syyskuussa vuosi sitten. Syyskuu oli valtakunnallisesti jo kolmas peräkkäinen kehitykseltään positiivinen kuukausi OP Kodeissa verrattuna edelliseen vuoteen.

– OP Koti Hämeen toimialueella, Etelä- ja Päijät-Hämeessä, havainnot piristymisestä ovat saman suuntaiset, tosin koko Suomen tilastoon nähden Hämeessä piristyminen näkyi jo muuta maata aikaisemmin. Takana meillä Hämeessä on kaupallisesti vilkas kesä. Kasvaneen kysynnän kärmä on koko toimialueella ollut etenkin perheasunnot ja vapaa-ajan asunnot, kertoo OP Koti Hämeen myyntijohtaja **Heikki Raitanen**.

– Korkojen lasku näkyy asuntomarkkinassa. Asunnostonajien luottamus talouteen tuntuu parantuneen kesän aikana ja hyvistä perheasunnoista on ollut jopa välillä pulaa. Tämä lisää luottamusta siihen, että asuntomarkkinoiden paluu takaisin aktiivisemmän kaupankäynnin aikaan on käynnissä, myyntijohtaja Heikki Raitanen jatkaa.

Lomaunelmia ja luonnonrauhaa – suositut kohteet vapaa-ajan asunnoissa ja metsätiloissa

Vapaa-ajanasuntojen myynti keskittyy yleensä voimakkaasti kesään ja viime kesänä kysyntä ylitti monin paikoin tarjonnan. Erityisen suosittuja ovat olleet menneenä kesänä rannoilla sijaitsevat vapaa-ajanpaikat.

– Ensi vuodelle uskomme vapaa-ajan asuntojen kysynnän pysyvän edelleen vahvana, onhan toimialueellamme lukuisia ihania paikkoja niin vesistöjen äärellä, kuin keskellä kauneinta luontoakin. Jos suunnitelmassasi on luopua vapaa-ajanpaikasta, niin kannattaa myynninsuunnittelu aloittaa jo hyvissä ajoin ensi keväänä ennen lumien sulamista, rohkaisee OP Koti Hämeen toimitusjohtaja **Antti Toivanen**.

Uudisrakentaminen niin pientalokiinteistöissä, kuin uusissa asunto-osakeyhtiöissä ei ole Hämeessä vielä yhtä

nopeasti palautunut notkahduksesta, ja vilkkaampaa tonttien kysynnän piristymistä vielä odotetaan. Metsätiloille kysyntää puolestaan näyttää riittävän ja niitä menisi kau-paksi edelleen huomattavasti enemmän, kuin niitä on ollut markkinassa. Myös pientilat, eli vanhat maatilojen pihapiirit, joissa on ehkä mukana vähän peltoakin, ovat pitäneet markkinaa liikkeessä.

Asuntosijoittaminen Hämeessä – pienien asuntojen kysyntä kiihtynyt

Vuokramarkkinoilla kysyntä on myös kiihtynyt, ja erityisesti pienet asunnot ovat asumistukien leikkausten vuoksi herättäneet kiinnostusta. Tämä seikka kannattaa vaikkapa sijoitusasunnon ostajan pitää mielessä. Asuntolainakorkojen laskun myötä tosin tietyn kokoisissa vuokra-asunnoissa saattaa ilmetä hiljentymistä asiakkaiden siirtyessä asunnon vuokraamisesta asunnon ostamisen vaihtoehtoon. Asuntosijoittajien aika uuden sijoitusasunnon hankinnalle on nyt, ennen kuin asuntojen hinnat kääntyvät nousuun.

Häme on kaiken kaikkiaan hyvä vaihtoehto asumiseen, kun halutaan ympärille tilaa pääkaupunkiseutua edullisemmilla hinnoilla, hyvillä liikenneyhteyksillä ja lisättyä vielä ainutlaatuisella luonnolla, joka on kaikkialla ympärillä ihan lähellä.

– Esimerkiksi Riihimäeltä ja Hämeenlinnasta pääsee nopeammin Pasilaan töihin junalla, kuin mitä menisi aikaa Helsingin sisäisessä liikenteessä. Pääkaupunkiseudun kaksion hinnalla saa jo hyvän perheasunnon täältä Hämeestä ja rahaa jää vielä muuhunkin elämiseen, toteaa OP Koti Hämeen myyntijohtaja **Matti Roms**.

Ilmapiiri asuntonäytöillä ostajien keskuudessa on myös muuttunut aktiivisemmaksi. Tämä herättelee hyvää suuntaa loppuvuoteen sekä vuoden alkuun, mitkä ovat yleensä olleet hiljaisemmat jaksot kiinteistönvälitysalalla.

