

OP

i Ekonomin

OP Östnyland

2/16



Tydliga regler för
gräsrotsfinansiering
16

I Borgå tävlade
man i god anda
30



Motionsglädje

Träningsflugan kan bita i vilken ålder som helst 8

Enligt placeringschef Timo Palolahti på OP Östnyland är kapitalförvaltningstjänsternas styrkor expertis, lokalprägel och OP Gruppens storlek.



Ett individuellt paket

OP Private-tjänsten som är avsedd för kapitalförvaltning anpassar sig till kundens önskemål. Placeringschef Timo Palolahti rekommenderar var och en att koncentrera sin kapitalförvaltning, för då får man tillgång till heltäckande tjänster och nyttiga förmåner.

AINO SIRKESALO Foto Vesa Tytti

Varje placerare har sina egna individuella mål och tankar om hur djärvt det lönar sig att placera tillgångarna. Enligt placeringschef **Timo Palolahti** på OP Östnyland är därför kartläggning av risker ett av de viktigaste stegen vid kapitalförvaltning.

– Riskerna i placeringarna är den vanligaste frågan som sysselsätter kundernas tankar vid kapitalförvaltning. Utgående från kartläggningen kan vi sköta kundens medel i enlighet med den nivå som kunden önskar sig, säger Palolahti.

Palolahti ansvarar för OP Private-tjänsterna på OP Östnyland, och han vet hur viktigt det första mötet är vid planeringen av kapitalförvaltningstjänster.

– När vi kommer överens om OP Private-tjänsten lyssnar vi på kundens behov och erfarenheter av hur han eller hon tidigare skött sin förmögenhet. På det här sättet får vi en riskprofil av placeraren, dvs. vi får veta hur försiktig han eller hon är som placerare.

OP Private, som har inriktat sig på krävande kapitalförvaltning, erbjuder två olika tjänstemodeller. I den diskretionära modellen väljer kunden en färdig aktieportfölj och lämnar beslutsfattandet till bankens experter, som följer gemensamt överenskomna rättesnören. I den konsultativa modellen fungerar experter på banken som rådgivare för aktiva placerare.



För OP Private-tjänsten svarar en personlig kapitalförvaltare, som alltid håller kunden uppdaterad.

den. Kapitalförvaltaren kommer med förslag och ger råd i enlighet med kundens personliga placeringsstrategi och marknadsläget. Kontakten med kapitalförvaltaren kan skötas några gånger om året eller dagligen, beroende på kunden.

Palolahti har nu lett OP Private-tjänsten i fyra år och varit anställd hos OP i snart ett decennium. Han har lagt märke till vad som gör kunderna nöjda.

– Lokalprägel är en stor sak för kunderna. På de lokala Private-verksamhetsställena är det lätt för kunden att sköta sina ärenden och träffa den egna kapitalförvaltaren. Jag tror också att det faktum att OP är en finländsk och solvent bank ger oss ett rykte, som det är lätt att lita på.

VÄRDEFULLA FÖRMÅNER FÖR KONCENTRERINGSKUNDER

Palolahti har märkt att de största problem som kunderna har vid kapitalförvaltning beror på fluktuationer på marknaden.

– När kurserna går ner försöker vi givetvis lindra nedgången på bästa sätt, men allt går inte att påverka. Vi löser situationer som dessa genom att hålla nära kontakt med kunden och lyssna på hans eller hennes önskemål. Även efter många goda år och även om riktningen pekar uppåt, kan det ändå komma sämre dagar. Det lönar sig att förbereda sig för det här, så att man inte blir överraskad.

Man kan försöka undvika överraskningar genom att koncentrera kapitalförvaltningen till en aktör, för då är det lättare att forma en helhetsbild av förmögenheten. Palolahti rekommenderar också i övrigt kunderna att koncentrera sina tjänster, för det ger många förmåner.

– Genom att koncentrera tjänsterna får du förmåner för försäkringar och du har möjlighet att utnyttja vårt bonussystem. Många av våra kunder betalar sina tjänster helt med bonus.

På samma gång blir det lättare att sköta tjänsterna, då alla koncentrerade tjänster finns på samma adress. Utöver betoningen av helheten anser Palolahti att fördelen med OP Private är att den är så behändig.

– Det är inte säkert att man vid sidan av sitt arbete och sina hobbyer hinner reagera på förändringar på marknaden. Vi gör det här arbetet för våra kunder.

Placeringschef Palolahti fungerar själv som kapitalförvaltare för några kunder, och anser att en nära kontakt är en betydande källa till förtroende.

– Den bästa responsen är egentligen förtroendet, dvs. det faktum att någon låter oss ta hand om sitt livsverk eller sitt arv. Det är redan i sig en stor positiv respons.

SKRÄDDARSYDD TJÄNST

– Ännu för tio år sedan erbjöd motsvarande tjänster hos bankerna endast kapitalförvaltning. Nuvarande OP Private täcker i princip alla bankärenden, säger Palolahti.

I tjänsten kan utöver kapitalförvaltning ingå till exempel försäkringar, OP-Fastighetscentralernas och företagsbankens tjänster, juridisk rådgivning och dagliga banktjänster.