OP Koti Hämeen asiantuntijat ovat apunasi kaikissa, kodin, vapaa-ajan asunnon, toimitilan kuin maa- ja metsätilan ostoon, myyntiin ja vuokraukseen liittyvissä asioissa. Pidetään yhdessä markkina liikkeessä – Meillä on jotain yhteistä. ■





OP Koti Häme tuo joulun kotiisi!

Vankan ammattitaitomme lisäksi ihmisläheisyys ja vastuullisuus toimialueemme hyvinvoinnista on OP Koti Hämeessä kantavana teemana. Tähän liittyen toteutamme toimialueellamme jouluisen kampanjan loppuvuodesta.

Kutsumalla meidät ilmaiselle myyntiarviokäynnille sekä solmiessasi sen jälkeen myyntitoimeksiantosopimuksen OP Koti Hämeen kanssa 1.11–15.12.2024 välisenä aikana, saat joulukuusen tai kinkun tuomaan joulua kotiisi. Vaihtoehtoisesti voit antaa meidän lahjoittaa 50 euroa (lahjasi arvoinen summa) tämän vuoden hyväntekeväisyyskohteisiimme, Kanta- ja Päijät-Hämeen keskussairaaloiden lastenosastoille.

Valitessasi joko joulukuusen tai kinkun, on se noudettavissa sunnuntaina 15.12.2024 klo 11–13 Lahden ja Hämeenlinnan torilla sekä Riihimäellä Granitinaukiolla.

Kutsu meidät siis käymään!

Hämeenlinna, Hattula, Turenki p. 010 254 9007
Lahti, Heinola, Hollola, Iitti p. 010 256 7700
Riihimäki, Hausjärvi, Loppi, Tervakoski p. 010 254 9315

TEKSTI MARKE HARKAS KUVA KIM SAARINEN

Riihimäen robotiikkaopetus antaa valmiuksia teknologisoituvaan maailmaan

Leikkiä, tutkimista ja kokeilua! Ihmettelyä sekä oivaltamista. Tätä kaikkea tapahtuu Riihimäen varhaiskasvatuksessa, jossa lapset tutustuvat robotiikkaan, oppivat ohjelmoinnin alkeita ja tekevät tutkimus- ja ongelmanratkaisutehtäviä.

Oppiminen on oivaltamisen iloa. Varhaiskasvatuksen robotiikkatuokioiden aikana vahvistetaan lasten osallisuutta, rakennetaan, opitaan ohjelmointia ja mekaniikan perusteita, robotiikan opetuksen erityisasiantuntija **Reetta Viitanen** Riihimäen kaupungin Robotiikkakampukselta kertoo.

Riihimäki on ainoa Suomen kunta, jossa lapset ja nuoret oppivat robotiikka- ja teknologiataitoja varhaiskasvatuksesta korkea-asteelle saakka. Riihimäen robotiikkaopetuksen tavoitteet määritellään varhaiskasvatussuunnitelmassa sekä esi- ja perusopetus-suunnitelmissa. Robotiikkaa sekä teknologiataitoja opetetaan kaupungin kaikissa varhaiskasvatyksiköissä ja peruskouluissa.

– Meillä lapset ja nuoret oppivat tulevaisuustaitoja, joista on hyötyä missä tahansa ammatissa teknologisoituvassa maailmassa, Viitanen sanoo.

Riihimäen peruskoulussa robotiikkaa opitaan jokaisella vuosiluokalla osana muita oppiaineita, kuten käsitöissä, matematiikassa ja ympäristö-opissa. Oppiminen tapahtuu ikätasoon sopivin menetelmin. Kun ajattelu- ja työskentelytavat kehittyvät, oppilaita kannustetaan luovuuteen, kriittiseen ajatteluun, ongelman ratkaisuun ja tavoitteiden asetteluun. Opiskelu on tiimityötä, joka vahvistaa vuorovaikutus- ja yhteistyötaitoja. Opiskelussa pureudutaan teknologian mahdollisuuksien lisäksi sen tuomiin eettisiin, ekologisiin ja taloudellisiin haasteisiin.

– On tärkeää vahvistaa lapsen tai nuoren teknologista itsetuntoa, poistaa teknologiaan liittyviä pelkoja ja lisätä lasten sekä nuorten mahdolli-



Robotiikkaopetus on tiimityötä, joka vahvistaa vuorovaikutus- ja yhteistyötaitoja.

suuksia osallistua teknologisoituvaan yhteiskuntaan, Viitanen sanoo.

Riihimäen peruskouluissa koululaiset voivat valita robotiikan valinnaisaineeksi viidennellä, kuudennella, kahdeksannella ja yhdeksännellä koululuokalla. Lisäksi koululaisille järjestetään robotiikkakerhoja sekä esimerkiksi VEX-robotiikan kilpailuja, joista voi edetä kilpailemaan aina MM-tasolle asti.

Isoimmille koululaisille on roboagenttitoimintaa, jossa robotiikkaan perehtyneet nuoret pääsevät esimerkiksi ohjaamaan robotiikkakerholaisia, toimimaan tuomaritehtävissä kilpailuissa, esittelemään Riihimäen robotiikkaopetusta vierailijoille sekä vaikkapa opastamaan seniori-ikäisille digitaatioita. Roboagentit ovat työsuhteessa ja saavat työstään palkkaa. OP Hämeen tuki on olennaista kerho-, kilpailu- ja agenttitoiminnan järjestämisessä.

Peruskoulun jälkeen robotiikkaopintoja voi jatkaa Riihimäen lukiossa, joka on robotiikkapainotteinen oppilaitos. Riihimäen lukiossa hankittu robotiikkaosaaminen voidaan puolestaan tunnistaa ja tunnustaa osaksi opintoja Hämeen ammattikorkeakoulussa.

Robotiikka tulevaisuustaitona

Riihimäellä tarjotaan opettajille ja ohjaajille robotiikan täydennyskoulutusta varhaiskasvatuksesta korkea-asteelle saakka. Säännöllinen täydennyskoulutus rohkaisee opetushenkilöstöä ja antaa heille valmiuksia robotiikka- ja teknologiataitojen opetukseen.

Riihimäen Robotiikkakampuksen hanketyö lisää Riihimäen robotiikkaopetuksen ja täydennyskoulutuksen monipuolisuutta. Syksyllä Riihimäellä alkoi esimerkiksi Suomen ensimmäinen kansainvälinen varhaiskasvatuksen robotiikkasisältöinen Erasmus+-hanke. Sen tavoitteena on muun muassa lisätä opettajien pedagogista osaamista teknologiakasvatuksessa ja robotiikan opetuksessa sekä tarjota pienille lapsille mahdollisuuksia kansainväliseen vuorovaikutukseen.

Robo CO. – Robotit ja tekoäly tulevaisuuden työkavereina -hanke on toteuttanut esimerkiksi avoimen ja maksuttoman tekoälywebinaarin Riihimäen kansalaisopistossa. Lisäksi Riihimäen kaupungin Robotiikkakampus järjestää vuosittain useita erilaisia robotiikka- ja teknologiateemaisia tapahtumia. ■



TEKSTI TUULA AINASOJA KUVAT VILJA TAMMINEN

Ei päivää ilman haulikkoa

Haulikko ei ole skeet-ampuja Eetu Kallioiselle vain urheiluväline. Hän käyttää eri tyyppisiä haulikoita myös harrastuksessaan ja työpaikallaan sekä omassa koulutusta tarjoavassa yrityksessään.

Loppilainen **Eetu Kallioinen** ampaisi kaiken kansan tietoisuuteen Tokion olympialaisissa 2021. Neljäs sija skeet-ammunnassa oli suomalaisten haulikkoampujien silloiseen tasoon nähden huippusuoritus.

– Pariisissa hienoin hetki oli, kun sain kantaa Suomen lippua olympialaisten avajaisissa. Oma sijoitus oli iso pettymys itselleni ja tietysti myös kaikille niille, jotka olivat kohdistaneet mitaliodotuksensa minuun. Vähän jäi harmitus päälle.

Eikä ihme, sillä 26-vuotias huippu-urheilija on kahminut tusinan verran arvokisamitaleita skeet-ammunnassa. Ensimmäisen EM-hopeamitalin hän pokkasi aikuisiän kynnyksellä, mutta menestyksen makua hän sai makustella jo lapsena. Haulikkoammuntaa har-

"Jokaiseen kisaan olen lähtenyt voitto mielessä."

rastava isä vei Eetu-poikansa alle kymmenvuotiaana ampumaradalle.

Kallioinen sanoo olleensa alkulaukauksista lähtien hyvin päämäärätietoinen ampuja.

– Jokaiseen kisaan olen lähtenyt voitto mielessä.

Lopella panostettu ampumarataan

Eetu Kallioinen arvostaa suuresti kotikuntansa panostusta ampumaurheiluun. Hänestä Lopen rata on yksi Suomen parhaita ampumaratoja.

– Täältä löytyy ymmärrystä ja arvostusta ammuntaa kohtaan, sijainti on erinomainen ja käyttöajat hyviä.

Kun ampumarata päätettiin siirtää Lopen keskustan tuntumasta syrjäisen metsän keskelle, kunta osallistui vuokraamalla reilun kokoisen maa-alueen ampumaratayhdistykselle. Ja muutenkin tähdättiin mittaviin puitteisiin.

– Oltiin isosti asialla, kaikki siihen aikaan *Lopen Ampumaratayhdistykseen* kuuluvat seurat osallistuivat talkoisiin, ja moni muukin taho. Toimintaa on kehitetty ajan saatossa, ampumarata on vähitellen laajentunut ja laajentuu edelleen.

Vuodesta 2013 lähtien Lopella on ollut tasokas skeetrata, joka täyttää kansallisiin kilpailuihin vaaditut kriteerit.