Enligt Palolahti är den största delen av OP Private-kunderna placerare som antingen har behov av att lägga ut sin kapitalförvaltning helt och hållet eller få konsultering för sina placeringar.

– Många av våra kunder tycker att det är för krävande att syssla med placering och vill ha den diskretionära modellen. Andra är mer erfarna placerare som bara vill ha råd och byta åsikter med våra experter.

Till OP Private-tjänsten hör en egen kapitalförvaltare som regelbundet tar kontakt med kun-

OP Private

OP Private är en heltäckande tjänst för kapitalförvaltning, som skraddarsys utifrån kundens mål och behov. Det finns två tjänstemodeller: placeringskonsultering och diskretionär kapitalförvaltning.

Vid sidan av kapitalförvaltningen kan i helheten även ingå exempelvis juridisk rådgivning, fastighetsärenden och dagliga banktjänster.

Då du koncentrerar tjänsterna sköter du dina ärenden på ett enkelt sätt och du får bland annat förmåner för försäkringar och värdefull OP-bonus.



OP Private har inriktat sig på krävande kapitalförvaltning.

En för alla och alla för en

Glada uppmuntrande tillrop ekade i idrottshallen i Kokon en söndag i början av april. Det var de svenska Borgålagstadierna som höll sina traditionella friidrottsävlingar, Gustaf's tävlingar, och stämningen var glad och intensiv.

BO INGVES Foto Mirna Kurjenluoma

Den som kom in från det kyliga vårvädret i den värmealstrande hallen, fick snabbt lov att ta av sig ytterkläderna. När 350 barn idrottar av hjärtans lust och både föräldrar och syskon hejar på, stiger temperaturen oundvikligen.

Evenemanget uppkallades en gång i tiden efter seriekatten Gustaf, och det officiella namnet är därför Gustaf's skoltävling.

– Vinnarklasserna får som huvudpris ett mjukisdjur – om inte själva Gustaf, så i alla fall något minst lika trevligt och maffigt mjukisdjur, säger **Linda Gullans**, kundansvarig på OP Östnyland, som fungerar som officiell prisutdelare för tävlingarna.

Blir det jämnt tio år nästa år?

– Jag kommer säkert nästa år på nytt. Så inspirerande har det alltid varit här, säger Gullans som själv sportar aktivt.

ÖPPEN FÖR ALLA

Även om glädjen att röra på sig är tävlingarnas huvudbudskap, har människor oberoende av ålder en inbyggd tävlingsinstinkt. Hos en del är den bara starkare än hos andra. Tävlingarna förenar på ett förträffligt sätt individuella prestationer och samspel.

– När tävlingarna ordnades för första gången för 29 år sedan, ville vi erbjuda barn att delta i friidrott utan prestationskrav och utan tidigare erfarenhet av friidrott, säger **Leif Rikberg** från arrangörsföreningen Borgå Akilles, som har svarat för arrangemangen av tävlingarna ända från början.

Även om de sex bästa flickorna och pojkarna i olika grenar belönas separat från varje årskurs, så delas huvudpriserna ut utgående från de gemensamma resultaten till de sex bästa skolklasserna och till den bästa skolan.





1] Eleverna i Hindhår skola hejar tillsammans

2] Det finns rum för alla på första plats.

3] Ju större deltagarantal, desto bättre chanser att vinna.

4] Leif Rikberg från Borgå Akilles friidrottssektion har allt sedan början för 29 år sedan fungerat som tävlingens huvudarrangör, medan Linda Gullans varit med i nio år som representant för banken.

Gustaf's skoltävlingar

- Friidrottstävlingar inomhus för alla svenska Borgålägstadier.
- Nästa år fyller tävlingarna 30 år och de torde vara unika i sin kategori i Finland.
- Eleverna tävlar både individuellt och som representanter för sina klasser och skolor.
- I år var antalet deltagare drygt 360 elever.
- Arrangörer: Borgå Akilles, OP Östnyland och tidningen Östnyland.



– Matematiken är enkel; ju större deltagarantal från en viss klass och skola, desto större chanser att vinna. Med en bestämd handikappkoefficient utjämnas skillnaderna mellan de stora och små skolorna, säger Linda Gullans.

TILLFÄLLE ATT VISA VAD MAN GÅR FÖR

Gustaf's tävlingar är framför allt en lagtävling, där alla tävlar på sin egen nivå och är på samma sätt delaktiga i skolans eller klassens framgång. Men det finns också utrymme för prestationer på individuell nivå.

– Många unga har här med åren fått impulsen att börja friidrotta i tävlingssyfte. Och 29 år som huvudarrangör för tävlingarna vittnar om att det har varit verkligt roligt och inspirerande att vara med, säger Leif Rikberg.

En av veteranerna i tävlingarna är tredjeklassaren **Alva Törnroos**, som representerade Saxby skola. Hon var i år med för femte gången och deltog i kulstötning och i 2 x 30 metersloppet.

– Det viktigaste är ändå vi-andan. På tävlingsplatsen är hela klassen med och hejar och det är inte så noga med resultaten. Ändå är det fråga om riktiga tävlingar, där man verkligen vill göra sitt bästa. Min klass vann en gång huvudpriset, säger Alva Törnroos, som placerade sig på fjärde plats i kulstötningen.