Lukuisilla kisamatkoillaan maailmaa nähneen huippu-urheilijan lempipaikka sijaitsee Etelä-Italiassa, jossa järjestetään useita treenileirejä sydäntalvesta toukokuuhun. Mutta ikänsä Lopella asuneena Kallioinen ei muualle haikaile.

– Minusta on tosi hienoa asua Lopella, tämä on mukava maalaiskunta ja sijainti on loistava keskellä Etelä-Suomea. Lentokentällekin ajaa alle tunnissa.

Kallioinen kokee olevansa tavallinen loppilainen, vaikka toki kaikki hänet kylillä tuntevat. Ehkä nuoren miehen vaatimattomuus kasvattaa suosiota paikallisten keskuudessa.

– En halua tuoda sitä mitenkään esille, että olen huippu-urheilija. Ei sillä ole minulle itselle niin paljon merkitystä. Mutta kyllä täällä seurataan paljon kuinka minulla menee ja kysellään kuulumisia.

Metsästys rentoa vastapainoa

Kallioinen hallitsee haulikon myös metsästysaseena. Metsästys on hänelle aivan oma juttunsa, täysin erillään huippu-urheilun suorittamisesta.

– Metsästys on niin paljon muuta kuin riistan ampumista. Minulle se on sitä, että voi viettää kavereitten kanssa aikaa, liikkuu luonnossa ja oppia luonnosta.

Kallioisen puheista paistaa luon-



Suomen skeet-ammunnan huippu Eetu Kallioinen iloitsee siitä, että hänen Lopella sijaitseva kotiratansa on yksi Suomen parhaita ampumaratoja. Skeet on ampumaurheilulaji, jossa ammutaan lentäviä savikiekkoja haulikolla.

toihminen. Metsästyksessäkin keskeistä hänelle on luonnon kunnioittaminen ja luontoympäristöstä nauttiminen.

Kotiseutu tarjoaa mitä parhaimpia metsästysmaastoja, mutta myös Lappi vetää puoleensa.

– On todella hienoa samoilla päiväkausilla Lapin upeissa maisemissa lintujahdissa ja kalastamassa.

"Metsästys on niin paljon muutakin kuin riistan ampumista."

Kouluttamista vapaalla ja virassa

Eetu Kallioisen missio on saada nuoria mukaan harrastamaan haulikkoammuntaa. Hänen seuransa, *Ala-Hämeen Ampujat* järjestää kesäisin useita leirejä nuorille. Kallioinen ja muutama

muu Lopen parhaista ampujista kouluttaa nuoria vapaa-aikanaan.

Myös Kallioisen oma 2022 perustettu yritys tarjoaa haulikkoammunnan koulutuspalveluita. Ja kaiken ohella haulikko kuuluu nuoren miehen työelämäänsä. Virkatyönään hän toimii Santahaminassa liikunta-aliupseerina tehtävänänsä kouluttaa varusmiehiä haulikkoammunnassa.

Puolustusvoimat tukee suomalaista huippu-urheilua tarjoamalla liikunta-aliupseerin määräaikaisia virkoja. Kallioinen pitää tukea todella tärkeänä suomalaiselle huippu-urheilulle, sillä se mahdollistaa monelle ammattimaisen harjoittelun ja kilpailemisen.

– Omalle uralleni tämä tuki on ollut yksi merkittävimpiä tekijöitä, sen avulla olen pystynyt kilpailemaan ja harjoittelemaan niin ammattimaisesti kuin se on minun lajissani mahdollista. Olen todella kiitollinen, ilman puolustusvoimien tukea en olisi koskaan noussut näin huipulle kuin nyt olen. ■

Vastuullisuus on tekoja

OP Hämeen arvoihin ja toimialueen hyvinvointiin panostaminen näkyi konkreettisina tekoina ihmisten ja ympäristön hyväksi pankin ensimmäisen vuoden aikana.

OP Ryhmän perustehtävänä on edistää omistaja-asiakkaidensa ja toimintaympäristönsä kestävää taloudellista menestystä, turvallisuutta ja hyvinvointia. Pankin päivittäistä arkea ohjaavat vahvat arvot: ihmisläheisyys, vastuullisuus ja yhdessä menestyminen. Vastuullisuustyön perustana toimii vastuullisuusohjelma, joka sisältää tekoja ilmaston ja ympäristön, ihmisten ja yhteisöjen sekä hyvän hallintotavan toteuttamiseksi.

OP Häme antaa panoksensa toimialueensa hyvinvoinnin edistämiseen muun muassa vuosittaisilla lahjoituksilla. Lahjoituksiin käytettävien varojen määrä päätetään vuosittain edustajiston kokouksessa ja lahjoitukset ovat vastikkeetonta hyväntekeväisyyttä.

Lahjoitustoiminta on osa OP Hämeen työtä toiveikkaamman tulevaisuuden eteen. Lahjoitusten avulla tuemme yleishyödyllisiä tahoja yhteiskunnallisten ongelmien ratkaisussa, lasten ja nuorten harrastustoimintaa, toimialueemme elinvoimaisuutta ja paikallisyhteisöjemme hyvinvointia sekä edistämme lähiluonnon hyvinvointia ja monimuotoisuutta, oman talouden hallintaa, talous- ja digitaitoja.

Kaikkien aikojen tekoja -kyselyllä voit vaikuttaa oman pankkisi vastuullisuustekoihin

Kaikkien aikojen tekoja -kysely järjestetään vuosittain osuuspankin omistaja-asiakkaille.



Lahjoitustoiminta on osa OP Hämeen työtä toiveikkaamman tulevaisuuden eteen.

Vuoden 2023 kyselyssä omistaja-asiakkaat toivoivat tekoja lähiluonnon hyväksi. Lisäksi toivotuimpina kohteina kyselyssä nousi esiin lasten ja nuorten harrastustoiminnan tukeminen ja rahankäytön opettaminen sekä seniorien opastaminen turvallisessa digisoinnissa.

Tänä vuonna kysely järjestettiin syys-lokakuun aikana. Kyselyn vastauksia hyödynnetään vuoden 2025 vastuullisuustyötä suunniteltaessa.

Toiveikkaamman tulevaisuuden puolesta

OP Häme mahdollisti 200:lle nuorelle kesäduunin viime kesänä. *Kesäduuni OP:n pikkiin* -kampanjassa pankki

lahjoitti yhteensä 100 000 euroa toimialueen 15–17-vuotiaiden kahden viikon kesätyötä varten. Kahden viikon työstä nuorelle maksettiin 500 euroa palkkaa. Yleishyödylliset yhdistykset ympäri toimialuetta palkkasivat nuoria kesätöihin, ja pankki maksoi yhdistykselle nuoren palkan. Kesäduunikampanjalla tuetaan nuorten työllistymistä ja taloustaitojen oppimista.

Kevätlukukauden päättyessä pankki mahdollisti toimialueen yläkoulu-
laisille ja lukiolaisille stipendejä 4 600 euron arvosta. Stipendien avulla kannustetaan nuoria koulumenestyksessä.

Tekoja eläinten ja lähiluonnon hyväksi

Hyvä Häme! -kampanja oli OP Hämeen ensimmäisen vuoden kunniaksi järjestetty hyväntekeväisyyskampanja, jolla kannustettiin hämäläisiä liikkumaan. Yhdessä liikkumalla kerättiin 50 000 euroa Suomen Luonnonsuojeluliitolle käytettäväksi Hämeen alueen lasten ja nuorten ympäristökasvatukseen ja luontokerhotoimintaan. Hämäläiset liikkuvat kampanjan aikana yhteensä 700 000 minuuttia eli noin 12 000 tuntia.

– Liikuntatempauksemme avulla saimme kaksi kärkeä yhdellä iskulla – kannustettua hämäläisiä liikkumaan, sekä lahjoitettua rahaa Hämeen luonnon hyväksi, kertoo OP Hämeen markkinointipäällikkö **Kristiina Lahti**.

Vesistöturvallisuuden parantamiseksi toimialueellaan OP Häme ja OP Järvi-Häme lahjoittivat yhdessä Heinolan Järvipelastajat ry:n pelastusvesijettihankkeeseen puuttuvan 5 500 euron omarahoitusosuuden. Uusi vesijetti mahdollistaa nopeamman rea-



goinnin pelastustehtäviin Ruotsalaisen, Konniveden ja Pyhäjärven vesistöalueilla.

Uusimpana lahjoituskokonaisuutena OP Hämeen hallitus päätti tehdä syksyn 2024 aikana omistaja-asiakkaiden Kaikkien aikojen tekoja -kyselyssä nousseiden toiveiden perusteella 45 000 euron lahjoituksen Hämeen eläinten ja lähiluonnon hyväksi.

Omistaja-asiakkaiden toiveiden mukaisesti OP Häme lahjoittaa 10 000 euroa Päijät-Hämeen ja Hämeenlinnan Seudun Eläinsuojeluyhdistyksille (kummallekin), 12 500 euroa Heinolan Lintuhoitolalle ja 12 500 euroa Hausjärven kunnalle Kalatie-hankkeeseen.

Päijät-Hämeen Eläinsuojeluyhdistys ry aikoo käyttää lahjoituksen kokonaisuudessaan toiminnasta aiheutuviin kuluihin, kuten eläinlääkärimaksuihin ja eläinten ruokaan. Hämeenlinnan Eläinsuojeluyhdistys taas käyttää lahjoituksen talviasuttavien lisätulona toimivien parakkien hankintaan.

– Tämän upean summan avulla voimme auttaa ja pelastaa lukuisia hädänalaisia ja hoidon tarpeessa olevia eläimiä. Olemme todella kiitollisia OP Hämeelle eläinystävillemme hyvän tulevaisuuden ja elämän mahdollista-

misesta, kertoo PHESY:n **Sini Salmeniemi-Kuparinen**.

Heinolassa lahjoituksen avulla laajennetaan lintuhoitolan tiloja. Heinolan Lintuhoito on lintujen hyvinvoinnin lisäksi myös alueelle tärkeä matkakohde, jossa vierailee vuosittain noin 100 000–200 000 vierasta.

Hausjärven kunnalle tehdyn lahjoituksen avulla, Vuolteenkosken Kalatie-hankkeen lupaprosessi saadaan eteenpäin. Kalatie avaa vaeltaville kaloille kulkumahdollisuuden nykyisen nousuesteen yli ja siten hanke kehittää joen kalataloudellista ja virkistyskäyttöarvoa.

– OP Hämeelle alueemme puhdas ja monimuotoinen luonto on tärkeää. Vuolteenkosken kalatie toteuttaa erinomaisella tavalla luonnon ennallistamista. Asia on tärkeä myös siksi, että hyvinvoiva luonto tukee ihmisten hyvinvointia, toteaa OP Hämeen toimitusjohtaja **Mika Helin**.

Perheleiri tarjosi vertaistukea mielenterveysasioiden käsittelyyn

Syksyllä 2023 OP Etelä-Häme ja OP Päijät-Häme lahjoittivat FinFami Kanta-Hä-

meen mielenterveysomaiset ry ja MIELI Päijät-Hämeen Mielenterveys ry:lle, kullekin taholle 15 000 euroa lasten ja nuorten mielenterveystyöhön. MIELI ry kohdensi lahjoituksen avulla lisää resursseja nuorten auttamistyöhön.

FinFamin Kanta-Hämeen mielenterveysomaiset ry järjestivät lahjoituksen avulla vertaistukeen pohjautuvan maksuttoman perheleirin, johon osallistui perheitä, joita mielenterveysongelmat koskettavat tavalla tai toisella. Leirin tarkoituksena oli välittää lapsille ja nuorille tärkeä kokemus siitä, etteivät he elä vaikeiden asioiden kanssa yksin. Perheleiri järjestettiin elokuussa 2024 Riihimäellä Hirvijärven leirikeskuksessa.

Leirillä järjestettiin toimintaa, joka tukee perheiden ymmärrystä siitä, etteivät he ole yksin. Viikonloppu piti sisällään muun muassa informatiivisia keskusteluhetkiä vanhemmille mielenterveysongelmien kanssa elämisestä. Lisäksi leirillä leikittiin, saunottiin ja naurettiin.

Leiri keräsi aikuisilta, lapsilta, nuorilta ja vapaaehtoisilta kiitollista palautetta. Perheet kokivat saaneensa leirillä paljon tietoa mielenterveyteen liittyvistä asioista, vertaistukea sekä käytännön työkaluja omaan arkeen viettäväksi. ■



Kuka perii lapsettoman aviopuolison?

Lesken ja toissijaisten perillisten oikeuksista säädetään perintökaareissa. Jos perittävä oli kuollessaan avioliitossa eikä häneltä jäänyt rintaperillisiä, perii leski ensiksi kuolleen puolison. Leskellä ei kuitenkaan ole täyttä määräysvaltaa puolisolta perimäänsä omaisuuteen ilman testamenttia. Tässä artikkelissa käsittelemme lesken perintöoikeutta, lesken ja toissijaisten perillisten suhdetta sekä testamentin laatimisen merkitystä lapsettoman avioparin osalta.

Toissijaisilla perillisillä tarkoitetaan ensiksi kuolleen aviopuolison perillisiä, joiden perintöoikeus on lykätty lesken kuolemaan. Toissijaisia perillisiä ovat ensisijaisesti ensiksi kuolleen puolison isä ja äiti. Heidän jälkeensä perillisiä ovat ensiksi kuolleen puolison veli tai sisar tai näiden jälkeläinen. Toissijaiset perilliset ovat siis ensiksi kuolleen puolison perillisiä, mutta he ovat vasta lesken kuolinpesän osakkaita. Tästä huolimatta toissijaiset perilliset on kuitenkin lain mukaan kutsuttava ensiksi kuolleen puolison perunkirjoitukseen.

Suomessa perintökaaren säännökset määrittelevät, miten omaisuus jaetaan ilman testamenttia. Mikäli lapseton ensiksi kuollut puoliso ei ole laatinut testamenttia, hänen toissijaiset perillisensä saavat pääsääntöisesti puolet eloonjääneen puolison (lesken) jäämistöstä lesken kuoltua. Toinen puoliosuus lesken kuolinpesästä jaetaan lesken omien lakimääräisten perillisten kesken.

Toissijaiset perilliset voivat vaatia ensiksi kuolleen puolison pesän jakoa vasta lesken kuoleman jälkeen. Toissijaisilla perillisillä ei ole lakiosakeutta toisin kuin vainajan rintaperillisillä ja heidän perintöoikeutensa voi jäädä kokonaan toteutumatta aviopuolisoiden laatiman testamentin vuoksi.

Mitkä ovat sitten toissijaisten perillisten oikeudet? Toissijaisilla perillisillä on aina käytössä testamentin moiteoikeus. He voivat moittia testamenttia oikeudessa kuuden kuukauden kuluessa siitä, kun he ovat saaneet testamen-

Lapsettomalla avioparilla on perintösuunnittelussaan paljon erilaisia vaihtoehtoja. Perintösuunnittelun voi aloittaa miettimällä sitä, mikä on oma tahtotila omaisuuden jakaantumisen osalta.

tista todisteellisesti tiedon. Toissijaiset perilliset voivat moittia ensiksi kuolleen puolison tekemää testamenttia perintökaaren 13 luvussa säädetyillä testamentin pätemättömyysperusteilla, joita ovat muun muassa se, että testamentin tekijä on pakotettu laatimaan testamentti tai testamentin tekijä on ollut kykenemätön laatimaan testamentin esimerkiksi muistisairautensa vuoksi.

Joskus lapseton aviopuoliso ei kuitenkaan halua, että toissijaiset perilliset perivät häneltä mitään. Tällöin on hyvin tärkeää, että lapseton aviopari laatii testamentin, jolla varmistetaan omaisuuden jakautuminen heidän halumallansa tavalla. Keskinäisellä testamentilla voidaan esimerkiksi määrätä, että eloonjäänyt puoliso perii koko ensiksi kuolleen puolison omaisuuden ilman määräystä siitä, miten omaisuus jaetaan lesken kuoleman jälkeen. Mikäli keskinäinen testamentti annetaan

todisteellisesti tiedoksi toissijaisille perillisille heti lesken kuoleman jälkeen ja he hyväksyvät testamentin, he eivät ole enää lesken kuolinpesän osakkaita. Tällaisessa tilanteessa leski saa kaiken ensiksi kuolleen puolison omaisuuden täysin omistusoikeuksin, jolloin hän voi lahjoittaa perimäänsä omaisuutta tai tehdä kyseisestä omaisuudesta kokonaan uuden testamentin. Lesken kuoleman jälkeen omaisuus menee lesken omille lakimääräisille perillisille ellei leski ole testamentillaan toisin määrännyt.

Laatimalla keskinäisen testamentin aviopuolisot voivat myös toissijaismääräyksellä määrätä heidän omaisuutensa menevän lesken jälkeen joillekin muille henkilöille kuin toissijaisille perillisille. Tällöin leski voi ensiksi kuolleen puolison kuoleman jälkeen tehdä uuden testamentin vain omasta omaisuudestaan. Tämä tarkoittaa, että ensin kuolleen puolison kuolinpesään kuuluvaa osuuteen on sovellettava ensiksi kuolleen puolison testamentin säännöksiä esimerkiksi toissijaissaajaa koskien.

Lapsettomalla avioparilla on perintösuunnittelussaan paljon erilaisia vaihtoehtoja. Perintösuunnittelun voi aloittaa miettimällä sitä, mikä on oma tahtotila omaisuuden jakaantumisen osalta. Testamentin laatimisessa kannattaa käyttää hyväksi asiaan perehtyneen juristin palveluja, jotta saadaan aikaan osapuolten tahdon mukainen lopputulos.

Melody Kyyrö
OP Hämeen Lakipalveluiden juristi

Jos testamentin laatiminen kiinnostaa, otathan yhteyttä Hämeen Osuuspankin Lakipalveluihin

Ajanvarauksen voit tehdä meille soittamalla ajanvarausnumeroihimme 010 254 9160, 010 256 7302 tai 010 256 9146.

Toimeksiannoista veloitetaan palveluhinnaston mukainen palkkio, jonka maksamiseen voidaan käyttää kertyneitä OP-bonuksia.

Hämäläisiä tähtihetkiä

Etuja omistaja-asiakkaillemme

Ikimuistoiset hetket syntyvät jaetuista kokemuksista. Yhdessä koetut tunteet ja paikalliset tapahtumat vahvistavat hämäläistä yhteisöämme sekä ylläpitävät koti-seutumme elinvoimaa. OP Häme on mukana mahdollistamassa yhteisiä elämyksiä tukien monipuolista ja vetovoimaista urheilu- ja kulttuuritarjontaa Hämeessä.



Omistaja-asiakkaanamme löydät ja lunastat kumppaneidemme tarjoamat vaihtuvat edut OP-mobiilista. Jos sinulla ei vielä ole OP-mobiilia käytössäsi, lataa se sovelluskaupastasi.

Lunasta omistaja-asiakkaan edut OP-mobiilissa:

1. Kirjautu OP-mobiiliin OP:n tunnuksillasi
2. Valitse oikeasta alakulmasta **Asiakkuus**
3. Sen jälkeen **Omistaja-asiakas** tai **Omistaja Plus -asiakas**
4. Valitse vielä **Kumppaniedut**



OP Hämeen omistaja-asiakasetuihin on oikeutettu täysi-ikäinen omistaja-asiakas, jolla on OP:n tunnukset ja OP-mobiili.

Joululahja omistaja-asiakkaille: Musiikin ja joulun taikaa!

Tänä jouluna OP Häme tarjoaa omistaja-asiakkailleen erityisen mahdollisuuden nauttia upeasta musiikista ja joulun tunnelmasta. Vanajan Mieskuoro Hämeenlinnassa ja Filianna Lahdessa laulavat unohtumattomat joulukonsertit, ja omistaja-asiakkaat saavat näihin konsertteihin erityisen edun. Konserttiedut löytyvät OP-mobiilista 1.11.2024 alkaen.

Filianna

Tiistaina 10.12. klo 19.00
Ristinkirkko, Lahti •
Torstaina 12.12. klo 18.00
SovituksenkirKKo, Hollola

Konserttiohjelma omistaja-asiakkaille 5 € (norm. 15 €, max. 2 kpl/omistaja-asiakas)

Vuonna 2023 sata vuotta täyttänyt Filianna on Suomen kolmanneksi vanhin toiminnassa oleva naiskuoro. Lahtelaista kuoroa johtaa musiikin maisteri **Sabrina Ljungberg**. Filianna on ajassa kiinni oleva, uutta musiikkia tuottava kuoro, joka kutsuu sinut matkalle joulun sydämeen. Konsertin ohjelmassa yhdistyvät rakastetut suomalaiset joululaulut, uudet upeat sovitukset, ikaikaiset äänimaisemat ja pohjoisen talven kauneus. Tässä joulukonsertissa soivat valo, rauha ja joulun taika, jotka kutsuvat kuulijan juhlimaan vuoden ihaninta aikaa.

Konserttiedun saat käyttöösi esittämällä sisäänpääsyssä OP-mobiilin etukupongin ja painamalla Käytä-painiketta. Etuhintaisia konserttiohjelmaa myynnissä rajoitettu määrä. Edun voi lunastaa vain kerran.



Vanajan mieskuoro

Lauantaina 21.12. klo 16.00 ja
18.00 Vanajan kirkko, Hämeenlinna

Lippu omistaja-asiakkaille 10 €
(norm. 20 €, max. 2 kpl/omistaja-asiakas)

Vanajan Mieskuoro on perustettu vuonna 2017 niin ikään nuorten miesten toimesta. Vanajan Mieskuoron veijarimainen motto kuuluu "Ei ehkä paras mutta komein". Kuoroa johtaa **Jaakko Hämäläinen**. Vanajan Mieskuoron ohjelmisto on monipuolinen. Se sisältää perinteisiä suomalaisia joululauluja ja moderneja kuorosovituksia uudemmissa lauluissa. Tule herkuttelemaan jouluisilla korvakarkeilla!

Lippuedun saat käyttöösi ostamalla lipun ennakoon verkkokaupasta OP-mobiiliin kautta. Etuhintaisia lippuja myynnissä rajoitettu määrä. Edun voi lunastaa vain kerran.





Omistaja-asiakkaana saat vakautta arjen raha-asioihin myös vuonna 2025

Jatkamme tutuksi tullutta etua ja tarjoamme päivittäiset pankkipalvelut omistaja-asiakkaillemme ilman kuukausimaksuja myös ensi vuoden loppuun saakka.

Saat osuuspankin omistaja-asiakkaana **0 €/kk**

- ✓ Käyttötilin
- ✓ Yhden tai useamman kortin
- ✓ OP:n tunnuksen ja digipalvelut, kuten OP-mobiiliin

OP Ryhmä on asiakkaidensa omistama finanssi-ryhmä. Kun meillä menee hyvin, se näkyy taloudellisina hyötyinä myös osuuspankkien omistaja-asiakkaille. Päivittäispalveluiden edusta hyöttyy 2,1 miljoonaa omistaja-asiakasta.

Etu koskee yksittäisiä tuotteita ja päivittäispalvelupaketteja. Edun arvo riippuu käytössäsi olevista tuotteista ja palveluista. Esimerkiksi päivittäispalvelupaketin normaali hinta omistaja-asiakkaille on alkaen 3,95 €/kk ja alle 30-vuotiaalle omistaja-asiakkaalle hinta on alkaen 0 €/kk. Käyttötilin sekä OP:n tunnus- ja digisopimuksen tarjoaa osuuspankki, kortit myöntää OP Vähittäisasiakkaat Oyj.

OP Häme 